# 金融专业校内实习工作总结(推荐22篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2025-05-10

*金融专业校内实习工作总结1一、 实习的目的和意义金融专业是运用性极强的一门专业，它适用于任何人事部门、企业、机关及其他组织的活动中。通过大学两年的课程学习，我学习了各种有关金融专业的理论知识。但是却还没有把所学知识淋漓尽致的运用到实践生活中...*

**金融专业校内实习工作总结1**

一、 实习的目的和意义

金融专业是运用性极强的一门专业，它适用于任何人事部门、企业、机关及其他组织的活动中。通过大学两年的课程学习，我学习了各种有关金融专业的理论知识。但是却还没有把所学知识淋漓尽致的运用到实践生活中去。所以我的实习目的就是把所学知识运用于实践，这是必须的。我的实习目的就是负责了解实习单位的业务流程及财务运作模式，进一步加深对金融专业理论知识的理解和运用。是自己理论知识和实际操作更加扎实，使专业技能更加提高，为毕业投身于社会工作打下良好的基础。

二、 实习单位简介

我所在的实习单位是江西省兴泰建设工程有限责任公司，是依法设立、从事招标代理业务并提供相关服务的社会中介公司。其性质不是一级行政机关，是从事生产经营的企业。是一个复杂的系统化公司，工作程序多，环节多，专业性强，工作人员分类精细，有造价工程师，工程造价预算员，会计师，项目经理，文员，出纳等等，我所实习的职位是该公司的一名财务。

三、 实习的内容

(一) 原始凭证的审核、整理

所谓原始凭证就是当一笔经济业务发生时最先取得或填制的，我的任务是把每次工作人员送来的凭证先审核其真实性，看看是否有填制单位公章和填制人员签章。然后在确认凭证的完整性，看是否有涂改，数字是否清晰。确认其真实性之后再按时间顺序整理装订，再将其进行分类，以方便记账。

(二) 原始凭证的录入

原始凭证的录入就是把填制的凭证数据将其归类，然后填写到单位的账本里。我所在的实习单位的这一程序是由电脑来完成的。电脑有自己编织好的账单表，然后我的任务就是对应手头上的填制单，将其数据一个个的输入进电脑。然后根据借贷双方的原则，电脑自动生成账本。这一步骤主要取决于细心程度，不然一个小数点，都可以使工作发生纰漏。

四、 实习的认识

(一)真诚

你可以伪装你的面孔或者外表，但是绝不能伪装你的心。第一次在这种公司实习，心里不免有些困惑，不知道周围同事怎么样。应该怎样与别人相处，第一次踏进办公室，我就知道自己到了一个新环境，必须开始去适应这一切。但是无论你想怎么去适应它，真诚是唯一的方式。比如见面了一句微笑的问候，就能给自己和他人带来很好的心情。也代表了对同事和周围人的尊重，然别人感受到了尊重和关心。

(二)沟通

想要实习期间学到更多的东西，除了用耳朵，还要学会用嘴去沟通，跟领导之间，同事之间都需要有交流才会有收获。刚开始领导并不会了解你的工作能力，也不清楚你的个人优势在哪，沟通，是了解一个人最快的方式。跟老板之间的沟通同时也在考验你的应变能力和口才水平，这就需要你发挥你的智慧，在短时间内让老板知道你的个人长处，让老板加深对你的印象。跟同事建立起好的关系也是从沟通开始的。很好的沟通能力其实这也是我们走向未来社会必须要具备的一项基本技能。

(三)讲究条理

你不想让你在上班期间忙的手忙脚乱，养成良好的有条理的习惯，在整理凭这一阶段，各种各样的凭证很多，这就需要学会有条理的去给它们分类，以便很好的区分。避免翻箱倒柜的找，凭证很小，但是你不能忽视它们，一张小小的凭证可能是整个工作任务是否能成功完成的关键。这使我联想到一个故事，一个企业里，总有那么一个人每天都能把堆积如山的资料整理完成，而其他同事们却每天都在为这些文件而烦恼，别人问他的成功之处，他就说虽然每天的信件很多，但是他可以将他们按紧急性和重要性来分类，是工作变的井然有序，办事效率也随之提高了。所以养成有条理的好习惯，能使我们在工作中受益匪浅。

五、 实习的总结

转眼间，暑假即将过去了，我也即将成为一名大三的学生了，这意味着大三过后，我们就要踏入社会，静下心来回顾了一下自己的实习生涯，发现短短的一个月给我带来的感触颇深，实习真的是一个相当重要的环节，它不仅是对你一个学期下来对所学知识的一种检验，更是一个把理论跟实际相结合的最好方式。锻炼我们所学的基础理论，基本技能和专业知识。学会去独立分析解决实际问题的能力，提高我们实际动手的能力。在整个实习过程中，我每天都有新的体会，和新的收获。

这次的实习，我第一次接触了原始凭证，以及各种各样的发票，和账单。还有各种原始合同，这让我对经济专业有了一个更加感性的认识，不懂的我上网查找或者问同事，并把所学知识结合在一起，这让我对我的专业有个更加深刻的了解与体会，并知道了专业知识的重要性。

通过实习，我也使我的思维有了更多的转变，逻辑能力也增强了。做任何事情都可以按部就班，循序渐进。我也懂得了，其实大学文凭只是一块敲门砖，进入工作岗位，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，学会变通。没有人会手把手教你，只有你自己去培养好自己的学习能力和动手能力，努力提高自身素质，以便适应时代的需要。通过这次实习，我主要有一下感想：

一、要确立自己的目标，并端正自己的态度。平时，我们不管做任何事情，都要给自己确立一个目标，在公司，你能否胜任这份工作也取决于你对你工作的态度是否积极，只有态度正确，即使你的专业知识在这方面很薄弱，你也可以很好的在最短的时间内掌握它，学习好它。态度正确了，再树立好自己的目标，实现目标的过程中一定要看看别人是怎么做的，听别人是怎么说的，不断的吸取经验。

二、要有坚持不懈的精神，其实我们在校生不管在哪家公司工作都一样，不可能一开始就会有大把大把的工作交给你，甚至在很长一段时间内，你都不知道你来这个公司你可以干嘛，甚至出现在这里上班没意思，想要放弃的念头，但是千万不要有这样的想法，你熟悉公司你需要一段很长的时间，同时公司熟悉你也需要一段很长的时间，你在这个期间必须努力学习，让自己更加优秀，有能力的话就要做到让公司离不开你的存在，这才是正确的方法。并且遇到任何困难都不要轻言放弃。

三、要勤劳，任劳任怨。我们在校生去实习，其实大部分人还是把我们当学生一样去看待，公司一般不会把很重要的工作任务交给我们去做，我们只有从身边最微小的工作开始做起，这样才能得到领导的注意和赏识，勤劳是一个人最能让人欣赏的本质，只有这样，我们才有机会一步一步的往更高的层面去发展。所以不要抱怨任何小事，我们应该学会去做好任何一件小事。

这次实习不仅仅是对我大学两年生涯所学知识的一种检验，更是让我学到了很多书本上不知道的知识。并且在就业的心态上有了很大的改善，以前的我只想找一份自己喜欢，并且最好和专业对口的工作，但是现在我知道了，想找一份合自己兴趣爱好的工作很难，找一份跟自己专业对口的工作也不是一件容易的事，很多东西我们是出了社会才开始学习和接触的，甚至跟专业没有任何关系。所以我们要建立起先就业在择业的就业关，不要小看任何一份工作，任何一份工作你想要把它做好都很难很难。

这次实习让我锻炼了自己，提高了自己。这次实践是我的一比宝贵的财富，相信在以后的工作生涯里，我能更好的熟悉我未来的工作，并且把它做的更好。

**金融专业校内实习工作总结2**

证券资讯公司竞争图存的方式正向着两个极端方向发展，一种是以低成本支撑其低价竞争，抢占市场份额，以维持其生存，这类公司或非正式\*\*为数众多。二是以高投入、高品位树立市场形象，着眼未来，争抢核心市场，这类公司虽为数不多，但无疑将是未来证券资讯业的脊梁。

>1、坚定的走证券资讯咨询化的发展道路

单纯的简单的f10资料为主的低端的资讯信息内容的竞争只会陷入资讯产业低水\*价格战的泥潭中，要从产品的技术构成、新产品的开发、推广机制、产品的信息质量、营销策略及\*\*从根本上与竞争对手拉开档次，才能从低端市场的价格战的竞争中走出来，作到\*\*市场走向和价格的目的。在公司内部必须建立一套完备的新产品设计、开发和推广的运行机制，保证高质量的新一代产品、延续产品、后续产品和可替代产品源源不断地、有序地投放市场，形成多套产品立体交叉竞争。唯有如此，才能从市场混战中走出来按自己的步伐发展自己。资讯咨询化的发展方向既提高了信息的含金量，也是向高端市场发起进攻的最重要的筹码。

>2、加强和\*\*做证券行情交易系统的厂商

比如说乾隆高科，通达信等的技术上的合作，以行情交易系统和资讯\*台和相结合的方式来发展资讯行业未来的资讯\*台的搭建方向。建立全新的基于证券行业电子资讯架构(e-infostructure)和现代的资讯有效集成(information integration)创新技术构建起来的的\*\*证券资讯\*台的运作模式。要是自己的资讯信息内容提供的方式和模型能够紧跟住资讯行业的潮流，只有领潮流之先才可以完整的\'拥有对市场的话语权。资讯信息模块与证券交易模式的合理有机嫁接以及技术上驻留程序的改进更新是保持这种领潮流之先的技术上的关键。

>3、加强全国\*\*规划的的市场营销策略，树立起自己的品牌营销略

营销策略的正确性和促销\*\*的完善是产品成功的保证。产品再好，如果没有正确的营销战略、营销\*\*，没有精良的营销队伍去\*\*实施，就根本无从实现市场占有率第一的目标，更无从实现第一民族品牌和获取最大创业利润的目标。产品品牌的树立，在质地优良的情况下，除借助宣传工具外，最终还将依靠我们营销人员的自身高素质，丰富的知识和阅历，新颖的营销\*\*和技巧、良好的口才及应变能力，让消费者去感受我们的员工、感觉我们的产品、感觉我们的服务，确实让他们从中受益。

——金融办工作总结10篇

**金融专业校内实习工作总结3**

为进一步营造扫黑除恶专项\*\*浓厚氛围，连日来，市金融办联合\*人民银行XX市支行、XX银监办\*\*全市银行、保险、证券、地方金融机构负责人召开全市\*\*\*\*进一步深入开展扫黑除恶专项\*\*工作会议，对扫黑除恶工作进行再动员、再加温、再部署。

会议对上级关于深入开展扫黑除恶专项\*\*的指示精神进行传达，对全市\*\*\*\*前期工作进行\*\*，对下阶段工作要求进行部署。会议要求，全市\*\*\*\*要\*\*\*\*，凝聚共识，进一步提高\*\*站位，充分认识当前开展扫黑除恶专项\*\*工作的现实意义，要主动谋划相关工作，抓好宣传和线索摸排工作，结合实际合理安排工作，以实际行动落实上级决策部署，推动扫黑除恶专项\*\*深入开展。

自扫黑除恶专项\*\*开展以来，市金融办\*\*全市\*\*\*\*认真贯彻落实上级的部署要求，搭建立体化宣传网络，充分利用金融机构网点、窗口、LED显示屏等各类载体进行扫黑除恶宣传，提高群众参与扫黑除恶专项\*\*的主动性、积极性。

**金融专业校内实习工作总结4**

毕业实习是大学课业里最后的一门课程，也是正式步入社会前对四年大学学习的一次检验。本次实习的单位是普宁市邮政储汇局，为期一个多月，我先后到邮政储汇营业处和邮政储汇局综合部两个不同的部门，亲身体验了柜台营业员、事后监督员、实时监控员的工作实况。将本次实习分为前后两个阶段进行概述，进而针对储蓄业务实行“实名制”方面的思考。

实习的前半阶段，所在的部门是储汇营业处。通过营业员指导和讲授相关业务知识及业务操作技能，同时在营业员的教导下，进行实际业务的操作，逐渐熟悉邮政储蓄系统，基本上能够独立完成日常的储蓄业务。尤其在点钞、捆钞技能的掌握方面取得了明显的进步。

1、了解熟悉邮政储蓄系统

在进行营业前台工作的操作之前，首先必须熟悉整个邮政储汇的操作系统，目前使用的是统一版本[1]。刚开始实习时，熟记主交易菜单的交易码，特别是日常的交易代码，如：活期存取款代码是010102、010103;卡存取款的代码是0\_\_1、0\_\_4;现金转帐代码是010701;帐户到帐户转帐代码是010702等等。

2、营业窗口的实际操作

在熟悉了操作系统之后，我就开始进行实际操作了。起初在营业员的随身指导中，慢慢地进行操作。我所在营业处采用的是柜员制交易操作，即每一笔交易都是由营业员单人单独完成的，操作过程必须十分谨慎，注意操作流程的规范。当收到来自客户的现金时，必须将钞票“正反”两面过机鉴别并计数，确认无误后方可入柜，在相应的凭单上加盖“现金讫”，接着再进行数据的录入、打印单据等。而支付客户现金时，必须手工点钞与机器点钞两项步骤相结合，缺一不可。手工点钞的作用在于防止钞票粘合过机时无法完全分开。对于整捆的钞票拆封过机清点后方可支付。另外，在支付前必须询问一下客户“请问您支取多少”，再次核对金额。

3、点、捆钞技能的锻炼

“点钞”是银行柜员的基本技能之一。坐姿、手势及钞票的摆放角度，指法、手指间作用力度和双手的协调能力等等，这些都是要通过一番刻苦锻炼才能掌握的技能。“捆钞”中指法的运用是关键，一把钞票抓在手中，用拇指按于中间使其凹出弧状来，另一只手用捆钞带贴着外沿用力拉紧，绕两圈后反扣住原来的带也缠两圈，最后将整捆钞票压平，这样就可以牢牢地捆住一把钞票了。

4、中间业务

在营业实习期间，我还涉猎到了邮政储蓄中间业务中的两项，一项是代发财政工资、养老保险;另一项是收缴电话费。前项跟一般的窗口服务差别不大。相关员工开立活期结算帐户要根据所在企业、单位的工资清单，其帐户余额等于工资款。社会养老保险则根据其保障号开立帐户，员工可凭存折直接到窗口支取。后一项则要到电信的营业处去收取，大概每日下午5：00左右，带齐准备好的缴费单据，加盖日戳、私章。与电信方财会人员当面清点款项金额，对方确认、加盖印章，并撕下相应的收据联交于电信方保存。

**金融专业校内实习工作总结5**

20xx年是实施“十二五”规划承上启下的重要之年，也是推进“三大战役”、建设幸福XX的突破之年。半年来,在\*\*、市\*的\'正确\*\*下,在省\*金融办的指导和帮助下，我办认真贯彻落实\*\*、市\*的决策部署、全省金融工作会议及全市金融工作会议精神，以服务“三大战役”、服务幸福XX建设为己任，围绕“三个高于”，突出“六个着力”，做到“三个提升”，进一步加大金融服务力度，全市金融工作取得了明显成效。现将我办上半年主要工作情况总结汇报如下：

我办加大了对金融机构信贷投放工作的调度和\*\*力度，会同人民银行XX中支、XX银监分局，督促各银行业金融机构积极\*\*存款，加大信贷投放力度，全力以赴\*\*打好“工业强攻战”。6月末，全市\*\*\*各项存款余额亿元，比年初增加亿元，增长，高于全省\*均增幅个百分点,位居全省第三；贷款余额亿元，比年初增加亿元，增长，高于全省\*均增幅个百分点，达到“新增贷款增幅高于全省\*均水\*2个百分点”的金融工作目标，位居全省第二。工业贷款余额亿元，比年初增加亿元，增长，高于全市贷款\*均增幅个百分点，达到“工业贷款增幅高于全市各项贷款增幅5个百分点”的目标。

>二、加大金融机构引进力度，金融\*\*体系日臻完善

加大与省\*金融办及省市银行业监管部门的沟通联系，我办起草了关于恳请\*\*XX市增设银行业金融机构的函（抚府文20xx60号），并请市\*分管\*\*带队到省银监局走访联系，恳请在全省银行业金融机构布局和审批上给予我市相应的倾斜\*\*，帮助我市引进全国性股份制银行。积极引进上海浦东发展银行股份有限公司来我市设立村镇银行，浦发银行也多次派人到我市进行实地考察，并达成了在市本级设立临川浦发村镇银行意向，前期工作进展顺利，10月份有望成功开业。

>三、加大实体经济扶持力度，\*\*经济发展成效明显

为落实金融\*\*实体经济发展的相关\*\*措施，我办一是提请市\*转发了人民银行XX市中心支行关于金融\*\*“三大战役”的若干意见的通知，积极做好金融\*\*“三大战役”各项工作，发挥金融在推动地方经济发展中的有力推动作用。二是会同人民银行XX市中支出台了《关于创建金融\*\*XX金巢实体经济省级示范区建设实施方案》，努力构建金融\*\*实体经济的长效机制，推动XX金巢经济开发区跨越式发展。6月初，我办和人民银行XX市中心、金巢经济开发区管委会共同举办了“创建金融\*\*XX金巢实体经济省级示范区建设启动仪式，各金融机构向重点\*\*的企业授牌并签订了合作意向书，会上各金融机构共向18家重点\*\*企业授信万元。三是积极参与银行业监管部门发起的“20xx年XX银行业小微企业服务宣传月活动”，并由XX银监分局印发了进一步加强和改进小微企业金融服务指导意见，出台相关\*\*措施，提升小微企业金融服务水\*。四是积极配合市工信委等\*\*\*\*开展江西省第二届“百园千企”政银企对接活动，共同\*\*\*\*了142户符合融资基本条件的企业参与对接活动，融资需求总额万元。通过第一阶段银行机构与企业开展点对点的对接，已成功对接111户企业，已授信金额万元，占企业融资需求总额；银行机构第二阶段意向合作的企业66户，意向授信总额万元，其余授信额度尚在沟通。

>四、加大金融\*\*创新力度，农合机构活力持续增强

进一步做好市城郊农村信用合作联社和临川农村信用合作联社合并组建XX农村商业银行工作。督促省联社XX办事处加快临川、城郊农村信用联社的清产核资和资金产评估，做好组建XX农村商业银行相关材料申报工作。5月14日，\*\*召开了XX农村商业银行房产过户手续办理有关问题协调会，协调\*\*\*\*\*以最快的速度办理好其有关房产的房屋所有权证和土地使用权证，目前28宗房产过户工作进展顺利。6月28日，再次\*\*召开了XX农商行房产过户手续办理有关问题协调会，与房管、规划、土管等部门一一研究剩余11宗仍需市\*协调的房产，并提出具体的解决措施，以加快XX农村商业银行组建步伐。目前，XX农商行的申报材料已通过江西银监局初审，现已上报\*银监会审批，预计10月份左右可挂牌开业。同时，我们与XX银监分局加大了对各县（区）农村信用社改制工作的督促力度。通过加大\*\*创新的力度，全市农合机构活力进一步增强，上半年，全市农村信用社新增涉农贷款亿元，增幅高于各项贷款\*均增幅个百分点，有力\*\*了烤烟、香料、蜜桔、白莲等有根产业蓬勃发展；新增中小微企业贷款亿元，占新增贷款的，增幅，高于各项贷款\*均增幅个百分点，全力\*\*了金巢园区、抚北园区等有税企业发展壮大。

>五、加大信用环境建设力度，金融生态环境明显优化

一是大力开展农村信用体系试验区建设。会同人民银行XX市中心支行制定了XX市农村信用体系试验区建设实施方案，选择南丰县作为全市农村信用体系试验区建设试点县，并于6月15日在该县举行了启动仪式，正式拉开了全市农村信用体系试验区建设的序幕。二是大力开展公职人员拖欠农村信用社贷款清收处臵工作。会同清收办调整充实了清收工作\*\*小组，制定了清收处臵全市公职人员拖欠农村信用社贷款实施方案，抽调人员成立了若干清收组和4个清收工作督查组。经过半年来的努力，清收工作取得了明显实效。全市共清理公职人员拖欠农村信用社贷款5376笔、金额万元。截至20xx年6月30日，公职人员拖欠贷款上门催收面达100％、发函面达100％、约见谈话面达100％。在活动期间，全市共收回公职人员拖欠贷款2711笔、金额万元，收回占比％，其中：现金还款2345笔、金额万元，完善贷款手续、增加抵质押物等366笔、金额万元。鉴于部分借款主体的身份等情况已发生变化，行政措施对其已缺乏约束力，已不属于公职人员，该类贷款全市合计2194笔、金额万元，占比％。剔除这部分特殊类贷款后，这次清收占比达到83%。全市未收回拖欠贷款547笔、金额万元，占比17％，其中：各清收组提出延迟归还并签订了还款协议103笔、金额万元，已提\*\*讼落实下一步措施331笔、金额万元，暂未制定下一步措施113笔、金额万元。清收处臵公职人员拖欠工作的开展，加大了对逃废债行为的打击力度，进一步加快社会诚信体系建设，进一步优化了金融生态环境。

>六、加大改制上市调度力度，企业上市工作实现突破

一是实现我市企业上市“零”的突破。3月8日，博雅生物制药股份有限公司在深圳证券交易所挂牌上市，为我市企业借助资本市场实现跨越式发展起到良好的示范带动作用。二是加强对企业改制上市工作的调度。3月份，我办先后两次\*\*召开XX苍源中药材种植有限公司改制上市工作有关问题协调会，就上市过程中遇到的问题进行了专题研究。5月31日，我办召开了全市企业上市调度会，现场讨论了江铃底盘、南丰振宇、苍源种植等12家重点拟上市企业上市过程中存在的问题，并对下步工作提出具体要求。目前，江铃底盘股份有限公司20xx年3月已经完成股改，已聘请招商证券和世纪证券作为上市推荐。XX苍源中药材种植有限公司、江西洪门实业集团有限公司、江西南丰振宇实业集团有限公司均已与相关中介机构签订协议，年内可启动并完成股改工作。三是扩充上市企业后备资源。6月份，我办在全市范围内展开增强企业上市后备资源库的工作，\*\*各县（区）\*和金巢经济开发区管委会对辖区内企业进行深入细致摸底，在与企业形成一致意见的基础上，经过筛选，我们确定31家企业进入后备上市企业资源库，并报省\*金融办备案。四是加大扶持和推进工作力度。上半年，我们提请市\*和市\*办分别出台了XX市人民\*关于大力扶持企业改制上市工作的意见（抚府发20xx8号）和XX市人民\*办公室关于进一步加快推进全市企业改制上市工作的通知（抚府办发[20xx]23号）两个文件，从加大\*\*扶持和工作推进力度两个层面制定了具体的措施，将充分调动我市企业参与资本市场的积极性，加大各地各\*\*\*\*共同推进企业改制上市工作步伐。

今年，敖汉旗金融办在旗委、旗\*的\*\*下，在市金融办的指导下，紧紧围绕\*中心工作，很好地履行了职能，卓有成效地开展了工作，使敖汉旗金融运行呈现\*稳健康发展态势，银行业金融机构各项存款有所提升，保险业市场竞争明显，服务范围逐步拓展，地方信用体系建设和担保服务体系建设工作持续深入开展，金融结构进一步优化，服务水\*进一步提升，促进了敖汉经济社会\*稳持续发展。

>一、XX年金融工作开展情况

>(一)信贷投放力度加大

为进一步调动全旗金融机构\*\*地方经济社会发展的积极性、主动性和创造性，制订了《敖汉旗金融机构\*\*地方经济社会发展考核奖励办法》，由于\*\*对路，使金融投放大幅增加。截止11月末，全旗银行业金融机构存款余额亿元，同比增长了;各项借款余额亿元，同比增长了。人险保费收入6990万元，各项理赔支出723万元;财险保费收入1816万元，理赔支出578万元。各金融机构进一步加大了对“三农”、农牧业产业化资金的扶植力度，基本满足了中小企业、农牧业产业化的资金需求。中小企业借款余额亿元，比年初增加亿元，增长，农牧业借款余额亿元，比年初增加亿元，较年初增长了。两家小贷公司累计发放支农借款9309万元，期末借款余额4425万元。

>(二)融资功能进一步增强

投资公司、担保公司四个\*台共同发挥作用，增强了\*项目、中小企业、“三农”融资能力。投资公司为新惠第六中学融国家开发银行借款7000万元，年初进入放款程序，至10月底已申请到位资金4300万元，是金融办成立以来融入的第一笔资金，同时也实现了开行借款在敖汉“零”的突破。另外利用赤峰恒德担保\*台为谷丰粮贸、黄羊洼草业、新洲中药饮片有限公司等小企业融资万元。

>(三)大力实施“引进银行”工程

今年在引入包商银行的基础上，成功地恢复了建设银行，同时与元宝山区农村合作银行联系在敖汉旗建设一家村镇银行。预计村镇银行年内即可营业，包行、建行在XX年可投入运营。通过“引进银行”工程进一步健全了全旗金融体系，活化了敖汉的金融市场，有效地形成良性竞争，使全旗金融形成多元竞争、健康发展的格局，真正惠及民生、造福百姓。

>(四)有力地营造诚信环境

敖汉旗旗委、旗\*切实加强对金融工作的协调指导，采取了一系列举措：成立了\*旗长任组长的金融工作协调\*\*小组，出台了金融机构\*\*地方经济发展的意见，使金融工作纳入了地方\*的宏观协调管理范畴;金融办积极推动政银企合作，上半年召开金融工作座谈会，向金融机构推介重点项目42项，召开银企座谈会沟通信贷信息，促进银企合作。加强信用体系建设改善金融生态环境，在引进银行完善金融体系建设的同时着力打造诚信敖汉，牵头\*\*敖汉旗信用社2300多万逾期借款清收工作，以引进大棚养滑子菇为着力点，解决设施农业发展难题，化解借款风险，即促进了产业的发展又有助于借款回收，还能净化金融生态环境，可谓一举多得。

>(五)加快了产业化进程

农牧业产业化是农村牧区快速发展的必由之路，\*\*产业化建设和小企业发展是旗域经济的重点，是信贷投放的着力点，是研究解决产业化和小企业发展进程中的资\*\*颈的有效途径。我们已深入到有关乡镇进就农牧业产业化进行了调研，组建农牧民信用互助协会，加大对农业产业化经营、农牧业龙头企业培植等方面的信贷\*\*，有效解决农牧业产业化融资难的问题。

>(六)组建了乡镇金融机构

根据年初金融工作座谈会会议精神，各乡镇苏木成立了金融工作\*\*\*\*，明确了分管\*\*，确定了一名工作人员具体负责金融工作，打开了金融工作上下联动的局面。

>二、存在的问题和不足

敖汉旗金融工作取得了一定的成绩，但看到成绩的同时我们也要正视存在的问题，从横向和纵向的对比上发现我们还有很多不足。主要有以下几方面：

(一)信贷规模较小，存贷差过大，服务网点布局不合理,融资渠道单一。

(二)小企业融资艰难。由于县域商业银行借款权限上收，发放借款需要层层审批，借款周期较长。银企信息不对称也是主要因素，企业对银行的借款\*\*了解极其有限，银行对企业的经营状况、还款能力以及信用程度没有准确的把握。双方掌握信息的不对称，制约了银企之间的合作，是形成企业“借款难”、银行“难借款”矛盾的重要原因。

(三)敖汉鑫汇投资有限责任公司作为\*投融资\*台，承担着大量的公益性项目融资任务，目前由于公司刚刚运营，公司没有现金流，资产规模相对较小，资产质量欠佳，尤其是3000万元现金资本由于财政局借回，致使公司在各家银行验资准入环节遇到了一定的阻力，这既影响准入条件，又势必影响后期的抵押担保规模。

>三、XX年的金融工作安排

(一)制定XX年金融机构借款投放考核办法，加快信贷投放步伐。

(二)继续做好引进银行的后续服务工作，争取再引入1家新的金融机构。

(三)利用鑫汇投资有限公司、赤峰金融办担保\*台及鑫桥担保公司为小城镇建设、中小企业和农牧业产业化融资，力争实现融资超过5000万元。

(四)清理、整顿和规范我旗寄卖行及投资公司，引导寄卖行业及各类投资公司健康、有序发展，避免金融事件的发生。

(五)加强对保险公司、担保公司及微小金融机构的监管。

为完成XX年上述金融工作目标，我们主要采取以下工作措施：

一是制定《敖汉旗金融机构\*\*地方经济社会发展考核办法》，通过建立借款投放的正向激励机制，更好地促进全旗经济社会发展。

二是加强政银企合作，召开金融工作座谈会向金融机构推介重点项目，召开银企座谈会沟通信贷渠道。

三是加强信用体系建设改善金融生态环境，建立农民信用协会，组建应急互助基金，帮助金融机构解决信贷抵押物评估等方面的具体问题。

四是充分利用赤峰恒德、鸿德担保\*台为中小企业、农牧业产业化借款。

**金融专业校内实习工作总结6**

>一、实习目的

希望通过本次实习使自己能够从理论高度上升到实践高度，使理论和实践更好的结合，为以后的工作奠定扎实的基础;同时希望通过本次的实习，是自己能够亲身感受到由一个学生到一个职业人的转变过程，为以后进入职场做一个铺垫，是自己有一个提前的适应期。

>二、实习时间

20xx年x月x日——20xx年x月x日

>三、实习单位

福建中讯证券研究有限责任公司

>四、实习内容

(一)岗前培训

因为行业的原因，很多的理论知识都不是很清楚，在上班前都有进行培训。当然更重要的是花束的培训，因为开发一个客户不是盲目的去开发，都是有一定的程序的，比如我们培训的时候我们要掌握初步沟通、深入沟通、反复问题、明确沟通和限时限量的成交。还要掌握一些产品的基本情况，比如不同版本产品的不同价格，不同服务内容。当然对一些要用到的基础软件也有一个大概的解说。培训的东西都不是很难，关键还是要考自己的领悟。才刚开始实习的两天中，除了培训，我就是坐在老员工的身边听他们打电话，看看他们的话术和操作。把培训所学和实际上岗结合起来，快速的熟悉工作。

(二)培养客户

慢慢的开始工作了，作为市场部的电销人员，我们的工作主要就是通过电话促成客户与我们的合作，但这有一个前提，就是我们要对客户进行一定的培养。主要是在初步沟通中传达出我们公司的信息，让客户知道我们是干什么的，对他们来说有什么好处，然后才能进行深入沟通，这时候就要把客户引导到公司的产品\*\*，培养客户对公司、对老师的信任度。当然，培养客户也不是广告产品效益来打动客户的`，因为电销是不见面的销售，客户并不能直接感受到我们的服务，这就要求我们在于客户聊产品谈合作的时候也要适当的聊一聊感情，对客户进行适当的关心，这样才能更好的促成合作。

(三)促成合作

工作中，我们挖掘客户、培养客户，最终都是为了成交，为了实现公司的利益，在把一个客户培养到一定程度时，我们就要进行谈合作了。这个是整个工作环节的重中之重，也是我最薄弱的环节。在到公司已经有两个月了，可是我还没有开单。客户培养的太久，到了促成合作环节就弱势了，曾经也跟\*\*经理学了很多的方法，可能自己气势方面比较弱，也可能因为心里弱势，一直不敢给客户开口要钱，不敢提合作。这导致客户培养到位了没合作又死掉了。自己一直找原因，一直分析客户，在慢慢的学习尝试过程中，终于在第三个月开单了，而且开了三个单，心里确实很高兴。

(四)跟踪客户

就这个工作来说，并不是你开出了一个客户，谈成合作了就不管了，跟踪客户也很重要。因为公司的产品版本不同，很可能当前的小客户跟踪升级后就是之后的大客户。跟踪客户主要是了解客户在合作过程中的需求变化，以便随时可以给客户推荐更适合客户的高端版本。另一方面，一般一个产品使用是三个月，为了让客户可以长久的合作，我们也需要对客户进行感情培养，在服务上提高客户的忠诚度。

>五、实习感悟

(一)学会了很多电话营销的技巧

这份工作中，我学到了很多的电话营销技巧，以往的一些电话营销兼职，因为时间比较短，也仅仅是锻炼了口才。但通过这次实习才知道，电话营销也是有很多的学问的。因为双方不见面，我们的语速、态度、情绪很可能会影响到客户，所以我们得学会\*\*自己的语速、音量、情绪。在我们每个人的办公桌上都是有一面镜子的，就是要让我们记得时时微笑，传达给客户快乐地情绪。

另外，这次的实习中我还学到了通过电话来把握语言的敏锐度，因为与客户谈合作的时，可能一个语气词，一个简短的停顿，就是客户心里的真实想法。只有敏锐的把握住了，才能在言语上抢得先机，与客户的博弈中站在主导者的地位，最终促成合作。虽然有学习到一点，但显然还远远不够，在以后的学习中，我会更加的努力。

(二)学到了很多关于金融证券的工作

因为是金融行业的公司，所以通过这份工作，我最直接的就是学到的很多金融领域的知识，也许以前在学校也看过相关的书籍，上过相关的选修课程。但绝对没有三个月实习来的丰富而有趣。每天看着直接的股票盘面，听着老师的分析，更加容易接受，也更加容易学习。而且对市场上的消息也充满的\*\*度，以前看\*\*一个消息就是一个消息，现在看\*\*，会结合市场、行业和公司来看，至少知道它会和我们的经济息息相关。

(三)锻炼了自己的意志和心态

这三个月的实习并不是\*\*\*\*，中间也有很多的艰辛与挫折，自己也有想要放弃的时候，但最反复挣扎中还是坚持了下来。这让我的心态更加的\*和了，意志力也更加坚定。曾经因为两个月开不出单，我总会想我是不是不适合这份工作，心总是浮躁的，完全没办法安定下来，也会因为社会的现实让自己的心饱受煎熬。因为社会阅历不够，看的事实接触的客户还不是很多，让我总对公司、对行业抱有怀疑，这就让原本不坚定的心更加的犹豫。

想要换份工作，但又不甘心，因为这份工作完全没有做出成绩。花了两天的假期，终于想清楚了，我是即将要进入社会工作的人员，不可能一辈子呆在学校无忧无虑的念书，社会工作的艰辛迟早要接触，现在换一份新工作开始做，从头学起，接触新的人和事，要是再碰到困难还是干不出成绩呢，还是放弃再换工作吗?想想自己的性格，肯定不会甘心。于是什么也不再想，踏踏实实的干工作，心态放\*，最终努力没有白费，还是拿到了满意的成绩。但相信经过这次的磨砺与挣扎，在以后的工作中我一定可以更加的坚定，不会再轻言放弃。

>六、实\*结

回想起自己刚来公司的时刻，仿佛就在昨天。由什么都不懂的门外汉，到现在可以和资深股民交流沟通，自己成长了很多。不仅仅是这个行业专业知识上的，更重要的是心智上的。感觉自己不再是一个象牙塔里的学生了，进入了职场，懂得了工作的艰辛，懂得了迎难而上的勇气，也懂得了永不放弃的坚忍。社会中的工作和人都很现实，利益为先，但是在工作中依然要坚守住自己心灵的底线，相信在未来，我一定可以做得更好。

在此感谢我的学校给了我这样一个实习的机会，让我可以去闯去拼，为自己的未来抢先开路。也感谢我的实习公司，感谢你们给了我一个广大的舞台，让我可以在上面尽情演绎。最后要感谢我在公司的指导老师，我的\*\*和我的部门经理，每一次在我遇到困难时，都会悉心的指导;每一次我困惑时，都会耐心的解答;每一次在我想放弃时，都会在我身边加油打气。倾尽所有教给我你们所掌握的知识，无私分享你们总结的经验，让我在三个月中获得了巨大的收获。

衷心的希望公司蓬勃发展，日新月异，也希望越来越多的人加入我们，让我们共同期待美好的明天!

**金融专业校内实习工作总结7**

作为一名对外经济贸易大学金融学专业二年级的学生，在过去的一年中我通过对《货币银行学》《金融市场学》等学科基础课程的学习对商业银行的体制，运营机制有了初步的了解。但是在学习中，我也认识到所学习的基本上是西方发达国家的理论知识，与中国现阶段银行的实际情况有一定的不同。因此，在人民币业务即将全面放开，银监会的独立设置与巴塞尔新资本协议签定的背景下，我认为十分有必要到中国的商业银行去实习，了解一下中国商业银行的发展现状，同时也有利于下一阶段专业课的学习。华夏银行，作为一家92年成立的国有控股的股份制商业银行，既保留了国有银行的性质，又具有股份制银行的朝气与活力。所以，我很荣幸能到华夏银行玉林支行实习，获得了一次宝贵的锻炼机会。

信贷部是我实习的主要部门，粗略的学习了解以下四个主要业务：贷款业务，银行承兑票据业务，银行承兑票据贴现业务与保涵业务。

给我感触最深的就是银行对个人住房按揭贷款的控制管理与央行对结算账户现金提存的严格管制。个人住房贷款在银行个人信贷业务中占有极大比例。华夏银行目前是和蓝光房地产集团结成贸易伙伴，为蓝光集团的客户提供贷款，而蓝光集团与银行签定回购协议，交纳保证金并在客户无能力偿贷时，履行购回其住房的义务。这样，银行的贷款刺激房地产商的业务开展，而回购协议又极大的降低了银行的经营风险。但是，在近期炒房现象逐渐引起银行的注意。他们通常以自己或亲友的名义通过个人住房按揭贷款大量购买住宅楼。甚至出现了三位客户买断整个楼盘的现象。目前看来这样的炒房团体或个人通常是可以按时还贷，加上回购协议的签订使得银行方面基本没有经营风险。但是他们一旦看到房价上涨就立刻清偿所有贷款以获得产权并立刻售出获利。由于炒房者贷款期限极短，银行所获的贷款利息极少甚至难以收回贷款成本。因此，目前各家银行对此项业务审查较为严格，对外地户口而在成都居住时间较短的客户基本不办理此项业务。

央行从去年起出台新规定：结算账户的提现只能通过其下的基本账户，而且金额超过五万元的还要上报央行批准。因为储蓄账户不能转账，而结算账户又被严格管制。当然针对个人和企业的特殊要求，在结算账户下又令设临时和特殊账户，但开户条件较高，还有时间限制。

国家对银行账户细化管理直接目的是加强了对现金的监管，最终目的是打击偷税漏税的犯罪活动。因为每一笔资金只能在银行账户间流动而难以擅自变现提出，而资金的流动又是有详实的记录。所以监管部门，税务机关就能及时掌握企业间的资金和流向，同时对大额资金可以进行重点检查其合法性，维护了金融市场的稳定。但是，在具体的实践中，由于规则对五万元以下款项没有具体的规定，对提款的次数和总金额也没有相关的法则法规，这样就在理论上存在漏洞：利用蚂蚁搬家的形式把大额款项化整为零，规避监管。

事实上这种做法已经存在，但是由于提款次数的增加使得手续复杂，目前银行只为关系较为密切的客户办理。通过这次实习，我加深了对国有商业银行的认识，初步了解现阶段的主要任务，收获很大，同时我也要感谢华夏银行玉林支行的领导对我的支持与帮助。

**金融专业校内实习工作总结8**

从\*月1\*\*日入住xx以来，xx的针对以前的工作，从四个方面进行总结：

>一、公司项目的成员组成：

xx营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有\*\*\*和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

>二、营销部的工作协调和责权明确

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的\*\*，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题(自无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的.把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的\*\*，是我们下一步工作的重中之重。

>三、关于会议

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、\*\*\*会议和大会议等不同的\*\*形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

>四、营销部的管理

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定\*\*来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理\*\*和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给于指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

**金融专业校内实习工作总结9**

毕业实习是大学课业里最后的一门课程，也是正式步入社会前对四年大学学习的一次检验。本次实习的单位是普宁市邮政储汇局，为期一个多月，我先后到邮政储汇营业处和邮政储汇局综合部两个不同的部门，亲身体验了柜台营业员、事后监督员、实时监控员的工作实况。将本次实习分为前后两个阶段进行概述，进而针对储蓄业务实行“实名制”方面的思考。

实习的前半阶段，所在的部门是储汇营业处。通过营业员指导和讲授相关业务知识及业务操作技能，同时在营业员的教导下，进行实际业务的操作，逐渐熟悉邮政储蓄系统，基本上能够独立完成日常的储蓄业务。尤其在点钞、捆钞技能的掌握方面取得了明显的进步。

>1、了解熟悉邮政储蓄系统

在进行营业前台工作的操作之前，首先必须熟悉整个邮政储汇的操作系统，目前使用的是统一版本。刚开始实习时，熟记主交易菜单的交易码，特别是日常的交易代码，如：活期存取款代码是010102、010103；现金转帐代码是010701；帐户到帐户转帐代码是010702等等。

>2、营业窗口的实际操作

在熟悉了操作系统之后，我就开始进行实际操作了。起初在营业员的随身指导中，慢慢地进行操作。我所在营业处采用的是柜员制交易操作，即每一笔交易都是由营业员单人单独完成的，操作过程必须十分谨慎，注意操作流程的规范。当收到来自客户的现金时，必须将钞票“正反”两面过机鉴别并计数，确认无误后方可入柜，在相应的凭单上加盖“现金讫”，接着再进行数据的录入、打印单据等。而支付客户现金时，必须手工点钞与机器点钞两项步骤相结合，缺一不可。手工点钞的作用在于防止钞票粘合过机时无法完全分开。对于整捆的钞票拆封过机清点后方可支付。另外，在支付前必须询问一下客户“请问您支取多少”，再次核对金额。

>3、点、捆钞技能的锻炼

“点钞”是银行柜员的基本技能之一。坐姿、手势及钞票的摆放角度，指法、手指间作用力度和双手的协调能力等等，这些都是要通过一番刻苦锻炼才能掌握的技能。“捆钞”中指法的运用是关键，一把钞票抓在手中，用拇指按于中间使其凹出弧状来，另一只手用捆钞带贴着外沿用力拉紧，绕两圈后反扣住原来的带也缠两圈，最后将整捆钞票压平，这样就可以牢牢地捆住一把钞票了。

>4、中间业务

在营业实习期间，我还涉猎到了邮政储蓄中间业务中的两项，一项是代发财政工资、养老保险；另一项是收缴电话费。前项跟一般的窗口服务差别不大。相关员工开立活期结算帐户要根据所在企业、单位的工资清单，其帐户余额等于工资款。社会养老保险则根据其保障号开立帐户，员工可凭存折直接到窗口支取。后一项则要到电信的营业处去收取，大概每日下午5：00左右，带齐准备好的缴费单据，加盖日戳、私章。与电信方财会人员当面清点款项金额，对方确认、加盖印章，并撕下相应的收据联交于电信方保存。

**金融专业校内实习工作总结10**

在学校的安排、老师的带领下，我到xx金融机构为期两个月的实习结束了，在这段时间里，使我受益匪浅，专业理论知识和社会实践得到了很好结合。

首先，我觉得学校和单位很大的一个不同点就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，必须要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员就必须得加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那就必须由经办人自己负责赔偿。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的去解释为什么必须得这么做。

在金融结构里，职员的工作态度问题尤为重要，比如：在对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好，请签字，请慢走”；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历虽然很重要，但个人的业务能力和交际能力更为重要。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的\'知识与更多的实践结合在一起，使我们具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

通过这次的实习，除了让我对xx金融机构的基本业务有了一定了解，能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

**金融专业校内实习工作总结11**

经过这段时间在银行、证券公司以及保险公司的实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，自己也更加充分地理解了理论与实际的关系。学到了银行、证券公司、保险公司内部机构设置、人员配备以及各种业务情况等。

交通银行，是\*早期四大银行之一，也是\*早期的发钞行之一，现为\*五大国有大型商业银行之一。它既是百年金融品牌的继承者，又是\*金融体制\*\*的先行者。交通银行在\*金融业的\*\*发展中实现了六个“第一”，即即第一家资本来源和产权形式实行股份制;第一家按市场原则和成本-效益原则设置机构;第一家打破金融行业业务范围垄断，将竞争机制引入金融领域;第一家引进资产负债比例管理，并以此规范业务运作，防范经营风险;第一家建立双向选择的新型银企关系;第一家可以从事银行、保险、证券业务的综合性商业银行。交通银行\*\*发展的实践，为\*股份制商业银行的发展开辟了道路，对金融\*\*起到了催化、推动和示范作用。

交行的优势特点主要有：明确的发展战略，完善的公司治理，健全的机构网络，先进的经营管理，优质的金融服务，良好的财务状况。交行的经营范围和服务业务主要有：吸收公众存款，发放短期、中期、长期贷款，办理\*\*外结算，办理的票据承兑与贴现，发行金融债券，\*\*发行、\*\*兑付、承销\*债券，买卖\*债券、金融债券，从事同业拆借，买卖、\*\*买卖外汇，从事银行卡业务，提供信用证服务及担保，\*\*收付款项及\*\*保险业务，提供保管箱服务等。 在交行的实习过程中，我们了解到银行结算是连接资金和经济活动的纽带，是实现经济正常运行的必要\*\*，对加快\*\*\*\*，提高资金效益，促进商品流通和经济发展具有重要作用。\*\*来，银行对结算进行了\*\*，加强了管理，促进了经济发展。但由于多方面的原因，当前不少银行、城市信用社和企业存在着不讲信用，不执行结算纪律，结算秩序混乱，结算速度慢，在途时间长的状况，影响了银行的信誉。如何实现结算秩序的根本好转，树立良好的银行信誉，是当前金融工作中非常突出的问题。除此之外，我还对更多与金融有关的实物有了具体的认识。关于银行卡，它分为借记卡和贷记卡，即储蓄卡与信用卡，它们的主要区别是信用卡可以透支。交行工作人员还向我们推荐使用交行网银以及手机银行，网银不需用U盾，手机银行也有无卡取款的功能，十分便利。在实际实习中，我还学到营业中的礼仪也十分重要，它包括四大内容：1.解决客户问题2.营业中分流客户3.维护大堂秩序4.有良好的服务态度。现如今，中间业务已成为商业银行的重要利润来源，也是衡量银行创新能力的重要指标，个人理财业务就是其发展中间业务的重头戏，所以个人理财业务有较大的发展空间。

\*银河证券公司是经\*批准，于20xx年1月26日发起设立的全国性综合类证券公司。公司被亚太著名金融杂志《金融亚洲》、《亚洲货币》同时评选为20xx-20\_财年“\*内地最佳经纪业务机构”、“\*内地最佳债券承销机构”和“20xx年度\*最佳债券承销商”。 它有优越的发展前景，遍布全国的营业网点、丰富完整的`金融产品\*台、庞大的客户群体、不断创新的技术\*\*均确立了它在\*\*经济业务市场上的领先地位。公司以雄厚的资金实力、一流的人才队伍、丰富的专业经验、稳健的经营作风，为客户提供专业化服务。

实习时，我们了解了它的主要业务，有证券经济，证券投资咨询，与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问，证券承销与保荐，证券自营，证券资产管理等。公司的占地面积不是非常大，但是每天经过它的金钱量已经过亿。证券公司是一个交易的中间\*台，是证券发行和交易的场所，在发达的市场经济中，证券市场是完整的市场体系的重要组成部分，它不仅反映和调节货币以及资金的运动，而且它对整个经济的运行也具有重要的影响。

在实践中，我学到许多新的专业名词，如空方：对后市不乐观，正在卖出股票的投资者;多方：对后市乐观，正在买入股票的投资者;建仓：一般是指大的投资者分阶段、 分价位有计划地大量购入股票;等等。期间，我对基金的认识也得到很大的提升。上市型开放式基金，同样属于开放式基金。投资者既可以在代销机构也可以在二级市场(股市)进行交易。也就是说，既可以申购赎回基金份额，也可以买卖基金份额。在二级市场的交易中，基金的买入和卖出与股票的买入和卖出是一样的，所有的交易是在投资者之间进行的，基金公司并不参与。也就是说，你是从别的投资者手中买入基金份额，不想要的话再卖给别的投资者。再说得明白点，如果没有投资者想卖出自己手中的基金份额，你是无法买到的;如果没有投资者想要买进基金份额，你手里的基金也是卖不掉的。

“股市多风险，入市需谨慎”。股票的风险是多样的，所谓风险，是指遭受损失或损害的可能性。就证券投资而言，风险就是投资者的收益和本金遭受损失的可能性。从风险的定义来看，证券投资风险主要有两种：一种是投资者的收益和本金的可能性损失;另一种是投资者的收益和本金的购买力的可能性损失。从风险与收益的关系来看，证券投资风险可分为市场风险和非市场风险两种。市场风险是指与整个市场波动相联系的风险，它是由影响所有同类证券价格的因素所导致的证券收益的变化。经济、\*\*、利率、通货膨胀等都是导致市场风险的原因。

虽然投资证券有一定的风险，但通过专业性的分析大多数是可避免的。我觉得选择股票首先应该从以下标准考虑：1.公司成长性是否高，产品是否被市场广泛地接受并应用;2.公司的管理水\*如何，是否有品牌优势;3.公司的业绩如何，是否为绩优股。当我选择的股票满足上述的标准时，我会坚定地买入并持有它们。当我买卖股票的时候，我时刻提醒自己要做到以下几点：1.相信自己的分析与选择。2.要冷静地分析市场的变化。3.要做到快，准，狠。股票不单是钱的“游戏”，更是人的心理“游戏”，所以一定要有良好的心理素质。

工作人员还告诉我们，金融行业是不会退出潮流的，金融业对外开放程度和金融机构商业化经营程度的不断加深是不可逆转的趋势，随着越来越多的外资金融机构的涌入和民间金融机构的发展，我国的金融\*\*体系将改变单一的国家垄断模式，金融\*\*体系会因此而加强，所以他告诉我们金融行业的前景非常好，社会地位也相当高。

在保险公司的实习体验与在银行和证券公司的实习体验都不同。

保险是个特殊的行业。它对工作人员与客户的交流要求很高，还还要求工作人员接触实际，了解社会，增强劳动观点和\*\*\*\*事业心、责任感。因为人身保险的推销工作有一些特点，第一，推销工作具有服务性，表现为，在客户购买保险之前，应根据客户的需要，帮助客户设计保险方案，选择适当的险种;客户购买保险之后，根据保险需求的变化和新险种的出现，帮助客户调整保险方案，确保其财务稳定。第二，保险工作需要丰富的知识。它不仅仅是一份合同，更是一个家庭经济计划。它牵涉到法律、医学、税金、金融投资、社会学方面的知识，还要考虑到客户的家庭情况、收入状况、心理能力和消费习惯等等。第三，工作灵活\*\*，人身保险推销工作可由员工自行选择工作时间、地点以及对象，按照个人计划自行安排。第四，推销工作还有独特的工作程序和工作要领。所以，各个保险公司都十分重视保险推销人员的培训与开发。

**金融专业校内实习工作总结12**

>一、认知实习目的认识

认知实习目的是让大一新生尽快地了解社会、认识社会，逐步明确自己的专业特点和职业定位，更清楚、更明白地了解自己所学专业的具体内容，明确学习的目的。在学生顺利完成认知实习后，鼓励学生走向社会，自主联系企业，利用课余时间进行自主社会实践。

我们已经经过了两年的金融知识的学习，这次的实习给了我们一个学以致用，直观地了解到书本上知识价值的机会。通过此次实习，我们对金融相关部门机构设置和基本运营方式有了初步的感性认识，扩展了视野，为今后进一步将理论和实践更好地结合打下基础，也为将来步入职场做好铺垫。

>二、银河证券讲座

1、银河证券股份有限公司（以下简称“公司”）是\*\*\*\*批准，在收购原\*\*银河证券有限责任公司的证券经纪业务、投行业务及相关资产的基础上，由\*\*银河金融控股有限责任公司作为主发起人，联合\*\*清源德丰创业投资有限公司、重庆水务集团股份有限公司、\*\*通用技术（集团）控股有限责任公司、\*\*建材股份有限公司4家\*\*投资者，于20xx年1月26日共同发起设立的全国性综合类证券公司。公司注册资本金为60亿元\*\*\*。\*\*银河证券股份有限公司是经\*\*\*\*\*批准，由\*\*银河金融控股有限责任公司作为主发起人，联合4家\*\*投资者，于20xx年1月26日共同发起设立的全国性综合类证券公司。\*\*汇金投资有限责任公司为公司实际\*\*人。公司总部设在\*\*，注册资本金为60亿元\*\*\*。现有员工7000余人。公司设有219个营业网点（其中5家正在筹建），分布在全国30个省、\*\*区、直辖市，是目前\*\*分支机构最多的单体证券公司。公司直接为近500万客户服务，客户资产达1。4\*\*元，股票、基金交易额连续多年保持第一。

公司不仅在传统的A、B股交易品种上具有明显优势，在基金销售、期货IB业务、权证、股份转让、大宗交易等业务上也处于行业前列。

公司在\*\*20个大、中城市建立了26个网上交易镜像站点，网上交易占比超过80%。公司通过双子星、海王星两套网上交易系统，网站FLASH快速交易以及银河财神通手机证券，搭建起多通道、多方式的非现场交易体系，是\*\*境内规模最大的证券公司。

2、实习过程及感想

下午三点左右，证券公司给全金融院的学生做了一个精彩的讲座。从证券业过去的迅速发展到未来的前景，从现在职业市场上对金融人才的需求现状到证券从业人员的待遇等等，都做了很详细的讲解。而且这场演讲十分实在，没有很多书面的介绍，大部分是实际职场上的感想感受，所以对处在象牙塔里面的我们有莫大的帮助。我觉得，随着我国金融业的不断发展，金融业的确会有很大的就业空间，不管是基层的技术性工作还是更难的分析决策工作，都需要很多有专业知识的人才。他反复强调了金融行业里有一个特点就是重视知识，而且越深层次的知识价值越大。所以她鼓励我们去深造学习，争取去多考证券类的资格证，并且直观的告诉了我们一个证可以带来多少收入等等。这无疑是给了迷茫的我们一条明路，给了我们学习的动力。

这次的演讲给了我一个想法：需要更加明确自己的职业规划，金融业分银行业、证券业和保险业等，这是大方向，但是更加具体的职业工作和定位也需要明确。相信经过这次之后的以职业规划的学习因为有了目标有了直观感受，会更加有效率。

>三、银行讲座

通过老师的讲座，我知道了什么是银行：以经营货币的特殊行业。

即经营存款、借款、储蓄、承担信用中介和资金清算结算的机构，世界上最早银行于1580年出现在意大利的威尼斯。\*\*第一家银行通商银行成立于1897年。典当行业、电影中的乔家大院中山西票号也可以说是银行的前身，银行是商品经济的产物，商品经济的发展，促进了信用\*\*的发展，信用形式从最初的商业信用逐步演变到银行信用，因此出现现代银行。老师还讲了许多关于银行的知识，听之后豁然开朗，对自己的今后两年的大学生活也有一个一定的方向了解。总之，我学到很多。

>四、总结

虽然这次认识实习的时间不长，能让我实际操作的东西也很少，大部分时间是听师父说，自己学习。在陈经理师父那里，学到的沟通客户的方法让我受益匪

浅，这是一种在营销方面很好的方法，让我有一种眼前一亮的\'感觉。在学校中也许我们也会有涉及到一些营销方面的东西，但是能学到这么具体的方法的，也只能在实习过程中，听这些有实际经验的人员的介绍了，因为他们在实际工作中会遇到各种各样的情况，因而时间久了就会有丰富的经验来应对，也会总结出很多非常棒的方法，这些都是我们在书本上的理论知识中所找不到的。这同时也让我联想到，即使所做的不是证券行业，而是做其他行业，这样的营销方法也是非常可取的，这也是非常需要耐心和细心的。所以，这一点也让我体会到了实习的重要性。

我们当代大学生应该培养的是更多的严谨治学的精神，从对自己的严格要求中不断提升自己个人本身应该具备的优秀素质，为用人单位所用，为社会服务所用。

而且通过这次金融实习，我对于今后的从业也有了一定的规划，开始着手从\*\*网络等方面了解\*\*国际金融走势，多听多看，关注今后期望进入到企业的最新动向。

在实习的过程中从他们的工作环境等方面，我更加坚定了自己对于今后的发展需要。要想获得更大的发展空间，更多的发展机会，自己的能力决定了上述种种这些因素。在金融界做出自己的一番事业，只有通过个人的努力，才能使自己在不断的锻炼中得到自己更向往的生活。

俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

**金融专业校内实习工作总结13**

>一、认知实习目的认识

认知实习目的是让大一新生尽快地了解社会、认识社会，逐步明确自己的专业特点和职业定位，更清楚、更明白地了解自己所学专业的具体内容，明确学习的目的。在学生顺利完成认知实习后，鼓励学生走向社会，自主联系企业，利用课余时间进行自主社会实践。

我们已经经过了两年的金融知识的学习，这次的实习给了我们一个学以致用，直观地了解到书本上知识价值的机会。通过此次实习，我们对金融相关部门机构设置和基本运营方式有了初步的感性认识，扩展了视野，为今后进一步将理论和实践更好地结合打下基础，也为将来步入职场做好铺垫。

>二、银河证券讲座

1、银河证券股份有限公司（以下简称“公司”）是经\*批准，在收购原\*银河证券有限责任公司的证券经纪业务、投行业务及相关资产的基础上，由\*银河金融控股有限责任公司作为主发起人，联合\*\*清源德丰创业投资有限公司、重庆水务集团股份有限公司、\*通用技术（集团）控股有限责任公司、\*建材股份有限公司4家\*\*投资者，于20xx年1月26日共同发起设立的全国性综合类证券公司。公司注册资本金为60亿元\*\*\*。\*银河证券股份有限公司是经\*\*\*\*批准，由\*银河金融控股有限责任公司作为主发起人，联合4家\*\*投资者，于20xx年1月26日共同发起设立的全国性综合类证券公司。\*\*汇金投资有限责任公司为公司实际\*\*人。公司总部设在\*\*，注册资本金为60亿元\*\*\*。现有员工7000余人。公司设有219个营业网点（其中5家正在筹建），分布在全国30个省、\*\*区、直辖市，是目前\*\*分支机构最多的单体证券公司。公司直接为近500万客户服务，客户资产达\*\*元，股票、基金交易额连续多年保持第一。

公司不仅在传统的A、B股交易品种上具有明显优势，在基金销售、期货IB业务、权证、股份转让、大宗交易等业务上也处于行业前列。

公司在\*\*20个大、中城市建立了26个网上交易镜像站点，网上交易占比超过80%。公司通过双子星、海王 星两套网上交易系统，网站FLASH快速交易以及银河财神通手机证券，搭建起多通道、多方式的非现场交易体系，是\*境内规模最大的证券公司。

2、实习过程及感想

下午三点左右，证券公司给全金融院的学生做了一个精彩的讲座。从证券业过去的迅速发展到未来的前景，从现在职业市场上对金融人才的需求现状到证券从业人员的待遇等等，都做了很详细的讲解。而且这场演讲十分实在，没有很多书面的介绍，大部分是实际职场上的感想感受，所以对处在象牙塔里面的我们有莫大的帮助。我觉得，随着我国金融业的不断发展，金融业的确会有很大的就业空间，不管是基层的技术性工作还是更难的分析决策工作，都需要很多有专业知识的人才。他反复强调了金融行业里有一个特点就是重视知识，而且越深层次的知识价值越大。所以她鼓励我们去深造学习，争取去多考证券类的资格证，并且直观的告诉了我们一个证可以带来多少收入等等。这无疑是给了迷茫的我们一条明路，给了我们学习的动力。

这次的演讲给了我一个想法：需要更加明确自己的职业规划，金融业分银行业、证券业和保险业等，这是大方向，但是更加具体的职业工作和定位也需要明确。相信经过这次之后的以职业规划的学习因为有了目标有了直观感受，会更加有效率。

>三、银行讲座

通过老师的讲座，我知道了什么是银行：以经营货币的特殊行业。

即经营存款、借款、储蓄、承担信用中介和资金清算结算的机构，世界上最早银行于1580年出现在意大利的威尼斯。\*第一家银行通商银行成立于1897年。典当行业、电影中的乔家大院中山西票号也可以说是银行的前身，银行是商品经济的产物，商品经济的发展，促进了信用\*\*的发展，信用形式从最初的商业信用逐步演变到银行信用，因此出现现代银行。老师还讲了许多关于银行的知识，听之后豁然开朗，对自己的今后两年的大学生活也有一个一定的`方向了解。总之，我学到很多。

>四、总结

虽然这次认识实习的时间不长，能让我实际操作的东西也很少，大部分时间是听师父说，自己学习。在陈经理师父那里，学到的沟通客户的方法让我受益匪

浅，这是一种在营销方面很好的方法，让我有一种眼前一亮的感觉。在学校中也许我们也会有涉及到一些营销方面的东西，但是能学到这么具体的方法的，也只能在实习过程中，听这些有实际经验的人员的介绍了，因为他们在实际工作中会遇到各种各样的情况，因而时间久了就会有丰富的经验来应对，也会总结出很多非常棒的方法，这些都是我们在书本上的理论知识中所找不到的。这同时也让我联想到，即使所做的不是证券行业，而是做其他行业，这样的营销方法也是非常可取的，这也是非常需要耐心和细心的。所以，这一点也让我体会到了实习的重要性。

我们当代大学生应该培养的是更多的严谨治学的精神，从对自己的严格要求中不断提升自己个人本身应该具备的优秀素质，为用人单位所用，为社会服务所用。

而且通过这次金融实习，我对于今后的从业也有了一定的规划，开始着手从\*\*网络等方面了解\*\*国际金融走势，多听多看，关注今后期望进入到企业的最新动向。

在实习的过程中从他们的工作环境等方面，我更加坚定了自己对于今后的发展需要。要想获得更大的发展空间，更多的发展机会，自己的能力决定了上述种种这些因素。在金融界做出自己的一番事业，只有通过个人的努力，才能使自己在不断的锻炼中得到自己更向往的生活。

俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

**金融专业校内实习工作总结14**

今年上半年，区金融办紧紧围绕区委、区\*和市金融办工作部署，以服务实体经济为目标，以新“金改十二条”为抓手，早计划、早部署，进一步深化金融\*\*，狠抓工作落实，为全年工作谋好局，开好篇。

>一、全区金融运行情况

截至五月末，我区存贷款保持\*稳增长态势，保持较高增速，其中，本外币存款余额XXXX。08亿元，同比增长XXX。83%，本外币贷款余额XXXX。49亿元，同比增长X。97%，存贷款增速XX。05%，相较全市存贷款增速5、92%高出8、13个百分点。另外，严控不良贷款风险，引导银行通过债权打包转让、批量折价转卖等方式化解不良贷款，五月末，我区不良贷款合计XX。38亿元，比年初下降1、16亿元，同比下降XXX。89%，不良率为XX。18%，比年初下降0、3个百分点。

>二、工作开展情况

>（一）\*\*\*\*“两链”风险化解，帮扶效率进一步提高。

一是\*\*重视。区四套\*\*\*\*多次\*\*“暖心助企”活动走访基层，对重点风险企业挂钩帮扶。3月4日全市金融（处置）工作会议后，市金融办\*\*\_宇专题研究我区中城公司处置工作。林宝新常务副区长亲自抓、经常抓，每月一次调研、现场办公。4月2日全区召开“两链”风险化解工作动员大会，四套\*\*\*\*出席会议。5月18日，区主要\*\*厉秀珍\*、彭立华区长带队，各部门主要负责人参加，来区处置办进行“两链”风险化解专题调研。会后，彭立华区长又专题到鹿城\*\*对接我区重点风险企业司法帮扶工作。各镇街相关部门\*\*\*也\*\*\*\*，主抓风险处置工作。

二是工作机制进一步完善。制定区“两链”风险化解工作考核办法、《瓯海区企业金融风险处置工作流程》和《瓯海区“构建诚信、惩戒失信”专项行动实施方案》，对全区各部门在风险化解工作中的工作职责、工作内容、工作流程进行了梳理和明确。

三是帮扶效率进一步提高。采取点面结合、重心下移，\*\*挂帅、部门主抓，团队会诊、组员协调，跟踪服务、一企一策等工作方式，对一批风险企业进行了帮扶和处置。截至20xx年5月底，2家市级重点风险企业中，中城建设已完成处置，泰恒光学取得明显进展。5家区级重点风险企业中，瓯海建筑工程公司等3家企业已完成处置，正雄机械等2家企业取得明显进展。我区风险企业帮扶、协调、处置工作有序开展，截至5月底，全区共召集风险协调会议47次，发出相关协调会议纪要4份，发出相关工作联系函13份，为企业开启司法临时解封共6笔，帮助获得融资1、67亿元，使用\*应急转贷资金共73笔，5、85亿元。对资不抵债风险企业的司法处置进展顺利，米醴琼酒业通过司法重组获得新生，海城建筑的破产重整工作也在紧锣密鼓的开展。

四是工作方法进一步创新。针对当前化解工作中司法协调难度加大的情况，我区大胆创新，推出了企业金融诉讼调解衔接工作机制，在处置办设立金融诉调委员会，对符合要求的金融债权涉案企业在立案前优先引导至诉调委员会调解。此举既有利于风险企业开展司法保护，又有利于\*\*案件判决后的执行效率，也有利于减轻\*\*繁重的工作量。

>（二）加大信贷投放引导力度，提升金融服务水\*。

一是加强20xx年度银行业绩考评工作和20xx年度创新项目考评奖励工作。区\*加大对金融业的\*\*力度，鼓励金融机构在瓯海的发展壮大。二是深入走访排忧解难。通过走访，了解辖区内金融机构在信贷过程中的诉求，广泛听取金融机构提出的意见和建议，积极联系房管、\*\*、住建等部门，协调银行机构在信贷业务开展中遇到的问题。

三是\*\*全区金融工作会议暨“两链”化解攻坚会议和全区一季度工作例会，\*\*当前经济金融形势，研究部署我区下一阶段金融重点工作，引导银行加大产品创新研发力度，加强风险企业帮扶和不良贷款处置。

四是加强金融业统计工作。加强与区\_、市银监局、人民银行等部门的联系，加强对辖区内金融机构业务指导，科学筹划应统尽统，及时编制《XX瓯海金融运行参考月报》。

五是加强保险工作力度。积极推动农村多层次社会保障体系建设，多次召开保险公司座谈会，走访镇街，从基层入手，全面推进农村小额人身保险工作，发挥保险业服务“三农”作用，截至5月末，全区共有保费收入XXXX万元，覆盖XXX个镇街，\*\*\*8个自然村参与了全村统保，切实提高了低收入农民的生活保障水\*。

>（三）深化地方金融\*\*发展，加快提质增效建设。

一是推动瓯海恒隆小贷公司顺利完成首期XXXX万股优先股的发行工作，这是我区“金改”以来，积极探索小贷公司可持续发展途径的又一创新举措，有效拓宽了小贷公司的融资渠道，以便更好的服务小微企业和三农。

二是引导小贷公司设立支农支小服务站，目前，恒隆\*\*\*\*公司已有意向在潘桥街道设立服务站，预计8月初开业，这将有利于小贷公司业务的拓展。

三是做好小贷公司股权转让的初审转报工作，协助其通过股权转让优化内部股东结构，使之能更加长远良性发展。

四是积极与区工商局对接，帮助瓯海恒隆小贷公司成功完成了动产抵押登记备案，顺利发放了首笔动产抵押登记贷款，有效解决了小微企业无房产抵押担保的融资困境。

五是鼓励小贷公司再次创新贷款模式，成功推出针对工薪阶层、采用等额等息还款方式的“小额信誉卡”，顺利发放首笔30万元以下的消费性贷款。

六是做好小贷公司税收返还、风险补偿金等审核和申报工作，有效地激励和引导了小贷公司\*\*“三农”和小微企业发展，有助于我区小贷公司建立风险防控机制、增强合规经营能力。

七是深化社会信用\*\*协助中新力合进行征信服务产品的推广和宣传，并做好业务指导工作，通过APP的应用\*台，全面推进社会信用体系建设。

>（四）继续推动企业股改，发展多层次资本市场。

一是深入走访调研。我办工作小组共走访企业40多家，宣讲建立现代企业\*\*的重要性和企业股份制改造的优惠\*\*，挖掘辖区内意向股改企业，对股改意愿企业实行跟踪服务。

二是加强沟通协作。进一步开辟“绿色通道”，协调企业与各职能部门股改过程中在税收、土地、资质等方面遇到的问题，积极提供便利，优先审批发证，切实加速企业股改的进程。

三是加大宣传力度。1月27日区\*召开资本市场推进会，部署我区股改工作。4月2日，区金融工作会议厉\*作了重要讲话。5月22日召开镇街股改工作会议，专题研究部署。同时我办开展股改三月攻坚活动。截止20xx年6月中旬，瓯海区新增股份有限公司3家，XX创新砂浆科技股份有限公司挂牌浙交所成长板，浙江伟明环保股份有限公司IPO在上海证券交易所主板上市。东经控股、元本检测2家企业已签订中介协议合同，正在开展挂牌全国中小企业股份转让系统工作。此外，我办牵头积极开展浙商资本回归工作，在区委区府召开的招商双月攻坚活动大会表态发言。至六月底我办率先完成浙商资本回归6、41亿元。

>（五）监管机制日益完善，切实防范地方金融风险。

一是开展地方金融\*\*常态管理。完善农村资金互助会等11类民间金融\*\*基础数据，开展民间\*\*非现场数据的日常管理和动态\*\*。上半年，新增22家投资类地方金融\*\*机构数据信息录入非现场监管系统，完成\*\*\*\*公司20xx年度监管评级2家。通过考核和信用评级结果运用，引导小贷公司积极\*\*小微企业和“三农”发展。对增阳农村资金互助会、瓯融达金融信息服务企业、陕西贵金属交易所梧田办事处等企业进行现场检查，提出整改意见并督促整改落实。

二是强化金融监管执法工作。进一步界定监管对象，理顺现有金融监管\*\*，完善监管基础和执法流程，对违反条例规定按照规定、程序进行处罚。上半年开展了二次专项行动：一是对辖区6家农村资金互助会开展清理排查及分类规范检查。二是3月下旬至4月上旬对辖区内农村资金互助会、金融信息服务企业（\*\*\*网络借贷\*台）、非融资性担保公司、投资管理（咨询）公司、股权投资公司以及小贷公司等40多家地方金融企业进行专项检查，对发现的风险隐患进行了清理规范，强化了防范和处置非法集资风险的长效机制。

三是推进民间资本阳光化。深入贯彻宣传《XX市民间融资管理条例》，多层次多形式宣传条例。开展XX金改三周年系列宣传活动。举办“瓯海讲坛”，邀请专家讲座《当前\*宏观经济金融形势及\*\*走向》；开展瓯海金改三周年巡回图片展；\*\*金融服务进社区活动，《XX日报》专版报道我区金改成果。完善民间借贷备案台帐，参与区地税\*\*\*学校企业民间借贷备案。截止目前，上报XX指数”数据182条，完成民间借贷备案7、6亿元，确保时间过半，任务过半。

今年上半年，我办认真贯彻落实\*风廉政责任制，切实履行好\*组\*是\*风廉政建设第一责任人、其他\*\*成员是主要责任人的“一岗双责”制，经常开展正风肃纪、警示教育、谈心交心等活动\*组\*亲自上\*课。同时根据区委\*\*部署，积极开展“三严三实”活动，出台了金融办践行“三严三实”要求“十个一”行动计划，进一步营造风清气正、力争上游的良好工作氛围。

>三、下一步工作思路

>（一）守土有责，严防行业性风险发生。

以行业主管单位牵头，区处置办提供技术\*\*，各相关部门密切配合，确保不发生行业性金融风险，维护社会稳定。\*\*思想，司法协调有所突破。大胆实践诉讼调解衔接工作机制，为企业开展司法保护提供新思路。打击逃废，净化社会风气。广泛征求线索，通过几个典型案例，对社会上逃债失信的行为狠狠予以打击。加快进度，保证市区重点风险企业年内处置完成。

>（二）围绕考核任务，推进地方金融\*\*发展。

一是做好恒隆\*\*\*\*公司支农支小服务站设立的前期审批报备工作，协助做好开业筹备工作，弥补微金融的短板，提升小贷公司自身的发展空间；二是鼓励小贷公司业务创新，提高贷款\*\*\*\*率，提升小贷公司业务规模空间；三是落实小贷公司税收返还和风险补偿资金\*\*，兑现税收返还资金，调动小贷公司支农支小的积极性；四是协助做好侨乡花卉专业合作社资金互助会增资至一个亿的申报工作，将与区委农办一同加大与上级部门沟通协调力度，争取早日获批上调额度，促进农村资金互助会的良性长远发展。

>（三）围绕金改重点，推动\*信用机制建设。

一是做好\*\*\*\*保证保险的宣传和推广工作，通过走访试点银行、保险公司、乡镇企业等方式，争取业务落地；二是做好信保基金的推广工作，积极鼓励中新力合参与中小企业信用保证基金运作，参与我市的信用体系建设，对企业信用进行\*\*并出具信用报告；三是做好中新力合征信服务公司的后期业务开展工作，在上半年中新力合公司完\*\*才引进、产品设计发布等一系列内部调整的基础上，我办将全力配合其业务的市场推广工作，发挥其自身集团涉及多个金融领域的自身优势做好业务的推广应用。

>（四）围绕金融机构，加大\*\*\*\*服务力度。

一是正式出台20xx年银行业业绩考评办法，完善激励机制，引导金融机构加大对我区实体经济的信贷\*\*力度；二是完善季度工作例会\*\*，加强金融机构的沟通交流，及时了解银行、证券、保险的工作诉求；三是完善金融机构统计报送\*\*，确保数据能及时有效地反映全区金融业现状。

>（五）继续建设区优质企业项目库。

一是建设瓯海区优质企业项目库，动

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！