# 金融链长制工作总结(通用27篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-01-04

*金融链长制工作总结1根据总行《山西孝义农村商业银行股份有限公司“送金融知识进农村·冬春行动”主题活动实施细则》的要求，我支行于3月开展了相应的宣传活动。>一、工作小组为贯彻落实总行活动安排，我支行特成立工作小组，成员如下：组长：梁卫国成员：...*

**金融链长制工作总结1**

根据总行《山西孝义农村商业银行股份有限公司“送金融知识进农村·冬春行动”主题活动实施细则》的要求，我支行于3月开展了相应的宣传活动。

>一、工作小组

为贯彻落实总行活动安排，我支行特成立工作小组，成员如下：

组长：梁卫国

成员：任辉 梁秀梅 郭晓玮 魏梦月 张璐 赵鹏 王睿星 张娜 董跃 狄佳莉 刘盛涛 刘瑞 马培豪 王宇航 张金金 李宇非 文瑞玺 武晋帆

>二、活动安排

根据活动的主题和安排，经过讨论，结合我支行信贷业务对象小微企业多，覆盖面广，同时地理位置居于市区等特点，决定此次活动主要宣传对象为我行小微企业贷户，将国家相关促进小微企业发展的法律法规、政策文件打印成册，走进小微企业进行宣传，如《\_中小企业促进法》、《\_关于扶持小型微型企业健康发展的意见（国发〔20xx〕52号）》等。

活动期间，我支行首先走进三户小微企业进行国家信贷政策宣传，这三户分别是山西方中贸易有限公司、孝义市通运新华夏汽车连锁销售有限公司、孝义市三联物业有限公司，三户均为授信千万以下的小微贷户，具有一定代表性。

除了走进企业，我们同时利用LED电子屏对金融知识进行了宣传，使得来我行办理业务的客户和周边群众都能及时了解相关金融知识。

通过此次宣传，我支行将国家对小微企业、实体经济的扶持优惠政策进行了有效宣传，同时对广大群众进行了金融知识普及。宣传的同时也使客户对我行的金融获得度和满意度得到了提升，同时我们自身也加深了对金融知识的学习，能够在今后更好的指导我们进行金融工作。

**金融链长制工作总结2**

>一、 行政工作。

试用期前半段，我主要参与了公司的行政工作。我很荣幸地与同事们全程经历了公司从筹备到注册开业的全部过程。

在公司筹备期间，我曾仔细校对整理过开业申报材料;协助领导召开20xx年第一次股东会、第一届第一次董事会;配合集合公司开展了两次公司招聘;参与了两次南京培训;协助领导解决了公司装修的遗留问题;并积极参与了公司开业典礼的筹备工作。

公司开业后，我主要参与了办公用品购置、公司员工入职手续办理、公司行政制度初步建立以及召开20xx年第一次股东会、第一届第二次董事会的工作。

>二、 风控工作。

我从行政岗调到风控岗也已一月有余。在这一个多月的时间里，按照公司规定，我已基本把开业时期遗留的合同档案资料归档整理好，公司合同档案库初具雏形。如今新的业务资料，也能做到及时归档整理。

业务方面，对于我来说完全是一个新的领域。郭经理也带我走访了一些企业，我从中获益匪浅。但我深感自己金融知识以及工作经验的匮乏，所以我也不断督促自己继续学习，希望能尽快胜任风险控制这个岗位。

试用期的结束，对我来说是这个阶段的终点，也是下一个阶段的起点。正是因为这个不可或缺的试用期经历，让我更加看清了自己的实力，摆正心态，虚心学习，积极工作。在接下来的工作中，我会继续坚持积极严谨的工作态度、孜孜不倦的学习态度，让自己从一个雄心壮志却处处碰壁的大学生迅速成长为一个工作负责、业务娴熟的好员工。

最后，我要感谢公司给我提供了这个平台和锻炼自己的机会，给了我人生新的起点，感谢所有领导的培育和关怀，谢谢你们。我不会辜负你们的期望，请相信我、考核我，谢谢。

**金融链长制工作总结3**

>一、是以人为本管理，夯实基础推进工作。

1.坚持学习，不断提高自己的工作能力。

制定了部门学习计划，坚持集体学习与个人自学相结合的常态方式，组织部门员工学习政治理论知识和财务专业知识，树立终身学习的理念，营造浓厚的学习氛围，努力建设“在学习中工作，在工作中学习”的学习型部门。不断吸收新知识，与时俱进，适应工作需要，提高整体工作能力。引导部门员工团结一致，谦虚谨慎，真诚待人，脚踏实地，加强品格修养，做一个高尚有品位的`人，树立良好形象。

2、明确分工，落实工作责任制。

围绕如何又好又快地完成今年财政工作的目标任务，积极进取，扎实工作，取得了明显成效。为了确保年度工作目标责任制能够又好又快地完成，财务部制定了岗位职责，明确了员工岗位的职责、分工和纪律要求，强化了员工的责任意识，加强了内部会计监督，促进了财务人员的合作和团结，从制度上为完成年度目标任务奠定了基础。

>二、重在落实目标，努力取得成效。

1.规范财务管理，财务管理制度，认真编制全系统财务收支预算，为规范财务管理提供制度保障，检查全系统财务收支两条线的执行情况。检查中未发现重大违反财经纪律问题，均按财经制度规定执行。

2.加强报销管理，认真核实每笔报销，强化工作实效。

3.合理调度资金，满足整个系统的需求。根据整个系统的发展需要，及时调度资金，保证整个系统日常工作的正常运行。

4.全系统固定资产部分登记，提供车辆登记。检查了全系统的交易，完善了账本，为下一次检查打下了基础。

5.积极整理会计档案，规范会计档案管理。我们克服了时间紧、任务重的困难，组织各部门人员对会计档案进行整理归档，完成了会计档案的归档工作。

在领导的关心和指导下，在兄弟部门的大力协助下，财务部完成了上半年的财务工作。我们很清楚，之前的工作说明不了什么，还有很多挑战要和我们一起走。请大家放心，财务部将一如既往，排除万难，与其他兄弟部门一道，帮助领导分忧，做好财务部12年工作计划的下半年工作，尽最大努力完成领导交给的各项任务，为单位的发展贡献自己应有的力量！

**金融链长制工作总结4**

我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本年度的工作总结如下：

>一、时刻不忘学习，努力提高政治与业务素质

过去的一年中，自觉地贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，努力加强全心全意为人民服务的意识。

遵纪守法，忠于职守、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。同时，我能不断学习信贷知识，积极利用工余时间加强对金融理论及业务知识的学习，不断充实自己，对支行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了一定的提高。

>二、认真履行职责，踏踏实实的做好本职工作

我热爱自己的本职工作，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够积极主动，认真遵守各项规章制度。

作为一名基层分理处的信贷员，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。同时，为了更好的把关守口，我还积极向其他同志和同事请教，提高工作质量，及时准确的做好信贷基础资料的管理。

搞好信贷基础资料的记载、收集、管理是信贷员重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

>三、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力

一年来，我与同事能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好各项工作，为全分理处经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力，与大家一起协调好，共同完成任务。通过一年的努力，我分理处的`资产质量进一步优化，年末正常贷款余额XXX万元，占各项贷款余额的XX%，不良贷款余额XX万元，占各项贷款余额的XX%，与年初持平。按贷款五级分类划分正常类贷款XX万元，占比XX%，关注类贷款XX万元，占比XX%，不良贷款XX万元，占比XX%。全部为可疑类贷款，信贷支农力度强劲，贷款结构平缓合理。全年累计发放贷款XX万元，累计收回贷款XX万元，较去年增加XX万元。其中零售贷款余额XX万元，占各项贷款余额的XX%，年末存贷占比为XX%，经营效益明显增强。全年实现总收入XX万元，较上年增加XX万元，增长XX%;实现盈亏XX万元。

正所谓是“金无赤足，人无完人”，在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点的不足之处：一是与同事配合不够默契，处理问题的方法简单;二是业务能力方面提高不快，法律知识较少，还需要努力学习;三是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强，工作开拓不够大胆;四是文字材料写作水平不高，以后仍需多写多练。

我为取得的可喜成绩感到自豪，面对新的一年，在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、信贷业务等技能才能更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。

我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

我相信，XXX明年的工作会再上一个新台阶，会取得更大的成绩!

**金融链长制工作总结5**

>一、大力优化金融生态环境。

上半年，我们紧紧抓住争创河南省金融生态城市的大好机遇，通过积极推进信用工程建设，努力化解银行不良资产，探索建立防范金融风险长效机制，全市金融生态环境不断优化，金融机构在我市投放贷款及外来客商在我市进行融资、投资项目的信心不断增强。

1、以创建河南省优秀金融生态城市为契机，营造诚实守信的良好氛围。组建成立了由常务副市长为组长，金融办、人行、信用社、农行、工商局等单位主要负责人为成员的创建工作领导小组，切实加强对创建工作的领导和协调。详细制定了《XX市创建河南省优秀金融生态县（市）实施方案》，明确了创建目标任务、工作措施。组织召开协调会，提高各有关单位的思想认识和创建积极性，并将各项工作任务部署到位。组织全市包含银行、保险公司、证券公司在内的25家金融机构及100家企业认真填写调查问卷，对我市金融服务过程中存在的问题进行调查分析、研究解决办法。同时，积极联系、沟通各有关单位，认真做好自查认定工作。经过各单位的积极配合，我市申报创建省优秀金融生态城市的材料已报省金融办，并顺利通过初评。

2、推进信用工程建设，努力打造诚信XX。一方面，积极推进农村信用工程。根据“信用户、信用村、信用乡（镇）”创建标准，研究开发了配套的信用数据管理专用软件，为下步深入开展农村“三信”创建活动打好基础。另一方面，扎实推进企业信用工程。通过走访建行、邮储银行、信用社等

多家金融机构，广泛征求意见，研究制定了涵盖银行、公安、法院、税务、安监、环保等部门综合评价的企业及企业家信用评级标准，为下步开展“诚信企业”评选活动提供切实可行、操作性强的评价依据。另外，我们还专门就优化县域金融生态环境和信用工程建设到先进地区进行考察学习，明确了下步依托成立造纸、玻璃钢等行业信用担保协会及农户信用担保协会，通过企业或农户之间互保互助及相互监督，增强企业与农户的信用意识。

3、启动不良资产打包工作，卸掉银行历史包袱。为化解银行历史包袱，增强银行对我市金融环境的信心，提高贷款投放的积极性，我们专门委派沁北建设投资有限公司作为我市政策性资产管理公司，帮助各金融机构做好不良资产的盘活处置工作。今年3月份，我们全面启动全国首家县级试点对农行历史形成的不良资产的打包盘活工作，目前，已经完成了前期调研、尽职调查、评估和估值工作，即将进入实质运作阶段，届时，银行历史包袱将会很快得以解脱、银行资产结构会明显优化。

4、探索建立金融风险预警机制，及时化解金融风险。积极研究、讨论，探索建立金融风险预警机制。一方面，通过向各银行发出预警信息，通知各行暂停在连续多次出现恶意拖欠银行贷款行为的地区开展业务，防范金融风险。对于在规定时间未能清收贷款的.地区，将其列为金融风险高危区，并通知各银行长期停止该地区的贷款业务。另一方面，

通过向所辖乡(镇)发出预警信息，充分发挥乡(镇)政府管理及社会舆论监督的作用，帮助银行开展贷款清收，建立金融风险预警及惩戒的长效机制，防范和化解金融风险。

>二、深入破解融资难题

由于通货膨胀居高不下，央行多次上调存款准备金率及存贷款利息，货币政策不断趋紧，企业尤其是小微型企业融资难题较为突出，我们大力拓宽融资渠道，加强融资平台建设，不断完善金融服务体系，努力为企业提供高效、满意的融资服务。

1、加强与金融机构合作，增强贷款投放力度。一方面，对内提高金融单位开展贷款业务的积极性。结合人行，通过组织全市含银行和担保公司在内的9家金融机构，赴各乡（镇）及沁北、沁南产业集聚区，开展“金融服务进企业、进园区”活动，不但深入挖掘了融资需求信息，方便银行开展贷款业务，而且普及了贷款业务知识，使广大企业对银行金融产品及贷款流程等有了更好的认识。积极联系沟通银行，争取信贷支持。其中，农行已将沁北产业集聚区作为重点信贷支持区域，未来三年内将提供总额约10亿元的信贷支持；中行经过积极对上争取，已将我市的复合材料、造纸装备、新能源列为中行全省重点支持的特色优势产业。另一方面，对外做好金融单位来我市对接企业的服务工作。积极开展与中信、交通、广发、民生等14家市外银行的业务合

作。上半年预计市外银行新增贷款约为7亿元，占全市新增贷款的60%以上。其中，中信银行与我市签订战略合作协议，计划在未来三年内为我市提供15亿元的信贷支持。

2、引进村镇银行，完善金融服务体系。我市原有的金融机构，大都是分支机构，由于权限不够，难以主动进行金融产品创新，贷款机制不够灵活。针对这个问题，我们充分抓住国家鼓励发展村镇银行的政策机遇，积极引进江苏射阳农商行在我市发起设立江南村镇银行。该行是专门服务XX当地“三农”经济及中小企业并具有独立审批的小型银行，由于担保机制灵活、审批速度快等特点，6月10日开业至当月月底不到一个月，即为我市人和春天、红枫林等企业及个体户投放贷款8872万元，有效地缓解了我市农户及中小企业，特别是小微型企业的资金难题。

**金融链长制工作总结6**

在支行党组正确领导下和同事们的共同努力下，我较好地完成了各项工作任务，工作以来，我摆正位置，为主任当好参谋助手，积极配合与协助，共同做好部室工作。在胜任本职工作的同时，做好内勤、金融生态环境建设、监测分析等综合性工作。以下是我的主要工作：

>一、加强学习，内强素质，积极履职

在学习上，我态度明确，认真、系统学习了西方经济学、国际经济学、货币银行学、国际金融管理、证券投资学、保险学、商业银行业务管理、中央银行业务、投资银行理论与实务等课程。通过几年的学习，本人具备以下几方面的知识和能力：

（1）掌握金融学科的基本理论、基本知识。

（2）具有处理银行、证券、投资与保险等方面业务的基本能力。

（3）熟悉国家有关金融的方针、政策和法规。

（4）了解本学科的理论前沿和发展动态。

在学习理论的同时，不忘钻研业务，积极参加支行组织的思政教育学习。学习上级行历次年初信贷工作会议精神，掌握精髓，按照要求编发《金融机构信贷政策与支持要点》《三门峡中小企业融资指引》等宣传资料，向有关部门和企业宣传货币政策，掌握辖内各行信贷政策，反馈国家货币信贷政策的贯彻实施情况。

>二、加强对经济金融运行的调查研究和分析，为上级行决策服务，为支行在政府有地位赢得了话语权

围绕重大货币政策实施效果调研监测分析。参与经济金融快速调查多次，涵盖果汁行业、项目建设年、担保行业等层面内容，先后撰写并采用调研信息动态16篇，为上级行领导决策发挥了较好的参考作用。

密切关注信贷资金在不同行业的投入变化及风险状况，对贷款过度集中的行业或企业，及时向金融机构发出风险提示。转发利率文件，接待群众利率咨询。已配合上级行利率、民间借贷监测16次，上报监测表92张、分析报告16篇。

>三、金融产品和服务方式创新工作

克服部室人员不足的困难，以支行名义起草《农村金融产品和服务方式创新试点工作方案》材料报请灵宝市政府批准印发，编发各金融机构的创新经验及适销对路的产品彩页，形成了《信贷产品介绍》《农村金融产品和服务方式创新简报》等宣传资料，有效地宣传金融产品，努力营造信贷创新工作的良好氛围。积极参与由行长或主管行长组织的金融产品创新工作碰头会，集全行之智、倾全市金融机构之力展开调研。对运作过程中出现的新情况、新问题进行深入剖析，及时研究制定对策。

目前，该项工作已得到上级行领导的充分肯定。仓储抵押贷款产品被郑州中支评为优秀产品奖，中小企业财务辅导服务方式被郑州中支评为优秀服务奖，三门峡市农村金融产品和服务方式创新工作领导小组在灵宝召开现场会，向全辖推广灵宝支行做法。由我执笔撰写的《灵宝支行货币政策传导、金融产品和服务方式创新》经验材料，中支党委书记、行长做了重要批示，加编者按转发各县（市）支行。

>四、工作体会

领导的高度重视、大力支持是做好工作的基础。团结和谐是搞好工作的关键，吃苦耐劳是工作进步的积累，勤学善思是取得成绩的前提。

>五、存在的不足

与其他部室人员缺乏交流，工作方法不够灵活，调研层次不高。

>六、努力方向

（一）加强个人修养和其他部室人员交流，改进工作方法，有效履职。

（二）强化调研、监测、分析，密切关注经济发展走势，围绕影响经济金融运行质量的全局性、深层次问题做好调研。

**金融链长制工作总结7**

在县领导及办领导的正确领导下，在相关部门地大力支持下，金融办的各项工作有序开展，现将半年的工作总结如下：

>一、根据相关要求，开展好各项业务工作

一是非法集资宣传工作。依据领导的指派和上级的工作要求，我们加强了非法集资宣传的宣传工作，在县电视台以滚动字幕和专题节目后的公益广告时间对非法集资的危害连续一周时间进行播出，使广大群众认识到非法集资危害性，远离非法集资，减少财产损失。

二是做好小贷公司、担保公司日常监管工作。按照金融办的工作职责，受省市金融办的委托对县内的小额贷款公司和融资性担保公司进行日常监管，由于人员和业务能力的限制，今年上半年以非现场监管为主，共监管6次，未发现两家公司有违规经营行为。

三是做好各项调查工作。受市金融办的委托，对我县的10户小微企业、15户工商业户、10户合作社资金缺口进行了抽样调查，为市政府的调研报告的撰写提供翔实的数据支撑。

>二、积极组织协调相关单位，促进金融改革平稳开展

一是协调融资担保平台开展业务。融资担保平台作用发挥是市里对县里的考核指标之一。我县的融资担保平台由两部分组成。

一是注册资本5000万元的龙诚担保公司，一是注册资本3000万元的农兴物权公司。龙诚担保公司目前没有开展业务，农兴物权公司在保余额为万元，资金利用率为126%。

>三、加强理论研讨工作，运用金融知识支持经济发展

一是受县工信局的邀请，对全县的部分中小微企业管理人员及财务人员进行了一个小时的融资知识培训，用大量的事例从多个角度对中小微企业如何破解融资难题进行讲解，拓宽了中小微企业融资思维。该课件被市金融办采用。

**金融链长制工作总结8**

金融理财销售人员工作总结

一、11年具体工作总结：

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

1.抓基础工作，做好销售工作计划，挖掘理财客户群；通过前台柜台输送，运用银掌柜crm系统，重点发展vip客户，新增vip贵宾客户；

2.进一步收集完善客户基础资料，运用银掌柜crm系统将客户关系管理，资金管理，投资组合管理融合在一起，建立了部分客户信息.在了解客户基本信息对客户进行分类维系的同时.进行各种产品销售，积极营销取得了一些成效；

3.加强了宣传，通过报社、移动短信，展版张贴，led横幅等方式传递信息，起到一些效果；

4.结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取搏弈理财等、以及贵金属的销售。

自身培训与学习情况：

在省分行的高度重视下，今年三月份通过全省对个人客户经理经过选拔和内部考核后，脱产参加接受西南财大afp资格正规课程培训。在自身的努力学习下，今年7月通过了全国组织的afp金融理财师资格认证考试，并于10月取得资格证书；通过afp系统规范培训，经过本阶段的学习后，提升了自己素质，在工作中，作为银行的.职员，在为客户做投资理财方案时，根据不同的客户，适当地配置各种金融产品，把为客户创造最大的投资回报作为自己的工作目标。能将所学知识转化为服

务客户的能力，结合我行实际情况参加it蓝图培训，不断提高自己业务能力

二、存在的不足：

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，我行的特色产品：汇聚宝，外汇宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开（受营销人员，业务素质等方面的制约）缺少专业性理财。

不足处：

1.基础理财客户群（中、高端客户）较少，对客户信息资料了解不全（地址、号码、兴趣爱好）缺少对客户的维护；

2.营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力；

3.业务流程有待梳理整合，优化服务提高服务质量，多渠道从前台向理财室输送客户信息；

三、来年工作打算

1.在巩固已取得的成绩基础上，了解掌握个人理财业务市场，应对同业竞争，进快迅速发展我行的理财业务，

2.不断加强素质培养，作好自学及参加培训；进一步提高业务水平

3.加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量的增长。

4.结合我行工作实际加强学习，做好it蓝图新系统上线工作，做好20xx年个人工作计划。

**金融链长制工作总结9**

金融销售工作总结例文

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、xx公司xx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公司的领导，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。

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、领导层会议和大会议等不同的组织形式，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，没有过多的靠规定制度来进行管理，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、完善管理制度和思想上多交流，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。

**金融链长制工作总结10**

20xx年，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本年度的工作总结如下：

一、时刻不忘学习，努力提高政治与业务素质。过去的一年中，自觉地贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，努力加强全心全意为人民服务的意识。遵纪守法，忠于职守、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。同时，我能不断学习信贷知识，积极利用工余时间加强对金融理论及业务知识的学习，不断充实自己，对支行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了一定的提高。

二、认真履行职责，踏踏实实的\'做好本职工作。我热爱自己的本职工作，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够积极主动，认真遵守各项规章制度。作为一名基层分理处的信贷员，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。同时，为了更好的把关守口，我还积极向其他同志和同事请教，提高工作质量，及时准确的

做好信贷基础资料的管理。搞好信贷基础资料的记载、收集、管理是信贷员重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

三、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好各项工作，为全分理处经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力，与大家一起协调好，共同完成任务。通过一年的努力，我分理处的资产质量进一步优化，年末正常贷款余额\*\*\*万元，占各项贷款余额的\*\*%，不良贷款余额\*\*万元,占各项贷款余额的\*\*\*%，与年初持平。按贷款五级分类划分正常类贷款\*\*\*万元，占比\*\*\*%，关注类贷款\*\*\*万元，占比\*\*%，不良贷款\*\*\*万元，占比\*\*\*%。全部为可疑类贷款，信贷支农力度强劲，贷款结构平缓合理。全年累计发放贷款\*\*\*万元, 累计收回贷款\*\*\*\*万元，较去年增加\*\*\*万元。其中零售贷款余额\*\*万元，占各项贷款余额的\*\*\*\*%，年末存贷占比为\*\*%，经营效益明显增强。全年实现总收入\*\*\*万元，较上年增加\*\*\*万元，增长\*\*\*%；实现盈亏\*\*\*万元。

正所谓是“金无赤足，人无完人”， 在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点的不足之处：一是与同事配合不够默契，处理问题的方法简单；二是业务能力方面提高不快，法律知识较少，还需要努力学习；三是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强，工作开拓不够大胆；四是文

字材料写作水平不高，以后仍需多写多练。

我为取得的可喜成绩感到自豪，面对新的一年，在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、信贷业务等技能才能更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

我相信，\*\*\*明年的工作会再上一个新台阶，会取得更大的成绩！

**金融链长制工作总结11**

本人自20xx年12月份参加工作至今，已经有一年时间。一年中，在单位领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了较大的进步。现向单位领导和同事们就我一年来的工作汇报如下：

>一、在思想上

通过参加工作和单位组织的一系列学习培训，使我深刻地意识到学习理论知识与实践相结合的重要性和必要性。工作前的我，对集体荣誉感和大局意识是那样的淡薄，更不懂得什么叫做解放思想。工作一年了，从工作到生活，从生活到实际，每一个环节都是那么的重要和不可忽视。从事金融工作的我们，尤其是从事一线柜台业务的我，时刻都要保持一种高度警惕和认真细致的心态，领悟到什么才叫：把一件事重复地做好就是成功的道理！面对金钱，我们应经得起考验和诱惑，牢固树立正确的金钱价值观。安全保卫，大于天，我们必须时刻提高安全防范意识，加强内控管理，筑起一道坚固的安全防范长堤。

>二、在工作上

继续保持良好的工作作风和积极上进的学习心态。多向老员工请教和学习，做到不耻下问。勇于探索和发展新业务和新品种，积极搞好外围揽储，结合自身工作实际，进行自查、自纠，找出工作中所存在的问题，善于发现问题，勤于思考。记得刚刚着手工作的我，是那样的迷茫和不知所措。办理业务时都会紧张不安，怕出错。所以刚刚开始的那段日子对我来说真的很难熬。其实这并不能很好的开展工作，只会给自己增添更大的负担和压力。后来，通过不断实践和摸索，我也终于克服了畏惧的心理，业务也开始逐渐从陌生到熟悉，从紧张不安到镇定自若。现在，工作对我来说是一种乐趣，更是一种责任和崇高的使命。

>三、在生活上

从不会到会，从不知道到知道，从无到有，从依赖到独立，这是一段短暂而漫长的`路程。经过一年的努力和拼搏，我已经开始学会自己理财，以前只知道没钱就向父母伸手的我，现在居然轮到自己“当家”，自己掌握经济。就连平时的作息时间也不能再像参加工作前那样没有规律了，每天都要把握好自己的每分每秒，什么事情也都只有靠自己去处理，再也不能够依赖家人和身边的朋友了。参加工作后，有时遇到加班可能就要很晚才能回家，也有时因为工作需要，就连休息也都在加班加点。当每天结束完忙碌的工作后便是拖着疲惫的身躯回家。这就是工作，虽然有些累，但却是那样的充实而有意义。

当然，在这一年工作中，我也有做的不够好的地方。思想上还不够成熟，工作上不够主动，生活上不够自律。希望通过今后的勤奋和努力，进而改正过来，争取做到最好。时间过的真快，转眼工作已经一年了，回首往日的点点滴滴，心中不由得掀起了一阵沉思。总之，工作短短的一年，却是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。

最后，籍此20xx来临之际，衷心祝愿我区农信事业兴旺发达，再创佳绩！祝我区农信全体同仁在新的一年里：身体健康、工作顺利、家庭幸福、万事如意！

**金融链长制工作总结12**

XX年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。

我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久“的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

结束了，在过去的一年中，我的工作可以用出色来形容，因为的我工作业绩都出现了大幅度的上涨。这是对我多年以来努力工作和学习的回报，我对我自己这一年的工作可以打满分，因为我已经尽我最大的努力工作了。

大学毕业到现在已经几年了，毕业以后我就考取了银行的工作，来到已拿回那个工作后我被分配做银行的信贷员。在刚开始的时候我并不熟悉我的工作，还好我认真努力的工作，积极的熟悉我的工作业务，我终于平稳的度过的实习期，我开始了我在银行做正式信贷员的工作。在xx年，我的工作个任总结：

**金融链长制工作总结13**

20xx年上半年，我处内部管理工作在支行党委及支行监管部门的指导和帮助下，在全处干部职工的共同努力下，逐步走上了制度化、规范化、程序化轨道，现将主要内管工作汇报如下：

>一、建立岗位责任制，加大考核力度

年初结合本处实际情况制定出了《内部管理考核办法》、《岗位责任制》等一整套较为完善的内部管理制度，对每个岗位，都制定了操作规程，对每笔业务都有制度来约束，并对违反操作规程的都规定了量化扣分标准，且将其在日常工作中大力贯彻落实。

>二、加强业务学习，提高业务素质

建立每周一次的例会学习制度，组织职工认真学习《省分行综合应用系统会计管理暂行办法》、《会计基础工作规范化管理施行办法》、《支行内部管理业绩评价办法》、《外汇业务风险防范及操作规程》等本外币业务知识及传达上级行下发的文件精神，强化临柜人员的风险防范意识使大家对每个岗位的工作都熟悉，成为一个多面手。在提高职工自身业务素质的同时，促进各项内管工作质量进一步提高。

>三、岗位练兵，提高技能

为了更好地适应综合柜员制的实施，我处在内部开展了岗位练兵、岗位竞赛活动，并适时进行检查测试，促进了会计、出纳人员业务技能的提高，为今年能顺利过渡到综合柜员制奠定了较强的基础。

>四、严格坐班制度，履行坐班职责

认真履行坐班主任委派制实施细则，严格按其要求实施监督，严格执行内控制度，加强临柜业务指导，工作协调以及事后的工作质量考核，对会计出纳工作中出现的问题及时解决并分析总结，以提高内部工作的整体水平。会计基础规范化得到有效执行，在错帐冲正、凭证要素、帐簿记载上都得到相应的统一规范。在抓内管工作的同时，狠抓规范和创新柜面服务工作，严格按省分营和支行制定的管理办法操作执行，组织职工反复学习，深刻体会，对客户以真诚和友情服务，向客户提供最好的金融服务，在柜面服务和环境服务这些方面均取得了一定进步。

>五、防范金融风险，完善内部管理

我的微小疏忽，可能给客户带来很\_烦；我的微小失误，可能给农行带来巨大损失。因此我处在风险防范方面做了较大的工作，具体为：严格执行帐户管理，按照人行帐户管理的要求，对开户单位逐一核查，补齐手续；加强银企对帐工作，建立银企对帐责任制，收回率一直保持在90%以上；严格执行现金管理，坚持大额现金上报审批制度；严格实行大额转帐业务审核审批制度，严把进出口关；加强有价单证和重要空白凭证管理，规范有价单证和重要空白凭证的使用、监督和核算，严格领用手续和定期查库制度；执行印、押、证分管分用，金库钥匙的平行交接；为防止密码泄露，操作员做到定期更换密码及输密他人回避制度，增强一线操作人员的责任心和安全防范意识、自我保护意识。

>六、内管工作存在的问题及下半年工作打算

20xx年上半年我处内管工作在全处干部职工的共同努力下，较前有了较大的进步，但是对照高标准、严要求，我们的工作仍然存在一些差距，主要表现在以下几个方面：

1、，近年来中间业务品种发展较为迅速，这些业务涉及面广，涵盖品种多，客户对这些业务的服务要求较高，相关的规章制度及操作规定又不能及时跟上，存在较大隐患；

2、由于我处作为支行的营业室，人均业务量本身就非常饱和，随着个金部的业务发展状大，也使我处的业务量不断增加，主管人员及柜员每天加班、加点还是疲于应付，且贷款借据的审核及开户、开卡、放款每一步骤环环相扣，不能出一点差错，如有一点小小的失误，就涉及到冲帐或上级行调帐，手续非常麻烦，这就需要部门之间的配合及领导的支持，望支行能根据各办事处的业务量来配备内勤人员，才能使内管工作得到稳步提高。

3、随着我国正式成为世贸组织的成员国，我国的国际贸易及国际金融往来不论从质上还是从量上都将发生深刻的变化。客户对银行的进出口贸易融资需求也随之增加，必然会有越来越多的客户要求银行办理进出口业务。而我们的国际结算业务也将会大幅上升，今年比去年同期国际结算量上升了XXX%。国际结算业务中潜伏的风险将给我们的经营管理带来机遇与风险，日常经营的规范性和风险性监管也应加强。国际结算业务是一项专业性较强的业务，而外管的大量法规制度及条例是办理国际结算业务的重要法律依据，国际业务部及外管局经常组织的培训及学习，作为营业室的坐班主任根本没时间参加，因此在国际结算方面急需配备专职的坐班人员，建立一套较为完整的规章制度及风险防范控制办法，加强各结算岗位的防范能力是非常迫切需要的。

**金融链长制工作总结14**

今年，敖汉旗金融办在旗委、旗政府的领导下，在市金融办的指导下，紧紧围绕政府中心工作，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平稳健康发展态势，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，服务水平进一步提升，促进了敖汉经济社会平稳持续发展。

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支持地方经济社会发展的积极性、主动性和创造性，制订了《敖汉旗金融机构支持地方经济社会发展考核奖励办法》，由于政策对路，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;各项贷款余额亿元，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。中小企业贷款余额亿元，比年初增加亿元，增长，农牧业贷款余额亿元，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贷款9309万元，期末贷款余额4425万元。

(二)融资功能进一步增强

投资公司、担保公司四个平台共同发挥作用，增强了政府项目、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贷款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，同时也实现了开行贷款在敖汉“零”的突破。另外利用赤峰恒德担保平台为谷丰粮贸、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、旗政府切实加强对金融工作的协调指导，采取了一系列举措：成立了政府旗长任组长的金融工作协调领导小组，出台了金融机构支持地方经济发展的意见，使金融工作纳入了地方政府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，牵头组织敖汉旗信用社2300多万逾期贷款清收工作，以引进大棚养滑子菇为着力点，解决设施农业发展难题，化解贷款风险，即促进了产业的发展又有助于贷款回收，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，支持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，是研究破解产业化和小企业发展进程中的资金瓶颈的有效途径。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支持，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领导组织，明确了分管领导，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：

**金融链长制工作总结15**

时间如梭，转眼20xx年就要过去了，为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将今年的工作做如下简要回顾和总结：

我在财务部从事出纳工作，主要负责各项现金收付和跟深圳总部财务的对账以及资金结算等工作。首先我感谢公司各级领导对我的认可和信任，我深知出纳工作责任重大，需要高度的责任心和熟练的理论实践经验，所以在平时的工作中我边做边学，认真遵守财务规章制度，严格执行现金管理和结算制度，做到日清月结，定期向会计核对现金与帐目。根据会计提供的凭证及时发放工资，谨慎支付各项报销费用，严格审核有关原始凭据，月末结帐后盘点现金流量及银行存款，归档当月原始凭证。按时定期的提报客户欠费名单，与项目组通力合作，共同完成欠费的.催收工作，保证公司在最短时间里的最大收益。由于我项目部跟总部这种特殊的管理模式，导致了本工作在具体操作过程中比较繁琐复杂，而和总部的沟通又非常频繁且难度较大，所以可能出现有个别方面不够到位，在这里请领导和同志们依据问题提出指导和建议，以便我更进一步努力调协，力争把我们的工作完成的更加尽善尽美。

以上是我今年工作以来的一些体会和认识，也是我在工作中取得成绩和遭遇挫折的一些感想。在以后的工作中我将继续加强学习和掌握财务各项政策法规和业务知识，不断提高自己的业务水平，加强财务安全意识，维护个人安全和公司的利益不受到损失，做好自己的本职工作，和公司全体员工一起共同发展，为公司创造更进一层的利益而努力。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。

**金融链长制工作总结16**

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

我叫xxx，xx岁，专科学历，助理经济师。现在，我将三年来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。

>一、以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质

三年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。利用业余时间，通过自学考试获得山东经济学院金融专业专科学历和助师资格。在抓好自身业务理论学习的同时，我能够立足本职工作，苦练出纳基本功，并取得较好的成绩。先后获得省行级单指单张、机器点钞能手称号、总行级机器点钞能手称号，在省分行第三届业务技术比赛中，获得出纳专业机器点钞第一名的好成绩，20xx年xx月被推荐到省分行干部管理学校参加出纳机器维修和反\_培训学习，为今后工作夯实了理论基础。20xx年xx月，在竞争上岗中，我竞聘到第二储蓄所。到岗后，在部室领导和主任的帮助下，我立即扑下身子学习储蓄各项规章和专业知识，在短时间内能够独立对外办理业务。当时，储蓄专业正面临储蓄综合业务上机，时间紧、任务重。我珍惜每一次外出学习和上机实践机会，多问、多学、多练，不分昼夜地加班、加点，结合自己在会计业务系统上机中学到的知识和摸索出的经验，很快熟悉了储蓄专业系统上机的各项工作。在20xx年xx月xx日上机中，我所在的储蓄所做到了不压单、不压人，很好的完成了上机后的第一天工作。

>二、以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，为工行事业发展尽责尽职

三年来，我先后从事过管库员、出纳员、储蓄员等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为工行事业发展鞠躬尽瘁。 20xx年xx月，在我行内退人员离岗后，出纳科人员缺口较大，我主动承担起大量的工作。清点现金是一项要求严、任务重的工作，我时时刻刻严格要求自己，按规章操作，快捷高效的办好每一笔业务。在三、四季度，我每天收款量月均在300万元以上，占我行月均收付量的40%左右。在出纳科期间，我同时兼任管库员工作。大家知道，管库员是一早、一晚，两头必须准时的工作。工作中，我认真学习管库员守则和库房管理的各规定，严格遵守库房钥匙的管理规定，协助科领导共同做好现金清点、上缴人民银行等业务，及时、准确地使储蓄专业库包出库、入库，保障了一线的工作需要。在从事所内业务主办时，我积极协同所主任搞好各项所内工件利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。

>三、以客户满意、业务发展为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象

在出门收款中，每到一处，我们的一言一行，能代表我们工行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，在规章范围内，积极为客户办理残损币兑换、代捎回单等，极大的方便了客户。同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。把了解到的企业现金量、重大投资、款项专移等情况及时向信贷部门汇报，为我行对企业的全面了解和信贷工作提供及时有用的信息。在许多季节性的大额现金收款中，我都认真对待每一次大额现金收款任务，期间的工作也得到了信贷、公存等科室领导和同事们的认可。

我到二所工作后，由于所里代的发财政工资较多，牵挂到的各单位事情也比较多。在各种代机款，代交费，以及单位与银行的业务来中。我想客户所想，急客户所急，协同所主任共同搞好服务。获得了各单位会计人员的信任和支持。在离退休职工换取工资时，提前兑换好大小票，积极主动、热情服务，尽最大努力为老年人提供方便，让他们高兴而来、满意而去。一次，东关批发市场一农资经营户送来三麻袋零、残、破币，要求兑换，我们加班加点，仅用一周时间就把三万余元兑换好的现金送到储户手中。此后，这位储户陆续把自己的资金转移到我所来，成为我们的黄金储户。这样的例子还有许多。由于工作认真勤奋，在20xx年度考评中，我被评为良好。

入行十年来，在不同的岗位上，我都兢兢业业、任劳任怨，也取得了一定的成绩。总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。同时，本人也热切企盼有机会为工行今后的发展继续贡献力量。

谢谢！

**金融链长制工作总结17**

>一、一季度重点工作完成情况

（一）存贷款余额增幅较大。截至x月底，全区存款余额达亿元，同比增加亿元、增长；贷款余额达亿元，同比增加亿元、增长；全区主要金融机构累计上缴税收万元。

（二）出台支持金融产业发展意见。为调动信贷投放积极性，制定出台了《关于支持金融产业发展的意见（试行）》（寒政办字〔xxxx〕xx号）。

（三）对接资本市场进展顺利。积极宣传《关于鼓励企业规范化公司制改制和挂牌上市及股权融资的意见》，积极推动企业规范化改制工作，今年已完成x家企业改制。

（四）政银企合作深入开展。深入开展“助保贷”业务，目前诚信钠土正申请加入“小微企业池”入池企业，今年新发放贷款xxx万元。

（五）金融风险防控得到加强。走进兰亭御景嘉苑等小区积极开展非法集资宣传教育，提高公众金融风险防范水平，目前，全区共摸排“购物返现”平台xx家、会员xxxx个。

>二、二季度工作计划

（二）积极引导金融机构扩大信贷投放。引导金融机构通过争取上级行支持、盘活资金存量等方式，有效扩大信贷资金供给总量，做到应贷尽贷，加大对实体经济支持力度。稳步开展“助保贷”业务。

（三）稳步推进企业改制和挂牌上市。按照“挂牌上市一批、规范改制一批、带动储备一批”的工作思路，科学分类施策，分步有序推进企业改制和挂牌上市工作，建立现代企业制度，改善企业融资结构。

（四）坚决守住金融风险防控的底线。持续做好非法集资宣传教育工作。坚决依法严厉打击非法集资、金融诈骗等金融犯罪活动。加强对新型地方金融组织的日常监管，确保稳健规范发展。

**金融链长制工作总结18**

今年上半年，区金融办紧紧围绕区委、区政府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，进一步深化金融改革，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，我区存贷款保持平稳增长态势，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）高度重视“两链”风险化解，帮扶效率进一步提高。

一是领导重视。区四套班子领导多次组织“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，市金融办主任\_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，四套班子领导出席会议。5月18日，区主要领导厉秀珍书记、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法院对接我区重点风险企业司法帮扶工作。各镇街相关部门一把手也高度重视，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，领导挂帅、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，使用政府应急转贷资金共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，又有利于法院案件判决后的执行效率，也有利于减轻法院繁重的工作量。

>（二）加大信贷投放引导力度，提升金融服务水平。

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。区政府加大对金融业的支持力度，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、法院、住建等部门，协调银行机构在信贷业务开展中遇到的问题。

三是组织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，通报当前经济金融形势，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，其中有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平。

>（三）深化地方金融组织发展，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，恒隆小额贷款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支持“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。

七是深化社会信用改革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的应用平台，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，宣讲建立现代企业制度的重要性和企业股份制改造的优惠政策，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日区政府召开资本市场推进会，部署我区股改工作。4月2日，区金融工作会议厉书记作了重要讲话。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。

一是开展地方金融组织常态管理。完善农村资金互助会等11类民间金融组织基础数据，开展民间组织非现场数据的日常管理和动态监督。上半年，新增22家投资类地方金融组织机构数据信息录入非现场监管系统，完成小额贷款公司20xx年度监管评级2家。通过考核和信用评级结果运用，引导小贷公司积极支持小微企业和“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。

**金融链长制工作总结19**

自20xx年2月以来我很荣幸来到泰信科技从事金融事业部技术支持中心储备主任工作，转眼三个月的试用期过去了，在领导的言传身教、关心培养下，在同事们的支持帮助、密切配合下，我不断加强事业部业务学习，对工作精益求精，较为圆满地完成了自己所承担的各项工作任务，个人职业素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，现将个人工作学习情况总结如下：

>一、对公司的认识

从刚到xx对于金融事业部的业务比较陌生，到经过三个月的学习及领导和同事的指导，使我对公司管理结构和事业部等有了较为深刻的认识，对自己所在岗位的工作内容有了大概的了解。公司业务范围主要划分为金融、司法以及智能化等三大领域，下属分公司主要包括湖北分公司、江西分公司、湖南分公司、河南分公司、广西分公司、云南分公司以及分公司等。我们金融事业部技术支持中心主要对分公司技术进行协助支持。

>二、工作方面

金融技术支持中心除了对下属分公司技术支持外还需对中心业务拓展的项目进行支持，4月上旬，金融事业部与浙江捷尚合作在整个金融业推广智能分析系统，我负责湖北农行试点安装调试。经过几天的测试以及与捷尚技术员沟通最终完成了农行ATM智能分析、柜员窗口人脸叠加以及视频质量诊断等系统的试点安装调试工作。

>三、学习生活方面

在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛吸取各种“营养”，积极准备二级建造师的考试。二是向周围的同志学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，主动向领导、同事们请教，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法;三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的`倾向。

三个月来我在领导和同事们的帮助和支持下取得了一定的成绩，但我深知自己还存在一些缺点和不足，与工作需要和领导要求相比，还有一定差距。一是做事还不够细心，容易造成一些漏洞。二是工作的预见力和前瞻性还不够强。三是工作的灵活性还不够。在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，坚定政治信念，加强理论学习，积累经验教训，不断调整自己的思维方式和工作方法，在实践中磨练自己，成为单位需要的优秀人才。

**金融链长制工作总结20**

>（一）协调银企关系，保证经济平稳安全运行。

20xx年我办加强与金融机构、企业之间的联系，积极为金融机构排忧解难，成功帮助中小企业解决了融资难题。一是开展“一系列活动”。4月28日，组织工行、农行、农联社、邮储银行、汇海小贷等5家金融机构及常家镇各社区（村）农户代表100余人，在大高村举办金融机构帮扶农村经济发展启动仪式。通过此次活动为农户累计发放贷款1170余万元。5月17日，举办我县第二届科技、资本、企业对接促进会，邀请县外金融机构20家，组织参会企业和商户代表100人；5月18日，组织100余家企业，20家金融机构参加德州第三届资本交易大会。通过2次资本交易大会，共签订项目合同8个，金额亿元；签订意向协议15个，金额亿元。11月15日，组织县邮政储蓄银行及40余家企业举办政银企洽谈会，五岳体育、鑫瑜特钢、鲁丰科技6家中小企业与邮储银行签订贷款意向书，意向金额9000余万元。12月2日，组织工行及50家企业举办政银企推介洽谈会，与新吉益铭、中澳、鼎力、等10家企业签订贷款意向，金额亿元。二是打造“一项工程”。我办协调组织县农村信用联社、德州银行和德州融鑫投资担保公司及企业开展了“春雨工程”，目前，2家银行各跟5家企业达成合作协议，20xx年每家银行向企业投放贷款500万元，合计5000万元。

>（二）改革创新，推动新型金融组织健康发展。

加强对小额贷款公司、民间资本管理公司和投资担保公司的监管和指导，多种途径督促其合规经营、稳健发展。一是细化服务工作。为小额贷款公司和商业银行搭建合作平台，引导和督促商业银行及时为小额贷款公司补充资金，汇海小贷与中国银行乐陵支行、县农村信用联社签订战略合作合同。二是争取项目资金。根据《关于申报20xx年度XXX新设金融机构奖励资金的通知》文件精神，帮助汇海小额贷款公司申报奖励资金20万元，目前相关材料已上报省财政厅，待批复。三是加强业务监管和联系。定期组织3类公司召开座谈会，及时解决其在经营过程中出现的困难和问题。四是协调和支持村镇银行的发展。村镇银行试点工作开展以来，我办积极配合银监部门，加强对村镇银行的协调和管理，乐安村镇银行已正式开业运营。

>（三）大胆试点，探索区域资本市场发展。

积极推进企业上市融资。截止12月末完成亿元，完成任务的%，13个县市区排名第；完成新增私募企业2家，新增股改企业1家，新增间接上市企业1家，科技型成长型挂牌企业1家，顺利完成市级下达的任务指标。具体工作重点：一是加大企业上市知识的培训和宣传工作力度。先后组织企业到北京、淄博、市金融办、齐河等地参加培训。邀请齐鲁股权托管中心主任、淄博金融办副主任李雪做挂牌上市专题讲座，邀请德州市金融办副主任赵小广做直接融资专题讲座。同时，通过本地主流媒体加大对企业上市工作的宣传力度。二是解决拟上市企业的困难和问题。多次到鲁丰科技、鑫源钢管、海川机械、一通管件、韩炼石油、鸿宇装饰等拟上市企业走访，了解生产经营情况、上市进度以及在上市过程中遇到的问题，并对政策给予解答和落实。同时，组织企业和中介机构座谈会，为企业解疑释惑，并为双方搭建企业上市的信息沟通平台。三是争取市县两级共同推进企业上市。积极参加省市金融办组织的`各类会议。及时向相关上级部门汇报工作，积极与市金融办和齐鲁股权托管中心进行沟通，学习了解上市内容。

>（四）把握动态，维护经济金融安全运行。

按照县委、县政府统一部署，我办自7月份开展了全县非法集资风险排查，期间与政法委、信访、公安、工商等部门多方联动，妥善认定和处置了四联担保有限公司非法集资案件和储户上访事件；同时，按照上级部门安排，对辖区内的217家农民专业合作社进行了多次非法集资风险摸底排查工作，并取得良好的效果。

>（五）积极调研，努力完成县委县政府各项任务。

一是圆满完成建议提案答复。今年，我办承接建议提案5件。自接到建议提案后，我办高度重视，采取“办前拜访、办中面访、办后回访”的工作方式，每份建议提案均直接与代表委员取得联系，有效提高了办理的效果，答复后，各位代表和委员表示满意。二是落实扶贫帮扶工作。在开展“万名党员干部联系服务群众”和“党员干部帮扶困难群众”活动中我办做出了大量的工作，协调帮助10余户前关村民向县农村信用联社贷款80余万元，另外，我办干部捐款20xx元，为8户困难群众购买生活用品，这些活动的开展得到了乡镇和村民的一致好评。三是其他日常性工作。在完成好县委、县政府交办的日常工作外，为了让县领导及时掌握国家、省市及全县金融形势，金融办每月按时撰写《金融动态》20期，向市金融办、和县委、县政府上报金融信息50余篇。

**金融链长制工作总结21**

大力发展绿色金融，是深入践行绿色发展理念、促进经济社会发展全面绿色低碳转型的重要举措。近年来，我国绿色金融体系快速发展，绿色金融政策和制度不断完善，绿色金融市场发展迅速，区域绿色金融改革成效显著，我国已成为全球绿色金融的重要倡导者和引领者。

>立足新发展阶段，对照新发展目标，我国绿色金融体系建设还需重点关注以下几个领域。

其一，货币政策与审慎管理在支持绿色低碳发展方面仍大有可为。目前，xx银行正在着手修订《绿色债券支持项目目录》，将传统化石能源的生产、消费类项目移出支持范围，增加气候友好型项目。同时，货币政策工具和审慎管理框架在强化对低碳投融资的引导和激励方面仍有较大的政策空间。

其二，地方绿色金融改革创新的深度和广度有待拓展。从全国范围来看，xx等非试点地区分别在绿色资产交易、地方金融立法、制定电线电缆行业和环保装备制造业行业绿色标准等方面也开展了卓有成效的探索和实践。各地开展绿色金融改革创新的热情很高，绿色金融改革试验区增量扩面亟待进一步提速。

其三，碳市场在资源配置中的作用尚未充分发挥。值得注意的是，目前国内碳市场金融化程度总体偏低，虽有金融机构陆续开发了跨境碳资产回购、碳排放权抵质押融资、碳债券、碳基金等产品，但多为示范性质。

其四，气候和环境信息披露框架亟待完善。从整体来看，我国气候和环境信息披露框架的构建仍处于探索阶段，披露主体主要集中于法律法规明确要求的.行业和领域，覆盖范围较为有限;披露标准并不统一，企业和行业间环境信息披露形式、内容、频率、流程等方面的可比性不高;有关信息披露成本分担机制的实践十分有限

>五项建议助力发展绿色金融

首先是以服务绿色低碳发展为宗旨，进一步完善绿色金融政策体系。创设碳减排支持工具，如支持绿色低碳项目的再贷款项目等。采取市场化和可持续的方式向符合条件的金融机构提供低成本资金。

其次是以点带面，全面深化绿色金融改革。深化绿色金融改革试验区建设。鼓励有条件的地区率先出台地方性绿色金融法规，促进金融支持绿色转型和低碳发展。鼓励有条件、有意愿的地区率先提出碳中和目标。

再次是创新绿色金融产品和服务，构建多层次绿色金融市场体系。扩大绿色债券发行量，探索推进绿色证券化产品、绿色资管产品等发展，鼓励境外机构发行绿色熊猫债，吸引更多养老基金等机构投资者投资绿色产品，不断壮大绿色金融市场的参与主体。

第四是充分发挥市场机制作用，大力推进碳市场建设。开展碳核算。合理控制碳排放权配额发放总量，在风险可控的原则下，研究开发与碳排放权相关的金融产品和服务。支持金融机构有序参与碳市场交易，适时增加符合条件的机构投资者和个人投资者参与碳排放权交易。

第五是完善气候和环境信息披露框架，建立强制性、市场化、法制化的信息披露制度。进一步明确包括披露主体、披露内容、监督管理等一系列信息披露要求。建立完善上市公司和发债主体的气候和环境信息强制性披露制度;强化金融机构气候和环境信息披露的强制性要求。优化气候和环境信息披露激励约束机制，视披露质量引入追责处罚或财税奖励等措施，并探索构建气候和环境信息披露成本分担机制。

**金融链长制工作总结22**

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的`发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

XX年金融系统工作人员工作总结的延伸内容：什么是工作总结，如何写工作总结？以及工作总结写作要点是什么？

工作总结是对一段时间来所做的工作进行分析研究，肯定成绩，找出问题，把这些用文字表述出来，就叫做工作总结。

工作总结既是对自身社会实践活动的回顾过程，又是人们思想认识提高的过程。通过总结，人们可以把零散的、肤浅的感性认识上升为系统、深刻的理性认识，从而得出科学的结论，以便发扬成绩，克服缺点，吸取经验教训，使今后的工作少走弯路，多出成果。

工作总结分为部门总结，个人总结。要用第一人称。即要从本单位、本部门的角度来撰写。表达方式以叙述、议论为主，说明为辅，可以夹叙夹议说。

总结要写得有理论价值。一方面，要抓主要矛盾，无论谈成绩或谈存在问题，都不要面面俱到。另一方面，对主要矛盾要进行深入细致的分析，谈成绩要写清怎么做的，为什么这样做，效果如何，经验是什么；谈存在问题，要写清是什么问题，为什么会出现这种问题，其性质是什么，教训是什么。这样的总结，才能对前一段的工作有所反思，并由感性认识上升到理性认识。

**金融链长制工作总结23**

根据总行《山西孝义农村商业银行股份有限公司“送金融知识进农村冬春行动”主题活动实施细则》的要求，我支行于3月开展了相应的宣传活动。

一、>工作小组

为贯彻落实总行活动安排，我支行特成立工作小组，成员如下：

组长：xxxx

成员：xxxxx

二、>活动安排

根据活动的主题和安排，经过讨论，结合我支行信贷业务对象小微企业多，覆盖面广，同时地理位置居于市区等特点，决定此次活动主要宣传对象为我行小微企业贷户，将国家相关促进小微企业发展的法律法规、政策文件打印成册，走进小微企业进行宣传，如《\_中小企业促进法》、《\_关于扶持小型微型企业健康发展的意见（国发〔20xx〕52号）》等。

活动期间，我支行首先走进三户小微企业进行国家信贷政策宣传，这三户分别是山西方中贸易有限公司、孝义市通运新华夏汽车连锁销售有限公司、孝义市三联物业有限公司，三户均为授信千万以下的小微贷户，具有一定代表性。

xx除了走进企业，我们同时利用LED电子屏对金融知识进行了宣传，使得来我行办理业务的客户和周边群众都能及时了解相关金融知识。

通过此次宣传，我支行将国家对小微企业、实体经济的扶持优惠政策进行了有效宣传，同时对广大群众进行了金融知识普及。宣传的同时也使客户对我行的金融获得度和满意度得到了提升，同时我们自身也加深了对金融知识的学习，能够在今后更好的指导我们进行金融工作。

**金融链长制工作总结24**

回顾即将过去的一年，我感慨万千。20xx我人生旅程中转折的一年，这一年我转行进入证券行业，对我来说，这是一个充满机遇和挑战的行业，充满了神秘，好奇，时而豪气万丈，时而信心缺缺，这是一条布满荆棘的道路，只要你能迈过一个个坎，同时也是通往光明的道路。

进公司已有一年，对于理财顾问这个岗位，没有我想象中的简单，即需要对行情的了解，也需要对客户有耐心，同时还需要沟通技巧。通过这两个月的学习我学到了很多，不只是证券知识，更多的是对学习的方法，工作的态度，对待客户的方式及沟通技巧。作为一个新员工非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，领导和同事对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们，才能令到公司的发展更上一个台阶。

在这一年的时间里，我也看到了我的业绩还狠不理想，之中也存在着诸多问题，经过自我反思，究其原因主要有：

第一、缺乏正确的时间观，总以为时间还有很多。

第二、工作还不够积极主动，可能是之前的工作性质决定了我不需要特别主动，只要等着领导安排，自己认真完成就好。但现在做为理财顾问，我需要自己去开拓客户，需要自己更加积极主动。

第三、业务水平还有待提高，无论是客户沟通能力，还是市场分析能力都是我目前欠缺的。

因此，在接下来的时间里，我会从以下几个方面着手：

第一、凡是预则立，不预则废，合理的规划有利于接下来工作的顺利张开，因此我要先认真做好接下来3个月的计划，并按计划实行。赶紧把之间浪费的时间补回去。

第三、认真做好客户维护。作为理财顾问，客户是我们一切工作开展的核心，在接下的时间，我会让真的做好客户私档性管理，尽可能的发掘客户有用的信息，加以整理归类。主动联系沟通客户，这也是我之前做得不够的，虽然是银行介绍的空户，可能他们有些人因为暂时资金紧张，或年底事情忙，暂时不需要，但不代表他们以后也就不需要理财服务，因此对于有潜力的客户，我要坐好及时的跟进。

第四、做好银行渠道的维护。银行上市我们客户的最主要来源。做银行渠道维护时，首先先要认清银行的\'需求，同时注重技巧。像我刚开始只顾帮他们做事，以为只要帮他们做事，客户就会源源不断的介绍过来。可是客户是自己的，不是开了个户就完成任务，对银行来说联了三方任务九完成了，可是对我来说这才刚开始，更重要的是后续的开发维护。因此我要合理的安排时间，平衡银行与客户之间的时间分配。

在接下来的20xx会在保证认真对待、重视工作的基础上，不断完善和充实自己，提高自身素质。充分利用现有的资源，更进一步扩大对客户的积累和维护。同时加强对分析能力的学习和提高，努力夯实和提高自能工作能力和业务水平。

要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

**金融链长制工作总结25**

白驹过隙，两个

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！