# 长沙市金融工作总结(共29篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-01-19

*长沙市金融工作总结1\*\*年我市金融工作以加大金融对经济的支持力度为主线，积极促进信贷投放，拓宽直接融资渠道，改善金融生态环境，取得了较好效果：一、\*\*年重点工作完成情况（一）主要指标完成情况1.信贷工作\*\*年全市各银行业金融机构本外币各项贷...*

**长沙市金融工作总结1**

\*\*年我市金融工作以加大金融对经济的支持力度为主线，积极促进信贷投放，拓宽直接融资渠道，改善金融生态环境，取得了较好效果：

一、\*\*年重点工作完成情况

（一）主要指标完成情况

1.信贷工作

\*\*年全市各银行业金融机构本外币各项贷款余额为\*\*亿元，同比增长，比年初增加\*亿元，同比多增\*\*亿元，完成省政府下达新增170亿元任务的104%，在全省各市中排名第2位。

上市工作

金辰机械经过引入战略投资者、确定中介机构、完成企业改制、进入辅导报备过程后，预计于\*\*年一季度申报材料。中镁股份、风光化工已启动上市准备工作，津大肥业、卓异科技等均与券商密切洽谈。

3.基金融资工作

卓异装备制造、巨成教学科技、丰华实业、风光化工等企业与基金公司进行了谈判，拟引进的基金规模共计亿元；光大麦格理大中华基础设施基金有意向控股或参股污水处理、供热、供气等公用事业。

4.多渠道融资工作

通过拓展融资渠道，促进表外业务、融资租赁、信托等多途径融资，全年多渠道融资超过260亿元，完成省政府下达的170亿元指标计划。

5.小额贷款公司和融资性担保公司行业建设工作

\*\*年我市已批准开业小额贷款公司51家、注册资本金额为亿元，当年累计为中小企业和“三农”发放贷款20xx笔、金额\*亿元，贷款余额为亿元。我市已批准开业的融资担保公司22家、注册资本金\*\*亿元，当年累计为\*户中小企业发放担保贷款亿元，担保贷款余额达46亿元。

主要工作

1.积极推动信贷投放、引导信贷投向。一是建立信贷工作推进协调机制，每旬调度一次信贷工作，每月最后一周对各金融机构实行日调度、日汇总、日通报。二是设立了信贷工作目标考核体系，将新增贷款200亿元任务指标分解到各金融机构和各市区、园区，政府的各类存款优先支持信贷投放突出的金融机构。三是年初整理出我市\*\*年有融资需求项目171项、资金需求437亿元，根据资金需求组织了多渠道融资、重点项目融资及进出口银行业务推广等多场专项对接会。四是积极引入外埠银行，兴业、光大银行在我市的分行开业。截至\*\*年\*\*月末，9家已入驻的外埠银行贷款余额\*\*亿元，占全市贷款余额，年度新增贷款亿元，占全市新增贷款的38%。五是引导信贷支持中小企业及“三农”，市人民银行与我办开展了金融支农“大集”活动，我办下设中小企业服务中心融资平台与国开行合作，为支持我市中小企业当年发放贷款1亿多元，到现在累计为300多户中小企业发放贷款14亿多元。

2.多措并举推动企业上市。一是推动重点企业加快上市准备，使\*\*机械、中镁集团等企业及时启动了上市工作。二是加大政策扶持力度，市政府出台了支持企业上市的政策措施，()保持我市扶持资金与省政府资金同步、同比例到位。三是培育后备企业，帮助企业提升素质、树立形象、加快发展，争取早日达到上市条件。四是为拟上市企业做好服务，协调解决土地、资金、规范等方面问题，与市工商局、市国税局共同出台支持企业上市政策。五是为即将启动的\'新三板和中小企业私募债工作打好基础，制定了新三板的奖励政策，联系中介机构开展新三板和中小企业私募债的推广培训。

3.加大防范和处置非法集资工作力度。一是将宣传工作落到实处，制作了2万副宣传扑克发放至基层单位，组织了15个单位及各市区开展广场宣传活动，在\*\*日报做了1次宣传报道。二是抓好清理工作。全年共开展排查工作2次，现有待处理的案件共2起。同时准确摸清聚众上访情况，()按照区别对待的原则，做好疏导劝解、宣传教育。三是制定了《营口市人民政府金融工作办公室关于应对非法集资突发事件的应急预案》。

4.提高金融创新能力。一是推动港口金融创新，起草了报送省政府关于设立“营口港口金融创新试验区”的请示，省政府批复同意后，我市分别召开了物流商贸业及金融业座谈会，同时赴上海、宁波等5市学习先进经验，8月份完成了营口金融创新试验区方案初稿。二是研究实施科技金融试点。建立风险投资基金，鼓励科技型中小企业、风险投资机构、民间资本参与投资，营口惠营公司将为种子基金提供1500万元。

5.支持小额贷款公司和融资担保公司发展，加强对两个行业的监管。一是积极推动机构设立和可持续发展。20xx年新批开业担保机构5家，小额贷款公司新批开业20家。网点布局更趋合理，小额贷款公司可实现各县区全覆盖。我办分批择优向省开行推荐了一批小额贷款公司，争取开行的融资支持。同时突出特色，培育大型、专业化小额贷款公司和融资担保公司。二是完善行业监管措施。推动市区两个行业监管体系建设，采取市县监管部门联动、抽调协会及中介人员配合的方式进行现场检查。组织好全市小额贷款公司监管系统日常使用工作，实现风险实时监控。三是推动行业自律，建立健全小额贷款公司行业协会，并将协会的工作重点放在按季开展对从业人员业务培训。

**长沙市金融工作总结2**

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。

**长沙市金融工作总结3**

(一)、调查走访企业，梳理筛选区内拟上市企业，建立名录库，储备后备资源。

(二)、加强对上市后备资源的培育。经初步了解，辖区内有5家企业有上市意向。

(三)、与中介机构开展战略合作。拟定与证券公司营业部签订战略合作协议，为企业提供融资服务，拓展企业融资渠道。

(四)、强化服务指导功能。

(五)、协助拟制订区推动企业上市的扶持政策。其中重点扶持区域内服务业企业及成长性较好的科技型企业。

(六)、开展银企对接活动。主动与经信科技局企业服务处联系，拟共同开展为中小微企业融资服务的银企对接活动。

**长沙市金融工作总结4**

1、动态掌握我区授信企业的信贷综合情况。为真实反映我区信贷企业的综合情况，区金融办加强与银行之间的信息沟通，每个季度对我区授信企业的信贷情况及时进行汇总，全面掌握情况。对我区部分经营状况不稳定的信贷企业加强预警，重点关注。

2、建立金融风险监测预警联络员周报制度。为切实维护地区经济和金融稳定，建立了金融风险监测预警联络员周报制度，由开发区、各镇（街道）对辖区内可能或已经出现并引发区域金融运行不稳定的有关事项，包括企业信贷突发事件、企业逃废债、非法集资、集体退保、理财产品大额亏损引发群体性投诉等情况，密切监控并及时汇总上报，力求在第一时间掌握动态情况，积极采取措施。

3、做好区域内企业信贷突发事件应急处置的协调工作。协调神羊集团贷款事宜。对神羊集团及下属贷款企业提出暂停付息的申请，我区加强与市金融办、银监会、人民银行以及债权银行的协调沟通，配合牵头银行组织神羊集团及其关联企业债权银行协调会议，充分商讨神羊集团目前面临的市场、资金和债务问题，为其他企业重组和恢复生产赢得时间，为下一阶段工作奠定基础。协调明特化纤贷款担保事宜。我区自6月份接到华夏银行恳请锡山区人民政府协调“无锡市中亿化纤有限公司”银行贷款外部担保的函后，区金融办积极做好协调工作，加强与市银监局、相关镇政府、信贷企业、关联企业、担保企业等的沟通协调，取得了较为圆满的成效。同时，对双益纺织因受明特担保影响贷款被压缩，影响了企业正常生产，及时向市银监分局协调交流，由银监分局出面做好农业银行和中信银行的工作，使双益纺织的贷款维持现状而不受压缩。通过总结我区神羊集团、明特化纤集团财务危机经验，建立了企业信贷突发事件预警及应急处置机制，明确了处理信贷突发事件的责任主体、程序和措施等，为实现区域金融安全提供机制保障。

**长沙市金融工作总结5**

20xx年以来，在县委县政府的坚强领导下，县金融办以完成区域性金融中心建设工作任务为目标，结合全县2383工作体系，扎实推进各项金融工作，现汇报如下：

>一、考核任务指标完成情况

(一)金融业发展水平

1、金融业增加值。截至一季度，金融业增加值亿元(增加值为季度数据)，完成任务指标亿元。

2、金融业税收。20xx年6月底，金融业税收亿元(其中国税亿元、地税亿元)完成任务目标亿元的。

(二)金融招商引资情况

1、新设或引进1家xx市以外的金融机构。引入山东琰旭股权投资基金有限公司，注册资本金3000万元，目前正在办理工商注册手续。

2、积极对接日照银行xx分行，xx分行行长已到我县实地考察，前期调研考察已完成，在我县设立分行材料已上报至总行，等待省银监局组织审批，近期日照银行将到我县选址。

3、为推进农村金融互助合作组织试点建设工作，今年4月份，组织怀仁镇第一书记、村支部书记等一行15人，赴章丘区先进农村金融互助合作组织及农民合作社进行学习考察，重点学习农民专业合作社信用互助业务相关方面的先进经验做法。我们将结合县情探索设立适合商河县农村经济发展的\'农村金融互助合作组织试点。

4、保险公司引入情况，截至6月底，引入保险公司商河支公司1家，引入保险代理(销售)公司8家，保险公估公司1家。

(三)资本市场发展情况

1、上市后备资源培育。目前山东力诺特种玻璃股份有限公司已从新三板摘牌，准备进入中小板，已开始前期准备工作;山东科源制药也计划新三板摘牌，进入创业板。

2、新三板挂牌。xx法瑞钠焊接器材股份有限公司新三板上市前规范化公司制改制工作已完成，目前正在更换券商，力争今年完成新三板挂牌上市工作。

3、规模企业规范化公司制改。截至6月底，完成规范化公司制企业9家，完成市下达任务指标17家的。

(四)普惠金融发展情况

1、普惠金融发展规模。截至6月底，商河县农商行资产总额亿元、山东商河汇金村镇银行资产总额亿元、商河县宏业小额贷款有限公司资产总额亿元，山东金信民间融资登记服务有限公司资产总额亿元，普惠金融资产总额亿元。地方普惠金融发展规模增长率。

2、地方金融组织新增1家。新设1家民间登记服务公司(山东金信民间融资登记服务有限公司)，目前已经完成工商注册，申报金融许可证材料在省金融办审核中。

3、地方金融组织注册资本。截至6月底，我县地方金融组织1家，商河县宏业小额贷款有限公司(注册资本8000万元)，地方金融机构注册资本规模总额亿元。

>二、20xx年上半年银行业运行情况

截至20xx年6月底，我县银行业金融机构实现税收万元(其中国税万元、地税万元)，较上年同期增加万元，增幅;人民币各项存款余额亿元，较去年同期增加亿元，增幅;人民币各项贷款余额亿元，较去年同期增加亿元，增幅;存贷比，较去年同期增长个百分点。

税收贡献排名前三位的是：农商行(纳税总额万元、较年初增幅)，农行(纳税总额381万元、较年初增幅)，建行(纳税总额万元、较年初增幅)。

存贷比排名前三位的是：建行(存贷比，贷款构成中个人住房贷款占比)，汇金村镇银行(存贷比153%，贷款构成中实体经济贷款占比)，邮政储蓄银行(存贷比，贷款构成中实体经济贷款占比)。

对实体经济支持排名前三位的是：汇金村镇银行(贷款中支持实体经济贷款占比)、农商行(贷款中支持实体经济贷款占比)、农业发展银行(贷款中支持实体经济贷款占比)。

>三、金融工作创新

(一)县域产业投资基金

与xx产业发展投资集团共同出资设立商河县域产业投资基金，总规模5亿元，首期1亿元，全部投资于我县的优质实体项目。目前基金管理公司已与7家申报项目企业进行对接，正式进入尽调阶段。

(二)企业转贷应急资金

为支持我县中小微企业发展，防范和化解企业融资债务风险，帮扶企业解决转贷应急资金困难，经县政府同意，我县成立企业转贷应急资金，并出台《商河县企业转贷应急资金管理办法(试行)》(商政办字〔20xx〕13号)。企业转贷应急资金由县财政出资500万元作为启动引导资金，引入两家社会资本参与，确保资金安全。自20xx年9月份正式运行以来已为11家企业解决还贷资金3764万元，切实解决企业还贷续贷难题。

(三)积极发展农村普惠金融

为进一步鼓励县域内银行业金融机构下沉村级设网布点，我们积极联系落实相关奖励政策，全力支持农商行农金员下沉村级，完善基础性金融服务。自20xx年8月开始，县农商行通过引入先进经验模式、建立完善管理制度和考核体系等一系列措施，取得了很好的成效，至20xx年6月末，商河县已设立农金点67家，在全县963个行政村选拔农金员候选试用人员811个，布放新型农民自助终端67台;农金员揽存余额亿元，协助营销小额贷款265户、1650万元，办理银行卡680张，办理电子银行330户。实现了基础金融不出村、综合金融不出镇，切实解决金融最后一公里问题。

>四、下一步工作措施及打算

结合20xx年考核任务和县域实际情况，我们立足丰富金融业态、服务实体经济、发展资本市场、重视金融生态环境建设，多重探索一条经济欠发达地区的金融发展之路。

(一)丰富金融业态、支持金融机构做大做强

1、加大金融招商力度，力争日照银行今年来我县设立支行;同时跟进山东金信民登金融牌照审批进度;探索设立民间资本管理公司、典当行等地方金融组织;目前，民资公司正在搭建股东架构，典当行正在积极招商。

2、出台县域银行业、保险业金融机构绩效综合评价办法，对县域经济发展贡献较大的银行给予政策倾斜，支持现有金融机构做大做强。

**长沙市金融工作总结6**

置身环首都经济圈的核心位置，县委、县政府牢固树立产业发展思路，改革创新，努力推动金融产业做大做强。一是做好小额贷款公司试点工作。注重引导，强化服务和监管，今年以来，两家小额贷款公司累放贷款xx亿元，有效拓宽了中小企业融资渠道，缓解了三农资金制约。二是组建农村商业银行。协调、指导农村信用合作联社进行股份制改造，组建农村商业银行，更好发挥县农村信用合作联社农村金融主力军和联系农民的金融纽带作用，目前各项材料已上报至国家银监局。三是组建中小企业信用担保机构。研究出台《中小企业贷款担保公司管理办法》，引导、鼓励县内企业建立中小企业担保机构，目前已有多家企业积极筹备，抓紧组建。四是强化政府融资平台作用。按照上级文件要求，县政府规范政府融资平台管理，完善法人治理结构，注入优质资产，壮大了政府融资平台实力。五是建立战略合作关系。县政府与中国工商银行股份有限公司xxx分公司建立战略合作关系，明确工行向xx授信贷款不低于xx亿元，每年增长不少于xx亿元。

**长沙市金融工作总结7**

20\_\_年\_\_\_的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在\_\_\_工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是农行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，朝阳支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二三百笔。接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，20\_\_年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候银行财务20\_\_年度工作总结。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里贾琳同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都像一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

\_\_\_位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围还有好几所大学与科研所。文化层次各不相同，他们每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来京的务工人员来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，我这里用\_\_\_另处一名同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的时候，帮他们是应该的。”我认为用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个胖胖的小伙子态度真不错……农行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

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。

**长沙市金融工作总结8**

时光如白驹过隙，20xx年的日历一页一页悄然翻过，自20xx年成为光荣的信合职工以来，不知不觉我已走过了三年的成长历程，现将过去一年学习工作情况总结如下：

一、综合管理部工作情况

在单位领导和部门同事的关心帮助下，经过近两年来的锻炼和实践，工作能力和工作经验都有了明显提高，同时也逐渐熟悉适应了自己的工作岗位。从事的工作岗位为综合干事岗，主要的工作内容有员工日常工作就餐联络，员工每月通讯缴费确认，宣传材料制作联络，简报编写，全区工作会议会务工作以及办公室综合干事工作等。

(一)注重学习提高思想认识。我通过不断学习，参加单位组织的“三比一创”主题竞赛活动，学习实践科学发展观等活动，以不断提高思想认识为目的，加强个人道德修养。落实到具体工作中，我注重在以下几方面对自己严格要求。一是恪尽职守，树立高度的责任心。二是注重学习相关规章制度，树立正确的职业操守。三是培养团队精神，提升协调合作能力。四是加强沟通交流，构建和谐的工作氛围。

(二)发挥特长提高工作效率。从参加工作开始，我就提醒自己要注重理论和实践紧密结合对工作能力提高的重要性。学习方面，每一次联社组织的集体学习和专业培训的\'机会都给我带来很多收获，在与老师傅一起共事的过程中我吸取了宝贵工作经验，实践方面，工作的成功和失败都会带来宝贵的经验教训，一次次的积累使我的实际动手能力、处理问题能力有了很大提高。此外，我尽量在工作中把自己的所学特长发挥出来，提高了工作的效率。

(三)减少失误确保工作顺利完成。办公室工作有很强的综合性，牵一发动全身，具体工作一旦发生失误或者是工作不到位，对单位的整体工作都会产生不良影响。比如，后勤做不好，职工无法正常就餐，通讯费没有按时交纳，信息传达没有准确及时到位，都会影响到各部门工作的正常开展。因此，在工作过程中，我时刻提醒自己做到周全细致，善于应对处理突发状况，避免产生疏漏和错误，确保顺利完成任务。但我必须清醒的认识到，在这方面我依然存在很多不足，今后，我一定要提高重视，争取不断改善。

二、个人金融部工作情况

过去的一年对我来说意义重大。20xx年8月底，根据联社部门调整，我由综合管理部调至新成立的个人金融部，担任客户经理职务，岗位角色和工作内容都发生了巨大转变，使我在充满期待的同时，也感受到了肩上的重任。

**长沙市金融工作总结9**

前期主要针对担保业务方面的有关政策、农村金融组织机构的组建（如小额贷款公司、财务公司、典当等）相关的组织优惠政策和业务上的税收优惠政策进行的收集归类，并加强与这些机构的对接。

同时，根据近期无锡市出台《关于帮助企业解决续贷过程中暂时性资金困难的意见》，以解决中小企业续贷过程中出现的“资金真空”难题，被称为“过桥资金”。以及无锡人行今年初动员各商业银行研究、制定并报请市政府出台相关规定，大幅降低相关收费标准，通过公推票选方式，确定16家企业房地产评估报告通用评估机构。今后这些通用评估机构所出具的评估报告，将被锡城所有银行认可的相关精神通过各种渠道向基层进行宣传。

20xx年工作计划：

1、继续深化银企合作机制。力争年内贷款不低于去年水平，存贷比达到全市平均水平。为确保上述任务完成，年底将组织对全区企业（特别是中小企业）20xx年的融资需求全面调查摸底，为开展多层次、多批次银行与企业“点对点”对接活动提供依据，切实缓解我区中小企业融资难问题。力争20xx年存贷比水平不低于全市平均水平。

2、加大对农村小额贷款公司的业务指导。加强对阿福小贷公司监管，督促落实好农机贷款，强化为农服务意识。指导裕民小贷公司做好各项筹建运营工作，力争在20xx年春节前开业。继续加大我区小贷公司的申报力度，争取20xx年能再成立2—3家小贷公司。

3、建立健全多层次的农村信贷担保体系。在各镇确定家担保机构作为农业贷款担保机构的基础上，也可由各镇提供部分担保资金为本镇中小企业和农业贷款提供担保，为金融机构发放涉农贷款提供担保支持。同时，协调金融机构加强与涉农担保机构的业务合作。

4、继续健全金融风险防范体系。一是要掌握全区信贷企业的综合情况。加强与银行之间的信息沟通，每个季度对我区信贷企业的信贷情况及时进行汇总，全面掌握情况。对我区部分经营状况不稳定的信贷企业加强预警，重点关注。二是继续做好金融风险监测预警联络员周报制度。对开发区、各镇（街道）对辖区内可能或已经出现并引发区域金融运行不稳定的有关事项，包括企业信贷突发事件、企业逃废债、非法集资、集体退保、理财产品大额亏损引发群体性投诉等情况，密切监控并及时汇总上报，力求在第一时间掌握动态情况，积极采取措施。三是加强与市金融办、银监会、人民银行以及债权银行的沟通协调，做好区域内企业信贷突发事件应急处置的协调工作。

回顾走过的一年，所有的经历都化作一段美好的回忆，结合自身工作岗位，一年来取得了部分成绩，但也还存在一定的不足。在我行进行网点转型，提升服务质量，加强网点营销。我们支行从人员配置进行了部分调整，安排了低柜销售人员，个人理财业务得到初步的发展，开始尝试向中高端客户提供专业化个人投资理财综合服务。我也从低柜调整到理财室从事个人理财业务。虽然在工作中遇到诸多的困难和问题。但是，在分行个金部理财中心的指导下、支行领导高度重视下，建设队伍、培养人才、抓业务发展、以新产品拓展市场，加大营销工作。以下是20\_\_年度个人工作总结报告：

一、20\_\_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20\_\_年个人工作计划。

强化企业梯度培育，动态优化上市挂牌企业后备资源库，充分调研，及时汇报、协调，逐一疏通上市过程中的阻梗点，有序推进一批企业上市工作。全区拟上市后备企业xx家，新增四板挂牌企业x家。并持续向市金融xxx等部门报告、请示、协调，积极提交上市申请，推进具备上市条件的企业完成上市前准备工作。

十九大报告最主要的关键词就是改革，通过全面深化改革，解决好发展不平衡不充分问题，推动高质量发展，满足人民日益增长的美好生活需要。中央经济工作会议秉承十九大报告精神，在总结20\_年经济工作成绩和研判当前经济形势的基础上，以新发展理念为主要内容的xxx新时代中国特色社会主义经济思想为指导，对20\_年经济工作和改革重点进行了具体部署。其中，四个领域将成为20\_年全面深化改革的突破口，也是坚持稳中求进总基调的坚实支撑。

第一，深化供给侧结构性改革。深化供给侧结构性改革是建设现代化经济体系的首要任务，其一要加快新旧动能转换的步伐。20\_年，我国实体经济发展将从发展数量和效益提高向发展质量和效率提升转变，更注重质量提升和惠及民生，引领消费升级;推进制造业提质增效，在中高端消费、创新引领、绿色低碳、共享经济、现代供应链、人力资本服务等领域培育新增长点，支柱产业将逐步由传统产业转向高技术产业和新兴产业。其二要推动“三去一降一补”持续取得实质性进展。20\_年中央经济工作会议上首次提出要“取得实质性进展”，说明中央已经认识到当前“三去一降一补”工作的主要问题，不是简单的关停并转和降低杠杆率，是要符合经济转型的方向和人民消费升级的需求。未来需要进一步推动质量变革、效率变革和动力变革，向质量提升、绿色低碳、服务优化、品牌高端等方面发展。

第三，深化金融体制改革。深化金融体制改革的根本是防控金融风险，服务于实体经济和供给侧结构性改革，促进形成金融和实体经济、金融和房地产、金融体系内部的良性循环。其中，加强金融监管协调、加快金融法治建设和完善金融市场体系是深化金融体制改革的三个重要支撑。在加强金融监管协调方面，在xxx金融稳定发展委员会的统筹协调下，着力健全货币政策和宏观审慎政策双支柱调控框架，加快完善金融监管体系;在加快金融法治建设方面，打击违法违规金融活动，加强薄弱环节监管制度建设;在完善金融市场体系方面，近期以来，银监会针对银行业对外开放、商业银行股权管理、外资持股比例限制等方面出台了相关政策和征求意见稿。要推动建立现代金融企业制度，优化公司法人治理结构和股权结构，规范金融市场主体发展。

第三，加快生态文明体制改革。十九大报告将生态文明建设提到了更高更深远的战略地位，指出“建设生态文明是中华民族永续发展的千年大计”。污染防治是本次会议部署的三大重点攻坚战之一，并明确从调整产业结构、淘汰落后产能、调整能源结构、调整运输结构等方面入手，最终实现主要污染物排放总量大幅减少，生态环境质量总体改善的总体目标。生态文明体制改革，需要构建法治化建设、市场化运营、社会化参与、国际化合作的环境治理体系。一是要加快环境立法。我国虽已陆续颁布“大气十条”“水十条”“土十条”,但环保法律法规体系尚不完善,立法的质量和法规的执行监督还有待进一步加强。二是要确立市场化机制。市场化机制是破解我国环保投入不足、投资效益不高、环境污染加剧难题的有效途径。作为环境外部效应内部化的重要手段,企业排放许可、排污权交易是较为适合我国采用的环保市场化方式。同时还需要加快发展绿色金融，发挥金融的引导、约束和杠杆功能。三是要推动全社会参与。发挥社会组织的监管和服务作用，推动产业和企业绿色低碳发展，倡导居民采用简约适度、绿色低碳的生活方式。四是要深化国际合作。积极参与全球环境治理，引导并推动应对气候变化的国际合作。

第四，加快建设房地产基础性制度和长效机制。20\_年底xxxxxx会议提出要“建立符合国情、适应市场规律的房地产基础性制度和长效机制”，十九大报告和20\_年中央经济工作会议进一步明确“房子是用来住的、不是用来炒的”的定位。今年以来，我国不断加大房地产市场的调控力度，以租购同权为特色的房屋租赁市场改革，给目前的房地产市场调控带来了一些新的思路。但根本问题还是没有解决，根深蒂固的安居乐业的观念，使得租房仍不能成为大多数人的第一选择，而且真正在一二线热点城市推开租购同权，如果没有户籍制度、教育、医疗资源分配的配套改革，还是举步维艰。针对以上问题，本次会议也出台了相关配套措施，通过发展长期租赁、支持专业化、机构化住房租赁企业发展，来保护租赁利益相关方合法权益。加快建设房地产基础性制度和长效机制，要以保障和改善民生为立足点，以土地、住房的供给端改革，税收、信贷的配套政策改革，以及养老、医疗、教育等资源分配改革为着力点。同时继续坚持分类调控，央地差异化调控，因城因地施策，保持房地产市场调控政策连续性和稳定性。具体而言，一二线热点城市，去库存要与城镇居民消费升级的需求相适应，建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度，合理控制信贷投放。三四线城市，要重点加快城市对农村转移人口的包容和融合，在就业、医疗、教育、住房方面提供与城市居民平等的公共服务和权益，有序缓解库存压力过大的问题。

（一）金融数据保持稳步增长。截至x月末，全县银行业金融机构各项存贷款余额为x亿元、x亿元，分别较去年同期增加x亿元和x亿元，同比增长x％和x％，存贷比x％，全县金融机构各项金融数据保持稳步增长，金融支持实体经济的能力持续增强。一是银行存贷比稳步提高。今年，全县金融机构存贷比由年初的x％提高至x％，提高了x个百分点，金融机构服务本地经济的力度进一步加大。二是服务实体经济能力增强。12月末，全县制造业贷款余额较去年同期增加了x亿元，同比增长了x％，制造业资金流入明显，金融服务实体经济的能力持续增强。三是企业投资意愿明显改善。x月末，全县企业中长期贷款余额x亿元，同比增长x％，较去年同期增速提高了个百分点，说明疫情过后，企业复工复产有序推进，企业固定资产投资意愿增强有利于后疫情时代经济快速恢复。

（二）多措并举优化营商环境。一是促成县政府与建行株洲市分行签订“三高四新”“乡村振兴”战略合作协议，力争五年内为我县社会经济发展提供x亿元信贷支持；二是组织银行召开“外汇企业专场会”“乡村振兴带头人办贷会”“政银企担合作会”等特色政银企对接会x场次，为民营企业、扶贫产业带头人、村集体经济组织对接融资超过x亿元；三是积极开展银企面对面活动，全年共组织金融机构走访企业x余家，累计帮助x家企业融资超过x万元。四是深入贯彻资本市场“破零倍增”计划，签订挂牌协议x家，完成x股交所挂牌企业x家，其中安特新材料成为我县首家在科技创新专版挂牌的创新型科技企业。协助昊华化工接受x证监局第二轮问询；帮助湘泰粮油股权融资x万元。营商环境优化工作多次受到市考核组的肯定。

(阅读全部图文内容，您需要先登陆！)

20XX年中国人民银行工作会议1月8日至9日上午在北京召开。

会议深入贯彻落实党的十八大、十八届三中、四中全会和中央经济工作会议精神，分析当前经济金融形势，总结20XX年工作，部署20XX年工作。

人民银行党委书记、行长作了工作报告，胡晓炼主持会议并作总结讲话，易纲、王华庆、潘功胜、李东荣、郭庆平、金琦出席会议并就分管工作提出要求。

会议指出，20XX年，在xxx、xxx的正确领导下，人民银行坚持稳中求进、改革创新，继续实施稳健的货币政策，加大金融对实体经济的支持，宏观调控的针对性和有效性不断提高，全面深化金融改革开放取得重大进展，人民币跨境使用越来越广泛，在国际金融领域的话语权进一步提升，有力促进了经济金融持续稳步发展。

一是宏观调控手段和方式不断补充。

坚持实施稳健的货币政策，既保持定力又主动作为，不断补充和完善货币政策工具组合，适时适度预调微调。

综合运用公开市场操作、短期流动性调节工具、常备借贷便利等多种货币政策工具，保持流动性合理充裕。

非对称下调存贷款基准利率，促进社会融资成本下行。

改进合意贷款管理，发挥差别存款准备金动态调整机制的逆周期调节和信贷结构引导功能。

两次实施定向降准，建立引导金融机构提高“三农”和小微企业贷款比例的正向激励机制。

创设中期借贷便利。

新设信贷政策支持再贷款。

创设抵押补充贷款工具，为开发性金融支持棚户区改造提供长期稳定、成本适当的资金来源。

二是金融服务实体经济的力度加大。

认真落实xxx关于缓解企业融资成本高问题的政策措施，改进和加强“三农”和小微企业金融服务。

围绕经济结构调整和转型升级，引导金融机构加大对重点行业和新兴产业等领域的金融支持，做好化解产能过剩矛盾的金融服务工作。

鼓励合理的住房消费。

认真做好扶贫开发金融服务，加大对民生领域的金融支持。

人民币存款利率上限由基准利率的倍扩大至倍，完善市场利率定价自律机制，金融机构自主定价空间和定价能力进一步提升。

人民币汇率形成机制不断完善，银行间即期外汇市场人民币兑美元交易价浮动幅度由1%扩大至2%，人民币汇率双向浮动弹性增强，央行基本退出常态化的\'外汇干预。

资本项目可兑换和金融对外开放取得进展，推动沪港股票市场互联互通试点，继续推动境内金融机构赴境外发行人民币债券，人民币合格境外机构投资者试点拓展到10个国家或地区。

启动农业发展银行改革。

存款保险制度建设取得重大突破。

外汇管理改革深入推进。

继续深化货物贸易和服务贸易外汇管理制度改革。

开展直接投资资本金意愿结汇试点，深化跨国公司资金集中运营试点。

简化外汇市场准入。

完善大规模外汇储备经营管理。

上海自贸区等区域金融改革积累了可复制可推广经验。

四是金融市场创新发展加快。

金融产品不断创新。

实现人民币利率互换集中清算。

信贷资产证券化试点进一步扩大。

推动多层次债券市场建设。

推出银行间市场债券预发行交易业务。

五是人民币跨境使用越来越广泛。

20XX年，在10个国家新建了人民币清算安排。

离岸人民币债券市场平稳较快发展。

与13家境外央行或货币当局新签或续签双边本币互换协议。

人民币发展成为我国第二大跨境支付货币，成为越来越受欢迎的国际结算和储备货币之一。

六是重点领域金融风险得到有效防范化解。

加强对产能过剩行业、房地产、地方政府性债务和影子银行等领域的风险监测和排查。

牵头规范金融机构同业业务。

加强金融监管协调。

七是在国际金融领域的话语权进一步增强。

做好二十国集团布里斯班峰会金融领域工作。

推动金砖国家签署应急储备安排条约。

推动落实国际货币基金组织份额和治理改革。

推动采纳国际货币基金组织数据公布特殊标准并接受评估。

稳步推进与港澳台地区的金融合作。

八是金融服务和管理水平全面提升。

推动修改相关金融法律法规。

金融统计和研究工作取得新成果，金融业综合统计试点扩大。

会计财务转型工作扎实推进。

中央银行会计核算数据集中系统推广到全国，第二代支付系统推广到所有法人机构参加者。

科技服务创新与保障作用不断增强，全面推进金融机构代码应用。

人民币冠字号码查询和人民币净化工程扎实有效推进。

《预算法》修订取得重大突破，国库经理体制不断完善。

启动地方国库现金管理试点。

反xxx工作深入开展。

金融消费权益保护工作机制逐步健全，“12363金融消费权益保护咨询投诉电话”全国开通。

中央银行公信力建设进一步加强。

九是人民银行系统党的群众路线教育实践活动取得成效。

在抓好第一批教育实践活动深化整改工作的同时，扎实开展第二批教育实践活动。

行党委主要负责同志切实履行第一责任人职责，督促抓好贯彻落实，党委成员多次深入基层实地调研指导。

全面贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》，加强领导班子和干部人才队伍建设。

认真贯彻落实十八届中央纪委第三次、四次全会和xxx第二次廉政工作会议精神，全面落实党风廉政建设党委主体责任和纪委监督责任。

十是内部管理不断加强。

继续推进内部审计转型。

严肃财经纪律。

离退休干部服务管理不断改进。

人民银行青联建设工作初见成效。

参事建言献策成果显著。

安全保卫工作进一步加强。

会议指出，中央经济工作会议深刻分析了当前和今后一段时期国内外经济形势，明确了20XX年经济工作的总体要求、宏观政策取向和重点任务。

认识新常态，适应新常态，引领新常态，是进一步做好宏观调控和金融改革发展稳定工作的出发点和立足点。

面对经济发展新常态，要深刻理解、提高认识，把思想和行动统一到中央认识和判断上来，主动作为，扎实做好自己的“功课”，与时俱进地抓好宏观调控和金融改革发展稳定工作。

会议要求，20XX年，人民银行系统要全面贯彻党的十八大、十八届三中、四中全会和中央经济工作会议精神，以“三个代表”重要思想、科学发展观为指导，坚持稳中求进工作总基调，主动适应经济发展新常态，把转方式调结构放在更加重要位置，深入推进依法行政，继续实施稳健的货币政策，更加注重松紧适度，适时适度预调微调，大力推动金融改革开放，切实防范化解各类金融风险，提升金融服务和管理水平，促进经济社会持续健康发展。

会议提出了20XX年工作的主要任务：一是深入贯彻落实党的十八届四中全会精神，全面加强金融法治体系建设。

继续深入推进依法行政和简政放权。

二是继续实施稳健的货币政策。

加强和改善宏观审慎管理，灵活运用各种工具组合，保持银行体系流动性合理充裕，引导货币信贷和社会融资规模平稳适度增长。

继续实施定向调控，引导金融机构盘活存量、用好增量，增加对关键领域和薄弱环节的信贷支持。

三是加大金融对实体经济的支持，进一步降低融资成本。

四是加快推进金融改革开放。

加快利率市场化改革。

继续完善人民币汇率形成机制。

稳步推进人民币资本项目可兑换。

建立存款保险制度。

深化金融机构改革。

推进外汇管理体制改革。

促进区域开放与协调发展。

五是扩大人民币跨境使用。

六是促进金融市场协调发展。

七是采取综合措施确保不发生区域性系统性金融风险。

八是深入参与国际经济金融政策协调和规则制定。

九是稳步推进金融服务和管理现代化。

十是扎实推进人民银行系统党的建设。

十一是狠抓工作落实和内部管理。

会议强调，20XX年是全面深化改革的关键之年，是全面推进依法治国的开局之年，也是全面完成“十二五”规划的收官之年，做好人民银行各项工作对于“十三五”成功开局意义重大。

人民银行系统要统一思想、奋发有为，认真贯彻落实xxx、xxx的决策部署，创造性地做好中央银行各项工作，为全面建成小康社会、实现中华民族伟大复兴的中国梦作出新的贡献!

为有效防范化解地方金融风险，维护全乡金融秩序稳定，推动金融业持续健康快速发展，按照\*\*县金融领域风险排查“回头看”专项行动工作方案，在全乡范围内集中开展地方金融风险排查工作。

**长沙市金融工作总结10**

(一)金融业发展水平

1、金融业增加值。截至一季度，金融业增加值亿元(增加值为季度数据)，完成任务指标亿元。

2、金融业税收。20xx年6月底，金融业税收亿元(其中国税亿元、地税亿元)完成任务目标亿元的。

(二)金融招商引资情况

1、新设或引进1家xx市以外的金融机构。引入山东琰旭股权投资基金有限公司，注册资本金3000万元，目前正在办理工商注册手续。

2、积极对接日照银行xx分行，xx分行行长已到我县实地考察，前期调研考察已完成，在我县设立分行材料已上报至总行，等待省银监局组织审批，近期日照银行将到我县选址。

3、为推进农村金融互助合作组织试点建设工作，今年4月份，组织怀仁镇第一书记、村支部书记等一行15人，赴章丘区先进农村金融互助合作组织及农民合作社进行学习考察，重点学习农民专业合作社信用互助业务相关方面的先进经验做法。我们将结合县情探索设立适合商河县农村经济发展的农村金融互助合作组织试点。

4、保险公司引入情况，截至6月底，引入保险公司商河支公司1家，引入保险代理(销售)公司8家，保险公估公司1家。

(三)资本市场发展情况

1、上市后备资源培育。目前山东力诺特种玻璃股份有限公司已从新三板摘牌，准备进入中小板，已开始前期准备工作;山东科源制药也计划新三板摘牌，进入创业板。

2、新三板挂牌。xx法瑞钠焊接器材股份有限公司新三板上市前规范化公司制改制工作已完成，目前正在更换券商，力争今年完成新三板挂牌上市工作。

3、规模企业规范化公司制改。截至6月底，完成规范化公司制企业9家，完成市下达任务指标17家的。

(四)普惠金融发展情况

1、普惠金融发展规模。截至6月底，商河县农商行资产总额亿元、山东商河汇金村镇银行资产总额亿元、商河县宏业小额贷款有限公司资产总额亿元，山东金信民间融资登记服务有限公司资产总额亿元，普惠金融资产总额亿元。地方普惠金融发展规模增长率。

2、地方金融组织新增1家。新设1家民间登记服务公司(山东金信民间融资登记服务有限公司)，目前已经完成工商注册，申报金融许可证材料在省金融办审核中。

3、地方金融组织注册资本。截至6月底，我县地方金融组织1家，商河县宏业小额贷款有限公司(注册资本8000万元)，地方金融机构注册资本规模总额亿元。

**长沙市金融工作总结11**

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。

**长沙市金融工作总结12**

XX银监分局：

今年3月，银监会以银监发〔20xx〕8号印发《关于20xx年小微企业金融服务工作的指导意见》。该《意见》中明确了金融机构服务小微的工作目标，从机构建设、考核机制、金融创新等方面进行了部署，要求金融机构努力实现“三个不低于”，进一步优化小微企业服务，助力小微企业发展。

“小微”一头连着经济繁荣，一头连着社会稳定，因此做好小微金融服务显得至关重要。我行也始终坚持以支持农村小微客户发展，帮助小微客户解决发展中的资金问题，作为我行义不容辞的责任。今年以来，按照银监会有关要求，我行从多方面继续加大对小微客户的扶持和服务力度，深化服务内涵、强化服务措施。根据贵局相关文件要求，为了全面提升小微客户服务水平，进一步提升服务效率和满意度，在此对上半年的小微金融服务工作情况总结如下。

>一、指导意见的落实情况

第一，经济新常态下的金融服务举措。

统计数据显示20xx年至20xx年，我国经济年均增速高达10%，而我国银行业的发展速度与经济增长速度存在明显正相关关系。近两年，经济发展走下了高速公路，从高速增长转向中高速增长，我国经济进入新常态。

经济新常态的主要特征是经济增速换档和发展模式转变，这两方面带来的直接影响是贷款增速放缓，不良资产率增加。为此我行分三步走，首先认识经济新常态：着力服务实体经济的同时，始终坚持防

范风险不松动，切实做到“强服务、防风险”两手抓，两手都要硬，保持“稳健发展”；然后适应经济新常态：采取特色市场定位，推广特色金融产品，以此寻求“创新发展”；引领经济新常态：积极应对，顺势而为，着力转变发展方式和盈利模式开拓“创新发展”。

第二，完善考核激励制度。

为进一步提升小微金融服务质量和水平。将“实”、“真”、“早”、“面”作为考核机制建立的立足点。“实”：定任务，使得各项软任务量化成硬性考核指标，要求支行发挥钉钉子精神，切实把工作落到实处；“真”：严考核，改变传统考核导向，重点考核小微金融服务情况，对于弄虚作假者进行违规积分及经济处罚；“早”：考核支行任务完成的时间，要求支行通过科学部署、合理安排，第一时间抢占目标市场、锁定目标客户，尽早完成总行下达的\'各项任务指标。“面”：考核小微金融服务的受众面，要求支行扩大客户和行业的覆盖面，提高市场占有率，为今后工作的推进夯实基础。

第三，创新新型金融产品

为了进一步引导支行增强支小助微的服务理念，动员更多营业网点参与小微企业金融服务，扩大业务范围，我行坚持以客户为中心的经营理念，针对不同类型、不同发展阶段小微企业的特点，不断开发特色产品，为小微企业提供量身定做的金融产品和服务。

长期以来，小微企业面临着担保难的问题，为此我行结合市场调研的结果，在现有信贷产品的基础上进行了整合和创新。今年已开发出“信易贷”、“组合贷”等新型贷款产品，在一定程度上解决了客户面临的困境。同时我行主动对接县科技局、县团委，组织召开科技型

企业座谈会、青年创业者座谈会，共同研讨和探索适应客户需求的金融产品，上半年开发出了“科技贷”、“创易贷”、“预约转贷”等特色产品，为小微客户融资提供了更便捷的方式。

至6月末，我行共计发放新型信贷产品笔数62笔，授信金额4250万元。同时，为了帮助客户有效利用闲置资金，针对小微客户推出了专属的机构理财。今年以来发售4期，累计金额亿元。

第四，小微金融服务团队。

小微客户具有分布面广、行业密集度不高、风险分散等特点，传统的信贷方式难以有效满足其需求。我行通过引进德国IPC公司微贷技术而成立微贷事业部，有效满足小微客户的金融服务需求。在引进微贷技术的过程中，我行结合本土小微客户发展实际情况，探索出一条微贷技术本土化道路，根据金融环境开发“易贷”系列小额贷款产品，主动对接小微客户需求，给小微客户解决燃眉之急。同时客户经理采取主动上门营销、点对点扫街式营销等方式，给予小微企业支持，为客户提供“一站式”金融服务，方便了客户结算和理财需求。

第五，统计申贷获得率指标。

“三个不低于”要求金融机构在有效提高贷款增量的基础上，努力实现小微企业贷款增速不低于各项贷款平均增速，小微企业贷款户数不低于上年同期户数，小微企业申贷获得率不低于上年同期水平。为此，针对符合产业政策、产品具有核心竞争力、长期能够实现盈利、但暂时出现经营困难的小微企业，我行适当提高对其容忍度，并指导和督促银支行落实小微企业金融服务，完善对小微企业的不良贷款尽职免责制度。

我行在申贷获得率的统计上主要从以下两个方面着手。第一，规范各支行的台账登记制度，要求其及时完善贷款申请、发放台账，并按周上报至业务部门，交由专人进行统计；第二，对照信贷系统的数据，导出当期的小微客户授信户数。在该数据的统计上目前存在如下问题，由于部分支行台账登记不及时、不全面，并且信贷系统中无法统计申请贷款的客户数，因此在统计上可能存在一定偏差。

>二、不良贷款的处置情况

截至6月末，我行五级分类不良贷款余额20263万元，其中小微企业不良贷款余额11866万元，占。

我行按照监管部门要求，结合自身实际，制定了阶段性考核办法，加大不良贷款清降考核力度，严控不良贷款反弹。按照“尽职免责、失职问责”的原则，我行及时开展了责任认定，原则上对新增逾期、欠息3个月以上的贷款必须于次月底前完成责任认定工作，同时要求支行做好存量贷款责任认定工作，做到明责和问责相结合，对违规放贷责任人要下岗限时清收，对形成风险、造成损失的责任人要加大问责力度，涉嫌违法的要迅速移交司法部门处理。同时，总行相关职能部门也加强了风险监测、检查，定期通报清降情况，快速处理发现问题，切实做到上下联动，形成合力。

>三、小微企业贷款规模

截止6月末，我行贷款余额亿元，其中企业贷款亿元，占各项贷款的；小微企业贷款万元，占各项贷款的。今年上半年新增小微企业71户，新增金额亿元，

小微企业贷款规模基本得到满足，贷款满足率总体水平较高，对小微企业、个体工商户等小微客户的支持力度较大。

>四、多种方式支持小微企业

增强服务功能、丰富服务渠道，是创新小微企业金融服务方式的重点内容。近年来，互联网金融成为大众热议的话题，利用互联网进行营销也已经成为最有效的营销手段之一。今年我行继续利用互联网平台对小微金融业务进行了宣传，以此增强客户黏度。例如利用我行的站，大力推广我行的信贷产品及中间业务，扩大受众面；利用微信的公众号及时推送优惠政策及新型业务产品，在年轻客户群体中取得了一定效果。

除了充分利用互联网等新技术、新工具，不断创新网络金融服务模式，同时我行还在积极创新新型营销渠道，探索新型营销模式，通过多种方式相结合的手段来支持小微企业发展。

>五、小微企业自身存在的问题。

一是经营成本上升，利润空间下降。近年来，小微企业的利润空间逐渐下滑，这其中的主要原因在于经营成本上升、订单减少、部分行业产能过剩，方方面面的原因带来的直接影响是小微客户的生存空间缩小。

二是经营者水平、信用良莠不齐。在我县，超过80%的小微企业是个人创业，其受教育程度、对市场经济的认识程度、管理能力等多方面的水平良莠不齐，导致企业的经营也参差不齐。同时部分小微客户信用观念差，在经济持续下行的形势下，部分经营失败的小微客户

**长沙市金融工作总结13**

截至20xx年6月底，我县银行业金融机构实现税收万元(其中国税万元、地税万元)，较上年同期增加万元，增幅;人民币各项存款余额亿元，较去年同期增加亿元，增幅;人民币各项贷款余额亿元，较去年同期增加亿元，增幅;存贷比，较去年同期增长个百分点。

税收贡献排名前三位的是：农商行(纳税总额万元、较年初增幅)，农行(纳税总额381万元、较年初增幅)，建行(纳税总额万元、较年初增幅)。

存贷比排名前三位的是：建行(存贷比，贷款构成中个人住房贷款占比)，汇金村镇银行(存贷比153%，贷款构成中实体经济贷款占比)，邮政储蓄银行(存贷比，贷款构成中实体经济贷款占比)。

对实体经济支持排名前三位的是：汇金村镇银行(贷款中支持实体经济贷款占比)、农商行(贷款中支持实体经济贷款占比)、农业发展银行(贷款中支持实体经济贷款占比)。

**长沙市金融工作总结14**

金融理财销售人员工作总结

回顾走过的一年，所有的经历都化作一段美好的回忆，结合自身工作岗位，一年来取得了部分成绩，但也还存在一定的不足。在我行进行网点转型，提升服务质量，加强网点营销。我们支行从人员配置进行了部分调整，安排了低柜销售人员，个人理财业务得到初步的发展，开始尝试向中高端客户提供专业化个人投资理财综合服务。我也从低柜调整到理财室从事个人理财业务。虽然在工作中遇到诸多的困难和问题。但是，在分行个金部理财中心的指导下、支行领导高度重视下，建设队伍、培养人才、抓业务发展、以新产品拓展市场，加大营销工作。以下是11年度个人工作总结报告：

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。

**长沙市金融工作总结15**

商场紧紧围绕商厦下达的各项任务指标展开工作，在加强管理、强化意识、开展活动等方面取得了显著成绩，为商厦的持续快速发展做了很大的贡献。

自xxxx年开业以来，服装商场时刻以发展为前提，进行了三次大规模的经营布局调整，提升服装品牌结构，合理利用平效……使得商场能够快步、稳定地发展。

今年，我商场紧紧围绕商厦整体部署及xxxx年全年工作计划开展工作。商场领导班子走出去考察、调研，反复推敲升级改造计划与实施细则，学习先进的经营理念，合理利用平效，成果非常明显。特别值得肯定的是，今年的.升级改造中，我们采取了经营面积扩大，品牌升级，货位调整，店堂改造，加强管理等一系列强有力的措施，全体员工团结一心，共同努力，取得了一定的经济效益和社会效益。不仅提升了企业形象，而且销售业绩不断攀升。

回顾xxxx年的工作，可以概括为以下几大方面：

一、适应市场需求升级改造，整体经营布局调整合理，品牌结构日趋成熟，经营成果喜人。

二、服装商场全年计划任务x万，实际完成万元；毛利计划x万，实际完成x万元，费用。

三、今年新增收了新品费、广告费、装修管理费和其他收入累计上缴纯利x万余元。取得良好的经营业绩，我们采取了如下做法：

1、紧跟商厦各种大规模促销活动，不放过任何销售机会。

根据商厦总体部署，在多次大型促销活动中，我商场都能围绕活动主题，积极配合，以活动和节日促进销售。在新发周年店庆、集团店庆、黄金周等重要促销时段，取得了良好的销售业绩和经济效益，最高日销超百万。配合商厦的活动，我们做了大量的准备工作，积极与厂家联系货源，增加适销品种，灵活促销，保底扣点，力保双赢。

2、扩大经营面积，合理利用平效，提升经营品牌。

品牌经营采取抓大放小的原则，调整引进了大小品牌x余个，年销售超百万的专柜x余家。确保了我商厦经营定位的提升。

升级改造时，x总带领商场班子成员及有关部门反复分析研究、精心策划，扩大了男装和运动休闲的经营面积，将原有服装商场的二层半楼拓展至三层半楼，整个男装和运动休闲的经营面积及经营品牌同步升级。男装由原有品牌x多家发展至x家，引进了\_\_、\_\_等知名男装品牌x余家，国际运动品牌x入驻我商场；并引进了\_\_、\_\_等国内运动休闲品牌及\_\_、\_\_等中性休闲品牌x余家，顺利完成了今年升级改造任务，受到了商业同仁及消费者的一致好评。

升级改造后，男装、运动调整扣点，平均增长了x﹪——x﹪。租金、管理费、人员工资等增加纯利润x万余元，为提高销售业绩打下了良好的基础。

**长沙市金融工作总结16**

>（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。

**长沙市金融工作总结17**

（一）农村基础金融服务仍有空白区域。农村基础金融服务是一项综合性的工作，涉及到多方面要规划、推动、落实。目前我行辖内仍有XX、XX、XX乡镇未设立营业网点。

（二）业务宣传力度有待进一步加强。作为全市网点最多的金融机构，我行在业务宣传上做了大量工作，但仍有部分村组未覆盖到，今后我行将进一步加强进村入户的业务宣传。

（三）普惠金融服务能力有待进一步提升。改制后的X银行，开展普惠金融的责任更大，我行在辖内推行了X卡、手机银行等新业务新产品，在此基础上，将推出XX、XX等产品，进一步丰富金融产品服务普惠金融。

年初以来，县人行与县金融办充分利用扶贫再贷款等货币政策工具，积极组织各银行业金融机构开展行业扶贫自查，加强银企对接服务，督促落实金融扶贫政策措施，加大扶贫信贷投放，促进金融服务带动贫困人口脱贫。截至3月末，全县累计发放扶贫小额信贷（富民农户贷）11笔、金额55万元，贷款利率，帮扶贫困户11户、39人；为1家农业产业龙头企业发放贷款20xx万元，带动9户贫困户、19人就业。主要措施：

**长沙市金融工作总结18**

时间稍纵即逝，从一个很多业务都不清楚的新人，渐渐的熟悉一些基础业务的操作，对一些常规业务也开始上手。

在七月份，由于是第一个月来上班，要注册执业证书，所以一个月下来，没有执业证书，所以没能很好的开展业务。但自己并没有因此而没去开展。这个月基本都是在自己的亲戚朋友之间跑，告诉他们我现在在华泰上班，让他们了解华泰现在能够开展的业务。争取让他们办业务的时候能够都到我这边来办理。另外就是在柜台实习了一些时间，充分的了解基础业务的办理流程。为以后业务的开展打下更好的基础。

八月份的时候由于执业证书已经注册好，可以开展业务。于是就在亲戚朋友之间先开展。另外还去了兴业银行做电话销售，对于电话销售，有没有成果其实是另外的，在每天都在被拒绝的情况下度过的时候，的确会有沮丧的时候，但是每一次都会自己去调整自己的心态，从一个很浮躁的自己，慢慢的变得比较踏实。我觉得这就是一个很大的进步。在该月的努力下，也成功的开了两个客户，那种喜悦的确难以形容。

周末的时候就会在家里看书，因为九月底要考基金考试。所以为了能够一次通过，都比较花时间在复习上。下半月就比较多在外面跑，去争取能够和别人面对面交流的机会。因为我认为，能够面对面交流才是最好的机会，只要人家肯坐下来和你交流，才有和别人促成合作的机会。而且在九月份，开始在摸索适合自己的方法，在找一些比较

好的渠道去发展自己的业务。

虽然三个月下来，只开了三个客户，但是我觉得整体上来说，还是要找到属于自己最好的方式，找到一个正确的渠道去开展业务。而且最重要的还是要熟悉公司的业务，特别是创新业务。只有足够专业，能够一一去解答客户的问题，才能更好的得到客户的信任。得到了客户的信任，才能更好的促成与客户之间的合作。另一个就是要有很好的服务，与其说我们是卖产品，不如说我们是在做服务。只有足够专业，有比别人更好的服务。便能更好的去开展业务，更好的发展更多的客户。

在证券业的寒冬进入这个行业，虽然生存的压力很大，竞争也很大，但是我相信，坚持过去了，就会是春天。

**长沙市金融工作总结19**

银行驻点，是每个证券经纪人必须经历的，因为银行是证券经纪人招揽客户的渠道和营销的平台，在银行可以接触到很多优质客户。20××年通过银行驻点，使我总结出以下几点：

（1）亲和力与交际能力是所应具备的第一要素。努力帮助大堂做事，银行有什么事情都帮忙做好，不懂的不要胡乱回答，而是问柜台或大堂经理，有把握正确的才回答。主要与三个人打好关系：一个是大堂经理，一个是银行负责人（主任或行长），还有一个是最重要的，就是银行的理财经理或客户经理。

（2）在银行驻点中最忌讳的就是三天打鱼两天晒网，这样的话，闻讯而来的客户就会流失到别的证券公司咨询和开户，同时还会造成驻点人员与银行之间的隔阂。

**长沙市金融工作总结20**

上半年，我支行按照总行和支行工作部署，认真贯彻全行“、”工作方针，全力配合网点转型工作，加强职工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行今年上半年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

一、各项指标完成情况

今年上半年受欧洲多国债务危机及国内市场经济低迷等因素影响，金融体系发展减速，加大了金融业经营发展的难度。在大气候不利的环境下，我支行上下同心,全体职工共同努力,较好的完成了上半年指标，截至六月末我支行;

(一)公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为亿元，较年初新增亿元,增长幅度和实际增长量都排在支行所辖网点前列。对公存款日均增加，列支行区所有网点第X位，新开对公账户XX户。授信业务通过授信工作人员努力，为避免风险，上半年，我支行共收回个人贷款X万元，避免因利率波动产生的风险，并且对进行了。四级不良贷款收回X万元，整体质态有一定好转。

(二)个金类指标较好完成年度计划。五月份数据，14项可比指标中，X项超过分，5项得到满分。储蓄存款

余额亿元,较年初增加X万元，列支行所属网点第3名，代发工资客户新增数;银行卡有效消费额;新增特约商户数;电子银行柜面替代率;个人网银有效新增客户数小。

二、上半年主要工作回顾。

(一)坚持以职工为本，狠抓职工队伍建设，充分调动职工工作积极性,增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来，我支行把队伍建设作为第一要务来抓，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。一是建立支行营销奖励措施，对支行发展做出贡献的职工，在获取支行营销奖励的同时，支行增加额外奖励;二是定期组织培训，提高职工整体素质，凡是上级下发文件都由专人先进行理解梳理，将提炼好的重点要点交由职工学习，对难点进行讨论。做到业务准确性高。三是用亲情温暖人，在职工生病或家庭出现困难的时候及时伸出援助之手，加大帮扶力度。

(二)坚持以客户为导向，梳理自身业务结构，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。支行拥有对公客户X余户，数量排全区网点第二，公司客户存款更是占了存款总量的77%。如何利用少有的人员营销服务好庞大的客户群体是工作重点所在。我支行建立起如下一套办法;

一是建立起自己的客户分级营销制度，在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量100万-500万，500万-1000万，1000万以上进行分类管理。不同级别，组织营销人员分头分层营销;二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在X万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略;三是增加对公服务柜员，目前我支行安排X名对公非现金柜员，X个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务;四是利用现代化信息手段，利用网络与客户密切联系，第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

(三)落实总行和支行工作精神，大力推进扁平化工作。营业网点扁平化是现代银行结构趋势，扁平化后能够实现3层集约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行的会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理的优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行的各层级竞聘活动，无不良事件发生。

三、上半年工作中的一些问题。

一是高端客户分层管理仍处于起步阶段，虽然我支行自行创立了客户分级营销管理办法，但是对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，急需全行建立起一套对高端客户差异化服务制度办法，让网点营销工作有方法可依照，有资源可利用。只有通过一些高端的文化沙龙、经济论坛等服务手段，才能够吸引客户，留住客户。

二是客户经理队伍需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少;大部分理财业务市场竞争力相对较差;大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引新客户方面明显捉襟见肘。

三是6月初新业务系统，职工磨合熟练还需要一定时间。

四、下半年的工作方法

今年上半年，我行各项业务工作平稳发展，各项指标较去年有大幅度提升。但我们也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战。今年下半年，央行仍有可能再一次降息，并且由于利率定价权的松动对我营销工作造成一定困难。下半年我们的工作重点：

1、继续抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。加大文明服务检查力度，提高职工业务素质，服务意识和客户交流技巧。

2、进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

**长沙市金融工作总结21**

我办自20xx年12月份成立以来，在区委、区政府的领导下，在有关部门的协助下，始终坚持排查先行，掌握全区动态；坚持督导并重，推动工作进展；坚持协调为主

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！