# 金融街在线工作总结(共32篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-01-12

*金融街在线工作总结1一、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...*

**金融街在线工作总结1**

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，\_\_年4月被推荐到省分行干部管理学校参加出纳机器维修和反^v^培训学习，为今后工作夯实了理论基础。\_\_年10月，在竞争上岗中，我竞聘到\_\_。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\_\_年11月4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。\_\_年8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\_\_\_元以上，占我行月均收付量的\_\_\_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\_\_工作后，由于所里代发财政工资较多，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\_\_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。

**金融街在线工作总结2**

20xx项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下，20xx个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储x万元，营销基金x万元，营销国债x万元，营销保险x万元，营销外汇理财产品——汇财通x万元。营销理财金帐户x个。在这里我总结一下我在这一年中的工作情况。

>一、加强学习，提高自身素质

作为一名营销理财经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。x月我做为客户对x银行等x家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从x银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、x银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

>二、勤奋务实，为我行事业发展尽责尽职

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，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，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表x多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，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。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。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，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，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

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。

>三、开拓市场，寻找新的增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，x先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和x先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。x月x号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年里我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

**金融街在线工作总结3**

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：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。

**金融街在线工作总结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\_\_\_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!

**金融街在线工作总结5**

回顾20xx年，这是比较繁忙也是比较严峻的一年。由于金融环境整体萎缩，我们公司在20xx年的经营中也是举步维艰，但是在董事长的正确领导和同事们的共同努力下，我们做到效益最大化，风险最小化，紧紧围绕业务经营目标，坚持依法合规审慎经营，适度信贷规模，严控信贷风险，进一步优化信贷资产质量、促进了信贷业务较好的发展。现将我一年来的工作总结如下，不妥之处恳请董事长批评指正：

一、业务经营完成情况

公司到目前20xx年实现总收入万元，其中贷款利息收入万元。

二、工作措施及开展情况

1、以发展为宗旨，不断优化信贷质量。

20xx年，我公司在坚持稳中发展的同时提高服务态度，立足主动热情，实现客户满意度不断提高。为了对贷款实行专业化管理，信贷部制定了：贷款发放的操作规程，对贷款的审查建立了多套完整的表格管理格式，对贷后工作检查制定了具体操作流程。同时，公司坚持边工作边学习的原则，坚持周五下午学习专业知识，周一早晨例会，对一周的工作进行总结。

2、以“规范”为前提，全面提升贷款管理水平

创建农户小额贷款管理示范点。公司为做好小额农贷发放的试点，对惠民县农户重点扶持。为了防范信贷风险，今年信贷部对信贷档案建立电子化台账管理，建立档案信息，严格进行考评考核，保证到期贷款按时收回。

3、以“控险”为核心，全方位化解信贷风险

根据董事长的.有关要求，我们不断在工作中化解风险，结合我公司实际情况，对贷款建立风险预警机制，每月末对下一月的贷款户，逐笔建立预警催收台账，做到按时、定时催收贷款本息。

一是要求信贷员对发放的贷款进行了全面整理，杜绝违规贷款的情况发生。

二是严格执行贷款五级分类，实现风险管理。按照“按月分类、实时调整”的原则开展风险分类工作。

三是及时做好了信贷的报表填报、考核以及对不良贷款的监控工作。发现不良贷款信号时及时采取措施并向董事长反馈信息，定期发给客户到期贷款通知。

三、存在的问题

回顾一年来的工作，我们虽然做出来较大的努力，但与董事长的要求还有很大的差距，主要表现在：一是信贷人员素质还有待进一步提高，思想方面认识还不够;二是信贷资产质量还有待提高，三是贷后管理还有待加强。

四、下一步工作计划

1、认清形势，及早谋划。由于受到国内整体金融环境的影响，预计20xx年金融业将面临更大的压力，对信贷运营势必带来影响。因此，要精心组织，确保“三早一快”，圆满完成工作目标。

一是及早研究。要充分认识同业强劲的发展势头和市场竞争异常激烈的严峻形势，仔细分析资金市场走势;

二是及早谋划。要进一步发挥连续作战精神，把握工作主动权，组织员工认真学习银监会文件精神;

三是及早准备。要认真制定下一年的信贷工作方案，制定计划。确保有压力、有信心;

四是行动要快。公司员工都要齐抓共管，努力克服思想松懈、纪律涣散、行动缓慢的现象，确保明年信贷工作稳步、健康、有序开展。

2、科学发展、统筹兼顾，进一步加大信贷营销力度。

一是继续加大对“三农”贷款的投放力度。强化为农服务意识，积极推广农户联保贷款、小额信用贷款、切实解决农民贷款难，紧紧扎根农村，努力扩大小额信贷零售业务的市场份额。

二是加大对优良客户的培植，保证信贷额度。在今年的基础上，根据企业的行业、性质及产品的市场前景、技改投入等实际情况，对明年的企业信贷额度，贷款结构进行合理的调整，确保企业正常经营。对贷款的发放，在保证无风险和合法审查的前提下，减少环节，提高办事效率。

3、落实制度，强化问责机制，全方位化解信贷风险。

一是解放思想，积极探索收放新思路。针对不同借款人或企业要杜绝形成的不良贷款，

二是加大贷款三查力度。明确收贷责任，严禁向高风险企业和个人投放贷款，同时要杜绝重放轻收的思想观念，加大贷后检查力度，及时发现贷款风险趋势，杜绝不良贷款发生。

4、结合贷款五级分类，强化信贷业务培训。

一是每月进行一次全面的贷款五级分类。以经理为首，带领信贷员对贷款客户共同调查、分析，使信贷人员在实际工作中不断充实自己的业务知识水平。

二是执行信贷人员例会制度。加强对信贷人员政治觉悟及业务素质的培训，不断强化合规经营和尽职意识，不断学习先进管理经验，找出存在的差距，纠正不足。总之，我将紧紧围绕信贷扶农的工作目标，加强信贷管理制度建设，突出对贷款的监控，有效化解信贷资产风险，促使公司信贷工作迈上新台阶。

**金融街在线工作总结6**

时光如白驹过隙，20\_\_年的日历一页一页悄然翻过，自20\_\_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。20\_\_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。

**金融街在线工作总结7**

金融办工作总结篇一

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51、63亿元，同比增长了31、79%;各项贷款余额18、16亿元，同比增长了17、77%。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3、37亿元，比年初增加1、0亿元，增长3、36%，农牧业贷款余额14、57亿元，比年初增加5、13亿元，较年初增长了53、54%。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：

**金融街在线工作总结8**

（一）贷款偿还情况。今年以来，按期偿还融资项目贷款本息万元。

（二）项目融资情况。围绕保障性住房项目和灞河xx县城段综合治理二期工程，积极与国家开发银行陕西分行、xx县农业发展银行开展业务对接，稳步推进项目融资工作。其中保障房项目申请国家开发银行陕西省分行项目贷款3000万元，已得到该行的支持和受理。灞河xx县城段综合治理二期工程项目计划融资6000万元，得到了xx县农业发展银行的关注。

（三）重点工作情况。一是稳步推进林业产权、产权交易中心的设立工作。二是积极推进农村产权抵押贷款试点工作。三是引导各金融机构加大信贷投放，支持农民创业，服务产业发展。四是围绕项目落实年，跟进重点建设项目，不断优化金融服务，全力支持我县经济发展。五是开展了农业保险试点工作，完成玉米保险万亩，向群众赔付保费万元，完成核桃保险亩，向群众赔付保费万元。

（四）金融管理情况。一是组织开展政银企座谈会三次，重点围绕全县经济发展战略，引导各金融机构积极跟进政府重点工作，鼓励金融机构加大对中小企业发展和重点项目的信贷投放力度，服务全县经济发展大局。截止目前，各项存款余额1175126万元，较年初新增存款175217万元；各项贷款余额432125万元，较年初新增贷款53478万元。新增贷款占新增存款比例 %。涉农贷款余额220\_0万元，较年初增长，较20\_年同期增加33996万元，同比增长。二是开展了非法集资风险排查工作，重点走访调查了xx市银翔投资管理咨询有限公司、西安华银投资有限公司、陕西蓝金投资管理有限公司等三家投资类公司，对企业从业人员进行了金融法律知识宣传。三是对华西大学涉嫌非法集资情况进行了调查，并将相关情况及时上报市金融办。四是制定了《xx县防范和打击非法集资工作方案》、《xx县防范和打击非法集资宣传月活动实施方案》，在全县范围开展了防范和打击非法集资宣传月活动，在全县设立宣传点10个，张贴非法集资宣传画800套，散发宣传单5000份，悬挂横幅30余条，摆放展板5块等，解答群众有关问题1000余人次，进一步增强群众风险防范意识，维护了我县经济金融秩序稳定。

（五）其他工作情况。一是召开全年金融工作会议，理顺工作思路，突出工作重点，确定奋斗目标。二是开展了今年扶贫重点村的帮扶工作，制定扶贫措施，并与有关部门积极协调解决该村水、电、路等实际问题。三是开展了干部作风纪律整顿活动。使这项工作常抓不懈，有力的促进了各项工作顺利开展。四是扎实开展了党的群众路线教育走访调研活动，为开展好党的群众路线教育活动奠定了坚实基础。五是成功举办了xx县“信合杯”篮球友谊赛，并以此为载体倡导和推动了全民建设运动，进一步宣传了我县金融业发展和金融工作情况。

**金融街在线工作总结9**

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。“林权抵押贷款”、“仓储质押贷款”两个信贷产品得到郑州中支向全省推广。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。

**金融街在线工作总结10**

今年是我市创建全国卫生城市复检之年，我局在市委、市政府的正确领导下，认真按照市卫生创文工作指挥部的要求，积极配合市创文办、爱卫办的工作布署，取得了较好的成效。现将我局今年卫生工作总结如下：

>一、领导高度重视，完善组织机构

我局成立了以局长为组长，分管领导任副组长的卫生工作领导小组，并制定了相关工作方案，定期召开领导小组会议，小组成员分工明确，责任到人，确保卫生工作处处有人管、事事有人问，有效地促进了卫生工作顺利开展。

>二、加强宣传动员，积极配合清洁

一方面，在全局上下开展卫生创文动员会议，加强全体干部职工的卫生创文知识，积极参与卫生创文活动；另一方面，通过安全引导，保洁轮值等活动，向周边居民宣传卫生创文知识，加强群众的参与意识。

>三、紧密配合布署，认真组织安排

今年是我市创建国家卫生城市复审年，按照市里有关要求，与对口街道办、居委会加强联系，提供支持，提出建议，多次组织干部职工清洁责任区内的主要街道和居民区的垃圾与卫生死角。

1．从四月份起，制定周五轮值制度，每周五定期安排我局干部职工到包干路段进行集中环境清理，同时向当地居民宣传文明市民公约及卫生准则，起到了良好的宣传效果。

2．我局积极配合市创文办、爱卫办的统一布署，在局工作任务重，人手紧张的情况下，仍按照要求在规定的时间内对卫生责任路段实行“十八小时”保洁及安全引导轮值，做到路面清洁，行人安全，路人文明。

3．积极响应市创文办“清洁家园，美丽韶关”活动的号召，对市内的卫生死角、居民乱种菜地、淤堵沟渠等进行清理，共组织全局职工参与清洁活动四次，参与清洁人数达100余人次，车辆20余辆次，共清洁沟渠2次，总长约200米，共清出淤泥瓦渣厨余等约5、6百公斤；共清理居民乱种菜地2处，清理菜地、杂草地面积约1000平方米，清运垃圾3车皮。

>四、存在不足

我局认真落实市创文办的统一部署，积极配合工作安排，落实专项经费，并要求全体干部职工积极参与到活动中，为我市全国卫生城市复审工作做出了一定的`贡献。但是，也存在一些不足，一是人手紧张，局里工作任务重，干部职工身兼数职，个别职工不能参与每一次的保洁活动；二是上班地点与责任路段距离较远，日常工作与保洁工作的衔接不是很严密。

今年我市的全国卫生城市复审工作告一段落，虽然取得了一些成绩，但我们绝不会放松工作，明年我们将会继续努力把我市的创文卫生生工作做得更好。

**金融街在线工作总结11**

一、职业道德和专业素养

业务部作为公司的窗口，直接面对客户，个人的一言一行代表着公司的形象，因此必须树立良好的个人形象和精神风貌，掌握全面的业务知识。我们给客户传递的不只是信任感，更是一种信赖感。担保行业不同于一些传统行业，我们不需要对客户卑躬屈膝，当然也不能唯我独尊。应该不卑不亢、坚持原则、自信、大方，建立一种互利、互信、平等的合作关系。熟悉公司每种业务的办理流程和所需资料，加强专业知识的学习，如财务、法律等，是我工作的第一要务;了解每个行业的发展状况、变化趋势，结合自贡本地经济结构特点，重点掌握化工、机械加工、塑料制品、建筑建材等传统基础性行业的现状和趋势，成为我第二阶段的学习目标。学会分析企业的经营情况，建立一套分析模型，从定性分析做到定量分析，使每个企业的真实经营情况得以还原，帮助我们更好的判断风险、评价风险、控制风险，成为我第三阶段的学习目标。

二、营销渠道的开发和维护

三、加强反担保方案的设计能力

通过这段时间跟随公司团队所做的几笔业务，我发现担保公司在执行反担保时比较被动，大多的反担保措施都只能在合同中约定，难以得到法律层面的支持。能否成功的设计反担保方案成为我们控制风险的关键。

众所周知，各项指标都很优秀的企业都不会成为我们的客户，能与我们合作的都是存在某种瑕疵的企业，在这种情况下，我们既要控制风险又要开展业务，给我们提出了更高的要求。对客户的反担保要做到深入挖掘，重点分析，按照公司领导的核心要求^v^增大客户的还款意愿，增加客户的违约成本^v^，那么我们必须对客户进行深入、细致的调查，摸清企业的真实情况，特别是法人的个人资产要深入挖掘，不容客户隐瞒或虚构，只有这样才能对症下药，设计出的反担保措施。其次，换位思考，从客户角度出发分析哪些反担保措施是客户觉得制约力的，在反担保设计中做到^v^覆盖面广，核心抵押物突出，执行难度低，变现能力强^v^。

四、建立科学的风险评价体系

虽然风险控制不是我们的工作重点，但作为业务人员的我应该尽自己所能把风险控制在第一阶段。首先确保收集资料的详尽、真实、准确，其次在现场调查中做到客观、深入、细致，做到多渠道、重验证，全方位对企业进行了解调查，利用好工商部门、银行、税务部门、企业上下游关系等诸多渠道。业务人员也应该是一个多面手，对财务和风控也应该认真学习，建立一套定量的风险评价体现，使自己在工作中也能反复验证，不断改进。使自己的业务能力得到全面提升。

五、强化服务意识和风险防范意识，创新工作方法和措施

人不仅要会走路，而且应该学会不走寻常路。任何时期的墨守陈规、固步自封终将导致被淘汰，对于高速发展的现代企业更是如此。担保业是一个受政策面和资金面制约力极强的行业，要在这个行业里立足、生存，必须要学会创新，才能更好的应对不断变化的市场。尤其是国家正在逐步实行利率市场化改革，说明国家正一步一步放宽金融市场，把资金交给市场，使优质资源得到更大限度的资金支持，更好的发挥市场效应，使市场的供求关系得以限度的提升，当然这样加大了整个金融体系的风险，那么我们更要学会更好的控制风险，解读政策、顺应政策、应用政策，制定更合理的发展方向，并针对一系列宏观经济的变化更好、更快的对我们的工作方法做出调整，不断提升风险防范意识和服务意识，创新思维，这样才能更好的完成工作。

**金融街在线工作总结12**

在盛世家源工作一个多星期了感触挺多的，感觉特别能锻炼人，这也是我选择这行最主要的原因。对于一个刚刚走出大学校园踏入社会的我来说，最欠缺的是没有什么经验，有的只是年轻和冲劲。一个人可以没有宽度和高度，但一定要有厚度，我清楚的明白我还有很多的不足，只有通过我加倍努力的去学习，去更好的完善自己，使自己成为别人更信赖的人！

如果你初次见我，你会发现我是一个很腼腆的，很温和的小伙子。给别人的第一感觉还不是那么成熟，做我们这行给别人信赖是无比重要的，这是我需要有所改变的地方。上个星期不经意间就做了三单，事情发展的是如此顺利、如此容易，自己就有点自满的情绪了。自从去了罗总的培训，她给我们介绍了房产中介在这行大体的情况，让我们更深层次的了解到了其中不为我们新人所知之事。还有与客户沟通的一些技巧，熟悉商圈的重要性，以及勘察房源和带看的一些基本方法。感觉这样的培训给我们新人莫大的鼓舞，让我们更清楚的意识到自己的不足，从而下定决心，好好学习，才能更好的`去完成自己的业务，成为这个行业的佼佼者。当然这必须要经历一些过程，好的坏的都是人生中宝贵的财富。诚如前天我遇到的麻烦，就是经验不足所致，导致合同没法履行，浪费的时间也很多，这很是值得我深思，提高效率势在必行。

目标决定策略。我下个月承诺的业绩是一万，对于一个新人来说，只做租并且单业绩达到一万还是挺有压力的，我就是要向不可能挑战，设立高的标准，这样我才有更大的动力和更高涨的热情去开展我的工作。这过程中肯定会遇到各式各样的问题，但我不会畏缩，就当它是给我磨砺的机会，更好的提升自己的阅历，以此提高工作水平，扬长避短，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。取长补短，向其他同事相互交流好的工作经验，争取取得好的成绩！

**金融街在线工作总结13**

自我市开展巩固卫生城市活动以来，在市委、市政府的正确领导下，在市爱卫办的具体指导下，我局紧紧围绕巩卫这一中心工作，对照《广东省卫生城市标准》，结合实际情况，制定了相应的工作计划，坚持分级管理、明确责任、各负其责的原则，组织开展了各项巩卫工作，现将有关情况总结如下：

>一、领导重视，落实责任

为了配合我市创文巩卫工作，我局成立了以局长为组长的巩卫工作领导小组，领导小组下设办公室，办公室主任由分管副局长担任，具体负责组织实施创卫工作，形成主要领导亲自抓，分管领导具体抓，办公室主要推进，全体干部职工积极参与的局面。

>二、制定方案，提高认识

我局把“巩卫”工作摆在重要位置，制定了《市政府金融工作局巩卫工作方案》，认真贯彻落实《关于印发XX市巩固国家卫生城市创建成果长效管理机制实施意见的通知》（韶市办联[20xx]21号文）精神，分析研究部署“巩卫”工作，进一步提高对“巩卫”工作的重要性和必要性的认识，以优质高效的行动巩固卫生城市称号。

>三、明确分工，狠抓落实

（一）制定周五公共卫生活动日分工，明确责任。为了“巩卫”工作的顺利开展，我局制定了卫生小组责任分工，由办公室、银行保险科和资本市场科等科室负责人为小组组长，各科室员工为组员，明确了各相关科室和责任人的职责和任务，形成了“分工明确、责任到人、相互协作”的“巩卫”工作机制。各科室卫生小组每周五进行轮值清理路面垃圾及卫生死角，清理乱拉乱挂乱贴乱涂等小广告，指导帮助市民（业主）清理住宅（商铺）门前飘棚、屋檐等空中垃圾，清理沟渠、清除“四害”孳生地，做好“巩卫”宣传教育工作，引导市民纠正不良卫生陋习。

（二）加强健康教育宣传，提高意识。为了提高干部职工对“巩卫”工作的认识，我局开展了形式多样的宣传活动。我们及时召开全局干部职工的“巩卫”动员大会，及时转发市巩卫通知，及时传阅巩卫有关文件，同时，我们利用横幅、宣传栏等载体，开展各种宣传活动，通过加强宣传，广大干部职工提高了对“巩卫”工作的认识，明确了自己在“巩卫”工作中的\'责任。

（三）强化日常监督，建立长效保洁机制。进一步完善监督检查机制，加强巡查的力度，有效实施日常保洁、硬件设施维护、垃圾处理等方面情况的检查督促。我局与XX市卫生消毒杀虫队签定合同承包协议，落实除“四害”（灭蚊、灭蝇、灭鼠、灭蟑螂）工作，确保办公环境全天候保洁，巩固和提高了我市卫生城市的成果。

（四）继续抓好环卫保洁督导路段卫生工作。我局的环卫保洁督导路段为园前西路（体育局门口到泉景酒店），此路段花鸟宠物商铺众多，环境较为复杂，为确保迎检期间责任路段的环境卫生，我局制定了责任分工表，确保责任路段18小时不断人，切实做到路面不见果皮、烟头、纸屑、塑料袋、砖头、石块等垃圾杂物。

（五）继续加强办公区域内务卫生建设。

1、抓好卫生保洁工作。我局按照分级管理和分工负责原则，办公室负责一楼及办公楼周围，资本市场科负责二楼，银保科负责三楼及天台，督促和落实办公楼的卫生保洁工作，并加强对内务卫生工作的检查与评比，培养干部职工“从自身做起，从周围抓起”的创卫意识和卫生习惯。

**金融街在线工作总结14**

20xx年，在市委、市政府的正确领导下，在市人民银行、银监分局、市直有关部门的大力支持和各金融机构的共同努力下，市金融办紧紧围绕全市改革发展稳定大局，按照年初确定的工作目标，创新工作思路，强化工作措施，落实工作责任，各项工作均开创了新局面。被评为市直文明机关、全市商贸服务工作先进单位，有1人荣立二等功、1人荣获全市商务工作先进个人荣誉称号。

>一、突出信贷投放，为全市经济社会发展提供了有力资金支持。

积极协调配合市人民银行、银监分局认真分析金融形势，广泛开展政银企合作，努力增加信贷有效投放。一是加强工作调度，每季度召开一次金融形势分析会，汇报情况，分析问题，研究对策，促进了工作开展。二是围绕“转方式、调结构”和“加快工业发展年”活动，会同市人民银行分别在7个县区和市直召开了9次政银企合作洽谈会，累计为697家企业落实贷款意向资金691亿元。三是认真分析我市贷款利率偏高的原因，协调有关银行机构适当下调贷款利率，让利于企业和社会。四是支持市银监分局开展小企业贷款和常林集团19、7亿元银团贷款推进工作，支持农行、农发行开展新农村建设贷款业务，认真落实市政府与人民银行济南分行、民生银行总行等签署的战略合作协议，为全市“两型社会”建设、小企业发展和项目贷款提供了有力资金支持。20xx年，全市本外币存款余额2123、6亿元，较年初增加355、5亿元，存款余额及新增分别居全省第7位和第6位；全市本外币各项贷款余额1559、7亿元，较年初增加298、9亿元，贷款余额及新增均居全省第6位。

>二、狠抓企业上市，直接融资工作实现了新突破。

把加大企业上市融资作为工作的重中之重，积极组织各类上市培训推介活动，加强重点企业跟踪服务，有力地推动了企业上市工作。

一是积极抓好企业上市培育工作。5月初，对全市年净利润超过500万元的重点骨干企业和年净利润超过200万元的科技创业型中小企业进行了调查统计，归类划分并筛选出了50个拟上市备选企业，为培育后备上市资源提供了基础资料。

二是努力营造良好上市环境。深入企业加强调研，充分了解企业在改制上市过程中的政策需求，拟定了推动我市企业上市工作的政策规定；邀请省证监局党委委员、局长助理赵洪军做企业上市辅导报告，系统讲解企业上市的重要意义、有关规定和具体要求，加深了企业对资本市场的认识；先后4次组织20多家企业参加了省金融办组织的各类上市培训活动，调动了企业上市的积极性。通过多种渠道，与中信万通、国泰君安、中信建投、京缘投资、建银投资、鲁信高新投等知名证券公司、投资公司、会计师事务所进行接洽交流，达成合作意向，为拟上市企业提供专业化服务。积极争取上级部门支持，由分管市长带队先后六次到省金融办、省证监局和中国证监会汇报工作，进一步密切了同上级部门的关系。

三是建立拟上市企业定期沟通汇报制度。加强工作调度，及时掌握企业上市进展情况，帮助企业协调解决上市进程中的困难和问题。金正大于9月8日在深圳中小板挂牌，募集资金15亿元，这是1999年以来我市境内上市的第一家企业。鲁兴钛业、龙岗旅游分别在天津股权交易所和美国纽约纳斯达克交易所挂牌交易。宏艺科技上市申报材料已上报到中国证监会创业板发行部，目前正在根据反馈意见补充有关材料，史丹利上市材料已经中国证监会受理。力士德机械正在进行上市辅导，立晨物流正在筛选新的上市项目筹备再次上市申报，兴盛矿业、罗欣药业正在筹备异地二次上市，雷华塑料、新港集团正积极筹备境外上市。

>三、强化发展理念，金融机构引进及新型农村金融机构建设迈出较大步伐。

牢固树立金融产业化理念，不断提高金融业自身发展的组织化程度，提升金融业在全市服务业发展中的支柱地位，增强金融业对经济社会发展的引领带动作用。

一是切实加大金融机构引进力度。经过各方面的积极努力，今年以来，浦发银行临沂分行、招商银行临沂分行及莱商银行平邑支行开业运营，华夏银行、兴业银行在我市设立分支机构工作已经省银监分局批准筹建。同信证券、金鹏期货临沂营业部相继开业运营。

二是大力发展农村新型金融机构。村镇银行建设实现突破。12月29日河东区齐商村镇银行开业，这是我市设立的第一家村镇银行，也是20xx年以来全省开业运营的第6家村镇银行；中国银行总行和新加坡淡马锡公司在沂水县设立村镇银行拟于明年初开业，其他县区村镇银行建设工作正在扎实推进。小额贷款公司试点发展迅速。加大向上争取力度，积极做好企业推选和材料上报审核工作，在省金融办的关心支持下，全年新设立小额贷款公司11家，使全市小额贷款公司总数达到14家，居全省第3位；积极协调各银行机构为小额贷款公司配套融资，加强业务监管，促进了小额贷款公司健康运营；20xx年开业的13家小额贷款公司注册资金13、9亿元，今年累计向社会发放贷款22、75亿元，其中累计支持中小企业231家，个体工商户296户，“三农”业户977户，实现营业利润945、2万元，较好地发挥了小额贷款公司“小额、分散、及时”的优点，为“三农”和中小企业、个体经济发展提供了有力的资金支持。

三是大力支持地方法人金融机构发展。支持临商银行战略转型提升，练好企业“内功”，拓展发展空间。今年以来，宁波慈溪支行，郯城、临沭、费县、沂南支行及宁波北仑支行等相继开业。按照临沂市农村中小金融机构银行化改革发展规划要求，积极推动费县农合行组建农村商业银行。四是加强金融调研工作。撰写了《关于探索建立股权交易机构的汇报》、《关于全市金融支持商业地产发展情况》等有分量的调研报告，对服务领导决策、促进地方经济发展等发挥了重要作用。

>四、坚持统筹兼顾，保险担保证券期货业得到较快发展。

召开了临沂市保险业第四次会员代表大会，选举产生了新一届协会领导集体，全面加强协会自身建设，进一步提高了执行能力和服务水平；扎实开展了“让消费者满意行动”活动，市保险协会与各保险公司签订了“让消费者满意行动”承诺书，增强了保险机构的服务意识和社会责任；组织了市人大视察保险业活动，展示了我市保险工作成就，提高了各级各部门和社会各界对保险工作的关注度；与市银监分局、保险业协会制定下发了《关于加强银保合作规范银行代理保险业务的通知》，对规范银代市场发挥了积极作用；积极开展政策性涉农保险，小麦、玉米和能繁母猪入保工作进展顺利，20xx年底，政策性涉农保险风险责任金额达到5、8亿元。20xx年，全市各类保险机构54家（其中今年新开业4家），从业人员4、4万人；全市各类保险机构全年累计实现保费收入76、3亿元，同比增长38%，累计支付赔款和给付保险金预计15、3亿元，为全市承担各类风险责任金额逾7000亿元。

融资性担保公司规范整顿工作扎实推进。按照省政府会议要求，专门召开了全市融资性担保公司整顿会议，并按要求分批做好材料审核上报工作。目前已有市担保公司、天诚、亿盛、华瑞、鑫源、鼎力等6家公司通过了省金融办重新确认，中联、兰田、莒南等公司材料已上报省金融办等待审批。20xx年，全市开展业务的28家担保机构担保额达到76亿元，比上年增加29、3亿元，增长62、7%。证券业方面，全市证券公司营业部6家，新开户数18326万户，全年累计交易额1536、2亿元。期货业方面，全市期货公司营业部4家，全年交易283、8万手，交易额1910、67亿元，上交利税76、08万元。

>五、加大工作力度，化解和处置不良贷款取得明显成效。

发挥部门职能作用，将化解企业不良贷款当作一件大事来抓。

一是推动成立了金融资产处置服务有限公司，为金融机构不良贷款处置提供评估、拍卖、核销“一条龙”服务，当年处置不良贷款万元。

二是将涉及不良贷款数量较大、金融机构较多的企业列为重点，与法院、银监部门协调配合，充分利用贷款核销、资产重组等手段提高处置效果，加大对重点企业不良贷款处置力度，建设银行在平邑一中的债权问题已圆满解决；雅美纺织、澳龙物流、罗湖房地产等重点企业不良贷款处置基本得到解决；欧亚达、中山浆纸、舜禾农工贸、正义纺织不良贷款处置工作正在积极推进。

三是开拓思路，支持农信社通过利用土地、林权置换不良贷款等多种有效手段，加大不良贷款处置力度，全年置换不良贷款24、89亿元。20xx年，辖内银行业金融机构不良贷款余额70、4亿元，较年初减少30、5亿元；不良贷款占比4、5%，较年初下降3、23个百分点。

>六、狠抓政策推动，全市金融业发展良好氛围进一步形成。

以落实《^v^临沂市委临沂市人民政府关于进一步加强金融生态环境建设的意见》（临发〔20xx〕28号）为总抓手，把优化生态环境、加强政府服务贯穿工作始终，积极协调各有关方面，推进信用环境、行政环境、司法环境、舆论环境等建设，营造良好的金融发展环境。

一是制定了《临沂市金融生态环境建设量化考核办法》，对各县区金融运行状况、社会信用环境、政策支持环境、司法支持环境、域外金融机构贷款、金融机构综合评价六个方面实行量化评分、全面考核，督促引导各县区加大金融生态环境建设，在全市上下进一步形成重视金融工作、加快金融发展的良好氛围。

二是制定了《临沂市金融突发事件应急预案》、《临沂市金融稳定工作联席会议制度》，加强对金融突发事件应急处置工作，为维护全市金融稳定、确保全市金融安全提供了制度保障。

三是制定了《关于金融支持临沂市高新技术产业发展的指导意见》和《关于在河东区、平邑县、沂水县开展农村土地承包经营权抵押贷款试点的意见》，在兰山区和费县开展了集体土地租赁权抵押贷款试点工作，积极推动“三押一推”工作，动产抵押、股权质押、商标专用权质押和企业信用体系建设取得了显著成效。

四是扎实开展了“金融知识进万家·走进临沂”大型展览活动，市委、市人大、市政府、市政协主要领导和各县区、各部门、社会各界4万多人参观了展览，普及了金融知识，推介了金融产品，树立了金融形象，收到了良好效果。

**金融街在线工作总结15**

>调整信贷结构 促进商品流通

20xx年是^v^提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

>调好两个结构，活化资金存量

今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任条，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

>（一）调整好一、二、三类企业的贷款结构

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合20xx年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。

到年末，一类企业的贷款比重达％，较年初上升个百分点，二类企业达％，较年初下降个百分点，三类企业达％，较年初下降个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

>（二）调整好商业企业资金占用结构

长期以来，由于我市商业企业经营管理水平不高，致使流动资金使用不当，沉淀资金较多，资金存量表现为三个不合理：一是有问题商品偏多，商品资金占用不合理；二是结算资金占用偏高，全部流动资金内在结构不合理；三是自有资金偏少，占全部流动资金的比重不合理。针对这三个不合理，我们花大气力、下苦功夫致力于现有存量结构的调整，从存量中活化资金，主要开展了以下几个方面的工作：

>1．大力推行内部银行，向管理要资金

我们在20xx年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长％，而购、销、利的增幅均在30％以上，资金周转加快27％。据统计，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

>2．着力开展清潜，向潜力挖资金

针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

>3．全力督促企业补资，向消费挤资金

％，压缩各种结算资金688万元，使结算资金占全部流动资金为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动基金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

由于我们开展以上工作，使我市商业企业的资金占用结构得到明显改善，全年处理各种积压商品595万元，使商品适销率由去年的85％上升至91比例控制在32％以下。

全年补资158万元，使自有资金占全部流动资金的比重由年初的％上升％。 通过调整两个结构，促进了资金存量向好企业投入，加快了资金周转，盘活了大量资金，使一方面资金需求量大、一方面资金占用严重不合理的矛盾得以缓解。 实行商品监测，搞好商品供应 商品是否丰富、价格是否平稳，是判断市场优劣的标准。商业信贷的任务就在于及时、足量地把资金输到穴位上，支持商业部门及时组织商品供应市场，避免市场紊乱，我们采取的措施是：

>（一）进行商品排队和监测

为保证市场供应，了解消费者对哪些商品最为敏感、最为需要，年初，我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了商品排队，排出了97种畅销商品、134种平销商品和69种滞销商品，通过排队，摸清了市场状况，找到了工作着力点。为使商业部门的采购既能充足供应市场，又能防止积压，减少资金占用，我们集中对火柴、肥皂、奶粉、搪瓷用品等50种商品进行监测，设置了监测卡，每旬统一对这些商品的进、销、存、价格等方面进行监测分析，然后及时指导商业企业调整采购重点。

如今年4、5月份，我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱，市场价格混乱，及时提供资金支持百货站重点采购。仅7天，就使市场火柴充裕起来，价格回落到正常水平。

在支持商业企业经营中，我们还从大处着眼，引导企业把近期市场和远期市场结合起来，把短期效益和长期效益结合起来，把企业效益同社会效益结合起来，以求得市场的长期稳定。如今年6月份，我市蒜苔取得大丰收，一时间蒜苔市场价格迅速下落，广大农民普遍为销路和价格发愁。我们认为，如果蒜苔价格下摆过低，肯定要刺伤菜农的积极性，明年的蔬菜市场肯定要受影响，为迅速解决问题，保持蔬菜市场的长期稳定，我们建议市政府召开了由财政、税务、各乡镇、市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议，适时制定了保护莱农和蔬菜公司利益的政策，理顺了各方面的关系。我们及时发放贷款100万元，支持蔬莱公司存储外调蒜苔120万斤，迅速稳定了市场价格，保住了市场，为菜篮子问题消除了隐患，市政府对我们的工作予以高度评价。

>（二）压集体、保国营，重点支持国营零售企业

国营零售企业直接面对消费者，担负着供应市场、平抑物价的艰巨任务，其经营好坏对市场关系重大；而集体企业普遍管理水平低，且多追求盈利，不承担保市场的责任。

为此，我们确定了压集体、保国营、重点支持零售企业的贷款投放序列。今年在商业贷款基本不增加的情况下，6户国营零售企业贷款上升175万元，而17户集体商业企业下降232万元。由于我们支限分明，使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高，完成购、销、利为4079万元、6788万元和179万元，分别比去年同期增长％、％、％，资金周转较去年同期加快％。 重视决算审查，搞好综合反映

为使商业企业取得扎扎实实的经济效益，维护流动资金的完整无缺，我们于年末抽出专门人员对全部商业的效益进行审查，共审查出虚假利润134万元，并及时采取果断措施，督促企业调整了帐务，保证了年终决算的真实性、准确性。 今年，我们还重点抓了综合反映工作，努力当好领导参谋，共写出经济活动分析、调查报告、专题总结、论文、经济信息等249篇，被有关部门转发录用的达169篇，通过写作，同志们的业务素质也有了明显提高。

>抓政治思想工作，促廉政建设

今年，我们始终把政治思想工作做为工作中重要的一环，坚定不移地执行党的路线、方针、政策，自觉地、坚决地抵制资产阶级自由化思潮的侵蚀。为惩治\*\*\*\*、重振党威，我们还狠抓了廉政建设，制定了实施方案，坚决做到不吃请、不受礼、不以贷谋私，清正廉洁，把我们建成一个团结的集体、战斗的集体、朝气蓬勃的集体。

20xx年过去了，新的一年即将到来，我们决心坚定地贯彻治理整顿的总方计，着力调整信贷结构，再创新成绩，再上新台阶，大力促进我市的商品流通，为发展经济，振兴聊城做出贡献。

**金融街在线工作总结16**

自20xx年x月以来我很荣幸来到xx公司从事金融销售工作，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

>一、对公司的认识

从刚到xx公司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xx省xx公司在整个金融业推广智能分析系统，我负责学习省试点安装调试。经过几天的测试以及与捷尚技术员沟通最终完成了xx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。二胜作的预见力和前瞻性还不够强。三胜作的灵活性还不够。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。

**金融街在线工作总结17**

经过在银行的1个半月的实习，我从客观上对自我在学校里所学的知识有了感性的认识，使自我更加充分地理解了理论与实际的关系。我这次实习所涉及的资料，主要是第三方存管业务，其他一般了解的有储蓄业务、信用卡业务、贷款业务。工作包括最先简单的录入、统计和之后的前台营销、接待工作。

>实习资料

在实习的前两个星期，我在五角场支行的电子产品部学习银行的最基本工作，如录入、统计、制表、复核等。透过这些简单的工作，我了解了银行卡业务的基本操作流程，未接触银行工作前看似简单的一张信用卡，是务必经过评估、审核、录入、复核、存档、编制、打印等一系列完整严密的手续才能完成的。当中任何一个环节出了差错，都会带来繁琐的纠正工作。刚开始认为对于简单的电脑操作完全能够胜任的我，慢慢明白，最重要的不是快，而是准。除了银行卡的操作流程，在做一些杂事，如电话联络各所业务人员、大堂经理等工作时，我也深刻体会到银行不是简单的存款取款的渠道，而是一个具有性的完整的金融机构。银行的后台业务也包罗万象，每个部门都有自我工作的操作流程，而我这次接触的是电子产品部，主要学习的是第三方存管业务。

第三方存管作为一个新出台的业务，不仅仅给了证券市场一股新的气象，也给了我全新的力量，让我收获的不仅仅仅是简单的业务操作方法，且是工作背后那份深刻的认知体会—该如何做好一个银行人员。

>实习收获与体会

这次实习，除了让我对农业银行的基本业务有了必须了解，并且能进行基本操作外，我觉得自我在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一向生活在单纯的大学校园的我，这次的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。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不一样就是进入社会以后务必要有很强的职责心。在工作岗位上，我们务必要有强烈的职责感，要对自我的岗位负责，要对自我办理的业务负责。如果没有完成当天就应完成的工作，那职员务必得加班；如果不留意出现了错误，也务必负责纠正。

其次，我觉得工作后每个人都务必要坚守自我的职业道德和努力提高自我的职业素养，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，虽然客户可能是自我认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么务必得这么做。此刻银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务潜力和交际潜力。任何工作，做得时光久了是谁都会做的，在实际工作中动手潜力更重要。

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齐，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潜力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

很感谢实习单位给我这个这么好的实习机会，让我学习很多、成长很多、收获很多。

**金融街在线工作总结18**

今年以来，区金融办以区十一次党代表大会精神为指导，围绕建设西安国际化大都市东部新城目标，紧扣加快转变经济发展方式主线，广泛联系金融机构，多方位推介灞桥项目优势，在全市率先实现20xx年融资突破。积极拓展金融合作领域，探索融资工作新途径，已完成融资亿元。为加快“六个灞桥”建设做出了应有贡献。

>（一）深入推进创先争优活动

坚持把创新争优作为提升素质、锻造队伍的重要抓手，坚持星级评定长效化，建立^v^员为主力的融资项目攻关小组，围绕中心、深入调研、积极作为、勇打硬仗，开发融资项目6个，拿下国家开发银行20xx年对XX市区县平台信贷的\'第一单。三月份以来，积极开展以“调查研究，开阔思路，提升服务能力”为主题的三问三解活动，要求全体干部全年下基层调研不少于30天，重点参与人员下基层调研不少于60天，扎实开展“六进六谈六查”，在机关内部、服务对象、联系点困难群众中开展访谈48人次。确定了7方面需要解决的问题。从机关建设做起，以强化纪律为主题，修订了六项管理制度，并将监督考核责任落实到人；启动“机关早读”活动，为全体干部推荐经济类、人文类图书24本。围绕经济困难人群、社会弱势群体遇到的难题，坚持分类推进、尽力而为，机关干部捐赠1600多元为群众解决实际生活困难，帮助联系点刘家底村梳理发展思路，积极参与新农村建设帮扶活动。改善群众最关心、最直接、最现实的问题。

>（二）全力开展融资项目推介

今年以来，在困难重重的大环境下，我们一手抓银行融资，一手抓债券发行。策划、包装了西安现代纺织产业园区土地储备项目，在国家开发银行取得贷款亿元；根据企业债券发行要求，积极配合债券主承销机构完善债券报批资料。

根据区委、区政府20xx年重点项目册，结合各家金融机构信贷方向包装策划项目，并积极向国开行、农发行、建行、农行、西安银行推介融资项目6个，部分项目项目信用结构方案已初步获得相关银行认可，金融合作小环境呈良性发展态势。

>（三）项目资金拨付

积极协调相关单位，按照国家开发银行等金融机构要求，妥善解决项目资本金问题，指导协助项目单位整理工程资料5套，全面完成20xx提升街区环境整治、市容市貌整治、部分道路社区周边整治三项目万元工程款拨付；完成XX区街道设施完备及环境净化工程项目29笔计万元工程款支付。

>（四）做好小额贷款公司业务指导和监管

今年以来，我们按照《XX区小额贷款公司试点工作实施办法》相关要求，加强对区内已成立的XX市XX区川渝鑫源小额贷款有限公司、西安汇通小额贷款股份有限公司业务指导和督促，完善相关风险防范机制，重点防范小额贷款公司非法吸收公众存款或变相非法吸收公众存款风险。建立公司运营月报月送制度和检查抽查机制，随时查大帐、查合同、访客户，上半年开展非法融资集中排查2次，有力杜绝了非法集资、非法吸收公众存款、虚假合同、高li贷等金融违法行为，保证了各企业良性运转，维护金融稳定和社会秩序稳定。

>一、制约融资工作的主要问题

一是我区政府债务率过高，已超过银监部门的风控线，金融机构对我区大额项目融资已提出严格限制；二是我区融资平台依然是相关部门监管重点，政策限制过多，多家金融机构闻“平台”而却步；三是缺乏可用于贷款抵、质押的有效资产，是我区“软肋”，无法满足大部分金融机构的贷款要求。

>二、下半年工作思路

一是继续跟进协助做好20xx西安保障性住房集合债券报批工作；二是做好西安银行洪庆地区土地储备项目策划、包装工作，并力争在三季度完成项目融资工作。三是紧跟国家宏观政策，积极寻找政策窗口，不断加强与各金融机构沟通力度，力争实现项目融资新突破。

**金融街在线工作总结19**

从20\_\_年11月30日入司已经三个月时间，在此期间公司领导和同事在工作和生活方面给予我很多帮助。公司客户服务中心刚上线阶段，通过日常工作学习自己对客户服务中心建设和客户服务有了更高的认知，同时积极与领导和同事进行沟通，尽快的融入了\_\_证券这个集体。在试用期阶段自己主要负责完成以下工作：

1、由于公司客户服务中心的客户服务平台正处于开发阶段自己进入公司，利用之前的工作经验自己首先提出客户服务平台功能需求，在20\_\_年12月14日和12月22日组织总部和营业部客户服务中心工作人员对客户服务平台进行测试，同时将测试结果及时反馈给金正公司工作人员，并且与金正公司工作人员进行沟通商讨对客户服务平台的功能完善，并于20\_\_年1月15日完成功能完善建议提交金正工作人员;

3、每月定时对总部和营业部客户服务中心话务进行抽查质检，并且将话务中存在的问题进行汇总发送给各相关工作人员，并对质检问题进行沟通，同时每月提交客户服务中心质检月报，通过此项工作来提高客户服务中心服务水平;

4、从20\_\_年1月客户服务中心客户服务平台坐席系统上线之后，开始接听客户咨询电话，通过在接听客户电话过程中来促进业务知识的学习，同时提高自身客户服务意识;

5、每日组织客户服务中心人员的晨会，通过晨会来了解当时市场资讯，共同学习每日疑难业务知识和新业务知识，同时学习公司近期工作任务与重点;

6、针对客户服务中心工作流程和标准使用语及相关工作对北京营业部相关工作人员进行培训，通过培训学习了解客户服务中心工作流程和提高服务认知;

7、在总部和营业部客户服务平台坐席系统上线之后，指导营业部通过坐席系统完成新客户回访工作，并且及时解决营业部外呼人员在外呼过程中出现的问题;

8、根据公司领导要求同时为了加强公司各部门业务相通，每日收市后负责搜集整理当日疑难业务，并且每周将疑难业务汇总发送总部经纪业务部各位领导和各营业部客服主管。

通过以上工作任务的完成自己发现在很多方面仍然需要改进：

1、加强业务知识的学习，通过不断的接听客户咨询电话过程中发现对于公司很多业务知识方面自己仍然需要加强学习，从而才能提高对客户的服务水平;

2、加强团队沟通协作，加入新的集体之后，并且在公司客户服务中心建设阶段必须很好与领导和同事沟通才能保证各项工作的开展与完成，尤其根据公司客户服务中心发展目标，积极加强与各营业部客服主管的沟通;3、对于公司客户服务中心建设阶段，应该利用自己之前的工作经验与客户服务中心运营管理的认知加强创新能力，寻找合适公司客户服务中心建设的方式方法。

在正式成为\_\_证券的一员之后，根据试用期发现的不足认真改进，同时积极完成公司领导分配的任务工作，对公司客户服务中心建设工作作出自己的努力。按期完成总部和各营业部客户服务中心客户服务平台坐席系统的上线工作，认真协助公司各营业部客户服务中心的上线工作，同时认真协助完成对公司客户服务中心制度建设，而且加强对自己今后负责的客户服务中心呼入组的团队建设管理，积极主动配合领导和同事开展各项工作。

**金融街在线工作总结20**

20××年对于股票市场可谓是经历了一个严冬，股指从年内的最高点3067点一路下探到2134点跌了30%。随着大盘的一路下跌，工作越来越困难，信心一天天丧失，情绪一天天低落下去，有段时间在外面发材料，发现人们只要一听是证券，就像躲瘟疫一样，老股民们告诉我，现在他们谁也不信了，死套就死套了，干脆不动了，更不想了解了，免得闹心伤神。个别新股民们直接惊讶“你们还在卖股票啊？听说都赔死了，你们还想再让别人赔啊？”简直其气死人。对于股

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！