金融年终工作总结

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

金融年终工作总结篇一

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□x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假钞培训学习，为今后工作夯实了理论基础□x年10月，在竞争上岗中，我竞聘到x□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x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。

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□x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。

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x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x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。

金融年终工作总结篇二

新年刚至，分行就结合自身实际，抢先抓早，在全面谋划20年各项工作的同时，对一季度提出了六项具体工作措施和要求。

一、精心部署早布局，努力实现开门红。

早在去年12月中旬，市分行就分别召开党委会、行务会对资金组织、贷款营销、中间业务收入等市场营销工作进行了安排部署，并迅速制订下发了《关于认真做好20年一季度重点工作的指导意见》，提出了一季度各项业务经营奋斗目标。即，到一季度末，营销有效贷款0万元;实现财务净收入4750万元，其中实现中间业务收入600万元;各项存款净增50000万元，全年余额突破50亿元大关;借记卡发卡达到21000张;实现不良贷款净下降500万元，非应计贷款利息清收达到200万元。围绕上述目标，各县(区)支行必须切实增强加快有效发展的紧迫感和责任感，及早筹划安排，扎扎实实做好一季度重点工作，努力实现各项业务首季“开门红”，争分夺秒，积极争取工作的主动权，为圆满完成全年各项目标任务开好局、起好步。

二、把握机遇抓存款，确保增量及市场份额持续稳定增长。

为了确保全年存款净增6个亿、余额跨越50亿目标，一季度全行在资金组织上要重点抓好四项工作措施落实。一是牢牢把握“两节”前后城乡居民收入相对集中、农副产品集中上市、外出务工农民返乡、商品交易活跃等季节性特点，进一步抓好适销产品宣传和柜台服务工作，切实以优质、快捷、高效的服务赢得广大客户的信赖和支持，不断提高个人优质客户市场影响力和竞争力，全力确保个人存款大幅度稳定增长。二是抓住年末岁首行政、事业单位集中拨款、企业资金结算回笼机遇，有重点地做好客户拜访维护工作，为全年实现机构类客户占有量在县域内达到50%奠定基础。三是牢牢关注铅锌企业一季度价格可能上扬的趋势，千方百计提高法人客户销售资金归行率，确保重点客户销售资金回笼归行。四是大力开展“大行德广、伴你成长。金钥匙春天行动”，充分利用广播电视、报纸专栏等媒体，并通过举办银企联谊会、组织上门服务、文艺演出等丰富多彩的宣传营销活动，全方位、多视角宣传金融产品经营优势，进一步提升农业银行的良好形象。

三、及早行动抓营销，努力提高资金运用效益。

要积极适应新形势、新任务的需要，以新的视野和思维积极主动寻找本行资产营销的切入点，切实按照“抓大、拓中、不放小”和“好”为标准的原则，在确保贷款风险可控的前提下，千方百计营销有效资产，努力做到早投放、早见效。一是重点抓好大行业、大系统、大客户的营销工作。文县、武都、成县、徽县、西和支行要继续在“南水北矿”上做文章。对已审批授信的徽县洛坝集团、东城集团公司、独一味制药有限公司等贷款，要在近期全部投放到位;高度重视交通、电力等行业的信贷需求，严密关注其重点建设项目的进展情况，并实行跟踪营销;高度关注学校医院等传统机构类客户的信贷需求，积极尝试旅游、广电类项目。二是大力营销个人贷款业务。大力营销以个人定期储蓄存单、凭证式国债、人寿保单为权利凭证的小额质押贷款，以押旧(房)贷新(房)为主要形式的个人住房贷款，以商铺房抵押、额抵押为主要形

式的个人生产经营贷款。充分利用个人征信系统信息资源，细分客户，重点培植和发展以国家公务员、教师、医生、系统性优质企业从业人员等收入相对稳定的个人客户群体，积极稳妥地拓展网点服务半径内的城乡个体户和农村种养大户、致富能手等经营相对稳定的个体私营业主客户群体，力促个人信贷业务稳步快速发展。三是紧密围绕“三农”和县域经济，有针对性地瞄准农业产业化骨干龙头企业、成长型中小企业、经营性基础设施建设、资源性矿产、水电开发项目和县域优质机构、个人客户，着力调整优化农业信贷结构，积极培育农村金融市场新的效益增长点。四是进一步加强和完善对等公关、分级营销的组织保障体系，切实形成行级领导主攻系统性、集团性大客户，部门负责人主攻重点户，客户经理和员工全面营销个人优质客户的全员营销机制。

四、坚持不懈抓清降，努力提高信贷资产质量。

一是对法人客户不良贷款继续实行领导和部门包挂清收责任制，认真制定并落实清降措施，及早深入重点企业及大户进行跟踪清收，努力提高清收效率。二是充分发挥总分行有关不良资产清收管理的激励措施，加快清退进度。积极按照“三个有利于”的原则，在坚决维护贷款债权的同时，及时有效做好不良贷款的清收处置工作。三是创新不良贷款清收处置措施。坚持以货币清收为主，以委托代理清收、经营责任清收为补充，建立健全市场化清收处置机制，加快自然人不良贷款清退步伐。加强完善考核激励机，不断激发全员清收的积极性和创造性。同时，严格控制新增贷款风险，认真落实贷后管理工程，确保正常贷款按期收回。

五、努力拓宽增收渠道，加快中间业务发展步伐。

要牢牢把握“两节”前后城乡居民流动高峰有利时机，不断加大宣传营销力度。一是及早行动，坚持抓好保险代理工作。在深入分析近两年开展保险代理工作经验教训的基础上，认真研究新的营销办法和措施，切实为全年保险代理业务营销

工作打好基础。二是依托营业网点和前台业务部门，不断改进服务方式，提高服务质量，进一步加大银行卡营销力度，确保银行卡手续费收入持续稳定增长。三是千方百计拓展各类代理业务。在认真做好代理他行业务、代发工资、代收水电费、通讯费等现有代理业务的同时，主动出击，大力拓展代收税款、代理财政、社保资金、以及金融同业机构和企事业单位各类业务，继续做好基金、国债、银证通等业务的营销工作，不断拓宽中间业务收入渠道。四是加大网上银行业务推广力度。积极采取向我行存款大户、信贷大户、结算大户，以及职业稳定、收入较高的公务员、企业中高层管理人员寄送产品资料、演示推介、减免年费和工本费等手段，全面营销网上银行业务，努力推动网银业务上规模、见效益。

六、加强廉政建设、安全保卫和员工思想工作。

严格执行总、分行党委有关廉洁自律的各项规定和要求，“两节”期间坚决禁止系统内攻关拜年活动，反对铺张浪费等不良陋习。坚持“股改、经营和安全”三大责任“一把手”负责制，严防死守，确保“两节”期间不发生任何问题。认真开展安全保卫大检查，特别对管理、金库守护、计算机系统管理、印押证管理等重点部位和重点环节，坚持定期或不定期的检查抽查;严格按规定做好防暴、消防、计算机事故预案演练，进一步提高全体员工处置突发事件的能力。不断加强对可疑性、苗头性问题的排查，及时采取果断措施，超前防范，切实把各类事态消灭在萌芽状态，确保全行财产和人身安全。充分利用节日期间积极开展多种形式的“送温暖”活动。认真做好离退休、内退员工和困难员工的慰问工作，力所能及地帮助困难员工解决工作和生活中的实际困难，切实让广大员工感受到组织的关怀和温暖。切实加强员工政治思想教育，进一步激发全员干事创业的积极性，坚定全行上下对我行改革发展的决心和信心，积极引导广大员工理解、支持和参与农业银行的改革与发展，为全年各项目标任务的全面完成奠定坚实的基础。

金融年终工作总结篇三

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18.1%，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5.4亿元;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26.8亿元，当年累计为中小企业和“三农”发放贷款2083笔、金额*亿元，贷款余额为20.3亿元。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43.6亿元，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。金融办年度工作总结金融办年度工作总结。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16.7%，年度新增贷款66.9亿元，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。

金融年终工作总结篇四

客观地表述任务完成情况,取得的成绩,要用数据说话。

比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。市场占有率多少，与去年相比增长了多少，产品见货率多少，是提高还是降低了。

2、简要分析

针对上述的事实(数据)，简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

3、特别说明

若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验，可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

注意销售数据分析：

运用科学、准确数据说话，做到有理有据，简洁、真实、有效，体现“运用科学数据,把握市场机遇”的能力。

1)区域总体数据分析：作为大区经理应该通过这个数据分析，体现你的“大区”全局思维与管理(有与竞争品牌销售对比数据)。

2)管辖省级数据分析：具体到每个省、地市数据分析，能够反映你了解掌握各区域，市场的市场与销售情况(有与竞争品牌销售对比数据)。

3)品牌、品类数据分析：通过品牌、品类数据分析，能够反

映你了解掌握各品牌、品类销售比例、市场占有率、投入与产出比等。

4)终端销售数据分析：运用零售市场数据说话，能够反映你了解掌握各终端销售与经营情况(有与竞争品牌销售对比数据)。

金融年终工作总结篇五

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3年了，从工作到，从生活到实际，每3一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，筑起一道坚固的安全防范长堤。

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。

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。