

2023年银行工作金融方向思想汇报(通用5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行工作金融方向思想汇报篇一

20__年，我办以推进前海深港现代服务业合作区金融创新发展为突破点，继续推动落实各项金融优惠政策，完善金融基础设施和环境，吸引各类金融机构在我市集聚，增强我市金融业的聚集力和影响力。在金融改革创新方面，积极推动股权投资基金和小额贷款公司试点的创新发展，为我市民间资本市场的开放做出有益的探索。同时，圆满的完成了市政府交办的各项工作任务。

一、20__年工作总结

过去一年，我办认真组织落实市政府支持金融业发展的各项普惠政策，并针对重点扶持的金融领域，不断加大和完善政策扶持力度，继续打造我市的金融政策高地，以吸引金融机构在我市集聚。20__年，我市共有12家金融机构落户。其中，4家总部机构，8家一级分支机构。至此，我市金融机构总数达到220家，其中总部机构78家。

(二)全力推进深圳金融中心区建设及金融产业园区规划建设

金融用地全部安排完毕并基本完成用地出让程序，陆续进入设计施工阶段。

2、协调跟踪平湖金融基地规划建设。龙岗平湖金融产业服务基地各项工作进展顺利，基地一期基本具备了入驻条件。同时，基地的入驻标准、开发建设和管理运营方案已经市政府原则同意，我办开始受理金融后台机构入驻基地的需求，并初步提出了首批入驻项目的选址方案。

3、积极推动南山后海金融区规划建设。目前一期已安排大成基金、中山证券入驻，选址方案已市政府批准，正在启动土地出让程序。

4、积极协调科技园金融服务技术创新基地的招商入驻工作。目前，园区一期已圆满完成招商，初步形成了金融与科技企业汇集、科技与资本良性互动、经济效益和社会效益明显，具有鲜明特色的金融服务业园区。

(三) 积极推进小额贷款公司试点工作

截止20__年11月31日，共有30家小额贷款机构经批准正式开业经营，另有9家已通过评审并获得试点资格、即将开业。初步统计，目前营业的30家小额贷款公司注册资本合计人民币28.89亿元，自开业以来已经累计发放贷款240051笔，为社会解决了138.408亿元融资需求；同时，本年度新增贷款86.29亿元，贷款余额42.72亿元，不良贷款余额1.70亿元，营业收入8.52亿元，净利润3.16亿元。

具体工作如下：

1、继续严格把关新设小额贷款公司资格审核程序。20__年，经市政府同意取得小额贷款试点资格的新设小额贷款公司共有16家。在审核环节中，我办严格遵循“择优限量”的标准，采取对主发起人和股东资质进行资料审核，实地调研，约谈股东高管等方式，谨慎稳妥推进小额贷款公司的各项试点工作。

2、逐步建立健全小额贷款公司日常监督机制。20__年，我办通过建立日常数据跟踪机制对小额贷款公司实行非现场监管，并定期走访小额贷款公司，听取公司管理层对公司发展的意见和建议，加强小额贷款公司的风险防范和处置机制。

3、建立小额贷款行业协会，加强小额贷款行业的自律组织。在我办的指导和帮助下，20__年5月，在深圳市登记注册的小额贷款公司作为共同发起人，成立了深圳市小额贷款行业协会。协会成立近半年来，在小额信贷自律管理、经营协调、行业维权和专业培训等方面做了大量工作，举办了我市首届小额贷款业务创新发展高层研讨会，制订了《深圳市小额贷款公司运营守则》，提出了小额贷款公司税收问题的解决建议方案。协会还积极协调解决信用信息系统导入问题、研究行业互保尽融资方案，筹建小额贷款行业消费者权益服务总站，探索开展投诉与咨询的受理工作，调研行业发展现状，提出相应的对策和建议等工作。

(四) 出台我市股权投资基金发展的优惠政策，巩固和强化我市股权基金行业在国内的领先地位。

20__年7月，我办起草并报市政府同意，出台了《关于股权投资基金业发展若干规定》。该政策颁布后，我办积极会同有关部门，深入落实针对我市股权投资基金行业的有关政策措施，引导股权投资企业规范、稳健发展。一是协调市市场监督管理局改进工商注册程序，给予股权投资基金企业工商注册变更的便利；二是协调市公安局给予办理赴港澳通行证便利。三是协调市财研究制定奖励申请程序。目前，我办正在与市财研究制定《关于促进股权投资基金业发展的若干规定》奖励申报指南。

1、根据市政府统一部署，我办全程参与了前海深港现代服务业合作区总体规划的编制和赴京汇报工作，重点负责其中创新金融部分；并于20__年12月，陪同市领导赴港进行前海合作区的金融招商推介。

2、不断加强宣传力度，进一步引进外资金融机构，吸引部分在港金融机构在深圳设立地区总部以及后台业务中心、产品研发中心、客户服务中心、金融业务及数据备份中心。

3、积极推进深圳通与八达通互联互通工作，推动银行、终端建设机构、小额支付卡发行机构等依托平台开展合作，促进跨境业务健康有序发展。

(六) 大力推进保险创新试验区建设

20__年，我办陪同办领导全程参与市政府与中国保监会签署的《建设保险创新实验区建设合作备忘录》，备忘录将以商业车险定价机制为突破口，推动保险创新实验区建设进一步深入发展。同时，我办参与解决非深户籍保险营销员社会保险问题。在有关部门的共同协调努力下，非深户籍保险营销员参保问题获得了妥善安排和解决。

(七) 深圳金融代表团成功出访中国台湾，深台金融合作取得成效

根据“中国台湾”广东周”活动的统一安排，8月深圳金融代表团对中国台湾金融界进行了访问，并成功举办了“深台金融合作恳谈会”，签署三项合作备忘录。此次金融代表团是深圳有史以来级别最高、行业分布最广、人员最多的一次金融代表团，受到深台两地金融界及媒体的高度关注。

此次深圳金融代表团赴台访问为深台金融合作提供了良好的契机。深圳金融业优良的发展环境、蓬勃的金融市场、政府的大力支持给中国台湾金融界留下了深刻印象。中国台湾金融界丰富的行业经验、优秀的营销理念使深圳金融界收获良多。金融代表团返回深圳后，深台两地金融业交流合作频繁。

银行工作金融方向思想汇报篇二

一、认真学习党和国家的金融工作方针政策，把牢自己思想关

二、工作认真严谨，该自己做的从不推诿，高质量的完成本职工作

多年党的教育告诉我：我们的工作既要对数字负责，更要对人负责！从参加工作至今，我是这样要求自己的，也是努力这样做的；我认为：作为一个入党多年的老党员，在个人利益和社会良知之间，作怎样的选择应当是不言而喻的；我们可以不富贵，我们可以不腾达，但我们要时时处处对得起自己的良心！正是这种平和的心态，使我能正视个人的荣辱和得失，能不矫不燥的搞好自己的工作！

三、努力加强自身学习，提高各方面素质，为应对新的工作环境作好准备

银行业作为高技术普遍应用的行业，需要我们不断地充实和学习更新各方面的知识；从世界金融业发展的现状和趋势，到我行和兄弟行各种业务种类的特点和异同，再到接人待物的心理学技巧，都需要我们用心地不断进行知识的积累，更新和探索；作为特殊的金融服务行业，什么时候你的服务比别人更到位，更及时，更周到，什么时候你就具备了战胜对手的不二法宝，什么时候就会在日益激烈的竞争中脱颖而出！

银行工作金融方向思想汇报篇三

一、17年具体工作总结：

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

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、中银进取博弈理财等、以及贵金属的销售。

自身培训与学习情况：

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：

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；

三、来年工作打算

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。

银行工作金融方向思想汇报篇四

一、17年具体工作总结：

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

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、中银进取博弈理财等、以及贵金属的销售。

自身培训与学习情况：

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：

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；

三、来年工作打算

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。

银行工作金融方向思想汇报篇五

有人说，金融是经济的血液，很庆幸自己能加入输血者的行列，为中小企业解决融资困难尽自己的微薄之力。融资担保行业对我来说是一个全新的行业，也有幸公司能给我这个机会和平台，与公司一同成长。当前中国经济正面临着经济结构转型的关键时期，高通胀、低增长、高房价、低收入等一系列经济、问题摆在中国政府面前，采取稳健的财政政策和货币政策成为20xx年宏观经济调控的主基调，在这种市场流动资金严重不足的情况下，众多中小企业面临着一场生死之战，流动资金濒临断裂成为大多数企业共同面临的问题。对于担保行业的从业人员来讲，无疑是一次绝好的发展机会，当然陷阱和机会往往只是一步之遥。收益与风险同在，怎样在良莠不齐的客户群中，通过我们自己的专业知识和风险控制能力去糙取精，找出我们的准客户，是每个从业者必须具备的能力。但深知自己的能力还远远不及，作为业务人员，给自己制定了以下工作和学习计划，希望通过自己的努力和勤奋，能更快更好的完成各项工作。

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 and 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。

做业务离不开营销，一个好的业务人员不仅是会卖产品，更是会营销自己。树立良好的精神风貌和专业的个人形象，有道德、讲原则，在工作中游刃有余，展现自己独特的人格魅力，我想，营销的第一步已经成功了。怎样才能建立自己的营销体系，不仅能使客户找到你，还能与客户成为朋友，其中第一条就是得到银行、信用社、邮政储蓄等一系列金融机构的支持，与他们建立良好的合作关系，让他们为我们带来更多优质的客户。第二、让客户为你带来更多的客户，认真对待每一笔业务，用心对待每一个客户，相信他就会给你带来更多的客户，你的财富就会源源不断。第三、通过网络、媒体等公共平台寻找你的目标客户，当然也包括你的亲戚朋友都会成为你的帮手，有效的利用身边一切可以利用的资源、整合资源，相信就能事半功倍。

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“增大客户的还款意愿，增加客户的违约成本”，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，设计出最佳的反担保措施。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最强的，在反担保设计中做到“覆盖面广，核心抵押物突出，执行难度低，变现能力强”。

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。

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最大限度的提升，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。