

最新金融品牌营销工作总结(实用7篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

金融品牌营销工作总结篇一

通过这次的实习，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业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，我觉得学校和单位很大的一个不同点就是进入社会以后必须要有很强责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，必须要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，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，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的去解释为什么必须得这么做。

在银行职员的工作态度问题尤为重要，比如：在对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好，请签字，请慢走”；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。

这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历虽然很重要，但个人的业务能力和交际能力更为重要。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。

实习过程里使我深深体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，使我们具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

x于今年年6月1日至8月31日在我单位实习，实习期为三个月。他在工作中积极主动、态度端正、认真学习各项业务知识。如：个人住房商业贷款、个人住房公积金贷款、档案管理、会计、储蓄、银行信用卡等知识。通过学习书面材料和与员工交流，较快的掌握了一些业务知识，还协助完成了一些日常银行业务，这种积极的态度得到了领导和员工的一致好评。

在此期间他谦虚谨慎、勤奋好学，将大学课堂所学的金融知识与实践相结合，有较强的求知欲，并进行了仔细观察分析。实习期间踏实肯干、不怕吃苦、无一天缺席迟到。他待人诚恳、作风朴实，与周围同志和睦相处。该同志综合素质较好、表现很好、服从分配、认真负责，相信今后在学习工作中会取得突出的成绩。

希望x继续积极参加各种社会活动，不断总结提高，为毕业后步入社会打下扎实的基础。

金融品牌营销工作总结篇二

证券有限责任公司是由甘肃省人民政府组织筹建，经中国证监会批准，于**年5月18日成立的综合类证券经营机构。**年度，公司实施了增资扩股，注册资本达到155339万元。主要

股东有甘肃省人民政府国有资产监督管理委员会、兰州银行股份有限公司、上海九龙山股份有限公司、甘肃省电力投资集团公司、酒泉钢铁(集团)有限责任公司、中国星火有限公司、甘肃祁连山建材控股有限公司、重庆江南财务顾问有限公司、洋浦浦龙物业发展有限公司。

证券有限责任公司主要业务范围包括证券经纪、投资银行、证券投资咨询、财务顾问以及中国证监会批准的其他业务。公司拥有广泛的客户资源和良好的社会形象，在北京、上海、深圳、重庆、杭州、无锡、乌鲁木齐、合肥、西安和兰州等主要城市设有34家经营机构，并在北京设立了投资银行专业分公司，发起设立了华商基金管理公司，控股甘肃陇达期货公司。公司项目遍布全国，先后成功保荐一汽集团启明信息、北大荒、浙江龙盛、祁连山等十多家大型企业的上市与融资。经国家科技部、教育部批准，公司设有博士后流动工作站，拥有一大批高学历、高素质的专业人才，大学本科以上人员85%，硕士以上人员26%，拥有一批经验丰富、业务精湛的保荐代表人和专业分析师队伍。公司坚持“借力西部，放眼全国”的发展战略，凭借专业化的优质服务，诚信、务实、高效、敬业的团队精神，在竞争激烈的中国证券服务业中稳步提升份额。20xx年成功保荐首批创业板上市企业发行上市，成为首批保荐企业在创业板上市的全国17家证券公司之一。公司20xx、20xx、20xx连续三年荣获“省长金融奖”。

二、实习时间和地点

20xx年6月27日-----20xx年7月24日

乌鲁木齐扬子江路华龙证券乌鲁木齐营业部

三、实习目标

(一)根据学校统一集中实习的安排，完成大四的专业实习

四、实习内容

(一) 了解华龙证券概况

. 华龙证券的发展历程及其在中国证券业中的地位

. 了解并领悟华龙证券的企业文化

. 营业部的内部设置，下设客服部、清算部、财务部、电脑部四个部门。客户部的工作包括接待客户，提供咨询服务；清算部工作包括柜台业务及其产生的相关客户资料管理，营业部每天发生的资金、股票进出清算；财务部负责会计核算；电脑部则负责管理和维护数据。

(二) 具体实习内容

仪容仪表课程

我们的工作必须统一着装。一方面，是公司建立一个良好的形象。另一方面，这样以便顺利地进社区进行营销活动。

证券营销(社区营销和电话营销)

在对社区进行活动时，我们要了解客户的需求，就让他们在填写市场调研卷的时候留下电话。在沟通的过程当中，我们可以比较随意的聊聊现今的证券市场，看看该客户是否可以成为我们的潜在客户。在这个活动当中，我们的目的就是要客户留下他们的电话。

紧接着就是电话营销，首先，要有实时的信息跟踪。其次，对于当日的大盘，要对客户做一个清晰的、直观的研究报告。另外，帮助客户在了解、或者选股时有必要的警示。最后，为了能够顺利地展开证券营销活动，我们可以为客户免费赠送一份证券投资报告。在这个过程中，我们的唯一目的就是

约见。

金融品牌营销工作总结篇三

一、xx年主要成绩

一是存款继续保持强劲增势，以增存促增效成果显著。12月末，各项存款余额××万元，比年初净增××万元，比去年同期多增××万元，完成市分行全年考核计划的××%，旬均净增达××万元，净增总量和旬均增额再创历史新高。全年上存资金达××万元，月均达××万元，同比净增××万元，金融机构往来收入××万元，同比增加××万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础。

二是信贷资产结构明显改善，信贷投放进一步向优良客户集中，逐步退出“散小差”劣质客户，有效规避经营风险。12月末，各项贷款余额××万元，比年初净投放××万元。其中：私营企业及个人贷款××万元，比年初下降××万元；公司类贷款××万元，比年初增××万元。

三是保险代理等新业务驶入“快车道”，与传统业务并驾齐驱。12月末，代理保费收入××万元，完成市分行下达计划的150%。其中：寿险代理保费××万元，同比增××万元；代理财产保险××万元，同比增××万元；实现手续费收入××万元，同比增××万元，完成市分行下达计划113%。累计代销基金××万元，累计代销国债××万元。

四是按时完成不良资产清收任务，不良资产“双降”取得阶段性成果。12月末，清收不良贷款本息××万元，其中：清收本金利息××万元，完成全年任务的100%；处置抵债资产××万元，完成全年任务的×%；保全××万元，完成全年任务×%。年末不良资产余额××万元，占比为××%，不良贷款呈现“双降”趋势，不良贷款余额比上年末净下降××万元，不良贷款占比率比去年末下降××个百分点。

五是中间业务持续快速发展，财务贡献率进一步加强。12月末，全行中间业务收入××万元，占总收入的××%，同比增××万元，提高×个百分点。

六是利息收入继续保持有效增长。12月末，全行收息××万元，其中：公司类、私企业及个体贷款收息××万元，不良贷款清收利息××万元。

七是超计划完成经营损益综合指标。12月末，全年帐面亏损××万元，同比减亏××万元，剔除消化xx年前应收利息××万元、抵债资产处置损失××万元，经营利润达××万元，超计划××万元，同比增盈××万元。

八是精神文明创建、争先创优活动取得好成绩，涌现出一批先进集体。在市分行组织的一季度“开门红”竞赛中我行荣获支行类二等奖，营业荣获分理处类二等奖；营业部被省分行授予“女职工文明示范岗”荣誉称号；支行寿险保费营销、保费收入完成率名列全市第一；在银监局组织金融系统“内控制度知识”竞赛中获团体第三名；在市分行组织“金融产品知识普及”竞赛中获团体第三名。

一、传统业务操作模式仍占主导地位，一定程度上制约了业务发展。目前，我行除营业部实行柜员制外，其余网点仍是双人记账、双人复核方式，客户办理业务时常出现排队现象，特别是代理退休职工工资发放时，正常业务根本无法开展，部分大客户因此转到他行开户。部分网点不堪重负，存在变相赶客户怠慢客户现象。

二、机关部门工作作风拖沓，作风不实时有表现。一是机关工作人员自律性差，迟到早退、工作时间人员去向不明的现象难以改变，抓的紧好一阵，抓的松又恢复老样子。二是支行布置的工作能拖就拖，敷衍了事。三是部门之间协调时有脱节，总是需要行领导亲自过问，才能办好。

三、资产业务良性发展存在难度，有效收入增长不足。一是优良客户少、民营私营企业规模不大，在宏观调控、信贷总量控制的背景下，客户自身达不到准入条件，想进入进入不了。二是客户贷款承担的费用成本较高，手续冗杂，影响贷款营销。部分优良客户因此主动退出，不再向银行借贷，转向民间资金借贷。三是不良资产占比过高，清收空间愈来愈狭窄。随着××改制全面到位，××所属企业贷款大部分已形成呆账、死账，根本就无法清收。××农业贷款也随税费改革政策推广实施已被悬空，失去了清收本息的载体，严重制约了有效收入的增长。

在接下来的一个季度中，我会做到坚持不懈，不断去改进，严格控制风险性，争取做到更上的一个台阶。

金融品牌营销工作总结篇四

(一)腾飞的5年，金融规模迅猛增长，跃升为支柱产业金融产业做大做强。

20xx年，全市实现金融业增加值481.2亿元，是20xx年的5.1倍。占gdp比重提升至6.2%，较20xx年提高3.2个百分点，连续两年超过5%，国民经济重要支柱行业的地位进一步巩固。金融业在为社会经济发展提供强力支撑的同时，自身建设取得了巨大成就，行业地位不断提高。

信贷规模增长有力。存贷款余额双双突破万亿元大关，截止20xx年底，存款达13614亿元，是20xx年末的2.8倍，年均增速24.9%，高于全国4.4个百分点。各项贷款余额10999.8亿元，位居西部第2，是20xx年末的2.9倍，年均增速25.4%，高于全国4.5个百分点。存贷比81%，排名全国第5。其中，中长期贷款占比79.4%，较20xx年末上升了31个百分点，有力支撑了全市经济高速运行和重大项目建设。

证券市场融资实现较大跨越。5年来新增海内外上市企业15家，上市企业总数已达48家。总市值4071.6亿元，较20xx年末增长948%；证券化率52%，较20xx年末增加了40个百分点。5年来累计通过证券市场融资947亿元，其中股票市场498.4亿元、债券市场448.6亿元。证券市场已经成为重要的融资渠道。

保险业务快速提高。保费收入达到321.1亿元，较20xx年翻了两番多，保费规模在西部地区从第5位上升到第3位。年均增速34.5%，排名全国11位。为社会提供风险保障5.1万亿元，是20xx年的3.2倍，保险业服务社会、保障民生的作用日益凸显。

(二)开放的5年，海内外金融机构纷至沓来，创新型金融机构走在全国前列银行数量跃居西部第一。得益于重庆良好的经济社会发展态势和优良的金融生态环境，各类银行加速入渝，形成了大型银行、中小型银行和区域银行、农村资金互助组织共同发展的良好格局。全市银行数量达到48家，比“十五”末增加26家，其中法人银行3家、外资银行及代表处10家，我市成为西部地区银行总数和法人银行数量最多的城市。

证券、保险市场主体稳步发展。证券行业快速成长，现有证券营业部98家，较20xx年增加35家。保险公司总部经济优势突出，5年来新设法人保险机构3家，排名全国第5位，中西部地区领先。市级保险分公司37家，较20xx年增加17家。

创新型金融机构蓬勃发展。小额贷款公司、融资性担保机构、股权投资类机构、金融(融资)租赁公司、信托公司、财务公司等6类创新型金融机构完成了从无到有、从弱到强的转变，总数283家，资本金371.9亿元，已经成为我市金融服务体系中的重要一环。

(三)蜕变的5年，地方金融企业重组崭新貌，金融资产质量大幅提升地方法人金融机构脱胎换骨。

一是实施资产、资本和管理层重组，机构资本实力增强，夯实了发展后劲。重庆银行、重庆三峡银行、西南证券、安诚保险等6家市属法人金融机构资本金合计173.2亿元，较20xx年增长127.7亿元。

二是金融机构上市数量西部领先。西南证券、重庆农村商业银行先后在上海主板、香港联交所上市，充分说明重庆金融机构质量和发展潜力得到国际国内投资者认可。

三是“走出去”战略逐步实施。共已在市外开设2家银行分行、2家村镇银行，19家证券营业部，15家省级保险分公司、90多家保险分支机构。

金融不良资产率大幅改善。重庆银行、重庆三峡银行、重庆农村商业银行的不良率分别由20xx年的3.21%、30.2%、12.02%下降至0.4%、3.11%和1.94%，不良贷款余额由81.3亿元降至26.2亿元，下降68%，成功化解经营包袱。在市委市政府的强力推动下，截至20xx年底，全市银行业不良贷款率0.99%，排名升至全国第六，比20xx年下降了近8个百分点，重庆成为全国金融资产质量最好的地区之一。

截至12月末，全市银行业金融机构实现盈利263.8亿元，是20xx年的9.1倍。银行业金融机构资产收益率大幅提升，达到2.02%，全国第6，比全国平均水平高出近一倍。

(四)精彩的5年，金融创新亮点纷呈，服务能力迅速提高

创新型金融机构提供了多元化的创新融资工具。小额贷款公司、融资性担保机构在国际金融危机中起到了中小企业“救生艇”的作用，小额贷款公司累放贷款217亿元，相当于资本金周转3.3次，投向中小企业和个体工商户贷款占比80.2%；融资担保行业在保余额达到368.9亿元，是20xx年的10倍多。股权投资类机构在壮大企业资本金、改善公司治理结构、提高后续发展能力等方面发挥了积极作用，已实现投资24.5亿元。

金融(融资)租赁行业形成规模，各类租赁资产余额110.4亿元，有力促进装备制造等行业的发展。信托资产余额达到983.6亿元，年均增长在25%以上。

涉农金融创新实现重大突破。

一是开展农村金融组织创新。设立村镇银行12家，重点服务县域经济，另有5家村镇银行获批，即将成立。成立2家农村资金互助社，为当地农民扩大再生产提供资金支持。

二是启动农村金融产品创新。出台重大改革性文件《重庆市人民政府关于加快推进农村金融服务改革创新的意见》，整合金融、财政、农委、国土、林业等部门资源，重点解决林权、农房、土地承包经营权等“三权”抵质押融资难题，已在全市推广。逐步推广能繁母猪、能繁母牛、奶牛、生猪、柑橘等政策性农业保险，覆盖142.1万头牲畜、2.5万亩柑橘、8.5万张蚕桑。

三是创新服务方式，消除农村金融服务空白。银行以增设自助服务机具等多种方式，消除了农村金融服务零网点的空白，大幅提高农村金融服务便利度。截至20xx年末，全市涉农贷款余额20xx亿元，占全市各项贷款余额比重达到17.9%。

支持两江新区金融业创新发展。

一是出谋划策，牵头研究促进两江新区金融业发展工作思路和两江新区金融发展财税扶持政策，推动两江新区金融中心核心区建设。

二是开展两江新区金融数据统计基础工作，掌握两江新区金融业家底。

三是支持开展招商引资和金融创新，引导在渝银行开设“两江新区分行”，推动开展离岸金融试点，吸引tpg、英飞尼迪

等股权投资基金落户重庆。

服务“五个重庆”建设、“三峡库区”、“两翼农户万元增收”、中小企业等重点环节成效显著。

一是积极支持“五个重庆”建设，截止20xx年底，服务“五个重庆”建设贷款余额5152.3亿元，占各项贷款余额46.8%，比全市贷款增速快11个百分点。

二是强化三峡库区金融服务，建立健全金融服务三峡库区联席会议制度，加大对三峡库区的信贷投放，到20xx年底，库区各项贷款余额达到2393.3亿元，增速45.72%，高出全市22个百分点，存贷比60.9%，“资金失血”问题明显改善。

三是强力支持“两翼农户万元增收”□20xx年，五家涉农银行向“两翼”地区累计投放贷款超过200亿元，支持农业企业和农户合计4.6万户，较好的满足了“两翼”地区有效信贷需求。四是加大对中小企业及“民生”的金融支持力度□20xx年，小企业贷款余额1244亿元，增长39.7%，比全市贷款增速快15.5个百分点，增速排名位居全国前列。小额担保贷款覆盖面和承贷银行范围进一步扩大，贷款发放额突破20亿元、支持9万余人创业就业。

打造7大金融要素市场体系。新设农村土地交易所、农畜产品交易所、重庆股份转让中心、重庆药品交易所、重庆航运交易所、重庆金融资产交易所，“七朵金花”渐次绽放。截至12月末，重庆联交所累计交易11059宗，总成交额1721亿元。农村土地交易所成交土地35720亩，交易总额46.19亿元。农畜产品交易所成交19.8万手，交易总额25.7亿元。重庆股份转让中心有10家企业挂牌交易，交易量678.8万股，交易额20xx.2万元，市盈率20—25倍。重庆药品交易所已开展电子交易，交易额155万。重庆航运交易所即将启动交易。重庆金融资产交易所已挂牌，目前登记托管信贷资产249亿元。

离岸金融结算中心建设实现突破。一是发展跨国加工贸易企业离岸结算，惠普(重庆)结算公司业务逐步拓展，到12月末，已实现境外专用帐户结算规模76.6亿美元。跨境收支5.78亿美元，其中用于税款24.2亿元。二是推进电子商务跨境结算，贝宝(中国)结汇公司已在渝成立，即将运行。

路演中心建设起步。与深交所深圳证券信息有限公司合作成立了中国(重庆)路演中心，将成为吸引各类投资者聚集的平台和投资者价值发现的平台。

(六) 平稳的5年，金融环境不断完善，区域金融安全有效保障

一是制定实施金融激励政策。自20xx年起，市金融办按照市政府要求，牵头对落户重庆的金融机构和对重庆经济发展成绩显著的金融机构进行奖励。已落实落户金融机构奖励资金7900万元，对表现突出的128家次金融机构给予奖励资金1137万元。

二是化解地方金融风险。共同推进规范清理地方融资平台，确保风险基本可控；较好的解决了重庆路桥再融资[st星美]st朝华破产重整涉及的金融风险；完成了德恒证券个人债权收购兑付的组织协调工作，保护投资者权益。

三是有效打击非法金融活动。建立打击非法金融活动工作机制，广泛开展培训宣传教育工作，组织出动人员20xx余人次，车辆300余台次，为人民群众挽回经济损失近亿元，涉及群众3000余人。四是建设金融仲裁院，为金融机构提供成本低、程序快捷的风险化解手段，切实保护金融机构权益。

过去的20xx年，全市金融行业取得了令人瞩目的成绩，呈现出全面突破的良好势头：新增银行11家，银行数量跃居西部第一；贷款突破万亿大关，增速24%，高出全国4个百分点；7家企业ipo[创下历史最高记录；组建金融资产交易所，区域要素市场进一步完善；招商引资超额完成3亿美元工作任务，金融

对外开放进一步扩大;组织召开6000人规模的世界华人保险大会,重庆金融影响力稳步提升。

二、奋力拼搏的5年,“十二五”期间将初步建成长江上游地区金融中心

“十二五”是重庆建设金融中心攻坚的关键五年。全市金融业要以“重组、创新、开放”为指引,按照“38821”的工作思路,实施跨越性、超前性政策措施,力争到20xx年金融业增加值占gdp比重超过10%,基本建成长江上游地区金融中心。

(一)推进银行、证券、保险三个主流金融行业均衡发展

一是完善银行服务体系。做大做强地方银行,加快上市步伐,引进战略投资者,鼓励地方银行走出去,在外设立分支机构,积极引进和新设银行机构。力争到20xx年,全市银行贷款达到3万亿元,贷款余额与gdp比重达到2:1,真正实现辐射周边的功能。

二是大力发展证券业。进一步完善证券服务体系,积极建设券商、投行及各类证券中介机构。大力推动企业特别是民营企业改制上市。力争到20xx年证券化率达到100%。

三是加快推进保险创新试验区建设。积极推动保险产品创新,引进保险资金直接投资重庆,完善农业保险服务。力争到20xx年保费收入超过800亿元,对民生的保障功能不断增强。

(二)大力发展八类金融创新机构

一是稳步发展融资性担保公司和小额贷款公司。加强监管力度,加快融资性担保公司清理整顿,探索小额贷款公司向村镇银行、社区银行改制试点。

二是大力发展股权投资基金、信托公司和金融租赁公司。进

进一步加强引进股权投资机构工作力度，探索设立私募基金引导基金，支持信托公司做大做强，推动融资租赁公司增资扩股。

三是加快推进财务公司、汽车金融公司、消费金融公司等机构创新试点。力争到“十二五”末，创新型金融机构总数超过400家，资本规模总计超过600亿元，支持地方经济建设资金累计超过5000亿元。

(三) 积极构建八大金融要素市场体系

大力发展重庆股份转让中心，建设全国证券场外交易市场的重要平台，区域股权、债权转让平台和上市公司资源培育平台。促进金融资产交易所发展，建成区域性各类金融资产转让平台。积极推动重庆联交所、农畜产品交易所、药品交易所、农村土地交易所、内河航运船舶交易所加快运行，提升市场功能，扩大市场规模。推进设立全国电子票据交易中心。力争到20xx年，要素市场年交易量总计超过4000亿元，成为西部地区乃至全国相关要素的集散中心和定价中心。

(四) 加快建设两大中心

展跨国结算业务。推进要素市场交易结算中心建设。积极引进总部机构在渝开展结算业务。力争到20xx年，实现2500亿美元的年结算量。

二是形成西部上市路演中心。加快发展重庆上市路演中心，适时推出“长江上游指数”和“重庆指数”，建成继上海、深圳之后的全国第三大路演中心。

(五) 完善金融环境

一是优化政策环境，进一步完善现有税收政策、补助政策、奖励政策，提高金融发展政策竞争力。

二是加强引进和培育金融人才队伍，提高金融从业人员素质。

三是优化法制环境，推广金融仲裁院，严厉打击非法金融活动，切实保护金融机构合法权益，维护区域金融稳定。四是打造金融核心区。力争到20xx年，在解放碑—江北嘴区域建成800万平方米商业楼宇，形成近6平方公里的重庆金融核心区。

三、20xx年重点工作

年新增银证保各类金融机构20家。

(二) 强化信贷融资能力，保障经济建设。

一是进一步争取银行总行对重庆资金和政策支持，促进各家银行继续加大信贷投放。

二是推动国家开发银行、中国银行等机构加快落实战略合作备忘录。

三是搭建银企沟通平台，推进银行、企业加强交流。四是优化信贷结构，加强对“三农”、中小企业的信贷投入。

(三) 加快推进资本市场融资。

一是推动国有企业、民营企业和中小企业上市。力争全年新增上市企业8—10家，企业上市融资和上市公司再融资额达到300亿元。

二是积极支持企业发行债券，力争全年融资200亿元。

三是充分发挥重庆股份转让中心企业改制上市孵化器作用，加大拟上市企业培育力度。营造有利于企业改制上市的氛围，扩大已上市企业示范效应，推进企业主动改制上市。

(四) 完善金融要素市场体系。

力争重庆股份转让中心纳入全国证券场外交易市场试点范围，实现30家企业挂牌，提高市场融资功能。金融资产交易所进入实际运行阶段，力争实现交易100亿元。加快推进上市路演中心运行，形成全国第三大路演中心。指导和支持重庆联交所、重庆农村土地交易所等金融要素市场发展。积极探索建设全国性电子票据中心。

(五) 加快培育创新型金融机构。

一是稳步发展融资性担保公司。完成融资性担保机构规范整顿工作，建立全市担保机构联网的监管和统计信息平台，加强监管工作。力争全年新增融资担保机构20家，注册资本达到150亿元。

二是创新发展小额贷款公司。建立分类评级的管理制度，实施规范管理，探索小额贷款公司在融资、跨区经营、转制等方面创新，争取全年小额贷款公司达到120家。

三是大力发展私募股权投资基金和风险投资基金，完善股权投资类企业优惠政策，加强行业管理，建立股权投资基金项目储备库，力争全年新增备案股权投资企业20家。

四是支持昆仑金融租赁公司快速发展，实现新增资产总额200亿元(重庆本地新增50到80亿元)的目标。推动谈石融资租赁加快开展业务。

五是积极探索汽车金融公司等其他创新型金融机构试点，争取纳入银监会消费金融试点。

(六) 深化金融创新。

推进金融制度创新，在中央部委支持下，开展外资私募基金

自主结汇投资制度创新，实现外资私募基金自主结汇突破，简化投资手续，吸引10亿美元外资股权投资基金落地重庆。推进金融产品创新和服务创新，全面推广农村“三权”抵押贷款办法。推进金融组织创新，加快实现村镇银行在全市区县全覆盖，积极发展农村资金互助社。

(七)完善金融环境。研究出台优惠力度更大、奖励重点更为突出的金融发展激励政策，吸引高素质金融人才向重庆汇集。举办两江论坛等高档次金融活动，提升重庆金融形象，扩大金融影响力。严厉打击非法金融活动。

金融品牌营销工作总结篇五

时光荏苒，岁月如梭。转眼我正式进入浙商银行工作已经四月有余。从20xx年10月15日工作至今，我在领导们坚强的带领和同事们不懈的帮助下，我始终严格要求自己，努力学习，提高自身素质，浙商银行的领导以及各位同事给了我很大的支持与鼓舞，他们的信任与教导使我不断进步。

对于一个来自基层的求职者来说，能够有这样一个机会进入浙商银行工作，对我来说是十分难得的机遇。虽然，我来之前有过在农业银行工作两年的经历，但在一个不同以往的工作环境中，我必须从头学起。

1、我狠抓业务知识。我利用工作之余的时间，紧紧围绕本职工作重点，加强学习有关经济、金融法律等最新知识，认真学习《员工守则》和《员工违规积分管理办法》等。在日常工作中，我虚心向同事请教，积极刻苦钻研新知识、新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能，增强自身业务素质。

2、我加强业务锻炼。融入浙商银行这个大家庭以来，我主要学习柜面现金等业务，要做好柜面工作，各项技能必须在原有的基础上加强锻炼。对于我来说，点钞、计算器、中文录入、个金业务每一项技能都需要加强练习。在网点同事的帮

助下，在自己的刻苦努力下，我的技能水平渐渐提高，这样一来以后上柜柜面办理业务的效率也会随之提高。营销也是柜面工作的重要组成部分，基金、保险等中间业务也是银行利润的主要来源之一。为了更好的进行柜面营销，我还需不断向老员工学习请教，在实践中不断磨练。

有了业务知识还不够，银行业归根结底属于服务性行业，还得过硬的业务素质和道德素质。

1、职业作风提升。通过学习职业道德规范读本，我深知作为浙商银行员工，一定得经得住考验，经得起诱惑，微笑服务，举止文明。在银行工作存在风险，因此，认真执行和遵守各项规章制度就显得格外重要，这也是责任心的体现，我自觉养成了认真谨慎的工作作风，尽可能的将工作中的风险降低。

2、人际交往锻炼。虽然之前我在农业银行有过两年工作经验，但是在工作中还是会遇到不少的问题，包括工作方式以及与人交际方面的。20xx年10月至11月，我跟着大堂经理学习一月有余，已经在接人待物等方面有了长足的进步。

3、做好日常工作。在同事们需要的情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我都做到准时上下班，到营业厅时做好各种开展业务前的准备工作，尽管只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好和谐的办公气氛，使我在一个祥和的环境中可以把工作做得最好。

总结这四个多月来的日子，我自认为取得了很大进步，学到了很多，虽然也犯了不少错。在此真诚感谢各位领导的关怀与同事的教导，试用期的结束，并不是真的结束，而是新的开始，是对我更严峻的考验，我将加倍努力，与浙商银行同成长，共发展！

金融品牌营销工作总结篇六

向区内企业，解读我区支持实体经济政策，进一步坚定各方发展信心，凝聚发展共识，加强政策宣传解读，支持开展多种形式的民营企业融资政策宣讲和知识培训，组织开展送金融知识下基层、入企业、进社区等专项宣传活动。

送政策进企入园。深入园区、企业开展调研，及时协调反馈问题□20xx年1-6月走访十几家企业，鼓励企业提出诉求和问题、解读优惠政策，畅通企业反映问题收集办理渠道，健全长效机制对调研收集企业反映的问题和意见建议，认真加以分析，梳理填报问题清单□20xx年4月21号，我局联合省股权托管交易中心汪经理、律师事务所江主任、会计师事务所黄所长对工贸股份制改制工作进行了摸排，现场考场工厂生产经营情况，为下一步四版挂牌上市做准备。

为切实解决企业融资难、融资贵问题，缓解银企之间的信息不对称，搭建好政府这一联系企业和金融机构的桥梁，我局于20xx年5月8号在区政府三楼西会议室召开了银企对接暨“四送一服”资金要素对接会。省“四送一服”双千工程第二工作组、市“四送一服”活动第四工作组；区有关单位负责同志，驻烈金融机构主要负责人；区“四送一服”办公室，盛大公司负责人，省股权服务皖北融资中心负责人，区部分企业主要负责人参加了会议。会上各金融机构、盛大担保公司介绍了各自的金融优惠政策，会上明确了稳定信贷支持，降低融资成本，优化金融服务方式的理念。会后各金融机构将与企业积极沟通，了解企业真实需要，按照“特事特办、急事急办”原则，建立快审快贷通道，简化业务流程，提升办贷效率，有效满足紧急融资需求。

20xx年3月30日聘请第三方机构万民联合会计师事务所对区内盛大融资担保有限公司开展现场检查工作，检查融资担保机构业务合规情况、风险防控情况、资金运营及管理情况、监

管系统信息报送情况、政银担业务截止到20xx年5月31日，在保政银担业务共计28户，金额8710万元，其中建行27笔，金额7710万元。农行1笔，金额1000万元□20xx年新增政银担业务共计13户，金额4800万元。为区内小微企业解决融资难的问题。

金融品牌营销工作总结篇七

20xx年市金融办以省、温州市推进“金改”工作的各项决策部署为统领，全力抓好金融综合改革以及维护金融稳定的各项任务落实，在服务实体经济、地方金融组织创新、规范民间融资行为、培育资本市场发展、推动金融集聚区建设、维护经济金融秩序稳定等方面做了大量富有成效工作。

一、金融组织创新进一步深化

深化小额贷款公司试点，新增2家小贷公司试点指标。已开业3家小贷公司均获得20xx年省优秀小贷公司称号，启动瑞安农村合作银行股份制改造。稳妥推进民间借贷登记服务中心试点，创新民间资本管理公司发起模式。做好农村资金互助会、农村保险互助会试点工作，实施金融创新产业园规划建设。

二、区域金融服务进一步优化

1、加大经济发展的金融支持。引导银行业金融机构积极向上争取信贷指标，鼓励银行业机构加大对实体经济信贷支持力度。率温州之先开展小额贷款保证保险试点，全面推行火灾公众责任保险工作，积极开展顺位抵押贷款业务。

2、建立民间金融风险防控体系。及时协调银行机构帮助企业资金周转。组织开展风险企业帮扶和银行不良贷款化解百日专项行动，同时全力以赴做好担保关联企业风险防控工作。

三、地方金融监管进一步加强

1、加强对银行业金融机构监管。修订《金融机构支持地方经济发展业绩考评办法》。探索建立银行机构地方贡献度季度公开排名制度，深入实施财政资金分存业务比例与银行机构贡献度挂钩制度。深入开展企业资金链风险排查，建立风险企业预警信息数据库，实行动态跟踪管理。

2、引导地方金融组织规范发展。制订各类地方金融组织日常监管办法，逐步形成监管框架。采取多种方式检查监管各类地方金融组织，以进一步掌握其经营动态。

3、建立非法集资风险排查机制

制定《关于开展全市非法集资风险排查工作的方案》。研究部署展开非法集资风险排查工作。

4、多管齐下整治非法金融活动□20xx年9月前后历时2个月时间对各类地方金融组织的基本情况进行了全面的排查摸底，对各类地方金融组织的基础数据资料分门别类加以整理，多管齐下整治非法金融活动。

四、资本市场融资渠道进一步拓展

1、发行首只企业融资债券□“20xx年瑞安市国有资产投资集团有限公司债券”11月26日正式上市发行，这是我市以发行企业债券方式进行融资的第一只企业债券。本次发行企业债券为全市企业融资方式创新提供了有益探索。

2、拓宽资本市场融资渠道。围绕地方实体经济融资需求，形成多元化融资格局。

3、加大资本市场融资宣传。我们积极做好企业向资本市场多渠道融资的宣传、培训工作。

4、培育拟上市企业后备资源

修订新拟上市企业扶持政策，提请市政府出台一系列优惠政策，一是出台资金奖励机制。二是政策扶持方面倾斜。三是实际行动帮扶企业。四是建立上市企业数据库。