

2023年离婚协议按揭房产归子女有效吗(优秀5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

疫情金融工作总结篇一

1、互助组织基本情况□20xx年我县新增英川镇英川村、毛垌乡毛垌村和秋炉乡半山村三个省级资金互助组织。加上08—12年的梧桐乡梧桐坑村、澄照乡三石村、景南乡忠溪村、鹤溪镇三枝树村、郑坑乡郑坑村、沙湾镇叶桥村、东坑镇马坑村、大滌乡茶林村、葛山乡葛山村，鹤溪街道惠明寺村和大均乡伏叶村，共计成立14个省级资金互助会组织。14个村共有农户2833户，其中低收入农户719户；加入资金发展互助会的农户527户，其中入社低收入农户131户，累计收取会费19.23万元。

2、资金互助组织资金运行情况。我县20xx年底前启动的省级资金互助会共有14个，其中有11个互助会已通过民政部门审核并正式登记注册，3个正在向民政部门申请注册过程中。

公室关于推进扶贫改革试验的实施意见》（景委办□20xx□10号）和《关于创新金融扶贫机制改革的实施方案》，在一定区域内组建农村资金互助联合社，并在此基础上在全县范围推进组建农村资金互助联合社，提高资金使用效率和支持效果。

二是部门协作，确保互助社健康发展。为确保村级互助社健康发展，首先由扶贫、财政部门对各村的章程、实施意见、

财务管理办法等进行了完善和备案。其次由各村统一制定了互助社操作流程图，以方便试点村按科学流程运作，避免走弯路。再次进行民政注册，确立村级互助社的法人地位，确保其独立承担民事和法律责任。最后建立资金专帐。由乡农经站到信用社建立专用集体帐户。

三是狠抓培训，提高管理人员素质。试点村不定期组织管理人员集中培训、学习、交流。主要培训工作方法，业务技能。同时交流经验，安排部署工作。通过培训逐步提高管理人员的素质和业务水平，为互助会的健康发展打下坚实的基础。

四是控制互助风险，实现持续发展。互助会一方面严把会员入口关、严格限定互助金使用方向、及时掌握会员缴纳的互助金不同情况及信用、资产情况；另一方面制定了互助会办公室内部管理制度、资金互助运行制度、部门监控管理制度等各项规章制度；同时实行互助金审批权限，明确各级审批权限，设定单笔互助最高限额，对受理、调查、审查、发放等各环节作了明确规定，把风险控制在最小的范围内。

4、取得的主要成效。一是解决了农村发展资金短缺难题。我县农民收入较低，发展生产的启动资金缺乏，向金融机构申请贷款成本偏高、手续繁杂。村级互助组织把农户个体零散的资金特别是闲置资金集中起来，形成了一定规模的资金量，再按照章程，在本村内将资金发放到有需求的会员手中，使会员能够及时获得资金支持，有效地缓解了农户生产发展资金紧缺的问题。

二是促进了产业发展。利用村级资金互助组织这一载体，有意识地引导农户做大做强主导产业。如鹤溪街道三枝树村、梧桐乡梧桐坑村等借资金给农户发展茶叶、香菇、高山蔬菜等，促进了当地农民就地通过发展特色农业产业而实现增收。

三是促进了农户自我发展。资金互助组织的成立提高了村民及低收入群众自我管理、自我组织能力，也为生产发展注入

了一定的资金，为农民发展创业提供了有力的资金支撑，有效促进了农户的自我发展。

5、存在问题。

一是低收入农户入会率低。宣传发动工作不深入是导致低收入农户入会率低的主要原因。各别乡镇及试点村工作人员对互助会的开展目的、意义、原则理解和认识不够到位，入会宣传发动不够深入，特别是低收入农户知晓较少。

二是工作人员知识不全、业务不精、运作不规范问题依然存在。由于互助会管理人员对政策法律、经营管理、资金营运、业务操作、财务知识等业务能力不强，导致管理混乱，程序不到位，潜伏风险较大。如，账务处理不规范，做帐不及时，资金管理不严，业务操作缺乏约束行为，发放借款随心所欲。

三是互助组织在农村金融改革中发挥的作用还十分有限，管理运行的体制机制还不够成熟。四是金融部门对互助组织的认同度还不够到位。

一是加大政策宣传力度。深入广泛宣传互助会相关政策，使互助会的性质、用途、管理、使用及运转程序等政策规定为广大农民群众所熟知。及时总结推广互助会试点中好的经验做法，通过先进典型带动新的试点开展，采取多种形式展示成效、鼓舞士气、展望未来、振奋人心，为开创试点工作新局面营造良好的环境和氛围。

二是开展业务培训，提高从业人员素质和能力。为确保互助资金规范、安全、有序开展，通过多种形式，切实抓好互助资金组织管理人员培训工作。培训内容主要包括业务素质和能力、政策法律、资金营运、业务操作、财务知识等，使全县互助资金管理能力及业务技能上一个新水平。

三是创新机制，强化监管力度。探索建立和完善科学、简便、

易操作的资金管理新办法，进一步简化借贷程序，方便群众发展生产致富项目。对互助会资金运行质量、效益、扶持发展产业项目、内部管理等方面进行量化考核，完善村级风险评估机制，定期开展审查评估。

1、扶贫小额贷款执行情况。截至20xx年底，我县共计对1970户低收入农户发放扶贫小额贷款5339.5万元。农户借用资金主要用于茶叶、笋竹、食用菌、蔬菜、水干果、畜禽、中药材、花卉苗木、水产养殖等优势农业产业的发展上面，有效帮助低收入农户致富增收。

2、主要措施。一是建立机制。出台了《关于印发自治县群众增收致富奔小康低收入农户发展扶贫贷款项目实施意见（试行）》（景政办发[20xx]59号），每年安排群众增收致富奔小康中低收入农户产业发展项目特扶资金1000万元，对全县家庭年人均纯收入在4000元以下的低收入农户开展产业发展贴息贷款，确保有发展能力和愿望的低收入农户能够得到基本的资金保障发展。

二是认真做好扶贫小额贷款备选户的筛选工作。通过认真细致把关、筛选，把符合贷款条件贫困户全部提供给信用社，并对低收入农户每家每户制定发展规划，采取金融机构贴息贷款、保险公司参保的方式，扶持低收入农户发展种植业、养殖业、农产品加工、营销等短平快项目，帮助低收入农户发展生产，自主创业，增加收入。

三是严格审查把关。为了使扶贫资金真正用到刀刃上，确保贷款“放得出、收得回、有效益”，我县严格审查把关，首先是严格按照有关政策，控制发放范围、对象。其次是确定放贷的对象必须是项目已经启动，或者在做项目前期准备，在发放的额度上，充分考虑项目资金总投入，提倡小额、多户、短期放贷。再次是充分考虑还贷能力，一般贷款资金主要用于见效快、周期短、增收明显的项目，把贷款风险控制在最低限度。

3、主要成效。

一是拓宽了农户产业发展的融资渠道。长期以来，农户用于发展生产的贷款一直比较困难，扶贫小额贷款政策的出台，开辟了筹资发展的新途径。20xx年，我县通过县信用社和县邮政储蓄银行为全县484户低收入农户发放小额信贷资金1669万元。

二是扩大了农户的产业规模。通过发放扶贫小额贷款，促进了全县农业特色产业的发展壮大。农户借用资金主要用于茶叶、笋竹、食用菌、蔬菜、水干果、畜禽、中药材、花卉苗木、水产养殖等优势农业产业的发展上面，有效帮助低收入农户致富增收。

三是促进了新农村建设及社会和谐。新农村建设首先要求生产发展。小额扶贫贷款的发放，不仅为农户发展生产提供了资金保障，而且极大地调动了农民发展生产的积极性。农业生产结构得到了有效调整，特色产业得到快速发展，直接经济收入比以前有了明显增加。经济收入的增加为当地开展各项基础设施建设提供了有利条件，为新农村建设的顺利推进奠定了坚实基础。

4、存在问题。

一是低收入农户承债能力弱。低收入农户依赖性强，认为反正是政府倡导扶持支持，经营成功与失败无关重要。甚至有部分贫困户仍存在“能拖就拖，救济款不用还”的错误思想，存在贷款到期无法按期归还的风险。

二是扶贫贷款期限短。低收入农户自有资金薄弱，项目启动主要靠贷款，且大部分扶贫贷款投向的是种植业，属于季节性收益项目，而且发展的项目一般周期比较长，资金回笼时间慢，因此小额贷款对低收入农户发展项目帮助也有限。

三是贫困户分布面广且分散，农信社力所难及。由于贫困户一般居住在较为偏僻的山村，路途远且交通不便，农信社信贷人手不足，难以及时进行贷款跟踪管理，只能依靠村委及时反馈信息，存在信息滞后或缺失现象。

5、下一步工作打算。

一是继续以农村信用联社和邮政储蓄银行向低收入农户发放贷款的形式，结合林权抵押贷款和信用贷款，帮助低收入农户发展增收。

二是严格防范和控制贷款风险，促进扶贫小额贷款的良性循环和健康发展。明晰扶持资金的责任边界，抓好贷前摸底调查、贷中严格审查、贷后反复核查三个重要环节，明确贷款对象、贷款条件、操作程序等。在严格规范操作行为，确保专款专用的同时切实加强贷款扶持项目的指导帮助，简化贷款手续，提高了工作效率。

三是加强扶贫小额贷款使用情况的跟踪监督。做好农户贷款后的跟踪服务和指导，促使各贷款农户用好贷款，及时还款，促进贷款户与金融机构之间的良性互动。

疫情金融工作总结篇二

商业银行综合柜员业务课程改革是一项全新的工作，没有现成的模式可以照搬，只有在实践中边摸索、边总结，边前进。为使商业银行综合柜员业务课改改革工作规范有序地进行，我们成立了由张晓华为组长的课改领导小组，使课改工作有了组织保证。课改组经过深入调研，研究制定了课改计划，向老师宣传课程改革，统一课程改革指导思想，商业银行综合柜员业务课改工作得到专业老师支持。

深入研讨和积极指导是搞好课程改革的关键环节，新的理念、新的教学思路、教学方法要通过深入研讨和积极指导来让教

师接受、领悟，从而变成自觉的行动。为了课改达到效果的最优化，我们认真组织，精心设计研讨方案，突出互动与交流。根据商业银行综合柜员业务课改实际，有多形式地组织分析研讨，固化扩大课程改革的效果。在课程改革过程中，我们组织教师深入课堂、走入教师和学生中去，与教师进行交流研讨。在课改刚启动阶段，没有现成模式，我们教师组织起来开展研讨，进行观摩、座谈、交流。召开座谈会，进行现场指导。积极推广好的做法和经验。

商业银行综合柜员业务课改是金融保险专业一场关于教育观念、教学方法与教学内容的深刻革命，对广大教师来说，是一次全新的洗礼。经过反复指导、深入实践，课改的主要精神、教育理念和正在被专业教师所接受，专业教师能够自觉地用新理念、新思路和新方法进行教育教学，初步改善了以往的传统观念和传统方法。受惠于商业银行综合柜员业务课改的广大学生，改变了对学校的看法、对教师的看法、对书本的看法、对学习的态度。这是金融保险课改课程实施以来所取得的令人欣慰的成效。

学生的自主发展得到实现。由于课程改革重视学生的自我学习和主动发展，使学生的学习积极性和实践、创新能力有了一定程度的提高。一是学生对学习的兴趣浓了，学生厌学情绪明显减少。二是学生学习自主性增强了，很多学生勤于思考、乐于探究，课堂发言积极。三是动手能力明显提高，课程注重培养学生动脑动手能力，学生课堂气氛活跃，积极参与师生互动，一改过去只是死读书、读死书的被动局面。

教师的专业成长迈开了步伐。课改课程的实施，在很大程度上激发了广大教师的积极性和创造性。通过商业银行综合柜员业务课改课程的实施，教师丰富了理论知识，对现代教育理念也有了一定的研究和理解。教育观念发生了较大转变。老师已不再把知识传授作为教学的唯一目的，而是用新的课程观、新的教学观、新的学生观、新的发展观来看待学生。三是教师不同程度实现了角色的转换，改变了传统的陈旧的

教学方法。由较单一的知识传授开始转为引导学生主动地进行合作学习、探究性学习。课堂教学开始注重学生的自主合作和探究的学习方式的培养。

一是商业银行综合柜员业务课改课程实施效果离目标还有差距。表现一是工作只停留在表面上，仍然存在穿新鞋走老路问题，难以改变多年形成的教学模式和教学方法。二教育资源的严重不足，限制了师生的发展空间，教师的眼界不够开阔，实施课改的手段比较单一，思路有些狭窄。三是经费困难。商业银行综合柜员业务课改课程培训、教研工作、添置必要的教学等都受到一定程度的影响。这些问题的存在，需要我们在今后的工作中努力加以解决。

疫情金融工作总结篇三

针对此次疫情，建议各商业银行应根据实际情况开展贷款利息及本金延期展期业务。确保落实国家相关政策，对于征信良好，之前正常还款的客户，及时收集延期需求，集中办理。同时，及时与客户沟通解决方案，针对客户全年的资金安排和还款计划调整提供建议。

20xx年由于疫情影响，小微企业尤其举步维艰。建议各商业银行积极贯彻落实国家政策，第一明确重点行业，向批发零售、住宿餐饮、文化旅游、交通运输等相关行业的小微客户投放利率水平较低、还款方式灵活的专项贷款，解决小微企业融资难、融资贵的问题。同时在风险可控的基础上，聚焦本次受疫情影响较重的重点行业，积极扶持，帮助企业渡过难关。

第一，建议各商业银行结合疫情防控需要，对接政府相关部门。积极搜集企业信息，针对疫情防控涉及的基础设施建设、医药生产与研发、防护装备制造等领域的个体工商户、小微企业主主动进行服务对接。在满足银行授信条件的前提下及时提供贷款融资服务。第二，建议银行中后台审批部门高度

重视此类贷款业务，对于涉及防控物资生产的企业贷款，做到第一时间上报。授信评审部门建立业务审批“绿色通道”，简化审批流程、提升办理效率。

建议监管部门整理收集针对疫情防控涉及的基础设施建设、医药生产与研发、防护装备制造等领域的个体工商户、小微企业主的名单，下发至各银行。使得各银行能够有的放矢，更加有针对性地对这类企业开展贷款、结算等一系列的金融服务。各银行也应与监管部门或政府相关部门积极沟通，充分获取信息，以便最大程度支持企业复工复产。

疫情无情人有情，我们坚信在党和政府的正确领导下，全民上下一心，一定能够渡过难关。银行作为国民经济发展强有力的杠杆，也一定能发挥应有的作用，切实支持实体经济发展。为广大企业尤其是小微企业解决融资问题，进而实现经济迅速回暖，保证产能的恢复与产品的供给。

疫情金融工作总结篇四

按照《关于报送xx年巩固工作总结的通知》要求，现将我局开展巩固工作情况总结如下。

一是提高认识。我局高度重视巩固工作，在市每次巩固会议召开后，我局都能立即组织学习会议精神，充分认识巩固卫生城市创建成果对我市城市建设的重要意义，以巩固卫生城市创建成果为契机，提升城市品位和市民文明素质。二是落实责任。为了确保巩固工作取得实效，成立了市金融局巩固工作领导小组，制定了《市金融工作局xx年巩固工作方案》，明确了工作任务，并将工作任务逐项进行分解，确保创文工作落实到科室，落实到个人。

为了“巩固”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。做好“周五”公共卫生活动日的分工，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，确保我局的环卫保洁督导路段路面不见果皮、烟头、纸屑、塑料袋、砖头、石块等垃圾杂物，同时指导帮助市民（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。

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，及时转发市创文办通知，及时传阅市创文文件，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。

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订合同承包协议，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。

在办公区域，我局做到了墙壁干净，窗明几净，窗台无积尘，无乱贴乱挂现象；地面打扫、拖洗干净，无烟头，纸屑，痰迹等废弃物；墙壁、天花板及墙拐死角无尘无蛛网；办公桌、椅及办公用柜、电器等干净无尘灰；门楼及楼梯通道无废弃物，扫帚、拖把、垃圾桶等卫生器具摆放整齐，确保办公场所里里外外干净整洁舒适，为广大干部职工和办事群众营造了较为舒适整洁的办公环境。

疫情金融工作总结篇五

我办加大了对金融机构信贷投放工作的调度和通报力度，会同人民银行xx中支□xx银监分局，督促各银行业金融机构积极

组织存款，加大信贷投放力度，全力以赴支持打好“工业强攻战”。6月末，全市人民币各项存款余额亿元，比年初增加亿元，增长14.07%，高于全省平均增幅3.1个百分点，位居全省第三；贷款余额亿元，比年初增加亿元，增长15.12%，高于全省平均增幅4.5个百分点，达到“新增贷款增幅高于全省平均水平2个百分点”的金融工作目标，位居全省第二。工业贷款余额亿元，比年初增加亿元，增长20.63%，高于全市贷款平均增幅5.51个百分点，达到“工业贷款增幅高于全市各项贷款增幅5个百分点”的目标。

加大与省政府金融办及省市银行业监管部门的沟通联系，我办起草了关于恳请支持xx市增设银行业金融机构的函（抚府文20xx60号），并请市政府分管领导带队到省银监局走访联系，恳请在全省银行业金融机构布局和审批上给予我市相应的倾斜政策，帮助我市引进全国性股份制银行。积极引进上海浦东发展银行股份有限公司来我市设立村镇银行，浦发银行也多次派人到我市进行实地考察，并达成了在市本级设立临川浦发村镇银行意向，前期工作进展顺利，10月份有望成功开业。

为落实金融支持实体经济发展的相关政策措施，我办一是提请市政府转发了人民银行xx市中心支行关于金融支持“三大战役”的若干意见的通知，积极做好金融支持“三大战役”各项工作，发挥金融在推动地方经济发展中的有力推动作用。二是会同人民银行xx市中支出台了《关于创建金融支持xx金巢实体经济省级示范区建设实施方案》，努力构建金融支持实体经济的长效机制，推动xx金巢经济开发区跨越式发展。6月初，我办和人民银行xx市中心、金巢经济开发区管委会共同举办了“创建金融支持xx金巢实体经济省级示范区建设启动仪式，各金融机构向重点支持的企业授牌并签订了合作意向书，会上各金融机构共向18家重点支持企业授信万元。三是积极参与银行业监管部门发起的“20xx年xx银行业小微企业服务宣传月活动”，并由xx银监分局印发了进一步加强和改

进小微企业金融服务指导意见，出台相关政策措施，提升小微企业金融服务水平。四是积极配合市工信委等有关部门开展江西省第二届“百园千企”政银企对接活动，共同调查组织了142户符合融资基本条件的企业参与对接活动，融资需求总额万元。通过第一阶段银行机构与企业开展点对点的对接，已成功对接111户企业，已授信金额万元，占企业融资需求总额57.32%；银行机构第二阶段意向合作的企业66户，意向授信总额万元，其余授信额度尚在沟通。

进一步做好市城郊农村信用合作联社和临川农村信用合作联社合并组建xx农村商业银行工作。督促省联社xx办事处加快临川、城郊农村信用联社的清产核资和资金产评估，做好组建xx农村商业银行相关材料申报工作。5月14日，组织召开了xx农村商业银行房产过户手续办理有关问题协调会，协调政府有关部门以最快的速度办理好其有关房产的房屋所有权证和土地使用权证，目前28宗房产过户工作进展顺利。6月28日，再次组织召开了xx农商行房产过户手续办理有关问题协调会，与房管、规划、土管等部门一一研究剩余11宗仍需市政府协调的房产，并提出具体的解决措施，以加快xx农村商业银行组建步伐。目前□xx农商行的申报材料已通过江西银监局初审，现已上报中国银监会审批，预计10月份左右可挂牌开业。同时，我们与xx银监分局加大了对各县（区）农村信用社改制工作的督促力度。通过加大改革创新力度，全市农合机构活力进一步增强，上半年，全市农村信用社新增涉农贷款亿元，增幅高于各项贷款平均增幅4.13个百分点，有力支持了烤烟、香料、蜜桔、白莲等有根产业蓬勃发展；新增中小微企业贷款亿元，占新增贷款的49.02%，增幅31.84%，高于各项贷款平均增幅12.82个百分点，全力支持了金巢园区、抚北园区等有税企业发展壮大。

一是大力开展农村信用体系试验区建设。会同人民银行xx市中心支行制定了xx市农村信用体系试验区建设实施方案，选择南丰县作为全市农村信用体系试验区建设试点县，并于6

月15日在该县举行了启动仪式，正式拉开了全市农村信用体系试验区建设的序幕。二是大力开展公职人员拖欠农村信用社贷款清收处路工作。会同清收办调整充实了清收工作领导小组，制定了清收处路全市公职人员拖欠农村信用社贷款实施方案，抽调人员成立了若干清收组和4个清收工作督查组。经过半年来的努力，清收工作取得了明显实效。全市共清理公职人员拖欠农村信用社贷款5376笔、金额万元。截至20xx年6月30日，公职人员拖欠贷款上门催收面达100%、发函面达100%、约见谈话面达100%。在活动期间，全市共收回公职人员拖欠贷款2711笔、金额万元，收回占比55.6%，其中：现金还款2345笔、金额万元，完善贷款手续、增加抵质押物等366笔、金额万元。鉴于部分借款主体的身份等情况已发生变化，行政措施对其已缺乏约束力，已不属于公职人员，该类贷款全市合计2194笔、金额万元，占比32.58%。剔除这部分特殊类贷款后，这次清收占比达到83%。全市未收回拖欠贷款547笔、金额万元，占比17%，其中：各清收组提出延迟归还并签订了还款协议103笔、金额万元，已提起诉讼落实下一步措施331笔、金额万元，暂未制定下一步措施113笔、金额万元。清收处路公职人员拖欠工作的开展，加大了对逃废债行为的打击力度，进一步加快社会诚信体系建设，进一步优化了金融生态环境。

一是实现我市企业上市“零”的突破。3月8日，博雅生物制药股份有限公司在深圳证券交易所挂牌上市，为我市企业借助资本市场实现跨越式发展起到良好的示范带动作用。二是加强对企业改制上市工作的调度。3月份，我办先后两次组织召开xx苍源中药材种植有限公司改制上市工作有关问题协调会，就上市过程中遇到的问题进行了专题研究。5月31日，我办召开了全市企业上市调度会，现场讨论了江铃底盘、南丰振宇、苍源种植等12家重点拟上市企业上市过程中存在的问题，并对下步工作提出具体要求。目前，江铃底盘股份有限公司20xx年3月已经完成股改，已聘请招商证券和世纪证券作为上市推荐□xx苍源中药材种植有限公司、江西洪门实业集团

有限公司、江西南丰振宇实业集团有限公司均已与相关中介机构签订协议，年内可启动并完成股改工作。三是扩充上市企业后备资源。6月份，我办在全市范围内展开增强企业上市后备资源库的工作，组织各县（区）政府和金巢经济开发区管委会对辖区内企业进行深入细致摸底，在与企业形成一致意见的基础上，经过筛选，我们确定31家企业进入后备上市企业资源库，并报省政府金融办备案。四是加大扶持和推进工作力度。上半年，我们提请市政府和市政府办分别出台了xx市人民政府关于大力扶持企业改制上市工作的意见（抚府发20xx8号）和xx市人民政府办公室关于进一步加快推进全市企业改制上市工作的通知（抚府办发[20xx]23号）两个文件，从加大政策扶持和工作推进力度两个层面制定了具体的措施，将充分调动我市企业参与资本市场的积极性，加大各地各有关部门共同推进企业改制上市工作步伐。

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。

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%；各项借款余额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。中小企业借款余额3.37亿元，比年初增加1.0亿元，增长3.36%，农牧业借

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借款9309万元，期末借款余额4425万元。

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借款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，同时也实现了开行借款在敖汉“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。

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。

敖汉旗旗委、旗政府切实加强了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多万逾期借款清收工作，以引进大棚养滑子菇为着力点，解决设施农业发展难题，化解借款风险，即促进了产业的发展又有助于借款回收，还能净化金融生态环境，可谓一举多得。

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，

是研究解决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。

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。

(一) 信贷规模较小，存贷差过大，服务网点布局不合理，融资渠道单一。

(二) 小企业融资艰难。由于县域商业银行借款权限上收，发放借款需要层层审批，借款周期较长。银企信息不对称也是主要因素，企业对银行的借款政策了解极其有限，银行对企业的经营状况、还款能力以及信用程度没有准确的把握。双方掌握信息的不对称，制约了银企之间的合作，是形成企业“借款难”、银行“难借款”矛盾的重要原因。

(三) 敖汉鑫汇投资有限责任公司作为政府投融资平台，承担着大量的公益性项目融资任务，目前由于公司刚刚运营，公司没有现金流，资产规模相对较小，资产质量欠佳，尤其是3000万元现金资本由于财政局借回，致使公司在各家银行验资准入环节遇到了一定的阻力，这既影响准入条件，又势必影响后期的抵押担保规模。

(一) 制定xx年金融机构借款投放考核办法，加快信贷投放步伐。

(二) 继续做好引进银行的后续服务工作，争取再引入1家新的金融机构。

(三) 利用鑫汇投资有限公司、赤峰金融办担保平台及鑫桥担

保公司为小城镇建设、中小企业和农牧业产业化融资，力争实现融资超过5000万元。

(四)清理、整顿和规范我旗寄卖行及投资公司，引导寄卖行业及各类投资公司健康、有序发展，避免金融事件的发生。

(五)加强对保险公司、担保公司及微小金融机构的监管。

为完成xx年上述金融工作目标，我们主要采取以下工作措施：

一是制定《敖汉旗金融机构支持地方经济社会发展考核办法》，通过建立借款投放的正向激励机制，更好地促进全旗经济社会发展。

二是加强政银企合作，召开金融工作座谈会向金融机构推介重点项目，召开银企座谈会沟通信贷渠道。

三是加强信用体系建设改善金融生态环境，建立农民信用协会，组建应急互助基金，帮助金融机构解决信贷抵押物评估等方面的具体问题。

四是充分利用赤峰恒德、鸿德担保平台为中小企业、农牧业产业化借款。

疫情金融工作总结篇六

随着经济体制改革的深入与经济快速发展,国内居民的个人收入持续增加,经济不断发展,今天本站小编为大家精心挑选了关于金融理财工作总结的文章,希望能够很好的帮助到大家。

现在,我将三年来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。

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本站金融法律法规，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。20xx年x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。20xx年x月，在竞争上岗中，我竞聘到第二储蓄所。

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制度和专业基础知识，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20xx年x月x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，为工行事业发展尽职尽责。

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。20xx年x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300万元以上，占我行月均收付量的40%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，我认真学习本站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。

我到二所工作后，由于所里代发财政工资较多，牵挂到的各本站单位事情也比较多。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20xx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。

20xx年我行认真贯彻执行分行个金经营方针，全行个金员工的商业银行经营理念有所提高，面对县城经济不发达的情况，在分行的正确领导下，经过全行个金员工的艰苦努力，个人经营业务成绩显著。

一、各项指标完成情况及采取的措施

(一)、人民币储蓄存款超常增长，净增9513万元，完成分行下达任务的317%。采取的措施有以下5条。

1、由于去年遭受特大洪灾，今年灾民重建家园，给储蓄存款工作带来了难度。

因此支行领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业网点储源逐一调查摸底算账，并关注同业动态，和网点负责人一同准确预测，尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施，深入企业单位帮助网点克服营销中的困难。

2、以代发工资和教育储蓄为重点，行级领导、网点负责人、一线员工，上下联动，深入企业单位积极营销，在去年营

销4025户的基础上，今年注重“挖户工程”，新增代发工资3235户。教育储蓄新增户万元。

3、年初充分酝酿讨论制订出包括七个指标的一线员工绩效考核办法，合同工和代办员同工同酬，具体从工作量、业务营销、服务质量、劳动纪律、安全卫生等方面考核兑现，充分发挥其杠杆作用。

同时根据实际情况对办法不断完善，对代发工资营销每户奖励1.5元，对大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量，面对网点撤并客户增多，客观上对银行员工办理业务的速度要求高了，我们极时加大了对员工办理业务的笔数和收款量的考核占比，并每月对绩效工资认真核算，以正式文件通报，透明度高，调动了员工争办业务抢办优质客户业务的积极性，增强了同业竞争力，调动了网点增存稳存的积极性。

4、支行领导和网点负责人经常深入大户走访，注重大户营销，克服困难，力排他行竞争，将铝业公司元月份股金分红800万元，6月份奖金120万元，11月份职工奖金550万元，12月份职工增奖补发1700万元全由我行代发。

5、不定期用电视广告、悬挂横幅、更换宣传牌等形式进行宣传。

发挥舆论先导作用，同时对服务工作检查监督，强化了柜面服务，提高了工行在区域经济的知名度。

(二)、消费信贷累计发放笔，金额万元，收回笔，金额万元，实现利息收入元。华县地域经济落后，缺乏经济活力，给个贷工作造成一定困难。对此除绩效工资考核外，对个人营销半年以上每万元贷款奖励50元，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

(三)、中间业务收入39万元，较去年多收入16万元，完成了全年任务的95%。我们把中间收入在绩效工资考核中的占比提高到180分，调动了网点个金中间业务收入的积极性，杜绝了跑、冒、滴、漏现象。其次把灵通卡发卡量分数占比提高到120分，并通过宣传牌、横幅宣传营销代发工资挂卡，个人营销一张e时代卡奖励5元的激励政策，全年新增发灵通卡5238张，其中e时代卡380张。加上去年的5720张，两年发灵通卡1.1万张，灵通卡年费收入达8万余元。发卡量增加了，个人用卡汇款也多了起来，柜面在个人结算上宣传快捷方便的特点，提供优质服务，个金结算收入16.4万元，较上年多增7.3万元。再次是大力发展寿险营销业务，主管行长亲自带领有关人员到各网点推动业务，并请保险公司经理、讲师先后五次去网点培训，对如何接触客户、如何赞美客户、如何推介产品等方面进行讲解和演练，举行银保联欢会等，大大推动了保险业务营销的发展，全年代理营销保险400多万元，实现中间业务收入近9万元，较去年多收入6万元。

(四)、做好管理工作，有效的管理能促进经营快速健康发展。我行先后制订了《华县支行一线员工绩效工资考核办法》《华县支行一线员工绩效工资分配办法》，各种单项业务奖励办法，开展代收大中专学费业务。代理营销保险业务竞赛活动，实施目标管理，按月考核通报，下大气力落实，促进了各项业务快捷健康发展。

二、几点体会

一年来我们取得了不错的成绩，主要得益于分行的正确领导，支行班子的团结协作，网点负责人的积极努力，一线员工的艰苦奋斗。总结一年来的个金工作，有以下几个方面的体会。

(一)、用政策调动积极性是前题。

运用好考核奖励这个杠杆就有可能充分调动员工的积极性□20xx年以前全行代发工资有4000户，而且由于吃大锅饭，

代发的工资时常发现金，实行一线员工绩效考核，每营销代发工资1户奖励1.5元的激励政策后，原有的代发工资全部代发。20xx年、20xx年还新增代发工资7260户。大家深入细致的做企业单位工作，动员工资由银行代发，员工加班加点到深夜无怨言。代理营销保险每增加180元中间业务收入奖励个人100元，员工就走出柜台，深入企业单位营销。同时我行每月考核用正式文件通报，透明度高，工资虽拉开了差距，积极性却有增无减。

(二)、领导带头是关键。

行领导、中层干部带头营销，行长、主管行长多次到金堆、城南、瓜坡分理处和网点负责人克难攻坚营销，力挫他行竞争，争取了铝业公司离退处、露天矿、铁路医院、铁路中学、铁一局给水队、引进厂、陕化运销公司、修造车间、物业公司等13个单位的代发工资，抢占了市场份额，密切了银企关系。特别是当得到建行杏林网点要撤并的信息后，主管行长从多方打听了解到该网点代发工资的单位 and 户数，和城南分理处主任采取先下手为强的办法，提前做这些单位的代发工资工作，经过艰难曲折的竞争，使6个单位的1156户代发工资全由我行代发，建行杏林网点撤并后归邮政，但邮政只能是望洋兴叹。

金堆铝业公司露天矿、离退处、后勤部代发工资原在建行寺坪网点，行长、主管行长、金堆分理处主任经过艰苦营销，力挫建行石可网点竞争，1689户代发工资落户我行。由于领导带头，激发了一线员工完成各项任务的积极性。

(三)、服务是根本。营销上来了，柜面服务跟不上。

存款就有流失的可能。我们始终把服务做为根本对员工进行教育，在大会小会上从国内外文化背景、形势发展、周边实际等各种因素对员工进行观念引导，先从思想上解决员工对优质服务的认识问题。大多数员工也逐渐认识到领导克难攻

坚持把业务营销回来就应该提供优质服务把存款保祝在此基础上按照优质文明服务工作规范督促检查，强化了柜面服务质量，赢得了更多的客户。

三、存在问题及20xx年的工作设想

(一)、存在问题：

1、今年加大营销力度，建行撤并的两个网点代发工资被我行挖了过来，由于柜面服务质量的提高其大量优质客户也陆续把钱存到工行，加之铝业公司职工增资一次性补发全年1700万元全由我行代发，这些都是不可持续的资源，莲办还有600万余额要流失，面对同业不计成本的无序竞争□20xx年的储蓄存款将增加不小的难度。

2、由于代理保险营销的老客户普遍反映分红保险低于教育储蓄收入，致使20xx年后几个月代理营销保险业务缓慢，个别月份几乎为零，新产品的收入又不理想□20xx年代理保险营销不会有大的发展，将会在很大程度上影响中间业务收入。

3、收入激励机制有待在实践中不断完善，大家普遍反映，今年绩效工资过低，和一线的艰辛劳动有一定差距。

4、无专职营销人员，加之华县地域经济比较落后，新业务营销缓慢，理财金账户完成了3户，银证通还无一户。由于美元贬值，外币储蓄较上年下降1万元，未完成任务，估计20xx年也不容乐观。

(二)、工作设想

1、工作目标

(1)、储蓄存款确保完成2500万元，力争完成3000万元，外币储蓄存款力争1万元。

(2)、个贷营销50万元，力争完成70万元。

(3)、中间业务目标35万元，力争完成40万元。

(4)、灵通卡20xx张，贷记卡30张，信用卡80张，理财金账户20户。

2、工作措施

(1)、加强个金业务的组织领导。支行行级领导包网点，同时成立主管行长为组长、各网点负责人为成员个金工作领导小组，下设办公室，营业部主管个金经理任主任。

(2)、在分行的指导下，科学合理的制订绩效工资考核分配办法和单项业务奖励办法，充分发挥激励杠杆作用是20xx年的重点工作。

(3)、抓好大户营销，在费用上要向金堆分理处倾斜，千方百计做好铝业公司大户营销工作。

(4)、在代发工资上重点是做好已有的1.1万户代发工资的巩固工作。由于同业竞争愈演愈烈，我们原有的个别代发工资客户已产生动摇20xx年我们要重点做好代发工资的定期回访工作，分行兑现的储蓄存款单项奖励一定要兑现到网点，大部分要用在业务巩固和发展上，以密切银行和客户的关系。同时要动员员工多和个人优质客户联系，通过营销理财金账户密切和优质客户的关系，争取更多的优质客户。

(5)、在中间业务上要拓宽中间业务收入渠道，做好银行卡的营销工作，提高个人结算工作的服务质量，做好各项代理业务工作，特别要做好代理保险营销工作，做好电子银行业务的宣传营销工作，以增加中间业务收入。

(6)、做好宣传和柜面服务工作，管理好atm机，提高其使用

率，减轻柜面压力。

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，是研究破解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小组，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

(一) 信贷规模较小，存贷差过大，服务网点布局不合理，融资渠道单一。

(二) 小企业融资艰难。由于县域商业银行贷款权限上收，发放贷款需要层层审批，贷款周期较长。银企信息不对称也是主要因素，企业对银行的贷款政策了解极其有限，银行对企业的经营状况、还款能力以及信用程度没有准确的把握。双方掌握信息的不对称，制约了银企之间的合作，是形成企业“贷款难”、银行“难贷款”矛盾的重要原因。

(三) 敖汉鑫汇投资有限责任公司作为政府投融资平台，承担着大量的公益性项目融资任务，目前由于公司刚刚运营，公司没有现金流，资产规模相对较小，资产质量欠佳，尤其是3000万元现金资本由于财政局借回，致使公司在各家银行验资准入环节遇到了一定的阻力，这既影响准入条件，又势必影响后期的抵押担保规模。

时光飞逝，不知不觉间，我们在忙忙碌碌中走完了，迎来了。在此，我把自己在xx年的工作做一个小结，努力改进不足的地方，发扬优点，争取使自己在来年的工作中做得更好。

在业务工作方面：今年由于新系统上线，业务的集中与综合，

我遵照上级行的指示，岗位从滞后复核变成了综合柜员。无论从事什么岗位的工作，我始终保持着良好的工作态度，以一名银行人的标准严格要求自己，遵守各项规章制度，不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行操作，把合规放在第一位。

从事滞后复核的工作本身就是对一个人综合素质的考量与信赖，我也不辜负上级领导对自己的期望，不滥用自己的职权，兢兢业业，克己奉公，每天不厌其烦、仔仔细细地翻阅着每张张传票，看柜员办理的业务是不是合规，章子盖地是否盖到位，签名是不是写在了该写的地方，汇款、存款填票的要素是否齐全，坚决不让一个章子漏盖，不让一个签名漏签，不让传票的要素不全，不给不合规的业务授权。虽然不在前台，但是我却是前台的有力支撑，为前台提供着各种后勤保障服务，想前台之所想，急前台之所急，有力地扫除了前台柜员的后顾之忧，省却了结账之后翻阅传票的麻烦，减轻了柜员的工作量，让他们有时间和精力办理更多的业务，创造更大的经济效益。在此期间，我认认真真地履行着我的职责，完成了行里交给我的每一项任务。

在临近年末从事综合柜员的日子里，虽然接近十几年没有从事前台服务，但我还是顺顺利利地完成了我的工作任务。作为前台操作人员，我深知其岗位的重要性，毕竟我直接面对的就是客户，我的形象就代表着农行的形象，只有我热情周到的服务才能赢得更多的客户，取得更大的效益。因此，在实际工作当中，我声音洪亮地与客户交流，规范自己的服务，耐心诚恳的解答客户的询问，及时、准确、快捷地为客户办理各项业务，并且根据不同的客户群体积极营销行里的各种理财产品和金融服务，从短信通、支付通、手机银行、网上银行、电话银行、到“安心得利”，“农银汇理基金”、“存金通”等等。同时，我还秉持“活到老学到老”的信念，利用业余时间积极参加行里的各项业务培训和活动，学习新业务、新知识，不断更新自己的知识结构，使自己始终站在农行金融服务的第一线。

在安全和风险防范方面：我们是经营货币的特殊行业。我们的工作直接和现金打交道，因而不可避免的存在着各种风险，尤其是接送库的时候，所以为了银行资金的安全运营，我时刻提醒自己要加强自身安全防范的意识，认真学习和履行上级行的关于安全及风险防范的文件，警钟长鸣，为客户提供便捷金融服务的同时，也一定不忘坚持规范操作，以防不安全事故的发生。

生活当中，我一直坚持着良好的作息习惯，按时上下班，积极带头打扫营业室的卫生。当然，我还一直保持着良好的人际关系，团结同事，关心同事，与同事和睦相处。同时，在大家忙碌工作的同时，也不忘为大带去欢笑，调剂的营业室的气氛，使大家以愉快轻松的心情处理着各种复杂的业务。

虽然在过去的一年中，我取得了一定的成绩，但是还存在很多不足之处，服务的质量、业务技能还有待加强、提高。我打算在新的一年里更加积极地学习各项新知识，严格要求自己，为行里达到今年的新目标做出更大的贡献。同志们，“春天行动”的号角已经吹响，还等什么呢？让我们放手大干一场吧！

疫情金融工作总结篇七

(一)信贷运行继续平稳。截止20xx年5月末，全县银行业金融机构各项存款余额395.1亿元，较年初新增15.56亿元，同比增幅5.6%；各项贷款余额225.22亿元，较年初新增2.73亿元，较去年同期增加19.6亿元，同比增幅16.4%，完成市下达我县全年贷款任务35亿元的7.8%，全县存贷比57%，新增存贷比17.6%，全县存款余额、贷款余额居全市四县第一。截止5月末，全县5家小额贷款公司贷款余额6.89亿元；11家担保公司在保余额26.59亿元，其中两家政策性担保公司在保余额20.82亿元，占全部在保余额的78.29%，政策性融资担保放大倍数为2.86倍。

(二) 金融扶贫持续推进。

1、加大落实力度□20xx年省下达我县扶贫小额信贷目标任务数是1.796亿元，为确保扶贫小额信贷持续有效发力，县金融扶贫指挥部确定我县目标任务数为2亿元，并按照尚未享受扶贫小额信贷政策的贫困户户数(以符合条件的20xx年底的建档立卡户数为准)测算分解了各乡镇20xx年扶贫小额信贷目标任务，同时根据各承贷银行自身服务特点，确定承贷银行20xx年扶贫小额信贷目标任务数(舒政办秘□20xx□27号)。县金融办继续加强对各乡镇和承贷金融机构的协调和调度力度，定期通报，并将扶贫小额信贷任务完成进度、获贷率以及贷款逾期情况纳入各乡镇(开发区)脱贫攻坚工作年终考评。

2、创新发放方式。为打破扶贫小额信贷“户贷企用”被叫停后缺乏有效带动模式的局面，进一步提升扶贫小额信贷与产业发展的贴合程度，先后出台了□xx县20xx年扶贫小额信贷实施细则》(舒金扶指办□20xx□4号)、《关于进一步推进扶贫小额信贷工作的通知》(舒金扶指办□20xx□6号)，主要精神是：在两个坚持的前提下(坚持贫困户自愿和贫困户参与两项基本原则，坚持“户贷户用户还”方向)，全面推开“四带一自”模式扶贫小额信贷。即对通过“各类园区、龙头企业、农民合作社、种养大户(家庭农场)”带动，贫困户自我调整种养结构发展产业所需资金给予扶贫小额信贷支持。

主要方式如下：由乡镇政府和承贷商业银行对区域内符合条件的贫困户(有劳动能力可实际参与生产和管理)和优势企业(有带动能力的本地特色优势产业)进行筛选，乡镇政府、村委会、承贷商业银行共同确定好带贫主体的带动能力，乡镇政府要重点推荐与贫困户关联度高、贫困户能就近就便参加生产的，那些生产经营好、信誉好的带贫主体，获贷贫困户要注意向非贫困村的贫困户倾斜，尽量提高获贷率，扩大覆盖面。承贷商业银行根据推荐名单，对贫困户和和优势企业及时安排调查，并形成审定意见。初步确认可以贷款的，

由乡镇政府、企业、贫困户三方签订扶贫合作协议，最后由承贷银行根据“三方协议”正式受理并发放贷款。

3继续稳妥推进。各乡镇主要负责人对扶贫小额信贷负总责，分管负责人直接负责，并分解细化任务，责任要层层落实到村到人。对贫困户逐户上门开展信贷需求摸底调查，做到应贷尽贷，到5月末，全县当年授信户数1908户，授信金额7114.4万元。截止6月24日，全县扶贫小额信贷余额16265笔51754万元□20xx年当年新增发放3745笔16518万元，到6月底将全面完成2亿元目标任务。

结合“四送一服”双千工程，更好的为全县中小企业提供金融服务，切实为符合条件的企业解决融资难问题。继续畅通金融服务渠道：过桥资金为缓解实体经济掉头资金压力□20xx年10月我县成立政府独资的金龙小额贷款公司，注册本金1亿元，截止到今年5月末，累计为县内发放222家次企业过桥19.5亿元，其中今年新增发放25笔2.96亿元。“4321”政银担合作。我县20xx年开始加入“4321”风险分担体系，截止到今年5月末，全县“4321”业务在保余额3.75亿元，其中今年新增“4321”业务增量为1亿元，切实为小微企业融资担保提供风险保障。“税融通”贷款。为切实缓解小微企业融资压力，促进银行业业务创新□20xx年我县积极开展“税融通”新业务，已有120多家企业受益，截止5月末，全县累计发放税融通贷款4亿多元，其中今年1-5月份新增43笔5330万元。其他金融新产品。同时，为更好的服务实体经济，金融产品不断推陈出新，主要有：建行的助保金、创业贷、薪金贷，多为信用贷款；农行的劝耕贷、农民安家贷，邮储银行的快捷贷、发票贷等一大批灵活便捷的金融产品不断涌现，金融服务水平得到大力提升。

(四)多层次市场逐步建立。企业上市挂牌工作。县委县政府一直紧抓贫困县上市挂牌“绿色通道”政策优势，加快推动我县优质企业上市挂牌步伐，目前全县共有8家企业成功进入

四板市场挂牌，并实现直接融资额3000多万。20xx年我县上市重点推进企业为英力电子，目前公司正在进行股改前期准备工作；新三板挂牌企业一家(金桥农林)，金桥农林股改已完成，下一步报券商内核，同时与县农委对接，正在抓紧摸排区域性股权交易中心符合条件企业。启动中泰—xx绿色发展基金。继续深化与中泰证券扶贫合作，拟设立中泰—xx绿色发展基金，基金总额100亿元，目前中泰证券已对我县金桥农林、华夏幸福、胜利精密、必斐艾等一大批优质企业进行了前期考察调研。

(五)风险防范紧抓不放。两类公司监管工作。今年5月份，市金融办对我县金龙小贷、金信担保公司进行了抽查，县金融办也组织人员对县内两类公司开展现场检查，对于检查中发现的问题，要求限期整改，力促两类公司健康有序发展。打击非法集资工作。成立县防范和处置非法集资工作领导小组，组长由县委副书记、县长张秀萍担任，领导小组下设办公室，办公室主任由县金融办主任兼任。明确各相关成员单位工作职责，并进一步压实各行业主管、监管部门责任，逐步健全和完善监测预警机制，建立对非法机制活动定期监测排查机制。6月上旬，召开了全县防范非法集资维护群众权益集中宣传活动动员会，自5月下旬到6月下旬，开展为期一个月的防范非法集资维护群众权益集中宣传活动，此次活动乡镇、村全覆盖，全面提升了人民群众的防范意识，健全防范工作的长效机制。

1、信贷投放仍需大力提升。今年市下达我县新增贷款目标任务35亿元，截止5月末，全县新增贷款2.73亿元，仅完成任务数的7.8%，低于序时进度33个百分点，虽然受年初农发行收回项目贷款12亿元和今年信贷政策调整消费类贷款收紧等因素影响较大，但从各行新增贷款数字来看，除少数银行外，大部分商业银行新增贷款增长缓慢，仍需进一步加大投放力度。

2、“4321”政银担业务规模后续空间不足。我县是全省唯一

一个县区有两家政策性融资担保公司进入政银担风险分担体系，自去年开始“4321”贷款余额开始下降，今年5月末全县“4321”业务在保余额3.75亿元，较去年同期下降了3.7亿元，新增发放1亿元，较去年同期下降了1.57亿元，后续发展明显放缓。

疫情金融工作总结篇八

一、加强学习，内强素质，积极履职

- (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。

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。

疫情金融工作总结篇九

（一）主要指标完成情况

1. 信贷工作

18年全市各银行业金融机构本外币各项贷款余额为18亿元，同比增长18.1%，比年初增加x亿元，同比多增18亿元，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。

2. 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18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

18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x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18亿元，当年累计为x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。

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18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18年18月末，9家已入驻的外埠银行贷款余额18亿元，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18亿多元。

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18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18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。