

最新招联金融工作总结报告 金融员工作总结 总结(大全8篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

招联金融工作总结报告 金融员工作总结篇一

度的文明优质服务竞赛活动已经结束，对的窗口服务工作，总、省行也已制定了新的标准，提出了新的要求。为切实贯彻上级行的服务工作要求，使我行的服务水平再上一个新的台阶，真正做到以优质的服务促进业务的持续发展，现将我行度服务工作的整体情况总结如下，同时，结合总省行对服务工作的新要求，对度的服务工作做一总体安排。

4月，按照新一届分行党委的工作要求，分行重新修订了《xx分行文明优质服务工作管理办法》，《办法》进一步细化了对窗口服务的检查标准，加大了对服务违规人员的惩罚力度。之后，分行工会服务督导组及外聘的专业服务检查机构，以此为依据，通过明查暗访的方式，量化检查结果，在辖内各营业机构间开展了文明优质服务竞赛活动。应该说，经过9个月的严格监督、检查和考核，全行窗口服务的总体质量和水平，均较上年有了明显的改善和提升，具体表现在以下几个方面。

网点服务的硬件环境，既是服务工作的基础，也是银行外在形象和实力的具体呈现。分行新的《服务工作管理办法》出台后，分行工会首先组织全辖所有营业机构，按照总行制定的《服务规范》要求，对所属各网点的服务硬件设施的配备情况，进行了全面的梳理和检查。对于各行上报的自查结果，分行也进行了认真的汇总和分类，并积极与有关业务条线的

管理部门沟通，对照总省行的服务标准，去除了一些自行添加有悖总行标准的服务设施，同时，针对多数网点残障通道、外币兑换网点标识以及网点窗口分布指南缺失的状况，分行负责统一订制，并分发至各相关网点，使我行营业机构必备的服务设施，得到了及时补充，全行的服务硬件环境，也得到了优化和完善，基本符合总行的服务要求。

在各级行领导日常的有效督促和分行明查暗访监督检查的强化下，经过9个月的严格考核，总行制定的各项服务礼仪，由窗口员工的被动执行，已经逐步变成了绝大多数员工的自觉行动。尤其需要说明的是，举手招迎礼仪，是总省行对临柜员工提出的一个新的服务要求。该项礼仪标准的执行情况，也一直是省、市行服务检查工作中的一个重点。为此，分行针对这项新标准的执行，几次下发指导性文件，同时，为各机构员工配发总行录制的服务礼仪示范专题片，供全体员工学习和参考。通过近一年的考核和监督，该项礼仪已经由员工的机械模仿，变成了一种自然而然的行动。

首问负责制，是省行党委在重点推出的一项新的服务工作制度，也是省行党委对全体员工提出的一项新的服务要求。为在辖内有效贯彻落实该项制度，分行在年初就及时聘请省行工会专业人员来行，对我行200余名员工骨干进行了专门的系统培训，之后，将培训情况制作成录像光碟，发送全行，供全体员工学习并执行。对于员工的执行情况，分行还聘请专业服务暗访机构进行按月跟踪，对违规员工，进行通报批评和处罚。截至目前，该项制度在我行基本得到了有效落实，能够“即办”的业务咨询，都能给客户一个较为满意的答复。通过对这一制度的贯彻和推行，我行员工的接听电话礼仪和业务知识水平，也得到了强化和提升。

，我行共受理省行95566客服中心转来的协查邮件96件，表扬信件10件，业务建议3件，投诉26件，总计135件。在26件投诉信件中，有24件为客户责任，只有2件为有效投诉。这项指标与相比，可谓大幅减少，不成比例。需要说明的是，在国

庆长假it蓝图项目投产客户投诉多发期间，经过全员上下的齐心努力，我行还取得了有效客户投诉为零的可喜成绩。

经过近一年的服务竞赛，各单位的服务质量和水平，均有了明显进步和改善。分行营业部等5家机构，作为省银行业协会组织的全省服务竞赛的参赛单位，都获得了服务金牌单位或优胜单位的荣誉称号。分行营业部员工陈xx还被省银行业协会评为当年全省的文明优质服务标兵。各行4月至12月的服务质量考核表汇总显示，海城支行、道西支行和对炉支行三个单位的竞赛成绩优异，位列汇总表前三名。按照重新修订的《xx分行文明优质服务工作管理办法》的有关规定，分行将对上述单位的服务优秀员工和主要管理人员给予表彰，具体表彰办法另行通知。

纵观我行全年的服务工作情况，尽管与往年相比，服务管理工作有了一些收效，取得了一些成绩，但是，距离上级行的服务要求，我行在各个服务环节上，均还存在一定的差距。具体反映在以下几个方面。

首先，在硬件服务设施配置方面，总行服务规范要求的一米线或一米线标识，在我行几乎所有网点都还没有配备和落实。

其次，窗口员工基础服务礼仪的执行还需进一步强化。特别是举手招迎礼仪，一些员工还显生硬，带有明显的被动执行和敷衍的痕迹。

第三，首问负责制“即办”“转办”和“承诺办”三个环节的执行情况参差不齐，对于涉及“转办”和“承诺办”两个环节的客户咨询，一些员工还不能完全按照制度流程操作，也不能使咨询客户满意。

第四，一线员工应对客户的临柜经验尚需积累和丰富，抑制客户有效投诉工作还存有较大空间。虽然我行的有效客户投诉数量得到了较好的控制，但，细究全年的客服中心转来的

客户反馈意见，在96件协查信件中，其实还隐含着客户投诉的因素和可能，在受理答复环节稍有不慎，一部分客户协查可能就将转为有效的客户投诉。

可以说，上述服务环节还存在不尽如人意之处，落实在服务人员上，就是服务违规员工还大有人在。经统计，全年，我行共查出违规服务员工82人，受到直接经济处罚人员近20人，其中，处罚机构服务工作主管领导9人，处罚多次违规员工10人。对于服务违规人员，分行除给予相应的经济处罚外，还依据《服务工作管理办法》的有关规定，对相关员工给予了取消星级柜员评定和服务标兵评选资格的处罚。

针对上年度我行服务工作中存在的问题，结合总、省行及分行党委对今年服务工作提出的新要求，现将度分行的服务管理工作安排如下。

重新修订《分行服务工作管理办法》，细化监督检查标准，加大违规处罚力度，继续在辖内各营业机构间开展文明优质服务竞赛活动。

目前，总行最新修订的《xx银行网点服务规范》（版）已引发全辖执行。省行和市行党委也对新年度的服务管理工作提出了更高的要求。为巩固我行的服务基础，打造中行的服务品牌，以优质、高效的服务促进分行业务的健康持续发展，近日，分行将对制定的《服务工作管理办法》进行重新修订，并据此继续在辖内开展服务竞赛活动。按照分行党委的要求，新办法将适当调整竞赛项目，进一步细化服务检查标准，加大对违规服务人员的处罚力度，使服务监管规则更加贴近我行的实际。新办法近期将修订完毕，并在3月份的全行服务工作会议上颁布实施。

招联金融工作总结报告 金融员工作总结篇二

为了有效地防范和化解金融风险，创造良好的社会信用和投

资环境，维护金融秩序和社会稳定，促进经济持续健康发展，政府决定在开展创建金融安全区活动。我行领导十分重视，积极组织力量，建立专门管理部门，分解落实创建目标，推动创建工作的深入开展。通过努力我行创建工作取得了一定的成绩。

一、制定工作细则，明确创建目标。

良好的金融秩序，稳健的金融运行，可靠的社会信用是我行可持续发展和有效支持地方经济的必要条件。我行创建金融安全机构工作的宗旨就是要通过有系统、有组织的工作，增强社会信用观念，维护金融秩序，采取稳健经营策略，促进我行和地方经济的共同发展。为此我行按照政府《创建金融安全工作规划》的要求，制定了详尽的创建工作实施细则，建立了创建工作管理制度，明确了工作职责和工作目标，并提出了奖惩措施，确保了创建工作能够迅速、高效、有序地开展。

二、把握信贷投向，调整资产运行质量。

为保证我行信贷资产安全运行，创造更高的效益，**年我行的信贷工作一方面加强总行职能部门与各支行资金营运部门的职能分工，明确各部门的职责，重新修改完善了信贷操作程序，有效地提高了信贷工作效率；另一方面充分发挥我行地方性金融机构的优势和市民银行的特点，着力构架适应城市发展和市民生活质量提高的信贷服务体系。具体来说，一是主动出击，通过市场细分，初步确定信贷服务的目标和方式，保证信贷投向的合理优化，防止信贷风险的产生。二是大力争取改制成功的企业，加强对支持类、保持类企业的筛选与扶持，同时进一步压缩潜在风险较大的行业，降低全行信贷资产总体风险水平。三是全行范围内大力推广票据贴现、银行承兑汇票等风险系数较低的信贷资产业务品种。四是推动中小企业担保基金的建立和运作，在加大对中小企业信贷支持的同时，有效地降低对中小企业的贷款风险。

三、加强存量贷款管理，提高风险防范能力。

一是在彻底摸清家底和实行科学的五级分类基础上，按照期限管理的要求，建立贷款跟踪、回收责任制，着力解决逾期贷款比例过大的问题。二是密切关注企业改制动态，在保证债权延续的同时，对重组改制有望、具有技术创新能力的企业及时接触，提前介入，使信贷资产的运作形成良性循环，走上健康发展的轨道。三是做好依法收贷工作，建立清收责任制，通过法律手段，维护自身权益。四是制定严格的清收考核办法，做到奖罚分明、责任明确，发挥几方面的积极性，上下结合，统筹运作，采取多种灵活有效的手段，解决了一批老大难问题。五是组织全行信贷工作大检查，通过检查、辅导、交流、整改和验收，促进了全行信贷规章制度的执行和操作水平的提高，增强了支行的风险防范意识，对进一步落实信贷管理制度，提高全行信贷资产风险防范能力起到了促进作用。

四、提高资产的运作能力，保证较高的资产流动性。

在保证资金平稳、健康运行的前提下，我行一方面充分利用在全国货币市场的信息，积极参与交易。另一方面注重调整好债券资产结构，将固定利率债券转换为浮动利率债券，以保持收益水平的相对稳定。在保证一定收益水平的同时，也保证了较高的资产流动性。

五、加强财务管理，提高盈利水平。

**年我行在呆帐准备金提取扩大、递延资产摊销及基础设施费用增加的情况下，仍然实现了较高的收益水平，主要得益于扩大了信贷总规模，增加了利息收入；加强债券资产的运作，保持较高的投资收益；以及开源节流工作取得了成效。在业务拓展过程中，我行一是充分考虑各种资源的机会成本和综合收益，开始将管理会计的原则贯穿到业务发展的过程中，降低了业务拓展成本；二是加强贷款收息率的考核力度；三是全

面开展增收节支活动，努力压缩和控制各类不合理的开支，有效控制了各类费用的增长。通过以上措施，保证了我行资产利润率维持了较好的水平，完成了创建目标要求。

六、严格稽核监察，确保安全运行。

伴随着我行多种业务的不断开展，我行进一步加强了综合业务事后监督中心的作用，在继续加大对原有业务监督力度和为核算质量的提高发挥监督保证作用的基础上，同步延伸了监督范围，监督质量明显提高。我行已初步建立了一个以综合业务事后监督为主要手段，以各项规章制度为依据，现场稽核与非现场稽核配套运行，具有地方特色的内部控制体系，确保了各项业务合规、健康运行。同时在三防一保方面我行继续狠抓金融三项整治工作，多次组织全行性的安全大检查，安全工作得到了公安局和中国人民银行的肯定。

到**年末，我行创建金融安全机构的各项指标中，标志性指标全部达到要求，未发生各类不良现象。考核性指标也全部达到要求，内部控制状况良好。

我行虽然在创建金融安全机构工作中取得了一定的成绩，但是也存在有不足之处，暴露出我行工作中的欠缺和今后应努力的方向。为此我行将在**年工作中具体分析应收利息形成的原因，制定清收措施，监督清收进度，并层层分解落实责任。同时继续保持其他方面已取得的成绩，力求更上一层楼，圆满实现**年的创建工作目标，为金融安全区创建工作做出贡献。

招联金融工作总结报告 金融员工作总结篇三

xx年9月我在唐山市商业银行做了为期3周的实习。唐山市商业银行是一家股份有限公司，就是人们通常意义上所说的地方性银行。目前，唐山市商业银行经营的业务品种主要有：人民币业务，吸收公众存款，发放短期，中长期贷款，办理

国内结算业务，经中国人民银行批准的其他业务，而地址在建设南路78号，规模还算可以。

唐山市商业银行开办的人民币储蓄业务种类有：活期储蓄、整存整取、零存整取、存本取息定期储蓄，通知存款、定活两便储蓄、教育储蓄。

外币储蓄业务：可存入货币为美元、日元、英镑、港币、欧元。存款账户分为外汇账户和外币现钞账户。

消费贷款业务有：个人住房按揭贷款、商铺按揭贷款、家居装修贷款、汽车消费贷款、教育助学贷款、大额耐用消费品贷款、个人储蓄存单小额贷款等。

银行按业务不同划分业务部、核算部、客户服务部、后勤部等。尽管时间有限，但我会努力掌握一个大体的银行运作框架和了解自己需要熟练的技能。

客户服务部工作，包括发送回单、指导客户填各种单据、主动推销信用卡等金融产品。在我国现有商业银行大同小异的金融产品竞争中，银行制胜的关键在于服务质量。以大堂服务为出发点的一系列客户服务是银行能否把客户从“品牌尝试者”发展为“品牌忠诚者”，进而成为“品牌推广者”的焦点所在。以客户为中心，高质量的客户服务是商业银行营销工作的出发点。

我在体会最深的一点就是银行为实现利润化，在控制风险和成本上做出的不懈努力。个人汽车消费按揭贷款和个人住房按揭贷款是近年来在我国银行业新兴的个人业务产品。虽然此类个人消费贷款在国外一直比较普遍，但由于有较大的风险和成本，国内银行很少涉足。然而面对不断开放的市场和不断扩大的需求，银行竞争的焦点必然就逐渐集中在个人业务这块大“蛋糕”上。

首先在风险控制方面，核算部严格按照人民银行对该类业务的规定办事，从审核贷款人的申请书到调查贷款的可行性、联系保险公司，再到一步步核实，最后报领导批准发放贷款，都有一套标准的程序。由于按揭贷款属于长期性贷款，银行对违约率的控制是极其严厉的。由于汽车相比楼宇属于动产，汽车消费贷款的风险相比住房贷款就更高一些。因此银行对汽车按揭贷款的控制就更为谨慎。在贷款发放后漫长的管理阶段，若借款者拖欠贷款达到3期，银行方面就可以提出诉讼或是扣押车辆。

其次在成本控制方面对市场是“抓大放小”，也就是要尽量做批发性业务而不是零售性业务。尤其是在做住房贷款上，批发性的业务大大节约了人力财力，监控也较单个住房贷款容易。这一点我很有体会，在我实习的三天里，就有不少发展商来跟银行谈批发性业务。这种直接的沟通，仅就个别有问题的借款人提出建议，因此省去很多琐碎的环节（尽管还是有许多琐碎的工作要做：）。我从抄录客户资料、装订文件、送请行长审批等等这些“琐碎”做起，亲身感受到每一步“琐碎”的重要，真的是“一步也不能少，一步也不能马虎”。一个小小的失误可能带来的损失不仅仅是一个客户，而是一个潜在的客户群。

业务部是由原来的信贷部转变而来的，主要业务是为企业提供贷款，长期以来就是银行获取利润的关键。传统的信贷部主要为企业提供长期或短期贷款，从中收取贷款利息。贷款数额越大，获利越丰厚，相应风险越大。现代商业银行的信贷部开发出多种为企业服务的产品，像发展中心的业务部除传统的贷款业务、票据业务外，还有保证业务（开立境内保函），保理业务（有追索权的融资保理）和代理业务。

招联金融工作总结报告 金融员工作总结篇四

今年以来□xx县政府紧紧围绕经济社会发展目标和重点，认真落实国家宏观调控政策措施，不断加强金融生态环境建设，

引导支持各金融机构深化金融创新，优化金融服务，呈现出经济金融协调发展的良好态势。现将xxx20xx年金融工作情况做一简要汇报。

一是指标大幅提升。截至20xx年11月底，全县金融机构各项存款大幅增长，存款余额xx亿元，比年初增加xx亿元。贷款投放增加、结构优化，全县金融机构贷款余额xx亿元，比年初增加xx亿元，存贷比为xxx%[]比去年同期增长xxx个百分点；贷款增幅提高到xxx%[]新增贷款存贷比为xxx%[]两项指标均创历史新高，其中贷款增幅已连续x年位居全市x县（市）首位。二是运行健康良好。不良贷款率为xx%[]为全市最低，比年初下降xx个百分点。三是效益良好。票据融资业务、银行承兑汇票、保险、证券业等发展迅速，金融企业整体盈利水平增强，中间业务收入大幅度提高，经营利润创历史新高。银行信贷对gdp的贡献度已高达xxx%[]为全县新跨越提供了坚强支撑。

针对宏观经济形势影响，结合县域发展实际，县政府不断优化金融生态环境，营造经济金融协调发展的良好态势。一是实施激励机制。县委、县政府制定出台了《关于对金融机构支持地方经济发展的考核奖励意见》，根据金融机构存贷比、贷款增速等情况，对金融机构进行表彰奖励。县委、县政府始终认真落实该项政策。今年x月份，县政府拿出xx万元资金对金融机构进行重奖，激发金融机构支持地方经济发展的主动性。二是搭建政银企合作平台。县政府通过建立联席会议制度、定期召开项目建设情况通报会、金融产品推介会、经济金融合作恳谈会等形式，搭建政银企合作平台，增强银企理解沟通，及时协调解决各类存贷矛盾和问题。二是努力推动“五个结合”。即，推动货币信贷政策与地方党委政府的决策相结合、与优化产业布局相结合、与调整升级企业产品质量相结合、与推进城乡一体化发展相结合、与节能减排和淘汰落后产能相结合，发挥信贷政策调控作用，支持和引导信贷资金向新增项目投放，向环保节能、高端装备制造产业等

投放，向三农领域投放。三是加快信贷征信体系建设。充分发挥人民银行企业信用信息基础数据库作用和县政府信用办公室企业信用准入和评价作用，为金融机构搞好信贷咨询。广泛开展诚信社会的宣传和建设工作，严格信用户、信用村的评定工作，不断提高农民的信用意识。探索建立失信惩戒机制，对逃废银行债务行为保持高压打击态势，有效改善了县域信用环境。

置身环首都经济圈的核心位置，县委、县政府牢固树立产业发展思路，改革创新，努力推动金融产业做大做强。一是做好小额贷款公司试点工作。注重引导，强化服务和监管，今年以来，两家小额贷款公司累放贷款xx亿元，有效拓宽了中小企业融资渠道，缓解了三农资金制约。二是组建农村商业银行。协调、指导农村信用合作联社进行股份制改造，组建农村商业银行，更好发挥县农村信用合作联社农村金融主力军和联系农民的金融纽带作用，目前各项材料已上报至国家银监局。三是组建中小企业信用担保机构。研究出台《中小企业贷款担保公司管理办法》，引导、鼓励县内企业建立中小企业担保机构，目前已有多家企业积极筹备，抓紧组建。四是强化政府融资平台作用。按照上级文件要求，县政府规范政府融资平台管理，完善法人治理结构，注入优质资产，壮大了政府融资平台实力。五是建立战略合作关系。县政府与中国工商银行股份有限公司xxx分公司建立战略合作关系，明确工行向xx授信贷款不低于xx亿元，每年增长不少于xx亿元。

一是继续深化政银企合作机制。力争年内贷款不低于去年水平，存贷比再创新高。特别是充分发挥与xx的合作，最大限度争取信贷投放。

二是加大金融创新力度。加强对小额贷款公司的业务指导，促其健康发展，为建立村镇银行奠定基础；加快农村商业银行组建步伐，更好发挥农村信用社联系农村的纽带作用；加

大招行引资工作力度，争取域外银行到xxx开办业务，设立机构。

三是健全金融风险防范体系。做好金融风险监测预警报告制度，对企业信贷突发事件、企业逃废债、非法集资、集体退保、理财产品大额亏损等易引发群体性投诉等情况密切监控，做好区域内企业信贷突发事件应急处置的协调工作。

以上汇报，不妥之处请指正。

招联金融工作总结报告 金融员工作总结篇五

20xx年12月26日下午4点于逸夫报告厅，由金融系袁丹老师主持，金融系全体师生参加了20xx学年金融系学生工作总结表彰会。

会议宣布开始以后，首先由学生会主席，系党支部书记及系团总支副书记分别对上办学年的工作做了总结，学生会主席邹晨同学对学生会各部的活动进行了总结，归纳了这一学期学生会举行的各次学术讲座，各项文体活动及文化周大型活动并谈到了从中所吸取了经验教训。周媛媛同学及刘一丁同学也分别对党支部及团支部的活动进行了总结并提出了需要改进的地方。

接着，由系主任刘克老师宣读了上半学年获得各项奖学金及获得三号生及优秀干部的同学的名单并为他们颁奖。

接下来，由单云燕同学讲述了她的新加坡之旅，真切的汇报了她在新加坡交流放学过程中的体会与感想。从新加坡的社会制度到教育体制，从新加坡的地理环境到人文思想，从新加坡大学的硬件设备到校风校纪，单云燕同学以自己的亲身感受给大家描述了一个真实的新加坡。

在同学们热烈的气氛中，刘克老师对于金融系的教学情况作

了总结，最后，副系主任徐进前老师做了考前动员及考风考纪教育。

在这次大会中，全系师生针对上半学年的情况作了分析与总结，给同学们以鼓励及鞭策，让大家能以更加清醒的头脑和更充足的干劲去面对下学期的工作与学习。

招联金融工作总结报告 金融员工作总结篇六

(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xx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65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1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xx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1.5%，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，我们除发放流动资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6.5%上升7.9%。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。

招联金融工作总结报告 金融员工作总结篇七

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：私营企业及个体贷款××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。

招联金融工作总结报告 金融员工作总结篇八

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。

主要工作

一、加强学习，内强素质，积极履职

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。