

金融结算工作总结报告 金融理财工作总结 (优质8篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

金融结算工作总结报告 金融理财工作总结篇一

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流量、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年度考核中，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的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，一线员工的艰苦拼搏。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休、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。

金堆钼业公司露天矿、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，加之钼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。

金融年底工作总结(四)

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，我时刻提醒自己要增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！

金融结算工作总结报告 金融理财工作总结篇二

调整信贷结构 促进商品流通xx年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

(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，聊城市百货大楼在实行内部银行后，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，今年以来，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。

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。

在支持商业企业经营中，我们还从大处着眼，引导企业把近期市场和远期市场结合起来，把短期效益和长期效益结合起来，把企业效益同社会效益结合起来，以求得市场的长期稳定。如今年6月份，我市蒜苔取得大丰收，一时间蒜苔市场价

格迅速下落，广大农民普遍为销路和价格发愁。我们认为，如果蒜苔价格下摆过低，肯定要刺伤菜农的积极性，明年的蔬菜市场肯定要受影响，为迅速解决问题，保持蔬菜市场的长期稳定，我们建议市政府召开了由财政、税务、各乡镇、市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议，适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策，理顺了各方面的关系。我们及时发放贷款100万元，支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤，迅速稳定了市场价格，保住了市场，为菜篮子问题消除了隐患，市政府对我们的工作予以高度评价。

(二)压集体、保国营，重点支持国营零售企业国营零售企业直接面对消费者，担负着供应市场、平抑物价的艰巨任务，其经营好坏对市场关系重大；而集体企业普遍管理水平低，且多追求盈利，不承担保市场的责任。

为此，我们确定了压集体、保国营、重点支持零售企业的贷款投放序列。今年在商业贷款基本不增加的情况下，6户国营零售企业贷款上升175万元，而17户集体商业企业下降232万元。由于我们支限分明，使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高，完成购、销、利为4079万元、6788万元和179万元，分别比去年同期增长25.6%、31.4%、29.8%，资金周转较去年同期加快7.5%。重视决算审查，搞好综合反映为使商业企业取得扎扎实实的经济效益，维护流动资金的完整无缺，我们于年末抽出专门人员对全部商业的效益进行审查，共审查出虚假利润134万元，并及时采取果断措施，督促企业调整了帐务，保证了年终决算的真实性、准确性。今年，我们还重点抓了综合反映工作，努力当好领导参谋，共写出经济活动分析、调查报告、专题总结、论文、经济信息等249篇，被有关部门转发录用的达169篇，通过写作，同志们的业务素质也有了明显提高。

四、抓政治思想工作，促廉政建设今年，我们始终把政治思想工作做为工作中重要的一环，坚定不移地执行党的路线、方针、政策，自觉地、坚决地抵制资产阶级自由化思潮的侵

蚀。为惩治腐败、重振党威，我们还狠抓了廉政建设，制定了实施方案，坚决做到不吃请、不受礼、不以贷谋私，清正廉洁，把我们建成一个团结的集体、战斗的集体、朝气蓬勃的集体。

xx年过去了，新的一年即将到来，我们决心坚定地贯彻治理整顿的总方针，着力调整信贷结构，再创新成绩，再上新台阶，大力促进我市的商品流通，为发展经济，振兴聊城做出贡献。

金融结算工作总结报告 金融理财工作总结篇三

x营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有x和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为x公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题（自百分网无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，

是我们下一步工作的重中之重。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给予指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

金融结算工作总结报告 金融理财工作总结篇四

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。

金融结算工作总结报告 金融理财工作总结篇五

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。

金融结算工作总结报告 金融理财工作总结篇六

8点半开晨会，大约9点十分结束，上午11点20下楼吃午饭，晚上一般8点半离开公司；其余时间一直在看投资报告、市场策略分析、写报告，周六、周日照常。

我的任务是要研究并预测银行理财产品(中国版“影子银行”)对我国流动性、货币政策、信贷调控政策等国家宏观调控政策的影响，并预测其下半年发展前景，以及对资本市场

的影响，并相应提出有关债市、利率的投资配置策略。投资报告全文大概2万五千字；最后要做成ppt接受投资经理、基金经理以及其他研究员答辩。

通过写作、分析、最后的答辩，以及与投资经理、基金经理的沟通，我认为如果你想去基金公司工作，成为一名研究员，将来要成为一名基金经理，必须具备以下几点素质：（当然这是我一家之言）

2、做研究工作一定要有自己的观点金融公司实习工作总结金融公司实习工作总结。不能“放电影”，把当前存在的现象、观点罗列杂糅，或者基本与一些观点相重复。做研究员最关键的就是要有自己的见解，自己通过分析数据、经济、政策环境所作出的见解分析。

3、数据相当重要，虽然是我们国家统计局报出的数据。做研究工作，往往是要寻找数据背后的文字，所以数据分析和理解能力非常重要，这就要求有非常深的经济学功底，知道这些数据背后代表的含义，知道这些数据增加减少所代表的意义以及对宏观经济的冲击，更需要知道这些数据变化之间的逻辑、因果以及时序传导关系金融公司实习工作。

4、知识面要相当丰富，才能对宏观经济运行有相当的把握。想要去基金公司工作，就一定要多学，各方面知识都要掌握，并且尤其在经济学、金融学、财务、货币银行、统计分析等领域有所见地。

5、要有决断力，要学习做决断，根据形势快速反应的能力；只有具备了丰富的知识，才能在掌握材料后，做出快速的判断，同时思路要非常清晰，能够敢于与众不同。

6、是要能够独立思考，有客观评价事物的能力

不被当前存在的观点所牵引，要批判的看待一切问题

金融公司实习工作总结社会实践报告

其实，在学习的过程中还有很多感想和体会，但由于时间有限，所以只能先写这些了，大家如果真的有这方面兴趣可以互相交流的。

ps[]华夏基金对实习生的待遇也相当不错，提供与在职员工基本相同的工作条件，而且工作氛围很融洽，也很轻松。实习补贴150元/天，饭补22元/天，如果你是外地学生还提供150元/天的住房补贴。总之，在这样的公司只要有才华就会实现价值。

金融结算工作总结报告 金融理财工作总结篇七

（五）对领导交办的临时性、紧急性的工作任务，能够以高度的责任心，认真踏实的工作态度，协调与沟通，加班加点，及时办理。

（三）明确了全年工作目标、工作重点、主要措施，制定了全年发展计划；

（九）成功注册我行微信公众平台，拓宽了我行宣传渠道；

（十二）为了进一步规范印章管理和使用，加强风险防范，提高我行印章基础管理水平，开展了行政印章管理风险排查工作，通过建立排查小组，健全印章管理制度，规范印章使用流程，从而杜绝风险隐患的发生，切实防范印章案件的发生，并撰写排查报告报送至村镇银行管理部。

（一）开展了存款百日营销活动，在活动开展期间，充分调动了全员积极性，宣传营销工作认真、扎实，经过三个月的努力，均取得了一定的成绩。

（二）开展了“金融知识进万家”的公益活动，针对兰州投

资公司出现的“跑路”事件与各社区委员会合作，开展了打击非法集资活动，得到了社区居民的强烈关注。

（三）通过与兰化二十五街区负责

人取得联系，参与了“喜迎新春”为主题的党员联谊活动，会上与社区居民相互交流，相互认识，传递我行的服务理念、金融业务等，并将我行的袋子赠送给参会的居民，得到了社区居民的一致称赞。

金融结算工作总结报告 金融理财工作总结篇八

1、互助组织基本情况□20xx年我县新增英川镇英川村、毛垭乡毛垭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、大漈乡茶林村、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。