

2023年金融贷款月度工作总结(汇总5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

金融贷款月度工作总结篇一

一、加强拟上市企业的培训工作，推进符合条件的企业上市融资；1、加强宣传力度，并根据具体情况做好4次拟上市企业的培训工作，每季度举办一次培训，为有上市需要的企业进行上市辅导，编制并印发《企业上市简明知识手册》宣传读本，选取企业在上市过程中关心的热点问题进行了解答。

2、充分利用中小企业板和创业板市场促进中小企业和科技型企业的发展，坚持境内与境外并举，推进企业多渠道融资，实现产业升级，争取按照“上报一批、辅导一批、储备一批”的原则，争取年内过会企业2家、上报材料4家、辅导报备8家，将成长性好，科技含量高，自主创新型成长企业列入培育对象，并给予拟上市企业一定的政策及资金扶持。

3、建立拟上市企业动态住处储备库，及时收集和掌握企业发展动态和相关信息，根据企业存在的困难和问题进行协调和帮助，为领导决策提供参考材料。4、制定“上市培育工程”工作计划，启动开发区上市培训工程，加强上市培育工作，提高“北京亦庄”品牌，即北京开发区在资本市场的影响力，争取在未来五年内形成“北京亦庄”板块。

1、做好和银行沟通协调工作，建立“银政企”沟通机制，做好项目融资推介工作，为企业融资提供便利条件，年内组织

项目银行和企业项目对接2次以上；2、做好扩区建设融资工作，强化总公司在扩区开发建设主体职能和亦庄国际产业投资平台的职能，完成扩区开发区和产业投资的融资任务；3、继续做好中小企业集合票据的发行工作，帮助中小企业拓宽融资渠道，争取年内发行1-2期中小企业集合票据，完成融资2-4亿元；4、引导商业银行等金融机构改善资金供给，加大信贷支持，探索形成有利于开发区经济发展的信贷支持模式。

四、做好金融创新和试点工作

1、积极开始展知识产权质押贷款、信用保险和贸易融资试点等金融创新工作；2、研究产业金融试验区的相关政策，积极推进产业金融实验区试点工作，并争取市有关部门的支持。

五、完善金融“十*五”发展规划工作

做好金融“十*五”发展规划的完善工作，征求工委、管委领导及相部门意见，并及时充实到规划当中，争取在第一季度完成规划制定工作。

六、做好小贷公司扩大试点和监督管理工作 1、编制小额贷款公司设立指引，积极稳妥推进和扩大小额贷款公司试点工作，争取年内设立2-4家小额贷款公司，注册资本金额达到5-10亿元以上；1、做好小贷公司的监督和管理工作，督促亦庄小贷公司完善公司内部各项管理制度，加强公司内部管理。

金融贷款月度工作总结篇二

1、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。

2、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领会透彻；抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。

3、做好每天的工作日记，详细记录每天上市场情况。

4、继续回访六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区：市□x县、x县，回访完毕。在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

二、公司人力资源管理方面

1、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才。

市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工社会保险。

2、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的的人力资源管理体系。 3、做好公司19年人力资源部工作计划规划，协助各部门做好部门人力资源规划。

4、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位说明书。

5、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

6、规范公司员工招聘与录用程序，多种途径进行员工招聘(人才市场、本地主流报纸、行业报刊、校园招聘、人才招聘网、本公司、内部选拔及介绍);强调实用性，引入多种科学合理且易操作的员工筛选方法(筛选求职简历、专业笔试、结构性面试、半结构性面试、非结构化面试、心理测验、无领导小组讨论、角色扮演、文件筐作业、管理游戏)。

7、把绩效管理作为公司人力资源管理的重心，对绩效工作计划、绩效监控与辅导、绩效考核(目标管理法、平衡计分卡法、标杆超越法□kpi关键绩效指标法)、绩效反馈面谈、绩效改

进(卓越绩效标准、六西格玛管理、iso质量管理体系、标杆超越)、绩效结果的运用(可应用于员工招聘、人员调配、奖金分配、员工培训与开发、员工职业生涯规划)进行全过程关注与跟踪。

8、将人力资源培训与开发提至公司的战略高度，高度重视培训与开发的决策分析，注重培训内容的实用化、本公司化，落实培训与开发的组织管理. 9、努力经营和谐的员工关系，善待员工，规划好员工在本企业的职业生涯发展. 三、办公室及后勤保障方面 1、与经理分工协作，打招商电话. 2、准备到铁通公司市北分局开通免费电话，年前已经交过订金300元(商客部曹经理代收)。

3、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询物业管理事宜等。 4、协助经理做好办公室方面的工作。

5、确保电脑、打印复印一体机正常运行，注意日常操作。

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为

各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量

随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求：

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从

而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。 5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

金融公司工作计划三

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详细营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要。2019年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。2019年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑到对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部

要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

(三) 加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

金融公司工作计划四

一、加大金融对经济发展的作用力 1、加大金融对重点项目服务力度。

一是协调银行及早将重点项目贷款需求纳入年度信贷计划，做到“早贷、快贷、贷好”集中落实项目贷款到账率。

二是与人民银行、银监局建立重点项目贷款月度统计督查制度。

三是和有关部门定期召开重点项目信贷资金专项调度会议，加强项目资金跟踪与对接，让项目资金需求尽快得到补充。

四是满足重点项目保险需求，跟进我市新上项目，重点发展企业财产险和工程险等业务，为项目建设提供充分的风险保障。

2、加大金融对中小企业服务力度。

一是在专营服务机构设置方面取得突破，增加银行专门服务中小企业机构数量，引导鼓励符合条件的银行机构年内普遍设立中小企业信贷专营机构。

二是深化落实银行中小企业联络员制度。在扩大工作试点覆盖面的基础上，不断丰富对企业融资的一揽子服务内容，突出抓好工作服务实效，建立起银行与中小企业紧密对接的长效机制。三是建立银行机构支持中小企业的工作考核机制。针对银行机构在专营机构设置、贷款规模、增速等方面进行考核评估，采取适度激励和补助措施，调动金融机构支持小企业发展的积极性。

四是引导银行机构创新金融产品和服务方式，采取灵活多样的抵、质押方式缓解企业贷款抵质押不足问题，争取在发行中小企业集合债券和短期融资券方面实现突破。

五是提升对中小企业金融综合服务水平，引导银行、保险、担保机构深化合作，健全企业融资担保机制，扩大出口信用保险承保覆盖面，重点加大对“外向型”企业支持力度。到##

年底，实现中小企业贷款余额占全部企业贷款余额比重达到在50%以上。

3、加大金融对“三农”服务力度。

一是优化农村地区金融机构服务网点布局，进一步增加金融机构数量。二是出台政策措施，建立信贷资金向农村倾斜的体制机制。

三是在涉农金融产品服务创新方面实现突破，抓住农村土地经营权、林权流转制度改革契机，引导银行机构增加土地经营权、林权、海域使用权以及农业生产资料抵、质押贷款规模，建立农业保险和小额贷款互动机制，努力扩大涉农贷款规模。

四是深入推进农村信用工程建设，增加信用评级农户数量，推行联户联保，从根本上解决抵押物缺乏难题，方便农民贷款，到##年底新增农村信用用户10万户，新增授信20亿元。

五是提升保险为“三农”服务能力，扩大政策性农业保险覆盖面，增加农业保险业务品种，推动设立巨灾保障基金，增强农民抗风险能力，发展农村小额保险，发挥保险业在农村医疗、养老等社会保障体系建设中的积极作用。

4、加大金融对蓝色经济服务力度。

深入研究金融对蓝色经济发展的支持方式和途径，努力提升服务能力。制定金融业支持高端产业发展的政策措施，鼓励金融机构进一步将资金投向我市重点产业。督促金融机构采取“区别对待，有保有压”措施，促进经济结构调整和产业优化升级，在“转方式，调结构”中发挥服务引导作用。

二、完善我市金融组织体系建设 1、促进地方法人金融机构做强做大。2、面向金融机构加大定向招商力度。3、增强驻

青金融机构辐射能力。

4、加强服务农村和中小企业新型金融机构建设。推动新一批新型农村金融机构试点工作，年内再设立3家村镇银行，实现村镇银行在五市全面覆盖。争取再设立3家小额贷款公司，扩大其对中小企业贷款规模。

三、推进金融集聚发展和创新试点 1、落实金融业发展总体规划。

2、加快区域性财富管理中心建设。举办私人银行业务发展论坛，建立私人银行业务人才培养基地，初步形成私人银行业务聚集发展的品牌效应。

1、完善维护金融稳定工作体系。 2、重点关注和防范潜在金融风险。 3、妥善处理金融风险案件。

六、加强协调配合，全力推进金融工作 1、推动企业上市工作。 2、推进产权交易市场建设。 3、推进担保体系建设。

4、搞好金融创新试点。结合开发区新一轮综合改革，积极协调金融监管部门和金融机构总部赋予相应权限，推进金融创新先行先试，打造金融创新服务示范区。

金融公司工作计划五

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越

越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款□bsp航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量

随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求：

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全

全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。 5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

金融贷款月度工作总结篇三

一是开展相关政策的业务培训。我们已经和劳动部门商定，拟在8月份对全县、街道和乡镇妇联干部开展小额担保贷款工作的业务培训，对贷款的对象、条件、流程进行详细的解析。力争做到妇联干部人人懂政策、熟流程，为妇女申领贷款解难答疑。

二是积极协调新闻媒体，加大宣传力度，准备在广播、电视

开办《妇女创业新政策解读》栏目，对妇女小额担保贴息贷款政策进行解读，全面介绍妇女创业就业小额担保贷款优惠政策的申贷流程、申贷条件、资金使用要求和贴息范围等主要内容，让更多的妇女受益。

三是准备在县妇联、农村信用社设立妇女信贷业务咨询点，帮助广大妇女了解政策、消除疑虑，积极申请小额信贷，让广大妇女真正享受到政策实惠。

四是争取在7月底前全面启动城乡妇女小额担保贴息贷款工作。城乡妇女小额担保贷款工作，是妇联组织服务和推动妇女创业的一项重要举措，我们将克服困难，力争尽快启动小额担保贷款的发放，并在全县全面铺开。

五是完善出台农村小额担保贷款的实施细则。出于稳妥和可行的考虑，我们前期起草的实施细则还需完善和补充，我们学习借鉴外省市的先进经验和做法，尽快出台农村妇女小额担保创业贴息贷款的实施细则。

二、存在的困难和问题

3、缺少必要的工作经费。虽然此项工作有奖励政策，但得需要漫长的申请与协商的过程。为了让小额贷款项目更好的开展起来，我们需要经常联系相关部门，下乡进行调研、了解情况、选项目、选基地及实施中的跟踪服务等，也需要一定的工作经费做保证。

金融贷款月度工作总结篇四

金融公司工作计划一

一、实际招商开发操作方面

1、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。

2、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领会透彻；抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。

3、做好每天的工作日记，详细记录每天上市场情况。

4、继续回访六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区：市□x县、x县，回访完毕。在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

二、公司人力资源管理方面

1、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才。

市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工社会保险。

2、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的的人力资源管理体系。

3、做好公司19年人力资源部工作计划规划，协助各部门做好部门人力资源规划。

4、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位说明书。

5、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

6、规范公司员工招聘与录用程序，多种途径进行员工招聘(人才市场、本地主流报纸、行业报刊、校园招聘、人才招聘网、本公司、内部选拔及介绍);强调实用性，引入多种科学合理且易操作的员工筛选方法(筛选求职简历、专业笔试、

结构性面试、半结构性面试、非结构化面试、心理测验、无领导小组讨论、角色扮演、文件筐作业、管理游戏)。

7、把绩效管理作为公司人力资源管理的重心，对绩效工作计划、绩效监控与辅导、绩效考核(目标管理法、平衡计分卡法、标杆超越法□kpi关键绩效指标法)、绩效反馈面谈、绩效改进(卓越绩效标准、六西格玛管理□iso质量管理体系、标杆超越)、绩效结果的运用(可应用于员工招聘、人员调配、奖金分配、员工培训与开发、员工职业生涯规划)进行全过程关注与跟踪。

8、将人力资源培训与开发提至公司的战略高度，高度重视培训与开发的决策分析，注重培训内容的实用化、本公司化，落实培训与开发的组织管理。

9、努力经营和谐的员工关系，善待员工，规划好员工在本企业的职业生涯发展。

三、办公室及后勤保障方面

1、与经理分工协作，打招商电话。

2、准备到铁通公司市北分局开通免费电话，年前已经交过订金300元(商客部曹经理代收)。

3、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询物业管理事宜等。

4、协助经理做好办公室方面的工作。

5、确保电脑、打印复印一体机正常运行，注意日常操作。

6、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好各类后勤保障(主要是协助经理复印、传真、电话、文档输入电脑、报销、

购物等)。

我经常这样对自己说：开心工作，快乐生活。不能将这生命里大部分时间要经营的工作当作是一杯苦酒，要把它当作美酒，越陈越香。我知道销售工作现在不好做，但是我想凭借我这么多年积累的销售人气和能力，我是能够迎来一个不错的未来的，我相信公司的明天一定有属于我的一片明媚天空！

金融公司工作计划二

新的一年即将到来，为此，我将为自己接下来的工作做一份详细的工作计划。

一、以客户为中心，做好结算服务工作

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款**bsp**航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量

随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求：

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

三、以人为本提高员工的全面素质

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频

繁的情况下我营业部急需需要有一支高素质的队伍。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

金融公司工作计划三

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详细营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场地位。继续分层次、深入推广现金管理服

务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要。2019年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。2019年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少

配置3名客户经理;每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理,客户资源比较丰富的网点应适当增配,”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前,由于对公结算业务方式品种多样,公司管理模式的差异,对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设,在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要,满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南,对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道,扩大离柜业务占比。今年,电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时,还要“精耕细作”,拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单,有侧重、有针对地开展营销工作,要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账,并以此作为客户支持和服务的重要依据,及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题,并适时将电子银行新产品推荐给客户,提高“动户率”和客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念,梳理制度,整合流程,以目标客户需求为导向。加快产品创新,提高服务效率,及时处理问题,加强服务管理,提高客户满意度,构建以客户为中心的服务模式。全面提升部门服务质量,实现全公司又好又快地发展目标。

(三)加快产品创新步伐,加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门,承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理

三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

金融公司工作计划四

一、加大金融对经济发展的作用力

1、加大金融对重点项目服务力度。

一是协调银行及早将重点项目贷款需求纳入年度信贷计划，做到“早贷、快贷、贷好”集中落实项目贷款到账率。

二是与人民银行、银监局建立重点项目贷款月度统计督查制度。

三是和有关部门定期召开重点项目信贷资金专项调度会议，加强项目资金跟踪与对接，让项目资金需求尽快得到补充。

四是满足重点项目保险需求，跟进我市新上项目，重点发展企业财产险和工程险等业务，为项目建设提供充分的风险保障。

2、加大金融对中小企业服务力度。

一是在专营服务机构设置方面取得突破，增加银行专门服务中小企业机构数量，引导鼓励符合条件的银行机构年内普遍设立中小企业信贷专营机构。

二是深化落实银行中小企业联络员制度。在扩大工作试点覆盖面的基础上，不断丰富对企业融资的一揽子服务内容，突出抓好工作服务实效，建立起银行与中小企业紧密对接的长效机制。

三是建立银行机构支持中小企业的工作考核机制。针对银行机构在专营机构设置、贷款规模、增速等方面进行考核评估，

采取适度激励和补助措施，调动金融机构支持小企业发展的积极性。

四是引导银行机构创新金融产品和服务方式，采取灵活多样的抵、质押方式缓解企业贷款抵质押不足问题，争取在发行中小企业集合债券和短期融资券方面实现突破。

五是提升对中小企业金融综合服务水平，引导银行、保险、担保机构深化合作，健全企业融资担保机制，扩大出口信用保险承保覆盖面，重点加大对“外向型”企业支持力度。到##年底，实现中小企业贷款余额占全部企业贷款余额比重达到在50%以上。

3、加大金融对“三农”服务力度。

一是优化农村地区金融机构服务网点布局，进一步增加金融机构数量。

二是出台政策措施，建立信贷资金向农村倾斜的体制机制。

三是在涉农金融产品服务创新方面实现突破，抓住农村土地经营权、林权流转制度改革契机，引导银行机构增加土地经营权、林权、海域使用权以及农业生产资料抵、质押贷款规模，建立农业保险和小额贷款互动机制，努力扩大涉农贷款规模。

四是深入推进农村信用工程建设，增加信用评级农户数量，推行联户联保，从根本上解决抵押物缺乏难题，方便农民贷款，到##年底新增农村信用户10万户，新增授信20亿元。

五是提升保险为“三农”服务能力，扩大政策性农业保险覆盖面，增加农业保险业务品种，推动设立巨灾保障基金，增强农民抗风险能力，发展农村小额保险，发挥保险业在农村医疗、养老等社会保障体系建设中的积极作用。

4、加大金融对蓝色经济服务力度。

深入研究金融对蓝色经济发展的支持方式和途径，努力提升服务能力。制定金融业支持高端产业发展的政策措施，鼓励金融机构进一步将资金投向我市重点产业。督促金融机构采取“区别对待，有保有压”措施，促进经济结构调整和产业优化升级，在“转方式，调结构”中发挥服务引导作用。

二、完善我市金融组织体系建设

1、促进地方法人金融机构做强做大。

2、面向金融机构加大定向招商力度。

3、增强驻青金融机构辐射能力。

4、加强服务农村和中小企业新型金融机构建设。推动新一批新型农村金融机构试点工作，年内再设立3家村镇银行，实现村镇银行在五市全面覆盖。争取再设立3家小额贷款公司，扩大其对中小企业贷款规模。

三、推进金融集聚发展和创新试点

1、落实金融业发展总体规划。

2、加快区域性财富管理中心建设。举办私人银行业务发展论坛，建立私人银行业务人才培训基地，初步形成私人银行业务聚集发展的品牌效应。

3、调整完善金融业发展空间布局。

4、开展跨境贸易人民币结算试点业务。

四、优化金融业发展环境

- 1、形成合力推动金融业发展的机制。
- 2、出台并落实促进金融业发展的有关政策。
- 3、完善全社会信用体系建设。

五、维护金融安全稳定

- 1、完善维护金融稳定工作体系。
- 2、重点关注和防范潜在金融风险。
- 3、妥善处理金融风险案件。

六、加强协调配合，全力推进金融工作

- 1、推动企业上市工作。
- 2、推进产权交易市场建设。
- 3、推进担保体系建设。
- 4、搞好金融创新试点。结合开发区新一轮综合改革，积极协调金融监管部门和金融机构总部赋予相应权限，推进金融创新先行先试，打造金融创新服务示范区。

金融公司工作计划五

新的一年即将到来，为此，我将为自己接下来的工作做一份详细的工作计划。

一、以客户为中心，做好结算服务工作

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款**bsp**航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量

随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求：

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理和上门服务。

- 3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。
- 4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。
- 5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。
- 6、切实履行对分理处的业务指导与检查。
- 7、做好会计核算质量的定期考核工作。

三、以人为本提高员工的全面素质

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍。

- 1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。
- 2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。
- 3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。
- 4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。
- 5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一

的操作向混合多能转变。

金融贷款月度工作总结篇五

为深入贯彻《_中央 _关于加快推进生态文明建设的意见》

《_中央 _关于实施乡村振兴战略的意见》《_中央 _生态文明体制改革总体方案》《_中央 _乡村振兴战略规划

（2018—2022年）》，落实《关于金融服务乡村振兴的指导意见》《关于构建绿色金融体系的指导意见》《安徽省绿色金融体系实施方案》和《六安市绿色金融体系工作方案 》等相关文件精神，发挥绿色信贷在推进乡村振兴中的导向作用，推动乡村绿色发展转型升级，制定本方案。

（一）指导思想

以_新时代中国特色社会主义思想为指导，紧紧围绕__关于实施乡村振兴战略总体部署和推进生态文明建设总体要求，探索构建绿色信贷支持乡村振兴综合金融服务体系，推动供给侧结构性改革，把有限信贷资源科学配置到乡村绿色发展的项目与领域，最大限度满足生态发展与乡村振兴金融需求，形成可复制、可推广的绿色信贷支持乡村振兴“霍山经验”。

（二）基本原则

坚持生态优先、绿色发展。推动霍山县信贷支持农业农村绿色项目与领域创新升级，构建支持乡村绿色发展综合信贷服务体系，按照绿色发展总体要求，推动霍山银行业金融机构把有限信贷资源更多投向实体经济、实体产业，基本扭转信贷资金脱实向虚被动局面，探索出一条绿色信贷支持乡村振兴的良性发展道路。

坚持统筹协调、重点推进。建立跨部门、跨机构协同工作机制和信息共享机制，加强金融、发改、财政、税务、生态环境、农业、林业、自然资源、水务等部门的协调配合，创新

设计合理高效的绿色信贷产品与服务流程，有效开展对农业农村的“三品一标”（有机、绿色、无公害和地理标志）农产品及林产品加工、环境保护、节水、节能、新能源与可再生能源、清洁能源、绿色交通、绿色建筑等领域信贷支持。

坚持政府引导、市场运作。既要兼顾环境、社会和经济效益，又要统筹好短期和中长期效益关系，使金融业自身发展和乡村绿色发展相互促进、相得益彰。在政策扶持基础上，引导商业性金融机构以市场化方式，创新绿色信贷产品与服务方式。科学设计绿色信贷产品，确保新产品简约明快易于操作，合理减少企业或农户融资成本。鼓励金融机构在绿色信贷支持乡村振兴中主动承担更多社会责任。健全和完善激励约束机制，使金融机构主动融入霍山县乡村绿色发展进程。强化过程监督，防止绿色信贷资金投向与绿色发展无关的项目和领域。

坚持稳步有序、风险可控。牢牢守住不发生系统性、区域性金融风险底线。按照“规划先行、先易后难、成熟一项、推进一项”思路，把握积极稳妥、有力有序、精准务实工作总基调，稳步推进组织体系、产品工具、机制体制和配套措施等各项创新，强化风险意识，提高绿色信贷领域新发风险识别能力，同时做好风险预警、防范、化解和处置工作，确保绿色信贷支持乡村振兴试点工作稳步、安全、有序推进。

（三）主要目标

确保霍山县绿色融资规模年增长率不低于20%，绿色贷款不良率低于小微企业贷款平均不良率个百分点，贫困乡村绿色贷款增速高于全县贷款平均增速。通过5至6年努力，建成组织体系完备、产品服务丰富、政策协调顺畅、基础设施完善、稳健安全运行的绿色信贷体系，绿色信贷在优化农业产业结构、改善农村生态环境、促进县域生态文明建设和经济社会发展作用明显，形成服务乡村振兴主体有力、路径特色鲜明的绿色信贷发展可复制、可推广经验，基本实现绿色信贷支

持乡村振兴总体工作目标。

（一）构建绿色信贷组织体系。制定《霍山县银行业金融机构绿色信贷业绩评价实施方案》，每半年组织开展银行业金融机构绿色信贷支持乡村振兴工作情况评价，评价结果作为“绿色银行”评选重要依据。把绿色信贷开展情况纳入对银行业金融机构年度综合评价考核范围。要求银行业金融机构充分把握试点工作的政策机遇，设立或争取设立绿色信贷业务部（业务中心），配备专门的绿色信贷产品经理（岗位可兼职，部门可合署办公）。通过改进绿色信贷审批流程，提高绿色信贷审批效率，加大绿色贷款投放力度。银行业金融机构可依据《霍山县银行业金融机构绿色信贷业绩评价实施方案》，制定本单位业绩考核实施细则，并据此开展自评。（责任单位：县人行、银保监组，各银行业金融机构）

（二）创新绿色信贷产品和服务方式。探索排污权、水权、林权、节能环保项目特许经营权、黑臭水体整治、政府与社会资本合作(ppp)项目收益权、绿色工程项目收费权和收益权等抵质押融资模式创新，加大对大气污染、土壤污染和水污染防治等信贷支持力度。鼓励银行业金融机构将企业排污权、未来收益权等作为合格抵质押物，创新针对“三品一标”农产品及其产业链的信贷品种和服务方式，保证具有广阔市场前景的特色农产品及时有效得到绿色信贷资金支持。（责任单位：县银保监组、生态环境分局、自然资源局、水务局、各银行业金融机构）

（三）重点做好新型农业经营主体和小农户的绿色信贷服务。针对不同主体特点，建立分层分类的农业、林业经营主体绿色信贷支持体系。通过信贷资金投入，鼓励家庭农场、农民合作社、农业社会化服务组织、林（竹）木加工龙头企业等新型农林经营主体实现规模经营、绿色发展。鼓励发展绿色农（林）业供应链金融，将小农户个体经营纳入绿色农（林）业生产体系，依托核心企业提高小农户和新型农业经营主体融资可得性，形成金融服务体系化联结链条。（责任单位：县

人行、农业农村局、林业局、各银行业金融机构)

(四) 通过绿色信贷促进一二三产融合发展。通过绿色信贷支持乡村人居环境整治、节能低碳环保基础设施建设、节能及绿色建筑项目建设、污水处理设施建设、黑臭水体整治及厕所革命,优化乡村生产、生活和生态功能。通过绿色信贷资金撬动,吸引更多社会资本投向我县全域茶谷、西山药库、江淮果岭、特色小镇、田园综合体等绿色发展和乡村振兴产业,进一步做大做强本地特色产品。支持现代农业产业园区绿色低碳循环发展,推进园区实施绿色生态循环化改造。充分发掘县域特色资源,支持绿色文旅、康养产业融合发展,推动休闲农业、乡村旅游、特色民宿和农村康养业绿色发展。

(责任单位:各乡镇人民政府、经济开发区、县农业农村局、生态环境分局、住建局、文旅局、各银行业金融机构)

(五) 拓宽农业农村抵质押物范围。将企业厂房、大型农机具、圈舍及活体畜禽、仓单、应收账款、农业保单和其他动产作为抵质押品融资,扩大绿色信贷业务抵质押品范围。创新农村资产抵质押融资模式,推动绿色信贷支持农业农村全方位、多元化发展。推进林业资源评估机构建设,积极稳妥开展林权抵押贷款。鼓励企业和农户通过融资租赁,解决绿色农业发展中的大型机械、生产设备、加工设备购置资金不足问题。(责任单位:县银保监组、农业农村局、林业局、自然资源局、农机中心、各银行业金融机构)

(六) 实施绿色贷款贴息制度。因生产经营“三品一标”农产品或其他绿色环保低碳项目申请的绿色贷款,由银行业金融机构初审并提交,县人行会同相关部门认定并经财政部门审核确定,给予适当利息补贴,进一步降低生产经营“三品一标”农产品、其他绿色环保低碳产品或项目融资成本。

(责任单位:县财政局、农业农村局、生态环境分局、人行)

(七) 兑现绿色贷款税收优惠。银行业金融机构发放的绿色贷款,涉及农业农村环境治理、美丽乡村建设、文旅康养产

业、节能减排项目、绿色融资租赁、碳金融产品、排污权和林权抵质押、绿色装备供应链融资、可再生能源融资等，形成的各项税负由贷款主体按季度集中提交，由县人行、生态环境、农业农村、林业等部门审核后提交税务部门，由税务部门依据现行税收法律法规给予一定程度减免。（责任单位：县税务局、生态环境分局、农业农村局、林业局、人行）

（八）建立健全绿色贷款担保体系。开办绿色贷款融资担保业务，由省银政担体系成员或大别山担保公司为我县绿色信贷业务提供担保，积极与安徽省农业担保公司合作开办绿色农业融资担保业务。对符合条件的信贷对象，担保机构提供融资担保，以缓解绿色贷款抵押难、担保难问题。（责任单位：县农业农村局、县林业局、金融服务中心、各担保公司）

（九）开办绿色贷款保险业务。国元农业保险公司霍山支公司开办绿色农业保险业务，设计符合实际的绿色农业保险品种，有效分担绿色农业项目贷款风险。鼓励商业性保险公司开展绿色贷款保险业务。（责任单位：县银保监组、国元农业保险公司、各商业性保险公司）

（十）实施绿色贷款信息披露制度。及时发布银行业金融机构绿色贷款统计数据信息，对绿色信贷业务开展较好的给予表彰，对工作推进不力进展缓慢的单位要限时整改，相关情况列入绿色信贷工作评价和年度综合评价。同时，绿色信贷工作开展情况作为重要内容列入县政府对金融机构年度业绩考核。开展绿色信贷业务工作检查，发现问题及时纠正，指导银行业金融机构严格标准、规范流程，防范和化解可能出现的风险，保障绿色信贷业务有序稳健推进。（责任单位：县人行、金融服务中心）

（十一）加快建立环境权益交易市场。设立排污权、水权、用能权交易平台，完善定价机制和交易规则，营造公开公平的交易市场环境。通过市场化手段，支持减排项目，降低减排成本，提高减排效率。（责任单位：公共资源交易中心、

县生态环境分局、科技经信局)