

区块链总结报告(优质10篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

区块链总结报告篇一

（一）金融业发展水平

1、金融业增加值。截至一季度，金融业增加值2.69亿元（增加值为季度数据），完成任务指标10.5亿元25.6%。

2、金融业税收□20xx年6月底，金融业税收2.26亿元（其中中国税0.67亿元、地税1.59亿元）完成任务目标2.5亿元的90.4%。

（二）金融招商引资情况

1、新设或引进1家xx市以外的金融机构。引入山东琰旭股权投资基金有限公司，注册资本金3000万元，目前正在办理工商注册手续。

2、积极对接日照银行xx分行□xx分行行长已到我县实地考察，前期调研考察已完成，在我县设立分行材料已上报至总行，等待省银监局组织审批，近期日照银行将到我县选址。

3、为推进农村金融互助合作组织试点建设工作，今年4月份，组织怀仁镇第一书记、村支部书记等一行15人，赴章丘区先进农村金融互助合作组织及农民专业合作社进行学习考察，重点学习农民专业合作社信用互助业务相关方面的先进经验做法。

我们将结合县情探索设立适合商河县农村经济发展的农村金融互助合作组织试点。

4、保险公司引入情况，截至6月底，引入保险公司商河支公司1家，引入保险代理（销售）公司8家，保险公估公司1家。

（三）资本市场发展情况

1、上市后备资源培育。目前山东力诺特种玻璃股份有限公司已从新三板摘牌，准备进入中小板，已开始前期准备工作；山东科源制药也计划新三板摘牌，进入创业板。

2、新三板挂牌□xx法瑞钠焊接器材股份有限公司新三板上市前规范化公司制改制工作已完成，目前正在更换券商，力争今年完成新三板挂牌上市工作。

3、规模企业规范化公司制改。截至6月底，完成规范化公司制企业9家，完成市下达任务指标17家的52.94%。

（四）普惠金融发展情况

1、普惠金融发展规模。截至6月底，商河县农商行资产总额66.94亿元、山东商河汇金村镇银行资产总额6.7亿元、商河县宏业小额贷款有限公司资产总额0.81亿元，山东金信民间融资登记服务有限公司资产总额0.033亿元，普惠金融资产总额73.93亿元。地方普惠金融发展规模增长率3.7%。

2、地方金融组织新增1家。新设1家民间登记服务公司（山东金信民间融资登记服务有限公司），目前已经完成工商注册，申报金融许可证材料在省金融办审核中。

3、地方金融组织注册资本。截至6月底，我县地方金融组织1家，商河县宏业小额贷款有限公司（注册资本8000万元），地方金融机构注册资本规模总额0.8亿元。

二、20xx年上半年银行业运行情况

截至20xx年6月底，我县银行业金融机构实现税收3443.99万元（其中国税3219.68万元、地税224.31万元），较上年同期增加875.76万元，增幅34.1%；人民币各项存款余额185.98亿元，较去年同期增加14.89亿元，增幅8.7%；人民币各项贷款余额118.11亿元，较去年同期增加22.64亿元，增幅23.7%；存贷比63.5%，较去年同期增长7.7个百分点。

税收贡献排名前三位的是：农商行（纳税总额2755.41万元、较年初增幅53.57%），农行（纳税总额381万元、较年初增幅47.10%），建行（纳税总额181.34万元、较年初增幅—9.65%）。

存贷比排名前三位的是：建行（存贷比165.43%，贷款构成中个人住房贷款占比99.48%），汇金村镇银行（存贷比153%，贷款构成中实体经济贷款占比97.1%），邮政储蓄银行（存贷比107.6%，贷款构成中实体经济贷款占比57.23%）。

对实体经济支持排名前三位的是：汇金村镇银行（贷款中支持实体经济贷款占比97.1%）、农商行（贷款中支持实体经济贷款占比63.02%）、农业发展银行（贷款中支持实体经济贷款占比62.7%）。

三、金融工作创新

（一）县域产业投资基金

与xx产业发展投资集团共同出资设立商河县域产业投资基金，总规模5亿元，首期1亿元，全部投资于我县的优质实体项目。目前基金管理公司已与7家申报项目企业进行对接，正式进入尽调阶段。

（二）企业转贷应急资金

为支持我县中小微企业发展，防范和化解企业融资债务风险，帮扶企业解决转贷应急资金困难，经县政府同意，我县成立企业转贷应急资金，并出台《商河县企业转贷应急资金管理办法（试行）》（商政办字〔20xx〕13号）。企业转贷应急资金由县财政出资500万元作为启动引导资金，引入两家社会资本参与，确保资金安全。自20xx年9月份正式运行以来已为11家企业解决还贷资金3764万元，切实解决企业还贷续贷难题。

（三）积极发展农村普惠金融

为进一步鼓励县域内银行业金融机构下沉村级设网布点，我们积极联系落实相关奖励政策，全力支持农商行农金员下沉村级，完善基础性金融服务。自20xx年8月开始，县农商行通过引入先进经验模式、建立完善管理制度和考核体系等一系列措施，取得了很好的成效，至20xx年6月末，商河县已设立农金点67家，在全县963个行政村选拔农金员候选试用人员811个，布放新型农民自助终端67台；农金员揽存余额1.86亿元，协助营销小额贷款265户、1650万元，办理银行卡680张，办理电子银行330户。实现了“基础金融不出村、综合金融不出镇”，切实解决“金融最后一公里”问题。

四、下一步工作措施及打算

结合20xx年考核任务和县域实际情况，我们立足丰富金融业态、服务实体经济、发展资本市场、重视金融生态环境建设，多重探索一条经济欠发达地区的金融发展之路。

（一）丰富金融业态、支持金融机构做大做强

1、加大金融招商力度，力争日照银行今年来我县设立支行；同时跟进山东金信民登金融牌照审批进度；探索设立民间资本管理公司、典当行等地方金融组织；目前，民资公司正在

搭建股东架构，典当行正在积极招商。

2、出台县域银行业、保险业金融机构绩效综合评价办法，对县域经济发展贡献较大的银行给予政策倾斜，支持现有金融机构做大做强。

3、与xx市六大平台密切对接联系，探索与xx金控集团合作成立xx金控商河发展有限公司，做好金控集团金融牌照业务在我县的扩展与延伸，将股权投资、基金、融资租赁、担保、保理等业务引入我县，丰富县内金融业态。

（二）服务实体经济、完善金融创新服务

1、发挥金融杠杆作用，探索与山东琰旭股权投资基金有限公司、xx金控集团成立创投基金，结合商河县域产业投资基金、转贷应急资金共同服务实体经济发展，在企业种子期、孵化期、成长期、成熟期各个阶段提供多种融资方式。

2、计划8月份、10月份组织两次“政银企”对接活动。针对企业融资难、融资贵问题，在政府、银行与企业之间搭建信息沟通平台，拓宽企业融资渠道，解决企业资金需求问题。

（三）重视资本市场，拓宽企业融资渠道

1、做好法瑞钠新三板挂牌的推进工作，力争今年挂牌成功；同时密切关注力诺特种玻璃，科源制药上市工作进度，做好上市后备资源培育工作。

2、计划下半年联合县委组织部、经信局组织县域重点企业主要负责人赴资本市场活跃地区进行考察学习，以帮助企业加深对多层次资本市场的认识、提高借力资本市场的能力，促进我县企业转型升级。

3、计划9月份组织企业对接资本市场专题培训活动。为推动

我县规模企业规范化公司制改制工作，鼓励企业挂牌上市进入资本市场，邀请相关金融中介机构专家来我县作专题讲座与培训。同时，就相关金融扶持政策为企业宣贯解读。

（四）加强金融监管，优化金融生态环境

1、建立银行业、保险业经营情况报送机制，做好金融业运行分析工作和信息宣传工作，同时为地方金融机构发展提供协调服务。

2、加强金融监管，采取现场和非现场监管相结合的方式，对县域内金融组织的违法违规行为及时约谈处理。

3、严控金融风险，按要求设立打击处置非法集资、互联网金融风险专项整治经费，开展防范金融风险和打击非法集资活动，完成金融生态环境建设考核，力争20xx年考核工作再前移一个位次。

区块链总结报告篇二

随着第九届中国金融业论坛会的落幕，“新金融时代下金融行业的创新与发展”的主题一直在我脑海中盘旋，了解了这次会议的内容和展望后，审视目前中国的金融现状和现在的公司氛围，再加上目前用友良好的发展前景，不禁倍感幸运，油然而生一种自豪感！

近年来，随着信息产业的发展，中国金融机构的it应用，已经从原来的硬件等基础设施的建设阶段提升到现在的软件平台竞争，纵观各个金融公司，都在摩拳擦掌，准备大显身手，科技创新力已成为提升竞争力的重要手段。但是，创新，创新，我们一直都在谈，而它的着力点在哪里。不错，互联网软件平台就是一把利剑，将原本的一滩死水，划起无尽波澜。

回想一下，以前咱们把钱存哪里，毫不犹豫，银行啊，信用

社啊，但是现在呢？我们都知道钱放在余额宝里利息多，零碎的资金可以放在好贷宝的让它升值快，我想如果人人都能灵活的意识这种网络金融平台，那么无疑就是对银行的明取豪抢。没错，不管余额宝，好贷宝，亦或其他的什么宝，都是当代互联网浪潮下创新的产物，看看以前风靡一时的诺基亚吧，一个手机巨人，几年的时间就轰然倒下，而崛起的是创新教父乔布斯的水果。没有谁能永远处于浪潮之巅，当失去了创新之舟时，它也要被海水淹没！

话说回来，当今的金融公司创新在哪里？答案其实很简单，在互联网，在平台，而我们公司正是应了时代的景，有幸在这互联网大潮中，握起有力的船桨。我们是创造平台的，我们能满足用户的需求为其打造适合自己的金融处理软件，无疑这将为他们在新的互联网形势下，真正做到“联”起来。我们已经进入到了“大数据”时代，金融处理软件良好的数据处理和存储查询功能，无疑能给无论公司还是用户都带来便捷，当今的竞争已经不再是基础设施的竞争了，一个好的金融软件平台不仅能让一个金融公司“死而复生”更能让其“鹤立鸡群”。

有幸我成为“用友”金融的一名普通员工，在公司工作三年有余了。从以前养测试维护老金软件一直到现在江租、中投项目需求工作，从几年前的一个小项目组一直到现在项目组分离，开始几个项目并行，我感慨于这几年我们团队的不断扩大与业务上的突飞猛进。与我们合作过的几家公司都好评连连，实现“双赢”一直是我们所追求的宗旨。工作中我们互相协作，在实践中积累经验，在交流中增长见识，遇到困难大家一起解决。无形之中，无论是自己的工作能力还是处事之道都有了质的飞跃。“工欲善其事，必先利其器”这里，我们有自主研发的开发平台，有原型产品，更有遵循客户特定需求打造的金融软件。设想一下，一个金融公司的想在当今互联网社会立足，金融软件已成为其必用之“器”，唯有一个优秀的处理平台，才能让金融公司将业务与互联网对接，与广大的用户群对接。

当今，金融软件事业的发展已经如火如荼，没错，竞争肯定是有，但是现在我们已羽翼丰满。居安思危，在用友金融这样一个“势如破竹”的平台之下，我们应不断提升自己的业务水平，丰富自己的业务知识，相互协作，增强团队凝聚力。唯有如此，我们才能握紧船桨，弄潮前行！

区块链总结报告篇三

我的金融实习是一个意外的实习，因为当时自己根本没抱希望，但最终它竟然让我去了，让我很是意外。作为一名曾今未接触过投资的嫩头小子而言，这绝对是一个绝好的锻炼机会。所以我很珍惜它，努力做好每天的工作，认真的做笔记。嘿嘿，当时感觉可好了，一股冲劲十足啊！

在公司培训人员的讲解下，三天时间让我慢慢了解了投资模式，股市中的一些技术指标等等；也能看懂图表和数据了，大致预测下大盘走势，嘿嘿，当时感觉可兴奋了！每日老交易员的大盘分析也是个学习的重要环节，我可以根据他们的思维去观察大盘，观察他们分析的依据；同时，思考自己的。

随着时间的过去，我从金融投资的一无所知，逐渐开始了解它，它在我面前也逐渐褪去了神秘的面纱。实践也让我真正认识到没有专业知识为基础，贸然接触一个全新行业很困难，自己要比别人付出更多，但收获却不见得会多。一个与我一起参加实习的金融专业的同学，她就很厉害啊，不管是在大盘分析还是在实际操作中。她的分析一点不比那些老交易员差，甚至还更有条理性。哎，可真谓“隔行如隔山啊”！后来，老交易员也要求我做股评，自己感觉可紧张了。虽然自己接触这个行业有段时间了，但实在太短了，不可能做出那么专业的评论，哎，也只好腆着这张老脸说了，管它对与错呢，照我的思路说完就行了。嘿嘿！

或许任何事都是三天的新鲜吧！后来的日子可难受，每日盯着大盘看，好辛苦啊！每日跳动的k线舞动着绚丽的舞姿在你

的眼前晃动四个小时，晃动得人真是难受啊！每天下班总是想睡觉，头昏沉沉的，自习也不想上了；估计这个月下来自己又近视了好几十度吧！

虽然有那么多的辛劳，但是实习结束了，自己心里还是很开心的，纵然一分钱没挣！首先，自己了解了投资的基本方法，懂得了利用股市中的一些技术指标分析股市的走势，也勉强算科班出身了吧，虽算不上“正规部队”。或许，将来某天我想炒股了，就可以少走点弯路了。这个月的实践锻炼，是我接触社会、了解社会的第一步，是我寻找差距，进一步认识自我的良机。这次实践虽非对口专业，但是增加了我对金融行业的了解，为我今后踏入社会打下了良好的基矗再次，此次实习让我接触了其他专业的同学，拓宽了自己的交际面，结交了新的朋友。我会很珍惜这些无形的宝贵财产的。在此，感谢公司提供如此一个实习机会，让我有机会去了解金融行业；感谢公司所有成员对我此行的大力支持和帮助。

一个金融专业大学生的实习自我鉴定和金融实习自我鉴定范文样本，供参加实习的大学生朋友们参考。在农业银行实习这段时间里，使我受益匪浅，专业理论知识和社会实践得到了很好结合。

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的责任心。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。

如果没有完成当天应该完成的工作，那职员就必须得加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那就必须由经办人自己负责赔偿。

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。

区块链总结报告篇四

定义：金融体系在国际间的存在和金融资本流动的形式，包括商业银行，证券公司，保险公司，基金私人银行等。

一、金融市场定义：

广义：指由货币资金的借贷，金融工具的发行与交易，以及外汇资金的买卖所形成的市场。

狭义：特指有价证券（债券股票）发行和流通的场所。

二、划分：

按标的物划分：

a.货币市场：短期金融市场融资期限在一年以内。

同行拆借市场：金融机构以货币借贷方式进行短期资金融通；

票据市场：以票据实现短期资金融通；

回购市场：通过回购协议进行资金融通；

货币市场基金：投资货币市场的短期有价证券的基金（如余额宝，基金本身不是有价证券）。

b.资本市场：长期，一年以上的各种资本借贷证券交易场所。

股票市场：股票发行和流通的市场；

债券市场；

基金市场：一种利益共享、风险共担的集合投资制度，通过向社会公开发行一种凭证来筹集资金，并将资金用于证券投资。

c.外汇市场：经营外币和以外币计价的票据等有价证券买卖的事。

e.保险市场：保险商品供给和需求的关系总和。

f.黄金市场：世界主要黄金市场：伦敦，纽约，香港，芝加哥，苏黎世。

g.其他投资市场。

2. 按中介特征划分：

a.直接市场：资金需求者和资金提供者直接形成债务关系。；

b.间接市场：借钱的和放贷的以银行等信用机构间接构成债务关系。

3. 按财务管理分：

a.债务证券市场：商业票据，国库券；

b.权益证券市场：股票，信托受益券；

4. 按交割方式分：

a.现货市场。

b.期货市场：指买卖双方就一个统一的标准合同即期货合约进行买卖，并在未来的特定日期，按双方事先约定的价格交割特定数量，和品质商品的交易市场。

c.期权市场：以金融商品或金融期货合约为标的物的期权交易。

5. 按交易程序分：

a.发行市场（一级市场）：新发行的证券票据等金融工具最初从发行者手中转移到投资者手中的市场。

（功能：为资金需求者提供资金；为投资者提供投资目标□□
□a轮b伦天使投】

b.流通市场（二级市场，次级市场）：已经发行的证券进行转让，交易的场所。

6. 按有无固定场所划分：

a.有形市场：证券交易所，期货交易所，票据交易；

b.无形市场：天天基金，蚂蚁聚宝。

7. 成交和定价方式划分：

a.公开市场：买卖双方公开竞价形式的市场。

b.议价市场：协商议价的市場。

8. 地域：

国内，国外。

三. 金融市场的特点：

1. 交易对象是货币和资金及其他金融工具（商品市场为各种各样的商品）。

2. 交易过程：货币资金的共求双方实现一种极为复杂的借贷协议，需要中间机构搭桥（商品市场只是商品的互换）。

3. 交易场所：不是谁都能做中介的。

4. 交易价格：金融市场的交易价格完全由市场供求关系决定，这种价格并不是货币资金本身的价值，而是借贷资金到期归还时的价格（而商品市场围绕商品的价值在供求关系的作用下波动）。

5. 使用价值：钱可以衡量一切标的物的使用价值（而商品市场根据商品属性具有不同的使用价值）。

6. 交易双方的可变性：今天可以买明天可以卖。

[金融理财基础知识]

区块链总结报告篇五

我行发展至关重要的一年，这半年来，在行领导的正确带领下，办公室紧紧围绕管理、宣传、服务、学习等工作重点，立足服务，强化管理，充分发挥好办公室工作的上传下达，协调各部的中心枢纽作用，较好地完成了领导交办的各项工作，现将这半年的工作情况总结如下：

（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；

（五）设立了业绩概览、学习园地，将业绩优秀的员工及优秀文章张贴上墙；

（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。

区块链总结报告篇六

20xx年，河南银监局全面贯彻中央关于打赢脱贫攻坚战的决策部署，认真落实全国银行业扶贫开发工作会议精神，将金融扶贫作为全局的重点工作，周密安排部署，强化监管指导，狠抓措施落实，扎实推进金融精准扶贫工作落地，取得了明显成效。现将工作开展情况报告如下：

提前谋划，河南银监局高度重视金融精准扶贫工作，将扶贫工作列入20xx年重点任务，局党委组织专题研究，明确工作思路，制定工作目标，研究推进措施，为做好金融精准扶贫工作奠定了基础。政策引路，主动加强与省扶贫办沟通，了解掌握我省贫困地区、贫困人口的基本情况，探索推动金融扶贫工作的切入点和着力点。结合我省省情，制定印发深化普惠金融发展、加强金融精准扶贫、实行扶贫小额信贷分片包干责任制等指导意见，明确工作任务，强调工作要求。全面部署，联合省扶贫办召开了全省银行业扶贫开发金融服务工作推进（电视电话）会议，全面安排部署20xx年金融精准扶贫工作，要求银行业切实“抓思想认识，抓政策落实，抓工作效果”，通过召开一次专题会议、制定一个实施方案、开展一系列专题调研，扎实推进金融扶贫工作。细化责任，明确牵头部门及各有关监管处职责，提出具体工作要求。根据部门职责，将银监会扶贫工作意见逐项细化分解任务，纳

入全局性重大督办事项，强化责任落实和工作督导。

为切实提高金融精准扶贫工作实效，紧抓“精准”这个核心，以扶贫小额信贷为重点，以实行分片包干责任制为有力抓手，以实现对扶贫对象的精准化支持，对金融资源的精确化配置。在全省银行业实行扶贫小额信贷“分片包干”责任制，与省扶贫办联合下发扶贫小额信贷分片包干工作通知，对全省所有的县（市、区）和乡镇（街道办）均明确一家主要责任银行，重点以农合机构、邮储银行和农业银行之中的一家机构为主要责任银行，其他责任银行积极配合，确保扶贫小额信贷精准对接、精准落实，力争实现符合贷款条件的建档立卡贫困户信贷投放全覆盖。形成了全省各县、乡镇、贫困村、贫困户的分工体系，实现了对全省18个省辖市、146个县（或市□□20xx个乡镇（或区）、6522个贫困村、130万建档立卡贫困户的全覆盖。对有贷款意愿、符合贷款条件的建档立卡贫困户做到应扶尽扶。

高度重视全省金融扶贫工作推进情况的督促指导，及时采取针对性措施，推进工作深入开展。我局将扶贫小额信贷工作开展情况列入重大督导议题，实行工作通报制度，召开上半年普惠金融工作通报会，对全省银监系统和银行业金融机构通报扶贫小额信贷工作进展，三季度下发扶贫小额信贷工作通报，通报工作中存在的问题，明确下一步工作要求。强化座谈督导与实地督导，省局机关紧盯郑州辖区扶贫小额信贷工作推进情况，先后赴新郑、新密、登封等地组织开展现场督导，制定督查方案，组织各银监分局对辖内银行业金融机构工作开展情况进行督查。设计报表并定期监测扶贫小额信贷工作进度，根据工作推进要求，对8月末入户调查率在80%以下的地市进行重点核查督导，并组织召开专项督办座谈会，逐个分局听取工作开展情况及成效，现场研究解决工作中存在的困难和问题，强调工作要求。针对各省辖市工作开展不均衡问题，进一步统一扶贫小额信贷工作的规范标准和要求，指导督促银行业精准识别扶贫对象，精准发放扶贫小额信贷，精准取得扶贫工作实效。

设立《河南银行业扶贫帮困工作动态》专刊，累计共编发19期，为推动工作开展提供了有益参考；建立扶贫工作微信群，加强工作交流和经验推广；结合各银行机构金融扶贫工作的基本定位、业务特色，配合做好扶贫日宣传工作；组织开展“扶贫日”专项宣传活动，河南日报多版面宣传报道银监部门和银行机构的主要工作做法及成效；强化基层调研，及时反映基层金融精准扶贫的实践信息。注重加强工作汇报和信息反映，我局开展扶贫小额信贷分片包干工作的做法得到国家扶贫办、银监会和省政府的高度赞扬，王铁副省长在我局工作报告上做了“很好！”的重要批示。我局推进扶贫小额信贷工作的做法引起社会热切关注，信息宣传取得良好效果，河南日报、河南商报、郑州晚报、郑州日报、河南广播电台和人民网、新浪网、网易网、映象网等众多媒体进行了深度采访和重点报道。

及时跟踪全省扶贫小额信贷工作进展情况，统计、收集、汇总各地市扶贫小额信贷工作进度表及报告。

指导主要责任银行充分发挥牵头统筹职能，对建档立卡贫困户进行逐户调查，按照是否符合贷款条件、是否具有贷款意愿，以及贷款需求的金额、期限、用途等，实行“一户一档”，建立金融服务档案。9月末，全省银行业对建档立卡贫困户的入户调查率达96.1%，其中有12个地市入户调查率已完成100%。

对有贷款意愿、符合贷款条件的建档立卡贫困户，积极发放5万以下、3年以内、参照执行基础利率的扶贫小额信贷。9月末，全省第一批初步核定的有信贷需求、符合贷款条件的建档立卡贫困户为5万户，扶贫小额信贷余额14.75亿元，较年初增幅达90%。

主要责任银行立足包干区域发展实际，建立扶贫小额信贷示范点，创新推出了“助保贷”、“惠民贷”、“移民贷”、“脱贫助力贷”、“畜牧贷”、“美丽乡村

贷”、“光伏贷”、“下岗职工财政贴息贷款”、“创业担保贷款”等金融扶贫产品，满足贫困户的现实资金需求。推出了“政府担保保险专业合作社贫困户”、“政府担保保险协会贫困户”、“政府龙头企业贫困户”等模式，以财政资金撬动更多信贷资金投入扶贫工作。

督促各级银监部门和主要责任银行加强与地方政府、财政、扶贫等部门的工作联系，全面掌握包干区域的贫困底数，协调建立健全贷款风险补偿基金，落实财政贴息制度，为扶贫小额信贷工作开展奠定坚实基础。

督促主要责任银行切实发挥牵头作用，组织其他责任银行共同行动，认真开展对包干责任区内建档立卡贫困户的入户调查，按时完成评级授信。

督促各级银监部门和各银行业金融机构结合包干的乡镇实际情况，建立示范点，加强引领带动，推动扶贫小额信贷稳步增长。

督促各银监部门加大组织协调推动工作力度，同时协调着力强化督导，通过与省扶贫办等多方协作形成坚强合力，推动银行业金融机构扶贫小额信贷分片包干工作落实到位。

及时收集总结扶贫小额信贷工作开展情况及成效等，做好信息宣传工作。

区块链总结报告篇七

希望通过本次实习使自己能够从理论高度上升到实践高度，使理论和实践更好的结合，为以后的工作奠定扎实的基础；同时希望通过本次的实习，是自己能够亲身感受到由一个学生到一个职业人的转变过程，为以后进入职场做一个铺垫，是自己有一个提前的适应期。

20xx年x月x日——20xx年x月x日

福建中讯证券研究有限责任公司

(一) 岗前培训

因为行业的原因，很多的理论知识都不是很清楚，在上班前都有进行培训。当然更重要的是花束的培训，因为开发一个客户不是盲目的去开发，都是有一定的程序的，比如我们培训的时候我们要掌握初步沟通、深入沟通、反复问题、明确沟通和限时限量的成交。还要掌握一些产品的基本情况，比如不同版本产品的不同价格，不同服务内容。当然对一些要用到的基础软件也有一个大概的解说。培训的东西都不是很难，关键还是要考自己的领悟。才刚开始实习的两天中，除了培训，我就是坐在老员工的身边听他们打电话，看看他们的话术和操作。把培训所学和实际上岗结合起来，快速的熟悉工作。

(二) 培养客户

慢慢的开始工作了，作为市场部的电销人员，我们的工作就是通过电话促成客户与我们的合作，但这有一个前提，就是我们要对客户进行一定的培养。主要是在初步沟通中传达出我们公司的信息，让客户知道我们是干什么的，对他们来说有什么好处，然后才能进行深入沟通，这时候就要把客户引导到公司的产品上了，培养客户对公司、对老师的信任度。当然，培养客户也不是广告产品效益来打动客户的，因为电销是不见面的销售，客户并不能直接感受到我们的服务，这就要求我们在于客户聊产品谈合作的时候也要适当的聊一聊感情，对客户进行适当的关心，这样才能更好的促成合作。

(三) 促成合作

工作中，我们挖掘客户、培养客户，最终都是为了成交，为

了实现公司的利益，在把一个客户培养到一定程度时，我们就要进行谈合作了。这个是整个工作环节的重中之重，也是我最薄弱的环节。在到公司已经有两个月了，可是我还没有开单。客户培养的太久，到了促成合作环节就弱势了，曾经也跟主任经理学了很多的方法，可能自己气势方面比较弱，也可能因为心里弱势，一直不敢给客户开口要钱，不敢提合作。这导致客户培养到位了没合作又死掉了。自己一直找原因，一直分析客户，在慢慢的学习尝试过程中，终于在第三个月开单了，而且开了三个单，心里确实很高兴。

(四)跟踪客户

就这个工作来说，并不是你开出了一个客户，谈成合作了就不管了，跟踪客户也很重要。因为公司的产品版本不同，很可能当前的小客户跟踪升级后就是之后的大客户。跟踪客户主要是了解客户在合作过程中的需求变化，以便随时可以给客户推荐更适合客户的高端版本。另一方面，一般一个产品使用是三个月，为了让客户可以长久的合作，我们也需要对客户进行感情培养，在服务上提高客户的忠诚度。

(一)学会了很多电话营销的技巧

这份工作中，我学到了很多电话营销技巧，以往的一些电话营销兼职，因为时间比较短，也仅仅是锻炼了口才。但通过这次实习才知道，电话营销也是有很多的学问的。因为双方不见面，我们的语速、态度、情绪很可能会影响到客户，所以我们得学会控制自己的语速、音量、情绪。在我们每个人的办公桌上都是有一面镜子的，就是要让我们记得时时微笑，传达给客户快乐地情绪。

另外，这次的实习中我还学到了通过电话来把握语言的敏锐度，因为与客户谈合作的时，可能一个语气词，一个简短的停顿，就是客户心里的真实想法。只有敏锐的把握住了，才能在言语上抢得先机，与客户的博弈中站在主导者的地位，

最终促成合作。虽然有学习到一点，但显然还远远不够，在以后的学习中，我会更加的努力。

(二) 学到了很多关于金融证券的工作

因为是金融行业的公司，所以通过这份工作，我最直接的就是学到的很多金融领域的知识，也许以前在学校也看过相关的书籍，上过相关的选修课程。但绝对没有三个月实习来的丰富而有趣。每天看着直接的股票盘面，听着老师的分析，更加容易接受，也更加容易学习。而且对市场上的消息也充满的敏感度，以前看新闻一个消息就是一个消息，现在看新闻，会结合市场、行业和公司来看，至少知道它会和我们的经济息息相关。

(三) 锻炼了自己的意志和心态

这三个月的实习并不是一帆风顺，中间也有很多的艰辛与挫折，自己也有想要放弃的时候，但最反复挣扎中还是坚持了下来。这让我的心态更加的平和了，意志力也更加坚定。曾经因为两个月开不出单，我总会想我是不是不适合这份工作，心总是浮躁的，完全没办法安定下来，也会因为社会的现实让自己的心饱受煎熬。因为社会阅历不够，看的事实接触的客户还不是很多，让我总对公司、对行业抱有怀疑，这就让原本不坚定的心更加的犹豫。

想要换份工作，但又不甘心，因为这份工作完全没有做出成绩。花了两天的假期，终于想清楚了，我是即将要进入社会工作的人员，不可能一辈子呆在学校无忧无虑的念书，社会工作的艰辛迟早要接触，现在换一份新工作开始做，从头学起，接触新的人和事，要是再碰到困难还是干不出成绩呢，还是放弃再换工作吗？想想自己的性格，肯定不会甘心。于是什么也不再想，踏踏实实的干工作，心态放平，最终努力没有白费，还是拿到了满意的成绩。但相信经过这次的磨砺与挣扎，在以后的工作中我一定可以更加的坚定，不会再轻言

放弃。

回想起自己刚来公司的时刻，仿佛就在昨天。由什么都不懂的门外汉，到现在可以和资深股民交流沟通，自己成长了很多。不仅仅是这个行业专业知识上的，更重要的是心智上的。感觉自己不再是一个象牙塔里的学生了，进入了职场，懂得了工作的艰辛，懂得了迎难而上的勇气，也懂得了永不放弃的坚忍。社会中的工作和人都很现实，利益为先，但是在工作中依然要坚守住自己心灵的底线，相信在未来，我一定可以做得更好。

在此感谢我的学校给了我这样一个实习的机会，让我可以去闯去拼，为自己的未来抢先开路。也感谢我的实习公司，感谢你们给了我一个广大的舞台，让我可以在上面尽情演绎。最后要感谢我在公司的指导老师，我的主任和我的部门经理，每一次在我遇到困难时，都会悉心的指导；每一次我困惑时，都会耐心的解答；每一次在我想放弃时，都会在我身边加油打气。倾尽所有教给我你们所掌握的知识，无私分享你们总结的经验，让我在三个月中获得了巨大的收获。

衷心的希望公司蓬勃发展，日新月异，也希望越来越多的人加入我们，让我们共同期待美好的明天！

区块链总结报告篇八

11月份，我有幸到xx证券公司，从而开始了我两个月左右的实习生活，在这一段时间里，我近距离接触了xx证券xxxx营业部，在了解xx证券发展历程、公司文化的同时，更多的知道了营业部各部门的职能，其日常的业务流程，以及营业部的特色服务，同时深入学习了中国证券市场行业的相关知识，并且在与客户交流中锻炼了自己的沟通、交流和处理问题的能力。

我被安排在营销部工作，主要跟xx学习。我从以下几个方面

介绍我的实习工作；

首先是每天9：00上班，早到的话可以在公司的大厅阅读证券报刊、杂志。了解国家的宏观经济政策，财经要闻，以及证券市场最新信息，如上市公司信息披露等公告，主要分析市场热点和读一些股评。

接下来就是开始一天的基本工作，整理客户资料，客户资料包括开户申请书，开户合同书，银证对应申请书，客户资料变更表。及客户身份证，银行卡，股东代码卡等复印件，所作的相关工作大致包括以下三个方面：

- 1、理清相关的客户资料，并及时核对当天业务所产生的各项单据，确保完整准确，没有遗漏。如果有什么缺失，一定要及时给予纠正。有什么出入大的问题要上报反映。很长一段时间弄得我们都对单据特别敏感，总怕有什么闪失。

- 2、把理清整理过的客户资料按顺序装入客户的档案袋。然后归到档案的柜子里。

- 3、有时间我们要把当天产生的自然人注册表和身份证的复印件，开户文本一同扫描到各个业务科目目录下，然后统一发到总部。

整理客户资料在实习中占了一定分量工作，这是一个简单但是相当繁琐的过程，需要细心和耐心；客户资料档案的有序整理是为了将来需要时能够方便迅速查找，所以工作人员对我们进行认真的指导，还有就是对开户文本的扫描。对新开户和以前开户还没有扫描的文件都要统一进行扫描以电子版的形式保存。

在我们实习的过程中，xx证券的工作人员对我们进行了热情的接待和指导，感谢他们的关心，在这里特别要感谢xx和xx在表扬我日常工作的同时，更多的教我们为人处事的道理。

此次实习不管在知识的巩固还是经验的积累上都使我有很大的进步。在证券市场这个大海洋里，个人只有不断磨练直到成熟才能取得成功。虽然实习只有两个月，但是使我十分受益。在这次实习中学院努力为我们争取这个难得的实习机会，在他们的努力下我们才能顺利地完成此次实习。在今后的时间里我还需要寻找机会不断地锻炼自己，并积累经验，为自己以后从事这个方面的工作奠定基础。

进过我们这次实习，让我想到要对学院说：希望学院能对我们金融专业的学生，做一些考证的要求。例如证券证，保险证，基金证等，并组织培训的教师团体和课程授课，这样能够对今后金融这个专业的同学有明确的就业方向 and 选择。引进多些与金融专业相关的实训平台，让同学更深入学习金融专业的知识。

区块链总结报告篇九

xxx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xx年5月18日成立的综合类证券经营机构。xx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。

xxx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”。

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

(一)根据学校统一集中实习的安排，完成大四的专业实习

(二)了解证券公司的组织结构和日常业务流程，进一步深化对证券市场的认识

(三)能把课本上学到的相关知识和具体实践结合起来，并能够分析和处理一些基本问题

(一)了解华龙证券概况

1. 华龙证券的发展历程及其在中国证券业中的地位

2. 了解并领悟华龙证券的企业文化

3. 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

我们每天下午4:00去公司上培训课。每周都会有不同的课程表，安排每天的学习内容。学习内容如下：

仪容仪表课程

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

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。

区块链总结报告篇十

如果这不是理由的话，在受到今年金融风暴的影响，我的销售业绩很一般。不管怎样过去了都过去了，希望20xx年市场方面能有所改善，当然自己的努力是最重要的。按照公司的整体年终销售目标，我的销售任务已经落实。一方面是主管沟通更好的销售方面，另一方面也要进行上一年的工作检讨。为突破自己，我做出了业务员年度工作计划。

如果你想要的是学习新技术，在制定业务员工作计划时必须加入学习计划；如果是想增加收入，就必须制定增加业绩的计划，或是调换部门的准备计划。

为什么要具有挑战性？主管不会希望你只是去设定你原本就可以达到的目标，他会期待你在未来的一年，无论在工作上或学习上都能有所突破，所以，虽然要避免好高骛远，但也得设定自我挑战的计划。

目标数字化、行动具体化

有了上述的准备与调整，接下来就进入销售工作计划如何制定和实际制定工作计划的4个步骤：

1. 目标数字化。只有形容词的空泛目标是没有意义，所以要把工作计划的目标与内容数字化，例如时间化、数量化、金额化。
2. 行动具体化。有了数字化的工作目标，还要附带有效的执行计划。
3. 学习计划。你应该同时制定年度的自我学习计划。公司对员工自我学习通常是抱持正面的看法，有些公司甚至规定学习计划是工作计划应具备的项目。
4. 与主管面对面沟通。完成工作计划后，一定要面对面地与主管沟通，而不是只用电子邮件把工作计划传送给主管。面对面沟通的好处，是你可以透过主管的表情与肢体动作，更清楚了解主管对你的各项工作计划的看法。你也可以藉由面对面的机会，告诉主管你的中长期目标，例如两年内希望从技术部门调往行销部门，或是3年内希望担任主管职等，请主管针对工作计划与学习计划，给予建议。

总之，不要把制定工作计划当作是交差了事的例行事项，应

该藉这个机会，重新检视自己的职场生涯计划。