

最新市金融办工作总结(模板10篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

市金融办工作总结篇一

试用期前半段，我主要参与了公司的行政工作。我很荣幸地与同事们全程经历了公司从筹备到注册开业的全部过程。

在公司筹备期间，我曾仔细校对整理过开业申报材料；协助领导召开20xx年第一次股东会、第一届第一次董事会；配合集合公司开展了两次公司招聘；参与了两次南京培训；协助领导解决了公司装修的遗留问题；并积极参与了公司开业典礼的筹备工作。

公司开业后，我主要参与了办公用品购置、公司员工入职手续办理、公司行政制度初步建立以及召开20xx年第一次股东会、第一届第二次董事会的工作。

我从行政岗调到风控岗也已一月有余。在这一个多月的时间里，按照公司规定，我已基本把开业时期遗留的合同档案资料归档整理好，公司合同档案库初具雏形。如今新的业务资料，也能做到及时归档整理。

业务方面，对于我来说完全是一个新的领域。郭经理也带我走访了一些企业，我从中获益匪浅。但我深感自己金融知识以及工作经验的匮乏，所以我也不断督促自己继续学习，希望能尽快胜任风险控制这个岗位。

试用期的结束，对我来说是这个阶段的终点，也是下一个阶

段的起点。正是因为这个不可或缺的试用期经历，让我更加看清了自己的实力，摆正心态，虚心学习，积极工作。在接下来的工作中，我会继续坚持积极严谨的工作态度、孜孜不倦的学习态度，让自己从一个雄心壮志却处处碰壁的大学生迅速成长为一个工作负责、业务娴熟的好员工。

最后，我要感谢公司给我提供了这个平台和锻炼自己的机会，给了我人生新的起点，感谢所有领导的培育和关怀，谢谢你们。我不会辜负你们的期望，请相信我、考核我，谢谢。

市金融办工作总结篇二

能认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论；认真学习党的十六大文件，拥护党的基本路线和各项方针政策；服从大局、主动服务大局，认真贯彻落实党委决议、校长办公会议决议和校财经领导小组会议精神；能牢记全心全意为人民服务的宗旨，忠实地为全校师生员工服务；公道正派，坚持原则，在学校改革和事业发展中注意发挥党员领导干部的表率作用，金融会计半年工作总结。

能坚持解放思想、实事求是、与时俱进的思想路线，运用马克思主义的立尝观点和方法，分析研究和解决学校财务工作中遇到的实际问题；能驾驭全局，有较强的组织协调能力；具有一定的科学决策水平和开拓创新能力；在干部使用上，善于发现人才、注意培养干部，能正确使用干部，用人所长，避其所短；兼任财务处党支部书记，能结合业务工作的特点，有针对性地做好干部职工的思想工作。

能严格执行领导团结协作，与兄弟处室密切配合，努力完成学校下达的各项目标任务。为了在省属高校财务系统中保持一流地位，自我加压，与时俱进，不断探索和管理创新；勇于改革，敢于负责，勤奋敬业，任劳任怨；能组织有关人员经常深入第一线，了解情况，帮助基层解决实际困难。

对照工作目标，今年本人工作实绩主要体现在六个方面：

- 1、切实做好校财经工作领导小组日常事务工作，当好领导参谋助手。
- 2、多渠道筹集资金，确保学校资金需要。
- 3、实施稳健的财政政策，稳步推进“部门预算”改革。
- 4、强化“经营学校”理念，坚持开源节流，勤俭办学。
- 5、我校财务顺利通过审计检查，并且获得一致好评。
- 6、加强和规范二级财务管理。

市金融办工作总结篇三

__曾说过：“实践是检验认识的唯一真理！”学习只是一种途径，我们要做到的是学以致用。然而，会计是一门技术性很强的应用专业，不能照本宣科，依葫芦画瓢。真正的“实战”经验是实习，将是我们踏入会计领域工作前所必不可少的锻炼！

它能使我们实践中更好的认识社会，巩固知识；它让我们学到了很多书本上学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为以后正式进入社会打下坚实的基础，也有利于以后顺利过渡到工作岗位。

一：学习目的

进入大学两年，学习的专业课程有基础会计、中级财务会计，管理会计、成本会计、财经法规，对于会计的基础知识我已有了初步的认识。但在不断的学习和探索中发现了许多问题，对具体的工作流程还不太了解。为了将自己所学到的理论知

识真正地运用到实践中去，作到学以至用，我决定去一个单位实习。

我希望通过实习，在实践中锻炼自己、检验自己、吸收知识、弥补不足。充分了解什么是现型社会所需要的财会人员，为日后的工作打下夯实的基础。

鉴于以上原因，我开始关注报纸、杂志、电视、互联网，等多种媒介的招聘信息，希望自己能获得一个会计实习的机会。刚开始的时候，并不顺利。真正大型的公司、企业、工厂，他们所要招聘的是有一定工作经验的“熟手”会计人员。对于一个还在校攻读会计专业的我来说，根本就是新手，乏人问津。但这也更坚定了我的信念，使我更加体会到会计“专业”的重要性，并不是有学就专业！这也使我充分意识到实习的重要性！功夫不负有心人！__年的寒假，我得到了一个在广州市白云区嘉禾生产基地为期3个月的实习机会。这对我来说真的是得来不易因此分外的珍惜。

二：公司情况

第一天上班，内心忐忑不安，感到既新鲜又紧张。新鲜的是能够接触很多在学校看不到、学不到的东西，能够在实际工作中检验自己两年的所学。紧张的则是，没有经验，万一做错，或做不好事，很容易就会被人讨厌甚至责骂！最重要的是，我不愿因为自己而给别人带来麻烦！我希望能给人一个诚实、端庄、守信、细心的好印象，我觉得这是一个职场新人应该最起码具备的。因此，我特地买了一套用于日常工作的套装来体现我对这项工作的认真；同时也询问了妈妈的意见，将自己的仪容仪表展现为即大方又充满活力。爸爸告诉我，职场的新人最忌讳的就是不守时，上班迟到。所以，我起了个大早，便前往公司——一宁早勿晚！我的前期准备奏效了。公司的人明显对我很满意，这稍稍安慰了一下我一直悬而未决的心。

公司很大，我被分到了物业管理办公室。后来我才知道，这里并不只有一间公司，而是分租给了其他的几个企业进行经营。物业管理办公室里设有一个财务部长，两个会计人员以及一个出纳。我有点失望，我一直期望着能加入一个大团队学到更多的知识呢。而不是像现在这样，在一个几乎只配备了基本会计人员的小办公室里碌碌无为，像是只能定期收收别人租金、水电费似的。很快，现实就颠覆了我的想法，原来人员不多，做的事却不少；办公室虽不大，但学到的知识却不少。

办公室里的时会计负责带我，不知是否因为我与他的姓同音的缘故，他对我特别照顾。他先带领我去熟悉周围的环境，并带我去拜访了承租我们公司厂房的公司。对此，我有些不解其意。但他却乐此不疲地逐一将我介绍给各间公司不同部门的职员。在回到物业办时，他才语重心长地教导我说，人际关系不能只局限于这小小的办公室，就算办公室很大，也要走出去接近外面的人，尤其还是经常会跟自己打交道的人！“人认识的多了，事就好办多了！”刚来的第一天，他就给我上了一课。告诉了我团队的重要性与人际关系的重要性！

第二天，我早早的来到了办公室。开门进去后，便着手对办公室进行清洁。果不其然，在上班时间准时来上班的人员都对我进行了“公开式”的表扬。接着，时会计遍拿出了他们以前做的帐给我看，说是让我熟悉一下，今天就可以开始接触真正的业务了。这使我很兴奋，突然有种英雄终有所用的感觉。于是，我草草翻过了那些凭证及账目，迫不及待地便想大显身手。然而。很快我就为我的浮躁甚至是自信付出了代价，也受到的教训。我一直觉得自己会计学得相当不错，那些资产、负债、所有者权益对我而言是信手拈来。那些“有借必有贷，借贷必相等”等规条，我可是背得滚瓜烂熟。然而当时会计让我根据现有的一些资料进行制单时，我就出了纰漏。这时，我才开始后悔，同时也明白了时会计的良苦用心。这也使我明白了，即使是“借”“贷”，也不能轻易忽视，我为自己的大意，浮躁向时会计道歉。但他却无

比宽容的包容了我，并没因为我刚开始的不重视、不在乎而生气。并且他开始像会计老师般帮我重新温习会计重点，并告诫我一些规则，以妨我日后犯错，例如：

1. 写错数就要用红笔划横线，再盖上责任人的章子，这样才能作废。而我们以前在学校模拟实习时，只要用红笔划掉，在写上“作废”两就可以了。

2. 写错摘要栏，则可以用蓝笔划横线并在旁边写上正确的摘要，平常我们写总觉得写正中点好看，可摘要却不行，一定要靠左写起不能空格，这样做是为了防止摘要栏被人任意篡改。在学校模拟实习时，对摘要栏很不看中，认为可写可不写，没想到这里还有名堂呢！真实不学不知道啊！

三：实习内容

虽然没有拿到抽屉、柜子、资料室的钥匙，但我拿到了办公室的钥匙，我决定利用它作些事3. 对于数的书写也有严格的要求，迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的。并且记帐时要清楚每一明细分录及总帐名称，而不能乱写，否则总帐的借贷双方就不能结平了。

所有的帐都记好了，接下来就结帐，每一帐页要结一次，每个月也要结一次，就是所谓的月清月结，结帐最麻烦的就是结算期间费用和税费了，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行。别以为掌握了计算公式就以为按计算机这样的小事就不在话下了，常有人因为粗心大意反而算错了不少数据，如果在不确定的情况下，你可以先用铅笔进行记账，以妨出错时不好改。

时会计说，会计的责任重大，别看只是单纯地动动笔，但关系的内容可广了，责任更是重大。若是一不小心，可能连自己违法犯纪了都不知道呢。到那时后果才是真的严重！时会计的语重心长，使我有如醍醐灌顶，不敢再有所懈怠。吸取了

今天的教训，在回家后，立即拿起了已被我搁置在旁很久的会计专业的书籍再次翻读。以免自己再犯其它错误，还是防患于未然比较好。毕竟会计不仅要对自己负责，更要对别人负责。时会计的教导让我认识到会计从业人员的操守甚为重要。要细心，耐心，还要有恒心，具备了这“三心”才能作好一个优秀的会计人员呢！

接下来的几天，我都跟随着时会计对我们公司帮各家厂房、企业购买的消防用品及公共设施进行入账，我一遇到不懂的问题就向时会计请教，他总是无比耐心，不厌其烦的回答我的问题。在办公室比较闲的时候，他就把我“转让”给出纳王阿姨，他说这样我能学到更多的知识。他还说虽然会计，出纳看起来是各司其职，但终究是本家，就算分家拉我，依然很亲。他的一席话，逗笑了一室的人，我庆幸自己遇到了一位好师傅。我跟着王阿姨学习，她教我如何核对银行日记账，并且带我一起去银行，实地熟练地操作，教我为几个常有业务往来的单位汇款，教我看税率，教我如何计算各种所得税，并教我怎样帮职工派发工资等。我真是受益匪浅，得到的知识良多，最起码比我预期中的多。我为自己刚来时的幼稚想法感到羞愧，还好我已经在时会计的带领下渐入佳境了。这天，王阿姨与时会计不约而同地提点我说——社会进步很快，手工做帐耗时，将逐渐淡出大型企业的会计领导团队，在不久的将来，电脑操作将会独领风骚，掌控大局。他们说，作为一个新世纪的会计专业人员，就要适应社会的变化。会计的信息性很强，当书本没变时可能时局与社会因为与时具进的发展又有新变化了。尤其是有关会计的财经法规，那是瞬息万变的，要时常关注有关的变动，洞悉事态的发展。听完他们的话，我有些担心，不知自己能否成为自己预期中的那种会计专业人员。然而我的担心似乎是多余的，时会计与王阿姨都提出了要教我电脑操作做帐，也就是所谓的会计电算化。由于我以前仅用电脑上网，打游戏，所以很多基本的操作多不会，在试了几次后，我有点自暴自弃。但时会计可没允许我半途而废，他的耐心使我意识到自己的焦躁有多么无理取闹，套用时会计的话说就是他这师傅都没嫌

烦，我有什么好烦的！尽管我对电脑以说是一无所知，但在众人的悉心教导下，我还是学会了。虽然学得慢点，但胜在我记得牢。师傅说，能记住不忘就是种成就！我从他身上学到很多，相信我会终身受用——无论是为人处事，抑或会计工作，我都获益良多。在大家的帮助教导下，我为自己这为期3个星期的实习，画下了圆满的句点。

四：实习有感

经过这次实习，虽然时间很短。可我学到的却是我大学两年中难以学习到的。会计本来就是烦琐的工作。在实习期间，我也曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：“凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。”因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，只有这样才能将事情作得又快又好！科技的发展也使我们看到了计算机应用范围的广阔，因此若想成为新时期的会计人员。除了要学习会计专业的基本理论外，也要跟上时代的步伐，掌握计算机的基本应用，并学习会计电算化，为日后的工作做好万全的准备。

实习，虽然就此告一段落了，但再过不久，我就要跟许多大学毕业生一样走向会计岗位了。想到自己大学两年的学习，想到实习期间的所学所感，我觉得我能学有所用，在作好本职工作的基础上，成为社会发展进步必不可少的优秀的会计专业人员！

市金融办工作总结篇四

工作总结在学院领导、团委以及院社团联合会的大力支持和帮助下进行了新一学期的开始。

金融协会是由校内对金融知识以及投资理财感兴趣的同学_加入组成的，并通过相关理论提高整体水平的学术研究型社团。虽然协会刚成立一周年，但它却是有组织、有纪律、能学习金融知识的协会。协会建立了完整的组织机构。我们协会下实践部、人事部、财务部、宣传部和学术部。各部门有各自明确的职能，同时各部门又是相互沟通与协调的统一整体，从而形成一个完整、合理、高效的协会管理团队。

本学期的协会整体活动总结

(1)20_年九月份中旬开始招新工作的准备，包括张贴海报、发放传单、下班宣传、在电子屏十字路口摆点以后同学们咨询，报名。并且在五天之内取得了很好的成绩，有很多同学尤其是金融专业的同学加入到我们的集体中。我们的队伍更强大了，招新的成功是我们本学期发展的重要开端。九月份末，协会举行了招新的面试，选拔工作，并最终选拔了四十五名优秀的同学加入到协会中来。并召开了协会首次的见面大会，在会上同学们积极踊跃的展现自己，并_的加入了有兴趣的部门，协会一切进入了正轨，结束了招新工作。

(2)20_年九月份末协会召开了11届第一次全体成员大会。在大会上，由会长发表了讲话，欢迎新成员的加入，并由人事部长宣读了协会规章制度，奖惩制度。(3)20_年十月份主要由宣传部负责举办新月文化展，主要对一些金融名人和金融机构以图片和文字的形式进行海报展览，同时对证券市场发展和金融危机产生的原因进行探讨。

(5)20_年十一月初，协会成员参加了由财务部组织的协会内部点钞培训，由中国银行徐经理及其他工作人员主讲，在培训中，同学们接触到了以前没接触到了银行点钞专用钞票，有着极大的兴趣，三五成群的聚在一起认真的听老师的讲解，同时也增大了自己视野，丰富了专业知识之外的东西。同时还听老师讲解的关于就业方面的知识，丰富了课余生活。

其次是重实践。实践是理论学习的最终目的，是理论的学以致用，也是提高理论水平的必要手段。为了给大家提供一个学习与实践平台，我们着重于利用经济管理学院电脑实验室。在实验室里有50台电脑和一整套金融模拟交易系统与分析软件。给大家提供了模拟股票、期货、外汇等金融交易实践的优越条件，实现真正的理论与实践的结合。

第三是强交流。我们协会属于学术研究型组织。学术的东西重于交流。另外，有交流才能有进步、有发展。未来我们要在交流方面做好文章。交流分为内部交流和外部交流。内部交流主要有学员与指导老师的交流、学员之间的交流、未来学术团与指导老师以及学员的交流等。主要形式为交流讨论或各种比赛。外部交流分为三个方面。第一是协会建立起与社会上的金融组织的联系，希望以他们的专业性带动我们协会的全方位发展。要在交流中，在向别人学习的同时扩大协会的影响；第二是与其他高校相关组织联合举办交流与联谊活动。通过交流认识到协会本身的优势与不足，学习人家的长处，取长补短，不断完善我们协会的建设；第三是与金融交易机构或校外企业单位及的交流，为协会会员创造更多的到公司参观学习、了解企业或金融交易机构的运做流程和企业文化，亲身体会金融知识在各行各业的应用的机会。

学术、实践、交流、三者密切相关，缺一不可。学术是协会建设的核心，也是协会性质的体现。交流是为了更好地学习。实践是学术(理论)的提升。指导老师和金融实验室为协会会员提供了学习的机会与实践的平台，也为实践创造了无可比拟的优越的条件。

金融协会的建立和发展离不开学校的支持、领导和老师的帮助以及每一个会员的努力。有了这么多的支持和帮助还有全体协会成员的努力，金融协会一定能够发展的更好。争取早日实现成为全校乃至全市知名的精英金融社团的目标！

(二) 发展计划

1、选拔优秀学院成员到证券公司参观、给他们在证券公司实习的

名额，让理论与实践结合起来，让他们懂得社会工作岗位竞争的激烈性。更要让他们在走出社会时学会如何理财、如何投资。以后面对这个金融市场更加有把握的去适应。

2、近量减少讲座，用金融视频展播活动去替代。如《货币战争》

等一些金融电影。

3、与银行合作进行“点钞大赛”这主要真对会计班的人员进行，

给她们零距离的锻炼机会。

只读圣贤书两耳不问窗外事。选择性的去发。

引导全院师生了解我们协会、了解我们协会的宗旨、了解我们协会的文化内涵。

7、举行换届仪式，让换届更加规范化、透明化，在阳关下进行。8、举行金融知识竞赛

以上内容就是我们明年的工作计划，我们会严格按照工作计划工作，使我们的工作有条理有顺序的进行不至于到工作时杂乱无章。

市金融办工作总结篇五

本人为大家整理的金融销售工作总结例文，供大家阅读参考。更多阅读请查看本站。

从x月1xx日入住xx以来□xx的针对以前的工作，从四个方面进

行总结：

xx营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有xxx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xx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。

市金融办工作总结篇六

xx市金融业紧紧围绕市委、市政府中心工作，大胆改革、锐意创新，进一步加大了金融对经济社会发展的支持力度，积极为发展“五型经济”、建设“五个一流”、实施“八项重点改革”、推进“十项升级创新”提供强有力的金融服务，各项工作取得了显著成效。现将xx市20xx年金融工作情况报告如下：

立足全市资源优势，广泛开展与外埠金融机构的沟通联系和战略合作。8月14日，市政府与招商证券股份有限公司签署合作协议，该公司在绥设立机构支持xx市产业项目建设，每年为市域内企业提供5亿元的投融资支持。10月17日，市政府与中信银行哈尔滨分行签署战略合作协议，该行承诺在未来两年内为xx市土地储备、旧城改造、园区开发等重点领域提供不低于50亿元的贷款支持。此外还有国家开发银行、华融证券等机构列入战略合作目标，正在积极对接推进。

充分发挥我办在地方金融工作中的参谋助手作用，主动赢得政府领导对金融工作的重视和支持。在坚持不懈的努力下，引起了市政府领导对金融工作的高度重视。王金会市长、赵

万山副市长、王桂芝副市长、刘维权副市长亲自研究部署、亲自协调落实产业项目融资工作，通过组织面对面座谈、专题辅导、现场办公等形式帮助企业 and 各类经济组织解决融资难题。9月24日，金会市长和维权副市长就涉农贷款投放、涉农产业发展等问题召开了涉农金融机构座谈会，对金融支持现代化大农业、农机合作社建设、农民合作组织发展、金融生态建设等问题进行了深入研究，探讨创新农村金融新型融资模式支持“三农”发展。7月10日，万山副市长主持召开了全市石化产业发展专题推进会议，市金融办对35家规模以上石化企业进行了新型融资模式辅导，帮助企业探寻新的融资渠道，提高直接融资水平。7月18日，桂芝副市长组织有关部门及银行机构主要负责同志，就绿色食品企业融资事宜赴肇东进行了现场办公和实地对接，有60%融资项目得到了银行支持。充分发挥了政府在产业项目融资服务过程中的主导作用。

在银企对接上，市金融办优化服务、不断创新，建立了服务常态化、形式多样化、扶持重点化的工作推进机制。每月都向企业主管部门征集融资项目，采取现场对接、融资辅导对接、向外埠外资银行推介发布项目等方式，强化对重点领域、重点环节、重点项目的信贷资金支持。全年共征集融资项目71个，向银行发布融资信息278条次，组织银行深入企业进行实地对接70人次，总融资需求556400万元，已有32家企业获得贷款452955万元，占总融资需求的81、41%。截至12月末，全市银行机构（不含小贷公司）各类贷款余额已达500、6亿元，同比增长23、72%，当年新增各项贷款95、97亿元。

在省办农村处和担保处的大力支持下，全市小额贷款公司经过增资扩股总注册资本已达13、96亿元，贷款余额达到9、5亿元，同比增长19、2%，超出年度目标3、2个百分点；全市融资性担保公司为20xx户中小企业和“三农”提供融资担保服务，在保责任余额达到86998万元（其中哈尔滨均信投资担保股份有限公司在保责任余额53911万元），同比增长64、39%，超出年度目标48、39个百分点。

坚持内引外联与扩张发展并重，大力引进各类金融机构。全市20xx年共有龙江银行绥化黄河路支行、龙江银行望奎支行、哈尔滨银行绥化北林支行、中国银行肇东翔龙城支行、农信社青冈联社靖北分社、招商证券绥化营业部、百年人寿股份有限公司绥化中心支公司7家金融机构相继开业运营，超额2家完成年度工作目标。

着眼企业长远发展，积极鼓励和引导推介企业上市。在省委、省政府组织的“20xx黑龙江（香港、广东）经贸交流活动”期间，在省办资本运营处的大力支持下，市金融办积极协调、主动服务，为我市企业与香港交易所等证券机构搭建交流对接平台，促成了公准肉食品股份有限公司与中国国际金融香港证券有限公司正式签署保荐协议，帮助黑龙江安瑞佳石油化工有限公司明确了在国内主板上市的发展定位。同时，加大直接融资指导力度，积极推动企业利用股权和债券融资。邀请银河证券专家就企业如何利用境内外资本市场上市融资深入企业现场辅导，邀请宏源证券专家指导蓝天钢构和庆安鑫利达米业开展债券融资，邀请天津股权交易所专家指导中再生、欧亚达农机大市场开展股权融资，以及积极策划引导企业通过发行中小企业私募债等形式筹集发展资金，增强发展能力。

按照《黑龙江省人民政府办公厅关于印发全省小额贷款公司资金运行情况专项检查工作方案的通知》（黑政办综〔20xx〕6号）要求，市政府成立了由分管金融工作副市长为组长的xx市小额贷款公司专项检查工作领导小组，制定下发了《xx市小额贷款公司资金运行情况专项检查工作方案》（绥政办发〔20xx〕34号），从20xx年6月9日至7月31日，组织工商局、审计局、人民银行、银监局、会计师事务所联合对全市40家小额贷款公司逐户进行现场检查，发现问题及时整改，并对检查情况出具了注册会计师审计报告，检查工作总结已按时上报省牵头部门。同时，根据市政府领导指示，市金融办还对全市小额贷款公司和融资担保公司开展了非法集资广

告资讯信息排查清理活动，制定下发了《xx市金融办关于开展非法集资广告资讯信息排查清理活动方案》，通过检查和对广告内容的分析甄别，各公司均未发现涉嫌非法集资广告信息，从源头上防范和遏制了非法集资广告信息的发布和传播。

为帮助金融机构解决实际问题，市金融办主动跟进、全程服务，在交通银行筹建、中信银行业务办公用房安排、农发行阜康米业不良贷款化解等方面都给予了全力支持，派专人全程协助办理所涉事项，深受多机构好评。同时，针对各银行机构不良贷款清收难的实际情况，市金融办在充分调查摸底的基础上，提请市政府上升到政府行为大张旗鼓地为金融机构维权。10月25日市政府印发了《xx市人民政府办公室关于开展全市银行业金融机构不良贷款清收会战的通知》（绥政办发〔20xx〕77号）正式启动了全市银行业金融机构不良贷款清收会战活动，并成立了清收工作领导小组，要求各县（市、区）政府依法依规帮助金融机构清收不良贷款，盘活不良资产，提升服务能力，合力打造良好的金融生态环境。截止12月末，全市共清收不良贷款53542万元。

全市保险业保费收入实现275230万元，同比增长19、7%。其中财险保费收入83314万元，同比增长23、15%；寿险保费收入191916万元，同比增长18、21%。全市农业保险登上了新台阶，保险覆盖面积达到1044、1万亩，占全市耕地面积的36、37%，同比增长31、2%，超出年度目标15、2个百分点。

全市证券机构已发展到5家，截止12月末，全市证券营销机构开户总数达到36052户，新增2636户，总交易量达到171、8亿元，同比增长75、9%。同时，依托证券机构的直接融资工作全面启动，境内中小板上市和新三板挂牌取得实质性进展。

按照省、市开展产业项目建设年活动的要求，我办在做好本职工作的同时，积极响应省、市号召，大力开展招商引资工作。全年先后7次赴广东、上海、江苏、北京、青岛、哈尔滨等地开展项目洽谈，并取得了初步成果。经与黑龙江省汉洋

智能系统工程有限公司反复沟通争取，该公司终于决定在我市投资1.6亿元建设食用菌加工项目，4月22日市政府与该公司正式签约，落户绥化经济技术开发区。该项目采用大棚种植、林间空地种植及玉米地间种等形式生产大球盖菇，并回收加工。该项目充分利用了农、林区闲置资源发展特色种植业，特别是玉米地间种模式在不影响玉米产量的情况下，效益可达到玉米的数倍，在农业地区推广意义十分重大。20xx年种植的100亩林地、玉米地、水稻育秧棚示范项目喜获丰收，省政府研究室专程来我市调研推广。

市金融办工作总结篇七

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力；而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使安信服务真正的深入人心。

对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

- 1、证券知识还须加深了解，需不断学习。
- 2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。
- 3、专业分析及营销能力还须进一步增强。

进入营销这个行业，业绩是衡量一个人的价值所在，前两个月的业绩表现不佳，我重新整理了思路，在余下仅有的两个

月里，我要这样做：

进入安信证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

在银行驻点已有近两个月了，业绩十分不理想。

招商银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但招商银行和招商证券很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是唯一的办法。

驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。

拉动朋友或朋友介绍也是一种很有效的办法。

通过朋友介绍朋友，让想炒股的客户选择我们安信来开户，另外，对于已在其它券商开通三方存管业务的客户，向客户介绍我公司的服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

现在市场波动很大，观望的人占多数，同行间竞争也万分激烈，为此，我必须不断的不断学习，丰富自己的专业知识，为客户提供全方位的服务，要想尽一切办法，尽自己最大努力来做。

20xx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。

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。

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合2003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。

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2003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，我们除发放流动基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：

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。

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。

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****、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。

20xx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。

市金融办工作总结篇八

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

我叫***，28岁，专科学历，助理经济师。现在，我将三年来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。

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。2000年8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。

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2002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。

市金融办工作总结篇九

2012年市金融办以省、温州市推进“金改”工作的各项决策部署为统领，全力抓好金融综合改革以及维护金融稳定的各项任务落实，在服务实体经济、地方金融组织创新、规范民间融资行为、培育资本市场发展、推动金融集聚区建设、维护经济金融秩序稳定等方面做了大量富有成效工作。

深化小额贷款公司试点，新增2家小贷公司试点指标。已开业3家小贷公司均获得2011年省优秀小贷公司称号，启动瑞安农村合作银行股份制改造。稳妥推进民间借贷登记服务中心试点，创新民间资本管理公司发起模式。做好农村资金互助会、农村保险互助会试点工作，实施金融创新产业园规划建设。

1、加大经济发展的金融支持。引导银行业金融机构积极向上争取信贷指标，鼓励银行业机构加大对实体经济信贷支持力度。率温州之先开展小额贷款保证保险试点，全面推行火灾公众责任保险工作，积极开展顺位抵押贷款业务。

2、建立民间金融风险防控体系。及时协调银行机构帮助企业资金周转。组织开展风险企业帮扶和银行不良贷款化解百日专项行动，同时全力以赴做好担保关联企业风险防控工作。

1、加强对银行业金融机构监管。修订《金融机构支持地方经济发展业绩考评办法》。探索建立银行机构地方贡献度季度公开排名制度，深入实施财政资金分存业务比例与银行机构贡献度挂钩制度。深入开展企业资金链风险排查，建立风险企业预警信息数据库，实行动态跟踪管理。

2、引导地方金融组织规范发展。制订各类地方金融组织日常监管办法，逐步形成监管框架。采取多种方式检查监管各类地方金融组织，以进一步掌握其经营动态。

3、建立非法集资风险排查机制

制定《关于开展全市非法集资风险排查工作的方案》。研究部署展开非法集资风险排查工作。

4、多管齐下整治非法金融活动。2012年9月前后历时2个月时间对各类地方金融组织的基本情况进行了全面的排查摸底，对各类地方金融组织的基础数据资料分门别类加以整理，多

管齐下整治非法金融活动。

1、发行首只企业融资债券。“2012年瑞安市国有资产投资集团有限公司债券”11月26日正式上市发行，这是我市以发行企业债券方式进行融资的第一只企业债券。本次发行企业债券为全市企业融资方式创新提供了有益探索。

2、拓宽资本市场融资渠道。围绕地方实体经济融资需求，形成多元化融资格局。

3、加大资本市场融资宣传。我们积极做好企业向资本市场多渠道融资的宣传、培训工作。

4、培育拟上市企业后备资源

修订新拟上市企业扶持政策，提请市政府出台一系列优惠政策，一是出台资金奖励机制。二是政策扶持方面倾斜。三是实际行动帮扶企业。四是建立上市企业数据库。

市金融办工作总结篇十

20__年上半年金融业务部严格按照省公司的战略部署，紧紧围绕市局的经营目标，切实的制订工作计划，精心组织并带领各单位，认真落实各项工作的开展，通过全体从业人员的不懈努力，工作上取得了一定的成绩，现将具体情况汇报如下：

一、各项业务发展情况

1、狠抓一季度，储蓄余额取得突破性增长。

全区一季度储蓄余额累计新增6.19亿元，完成省公司确保计划的154%，完成力争计划的123%，完成省公司年计划的__2%，均超额完成各项计划目标，全区一季度末点均余

额全省排名第5位。其中一季度余额金融业务新增23610万元，田家庵分局新增4761万元，潘集分局新增7663万元，凤台县局新增25871万元，均超额完成市局力争计划。

2、大理财业务发展迅速，业务结构调整明显。

全区一季度大理财累计销售9184万元，非保险类理财销售6557万元，完成省公司计划的163%，完成市局计划的131%，其中基金销售813万元，全省排名第2；保险销售2626万元，期交销售163万元，趸交销售2463万元。4月初，全区东方保本基金最终销售绝对值全省排名第一，4月末全区非保险类理财已经提前完成省公司年计划。

截至6月28日，全区大理财本年累计销售19703万元。非保险类理财销售15962万元，完成省公司年计划的159%，其中人民币理财销售____244万元、基金销售1236万元、国债销售3482万元，复杂理财产品占比29%，较去年有较大幅度提高。保险销售3741万元，其中期交产品销售193万元，趸交产品销售3548万元，期交产品销售占比5%。

3、基金定投发展位居全省前列

一季度末，全区基金定投累计签约865户，完成省公司计划的288%，计划完成率全省排名第1，签约绝对值全省排名第6，累计交易量813万元，全省排名第2位。截至6月28日，全区基金定投本年累计签约1286户，完成省公司年计划的85%。

4、卡业务稳步推进

截至6月28日，全区本年累计发放绿卡通卡5778张，户均余额6865元；本年支付通卡累计签约2938张，完成省公司年增签约计划的73%。农民工卡截至5月30日，本年窗口共受理703万元，完成省公司年度计划的70%。

二、主要发展措施

根据以往历年的邮政金融专业发展经验，抓好一季度就相当于抓好了全年，所以金融业务部在省公司和市局正确指导下，在一季度业务发展上想尽点子下功夫，通过认真研究制定一季度业务促进方案、项目营销方案、旺季宣传方案等等，联合全局各部门，创新思路，全面推动金融业务的发展，总结有如下几点做法。

1、划片分管合力督导

为了加大对金融网点的管控力度，提高业务发展速度和服务质量。一季度，金融业务部按照市局要求，将全区所有金融网点划分成六个区域，分别由市局六个职能部门负责督导，并将网点的经营业绩与各职能科室绩效考核相挂钩，举全局之力发展邮政代理金融业务，为一季度各项金融业务指标及收入指标的完成提供坚实的后盾。

2、树立项目营销发展思路

为了推动储蓄余额规模性增长，优化调整存款结构。一季度，经局领导批示，金融业务部树立了项目营销发展思路，专门制定了活动方案，并以一季度邮政金融业务促进活动的补充通知文件进行下发。各单位也结合自身实际情况，成立了项目小组，组建了金融专业营销队伍，同时立足本地市场，制定了切实可行的营销项目，落实专人负责实施、督导以及通报。

3、坚持通报营造氛围

为了第一时间了解各网点春节期间业务发展情况，金融业务部安排专人值班，认真做好节日期间的余额、大理财等业务的通报工作。同时，金融业务部将余额上报形成制度，每日日终由网点自行上报，专人登记，再通过oa公告、短信、群

消息多渠道进行通报，让各级领导及单位负责人实时的掌握余额发展动态，进行决策指导，同时让各网点从业人员也心知肚明自身发展情况，形成“争先创优、找差补缺，比学赶超”的业务发展氛围。

4、加大宣传营销力度

为了抓住旺季生产经营，切实做好宣传营销，我部门将省公司发来的所有宣传品及时的发放到各单位和网点。同时结合本地实际，经市局审核统一定制了保鲜盒、环保袋、春联福字、卡套以及大客户宣传品，要求各网点针对不同客户，选择窗口发放或上门拜访的方式，并做好登记，相关部门将不定期的对网点宣传活动开展情况进行检查。同时，春节期间，部分网点负责人及不上班人员主动放弃休息，在网点外进行现场秩序维护及业务品种介绍和客户咨询，通过良好的服务，赢得了客户的信任和满意。

三、基础管理工作开展情况

1、落实专项活动，推动邮储持续健康发展

关于强化邮政代理金融网点管理专项活动自去年9月份开展以来，在市局领导的高度重视和指导下，金融业务部扎实推进，根据计划进度安排，逐一落实各项工作的开展。在一季度旺季生产过程中，金融业务部在专心做好各项业务发展的同时，对专项活动更是常抓不懈，指定专人积极配合人力部开展专项活动的面授培训，负责从业人员的网上学习释疑和督导，特别是考前，金融业务部基本每日通报一次学习情况。3月6日-15日，根据集团公司统一部署，金融业务部联合人力部、信息局认真制定了考试计划，最终圆满的完成了考试。

通过专项活动的组织开展，进一步加强了网点基础管理，提高了从业人员的综合素质，增强了网点人员的风险意识、责任意识和服务意识，在我局营造了优胜劣汰的良好用人机制

和争先创优的长效学习机制。

2、开展服务礼仪培训，提升金融服务品质

为提升金融从业人员自身思想素养及服务水平，规范服务礼仪和业务行为，进一步展现我局良好的社会形象。二季度初，金融业务部联合人力资源部举办了全区金融窗口人员服务礼仪培训。培训采取集中面授的方式，共分五期，每期2天半，培训内容分为理论和礼仪两大块，理论培训由金融业务部重点带领大家学习了(中国邮政20____80号)文件，重新梳理讲解了集团公司三个规定。礼仪培训聘请了郑州航空管理学院毕业的专业老师进行授课，老师通过现场讲解和示范相结合，准确详实的诠释了服务礼仪的各个细节，包括着装礼仪、服务语言、常用礼仪、服务礼仪等。培训结束后，众多学员在理论考核中，获得了优异成绩，学员们普遍反映，对前台工作指导性很强，规范化服务水平、整体理论水平与实战技能显著提高，培训效果良好。通过这次培训我局代理金融窗口服务质量有了显著提高。

3、安全生产无小事，责任重于泰山

为保障资金安全和员工人身安全，保证生产经营工作顺利进行，根据有关法律、法规，结合金融业务实际情况，金融业务部主任与网点负责人，网点负责人与营业员双双签订了《安全防火责任书》、《安全生产责任书》以及《社会治安综合治理责任书》，进一步明确了各网点人员的安全职责。同时通过组织网点开展防火、防抢、防盗等安全演练，使每个营业员都能正确使用消防器材，熟知安全预防应急预案，能自如应对各类突发事件，提高了营业人员的责任心，确保了邮政资金安全和网点安全生产无事故。