

镇年度金融工作总结6篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/256422.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

镇年度金融工作总结1

为切实加强依法行政，夯实人防建设基础，我办着力抓好制度建设，以“准军事化”建设为抓手，结合机关行政效能建设，制订和完善了机关效能制度、学习制度、审批制度等规章制度，进一步规范行政执法行为，严格执行岗位责任制、服务承诺制、首问负责制、限时办结制、责任追究制、效能考评制等，优化工作流程，加强规范管理，建立长效机制，以制度规范行政行为，以制度促进政务环境和谐，为人防依法行政提供了良好的环境。今年我办严格按照法定程序履行职责，提高办事效率，提供优质服务，所受理的业务均在承诺期限内办结，适用法律正确，程序合法，手续完备，监管到位，受到群众好评，至本月底，共依法收取防空地下室易地建设费万元，比去年同期增加6倍。

镇年度金融工作总结2

200xx年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步。xx年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻炼的机会。

一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

二、以高度的责任心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处。

xx年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。

我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质

服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

镇年度金融工作总结3

xx年我市金融工作以加大金融对经济的支持力度为主线，积极促进信贷投放，拓宽直接融资渠道，改善金融生态环境，取得了较好效果：

>一、xx年重点工作完成情况

（一）主要指标完成情况

1.信贷工作

xx年全市各银行业金融机构本外币各项贷款余额为xx亿元，同比增长，比年初增加xx亿元，同比多增xx亿元，完成省政府下达新增170亿元任务的104%，在全省各市中排名第2位。

2.上市工作

金辰机械经过引入战略投资者、确定中介机构、完成企业改制、进入辅导报备过程后，预计于xx年一季度申报材料。中镁股份、风光化工已启动上市准备工作，津大肥业、卓异科技等均与券商密切洽谈。

3.基金融资工作

卓异装备制造、巨成教学科技、丰华实业、风光化工等企业与基金公司进行了谈判，拟引进的基金规模共计亿元；光大麦格理大中华基础设施基金有意向控股或参股污水处理、供热、供气等公用事业。

4.多渠道融资工作

通过拓展融资渠道，促进表外业务、融资租赁、信托等多途径融资，全年多渠道融资超过260亿元，完成省政府下达的170亿元指标计划。

5.小额贷款公司和融资性担保公司行业建设工作

xx年我市已批准开业小额贷款公司51家、注册资本金额为亿元，当年累计为中小企业和“三农”发放贷款20xx笔、金额xx亿元，贷款余额为亿元。我市已批准开业的融资担保公司22家、注册资本金xx亿元，当年累计为xx户中小企业发放担保贷款亿元，担保贷款余额达46亿元。

>二、主要工作

1.积极推动信贷投放、引导信贷投向。一是建立信贷工作推进协调机制，每周调度一次信贷工作，每月最后一周对各金融机构实行日调度、日汇总、日通报。二是设立了信贷工作目标考核体系，将新增贷款200亿元任务指标分解到各金融机构和各市区、园区，政府的各类存款优先支持信贷投放突出的金融机构。三是年初整理出我市xx年有融资

需求项目171项、资金需求437亿元，根据资金需求组织了多渠道融资、重点项目融资及进出口银行业务推广等多场专项对接会。四是积极引入外埠银行，兴业、光大银行在我市的分行开业。截至xx年xx月末，9家已入驻的外埠银行贷款余额xx亿元，占全市贷款余额，年度新增贷款亿元，占全市新增贷款的38%。五是引导信贷支持中小企业及“三农”，市人民银行与我办开展了金融支农“大集”活动，我办下设中小企业服务中心融资平台与国开行合作，为支持我市中小企业当年发放贷款1亿多元，到现在累计为300多户中小企业发放贷款14亿多元。

2.多措并举推动企业上市。一是推动重点企业加快上市准备，使xx机械、中镁集团等企业及时启动了上市工作。二是加大政策扶持力度，市政府出台了支持企业上市的政策措施，保持我市扶持资金与省政府资金同步、同比例到位。三是培育后备企业，帮助企业提升素质、树立形象、加快发展，争取早日达到上市条件。四是为拟上市企业做好服务，协调解决土地、资金、规范等方面问题，与市工商局、市国税局共同出台支持企业上市政策。五是即将启动的新三板和中小企业私募债工作打好基础，制定了新三板的奖励政策，联系中介机构开展新三板和中小企业私募债的推广培训。

3.加大防范和处置非法集资工作力度。一是将宣传工作落到实处，制作了2万副宣传扑克发放至基层单位，组织了15个单位及各市区开展广场宣传活动，在xx日报做了1次宣传报道。二是抓好清理工作。全年共开展排查工作2次，现有待处理的案件共2起。同时准确摸清群众上访情况，按照区别对待的原则，做好疏导劝解、宣传教育。三是制定了《营口市人民政府金融工作办公室关于应对非法集资突发事件的应急预案》。

4.提高金融创新能力。一是推动港口金融创新，起草了报送省政府关于设立“营口港口金融创新试验区”的请示，省政府批复同意后，我市分别召开了物流商贸业及金融业座谈会，同时赴上海、宁波等5市学习先进经验，8月份完成了营口金融创新试验区方案初稿。二是研究实施科技金融试点。建立风险投资基金，鼓励科技型中小企业、风险投资机构、民间资本参与投资，营口惠营公司将为种子基金提供1500万元。

镇年度金融工作总结4

随着银行体系主体多元化竞争格局的形成和资本市场功能的完善，对优质客户的争夺成为同业竞争的焦点，同时客户需求的日益多元化、综合化和个性化，既为银行业创造了机遇又提出了挑战。要应对激烈的竞争，为客户提供更高层次的、全方位的服务，提升自身效益，就必须建立一支反应迅速、综合素质高、服务意识强的营销队伍---客户经理队伍。但是否客户经理队伍的成员具有较强的业务能力和服务意识，是否真正认知客户经理的岗位职责所在，我认为还需进一步探讨，在这里我仅从自己在学习中所学到的如何做一名合格客户经理，谈谈个人的一点想法：

>一、客户经理必须具备应有的素质

客户经理既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表，不仅需要全面了解客户需求并向其营销产品与业务，还要协调和组织全行各有关部门及机构为客户提供全方位的金融服务，这就要求必须有良好的职业道德与综合能力。在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，想客户之所想，急客户之所急。

- 1、要有高度的责任感、良好的职业道德和较强的敬业精神。具有较强的责任心和事业心，在兼顾银行利益的同时，满足客户的服务或要求。严守银行与客户的秘密。
- 2、应具备较高的业务素质和政策水平。熟悉和了解金融政策、法律知识、金融产品，通过在职岗位培训、轮岗培训、内部培训等方式，不断增强业务素质，以适应业务发展的需要。
- 3、要机智灵敏，善于分析和发现问题。有一定的营销技能与分析、筹划能力。
- 4、热情、开朗，有较强的攻关和协调能力。善于表达自己的观点和看法，与银行管理层和业务层保持良好的工作关系，团队协作精神强。
- 5、承受力强，具有较强地克服困难的勇气。能够做到吃千辛万苦，走千家万户。

>二、客户经理要善于把握市场信息，及时满足客户需求

>三、客户经理应做好客户营销与客户维护工作

客户经理作为全权代表银行与客户联系的“大使”，应积极主动并经常地与客户保持联系，发现客户的需求，引导

客户的需求，并及时给予满足，为客户提供“一站式”服务。对现有的客户，客户经理要与之保持经常的联系，而对潜在的客户，则要积极地去开发。开发的目的是营销产品，力争实现“双赢”。根据银行的经营原则、经营计划和对客户经理的工作要求，通过对市场的深入研究，提出自己的营销方向、工作目标和作业计划。首先要本着“银企双赢”的原则，计算好本行的投入产出账，也替客户算好账，为客户设计最合适的金融产品组合；其次是细分客户，确立目标市场和潜在客户，对客户进行各方面的分析与评价。时刻保持与客户的联系和调动客户的资源，利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系，对客户进行富有成效的拜访与观察。第三，在与客户的交往中，客户经理要积极推销银行产品。善于发现客户的业务需求，有针对性地向客户主动建议和推荐适用的产品。如有需求及时向有关部门报告，积极探索为其开发专用产品的可能性。第四，加强风险管理，有效监测和控制客户风险。密切注意客户生产、经营、管理各个环节的变化情况和大额资金流动情况，无论出现什么问题都要与资产安全联系起来考虑，及时采取措施。按照规定建立健全客户档案和监测台账，及时、分析资料，实时监测客户信用情况；并认真做好贷后检查和日常检查，及时催收贷款利息和本金；必要时积极参与企业管理，协助企业搞好生产经营管理和财务管理，尽最大限度减少资金损失。

>四、客户经理应不断地注重金融创新，加大优质服务，力争实现“双赢”

思维决定行动，行动决定结果。客户经理必须具有较强的开拓创新意识，主要体现在客户市场的开拓及金融产品营销的开拓。优质服务体现在全新的客户服务理念、全方位的客户服务内容以及现代化的服务手段上。为使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现客户第一的观念。客户经理在接触客户的过程中，要牢记“客户的需求就是客户经理的工作”这一发展思路，勇于创新，创造性的开展工作，用真诚的心，把兄弟情、朋友义注入工作中，要为客户所想、知客户所愁，排客户所忧、做客户所需、情系客户心。用情去包容客户，用心去体谅客户，用爱去感动客户，用优质服务去发展客户。

针对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务。当客户过生日时收到我们送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户烦恼时收到我们发来的短信趣言，也一定会把不快暂时抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更因看到我们忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影而感动……虽说事情都很平常、也很简单，但一定会赢得客户的支持与理解，促进彼此之间的感情。

我认为要做一名合格的客户经理，应以风险防范为中心，始终贯穿以客户为中心，创自身的品牌这一理念来培养我们的忠诚客户，树立信用社自己的形象，做出信用社自己品牌，从而最终实现我们的利润最大化。

下面我们公司明年的工作计划：

>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。

镇年度金融工作总结5

20xx年，全市金融系统在市委、市政府的正确领导下，锐意创新、开拓进取、强化服务、优化环境，间接融资、直接融资、金融市场体系建设和不良贷款化解等方面取得显著成效。

>一、信贷投放增速居全省首位

。全市新增信贷投入亿元，超额完成全年计划。其中市内银行新增贷款226亿元，市外银行新增贷款亿元。市内银行贷款增速居全省首位，大幅高于全省平均增速。信贷投放结构不断优化，新增固定资产贷款亿元，新增中小微企业贷款亿元，完成全年计划的。委托贷款、承兑汇票、信用证、保理、保函等表外业务实现融资亿元，完成全年计划的。中长期贷款特别是项目贷款明显增长，中小微企业贷款持续快速增长。

>二、金融市场体系建设日趋完善，招商引资任务圆满完成。

先后招引青岛银行、龙口农商行等在我市设立分支机构，民生银行在我市设立办事处。禹城农联社、齐河农合行成功改制为农村商业银行。5家村镇银行获批筹建，新设4家小额贷款公司、16家民间资本管理公司，2家融资性担保公司、8家民间借贷登记服务中心。中国融资租赁、大通国际融资租赁在德设立分公司。永诚保险公司设立分公司，

生命人寿保险公司北方区域电话服务中心落户我市。鲁证期货、齐鲁证券设立分公司。全年新增各类金融机构63家，完成全年计划的126%。新增银行类机构15家，完成年度计划的107%。

>三、上市挂牌工作逐步推进，直接融资大幅增长。

索通公司、国信环保在中国证监会审核，智衡减震、宏祥化纤、金麒麟、安华瓷业在XX证监局辅导，禹城新意发、平原中化等4家企业间接上市，15家企业在场外市场挂牌，17家企业完成股改，29家企业引进私募，8家企业进入上市程序（报会、辅导、签保荐协议），5家企业进入“新三板”程序。保龄宝再融资亿元，龙力生物发行3亿元短期融资券，通裕重工发行亿元短期融资券，金能科技等企业租赁融资亿元，豪门集团等企业债务融资亿元，全年直接融资总额达到195亿元。

>四、不良贷款压降多措并举、成效显著

。“金融生态环境建设提升年”和“百日集中治理行动”效果突出。不良贷款率由年初的压降至3%，圆满完成全年任务。全市不良额和不良率的下降幅度均居全省首位。

>五、资本交易大会品牌效应更加突出。

第三届资本交易大会到会境内外机构526家，参会人员990余人。全市1312家企业参会，外省、外市100多家企业参会。会议签署合同、协议192个，金额亿元；对接现场签署合作意向241个，金额亿元。中国德州资本交易大会已成为鲁西北冀东南最大的常设性投融资平台。

>六、金融创新工作活力明显，搭建起多元化融资服务平台。

XX县获批列入全省县域金融创新发展试点范围；我市成为第一家被农发行列入的农村新型城镇化建设试验区；“春雨工程”为中小微企业提供了贷款额度500万元以下，无抵押、无保证金、无反担保的融资创新服务；大型农用机械按揭贷款、小额贷款保证保险业务、农房保证保险、黄河涯镇设立全省首家农民专业合作社专营服务机构等多项金融创新有力的服务了“三农”建设。民间融资创新工作扎实开展，全市共设立民间资本管理公司24家，民间借贷登记中心8家。截止目前，我市民间资本管理公司注册资本金共计亿元，已开业的15家民间资本管理公司累计向社会投放资金亿元，在缓解中小微企业融资困难的同时降低了地方金融风险。

镇年度金融工作总结6

20xx年上半年以来，根据省公司“保增长、报增效”的工作要求，我局明确了今年“保规模、调结构、上活期、增效益”的目标，金融业务局强化责任意识，树立明确目标，坚持业务发展和合规经营相结合，均衡处理好了规模、质量、效益三者关系，在上半年度取得了一定成绩。截至目前，我局金融业务各项指标完成情况如下：

>一、上半年度工作完成情况

(一)各项指标完成情况

1、跨年度竞赛完成情况

无锡局累计完成综合指标量万元，完成计划指标的;跨年度期间累计净增活期平均余额17267万元，完成计划的;完成标准保费万元，完成计划的。

其中营业部门完成情况如下：跨年度期间累计新增加权余额万元，完成计划的;累计新增活期平均余额13736万元，完成计划的;完成标准保费万元，完成计划的。

2、3-12月新增活期平均余额、标准保费完成情况

6月较2月28日累计新增活期序时进度计划为9000万元，截至目前，较2月底累计净增活期平均余额为负90万元，其中3至6月各月均未能完成活期平均计划。

截至目前，3-6月累计净增标准保费3157万，完成3-12月计划的。

3、六大重点营销项目完成情况

商易通：截至目前，商易通新增沉淀资金为3400万元，完成计划的，同时完成力争目标的;累计发展商易通51台，完成计划的。

代发工资：我局今年代发工资目标户数为17500，截至目前，我局累计完成户数为3636户，完成目标的。

缴费宝：截至目前，我局开办缴费宝绿卡户数186157户，截至目前已成功代扣帐户数位86325户，代扣率达到。

绿卡通：09年我局绿卡通发展目标数位17500户，截至6月底，累计发卡138张，目前进度比较缓慢。

基金定投：09年我局基金定投新增户数目标为1680户，截至目前累计新增户数为17户，目前进展比较缓慢。

期缴保险：截至6月30日，我局期缴产品实现标准保费万元。其中城区营业局、锡山区分局、惠山区分局、滨湖区分局已完成各自目标数。

(二)上半年度工作开展情况

纵观上半年工作开展情况，取得以上成果主要有以下几点：

- 1、积极有效地组织开展邮储跨年度竞赛活动。

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发