

# 2023年金融担保公司年度工作报告总结

## 担保公司工作年度总结(汇总6篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

### 金融担保公司年度工作报告总结篇一

#### 一、公司人事劳资、证照年检等工作

每年3月到6月证照审核、集体合同备案、书面审查、更换工资手册等；上述工作担保公司和小贷公司同时进行，由于注册地址不同，各项审核工作及五险一金办理需要到8个以上不同地点，由于路程较远，排队等候，一天有时只能办两项工作。

4. 公积金开通网上办公并参加培训，根据国家要求公积金比例从15%调为12%。

#### 二、后勤行政工作

2. 担保办理开通天津中征信息网和中国人民银行征信中心业务；

6. 及时将上级公司文件通知按照公司领导的指示向担保和小贷各部门传达，并做到全程跟踪；

7. 及时将各部门的请示、建议向领导反应，并按领导指示协调相关部门认真执行；

11. 提高员工综合素质，组织员工内部和外部培训；

12. 组织参加产业集团的职工运动会；

13. 办理了担保和小贷公司微信的公众号。

### 三、配合上级公司完成的工作

1. 配合上级公司筹备组织各项会议；

2. 配合上级公司完成员工信息登记表和岗位说明书；

## 金融担保公司年度工作报告总结篇二

第一告别法盲。进入公司后，公司组织安排了许多与业务相关的各法律培训课程——《担保法》、《物权法》、《公司法》、《合同法》、《民法》等，其中还穿插了《诉讼法》、《刑法》、《立法法》的内容。这些培训课程不止使我们熟悉了处理业务的法律依据，更让自己建立了法律的简单框架。虽然没有完全掌握，但有了这些培训的印象，在遇到具体问题的时候我们知道在哪里找到依据，从哪些方面切入分析，以及解决问题的途径。这些培训课程和学习，必定为之后工作的开展打下良好基础，对我的生活产生重大影响，同时也促进个人的成长。

第二协助领导推进完善公司流程。进入公司的一年，得到各部门领导的指导和帮助，积极推进公司业务流程的规范化，完善和补充公司各业务流程所使用的表格。像《保后跟踪检查报告》，结合公司《担保业务审批流程及细则》、《风险控制细则》、《保后管理条例》及网上搜索的一些资料进行编制，该表格填补了公司保后管理表格的空白。其它方面，完善了公司的《业务初审报告》，主要是细化财务分析的内容；系统的整理了公司各个流程使用的表格，并补充一些还没有编制的表格。这些表格的完善将会大大方便明年业务的

开展。不过，所补充和完善的表格毕竟只是按理论编制的，在实践中未必科学，所以针对不同的个案中还需再做补充、修正和调整。

第三积累业务经验。过去的一年，通过公司领导、同事的努力和一些中介合作伙伴的推荐，承接了大量业务。经过筛选，实际审核并记录的业务共有22个。遗憾的是，由于种种原因这些业务我们一个都还没有操作成功。其中不乏像峨山春漫山庄、曲靖鑫马、石娟、李丽这样较为实际又具有可操作性的业务，可是由于无法落实企业实际经营情况、不易把控时间等原因而未能操作。但关键是我公司严苛的风险控制措施导致部分业务流失。

即便如此，虽然没有成功的受理和操作这些业务，通过这些业务的练习，我们对业务的操作方式有了相应的积累，对业务的受理有深入了解，大大方便今后的工作。特别是财务分析方面的知识，它在业务的处理中必不可缺，通过这些业务的积累，基本掌握了财务分析的几个主要控制因素，这直接提高了我们对申请业务的企业的经营状况的认识。另外，通过这些业务，对熟悉公司业务受理条件，受理所需资料，以及查实这些资料真实性和有效性的途径也起到较好的加强作用，这些经验对之后工作的开展大有裨益。

第四过去的一年也让我发现了自身的不足，主要是以下几点：专业知识不足，特别是财务分析方面还有待公司的培训。其他像业务风险的化解方式、技巧也需要积累；说话方式需加强学习。像和客户说话的语气、语速某些时候不是很顺溜；客户的拓展思路可以再深化。除了与中介合作伙伴合作之外我们还可以和一些房地产公司、典当公司、有实力的寄售行等建立业务往来；团队建设能力亟需努力提升。不仅要保持团队的和谐，还要让团队协调紧密，提高团队的专业性和效率。

总之，过去的一年非常有意义。对我来说，非常感谢公司领

导给我这样一个加入信长的机会，也非常感谢公司领导给我的关怀和指导。在将来的一年，希望领导还能给我更多指导和意见，然后为信长的成长更加努力的工作！

2011年12月30日业务部

## 金融担保公司年度工作报告总结篇三

我在首创基金的实习时从7.8开始的，在投资研究部门，首创基金是把投资和研究部门合在一起的，进去的第一感觉就是这个部门的总好多，投资总监\_总，基金经理\_总，还有研究主管\_总。感觉公司对这次实习工作还是很重视的，我们去的第一天就召集所有部门的负责人一起开会认识新员工，还专门针对我们实习生制定了管理制度和一些工作计划。

这次召的7个实习生被分为三个小组，分别是金融工程小组，宏观行业小组和投资策略组。我被分到了专题金融工程小组，带我的就是基金经理\_总。\_总是一个很低调的人平时很少说话，开会的时候也经常是坐在角落里。\_总以前是搞债券的，90年代初拿到澳大利亚新南方威尔士大学金融硕士学位，先后在中银、中信、中金作了10多年，来首创之前是银华基金的基金经理。

过去的第一天\_总就跟我说了说实习期间的主要工作安排，主要包括初级股票库的建设，权\_和可转债定价。后来做着做着工作就多了一些，再\_总的指导下开发了一个企业估值模板，还协助策略小组做了一些\_股市股权风险溢价(equityriskpremium)的估计。

先说说初级股票库的建设吧，股票库是基金中的地位还是比较重要的，因为基金投资的所有股票都必须来自于股票库。初级股票库建设的主要工作是选取一些指标，比如赢利\_指标、估值指标、流动\_指标，并确定这些指标的量化标准从所有的股票中筛选出合乎这些标准的股票。筛选本身是比较简单的，

主要是指指标及其量化标准的确定比较困难，当然这些标准我是不能定的，最后还是得由三个总拍板才行，我只是参与了其中的讨论，也提了一些建议。在建设股票库的过程中也看了不少其他基金的选股方法，感觉还是学到了一些东西的。

期权中定价的另一个很重要的因素就是波动率，以前我们使用的一般都是固定的历史波动率，现在在做期权定价过程中，一般用garch模型预测出未来各个时点的波动率，然后将各个时点的波动率结合到二叉数和montecarlo方法中。大家如果对权\_和可转债定价比较感兴趣的话可以读一下招商\_券的权\_中这份研究报告，这份报告在7月的中期投资策略会上得到了很高的评价，里面的东西做得确实很不错。后来这份报告的作者也出差到\_来了，有幸跟他聊了一下权\_和转债的定价方法，不过他说的一些东西还是没有理解，偶的功力还差得远：在做这部分工作的过程中天天在看书看报告，感觉以前学的东西远远不够，特别是时间序列部分简直就是从零开始。所以建议计量没学好的\_d金融公司实习工作报告总结m要补一补，这门课对于做研究工作确实很有帮助，特别是时间序列部分的，我们接触到的大部分数据都是时间序列方面的。

第三项工作是开发企业估值模板，这个模板跟公司的数据库连接在一起，研究员只要输入目标企业的股票代码和对目标企业的一些假设参数就可以得到目标企业的财务预测和估值结果，效率还是蛮高的:)，现在所有研究院都在用这个模板，感觉挺有成就感的，研究员在用的过程中也提出不少建议，这个模板还在不断的改进中。在开发这个模板的过程中顺便把财务报表熟悉了一下，还认识到了e\_cel功能的强大。

第四项工作是协助策略小组做了一些\_股市股权风险溢价(equityriskpremium)的估计，参与的比较少，主要是提供一些数据上的支持，同时也参与了一些方法的讨论，现在用的是两种方法，一种是很直观的那市场收益率减去无风险利率，另一个用的红利增长模型，不过效果不怎么好，因为国

内企业前几年分红很少，而且增长率的预测比较困难。不过高盛的报告里面好像用的就是后一种方法。erp一直是高盛报告的一个卖点，他们的结果和市场的相关\_很大，不知他们是怎么做出来的。后来还打电话到高盛\_跟他们聊erp的做法，但是没有结果。

下面再说说我对基金公司一些感受吧。

总的来说，工作并不是特别累，每天8点半上班，下午5点下班，基本可以做到准时下班，这是我最喜欢的。公司里面的数据资源也很丰富，什么bloomberg、wind、天相还有一些北方之星、红顶之类的，基本上想要的数据都可以找得到，前几天bloomberg还来人给我们做了一些培训，感觉功能就是强大，不过界面不太友好。这边的研究员出差的机会也比较多，主要做一些上市公司的调研工作，来对企业做出更合理的预测。

每个研究员调研回来都得做个报告，听报告是我最喜欢的事情之一，很多研究员会指出不同的问题，提出不同的看法，很开阔视野，每次听他们提出这样或那样的问题，心里总是想对呀，怎么自己没想到，经验还是得靠积累啊。就待遇而言，首创算是比较一般的，可能是没有发基金的缘故吧，没有管理费这一块收入来源，目前主要还是拿股东的钱，估计发了基金以后会好一点，二级研究员估计能够有10k吧。

## 金融担保公司年度工作报告总结篇四

在以后的工作中，我会继续虚心学习相关知识，不断总结经验教训，不断提高业务能力，认真，用心完成本职工作。在说话，做人方面等方面，也会多学习！下面是小编给大家整理的担保公司工作年度总结，希望对大家有所帮助。

### 一、主要经济指标实现情况

xx年度我担保公司为30家企业，累计提供43笔担保业务，担保金额1436万元，比上年度的1397万元略有增长；为下岗职工提供小额贷款担保21户，担保额63万元；年末在保责任余额1080万元、比去年同期的977万元增加9%。

今年发生代偿二笔，代偿金额55万元，通过及时追偿已收回37万元，其余18万元正在处理中。预计经我公司为我市中小企业提供担保可使受保企业新增职工170人、可使受保企业新增销售5000万、可使受保企业新增利税200万元，在一定程度上为促进我市中小企业的发展、增加税源、扩大就业以及为构筑社会等方面做出了应有贡献。

## 二、xx年度工作重点

(1) 充实和完善各项管理制度、借助信用评价机会、做好信用评价材料的报送，在xx市信用协会评价中我公司被评为aa\*企业、同时被xx市担保协会授予三等奖。

(2) 继续抓公司员工的业务培训。一是利用网络注重平时的学业、二是积极参加担保协会举办的各种业务培训。

(3) 抓风险控制。一是以风险控制制度为基础，不断充实完善制度并严格按制度规定办理各项业务手续；二是严格按照法律手续落实反担保作保证；三是及时处理已发生的风险做补救。

(4) 加强服务意识、提高服务质量、树立企业形象。工作总结

担保业是为企业或个人融资服务，既然是服务业，就要不断提高服务水平和服务质量，诚心诚意为企业服务。

我们要求受保企业以“诚信”为本，我们也应该以“诚”相待，凡是找我们有担保意向的客户，我们都热情接待、及时办理，符合担保条件的，在手续办理上尽可能方便客户、在时间上尽可能快速办理；对不符合我们担保条件的，尽可能在

最短时间内给客户以满意答复。

当前面临的主要困难，是我们公司还没有真正的协作银行。没有银行的认可和协作，担保公司就没有立足点。

为什么我们公司不能与银行签订合作协议，究其原因：一是我们公司的管理水平、信用程度、风险控制能力等方面还没有充分显现；而更为重要的原因是我们公司的资金结构不合理，在20xx万注册资金中，货币资金只有300万，实物资本为1700万，而对于银行来说更看重的是货币资金。

### 三、xx年的工作打算

1、做好信用评价材料的报送，借助信用评价平台提升我们公司的信用度和知名度。

2、开拓新的担保业务，目前我们公司的担保业务只是贷款担保，明年要在工程担保方面开拓新的担保业务。

3、争取与银行建立协作关系，作为我们公司，在新的一年里要进一步抓好担保业务开展、抓好企业内部管理、严格控制担保风险；进一步扩大我们公司的信誉度和知名度，加强与银行的沟通，争取银行的认可和合作；根据当前的实际情况，要解决与银行的签约，更离不开主管公司和地方政府部门的支持，能扩大对我公司货币资金再投入、协调我们担保业与银行的关系。

#### 一、公司人事劳资、证照年检等工作

每年3月到6月证照审核、集体合同备案、书面审查、更换工资手册等；上述工作担保公司和小贷公司同时进行，由于注册地址不同，各项审核工作及五险一金办理需要到8个以上不同地点，由于路程较远，排队等候，一天有时只能办两项工作。



4. 公积金开通网上办公并参加培训，根据国家要求公积金比例从15%调为12%。

## 二、后勤行政工作

2. 担保办理开通天津中征信息网和中国人民银行征信中心业务；

6. 及时将上级公司文件通知按照公司领导的指示向担保和小贷各部门传达，并做到全程跟踪；

7. 及时将各部门的请示、建议向领导反应，并按领导指示协调相关部门认真执行；

11. 提高员工综合素质，组织员工内部和外部培训；

12. 组织参加产业集团的职工运动会；

13. 办理了担保和小贷公司微信的公众号。

## 三、配合上级公司完成的工作

1. 配合上级公司筹备组织各项会议；

2. 配合上级公司完成员工信息登记表和岗位说明书；

xx年是我们公司开展业务的第一年，一年来我们“以优质服务为中心，防范风险为根本，提高效益为目的，支持服务中小企业，努力打造信用浙江”的经营理念。全体员工齐心协力，努力工作，共办理担保业务264笔，担保金额12940万元，累计担保金额15538万元，取得了社会效益和经济效益双丰收。

一□ xx年主要工作1、加强内部管理，健全组织机构。

作为新组建的公司，一切都得从头开始，而加强内部管理，建章立制，是公司规范经营，稳健发展的基础，因此我们首先从基础工作入手。一是单独设立业务经营部，配备了专业调查人员；二是参照兄弟担保机构的经验，制定了各类业务资料；三是制定了业务操作规定，风险防范措施和各岗位职责；四是配备了电脑、打印机、传真机等硬件设施。明确了网络操作员，确保信息畅通，及时上报业务经营情况。

## 2、加强学习，努力提高业务水平。

担保是高风险行业，对于从业人员除了要有较高的风险意识以外，还必须要拥有丰富的业务知识和实际业务操作能力。因此，我们非常重视自身的学习。我们一方面从书本上学，自学和集中学相结合，认真学习财政金融相关政策。学习、了解有关部委的政策，及时掌握经济领域的新动向。积极参加业务培训，提高业务技能。另一方面向兄弟担保公司学习，学习他们的工作经验为我所用。

## 3、以诚为本，努力为企业服务。

我们以“热情、及时、高效、双赢”为公司的服务理念，在实际工作中能急企业所急，想企业所想，只要企业找到我们，需要我们的担保，我们总是及时地进行调查，尽快作出答复，主动与银行沟通，帮助企业解决资金困难。

## 4、加强保前调查核实，严把风险关。

担保是一项高风险行业，如不加以防范，就会造成损失。因此对待每一担保，我们都严把风险关，不搞人情担保，认真做好客户保前外部信用信息的调查，对企业的生产经营情况、财务状况、还款能力进行认真评估，避免大额代偿赔付的发生。

## 二、 几点体会

1、防范风险，讲求一个实字。防范和控制风险是担保业务安身立命之本，是为中小企业服务和公司自身发展的前提，担保业是高风险行业，只有切实防范和控制风险才能更好的为中小企业服务。而要有效的防范风险，必须讲求一个实字，只有把工作做实做深做细，才能有效防范风险。

2、开拓业务，讲求一个稳字。作为一家担保企业，要担负起为中小企业服务的重任，必须要大力开拓业务。但由于担保公司本身的特殊性，又不能急于求成，必须讲求一个稳字，只有稳健经营，才能可持续发展。

3、服务企业，讲求一个诚字。担保企业既是高风险行业，也是服务行业，既然是服务行业，那么就要讲求一个诚字，诚心诚意的为中小企业服务，要急企业所急，想企业所想，努力为他们排忧解难，只有这样才能密切企、保关系，达到双赢的目的。

### 三、 几点建议

1、对担保企业要加强培训，特别是如何把握受保企业的经营风险方面多讲案例，多实地考察。

2、企业没有权证的反担保资产到政府有关部门登记困难，一旦出现风险，担保公司的利益难以得到法律保护。如何解决这一问题，需要探讨，需要对策办法。

### 四、 xx年工作思路

1、加强与合作银行沟通，争取提高原有担保放大倍数，同时积极与其他银行联系，以增加新的合作银行。

2、积极开拓创新业务，增加担保种类，更好的为中小企业服务，为缓解中小企业融资作出应有的贡献。

3、加强内部管理，建立完善考核体系，提高员工主观能动性，提高工作效率和服务水平。

## 一、主要工作内容

在这几个月的时间里，在学习相关业务知识的同时，我参与的工作主要有：

3. 出具合同，打印合同，目前经手做过的合同主要有。。。。等企业；

5. 跟随部门经理及同事，对借款方进行保后跟踪，调查，及时了解企业相关情况。

## 二、工作总结

1. 在来公司工作之前，我对担保行业方面的知识了解的很少，自己在金融，投资担保，抵押，风险把控等方面的知识担保公司个人工作总结和经验比较欠缺，来到公司之后，才对担保行业的相关事项，及工作流程等有了一个详细的了解。在今后的工作中，我一定会重视自身的学习，多向公司领导，同事虚心请教，多学多问，积极参加公司的业务培训，工作之余多关注，学习担保行业的最新资讯，政策及相关知识，以提高自己的业务能力。

2. 在对一些项目进行保前调查的过程中，感到自己对一些行业的运作模式及行业相关情况了解的很少，像房地产，矿粉，钢材等行业以前接触的比较少，导致在工作中自己对企业某些方面的判断出现盲区和误差。在今后的工作中，自己一定要加强这方面的学习。

3. 在这几个月的工作中，我意识到要更好的做好自己的本职工作——防范，把控和降低风险，保证资金的顺利回收，就必须做到：专业的业务能力和良好的工作态度。

续虚心学习相关知识，不断总结经验教训，不断提高业务能力，认真，用心完成本职工作。在说话，做人方面等方面，也会多学习!希望在各方面都能够有很大的进步!争取早日成为公司一名合格，优秀的员工，能够为公司做出更多，更大的贡献!

## 金融担保公司年度工作报告总结篇五

一、严格遵守公司的各项规章制度，以“服从领导、团结同事、认真学习、扎实工作”为准则，坚持做到不利于公司形象的事情不做，不利于公司形象的话不说，积极维护公司的良好形象。

二、担保是高风险行业，对于从业人员除了要有较高的风险意识以外，还必须要拥有丰富的业务知识和实际业务操作能力。自己在这方面的经验和知识都还很欠缺，因此，我在今后的工作中一定要重视自身的学习。一方面加强从书本上学习，多向公司领导、同事请教，多学多问。在工作和生活中留心关注财政金融、相关部委的政策，及时掌握经济领域的新动向。在工作中务必加强保前调查核实，从源头上严把风险关，认真做好客户保前外部信用信息的调查，对企业的生产经营情况、财务状况、还款能力进行综合性的评估，有异议及时向领导汇报，提出自己的见解，及时维护公司利益，及时避免出现代偿赔付的发生。

三、在实际工作中，客户需要我公司担保，自己要及时地听从公司领导安排，抓紧保前工作调查，及时开展相关工作，主动与银行沟通，与客户联系，帮助客户解决资金困难、快速融资。在坚持工作原则，坚持公司利益为主的前提下，不得罪客户，主动开展工作，主动与客户沟通，衔接相关事项，不让经手的担保业务在自己手上因为自己工作的原因出现延误，拖沓，影响公司形象，损害公司的利益。20xx年，我共做业务15笔（含一笔助保贷业务），在做这些业务的过程中，

我力争做到不焦不躁，编写资料不马虎，对工作严格谨慎的作风，发现并减少各个风险点，在签署相关担保手续时，做到细心、多请教，保证客户及反担保人所签署材料的准确性和严谨性；并且在做业务的过程中加强与公司同事的沟通合作，做好各项工作的衔接过程。积极进取把工作做好，把业务水平提升上去。

四、20xx年已经过去，总结过去的不足，继续保持良好的工作作风，在新的20xx年里，身为公司的一员我将继续努力，继续学习不懂的地方，总结相关业务办理成功的经验。克服自己不足之处，以对工作、对事业、对公司高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好本职工作，不辜负公司领导和同事对我的期望。

## 金融担保公司年度工作报告总结篇六

年度工作总结是每个公司在每年都是要写的，因职位不同所写的个人总结也是不一样的，以下金融公司年度工作总结是文书帮提供参考。

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。

、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。

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，聊城市百货大搂在实行内部银行后，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。

，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。

，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。

、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。

，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`、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。

1.金融公司年度总结范文

2.金融办年度工作总结

3.金融公司试用期工作总结

4.金融公司标语大全

5.金融公司实习报告

7.年度公司工作总结

8.金融公司劳动合同