

2023年金融环境整治 政府工作报告金融内容(汇总5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，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。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

金融环境整治 政府工作报告金融内容篇一

在“20xx年重点工作”这一部分，围绕着“深化金融体制改革”这一主线，就金融监管体制、利率和汇率市场化、金融机构改革、多层次资本市场、互联网金融、普惠金融和绿色金融、打击非法集资等多个方面提出要求，很多提法值得细细解读。

总体来说，对20xx年金融工作的部署，进一步强调“金融监管”与“金融创新”两方面并驾齐驱、互相促进，共同推动我国金融体制改革，维护金融稳定，防范金融风险，提升金融服务实体经济的效率。

一是明确监管改革方向。

为适应金融业发展的实际，我国金融监管体制改革有两种途径，即“职能整合”和“机构整合”。职能整合，是指以“双峰监管”模式为参考，围绕加强和完善宏观审慎监管制度这个重点，将“三会”承担的宏观审慎监管职能集中到央行，“三会”集中精力负责行为监管。而机构整合，是指参照“双峰监管”模式，由央行负责货币政策与宏观审慎监管；在“三会”的基础上，组建金融监管委员会，统一负责行为监管，促进行为监管的统筹协调。这两种改革途径，可以单独实施，也可以合二为一。应该说，改革的实质在于职能

整合。

二是关注重点监管对象。

近几年，我国在构建多层次金融市场、大力发展互联网金融、民营银行全面开闸等多方面，都有付诸实践，取得一定成效，同时也出现了一系列不可忽视的问题。尤其是在互联网金融领域，金融诈骗、非法集资等现象层出不穷。金融监管有必要与时俱进，构建与新生的金融事物相匹配的监管制度，进一步完善相关法律法规，加强政府相关部门与金融监管部门的合力监管，以适应日新月异的金融业发展需求，维护金融消费者合法权益。报告提到“规范发展互联网金融”、“扎紧制度笼子，整顿规范金融秩序”、“严厉打击金融诈骗、非法集资和证券期货领域的违法犯罪活动”，突出了对资本市场、货币市场、互联网金融等重点领域监管工作的重视。20xx年，将是互联网金融告别野蛮生长的“规范发展年”。

三是探索监管有效途径。

报告中提到“推进股票、债券市场法制化建设”、“建立巨灾保险制度”、“加强全口径外债宏观审慎管理”等，为之后如何具体开展实施金融监控、做好金融风险防控工作，指点迷津，明确措施。有效推动金融监管，必须围绕“三张清单”来解决问题：从政府角度上，要拿出“权力清单”，明确政府该做什么；从企业角度上，要拿出“负面清单”，明确企业不该干什么，把握风险底线；从市场角度上，要理出“责任清单”，平衡宏观调控与市场规律的“两只手”。总之，主要的目的是“坚决守住不发生系统性区域性风险的底线”。

第一，优化利率市场化下的金融市场。

利率市场化后，金融市场的开放度大大提升，市场利率的频繁波动将成为常态，进而导致本外币利差出现更为频繁的波动，推动资金的跨境流动，外部金融环境对国内金融市场的

影响将随之增强。报告提出“继续完善人民币汇率市场化形成机制，保持人民币汇率在合理均衡水平上基本稳定。”实际上是希望在“大众创新，万众创新”的时代背景下，我国金融市场构建的创新要抓住利率市场化对我国跨境收支、国际贸易等业务带来的优势，积极探索自贸区为企业设立本外内外互通的自由贸易账户的经营模式，增强跨境资本流动的稳定性，有效降低企业融资成本。

第二，强调银行业金融机构改革的重要性。

报告再次强调，深化大型商业银行和开发性、政策性金融机构改革，发展民营银行。对此，作为我国金融业的中坚力量，商业银行应主动摒弃“规模情结”，确立差异化发展战略，通过转型不断优化业务结构和盈利结构，实现新的发展和跨越。通过战略定位差异化，制定差异化发展战略，形成符合自身资源禀赋和能力的商业模式；业务结构综合化，更多发展财富管理、交易金融等非信贷业务，调整客户结构，提高小微企业客户和个人客户比例，借助优势产品的研发，提高非利息收入占比；运行模式轻型化，构建起资本消耗少、风险权重低、更安全可控的资产与业务体系，建立更高效灵活的公司治理架构和机构网点体系；发展思维网络化，运用大数据、云计算、物联网等技术，深入分析客户消费模式和风险偏好，提供更加贴近客户需求的金融产品。同时，积极进行金融创新，探索投贷联动，为实体经济提供综合化和差异化的服务。

第三，重视普惠金融和绿色金融的发展。

在过去，由于农民缺乏抵押物、农村地区信用评级较低、农村金融网点缺乏等因素，对于我国这样的一个农业大国而言，融资难、融资贵一直困扰我国农村发展和中小企业成长。20xx年，随着供给侧结构性改革进入“攻坚战”，“三农”企业和小微企业融资难的问题亟需得到缓解。一方面，要通过在农村地区加快设立农村合作金融机构以及民营银行、村镇银行等，增加农村金融服务机构的数量，同时结合互联网金融

等方式，提高农村金融的服务水平和效率，构建多层次、广覆盖、适度竞争的农村金融体系；另一方面，加快土地制度改革，使农民土地使用权、宅基地等作为抵押物的成为可能，增强金融服务的可获得性，更好推动普惠金融发展，助力精准扶贫工作。

绿色金融是我国从资源和环境消耗型经济发展转化为以技术创新为引导的绿色经济发展的动力源。在环境保护推动可持续经济增长的过程中，发挥绿色金融资源配置作用至关重要。以绿色产业、绿色经济为切入点，研究制定差异化的绿色金融政策，是当前金融机构支持绿色产业发展的方向。下一步，应尽快建立绿色金融相关的法律体系，将上市公司披露环境信息、强制性环境责任保险等纳入其中。银行业机构应主动构建绿色金融体系，发展绿色信贷，推动绿色债券。同时，强化财政和金融监管部门对绿色金融产品的支持力度。

共3页，当前第3页123

金融环境整治 政府工作报告金融内容篇二

为什么m2目标下调?民生证券宏观研究员李奇霖告诉21世纪经济报道记者□m2不光是货币宽松就能确实的，它得考虑实体经济的信贷需求，也就是说只有在投资的时候才能拉动货币的增长。当前的经济面临一定的下行压力，房地产和地方政府主导的基建投资都受到一定抑制，也就是说以前撬动货币增长的两个驱动力弱化了。所以□m2有所下调。

gdp变化：从7.5%到7%

20xx年政府工作报告提到，经济增长预期7%左右，考虑了需要和可能，与全面建成小康社会目标相衔接，与经济总量扩大和结构升级的要求相适应，符合发展规律，符合客观实际。而20xx年，则是如此表述：经过认真比较、反复权衡，把增

长预期目标定在7.5%左右，兼顾了需要和可能，这与全面建成小康社会的目标相衔接，有利于增强市场信心，有利于调整优化经济结构。

弱化gdp指标，似乎成为了20xx年的“潮流”。在此前召开的地方两会上，除西藏设定的增长目标与去年持平外，29个省份均明确下调了gdp增长目标。上海则只提出了“经济平稳增长”。各省份大多将gdp增长目标设为一个区间值，而非绝对数字。

民生证券研究院执行院长管清友表示□20xx年gdp目标7%，不过度“唯gdp化”，也不去“gdp化”，强调经济结构优化。按照提出的“20xx年全面建成小康社会、实现国内生产总值和城乡居民人均收入比20xx年翻一番的目标”，未来6年只要保持6.6%以上的gdp平均增速即可，7%是经济增长的预期性目标，不是约束性目标，高一点低一点都可接受，季度波动也很正常。

事实上，统计局公布的数据显示□20xx年，中国gdp增速为7.4%，创下自1990年以来的新低，略低于年初“两会”设定的7.5%的目标。

但是，另一方面，也不能过度“去gdp化”，经济建设仍是基础，发展是硬道理，未来宏观政策仍将维持相对宽松和积极的态势，不过方式上更加注重结构优化。经济虽有下行压力，但劳动力人口供给收缩，服务业吸纳新增就业能力显著增强，完成全年4.5%的失业目标难度不大。

申万宏源证券朱晓明进一步指出，中国政府的gdp目标已经连续在20xx和20xx年定为7.5%左右，随着潜在增速的下移，政府工作目标增速也将不断下台阶，预计在20xx和20xx年的增长目标均将下调到7%左右，之后可能逐渐下调到6.5%左右。

货币政策变化：从“预调微调”到综合运用货币政策工具

20xx年政府工作报告，对此描述为：稳健的货币政策要松紧适度。加强和改善宏观审慎管理，灵活运用公开市场操作、利率、存款准备金率、再贷款等货币政策工具，保持货币信贷和社会融资规模平稳增长。

而20xx年则为：货币政策要保持松紧适度，促进社会总供求基本平衡，营造稳定的货币金融环境。加强宏观审慎管理，引导货币信贷和社会融资规模适度增长。要加强财政、货币和产业、投资等政策协同配合，做好政策储备，适时适度预调微调，确保中国经济这艘巨轮行稳致远。

在货币政策的表述上看□20xx年，货币政策还在强调定向调控、预调微调，并且公开表述中比较避讳降准和降息这两个工具，但是，此次20xx年的政府工作报告，特意强调了综合运用各种货币政策工具，举例还提到了降准、降息，实质上就相当于预示着货币政策的趋于宽松。

随着1月cpi增速创五年新低□ppi持续负增长，市场普遍担心中国经济会陷入通缩。虽然官方表示目前我国还没有进入通缩，但是通缩风险不断加大已成为业内共识，未来宽松政策有望继续加码。

20xx年经济开局形势不佳，央行已经分别在2月4日和2月28日宣布全面降准和全面降息。

中信建投证券黄文涛表示，由于资本外流及实际利率增加以及用以支持社会性支出的财政赤字加大，需要实施较为宽松的货币政策以抵消上述现象所带来的影响，因此可以预测中国今年的宏观经济政策将较去年更为宽松。因此预计，我国将继续下调利率和存款准备金率。

管清友也表示，前短期资金利率仍处高位，制约长端利率下

行空间，不利于实体经济融资成本降低，再考虑到外汇占款缺口，预计降准、降息、定向宽松等宽松措施还将轮番上阵。

广义货币(m2)变化：从13%到12%

20xx年政府工作报告，对广义货币m2预期增长12%左右，在实际执行中，根据经济发展需要，也可以略高些。而20xx年则如此表述：广义货币m2预期增长13%左右。

为什么m2目标下调？民生证券宏观研究员李奇霖告诉本报记者□m2不光是货币宽松就能确定的，它得考虑实体经济的信贷需求，也就是说只有在投资的时候才能拉动货币的增长。当前的经济面临一定的下行压力，房地产和地方政府主导的基建投资都受到一定抑制，也就是说以前撬动货币增长的两个驱动力弱化了。所以□m2有所下调。

朱晓明进一步介绍□20xx年的m2增速目标定为13%，确定方式基本是按照“7.5%左右gdp目标增速+3.5%左右目标通胀+2%的额外增速”，今年的gdp增速由7.5%左右下调到7%左右，通胀目标由3.5%下调到3%，共计下调1个百分点，故而m2增速目标也相应下调1个百分点到12%，总体仍然反映了“松紧适度”的政策取向。

但是，这种下调也预留了空间，增加了一句“在实际执行中，根据经济发展需要，也可以略高些”。李奇霖表示，政府也不想下调太多，否则实体经济融资成本会变得更高，所以又给了这样一个弹性的说法。实际上还是一个稳增长的考虑，也是考量经济增长的动力发生了变化。

值得指出的是□m2增速目标只是一个参照。对于往年的数据，在多数情况下，实际m2增速都超过了“两会”设定的目标。

但是□20xx年一年□m2实际增速开始放缓□20xx年，m2增速

仅为12.2%，低于年初“两会”设定的13%左右的目标。20xx年1月M2同比仅为10.8%，增速分别比上月末和去年同期低1.4个和2.4个百分点，增速创下1986年12月以来的新低，主要是因为经济有下行压力，银行风险偏好收缩时，信用派生存款的力度不够。

20xx年存款保险制度将落地

20xx年政府工作报告指出，推进利率市场化改革，健全中央银行利率调控框架。推出存款保险制度。而20xx年的表述为，继续推进利率市场化，扩大金融机构利率自主定价权。建立存款保险制度，健全金融机构风险处置机制。

中金证券的研报指出，政府工作报告谈到要构建中央银行利率调整框架，当前银行间市场利率高企，主要反映央行货币政策调整滞后，本周央行下调逆回购发行利率、降低SLF触发利率，但银行间流动性投放量仍偏低，预计未来央行力度加码，银行间市场利率下行空间大。

对于推进利率市场化，实际上在国务院常务会议上已经提出，并且在不断推进中。

2月28日，央行宣布全面降息，并进一步将存款利率浮动区间上限由基准利率的1.2倍扩大至1.3倍，这是我国存款利率市场化改革的又一重要举措。央行相关负责人还指出，尤其是在存款保险制度即将推出，相关配套改革取得重大突破的背景下，进一步扩大存款利率浮动区间的条件基本成熟。

20xx年，作为利率市场化的重要一步，存款保险制度已经开始公开征求意见。虽然争论很多，但是此次政府工作报告明确指出“推出存款保险制度”，加之外管局局长易纲也在“两会”期间公开表态“存款保险制度应该会于今年实施”，都预示着存款保险制度的即将“落地”。

民营银行放在了金融改革第一条

20xx年政府工作报告提出，推动具备条件的民间资本依法发起设立中小型银行等金融机构，成熟一家，批准一家，不设限额。而20xx年是稳步推进由民间资本发起设立中小型银行等金融机构，引导民间资本参股、投资金融机构及融资中介服务机构。

20xx年“两会”期间，银监会主席尚福林首次宣布了民营银行试点破冰的消息，很快，前海微众银行、上海华瑞银行、浙江网商银行、温州民商银行、天津金城银行成为首批获准筹建的5家民营银行。20xx年1月初，前海微众银行正式开业，随后上海华瑞银行也于2月份试营业。

20xx年新年伊始，前往深圳微众银行考察。今年的政府工作报告在谈到金融改革时，将民营银行的表述放在了第一条的位置，都可见政府对民营银行的重视程度，也可以看出对民营银行降低缓解实体经济融资难、融资贵问题的希望。

建立存款保险制度是发展民营银行、中小银行的重要前提和条件，随着存款保险制度将在20xx年推出，民营银行的发展也将提速。特别是“不设限额”一词，也为未来民营银行的数量创造了更大的想象空间。

20xx年政府还报告指出，发挥好开发性金融、政策性金融在增加公共产品供给中的作用。而20xx年则为：实施政策性金融机构改革。

朱晓明介绍。20xx年虽然狭义财政更为积极有力度，但土地出让金和地方融资平台两块收入的减少将不可避免使得地方财政出现“坍塌”，财政部积极倡导的ppp模式短期可能难以独木擎天，在房地产投资趋势性下行的背景下，要加大基建投资的托底力度，仍需要国开行、农发行等政策性银行的金融

支持，预计今年仍可看到政府通过政策性银行以类似psl的方式向基建、棚改、保障房提供金融支持。

管清友也指出，当前，财政收入增长放缓、土地财政难以为继，城投剥离地方政府融资职能□ppp将成为基建投资重要抓手□psl有望继续加码，解决基建投资“钱”从哪来的问题。

共3页，当前第2页123

金融环境整治 政府工作报告金融内容篇三

一是加强平台建设，已建成2个农业方面省级众创空间-旺多星创天地、闲来先得星创天地。

二是发展农业类企业。我县已有4个农业科技小巨人：。

三是完善科技特派员体系。选派本土科技特派员53人(含12名网络特派员)，开展科技培训3场。对玉米、小麦、棉花的病虫害防治种植技术等培训3次，培训农民300人次以上。

落实农业科技特派员制度，组织选派50人以上的本土科技特派员开展科技服务，按要求实现了全覆盖。

组织动员县城科研人员下乡服务。

一是根据我县特色产业发展需求，积极建设科技特派员工作站，建设一支由农业技术推广人才、农业科技型企业家和农业科技管理人才共同组成的科技特派员队伍，服务于蔬菜种植，特色养殖，食用菌培育、小麦繁育等领域。

二是开展科技下乡活动。对从事特色种养业的农户进行技术培训，引导农业从业人员调整产业结构，帮助农户提高科技水平，降低成本，增加农业收入。

金融环境整治 政府工作报告金融内容篇四

金融行业是现代服务行业的重要组成部分,关系到国计民生,下面是本站小编为你搜集的金融行业工作报告,希望你喜欢!

由于人员离职、借调、工程任务比较紧张、人员比较紧张的情况下,沈阳金证的大部分技术支持工作都是我来负责的,其中包括柜台系统、外围系统、银证产品方面维护;银证产品调试安装、电话委托安装等。在五月份,公司推出剩余配售产品后,由于沈阳地区安装比较早,一方面需要尽快、尽早地把它吃透、学精,为开拓市场时提供好技术支持,另一方面在客户使用过程中遇到各种问题,我都把他详细归类,哪些是理解、使用上的错误,哪些是程序错误、哪些是程序有待完善的,必要时汇总形成文档发到总部。而具体使用过程中,不同客户有不同需求,也要进行相应地程序修改来满足需求。总之,在人员紧缺的情况下,尽量把服务做得细致到位,让客户感觉到我们的技术服务没有打折。

2、顺利完成北方友好街营业部柜台系统数据、金佣系统数据合并至热闹路营业部,同时从友好街系统内分离另外两营业部的数据,实现了三家营业部在同一日顺利过渡。

3、完成了哈尔滨联合证券三个营业部的同城集中交易项目实施。在时间紧张、问题较多的情况下,我们得到了各方面、各部门人员的协助,终于比较顺利地完成了任务。

4、完成了天同证券工行银证通的调试、上线工作。

5、完成了北方太原街光大银行银证转帐的调试、上线工作。

6、成了北方热闹路中信银行银证程序的调试、上线工作。

7、顺利完成了金川江营业部与太原街营业部的数据合并工作。

8、顺利完成了南五与南八中路营业部的数据集中工作。

9、抚顺交行电话银行中间件接口转换调试工作正在实施中。

从一年中的工作中我取得的成绩是在证券业务、技术水平、开发能力、工程项目经验上都有了提高，无论从问题的分析解决能力，项目实施经验上都有了进步，对一些新产品，如内嵌和通用版剩余配售有了深入了解；对其它xone[]移动柜台、开放式基金代销系统等也有了一些基本了解。

成绩的取得究其原因，主要是因为

1、在工作中不断积累总结，不放过任何一个小问题，深入找出问题出现原因。

2、银证项目的进展顺利原因是去年做过类似的产品调试工作，比较详细了解银证转帐及银证通业务流程和工作原理，前后台间关系，数据流向、资金流向等问题。

3、数据集中项目顺利完成是得益于在平时维护中对证券业务知识和柜台系统熟悉。

4、正在实施的电话银行中间件接口调试，由起初对业务的不了解，到现在对已经对流程有了清晰了解，增强了分析处理问题能力，并有信心把它完成好。

在工作中存在问题与不足

5、技术业务还有待深入全面了解。

6、对网络方面知识和动手能力有待加强。

7、在维护或工程实施中，没注重对关键问题总结，并形成文档，这样便于大家来共享，减少不必要的重复劳动，提高部

门的工作效率。

8、在以后的工作学习中要不断地学习新业务，新知识，做到知识的更新。

改进措施

9、平时注重知识技能积累，刻苦钻研，在边学习边实践中成长。

10、加强网络方面的学习，有机会多参加相关方面培训。

11、在工作中善于总结，对典型、关键问题解决注意整理，形成文档，希望部门加强这方面的交流、监督。

一、业务经营完成情况

公司到目前20xx年实现总收入 万元，其中贷款利息收入 万元。

二、工作措施及开展情况

1、以发展为宗旨，不断优化信贷质量。

20xx年，我公司在坚持稳中发展的同时提高服务态度，立足主动热情，实现客户满意度不断提高。为了对贷款实行专业化管理，信贷部制定了：贷款发放的操作规程，对贷款的审查建立了多套完整的表格管理格式，对贷后工作检查制定了具体操作流程。同时，公司坚持边工作边学习的原则，坚持周五下午学习专业知识，周一早晨例会，对一周的工作进行总结。

2、以“规范”为前提，全面提升贷款管理水平

创建农户小额贷款管理示范点。公司为做好小额农贷发放的试点，对惠民县农户重点扶持。为了防范信贷风险，今年信贷部对信贷档案建立电子化台账管理，建立档案信息，严格进行考评考核，保证到期贷款按时收回。

3、以“控险”为核心，全方位化解信贷风险

根据董事长的有关要求，我们不断在工作中化解风险，结合我公司实际情况，对贷款建立风险预警机制，每月末对下一月的贷款户，逐笔建立预警催收台账，做到按时、定时催收贷款本息。一是要求信贷员对发放的贷款进行了全面整理，杜绝违规贷款的情况发生。二是严格执行贷款五级分类，实现风险管理。按照“按月分类、实时调整”的原则开展风险分类工作。三是及时做好了信贷的报表填报、考核以及对不良贷款的监控工作。发现不良贷款信号时及时采取措施并向董事长反馈信息，定期发给客户到期贷款通知。

三、存在的问题

回顾一年来的工作，我们虽然做出来较大的努力，但与董事长的要求还有很大的差距，主要表现在：一是信贷人员素质还有待进一步提高，思想方面认识还不够；二是信贷资产质量还有待提高，三是贷后管理还有待加强。

四、下一步工作计划

1、认清形势，及早谋划。由于受到国内整体金融环境的影响，预计20xx年金融业将面临更大的压力，对信贷运营势必带来影响。因此，要精心组织，确保“三早一快”，圆满完成工作目标。一是及早研究。要充分认识到同业强劲的发展势头和市场竞争异常激烈的严峻形势，仔细分析资金市场走势；二是及早谋划。要进一步发挥连续作战精神，把握工作主动权，组织员工认真学习银监会文件精神；三是及早准备。要认真制定下一年的信贷工作方案，制定计划。确保有压力、有信心；

四是行动要快。公司员工都要齐抓共管，努力克服思想松懈、纪律涣散、行动缓慢的现象，确保明年信贷工作稳步、健康、有序开展。

2、科学发展、统筹兼顾，进一步加大信贷营销力度。一是继续加大对“三农”贷款的投放力度。强化为农服务意识，积极推广农户联保贷款、小额信用贷款、切实解决农民贷款难，紧紧扎根农村，努力扩大小额信贷零售业务的市场份额。二是加大对优良客户的培植，保证信贷额度。在去年的基础上，根据企业的行业、性质及产品的市场前景、技改投入等实际情况，对明年的企业信贷额度，贷款结构进行合理的调整，确保企业正常经营。对贷款的发放，在保证无风险和合法审查的前提下，减少环节，提高办事效率。

3、落实制度，强化问责机制，全方位化解信贷风险。一是解放思想，积极探索收放新思路。针对不同借款人或企业要杜绝形成的不良贷款，二是加大贷款三查力度。明确收贷责任，严禁向高风险企业和个人投放贷款，同时要杜绝重放轻收的思想观念，加大贷后检查力度，及时发现贷款风险趋势，杜绝不良贷款发生。

4、结合贷款五级分类，强化信贷业务培训。一是每月进行一次全面的贷款五级分类。以经理为首，带领信贷员对贷款客户共同调查、分析，使信贷人员在实际工作中不断充实自己的业务知识水平。二是执行信贷人员例会制度。加强对信贷人员政治觉悟及业务素质的培训，不断强化合规经营和尽职意识，不断学习先进管理经验，找出存在的差距，纠正不足。总之，我将紧紧围绕信贷扶农的工作目标，加强信贷管理制度建设，突出对贷款的监控，有效化解信贷资产风险，促使公司信贷工作迈上新台阶。

一、以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。

三年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。利用业余时间，通过自学考试获得山东经济学院金融专业专科学历和助师资格。在抓好自身业务理论学习的同时，我能够立足本职工作，苦练出纳基本功，并取得较好的成绩。先后获得省行级单指单张、机器点钞能手称号、总行级机器点钞能手称号，在省分行第三届业务技术比赛中，获得出纳专业机器点钞第一名的好成绩。20xx年4月被推荐到省分行干部管理学校参加出纳机器维修和反假钞培训学习，为今后工作夯实了理论基础。20xx年10月，在竞争上岗中，我竞聘到第二储蓄所。到岗后，在部室领导和主任的帮助下，我立即扑下身子学习储蓄各项规章和专业知识，在短时间内能够独立对外办理业务。当时，储蓄专业正面临储蓄综合业务上机，时间紧、任务重。我珍惜每一次外出学习和上机实践机会，多问、多学、多练，不分昼夜地加班、加点，结合自己在会计业务系统上机中学到的知识和摸索出的经验，很快熟悉了储蓄专业系统上机的各项工作。在20xx年11月4日上机中，我所在的储蓄所做到了不压单、不压人，很好的完成了上机后的第一天工作。

二、以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，为工行事业发展尽职尽责。

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。20xx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。

三、以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象。

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20xx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 and 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。

金融环境整治 政府工作报告金融内容篇五

20_年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公理财，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20_年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，实现利息收入160多万元，实现中间业务收入29.55万元。个人管户企业_成功申报为总行级重点理财，并且正协助支行领导积极营销一批_下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家_企业，利用交叉营销，实现年末新增对私存款160万元。在对公理财经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司理财经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟理财交流，根据理财财务状况、担保状况和业务特点，为理财设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为唯一一名理财经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名理财经理，其职责是服务好理财，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给理财带来什么，另一方面，要明白理财要什么，尤其是后一方面重要，明白了理财的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解理财、满足理财。因此，在与理财交流的过程中，我不断发掘理财的爱好，兴趣，特长，力争讲理财感兴趣的话题，解决理财急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量理财，挖掘理财资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

20_年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信理财，用好资源，做好理财营销，实现授信额度的创利最大化。其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私理财经理一起，全方位服务理财。

20_年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀理财经理。