

# 金融业述职报告 金融高管述职报告(实用9篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。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。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 金融业述职报告 金融高管述职报告篇一

20xx年，我担任××证券部副总经理职务，主抓前台工作，具体负责的是市场营销工作，做好华北地区的5家营业部的资源整合和全面工作。

下面，我就20xx年的工作情况向大家做汇报：

第一，为了加强管理部的凝聚力和战斗力，继续推进华北地区两家营业部的整合工作，并取得了较好的成效。在国债客户的转化和各类基金的营销活动中，在新业务的共同学习和培训中，两家营业部的全体员工达到了步调一致，齐心协力，形成了既相互合作，又相互竞争的良好势头，尤其是在新业务上出现的攀比竞赛现象，说明管理部前台队伍的活力正在逐步激发。在这里，我所做的就是鼓励和引导大家，向着既定的目标迈进。以共同的事业来凝聚人心，这是我最大的工作感悟。(2015年终个人述职报告)

第二，加强客户的转化工作，盘活国债和基金客户以及呆滞客户，逐步加强基金的销售□20xx年国债的旺销，使我部沉淀了大量的国债客户，国债存量达到了近500亿元□20xx年交易所国债市场的大幅上扬，让国债客户获利颇丰。如何引导客户获利了结，转向货币基金和中短期债券基金投资，针对这个问题，我多次组织前台人员，进行比较和研究，拿出可行方案，上半年重点放在了短期国债客户的转化上，通过投资

理财报告会、报纸宣传和电话营销等多种方式，对国债的客户进行了积极的游说，其中大部分转化为了货币基金客户，下半年重点转化货币基金和国债客户投资中短期债券基金客户。通过这些工作，既提高了我部国债交易量和基金的保有量，也加强了与客户的沟通和客户忠诚度，为今后新业务的开展积累了丰富的经验。

第三，推进学习型队伍的建设，积极开展新业务、新知识培训，增强员工的业务技能。每个周三，是我们管理部的学习日，货币基金、短期债券基金、权证等等各种新业务都是在这学习日里，从陌生走向熟悉。交易方法培训和反复学习，使广大员工掌握了一套简单实用的营销手段，为股票客户的服务及开发，奠定了基础。另外，利用学习日的机会，请专业保险人士，给大家一些有关保险方面的知识，拓展员工们的金融知识。让学习培训走向制度化，是我部在推进学习型队伍建设的关键一步。在学习培训中，看到员工们不断地进步，我感到非常的欣慰。

第四，探索建立有效的激励机制，积极推动转型。激励机制的不完善，一直以来，制约着员工的工作积极性，也不利于经纪业务的转型工作。因此，管理部领导班子通过研究，制定了奖励员工发展客户的办法，鼓励员工在弱市环境中，走出去，积极开发增量客户。同时，为建立经纪人队伍的建设做了一系列准备工作。激励机制也是多层次的，让大家快乐工作，是我们的共同目标，为员工购买的“游泳卡”仅仅多层次激励机制的一个部分。通过以上措施，使员工的工作积极性有了提高，员工开发的增量客户也在稳步增长。

20xx年，通过保持党员先进性教育的学习培训，使我在思想上、政治上更加成熟，理论水平也得到了很大提高。与去年相比，管理部领导班子在工作方面配合更加默契，下辖5家营业部的工作也在稳步推进之中。全年实现交易量亿，同比增长；其中网上交易5000亿，同比增长600%；全年完成收入3000万元。股票客户稳中有增，新开(股票、基金、国债)1万户，

核心客户基本稳定。其他产品销售增长迅速，国债保有量达到了个亿，国债客户开户数达到了5000户。基金保有量10000万，开户数4000户，较去年有较大增长，客服和营销队伍在锻炼中不断成长，员工培训走向制度化、规范化。

第一、激励制度的不完善，制约了员工的积极性，进一步限制了管理部业务的拓展，在这方面工作，还需要加强。

第二、业务转型抓的不够，基金销售虽然取得了很大进步，但是仍有很多地方做的不到位，员工的思想转型需要加强，向真正的理财顾问转变还需一定时间。

第三、成本控制方面，营业面积还需要进一步压缩，费用支出将会得到一定控制。

如果06年我还继续分管营销业务，我有如下打算。

一、坚持合规经营的原则，继续保持无重大违法违规业务记录。

二、续完善激励机制，充分调动员工的积极性。

三、加快经纪人队伍建设。

四、推进员工角色转型，通过培训，逐步向理财顾问转变，掌握多种业务技能。

20xx年，资本市场迎来了新的一年，我相信，在全体同仁的共同努力下□20xx年会取得更大的成绩。

谢谢大家！

述职人：本站

20xx年xx月xx日

## 金融业述职报告 金融高管述职报告篇二

### 一. 5月份主要工作内容及工作心得

#### 1、人众人的制服订单

其实说起人众人的订单，我不由想起上次文校长来我司做的培训。当然我又是文校长培训时举例的善意调侃的“反面教材”，用他的话说就是和我最熟。当然我从来也不曾在意。从他的培训中，其实收获还是挺多的。首先就是态度问题，大家也都知道人众人的活挺繁琐的，单子小，价格低，款式的要求还挺多的，加之文校长还总会不断地提出一些确实不容易实现的“设计点子”，其实那些点子更多的是从一个客户的、外在的角度去思考，应该谦虚的接受和借鉴，当然要实现的话还需要结合我们的具体情况加以考虑。

文老师的培训同时让我明白创新意识有多么重要，我在这方面确实存在很多的不足。工作中我经常不太愿意去尝试太多新的东西，我更愿意选择成熟的东西来完善自己的设计，用后期细节很好地快速地实现出成品的效果，用跟踪细节和监督质量来完善自己的设计。创新的具体方式，我的理解，是有跳跃型的或者渐进型的，我更多的应该是后一种。也就是建立在成熟的基础之上，对已有经验积累的升华，起到移花接木的效果。因为不管是对于个人还是对于公司来说，创新出来的东西同时也意味着没有得到验证，代表着一定的风险。因此，始终是一种权衡。我会尽可能改善自己的不足。

#### 2、设计、调整及确定xx年秋季的设计稿

这是5月份最主要的工作内容，截止5月底已基本完成。与去年相比，同样的任务，今天算提前完成了很长一段时间，在时间上首先奠定了向后工作开展的良好基础。

但是今年的设计在起步阶段还是延续了去年的做事风格，缺乏设计主线的贯穿，没有主题，没分色系，而设计稿已经出的差不多了。

但最值得提的是在开发后期我们都有了共同意识——想做主题和设计主线的想法，并在不断的和别人沟通和借鉴怎样把我们公司的定位和设计很好地联系在一起。个人觉得这是我们开发部在之前一年工作经验中的质的飞跃，在以后的设计思路上也更加明确。相信我们的开发力量也会越来越成熟。

在每一次的员工大会上，当我们部门被拿来当反面教材和没有突出贡献的部门时，每一次开完会，我都深深地体会到开发部的重要性，同时也会因为销售状况的不好而自责，甚至觉得自己不能胜任如此沉重的寄托。但同时也那么深刻地体会到公司的生死存亡就在我们每个人手中。我时常能感受到自己和一些同事对公司、对整个团队有着像对家一样的感情，希望它成长，希望它壮大，而我自己更希望能够和公司一起去经历这些。我会尽我所能为公司多贡献一点，改善自己的不足，发挥自己的长处——做我能做的，并把它做好。

问题还是存在的，首先由于个人身体原因，领导也会下意识地让我少分担一些工作，在此表示非常的感激。加之经常去医院或有身体不适的请假，给工作任务多少有些拖延，但我会尽我所能。

### 3、参加面料展

两天的面料展，听了很多的颜色流行趋势，收获的更多的是怎样去找灵感，并从中提炼出产品具有说服力的主线，即主题。慢慢地我会把学到的应用到以后的工作当中。

还有就是找到了很多面料商新开发的面料品种，对我们的产品开发的面料风格又多了些新的选择。

## 二. 6月份的工作重点

- 1、第一版样品出来后。及时调整第二版的修改细节和确定要生产的款式。
- 2、确定具体款式的面料。
- 3、人众人的订单的样衣及裤子板型的确定、细节及安排大货的工期。
- 4、跟踪面料供应商的胚布、小缸的染色时间。以便安排计划大货生产的时间。
- 5、及时调整款式及监督不同的工厂的打样进程。与他们沟通好交货时间和款式细节，尽量做到一步到位。

在将要结束的5月份中，我想说我的工作已经尽到最大努力了，我不想有更多的是非，我已近尽力。我快迎来的6月里，夏天到了，我会更加努力的工作。夏天是我喜欢的季节，我知道我在6月份一定过的很快乐！

## 金融业述职报告 金融高管述职报告篇三

20xx年，是国内外金融形势复杂多变的一年，是规划的开局之年，也是我区金融办成立的元年。在区委、区政府的坚强领导下，我办紧紧围绕全区工作大局，以科学发展观为指导，全力推动经济金融良性互动，致力强化金融支撑，全面完成了全年目标任务。现述职如下，请组织评议。

### 一、坚持以履职为根本，提高班子成员综合能力

#### (一)抓学习，强本领

组织单位成员，理论联系实际，认真学习马列主义、毛泽东

思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想，深入贯彻落实科学发展观，注重提高自身政治理论水平和思想道德素质。同时，金融工作作为一项专业性非常强的工作，对金融办全体同志来说，胜任履责始终是第一要务。自金融办成立以来，我们始终坚持干中学、学中干，不断走出去、请进来，在搞好政治理论学习基础上，切实加强金融政策和业务知识学习。采取集中学、组织学和自己学相结合方式，组织班子和全体员工认真学习现代金融和经济理论，重点对地方政府融资、担保行贷款、政府投资项目代建、三农金融服务、产业集群发展及保险、证券知识等进行了深入学习。同时积极将所学知识运用于实践，在具体开展工作中学会知识融会贯通，做到理论学习与实践相结合。通过不断深入学习，班子成员和机关全体同志理论知识水平得到明显提高，工作驾驭能力明显增强。

## (二) 讲民主，增合力

班子团结与否决定工作成败。我们视团结为生命，像珍惜眼睛一样珍惜班子的团结。在班子和机关中致力树立讲大局、顾大局，重原则、讲灵活，讲民主、促和谐的良好氛围，倾力打造团结务实、高效协作、纪律严明、服务有力的坚强集体。机关建立完善了岗位责任制、办结制，目标考核制等系列规章制度，做到按制度办事、用制度管人。班子成员自觉做到坚持民主集中制，分工负责、各司其职，互补互助、协同配合。全体员工在和谐气氛中充分发挥主观能动性和积极性，多谋善谏，求真务实，整个机关形成了团结求实、荣辱与共、奋力开拓的良好局面。

## (三) 保廉洁，促勤政

清正廉洁是党的根本宗旨要求所在。金融办作为协调机构，虽无权但位重，虽无钱但近钱。金钱的诱惑往往是腐败的根源。我们坚持警钟长鸣，始终把廉政建设做为了一件大事来抓，领导班子成员自觉严格按照中央和市、区关于廉政建设的要

求，做到工作高标准，待遇低水准，严以律己、以身作则，不以权力谋私利，不以利益换原则，自觉接受党和人民群众的监督。坚持以勤促政，整个机关工作要求务求实，重实干、不张扬，努力深入实际、深入基层，以求真务实、竭诚服务的态度和行动，服务区域金融机构、企业单位和经济社会发展，力争不辱区委、区政府使命。

## 二、坚持以预防为重点，加大党风廉政建设力度

党风廉政建设的重要责任之一，就是要从保护和爱护干部的愿望出发，坚持教育管理从严的方针。在班子党风廉政建设上，我们着力抓好学习教育，坚持教育在前、防犯在先。一是鼓励班子成员多读书多学习，着力提高党员干部的政治素质和理论水平，党性修养和道德情操，积极营造“以贪为耻、以廉为荣”的社会风气。二是上下围绕“管理理念创新、工作机制科学、民主氛围浓厚、人际关系融洽、充满生机活力、内外部环境融洽”这个目标，领导干部带头当服务员、办高效事、做廉政人，打造了一个政令畅通、人和气顺、运转有序、勤政高效的和谐机关。三是开展了典型案例为重点的警示教育，通过深入剖析案例，使党员始终保持清醒头脑，自觉加强党性锻炼，增强防微杜渐、拒腐防变的能力。

## 三、坚持以发展为要务，推动各项工作高效完成

(1)维护银行业平稳运行。今年，在央行6次上调存款准备金率、银根收紧的形势下，我办积极指导各金融机构认真贯彻落实稳健的货币政策，强化金融服务意识，提高金融服务质量，通过积极协调与扎实有效的工作，较好地维护了全区金融业的平稳运行，促进了全区银行业金融机构人民币各项存、贷款规模稳步增长。全年金融机构存贷款余额增长势头强劲，新增存贷比位居全市前列，为全区重点工作提供了有力的经济支持。1-12月份全区金融机构存款余额49亿元，同比增长4.1%，贷款余额53.86亿元，同比增长24.4%，超额完成全年计划任务。

(2) 协调促进银行信贷发展。为更好地发挥金融业在全区经济建设中的重要作用，进一步调动金融机构支持地方经济发展的积极性，我们在多方征求意见，充分调研后，制定了《峰城区人民政府关于对金融机构支持全区经济发展的考核奖励办法》。截至年底，金融机构贷款余额53.86亿元，同比增长24.4%，贷款比年初增加12.2亿元，贷款余额超额完成全年计划的32.4%，提前超额完成全年计划任务。其中协调农业发展银行在夏粮收购期间，及时争取2亿元贷款用于夏粮收购，为农民解决难题；协调中国银行在深圳努力争取20xx万元外部贷款，用于支持当地企业发展。

(3) 督促提升服务水平。为提高我区服务窗口工作效率和服务质量，针对存在问题，7月29日，区金融办联合区纪委、区机关效能投诉中心组织召开了峰城区服务窗口相关单位负责人会议。重点强调了银行等金融部门存在百姓办理业务排长队，等待时间长等问题，提出了整改意见。对于整改落实情况，进行了多次明察暗访。通过一段时期的整改，银行服务质量改善明显，得到了广大群众的一致好评。

保险业是现代金融体系的三大支柱之一，被称为社会的“稳定器”和经济的“助推器”，自区金融办成立以来，我们充分认识到做好金融保险工作的重要性和紧迫性。始终按照“以服务促发展”的原则，积极为全区金融保险业提供业务指导等相关服务，致力于打造和谐的金融生态环境。在金融办和各有关单位的共同争取下，11月24日，平安财险在我区设立支公司，至此，全区共有大型保险公司13家。截止到11月底，我区缴保费收入又创新高，资金为5036万元，其中人寿保险公司2056万元；人民财产保险公司1430万元，太平洋保险公司1170余万元，永安财保公司380万元。

### (三) 丰富信贷服务体系，发展多元化担保融资方式

(1) 进一步搞好中小企业和“三农”融资服务，培育壮大担保公司，认真履行好协助监管职能。一是区金融办创新信贷方

法，加大对全区工业经济、民营经济、“三农经济”及棚户区改造等重点项目的支持力度，进一步改善中小企业的融资环境，着力解决民营企业发展过程中的贷款难题。截至年底，全区共有担保商会8家，累计担保总额达到3.1亿元，省金融办批准设立的宏通担保公司担保额为2210万元；二是按照省、市金融办关于规范整顿融资性担保公司的要求，近期区金融办陪同市金融办、市银监局有关人员对我区宏通担保公司进行了一次风险排查。就排查中发现的问题，同公司的管理人员进行了面对面的现场交流，提出了相关整改意见和建议，积极帮助解决在运营上存在的困难，使其严格按照法规制度开展经营活动、严格管理、规范运作，从而更好地助推地方经济的发展。

(2) 积极申请设立小额贷款公司。为了完善我区的金融体系，缓解农民、个体工商户和中小企业的贷款难压力，促进我区经济发展，我办多次与省、市金融办在小额贷款公司筹建工作问题上进行沟通协商，并深入企业进行调研，积极促进成立小额贷款公司。目前，区金融工作办公室组织各成员单位对小额贷款公司申请材料进行了认真审核，审定了枣庄市峰城区丰源小额贷款有限责任公司的组建方案，现省金融办正在进行该公司申报材料的审定工作。

(3) 积极实施区非上市企业股权托管项目的申报。为了加强对非上市股份公司股权的规范管理，防范金融风险，避免国有资产流失，同时为了提高经营管理水平，为其上市创造条件，区金融办根据省委、省政府(鲁发[20xx]10号文件)关于“完善发展全省性股权交易市场，为实现未上市企业股权转让创造条件”的要求，结合本区各企业实际，通过对各企业的尽职调查，选定海石花蜂业有限公司、山东豪利集团有限公司和山东旭东化工科技有限公司为我区首批在齐鲁股权托管交易中心申请股权挂牌项目企业。经过两个月的努力争取，海石花蜂业有限公司和山东旭东化工科技有限公司两家企业12月29日顺利在淄博市举行第五批企业托管挂牌仪式。山东豪利集团有限公司股权托管项目的申报材料也已准备就绪，按

计划将于20xx年4月在齐鲁股权托管交易中心完成股权托管挂牌。

20xx年，全区金融工作虽然取得了一定的成绩，但离区委、区政府的要求还有一定的差距。主要是机关人员系统的理论学习还不够，由于人手不足造成为金融机构服务工作不够到位，机关建设还需进一步加强，对金融业的调查研究还需更深更细。以上这些问题，我们将引起高度重视，求真务实，真抓实干，知难而上，努力在今后工作中做得更好。

## 金融业述职报告 金融高管述职报告篇四

今年以来，以机关“效率年”活动为契机，我办切实加强了机关作风建设。一是加强学习党的xx大有关文件精神。在积极参加市委、市政府举行的学习xx大专题报告的基础上，我办还专门邀请了市委党校常务副校长周镇嘉到我办进行学习xx大专题讲座。二是认真做好机关“效率年”活动的各项工作，切实加强机关作风建设。成立了“效率年”活动领导机构和办事机构，制定“效率年”活动实施方案和 workflow，广泛深入查找在工作效率和服务质量方面存在的问题，杜绝工作效率低下、推诿扯皮的现象，结合实际抓好整改，切实改进思想、工作、生活作风，提高办事效率。三是加强党风廉政建设，提高防腐拒变能力。紧紧围绕贯彻落实市委、市政府的有关部署，积极参加党风廉政建设和反的各种活动，坚持“两个务必”，做到“五个力戒”，当好“六个表率”，坚持从点滴做起，从小事做起，做到干净做事，清廉从政。四是狠抓工作的落实，提高行政效能。狠抓各科室的行政效能监察和督办工作，要求要切实增强全局意识，不折不扣地落实市委、市政府重要工作部署，加强检查督办，做到工作有部署、有督查、有落实，切实提高工作效率。

金融是现代经济的核心，做好金融服务工作，事关经济和社会发展的全局。今年以来，通过搭建政、银、企相互沟通的

良性互动机制、召开金融工作座谈会等，进一步加强了金融服务工作，切实解决好“两难”问题，加大金融对经济发展的支持力度，促进全市经济又好又快发展。今年1至10月，全市各项存款余额 563.7亿元，比年初增长4.45%，各项贷款余额196亿元，比年初增长8.64%，是“十五”以来贷款增长最高的一年，也是xx年以来首次实现贷款增速快于存款增速50%。开创了金融工作新局面。具体工作有：一是搭建政、银、企相互沟通的良性互动机制。为加快我市经济发展，打通制约韶关市建设资金瓶颈，解决中小企业融资难的问题，多次召集各银行代表用相关职能部门、企业家代表召开专题会议：(1)召开银行(社)行长(书记)联席会议；(2)召开全市金融工作座谈会；(3)召开全市金融工作会议；(4)召开了全市金融办主任会议。通过这四个专题会议，统一了思想，提高了认识，增强了银行支持地方经济建设的信心和决心。二是切实解决好“两难”问题。根据市党政领导班子xx年度和作风建设专题民主生活会的有关整改要求：“解决民营企业遇到的融资难、资质申报门槛高的问题”，我办组织有关人员进行了调查研究，并将基本情况、形成原因、前期已做工作、工作中遇到的问题向市分管领导和其它承办单位书面进行了情况汇报，提出了实施意见。同时还会同韶关工商银行召开了中小企业贷款推介会。通过努力，商业银行对民营企业“惜贷”心理明显有改善，对民营企业贷款调整了阵势，各行社做了一系列切实有效的措施，业务开始越做越活，以适应民营企业贷款需要。三是配合银行做好反洗钱工作。会同银行进行了反洗钱培训、宣传、调研等工作。11月，举行反洗钱现场宣传活动，收到了较好的效果，推动了反洗钱工作顺利进行。四是积极扶持海利担保公司做大做强。帮助其在省国开行贷款扶持我市民营企业发展资金，目前，国开行客户五处已完成对其进行评级，有望达成3000万元的贷款协议。海利担保公司也积极主动增资，注册资本金已由 1120万元增加到5270万元。此外，鼓励其他民营企业投资建立担保公司，我办结合自身工作职能，加强协调与服务，力促其成功，加快我市担保业发展和壮大。

为加快我市资本市场发展，推动企业改制上市步伐，促进我市经济又好又快发展。今年以来我办在大力发展资本市场方面做了大量的基础性工作。

(一)加强资本市场基本知识学习。一是邀请深圳证券交易所专家来韶举办韶关市重点企业发行上市座谈会；二是组织我市企业到深圳证券交易所参加重点房地产企业改制上市座谈会参加上市知识培训；三是参加政府组织召开的推动企业上市工作会议；四是参加中国经济体制改革研究培训中心举办的关于中小企业融资问题的学习；五是参加创业投资企业发展和企业债券发行实务培训的学习。

(二)加强与北京“中科招商”中介机构联系、沟通，促进我市资本市场工作创新和发展。为积极响应市委、市政府“全民创业”的号召，推动金融创新，为我市企业搭建投资和融资平台，开拓新的融资渠道，我办与中科招商投资管理分司在xx年韶关经贸洽谈活动中签定战略合作协议。通过召开发起设立“中科丹霞创业投资基金”推介会等活动，积极与市各企业沟通，宣传创业投资基金的知识和用途，促进中科丹霞创业投资基金早日成立。拟定于xx年12月在我市创设立首支“中科丹霞创业投资基金”。实现现了全省二类城市无创业投资基金零的突破。

(三)大力挖掘上市后备资源，引导、促进上市条件成熟的企业进入改制上市程序。通过调查研究的基础上，收集全市几百家企业的资料，筛选出50家企业作为我市改制上市企业后备资源，初步建立起上市企业后备资源库。并根据企业改制上市成熟条件分两批：重点扶持企业17家，关注企业33家。如韶关液压厂有限公司是今年重点的企业之一，12月底可完成了股改工作，明年初将进入上市辅导期，有望明年上半年上市。韶关凯迪科技有限公司也进驻了中介机构，并启动该公司的股份改制工作。

(四)制定各项扶持企业改制上市的地方政策。为加快我市中

小企业改制上市步伐，推动资本市场加快发展，今年，我办代市政府起草并下发了《关于发展利用资本市场的实施意见》（韶府[xx]11号）和《韶关市支持企业改制上市的暂行办法》（韶府办[xx]290号）。为我市中小企业改制上市营造良好的宽松的政策环境，同时还制定了《关于市专项扶持资金借用的暂行办法》，利用市政府的专项资金，大力扶持中小企业改制上市，加快发展。

为贯彻落实好全省停业整顿城市信用社退出市场工作会议精神，按照市委、市政府的有关要求，我办组织有关人员加班加点，精心制定退市方案，并取得银监部门的大力支持，成功地于8月30日前全市12家城市信用社导入撤销程序。9月6日召开韶关市停业整顿城市信用社撤销工作会议，全市停业整顿城市信用社退出市场工作正式进入了清算阶段。并获得了政府的奖励。进入清算阶段后，清算组立即进驻被撤销城信社，并进行了重要资料档案的移交；各清算组制定了《城信社撤销清算工作方案》。为确保清算工作进行顺利，我办于11月初，先后对全市12家停业整顿城信社退市工作进行检查。目前，全市12家清算组工作有序进行。

华侨信托投资公司韶关办事处的退市工作，已向政府上报《广东省华侨信托投资公司韶关办处退市方案》。省金融办、省银监局、省财政厅来我市对华信退市工作调研，对我市华信退市工作给予肯定，并将我市选定为全省退市的试点。

深化农村信用社改革工作，事关发展县域经济、推动社会主义新农村建设的大局。今年深化农村信用社的改革工作主要是央行专项票据兑付。一是召开了现场会。按照政府的要求，我市于10月在翁源县召开了全市深化农信社改革暨央行专项票据兑付工作现场会。翁源县联社成为我市第一个获得央行专项票据的农信社。最近，乳源县联社又被银行总行获准成功兑付央行专项票据。二是帮助农信社落实好政府扶持的增资扩股分红政府补贴资金。通过努力，全市9家联社，都落实了政府承诺的增资扩股分红补贴资金。三是协助农信社压降

不良贷款。针对全市不良率较高的联社召开专题工作会议，就不同的情况制定帮抚措施，由我办分小组与各农村信用社所在当地政府、法院等部门协调沟通，协助清收农村信用社不良贷款，对改善资产质量，盘活资产起到很好的作用。四是协助农信社深入推进案件专项治理工作，构建案件防范长效机制。积极协助农村信用社案件专项治理工作，坚持“一手抓改革发展、一手抓内控建设”的方针，扎实推进案件专项治理长效机制建设，从源头上采取有效措施防止各类案件的发生。

(一)今年广东发展银行改革重组，韶关市营业网点一度面临着撤并。我办领导高度重视，及时向市领导汇报，代政府草拟了《关于进一步扩展广东发展银行在韶营业网点的函》(向广东发展银行总行发文)，经过多方努力，最终取得了广发行总行的答复，同意保留了韶关市的网点。

(二)支持四大国有商业银行改革。建行、中行、工行已相继改革成功并上市，今年是农行股改的重要的一年。我办就农行股份制改革中土地确权工作中遇到的问题，到市国土资源局等有关部门进行调查了解，并做了大量的协调工作，有力地推动了农业银行的股改工作。

(三)做好新型农村金融机构准入试点工作。为了进一步完善农村金融服务体系，推动社会主义新农村建设，在调查研究的基础上，我办会同韶关银监分局努力向上级有关部门申请，要求在我市设立“新型农村金融机构”，经省金融办和省银监局批准，同意我市乳源县桂头镇为全省“新型农村金融机构”二个试点单位之一。

(四)加快保险业改革步伐。为贯彻落实《国务院关于保险业改革发展的若干意见》(国发[xx]23号)和广东《关于大力推进我省保险业改革发展的意见》(粤府[xx]129号)的文件精神，我办会同保险行业协会通过召开座谈会、问卷等形式，积极探讨我市保险业改革的路子，在充分征求意见的基础上，代

市政府起草并出台了《关于推进保险业改革的实施意见》(韶府[xx]55号),充分发挥保险的管理社会保障职能作用。同时,还重点探索研究了我市保险业参与新型农村合作医疗管理的运作模式。

(五)组建金融押运公司。根据机关“效率年”活动的有关要求,为进一步提高工作实效,更好地服务基层、服务群众,我办招商引资引进深圳技安金融服务公司来韶组建金融押运服务公司。积极为我市成立金融押运公司作好前期准备工作,深化我市金融安全保卫改革,推动我市押运社会化进程。目前,得到了市公安局的大办支持,此项工作已进入申报阶段。

(一)政治学习方面有待加强。主要是对政治、经济知识方面的学习不够,缺乏即时性、主动性、针对性及系统性的学习。收获较浅、提高不大。

(二)金融服务经济工作的着力点有待进一步拓展。一年的实践证明,我们所做的努力,取得了明显的成效。但在新时期、新形势、前任务面前,特别是面对我市金融发展的现状和金融机构现有的的管理体制,如何拓展金融工作的有效途径,找到最合适的结合点等等。有待本人加大力度,认真思考和探索。

(三)深入一般基层中去调查了解民生问题较少。由于忙于事务上的工作,应付上级的各项检查,造成到基层中去调查了解民生问题、群众较热点、难点的问题较少,对基层所需所求了解不够。

(一)xx年是计划的第三年,是我办加快发展年□xx年的工作思路是:高举中国特色社会主义伟旗帜,认真贯彻落实照党的xx大精神,围绕市委、市政府确定的“五大目标”、“四大战略”、“三大基地”思路及奋斗目标,结合本办的实际工作及差距,以服务经济为宗旨,以金融生态环境建设为中心,以金融体制改革为契机,大力发展资本市场,增强农村

金融服务功能，促进经济与金融良性互动协调发展。

## (二)xx年的主要计划：

- 1、认真贯彻落实党的xx大精神，围绕市委、市政府的中心工作，进一步加大金融的支持力度，切实为经济与社会发展提供有效的金融服务，推动全市经济又好又快发展。
- 2、进一步创新资本，大力扶持企业改制上市，落实好韶关市发展利用资本市场的地方政策。在努力做好创业投资基金的同时，大胆探索资产证券化和产业投资基金的新路子，为经济增长提供新的亮点。
- 3、进一步做好停业整顿城信社清算工作，力争3至5家完全退出市场。
- 4、继续推进深化农信社改革试点工作，做好第三批央行票据兑换工作。
- 5、继续做好新型农村金融机构试点工作。
- 6、注重学习借鉴先进的工作思路、方法和经验，取长补短，学以致用，不断增强金融创新意识和能力。

## 金融业述职报告 金融高管述职报告篇五

大家好！

### 一、工作和学习情况

- 1、在政治思想上，我坚持社会主义道路，拥护共产党的领导，认真学习党的十\*大精神和“三个代表”的重要思想，深入把握其精神实质。作为奶牛场的一分子，我积极参加思想政治

学习，以期提高自己的政治理论水平和综合素质，并在实际工作，根据自身岗位特点，切实作好本职工作。

2、正确履行会计职责和行使权限，认真学习国家财经政策、法令，熟悉财经制度；积极钻研会计业务，精通专业知识，掌握会计技术方法；热爱本职工作，忠于职守，廉洁奉公，严守职业道德；严守法纪，坚持原则，执行有关的会计法规。工作中审核一切开支凭证，及时结算记账，做到各项开支都符合规定，一切账目都清楚准确。对经费的使用情况和存在问题，经常向有关领导请示汇报。按照规定编造全年、每月的各种报表资料和月度结算，做到准确无误。

3、立足本职，作好本部门其他工作的配合。由于我科室人员较少，结合财务工作的特性，我除作好本职工作外，认真学习场机关财务开支审批制度、差旅费开支管理办法等内部控制制度等，认真把握经济事项的实质，作好会计基础核算工作，这些工作虽然琐碎，但是我始终能保持良好的心态，认真的作好每一项工作，为我场各项工作能顺利开展尽自己的努力。

4、认真学习企业会计制度，积极组织全场财务人员参加会计人员继续教育。伴随我国会计制度、法规的不断完善，新的制度、新的准则对会计人员提供更高质量的会计信息提出了要求，提高自身的专业素质成为必然。只有在工作中不断积累经验，在学习中丰富知识，认真把握会计制度和税收等相关政策，才能为我场财务管理水平提高打下基础。

## 二、存在的问题和不足

1、在学习态度上不够认真、缺乏自觉性和积极性，不善于学习、学习抓的不紧，积极性不高，存在着被动、满足于现状、应付思想。

2、在实际工作中，思想不够解放，观念更新不到位，工作上

存在自我满足情绪。

3、在新形势、新任务和工作中遇到的新问题没有进深层次的分析，仅看表面现象、思考不深刻，缺乏应有的政治敏锐性和洞察力，有时了解情况不多时仅凭感觉和自己认为对的想法去解决，处理方法比较简单。

### 三、今后努力的方向

在过去取得的成绩的同时，我深知自己的进步相对于其他同志来讲还有不小的差距。在今后的工作中，我将进一步发挥自己的主动性，注重自身思想修养的提高，努力提高自己的业务工作能力，力争出色完成自身工作和领导安排的任务，为我场的经济和社会又好又快地发展做出应有的贡献。

各位领导，各位同事，回顾自己这一年来的工作，虽然围绕自身职责做了一些工作，取得了一定的成绩，但与公司要求、同事们相比还存在很大的差距，尤其是业务能力有待进一步提高，我决心以这次述职评议为契机，虚心接受批评建议，认真履行本职工作，以更饱满的热情、端正的工作姿态，认真钻研业务知识，不断提高自己的业务水平及业务素质，争取来年实现自己工作和生活中的美好理想。

谢谢大家。

## 金融业述职报告 金融高管述职报告篇六

一个部门的好坏，部门决策者的决定直接影响着它的工作效率和竞争力，在广华服务站我既是管理人员、也是后台人员、更是一个业务开发人员，为了不断提高广华服务站在油田的市场竞争力，我以公司各项管理制度为基础，结合广华地区情况，制定了有针对性的管理制度，主要是管理我自己，也是鞭策我自己。我在营业部服务柜台每个岗位都轮流做过，这造就了我对营业部每项基本业务知识和业务流程的熟练。

由于广华服务站是公司总部电子商务部当时主办的，属于网上交易指导站，走的是公司银证通业务这一块，当时是公司主要的亏损站点之一，后划归荆州营业部，在这时候营业部派我接手广华服务站，负责管理和客户开发工作，在营业部领导的正确领导下，在兄弟部门员工的支持下，我在这里参与了营业部改建广华服务站的全部过程，电网电线的改造、电话系统设备的重建、内网的再建，克服了重重困难，尽量收缩成本，同时提高服务质量、扩大声誉。

因为在这里我们走的是电子商务部当时设的银证通线路，而又归属于荆州营业部，各个业务环节电子商务部跟营业部在流程上有很大的不同，基本业务知识相同，但业务环节和流程上跟营业部的业务流程基本脱钩，这就要求业务风险要进一步加强，于是我对自己的要求就进一步提高了，不断利用业余时间加强业务知识和业务流程的学习，并不断跟荆州营业部、电子商务部等业务风险联系部门联系沟通，同时严格规范了业务操作。业务规范是高昂代价换来的，我在公司规范各项业务的基础上，结合了广华地区的实际情况，在办理各项业务时采取了灵活的运用，为公司利益和客户利益提供了双重可靠保障。

一个服务行业在一个地方立足、占领市场份额，扩大声誉，与当地地方政府部门的扶持和合作伙伴的大力支持程度有很大的关系。今年以来，我在这方面狠下了工夫，目前已经取得了当地工商局、城建局等各个政府监管部门的信任，并同意在政策上对我们进行大力扶持，以帮助我们在广华长久立足，占领市场份额，扩大声誉。并且和合作伙伴中国银行有了进一步的沟通和深入合作，不光是基本业务上的合作，更是在寻求增量资金，扩大市场份额上有了初步的合作，目前已经拓展到潜江市，虽然目前在增量资金方面效果不是特明显，但也有部分客户的陆续转入，在明年我们会跟他们进一步探讨合作的途径，充分发挥银行工作人员在开发客户上的积极主动性。

证券行业是一个新事物不断涌现的行业、是一个竞争日趋激烈的行业。锐意创新，跟上时代潮流、是竞争取胜的必由之路。在这里，刚开始我对客户不是很熟，于是我主动跟客户联系，找他们一一谈心，主动要求他们到我这里来，跟他们一起研究，探讨。客户之间千差万别，对客户我们要对他们进行政策倾心、技术扶持、帮助其资产保值增值，经过和他们一起的探讨，谈心，总结了一些经验并付出实用，取得了一定的成绩，同时也取得了客户的信任。在今年我们服务站的客户睡眠客户已经在我们的扶持下充分动起来了，同时充分利用资源，寻求增量资金，顺利实现了年初报本赢利的目的。

广华服务站客户的市值相对还很薄弱，净资产收益率还有待进一步提高。我将从吸引增量资金和盘活内部资产两个角度去努力提高客户资券换手率，以目前的客户市值和交易量来看，客户的换手率已经非常之高，而且交易人数较集中，多半集中在少数人身上。最主要的问题还是客户人数太少，市值太少。下一步主要工作还是要围绕在吸引增量资金上面多下工夫。

虽然证券行业目前正处于调整的冬季，但是国家新的政策和国民经济的不断增长又为证券市场的发展提供了新的契机，加入wto后更是机遇与挑战并存，发展与创新共举的新时机。回顾过去一年，我感觉到内心的充实，展望来年，我更有决心和信心把广华服务站的工作做得更好，完成我肩负的使命，为长江证券能有一个更为辉煌美好的明天而努力奋斗。

## **金融业述职报告 金融高管述职报告篇七**

在任职期间，人七次下调存贷款利率，加之国家拉动内需，刺激消费，棉花市场又出现疲软，国有企业亏损较多，给组织存款工作带来了一定困难。为了能够在竞争中求发展，提出“找准突破口，寻找着力点，全方位开拓存款的渠道和空间”，从组织机构、人事制度和收入分配制度改革入手，实

施全员大营销战略，推网点规划化服务管理，制定资金组织工作“十大标准”开展争创“四个一流”、“四讲一服务”等活动，具体从拓展服务领域、拓宽服务种类、开拓业务范围(中间业务)创新营销体制，健全营销机制，完善服务功能入手，在公关、机制、管理、宣传等方面推出八项举措。

四、组织开展会计基础工作规范化和创建会计工作“三铁”单位活动。年由牵头，组织开展了升级活动，为此提出了“规范管理，从严要求，对全辖会计出纳人员从质上进提炼”的主张，制定和完善了“会计出纳工作质量考核标准”，“会计人员违章操作处罚规定”，“坐班主任职责”等制度，负责了此次活动全过程的领导，组织、安排。整个活动中全实现“三无”——无事故案件，无违章操作，无资金损失。年经总验收确认会计工作二级单位和会计工作“三铁”单位。

任职期间重点抓“四率”，组织实施“三提高，一降低，一控制”增收节支系统工程。

提高资金利用率：(1)组织计划部门把握资金供应投向，搞好资金灵活调度和运用。仅年全调出调入资金共计33.6亿，同比增加11.6亿，存款备付率比分降低3.52个百分点，全上存资金年均余额达5.8亿元，其中约期存款高达5.2亿元，仅此就比上存临时存款多收入230万元。(2)加强对库存现金管理工作，年，库存现金日均余额均匀下降147.9万元。(3)压缩非业务性费用支出。(4)清算汇差资金，缩短资金的在途时间。

提高贷款收息率的措施：一是严格贷款投向管理，调整优化信贷客户结构，应用一系列信贷管理手段，确保新增贷款不出现风险；二是实收息目标管理。促使贷款综合收息率由年的66%上升到年88.7%，表内收息率由92.27%上升到97.84%。

提高和拓展以中间业务为主的新业务：在向商业银转轨中，把市场的定位点重点放在积极拓展新业务领域，四年中相继开办了国际、房信、信用卡、保管箱等业务，大力拓展了代

收水电费、电视费、学杂费，电信费、税款及代发工资等几十种中间业务，培植了新效益增长点，促进了新业务的健康发展。

降低存款利息率的基本做法：(1)改善负债结构，使低成本资金提高到45%；(2)将企业销售归率作为重要的考核指标；(3)不断扩大短期资金来源，降低存款成本。

控制综合费用率的途径是把遵守财经纪律、规范财务管理作为首要任务来落实，严格按开支计划标准审查各项开支，压缩政费用支出，落实各项管理制度，优化财务资源配置：一是坚持按财务制度审批一切开支，二是严格控制开支项目；大力开展增收节支活动，招待费、电话费、差旅费、邮电费、文印费、车辆管理费每年均要下降5%，四年中费用支出均严格控制在分核定数之内。三是严肃查处乱支、乱报、冒领、浪费等问题。

年前实现利润605万元，截止年累计实现利润6312万元，其中年、年分别实现利润233万元、2229万元，人均利润9万元，实现利润均居全疆农第二名，多次受到区分的表彰。

## 金融业述职报告 金融高管述职报告篇八

您好！

20xx年已经过去，回首这一年，营业部在两位老总的领导下不断改革使人员组合优化，更趋合理，业务拓展也更加迅猛。年我一直就任于营业部xxxx服务部负责管理和客户开发工作，在这一年里，我为服务部尽心尽力，积极为服务部的工作出谋划策，从节约成本和开发客户双重下手，使服务站在这一年里发生了质地变化，在这一年里，新引进客户xxxx几人，客户市值达到了xxxx万元（只反映出来市值，看不到资产总值），交易量更是突破新高，从1月1日到12月31日□xxxx服务

站完成交易量xxxx亿元，在千分之一的佣金下实现佣金收入xxxx万元，这一成绩的取得主要归功于营业部xx总、xx总的正确领导，归公于营业部其他各兄弟部门和员工的大力支持。

一个部门的好坏，部门决策者的决定直接影响着它的工作效率和竞争力，在xxxx服务站我既是管理人员、也是后台人员、更是一个业务开发人员，为了不断提高xxxx服务站在xxxx的市场竞争力，我以公司各项管理制度为基础，结合xxxx地区情况，制定了有针对性的管理制度，主要是管理我自己，也是鞭策我自己。我在营业部服务柜台每个岗位都轮流做过，这造就了我对营业部每项基本业务知识和业务流程的熟练。由于xxxx服务站是公司总部电子商务部当时主办的，属于网上交易指导站，走的是公司银证通业务这一块，当时是公司主要的亏损站点之一，后划归xxxx营业部，在这时候营业部派我接手服务站，负责管理和客户开发工作，在营业部领导的正确领导下，在兄弟部门员工的支持下，我在这里参与了营业部改建xxxx服务站的全部过程，电网电线的改造、电话系统设备的重建、内网的再建，克服了重重困难，尽量收缩成本，同时提高服务质量、扩大声誉。

因为在这里我们走的是电子商务部当时设的银证通线路，而又归属于xxxx营业部，各个业务环节电子商务部跟营业部在流程上有很大的不同，基本业务知识相同，但业务环节和流程上跟营业部的业务流程基本脱钩，这就要求业务风险要进一步加强，于是我对自己的要求就进一步提高了，不断利用业余时间加强业务知识和业务流程的学习，并不断跟xxxx营业部、电子商务部等业务风险联系部门联系沟通，同时严格规范了业务操作。业务规范是高昂代价换来的，我在公司规范各项业务的基础上，结合了xxxx地区的实际情况，在办理各项业务时采取了灵活的运用，为公司利益和客户利益提供了双重可靠保障。

一个服务行业在一个地方立足、占领市场份额，扩大声誉，与当地地方政府部门的扶持和合作伙伴的大力支持程度有很大的关系。今年以来，我在这方面狠下了工夫，目前已经取得了当地工商局、城建局等各个政府监管部门的信任，并同意在政策上对我们进行大力扶持，以帮助我们在xxxx长久立足，占领市场份额，扩大声誉。并且和合作伙伴中国银行有了进一步的沟通和深入合作，不光是基本业务上的合作，更是在寻求增量资金，扩大市场份额上有了初步的合作，目前已经拓展到xxxx市，虽然目前在增量资金方面效果不是特明显，但也有部分客户的陆续转入，在明年我们会跟他们进一步探讨合作的途径，充分发挥银行工作人员在开发客户上的积极主动性。

证券行业是一个新事物不断涌现的行业、是一个竞争日趋激烈的行业。锐意创新，跟上时代潮流、是竞争取胜的必由之路。在这里，刚开始我对客户不是很熟，于是我主动跟客户联系，找他们一一谈心，主动要求他们到我这里来，跟他们一起研究，探讨。客户之间千差万别，对客户我们要对他们进行政策倾心、技术扶持、帮助其资产保值增值，经过和他们一起的探讨，谈心，总结了一些经验并付出实用，取得了一定的成绩，同时也取得了客户的信任。在今年我们服务站的客户睡眠客户已经在我们的扶持下充分动起来了，同时充分利用资源，寻求增量资金，顺利实现了年初报本赢利的目的。

xxxx服务站客户的市值相对还很薄弱，净资产收益率还有待进一步提高。我将从吸引增量资金和盘活内部资产两个角度去努力提高客户资券换手率，以目前的客户市值和交易量来看，客户的换手率已经非常之高，而且交易人数较集中，多半集中在少数人身上。最主要的问题还是客户人数太少，市值太少。下一步主要工作还是要围绕在吸引增量资金上面多下功夫。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 金融业述职报告 金融高管述职报告篇九

我从事经济金融工作20xx年，在曾任主任、人事科副科长、副长，现任党委书记兼主持工作副长(副处级)，年5月取得经济师职称。在任职期间，本人励精图治，勇于开拓，牢固确立了一个经营理念(利润最大化)，二个战略(增总量，优结构，降成本，提效益;巩固农村阵地，主攻城市市场)三个经营目标并重(负债管理目标、资产管理目标、经营效益目标)，取得了较大的成绩。年被中国金融委评为全国金融系统文明优质服务标兵;荣获了年-年区分自治区级先进个人;并评为年-年度分优秀共产党员;荣获了中国农业银行年-年度法制宣传教育先进个人;年荣获全国金融工委“全国金融系统五一劳动奖章”称号。

根据任职条件，申报高级经济师任职资格，现将任职以来的情况作如下汇报，请评审。

### 一、调整优化信贷结构，支持“两高一优”农业发展。

主持信贷工作期间，针对信贷投向、产业结构不合理的地方，提出了“调整优化信贷结构，支持发展优质高效农业，争取规模效应，促进多种经营”的发展战略，确立把支持的重点放在产品“优、新、硬”上，突出“五项支持”、重在“三项提高”，实现了“三大转变”。

### 二、强化信贷管理，提高信贷资产质量。

针对不良贷款占比呈上升态势自98年起，提出“对全部信贷

资产进监控，对有风险信贷资产综合治理”的主张。具体组织开展了“一个坚持、二个制定”，实施“三大策略”，运用“四攻”、“五法”战略战术，开展“六建立”活动收到良好效应。

### 三、加大市场和客户的拓展力度，突出重点狠抓存款。

在任职期间，人七次下调存贷款利率，加之国家拉动内需，刺激消费，棉花市场又出现疲软，国有企业亏损较多，给组织存款工作带来了一定困难。为了能够在竞争中求发展，提出“找准突破口，寻找着力点，全方位开拓存款的渠道和空间”，从组织机构、人事制度和收入分配制度改革入手，实施全员大营销战略，推网点规划化服务管理，制定资金组织工作“十大标准”开展争创“四个一流”、“四讲一服务”等活动，具体从拓展服务领域、拓宽服务种类、开拓业务范围(中间业务)创新营销体制，健全营销机制，完善服务功能入手，在公关、机制、管理、宣传等方面推出八项举措。

### 四、组织开展会计基础工作规范化和创建会计工作“三铁”单位活动。

年由牵头，组织开展了升级活动，为此提出了“规范管理，从严要求，对全辖会计出纳人员从质上进提炼”的主张，制定和完善了“会计出纳工作质量考核标准”，“会计人员违章操作处罚规定”，“坐班主任职责”等制度，负责了此次活动全过程的领导，组织、安排。整个活动中全实现“三无”——无事故案件，无违章操作，无资金损失。年经总验收确认会计工作二级单位和会计工作“三铁”单位。

### 五、加强综合管理，提高经营管理水平和经济效益。

任职期间重点抓“四率”，组织实施“三提高，一降低，一控制”增收节支系统工程。

提高资金利用率：(1)组织计划部门把握资金供应投向，搞好资金灵活调度和运用。仅年全调出调入资金共计33.6亿，同比增加11.6亿，存款备付率比分降低3.52个百分点，全上存

资金年均余额达5.8亿元，其中约期存款高达5.2亿元，仅此就比上存临时存款多收入230万元。(2)加强对库存现金管理工作，年，库存现金日均余额均匀下降147.9万元。(3)压缩非业务性费用支出。(4)清算汇差资金，缩短资金的在途时间。

提高贷款收息率的措施：一是严格贷款投向管理，调整优化信贷客户结构，应用一系列信贷管理手段，确保新增贷款不出现风险；二是实收息目标管理。促使贷款综合收息率由年的66%上升到年88.7%，表内收息率由92.27%上升到97.84%。

提高和拓展以中间业务为主的新业务：在向商业银转轨中，把市场的定位点重点放在积极拓展新业务领域，四年中相继开办了国际、房信、信用卡、保管箱等业务，大力拓展了代收水电费、电视费、学杂费，电信费、税款及代发工资等几十种中间业务，培植了新效益增长点，促进了新业务的健康发展。

降低存款利息率的基本做法：(1)改善负债结构，使低成本资金提高到45%；(2)将企业销售归率作为重要的考核指标；(3)不断扩大短期资金来源，降低存款成本。

控制综合费用率的途径是把遵守财经纪律、规范财务管理作为首要任务来落实，严格按开支计划标准审查各项开支，压缩政费用支出，落实各项管理制度，优化财务资源配置：一是坚持按财务制度审批一切开支，二是严格控制开支项目；大力开展增收节支活动，招待费、电话费、差旅费、邮电费、文印费、车辆管理费每年均要下降5%，四年中费用支出均严格控制在分核定数之内。三是严肃查处乱支、乱报、冒领、浪费等问题。

年前实现利润605万元，截止年累计实现利润6312万元，其中年、年分别实现利润233万元、2229万元，人均利润9万元，实现利润均居全疆农第二名，多次受到区分的表彰。

## 六、撰写的文章对工作有一定的推动作用。

任职以来，曾先后撰写10余篇文章，其中：省刊5篇，总1篇，分交流5篇，主笔的《优化结构，强化管理，促进垦区快速发展》在年总召开的“农垦系统粮棉大县、两高一优农业示范区贷款工作经验交流会上进流”。在加大支持地区经济发展的同时，积极参与国有企业转制，很抓不良贷款的清收工作，在防范风险、保全方面积累一些有益的经验，曾三次在全疆分会议上进交流，并在省级刊物发表文章，主动深入基层，搞好调查研究，掌握新动向，有针对性的发表了《实贷款封闭运防范和化解信贷风险》（《城乡金融》年第五期）、《企业银减轻债务负担与降低不良资产应协调好相互关系》（金融年第4期）、《对团场开办的农机消费信贷的调查思考》（《兵团建设》年第九期）、《加大信贷调整力度，推动农场经济责任承包健康发展》（《城乡金融》年第二期）对工作和推广起重要的指导意义。

述职人：

20xx年xx月xx日