

最新金融办金融监管工作报告总结(模板8篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

金融办金融监管工作报告总结篇一

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

一、工作推进情况

(一)积极推动设立政府性融资担保基金，切实降低小微企业融资成本。深入落实省委省政府决策部署，聚焦“脱贫致富示范区”建设，充分引导和撬动金融资源，切实缓解我市高原特色产业融资难题，助力全市打造绿色食品特色产业千亿元级产业集群。一是设立政府性融资担保基金。借鉴国家融资担保基金银担“总对总”批量担保业务合作模式，结合xxxx实际，研究制定《xxxx市政府性融资担保基金实施方案》(试行)，设立规模为2亿元的高原特色产业政府性融资担保基金，提升中小微企业融资便利度、可得性。二是强化政银担合作。通过设立政府性融资担保基金，进一步加强担保机构与银行业金融机构的合作和资源共享，不断增强担保实力和业务拓展能力，聚力引导金融机构不断加大小微企业、“三农”贷款投放力度。充分发挥银行优势，简化担保流程，实现贷款、担保服务快速匹配，风险共担，有效扩大银担合作业务规模。切实降低担保服务门槛，着力缓解小微企业、“三农”等普惠领域融资难题，助力我市实施产业兴市战略，建设优势特色产业。三是有效降低小微企业融资成本。构建担保机构和银行业金融机构共同参与、合理分险的银担合作机制，优化政府支持、正向激励的资金补充和风险

补偿机制。政府性融资担保机构不以营利为目的，在可持续经营的前提下，保持较低费率水平，切实有效降低小微企业和“三农”综合融资成本。

（二）大力加强政策引导，积极推动企业上市培育。一是完善企业上市倍增工作政策机制。为落实省委、省政府的要求，规范我市企业上市奖励政策，进一步加大企业上市的奖励力度，推动我市企业上市工作的开展，按照优化营商环境的要求对企业上市工作实行“绿色通道”和挂钩联系。二是建立上市后备企业库，精准确定上市“金种子”企业。我市按照“储备一批、培育一批、辅导一批、上市一批”的工作路径，向各县（市、区）及市直相关部门收集全市优质企业资源，建立了xxx户企业在内的xxxx市企业上市后备资源库。经与市工信局、市科技局、市国资委、市工商联等部门进行商讨，将每一户企业的主营业务、科技含量、经济效益、财务状况等与企业上市条件息息相关的指标进行认真分析对比。筛选出xxxx高速装配式建筑有限公司作为我市“金种子”企业进行重点培育，集中政策和资金等优势，予以重点扶持、重点推进、重点突破。三是积极做好企业上市服务协调。邀请银河证券、光大证券、华创证券等证券公司到我市调研考察。走访调研了xxxxxxxxx公司□xxxxx公司□xxxxxxxxx公司□xxxx公司□xxx集团□xx集团等重点拟上市企业。通过调研走访，银河证券与xxxx高速装配式建筑公司签订了财务顾问协议□xxx河证券团队现已进驻xxxx高速装配式建筑有限公司开展非公开上市辅导，不断加大企业上市政策宣传培训力度，引导企业通过资本市场获得融资。今年5月20日至5月25日，我办组织全市xx家拟上市重点企业高管赴深圳资本市场学院开展企业上市培训。通过培训，使企业家进一步转变观念、创新思维，进一步掌握金融知识，了解资本市场，学会利用金融工具，解决好企业“不愿上市、不敢上市、不会上市”的问题，推动全市更多优质企业早日实现上市融资。

（三）全力做好防范和处置非法集资工作，努力营造公平正

义环境。认真履行属地政府主体责任，不断提高金融监管质效，坚决守住不发生系统性金融风险底线，切实维护xxxx良好的金融生态环境和发展环境。一是严格地方金融机构监管服务。配合省地方金融监管局开展辖区内融资担保公司监管分类评级试点工作及昭信融资担保公司担保补贴专项检查工作，对积极为中小微企业提供融资担保贷款主动降低担保费率的机构，争取担保费补贴，组织县区金融办对辖区内融资担保公司开展年度检查，督促引导融资担保公司合规开展经营活动。制定印发《2021年度小额贷款公司监管分类评级通知》，按时间节点开展全市7家小额贷款公司监管分类评级的自评、县级初评、市级抽评、省级复评，切实做好辖内小额贷款公司风险防控，严防小额贷款公司违法违规开展非法集资和变相非法集资活动。开展“融资租赁”、“典当行”清理整治工作，引导督促“典当行”进行注销或变更为一般工商企业，引导“融资租赁”企业变更营业范围，严防未达标换证的“典当行”及未经批准擅自开展“融资租赁”业务的一般工商企业违法违规开展非法集资和变相非法集资活动。鼓励地方金融机构合规合法开展业务，服务支持实体经济。督促引导辖区内小额贷款公司、融资担保公司，坚持立足县域、服务“三农、中小微”为己任，在安全中发展地方金融。截至目前，全市有xx家小额贷款公司，贷款余额为xxxxx万元。二是依法依规防范和处置非法集资。以贯彻落实《防范和处置非法集资条例》为抓手，依法依规防范和处置非法集资，与去年同期相比呈现了“三个下降”趋势。

二、存在问题

（一）小微企业融资难问题仍然长期存在。长期以来，党中央、国务院为缓解中小微企业融资难题，出台了多项政策措施，但由于传统银行风控过程中，主要办法是根据企业财务数据、可抵押固定资产或者担保公司来确定，而大部分小微企业作为“三无企业”，难以达到银行放贷条件。全市有xx%的企业主体在银行没有贷款，小微企业融资难题仍然

长期存在。受监管指标考核影响，中小微企业贷款比例和增幅达不到要求，影响各银行对xxxx重大项目授信额度。

（二）地方金融风险形势依然严峻。一方面，非法集资呈现形式多样化、手段隐蔽化、操作职业化、网络数字化等新趋势，地方金融监管法律法规相对滞后，依法行政、依法监管、依法处罚手段缺失，加之工作人员不足，防控压力较大。另一方面，非法集资陈案件处置工作相对滞后，导致集资参与群众持续来访，维稳压力较大。

（三）企业上市推进缓慢。一方面，企业自身发展条件不足。我市企业小、散、弱现象突出，管理不规范，不具备上市条件，上市企业后备资源库中的多数企业离上市的差距还很大，直接融资比重相对较低。另一方面，企业主动上市动力不足。我市多数企业负责人对资本市场的了解不够，加之企业经营管理不规范，抗风险能力低，自主创新能力不强，企业上市成本高，导致企业“不愿上市”“不敢上市”“不会上市”等问题。

三、下步工作打算

（一）狠抓服务实体经济，发展普惠金融。一是建立金融服务中小微企业的常态化对接机制。按年度、季度、月度频率，根据不同主题安排企业与金融机构对接，打破银企信息壁垒，提升融资效率。引导金融机构实施好直达实体的货币政策，加大再贷款再贴现支持普惠金融力度，落实好小微企业融资担保降费、奖补等政策，引导银行扩大信用贷款。加强政银企合作，开展金融机构进县域、促普惠活动，逐县召开专场政银企座谈会，提高融资供需双方对接效率。二是加大金融政策的宣传力度。定期梳理汇编中央、省、市信贷政策、信贷产品、放贷条件、申请途径、服务联系方式等，用浅显易懂的语言及表达方式做成宣传手册、画报□ppt□微视频、微动画等，进行广泛宣传，提高企业对政策知晓率。有针对性举办金融政策培训班，对金融政策进行详细讲解，提高中小微

企业运用金融工具的效率。三是完善担保体系建设。充分发挥政府性融资担保作用，为各类市场主体融资增信。以xxxxx公司为中心，督促加快与各县市区的合作，提升服务效率，降低服务成本，拓宽服务面。加强财政金融协同发展，管好用好政府性融资担保基金，充分发挥财政资金对金融信贷的引导和撬动作用。

（二）狠抓机构建设，丰富金融资源。一是加大金融招商引资力度。定期与有意向在xxxx设立分支机构的驻滇光大银行、华夏银行、中信银行等股份制银行以及江苏常熟银行的对接，加强项目推介和服务保障，争取入驻xxxx[]形成有序、适度竞争的氛围，激发地方金融活力。二是加快完善县域金融服务体系。大力支持辖区内银行、保险机构下沉服务重心，在县（市、区）、乡、易地搬迁安置点等设立支行、营业室，缩短服务路径，提高县域金融服务效率。三是稳健发展地方金融机构。加强对小额贷款公司、典当等地方金融机构的行业管理和指导，促进其健康发展；稳步发展融资租赁、典当、资产管理公司等地方金融机构，夯实地方金融“拾遗补缺”功能，支持地方企业发展。

（三）狠抓企业上市培育，拓宽直接融资渠道。坚持“企业主动、政府推动、市场拉动、中介联动”的原则，按照“储备一批、培育一批、辅导一批、上市一批”的工作路径，加快形成以“主板、中小板、创业板、科创板”为重点，“新三板[]xxxx区域股权交易中心”为基础的企业上市挂牌新格局。加强优质企业储备培育、积极组织企业开展上市培训、继续搭建交流合作平台、加大宣传引导力度、加强金融队伍建设。着力培育一批符合国家产业政策、主业突出、成长性好的企业，集中政策和资金等优势，予以重点扶持、重点推进、重点突破。此外，加大协调服务力度，力争2022年底新增发行xxx亿元公司债券。

;

金融办金融监管工作报告总结篇二

一、尽力学习，赓续进步政管理论程度和素质

在政治思想方面，始终坚持党的路线、方针、政策，并把它作为思想的纲领，行动的指南。充分应用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注海内国际形势，尽力学习各类科学理论知识，学习各类司法、律例和党政策，领会上级部门重大会议精神，在政治上、思想上始终党羽同领导保持一致，包管在实践工作上不偏离正确的轨道，始终坚持经心全意为人民办事的主导思想，坚持革新、成长和赓续朝上提高，赓续进步本身的政管理论程度，积极参加医院组织的各类政治学习及教导运动。

二、恪尽职守，看重自身道德修养

在工作中，本人深切的认识到一个合格的大夫应具备的素质，要做一名好大夫，首先要有高度的责任心和细心耐劳的风格，同时要对病人有高度的同情心，术前多与病人沟通，多过细扣问病情，术后多不雅察病情变更并实时处置惩罚。

三、好学苦练，赓续进步专业技巧

工作以来，本人深切的认识到一个合格的骨科大夫除了应具备的以上的素质外，富厚的理论知识和高超的专业技巧是做好骨科大夫的前提。注重临床科研工作，积极参加科内各项科研工作并取得相关造诣，并能坚持理论结合实际，总结临床材料积极撰写论文，同时认真完成各院校实习生及外院进修大夫的带教工作，并能以身作则，积极指导下一级大夫完成学习诊治工作，并负责教授教化三基培训、授课等，进一步进步自身基础理论知识。

在_的1年里，我取得了必然的造诣，但离我本身及组织的要求还有必然的差距。我将继承踏实工作，赓续进步自身素质，在平凡的工作岗位上尽本身的尽力，做好本职工作，不辜负组织上对我的培养和期望。

金融办金融监管工作报告总结篇三

结合年初制定的工作计划，今年我完成了以下各项工作。

- 1、在文明优质服务方面：以“以客户为中心”为指导思想，以六年多的业务知识积累为基础，我做到热情，高效的服务。同时有意识地分流中小客户办理的简单业务到自助终端办理，提高自助终端的使用率。
- 2、在营销方面：“优质的服务是的营销手段”，在此基础上我坚持“一句话营销”，推销网银、基金、信用卡及活利宝等产品。同时累积目标客户群，为平时的营销及今后营销做好准备。
- 3、在内控方面：以做好自身工作入手，保证以最低的差错率完成各项工作，做到真正的高效。对新同事做好传、帮、带。协助业务经理做好各项自查工作。在银企对账的工作上，以当面，电话提醒、催收的方式来提高我行的对账率。

过去一年各项工作还是较好的完成了，问题也还是存在的。

在业务的积累与学习方面：知识不够全面，因为客户的需求是全方面的，以目前的知识面是不够的。今后应加强这方面的学习，通过培训，自我学习为主，班后向同事请教为辅，以“提高单兵作战能力”。

新的一年，我行的改革力度，考核的深度都将是前所未有的，我必须改变观念、跟上节奏，听从指挥，坚决执行，发挥优

势，针对自身的不足，不断学习，努力工作。

回顾走过的一年，所有的经历都化作一段美好的回忆，结合自身工作岗位，一年来取得了部分成绩，但也还存在一定的不足。在我行进行网点转型，提升服务质量，加强网点营销。我们支行从人员配置进行了部分调整，安排了低柜销售人员，个人理财业务得到初步的发展，开始尝试向中高端客户提供专业化个人投资理财综合服务。我也从低柜调整到理财室从事个人理财业务。虽然在工作中遇到诸多的困难和问题。但是，在分行个金部理财中心的指导下、支行领导高度重视下，建设队伍、培养人才、抓业务发展、以新产品拓展市场，加大营销工作，__年我行理财工作中取得了一些成绩。

一、工作总结：

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

4. 结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取博弈理财等、以及贵金属的销售。

自身培训与学习情况：

在分行的高度重视下，今年三月份通过全省对个人客户经理经过选拔和内部考核后，脱产参加接受西南财大afp资格正规课程培训。在自身的努力学习下，今年7月通过了全国组织的afp金融理财师资格认证考试，通过afp系统规范培训，经过本阶段的学习后，提升了自己素质，在工作中，作为银行的职员，在为客户做投资理财方案时，根据不同的客户，适当地配置各种金融产品，把为客户创造的投资回报作为自己的工作目标。能将所学知识转化为服务客户的能力。

二、存在的不足：

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，展现我行的特色产品的专业性理财产品。

三、不足处：

2. 营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力；

四、以后工作打算

2. 不断加强素质培养，作好自学及参加培训；进一步提高业务水平

3. 加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量的增长。

金融办金融监管工作报告总结篇四

2014年，是全面深化改革之年，也是****局抓整合、打基础、建机制、强队伍的开局之年。在市委、市政府的坚强领导和上级业务主管部门的正确指导下，****局以党的群众路线教育实践活动为契机，在强力推进机构改革的同时，着力加强队伍建设，全面履行食品药品监管职能，守住了不发生重大食品药品安全事故的底线，较好地完成了全年工作任务。

在改革过程中，我局牢牢把握“精简、统一、效能”的基本原则，积极稳妥、有序推进，迅速实现了机构组建、职能整合、人员融合“三到位”。

一是机构组建到位。在市委、市政府的高度重视下，2014年1月24日，****局正式挂牌，2月21日，局领导班子到岗到位。局领导班子组建后，雷厉风行抓落实，仅用一周的时间就实现了原工商局、质监局、食药监局集中办公，并在原有基础上精简掉14个内设机构和3个直属单位，设置了12个内设科室和7个****所，组建了****稽查大队、市场监督检验所和消协秘书处三个直属事业单位。2014年12月8日，正式加挂了食品药品监督管理局牌子，按区域设置的7个市场监督管理所也同时加挂食品药品监督管理局牌子，初步形成横向到边、纵向到底的食品药品监管工作体系。

二是职能整合到位。将原分散在工商、质监和食药监的行政许可职能进行全面整合，设立了企业注册局，统一受理企业注册登记和组织机构代码证办理，同时考虑便民原则，将餐饮服务许可、食品流通许可等许可权限下放至各****所；成立****稽查大队，设立了2个食品安全执法中队和1个药品安全执法中队（稽查大队下设5个中队），执法力量进一步强化；将分散在原工商、质监和食药监局的食品生产、流通和消费环节的监管职能进行整合，成立食品安全监管科，副科级建制，与食安办合署办公，统一开展对食品安全的综合监管；推行12315、12365、12331投诉举报“三合一”，成立申诉举报中心，统一受理消费者投诉举报。

三是人员融合到位。5月16日，市政府印发了我局“三定”方案，核定我局行政编制160名，事业编制52名（全市人口38万），其中各乡镇（街道）****员全额拨款事业编制18名，主要负责辖区食品药品安全宣传、指导、考核等日常管理工作。“三定”方案下发后，为平稳做好干部职工的定岗工作，我局确定了人事安排的基本原则，即“四个尽可能”和“一个严肃处理”。尽可能做到大稳定、小调整，保持工作的连续性和稳定性；尽可能做到既以岗设人，又尊重个人意愿，用人所长；尽可能做到原三局人员交叉安排，加速队伍的融合；尽可能做到不降级别，发挥每名干部积极性。“一个严肃处理”是指凡是在机构改革过程中拒不服从组织分配的，

一律按照组织人事纪律严肃处理。通过前期耐心细致的思想工作，6月11日，全局直属单位、派出机构和内设机构218名工作人员全部定岗到位，确保了各项工作有序推进。此项工作也得到省编办的充分肯定，并应邀在全省工商质监食品药品监管体制改革专题会议进行了交流发言。

一是摸清底数。掌握全市食品行业基本情况是确保食品安全监管工作有效开展的基础性工作，也是我们制定工作思路的重要依据。我局组建伊始就组织各****所对辖区内食品生产、经营和餐饮服务企业现状进行全面调查，摸清了底数，找出了问题，理清了下一步加强监管的基本思路。目前，全市共有食品生产企业280户，经营企业2880户，餐饮单位2200余家。

二是抓好统筹。及时调整了食品安全委员会成员单位，进一步明确了各部门及乡镇政府（街道办事处）职责，充实健全了乡镇食品安全监管“四员”队伍。在去年6月承接食安办职能后，第一时间组织召开了全市食品安全工作会议，与各乡镇及有关单位签订了《食品安全责任状》；修订完善了2014年乡镇食品药品安全目标管理考核细则，实行按季考核，每季通报；出台了食品安全事故应急预案，制定了食品安全事件防范应对规程，建立了餐饮服务环节食物中毒信息快报工作制度。

三是突出整治。对消费量大、安全隐患多的重点产品、重点区域，集中力量开展专项整治，重点围绕乳制品、肉制品、食用油、白酒、食品添加剂、儿童食品、高风险医疗器械、特殊药品、中药材及中药饮片等重点产品和旅游景区、农村地区、城乡结合部、学校周边、小作坊聚集村等重点区域展开。9月25日，市政府召开全市农村食品安全工作暨“四打击四规范”专项整治行动部署会议，统一部署对农村食品安全专项整治行动，同时我局组织成立七个督查组，对各乡镇、街道办事处专项整治情况进行跟踪督查。2014年我局共计出动执法人员2400余人次，检查食品生产单位82家，流通企业1600户，餐饮单位2700家次，集贸市场9个，取缔无照经营

户16家，查扣劣质食品260公斤，查处食品违法案件33件，下达整改意见书1000余份。

四是加强检测。20xx年，共抽样食品820组，其中，生产环节545组，流通环节151组，餐饮环节122组，保健食品2组。食品抽检经费预算突破100万元，名列全省县市首位。组织开展了基本药物监督抽验，完成基本药物抽样50批，药品监督性抽样22批，医疗器械4批。

五是强化培训。编印了食品安全“三册”，即《食品安全监管手册》、《食品从业人员培训手册》和《食品安全宣传手册》。对全市272名“四员”进行了培训，解决了“四员”“干什么，怎么干”的问题；举办食品从业人员专题培训班4期，以会代训培训班7期，培训达2600人次；多种形式开展宣传活动，利用“3.15”、“安全用药月”“食品安全周”等活动，接待群众咨询，发放宣传手册，向社会普及食品药品安全知识常识。

一是监管力量薄弱。三局合一后，我局承担18项工作职责，涉及行政许可大类21项，监管的各类市场主体多达1万余家，点多面广，任务重、压力大。目前，我局下辖的7个食品药品监管所，执法力量都十分薄弱。此外，由于各所都是在原工商所基础上组建，加入食品药品监管职能后，执法人员的知识结构、能力水平都与履行新职能不相适应，虽然开展了一些集中培训，但要在短期内提高基层监管人员的整体水平还存在很大困难，监管力量的薄弱导致责任履行很难到位。

二是队伍建设有待加强。一方面干部精神状态欠佳。我局现有干部队伍的主体来自原工商、质监系统，因改革原因，两家单位人事冻结的时间达2年多，导致少数干部职工在工作作风、纪律意识、敬业精神等方面与上级部门的要求存在一定的差距，履职尽责的意识和能力有待进一步提高。另一方面是干部队伍的结构问题，局机关职工年龄在50岁以上超过一半，在干部使用上积压的问题比较多。

三是技术支撑手段缺乏。我局下辖的市场监督检验所是在原质量检验技术所基础上组建的，虽然在机构改革后增加了一些人员，但由于设备及专业技术人才的缺乏，加上检验资质受限，该所目前对产品质量的检测也仅仅停留在对少数工业产品的检验和计量检定上，尤其对食品、药品等事关民生的产品检验基本处于空白，技术手段的滞后严重影响了行政执法效能的有效提升。

四是执法装备落后。随着职能的增加，各类执法装备需求较大，尤其是现有的执法车辆，车况较差。随着公车改革的推进，执法车辆数量必然会进一步减少，这些必将极大地制约了执法工作的开展，降低执法工作效率。

二、加快建立长效监管工作机制。在完善工作机制，创新工作亮点的基础上，以争创国家级食品安全示范县为抓手，重点落实食品安全各项考核制度，开展食品安全突发事件的应急演练，提高应对突发事件的能力；针对食品安全风险高发区域，以“五小”食品（小作坊、小超市、小餐饮、小食堂、小摊贩）为重点，在调查摸底的基础上，制定切实可行的管理办法；在全市餐饮服务单位中，全面推进“五色”台账（即食品原料采购与进货查验、餐厨废弃物处置、餐饮具消毒保洁、食品添加剂和食品留样台账）管理，落实索证索票、清洗消毒等餐饮环节食品安全管理制度，严格确保全市食品药品安全。

三是探索创新信用监管方式。在继续深化餐饮单位量化分级管理的基础上，在食品药品生产、经营企业中，逐步开展失信企业“黑名单”制度和“食品安全受权人”制度，提高企业自身责任意识和管理水平，切实建立起“守信褒奖、失信惩戒”监管工作机制。

四是全面落实依法行政。深入贯彻落实党的十八届四中全会精神，按照职权法定、公开透明原则，建立食品药品监管局行政权力清单，逐项明确行政权力名称、实施依据和实施对

象，主动向社会公开；加强行政执法培训，编印《****法律法规汇编》，尽快启动全局执法人员业务知识的轮训工作，提高干部职工的法律素质和业务能力；规范执法程序，修订各项制度，尽快出台听证程序规定、行政处罚案件公示、回访制度等；不断改进执法方式，严格落实行政执法过错责任追究制度，提升食品药品监管行政执法工作水平。

以上汇报如有不妥，敬请各位领导批评指正。

金融办金融监管工作报告总结篇五

1、强化服务意识，优质高效为一线服务。做为一名总行员工，服务的好坏直接关系到总行形象。在日常工作中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到工作的点点滴滴中，扎实有效地践行“以客户为中心”的理念，想支行与客户所想，急支行与客户所急，高效率、高水平地为支行服务。

2、强化风险意识，防范和化解金融风险。重点学习了《反洗钱法规汇编》、《个人金融业务营销手册》和内控管理制度等内容。同时，对照工作找差距、找问题，抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进。一是注重引导员工风险意识，防控操作风险。如三季度在领导的指导下重点加大对授权人员和柜员的监控力度，对广电支行、江南支行召开专题风险会议，下发风险提示，强化柜员风险防范意识；二是注重引导培养员工风险意识。有计划有步骤地选择《营业室经理日志》推荐到《心桥》，制定《_年季度柜员考核表》，以目标为导向，促使员工成长。

4、强化队伍意识，提高条线人员综合能力。一是注重员工爱岗热情和工作能力的提高。持续开展“营业室员工轮岗体验”活动，此举得到行领导的大力支持，充分肯定为我行在加强案件专项治理，完善内部控制机制上的有力举措。二是

注重沟通反馈控制行为偏差。适时与支行沟通会出差错、工作量、银企对账、业务授权等情况，有的放矢进行会计辅导。

5、工作中存在的不足及今后的打算。一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。二是对一些业务还不够精通。掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以适应我行的发展，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的银行员工。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应我行发展的需要。2、努力提高工作效率和质量，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

金融办金融监管工作报告总结篇六

2017年我继续负责综合监管的全面工作。为充分调动该股职员的整体工作积极性,实行规范化管理,年初我就安排对综合监管人员进行重新组合,做到岗位到人,责任分工明确的工作管理体系,经常参加综合监管每周定期召开科务会,安排布置的各岗位工作,及时沟通情况。通过上述举措,2017年综合金融监管工作又有新起色,内控管理机制进一步完善,较好地解决了人员不稳定的问题。另外,我与监管股负责人按《金融监管责任制》和行内制定的《量化细化实施细责》,把每一个被监管专业、每一项监管责任真正分解落实到人。按时完成了监管责任的分解落实工作,从而明确了监管人员的具体分工和职责。做到了:人员落实、制度落实、责责落实、任务落实、检查落实。认真按季进行考核,将每个人员岗位责任与目标化管理结合,充分发挥了金融监管各岗位人员的

职能作用。

一、银行监管与合作监管

1、组织监管人员认真学习各项政策规定和监管实务技能，不断提高综合素质今年以来，我们监管部门定期和不定期组织人员开展了业务学习和实际检查技能的培训，积极树立新的监管理念，将各项政策规定和实务操作的要点融入在具体的工作中，从2017年起，我行银行业监管人员的培训重点从行政监管转向对银行业机构的非现场分析和预警上，监管人员必须作到对政策规定熟、实际现场检查技能高、非现场分析到位，围绕上述三个方面，我行监管人员在参加中心支行培训的同时，督促监管人员自学有关监管业务知识，在一定的时期内迅速提高监管人员的综合素质，以适应形势发展的需要。

2、认真贯彻和落实银行业监管现场会精神，加快监管电子化的步伐按照2017年10月银行业现场会的要求，认真组织了监管人员对银行业监管文档、非现场监测数据系统、金融行政监管子系统等应用程序进行了逐项落实，切实保证了监管实务操作与计算机应用的全面落实。我行监管部门从2017年起严格按照电子化监管的要求，认真贯彻监管电子化和文本化管理相结合的原则，落实监管实务操作在计算机中的应用，保证了中心支行与我行之间的监管信息与实务操作的沟通，通过监管电子化的建设，切实提高了监管的各项基础工作水平。

3、继续严格加强对银行业行政监管、确保监管的合规性

(1)、2017年，对银行业高级管理人员任职资格审查工作，一是严格执行了任职前考试、谈话制度，分别对3名高级管理人员进行了任职前的考试、谈话，同时完成了对2名高级管理人员任职资格的审查。二是在2017年9月组织完成了辖内银行业高级管理人员的任职期间的考试及年度考核工作，并将考试及考核结果装入银行业高级管理人员档案存档。

(2) 加强对机构准入和退出的监管，在积极支持银行机构改革的同时全年完成了银行机构退出4家、迁址1家、降格2家。

各家商业银行的机构撤并要在积极支持机构改革和调整的同时，按照机构撤并规定的要求作好审批工作，保证了银行业机构撤并所申报的资料完整、审批材料的合规，在一季度对2017年机构和人员上报的材料进行一次复审，凡不符合规定或要素不全的一律在一季度末之前进行了纠正，复审结果于2017年2月20日前上报到银行科。

真做好金融机构年检工作。按照呼盟中心支行的要求，我们早在2017年4月就开展了对银行业机构的年检工作，依照上年年检各项要求履行了手续，年检中没有走过场，现场检查面积达100%。年检报告于6月20日前上报了银行科。

4、进一步落实监管责任制，切实履行了监管职责。2月底前，按照人行呼伦贝尔市中心支行《中国人民银行呼伦贝尔市中心支行合作金融监管责任制实施细则》等制度和办法，完成了支行与农村信用社联社签定监管责任状、支行主管行长与监管股长签定监管责任状和监管股长与监管员签定监管责任状，制定了监管a□b制，明确了监管职责、责任和目标，使各项监管责任制得到有效的贯彻和落实。

5、采取签定监管责任状和按月对新增贷款合规性进检查等措施，督促辖内农村信用社进一步端正服务方向，加大支农力度，全面推动农户小额联保贷款和农户小额信用贷款，进一步控制和压缩大额贷款的`发放。全年我支行克服了全国普遍流行的“非典型性肺炎”疫情带来的影响，利用现场和非现场检查等手段对辖内4家农村信用社当年新增贷款的合规性进行按月检查，检查中发现的问题及处理意见及时反馈给联社和各社，并督促其及时改正。通过检查，辖内4家农村信用社当年新增贷款的50%以上投放于农牧业，投向总体上达到合规，但部分农村信用社存在当年新增贷款的大部分发放给国有企业事业单位、发放垒大户大额单户贷款和贷款抵押担保手续不

合规等情况。

6、高度重视清收不良贷款工作，进一步化解农村信用社贷款风险。今伊始，我支行把督促辖内农村信用社加强对沉欠贷款的清收力度，特别是要加大对风险贷款和呆滞、呆帐贷款的清收力度，进一步落实去年年底支行监管部门和联社共同制定的责任清收和岗位清收不良贷款工作当做首要工作来抓，截止11月末，我支行辖内4家农村信用社共收回风险贷款1,472万元，占全部风险贷款66.4%，取得较好的成效。

三、货币信贷与统计

一年来,我组织带领综合监管全体职工,对辖区国有商业银行和信用社货币政策执行情况实行严格的监管,按月对信贷资产质量、缴存准备金进行监控,为及时掌握辖内金融机构贷款投向,为货币监管提供依据,我们按月对商业银行和城乡信用社资金状况进行简析,按季进行综合分析。全年共上报经济金融形势分析12份,信贷资产质量分析三期;动态反应12期,调查报告12期,按月及时上报工业企业景气调查报告及表12期。全年按时完成了利率管理现场检查、金融统计执法检查 and 信贷咨询系统登录情况检查工作,使我辖区违规问题明显减少。为支持信用社和地方经济,共为信用社申请再贷款2800万元(50为头寸贷款),至12月15日已收回1860万。此外,我还积极组织调查研究和信息调研工作,一年来由我审稿把关共向上级行上报“地区金融发展状况调查、下岗职工再就业贷款情况调查、地区助学贷款情况调查、生态环境趋势调查、商业银行不良资产损失率情况调查、中间业务调查、房地产业务发展情况调查金融支持地方经济情况调查、中小企业融资情况调查等12项指令性调查任务。

四、取得的成绩及收获

二00六年在全体综合监管人员的共同努力下,在行党组的正确引导下,使我负责综合监管工作明显提高,主要表现为:

一是各项管理制度已初具雏形，有了一定的基础；二是全员综合素质有较大提高，并有了一些工作经验；三是搞了一些分析、预测、调查，为领导决策提供了部分可借鉴的依据，为今后工作打下了基础；四是监管手段有所改进，力度进一步加强；五是我本人经常跟随检查，学到了很多知识，工作能力有所提高。

回顾一年的工作，我在金融监管和化解金融风险方面做了一些工作取得了一些成绩，但具体工作当中存在监管力度不够和工作积极性不高等缺点。在今后的工作当中克服缺点，发挥优势，取得更好地工作成绩而努力。

1.物流企业如何把好供应链金融监管关

6.理财规划师基础知识：金融监管模式

金融办金融监管工作报告总结篇七

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

一、2021年工作总结

（一）金融业保持稳定运行。到12月末，全市预计完成存贷款余额xxx亿元，同比增长xxx%□其中：存款余额预计完成xxx亿元，同比增长xxx%□贷款余额预计完成xxxx亿元，同比增长xxx%□比全省预计平均增速xx%高出xx个百分点。

（二）政银保合作再创新高。持续加大金融对外开放合作力度，坚持“走出去”“请进来”，高频次开展政银保对接活动。2021年累计开展政银企对接活动xx多场次，推动xxxx市与驻xx27家银行、保险机构签订“十四五”战略合作协议。光大银行、华夏银行在xxx设立分支机构已立项并上报总行。

（三）金融创新有效推进。一是制定印发了《xxxx市政策性防贫保险实施方案（实行）》，创新政保合作新模式，试点开展了政策性防贫保险工作，牢牢兜住防致贫返贫风险底线。截至12月30日，防贫保险已赔付“三类对象”1xx户xx万元。其中：因收入赔付xxx户xx万元，因病赔付xx人（户□1xx万元，因学赔付xx人xx元，特殊赔付xx户xx万元。二是制定印发了《xxxx市政府性融资担保基金实施方案（试行）》，设立“xxxx市政府性融资担保基金”，开发“昭政贷”信贷产品，引导、督促辖内银行大力开展“国担快贷”业务，全力缓解小微企业、“三农”等领域融资担保难题。截至12月末，辖内银行已通过“国担快贷”“昭政贷”为企业发放贷款xxx笔xxx万元。

（四）直接融资取得突破。邀请银河证券、光大证券、华创证券、中国风险投资等金融机构到我市重点企业考察调研指导，推动银河证券对xxxx高速装配式建筑公司开展非公开上市辅导，光大证券对xxxx市众生农业开发有限公司启动上市培育计划。推动xxx有限公司在xxxx股权交易中心挂牌□xxxx高速成功发行公司债券xxx亿元，实现了我市公司债券发行“零”的突破。

（五）人才培养不断加强。先后组织开展xx次金融知识培训，每季度组织1次金融专题培训，培训人数xxx多人次。通过举办多批次、多层次的金融知识培训，提高各级干部对金融政策的了解，增强运用金融工具的能力。

（六）风险防控积极有为。以贯彻落实《防范和处置非法集资条例》为抓手，常态化开展涉非涉稳风险隐患排查，常态化开展非法集资风险线索研判处置，常态化开展非法集资宣传教育，今年全市新立非法集资案件、涉案金额、参与人数与去年同期相比全面下降。坚持每季度牵头召开全市金融风险研判会，对风险线索早研判、早预警、早提示、早处置。按照“积极稳妥、精准拆弹”的原则，牵头对重点领域金融

风险进行有效处置，金融生态环境持续优化，全市金融风险总体可控。

二、2022年工作计划

（一）主要指标计划。2022年，预计存贷款余额增长xx%左右，力争突破xx亿元，其中：存款余额增长x%[]力争达到xxx亿元；贷款余额增长x%[]力争达到xxx亿元。

（二）重点任务及措施。一是狠抓重大项目融资，全力做好融资保障工作。紧盯政银保座谈会推介的x个项目[]x亿元融资需求，建立与市内外银行业金融机构的定期联络机制，做好xxxx市与驻xxx银行签订的“十四五”战略合作协议重大项目贷款落地的跟踪、服务保障工作，确保战略合作协议落到实处。加强金融调度分析，对银行已审批待投放、储备推进的重点项目实行清单化管理，按月调度，对投放中存在困难逐一协调、研究，一项一策，全力推动重大项目实现投放。二是狠抓担保基金落地，缓解实体经济融资难题。开展银行、企业大调研、大走访活动，多维度全面分析银企之间信贷供需错位的原因，对症下药，缓解企业融资难题。依托政府性融资担保基金和“国担快贷”，引导银行机构加大对小微、“三农”等领域信贷投放。三是狠抓金融招商引资，完善金融服务体系。持续做好华夏银行、光大银行等金融机构入驻xxxx的服务保障工作，争取2022华夏银行、光大银行入驻xxxx取得突破性进展。全力支持银行业金融机构向县域、乡镇延伸服务网点和服务路径，下沉服务重心，创新服务产品和方式。深化协调服务，推动红塔银行、交通银行、工商银行等xxxx县设立支行。四是狠抓防贫保险，守牢防返贫致贫底线。加强对政策性防贫保险政策落地的统筹、宣传、协调、推进工作，加大对政策执行的调查研究，充分听取基层意见建议，在全面调研、总结、分析的基础上，进一步修订完善操作流程、理赔对象、赔付标准等，以更加科学、精

准的防贫保政策，守牢防止规模性返贫底线。五是狠抓企业上市培育，拓宽直接融资渠道。加强优质企业上市储备培育，全力帮助、引导企业通过上市、挂牌等多种渠道融资。力争2022年1家企业在“新三板”挂牌，2至3家企业进入企业上市辅导。积极推动xxxx高投□xxxx城投公司按依法合规开展公司债申报发行。力争2022年新增企业发行公司债达到xx亿元。力争2022年设立xxxx首只产业股权投资基金。六是狠抓金融风险防控，持续优化金融生态环境。坚持安全发展底线，压实属地政府风险处置责任和维稳第一责任，金融管理部门的监管责任，金融机构的主体责任，盯紧关键领域和重点行业，积极稳妥化解处置风险隐患。认真履行地方金融业态监管职责，按照“严监管、防风险、遏增量、去存量”原则，严密防范地方金融风险，持续优化金融生态环境。

;

金融办金融监管工作报告总结篇八

20_年二季度我在_x支行行长和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，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。20_年3月至6月，我参加了北京金融培训中心举办的afp(金融理财师)资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于20_年7月顺利通过了afp认证考试。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增

加客户群体。到任新岗位后，我始终做到勤动口、勤动手、勤动脑以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们_银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。