

金融办半年工作总结(实用6篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

金融办半年工作总结篇一

xx年9月我在唐山市商业银行做了为期3周的实习。唐山市商业银行是一家股份有限公司，就是人们通常意义上所说的地方性银行。目前，唐山市商业银行经营的业务品种主要有：人民币业务，吸收公众存款，发放短期，中长期贷款，办理国内结算业务，经中国人民银行批准的其他业务，而地址在建设南路78号，规模还算可以。

唐山市商业银行开办的人民币储蓄业务种类有：活期储蓄、整存整取、零存整取、存本取息定期储蓄，通知存款、定活两便储蓄、教育储蓄。

外币储蓄业务：可存入货币为美元、日元、英镑、港币、欧元。存款账户分为外汇账户和外币现钞账户。

消费贷款业务有：个人住房按揭贷款、商铺按揭贷款、家居装修贷款、汽车消费贷款、教育助学贷款、大额耐用消费品贷款、个人储蓄存单小额贷款等。

银行按业务不同划分业务部、核算部、客户服务部、后勤部等。尽管时间有限，但我会努力掌握一个大体的银行运作框架和了解自己需要熟练的技能。

客户服务部工作，包括发送回单、指导客户填各种单据、主动推销信用卡等金融产品。在我国现有商业银行大同小异的

金融产品竞争中，银行制胜的关键在于服务质量。以大堂服务为出发点的一系列客户服务是银行能否把客户从“品牌尝试者”发展为“品牌忠诚者”，进而成为“品牌推广者”的焦点所在。以客户为中心，高质量的客户服务是商业银行营销工作的出发点。

我在体会最深的一点就是银行为实现利润化，在控制风险和成本上做出的不懈努力。个人汽车消费按揭贷款和个人住房按揭贷款是近年来在我国银行业新兴的个人业务产品。虽然此类个人消费贷款在国外一直比较普遍，但由于有较大的风险和成本，国内银行很少涉足。然而面对不断开放的市场和不断扩大的需求，银行竞争的焦点必然就逐渐集中在个人业务这块大“蛋糕”上。

首先在风险控制方面，核算部严格按照人民银行对该类业务的规定办事，从审核贷款人的申请书到调查贷款的可行性、联系保险公司，再到一步步核实，最后报领导批准发放贷款，都有一套标准的程序。由于按揭贷款属于长期性贷款，银行对违约率的控制是极其严厉的。由于汽车相比楼宇属于动产，汽车消费贷款的风险相比住房贷款就更高一些。因此银行对汽车按揭贷款的控制就更为谨慎。在贷款发放后漫长的管理阶段，若借款者拖欠贷款达到3期，银行方面就可以提出诉讼或是扣押车辆。

其次在成本控制方面对市场是“抓大放小”，也就是要尽量做批发性业务而不是零售性业务。尤其是在做住房贷款上，批发性的业务大大节约了人力财力，监控也较单个住房贷款容易。这一点我很有体会，在我实习的三天里，就有不少发展商来跟银行谈批发性业务。这种直接的沟通，仅就个别有问题的借款人提出建议，因此省去很多琐碎的环节（尽管还是有许多琐碎的工作要做：）。我从抄录客户资料、装订文件、送请行长审批等等这些“琐碎”做起，亲身感受到每一步“琐碎”的重要，真的是“一步也不能少，一步也不能马虎”。一个小小的失误可能带来的损失不仅仅是一个客户，而是一个潜

在的客户群。

业务部是由原来的信贷部转变而来的，主要业务是为企业提供贷款，长期以来就是银行获取利润的关键。传统的信贷部主要为企业提供长期或短期贷款，从中收取贷款利息。贷款数额越大，获利越丰厚，相应风险越大。现代商业银行的信贷部开发出多种为企业服务的产品，像发展中心的业务部除传统的贷款业务、票据业务外，还有保证业务（开立境内保函），保理业务（有追索权的融资保理）和代理业务。

金融办半年工作总结篇二

为了有效地防范和化解金融风险，创造良好的社会信用和投资环境，维护金融秩序和社会稳定，促进经济持续健康发展，政府决定在开展创建金融安全区活动。我行领导十分重视，积极组织力量，建立专门管理部门，分解落实创建目标，推动创建工作的深入开展。通过努力我行创建工作取得了一定的成绩。

一、制定工作细则，明确创建目标。

良好的金融秩序，稳健的金融运行，可靠的社会信用是我行可持续发展和有效支持地方经济的必要条件。我行创建金融安全机构工作的宗旨就是要通过有系统、有组织的工作，增强社会信用观念，维护金融秩序，采取稳健经营策略，促进我行和地方经济的共同发展。为此我行按照政府《创建金融安全工作规划》的要求，制定了详尽的创建工作实施细则，建立了创建工作管理制度，明确了工作职责和工作目标，并提出了奖惩措施，确保了创建工作能够迅速、高效、有序地开展。

二、把握信贷投向，调整资产运行质量。

为保证我行信贷资产安全运行，创造更高的效益，**年我行

的信贷工作一方面加强总行职能部门与各支行资金营运部门的职能分工，明确各部门的职责，重新修改完善了信贷操作程序，有效地提高了信贷工作效率；另一方面充分发挥我行地方性金融机构的优势和市民银行的特点，着力构架适应城市发展和市民生活质量提高的信贷服务体系。具体来说，一是主动出击，通过市场细分，初步确定信贷服务的目标和方式，保证信贷投向的合理优化，防止信贷风险的产生。二是大力争取改制成功的企业，加强对支持类、保持类企业的筛选与扶持，同时进一步压缩潜在风险较大的行业，降低全行信贷资产总体风险水平。三是在全行范围内大力推广票据贴现、银行承兑汇票等风险系数较低的信贷资产业务品种。四是推动中小企业担保基金的建立和运作，在加大对中小企业信贷支持的同时，有效地降低对中小企业的贷款风险。

三、加强存量贷款管理，提高风险防范能力。

一是在彻底摸清家底和实行科学的五级分类基础上，按照期限管理的要求，建立贷款跟踪、回收责任制，着力解决逾期贷款比例过大的问题。二是密切关注企业改制动态，在保证债权延续的同时，对重组改制有望、具有技术创新能力的企业及时接触，提前介入，使信贷资产的运作形成良性循环，走上健康发展的轨道。三是做好依法收贷工作，建立清收责任制，通过法律手段，维护自身权益。四是制定严格的清收考核办法，做到奖罚分明、责任明确，发挥几方面的积极性，上下结合，统筹运作，采取多种灵活有效的手段，解决了一批老大难问题。五是组织全行信贷工作大检查，通过检查、辅导、交流、整改和验收，促进了全行信贷规章制度的执行和操作水平的提高，增强了支行的风险防范意识，对进一步落实信贷管理制度，提高全行信贷资产风险防范能力起到了促进作用。

四、提高资产的运作能力，保证较高的资产流动性。

在保证资金平稳、健康运行的前提下，我行一方面充分利用

在全国货币市场的信息，积极参与交易。另一方面注重调整好债券资产结构，将固定利率债券转换为浮动利率债券，以保持收益水平的相对稳定。在保证一定收益水平的同时，也保证了较高的资产流动性。

五、加强财务管理，提高盈利水平。

**年我行在呆帐准备金提取扩大、递延资产摊销及基础设施费用增加的情况下，仍然实现了较高的收益水平，主要得益于扩大了信贷总规模，增加了利息收入；加强债券资产的运作，保持较高的投资收益；以及开源节流工作取得了成效。在业务拓展过程中，我行一是充分考虑各种资源的机会成本和综合收益，开始将管理会计的原则贯穿到业务发展的过程中，降低了业务拓展成本；二是加强贷款收息率的考核力度；三是全面开展增收节支活动，努力压缩和控制各类不合理的开支，有效控制了各类费用的增长。通过以上措施，保证了我行资产利润率维持了较好的水平，完成了创建目标要求。

六、严格稽核监察，确保安全运行。

伴随着我行多种业务的不断开展，我行进一步加强了综合业务事后监督中心的作用，在继续加大对原有业务监督力度和为核算质量的提高发挥监督保证作用的基础上，同步延伸了监督范围，监督质量明显提高。我行已初步建立了一个以综合业务事后监督为主要手段，以各项规章制度为依据，现场稽核与非现场稽核配套运行，具有地方特色的内部控制体系，确保了各项业务合规、健康运行。同时在三防一保方面我行继续狠抓金融三项整治工作，多次组织全行性的安全大检查，安全工作得到了公安局和中国人民银行的肯定。

到**年末，我行创建金融安全机构的各项指标中，标志性指标全部达到要求，未发生各类不良现象。考核性指标也全部达到要求，内部控制状况良好。

我行虽然在创建金融安全机构工作中取得了一定的成绩，但是也存在有不足之处，暴露出我行工作中的欠缺和今后应努力的方向。为此我行将在**年工作中具体分析应收利息形成的原因，制定清收措施，监督清收进度，并层层分解落实责任。同时继续保持其他方面已取得的成绩，力求更上一层楼，圆满实现**年的创建工作目标，为金融安全区创建工作做出贡献。

金融办半年工作总结篇三

按照《关于报送xx年巩固工作总结的通知》要求，现将我局开展巩固工作情况总结如下。

一是提高认识。我局高度重视巩固工作，在市每次巩固会议召开后，我局都能立即组织学习会议精神，充分认识巩固卫生城市创建成果对我市城市建设的重要意义，以巩固卫生城市创建成果为契机，提升城市品位和市民文明素质。二是落实责任。为了确保巩固工作取得实效，成立了市金融局巩固工作领导小组，制定了《市金融工作局xx年巩固工作方案》，明确了工作任务，并将工作任务逐项进行分解，确保创文工作落实到科室，落实到个人。

为了“巩固”工作的顺利开展，我局制定了卫生小组责任分工，由办公室、银行保险科和资本市场科等科室负责人为小组组长，各科室员工为组员，明确了各相关科室和责任人的职责和任务，形成了“分工明确、责任到人、相互协作”的“巩固”工作机制。做好“周五”公共卫生活活动日的分工，各科室卫生小组每周五进行轮值清理路面垃圾及卫生死角，清理乱拉乱挂乱贴乱涂等小广告，确保我局的环卫保洁督导路段路面不见果皮、烟头、纸屑、塑料袋、砖头、石块等垃圾杂物，同时指导帮助市民（业主）清理住宅（商铺）门前飘棚、屋檐等空中垃圾，清理沟渠、清除“四害”孳生地，做好“巩固”宣传教育工作，引导市民纠正不良卫生陋习。

为了提高干部职工对“巩卫”工作的认识，我局开展了形式多样的宣传活动。我们及时召开全局干部职工的“巩卫”动员大会，及时转发市创文办通知，及时传阅市创文文件，同时，我们利用横幅、宣传栏等载体，开展各种宣传活动，通过加强宣传，广大干部职工提高了对“巩卫”工作的认识，明确了自己在“巩卫”工作中的责任。

进一步完善监督检查机制，加强巡查的力度，有效实施日常保洁、硬件设施维护、垃圾处理等方面情况的检查督促。我局与xx市卫生消毒杀虫队签订合同承包协议，落实除“四害”（灭蚊、灭蝇、灭鼠、灭蟑螂）工作，确保办公环境全天候保洁，巩固和提高了我市卫生城市的成果。

在办公区域，我局做到了墙壁干净，窗明几净，窗台无积尘，无乱贴乱挂现象；地面打扫、拖洗干净，无烟头，纸屑，痰迹等废弃物；墙壁、天花板及墙拐死角无尘无蛛网；办公桌、椅及办公用柜、电器等干净无尘灰；门楼及楼梯通道无废弃物，扫帚、拖把、垃圾桶等卫生器具摆放整齐，确保办公场所里里外外干净整洁舒适，为广大干部职工和办事群众营造了较为舒适整洁的办公环境。

金融办半年工作总结篇四

试用期前半段，我主要参与了公司的行政工作。我很荣幸地与同事们全程经历了公司从筹备到注册开业的全部过程。

在公司筹备期间，我曾仔细校对整理过开业申报材料；协助领导召开20xx年第一次股东会、第一届第一次董事会；配合集合公司开展了两次公司招聘；参与了两次南京培训；协助领导解决了公司装修的遗留问题；并积极参与了公司开业典礼的筹备工作。

公司开业后，我主要参与了办公用品购置、公司员工入职手续办理、公司行政制度初步建立以及召开20xx年第一次股东

会、第一届第二次董事会的工作。

我从行政岗调到风控岗也已一月有余。在这一个多月的时间里，按照公司规定，我已基本把开业时期遗留的合同档案资料归档整理好，公司合同档案库初具雏形。如今新的业务资料，也能做到及时归档整理。

业务方面，对于我来说完全是一个新的领域。郭经理也带我走访了一些企业，我从中获益匪浅。但我深感自己金融知识以及工作经验的匮乏，所以我也不断督促自己继续学习，希望能尽快胜任风险控制这个岗位。

试用期的结束，对我来说是这个阶段的终点，也是下一个阶段的起点。正是因为这个不可或缺的试用期经历，让我更加看清了自己的实力，摆正心态，虚心学习，积极工作。在接下来的工作中，我会继续坚持积极严谨的工作态度、孜孜不倦的学习态度，让自己从一个雄心壮志却处处碰壁的大学生迅速成长为一个工作负责、业务娴熟的好员工。

最后，我要感谢公司给我提供了这个平台和锻炼自己的机会，给了我人生新的起点，感谢所有领导的培育和关怀，谢谢你们。我不会辜负你们的期望，请相信我、考核我，谢谢。

金融办半年工作总结篇五

证券有限责任公司是由甘肃省人民政府组织筹建，经中国证监会批准，于**年5月18日成立的综合类证券经营机构。**年度，公司实施了增资扩股，注册资本达到155339万元。主要股东有甘肃省人民政府国有资产监督管理委员会、兰州银行股份有限公司、上海九龙山股份有限公司、甘肃省电力投资集团公司、酒泉钢铁(集团)有限责任公司、中国星火有限公司、甘肃祁连山建材控股有限公司、重庆江南财务顾问有限公司、洋浦浦龙物业发展有限公司。

证券有限责任公司主要业务范围包括证券经纪、投资银行、证券投资咨询、财务顾问以及中国证监会批准的其他业务。公司拥有广泛的客户资源和良好的社会形象，在北京、上海、深圳、重庆、杭州、无锡、乌鲁木齐、合肥、西安和兰州等主要城市设有34家经营机构，并在北京设立了投资银行专业分公司，发起设立了华商基金管理公司，控股甘肃陇达期货公司。公司项目遍布全国，先后成功保荐一汽集团启明信息、北大荒、浙江龙盛、祁连山等十多家大型企业的上市与融资。经国家科技部、教育部批准，公司设有博士后流动工作站，拥有一大批高学历、高素质的专业人才，大学本科以上人员85%，硕士以上人员26%，拥有一批经验丰富、业务精湛的保荐代表人和专业分析师队伍。公司坚持“借力西部，放眼全国”的发展战略，凭借专业化的优质服务，诚信、务实、高效、敬业的团队精神，在竞争激烈的中国证券服务业中稳步提升份额。20xx年成功保荐首批创业板上市企业发行上市，成为首批保荐企业在创业板上市的全国17家证券公司之一。公司20xx、20xx、20xx连续三年荣获“省长金融奖”。

二、实习时间和地点

20xx年6月27日-----20xx年7月24日

乌鲁木齐扬子江路华龙证券乌鲁木齐营业部

三、实习目标

(一)根据学校统一集中实习的安排，完成大四的专业实习

四、实习内容

(一)了解华龙证券概况

. 华龙证券的发展历程及其在中国证券业中的地位

. 了解并领悟华龙证券的企业文化

. 营业部的内部设置，下设客服部、清算部、财务部、电脑部四个部门。客户部的工作包括接待客户，提供咨询服务；清算部工作包括柜台业务及其产生的相关客户资料管理，营业部每天发生的资金、股票进出清算；财务部负责会计核算；电脑部则负责管理和维护数据。

(二) 具体实习内容

仪容仪表课程

我们的工作必须统一着装。一方面，是公司建立一个良好的形象。另一方面，这样以便顺利地在社区进行营销活动。

证券营销(社区营销和电话营销)

在对社区进行活动时，我们要了解客户的需求，就让他们在填写市场调研卷的时候留下电话。在沟通的过程当中，我们可以比较随意的聊聊现今的证券市场，看看该客户是否可以成为我们的潜在客户。在这个活动当中，我们的目的就是要客户留下他们的电话。

紧接着就是电话营销，首先，要有实时的信息跟踪。其次，对于当日的大盘，要对客户做一个清晰的、直观的研究报告。另外，帮助客户在了解、或者选股时有必要的警示。最后，为了能够顺利地展开证券营销活动，我们可以为客户免费赠送一份证券投资报告。在这个过程中，我们的唯一目的就是约见。

金融办半年工作总结篇六

我行以金融服务民生 银行卡走进‘芯’时代?为宣传主题。普及金融ic卡的基础知识及相关政策；宣传金融ic卡用卡安全

方面的优势及“一卡多用”的便捷性；金融ic卡在社保、交通等公共服务领域及其他行业中的应用案例和成果。大力开展金融ic卡相关知识、产品和服务的宣传，提高客户对金融ic卡的认知度。

为加强本次宣传活动的组织领导，确保宣传活动取得良好效果，我行成立金融ic卡应用宣传活动领导小组，组长由分管行长担任，领导小组下设办公室，办公室设在零售银行部，负责人：，成员：，具体负责宣传活动的组织与指导。

（一）利用我行网点进行宣传

各支行（营业部）应利用在网点放置宣传资料，在视频发布系统投放宣传广告，在网点led门楣投放宣传文字等方式开展各种方式的宣传。

同时各网点大堂管理和营销人员积极在网点向客户进行宣传，告知金融ic卡的优越性和便利性，以及我行将在明年发行金融ic卡的消息。

（二）在社区和中心镇、村利用设摊或走访形式进行宣传

相关支行还结合社区、中心镇、村级力量，选择1-2个规模较大，示范效应强的社区或广场开展了集中宣传。

另外零售客户经理还结合农户建档工作，在走访农户过程中通过讲解，发放宣传资料等方式开展生动详细的宣传，以便农户了解金融ic卡知识。

（三）其他宣传方式

同时相关支行也可结合各地区实际，创新宣传方式，如利用发送短信，通过邮政邮寄宣传资料等方式开展金融ic卡知识宣传。

本次宣传活动受到了我行客户和百姓的积极响应，较多客户主要询问金融ic的相关知识，并了解我行何时发卡等工作。本次宣传作为普及金融ic卡知识，创造良好金融氛围形成了积极作用。