

# 规范融资工作总结(汇总8篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 规范融资工作总结篇一

### 1. 制度完善工作。

投资部作为集团公司新设立的部门，各项规章制度都严重短缺，各项工作无章可循，在这种情况下，投资部在公司领导的指导下组织编写了《集团公司战略转型规划》、《集团公司投资规划》、《集团公司投资部业务规划方案》、《关于设立投资审批委员会方案》、《资金统筹统调实施细则》、《证券投资试行方案》、《集团公司风险投资筛选条件及审批流程》、《成立基金公司运作方案》等一系列投资部的各项规章制度草案，为集团公司投资部20xx年更好的开展工作提供了方便，提供了保证。

### 2、证券投资工作

证券投资工作在《证券投资试行方案》批准后开始运作，投资部先后出具了十几份个股分析报告，初步形成了投资部证券投资股票池。先后投资了农业银行、光大银行、中南传媒、先河环保等股票，年均占用资金20.3万元，截止20xx年12月31日实现利润5.1万元，年利润率达26%。证券投资的正式开展也标志着集团公司的战略转型拉开了序幕。

### 3、项目投资

投资部在20xx年在制定风险投资制度的同时，不断通过各方渠道寻找风险投资项目，实现了“三个一”目标。即投资一个项目——运城机场项目、储备一个项目——3g手机无线监控项目、联系一批项目——包括机动车检测项目、城市景观灯节能项目、太原能直通管项目等一批新型的高科技项目。同时投资部与太原市高科技中小企业创业中心初步达成了项目推荐协议，从而为投资部寻找高科技项目提供了保证。

#### 4. 融资工作

投资部在20xx年在完善集团内容资金流动机制的同时，不断开拓外界融资渠道，并实现了阶段性的目标。投资部借助运城机场项目与洪范基金签订了战略资金合作协议、同时与吉林信托、工行私人银行部、西北信托、山西信托、浙江宝业、北京民生银行等多家金融机构建立了合作意向，并成功进行了融资。融资工作取得阶段性的成果为集团公司的快速发展提供了资金保障。

#### 5、其他工作

(1) 组织对拟投资项目进行调研、论证，评估企业或项目的市场价值，提出投资企业或项目的可行性报告。对已立项的多个投资项目，投资部利用各种渠道进行了广泛收集企业资料、了解产业政策，组织人员进行财务、法律的尽职调查，全面评估企业的投资价值和投资风险。

(2) 投资企业或项目的投资方案设计，包括投融资方式、投融资规模、投融资结构及相关成本和风险的预测等。

(3) 配合资产部对集团公司投资形成的资产进行出售和租赁。

(4) 完成集团公司领导交办的其它工作。包括集团领导安排的产业调研工作，相关投资报告的撰写等。

1. 继续寻找合适的投资项目；
2. 对立项的投资项目撰写投资分析报告；
3. 对决定投资的股票进行详细分析；
4. 对签订了投资协议的股权并购项目，实施并购和交割；
5. 对已投资的企业进行资产管理；
6. 选择适合集团特点的短期投资产品；
7. 继续完善投资部各项规章制度

## 规范融资工作总结篇二

时光荏苒，岁月飞逝，不知不觉间已逐渐离我们远去，崭新的20xx年正快步向我们走来。回首过去的一年，当初对工作有一丝迷茫和质疑的我，自有幸加入财务部融资团队后，在领导的悉心关怀和同事的热情帮助下，坚定了工作的信心、明确了工作的方向、对自己的未来有了一定的规划，这种在人生转轨的关键时期所受的鼓舞，必将使我受用终生。

我于5月底来到公司财务部融资团队工作，由于之前没有接触过融资方面的工作，所以内心还是紧张的，呈现在自己眼前的是完全陌生的工作领域，虽然大学时曾学习过财务方面的专业知识，可对于财务融资工作中的实际运用，自己可以说是完全的门外汉，因此对即将开展的工作既有期待、憧憬也有疑虑和困惑，不知这项工作会带给自己怎样的经历和成长。

部门领导的悉心关照和同事的热情帮助鼓励并激励了我，也让我这个初来财务部工作的新人尽快的融入了自己的角色，

完成了角色的转换。随着不断地向领导和同事学习请教，我了解了财务融资工作在公司整个运转过程中的重要性和必要性，也了解到自己作为其中一员承担着的责任，更明确了要潜心学习、踏实做事、不断提高的自我要求。

## 1、融资项目方面工作情况。

从来到财务部开始最先接触的工作就是为银行提供公司相关资料这一项工作。在准备资料的过程中，我逐渐学习到了相关融资项目所需何种资料、流程等，也在准备过程中了解了公司的基本情况，熟悉了本部门的同事和各位同事的基本分工。在配合老同事的同时，虚心请教，不断学习，将工作流程、所需资料、时间安排、交流沟通、资源调配等方面工作记录在日志中，深印在脑海里。

例如最基础的开户工作，自第一次跟随同事在交行开户起，三次开户后，综合各银行要求，我便牢记了开户所需资料、流程、开户过程中可能遇到的困难和相应的解决方案，以及岁开户资料的归档、账号的保存等后续工作，这一期间共计在近十家银行顺利开立一般结算户及保证金户、外币户等近三十个。

## 2、领导临时交办工作和配合其他同事工作情况。

对领导临时交办的工作任务，我以一丝不苟的精神和饱满的热情去对待，力争及时、高质量的完成。刚进入财务部时，领导交给我翻译丰益集团财务报告的任务，由于这份报告专业程度很高，对我也是有一定难度的，我克服了翻译过程中的困难，尽可能的多占有资料、多渠道的了解相关信息，终于及时的完成了报告的翻译和重新制作工作。之后的与马来西亚长青集团rise项目报告的翻译和重新制作、十一期间为各银行送礼品油等领导临时交办的任务，我都以十二分的热情积极投入，努力完成。

在配合其他同事方面，由于我们这个团队本身就有很强的凝聚力和整体性，良好的团队气氛使得彼此之间的沟通和交流十分顺畅，使得我们的配合十分的默契。无论是为同事提供资料、报表还是为同事分担临时工作任务等都做到热情投入、全力配合。

### 3、内勤和资料保管方面工作情况。

内勤方面的工作十分的琐碎，要求细心和投入，我在接手这一工作后，也不断以这样标准来要求自己，尽最大努力配合同事更好的开展工作。资料保管方面，按照领导要求，对发生的融资项目及时要求材料归档，与相关项目负责人主动及时联络，并将详细的资料归档情况记录在册。

在新的一年里，面对着新的工作要求和公司发展形势，我们财务融资工作有着更重大的责任和使命，我们不仅仅是满足公司发展，更要从部门努力主动推进公司发展，而分解到我们每一个部门员工，我们也面临着新的任务和挑战，但挑战也是机遇，我们只要在新的任务和要求下更严格的要求自己，不断成长提高、不断充实自己、不断迎难而上，也会获得更大的提高和收获。

20xx年的融资工作在年初即已呈现出其纷繁复杂的一面，中国人民银行在1月12日，调高存款准备金率50基点。之后监管层踩下信贷急刹车，部分商业银行重启搁置一年的借款额度审批，加之甚嚣尘上的信贷关闭等消息使融资市场上产生了一定的恐慌，所有这些给我们今年的融资工作带来了巨大的压力。

面对巨大的压力，我们并不能坐以待毙，应该积极的发挥我们的主观能动性，锐意创新，集思广益，在严峻的信贷紧缩情况下，不仅仍要保证集团发展所需要的资金支持，更要迎难而上，创造新的借款额度，为集团整体发展做出更大贡献。

首先，着眼于集团长远的发展，我们必须在如何看待最近的信贷紧缩这个问题上明确方向，面对当前错综复杂、一日千里的经济形势，我们要进行多方面的解读和认识，把握住问题的关键和最本质的内容，避免被表面现象影响我们的判断，并根据集团自身的发展情况制定出适宜我们自己的融资策略。

在中国，通货膨胀的压力却已悄然升起，银行借款的冲动依然强劲。今年第一个星期，银行贷出近6000亿元的借款，截止到1月18日，国内银行新增借款已达1.2万亿元，不仅远快过去年下半年的借款速度，甚至可以媲美初的疯狂借款。去年全国新增借款9.59万亿元，其中上半年高达7.37万亿，而下半年已经开始紧缩新增借款仅2.22万亿，不到上半年的1/3。这种不均衡的状况，导致今年初借款压力大增，尽管央行和货币委再三强调要均衡放贷，结果还是以每周6000亿的速度放贷，导致央行不得不使出暂停放贷的杀手锏。而且中国的工资增长可能已经箭在弦上了。政府出于政策目的，正在制造工资上涨，连同已经出现的食品价格和公用价格上涨，很可能触发一轮联动式的通胀。人民银行调高准备金率，银监会指导各大银行重启额度审批，其实只是货币环境正常化的第一步。

尽管监管层踩下信贷急刹车，部分商业银行重启搁置一年的借款额度审批，但并不意味着我们无资可融，无款可贷，因为监管部门对银行借款按月实行额度控制，超过额度就放不起来，所以一旦借款额度用光了，不管什么借款都发放不了。但这并不意味着银行放贷政策的改变，等到下个月或者下个季度，银行有了新的借款额度，就又可以发放借款了，只要在下一波的放款时限内抓住机会，事先做好充分的准备，与银行方面进行充分的沟通，凭借我们自身强大的实力、以往良好的信誉和对银行的优异回报率，我们还是能创造出很大的新增借款额度的。

作为银行来说，也是要保证自己的生存和发展的，即使监管部门要求严格，但出于自身的考虑，对于像我们集团这样的

重点客户，还是要想办法增加新增借款发放空间的，或者是直接申请额度，或者是通过开发新产品、新业务间接增加额度，因此我们要认清形势，分门别类，对可以尽量争取的银行尽最大努力争取。

第一、目标，明确分解任务，确定工作导向。方向比努力更重要，有的放矢才能让我们在工作中找到自己真正要努力的方向。以我们融资团队为例，各小组今年的分解任务就是每组新增流动资金借款3000万，新增贸易融资1.7亿，实现700万元理财利润。只有明确了这一工作目标和工作方向，才能在更高的层面统筹规划，理清思路，为实现这一工作任务打好基础。

第二、蓄势，夯实自身基础，做好融资准备。促进自身融资条件的完善，夯实融资基础，从企业发展的长远考虑做好增资、审计、评估、年检、开立新户、企业间网络关系梳理等基础工作，时刻准备进行新的融资项目，才能新的融资机遇出现时能第一时间占据资源，为企业的长远发展蓄势。

第三、合作，加强沟通交流，展现企业实力。通过我们将集团的实力和发展前景展现在银行面前，在当下政策导向下，银行会更加慎重选择借款对象，倾向于规模大、盈利能力强、风险小的大企业，这些对我们也可以说是一个机遇，凭借集团本身的强大实力和资金密集型的特点，产业链完善、风险意识强、长期良好的合作关系、较高的回报率等都是我们在与其他融资竞争者竞争的闪光点。适当的自我推销和展示是集团发展必不可少的工具。

第四、开源，创新融资模式，满足资金需求。目前与我司有紧密合作关系的银行既包括资金雄厚、借款额度大的国有银行，也包括一些政策性倾向的银行，还包括很多灵活性高的商业银行。因此对各银行甄别分类，并作出与之特点相应的融资计划，针对各自银行的优势发掘其与我们企业的契合点，做到“行尽其用”。

第五、节流，核算融资成本，选取最优组合。在对各种融资项目或融资产品使用前，进行全面的成本核算，并将预期收益进行纵向和横向对比，在长期收益与短期收益间找到最优均衡，并综合各方面因素选取最适宜我们聚龙的融资项目或产品。在项目进行过程中，全程进行严格的成本统计和管控，将成本降至最低，从成本方面为企业做出贡献。

总之，新的形势和新的发展要求赋予了我们新的责任和使命，作为聚龙人的强烈使命感和责任感又不断的鞭策我们继续开拓创新，阔步向前，宏伟的企业愿景正在向我们敞开怀抱，在此谨借屈子的一句话表达我个人对新一年工作的态度，即“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。

## 规范融资工作总结篇三

1、法人治理结构。依据《公司章程》规定，3月9日召开了公司换届选举会议，选举产生了新的董事、监事、董事长、监事会主席，组建了新一届公司股东会、董事会和监事会，构建了符合现代企业制度要求的基本框架，建立了决策权、执行权、监督权，既相互独立又相互配合，有效制衡的运作机制，提高了公司市场化运作程度。

2、股权结构。按照股权相对集中和结构合理原则，对原有股东进行分类归并，实行股权重组，增大了担保吸纳资本空间，壮大了担保发展实力。20xx年5月18日，公司召开了股东大会，通过了增资扩股方案，股东由49家减少到47家，注册资本由亿元增加到元，扩充了担保资金6000万元，年融资担保能力由不足10亿元提升到15亿元。

现有资本结构为：国有资本10710万元，占51%；民营资本10290万元，占49%。突出了国有资本的控股地位和支撑作用。

3、人员结构。公司结合担保行业特点，适应担保管理需要，采取考试和考核相结合方式，坚持品质第一，专业优先的用人原则，择优聘用了七名具有担保相关专业职称和一定从业经历的业务骨干，充实了担保岗位，同时对所有在岗员工进行集中培训，提高了业务人员综合素质，增强了公司员工的凝聚力和战斗力。

4、管理结构。

一是合理设置部门，明确岗位职责，保证工作相互协调，管理顺畅；

二是理顺管理关系，确定公司管理级次，做到权责分明，责权一致；

三是细化管理制度，实施公司制度对于管理过程全覆盖，促使管理结构间的和谐统一，堵塞担保管理漏洞。

## 规范融资工作总结篇四

3、发掘销售机会，实现与客户的长期合作；

4、收集并整理潜在客户资料，积极拓展新客户；

5、与团队其他成员密切合作，实现团队业绩的最大化。

任职资格

2.、工作勤奋，热爱销售，具有良好的服务意识和沟通能力

3、具备基本的信贷、财务/风险分析判断能力

4、沟通及表达能力佳，具备较好的抗压能力，营销情商高，具有培养潜质

## 规范融资工作总结篇五

6. 加强公司内部团结。服从大局，主动参与，对公司内部各部门相关要求认真配合，对工作需要也主动寻求帮助；对公司团体活动积极参与，不以工作及自身因素进行推托，努力参与营造公司团结向上的环境。

2. 主要工作：根据公司整个机构调整的要求，从集团公司的视野，与办公室一道进一步完善融资部管理制度，搭建起融资部管理的制度框架。配合公司发展需求，有前瞻性对引进融资人才，为公司长远目标的实现提供坚实的人才基础。维护好同金融机构的合作关系，保证完成公司各项融资任务。对公司大项目推进，积极做好前期的融资准备和推进工作，做好融资方案，积极和相关金融机构的对接，在运用好合适金融工具的基础上，保证项目资金充裕。在完善融资数据库的基础上，做好融资后备项目的收集、完善工作。在配合相关局办工作的基础上，认真研究政府各项补贴政策，积极为公司争取各项补贴、贴息。在直接融资上，一方面要认真吃透政策法规，收集好上市及债券发行的相关资料，为公司领导决策献计献策；另一方面要加大同证券公司、经委、银监局、人行、证监会等相关部门的联系，在取得经发局、财政局支持的基础上，争取我公司纳入昆明上市后备企业资源库；同时在条件合适时，争取我公司发行2-5亿左右的公司债。

新的一年，坚持以提高自身专业素养为中心，把握新机遇、迎接新挑战、面临新问题、克服新困难、谱写新篇章。

## 规范融资工作总结篇六

### 一、思想方面

思想是行动的指南，一个人如果想把工作做好，就必须先树立正确的工作思维。作为一名党员，我在日常工作当中严格要求自己，自觉接受领导和同事们的监督。积极主动的了解

国家大事，认真学习党的各项新方针、新政策，及时学习新时代中国特色社会主义思想，不断的提升自己的党性修养，与党保持高度一致。我坚持利用空余时间学习相关理论知识，不断武装自己的头脑，用先进的思想理念指导工作的开展。同时，我还注重理论和实践的结合，探索新的工作方式方法，不断提高自身的综合素质。

## 二、工作方面

我从做好本职工作和日常管理工作入手，从我做起，从点滴小事做起。我一直相信一份耕耘，一份收获，所以我一直在工作中不断努力学习探索。积极总结工作经验，完善工作方式，强化责任意识，提高工作效率。统筹协调协会人员开展日常工作。

(一)组织协调协会各项日常工作;每周组织召开周例会，梳理总结协会上一周主要工作，统筹安排协会本周重点工作内容。包括组织协会卫生检查，督促建立良好的办公卫生环境;审阅协会各项文字材料并进行修改完善;指导协会各部门人员分工开展相关工作;督促协会各项重点工作落实并与各相关部门和方面进行沟通协调;代表协会参加各项会议并积极向上级指导单位汇报相关工作情况。

(二)统筹落实协会各项重点活动;主要有协助省金融办组织举办了二期融资担保公司信息化建设研讨班;联系高管题库建设单位并安排组织相关建设工作;安排相关机构进行融资担保机构档案整理并顺利完成各项整理工作;组织开展了20\_\_\_\_年协会会费统一收缴工作并安排相关人员对未缴会费单位进行了多轮次催收，取得了较好的催收成果;组织了新成立担保机构入会的相关邀请沟通工作;统筹协会会刊出版工作并作为执行主编参与了会刊的审核修订;参与指导了协会与山财大战略合作协议的制定，积极沟通合作相关事宜;积极参加了中担协组织的融资担保业务流程与操作实务培训班，对学习的先进经验做法进行了及时的传播与分享。

(三)组织培养员工素质，提升业务能力一方面密切关注员工成长，通过对各部门人员反复多次的思想和谈话，深入细致地开展员工的思想工作，引导员工树立正确的人生价值观。另一方面加强实践锻炼，增强部门人员的综合素质。让青年员工通过实践熟悉协会工作，增强党性观念和组织的观念，在实践中树立求是务实、廉洁奉公、忠诚服务于协会的工作作风，不论是在思想上还是行动上都与协会的工作目标和上级指导单位的要求高度一致。通过实践锻炼，让青年员工丰富历练，提升综合素质和业务能力。

### 三、学习方面

作为协会的管理者，只有不断提升自己的知识水平和管理水平，才能更好的完成自己的工作。我认识到要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种营养；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立协会工作的良好形象。