

2023年春游教案七年级音乐说教法 七年级音乐教案(精选9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行惠农工作总结 金融行业工作总结篇一

一、加强学习，内强素质，积极履职

- (1) 掌握金融学科的基本理论、基本知识；
- (2) 具有处理银行、证券、投资与保险等方面业务的基本能力；
- (3) 熟悉国家有关金融的方针、政策和法规；
- (4) 了解本学科的理论前沿和发展动态；

在学习理论的同时，不忘钻研业务，积极参加支行组织的思政教育学习。学习上级行历次年初信贷工作会议精神，掌握精髓，按照要求编发《金融机构信贷政策与支持要点》《三门峡中小企业融资指引》等宣传资料，向有关部门和企业宣传货币政策，掌握辖内各行信贷政策，反馈国家货币信贷政策的贯彻实施情况。

围绕重大货币政策实施效果调研监测分析。参与经济金融快速调查多次，涵盖果汁行业、项目建设年、担保行业等层面内容，先后撰写并采用调研信息动态16篇，为上级行领导决策发挥了较好的参考作用。

密切关注信贷资金在不同行业的投入变化及风险状况，对贷款过度集中的行业或企业，及时向金融机构发出风险提示。转发利率文件，接待群众利率咨询。已配合上级行利率、民间借贷监测16次，上报监测表92张、分析报告16篇。

三、金融产品和服务方式创新工作

克服部室人员不足的困难，以支行名义起草《农村金融产品和服务方式创新试点工作方案》材料报请灵宝市政府批准印发，编发各金融机构的创新经验及适销对路的产品彩页，形成了《信贷产品介绍》《农村金融产品和服务方式创新简报》等宣传资料，有效地宣传金融产品，努力营造信贷创新工作的良好氛围。积极参与由行长或主管行长组织的金融产品创新工作碰头会，集全行之智、倾全市金融机构之力展开调研。对运作过程中出现的新情况、新问题进行深入剖析，及时研究制定对策。

目前，该项工作已得到上级行领导的充分肯定。“林权抵押贷款”、“仓储质押贷款”两个信贷产品得到郑州中支向全省推广。仓储抵押贷款产品被郑州中支评为优秀产品奖，中小企业财务辅导服务方式被郑州中支评为优秀服务奖，三门峡市农村金融产品和服务方式创新工作领导小组在灵宝召开现场会，向全辖推广灵宝支行做法。由我执笔撰写的《灵宝支行货币政策传导、金融产品和服务方式创新》经验材料，中支党委书记、行长做了重要批示，加编者按转发各县（市）支行。

四、工作体会

领导的高度重视、大力支持是做好工作的基础。团结和谐是搞好工作的关键，吃苦耐劳是工作进步的积累，勤学善思是取得成绩的前提。

五、存在的不足

与其他部室人员缺乏交流，工作方法不够灵活，调研层次不高。

六、努力方向

（一）加强个人修养和其他部室人员交流，改进工作方法，有效履职；

（二）强化调研、监测、分析，密切关注经济发展走势，围绕影响经济金融运行质量的全局性、深层次问题做好调研。

银行惠农工作总结 金融行业工作总结篇二

20xx年我办加强与金融机构、企业之间的联系，积极为金融机构排忧解难，成功帮助中小企业解决了融资难题。一是开展“一系列活动”。4月28日，组织工行、农行、农联社、邮储银行、汇海小贷等5家金融机构及常家镇各社区（村）农户代表100余人，在大高村举办金融机构帮扶农村经济发展启动仪式。通过此次活动为农户累计发放贷款1170余万元。5月17日，举办我县第二届科技、资本、企业对接促进会，邀请县外金融机构20家，组织参会企业和商户代表100人；5月18日，组织100余家企业，20家金融机构参加德州第三届资本交易大会。通过2次资本交易大会，共签订项目合同8个，金额28.53亿元；签订意向协议15个，金额25.4亿元。11月15日，组织县邮政储蓄银行及40余家企业举办政银企洽谈会，五岳体育、鑫瑜特钢、鲁丰科技6家中小企业与邮储银行签订贷款意向书，意向金额9000余万元。12月2日，组织工行及50家企业举办政银企推介洽谈会，与新吉益铭、中澳、鼎力、等10家企业签订贷款意向，金额2.7亿元。二是打造“一项工程”。我办协调组织县农村信用联社、德州银行和德州融鑫投资担保公司及企业开展了“春雨工程”，目前，2家银行各跟5家企业达成合作协议□20xx年每家银行向企业投放贷款500万元，合计5000万元。

加强对小额贷款公司、民间资本管理公司和投资担保公司的监管和指导，多种途径督促其合规经营、稳健发展。一是细化服务工作。为小额贷款公司和商业银行搭建合作平台，引导和督促商业银行及时为小额贷款公司补充资金，汇海小贷与中国银行乐陵支行、县农村信用联社签订战略合作合同。二是争取项目资金。根据《关于申报20xx年度xxx新设金融机构奖励资金的通知》文件精神，帮助汇海小额贷款公司申报奖励资金20万元，目前相关材料已上报省财政厅，待批复。三是加强业务监管和联系。定期组织3类公司召开座谈会，及时解决其在经营过程中出现的困难和问题。四是协调和支持村镇银行的发展。村镇银行试点工作开展以来，我办积极配合银监部门，加强对村镇银行的协调和管理，乐安村镇银行已正式开业运营。

积极推进企业上市融资。截止12月末完成亿元，完成任务的%，13个县市区排名第；完成新增私募企业2家，新增股改企业1家，新增间接上市企业1家，科技型成长型挂牌企业1家，顺利完成市级下达的任务指标。具体工作重点：一是加大企业上市知识的培训和宣传工作力度。先后组织企业到北京、淄博、市金融办、齐河等地参加培训。邀请齐鲁股权托管中心主任、淄博金融办副主任李雪做挂牌上市专题讲座，邀请德州市金融办副主任赵小广做直接融资专题讲座。同时，通过本地主流媒体加大对企业上市工作的宣传力度。二是解决拟上市企业的困难和问题。多次到鲁丰科技、鑫源钢管、海川机械、一通管件、韩炼石油、鸿宇装饰等拟上市企业走访，了解生产经营情况、上市进度以及在上市过程中遇到的问题，并对政策给予解答和落实。同时，组织企业和中介机构座谈会，为企业解疑释惑，并为双方搭建企业上市的信息沟通平台。三是争取市县两级共同推进企业上市。积极参加省市金融办组织的各类会议。及时向相关上级部门汇报工作，积极与市金融办和齐鲁股权托管中心进行沟通，学习了解上市内容。

按照县委、县政府统一部署，我办自7月份开展了全县非法集

资风险排查，期间与政法委、信访、公安、工商等部门多方联动，妥善认定和处置了四联担保有限公司非法集资案件和储户上访事件；同时，按照上级部门安排，对辖区内的217家农民专业合作社进行了多次非法集资风险摸底排查工作，并取得良好的效果。

一是圆满完成建议提案答复。今年，我办承接建议提案5件。自接到建议提案后，我办高度重视，采取“办前拜访、办中面访、办后回访”的工作方式，每份建议提案均直接与代表委员取得联系，有效提高了办理的效果，答复后，各位代表和委员表示满意。二是落实扶贫帮扶工作。在开展“万名党员干部联系服务群众”和“党员干部帮扶困难群众”活动中我办做出了大量的工作，协调帮助10余户前关村民向县农村信用联社贷款80余万元，另外，我办干部捐款20xx元，为8户困难群众购买生活用品，这些活动的开展得到了乡镇和村民的一致好评。三是其他日常性工作。在完成好县委、县政府交办的日常工作外，为了让县领导及时掌握国家、省市及全县金融形势，金融办每月按时撰写《金融动态》20期，向市金融办、和县委、县政府上报金融信息50余篇。

银行惠农工作总结 金融行业工作总结篇三

首先是每天9：00上班，早到的话可以在公司的大厅阅读证券报刊、杂志。了解国家的宏观经济政策，财经要闻，以及证券市场最新信息，如上市公司信息披露等公告，主要分析市场热点和读一些股评。

接下来就是开始一天的基本工作

- 1、理清相关的客户资料，并及时核对当天业务所产生的各项单据，确保完整准确，没有遗漏。如果有什么缺失，一定要及时给予纠正。有什么出入大的问题要上报反映。很长一段时间弄得我们都对单据特别敏感，总怕有什么闪失。

2、把理清整理过的客户资料按顺序装入客户的档案袋。然后归到档案的柜子里。

3、有时间我们要把当天产生的自然人注册表和身份证的复印件，开户文本一同扫描到各个业务科目目录下，然后统一发到总部。

整理客户资料在实习中占了一定分量工作，这是一个简单但是相当繁琐的过程，需要细心和耐心；客户资料档案的有序整理是为了将来需要时能够方便迅速查找，所以工作人员对我们进行认真的指导，还有就是对开户文本的扫描。对新开户和以前开户还没有扫描的文件都要统一进行扫描以电子版的形式保存。

在我们实习的过程中，__证券的工作人员对我们进行了热情的接待和指导，感谢他们的关心，在这里特别要感谢__和__，在表扬我日常工作的同时，更多的教我们为人处事的道理。

此次实习不管在知识的巩固还是经验的积累上都使我有很大进步。在证券市场这个大海洋里，个人只有不断磨练直到成熟才能取得成功。虽然实习只有两个月，但是使我十分受益。在这次实习中学院努力为我们争取这个难得的实习机会，在他们的努力下我们才能顺利地完成此次实习。在今后的时间里我还需要寻找机会不断地锻炼自己，并积累经验，为自己以后从事这个方面的工作奠定基础。

三、建议

进过我们这次实习，让我想到要对学院说：希望学院能对我们金融专业的学生，做一些考证的要求。例如证券证，保险证，基金证等，并组织培训的教师团体和课程授课，这样能够对今后金融这个专业的同学有明确的就业方向 and 选择。引进多些与金融专业相关的实训平台，让同学更深入学习金融专业的知识。

银行惠农工作总结 金融行业工作总结篇四

（一）主要指标完成情况

1. 信贷工作

18年全市各银行业金融机构本外币各项贷款余额为18亿元，同比增长18.1%，比年初增加x亿元，同比多增18亿元，完成省政府下达新增170亿元任务的104%，在全省各市中排名第2位。

2. 上市工作

金辰机械经过引入战略投资者、确定中介机构、完成企业改制、进入辅导报备过程后，预计于18年一季度申报材料。中镁股份、风光化工已启动上市准备工作，津大肥业、卓异科技等均与券商密切洽谈。

3. 基金融资工作

卓异装备制造、巨成教学科技、丰华实业、风光化工等企业与基金公司进行了谈判，拟引进的基金规模共计5.4亿元；光大麦格理大中华基础设施基金有意向控股或参股污水处理、供热、供气等公用事业。

4. 多渠道融资工作

通过拓展融资渠道，促进表外业务、融资租赁、信托等多途径融资，全年多渠道融资超过260亿元，完成省政府下达的170亿元指标计划。

5. 小额贷款公司和融资性担保公司行业建设工作

18年我市已批准开业小额贷款公司51家、注册资本金额

为26.8亿元，当年累计为中小企业和“三农”发放贷款2083笔、金额x亿元，贷款余额为20.3亿元。我市已批准开业的融资担保公司22家、注册资本金18亿元，当年累计为x户中小企业发放担保贷款43.6亿元，担保贷款余额达46亿元。

1. 积极推动信贷投放、引导信贷投向。一是建立信贷工作推进协调机制，每旬调度一次信贷工作，每月最后一周对各金融机构实行日调度、日汇总、日通报。二是设立了信贷工作目标考核体系，将新增贷款200亿元任务指标分解到各金融机构和各市区、园区，政府的各类存款优先支持信贷投放突出的金融机构。三是年初整理出我市18年有融资需求项目171项、资金需求437亿元，根据资金需求组织了多渠道融资、重点项目融资及进出口银行业务推广等多场专项对接会。四是积极引入外埠银行，兴业、光大银行在我市的分行开业。截至18年18月末，9家已入驻的外埠银行贷款余额18亿元，占全市贷款余额16.7%，年度新增贷款66.9亿元，占全市新增贷款的38%。五是引导信贷支持中小企业及“三农”，市人民银行与我办开展了金融支农“大集”活动，我办下设中小企业服务中心融资平台与国开行合作，为支持我市中小企业当年发放贷款1亿多元，到现在累计为300多户中小企业发放贷款18亿多元。

2. 多措并举推动企业上市。一是推动重点企业加快上市准备，使18机械、中镁集团等企业及时启动了上市工作。二是加大政策扶持力度，市政府出台了支持企业上市的政策措施，保持我市扶持资金与省政府资金同步、同比例到位。三是培育后备企业，帮助企业提升素质、树立形象、加快发展，争取早日达到上市条件。四是拟上市企业做好服务，协调解决土地、资金、规范等方面问题，与市工商局、市国税局共同出台支持企业上市政策。五是拟即将启动的新三板和中小企业私募债工作打好基础，制定了新三板的奖励政策，联系中介机构开展新三板和中小企业私募债的推广培训。

3. 加大防范和处置非法集资工作力度。一是将宣传工作落到

实处，制作了2万副宣传扑克发放至基层单位，组织了15个单位及各市区开展广场宣传活动，在18日报做了1次宣传报道。二是抓好清理工作。全年共开展排查工作2次，现有待处理的案件共2起。同时准确摸清聚众上访情况，按照区别对待的原则，做好疏导劝解、宣传教育。三是制定了《营口市人民政府金融工作办公室关于应对非法集资突发事件的应急预案》。

4. 提高金融创新能力。一是推动港口金融创新，起草了报送省政府关于设立“营口港口金融创新试验区”的请示，省政府批复同意后，我市分别召开了物流商贸业及金融业座谈会，同时赴上海、宁波等5市学习先进经验，8月份完成了营口金融创新试验区方案初稿。二是研究实施科技金融试点。建立风险投资基金，鼓励科技型中小企业、风险投资机构、民间资本参与投资，营口惠营公司将为种子基金提供1500万元。

5. 支持小额贷款公司和融资担保公司发展，加强对两个行业的监管。一是积极推动机构设立和可持续发展□20xx年新批开业担保机构5家，小额贷款公司新批开业20家。网点布局更趋合理，小额贷款公司可实现各县区全覆盖。我办分批择优向省开行推荐了一批小额贷款公司，争取开行的融资支持。同时突出特色，培育大型、专业化小额贷款公司和融资担保公司。二是完善行业监管措施。推动市区两个行业监管体系建设，采取市县监管部门联动、抽调协会及中介人员配合的方式进行现场检查。组织好全市小额贷款公司监管系统日常工作，实现风险实时监控。三是推动行业自律，建立健全小额贷款公司行业协会，并将协会的工作重点放在按季开展对从业人员业务培训。

银行惠农工作总结 金融行业工作总结篇五

我局成立了以局长为组长，分管领导任副组长的卫生工作领导小组，并制定了相关工作方案，定期召开领导小组会议，小组成员分工明确，责任到人，确保卫生工作处处有人管、事事有人问，有效地促进了卫生工作顺利开展。

一方面，在全局上下开展卫生创文动员会议，加强全体干部职工的卫生创文知识，积极参与卫生创文活动；另一方面，通过安全引导，保洁轮值等活动，向周边居民宣传卫生创文知识，加强群众的参与意识。

今年是我市创建国家卫生城市复审年，按照市里有关要求，与对口街道办、居委会加强联系，提供支持，提出建议，多次组织干部职工清洁责任区内的主要街道和居民区的垃圾与卫生死角。

1. 从四月份起，制定周五轮值制度，每周五定期安排我局干部职工到包干路段进行集中环境清理，同时向当地居民宣传文明市民公约及卫生准则，起到了良好的宣传效果。

2. 我局积极配合市创文办、爱卫办的统一布署，在局工作任务重，人手紧张的情况下，仍按照要求在规定的时间内对卫生责任路段实行“十八小时”保洁及安全引导轮值，做到路面清洁，行人安全，路人文明。

3. 积极响应市创文办“清洁家园，美丽韶关”活动的号召，对市内的卫生死角、居民乱种菜地、淤堵沟渠等进行清理，共组织全局职工参与清洁活动四次，参与清洁人数达100余人次，车辆20余辆次，共清洁沟渠2次，总长约200米，共清出淤泥瓦渣厨余等约5、6百公斤；共清理居民乱种菜地2处，清理菜地、杂草地面积约1000平方米，清运垃圾3车皮。

我局认真落实市创文办的统一部署，积极配合工作安排，落实专项经费，并要求全体干部职工积极参与到活动中，为我市全国卫生城市复审工作做出了一定的贡献。但是，也存在一些不足，一是人手紧张，局里工作任务重，干部职工身兼数职，个别职工不能参与每一次的保洁活动；二是上班地点与责任路段距离较远，日常工作与保洁工作的衔接不是很严密。

今年我市的全国卫生城市复审工作告一段落，虽然取得了一些成绩，但我们绝不会放松工作，明年我们将会继续努力把我市的创文卫生工作做得更好。

银行惠农工作总结 金融行业工作总结篇六

1. 资本市场培育方面：经过推进，威海鹿洲电动汽车研发有限公司成功登陆美国场外柜台交易系统(otcbb)实现借壳上市，募集资金将陆续到位。邀请了平安证券、齐鲁证券、德勤会计师事务所、德衡律所等多家中介机构来区与中玻光电、安然纳米、华康生物、华夏集团、艾迪姆配件等企业进行对接，设计上市方案，上市工作正在推进中。

2. 扩大信贷需求方面：组织区内华东数控、泓淋电子、贝卡尔特等参加全市银企合作签约仪式，12家企业与金融机构签订合作协议，协议贷款23.44亿元。召集区内工商银行、农业银行、建设银行等及民生银行等对区内重点企业的资金需求进行了走访调查，编印了《20xx年经区银行贷款指南》《20xx年经区企业信贷需求手册》，召开了银企对接会议，7家银行与18家企业举行了示范性签约仪式，签约资金总额20亿元，已到位9.76亿元。邀请渣打银行来区考察，泓淋科技集团20xx万美元贷款正在申请中。一季度，全区金融机构新增贷款6.81亿元。

3. 金融创新方面：经区银企小额贷款公司正在组建中，计划4月份上报申请材料。多次与上海天平汽车保险有限公司山东分公司接触，正在商讨落户我区方案。浦东发展银行正在引进中。

目前存在的主要问题，一是中玻光电、安然纳米等重点企业的上市步伐偏慢，推进效果不太理想；二是对金融机构的招商引资力度还不够大；三是干部职工的业务素质还有待进一步提高。

一是加快推进中玻光电年内上市，力争四月份正式启动上市程序。推进安然纳米开展资产重组。

二是积极开展对银行机构、证券机构、保险机构等的招商。

三是尽快落实小额贷款公司、浦发银行、天平保险等筹建事宜，尽早开业运营。

四是全力做好文明城创建等相关工作。

银行惠农工作总结 金融行业工作总结篇七

随着经济体制改革的深入与经济快速发展,国内居民的个人收入持续增加,经济不断发展,今天本站小编为大家精心挑选了关于金融理财工作总结的文章,希望能够很好的帮助到大家。

现在,我将三年来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。

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本站金融法律法规,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x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x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制度和专业知 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x月x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x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，我认真学习本站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流量、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，牵挂到的各本站单位事情也比较多。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年度考核中，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，请各位领导和同事批评、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。

20xx年我行认真贯彻执行分行个金经营方针，全行个金员工的商业银行经营理念有所提高，面对县城经济不发达的情况，

在分行的正确领导下，经过全行个金员工的艰苦努力，个人经营业务成绩显著。

一、各项指标完成情况及采取的措施

(一)、人民币储蓄存款超常增长，净增9513万元，完成分行下达任务的317%。采取的措施有以下5条。

1、由于去年遭受特大洪灾，今年灾民重建家园，给储蓄存款工作带来了难度。

因此支行领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业网点储源逐一调查摸底算账，并关注同业动态，和网点负责人一同准确预测，尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施，深入企业单位帮助网点克服营销中的困难。

2、以代发工资和教育储蓄为重点，行级领导、网点负责人、一线员工，上下联动，深入企业单位积极营销，在去年营销4025户的基础上，今年注重“挖户工程”，新增代发工资3235户。教育储蓄新增户万元。

3、年初充分酝酿讨论制订出包括七个指标的一线员工绩效考核办法，合同工和代办员同工同酬，具体从工作量、业务营销、服务质量、劳动纪律、安全卫生等方面考核兑现，充分发挥其杠杆作用。

同时根据实际情况对办法不断完善，对代发工资营销每户奖励1.5元，对大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量，面对网点撤并客户增多，客观上对银行员工办理业务的速度要求高了，我们极时加大了对员工办理业务的笔数和收款量的考核占比，并每月对绩效工资认真核算，以正式文件通报，透明度高，调动了员工争办业务抢办优质客户业务的积极性，增强了同业竞争力，调动了网点增存稳存的积极性。

4、支行领导和网点负责人经常深入大户走访，注重大户营销，克服困难，力排他行竞争，将铝业公司元月份股金分红800万元，6月份奖金120万元，11月份职工奖金550万元，12月份职工增奖补发1700万元全由我行代发。

5、不定期用电视广告、悬挂横幅、更换宣传牌等形式进行宣传。

发挥舆论先导作用，同时对服务工作检查监督，强化了柜面服务，提高了工行在区域经济的知名度。

(二)、消费信贷累计发放笔，金额万元，收回笔，金额万元，实现利息收入元。华县地域经济落后，缺乏经济活力，给个贷工作造成一定困难。对此除绩效工资考核外，对个人营销半年以上每万元贷款奖励50元，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

(三)、中间业务收入39万元，较去年多收入16万元，完成了全年任务的95%。我们把中间收入在绩效工资的考核中的占比提高到180分，调动了网点个金中间业务收入的积极性，杜绝了跑、冒、滴、漏现象。其次把灵通卡发卡量分数占比提高到120分，并通过宣传牌、横幅宣传营销代发工资挂卡，个人营销一张e时代卡奖励5元的激励政策，全年新增发灵通卡5238张，其中e时代卡380张。加上去年的5720张，两年发灵通卡1.1万张，灵通卡年费收入达8万余元。发卡量增加了，个人用卡汇款也多了起来，柜面在个人结算上宣传快捷方便的特点，提供优质服务，个金结算收入16.4万元，较上年多增7.3万元。再次是大力发展寿险营销业务，主管行长亲自带领有关人员到各网点推动业务，并请保险公司经理、讲师先后五次去网点培训，对如何接触客户、如何赞美客户、如何推介产品等方面进行讲解和演练，举行银保联欢会等，大大推动了保险业务营销的发展，全年代理营销保险400多万元，实现中间业务收入近9万元，较去年多收入6万元。

(四)、做好管理工作，有效的管理能促进经营快速健康发展。我行先后制订了《华县支行一线员工绩效工资考核办法》

《华县支行一线员工绩效工资分配办法》，各种单项业务奖励办法，开展代收大中专学费业务。代理营销保险业务竞赛活动，实施目标管理，按月考核通报，下大气力落实，促进了各项业务快捷健康发展。

二、几点体会

一年来我们取得了不错的成绩，主要得益于分行的正确领导，支行班子的团结协作，网点负责人的积极努力，一线员工的艰苦拼搏。总结一年来的个金工作，有以下几个方面的体会。

(一)、用政策调动积极性是前题。

运用好考核奖励这个杠杆就有可能充分调动员工的积极性□20xx年以前全行代发工资有4000户，而且由于吃大锅饭，代发的工资时常发现金，实行一线员工绩效考核，每营销代发工资1户奖励1.5元的激励政策后，原有的代发工资全部代发□20xx年、20xx年还新增代发工资7260户。大家深入细致的做企业单位工作，动员工资由银行代发，员工加班加点到深夜无怨言。代理营销保险每增加180元中间业务收入奖励个人100元，员工就走出柜台，深入企业单位营销。同时我行每月考核用正式文件通报，透明度高，工资虽拉开了差距，积极性却有增无减。

(二)、领导带头是关键。

行领导、中层干部带头营销，行长、主管行长多次到金堆、城南、瓜坡分理处和网点负责人克难攻坚营销，力挫他行竞争，争取了铝业公司离退休、露天矿、铁路医院、铁路中学、铁一局给水队、引进厂、陕化运销公司、修造车间、物业公司等13个单位的代发工资，抢占了市场份额，密切了银企关系。特别是当得到建行杏林网点要撤并的信息后，主管行长

从多方打听了解到该网点代发工资的单位 and 户数，和城南分理处主任采取先下手为强的办法，提前做这些单位的代发工资工作，经过艰难曲折的竞争，使6个单位的1156户代发工资全由我行代发，建行杏林网点撤并后归邮政，但邮政只能是望洋兴叹。

金堆钼业公司露天矿、离退处、后勤部代发工资原在建行寺坪网点，行长、主管行长、金堆分理处主任经过艰苦营销，力挫建行石可网点竞争，1689户代发工资落户我行。由于领导带头，激发了一线员工完成各项任务的积极性。

(三)、服务是根本。营销上来了，柜面服务跟不上。

存款就有流失的可能。我们始终把服务做为根本对员工进行教育，在大会小会上从国内外文化背景、形势发展、周边实际等各种因素对员工进行观念引导，先从思想上解决员工对优质服务的认识问题。大多数员工也逐渐认识到领导克难攻坚把业务营销回来就应该提供优质服务把存款保祝在此基础上按照优质文明服务工作规范督促检查，强化了柜面服务质量，赢得了更多的客户。

三、存在问题及20xx年的工作设想

(一)、存在问题：

1、今年加大营销力度，建行撤并的两个网点代发工资被我行挖了过来，由于柜面服务质量的提高其大量优质客户也陆续把钱存到工行，加之钼业公司职工增资一次性补发全年1700万元全由我行代发，这些都是不可持续的资源，莲办还有600万余额要流失，面对同业不计成本的无序竞争[]20xx年的储蓄存款将增加不小的难度。

2、由于代理保险营销的老客户普遍反映分红保险低于教育储蓄收入，致使20xx年后几个月代理营销保险业务缓慢，个别

月份几乎为零，新产品的收入又不理想□20xx年代理保险营销不会有大的发展，将会在很大程度上影响中间业务收入。

3、收入激励机制有待在实践中不断完善，大家普遍反映，今年绩效工资过低，和一线的艰辛劳动有一定差距。

4、无专职营销人员，加之华县地域经济比较落后，新业务营销缓慢，理财金账户完成了3户，银证通还无一户。由于美元贬值，外币储蓄较上年下降1万元，未完成任务，估计20xx年也不容乐观。

(二)、工作设想

1、工作目标

(1)、储蓄存款确保完成2500万元，力争完成3000万元，外币储蓄存款力争1万元。

(2)、个贷营销50万元，力争完成70万元。

(3)、中间业务目标35万元，力争完成40万元。

(4)、灵通卡20xx张，贷记卡30张，信用卡80张，理财金账户20户。

2、工作措施

(1)、加强个金业务的组织领导。支行行级领导包网点，同时成立主管行长为组长、各网点负责人为成员个金工作领导小组，下设办公室，营业部主管个金经理任主任。

(2)、在分行的指导下，科学合理的制订绩效工资考核分配办法和单项业务奖励办法，充分发挥激励杠杆作用是20xx年的重点工作。

(3)、抓好大户营销，在费用上要向金堆分理处倾斜，千方百计做好铝业公司大户营销工作。

(4)、在代发工资上重点是做好已有的1.1万户代发工资的巩固工作。由于同业竞争愈演愈烈，我们原有的个别代发工资客户已产生动摇20xx年我们要重点做好代发工资的定期回访工作，分行兑现的储蓄存款单项奖励一定要兑现到网点，大部分要用在业务巩固和发展上，以密切银行和客户的关系。同时要动员员工多和个人优质客户联系，通过营销理财金账户密切和优质客户的关系，争取更多的优质客户。

(5)、在中间业务上要拓宽中间业务收入渠道，做好银行卡的营销工作，提高个人结算工作的服务质量，做好各项代理业务工作，特别要做好代理保险营销工作，做好电子银行业务的宣传营销工作，以增加中间业务收入。

(6)、做好宣传和柜面服务工作，管理好atm机，提高其使用率，减轻柜面压力。

今年，敖汉旗金融办在旗委、旗政府的领导下，在市金融办的指导下，紧紧围绕政府中心工作，很好地履行了职能，卓有成效地开展了工作，使敖汉旗金融运行呈现平稳健康发展态势，银行业金融机构各项存款有所提升，保险业市场竞争明显，服务范围逐步拓展，地方信用体系建设和担保服务体系建设工作持续深入开展，金融结构进一步优化，服务水平进一步提升，促进了敖汉经济社会平稳持续发展。

一、xx年金融工作开展情况

(一)信贷投放力度加大

为进一步调动全旗金融机构支持地方经济社会发展的积极性、主动性和创造性，制订了《敖汉旗金融机构支持地方经济社会发展考核奖励办法》，由于政策对路，使金融投放大幅增

加。截止11月末，全旗银行业金融机构存款余额51.63亿元，同比增长了31.79%；各项贷款余额18.16亿元，同比增长了17.77%。人险保费收入6990万元，各项理赔支出723万元；财险保费收入1816万元，理赔支出578万元。各金融机构进一步加大了对“三农”、农牧业产业化资金的扶植力度，基本满足了中小企业、农牧业产业化的资金需求。中小企业贷款余额3.37亿元，比年初增加1.0亿元，增长3.36%，农牧业贷款余额14.57亿元，比年初增加5.13亿元，较年初增长了53.54%。两家小贷公司累计发放支农贷款9309万元，期末贷款余额4425万元。

(二) 融资功能进一步增强

投资公司、担保公司四个平台共同发挥作用，增强了政府项目、中小企业、“三农”融资能力。投资公司为新惠第六中学融国家开发银行贷款7000万元，年初进入放款程序，至10月底已申请到位资金4300万元，是金融办成立以来融入的第一笔资金，同时也实现了开行贷款在敖汉“零”的突破。另外利用赤峰恒德担保平台为谷丰粮贸、黄羊洼草业、新洲中药饮片有限公司等小企业融资万元。

(三) 大力实施“引进银行”工程

今年在引入包商银行的基础上，成功地恢复了建设银行，同时与元宝山区农村合作银行联系在敖汉旗建设一家村镇银行。预计村镇银行年内即可营业，包行、建行在xx年可投入运营。通过“引进银行”工程进一步健全了全旗金融体系，活化了敖汉的金融市场，有效地形成良性竞争，使全旗金融形成多元竞争、健康发展的格局，真正惠及民生、造福百姓。

(四) 有力地营造诚信环境

敖汉旗旗委、旗政府切实加强对金融工作的协调指导，采取了一系列举措：成立了政府旗长任组长的金融工作协调领导

小组，出台了金融机构支持地方经济发展的意见，使金融工作纳入了地方政府的宏观协调管理范畴；金融办积极推动政银企合作，上半年召开金融工作座谈会，向金融机构推介重点项目42项，召开银企座谈会沟通信贷信息，促进银企合作。加强信用体系建设改善金融生态环境，在引进银行完善金融体系建设的同时着力打造诚信敖汉，牵头组织敖汉旗信用社2300多万逾期贷款清收工作，以引进大棚养滑子菇为着力点，解决设施农业发展难题，化解贷款风险，即促进了产业的发展又有助于贷款回收，还能净化金融生态环境，可谓一举多得。

(五)加快了产业化进程

农牧业产业化是农村牧区快速发展的必由之路，支持产业化建设和小企业发展是旗域经济的重点，是信贷投放的着力点，是研究破解产业化和小企业发展进程中的资金瓶颈的有效途径。我们已深入到有关乡镇进就农牧业产业化进行了调研，组建农牧民信用互助协会，加大对农业产业化经营、农牧业龙头企业培植等方面的信贷支持，有效解决农牧业产业化融资难的问题。

(六)组建了乡镇金融机构

根据年初金融工作座谈会会议精神，各乡镇苏木成立了金融工作领导小组，明确了分管领导，确定了一名工作人员具体负责金融工作，打开了金融工作上下联动的局面。

二、存在的问题和不足

(一)信贷规模较小，存贷差过大，服务网点布局不合理，融资渠道单一。

(二)小企业融资艰难。由于县域商业银行贷款权限上收，发放贷款需要层层审批，贷款周期较长。银企信息不对称也是

主要因素，企业对银行的贷款政策了解极其有限，银行对企业的经营状况、还款能力以及信用程度没有准确的把握。双方掌握信息的不对称，制约了银企之间的合作，是形成企业“贷款难”、银行“难贷款”矛盾的重要原因。

(三)敖汉鑫汇投资有限责任公司作为政府投融资平台，承担着大量的公益性项目融资任务，目前由于公司刚刚运营，公司没有现金流，资产规模相对较小，资产质量欠佳，尤其是3000万元现金资本由于财政局借回，致使公司在各家银行验资准入环节遇到了一定的阻力，这既影响准入条件，又势必影响后期的抵押担保规模。

时光飞逝，不知不觉间，我们在忙忙碌碌中走完了，迎来了。在此，我把自己在xx年的工作做一个小结，努力改进不足的地方，发扬优点，争取使自己在来年的工作中做得更好。

在业务工作方面：今年由于新系统上线，业务的集中与综合，我遵照上级行的指示，岗位从滞后复核变成了综合柜员。无论从事什么岗位的工作，我始终保持着良好的工作态度，以一名银行人的标准严格要求自己，遵守各项规章制度，不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行操作，把合规放在第一位。

从事滞后复核的工作本身就是对一个人综合素质的考量与信赖，我也不辜负上级领导对自己的期望，不滥用自己的职权，兢兢业业，克己奉公，每天不厌其烦、仔仔细细地翻阅着每张传票，看柜员办理的业务是不是合规，章子盖地是否盖到位，签名是不是写在了该写的地方，汇款、存款填票的要素是否齐全，坚决不让一个章子漏盖，不让一个签名漏签，不让传票的要素不全，不给不合规的业务授权。虽然不在前台，但是我却是前台的有力支撑，为前台提供着各种后勤保障服务，想前台之所想，急前台之所急，有力地扫除了前台柜员的后顾之忧，省却了结账之后翻阅传票的麻烦，减轻了柜员的工作量，让他们有时间和精力办理更多的业务，创造

更大的经济效益。在此期间，我认认真真地履行着我的职责，完成了行里交给我的每一项任务。

在临近年末从事综合柜员的日子里，虽然接近十几年没有从事前台服务，但我还是顺顺利利地完成了我的工作任务。作为前台操作人员，我深知其岗位的重要性，毕竟我直接面对的就是客户，我的形象就代表着农行的形象，只有我热情周到的服务才能赢得更多的客户，取得更大的效益。因此，在实际工作当中，我声音洪亮地与客户交流，规范自己的服务，耐心诚恳的解答客户的询问，及时、准确、快捷地为客户办理各项业务，并且根据不同的客户群体积极营销行里的各种理财产品和金融服务，从短信通、支付通、手机银行、网上银行、电话银行、到“安心得利”，“农银汇理基金”、“存金通”等等。同时，我还秉持“活到老学到老”的信念，利用业余时间积极参加行里的各项业务培训和活动，学习新业务、新知识，不断更新自己的知识结构，使自己始终站在农行金融服务的第一线。

在安全和风险防范方面：我们是经营货币的特殊行业。我们的工作直接和现金打交道，因而不可避免的存在着各种风险，尤其是接送库的时候，所以为了银行资金的安全运营，我时刻提醒自己要加强自身安全防范的意识，认真学习和履行上级行的关于安全及风险防范的文件，警钟长鸣，为客户提供便捷金融服务的同时，也一定不忘坚持规范操作，以防不安全事故的发生。

生活当中，我一直坚持着良好的作息习惯，按时上下班，积极带头打扫营业室的卫生。当然，我还一直保持着良好的人际关系，团结同事，关心同事，与同事和睦相处。同时，在大家忙碌工作的同时，也不忘为大家带去欢笑，调剂的营业室的气氛，使大家以愉快轻松的心情处理着各种复杂的业务。

虽然在过去的一年中，我取得了一定的成绩，但是还存在很多不足之处，服务的质量、业务技能还有待加强、提高。我

打算在新的一年里更加积极地学习各项新知识，严格要求自己，为行里达到今年的新目标做出更大的贡献。同志们，“春天行动”的号角已经吹响，还等什么呢？让我们放手大干一场吧！

银行惠农工作总结 金融行业工作总结篇八

“金融”相关资料：新闻动态 法规文件 典型案例 论文文献

“十一五”期间，我国银行卡实现了跨越式发展，联网通用工作不断深化，应用环境得到根本改善，银行卡成为社会大众使用最广泛的非现金支付工具。军人保障卡、金融社保卡、公务卡和农民工银行卡特色服务的大规模推广，使银行卡有效承载了社会功能。

银行卡产业的高速发展，对银行卡的应用安全、社会功能拓展、与国际支付体系融合提出了更高的要求。全面推进金融ic卡应用，有利于提高我国银行卡的整体风险防控能力，降低风险损失，维护金融稳定和社会稳定；有利于增强银行卡在公共服务领域的拓展能力，实现“一卡多用”，便民惠民；有利于促进城市信息化与金融信息化的结合，提升各类交易与管理的信息化和智能化；有利于带动银行卡产业升级。

各单位要树立全局观，增强紧迫感，切实从国家战略高度认识推进金融ic卡应用的重要性，积极主动做好相关工作。

（一）总体目标。

在“十二五”期间，加快银行卡芯片化进程，形成增量发行的银行卡以金融ic卡为主的应用局面。推动金融ic卡与公共服务应用的结合，促进金融ic卡应用与国际支付体系的融合，实现金融ic卡应用与互联网支付、移动支付等创新型应用的整合。

（二）基本原则。

坚持“政府引导、市场运作、统一标准、鼓励创新”的原则。

“政府引导”是在人民银行和相关政府部门引导下，对金融ic卡全面推广进行政策指导和协调。“市场运作”是金融ic卡迁移各实施主体根据自身经营状况，按市场原则进行运作。

“统一标准”是要严格执行银行卡国家标准与金融行业标准，推动跨行业支付应用的ic卡使用金融ic卡标准。“鼓励创新”是要鼓励金融ic卡应用的创新发展，不断探索满足产业新业态、应用新模式带来的发展需要。

（三）主要任务。

1. 优先改造受理环境。

自20xx年1月1日起，实现境内所有受理银行卡的联网通用终端都能够受理金融ic卡。其中□20xx年6月底前，直联销售点终端□pos□能够受理金融ic卡；20xx年年底，全国性商业银行布放的间联pos能够受理金融ic卡；20xx年12月底，全国性商业银行布放的自动柜员机□atm□能够受理金融ic卡。

在小额快速支付环境中布放的联网通用终端应同时具备受理接触式、非接触式金融ic卡的能力。

银行卡境外受理终端应参照境内终端改造时间安排、结合所在地银行卡风险状况进行迁移。

2. 积极推进卡片发行。

自20xx年1月1日起，在经济发达地区和重点合作行业领域，商业银行发行的、以人民币为结算账户的银行卡应为金融ic卡。

自20xx年1月1日起，全国性商业银行应开始发行金融ic卡。其中□20xx年6月底前，中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、招商银行和中国邮政储蓄银行开始发行金融ic卡。

地方性商业银行以及外资银行应根据实际情况发行金融ic卡。

3. 切实保障联网通用。

金融ic卡跨行转接与清算系统应根据金融ic卡发展情况，及时补充完善相关规则，扩充系统承载能力，保障转接与清算及时、安全和高效。

4. 大力拓展行业合作。

金融ic卡发卡与受理应注重技术创新和业务创新，重点加强在公共服务领域开展多应用，力争在“十二五”期间实现与公共服务领域2—3个行业的合作。

（一）组织方式。

人民银行牵头成立金融ic卡推进工作领导小组，领导小组办公室设在人民银行科技司。

人民银行各分支机构、全国性商业银行、中国银联成立金融ic卡工作管理机构，负责管理和协调本地区、本单位金融ic卡推进工作，落实领导小组下达的各项任务。

（二）职责分工。

人民银行负责组织制定推动和保障金融ic卡推广工作的相关政策，组织开展监督检查，协调国家有关部门，促进公共服务领域多应用的开展。人民银行各分支机构负责组织推动本辖区各参与单位工作的顺利开展，落实各项任务。

各商业银行和中国银联负责按时保质完成本单位金融ic卡的发行与受理，积极扩展金融ic卡在公共服务领域的应用。

中国银联负责保障金融ic卡跨行转接与清算，开展境外银联卡受理环境金融ic卡迁移，推进成员机构金融ic卡迁移进度。

各单位要按照金融ic卡推进工作领导小组的部署和要求，结合本辖区、本单位的战略目标、业务创新及技术发展情况，制定实施计划，将金融ic卡工作进展情况纳入绩效考核体系。

（三）整合资源。

银行惠农工作总结 金融行业工作总结篇九

通过这次的实习，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得学校和单位很大的一个不同点就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，必须要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的去解释为什么必须得这么做。

在银行职员的工作态度问题尤为重要，比如：在对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好，请签字，请慢走”；其

次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。

这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历虽然很重要，但个人的业务能力和交际能力更为重要。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。

实习过程里使我深深体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，使我们具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

x于今年年6月1日至8月31日在我单位实习，实习期为三个月。他在工作中积极主动、态度端正、认真学习各项业务知识。如：个人住房商业贷款、个人住房公积金贷款、档案管理、会计、储蓄、银行信用卡等知识。通过学习书面材料和与员工交流，较快的掌握了一些业务知识，还协助完成了一些日常银行业务，这种积极的态度得到了领导和员工的一致好评。

在此期间他谦虚谨慎、勤奋好学，将大学课堂所学的金融知识与实践相结合，有较强的求知欲，并进行了仔细观察分析。实习期间踏实肯干、不怕吃苦、无一天缺席迟到。他待人诚恳、作风朴实，与周围同志和睦相处。该同志综合素质较好、表现很好、服从分配、认真负责，相信今后在学习工作中会取得突出的成绩。

希望x继续积极参加各种社会活动，不断总结提高，为毕业后步入社会打下坚实的基础。