

金融工作年度总结(精选5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

金融工作年度总结篇一

20xx我行发展史上浓墨重彩的一年，作为刚成立一年多的银行，而我担任是第一任行长，这也是我初次担任行长工作，虽然我在这个工作岗位是一名新手，但是我凭借着20xx年从事金融工作的经验，在各级监管部门的精心支持下，在地方党政的关心支持下，牢固树立为“三农”服务的宗旨，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己分管工作方面认真履行职责，圆满地完成了各项工作任务。

一、以最佳状态投入工作，攻克各种困难

我行是由银行全资组建的首家村镇银行，且由于我行刚建立，各方面工作的开展都存在相当大的困难。此时作为银行负责人，我深知没有扎实稳健的工作作风、坚持不懈的敬业精神，我行将难以生存和发展，但是困难不能说明问题，解决困难才能说明更多问题。因此“不仅要带着干，而且要带头干”成为我的工作姿态。首先，要成为一名优秀的指挥官、锐意的战斗员，我的定位是一只率先垂范的“领头羊”。自己不断进取，勤奋勤政的精神面貌才能带动一支能征善战的员工队伍，这也是赢得日趋严酷竞争市场的必要条件。对此，我确立了：每位员工都要深入贯彻银行发展的工作要求，认清并分析当前形势，加大营销力度，为促进业务规模和资金实力上台阶，全面完成银行各项经营目标的奋斗思路。

其次，攻克上级下达的每一个考核目标成为我前进的动力，解决工作中每一个挫折困难化作我激昂的斗志。工作中，我不拘泥于形式，推崇创新开拓精神，鼓励先进，笨鸟要先飞，允许犯错但机会有限。在这样的氛围中，支行全年的都在凡事早动手，绝不等、靠、要的前提下开展工作。

二、全方位拓展业务市场，促进银行发展

面对银行属于新开设的严峻形势，我深知银行不可能立刻就会有很好的发展。为促进银行的发展，我组织全体员工，因地制宜，把私金业务作为银行资金运营的主要源动力，全方位地拓展私金业务市场。

(一)加大宣传力度，扩大影响。1. 充分利用成立一周年的契机，全方位、多角度加大村镇银行宣传;2. 制作了宣传册及十多种业务宣传单，通过网点营业柜面、组织员工上街、客户经理进村入户发放宣传单等形式;3. 我行积极承担社会责任，丰富村镇银行开业庆典系列活动内容。

(二)建立赏罚制度，提高积极。我鼓励全行员工做好柜门服务，努力就会有成就，一定要让存款成为私金业务发展的坚强后盾。并且对信用卡推销、基金销售、个贷等业务均设专项奖励，视完成任务情况有奖有罚，有效地调动了全员的积极性，挖掘出了员工的潜能。

三、坚持以身作则，履行党风廉政

我坚持做到了“四自”，即自重、自省、自警、自励。一是自重。时刻牢记自己的身份，珍重自己的言行、人格和名誉。二是自省。古语有云：以铜为镜可以正衣冠，以人为镜可以明得失。只有坚持自我反省，才能防微杜渐，防患于未然。三是自警。就是用党纪、国法、条规和反面典型时刻告诫自己，在大是大非面前要保持头脑清醒。四是自励。生活与工作中，我始终做到成绩面前不满足，失败面前不气馁;工作上

高标准，生活上低要求，始终保持一股旺盛的斗志。

四、总结工作不足，确定今后工作

xx年，我在工作岗位上努力工作，虽然仅用一年就完成三年的考核任务，但也存在一些不足。主要胜作开拓性不强，积极性不够。

在今后的工作中，我要努力克服和改掉工作的不足，加强学习，提高自身综合素质，围绕培训工作的目标任务，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，发奋努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为培训工作的发展做出自己应有的贡献。

金融工作年度总结篇二

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。

以下是__年度个人工作总结报告：

发展我行的理财业务， 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。 4. 结合我行工作实际加强学习，做好it蓝图新系统上线工作，做好20__年个人工作

计划。

金融工作年度总结篇三

（一）金融业发展水平

1、金融业增加值。截至一季度，金融业增加值2.69亿元（增加值为季度数据），完成任务指标10.5亿元25.6%。

2、金融业税收□20xx年6月底，金融业税收2.26亿元（其中中国税0.67亿元、地税1.59亿元）完成任务目标2.5亿元的90.4%。

（二）金融招商引资情况

1、新设或引进1家xx市以外的金融机构。引入山东琰旭股权投资基金有限公司，注册资本金3000万元，目前正在办理工商注册手续。

2、积极对接日照银行xx分行□xx分行行长已到我县实地考察，前期调研考察已完成，在我县设立分行材料已上报至总行，等待省银监局组织审批，近期日照银行将到我县选址。

3、为推进农村金融互助合作组织试点建设工作，今年4月份，组织怀仁镇第一书记、村支部书记等一行15人，赴章丘区先进农村金融互助合作组织及农民专业合作社进行学习考察，重点学习农民专业合作社信用互助业务相关方面的先进经验做法。我们将结合县情探索设立适合商河县农村经济发展的农村金融互助合作组织试点。

4、保险公司引入情况，截至6月底，引入保险公司商河支公司1家，引入保险代理（销售）公司8家，保险公估公司1家。

（三）资本市场发展情况

1、上市后备资源培育。目前山东力诺特种玻璃股份有限公司已从新三板摘牌，准备进入中小板，已开始前期准备工作；山东科源制药也计划新三板摘牌，进入创业板。

2、新三板挂牌□xx法瑞钠焊接器材股份有限公司新三板上市前规范化公司制改制工作已完成，目前正在更换券商，力争今年完成新三板挂牌上市工作。

3、规模企业规范化公司制改。截至6月底，完成规范化公司制企业9家，完成市下达任务指标17家的52.94%。

（四）普惠金融发展情况

1、普惠金融发展规模。截至6月底，商河县农商行资产总额66.94亿元、山东商河汇金村镇银行资产总额6.7亿元、商河县宏业小额贷款有限公司资产总额0.81亿元，山东金信民间融资登记服务有限公司资产总额0.033亿元，普惠金融资产总额73.93亿元。地方普惠金融发展规模增长率3.7%。

2、地方金融组织新增1家。新设1家民间登记服务公司（山东金信民间融资登记服务有限公司），目前已经完成工商注册，申报金融许可证材料在省金融办审核中。

3、地方金融组织注册资本。截至6月底，我县地方金融组织1家，商河县宏业小额贷款有限公司（注册资本8000万元），地方金融机构注册资本规模总额0.8亿元。

二、20xx年上半年银行业运行情况

截至20xx年6月底，我县银行业金融机构实现税收3443.99万元（其中国税3219.68万元、地税224.31万元），较上年同期增加875.76万元，增幅34.1%；人民币各项存款余额185.98亿元，较去年同期增加14.89亿元，增幅8.7%；人民币各项贷款余额118.11亿元，较去年同期增加22.64亿

元，增幅23.7%；存贷比63.5%，较去年同期增长7.7个百分点。

税收贡献排名前三位的是：农商行（纳税总额2755.41万元、较年初增幅53.57%），农行（纳税总额381万元、较年初增幅47.10%），建行（纳税总额181.34万元、较年初增幅—9.65%）。

存贷比排名前三位的是：建行（存贷比165.43%，贷款构成中个人住房贷款占比99.48%），汇金村镇银行（存贷比153%，贷款构成中实体经济贷款占比97.1%），邮政储蓄银行（存贷比107.6%，贷款构成中实体经济贷款占比57.23%）。

对实体经济支持排名前三位的是：汇金村镇银行（贷款中支持实体经济贷款占比97.1%）、农商行（贷款中支持实体经济贷款占比63.02%）、农业发展银行（贷款中支持实体经济贷款占比62.7%）。

三、金融工作创新

（一）县域产业投资基金

与xx产业发展投资集团共同出资设立商河县域产业投资基金，总规模5亿元，首期1亿元，全部投资于我县的优质实体项目。目前基金管理公司已与7家申报项目企业进行对接，正式进入尽调阶段。

（二）企业转贷应急资金

为支持我县中小微企业发展，防范和化解企业融资债务风险，帮扶企业解决转贷应急资金困难，经县政府同意，我县成立企业转贷应急资金，并出台《商河县企业转贷应急资金管理办法（试行）》（商政办字〔20xx〕13号）。企业转贷应急资金由县财政出资500万元作为启动引导资金，引入两家社会资

本参与，确保资金安全。自20xx年9月份正式运行以来已为11家企业解决还贷资金3764万元，切实解决企业还贷续贷难题。

（三）积极发展农村普惠金融

为进一步鼓励县域内银行业金融机构下沉村级设网布点，我们积极联系落实相关奖励政策，全力支持农商行农金员下沉村级，完善基础性金融服务。自20xx年8月开始，县农商行通过引入先进经验模式、建立完善管理制度和考核体系等一系列措施，取得了很好的成效，至20xx年6月末，商河县已设立农金点67家，在全县963个行政村选拔农金员候选试用人员811个，布放新型农民自助终端67台；农金员揽存余额1.86亿元，协助营销小额贷款265户、1650万元，办理银行卡680张，办理电子银行330户。实现了“基础金融不出村、综合金融不出镇”，切实解决“金融最后一公里”问题。

四、下一步工作措施及打算

结合20xx年考核任务和县域实际情况，我们立足丰富金融业态、服务实体经济、发展资本市场、重视金融生态环境建设，多重探索一条经济欠发达地区的金融发展之路。

（一）丰富金融业态、支持金融机构做大做强

1、加大金融招商力度，力争日照银行今年来我县设立支行；同时跟进山东金信民登金融牌照审批进度；探索设立民间资本管理公司、典当行等地方金融组织；目前，民资公司正在搭建股东架构，典当行正在积极招商。

2、出台县域银行业、保险业金融机构绩效综合评价办法，对县域经济发展贡献较大的银行给予政策倾斜，支持现有金融机构做大做强。

3、与xx市六大平台密切对接联系，探索与xx金控集团合作成

立xx金控商河发展有限公司，做好金控集团金融牌照业务在我县的扩展与延伸，将股权投资、基金、融资租赁、担保、保理等业务引入我县，丰富县内金融业态。

（二）服务实体经济、完善金融创新服务

1、发挥金融杠杆作用，探索与山东琰旭股权投资基金有限公司□xx金控集团成立创投基金，结合商河县域产业投资基金、转贷应急资金共同服务实体经济发展，在企业种子期、孵化期、成长期、成熟期各个阶段提供多种融资方式。

2、计划8月份、10月份组织两次“政银企”对接活动。针对企业融资难、融资贵问题，在政府、银行与企业之间搭建信息沟通平台，拓宽企业融资渠道，解决企业资金需求问题。

（三）重视资本市场，拓宽企业融资渠道

1、做好法瑞钠新三板挂牌的推进工作，力争今年挂牌成功；同时密切关注力诺特种玻璃，科源制药上市工作进度，做好上市后备资源培育工作。

2、计划下半年联合县委组织部、经信局组织县域重点企业主要负责人赴资本市场活跃地区进行考察学习，以帮助企业加深对多层次资本市场的认识、提高借力资本市场的能力，促进我县企业转型升级。

3、计划9月份组织企业对接资本市场专题培训活动。为推动我县规模企业规范化公司制改制工作，鼓励企业挂牌上市进入资本市场，邀请相关金融中介机构专家来我县作专题讲座与培训。同时，就相关金融扶持政策为企业宣贯解读。

（四）加强金融监管，优化金融生态环境

1、建立银行业、保险业经营情况报送机制，做好金融业运行

分析工作和信息宣传工作，同时为地方金融机构发展提供协调服务。

2、加强金融监管，采取现场和非现场监管相结合的方式，对县域内金融组织的违法违规行为及时约谈处理。

3、严控金融风险，按要求设立打击处置非法集资、互联网金融风险专项整治经费，开展防范金融风险和打击非法集资活动，完成金融生态环境建设考核，力争20xx年考核工作再前移一个位次。

金融工作年度总结篇四

我的金融实习是一个意外的实习，因为当时自己根本没抱希望，但最终它竟然让我去了，让我很是意外。作为一名曾今未接触过投资的嫩头小子而言，这绝对是一个绝好的锻炼机会。所以我很珍惜它，努力做好每天的工作，认真的做笔记。嘿嘿，当时感觉可好了，一股冲劲十足啊！

在公司培训人员的讲解下，三天时间让我慢慢了解了投资模式，股市中的一些技术指标等等；也能看懂图表和数据了，大致预测下大盘走势，嘿嘿，当时感觉可兴奋了！每日老交易员的大盘分析也是个学习的重要环节，我可以根据他们的思维去观察大盘，观察他们分析的依据；同时，思考自己的。

随着时间的过去，我从金融投资的一无所知，逐渐开始了解它，它在我面前也逐渐褪去了神秘的面纱。实践也让我真正认识到没有专业知识为基础，贸然接触一个全新行业很困难，自己要比别人付出更多，但收获却不见得会多。一个与我一起参加实习的金融专业的同学，她就很厉害啊，不管是在大盘分析还是在实际操作中。她的分析一点不比那些老交易员差，甚至还更有条理性。哎，可真谓“隔行如隔山啊”！后来，老交易员也要求我做股评，自己感觉可紧张了。虽然自己接触这个行业有段时间了，但实在太短了，不可能做出那

么专业的评论，哎，也只好腆着这张老脸说了，管它对与错呢，照我的思路说完就行了。嘿嘿！

或许任何事都是三天的新鲜吧！后来的日子可难受，每日盯着大盘看，好辛苦啊！每日跳动的k线舞动着绚丽的舞姿在你的眼前晃动四个小时，晃动得人真是难受啊！每天下班总是想睡觉，头昏沉沉的，自习也不想上了；估计这个月下来自己又近视了好几十度吧！

虽然有那么多的辛劳，但是实习结束了，自己心里还是很开心的，纵然一分钱没挣！首先，自己了解了投资的基本方法，懂得了利用股市中的一些技术指标分析股市的走势，也勉强算科班出身了吧，虽算不上“正规部队”。或许，将来某天我想炒股了，就可以少走点弯路了。这个月的实践锻炼，是我接触社会、了解社会的第一步，是我寻找差距，进一步认识自我的良机。这次实践虽非对口专业，但是增加了我对金融行业的了解，为我今后踏入社会打下了良好的基矗再次，此次实习让我接触了其他专业的同学，拓宽了自己的交际面，结交了新的朋友。我会很珍惜这些无形的宝贵财产的。在此，感谢公司提供如此一个实习机会，让我有机会去了解金融行业；感谢公司所有成员对我此行的大力支持和帮助。

一个金融专业大学生的实习自我鉴定和金融实习自我鉴定范文样本，供参加实习的大学生朋友们参考。在农业银行实习这段时间里，使我受益匪浅，专业理论知识和社会实践得到了很好结合。

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。

如果没有完成当天应该完成的工作，那职员就必须得加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那就必须由经办人自己负责赔偿。

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。

金融工作年度总结篇五

随着第九届中国金融业论坛会的落幕，“新金融时代下金融行业的创新与发展”的主题一直在我脑海中盘旋，了解了这次会议的内容和展望后，审视目前中国的金融现状和现在的公司氛围，再加上目前用友良好的发展前景，不禁倍感幸运，

油然而生一种自豪感！

近年来，随着信息产业的发展，中国金融机构的it应用，已经从原来的硬件等基础设施的建设阶段提升到现在的软件平台竞争，纵观各个金融公司，都在摩拳擦掌，准备大显身手，科技创新力已成为提升竞争力的重要手段。但是，创新，创新，我们一直都在谈，而它的着力点在哪里。不错，互联网软件平台就是一把利剑，将原本的一滩死水，划起无尽波澜。

回想一下，以前咱们把钱存哪里，毫不犹豫，银行啊，信用社啊，但是现在呢？我们都知道钱放在余额宝里利息多，零碎的资金可以放在好贷宝的让它升值快，我想如果人人都能灵活的意识这种网络金融平台，那么无疑就是对银行的明取豪抢。没错，不管余额宝，好贷宝，亦或其他的什么宝，都是当代互联网浪潮下创新的产物，看看以前风靡一时的诺基亚吧，一个手机巨人，几年的时间就轰然倒下，而崛起的是创新教父乔布斯的水果。没有谁能永远处于浪潮之巅，当失去了创新之舟时，它也要被海水淹没！

话说回来，当今的金融公司创新在哪里？答案其实很简单，在互联网，在平台，而我们公司正是应了时代的景，有幸在这互联网大潮中，握起有力的船桨。我们是创造平台的，我们能满足用户的需求为其打造适合自己的金融处理软件，无疑这将为他们在新的互联网形势下，真正做到“联”起来。我们已经进入到了“大数据”时代，金融处理软件良好的数据处理和存储查询功能，无疑能给无论公司还是用户都带来便捷，当今的竞争已经不再是基础设施的竞争了，一个好的金融软件平台不仅能让一个金融公司“死而复生”更能让其“鹤立鸡群”。

有幸我成为“用友”金融的一名普通员工，在公司工作三年有余了。从以前养测试维护老金软件一直到现在的江租、中投项目需求工作，从几年前的一个小项目组一直到现在项目组分离，开始几个项目并行，我感慨于这几年我们团队的不

断扩大与业务上的突飞猛进。与我们合作过的几家公司都好评连连，实现“双赢”一直是我们所追求的宗旨。工作中我们互相协作，在实践中积累经验，在交流中增长见识，遇到困难大家一起解决。无形之中，无论是自己的工作能力还是处事之道都有了质的飞跃。“工欲善其事，必先利其器”这里，我们有自主研发的开发平台，有原型产品，更有遵循客户特定需求打造的金融软件。设想一下，一个金融公司的想在当今互联网社会立足，金融软件已成为其必用之“器”，唯有一个优秀的处理平台，才能让金融公司将业务与互联网对接，与广大的用户群对接。

当今，金融软件事业的发展已经如火如荼，没错，竞争肯定是有的，但是现在我们已羽翼丰满。居安思危，在用友金融这样一个“势如破竹”的平台之下，我们应不断提升自己的业务水平，丰富自己的业务知识，相互协作，增强团队凝聚力。唯有如此，我们才能握紧船桨，弄潮前行！