

# 金融年终总结个人总结 个人金融业务年终总结(大全13篇)

军训总结是对自己在军训过程中取得的进步和成绩进行总结和记录，也是对导师和教官的敬意和感谢。以下是小编为大家准备的一些军训总结范文，希望能给大家提供一些写作的思路和方法。

## 金融年终总结个人总结篇一

整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

(一)调整好一、二、三类企业的贷款结构今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合20xx年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的

调整工作赢得了主动。

到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

(二)调整好商业企业资金占用结构长期以来，由于我市商业企业经营管理水平不高，致使流动资金使用不当，沉淀资金较多，资金存量表现为三个不合理：一是有问题商品偏多，商品资金占用不合理；二是结算资金占用偏高，全部流动资金内在结构不合理；三是自有资金偏少，占全部流动资金的比重不合理。针对这三个不合理，我们花大气力、下苦功夫致力于现有存量结构的调整，从存量中活化资金，主要开展了以下几个方面的工作：

1. 大力推行内部银行，向管理要资金我们在20xx年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2. 着力开展清潜，向潜力挖资金针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3. 全力督促企业补资，向消费挤资金%，压缩各种结算资金688万元，使结算资金占全部流动资金为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动资金贷款利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资xx8万元，为年计划的6倍。

由于我们开展以上工作，使我市商业企业的资金占用结构得到明显改善，全年处理各种积压商品595万元，使商品适销率由去年的85%上升至91比例控制在32%以下。

全年补资xx8万元，使自有资金占全部流动资金的比重由年初的6.5%上升7.9%。通过调整两个结构，促进了资金存量向好企业投入，加快了资金周转，盘活了大量资金，使一方面资金需求量大、一方面资金占用严重不合理的矛盾得以缓解。实行商品监测，搞好商品供应商品是否丰富、价格是否平稳，是判断市场优劣的标准。商业信贷的任务就在于及时、足量地把资金输到穴位上，支持商业部门及时组织商品供应市场，避免市场紊乱，我们采取的措施是：

(一) 进行商品排队和监测为保证市场供应，了解消费者对哪些商品最为敏感、最为需要，年初，我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了商品排队，排出了97种畅销商品、134种平销商品和69种滞销商品，通过排队，摸清了市场状况，找到了工作着力点。为使商业部门的采购既能充足供应市场，又能防止积压，减少资金占用，我们集中对火柴、肥皂、奶粉、搪瓷用品等50种商品进行监测，设置了监测卡，每旬统一对这些商品的进、销、存、价格等方面进行监测分析，然后及时指导商业企业调整采购重点。

如今年4、5月份，我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱，

市场价格混乱，及时提供资金支持百货站重点采购。仅7天，就使市场火柴充裕起来，价格回落到正常水平。

在支持商业企业经营中，我们还从大处着眼，引导企业把近期市场和远期市场结合起来，把短期效益和长期效益结合起来，把企业效益同社会效益结合起来，以求得市场的长期稳定。如今年6月份，我市蒜苔取得大丰收，一时间蒜苔市场价格迅速下落，广大农民普遍为销路和价格发愁。我们认为，如果蒜苔价格下摆过低，肯定要刺伤菜农的积极性，明年的蔬菜市场肯定要受影响，为迅速解决问题，保持蔬菜市场的长期稳定，我们建议市政府召开了由财政、税务、各乡镇、市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议，适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策，理顺了各方面的关系。我们及时发放贷款xx0万元，支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤，迅速稳定了市场价格，保住了市场，为菜篮子问题消除了隐患，市政府对我们的工作予以高度评价。

(二)压集体、保国营，重点支持国营零售企业国营零售企业直接面对消费者，担负着供应市场、平抑物价的艰巨任务，其经营好坏对市场关系重大；而集体企业普遍管理水平低，且多追求盈利，不承担保市场的责任。

为此，我们确定了压集体、保国营、重点支持零售企业的贷款投放序列。今年在商业贷款基本不增加的情况下，6户国营零售企业贷款上升175万元，而17户集体商业企业下降232万元。由于我们支限分明，使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高，完成购、销、利为4079万元、6788万元和179万元，分别比去年同期增长25.6%、31.4%、29.8%，资金周转较去年同期加快7.5%。重视决算审查，搞好综合反映为使商业企业取得扎扎实实的经济效益，维护流动资金的完整无缺，我们于年末抽出专门人员对全部商业的效益进行审查，共审查出虚假利润134万元，并及时采取果断措施，督促企业调整了帐务，保证了年终决算的真实性、准确性。今年，我们还重点抓了综合反映工作，努力当好领导参谋，共写出经济活

动分析、调查报告、专题总结、论文、经济信息等249篇，被有关部门转发录用的达169篇，通过写作，同志们的业务素质也有了明显提高。

四、抓政治思想工作，促廉政建设今年，我们始终把政治思想工作作为工作中重要的一环，坚定不移地执行党的路线、方针、政策，自觉地、坚决地抵制资产阶级自由化思潮的侵蚀。为惩治腐败、重振党威，我们还狠抓了廉政建设，制定了实施方案，坚决做到不吃请、不受礼、不以贷谋私，清正廉洁，把我们建成一个团结的集体、战斗的集体、朝气蓬勃的集体。

20xx年过去了，新的一年即将到来，我们决心坚定地贯彻治理整顿的总方针，着力调整信贷结构，再创新成绩，再上新台阶，大力促进我市的商品流通，为发展经济，振兴聊城做出贡献。

## 金融年终总结个人总结篇二

据悉，奇瑞金融两年贷款利率为4.99%;三年贷款利率为6.99%，但具体利率会根据借款人的还款能力来确定。

那么奇瑞金融贷款的还款日是哪一天?具体如何还呢?

据悉，该项贷款的还款日和贷款发放时间相同，比如您的贷款在1月1日发放，那么以后每月的1日为还款日。借款人还款时，只需在还款日之前，将月还款额存入扣款银行账户即可。

## 金融年终总结个人总结篇三

借： 外汇买卖rmb8贷： \_\_科目b外币异种货币套汇1.

某银行收到纽约联行划来某企业贸易款项借： 外汇买卖gbp10000.00

贷：汇出汇款gbp10000.00

000.00

贷：定期外汇存款usd5000.00

2、某外、侨、合资企业以美钞usd10000存入其存款账户(不考虑钞买汇卖问题)。借：现金usd10000.00贷：外、侨、合资企业活期存款usd10000.00  
3、发放给某进出口公司短期美元贷款30000，直接支付进口货款。

借：短期外汇贷款usd30000.00

贷：存放港澳及国外同业usd30000.00

贷：应付及暂收款项usd100.00

5、中国银行某支行解讫一笔香港分行的汇入汇款usd4000.00

借：汇入汇款usd4000.00贷：外、侨、合资企业活期存款usd4000.00

6、某客户从外汇长城卡中支取现金usd800.00

借：信用卡备用金存款usd800.00

贷：现金usd800.00

第三章外汇买卖  
1. 1月27日，某归侨持美元现钞usd1000.00来银行兑换人民币，当日美元的钞买价是809.07%。

090.70

贷：现金rmb8090.702.192月18日，某外贸进出口公司需电付国外一笔贷款500000.00美元，持有关有效凭证到某银行(开户银行)购汇支付。当日人民币挂牌汇价是美元汇卖价831.06%(汇费另收从略)

借：进出口企业或其存款某外贸公司户rmb4155300.00

贷：外汇买卖rmb4155300.00

借：外汇买卖usd500000.00

贷：汇出汇款usd500000.00

借：同城人民银行往来gbp1000000.00

贷：外汇买卖gbp1000000.00

借：外汇买卖rmb14060300.00

贷：同城人民银行往来rmb14060300.00

一、套进套出外币数额一头不固定的核算

usd500000.00□因该企业在银行开立的是“外、侨、合资企业或其存款”港元户，所以银行将报单美元套成港元收入企业港币存款户。假定该转账日美元汇买价为828.58%，港币汇卖价为107.40%。

借：外汇买卖rmb4142900.00

贷：外汇买卖rmb4142900.00

借：外汇买卖hkd3857488.00

贷：外、侨、合资企业活期存款(港币户)某企业hkd3857488.00

分

别

为

406.03(汇费另收)

借：外、侨、合资企业活期存款(法国法郎户)frf88989.20

贷：外汇买卖frf88989.20

借：外汇买卖rmb140603.00

贷：外汇买卖rmb140603.00

借：外汇买卖rmb8090.70

贷：外汇买卖rmb8090.70

借：外汇买卖rmb717.76

外

汇

买

卖rmb717.76

借：外汇买卖jpy10000.00



贷：现金jpy10000.00

二、套进套出外币数额两头固定的核算

400.42-1

单，分录反向)

额usd30000.00□广州分行：

借：全国联行外汇往来文昌支行usd30000.00

贷：外汇专户活期存款usd30000.00文昌支行：

借：存放港澳及国外同业

usd8480.02

贷：外汇买卖usd8480.02

借：外汇买卖rmb70263.00

汇兑损益rmb37.75贷：外汇买卖rmb70301.50

借：外汇买卖rmb70263.75

贷：外汇买rmb70263.75

1. 中国银行广州分行营业部收到某三资企业提交的汇款凭证，要求汇给在中国银行上海市静安支行开户的外资百货公司货款usd10000.00.

借：外、侨、合资企业活期存款usd10000.00

贷：全国联行外汇往来usd10000.00

## 2. 收到贷方报单(收到借方报

贷：外、侨、合资企业活期存款usd10000.00

## 3. 错账处理

收到行名、行号为本行，附件为他行的报单，即填报单代为划转，并在报单上注明划转原因，以查询书通知发报行。广州分行\_月\_日收到郑州分行外汇邮划贷方报单及有关附件，金额为hkd20000.00元。经审核，报单的行号、行号属广州分行，但附件内容为长提支行，收款单位为广州某合资企业。广州分行：

借：全国联行外汇往来hkd20000.00

贷：省辖往来hkd20000.00长提支行：

借：省辖往来hkd20000.00

贷：外、侨、合资企业活期存款hkd20000.00

收报行行名、行号为他行，附件为本行的报单，即向原报单上所列收报行填发报单，并注明原因，办理转账。

中行usd30000.00贷：全国联行外汇往来广州分行usd30000.00

全国电子联行往来账业务处理往账业务——借记业务(贷记业务反向)

借：全国电子联行往账贷：\_\_科目

来账业务——借记业务(贷记业务反向)借：\_\_科目

贷：全国电子联行往账

港澳及国外联行往来收到“请贷记”报单时：借：有关科目

贷：港澳及国外联行往来

第五章代理行往来出口收汇：

经办行向总行索偿时：借：应收即期/远期信用证出口款项

贷：代收即期/远期信用证出口款项或者：

进口付汇

业务发生进口开证时：借：应收开出信用证款项

贷：外、侨、合资企业活期存款支款核算支取外钞

借：外、侨、合资企业活期存款贷：汇出汇款定期存款：借：  
有关科目

贷：单位定期外汇存款定期取款：借：单位定期存款贷：有  
关科目或

借：单位定期存款

贷：汇出汇款或其他有关科目或

借：单位定期存款贷：单位定期存款

利息

一次计付本息支取：借：单位定期存款\_\_单位

利息支出

贷：有关科目续存

借：单位定期存款

利息支出

贷：单位定期存款

汇买卖

借：外汇买卖

贷：现金定期外汇

存入——借：现金或其他有关科目

当年定期外汇存款的应付利息借：利息支出贷：应付利息次年存款到期

借：单位定期存款\_\_单位

应付利息

贷：有关科目第二节个人外汇存款1、开户：

存入现钞——借：现金贷：活期外汇存款

汇入汇款等形式——借：汇入汇款或其他有关科目

贷：活期外汇存款2、支取

同时按规定计费

借：现金或其他有关人民币存款科目人民币

贷：外

以外钞存入——借：现金外币

贷：外汇买卖外币

借：外汇买卖人民币

贷：人民币特种存款人民币从外币存款户转存——借：活期

外汇存款或其他有关科目外币

贷：外汇买卖外币借：外汇买卖人民币

借：外汇买卖人民币

贷：人

民

币

特

种

存

款人民币取款

取款转存外汇存款账户——借：人民币特种存款人民币贷：  
外汇买卖人民币借：

外汇买卖外币贷：活期外汇存款或其他有关科目

支取外币现钞——借：人民币特种存款人民币

贷：外汇买卖人民币

借：外汇买卖外币贷：现金外币

支取款汇往港澳及国外——借：人民币特种存款人民币贷：  
外汇买卖人民币借：外汇买卖外币贷：汇出汇款外币手续费：

借：人民币特种存款人民币贷：手续费收入汇费

收入人民币

业务费用邮电

费支出户人民币

## 金融年终总结个人总结篇四

本人自20xx年xx月份参加工作至今，已经有一年时间。一年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了长足的进步。

记得当初毕业面试的时候，一位考官问我，农村信用社是什么。我顿时哑然，想了很久，才回答说农村信用社是一个金融机构。除此之外，对农村信用社便一无所知了。所以，当我被单位录用以后，如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

一、理论学习使我对农村信用社有了一个初步的认识和了解。

不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。《农村信用社经

营管理》、《经济工作者学习资料》、《中国金融》、《广西金融研究》、《信用社财务管理》、《农村信贷》等教材和书籍让我手不释卷，因为有了大学专业课的底子，使我对这些金融知识更为容易理解和掌握。一番理论知识的学习后，我开始知道，农村信用社是由农民按照自愿、民主、互利的原则入股，由社员民主管理的合作金融组织，其经过50多年的改革和发展后，已经成为我国金融体系的重要组成部分和农村金融的基础力量。农村信用社是农村金融的主力军，是联系农民的金融纽带，农村信用社的根在农村，离开农村就成了无源之水……但这些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断地深入理解。

## 二、坚持思想政治学习让我的思想理论素养不断得到提高。

一直以来，我始终坚持学习邓小平建设有中国特色的社会主义理论和党的各种路线、方针、政策，坚持学习\*\*\*同志“三个代表”的重要思想，学习各种金融法律、法规，积极参加单位组织的各种政治学习活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。

勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行“三防一保”职责，自觉按规操作；平时生活中团结同志、作风正派、不贪污挪用、不谋私利，不参与赌博、嫖娼等违法乱纪行为，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

## 三、实践让我的业务技能不断增长，工作能力不断加强。

刚开始时我是在内勤岗位跟班实践，从第一天开始，难题就接踵而至。对五笔、珠算、点钞、电脑业务、财会业务等业

务技能要么是一知半解，要么根本就是一窍不通。从零开始，一边是同事们的悉心指导，一边是自己对着书本反复练习，早上起床和晚上睡觉前都要练上几遍。几个月下来，已经能比较熟练地掌握了，而且已经能够独立上机操作业务。

今年三月份，由于人员的调整，我接手信贷工作，所分管的两个行政村人口一共3000多人，进村的道路极其难走，晴天灰尘滚滚，雨天泥泞不堪，而且个别屯离镇上有十几公里。加上刚开始时我对这两个村的情况知之甚少，所以面临的难度可想而知。在这种情况下，我克服重重困难，不摆架子，积极的走村串户了解情况。我首先找到了各村委会的干部，向他们了解村里的基本情况。一段时间下来，我对所管辖村的经济基础、主要经济收入来源、支柱农业以及农户的一些基本状况已经有了一个大致的了解；接下来，我便逐户的走访那些借款逾期较久的借款户，具体了解他们的情况以便对症下药。马善国一家，在我走访时所了解到的情况是他们家劳动力充足，靠种植甘蔗每年有一定的经济来源，而于1996年所借的四千七百元借款却久而未还，所欠利息已经是一千两百多元。深入一了解，原来这笔借款当初是他的父亲所用，如今两个儿子分家后谁也不愿意承担年老体衰的父亲的这笔债务。为此，我两次登门找他们一家谈心，动员两个儿子一起分担父亲的债务。工夫不负有心人。后来，分债的手续一办妥，大儿子马上还了一千元及欠下的利息。截止今年六月底，我的各项年度任务指标都完成得较好。通过实践，我解决实际问题的能力和组织能力也得到了很好的锻炼。

四、一分耕耘，一分收获，成绩是对我一年来所有努力的肯定。正所谓是“金无赤足，人无完人”，在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足：一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚；二是在处理一些事情时有时显得较为急躁；三是对一些业务技能特别是财会业务还不够熟悉。

各级评委：



我从事经济金融工作21年，在曾任主任、人事科副科长、副  
长，现任党委书记兼主持工作副长（副处级），年5月取得经  
济师职称。在任职期间，本人励精图治，勇于开拓，牢固确  
立了一个经营理念（利润最大化），二个战略（增总量，优  
结构，降成本，提效益；巩固农村阵地，主攻城市市场）三  
个经营目标并重（负债管理目标、资产管理目标、经营效益  
目标），取得了较大的成绩。年被中国金融委评为全国金融  
系统文明优质服务标兵；荣获了年-年区分自治区级先进个人；  
并评为年-年度分优秀共-产-党员；荣获了中国农业银年-年  
度法制宣传教育先进个人；年荣获全国金融工委“全国金融  
系统五一劳动奖章”称号。

根据任职条件，申报高级经济师任职资格，现将任职以来的  
情况作如下汇报，请评审。

### 一、调整优化信贷结构，支持“两高一优”农业发展。

主持信贷工作期间，针对信贷投向、产业结构不合理的地方，  
提出了“调整优化信贷结构，支持发展优质高效农业，争取  
规模效应，促进多种经营”的发展战略，确立把支持的重点  
放在产品“优、新、硬”上，突出“五项支持”、重在“三  
项提高”，实现了“三大转变”。

### 二、强化信贷管理，提高信贷资产质量。

针对不良贷款占比呈上升态势自98年起，提出“对全部信贷  
资产进监控，对有风险信贷资产综合治理”的主张。具体组  
织开展了“一个坚持、二个制定”，实施“三大策略”，运用  
“四攻”、“五法”战略战术，开展“六建立”活动收到良  
好效应。

### 三、加大市场和客户的拓展力度，突出重点狠抓存款。

在任职期间，人七次下调存贷款利率，加之国家拉动内需，

刺激消费，棉花市场又出现疲软，国有企业亏损较多，给组织存款工作带来了一定困难。为了能够在竞争中求发展，提出“找准突破口，寻找着力点，全方位开拓存款的渠道和空间”，从组织机构、人事制度和收入分配制度改革入手，实施全员大营销战略，推网点规划化服务管理，制定资金组织工作“十大标准”开展争创“四个一流”、“四讲一服务”等活动，具体从拓展服务领域、拓宽服务种类、开拓业务范围（中间业务）创新营销体制，健全营销机制，完善服务功能入手，在公关、机制、管理、宣传等方面推出八项举措。

四、组织开展会计基础工作规范化和创建会计工作“三铁”单位活动。年由牵头，组织开展了升级活动，为此提出了“规范管理，从严要求，对全辖会计出纳人员从质上提提炼”的主张，制定和完善了“会计出纳工作质量考核标准”，“会计人员违章操作处罚规定”，“坐班主任职责”等制度，负责了此次活动全过程的领导，组织、安排。整个活动中全实现“三无”——无事故案件，无违章操作，无资金损失。年经总验收确认会计工作二级单位和会计工作“三铁”单位。

五、加强综合管理，提高经营管理水平和经济效益。任职期间重点抓“四率”，组织实施“三提高，一降低，一控制”增收节支系统工程。

提高资金利用率：（1）组织计划部门把握资金供应投向，搞好资金灵活调度和运用。仅年全调出调入资金共计33.6亿，同比增加11.6亿，存款备付率比分降低3.52个百分点，全上存资金年均余额达5.8亿元，其中约期存款高达5.2亿元，仅此就比上存临时存款多收入230万元。（2）加强对库存现金管理工作，年，库存现金日均余额均匀下降147.9万元。（3）压缩非业务性费用支出。（4）清算汇差资金，缩短资金的在途时间。

提高贷款收息率的措施：一是严格贷款投向管理，调整优化信贷客户结构，应用一系列信贷管理手段，确保新增贷款不出

现风险；二是实收息目标管理。促使贷款综合收息率由年的66%上升到年88.7%，表内收息率由92.27%上升到97.84%。

提高和拓展以中间业务为主的新业务：在向商业银转轨中，把市场的定位点重点放在积极拓展新业务领域，四年中相继开办了国际、房信、信用卡、保管箱等业务，大力拓展了代收水电费、电视费、学杂费，电信费、税款及代发工资等几十种中间业务，培植了新效益增长点，促进了新业务的健康发展。

降低存款利息率的基本做法：（1）改善负债结构，使低成本资金提高到45%；（2）将企业销售归率作为重要的考核指标；（3）不断扩大短期资金，降低存款成本。

控制综合费用率的途径是把遵守财经纪律、规范财务管理作为首要任务来落实，严格按开支计划标准审查各项开支，压缩政费用支出，落实各项管理制度，优化财务资源配置：一是坚持按财务制度审批一切开支，二是严格控制开支项目；大力开展增收节支活动，招待费、电话费、差旅费、邮电费、文印费、车辆管理费每年均要下降5%，四年中费用支出均严格控制在分核定数之内。三是严肃查处乱支、乱报、冒领、浪费等问题。

年前实现利润605万元，截止年累计实现利润6312万元，其中年、年分别实现利润233万元、2229万元，人均利润9万元，实现利润均居全疆农第二名，多次受到区分的表彰。

## 金融年终总结个人总结篇五

“贷款难”与“难贷款”是一个问题的两个方面。一方面，“难贷款”说明金融服务对象——企业、居民客观上存在对金融产品的巨大需求潜力；另一方面，“贷款难”说明银行业也存在着迫切需要寻找富余资金出路、增加自身收益的

问题。显然，解决“贷款难”与“难贷款”这一对矛盾，银行业与其服务对象具有共同的利益结合点。

因此，只要我们银行业的广大工作者切实提高金融服务水平，进一步改进工作作风，按照经济规律办事，银行业与服务对象之间多沟通、多交流，采取有效措施，力戒浮躁，深入到大、中、小企业中，深入到个体私营及非公有制企业中去，深入到城镇居民和广大农民群众中去，就能够较好地解决“贷款难”与“难贷款”这一对矛盾，就能够贯彻好稳健的货币政策，为国民经济持续快速健康发展提供强有力的支持。

## (二)改进银行工作作风，降低不良贷款占比，提高银行业的盈利水平

不良贷款的形成有主观和客观两个方面的原因。就主观方面而言，如果银行业的工作人员能够在“贷前”进行深入细致的调查、“贷时”进行扎扎实实的审查、“贷后”坚持实事求是的检查，如果银行业的工作人员能够坚持“审、贷、查”等必要的制衡约束制度，如果有关金融监管部门进行了及时有效的现场检查和非现场监管，那么，因主观因素造成的不良资产必然大大减少，不良贷款率就可以得到较好的控制。

银行业只有努力提高金融服务水平、改进工作作风，增强工作的主动性和责任心，才能够降低不良贷款，减少相当一部分损失；同时，金融服务工作作风的改进，在一定程度上能够增加金融产品的有效供给，信贷资产质量就会得到提高，不良贷款率就能够控制在较为合理的水平，银行业自身的收益也会明显上升。

## (三)改进银行工作作风，力戒官商、衙门习气

目前，有的农村信用社不同程度地存在官商习气、衙门习气，

已影响了党和国家宏观金融政策的有效实施。农村信用社是为“三农”服务的中小金融机构，要有“走千家万户”、“跨千山万水”、“吃千辛万苦”的工作作风。而在有的地方，这种“挎包精神”不见了。

一方面，广大农民特别是渴望致富的贫困地区的农民亟需农村信用社的有效信贷扶持，发展生产、改善生活；另一方面，有的农村信用社却把目光盯在少数“大户”身上、放在县城及经济较发达的地区，偏离了为“三农”服务的宗旨，导致有的农村信用社存贷比例一直处于较低水平，大量资金处于相对闲置状态，影响了自身经营效益的提高和央行支农再贷款宏观政策工具的运用效果。

银行业属于第三产业，是靠提供金融服务来维持自身的生存与发展的。目前，我国加入wto已成定局，包括银行业在内的金融业对外开放是一种必然的选择，在竞争中发展是必由之路。如果银行业服务水平、服务质量满足不了服务对象的需求，那么，我们的银行业就无法在竞争中取胜。

更重要的是，银行业的服务水平、服务质量也密切关系到党和政府在广大人民群众中的形象，关系到党和国家的金融方针、政策的落实与否。银行业的服务水平、方式、质量等等构成了金融文化的重要组成部分，是我国先进文化的直接体现者之一。进一步提高服务水平、质量、层次，是银行业实践“\_\_\_\_”的具体体现，具有重大的政治意义。

文档为doc格式

## 金融年终总结个人总结篇六

\_\_年即将过去，现在一年来的工作总结如下：

一、努力提高修养。

作为一名共产党员，我坚持以马列主义、邓小平理论为思想行为的指南，严格按照\_\_同志提出的“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的要求，坚持“讲学习、讲政治、讲正气”。在实践历练中，我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。在日常生活和工作中不断地加强个人修养和党性修养，尽力发挥好党员的先锋模范作用。“做事必须先学会做人”，我时常告诫自己：做人要重德、为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则；始终把增强服务意识作为一切工作的基础，团结同志、诚实待人；始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地、埋头苦干；始终坚持“认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作”为信条；始终保持一名青年员工的蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气。

## 二、努力提升素质。

为不断提高思想政治素质，提高学识水平和综合素质，我坚持做“学习型”员工，一方面从金融经济报刊杂志上汲取“营养”，充实和丰富自己的知识结构；一方面认真学习有关文件、学习业务新知识、学习计算机运用、学习法律法规等，坚持向书本学、向实践学、向同事学、向基层学。今年以来，利用业余时间学习了《新会计准则》、《公文写作实务》等有关书籍。参加了理财专业班的学习，取得了国家劳动和社会保障部的“三级理财规划师证书”。考试取得了职称计算机四个模块的证书。参加了省分行举办的\_\_业务培训班和市分行举办的科学发展观教育、员工行为守则知识等各类培训班的学习。通过各种形式的学习，我基本掌握了搞好本职工作和其他岗位工作应具备的基本知识，不断提高运用理论解决问题的能力，为更好地适应新形势下工作的发展打下了坚实的基础，自己的组织协调能力、判断分析能力、宏观驾驭能力等都有了很大提高。

### 三、努力尽职尽责。

我始终坚持认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务，无论岗位如何变换，我都干一行、爱一行、专一行。在\_\_\_\_部工作期间，我虚心学习，认真钻研，扎实完成领导交办的各项工作任务。一是\_\_\_\_。二是\_\_\_\_。三是\_\_\_\_。在\_\_\_\_室工作期间，我努力适应新岗位对自己的要求，与同事一起共同发挥好\_\_\_\_“四大职能”。一是全身心投入到抗震救灾各项工作中，\_\_\_\_。二是\_\_\_\_。三是\_\_\_\_。四是\_\_\_\_。五是\_\_\_\_。六是\_\_\_\_。五是\_\_\_\_。工作中我努力做到“三勤”：一是手勤。\_\_\_\_。二是脑勤。\_\_\_\_。三是嘴勤。\_\_\_\_。

### 四、努力遵章守纪。

我时刻牢记自己是一名共产党员，时刻坚持全心全意为人民服务的宗旨，时刻提醒自己率先垂范、起好模范带头作用是作为分理处负责人的职责所在。工作与生活中，遵纪守法，作风正派，求真务实，坚持原则；敢于讲真话、办实事；顾全大局、服从管理、任劳任怨；从不计较个人得失，从未出现违规违制现象。

## 金融年终总结个人总结篇七

金融业是指经营金融商品的特殊行业，它包括银行业、保险业、信托业、证券业和租赁业。今天本站小编为大家精心挑选了关于20xx年金融行业年终总结的文章，希望能够很好的帮助到大家。

### 1、情况概述

客观地表述任务完成情况，取得的成绩，要用数据说话。

比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。市场占有率多少，与去年相比增长了多少，产品见货率多少，是提高还是降低了。

## 2、简要分析

针对上述的事实(数据)，简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

## 3、特别说明

若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验，可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

注意销售数据分析：

运用科学、准确数据说话，做到有理有据，简洁、真实、有效，体现“运用科学数据,把握市场机遇”的能力。

1) 区域总体数据分析：作为大区经理应该通过这个数据分析，体现你的“大区”全局思维与管理(有与竞争品牌销售对比数据)。

2) 管辖省级数据分析：具体到每个省、地市数据分析，能够反映你了解掌握各区域，市场的市场与销售情况(有与竞争品牌销售对比数据)。

3) 品牌、品类数据分析：通过品牌、品类数据分析，能够反



映你了解掌握各品牌、品类销售比例、市场占有率、投入与产出比等。

4) 终端销售数据分析：运用零售市场数据说话，能够反映你了解掌握各终端销售与经营情况(有与竞争品牌销售对比数据)。

上半年，我行认真贯彻市分行20xx年工作会议精神，牢固树立科学发展观，进一步深化改革，加强员工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行20xx年上半年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

## 一、各项指标完成情况

今年上半年受市场和授信政策等因素影响，贷款业务有所收缩，但其他经营指标保持了良好的发展态势。

1、存款业务指标增势明显。6月末，各项人民币存款余额为××万元，较年初新增××万元，完成市分行人民币存款计划的×。其中人民币对私存款余额达到××万元，余额新增××万元，完成市分行计划的×；对公存款余额达到××万元，余额新增××万元，完成市分行计划的×；金融机构存款余额××万元，新增××万元，完成市分行计划的×。外币存款受人民币升值压力影响，较年初负增长×万美元。

2、授信业务总量略有回落，不良贷款比重大幅下降。6月30日，人民币贷款余额为××万元，较年初减少××万元，其中零售贷款减少××万元；公司贷款较年初减少××万元；票据贴现余额减少××万元。通过大力催收，收回××有限公司逾期贷款××万元、零售不良贷款××万元，我行不良贷款率由年初的×降至×。

二、上半年主要工作回顾。

(一) 坚持以人为本，狠抓员工队伍建设，充分调动员工工作

积极性,增强员工组织归属感,努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。

今年来,支行把队伍建设作为第一要务来抓,自始至终坚持以人为本,实实在在谋发展,真心诚意办实事,理顺了人气,凝聚了人心。

1、改革工资分配办法,调整月度绩效工资和年度绩效工资的分配权重,解决了年度绩效工资激励滞后的问题。同时改革对网点和机关科室的激励政策,妥善解决了原有分配激励政策中显失公平的矛盾和问题,平衡了柜员与分理处主任、一线与二线之间的关系,有效地鼓舞了士气,带动了人气,促进了业务的指标的攀升。

2、因人因地制宜,把合适的人安排在合适的岗位,用人所长,使全行上下各个部门、各个岗位、每位员工都在一个和谐的氛围中充分地发挥各自的作用,是支行今年工作的一个着力点。

(二)坚持以市场为导向,以产品营销和个性化服务为手段,进一步扩大客户群体,确保支行各项业务的快速发展。1、改革业务发展科的业务流程和营销模式,加大了对私存款营销和对网点管理的工作力度。年初,支行班子经过认真的分析和审慎的考虑,把业务发展科细分为零售业务科和公司业务科。零售业务科负责对私存款、零售贷款、代收代付等中间业务的营销和网点的管理。公司业务科负责对公存款、公司贷款、票据贴现及中间业务的营销和管理。这一改革,将原来业务科大而全的职责进一步明细化,有效强化了部门负责人的工作责任,为对私、对公业务的良性发展奠定了基础。今年上半年对私、对公存款如此好的来势,业务流程整合功不可没。2、改革营销模式,变一线网点人员单打独斗、散兵游勇式的营销为全员整体联动、铺天盖地、轰炸式的全员营销。原来员工的思维定势是:存款是一线网点人员的事情,贷款、票据贴现等中间业务是业务科的事情,二线员工完成

揽存任务后就万事大吉。对外营销信息零碎，缺乏沟通，以网点和个人为单元走出去营销，势单力薄，缺乏集中火力。对业务科的流程和营销模式整合后，支行从全行各个层面收集信息，最后反馈到零售业务科和公司业务科汇总筛选，确定重点，以支行整体的经济实力为后盾，以零售业务科、公司业务科和网点组成联合营销阵线，多层次、全方位营销，一个个堡垒不断地被攻克。今年我们各项存款节节攀升，与我们全行员工的艰苦努力和营销模式的改革是分不开的。

3、抓客户群体的建设，通过各种途径，巩固老客户，争揽新客户，侵吞、蚕食他行重点客户，我们的客户群体正在逐步扩大。去年，由于授信政策和费用政策的限制，我们一度失去了××和××中心等一些核心老客户，一度也使我们各项工作都处于非常不利的境地。但是，我们没有被暂时的困难吓倒，通过半年来踏踏实实、辛勤努力的营销，深度开发了××、××公司、××等一批优质目标客户，同时还新拓展了××房产、××、××等一帮新客户，不仅弥补了核心老客户流失带来的存款损失，也为我行20xx年对私、对公业务超常发展储备了深厚的客户资源。

4、加大对票据业务的营销力度，广辟票据渠道，初步形成了一定规模的客户群，票据业务步入了良性发展的轨道。

今年我们将票据业务摆在与资产负债业务同等重要的位置，制定专项奖励办法，强力营销，有效地调动了业务人员拓展票据业务的积极性和主动性。同时，为了调动全行员工拓展票据业务的积极性，支行又推出了票据业务专项激励措施。这一系列激励政策的出台，充分调动了全行员工营销票据业务的积极性，认真及时的考核兑现，将激励政策转换成了实实在在的效益，比较好地解决了激励政策和实际效果的良性循环问题。零售科××同志从××纸厂一次揽入票据××多万元。通过上门营销，公司科将××公司所有承兑汇票业务争揽到我行办理。在与××公司的交往中了解到其供货的客户所在的××商业银行暂停办理承兑汇票质押分解业务的信

息后，主管行长××立即率公司业务科客户经理奔赴××等地。通过与××等公司的多次交流和接洽，开辟了票据业务的××市场。至今年六月末，××、××等公司在我行办理贴现××万元，质押拆零银行承兑汇票××万元，吸收6个月定期保证金存款××万元。

5、因势利导，多策并举抓清收，确保了资产质量的不断提高。截至6月末，我行不良贷款余额××万元，比年初减少××万元，贷款不良率由年初的×降至×，降幅达×%。

首先是明确重点清收目标，实事求是地制定一户一策的催收计划，并明确专人专责抓催收。其次因势利导，采取得力措施抓催收落实。对于恶意赖帐的钉子户，通过法律手段“虎口拔牙”，××局职工××，每月有固定的工资收入，恶意拖欠住房按揭贷款本息达五期以上，我们在多次上门催收无果的情况下，将之诉诸法律，法院约谈该客户后，该客户重新认识了恶意拖欠银行贷款的严重后果，一次性归还了以前所欠贷款本息，以后每月均按期归还本息，再没有出现一次逾期。对于有保险担保的逾期零售贷款，在积极催收的同时，积极主动地与保险公司协调沟通，争取保险公司的“垫款”支持，消化不良，降低不良比重。对于××有限公司因资金周转困难，导致贷款逾期，我行又不能继续给予支持的现实，一方面积极帮助企业想方设法盘活，同时积极协助该厂与××行联系，促成××行给予该厂××万元贷款，置换了我行××万元不良贷款，有效化解了我行授信资产风险。

(三)坚持依法合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。

今年上半年，我行各项业务工作都取得了较快的发展，经营效益也得到了大幅提高，的确令人欣喜，但我们在享受胜利的喜悦的同时也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战：今年下半年，我们要消化撤销××分理处带来的存款流失，要妥善处理好在股份制改革过程中人力资源改革

的突出问题，工作的难度非常大，任务非常艰巨，稍有懈怠，上半年取得的成绩就会化为乌有。

下半年我们的工作重点：

- 1、积极稳妥地推进人力资源的改革，初步建立一个符合股份制银行内在运作机制的人力资源管理机制和绩效考核机制。抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。
- 2、进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。
- 3、积极主动地解决好费用资源和费用需求之间的突出矛盾，在业务和效益发展的同时，实现员工收入的同步稳定增长。
- 4、进一步强化内部管理，落实安全制度，抓好反腐防案工作，保障各项工作的健康运行。

上半年，我支行按照总行和xx支行工作部署，认真贯彻全行“xxxx□xxxx□xxxx”工作方针，全力配合网点转型工作，加强职工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行今年上半年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

## 一、各项指标完成情况

(一)公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为xxx亿元，较年初新增xxxx亿元，增长幅度和实际增长量都排在xxx支行所辖网点前列。对公存款日均增加xxxx□列xxx支行区所有网点第x位，新开对公账户xx户。授信业务通过授信工作人员努力，为避免风险，上半年，我支行共收回个人贷款xxx万元，避免因利率波动产生的风险，并且对xxxxx进行了。四级不良

贷款收回xxxx万元，整体质态有一定好转。

余额xx亿元,较年初增加xxxx万元，列xx支行所属网点第3名，代发工资客户新增数xxx;银行卡有效消费额xxx;新增特约商户数xxx;电子银行柜面替代率xxx;个人网银有效新增客户数小xxxx□

## 二、上半年主要工作回顾。

(一)坚持以职工为本，狠抓职工队伍建设，充分调动职工工作积极性,增强员工组织归属感,努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来,我支行把队伍建设作为第一要务来抓,实实在在谋发展,真心诚意办实事,理顺了人气,凝聚了人心。一是建立xxxx支行营销奖励措施,对支行发展做出贡献的职工,在获取支行营销奖励的同时□xxx支行增加额外奖励;二是定期组织培训,提高职工整体素质,凡是上级下发文件都由专人先进行理解梳理,将提炼好的重点要点交由职工学习,对难点进行讨论。做到业务准确性高。三是用亲情温暖人,在职工生病或家庭出现困难的时候及时伸出援助之手,加大帮扶力度。

一是建立起自己的客户分级营销制度,在开拓新客户的同时,应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量100万-500万,500万-1000万,1000万以上进行分类管理。不同级别,组织营销人员分头分层营销;二是进一步完善存款客户的监测制度,锁定日均余额在xxxx万元以上存款客户,加以重点监测,增强对客户存款异常变动的反应灵敏度,及时调整营销策略;三是增加对公服务柜员,目前我支行安排x名对公非现金柜员□x个现金对公优先窗口,满足每日对公大量业务;四是利用现代化信息手段,利用网络与客户密切联系,第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

(三)落实总行和xxx支行工作精神,大力推进扁平化工作。营

业网点扁平化是现代银行结构趋势，扁平化后能够实现3层集约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行的会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理的优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行的各层级竞聘活动，无不良事件发生。

### 三、上半年工作中的一些问题。

一是高端客户分层管理仍处于起步阶段，虽然我支行自行创立了客户分级营销管理办法，但是对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，急需全行建立起一套对高端客户差异化服务制度办法，让网点营销工作有方法可依照，有资源可利用。只有通过一些高端的文化沙龙、经济论坛等服务手段，才能够吸引客户，留住客户。

二是客户经理队伍需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少；大部分理财业务市场竞争力相对较差；大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引新客户方面明显捉襟见肘。

三是6月初新业务系统，职工磨合熟练还需要一定时间。

### 四、下半年的工作方法

今年上半年，我行各项业务工作平稳发展，各项指标较去年有大幅度提升。但我们也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战。今年下半年，央行仍有可能再一次降息，并且由于利率定价权的松动对我营销工作造成一定困难。下半年我们的工作重点：

- 1、继续抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。加大文明服务检查力度，提高职工业务素质，

服务意识和客户交流技巧。

2、进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

## 金融年终总结个人总结篇八

甲方：

乙方：

甲乙双方平等协商，达成如下条款，双方共同遵守执行：

第一条现甲方委托乙方为甲方贷款融资。

第二条融资方案及担保方式由乙方自行设计，担保公司由乙方自行选择，甲方应全力配合。

第三条甲乙双方确认，无论何种情况，自本合同签订之日起，甲方贷到的所有款项均视为乙方完成本协议项下委托事务。

第五条若乙方完成本协议委托事务，在资金到达甲方账户之日起五个日历天内，甲方应以现金形式向乙方一次性支付当次全部融资服务费用。

## 金融年终总结个人总结篇九

\_\_\_\_年转眼已经过去，回顾过去的工作，在上级领导和同事的关心支持下，无论思想上，还是工作上都取得了丰硕的成果，现将工作情况总结如下。

一、加强理论学习，提高自身综合素质。



二、爱岗敬业，注重培养自己的团队精神和协作意识，自觉实现自身价值；

大客户监督，定期开展批评与自我批评，力求做一名合格的信合人。

三、恪守规章制度，履行岗位职责。

在过去的工作里，本人能够严格恪守各项金融政策法规，认真履行岗位职责。办理会计事务能够严格按资金性质、业务特点、经营管理和核算要求准确地使用会计凭证、科目和帐户；坚持当时记帐、当日核对，做到要素齐全、内容真实完整、数字字迹清楚，确保帐务处理“五无”、帐户核算“六相符”等；办理储蓄业务时能够认真落实“实名制”规定，登记好相关证件手续等等。每日营业终了，逐笔勾对电脑打印流水帐和现金收付登记簿，坚持一日三核库制度。填送会计报表时做到内容真实、计算准确、字迹清晰、签章齐全、按时报送，各种报表、各项目之间相关数字衔接一致。

四、增强防范意识，落实“三防一保”。

保二十四小时不失控，同时加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。以身作则，职工职责明确，防范意识到位，确保了安全无事故。

五. 有成绩也有不足之处

经过几年的工作，积累了很多的经验，各方面得到了长足的进步，但也存在很多的不足之处，如学习的积极主动性还不够，尤其是对新变更的制度、规章的学习还不够，工作的效率和速度还有待提高等等，在今后工作中我将继续努力学习，不断丰富自己的专业知识，为成为一名合格的委派会计而奋斗。

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日\_\_信用社\_\_\_\_

## 金融年终总结个人总结篇十

20\_年是我人生旅程中转折的一年，在这一年中我在自己的岗位上迎来了更多的挑战和思考意味着这是一个机遇和挑战并存的年代。

而公司在迎来了第10个年头，机遇和挑战并存，自己感到责任和担子更加重了，回顾以往走过的艰难历程，成绩已经成为过去，新的项目对我的人生来说亦是一次全新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去一年。一年来，我在各位领导的关怀和批评指导下。爱岗守业，配合各项工作，在自己的岗位忠实的履行了自己的职责。辛劳和泪水并存，也我看到了自己的不足。同时也是我转变了很多，思考的更多。这些转变都是不知不觉中积累出的，或者说是冥冥之中的一种人生选择。过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。在此，我向20\_年关心和帮助过我的各位领导和同仁道一声：谢谢！现在，我向领导作20\_年度述职报告，请予审议。”

### (一)沟通不够

人和人交往，是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法。关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的，在以前也认为确实凭借着亲和力和真实、诚意便可以与同志顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真去想过。在经历了这些以后，才发觉同事的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，反复的沟通，达到相互的理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，

我的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这个职业经历太浅、个人性格有关。我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的想法这方面的能力。

只有这样才能更好的干好工作，充分发挥每个的潜力。通过一年来，自己合作的部门和同事，他们都很热心的及时给予了工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各项工作。让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样变会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职职工起码要做到的事，而他永远不可能成为一名优秀职工，真正的优秀职工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望各级领导和所有同事其能够帮助我一同发现问题、解决问题。

## 金融年终总结个人总结篇十一

\_\_年，\_\_支行在分行的正确指挥和领导下，成功的完成了零售网点的转型，\_\_支行会计工作紧紧围绕支行经营目标，强化内部管理，加强会计辅导检查监督工作，积极防范化解内控风险，贯彻执行各项制度办法，全面完成分行各项目标任务，现将一年来的主要工作情况汇报如下：

一、认真履行职责，保质保量完成工作。

(一)、在分行会计结算部的指导下，保证了对账系统、人行账户系统、验印系统、反洗钱、支票影像系统、电票系统、网银系统、反假币等系统及时上线，确保各项业务的正常开展。

(二)、在机构划转同时，上收了清算中心和单位结算账户开户资料，规范了系统管理，有效防范了操作风险。

(三)、先后完成了账户批量迁移、账户资料年检、社保资金账户和微型企业在人行报批、及时向人行报送账户管理非现场监管资料等工作，并组织反假币、短信通宣传活动。按分行要求对久悬账户进行了清理和账务调整。

作用。

(五)、加强监督检查力度，做好会计辅导工作。由于支行今年新进员工较多，年内共组织会计条线风险滚动排查、个人结算账户专项检查、中间业务风险排查等各种检查，今年会计条线检查罚款\_\_元，并及时督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。另一方面，加大检查力度，改变检查方式，采取定期、不定期，滚动排查与专项检查相结合的方式，发现工作中的难点、重点，再对症下药，解决问题，有效地防范了经营风险。

(六)、以人为本，加强会计人员的素质培训。我支行今年组织了新进员工上岗培训、企业网银培训、电票培训、会计业务突击培训等各种培训，并组织了员工达标考试，有效地提高了员工操作技能。

(七)、较好的完成会计数据统计工作，我支行严格按照统计制度规定，认真编制各类报表，及时完整准确的进行各项会计资料的报送。

(八)、在分行会计结算部的统一指挥和安排下，我支行将库存的大部分不宜流通券、残损券交送至永川支行，有效的减少了资金占用，降低了经营成本。

## 二、恪尽职守，切实加强自身建设

的作风，在实际工作中，严格执行分行各项文件精神，积极帮助解决问题，靠老老实实的做人态度，兢兢业业的工作态度，实事求是的科学态度，推动各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

## 三、\_\_年工作打算

1、挖掘人力资源，调动一切积极因素，培养高素质的会计人员。由于支行业务发展较快，对会计人员业务素质要求较高。我支行将在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质状况确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，特别是对业务骨干的专项培训，提高全行的会计水平。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。一是加强成本治理，减少成本性资金流失。二是加强结算治理，最大限度地增加可用资金。三是合理调配资金，提高资金利用率。

3、待支行档案室装修后，全面实行会计档案集中保管。

4、明年拟定开展不定期的技能比武、知识竞赛，加强对员工综合能力的培养，提高结算工作质量和效率。

\_\_年\_\_支行会计工作在分行会计结算部领导的支持与帮助下，在支行全体员工的共同努力下，取得了一定的成绩。\_\_支行将继续做好\_\_年会计工作，积极进取，开拓创新，为\_\_行的发展做出应有的贡献。

# 金融年终总结个人总结篇十二

甲方(借款人):

法定代表人:

乙方(用款人):

法定代表人:

甲、乙双方本着自愿、平等、友好协商的原则,拟以甲方名义向中国\_\_x银行\_\_x支行(以下简称“借款银行”)申请贷款,为明确双方的权利义务及贷款使用等事宜达成以下协议以资双方共同遵守。

## 第一条、合作借款的方式和使用

- 1、甲方以其名义向借款银行申请贷款。
- 2、由甲方负责申办银行贷款事宜,并按照借款银行的要求提供相关贷款资料,申请贷款产生的费用,由甲方承担。
- 3、所贷款项甲方使用\_\_%(百分之\_\_)、乙方使用\_\_%(百分之\_\_)

## 第二条、贷款金额及利率

- 1、本次贷款总额为人民币\_\_\_\_\_x元(人民币\_\_\_\_\_x元整)。
- 2、贷款利率以甲方与借款银行签订的《\_\_\_\_\_借款合同》(以下简称“主合同”)约定的为准。

## 第三条、利息的支付及还款

- 1、甲、乙双方应按照各自实际使用的款项支付银行利息，利息的支付由甲方以其名义按照主合同的约定向借款银行按月支付。
- 2、乙方应在甲方每月付息前一日向甲方支付银行利息，并由甲方负责归还该利息。
- 3、贷款到期前，乙方负责将其使用的款项归集到甲方指定的账户，以甲方的名义向银行还款。

#### 第四条、本合同的成立和生效

- 1、本合同经甲、乙双方加盖公章，且甲乙双方法定代表签字后成立。
- 2、本合同自甲方向乙方交付了应由乙方使用的款项之日起生效。

#### 第五条、争议的解决

甲、乙双方如对本合同的履行产生争议，应当本着平等、友好的原则协商解决，协商不成的，双方有权向人民法院起诉，约定的管辖法院为乙方住所地人民法院。

本合同一式贰份，由甲乙双方各执壹份，具有同等的法律效力。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 金融年终总结个人总结篇十三

尊敬的领导：

您好！

久闻贵公司实力不凡。年轻有实力的工作团队使贵公司不就有独特的市场地位，公司业绩也不在非凡的竞争力上完美得体现。据悉贵公司为了做大做强，正在招聘员工，所以特写此自荐书，希望加盟贵公司，成为你们优秀团队的一员。

追求永无止境，奋斗永无穷期。我要在新的起点、以新的姿态、展现新的风貌，书写新的记录，创造新的成绩；我的自信，来自我的能力，您的鼓励；我的希望寄托于您的慧眼。如果您把信任和希望给我，那么我的自信、我的能力，我的激情，我的执着将是您最满意的答案。现在我渴求能到贵单位去工作，使所学的理论知识与实践有机地结合，能够使自己的人生有一个质的飞跃。选择单位，工资和待遇不是我考虑的首要条件。我更重视单位的整体形象、管理方式、员工的士气及工作气氛。我相信贵单位正是我所追求的理想目标。我很自信地向您承诺：选择我，您绝不会后悔。



求职人：