# 网络金融的工作总结范文(46篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-08-29

*网络金融的工作总结范文1>一、加大扶贫信贷政策支持力度扶贫工作对发展农村经济、实现小康社会，至关重要，邮储银行与“三农”结合最密切，在扶贫惠农工作中，更应该发挥重要影响力。为不断提升金融服务民生、服务“三农”能力，该行出台了对贫困地区的信贷...*

**网络金融的工作总结范文1**

>一、加大扶贫信贷政策支持力度

扶贫工作对发展农村经济、实现小康社会，至关重要，邮储银行与“三农”结合最密切，在扶贫惠农工作中，更应该发挥重要影响力。为不断提升金融服务民生、服务“三农”能力，该行出台了对贫困地区的信贷投放规模原则上不予以限制等优惠政。同时，为及时发放扶贫贷款，还开辟了审批绿色通道，对贫困地区上报的各类贷款实行优先审批，针对贫困人群生产生活的贷款实行优先发放。

结合实际情况，该行还建立差异化的业务考核机制，对贫困地区在收益、资产质量、绩效等方面进行差异化考核;同时，适当提高资产质量容忍度，通过适度宽松的考核政策，提高市、县级银行对贫困地区扶贫惠农工作的积极性。

>二、拓展创建新模式，扶贫服务最大化

一是服务拓展渠道多样化。为了实现扶贫工作信贷额度规模化、扶贫对象最大化，该行大力拓展合作空间，积极主动寻找各种类型的合作伙伴，先后搭建了“银政”、“银协”、“银企”、“银担”、“银保”等综合服务平台;同时，与省委农工委、省扶贫移民局、省农业厅、省林业厅、省科协等部门陆续签订合作协议。

二是创新抵押担保方式。该行结合国家以及省市政策，开展农村产权抵押融资、林权抵押贷款试点工作，将林权、土地经营权、集体建设用地使用权、农村集体土地房屋产权逐步纳入抵押范围;同时，探索大型农用生产设备、水域滩涂使用权等创新担保模式，切实解决贫困居民融资难问题。

三是着力信贷模式创新，全力扶贫促双赢。为进一步整合资源，该行加强与农业龙头企业的深入合作，推广“核心龙头企业或专合社加农户”的信贷模式，以提供优质的服务为基础，通过批量开发、提前授信等方式优化贷款流程，为贫困地区各类经营主体提供良好的信贷资金支持。

该行十分重视涉农优质产业链和龙头企业的开发，挖掘涉农核心企业上下游农业生产经营主体，设计开发适合的产品，创造可持续发展的商业模式。与新希望集团、通威公司、四川驰阳农业等龙头企业合作，开发了“公司+农户”贷款模式。截至目前，与新希望集团合作贷款结余5084万元，与通威公司合作贷款结余983万，与驰阳农业合作贷款结余1136万元。该行创新营销模式，通过四川省科协牵线搭桥，创新了“银会合作”模式，截至20xx年5月末，通过科协、农技协渠道，全省已累计发放贷款7412笔，金额xxx亿元，结余xxx亿元。

>三、勇于首创，扶贫小额贷款试点工作有成效

该分行与四川省扶贫移民局建立合作关系，在巴中市南江县创新开展扶贫小额信贷工作，加大扶贫贴息贷款投放力度，得到广大农户及各级领导的高度赞誉。

在巴中，市县两级邮储银行与扶贫部门明确职责、合理分工、协调配合，共同推进扶贫小额信贷工作试点。自去年启动以来，邮储银行四川分行与巴中市各县扶贫移民局紧密配合，创下“五个全市第一”：与市扶贫移民局第一家签订了《扶贫惠农小额信贷业务合作框架协议》、联合出台了第一个《巴中市扶贫惠农小额贷款实施办法》、制定了第一个《贫困户评级授信标准》和《村级风险管控小组职责》、第一个“扶贫惠农”金融服务工作站成功在南江县栗园村挂牌、成功发放全市第一笔扶贫小额贷款。

针对贫困户个体特点，该行量身打造了“四最”扶贫小额信用贷款产品，即：最简的手续、最灵活的使用周期、最低的成本、最大的可获得性，为贫困户个体提供快速优质服务，为他们的脱贫加油助力。

xxx扶贫办公室主任刘永富深入到巴中，在该行“扶贫惠农”金融服务工作站视察，详细了解小额信贷产品要素、流程和运作模式后，对邮储银行充分发挥自身优势，敢于承担社会责任的做法十分赞赏，高度肯定了邮储银行创新“扶贫惠农”小额信贷、开辟“银村合作”的金融扶贫新模式。

巴中市委、市政府对该行精准扶贫工作高度认可，同时，为大力推进精准扶贫工作的深入，市政府已组织建立担保基金1000万元。

>四、落实扶贫工作会议要求全面高效完成目标任务

为认真落实省委十届六次全会精神，该行围绕“四大片区扶贫攻坚行动”、“五大扶贫工程”和“五个一批”扶贫攻坚行动计划，将进一步提高金融服务水平，不断创新金融服务模式，不断拓宽支持贫困地区发展的融资渠道，出台了“全面落实《四川省委关于集中力量打赢扶贫攻坚战，确保同步全面建成小康社会的决定》的实施方案”。成立了“金融扶贫开发领导小组”，同时，要求各二级分行参照省分行领导小组组织架构，成立“金融扶贫开发领导小组”，负责具体方案实施以及外部机构协调沟通工作，确保88个贫困地区都有领导作为帮扶督办人，部门负责人作为包干责任人进行连点督导。

**网络金融的工作总结范文2**

今年又在平静的工作中安然的度过了，转眼间我已经xx银行工作了四年了，明年就是我的第五年了，我在银行的职位是一名保安，我为我的这个职业感到自豪，因为我保护着全市人民的财产，由于我的工作经验丰富，早就能做到在工作中不分一丝神，兢兢业业，经过四年的时间沉淀，我对xx银行的感情颇深，早就把这里当成了我的第二个家，也是本着对自己职业的敬畏，我在工作中一直尽心尽力的保证xx银行的安全，下面我就对我今年的工作，做下总结。

作为银行的一名保安，我时刻把自己的使命牢牢的记在心里，始终如一坚持着前辈给我的一句话，“防范于未然，必胜于治理”，我每天在上班之前都会提前检查银行周遭是否存在安全隐患，检查银行每个监控摄像头的正常运作，再检查银行的应急系统是否存在故障，虽说现在应该没人会想着来xxxx，但是我们也得做好准备，万一就有人铤而走险，走了这条路呢，我得保证银行的财产安全，银行的报警系统是经过我的审查的，我非常熟悉这套系统的运作方式，我有信心在歹徒持凶器进来的后一秒就通知给警方。

今年为了防止各种意外险情发生时，员工们的手足无措，我向银行领导申请来了一次演练，最后圆满的达成目的，员工们的反应十分的迅速，银行的防弹玻璃就是他们最好的屏障，经过这次演练，十分有效的.提升了银行全体员工的应变能力以及遇到这种事的处理方式，一定程度上提高了银行的安全系数，一般来说就算是遇到歹徒了，他们想拿着钱逍遥快活也是不可能的，先不说我们保安的存在不允许他们这样，我国的警察出警速度也是他们无法想象的，这次演练的主要目的就是想尽可能的保证银行员工们的人生安全，让他们能屏除自己内心的恐惧，做出最为正确明智的决定。

再者这一年来，我十分的重视监控这块，由于大家来银行不是存钱就是取钱，身体都会打大量的钱财，也正因为如此就会遭到许多扒手的光顾。一般都是趁大家排队办理业务的时候，偷偷的贴近别人的包，慢慢的把包划开拿出别热的钱财，或者是先盯好目标，然后尾随，等到人少的地方就实施动手抢劫，而这个时候，我们银行的摄像头就派上用场了，十分有助于警察破案，我们银行的摄像头我检查过，是非常好的一款摄像头，三百六十度五死角旋转，清晰度极高，这也能成为我的一大助力。

虽然我的岗位不是从事银行的工作，但是我却是他们能正常、放心工作的主要原因，愿我来来年继续坚守好自己的岗位，xx银行也一直都如今年一样风平浪静。

**网络金融的工作总结范文3**

20xx年x月份我来到xx项目，主要从事计量、统计以及结算工作。这份工作要求我，首先要敬业。要用积极的态度全身心的投入工作，既然选择了这个职业，选择了这个岗位，就要全力以赴，尽职尽责地去完成。二是要以严谨细致的态度对待工作。在工作中要严格要求自已做到一丝不苟。计量、统计以及结算工作对我来说是一项细致的工作，它的要求很严格，它要求我必须认真、细致。要做到数据准确无误，无误的数据便于以后的查账，所以，必须要认真，仔细无差错。这就要求我们在做工作时必须用严谨细致的态度对待工作。三是责任心。工作对我们来说就是一种责任。

我们有义务尽心尽责的去完成，去负责。所以工作的好坏，也取决于你对工作的责任心。四是工作的高效率。对我来说提高工作的效率就是要多学习，从学习中汲取好的可以提高效率的知识，再就是，将问题细化，在短时间内决定，就要当机立断，设定具体时间安排工作，给自已制定严格的最后期限。五是保密性。我所从事的工作具有很大的保密性，尤其在对待外委施工队伍对单价等要保密。在这我也体验了工作对我说是受益匪浅。工作虽然很辛苦可是对我真是个学习的机会。从中我体验了工作的性质，学到了很多我未曾接触过的事物和知识。不足之处也存在很多问题。新的一年自已要求自已要有一个全新的自我。理清自已的思路，把工作做的更细致化。

**网络金融的工作总结范文4**

合规经营是银行稳健运行的内在要求，是每一个员工必须履行的职责，同时也是保障我们自己切身利益的有力武器。通过全行展开的内控制度学习，使我对合规有了更加深刻的认识。作为建行的一名新员工，我深刻体会到合规意义重大。现在就这次学习谈谈自己的体会：

>一、对合规经营的认识理解

1、合规经营是防范商业银行操作风险的需要。合规经营是规范操作行为，遏制违规违纪问题和防范案件发生，全面防范风险，提升经营管理水平的需要，能为银行创造价值，而且有效的合规经营能将合规风险消除于无形。

2、合规经营是完善商业银行制度体系的需要。银行赖以生存的质量效益源于依法合规经营，源于产生质量和效益的每一个环节，源于每一个岗位的每一位员工。银行的发展一定要以合法、合规经营为前提，才能从源头上预防风险。

3、合规经营是银行实现发展目标的重要保证。合规经营就是为业务保驾护航的，是为了更好地促进业务发展服务的。在发展、开拓业务和同业竞争中，只有紧紧遵循合规经营的理念，提高管理的质量，才能保证银行业务的经久不衰。

>二、对今后在工作中加强合规意识的要求

加强合规操作意识并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总觉得有些规章制度在束缚着业务的办理，在制约着业务发展。细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己和广大客户的权益的能力。思想教育要到位就是让每个业务操作环节中真正营造“依法合规，开拓创新”的良好氛围，促使我们在开展经营管理工作时能够自觉遵循法律、规则和标准。每位员工首先要强化按规章制度办事的观念，不再是凭“经验”操作。其次，要树立制度面前人人平等的信念，不再是惟命是从。再者，要树立内部控制人人有责，从我做起的思想，不再是事不关己，高高挂起。

合规操作到位。合规不是一日之功，违规却可能是一念之差。所以一是管好自己。坚持按照操作规程处理每一笔业务，把习惯性的合规操作工作嵌入各项业务活动之中，让合规的习惯动作成为习惯的合规操作。

在工作中善于及时提出对异常业务处理的疑问，对自己经手的复核和授权业务警惕性负责并追问到底。坚持规范流程，流程制是解决合规经营、防范资金风险的最有效方法，实践证明，人制代替流程制往往隐藏着较大的道德风险隐患，流程制的`监督保障更能够为稳健经营提供强有力的督查制约。

通过认真学习《员工从业禁止若干规定》和《柜面业务操作禁止性规定》，增强了本人遵纪守法的自觉性，激发了遵纪守法的热情，提高了工作中的自律意识。我们广大职工在日常的工作中要“抓整改、强内控、零违规”，自发地以“自重、自省、自警、自励”的标准严格要求自己，并做到遵纪守法，严以律己，尽职尽责，恪守职业道德，争做遵规守纪的建行人，为实现建行持续稳健经营、快速发展的既定目标贡献力量。

**网络金融的工作总结范文5**

1、加强对金融业务知识、经济知识及我行各级领导推荐书目的学习，积极主动学习结算及信贷等各类业务知识，并进行实际操作。不断提高学习的主动性，不断提升个人思想内涵及修养，力争20xx年通过剩余两门从业资格考试，并在职称和银行相关专业认证考试上取得成绩。

2、提高创新能力，加强主观能动性。时刻锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到注意集中、反应灵敏、理解深刻、记忆牢固。善于表达自己的智慧和意见，不断地在工作中发现问题、研究问题、解决问题，在心理素质、思维方法和组织协调能力各个方面提高自己。

3、积极主动，当好“五员”。

一是努力当好一名通信员。较好地完成上传下达工作，确保各项决策得以贯彻落实，在第一时间把领导的精神和要求传达到部室。

二是努力当好一名办事员。主动工作，克服办公室人员较少的困难，较好地完成了领导交办的各项工作。

三是努力当好一名信息员。积极了解、掌握各方面动态、信息，加强信息工作。四是努力当好一名协调员。为各科室服务，尽力有效协调各部门及科室工作，使各项工作达到整体推进的目的。五是努力当好一名勤务员。无论左右科室，全力协助，热心服务，按时、按质、按量完成领导各项工作。

20xx年对于我来说是意义非凡的一年，这一年，我拥有了自己的小家，既然已经成家就应当立业，新的一年，我会更加成熟，更加努力，迎接一切新的挑战。

**网络金融的工作总结范文6**

为大力推动绿色金融工作开展，更好的服务实体经济，我行做了一系列工作，现将情况汇报如下：

>一、绿色贷款专项统计工作开展情况

加强绿色企业和项目的识别能力建设。按照《管理校准式绿色贷款专项统计制度》的要求，我行高度重视，指定总行公司金融部作为绿色贷款专项统计制度的实施部门。公司金融部会同信息科技部、计划财务部等部门对统计制度的各项内容进行了认真研读，对绿色贷款专项统计的各项开发需求进行了讨论，制定了统计实施方案。

绿色贷款识别方法和依据。对绿色贷款的统计，在信贷管理系统中加入了“绿色信贷标识”，在贷款发放时，业务主办行须根据按贷款用途划分的十二项绿色贷款标准进行判断，同时选择相应的分类标识，实现了数据及记录过程可核查、可追溯，实现了绿色贷款统计数据的全接口输出；对环境、安全等重大风险企业贷款的统计，我行根据银监部门下发的企业名单，实现了按照“企业类别”“承贷主体所属行业”“贷款质量”三个维度的统计。

>二、金融支持绿色产业情况

按照商业可持续原则，目前我行可用于支持绿色产业的主要业务品种为流动资金贷款、固定资产贷款，还可根据企业具体情况配套票据融资、贸易融资等业务品种，基本能够满足企业需要。但也有一些绿色金融项目如铁路运输项目、城市轨道交通等，由于项目周期长、资金需求量大等特点，存在难以支持的情况。

下一步我行将积极探索创新业务品种和模式，积极研究绿色债务融资工具或资产支持票据，提高金融支持绿色产业的水平。

**网络金融的工作总结范文7**

随着需求在每天增加，尤其是对一些跟服务有关的行业，尤其面临着很多的挑战。想要生存下去，是自己具有立足的优势就得，不断更新自己的形态，改善效率和自身品质，满足各种苛刻的需求，适应自己所在的大环境。转眼我已在网络金融部做了一年了，这期间令我增长了不少见识，还让我思维得到很多新的启发，在此我把这段工作进行总结：

>一、达成指标

从工作一开始我们就在全力的冲刺，因为我们跟其他同行之间的角力太过激烈，只要有一点放松，就会失去很多机会。于是我就和同事们一刻不停的忙于工作，在把握好手里现有资源的同时，也在寻找新的机会，开拓一下部门业务。利用改变形态和服务体系，让自己可以涉及到更广泛的服务内容，接触到更多的客户，才能超额完成指标。

>二、升级服务

已经可以清楚的看到网络金融的发展势头，当然这里面也存在着一些不良的企业，而我们为了可以使自己做到长期立足的效果。我们则把自身体系的性质给进行了严格的设定，一个人是不做黑色金融，不以侵害和诱导为运营手段，对用户实现透明化服务。杜绝含糊不清的蒙混和欺诈，一定要用正当诚实的方式获取利益。

>三、数据安全

现在有很多网络金融平台都会泄露一些信息甚至是向外界出卖，最后使用户的信息被泄，日常生活经常遭到电话轰炸，这就造成非常恶劣的后果。我们除了积累收集数据之外，最关键的是我们非常关心这部分信息的安全，每一组数据我们都想对待生命一样小心，决不让它有一丁点的泄露。能够做到铜墙铁壁一般的防护，一个是我们监管执行的够细致，二来后台运营技术过硬。

**网络金融的工作总结范文8**

20XX年诺贝尔和平奖得主、孟加拉乡村银行总裁尤纳斯教授说：信贷权是人权。我们只有每个人拥有金融服务的机会，才能让每个人有机会参与经济的发展，才能实现社会的共同富裕，建立和谐社会与和谐世界。让每个人获得金融服务机会，就要在我们金融体系内部进行创新，包括制度创新、机构创新和产品创新。由于大企业和富人已经拥有了金融服务的机会，建立普惠金融体系的主要任务就是为传统金融机构服务不到的小微企业和“三农”客户提供服务。因此，我们为了更好地做好普惠金融工作，在金融顾问职能转变、贷款业务品种及贷款业务流程上进行了创新。

首先是客户经理转变为金融顾问。客户经理转变为金融顾问并不仅仅是一个名称的改变，我们要求金融顾问要懂得更多的金融知识，了解更全面的金融业务，为客户量身打造各类金融服务。现代金融产品与金融需求层出不穷，不同的客户需要不同的金融服务，金融顾问要以自身素质的不断提高来适应客户的需要、市场的需要和现代金融发展的需要。

其次是在贷款业务品种上，我们结合本地本行实际情况，多方参考与借鉴他行成功经验，创办新的业务贷款品种。

一是创办最高额抵押贷款，帮助“三农”、小微企业和个体工商户等弱势群体客户解决评估与抵押贷款中的一些难题。目前我行无论是小微企业的流动贷款还是“三农”及个体工商户的生产经营贷款，如果采用房产抵押的，我们均可以向客户提供最高额抵押登记业务办理贷款，一次性评估和登记，可以连续使用三年信用额度，保证客户在贷款到期归还贷款后，可以迅速续贷，减少客户在第二年和第三年评估与登记的麻烦。目前，我行采用最高额抵押贷款余额达亿元，受到了广大客户的喜爱；

二是推出了小微企业联保贷款业务，制定了小微企业联保贷款业务办法。目前，我行小微企业联保贷款余额亿元，有效地解决了部份小微企业贷款难题；

三是推出了农户房产按揭贷款业务，制定了相关业务管理办法。目前，我行农户住房按揭贷款余额4000多万元，占我行住房按揭贷款比例65%左右，为广大农户进城购房解决了实际问题

一霎间又来到了年尾，这年度我部的工作可以说是做的风生水起，不光是我们成员的成长超乎了预期，而且开展业务的能力更是长进颇多。一方面把工作的细节做得更完整精细，二是在工作目标上取得了更高效的进展，几乎所有人都爆发出了超强的干劲，不仅打破了预期的工作效率，还超量完成了工作任务。不仅在我部表现突出，就是整个体系当中我们也是佼佼者，在此我把这年度工作进行总结：

**网络金融的工作总结范文9**

刚刚过去的20xx年，我经历了人生中很多个“第一次”：第一次单位搬迁、第一次工作单位变动、第一次赴浙江大学学习、第一次成功营销单笔过亿元贷款、第一次创造支行公司业务开门红、第一次收取大额中间业务收入、第一次实现年新增日均存款约3000万元、第一次成功营销客户采取100%保证金银承方式结算、第一次联动营销个贷业务实现当年新增近5000万元、第一次实现年新增利息收入过千万、第一次在年终结算日12月31日发放贷款、第一次实现在取得审批部批复当日完成全部流程发放贷款。这太多的“第一次“构成了我的20xx年。

年初，我当时所在的顺通支行实行整体搬迁，于1月18日迁入帝王花园。这是我自1995年入建行工作以来的第一次单位搬家。繁忙的的搬迁之后，由于前期艰苦营销的积累，我成功的接连发放二笔纯新增贷款，总金额亿元。成功实现前所未有的顺通支行公司业务“开门红”，其中金基置业公司单笔贷款1亿元，是支行历史上最大的一笔贷款，并一次性收取中间业务收入270万元，其实对于很多支行而言，这些成绩很微不足道，但对于公司业务多年来停滞不前的顺通支行来说，是十分难能可贵的，这些成绩也都是支行历史上的第一次。因为当时支行公司业务多年未做过，所以业务的每一个步骤都相当于是开拓性的，都要耗费几倍于正常的时间和精力，当时支行公司部刚刚恢复，只有我一名老客户经理，遇到业务问题只能我一个人分析解决。这些成绩的取得，我的确经历了艰辛而近于痛苦的努力。正当我准备在接下来的日子里分享上述开门红成果的时候，我经历了人生的第一次单位调动。响应省行号召，融汇支行对顺通支行兼并，我调到融汇支行作，这是自大学毕业十五年以来的第一次单位变动，我对能有幸加入到融汇支行这样的先进集体而倍感鼓舞，同时也感受到了巨大的压力。因支行合并，绩效考核办法不同，我在业绩回报方面失去了很多，曾经有一段时间心理上承受了巨大的考验，但经过了一段时间的自我调节，正确的调整了自己的心态，决定彻底忘记在顺通支行的经营成果，不再计较收入上的得失，一切从零开始，重新用自己的努力创造最好的业绩和美好的明天。

在刚到融汇支行的那段日子里，因为我是原顺通支行公司业务部唯一到融汇支行的老客户经理，对顺通支行的很多老贷款户及结算户比较了解，所以理所当然的.承担起了象各个部门介绍情况的额外工作及客户的稳定工作。个贷方面，因为我曾经在个贷部工作多年，并且也是唯一到融汇支行的老个贷客户经理，所以也承担了较多的对接工作，也曾因此被人误解，但我还是本着为支行业务大局着想的心理，欣然的接受了这些工作。

接下来在融汇支行公司部的日子里，我最大的感受就是同事们的工作热情和部门领导精通的业务指导能力，部门领导们都有着高人一筹的业务能力，遇到问题总主动帮助分析解决，让我这个以前在顺通从来不服上级的所谓业务高手真的从心底佩服他们。在这里没有一下班就回家的人，每天晚上五点钟的下班音乐没有人听得到。受这样一种氛围的感染，我也把全部精力投入到工作中，主动说服金基置业公司以100%保证金银行承兑汇票方式支付工程款1600万元，增加了我行存款及中间业务收入，也增加也企业的收入，实现了银企“双赢”。在存款新增方面，实现了日均新增约3000多万元。纯新增贷款利息收入超千万元。并申报辽宁北方广播电视公司授信增加到5000万元，为将来全面营销这一重要潜力客户打好了坚实的基础。

联动营销方面，继续发扬我在营销楼盘方面的优势，在已经累计为支行贡献了约2亿元优良个贷的基础上（占顺通支行全部正常类贷款的约50%），继续为支行房贷部推荐优质的“西堤国际”楼盘，累计发放个人住房贷款5000多万元。这些贷款每年可为建行带来1000多万元的利息收入及大量的相关业务收入。

其实，能取得么多“第一次”的突破，并不是我一个人的成绩，比如在年终结算日12月31日，客户辽宁北方广播电视公司急需流动资金，支行公司业务全流程人员从主管行长到部门正、副经理再到其它客户经理急客户所急，开通“绿色通道”，调动全科力量，完成了早上取得审批部批复，当日走完业务申请、合同申请、指标核准、到企业签字盖章等流程，实现当日贷款到帐的“神话”。这完全是由于全公司部以至全行各部门密切配合共同努力的结果，成绩应该归功于集体，我为亲身见证了这么多的“第一次”而感到荣幸。

**网络金融的工作总结范文10**

在管理行、支行各位领导的关心和培养下，同事的支持和帮助下。我在思想和工作方法上都有了很大的进步，对待和处理问题也逐步趋向全面化。回首一年的工作，有艰辛，更有收获，有工作经验的锤炼，更有意志品格的磨砺。如果要用一句话来概括的话，那就是：累并快乐着，苦并收获着。现将我本年度的思想、工作总结如下：

>一、20xx年工作情况

（一）脚踏实地，努力工作。

一是积极配合办公室主任逐步完善办公室各项管理制度，规范了工作程序。

二是认真做好行内文案工作和会议组织工作，确保管理行、支行决策的贯彻落实，协调管理行及支行各部门工作，加强信息反馈。

三是做好督促落实、支行人事档案管理、用印管理、对外联络和接待，文明创建资料的收集、整理和归档工作。

四是注意形象，无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个机关的形象。

（二）积极主动，撰写材料。

完成了全年工作计划、各种请示、报告、通知等文件材料的起草工作。配合管理行办公室领导完成“中国银行业文明规范服务千佳示范单位”、“市级巾帼文明岗”、“四星级标准化支行”的创建工作。

（三）认真学习，努力提高。

时代在不断发展变化，我们所做的工作也随时代的变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。在20xx年董事长倡导地“四个一”读书活动基础上，努力学习与工作相关的各种知识，使自己在工作中不掉队、不落伍，能够更好地胜任本职工作。特别是通过学习《做最好的银行职员》一书，自己的思想素质、道德品质和工作能力都得到了一定的提高。

>二、自身存在的不足之处

1、对学习的重要性和紧迫性认识不够，对金融知识、社科知识缺乏系统的学习，钻研不够，学习形式化。

2、工作中不够大胆，创新意识不强。总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

3、经验不足，处理问题表面化，对一些关系全局的工作理解不透，有时会犯想当然的错误，在工作压力大时也会有急躁情绪。

>三、改进措施及20xx年工作计划

1、加强对金融业务知识、经济知识及我行各级领导推荐书目的学习，积极主动学习结算及信贷等各类业务知识，并进行实际操作。不断提高学习的主动性，不断提升个人思想内涵及修养，力争20xx年通过剩余两门从业资格考试，并在职称和银行相关专业认证考试上取得成绩。

2、提高创新能力，加强主观能动性。时刻锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到注意集中、反应灵敏、理解深刻、记忆牢固。善于表达自己的智慧和意见，不断地在工作中发现问题、研究问题、解决问题，在心理素质、思维方法和组织协调能力各个方面提高自己。

3、积极主动，当好“五员”。

一是努力当好一名通信员。较好地完成上传下达工作，确保各项决策得以贯彻落实，在第一时间把领导的精神和要求传达到部室。

二是努力当好一名办事员。主动工作，克服办公室人员较少的困难，较好地完成了领导交办的各项工作。

三是努力当好一名信息员。积极了解、掌握各方面动态、信息，加强信息工作。四是努力当好一名协调员。为各科室服务，尽力有效协调各部门及科室工作，使各项工作达到整体推进的目的。五是努力当好一名勤务员。无论左右科室，全力协助，热心服务，按时、按质、按量完成领导各项工作。

20xx年对于我来说是意义非凡的一年，这一年，我拥有了自己的小家，既然已经成家就应当立业，新的一年，我会更加成熟，更加努力，迎接一切新的挑战。

**网络金融的工作总结范文11**

我们作为银行的一份子，是合规文化的主体。银行业的发展是否合规与员工是否具备一定的的文化修养，是否诚实守信、依法合规、遵章守纪、尽职程度等有着直接的关系。

作为我们，应从以下几点提升自身的`休养，确保银行的合规建设。

>一、爱岗敬业、无私奉献

爱岗敬业是各行业中最为普遍的奉献精神，它看似平凡，实则伟大。就个人而言，工作是一个人赖以生存和发展的基础保障。就银行而言，企业要发展，要在这个竞争激烈的金融业中不断强大，立于不败之地，则需要每一职员的无私奉献精神。

作为一个金融单位的职员更应加强自己的职业道德，如果没有良好的职业道德，就难于为人民服务，就谈不上自己的事业，也就没有单位事业的兴旺，就没有个人事业的发展，也就失去了人身存在的社会价值。讲求职业道德还需己在工作中不断地加强学习，时刻按照职业规范去要求自己，努力工作，才能使自己立于不败之地。

>二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。

作为一名银行业普通的员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强结算质量与结算速度是会计人员最为实际的工作任务。在银行业竞争日趋激烈的形势下，我清楚地意识到：作为一名会计人员，应虚心学习业务，积极锻炼技能，只有迅速、高效的结算质量才能为我行争取更多效益，赢得更好的社会形象。

加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自已的权益和维护广大客户的权益能力。

>三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。

银行的规章制度的执行与否，取决于广大员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，作为一名会计人员，应当正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，正确办理每一笔业务，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规行为，坚持始终按规办事。

近年来，金融系统发生的经济案件，防范金融犯罪的一道重要防线就是思想方面的教育，既要进行正面教育，又要坚持经常性的案例警示教育，经常警示自己“莫伸手，伸手必被捉”，自觉做到常在河边走，就是不湿鞋。健全规章制度，严格内部管理，是预防经济案件的保证。作为一名会计人员，应不时进行学习，做到明职责、细制度、严操作，有效的事前防范与监督是预防经济案件的重要环节。

合规操作重于泰山，只有做到人人讲合规、处处显合规，才能将各种隐患消灭在萌芽状态，铸变企业成功的基石，在平凡的岗位上做出不平凡的业绩。

**网络金融的工作总结范文12**

金融扶贫工作开展以来，xx市政府金融办在市委、市政府正确领导下，在省政府金融办大力支持帮助下，按照全市金融扶贫工作的总体部署，积极履行职责，发挥职能优势，扎实推进金融扶贫工作，为全市扶贫工作顺利开展提供了强有力的资金支持。截至10月末，全市金融机构累计投放金融扶贫小额信贷亿元，户贷率达。主要做法是：

>一、多方发力，积极协同推进

在推进金融扶贫工作中，各级金融办始终把金融扶贫作为精准扶贫的重要举措。一是成立领导小组。由市委、市政府主要领导牵头，分管市领导具体负责，扶贫办、金融办、人行、银行、保险等金融机构主要负责同志为成员，按照职责分工，压实工作责任，统筹指导全市金融扶贫工作。二是强化推进机制。建立了政府引导、银行主推、担保跟进、保险护航、投资带动五位一体的协同推进机制。政府引导：即以政府为主导，对金融扶贫工作进行统一领导，提出安排部署，明确推进方向，把握政策界限；市政府金融办负责统筹指导和组织协调，确保工作有序推进。银行主推：即由市人行、市银监局牵头，各银行机构具体负责，实行“一把手“责任制，明确具体分管领导负责此项工作，抽调得力工作队员到分包县（市、区）指导开展金融扶贫小额信贷相关工作。担保跟进：即完善贫困县卢氏县政策性融资担保机构，担保额度达到1亿元以上，增强服务能力和抗风险能力，其他有脱贫任务的县（市、区）以现有政策性担保公司为依托，增加扶贫担保资本金20xx万元，将扶贫信贷担保业务增加到现有政策性担保公司内，确保扶贫信贷担保额度在5000万元以上。同时，引进担保增信，担保机构对建档立卡贫困户免收担保费，对带贫龙头企业按每年1%收取担保费。支持贫困村扶贫互助社与金融机构合作建立扶贫互助担保基金，按一定比例放大信贷额度，由金融机构根据入社农户申请提供担保贷款。保险护航：将农业保险作为支持金融股扶贫重要手段，积极发展扶贫贷款保证保险。协调各保险机构开发适合贷款户和新型农业经营主体需求的保险品种和特色农业互助保险管理模式，支持人保财险、中原农险等保险机构开展地方政策性保险和高保障农业保险，支持保险企业构建针对贫困人口特点的扶贫保险产品体系。投资带动：即放宽贷款条件、实施优惠政策，支持大型企业、农业龙头企业、新型经营主体依托金融扶贫政策资金，扩大规模，发展生产，带动贫困户稳定脱贫；鼓励、帮助贫困村和贫困群众积极利用金融扶贫小额贷款，发展特色产业和增收项目，提高自主发展能力。三是加强督促考评。督促各银行业融机构每月定期上报有关材料，为领导决策提供依据。制定《xx银行业扶贫小额信贷工作考评办法》，加强对金融机构考核，多措并举，多层压责，多方发力，有力推动金融扶贫工作开展。

>二、多位一体，强化风险分担

（一）按比例分担风险。根据实际情况，对非贫困县（市、区）和贫困县采取不同风险分担机制。非贫困县（市、区）采取“政府+银行+保险”三位一体的风险分担模式。对贫困户扶贫贷款实际发生的\'风险，渑池县、陕州区、湖滨区、灵宝市均按照35%、15%、50%的比例分担风险；对经营主体扶贫贷款实际发生风险，渑池县、陕州区、灵宝市按照30%、20%、50%的比例分担风险，湖滨区按照10%、40%、50%比例分担风险。对贫困县卢氏县采取“政府+银行+保险+再担保”“四位一体”风险分担模式，由政府设立风险补偿金与银行、省农信担保、省再担保集团，按照20%、10%、50%、20%的比例分担；对带贫农业经营主体贷后风险，由政府设立的风险补偿金与银行、省农信担保、省再担保集团，按照20%、20%、40%、20%比例分担。

（二）建立风险补偿机制。市级财政设立3000万元风险担保补偿基金池，根据各县（市、区）放贷规模大小给予奖补。各县（市、区）按照贫困人口规模，分别建立政府风险补偿基金池，其中：卢氏县5000万元，渑池县、陕州区20xx万元，湖滨区1300万元，灵宝市1000万元。目前，各县（市、区）风险补偿基金已全部到位。

（三）建立风险熔断机制。对行政村贷款不良率超过5%的村，实施熔断机制，所有金融机构停止对该村发放贷款，对30%的村被熔断的乡（镇），所有金融机构则停止对全乡（镇）发放贷款，并对党政主要负责人进行约谈。同时，督促银、保、担等部门结合自身职责，加强风险防控。银行部门要提高贷款管理水平，做好风险评估、动态监测；担保部门要不断创新担保业务模式和产品，加强贷款项目监管；保险部门要发挥好风险阻隔、经济补偿功能，有效防范和化解金融扶贫风险。

>三、建立体系，实现三级服务

为推进金融扶贫工作有效开展，积极督促有关县（市）区建立县、乡、村三级金融扶贫服务机构，形成有机构、有人员、有流程、有保障的服务体系。县级金融扶贫服务中心主要负责本地区信用体系建设，对农户和中小微企业信用评级进行指导，建立完善共享的信用信息数据库。乡级金融扶贫服务站主要负责政策宣传、信息整合、信贷受理、监督管理和组织落实。村级金融扶贫服务部主要负责配合县级金融扶贫服务中心、乡级金融扶贫服务站做好信用体系建设、土地承包经营权流转、不良资产清收等工作。目前，我市应成立县级金融扶贫服务中心5个，已建成5个，完成率100%；应建乡级金融扶贫服务站66个，已建66个，完成率100%；应建村级金融扶贫服务部1300个，已建1300个，完成率100%，实现了县、乡、村信用体系全覆盖，放款模式多样化，贷款方法灵活化。

>四、“信贷+信用”，推广普惠金融

积极协调各银行业金融机构大力推广普惠金融，创新小额贷款信贷工作方式方法，按照“宽授信、严管理、守信激励、失信严惩”原则，积极推进银行业金融机构普惠金融事业部组建，努力实现扶贫小额信贷的“应贷尽贷”，专项支持贫困户生产经营。同时，督促各银行业金融机构健全有效信用评价机制，充分依托大数据、云计算等新技术新手段，对贫困户实有资产、征信情况等进行分析评价，形成贫困户信用评分及信用等级。各县（市）区按照遵纪守法好、家庭和睦好、邻里团结好，责任意识强、信用观念强、履约保障强，有劳动能力、有致富愿望、有致富项目，无赌博、吸毒、xxx等不良习气，无拖欠贷款本息、被列入贷款黑名单的记录，无游手好闲、好吃懒做的“三好三强”“三有三无”行为标准，确定13大类144项具体指标，采取“四个一”办法进行信息采集评定，即采用“一基础、一加分、一减分、一否决”的“四个一”计算原则，进行全面信用评定。截至5 / 6，目前，贫困户信用评定工作完成率达100%，非贫困户信用评定工作完成率达99%。信用体系建设实现全覆盖、无死角。

>五、加强宣传，提高金融意识

会同金融机构深入开展金融扶贫宣传活动，通过加强对金融产品和服务的信息披露与风险提示，让贫困户群众真正了解金融扶贫政策优势，提高金融意识，消除贫困户群众的“畏贷”、“拒贷”心理。各县（市、区）金融办分别组织乡镇、村领导干部以及基层扶贫工作人员进行金融扶贫工作培训，举办和开展“抓金融扶贫，促产业提升”培训班等宣传活动，打通金融扶贫工作“最后一公里”，收到了良好效果。

下一步，市政府金融办将深入学习贯彻党的十九大精神，认真落实脱贫攻坚新精神新部署特别是金融扶贫方面的具体要求，积极履行职责，努力在健全完善金融扶贫机制，扩大带贫企业面，加大发放扶贫贷款速度，提高户贷率等方面下足功夫，切实发挥好金融扶贫助推脱贫攻坚作用，为全面建成小康社会贡献力量。

**网络金融的工作总结范文13**

在银行工作的这一年，我也是感受到优秀的单位带给我的成长，同事们都是非常的有修养，同时对于工作也是有很多可以分享的经验，也是愿意帮助我，我也是很好的融入到我们支行里面来，自己也是尽责做好自己该做的一个工作，而这一年收获也是特别的大，让我明白，自己也是只有不断的进步，才能变得更为优秀，做一名更好的银行员工，而自己一些不足，也是要不断地学习来提升，做好工作，在此也是来就这一年自己所做的工作，以及自己在银行的生活学习来总结下。

>一、生活学习

进入银行，和学校相比也是完全不一样的氛围里面，同时银行的工作也是很不相同，让我也是意识到，的确在这的立足，是要靠自己的努力，而我们部门也是有淘汰制的，如果自己做的不好，或者表现的糟糕，那么就要离开，而这份工作也是自己所期望的，也是想在银行一直的工作下去，所以也是不断的去学习，去融入，多和同事交流，向他们去学习，他们的优秀也是让我看到自己的不足，同时也是让我知道该如何的成长，除了培训，和同事的交流，自己的工作也是不断地反思，回到家里还会看书来让自己有积累，的确在银行的竞争压力也是很大，但是自己付出了，能立足，也是收获特别的大，这一年感觉过得很快，也是格外的充实，而自己的成长也是可以看到，和之前的自己相比，真的变得优秀了好多，我也是要在以后继续的提升。

>二、工作成长

工作的任务很重，但是我也是尽责的做好，时间不够，我也是会加班，不会觉得有什么怨言，毕竟自己既然选择了，那么也是要去承担，同时收获也是格外的多，经验的积累，自己能力的提升，还有和同事的工作配合也是让我对于银行的了解更多，让我坚定了要在银行一直工作下去的信心，而要立足，甚至走的更好，以后有晋升，那么自己也是付出的努力要更多才行的。这一年，我的工作也是完成了不错，而且也是得到了领导的肯定，让我知道自己的付出是值得的，而收获的也是特别的大。

当然不足依旧是有的，要去以后提升，同时随着工作的开展更多，我也是更加的熟悉并且在工作里头去反思，找进步的方法，让自己能做得更好，我也是相信在来年，我的工作会有更大的进步。

**网络金融的工作总结范文14**

暑假期间经过父母的介绍，我去了本市最大的银行支行进行金融部的实习生工作。主要实习的方向是外汇管理跟账户、凭证票据的监管，实习期限为三个月。在这三个月的实习期中，我学会了很多东西，你在工作中参观了银行内部的工作流程。这对我今后的发展有着良好的规划，也对我今后的学习有的受益匪浅的作用。今天本着谦虚的态度对我三个月的工作进行总结。

>一、对自我有了全新认识。

虽然我就读的是银行类的大学，但是在课本中学习的东西并没有经过实践的检验。经过这三个月的学习，我感触颇深。曾经我以为银行的工作非常简单，每天就是帮客户处理一些问题。但在我做这工作的这段时间，我了解到银行的工作其实非常繁琐，且需要很细心。这让我改变了以前马马虎虎的学习态度，我知道做好每一件事都需要精打细算认真工作，否则会出现重大纰漏。

>二、学习到新的知识。

在我实习的这三个月中，我看到了各同事的日常业务，也看到了很多他们的操作流程。在实习期内很多同事都帮助我认真系统地学习了金融证券，保险，财务会计等方面的知识。我认真了解了银行的各种不同的分工，也使我初步了解到人民银行的人员职责。我深刻的认识到如今中国在财务银行方面工作的变化，也了解到境外企业的进出口贸易活动。这些都是书本上学习不到的内容，需要切身实际的感受才能明白其中的奥秘。

>三、今后的发展。

通过对银行不断的了解对岗位的深刻认知，我如今有了更全新的规划。如今我深知自己的理论水平跟业务能力并不充足，今后我会认真研读各方面的金融书籍，对中国的新经济有更全面更深刻的理解。通过了解自身国家的金融危机以及金融能力，能够更充分地为客户解决一些投资商的问题。

**网络金融的工作总结范文15**

时间飞逝，光阴如梭。在忙碌而充实的工作中我们度过了意义非凡的一年。回顾一年的所有工作令人欣喜。在支行各级领导的带领和分理处主任的指导及同事间共同努力下，我们积极学习业务知识，增加各项业务技能水平，认真履行工作职责，时刻谨记内控制度，完成了全年各项工作指标，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了较好提高。现将一年的工作情况总结如下：

>一、主要工作内容及职责

本人从事综合柜员一职。平日工作主要有柜面对私业务、对公业务、代发工资信息补录等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。一个月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

>二、我的收获与成长

我很庆幸自己能够加入xx银行，成为其中的一员，工作近一年的时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自己肯努力创造。当然也只有能为企业做出奉献，才能实现自己的价值。首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提；其次，做好自己的本职工作是基本要求，作为一个柜员应该懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识；另外，客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户；当然，通过对业务的熟悉和对企业内部控制的了解之后，能为企业的一些潜在的漏洞或发展提出建设性的意见是我们份内之事，也是为企业能做的较好的贡献。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，还必须要不断的学习，提高自己各方面的能力水平，才能向客户提供更高效率、更优质的服务。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律法规，努力提高着自己的业务能力水平。通过一段时间的工作，我深刻体会到银行是一个高风险的行业，办理每一笔业务都要注意到每一个小细节和要素，它可以是一个复核、一个签章、一个客签名、一个手印、一个登记、一个交易码。一笔业务可能涉及到很多个细节问题，如果因为粗心大意，不用心想，漏掉一个没有做到，都有可能存在风险，就比如放贷款。细节不是儿戏，需要我们严肃对待。严格把守每一个关口，是对我行风险的控制，更是对自己的负责。

>三、存在的不足和努力方向

回顾这一年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。

1、学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。

2、个人情绪控制不佳。

针对以上问题，今后的努力方向是：

1、加强理论学习，进一步提高自身素质；

2、转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

>四、新一年的展望

屈原有句名言：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作积极性、创造性和主动性，我终会实现自己的人身价值，与我们银行共同走向更好的明天。

**网络金融的工作总结范文16**

20xx年，在取得了很多个美好的第一次的同时，我也得到了一些不该有的“第一次”，如第一次被其它支行抢占客户，应深刻总结经验教训。如果我能行动快一点，就可以得到一个非常好的客户。今后一定要在客户营销中，提高效率。把现有的存款户中有一定潜力的客户提前注册到clpm系统，先把客户抢占到手。

在行里组织的考试中，我也第一次考了一个十分不理想的成绩，这是我对支行组织的考试不重视的结果。不能以工作忙没时间看书来做为借口。诚然，公司业务有区别于其它部门的特点，在业务机会到来的时候，需要加班加点抢时间办理业务，占用了考试学习时间。也因为公司业务需要在下班后请客户吃饭而占用了晚上的时间，但无论如何不应该不重视支行组织的考试。今后一定要严以律已在每一次考试及考核中争取最好成绩。

总结以前的业务经验，今后要做到这四个字：专、早、全、新。

专，要学好文件、规章、制度，办业务做到不走弯路，一遍成功。

早，一切事情提前想到，一切手续提前准备好，一切事情早于其它银行办成。

全，考虑周全，不要给客户多增加麻烦，需要的资料一次要齐。主要资料齐全、手续合规之后再放款，尽量杜绝手续不全而放款。

新，思维要创新，方法也要创新。要贴近市场，根据市场需求开拓新业务。

4、20xx年工作设想

时间飞逝，光阴如梭。在忙碌而充实的工作中我们度过了意义非凡的一年。回顾一年的所有工作令人欣喜。在支行各级领导的带领和分理处主任的指导及同事间共同努力下，我们积极学习业务知识，增加各项业务技能水平，认真履行工作职责，时刻谨记内控制度，完成了全年各项工作指标，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了较好提高。现将一年的工作情况总结如下：

**网络金融的工作总结范文17**

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的，我在xx银行领导的关心和同事的帮助下，经过自己不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我的个人工作情况总结如下。

>一、工作成就

一年来，我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户提供规范化和优质的服务，取得好的成绩。

为胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自己迅速融入角色，尽早成为xx银行的优秀员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮助下，经过自己的不懈努力学习和刻苦钻研，已经熟练撑握了各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，通过自己不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我终于成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的xx银行职员。

当前，面对银行市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题。为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自己父母带养，全身投入到工作当中，利用自己的人际社会优势，牺牲个人休息时间，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析xx银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了他们的理解与支持，圆满完成了工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但通过自己的艰辛付出却得到了回报。

我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户提供实实在在的方便。服务无止境，只有不断超越自己、挑战自己才能给客户提供更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把xx银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我的幸福和快乐。

我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务;总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户;总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自己要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和快乐。

>二、存在的不足及今后努力方向

回顾这一年，我自身也存在一些问题：一是业务学习不够到位，缺乏学习的紧迫感和自觉性;二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自我约束能力较差的表现，针对以上问题，我今后将加强理论学习，进一步提高自身素质，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

>三、明年工作计划

在激烈市场竞争中，树立xx银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。通过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一直是我追求的目标。我要通过细致化、个性化、专业化服务，帮助储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为xx银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为xx银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

**网络金融的工作总结范文18**

年末将近，xx支行在各级领导的监督和指挥下，顺利而紧张的完成了xx年度的安全工作，回顾一年的历程，艰辛和喜悦及收获，都是一言难尽的，但是警队各队员一直把严格要求自身素质，工作作风，思想作风，为安全工作理念。我仅代表xx卫队象各级领导做一下汇报。望各级领导多多提出宝贵建议以便警队在以后工作更上一层楼，管理制度更加完善，到位。

>1、警队的军事素质方面。

军事是整个警队的精神面貌的灵魂，好的军事素质才体现出警队的强大和安全保障，在此警队的军事训练严肃而有序，首先，先队员的入队培训，警队的理念是因材施教，因队员的军事素质不同，而作出相应的方案，从三大步伐到两拳一棍，为了使队员有一种上进的观念，采取定期考核，定期抽查，定期评比队员在艰苦中训练在喜悦中进步，从不懂到到懂，从懂到精，成绩是显而易见的，虽苦忧甜，严格见效率近而为招行的安全保卫奠定了坚实的基础。

>2、警队的业余文化活动方面。

民主的管理，使队员之间的感情很融洽，把所有队员的优点和力量凝结在一起，促使了整个警队的业余文化活动开展的很顺利，很和谐，整个警队的文化氛围也是积极向上的，文化活动的分配有爬山比赛，歌唱比赛，羽毛球比赛，警队报刊，警队娱乐，朗诵比赛，等等，方案主要从队员中取，队员自主选择，积极参加，在一系列的比赛中队员学会了团队力量的重要，了解到团队的强大需要每一个队员的齐心协力，即从中进步，又活跃了警队生活，丰富了队员的业余文化层次.感受到了集体的重要性和集体的温暖。使每个队员懂的＂招行是我家，和谐靠大家＂。

>3、警队的思想工作作风方面。

没有天空也是一颗星，没有军营也是一个兵，良好的作风是一个警队发展的军魂，首先工作作风，队员文明值勤，礼貌待人，对领导恭敬，对客户语气柔和，客户的问题稳重而完整的回答，没有不耐烦和不乐意的表现，在领导和客户的双重监督指导下，一直进步，一直受到满意和赞赏，这点成绩是领导和客户的赞同，同样也鞭策着警队精益求精，不断完善。思想作风方面，要求队员发扬＂雷锋精神＂不断展开自身的思想调整，展开周会的交谈，总结一周的进步和不足，减少一周的失误和弥补一周的未到位之处，不断的展开自我批评，自我更新，自我总结，使队员明确工作目的，为下一步的保卫工作奠定好扎实的基础，双管齐下，为警队的美好发展铺上宽阔!

**网络金融的工作总结范文19**

屈原有句名言：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作积极性、创造性和主动性，我终会实现自己的人身价值，与我们银行共同走向更好的明天。

时光飞逝，转眼间我已经在银行工作了x年了，还记得初毕业的时候，我怀着满腔的热情和完美的憧憬走进银行的情形还历历在目，从入行以来，我一向在一线柜面工作，在领导及同事的帮忙下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，越来越自信的为客户带给满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。一年来，在银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选取的之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

**网络金融的工作总结范文20**

回顾这一年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。

1、学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。

2、个人情绪控制不佳。

针对以上问题，今后的努力方向是：

1、加强理论学习，进一步提高自身素质；

2、转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

**网络金融的工作总结范文21**

加强绿色企业和项目的识别能力建设。按照《管理校准式绿色贷款专项统计制度》的要求，我行高度重视，指定总行公司金融部作为绿色贷款专项统计制度的实施部门。公司金融部会同信息科技部、计划财务部等部门对统计制度的各项内容进行了认真研读，对绿色贷款专项统计的各项开发需求进行了讨论，制定了统计实施方案。

绿色贷款识别方法和依据。对绿色贷款的统计，在信贷管理系统中加入了“绿色信贷标识”，在贷款发放时，业务主办行须根据按贷款用途划分的十二项绿色贷款标准进行判断，同时选择相应的分类标识，实现了数据及记录过程可核查、可追溯，实现了绿色贷款统计数据的全接口输出；对环境、安全等重大风险企业贷款的统计，我行根据银监部门下发的企业名单，实现了按照“企业类别”“承贷主体所属行业”“贷款质量”三个维度的统计。

**网络金融的工作总结范文22**

进入银行，和学校相比也是完全不一样的氛围里面，同时银行的工作也是很不相同，让我也是意识到，的确在这的立足，是要靠自己的努力，而我们部门也是有淘汰制的，如果自己做的不好，或者表现的糟糕，那么就要离开，而这份工作也是自己所期望的，也是想在银行一直的工作下去，所以也是不断的去学习，去融入，多和同事交流，向他们去学习，他们的优秀也是让我看到自己的不足，同时也是让我知道该如何的成长，除了培训，和同事的交流，自己的工作也是不断地反思，回到家里还会看书来让自己有积累，的确在银行的竞争压力也是很大，但是自己付出了，能立足，也是收获特别的大，这一年感觉过得很快，也是格外的充实，而自己的成长也是可以看到，和之前的自己相比，真的变得优秀了好多，我也是要在以后继续的提升。

**网络金融的工作总结范文23**

企业金融部三季度基本经营情况

1、存款

2、客户

3、其他

参考：20\_年上半年企业金融部基本经营情况

存贷款方面。截至今年6月底，分行对公存款余额\*亿元，较20\_年末新增\*亿元；对公存款日均\*亿元，较20\_年下半年日均新增\*亿元。符合两增两控指标的贷款户数为\*户，较20\_年3月末新增\*户；贷款余额\*亿元，较20\_年3月末新增\*亿元。

客户方面。截至今年6月底，分行对公结算账户共计\*户，较20\_年末新增\*户。其中战略客户\*户，较20\_年末新增\*户；成长客户\*户，较20\_年末减少\*户。截至20\_年6月底分行代发工资个人客户数\*人，较20\_年末减少\*人；20\_年上半年月均代发工资金额\*万元，较20\_年新增\*万元。

绿色授信方面。截至今年6月底，分行\*户绿色授信余额\*亿元，较20\_年新增\*户授信客户，授信余额新增\*亿元。

参考：20\_年上半年票据业务基本情况

票据方面。今年按照总行新的考核要求，分行票据业务主要从自贴率及他行票贴现量两方面开展业务，20\_年上半年分行票据贴现累计\*亿元，其中自贴票据金额\*亿元，票据回行率达\*%，较任务值40%超额完成\*个百分点，较20\_年同期贴现量增加\*亿元，回行率减少\*个百分点。20\_年上半年他行票据累计贴现\*亿元，较任务值1亿元差额\*亿元；上半年票据贴现业务实现净收入\*万元。整体来看，20\_年票据贴现业务稳健开展，未出现相关操作风险。

**网络金融的工作总结范文24**

时间飞逝，不知不觉入职农商行半年多了，由一位懵懵懂懂的大学生慢慢转变为一名银行者，角色的忽然改变给我带来了许多的不习惯，很多方面都需要我重新去，去适应新的生活。思想也慢慢的成熟起来，学会了如何为顾客提供优质的，学会了与同事和领导间的沟通，学会了如何面对生活上的挫折。回首这半年，感受良多，既有工作上遇到的困惑，也有生活上的所要面对的难题。

在这半年工作中，我积极参加政治理论学习和知识的学习，积极参加了银行从业人员资格考试，严格遵守单位的各项纪律规定，准时上班，有事请假，在柜台操作时，严格遵守合规风险的防范，严格依照业务规范进行操作，工作严谨，仔细认真，杜绝麻痹大意。应遵守规定，不做跨越权限的事情。严格遵守注重提高的职业素养。同时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能，当遇到自己不明白的业务技能，能虚心的向同事请教。并在这半年的工作期间，我时刻提醒自己“善待别人，便是善待自己”，我明白银行属于服务行业，要坚持做好“微笑服务”，耐心细致的做好每个环节。在这里我看到一批高度负责、经验丰富的领导带领我们攻坚克难，阔步前行，我看到一大群业务过硬、热情勤奋的有为青年恪尽职守，为银行业务发展提供技术支撑。我感受到一片友好、和谐的工作氛围，孜孜以求、精益求精、充满生机的企业文化。我为自己有机会在这样的单位展现自己的智慧和劳动感到无比快乐。

回顾检查自身存在的问题，我认为：一是对业务熟悉程度不高，面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。当前由于技术的.不断提高，操作系统的不断完善，新情况新问题层出不穷，业务系统变得更加的复杂，功能更加的强大，这需要我要花更多的时间熟悉每一个环节的操作，要花时间熟读业务操作流程，努力提高自己办业务的效率。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，工作不够精神集中，容易开小差。这也体现了自己的意志不够坚定，不能做到坚持不懈地做好每一次的工作。针对上述问题，今后一定要加以改正，努力提高。总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好的做好今后的工作。

**网络金融的工作总结范文25**

>一、加强学习，提高自身素质。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

>二、勤奋务实，为我行事业发展尽责尽职。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，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，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表9 0多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，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。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

>三、开拓市场，寻找新的增长点。

新的一年里我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

1、道德方面：做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

2、心理方面：客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

3、业务方面：客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

作为一名刚进联通公司的新员工，对所有的一切都感到新鲜和好奇，以往是走进联通公司接芊瘢惺芰ü旧系郯愕母芯酰衷谖乙魑裾呃疵娑怨愦蟮目突禾澹次突Х瘢舛晕铱梢运凳且桓龊艽蟮娜松粽健

我的工作主要是与联通客户直接面对面沟通。也就是要帮助客户可以顺利使用联通公司的服务。联通的客户分布甚广，各行各业的都有，甚至还有国家机关，像国税局、工商局等。

营业员的工作内容重复性较高。很多人都觉得它很隐性，看不到有形的成绩，我却觉得这项工作很有意思，它的喜悦与痛苦都来自于客户。看电视、电影，念书时，好象所有的对错都很清楚，非白即黑，但面对客户的反应，很多时候有理说不清，我得冷静面对他们情绪性的抱怨，甚至是谩骂的字眼。

刚开始我也常想，联通公司又不是我家开的，客户不顺，干嘛不分青红皂白地骂我，我也常被客户无理的反应搞得郁闷不已。但同时我也拥有笔墨难以形容的喜悦。记得我在做营业员的第二个星期，有位客户不太会使用自己的小灵通，连存电话号码都不知道，我很有耐心地教他操作，花了近半个小时的时间，终于把他教会了，听到客户的感谢声音，我差点兴奋地跃起来了。

**网络金融的工作总结范文26**

本人从事综合柜员一职。平日工作主要有柜面对私业务、对公业务、代发工资信息补录等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。一个月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

**网络金融的工作总结范文27**

如今的我工作了三个月了，这三个月真的让我进步了很多。一开始出来实习我都是眼高手低，觉得这份工作非常的轻松，但是在工作的这三个月我才知道，原来工作是那么的辛苦。那些光鲜亮丽的职员背后都付出了很多的汗水，这一刻我才明白读书的重要性。今后我会不但的研读金融方面的书籍，正确做一个全方位的金融人才。

我和我的同事们一样，怀着空杯的心态和期待的心情，参加了市行组织的前台人员业务培训班的学习。虽然是短短的两天，但课程安排紧凑，一天半的授课，半天的讨论，原以为是枯燥乏味的业务学习，在几位领导和老师深入浅出的细致讲解中，特别是从我们身边熟悉的工作、日常的生活入手，生动的例子、幽默风趣的语言，深深地感染了我，原来业务培训学习也可以这么生动活泼的，让我有种耳目一新、意犹未尽的感觉，尤其是讨论课课堂上同事们积极、热情、高亢的发言和大家精彩辩论的氛围，不仅给人几分激情，更让人感慨颇深。

**网络金融的工作总结范文28**

通过对银行不断的了解对岗位的深刻认知，我如今有了更全新的规划。如今我深知自己的理论水平跟业务能力并不充足，今后我会认真研读各方面的金融书籍，对中国的新经济有更全面更深刻的理解。通过了解自身国家的金融危机以及金融能力，能够更充分地为客户解决一些投资商的问题。

200x年在行长室的领导下，各部门的帮助配合下，我们营业部全体员工认真学习、贯彻和落实各项规章制度。围绕市分行提出的“xxx”，以服务工作为中心，结合营业部的工作实际，充分发挥营业部的服务窗口形象，做好全行的会计结算业务，为我行的全年工作做一份努力。

**网络金融的工作总结范文29**

我能够及时地融入到x行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

20\_年金融市场部工作总结-银行工作总结

20\_年金融市场部工作总结

金融市场部在行党委的正确领导和关心下，在各部门的积极配合和支持下，各项业务平稳开展，现就20\_年以来工作总结和下一步工作计划汇报如下：

一、基本情况

截至\*月\*日，同业资产余额\*\*亿元，较年初增加\*\*亿元，增幅\*\*；较去年同期下降\*\*亿元，降幅\*\*%。转贴现余额\*\*亿元，较年初增加\*\*亿元，增幅\*\*%；较去年同期增加\*\*亿元，增幅\*\*%。金融机构往来收入\*\*万元，投资收益\*\*万元，合计\*\*万元，较去年同期下降\*\*万元，降幅\*\*%。本年一季度同业资金均值\*\*亿元，较去年同期增加\*\*亿，收益率\*\*%，较去年同期下降\*\*%。

收入下降原因：自年初以来，市场资金充裕，同业利率持续走低，本行资金业务和转贴现票据业务利率较去年同期大幅下滑，导致同业业务收入减少。

二、工作总结

（一）大额存单发行准备工作

根据业务发展的需要，本行拟发行同业存单，年初已与

中诚信国际信用评级公司完成协议签订工作并配合评级公司完成进场调研工作，持续提供评级所需资料和报表，每周督促其尽快完成本行评级工作。

做好大额存单发行准备工作，草拟大额存单管理办法、清算及操作流程，准备大额存单发行报备资料。向省联社提交大额存单系统开通申请，做好系统准备工作。

（二）优化同业资产结构，增加收入渠道

为充分利用同业资金，取得更好收益，不断优化同业资产结构，做好线上线下资金存放业务，合理配置债券、同业存单等。目前开办的同业业务种类主要包括存放同业、拆放同业、买入返售/卖出回购金融资产、认购同业存单、投资同业理财、投资债券等业务。

一季度各项业务开展情况：

1、存放同业定期\*\*笔，发生额\*\*亿元，余额\*\*亿。 2、拆放同业\*\*笔，发生额\*\*亿，余额\*\*亿。

3、买入返售（逆回购）\*\*笔，发生额\*\*亿，余额\*\*亿；卖出回购（正回购）\*\*\*笔，发生额\*\*亿元，余额为零。

4、认购同业存单\*\*笔，发生额\*亿，余额\*亿。

5、投资同业理财\*笔，发生额\*\*亿元，余额\*亿。（三）做好转贴现票据相关工作

转贴现票据是本行贴现资产的重要组成部分。转贴现票据的转入主要通过上海票据交易所业务系统和省联社票据系统进行操作，部门人员根据总行规模调控的需要通过票据系统发布价格、筛选交易对手和票源，积极调整票据规模。本年累计转入转贴现票据\*笔，金额\*亿元。

（四）审慎选择交易对手，增加合作银行数量

为确保本行同业业务的顺利开展，同业资金能及时存出并产生收益，积极在银行间市场寻找交易对手，选择资产规模大、资产质量好的银行类金融机构进行同业授信，不断增加合作银行数量。一季度分别对烟台银行、厦门农村商业银行、晋城银行等10家银行进行同业授信。

（五）加强内控管理，防范业务风险

按时完成各类报表和材料的上报工作，及时装订各类档案资料。保管好业务凭证和合作协议，加强业务知识的学习，切实防范业务风险。

三、工作计划

（一）做好大额存单发行的后续工作

按照评级公司的要求，积极与相关部门联系收集评级所需后续资料，及时准确提供给评级公司。与评级公司做好沟通，督促其尽快出具评级结果A+的评级报告。完成管理办法、操作流程的制定工作和大额存单发行的报备工作。

（二）合理优化同业资产结构，做好资产配置工作 根据资金市场走势和相关货币政策，合理配置同业业务种类，优化同业资产结构。在开办好现有同业业务的基础下，努力寻找新的业务突破点，提高资金收益。

（三）做好日常工作，确保各项业务正常有序开展 有序做好各项日常工作，主要包括：一是通过买入返售、同业拆借、配置债券、同业存单等多种方式，做好资金的存放工作，提高资金收益；二、及时关注票据转贴现，根据总行规模调控，做好转贴现规模的控制工作；三是协助合作银行做好同业账户的维护工作，确保同业账户正常使用；四是要继续积极寻找交易对手，做好授信资料的收集和上报工作；五、配合总部相关部门，做好报表填报和资料的提供工作。

（四）加强规章制度的学习，做好内控和风险防范工作 组织员工加强对相关规章制度的学习，对日常工作开展情况

进行自查自纠，主动发现工作中存在的不足并积极改正，确保各项业务办理的合规性，努力提高资金收益，切实防范资金业务风险。

干好工作真的不容易，但是总算是一天一天熬过来了，在年终回过头一回味，里面有不少心酸和挫折。好在我们都在困难面前挺过来了，而在充实和忙碌中我们的能力和思维都得到了升华，在行业的舞台上磨炼和改变自己。相对来说收获多于遗憾，各项规划都已经如期实现，能有这样的业绩要多感谢亲爱的同事们，在此我把此阶段工作总结如下：

**网络金融的工作总结范文30**

20\_年金融市场部工作总结-银行工作总结

20\_年金融市场部工作总结

金融市场部在行党委的正确领导和关心下，在各部门的积极配合和支持下，各项业务平稳开展，现就20\_年以来工作总结和下一步工作计划汇报如下：

一、基本情况

截至\*月\*日，同业资产余额\*\*亿元，较年初增加\*\*亿元，增幅\*\*；较去年同期下降\*\*亿元，降幅\*\*%。转贴现余额\*\*亿元，较年初增加\*\*亿元，增幅\*\*%；较去年同期增加\*\*亿元，增幅\*\*%。金融机构往来收入\*\*万元，投资收益\*\*万元，合计\*\*万元，较去年同期下降\*\*万元，降幅\*\*%。本年一季度同业资金均值\*\*亿元，较去年同期增加\*\*亿，收益率\*\*%，较去年同期下降\*\*%。

收入下降原因：自年初以来，市场资金充裕，同业利率持续走低，本行资金业务和转贴现票据业务利率较去年同期大幅下滑，导致同业业务收入减少。

二、工作总结

（一）大额存单发行准备工作

根据业务发展的需要，本行拟发行同业存单，年初已与

中诚信国际信用评级公司完成协议签订工作并配合评级公司完成进场调研工作，持续提供评级所需资料和报表，每周督促其尽快完成本行评级工作。

做好大额存单发行准备工作，草拟大额存单管理办法、清算及操作流程，准备大额存单发行报备资料。向省联社提交大额存单系统开通申请，做好系统准备工作。

（二）优化同业资产结构，增加收

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找