# 浙江普惠金融工作总结(通用7篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-09-07

*浙江普惠金融工作总结1甲方：(单位名称)乙方： 身份证号：乙方原为甲方\_\_\_\_\_\_\_\_(部门)的\_\_\_\_\_\_\_(职务)，于20\_年07月31日经双方协商一致\*\*劳动合同。甲乙双方确认终止劳动关系。双方现已就经济补偿金及劳动关系存续期间的所有...*

**浙江普惠金融工作总结1**

甲方：(单位名称)

乙方： 身份证号：

乙方原为甲方\_\_\_\_\_\_\_\_(部门)的\_\_\_\_\_\_\_(职务)，于20\_年07月31日经双方协商一致\*\*劳动合同。甲乙双方确认终止劳动关系。

双方现已就经济补偿金及劳动关系存续期间的所有问题达成一致，并已一次性结清。同时，甲方已为乙方办妥离职手续。

特此证明。

甲方(签章)： 乙方签字：

甲方\*\*签字：

——普惠\*\*调研报告范文

普惠\*\*调研报告范文

**浙江普惠金融工作总结2**

时光荏苒，岁月如梭。转眼我正式进入浙商银行工作已经四月有余。从20xx年10月15日工作至今，我在\*\*们坚强的带领和同事们不懈的帮助下，我始终严格要求自己，努力学习，提高自身素质，浙商银行的\*\*以及各位同事给了我很大的\*\*与鼓舞，他们的信任与教导使我不断进步。

对于一个来自基层的求职者来说，能够有这样一个机会进入浙商银行工作，对我来说是十分难得的机遇。虽然，我来之前有过在农业银行工作两年的经历，但在一个不同以往的工作环境中，我必须从头学起。

一、 加强学习，注重业务能力提高

1.我狠抓业务知识。我利用工作之余的时间，紧紧围绕本职工作重点，加强学习有关经济、金融法律等最新知识，仔细学习《员工守则》和《员工\*\*积分管理办法》等。在日常工作中，我虚心向同事请教，积极刻苦钻研新知识、新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能，增强自身业务素质。

2.我加强业务锻炼。融入浙商银行这个大家庭以来，我主要学习柜面现金等业务，要做好柜面工作，各项技能必须在原有的基础上加强锻炼。对于我来说，点钞、计算器、中文录入、个金业务每一项技能都需要加强练习。在网点同事的帮助下，在自己的刻苦努力下，我的技能水\*渐渐提高，这样一来以后上柜柜面办理业务的效率也会随之提高。营销也是柜面工作的重要组成部分，基金、保险等中间业务也是银行利润的主要来源之一。为了更好的进行柜面营销，我还需不断向老员工学习请教，在实践中不断磨练。

二、 严于修身，不断提升自身素质

有了业务知识还不够，银行业归根结底属于服务性行业，还得过硬的业务素质和道德素质。

1.职业作风提升。通过学习职业道德规范读本，我深知作为浙商银行员工，一定得经得住考验，经得起\*\*，微笑服务，举止文明。在银行工作存在风险，因此，认真执行和遵守各项规章\*\*就显得格外重要，这也是责任心的体现，我自觉养成认了真谨慎的工作作风，尽可能的将工作中的风险降低。

2.人际交往锻炼。虽然之前我在农业银行有过两年工作经验，但是在工作中还是会遇到不少的问题，包括工作方式以及与人交际方面的，20xx年10月至11月，我跟着大堂经理学习一月有余，已经在接人待物等方面有了长足的进步。

3.做好日常工作。在同事们需要的情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我都做到准时上下班，到营业厅时做好各种开展业务前的准备工作，尽管只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好\*\*的办公气氛，使我在一个祥和的环境中可以把工作做得最好。

总结这四个多月来的日子，我自我认为取得了很大进步，学到了很多，虽然也犯了不少错。在此真诚感谢各位\*\*的关怀与个同事的教导，试用期的结束，并不是真的结束，而是新的开始，是对我更严峻的考验，我将加倍努力，与浙商银行同成长，共发展!

**浙江普惠金融工作总结3**

我在首创基金的实习时从开始的，在投资研究部门，首创基金是把投资和研究部门合在一起的，进去的第一感觉就是这个部门的总好多，投资总监p总，基金经理许总，还有研究主管wu总。感觉公司对这次实习工作还是很重视的，我们去的第一天就召集所有部门的负责人一起开会认识新员工，还专门针对我们实习生制定了管理\*\*和一些工作计划。

这次召的7个实习生被分为三个小组，分别是金融工程小组，宏观行业小组和投资策略组。我被分到了专题金融工程小组，带我的就是基金经理许总。许总是一个很低调的人\*时很少说话，开会的时候也经常是坐在角落里。许总以前是搞债券的，90年代初拿到澳大利亚新南方威尔士大学金融硕士学位，先后在中银、中信、中金作了10多年，来首创之前是银华基金的基金经理。

过去的第一天许总就跟我说了说实习期间的主要工作安排，主要包括初级股票库的建设，权证和可转债定价。后来做着作着工作就多了一些，再许总的指导下开发了一个企业估值模板，还协助策略小组做了一些\*\*股市股权风险溢价(EquityRiskPremium)的估计。

先说说初级股票库的建设吧，股票库是基金中的地位还是比较重要的，因为基金投资的所有股票都必须来自于股票库。初级股票库建设的主要工作是选取一些指标，比如赢利性指标、估值指标、流动性指标，并确定这些指标的量化标准从所有的股票中筛选出合乎这些标准的股票。筛选本身是比较简单的，主要是指标及其量化标准的确定比较困难，当然这些标准我是不能定的，最后还是得由三个总拍板才行，我只是参与了其中的讨论，也提了一些建议。在建设股票库的过程中也看了不少其他基金的选股方法，感觉还是学到了一些东西的。

第二项工作是权证和可转债定价，这是我实习过程中觉得觉得最有意思的，前面已经提到在可转债定价中BS公式只是作为一个参考，更主要的是用二叉数和MonteCarlo方法，可转债中包含的很多奇异期权，比如赎回条款、回售条款等，用二叉数的方法可以比较灵活的处理，在用二叉数对转债进行定价的过程中需要注意的一个问题就是折现率不一定是无风险利率。而MonteCarlo方法主要是通过模拟股票的各种价格路径来计算各种情况下期权的收益，通过matlab作图可以看到股价在不同情况下的运行路径，在模拟股价的\'过程中可以给股价加入各种限制条件，比如在宝钢权证中，宝钢就承诺如果宝钢股份()的股价如果在权证发行后两个月中下跌到元以下，将拿出不超过20亿元的资金来回购公司股份，这个条款可以看作是宝钢对股价的保护，可以认为权证发行后两个月宝钢股份()的股价不会低于元，再MonteCarlo模拟过程中就可以把这个条件设到matlab程序里面，然后得到在限定条件下股价的运行路径。这种方法对于处理亚式期权，路径依赖期权比较方便。在权征定价中用起来感觉特别爽，不过在可转债定价中用起来可能会比较繁琐一点，因为可转债的含权比较多，程序编起来很复杂。

第三项工作是开发企业估值模板，这个模板跟公司的数据库连接在一起，研究员只要输入目标企业的股票代码和对目标企业的一些假设参数就可以得到目标企业的财务预测和估值结果，效率还是蛮高的：)，现在所有研究院都在用这个模板，感觉挺有成就感的，研究员在用的过程中也提出不少建议，这个模板还在不断的改进中。在开发这个模板的过程中顺便把财务报表熟悉了一下，还认识到了EXCEL功能的强大。

第四项工作是协助策略小组做了一些\*\*股市股权风险溢价(EquityRiskPremium)的估计，参与的比较少，主要是提供一些数据上的\*\*，同时也参与了一些方法的讨论，现在用的是两种方法，一种是很直观的那市场收益率减去无风险利率，另一个用的红利增长模型，不过效果不怎么好，因为\*\*企业前几年分红很少，而且增长率的预测比较困难。不过高盛的报告里面好像用的就是后一种方法，ERP一直也是高盛报告的一个卖点，他们的结果和市场的相关性很大，不知他们是怎么做出来的。后来还打电话到高盛\*\*跟他们聊ERP的做法，但是没有结果。

下面再说说我对基金公司一些感受吧。

总的来说，工作并不是特别累，每天8点半上班，下午5点下班，基本可以做到准时下班，这是我最喜欢的。公司里面的数据资源也很丰富，什么Bloomberg、wind、天相还有一些北方之星、红顶之类的，基本上想要的数据都可以找得到，前几天Bloomberg还来人给我们做了一些培训，感觉功能就是强大，不过界面不太友好。这边的研究员出差的机会也比较多，主要做一些上市公司的调研工作，来对企业做出更合理的预测。

每个研究员调研回来都得做个报告，听报告是我最喜欢的事情之一，很多研究员会指出不同的问题，提出不同的看法，很开阔视野，每次听他们提出这样或那样的问题，心里总是想对呀，怎么自己没想到，经验还是得靠积累啊。就待遇而言，首创算是比较一般的，可能是没有发基金的缘故吧，没有管理费这一块收入来源，目前主要还是拿股东的钱，估计发了基金以后会好一点，二级研究员估计能够有10k吧。

金融基金公司实习工作总结三

欲收编我等散兵游勇之实\*\*结，一统当今江湖之暑期经历，乃早有预谋之事。如今冠以三寸不烂之舌，作威逼利诱之器，软硬兼施，恩威并用，众皆惧之，降者如云。吾辈何时可借天时、地利、人和，一呼百应，擒住此人，短其舌，长其尾，削其势，化其力，各报其仇，岂不快哉?且等，待言归正传，略述紧要之事一二，再作商议。

说起易方达，基金行业外的人知道的并不多。曾经有人问我：易方达是外国的公司吗?当然不是。易方达完全是\*\*的公司：完全的\*\*资本，完全的\*\*市场，完全的\*\*员工，加上完全的\*\*方式。由于出资方是国有的，而且管理相当的\*\*，易方达还不时透着国企的气息。就是这样的一家公司，喊出坚持在长跑中胜出的\*\*，把封闭式基金在长期回报率上做到\*\*数一数二。

易方达基金是我进光华后的第一份实习，也是我所有实习中的第一家金融机构。我在那里实习了五个多星期，除了做着枯燥的研究外，好歹也接触和了解到公司局部的一些皮毛。可惜的是，没有能够熟悉投资那一块，比如行业研究员和基金经理的具体工作内容。实际上，基金公司重要的部门分别是投资部、研究部和市场部。对于金融系的学生，投资部和研究部更对口，更有用武之地。投资部又是重中之重。

一进去，我被安排在研究部，由投资部原来研究组分出来的小部门，专门负责产品研发、绩效评估与风险管理。实际上，我一直都在那里，只是中间改成了金融工程部。总算见识了\*\*企业在表面功夫上的一般水\*：可以由几个不懂也没接触过金融衍生品的人，通过算算跟踪误差来撑起一个金融工程部。理论与现实总是相隔千万里，实际的做法当然要完全不同于象牙塔里的想象。

我的数学水\*极烂，统计和计量学得一塌糊涂。估计研究部的老总也了解我这一点，从没让我碰过任何数字，哪怕简单的均值方差计算之类。不过这才是不幸的开始，我的主要任务是研究企业年金，要求做一篇论文出来，尽量发表。企业年金以前称企业补充养老保险，顾名思义，是国家基本养老保险的补充。

企业在满足一定条件时，可以自愿建立企业年金，并由企业和员工一起缴费或者仅由企业缴费。之所以研究这种玩意儿，无非是企业年金要采取信托模式，交由专门的投资机构来保值增值，于是各种金融机构都力争在未来的企业年金投资市场上占有一席之地。这需要去投标的，需要拿出方案和展示能力的，所以需要研究。这方面公司的真正研究是从机构投资者角度，在公司具体操作层面研究出整套的方案。可惜已经做完了。要我做的是远离这种商业秘密的可以公开发表结果的研究。

实习生要是不主动，恐怕是没什么事干的，有也是一个被呼来唤去的杂役。我比较幸运一点，没有专门打杂，而是承担了一个小课题\*\*国家在企业年金监管上对\*\*的借鉴。据称这还是\*\*相当新鲜的研究领域，俺可要做点前无古人的开创性工作了。确实，想在\*\*找点这种资料还真是吃力不讨好，压根就没有人发表过这种文章，上哪找都碰壁。

**浙江普惠金融工作总结4**

在邮政实习期间，我经历了三次轮岗，下面是我对这三次轮岗过程的心得体会与总结。

>1、邮务柜员

经过两个月的培训，使我对广州邮政有了进一步的认识，也对邮政的业务进行范围有了一个比较清晰的概念框架，在九月份即将即将开始的工作中，我也将与所有邮政的员工一起勤勉激励，取得一份令人满意的答卷。

在我刚得知自己被分到支局的时候，满怀着期待的心情走到那里，也是恰巧此时，邮政全局中秋礼仪营销大战进入到了最后的\*\*，我所做的第一个位置就是邮务的包裹席位。很多人选择在中秋时节能够为家人或者朋友等寄去自己的一份心意，到现在似乎每间邮局最忙的席位就是这个包裹席位，不停地打包与资料入机，也会碰到各种各样的顾客与各种各样的要求，在给客户办理业务的时候，如何应对顾客的各种要求，碰到有些客户对邮政业务并不了解的情况下，并且要求交寄一些在邮政业务中禁止交寄的东西，此时，就要对客户做好解释等工作，从而营造一种良好的前台服务氛围。

在邮务包裹席位，碰到有些客户违反相关的邮政规定，交寄一些违\*\*，并且交寄的过程中进行隐藏处理等，此时就要对客户交寄的包裹给予充分的验饰检查等，例如最近有家快递企业收寄到\*\*，并且将此包裹交给收件人，造成收件人炸伤，那么在此过程中就是没有做好邮件的充分掩饰，从而造成收件人当事人发生人身伤害，对快递企业的信誉也会造成一定影响，这些事例都是值得我们充分思考，并践行到实际工作中。

在一些节假日当中，邮政的业务会比较集中，各个席位也会很繁忙，各个席位不仅要在办理业务时比\*时更快，而且要做好相互的配合。

>2、储蓄柜员

首先在银行销售转型的大方向下，银行理财产品应当重点发展与推介，但是由于一些系统原因，邮政储蓄的的客户群体还比较低端。并且这些客户群体对银行理财产品比较陌生，再没有事先了解产品的前提下，可能会对银行网点的工作人员和理财产品产生不信任的情绪，在这种情况下，银行的前台人员需要把握好与客户的沟通，并且需要对银行的理财产品有全面的了解，进而根据客户自己的经济条件和自身需要，为客户确定合适的.投资方案和理财计划。

在支行网点，由于地理位置的关系，社区较少，客户基数小，在这种情况下，如何形成保险银信通等产品业务量的上升，并且在保住余额的情况下，如何有效实现余额新增。特别是在客户基数小的情况下，就需要柜员和理财经理提高销售的推介成功率，以质量取胜。在这其中，要掌握合适的方法与\*\*，与客户沟通并销售产品。例如对银信通的加办，要加大前台的开口率，不要放过每一个机会，特别是在客户群体不多的时候，在推销的时候，要向用户说明银信通的资费和功能等，让用户了解引信通的用途和功能，并在此基础上，掌握一些营销技巧和术语，拉近与客户的关系，并且针对不同的人群，采取不同的方法，例如对于社保客户如何营销，办对于一些做生意的人如何营销，还有年轻的白领和学生又该如何营销等。这样做，不仅可以提高开办率，也在一定一定程度上降低客户的撤销率。

对于余额的新增，不仅要抓住每一个新的客户，对于旧有客户的维护也要做到定期或不定期的维护，尽量减少因网点服务质量而出现的大额转出等。所以在网点，特别是vip等候室，相关柜员和理财经理等要做好维护工作，在此基础上，柜员应当提高办理业务的速度和水\*，减少vip的等候时间，理财经理等要在vip等顾客等候的时间内，做好维护工作，这样不仅可以减少等顾客因等候而出现的不满与焦躁，还在一定程度上拉近了与顾客的关系。

在网点，应当及时检查相关设备的使用情况，特别是业务量大的时候，因为设备故障而导致的顾客等候时间的延长，是很得不偿失的，因此定期检查网点设备的使用情况是非常必要的措施。

还有网点的工作人员要做好相互的工作协调，在网点前\*\*理业务的时候，网点的工作人员特别是综柜与普柜之间的工作工作协调显得很重要，这不仅是工作上的相互\*\*与合作，并且在一定程度上也会提高网点工作人员的合规性与办理业务的速度，从另外一方面讲，顾客对在前\*\*理业务的服务质量产生良好的印象。

>3、xx局经营部

在春节过后，邮政又将迎来新的一年和新的发展机遇，在此期间的一个月，我在xx区邮局经营部实习，虽然只是短暂的一个月，但是这段经历却让人难忘。记得第一天过来xx区邮局，就有开始收到导师等的丰厚力士以及新年的鼓励。

在经营部实习的短暂一个月，我开始系统学习的第一个业务内容，就是帮助经营部的xx处理一些和函件有关的内容，虽然不是很复杂，但是需要比较细心处理一些和函件有关的文件内容，还有贺卡销售的内容，包括各个支局的贺卡进销等环节的把控。并且我向经营部的等学习经营部经常碰到的业务内容，这些不仅让我对邮政有了一个更加升入的认识，也让我把基层学到的零散的东西更加系统化，从而转变成自己的实际处理问题的能力。

**浙江普惠金融工作总结5**

20xx年未至20xx年一季度未，我行实现了20xx年未超额完成全年目标任务、今年一季度每月正增长、3月未抵押快贷比年初正增长的较好成绩，这与省分行正确领导及支行的高度重视密不可分，现将支行普惠金融业务推进措施作与经验分享如下。

>一、领导重视、部门协同、全员普惠

为全面推进普惠金融战略，支行成立了以行长为组长的领导小组，强力推进支行普惠金融业务的发展。支行领导班子与公司部结合都江堰县域经济特点分析产品特色，制定了支行普惠金融业务发展方案。将任务分解到每个部门、每个网点和公司部客户经理。公司部客户经理与网点结对子组成任务团队，充分利用和挖掘每个员工的客户资源，开展营销活动。同时支行举办全员参加的普惠金融业务知识竞赛活动，营造全员普惠氛围，让每个部门及员工都知普惠、懂普惠。让每一个员工都积极参与到普惠金融业务营销中，形成上下齐心、部门协同、全员参与的良好营销环境。

公司部客户经理充分利用上班跑客户和相关职能部门做好客户营销和客户储备，为提高贷款发放效率和客户满意度，客户经理充分利用下班和周末时间整理资料、撰写贷款申报材料。

>二、用好商机、挖掘客户

首先根据省分行下发商机，制定不同商机营销模式，将商机落实到点到人，对每一个商机进行分析，并通过外部企查查、外数慧查等查询到客户信息，对客户有一个大致的准入判断，做到心中有数。二是积极推进公司部和网点联动营销具有企业背景且高AUM值VIP客户的模式，做好高端客户的储备工作和挖掘工作。三是强化商机执行过程管控，要求客户经理对商机执行做好营销台账、分析原因，以进一步提升商机转化率，实现多渠道获客。

>三、认真做好培训、宣传工作

1、加强员工培训，普惠金融产品多，更新快，公司部通过内部普惠微信群及周二个金部例会及时培训、讲解新产品及营销重点，让到每一位营销人员能及时了解新产品、新\*\*\*策。

2、持续对外大力宣传，积极参加\*\*\*府部门组织的银企对接会，都江堰市税务局业务推介会。加强与人行、经信局、商投局、文体旅已以及都江堰产业装备功能区、都江堰工业经济开发区、大学生创业孵化园等客群的营销；充分发挥网点辐射作用，对最后一公里客户群体进行营销宣传。

>四、突出重点产品、以点带面

1、支行强调以抵押快贷产品为重点，认真做到以押选客。抵押快贷具有客户授信金额大、需求真实强、风险控制较强等特点，较传统纯信用小微快贷有明显优势，支行大力推进抵押。截止20xx年3月未实现抵押快贷新增4100万元，占20xx年新增普惠金融贷款6600万元的62%，抵押快贷新增占绝对优势。截止20xx年4月10日，支行抵押快贷储备贷款金额约2300万元，保持着持续、稳步、良好的发展态势。

2、信用快贷以云税贷为抓手，促进信用快贷的健康发展。支行通过税易贷及减税云贷产品与都江堰市税务局建立了良好的合作关系。同时客户经理积极参加税务局定期组织的纳税大讲堂，大力推广云税贷产品，并定期向税务局通报云税贷\*\*\*策及相关数据，税务局将云税贷成果写进工作报告。

3、积极推广惠懂你。一是用好“云端漫步，普惠懂你”考核\*\*\*策，推动营业网点营销积极性，把握“一键测额度，满意才开户，开户即有贷，一触即用贷”的特点，做好惠懂你平台赋能、线上获客。二是继续做好存量有贷户、小额无贷户、新开户客户以及个人龙商户的绑定工作，做大普惠客群，打牢普惠基础。

>五、加强风险管理

支行制定了普惠金融贷款业务贷后管理方案，要求贷后管理岗及客户经理及时、有效处理RAD、AI稽核等系统的预警信息。及时发现潜在风险客户，并尽早处置化解风险。此外，对营销人员加强风险管理培训，让每一位营销人员都有风险意识，以促进支行普惠业务稳健、快速发展。

**浙江普惠金融工作总结6**

践行“\*梦” 普惠金融的基本含义是能有效、全方位地为社会所有阶层和群体提供服务。每个人都应该有获得金融服务的\*\*。安徽宿州宿州农商行成立于20xx年12月12日，宗旨就是服务“三农”经济、服务小微企业。经过两年多的发展，我行截至20xx年3月底，存款达亿元，贷款达亿元，其中涉农贷款余额亿元，占比近60%，小微贷款余额

亿元，占比近70%，个体工商户贷款余额亿元。占比近17%。为服务本地小微企业和促进“三农”经济发展尽了绵薄之力，让现代金融\*\*发展的成果能够更好地惠及“三农”和小微企业、个体工商户等弱势群体，在实现全民共同富裕、复兴伟大的\*\*民族这一“\*梦”上躬身践行。现将宿州农商行在发展普惠金融工作中的些许做法总结报告如下：

>一、机构设立下沉，普惠金融惠及城乡“三农”

自上个世纪九十年代中期以来，几大国有银行加大撤点减人等\*\*力度，造成目前县域和农村极端缺乏金融机构，为普惠金融的发展增加了难度。我行从创设之始就意识到了这一问题，把在县域及农村增设物理营业网点当作是普惠金融工作的头等大事。我行成立于20xx年12月12日，当年便设立埇桥区支行，20xx年设立泗县支行，20xx年灵璧县支行、萧县支行、砀山县支行先后开业，20xx年蕲县支行已经试运营，同时朱仙庄支行、符离支行目前都已经完成装修，预计都将在20xx年上半年开设营业，另外又在泗县草沟镇、萧县黄口镇、砀山李庄镇规划选址，20xx年下半年至20xx年我行至少还将有3个乡镇设立营业网点。

县域及乡镇营业网点的设立，极大地延长了我行发展普惠金融工作的半径。20xx年，我行在四县一区全部拥有营业网点后，当年县域存款达到亿元，占全部存款比50%以上，让县域广大城乡居民在存款服务上多了一份选择;同时贷款业务发展更为迅猛，20xx年底，我行

亿元的贷款基本都为埇桥区的贷款户，但是20xx年，县域贷款余额达亿元，占比达近60%，为县域经济发展贡献了一份力量。预计20xx年我行加大力度在乡镇设立营业网点后，将为我们更好地开展好普惠金融、惠及县域、惠及城乡、惠及“三农”提供良好的发展\*台。

>二、借助科技\*台，普惠金融——现代金融

现代科学技术的发展，已经将人民的生活带入了信息化社会，我们如果不能提供现代高科技的金融服务，就不是真正意义的普惠金融。提供不了现代金融，广大城乡居民最终也会抛弃我们，普惠金融工作的目的也是要将现代金融\*\*发展的成果惠及广大城乡居民。因此，我行在创设之始就以高标准来要求自身。我们接入了“安徽农金”这一高科技银行金融\*台，我行发行的银行卡是银联识别卡，一卡在手走遍全球;我行个人与企业网银可以通过人民银行大小额支付系统与\*\*各银行相互转账汇款;我行pos机业务通过银联标识，随时刷卡、即时到账;短信通业务，账户余额变动即刻通知;转账电话，把银行搬到家。几乎城乡居民所需要的现代金融服务，我行目前都能够提供，这些现代金融产品也受到了广大城乡居民的欢迎。两年多来，我行共发行银行卡3万多张，开设网银账户500多个，开办pos业务300多台，开办转账电话20多台，开办短信通业务6000多户，让现代金融服务直接惠及广大城乡居民。

>三、大力加强宣传，普惠金融润物无声

随风潜入夜，润物细无声。宣传对于普惠金融工作来说，从表面看不出多少实际效果，但在广大城乡居民的心中却增加了他们对现代金融产品的更多认识与了解。我行自开业以来的2年多时间里，为了更好地做好普惠金融工作，先后召开了6次银企对接会，\*\*14次集\*\*传活动(其中进学校宣传活动2次，进社区宣传活动6次，进村组宣传活动3次，进街道宣传活动3次)，\*\*出动员工80多人次，散发宣传单15000多张。在散发宣传单的同时，我们还广泛利用现代宣传\*\*，先后投放近30万元的广告宣传费用，在广告车上、广告墙上、过街条幅上、led宣传屏幕上等进行宣传，扩大我行社会影响的同时，更把现代金融产品宣

传深入到千家万户，使广大人民充分享受到现代金融\*\*发展的成果。

>四、加大信贷\*\*，普惠金融践行“\*梦” 20xx年\*\*\*\*\*\*得主、孟加拉乡村银行总裁尤纳斯教授说：信贷权是\*\*。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\*\*社会与\*\*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\*\*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;

再次是对贷款流程进行了革新。广大“三农”、小微企业、个体工商户等弱势群体客户与银行信贷部门交往少，对银行的一些要求很陌生，总是对银行的相关要求感到很麻烦。为此我们对信贷流程进行了\*\*，减少了一些不必要的中间程序，细化贷款流程图，对贷前\*\*、贷中\*\*、审批、贷后等各环节设定限时服务。要求每名客户经理在收到客户申请后，要在1个工作日内完成初审，对能贷或不能贷要及时给予客户回复;对能贷的贷款要给予客户1张贷款材料清单，让客户一次性准备齐全材料，减少客户来回周折;不能贷的\'贷款要给予客户明确回绝，不让客户产生其他想法，减少与客户之间的误会;客户贷款材料送齐后，要求客户经理5个工作日内完成\*\*并报送贷审会，不给客户经理拖、懒、散的机会;贷款\*\*、审批完成后，要求客户经理加快投放贷款速度，早投放、早收益。以上各种革新完成后，我行贷款速度\*\*加快，目前在广大贷户中，我行贷款办理速度最快已经成为共识，我行最快的单笔贷款速度在3日内完成，其中还包含了周日的一个休息日。贷款流程的革新，贷款速度的加快，极大提高了我行开展普惠金融工作的效率，为促进地方经济发展做出了积极的努力。

**浙江普惠金融工作总结7**

>一、XX年工作开展情况

按照《\*关于印发的通知》(财金〔20xx〕85号)规定，普惠金融发展专项资金包括县域金融机构涉农贷款增量奖励、农村金融机构定向费用补贴、创业担保贷款贴息及奖补、\*和社会资本合作(PPP)项目以奖代补等4个使用方向的资金。XX年，\*拨付我区普惠金融发展专项资金34373万元，\*\*区财政配套万元，合计共万元。按照规定，我厅对\*下达的34373万元进行了统筹分配，其中，县域金融机构涉农贷款增量奖励万元;农村金融机构定向费用补贴资金万元;创业担保贷款贴息及奖补资金万元;\*和社会资本合作(PPP)项目以奖代补资金4400万元。

>(一)县域金融机构涉农贷款增量奖励

按照财金〔20xx〕85号文件规定，我区未纳入县域金融机构涉农贷款增量奖励\*\*实施范围，为大力发展我区县域经济，积极引导各县域金融机构加大涉农贷款投放力度，经多次与\*金融司沟通汇报，\*于XX年8月下发了《关于扩大县域金融机构涉农贷款增量奖励范围的通知》，同意自XX年起将我区纳入县域金融机构涉农贷款增量奖励\*\*的实施范围。

XX年，我区从普惠金融发展专项资金中安排县域金融机构涉农贷款增量奖励资金万元，对全区30家县域金融机构进行了奖励，\*\*区财政配套的30%部分已列入20xx年部门预算，经\*\*区\*\*批准后及时下达相关金融机构。XX年\*根据XX地区的实际，将我区纳入了县域金融机构涉农贷款增量奖励\*\*的实施范围，同时也是我区实施县域金融机构涉农贷款增量奖励\*\*的第一年，该项\*\*的实施极大激发了我区县域金融机构涉农贷款投放的积极性。县域金融机构涉农贷款增量奖励\*\*是财政\*\*和信贷\*\*的有机结合，发挥了财政资金的引导作用和信贷资金的杠杆作用，引导了更多的信贷资金投向“三农”领域，促进了我区金融资源的优化配置。

>(二)农村金融机构定向费用补贴

XX年，我区从普惠金融发展专项资金中安排农村金融机构定向费用补贴万元，\*\*区财政配套安排万元，合计共拨付万元，对全区13家新型农村金融机构和基础金融服务薄弱地区的银行业金融机构进行了奖励。

\*\*来，我区不断加大财政\*\*农村金融业发展力度，在定向费用补贴\*\*的引导下，全区村镇银行立足县域，积极服务“三农”，不断加大信贷投放，全区村镇银行各项贷款余额增速远远高于其它金融机构。定向费用补贴\*\*的实施也缓解了新型农村金融机构设立初期的财务压力，进一步增强了机构的抗风险能力和发展后劲，有效帮助村镇银行逐步实现可持续发展。同时，定向费用补贴\*\*的实施也有效吸引了更多资本参与我区新型农村金融机构建设，仅XX年我区成立的村镇银行就有4家，分别为XX西夏贺兰山村镇银行股份有限公司、XX永宁汇发村镇银行股份有限公司、XX西吉汇发村镇银行股份有限公司和XX彭阳贺兰山村镇银行股份有限公司。

>(三)创业担保贷款贴息及奖补

XX年我区从普惠金融发展专项资金中安排创业担保贷款贴息及奖补资金万元，\*\*区财政配套20xx万元，合共计拨付创业担保贷款贴息及奖补资金万元，其中，专项用于贴息资金万元，用于奖补资金万元。

XX年，为进一步做好我区创业担保贷款工作，推动大众创业、助力脱贫富民，结合我区经济发展实际，我区制定印发了《XX\*\*\*区创业担保贷款管理办法》(宁政办发〔XX〕140号)，该办法进一步放宽了创业担保贷款申请的条件，将个人申请创业担保贷款的条件规定为:“除助学贷款、扶贫贷款、首套住房贷款、购车贷款以外，创业担保贷款申请人在提交创业担保贷款申请当期，应没有商业银行其他贷款”。

创业担保贷款\*\*的实施有效促进了我区经济社会发展，将有限的资金和金融服务相结合，采取“四两拨千斤”的方式，激发了创业干事人员的内生动力，特别是在\*\*我区扶贫攻坚战略中发挥了积极作用，成功打造了一批集中连片推进的整村、整乡创业基地和示范点，引导形成了“一县一特、一乡一业、一村一品”的发展模式，有效提升了农村经济活力，助推了我区经济社会的全面发展。

>(四)\*和社会资本合作(PPP)项目以奖代补

XX年我区从普惠金融发展专项资金中安排\*和社会资本合作(PPP)项目以奖代补资金4400万元，\*\*全区8个\*PPP示范项目规范运行。XX年，为推动我区PPP工作，我厅牵头制定了《\*\*区\*\*\*\*关于进一步推进\*和社会资本合作模式(PPP)的实施意见》(宁政办〔XX〕96号)等多项管理办法，推动我区PPP工作迈上新的台阶。截至XX年12月底，我区进入\*\*和社会资本合作(PPP)综合信息\*台项目129个，投资总额亿元，社会资本投资亿元，\*补贴亿元。根据\*\*区\*\*批示精神，我厅积极\*\*协调XX惠民投融资有限公司和\*政企合作投资基金股份有限公司共同设立了中政企XXPPP合作基金，基金总规模45亿元。

>二、存在的问题

(一)\*\*宣传力度不够。XX年，结合《\*关于印发的通知》规定，我厅制定了多项配套\*\*，包括创业担保贷款、\*和社会资本合作(PPP)等方面，同时，从XX年开始，\*又将我区纳入了县域金融机构涉农贷款增量奖励\*\*的实施范围，由于这些\*\*的\*\*性较强，又是新出台的\*\*，致使相关部门和受益人群对\*\*不理解、不知晓，影响了普惠金融\*\*的全面落实。

(二)PPP项目投资大、回报低、人才缺。由于PPP专业人才紧缺，致使市县(区)\*部门、企业和投融资机构对PPP模式的操作流程不熟悉，项目前期识别论证不充分，方案设计不规范、不完善，制约了PPP模式的推广应用，致使国家和\*\*区PPP示范项目入围难度大。由于基础设施等领域项目投资大、回报率低、投资周期长，对社会资本缺乏吸引力。再者，我区市、县(区)财力普遍较弱，赢利PPP项目不多，引进社会资本的难度较大。

(三)创业担保贷款申请门槛高、操作难度大。财金〔20xx〕85号文件实施以来，大家普遍反映创业担保贷款申请门槛较高，特别是向前追溯5年无商业银行贷款记录的条件，将很多有创业贷款意愿的人群拒之门外，影响了创业担保贷款\*\*的实施效果。同时，由于小额担保贷款贴息系统不完善，致使各市、县(区)录入和提取数据不准，有的甚至无法使用该系统，增加了一线工作人员的操作难度和工作量。

>三、20xx年工作要点

(一)加强普惠金融\*\*宣传。20xx年，我厅将采取多种形式的宣传\*\*，加强普惠金融各项\*\*的宣传力度，提高普惠金融\*\*知晓率。同时，我厅计划在全区范围内举办一次普惠金融专题培训班，对普惠金融各项\*\*进行深入解读，对各项操作流程进行仔细讲解，提高各部门工作人员对\*\*的理解力和操作能力，为普惠金融\*\*的全面落实打下夯实基础。

(二)加强普惠金融\*\*落实。实施县域金融机构涉农贷款增量奖励，引导县域金融机构加大涉农贷款投放力度;全面落实农村金融机构定向费用补贴\*\*，鼓励和引导金融机构主动填补农村金融服务空白，扩大农村金融服务覆盖面;实施创业担保贷款贴息及奖补\*\*，助力大众创业、万众创新，引导用人单位创造更多就业岗位，推动解决特殊困难群体的结构性就业矛盾。加大\*\*资金和\*\*争取力度，借力\*\*实体经济融资发展，不断满足实体经济融资需求。

(三)规范推广运用PPP模式。一是根据全国财政金融工作会议精神，严格按照\*《关于规范\*和社会资本合作PPP综合信息\*台项目库管理的通知》(财办金〔XX〕92号)文件中的负面清单，对我区PPP项目库的所有项目进行清理和规范，防止PPP项目中存在以PPP名义变相举债、保底收益、固定回报、保底承诺、\*担保等违法\*\*融资举债现象发生，规范推广和运作PPP合作模式;二是紧盯\*PPP基金，力促项目对接成功;三是结合XXPPP工作实际，制定印发《XX\*\*\*区\*和社会资本(PPP)操作管理办法》。

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