# 金控集团人才工作总结(精选15篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-06-24

*金控集团人才工作总结1一年来，我与同事能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好各项工作，为全分理处经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力，与大家一起协调好，共同完成任务。通过一年的努力，我分理处的资产质量进一步优化，年末正常贷款余额xxx...*

**金控集团人才工作总结1**

一年来，我与同事能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好各项工作，为全分理处经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力，与大家一起协调好，共同完成任务。通过一年的努力，我分理处的资产质量进一步优化，年末正常贷款余额xxx万元，占各项贷款余额的xx%，不良贷款余额xx万元,占各项贷款余额的xxx%，与年初持平。按贷款五级分类划分正常类贷款xxx万元，占比xxx%，关注类贷款xxx万元，占比xx%，不良贷款xxx万元，占比xxx%。全部为可疑类贷款，信贷支农力度强劲，贷款结构平缓合理。全年累计发放贷款xxx万元,累计收回贷款xxxx万元，较去年增加xxx万元。其中零售贷款余额xx万元，占各项贷款余额的xx%，年末存贷占比为xx%，经营效益明显增强。全年实现总收入xxx万元，较上年增加xxx万元，增长xxx%；实现盈亏xxx万元。

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的不足之处：一是与同事配合不够默契，处理问题的方法简单；二是业务能力方面提高不快，法律知识较少，还需要努力学习；三是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强，工作开拓不够大胆；四是文字材料写作水平不高，以后仍需多写多练。

我为取得的可喜成绩感到自豪，面对新的一年，在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、信贷业务等技能才能更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

我相信，xxx明年的工作会再上一个新台阶，会取得更大的成绩！

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

我叫xxx，28岁，专科学历，助理经济师。现在，我将三年来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。

**金控集团人才工作总结2**

索通公司、国信环保在中国证监会审核，智衡减震、宏祥化纤、金麒麟、安华瓷业在xx证监局辅导，禹城新意发、平原中化等4家企业间接上市， 15家企业在场外市场挂牌，17家企业完成股改，29家企业引进私募，8家企业进入上市程序（报会、辅导、签保荐协议），5家企业进入“新三板”程序。保龄宝再融资亿元，龙力生物发行3亿元短期融资券，通裕重工发行亿元短期融资券，金能科技等企业租赁融资亿元，豪门集团等企业债务融资亿元，全年直接融资总额达到195亿元。

**金控集团人才工作总结3**

为进一步普及公众的金融知识，提高对金融风险的认识和防范，提升金融运用技能，构件和谐金融关系，9月份，我行认真贯彻执行银监局、省分行、市分行倡导的相关精神和要求，组织全员参与，开展以“多一份金融了解，多一份财富保障”为主题的金融知识宣传活动，取得一定的效果。现将活动开展情况总结如下：

>一、我行防范金融风险知识宣传月采取的措施

二、我行防范金融风险知识宣传月取得的成效

1、提升了我行社会声誉。“防范金融风险知识宣传”活动的开展，促进了金融知识进一步普及，提升了我县防范金融风险的意识，拓宽了我行金融业务等产品的营销渠道，树立了我行品牌和良好形象，获得了我县广大百姓的广泛赞誉。

2、加强了我县防范金融风险水平。通过本次活动的有效开展，全面提升了我县公众金融安全意识，提高了公众金融知识水平，积极引导客户熟练运用银行金融服务，增强了消费者信心，为社会公众营造了一种懂金融、用金融的良好氛围。同时我行也进一步了解和掌握了公众的金融需求，这对于我行在下一阶段为公众提供更优质、更有效的金融知识服务奠定了良好的基础。

3、促进了我行创新能力。通过本次与客户近距离的接触，进一步了解到客户对金融服务新的需求，针对客户需求，我行将适时调整信贷结构，创新经营模式，在贷款投放上以普惠型贷款方式满足新农业经济发展下农业、农村、农民的贷款有效需求，加大对新农村建设和农村水利建设的信贷投放，重点支持城乡一体化建设下经营情况好、市场前景优的中小企业金融服务，提升了我行在金融市场的核心竞争力。

**金控集团人才工作总结4**

无论做任何事，务心竭尽全力，因为它能决定一个人事业的成账。我深知，作为银行的警员，平时接触现金的机会多，所以必须具备较高的个人综合素质，否则就容易出问题，而只有不断强化自身的综合素质和业务技能，才能提高自己的整体工作水平与战斗力。

俗话说的好：“打铁还得自身硬”，如果自己都一知半解又怎么能令客户满意呢？所以我几次参加保安公司、金融系统及招商银行组织的各种政治理论、专业技能和法律法规方面的培训，并在小队组织学习时参加了《公民道德规范》、《治安管理处罚条例》、《消防法》等活动，平时小队长还要求我们互相帮助沟通交流的学习心得、不定期摘选优秀文章在班上宣读并结合实际交换看法等，形成了一个“比、学、赶、帮、超”的良好氛围，不但提高了我的思想道德素质和政治理论修养，在潜移默化中改变了大家处理问题时的思维方式，还促进了彼此间的友谊，可谓一举多得。

在参加思想道德教育的同时，也积极参加体能训练，内容包括：队列训练、擒拿格斗、三十分钟的俯卧撑、哑铃等体能练习，休息时还参加爬山等运动。坚持完成预期目标，保质保量地完成训练计划。我刚开始时出现了叫苦叫累的现象。但我明白作为银行的经警，只有练就了过硬的业务本领和有强壮的体能素质，才能更好地发挥其辅警作用，“养兵千日、用兵一时”，没有日常刻苦的训练，关键时刻怎么能发挥出我们的作用呢？所以，我不怕苦，不怕累一直坚持。

**金控集团人才工作总结5**

20xx年已经接近尾声现就金融服务中心下半年来工作情况向各位领导及同事们总结如下，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

>1、个人履职情况：我是20xx年8月入职河北省社会精英联合会金融服务中心的。首先，是为期一周的入职学习，主要了解一些中心的规章制度，初步的了解了金融中心的组织结构，并懂得了一点点金融行业的入门知识。接着我们接触了部分企业会员了解下他们对融资得需求，第二周开始，便是金融业务学习。经过一个月的工作后，我们的业务技能和服务技巧也不断地完善，并且已初步完成会员企业和一些本会内部得投资公司、担保公司、以及银行的相关人员和业务的对接，金融服务中心由原来得2人已发展到现在的12人。接下来我们的主要工作是搭建完善得金融服务平台，为本会的中小企业提供良好金融服务。一是积极调整信贷结构，开发适合本会的中小企业资金需求的信贷产品和服务，改善中小企业间接融资服务，降低本会的中小企业融资成本。二是创新银企交流方式，解决中小企业融资难问题。明年我们争取多召开些银企洽谈会，还积极开展本会企业服务年活动，加大中小企业授信额度。三是明年3月份前争取金融服务中心的p2p金融融资平台上线为本会的会员和会员企业谋取更多得福利。

>2、扎实服务，大力扶持中小企业及优质项目。根据中小企业资金需求“短、小、频、急”的特点，我中心争取开辟“精英联合会中小企业贷款绿色通道”，加快了办贷时间，提高了办贷效率。同时，结合自身服务特色和市场变化，积极探索行之有效的担保和贷款方式，为各类企业融资推出了新的贷款品种。针对企业的经营管理水平，资产负债情况、贷款偿还能力等因素，积极推进企业等级评定和授信。

>3、开展金融服务工作中遇到的主要困难：一是由于金融中心人才匮乏，观念陈旧，管理滞后，对服务本会中小企业服务的意识还不够。“小富即安”的思想比较普遍，缺乏创新意识和开拓精神。二是缺乏建立起金融服务中心管理制度，缺少财务岗位人员，核算不规范。三是部分中小企业没有足值的抵押物。这些问题的存在，都影响了本会企业发放贷款的信心。

>4、进一步做好金融服务工作的政策建议。根据客户的融资额度、融资期限、担保能力等因素，提供差异化的授信产品，并在风险可控的情况下，提供信用或保证、抵押率放大等担保方式的授信产品。充分了解和掌握小企业信贷市场情况，合理评估小企业信贷市场规模和潜力，为市场细分和市场定位提供决策依据。同时，要建立持续的、动态的市场调研机制，以应对不断变化的市场环境。以“发掘市场、主动营销、培育客户”为理念，改变“等客上门”的传统观念，充分利用及整合本会客户资源，采取驻点营销、关系营销、定向营销等方式，辅之以本会的品牌宣传，建立和完善立体化的营销渠道。应针对小企业财务制度不健全、抵押担保能力较弱等现状，改变传统的“重抵押、轻分析”的做法，采取多方面采集信息、多渠道验证信息的方法，重点调查客户还款意愿、还款能力和可持续经营能力，并主要通过对客户真实经营情况、真实现金流及未来（至少超过借款期限）可支配现金流的调查分析来衡量还款能力。

金融服务中心成立不到半年，面对全新的工作任务、全新的金融发展形势，我们在下一步工作中将会继续加强学习，勇于探索，攻坚克难，努力开辟金融服务中心工作新局面。

**金控集团人才工作总结6**

公司不仅在传统的A、B股交易品种上具有明显优势，在基金销售、期货IB业务、权证、股份转让、大宗交易等业务上也处于行业前列。

2、实习过程及感想

下午三点左右，证券公司给全金融院的学生做了一个精彩的讲座。从证券业过去的迅速发展到未来的前景，从现在职业市场上对金融人才的需求现状到证券从业人员的待遇等等，都做了很详细的讲解。而且这场演讲十分实在，没有很多书面的介绍，大部分是实际职场上的感想感受，所以对处在象牙塔里面的我们有莫大的帮助。我觉得，随着我国金融业的不断发展，金融业的确会有很大的就业空间，不管是基层的技术性工作还是更难的分析决策工作，都需要很多有专业知识的人才。他反复强调了金融行业里有一个特点就是重视知识，而且越深层次的知识价值越大。所以她鼓励我们去深造学习，争取去多考证券类的资格证，并且直观的告诉了我们一个证可以带来多少收入等等。这无疑是给了迷茫的我们一条明路，给了我们学习的动力。

这次的演讲给了我一个想法：需要更加明确自己的职业规划，金融业分银行业、证券业和保险业等，这是大方向，但是更加具体的职业工作和定位也需要明确。相信经过这次之后的以职业规划的学习因为有了目标有了直观感受，会更加有效率。

**金控集团人才工作总结7**

1、人才队伍建设的总体情况

20xx年是我企业人才队伍建设取得巨大成效的一年，公司领导班子十分注重人才的引进、保持及培养工作，公司领导的重视及全面开展人才工作的深入发展也为我公司带来巨大的收益。我们大力引进高技术人员xx人，充实公司技术力量；公司内部招聘新的大学毕业生xx人，为企业注入新鲜血液；采取合作方式聘请专家xx名做技术指导，为公司做技术服务等等措施，积极推进企业在管理、产品质量、销售上的长远发展，无形的为企业创造了经济价值。

2、人才队伍结构分析

公司的经理层都是大专以上学历，不仅在管理上处于领导地位，而且在学历上也都处于“领导”地位，公司一位总经理，四位副总经理都是本科学历，并基本上都持有专业技术职称，其中有两位是外聘管理人才。

公司的技术人员基本上都是外来引进人才，都是经过职业技术院校培养的专业技术人才，有着多年的从业经验，并基本上都有专业技术职称。例如xxxx的人技术团队，基本上都是木材加工或机械专业，其中xx名是工程师。xxx公司的中级及其他管理人员都是大专或大专以上学历，都是在自己本职工作上从业多年的骨干分子，部分有技术职称。在此方面公司财务部最为突出，xx名财务人员具有会计师资格证，xx名具有助理会计师证，且都从事财务工作十年以上，可谓经验丰富。

总之，无论是管理人员还是管辅人员，公司都有着严格的学历限制，尤其是高级管理人员及技术人员，公司十分注重人才队伍建设。

**金控集团人才工作总结8**

1、年内共招聘护理专科学历人员x人、本科x人，护理队伍梯队建设更趋于合理，我们对护理人员的培养以“年轻护士全科化”为导向综合培养，按计划进行科室轮转，重点加强基础理论及基本操作技术的提高，使年轻护理人员理论与实践相结合，掌握多学科知识，从容应对紧急状态下跨科室人力资源的调配。

2、为适应护理临床重点学科专科建设特色的需要，有计划地选派业务能力强，认真负责的护理骨干外出进修学习，今年选派神经内科、急诊科5名护士赴省人民医院进修学习;有余人次护理人员参加了省内外护理业务和管理培训，为医院注了入先进的护理管理理念，推动了我院护理理论和技术的创新。

3、注重培养高学历年轻骨干护士，有意识的培养第二梯队，苦练基本功，加强护理理论及技术操作培训，护理部通过提问、抽查考核等形式，培养他们观察问题和处理问题的能力，鼓励他们在岗讲协作—发扬团队精神，下班忙充电—提高自身业务素质，开拓思维，勇于创新，把学历价值转化为工作价值。

4、按计划对各级护理人员进行三基训练和专科技能培训，全年共组织护理查房12次，护理业务学习12次，内容为基础理论知识，院内感染知识，护患沟通技巧和专科知识。年内组织全院护士进行了密闭式静脉输液、无菌技术操作等15项护理技能培训，在强化三基培训的同时，强化急救意识，提高抢救水平，对低年资护士又专门进行了急救知识技能的强化培训考核，和为期两周的礼仪培训，提高了全院护理人员的`整体急救水平，进行了进一步提升护理服务品质。

年初以来，XXX乡党委、政府认真贯彻落实市、县人才回归全民创业工作部署及相关要求，大力实施“人才强乡”战略，采取加大宣传力度、加强创业指导、优化回创环境、培树创业典型等一系列有力举措，积极引导各类人才，特别是在外务工经商人员、农村实用人才选准项目创业带富，强力推进全乡人才回归全民创业工作。现将有关情况汇报如下：

**金控集团人才工作总结9**

一、金融控股公司现状

美国国会19底通过了《金融服务现代化法案》。初，中国国内一些人士包括一些较高级别的领导干部，曾积极呼吁中国的金融机构应混业经营，针对此，本人204月、7月和8月间分别在《中国证券报》、《\_》和《财经》杂志几次撰文严肃指出：“从发展方向看，我同意并相信中国的金融业必然要走上混业经营、统一监管的道路。但是，至少在目前，我们实施的分业经营的原则不会变，也不应该变……在目前坚持分业经营、分业监管的框架下，有必要加强对金融控股公司的研究，这不失为我国从分业经营逐步走向混业经营的一个现实选择”（见夏斌等著《金融控股公司研究》中“代序”）。即在坚持分业经营的原则下，通过母公司投资控股，设立具有独立法律实体资格的子公司从事不同的金融业务，以间接实现混业经营。

两年后的今天，尽管国内媒体又开始纷纷讨论金融控股公司问题，一些企业和金融机构正在运筹帷幄，研究设立金融控股公司，然而准确地说，迄今国内现行的任何一部法律、法规和有关部门的规章，都从未提及“金融控股公司”、“金融集团”的字眼，也从未对“金融控股公司”和“金融集团”下过严格的定义。只是我国的《公司法》第12条在讲到一公司向其他公司累计投资额不得超过本公司净资产50％时提到，“除\_规定的投资公司和控股公司外”时用了控股公司字眼，但并未明确是指“金融性”控股公司。

巴塞尔银行监督委员会、国际证券联合会、国际保险监管协会三大国际监管组织支持设立的金融集团联合论坛，经过几年的努力工作，年发布了《对金融控股集团的监管原则》。根据该“原则”定义，金融控股公司是指在同一控制权下，完全或主要在银行业、证券业、保险业中至少两个不同的金融行业提供服务的金融集团。

如果根据此定义来观察、研究国内目前未被正式承认、未直接注册、称谓金融控股公司或金融集团，但实际上已控股国内银行、证券、保险、信托、金融租赁、集团财务公司、基金管理公司等七类金融机构中两个以上金融机构（未含城乡信用社）的控股企业，目前全国有多少，缺乏准确的统计数据。就其公司组织形态分析，主要有两种：

一是事业型控股公司或称经营型控股公司，即控股公司作为母公司，其本身有其主营业务，同时控股两个以上从事不同金融业务的金融机构。这类公司具体可分两种：（1）工商企业控股了金融机构，如首创集团、东方集团、海尔集团等企业。当然这类集团有的正在通过股权整合，将母公司逐渐演变成下属纯粹型控股公司。进一步说，如果包括工商企业已控股一个金融企业，正准备控股更多金融机构的这类集团公司，估计全国不下二三百个。（2）由金融企业控股其他金融机构而形成的控股公司。如一些信托公司控股、参股了证券公司、基金管理公司，利用我国现行法规和境内外法规的不同，中国银行通过香港的中银国际，工商银行通过香港的工商东亚分别控股了其他金融机构，建设银行在境内控股了中金公司等。

二是纯粹的控股公司，即母公司作为控股公司，其本身不从事任何具体业务的经营，公司主要业务是投资管理。这类控股机构从投资主体看目前有三类，一是政府的，如国家级的国家投资开发公司，地方性的如上海、深圳的国有资产经营管理公司，他们分别参股、控股了不少银行、证券、保险、信托等金融机构。二是纯工商企业出资成立的或者通过对原有股权整合演变的，如山东电力集团对若干金融机构的控股已整合为山东电力集团下属的山东鑫源控股公司对金融机构实行控股。三是原金融企业根据分业经营原则通过对原有股权整合演变形成的，如平安保险集团等。

这里需特别指出的，因多方面的原因，中国还存在一种管理性控股公司，其基本特征是控股公司与被控股公司之间不存在严格的资本纽带，即母公司在投资设立金融控股公司这一子公司的同时，又投资设立了若干个金融机构，并把母公司对金融机构子公司的投资控股管理业务集中委托于金融性控股公司这一子公司进行管理，但金融性控股公司和下属若干个金融机构之间没有直接的股权关系，严格意义上它们都是母公司并列投资的两类公司。此种模式的典型如重组后的中信集团公司。由于国家对此没有明确的监管制度安排，出于公司运作中的现实方便，国内其他一些集团公司也有仿照之趋势。

二、控股公司设立可能性的法律认定

依据中国现行的《公司法》、《商业银行法》、《证券法》、《保险法》以及\_的法规、\_有关部门的规章，尽管均不承认金融控股公司或金融集团，但在现实经济生活中，按照国家和政府部门已颁布的法规，目前实际能够形成金融控股公司的企业集团其可能性如下表所示：

设立金融控股公司可能性的法律认定?

注：表内∨表示现行法律、法规或部门规章允许，实际经济生活中也存在；表内△表示现行法律、法规或部门规章允许，但实际经济生活中确不常见。

按照设立金融控股公司的实际可能性，从制度限制由松到紧的程序进行分析：

(一)普通的工商企业、信托投资公司属于法律、法规和部门规章明确允许运用自有资本可以向任何金融机构投资的法人机构。

(二)企业集团财务公司、金融租赁公司从人民银行的有关规章看，在运用自有资本向其他金融机构投资方面几乎没有限制，但从中国证监会的规章看有些模糊不清。《证券投资基金管理暂行办法》第七条规定，申请设立基金，主要发起人为按照国家有关规定设立的证券公司、信托投资公司、基金管理公司。但《关于申请设立基金管理公司若干问题的通知》中又明确，基金管理公司的主要发起人应当是依法设立的证券公司或信托投资公司，其他市场信誉良好，运作规范的机构也可以作为发起人参与基金管理公司的设立。目前实际经济生活中尚未出现集团财务公司（据说正在筹划）、金融租赁公司特别是后者成为基金管理公司发起人的事例。

(三)按照金融控股公司的定义，依据现有的法律、法规及部门规章，证券公司、基金管理公司、保险公司、商业银行应是不可能成为金融控股公司。〖HT〗从法规上看，《证券公司管理办法》没有限制证券公司的股东为证券公司，但《关于进一步加强证券公司监管的若干意见》中明确，证券公司不得相互参股。近日，媒体却又披露银河证券公司参股了亚洲证券公司。

这里还需补充三点：一是成立金融控股公司是意味对下属子公司有实际控股的可能性，但由于我国目前的一些法规和规章对投资比例的限制，所以实际有的金融控股公司是参股而不是控股子公司。例如，证监会的有关规定明确，基金管理公司发起人最高持股限额为20％；证券公司的股东出资比例，除国有资产代表单位、综合类证券公司、信托投资公司之外，直接或间接的投资总金额不得超过该证券公司注册资本的20％。但尽管如此，在实际生活中又难以排除一些机构投资者在直接参股证券公司20％股份的同时，曲折注册一工商企业，通过工商企业参股证券公司而达到实际控股证券公司的目的。另外，《企业集团财务公司管理办法》规定，企业集团外企业投资企业集团财务公司比例最高不得超过4

0％，意味企业集团外企业不管采取什么措施，实际是不可能控股企业集团财务公司。二是不排除得到有关监管部门的同意，如保险、证券公司的控股股东实际成为金融控股公司控股股东的可能性，即通过股权的调整，将对保险、证券公司的投资调整为投资设立金融控股公司，由金融控股公司投资保险、证券公司，同时又投资控股其他金融机构。平安保险公司拟重组、调整为平安保险集团是个典型案例。三是利用境内外法规的差异达到实际金融控股的目的，如中国银行的中银国际控股公司，工商银行的工商东亚控股公司等。

三、成立金融控股公司的动因分析

目前尽管中国的法律、法规或任何\_有关部门的部门规章未对金融控股公司作过严格的定义界定，为什么一些企业集团纷纷研究、抓紧设立金融控股公司，分析其动因，归纳起来有以下五种：

(一)明显地想获得稀缺的金融资源的利润。在中国目前金融机构的市场进入仍采取审批制，且国民经济进入产品相对过剩，经济结构大调整阶段，实体经济的投资收益增长缓慢，稀缺的金融资源的收益诱惑，引导有实力的工商企业集团纷纷寻求投资控股金融机构的机会。

(二)利用金融机构筹资功能，大量筹集资金，扩大市场占有份额。具体有两个方面原因：一是通过设立事业型金融控股公司，控制金融企业，尽可能地扩大筹资、融资功能，为其主营业务服务，扩大主营产品的市场份额，特别是当主营业务是生产、流通的领域。二是尽快地把集团母公司的整体经营规模做大，尽快地扩大集团公司在国民经济中的市场份额（这里不排除有的集团公司控股了某类金融机构，但不知某类金融机构为何物，如何经营，有盲目倾向）。

(三)贯彻分业经营、分业监管原则的需要。如原有的平安保险公司投资信托公司、招商银行投资招商证券等，这一切与现行法规相悖的历史遗留问题需要解决。为此，通过股权调整，自然形成金融型控股公司。

(四)为了全面提升企业集团的管理水平和内部风险控制水平。当一个企业集团已分别控制着不同的工商企业领域和金融业领域，并且又分别控制着受不同监管当局监管、监管政策不一的金融机构时，为了有效防范集团内企业风险的传播，提高专业管理水平，有必要统一整合信息资源、电脑资源、内部审计稽核资源，构筑综合金融服务平台，最大限度地降低成本，实现规模经济，提高整体管理水平。

(五)最大限度地发挥集团协同效应，提高集团业务和产品的竞争力。协同效应即经济学意义上说的范围经济，包括集团内金融与非金融企业业务自身的协同、集团内各公司间人才的协同，产品研究和开发的协同，客户资源的协同服务等等。例如集团内生产企业生产某产品，利用集团内的金融机构同时开展消费信贷业务，对客户服务得好，肥水不外流。集团内有保险、基金、证券、财务公司的情况下也同理，业务协同得好，可达到肥水尽可能不流外人田的目的。

当然，也不排除有些金融控股公司股东投资的目的，是看好资本回报的予期，俟时机成熟，则择价出售。

总体上说，随着市场机制的逐步健全和市场竞争的加剧，在分业经营的框架下，为了尽快提高整个企业集团竞争力，设立金融控股公司更凸现其必要性。

四、当今中国金融控股公司的风险分析

由于中国缺乏对金融控股公司相关的法律法规安排，银行、证券、保险三个监督部门对事实上已存在的金融控股公司又缺乏有针对性的监管制度安排，即对分别监管的机构当其母公司为同一资本控股情况下，监管信息的沟通和不正当内部交易防范措施的考虑欠周到，往往产生以下五大风险：

(一)资本不充足的风险

建立资本充足率制度是监管金融机构制度中一项基本又重要的内容。如果母公司资本投资一金融性子公司，子公司注册投资一个不受监管的.工商企业，该企业又持有母公司股份。母公司与子公司间的资本就有重复计算之嫌，如果母公司股份扩大后进而可进一步投资一子公司，子公司再注册另一工商企业，该企业又可持有母公司股份或者该企业又可持有母公司下属另一金融性子公司。这样同样一笔资金被同时用于两个或更多的法人实体投资，资本不断被重复计算。当前由于我国三个监管部门之间在机构市场准入时的股权资金监管上缺乏协调，有些母公司、子公司、孙子公司之间互相持股，股权结构混乱，因此在金融机构资本充足问题上隐藏着很大风险。

(二)高财务杠杆风险

例如从母公司层面看有三种形式：一是母公司通过举债等负债形式筹集资金，投资控股子公司；二是母公司以其优质资产向银行抵押套取现金，投资控股子公司；三是母公司为下属子公司（甲）作担保向银行套取资金，投资控股另一子公司（乙）等。上述一系列复杂的投资、借款、担保等资金链中，只要有一个子公司经营稍有不慎，其风险即刻传播到母公司或其他子公司。

(三)不正当的内部交易或关联交易隐蔽着更大的风险

由于金融机构分业监管，监管部门间监管信息缺乏沟通，当母公司以其优质资产作抵押取得银行贷款后，贷款（法规不允许，实际生活中变相操作又何其多）给公司管理层中不守法者注册的私人公司，私人公司又投资控股与母公司毫无关系的证券公司。证券公司赚取利润，利润归个人，证券公司亏本，则银行贷款或母公司资产受损。这是一个极其简单的例子，在现实生活中，控股公司下股权和资金运作的复杂性（有些是故意复杂操作，反复转账，为避开监管者视线），往往是有过之而无不及。其形成的风险，不仅仅是资金链中断引起的公司间财务风险的暴露，而且往往形成巨额国有资产损失的风险，形成大批国有资产流入个人的腰包。

(四)金融控股公司“掌门人”的管理风险

由于金融控股公司尚未有正式的法律地位，进而也未列入监管当局的视野，其负责人又往往是下属被控股金融子公司的实际掌门人，掌握了资金的调度权和日常经营决策权，但监管部门对其缺乏任职资格的监管。这些“掌门人”或许由于金融知识的缺乏，或许由于故意违规操作、恶意经营，往往会产生重大的经营风险。而且可怕的是，这些风险不到危机爆发之时往往不易被人察觉，但一旦暴露已难以收拾。

(五)大量资金违规进入股市的风险

由于对金融控股公司缺乏正式监管，人民银行、证监会、\_三个监管部门在对金融控股集团以上列举的四大风险防范，缺乏监管制度的默契，因此，我国经济生活中实际已存在的不少金融控股公司可以通过各种手段以负债资金进行投资子公司，可以通过各种手段以被银行审查合格的公司为载体从银行融通大量的资金，也可以通过各种手段以金融性公司和非金融性公司炒作股票，最终极易引发股市泡沫风险。此种风险当从微观主体的具体经营操作的每个环节上看，往往都是合法合规，分别符合三个监管部门制定的游戏规则。但其实质后果往往是产生不堪设想的、宏观意义上的风险。这也许又是大量违规资金入股市屡查不禁的主要原因。

五、对金融控股公司监管制度的安排已刻不容缓

**金控集团人才工作总结10**

缺点和不足：

(一)因计划生育政策调整，护理人员因生育、哺乳等因素导致人力资源配置不足，临床低层级护理人员占据了较大比例，存在一定安全风险。

(二)对护理人员的培训时间难以保证，培训师资缺乏，影响培训效果。

(三)专职护理质控人员缺乏，对全院的质量监督检查存在漏洞，弱化了质控效果，不利于全院护理质量的提高。

(四)护理管理人员缺乏相关管理知识，护理管理指标不明确，护理质量持续改进效果不佳。

(五)年轻护理人员对患者安全目标的理解不深刻，主动参与管理的意识不强，安全意识差。

(六)“xxx护”健康教育宣教平台推送阅读率有待提高。

(七)护理科研创新方面有待加强。

人才的基本情况：全市财政系统现有干部职工577人，其中在职人员498人，退休人员79人。具有研究生学历的3人，本科学历121人，大专学历227人。具有中级职称的48人，高级职称5人。有党员385人。

全市人才工作会议后，我们围绕全市人才工作重点，着力人才队伍建设，努力营造工作氛围，建立健全工作机制，狠抓职业道德和业务技能培训，增加人才资金投入，充分调动广大人才参与财政改革与发展的积极性和创造性，为建立和谐秀美新汉川，促进全市人才战略的实施提供了人人才保障。

**金控集团人才工作总结11**

（一）突出理论培训。县委印发《20xx-20\_年xx县干部教育培训工作实施意见》，提出各单位（部门）要按照干部管理权限，统筹抓好党政干部教育培训，重点加强党政领导班子成员的培训，重视年轻干部、女干部、少数民族干部、非^v^党员干部的\'培训。其中少数民族干部培训项目是以科级少数民族领导干部为对象，重点抓好少数民族年轻干部的培训。开展党的民族宗教政策、民族团结进步、社会和谐发展、特色产业培育、扶贫开发、民族文化传承与保护等内容的培训，不断提高干部团结民族群众、带领致富、共同进步的能力。

（二）突出业务培训。20xx年5月25日至26日，举办20xx年全县民族宗教工作培训班。县民族宗教工作领导小组成员单位分管联系领导，各乡（镇、街道）分管领导及民族宗教助理员，县伊协班子成员，各宗教活动场所教管组组长及主要教职人员，县委^v^部、县民宗局全体干部职工160余人参加培训。这是近年来我县规模最大、规格最高的一次民族宗教工作专题培训，培训有效提升了我县领导干部对民族宗教工作的认知，提升了民族宗教干部的政策理论水平，提升了宗教界人士的国家意识、公民意识、法治意识，为维护我县民族团结、宗教和谐奠定了坚实基础。

**金控集团人才工作总结12**

本年度重新制定完善了重点环节护理管理程序既应急流程，科室下发了病人安全10大目标，组织全院护理人员学习，保证了护理人员有章可循.

1、制定了防范住院患者跌倒制度及各类导管防脱落制度。

2、完善了查对制度打破了以往重形式轻落实的弊端，重新设计了新的医嘱查对登记表，严格一日三查二签字一审核，有效杜绝了医嘱转录、执行过程中的疏漏，护理部用了两周时间进行检查落实。强化了环节质量。提高了护理质量。

3、完善了各环节交接质量，设计了院前急救与急诊室、急诊室与病房、手术室与科室、产房与母婴同室病人交接记录表，危重病人电话预约，病人转运途中加强病情观察与急救护理，准确记录了患者在转运过程中的用药、处置、检查等，强化了护理人员的责任心，降低了危重患者转运交接过程中的风险，体现了治疗处置的连续性，确保患者的病情得到及时有效的救治.

4、完善了护理会诊制度充分发挥各科室间的协作性、互补性，调动本院人才，解决了护理中的疑难问题，提高了护理质量

5、完善了紧急状态下护理人力资源调配方案，健全了急救体系，提高了急救水平。

6、规范了护理文书书写护理部将9月份定为护理文书质量控制月，对运行中的病历和已归档的病历，开展了护理文书质量控制，组织全病区护士长，从各科抽取危重、典型、疑难病历进行了为期一周的交叉点评，在认真总结分析的基础上，梳理共性、个性问题，召开全院护士专门会议，分析原因，进行讨论，院内统一规范，达成共识，强化督导落实，使护理文书质量进一步提高。

7、规范床头卡的设置统一了加床床号，治疗台设置了与病室床号、病历夹一致的编号，有利于查对，有效地避免了查对环节的差错，今年购置了腕带识别标志，在三起突发公共事件中，应用于急诊急救时快速、准确设别病人，保证了治疗及时到位。

**金控集团人才工作总结13**

目前，我乡人才回归全民创业工作也存在着一些不足之处。主要表现为：一是创业人员数量不多。干部群众思想观念还不够解放，观望疑惑的多，付诸实践的少。二是整体创业水平不高。创业者整体文化水平和技能素质不高，创业能力有待提高。三是服务体系尚待完善。创业信息、政策咨询、创业指导、权益保障等方面的措施不够系统全面，需进一步完善。四是个别人才致富后，帮带意识不强，不能主动帮带群众共同致富，未能发挥积极作用。

下一步，我们将进一步加强调查研究，强化组织领导，明确责任目标，搞好跟踪督查，搞好保障服务，力争使“回创”工作做得更好、更出色。

20xx年是不平凡的一年，护理部紧紧围绕质量、安全、服务的宗旨，继续引申医院管理年活动，进一步完善各项规章制度，改进服务流程，改善住院环境，把追求社会效益，维护群众利益，构建和谐护患关系放在第一位，加强护理质量控制，加大护理监督力度，重视护理骨干的培养，优化护理队伍，强化三基三严训练，狠抓业务管理，内强素质外塑形象创造性地开展工作。一年来，在院领导的正确指导关心支持下，在各科室的密切配合下，圆满完成各项工作，现将全年护理工作做如下总结：

**金控集团人才工作总结14**

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

为期一个月的实习生活转眼间即将画上圆满的句号，在证券公司这段期间，我们充分感受到作为一个证券从业人员的酸甜苦辣，也了解了作为一名证券从业者的工作身上肩负的责任和义务。

这次实习是我们步入社会迈出的第一步，第一次真正意义上的接触证券市场，学习了解证券行业的各种业务，为我们以后可以从事这份职业打下良好的基础，在这期间不仅仅学习到了理论知识更多的学习到投入证券市场要具备一个良好的心态。学会了进入社会做事如何做人，对以后培养我的工作意识和提高我的综合素质有着特殊的意义。

刚开始的时候，我们对证券行业的工作很陌生，对于证券的知识掌握得也不是很透彻，简单的大盘都不会看。但在指导老师耐心系统教导的下，教会我们如何看大盘，学习股市的常用术语，如何更好地分析股市，了解一些证券行业的相关理论和一些炒股的小技巧，在职场上的如何更好的塑造自己。使我们对于证券行业有了更深刻的认识，让我们了解了证券市场的残酷性，学会用实事新闻去看股市大盘，分析如今股市走向未来的股市发展，最重要的教会我们用良好乐观的心态面对工作生活。

实习时间虽然短暂但在这段时间我们收获很多东西，在这样一个月的时间里，我第一感觉时间过得这么快，也感觉到生活过得这么充实，在此我非常感谢学校和渤海证券给我们提供这个机会，让我能体验和拥有了一段实践中了解社会，在学习中打开视野，在进步中增长见识的经历。同时我也很感谢我们的指导老师，不仅教会我们证券的一些理论知识，还教会我们以后步入社会的为人处事，社会的残酷竞争，面对生活工作保持良好乐观的`心态。

在未来的时间里，我会带着我在这段时间的宝贵经验，更加勤奋的学习和工作。有人常说成功是给有准备的人的，有人说成功是给勤奋的人的，而我觉得成功是给勤奋的奋斗者的。在努力和拼搏中，为自己争得一个前程似锦的工作生涯。

**金控集团人才工作总结15**

经过这段时间在银行、证券公司以及保险公司的实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，自己也更加充分地理解了理论与实际的关系。学到了银行、证券公司、保险公司内部机构设置、人员配备以及各种业务情况等。

交通银行，是中国早期四大银行之一，也是中国早期的发钞行之一，现为中国五大国有大型商业银行之一。它既是百年金融品牌的继承者，又是中国金融体制改革的先行者。交通银行在中国金融业的改革发展中实现了六个“第一”，即即第一家资本来源和产权形式实行股份制;第一家按市场原则和成本-效益原则设置机构;第一家打破金融行业业务范围垄断，将竞争机制引入金融领域;第一家引进资产负债比例管理，并以此规范业务运作，防范经营风险;第一家建立双向选择的新型银企关系;第一家可以从事银行、保险、证券业务的综合性商业银行。交通银行改革发展的实践，为中国股份制商业银行的发展开辟了道路，对金融改革起到了催化、推动和示范作用。

交行的优势特点主要有：明确的发展战略，完善的公司治理，健全的机构网络，先进的经营管理，优质的金融服务，良好的财务状况。交行的经营范围和服务业务主要有：吸收公众存款，发放短期、中期、长期贷款，办理国内外结算，办理的票据承兑与贴现，发行金融债券，代理发行、代理兑付、承销政府债券，买卖政府债券、金融债券，从事同业拆借，买卖、代理买卖外汇，从事银行卡业务，提供信用证服务及担保，代理收付款项及代理保险业务，提供保管箱服务等。 在交行的实习过程中，我们了解到银行结算是连接资金和经济活动的纽带，是实现经济正常运行的必要手段，对加快资金周转，提高资金效益，促进商品流通和经济发展具有重要作用。近年来，银行对结算进行了改革，加强了管理，促进了经济发展。但由于多方面的原因，当前不少银行、城市信用社和企业存在着不讲信用，不执行结算纪律，结算秩序混乱，结算速度慢，在途时间长的状况，影响了银行的信誉。如何实现结算秩序的根本好转，树立良好的银行信誉，是当前金融工作中非常突出的问题。除此之外，我还对更多与金融有关的实物有了具体的认识。关于银行卡，它分为借记卡和贷记卡，即储蓄卡与信用卡，它们的主要区别是信用卡可以透支。交行工作人员还向我们推荐使用交行网银以及手机银行，网银不需用U盾，手机银行也有无卡取款的功能，十分便利。在实际实习中，我还学到营业中的礼仪也十分重要，它包括四大内容：1.解决客户问题2.营业中分流客户3.维护大堂秩序4.有良好的服务态度。现如今，中间业务已成为商业银行的重要利润来源，也是衡量银行创新能力的重要指标，个人理财业务就是其发展中间业务的重头戏，所以个人理财业务有较大的发展空间。

中国银河证券公司是经\_批准，于20xx年1月26日发起设立的全国性综合类证券公司。公司被亚太著名金融杂志《金融亚洲》、《亚洲货币》同时评选为20xx-20\_财年“中国内地最佳经纪业务机构”、“中国内地最佳债券承销机构”和“20xx年度中国最佳债券承销商”。 它有优越的发展前景，遍布全国的营业网点、丰富完整的金融产品平台、庞大的客户群体、不断创新的技术手段均确立了它在国内经济业务市场上的领先地位。公司以雄厚的资金实力、一流的人才队伍、丰富的专业经验、稳健的经营作风，为客户提供专业化服务。

实习时，我们了解了它的主要业务，有证券经济，证券投资咨询，与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问，证券承销与保荐，证券自营，证券资产管理等。公司的占地面积不是非常大，但是每天经过它的金钱量已经过亿。证券公司是一个交易的中间平台，是证券发行和交易的场所，在发达的市场经济中，证券市场是完整的市场体系的重要组成部分，它不仅反映和调节货币以及资金的运动，而且它对整个经济的运行也具有重要的影响。

在实践中，我学到许多新的专业名词，如空方：对后市不乐观，正在卖出股票的投资者;多方：对后市乐观，正在买入股票的投资者;建仓：一般是指大的投资者分阶段、 分价位有计划地大量购入股票;等等。期间，我对基金的认识也得到很大的提升。上市型开放式基金，同样属于开放式基金。投资者既可以在代销机构也可以在二级市场(股市)进行交易。也就是说，既可以申购赎回基金份额，也可以买卖基金份额。在二级市场的交易中，基金的买入和卖出与股票的买入和卖出是一样的，所有的交易是在投资者之间进行的，基金公司并不参与。也就是说，你是从别的投资者手中买入基金份额，不想要的话再卖给别的投资者。再说得明白点，如果没有投资者想卖出自己手中的基金份额，你是无法买到的;如果没有投资者想要买进基金份额，你手里的基金也是卖不掉的。

“股市多风险，入市需谨慎”。股票的风险是多样的，所谓风险，是指遭受损失或损害的可能性。就证券投资而言，风险就是投资者的收益和本金遭受损失的可能性。从风险的定义来看，证券投资风险主要有两种：一种是投资者的收益和本金的可能性损失;另一种是投资者的收益和本金的购买力的可能性损失。从风险与收益的关系来看，证券投资风险可分为市场风险和非市场风险两种。市场风险是指与整个市场波动相联系的风险，它是由影响所有同类证券价格的因素所导致的证券收益的变化。经济、政治、利率、通货膨胀等都是导致市场风险的原因。

虽然投资证券有一定的风险，但通过专业性的分析大多数是可避免的。我觉得选择股票首先应该从以下标准考虑：1.公司成长性是否高，产品是否被市场广泛地接受并应用;2.公司的管理水平如何，是否有品牌优势;3.公司的业绩如何，是否为绩优股。当我选择的股票满足上述的标准时，我会坚定地买入并持有它们。当我买卖股票的时候，我时刻提醒自己要做到以下几点：1.相信自己的分析与选择。2.要冷静地分析市场的变化。3.要做到快，准，狠。股票不单是钱的“游戏”，更是人的心理“游戏”，所以一定要有良好的心理素质。

工作人员还告诉我们，金融行业是不会退出潮流的，金融业对外开放程度和金融机构商业化经营程度的不断加深是不可逆转的趋势，随着越来越多的外资金融机构的涌入和民间金融机构的发展，我国的金融组织体系将改变单一的国家垄断模式，金融组织体系会因此而加强，所以他告诉我们金融行业的前景非常好，社会地位也相当高。

在保险公司的实习体验与在银行和证券公司的实习体验都不同。

保险是个特殊的行业。它对工作人员与客户的交流要求很高，还还要求工作人员接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感。因为人身保险的推销工作有一些特点，第一，推销工作具有服务性，表现为，在客户购买保险之前，应根据客户的需要，帮助客户设计保险方案，选择适当的险种;客户购买保险之后，根据保险需求的变化和新险种的出现，帮助客户调整保险方案，确保其财务稳定。第二，保险工作需要丰富的知识。它不仅仅是一份合同，更是一个家庭经济计划。它牵涉到法律、医学、税金、金融投资、社会学方面的知识，还要考虑到客户的家庭情况、收入状况、心理能力和消费习惯等等。第三，工作灵活自由，人身保险推销工作可由员工自行选择工作时间、地点以及对象，按照个人计划自行安排。第四，推销工作还有独特的工作程序和工作要领。所以，各个保险公司都十分重视保险推销人员的培训与开发。

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