# 小型微利企业工作总结(35篇)

来源：网友投稿 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-06-11

*小型微利企业工作总结1为顺利实施榆林斗山战略管理，走特许经营之路，实现榆林斗山宏伟的新三年发展目标，公司必须加强基础管理工作，向管理要效益。根据公司目前的经营管理状况，十分突出的问题在于管理基础工作十分薄弱，人才十分缺乏，与事业发展的要求不...*

**小型微利企业工作总结1**

为顺利实施榆林斗山战略管理，走特许经营之路，实现榆林斗山宏伟的新三年发展目标，公司必须加强基础管理工作，向管理要效益。根据公司目前的经营管理状况，十分突出的问题在于管理基础工作十分薄弱，人才十分缺乏，与事业发展的要求不相适应。解决的办法只有一个，就是强力推进企业管理的规范化。企业管理规范化是企业绕不过去的发展阶段，是企业走向辉煌的必由之路，是促进企业升级的巨大变革。

企业管理规范化具有十分丰富的内容，它包括六大系统：企业发展战略规划系统；企业业务流程与表格设计系统；企业组织结构系统；企业部门及岗位描述系统；企业规章制度设计系统；企业管理控制系统。六大系统就是企业管理的六根地基桩，只有把这六根桩深深打入企业的地基，在此基础上经营管理企业，企业的大厦才能稳定。为此，制订本实施方案。

>一、规范化管理的工作内容：

（一）、企业发展战略规划

明确榆林斗山发展的战略目标；

明确企业成立的社会意义；

明确企业经营的服务宗旨；

明确员工需要遵循的企业文化，然后把它们渗透到员工、市场和社会上去。

（二）企业业务流程与表格设计

工作流程的作用是：把企业日常工作的过程做一个良好的设计，使常规性的工作能够有条不紊；使突发性的工作能够未雨绸缪。

表格设计的作用是：把企业日常工作做得更加清晰、规范，表格设计做到简明好用、程序配套。为企业的信息化和数字化管理打下基础。

一个现代化企业是先考虑流程后考虑部门的，流程比部门更重要，流程大于部门。

（三）企业组织结构构建

根据企业发展目标来设计、调整、优化、改革组织结构，因为结构会影响行为。

企业的发展战略规划确定之后，年度的工作规划就必须明确；

年度工作规划明确以后，企业的核心业务流程必须明确；

核心业务流程确定之后，才能推算企业需要怎样的组织结构才能支持企业战略规划的实现；

组织结构确定之后，再明确每个功能模块的职责。

（四）企业部门及岗位权责描述

对部门和岗位权责、员工的任职资格进行准确、实用和规范地描述，并在工作考评中体现它的重要作用。

传统“人治”方法已不能适应企业的人力资源管理需求。

企业的持续发展必须靠“法制”的管理系统，靠任职资格来规范员工、管理者的任用和考核标准。

企业的岗位描述具有良好的授权的功能；

任职资格描述对员工工作能力具有判断的功能；

岗位价值分析对员工工作所产生的贡献具有检验、评价的功能。

（五）企业规章制度设计

企业的规章制度是指全体员工都需遵守的游戏规则。

公司规章制度不是越多越好，而是越少越好。精而少才能以理服人。

制度不能有随意性，要保持坚持性与执行性。

重要地是，制定了的制度就要坚决执行。

（六）企业管理控制

管理者必须思路清晰，谋定而后动。

实现谋定而后动的唯一方法，是在企业里真正有效地建立起一个管理的控制系统和决策的支持系统。这个系统对于企业，尤其是企业的各级管理者来说是非常有价值的。

以上六项，称之为企业管理规范化的六大硬系统，在规范化的工作中，同时还要建立企业管理的五大软系统：有效沟通系统；有效授权系统；信息管理系统；问题的分析与决策系统；企业文化和团队建设系统。

>二、规范化管理工作的原则：

规范化管理工作应坚持全员原则、简明原则和实用原则。

（一）、全员原则

规范化管理设计要来自于全员，也应用于全员。鼓励企业全员对系统进行检讨，对授权进行监控。系统的建立健全，从企业最末层的岗位开始，把全体员工投入到这项工作中去，从上到下，从下到上反复进行检讨和设计。

（二）简明原则

简明原则的内涵包括：

流程一定要看得懂；

流程一定要分得清；

流程一定要学得会；

流程一定要用的着；

流程一定要走得通。

（三）实用原则

一切从实际出发，实事求是，突出重点，有易到难，重在实用。避免闭门造车、华而不实。

三、管理规范化工作计划安排

管理规范化工作是企业管理升级的一项系统工程，是企业经营管理的一场大变革，也是企业应该常抓不懈的工作内容。

初始阶段，应建立专门组织，落实工作人员；详细规划，分段实施；在工作实施中不断变革、优化、充实、提高。

（一）建立组织、落实人员

1、成立领导组

领导组组长：

领导组成员：

2、 组成工作组

工作组总负责人：

工作组组\*员：

根据工作需要，随时抽调公司有关人员参加。

（二）详细规划、分段实施

第一阶段：学习调研阶段

A、工作组人员培训；

B、工作组部分人员专业知识培训；

C、研究公司现状；

D、收集公司现有规章制度、文字资料，梳理研究。

第二阶段：规范设计阶段

A、完成业务流程和表格设计；

B、研究确定公司组织结构；

C、完成公司部门和岗位描述；

D、完成规章制度的制定；

E、完成员工手册；

F、完成公司业务流程、表格、制度文件汇编；

第三阶段：推行落实阶段

按新的组织结构、业务流程、部门和岗位职责、规章制度运行。

（三）绩效考核、优化提高

详细工作计划由工作组的专业小组制定。

**小型微利企业工作总结2**

20xx年11月底，转正刚满一年。在这一年里，是一个新员工到老员工的转变，同时也是一个菜鸟到成熟客户经理的转变。

今年年初，我个人贷款余额月780万，管户56户。到今年年底，我个人贷款余额约3200万，同比增加2420万元，管户255户，同比增加199户。从我成为客户经理那天开始，我的目标就很明确，坚持小额分散，以农村为发展基点，尽量不做大户，以小额为主，以量的积累达到贷款规模的增长。

今年，我认为我的工作是有成效的，通过自己的努力积累了一批客户群，以老客户为中心向其周围朋友扩散，客户将我及我行介绍给了其亲朋好友，我将我行的“小”“快”“灵活”等贷款模式充分利用，博得了较多客户的认可，现在我已不缺贷款客户，已经从较早以前的要业务转变成挑选业务，同时通过一年的锤炼，我的风险意识已经有了进一步的提高，业务水平也上了一个台阶。现在我是营业部客户经理两个团队中一个团队的带头人，

同时，我也认识到现在面临多个问题：

>贷款调查粗糙，不良贷款开始产生

截止12月1日，我个人贷款管户数255户，贷款户均约万元，除3笔大额贷款外，其余贷款金额较小，造成我自己在贷款调查时粗心大意，做贷款资料较粗糙，主观判断较多，增加了贷款的风险，今年7月30日开始，我面临的是成为客户经理一个周期后到期贷款的处理问题，9月底，我就产生6比不良贷款，金额126万元，截止目前，我个人不良贷款6笔，金额80万。同时，等额还款类不良贷款约40万，共6笔

>档案差错较多，规范性亟需增强

作为一名客户经理，这点我是不合格的，每月档案上交均有差错

>压力面前，心态失衡

今年9月份开始，面临不良及工作的压力，导致一段时间心态失衡，同时我现在面临双重问题，团队的业务发展问题及个人业务发展问题

>对问题的反思

没有出过不良的客户经理不是好客户经理，现在我面临的这些不良贷款均对我的成长有很大帮助。刚开始做贷款时，完全不知道何为风险，只想做快，把贷款先放出去，其他的没多想，现在我越来越觉得规范的重要性，我们做贷款是个高危行业，不尽职调查是对银行及自己是极大的不负责任，贷款做得越细，自己会越放心，同时，风险也会更低。以前产生不良贷款时自己毫无应对经验，例如9月份的几笔不良贷款，均是自己乐观估计客户的偿还能力及还款意愿，没有在第一时间采取行动，耽误了最佳时机，导致了逾期，这些宝贵的经验不是在听老客户经理随随便说说就能积累的，只有自己积累了才能印象深刻。现在，因为不良客户的大体特征，自己对新贷款客户也有了进一步的风险把控，同时自己也总结了一些把握客户软信息的技巧，这就是不良带给我的财富 现在我在一个十字路口，是考虑自己业务发展优先，还是团队的业务优先。作为一个普通的客户经理，我有信心会做得更好，可作为一名组长，我应该考虑的是团队的整体发展，一个团队中，若领队人把大部分业务都做了，这就是个失败的团队。

**小型微利企业工作总结3**

>一、年会主题：

给力20xx百联世家年度总结会

>二、年会时间

20xx年1月25日下午15:00至22:00

会议时间：15:00——17:00

晚宴时间：17:30——22:00

>三、年会地点

XX酒店二楼多功能宴会厅

【晚会目的及意义】

1、对20xx年公司发展成绩总结，以及制定20xx年公司总体规划，包括新年度计划、方向、目标等;

2、加强员工之间的交流，增强团队协助的意识，提升公司的综合竞争能力;

3、表彰优秀员工，通过奖励方式，调动员工的积极性，鼓励所有员工在新年度中，工作都有出色的表现;

4、丰富员工生活，答谢全体员工一年以来付出的辛勤努力。

5、让员工充分的展现自我，在晚会的过程中认知自我及对企业大家庭的认同感。

**小型微利企业工作总结4**

促进小微企业健康发展是长期的战略任务。20\_年，针对小微企业经营压力大、成本上升、融资困难和负担偏重等问题，^v^出台了《^v^关于进一步支持小型微型企业健康发展的意见》（国发[20\_]14号，以下简称国发14号文件），采取了一系列政策措施。国家工业和信息化部以贯彻落实文件精神为核心，组织开展了中小企业服务年活动，取得积极成效。当前，我国经济发展仍面临不少风险和挑战，小微企业面临的困难和问题仍比较突出。为促进小微企业提高发展质量和效益，国家工业和信息化部决定将扶助小微企业发展作为20\_年工业转型升级行动计划的一项重要内容，在全国范围组织开展扶助小微企业专项行动。实施方案如下：

一、指导思想

深入贯彻党的十八大精神，以落实国发14号文件为重点，以“扶助小微、转型成长”为主题，继续实施《“十二五”中小企业成长规划》，完善公共服务体系，改善企业发展环境，重点培育创新型、创业型和劳动密集型（以下简称“三型”）小微企业，提高“专精特新”企业和产业集群发展水平，促进小微企业加快转变发展方式，实现持续健康发展。

二、主要目标

三、重点工作

（一）深入贯彻落实国发14号文件

充分发挥^v^促进中小企业发展工作领导小组办公室的作用，加强政策协调，推动国发14号文件相关配套政策出台和措施实施。继续加大对政策宣传和政策落实情况的跟踪，推动各项政策落到实处。

（二）推动“三型”小微企业发展

1.支持创新型小微企业发展

继续实施中小企业创新能力建设计划。落实工信部与科技部签订的促进中小企业技术创新协议，推动地方中小企业主管部门与科技部门对接，落实鼓励企业技术创新的税收优惠政策，加强对创新型小微企业的扶助：以产业集群为载体，支持技术创新服务平台建设，集聚带动创新资源为小微企业服务，提升企业的创新发展能力；研究支持小微企业“专精特新”发展的政策措施。

继续实施中小企业信息化推进工程。开展小微企业需求调研，推动研发设计、技术创新、管理提升、市场开拓等提升小微企业竞争力的信息化解决方案的开发与推广应用，支持信息技术服务企业、电信运营商面向小微企业需求开展云计算服务，组织开展相关信息与对接活动。

继续实施中小企业知识产权战略推进工程。推动试点城市探索提升小微企业知识产权创造、运用、保护和管理能力的途径与方式，及时总结交流试点经验，提升试点效果。

2.支持创业型小微企业发展

进一步实施创办小企业计划。落实《关于大力支持小型微型企业创业兴业的实施意见》，推动简化创立程序、减免相关费用、放宽经营场所限制、加强信贷支持等政策的实施；推动开展创业培训、创业辅导和创业巡讲等活动，提高小微企业创业兴业能力；支持小企业创业基地建设，鼓励基地完善服务功能，提高创业服务水平。

3.支持劳动密集型小微企业发展

研究引导支持劳动密集型小微企业发展的对策措施，培育一批有特色产品、有较强市场生存能力和国际竞争力的劳动密集型小微企业发展。

（三）加快中小企业服务体系建设

**小型微利企业工作总结5**

20xx年，我委紧紧围绕“强龙头、补链条、聚集群”产业发展思路和市委“13446”工作思路以及区委“双扩双提”工作思路，切实加强中小企业工作，中小企业取得较好成绩。

>一、主要措施及成效

1、\*适度投资，建设廉租厂房，缓解了供需矛盾。有些中小企业因为资金有限，自建厂房比较困难。\*在石卡园投资建设了一定比例的廉租厂房，一定程度上有效解决了中小企业用地的实际困难。对于新兴的中小企业，在企业创办初期，提供资金、管理等多种便利。

2、鼓励企业集约用地。积极引导企业建设多层标准厂房，鼓励项目建设向空中发展，使等同面积产出了最大的\'经济效益。

3、跟踪服务企业，协助企业解决困难。园区实行包干责任人工作机制，每一个入园项目均安排跟踪人负责跟踪服务，积极主动协调解决了莹莹木业、一品木业等企业建设和生产运营当中遇到的问题与困难。

>二、下一步工作思路

1、高标准、高规格规划园区。我市产业园区体制改革后，覃塘园区规划面积小，产业布局单一，基础设施及配套设施不完善，而且可用的土地非常有限，不能满足新常态下覃塘区经济社会发展的需要和项目对土地使用的需求，必须按照高标准、高规格的要求对覃塘产业园总体规划进行修编(修编后的园区面积30\*方公里以上)，以满足覃塘区经济社会发展的需要和项目对土地使用的需求。

2、及时解决园区土地征收的遗留问题。因为存在部分被征收者没有签协议，或已签协议，却赖着不履约，致使成片土地没法及时开发建设。应切实考虑被征收者利益，加大征收力度，多渠道动员，或适量增加补偿，拿出“拆迁干劲”，用于土地征收，尽快解决矛盾。

3、解决企业融资难问题。一是制定“中小企业贷款担保计划”，通过\*担保，中小企业可以从银行获得低于金融市场利率的长期贷款，差额由\*补贴。二是鼓励有关部门和地方\*设立创业投资引导基金，积极引导社会资金设立主要支持中小企业的创业投资企业，引导各类创业投资机构加大对中小企业投资力度。

5、强化招商选址意识。一是促进节约集约发展，以“最小占用、最大产出、最少排放”为目标，提高投资强度和土地利用率。二是严把“引资、选资”关，变招商引资为招商选资，规定引进的项目必须符合环保要求。

**小型微利企业工作总结6**

时光流逝，转眼间我在成长中即将渡过20xx年。从台湾路支行到房贷中心也有快1年的时间了，回首在房贷中心的这段时间，很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。这大半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的房贷客户经理不难，但要做一名优秀的房贷客户经理就不那么简单了。我认为：一名好的房贷客户经理不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的房贷客户经理需要学习的东西还有很多很多。

通过这几个月的工作，我深深的融入到房贷团队这个大家庭中，领导和同事们对我的关心和帮助，使我对这个集体有了很强的归属感，也想为我们这个团队多贡献一份自己的力量。对我自己而言，今年工作上的提高与进步，确实是我自己没有想到的，比在支行里学到了更多的东西，也让自己快速成长起来。因为角色的不同，使我自己的责任心也得到了很大的锻炼和提高，以前在支行作助理的时候，工作重心就是协助客户经理做好一些零零散散的工作，依赖性比较强。但是到了房贷中心以后，角色也转换到了客户经理，平时做的工作都是需要自己独立去完成，一开始会有很大的不习惯，但是通过领导和同事们的耐心帮助，使我快速的适应了自己的新角色。在工作进步的同时，其实我也有很多自己的一些不足需要我去反省，去改正。

比如对自己要求不是很严格，自由散漫惯了，也可能以前当过运动员的原因，养成了一些不好的坏习惯，以后一定要去改正，毕竟现在已经踏入社会在工作了，每个单位都有自己的规章制度，俗话说：没有规矩，不成方圆。你在这个单位工作就一定要遵守这个单位的规章制度，不能由着自己的性子乱来，所以在明年的工作当中，我要努力克服，改正自己身上的这些坏习惯。还有因为自己工作经验上的不足，导致了客户投诉，给部门惹了不小的麻烦，幸亏领导们帮我及时压了下来，在这里我要对周总，还有2个团队负责人真诚的说一声谢谢！如果没有你们及时的帮我协调，沟通，可能这就成为我职业生涯中的一个严重的污点，后果不堪设想！在以后的工作中，我一定要严谨工作态度，不再出现类似的错误，给领导们添麻烦，在明年的工作当中朝着我自己的目标努力，作一个合格的房贷客户经理，并争取做一名优秀的房贷客户经理。

在明年的工作中，我要朝着更高的目标去努力，不能安于现状，要更勤奋的去把自己分内的工作做好，跟楼盘的置业顾问和财务人员做好沟通和衔接。在招商银行这个优秀的平台上，做出一个属于自己的天地，不辜负领导们辛辛苦苦给我们提供的这些优质资源。随着国家政策对房贷市场的刺激，各个银行之间的同业竞争已经到了白热化阶段，在明年的工作中竞争会更加激烈，我一定要做好准备，调整好心态和工作态度，去迎接挑战。成功都是留给有准备的人，没有人是无缘无故就成功的，所以我要多向部门里那些业务做的好，业绩在前面的同事们学习，发扬他们的长处，改正自己的短板，把自己武装起来，到明年年底给自己一个满意的交代。

**小型微利企业工作总结7**

年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至XX年末，实现总授信额度亿元，带动对公存款8000多万元，利息收入160多万元。中间业务收入万元。个人管户企业XX成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批XX下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家XX企业，利用交叉营销。年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

XX年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利化。其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

**小型微利企业工作总结8**

小微企业融资之银行策略研究

融资部 宋萌萌

在我国，小微企业占企业总数的99％以上，他们在活跃市场、增加税收、创造就业、保持社会稳定等方面发挥着巨大作用，是经济和社会健康发展的重要力量。小企业兴则经济活，小企业强\_众富。

6月18日，四部委联合制定了《中小企业划型标准规定》，新标准增加了微型企业标准，将个体工商户纳入参照执行范围，指标更加灵活、简化，更有利于对中小企业的分类统计管理，与世界主要国家对微型企业标准界定一致。

一、小微企业融资模式

融资难一直是制约小微企业生存和发展的瓶颈。在始于20\_年下半年的这一轮经济剧烈波动中，融资难导致小微企业生存难的问题更加凸显。

企业的资金来源主要包括内源融资和外源融资两个渠道。外部融资已成为企业获取资金的重要方式。外部融资按照有无金融中介分为两种方式：直接融资和间接融资。

直接融资方式的优点是资金流动比较迅速，成本低，受法律限制少；缺点是对交易双方筹资与投资技能要求高。相对于直接融资，间接融资则通过金融中介机构，充分利用规模经济，降低成本，分散风险，实现多元化负债，更适合于小微企业。

二、中小企业信贷技术

中小企业信贷技术主要可归纳为交易型贷款和关系型贷款。交易型贷款是对企业财务比率(所谓的‚硬‛信息)进行分析的基础上做出的贷款方式。关系型贷款则是基于银企关系所产生的‚软‛信息做出的贷款，是对交易型贷款的补充。

交易型贷款分为6类：财务报表型贷款、抵押担保型贷款、信贷评级贷款、保理、贸易信贷、信贷保险。

关系型贷款是指银行的贷款决策主要基于通过长期和多种渠道的接触所积累的关于借款企业及其业主的相关信息而做出的贷款方式。关系型贷款的基本前提是银行和企业之间必须保持长期、密切的关系。关系型贷款在提高小企业贷款的可获得性方面能够起到积极的作用。由于关系型贷款不拘泥于企业能够提供合格的财务信息和抵押品，因而最适合于中小企业。

三、我国银行业小微企业贷款状况

我国金融市场基本被四大国有商业银行、三大政策性银行所垄断，其他股份制银行、地方银行数量众多，但市场占有率较小，外资银行不仅数量有限而且主要集中于东部沿海发达城市，小银行和民营银行较少，所发挥的作用不大。1.大银行和小银行

大银行一般偏好基于‚硬‛信息的交易型贷款，而小银行偏好基于‚软‛信息的关系型贷款有很多原因。

2.外资银行和国有银行

相对国有银行来说，外资银行对中小企业交易评级技术的优势，对‚硬‛信息的交易型贷款具有比较优势，偏好交易型贷款；国有银行对‚软‛信息的关系型贷款具有比较优势，偏好基于‚软‛信息的关系型贷款。3.国有银行和民营银行

相对民营银行来说，国有银行一般较大，对‚硬‛信息的交易型贷款具有比较优势，偏好交易型贷款；民营银行对‚软‛信息的关系型贷款具有比较优势，偏好基于‚软‛信息的关系型贷款。

国内银行业市场结构的一个突出弊端是中小型银行发展不足，金融资产过度集中于大银行，不利于中小企业的融资。金融改革导致银行贷款决策层次上移，不利于基于‚软信息‛的关系型借贷开展，再加上信用担保体系的不完善，中小企业融资难的问题更加突出。

四、小微企业贷款的高风险高成本特征

从监管机构的角度讲，银监会高度重视中小企业融资难的问题，近年来相继出台了各项政策，鼓励银行开展中小企业信贷业务，包括督促银行开展中小企业金融服务要建立‚六项机制‛，鼓励银行成立中小企业金融服务专营机构，在不良贷款核销方面给予一定优惠，等等。各家银行特别是股份制银行近些年也做了一些积极探索和有益尝试，中小企3

业信贷业务取得了一定进展。

但是从现实情况看，各家银行在开展中小企业信贷业务时，绝大多数把目标客户定位于‚中型企业‛而非小微企业。

银行不愿意为小微企业贷款的根本原因：第一，小微企业贷款的风险较高；第二，按照服务大企业的传统模式开展小微企业信贷，人工成本太高；第三，由于监管机构对于银行的不良贷款生成状况有严格要求，银行往往担心会因为小微企业贷款的高不良率而被问责。

银行在进行小微企业信贷试点时，也遇到了三大业务难题：首先，如何破解小微企业贷款的抵押担保难题；其次，考虑到小微企业的较高违约风险和对贷款定价的较低承受能力，这项业务难以做到‘收益覆盖风险’；第三，如果银行还像服务大企业那样来做小微企业贷款，一方面将面临难以承受的人工成本压力，另一方面业务发展会相当缓慢。

五、小微企业贷款的尝试和探索

虽然小微企业信贷开展起来比较困难，但银行非常有必要涉足这一领域。从我国银行业现状来看，随着利率市场化进程的加快和金融市场体系的进一步完善，金融脱媒将进一步加剧，以大客户为主要服务对象的传统经营模式将受到利差急剧缩小、优质客户流失等严峻挑战。未雨绸缪，银行需要改变传统模式，将目标客户从大企业逐步转向中小企业，特别是小微企业，开辟新的业务增长点。当前只是由于上述4

风险和成本等问题的存在，银行开展小微企业信贷业务显得动力不足。

要推动小微金融迅速发展，各银行必须进一步探索符合自身特色的商业运作模式。

1、开发银行搭建融资平台，打造多品牌战略

开发银行吉林省分行搭建吉林省中小企业融资服务平台积极探索创新金融产品，先后推出了‚万民创业小额贷款‛、‚抚松模式‛、‚成长型中小企业贷款‛、‚青年金融助业贷款‛等多个以小微企业及个人为服务对象的贷款品种。

2、吉林银行‚吉时成长‛系列

吉林银行自创立之初就将中小企业视为重点服务群体，不断创新，推出了小企业金融服务产品品牌——‚吉时成长‛系列，下设‚吉速贷‛、‚吉祥链‛、‚吉聚通‛三大系列28个产品。

3、中国银行‚中银信贷工厂‛

中国银行是最早开展小企业信贷业务的国有商业银行，成功打造了集产品开发、市场推广、信贷审批、贷后管理等职能于一身的专业化中小企业融资服务新模式‚中银信贷工厂‛。

4、民生银行‚商贷通‛

民生银行的‚商贷通‛已经成为小微企业贷款产品中的领头羊，在业内获得了较高的评价。贷款利率采用与客户议价的方式，平均贷款利率为基准利率基础上调20%左右。

5、泰隆专注于小微企业（浙江省）

作为一家股份制城商行，浙江泰隆商业银行的定位是仅为小微型企业提供金融服务。在泰隆的贷款结构中，500万元以下的贷款占到了贷款总额的85%，100万元以下的贷款额占50%。

6、渣打银行中小企业无抵押贷款（外省）作为境内唯一开展小型企业贷款业务的外资银行，渣打已经将这一贷款业务的额度提高至100万元。但是，渣打的‚无抵押小额贷款‛利率水平较高，目前渣打在各城市推广时采用的年利率水平在17%左右，信用贷款额度最高则可达100万元。

六、发展小微企业融资业务应当坚持和摒弃的原则

小微企业有别于大公司业务，银行必须首先认识和熟悉小微企业运作及经营的独特性，理解和容忍小微企业发展的‚不规范性‛，并制定一套单独的适合于小微企业融资业务发展的工作流程及评审标准。

为落实小微企业融资业务在发展初期‚三化‛的要求，‚批量化、流程化和规模化‛，有两大比较领先的原则有必要坚持：

第一，收益覆盖风险原则。该原则首先强调的是利率水平或客户综合贡献度等收益回报问题。小微企业贷款的利率定价水平目前大体为同档基准利率上浮30%左右。

第二，大数法则定律原则。该原则具有两重含义，即规划先行、规避行业或系统风险方面，以及‚量与质‛相互辩证的风险管理理念方面。

七、小微企业信贷需政策鼓励引导

这几年出台的中小企业扶植政策主要包括几个方面：支持建立和完善中小企业信用担保体系；相继推出中小企业板和创业板，支持中小企业上市融资；支持金融机构开展中小企业贷款证券化试点；推进中小企业集合发债；通过税收优惠、财政支持、创业投资引导基金等措施，鼓励引导各类创业投资机构加大对中小企业投资力度；加大创新基金对中小企业扶持力度，等等。应该说，这些政策措施对于解决部分中小企业融资难起到了积极作用。但是无论从深度、广度还是持续性上看，它们都不能从根本上解决中小企业，特别是小微企业融资难的问题。

仔细分析一下，上述政策措施都是针对中小企业中的特定群体，诸如高科技中小企业、高成长性中小企业、‘中型企业’而非‘小微企业’，并不能惠及全体中小企业，特别是小微企业，符合这些政策措施支持条件的只是中小企业群体的极小部分。因此，政府直接向特定中小企业提供资金支持和融资便利，并不是解决中小企业，特别是小微企业融资难的根本之道。

地方政府同银行积极合作，建立小微企业贷款的风险分7

担机制。具体而言，由地方政府出资设立风险分担基金，为银行在当地开展小微企业信贷业务提供担保，如果小微企业贷款的不良率超过某个临界值，地方政府可以从风险分担基金中拿出相应资金，为银行分担部分贷款违约损失。

解决中小企业融资难是个系统工程 ,必须解放思想 ,深化改革 ,创新理念 ,采取有效措施 ,提高中小企业素质 ,调动各有关方面积极性 ,充分发挥政府的政策导向与资金支持功能 ,鼓励、支持和引导银行业各金融机构不断加大对中小企业的信贷支持 ,积极构建多层次中小企业直接融资体系 ,切实提高中小企业综合素质、信用水平与融资能力 ,不懈持久地合力推进中小企业融资问题的缓解。

第1篇：银行小微业务部公司银行部工作总结银行小微业务部/公司银行部工作总结小微业务部自ⅩⅩ年成立来，在支行领导的带领和各科室同事的协同努力下，面对ⅩⅩ年宏观经济下行、企......

第1篇：某镇小微权力情况汇报XX镇小微权力情况汇报20\_年X月，XX镇实行小微权力以来，共投入1万余元制作版面。XX镇纪委积极协调组织各村监委会主任列席村两委会议，对村级重大决策......

第1篇：小微企业什么是小微企业？小微企业的定义是什么？为什么要支持小微企业？20\_年10月12日，针对目前信贷困难，小微企业资金周转艰难等小微企业面临的种种困难，国家各领导在召开国......

银行工作汇报银行>工作汇报（一）\*\*\*\*银行成立以来，在\*\*党委的正确领导下，我行认真落实\*\*一系列工作部署和要求，努力克服经济环境趋紧、货币信贷政策收缩和“金融脱媒”加剧、同业......

文章标题：银行工作汇报材料尊敬的各位领导：找文章到更多原创-()首先，我代表xxx的全体员工，对省、市分行和县委政府及各部门领导光临我行检......

**小型微利企业工作总结9**

山东省人民政府关于加大金融财税支持力度促进小型微型企业持续健康发展的意见

鲁政发〔20\_〕43号

各市人民政府，各县(市、区)人民政府，省政府各部门、各直属机构，各大企业，各高等院校：

为贯彻落实国家有关支持小型微型企业发展的金融财税政策，进一步加大金融财税支持力度，促进全省小型微型企业持续健康发展，现结合我省实际，提出以下意见：

一、进一步提高对加大金融财税支持力度促进小型微型企业发展重要性的认识

小型微型企业是国民经济的重要组成部分，在推动经济增长、开展科技创新、扩大城乡就业、促进社会和谐稳定等方面发挥着不可替代的作用，支持小型微型企业又好又快发展不仅是经济问题，而且是政治问题和民生问题，具有全局性和战略性的重要意义。当前，受国际国内经济金融大环境的影响，特别是在劳动用工成本提高、原材料价格上涨、人民币持续升值、税费负担偏重、融资成本加大等多种因素的共同作用下，部分小型微型企业融资难的问题更加突出，个别小型微型企业资金链绷紧，经营发展比较困难。各级、各有关部门和金融机构要认清当前小型微型企业发展面临的复杂严峻的形势，进一步提高对金融财税支持小型微型企业工作重要性的认识，切实增强大局意识、责任意识和创新意识，加大金融财税支持力度，促进全省小型微型企业做专、做精、做强，推动全省转方式、调结构战略的实施。总的指导思想是：深入贯彻落实科学发展观，按照市场化、商业化原则推动金融与财税政策的协调配合，充分发挥杠杆作用，更多通过财税手段推动金融加大对小型微型企业的支持，促进全省小型微型企业持续健康发展。

二、加大对小型微型企业的信贷支持。各银行机构要对小型微型企业贷款单列信贷规模，主要加大对符合国家产业和环保政策、能够吸纳就业的科技、服务和加工业等小型微型企业的信贷投放，重点支持单户授信500万元以下的小型微型企业，加强贷款监管和用户监测，确保信贷资金用于小型微型企业正常的生产经营，确保小型微型企业贷款增速高于全国小型微型企业贷款增速，高于全省全部贷款平均增速，增量高于上年同期水平。各银行机构要对小型微型企业贷款投放进行承诺，不抽贷、不压贷，对基本面好的小型微型企业维持存量信贷业务，并给予适当的新增贷款授信。加大对小额贷款公司的信贷支持力度，增强小额贷款公司对小型微型企业的放贷能力。

三、强化各类金融机构支持小型微型企业的职责。政策性银行要根据自身市场定位，找准支持小型微型企业的结合点，大力发展适合小型微型企业特点的贷款业务；国有银行、股份制银行要支持小型微型企业发展，积极向总行申请单独匹配信贷规模；邮政储蓄银行要加大对县域小型微型企业的信贷支持力度，不断探索支持小型微型企业的新方式、新领域。强化小金融机构重点服务小型微型企业、社区、居民和“三农”的市场定位。城市商业银行、农村合作金融机构要把支持小型微型企业作为工作重点，城市商业银行新增小型微型企业贷款占比高于上年，农村合作金融机构新增小型微型企业贷款占比不低于50%；村镇银行要坚持微小银行的发展战略，紧密结合当地金融服务需求开展业务，切实加强对涉农小企业、农业产业化龙头企业、农民专业互助社等当地农村客户的信贷支持力度。小额贷款公司要将支持小型微型企业作为主要任务，在服务“三农”的同时，要把其余贷款全部投向小型微型企业。鼓励资产管理公司等非银行金融机构充分发挥资金、专业集聚优势，为小型微型企业各类融资业务提供增信服务，加强风险控制。

四、合理确定小型微型企业贷款期限和利率。各银行机构要根据小型微型企业的生产周期、市场特征和资金需求，进一步优化贷款期限结构，在适当维持中长期贷款需求的同时，积极增加短期贷款，优先匹配额度办理票据融资，努力满足其合理的流动资金贷款需求。要综合考虑小型微型企业成长周期、信用状况和盈利水平等因素，完善小型微型企业利率定价机制，在收益覆盖风险前提下合理确定小型微型企业贷款利率浮动幅度，对信用等级高的小型微型企业，要减少上浮幅度或执行基准利率。人民银行各分支机构要加强对银行落实小型微型企业利率政策情况的监督检查。

五、多渠道拓宽小型微型企业融资渠道。大力发展委托贷款、承兑汇票、信用证、保函等表外融资业务，进一步拓宽小型微型企业融资渠道。加大对小型微型企业上市后备资源的培育力度，积极推动小型企业上市融资，鼓励科技型小型企业到创业板融资。大力发展股权投资，推动各类股权投资与小型微型企业的对接；充分发挥创业投资引导基金作用，扶持创业投资企业发展，集聚更多的资金投向科技型小型微型企业。发挥信托公司、企业和政府的整体合力，推动部分地域、行业发起设立小型微型企业信托基金。支持小型微型企业在齐鲁股权托管交易中心挂牌交易，推动我省高技术产业开发区进入“中关村代办股份转让系统”试点范围，搭建小型微型企业股权质押融资和转让平台。积极引导小型微型企业通过引进私募股权投资、实施股权转让、利用融资租赁工具等多种方式进行融资。鼓励小型微型企业发行集合票据、集合债券和短期融资券，利用银行间市场扩大融资来源。

**小型微利企业工作总结10**

按照集团公司中高层管理人员绩效考核方案精神，结合矿业公司工作实际，为了切实搞好绩效管理，有效开展中层管理人员的绩效评价，依据岗位职责确定工作目标，以目标为导向激励和促进业绩增长，从而实现矿业公司的共同愿景，特制定本方案。

>一、基本原则

(一)突出业绩。按照矿业公司整体绩效、组织绩效、个人绩效进行层层分解，以工作业绩为重点，以责任目标为导向，实行过程监督，注重对工作表现和工作业绩的考核与分析。

(二)逐级考核。依据管理幅度和职责权限，实行自下而上逐级负责，以及自上而下的逐级考核。在考核过程中，注重落实责任，用数据说话，不讲客观;对于未完成责任目标的，进行责任追究。

(三)指标量化。对于所有纳入绩效考核的指标均实行量化，确定量化目标，进行量化考核。对于民主评议指标实行数据转换模型，将定性评价转化为考核数据后，再进行综合分析评价。

(四)客观公正。对于指标体系的确定、指标值的核定、绩效的评价以及考核的来源依据、考核结果的使用等均采取客观、公正、公开、科学、合理的方式，达到社会公允。

>二、考核范围

本方案所指的绩效考核范围主要包括矿业公司中层干部、主任工程师、专责主管、专责工程师等中层管理人员。

对各单位、部室经营管理者的考核流程是：考核部门提供考核数据→被考核人自我评价→人事部初评→矿业公司经理评价。

对其他中层管理人员的.考核流程是：考核部门提供考核数据→被考核人自我评价→单位主管意见→人事部初评→矿业公司经理评价。

>三、考核内容、方法

对领导班子及中层管理人员的考核主要是以绩效指标为考核依据，从方法上是以目标管理为基础，从时间上是以年度为考核周期，采取日常跟踪、月度累计、季度分析、半年警示和年度考评五种方式，以便及时进行监督、提示、调整、评价。年度考评要继续推行中层管理人员述职述廉制度，其考核结果分别与中层管理人员的聘用和绩效年薪挂钩。

(一)对单位经营者及领导班子的考核

经营指标(权重60%)：体现单位的经营状况，主要考核经营者的经营业绩。重点包括：成本费用、利润、产品产量、工程项目等。

管理指标(权重20%)：体现单位的管理水\*，主要考核经营者的工作业绩。重点包括：质量管理、安全环保、绩效管理、自主管理、对标挖潜、管理达标等企业管理指标。

党委指标(权重10%)：体现党组织在单位发展稳定中的作用，主要考核管理者的思想政治工作。重点包括：稳定工作、四好班子建设、企业文化建设、纪检工作等。

日常考核(权重5%)：体现单位在日常经营管理中各项管理制度的执行力及整训活动的开展落实情况。主要是将管理达标日常检查考核扣分、工作差错、失误考核扣分和工作责任追究考核扣分，经月份累计折算后纳入年度考核。

评议指标(权重5%)：体现单位领导班子思想、作风、廉政建设情况以及民主意识、领导品质、经营管理水\*。主要考核单位领导班子整体功能的发挥、群众满意度及生产经营管理的总体效果。

(二)对部室管理者及领导班子的考核

1、专业指标(权重70%)：体现部室的专业管理水\*和组织绩效。考核内容主要包括承接矿业公司与之相对应的专业管理指标和部室费用指标。

2、管理指标(权重15%)：体现部室管理水\*及自身建设效果。考核内容主要包括管理达标、绩效管理、对标挖潜等。

3、日常考核(权重10%)：体现部室在日常经营管理中各项管理制度的执行力及整训活动的开展落实情况。主要是将管理达标日常检查考核扣分、工作差错、失误考核扣分和工作责任追究考核扣分，经月份累计折算后纳入年度考核。

4、评议指标(权重5%)：体现部室的凝聚力、战斗力和部室作风建设，主要考核职能部室作用的发挥、专业管控能力和服务意识。

(三)对其他中层管理人员的考核

对各单位、部室其他副职、主任工程师、专责主管、专责工程师等中层管理人员的考核主要包括岗位绩效管理指标(权重85%)、日常考核(权重10%)和评议指标(权重5%)三部分。其中，岗位绩效管理指标重点包括：承接本部门与之岗位职责相对应的专业技术和管理指标。日常考核主要是将管理达标日常检查考核扣分、工作差错、失误考核扣分和工作责任追究考核扣分，经月份累计折算后纳入年度考核。

>四、考核分析、评价

首先，汇总各单位、部室领导班子、经营管理者及其他中层管理人员的绩效考核打分情况;然后，分别进行对比排序，综合分析考核结果;最后，根据领导班子、经营管理者和其他中层管理人员的统一评价标准，分别进行综合分析与评价。

(一)关于对单位经营者及领导班子的综合分析与评价

1、单位经营指标全面完成，且综合考核得分在95分以上的(五大主体考核得分×系数)，领导班子为一流班子，经营领导者为优秀。

2、单位经营指标全面完成，且综合考核得分在90分以上的(五大主体考核得分×系数)，领导班子为二流班子，经营领导者为良好。

3、单位经营指标未完成，或综合考核得分在90分以下的(五大主体考核得分×系数)，领导班子为三流班子，经营领导者为基本称职。(注：以上含本数，以下不含本数)

(二)关于对部室管理者及领导班子的综合分析与评价

1、部室专业管理指标全面完成，且综合考核得分在95分以上的(生产部室考核得分×系数)，领导班子为一流班子，管理领导者为优秀。

2、部室管理指标全面完成，且综合考核得分在90分以上的(生产部室考核得分×系数)，领导班子为二流班子，管理领导者为良好。

3、部室管理指标未完成，或综合考核得分在90分以下的(生产部室考核得分×系数)，领导班子为三流班子，管理领导者为基本称职。

(三)关于对其他中层管理人员的综合分析与评价

1、岗位绩效管理指标全面完成，且评议指标为良好以上的;或岗位绩效管理指标完成95分以上，且评议指标为优秀的，综合考核评价为优秀。

2、岗位绩效管理指标完成90分以上，且评议指标为良好以上的，综合考核评价为良好。

3、岗位绩效管理指标完成90分以下，或是业绩\*\*且评议指标为一般的，综合考核评价为基本称职。

4、年度内受到党纪政纪处分的中层管理人员，取消评优资格。若情节严重或产生较大影响的，直接列为基本称职。

>五、考核结果使用

(一)对部室领导班子年度综合考核分析评价为三流班子的，给予黄牌警告或调整。

(二)对单位领导班子年度综合考核分析评价为三流班子的，给予黄牌警告或调整，并按《党委工作目标责任书》之规定考核其绩效年薪。

(三)领导班子被评为一流班子的前三个单位，其领导班子全体成员均以个人基本年薪为基数，奖励绩效年薪3%。

(四)个人年度综合考核分析评价为优秀的中层管理人员，以个人基本年薪为基数，奖励绩效年薪2%，如果本人所在单位领导班子受到整体奖励的，个人评为优秀的不再重复奖励。

(五)综合考核分析评价为基本称职的中层管理人员，以个人基本年薪为基数，扣罚绩效年薪2%。若连续两年被评价为基本称职的，其职位重新组织公开竞聘。

(六)对中层管理人员关键经营指标(专业管理指标)，若上半年未完成，对其提醒谈话;若年度未完成，对其亮黄牌进行诫勉谈话;如果实际目标值远低于年度目标值或因工作失误造成较大影响的，年度内就调整。

**小型微利企业工作总结11**

二、 文献综述

最早采用DEA模型对银行效率的研究可以追溯到20世纪50年代，Alhadeff开启了对银行效率问题的研究（Alhadeff，2024）。各个国家纷纷对本国银行和不同国家间的银行效率进行了一系列比较研究，如Favero等人对意大利不同地区的银行效率进行了研究，发现意大利中北部银行的效率要高于南部（Favero，1995）。Lozano-Vivas等人对西班牙银行效率进行了相关研究（Lozano-Vivas，1998）。Berg等人对北欧各国银行的效率进行了对比研究，发现瑞典银行的效率最高（Berg，1993）。

国内学者采用DEA模型对银行的效率问题同样进行了相关的探索，少有学者运用DEA模型对商业银行小微企业贷款业务进行分析。为数不多的相关研究包括牛蓝英分析了我国主要商业银行开展的小微信贷业务情况，基于DEA效率模型和博弈论分析结果，对我国商业银行开展小微信贷业务提出了相关建议（牛蓝英，20\_）。郑伟选取我国16家上市商业银行进行DEA效率分析，筛选出同处于规模效率前沿面的6家银行，并通过对比其技术效率差异提出短期改进措施（郑伟，20\_）。但?@些研究在选择投入产出指标时主要运用经验法，对分析结果产生了很大的主观影响。本文在经验选取指标的基础上，采用相关性分析对指标进行处理后，再利用DEA进行分析，所得结果将更符合实际。

三、 我国商业银行小微企业信贷管理效率DEA模型建立

1. 指标选取及相关性分析。采用DEA方法评价商业银行小微企业信贷管理效率的关键是选择合理的投入和产出指标。通常情况下，选取的多个指标之间存在较高的相关性，而忽略这些指标的相关性直接利用DEA进行分析会使理论分析结果同实际情况不符（智冬晓，20\_）。本文首先根据以往文献研究的结果，结合我国小微企业信贷管理效率的现实特点，选取商业银行的总资产（TA）、员工总数（TE）、机构数量（NI）、营业支出（OE）、资本充足率（CAR）、流动性比率（LR）、拨备覆盖率（CCR）以及存贷比（LDR）作为输入指标;选取商业银行的小微企业贷款余额（LB）、公司类贷款不良率（NLR）、营业利润（OP）以及加权平均净资产收益率（ROE）作为输出指标。由于商业银行对小微企业贷款的不良率还没有完整的统计数据可以用，本文假设小微企业的贷款比例和形成不良贷款的比例短期内不会变，用公司类贷款不良率代替小微企业贷款不良率不影响整体趋势。本文根据输出指标之间的相关性尽可量的小，输入指标与输出指标的相关性尽可能大的原则，运用相关性分析法最终选取总资产、员工总数、机构数量和营业支出作为输入指标，选取小微企业贷款余额、公司类贷款不良率和营业利润作为输出指标。在进行相关性分析时，本文选取在上交所和深交所上市的中国工商银行、中国建设银行、中国农业银行、中国银行、招商银行、兴业银行、中信银行、民生银行、光大银行、平安银行、华夏银行、北京银行和南京银行的20\_年～20\_年的年报数据进行分析。中国交通银行、上海浦东发展银行及宁波银行年报中未单独列示小微企业贷款余额，故未将这三个商业银行选为分析对象。以20\_年为例，表1给出了输入指标和输出指标的皮尔逊相关系数。

2. DEA模型概述。本文将采用DEA模型中最为经典的CCR模型（魏权龄，20\_）建立我国商业银行小微企业信贷管理效率模型。一般情况下，该模型的分析过程可以描述为：

假设有n个样本银行（称为决策单元，简记为DMU），每个DMU都有m种类型的输入，以及s种类型的输出。xij为DMU-j对第i种投入的数量且xij>0，yij为DMU-j对第r种产出的数量且yrj>0，vi为对第i种投入的一种度量，ur为对第r种产出的一种度量，其中，i=1，…，m;r=1，…，s;j=1，…，n。为方便，记

现在建立评价决策单元DMU-j0的CCR模型（1？燮j0？燮n），记x0=xj0，若对DMU-j0进行有效性评价可以求解下面的优化问题：

求解（5）式，可得到第j0个决策单元的最优解（？兹，s+，s\_，？姿j0），此时，若？兹=1，则可以认为该决策单元是有效的，否则说明该决策单元是缺乏效率的。

3. 实证结果。本文选取指标选取及相关性分析中13家商业银行20\_年～20\_年年报中总资产、员工总数、机构数量和营业支出作为DEA模型的?入指标，小微企业贷款余额、公司类贷款不良率和营业利润作为输出指标。通过软件求解最优化问题（5），得到的20\_年～20\_年各大银行小微企业信贷管理效率的情况。以20\_年和20\_年为例，表2给出了相应的结果。图1对比了13家银行在20\_年～20\_年小微企业信贷管理技术效率情况。

**小型微利企业工作总结12**

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的，我在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。现将我一年来的工作情况及下步打算汇报如下：

>一、工作总结

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。

（一）我在不耻下问中收获了成长。

我作为银行刚入道的新兵，有着初生牛犊不畏虎的精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为尽快适应新的工作环境，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，尽早成为银行的称职员工。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，使我终于从一名新入行的新手正式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银行新职员。

（二）我在辛劳付出中得到了回报。

尽管我是刚进入银行的新职员，但在短时间内却获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自己。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的。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，尤其银行与其它银行相比没有太大优势的前提下，更是困难重重。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，利用自己是本地人的人际社会优势，牺牲个人休息时间，夜间深入拆迁对象家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析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，赢得了拆迁对象的理解与支持，圆满完成了在拆迁对象中接纳储蓄3000万的工作任务。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。

（三）我在竭诚服务中赢得了笑容。

优质的银行源于优质的服务。文明规范服务是社会发展对服务行业提出的要求，也是银行自身生存和发展的需要。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，认真遵守《员工行为守则》，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，客户满意就是我最大的幸福和快乐。

（四）我从敬业守道中感受了快乐。

我坚信只有与自己的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自己的人生价值与目标。我坚持从自身做起，从点滴做起，从本职工作做起，就像雷锋同志说的那样“做一颗永不生锈的镙丝钉，拧在那里就在那里发光”。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。虽说银行柜员的工作是一份枯燥无味的反复工作，但在这简单的反复中却能收获到工作的快乐。

>二、工作计划

在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大不放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，积极拓展新客户”策略，为银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

（一）做好诚信服务吸引客户。

在激烈市场竞争中，树立银行诚信品牌形象。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。

（二）做好精细服务留住客户。

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。

（三）做好真诚服务打动客户。

我要紧紧抓住大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

（四）做好创新服务招纳客户。

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。

**小型微利企业工作总结13**

XX年2月我从xx分理处调至栖霞山支行从事客户经理岗们工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作情况总结如下：

>一、加强学习、提高素质

我今年二月份从xx分理处调到栖霞山支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自己对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮助下，很快就上手了。我想只有自己对业务掌握透彻后才能更好的为客户提供服务。

作为一名客户经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自己行里的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还积极认真学习政治理论，提高自身政治素质。作为一名中国民主建国会会员，我时时刻刻严格要求自己，作为参政党成员，积极参与建言献策，认真践行党的群众路线。

>二、脚踏实地、勤奋工作

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自己的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理能力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

>三、存在不足

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己。

在新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

**小型微利企业工作总结14**

20xx年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20xx年末，实现总授信额度亿元，带动对公存款8000多万元，实现利息收入160多万元，实现中间业务收入万元。个人管户企业x成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批x下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家x企业，利用交叉营销，实现年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

20xx年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利化。其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。银行客户经理工作总结20xx年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

**小型微利企业工作总结15**

>一、年会时间：

1月22日

>二、年会地点：

外包车间

>三、参加人员：

公司高经理、工厂全体员工

>四、年会总旨：

增强团队合作精神,重在参与，友谊第一，比赛第二。活动过程中不得出现过激行为，文明比赛，绝对服从裁判和活动领导小组的指挥，如有争议者，由活动领导小组作最后裁决。

>五、会场布置及人员分工：

1、物品准备：赵伯缘、徐为杰、李冬瑞、田彬

主要工作：会场用品、奖品等物品的\'准备。

2、会场内：全体员工，由徐红叶、刘风带领门厅、天花板、四周墙壁挂烘托节日气氛的装饰。

3、奖品管理：杨高望、陈鹏

4、主持人：李冬瑞、赵月娥

5、裁判领导小组：蔚启、徐为杰、赵伯缘、李冬瑞、杨高望、陈鹏

>六、年会流程：

形式：领导致辞、活动、互动游戏、抽奖、聚餐

年会节目单

8：30—10：00会场布置、自由娱乐

10：00—10：02主持人开场词

10：02— 10：10 领导发言(高经理、蔚厂长)

10：10—15：30活动与互动游戏抽奖

16：30—19：00聚餐

活动节目单

1、乒乓球单打(男员工)

规则：共分三轮进行，前两轮为淘汰赛，两人一组采用三局两胜6分制，第三轮为总决赛，两人一组采用三局两胜11分循环赛积分制，胜1场积一分，败一场积0分，根据最后总积分决出前三名;裁判：蔚启

2、跳绳(女员工)

规则：一人一组，采用计数法，按一次连续跳跃的次数作为计分标准，每人3次机会，取最高分的一次为比赛的成绩，按最后得分决出前三名;裁判：李冬瑞

3、踢毽子(女员工)

规则：一人一组，采用计数法，按一次连续踢成功的次数作为计分标准，每人3次机会，取最高分的一次为比赛的成绩，按最后得分决出前三名;裁判：赵伯缘

4、斗地主(男员工)

规则：分两轮进行，第一轮为淘汰赛，三人一组，采用三局两胜积分制，胜一场积1分，败一场积0分，等分数者采用剪刀、石头、布决出胜负，每组取第一名，第二轮为总决赛，三人一组，采用三局两胜积分制，每人两次机会，最终根据积分决出前三名。裁判：徐为杰

5、拔河(全体员工)

规则：全体参赛员工，分两轮进行，第一轮为淘汰赛，10人一组，男女各5人搭配，采用三局两胜法，第一局事先抽签决定场地，第二局交换场地，第三局抽签决定场地。每局为2分钟，时间到即停止，以绳子中心线所处的位置判断胜负。第二轮为总决赛，采用三局两胜法(同上)循环积分制，决出第一名。

6.抢板凳(全体员工)

规则：先根据人数多少分组，每组各自围着板凳转，转的同时让别人敲节奏或是放音乐，音乐一停，就要马上抢到一张板凳坐下。谁没抢到，谁就会被淘汰，逐轮淘汰。最后一轮由每组胜出的第一名一起抢，最终决出前三名。主持人：李冬瑞

7、五毛一块(全体员工)

规则：在游戏中，首先设定男生就是一块钱，女生则是五毛钱,游戏开始前，大家全站在一起，裁判站边上。裁判宣布游戏开始，并喊出一个钱数(比如3块5、6块或8快5这样的数字，但必须比所有人加在一起的钱数小)，裁判一旦喊出钱数，游戏中的人就要在最短的时间内组成那个数的小团队，没有组好的就算淘汰，剩下的人接着比赛，根据实际情况直到剩下最后3-5人时游戏结束。最后3-5人为胜出者。

8.套环(全体员工)

规则：站在线外，用小环套地上的指定环杆，每人每次五个小环，套中几个可以选择几样奖品，按一人一次有序循环进行，直到奖品发完为止。

**小型微利企业工作总结16**

>一、活动目的

增进领导与员工的零距离沟通，激发员工蓬勃的斗志，迎接新的挑战增强企业的向心力和凝聚力，体现企业与职员的，同心、同德、同赢共生、共存、共荣。

深度了解企业文化，有效整合团队精神，调动企业员工积极性，感受企业大家庭带来新年气氛和温馨。让职员体会到他就是企业，企业就是每一位职员。

为先进个人与集体颁奖，给员工一个充分展示表演天分的舞台，展示x(\*)的激情与蓬勃发展之态。

>二、活动亮点

整体协调亮点：

会场入口有绚丽的五彩气球，卡通兔偶及美丽大方的礼仪模特和红地毯，过道两旁有x(\*)发展历程的图文资料及视频资料，主会场以红和金色为主色调的红地毯、红条幅等，舞台采用设计制作，及各种各样的荧光盔，手掌拍。

整体会给人一种庄严、喜庆、辉煌的效果。

开幕亮点：

兔子曲及兔子舞处处彰显着活力、拼搏、激情辛劳的兔子精神，大胆创新、专业策划、和谐发展的\*文化。

颁奖亮点：

每一个受奖人两支玫瑰花，一支在口袋上，一支拿在手里，在授奖台上有一个精心制作的家字，受奖人在聚光灯柱下，徐徐从会场入口通过左侧走上授奖台把手里的花插在家字上，300支花组成一个家字，这是音乐想起(家和万事兴)合影完了一起唱!

文艺演出及猜猜有奖亮点：

在文艺表演的中间，参插互动游戏，(像有奖问答、动手动脑、砸金蛋)等。

>三、活动环节衔接

在到场每一位都不知情的情况下。所有灯光唰的暗淡下来了(5秒)，这时激情的奔跑舞曲响起，聚光灯光柱照在帷幕接口处，帷幕慢慢的拉开，一对兔子舞演员听着他们熟悉的旋律，姗姗起舞。随后上海传古文化传播有限企业提供活动策划，九对兔子舞演员陆续入场，共十对，寓意着，十全十美。也寓意着x是房地产业的真诚和十分专注专业的企业。

舞曲和舞蹈到了结尾，主持人上台向在坐的各位拜年两句以后，突然手机(免提手机)响起，(x领导打的)说该是我们给大家伙拜年了吧，然后领导快步的走上舞台(一个上、聚光灯柱迎接)主领导向员工拜年完，说一句祝福的成语。未见其人就听其声，下一个领导说着成语上台(一帆风顺……)最后所有领导向员工同说一句拜年的话。

拜年结束，一个领导说是不是给大伙颁奖了啊，所有领导沉思后说“好”激情的音乐轻轻响起，进入颁奖环节，聚光灯灯柱迎着每一位领奖人及两个礼仪小姐伴随着走上领奖台。(或者用“道具兔子车”拉到领奖台，同样礼仪，灯光都要到位)

在“家和万事兴”歌曲结尾时灯光慢慢暗下来，突然亮起，带着面具的表演人员在台上站着，(面具可摘)这个之后，就可以不用暗灯了，文艺演出结束后，也面临着此次年会的结束，所有领导上台再次给大家拜年，音乐响起，(《x》)结束。

**小型微利企业工作总结17**

一、引导支持金融机构加大小微企业信贷投放力度

市政府建立小微企业贷款风险补偿机制，专项补助银行业金融机构、小额贷款公司、融资性担保公司对小微企业贷款或融资担保等风险损失，对小微企业贷款增量和新增担保额给予奖励。鼓励小额贷款公司、融资性担保公司增资扩股、做大做强，加大对小微企业的支持力度。人行广安市中心支行、广安银监分局负责按照省上要求，将“两个不低于”小微企业贷款覆盖率、服务覆盖率和审贷获得率等纳入银行业金融机构考核考评内容，逐项落实到每家银行，定期考核，按季通报。同时，各银行业金融机构要严格执行“七不准”、“四公开”相关规定，各中介机构要规范服务收费，进一步降低小微企业融资成本。

三、积极搭建小微企业便捷融资服务平台

支持银行业金融机构、小额贷款公司、融资性担保公司和小微企业共同组建广安市小微企业融资服务俱乐部，加强信息交流对接，定期开展融资对接活动，积极搭建小微企业便捷融资服务平台。各银行业金融机构要在20\_年6月底前建成小微企业金融服务专营机构，配备专门服务人员，优化业务流程，完善服务审核机制，实行单独核算、独立审批和正向激励。

四、鼓励小微企业尝试多渠道融资 积极推进场外市场融资工作，支持符合条件的小微企业开展股权挂牌交易，有序推进企业上市。大力推进中小企业集合债券融资，用好用活债券市场融资优惠政策。加大新型融资工具推介培训力度，支持小微企业通过股本融资、股份转让、资产重组等方式开展资产管理、资产证券化等业务，鼓励运用信托、金融租赁等新型融资工具直接融资。

五、提高小微企业不良贷款容忍度

各银行业金融机构要对小微企业不良贷款实行差异化管理，摒弃传统做法，在考核整体质量及综合回报的基础上，探索创新风险控制机制，适当提高小微企业不良贷款容忍度，小微企业不良贷款率可设定在高于全部贷款不良率2个百分点以内。

**小型微利企业工作总结18**

20xx年7月，我有幸进入xx工作。半年来，在领导的关心与指导下，我不断积极应对挑战，加强适应与学习的进度，以期尽快达到一名合格称职的客户经理要求。现将年度工作小结总结如下：

>一、回顾总结

（1）工作方面

在部门半年度工作会议上，我为自己设定的工作目标围绕老客户维护与新客户开发展开，现将半年来的工作总结如下：

老客户维护上，我的主要工作内容是协助主管处理各类基础性事务工作，包括基本的单项交易业务、客户关系维护、贷后管理等。在工作过程中以“干中学”的方式学习技能、积累经验。在这半年，我主要完成以下工作内容：

单项交易：完成单向交易30余笔，其中流动资金贷款5笔、银行承兑汇票11笔、银票贴现20多笔，合计人民币14亿余元；

续报工作：完成xx、xx家企业续报工作，撰写这几家续报授信报告。

新开发客户方面，目前尚未有自行开发，目标客户群体有xx等几家客户。协助部门主管走访的新客户有xx等。目前与维维达成初步意向，正在撰写维维授信报告。

（2）思想方面

面对人生第一份职业，我一直怀有感恩之情，也时时提醒自己懂得珍惜与把握机会。我部是一个十分锻炼人的部门，部门对客户经理要求也比较高，我一直有种紧迫感，也深知挑战与机会并存。半年来在市场二部我相对得到了更多的锻炼机会与成长空间，部门老总xx从我进入部门第一天就将我定位为正式工，而不是实习生，提醒我不要懈怠；主管xx能够放心地托付我许多的工作锻炼机会，并耐心指导我的工作，包容我的过失，帮助我成长。

作为一名新员工，在xx银行的“导师式”培养机制中，我给自己设定的第一阶段目标就是在工作过程中赢得“导师”的信任，成为他的左膀右臂。在“干中学”中不断充实自己，同时将自己所学知识迅速转化为“生产力”，尽职尽责的执行、出色的完成领导交代的任务，直至具备分析问题与解决问题的能力，主动与领导一起分忧解难。半年来我都将这一目标作为自己的努力方向，目前也正往这个方向循序渐进。

（3）收获

因为早在3月份我就开始了在我行的实习工作，因此在适应工作环境与一些基础性的工作上我比同一批新人更快一些。在正式进入我行工作这半年，我逐渐了解了银行内部制度、业务流程，产品知识等；对银行的经营政策、企业文化也有了更深刻的认识；使我之前对银行业务的完全陌生，到现在逐步向一名职业的银行人迈进。通过自己的前期工作以及自己对工作的掌握情况，也使得自己对以后的工作也充满了信心。

除此之外，在做人处事、做事效率以及工作方法上我都有了一些新的认识与提高。在与客户打交道的过程中的谈判艺术与技巧、在出差过程中的时间与行程的安排、在做单向交易过程中各个环节的运筹把握等等，领导在这些方面做出了良好的示范，我也谙熟于心。

另外，在这半年的时间里，我也逐渐的融入了团队，适应了自己的角色。与部门各位同事相处的十分融洽，不管在工作上、生活上还是学习上，都感受到了我们这个部门家庭式的温暖与兄弟般的情谊。可以说自己非常幸运，在毕业后能够得到这样的工作、遇到在这样的集体、找到自己的归属感。

>二、不足之处

（1）、风险意识有待提高

从学生到银行从业者的转换过程中，最大的感受就是银行人的对风险的把控意识，而体现在日常工作中还有操作流程的规范意识。任何单向交易的操作看似冗繁枯燥，但是都必须一丝不苟，来不得半点马虎。在一些工作中，我常因粗心犯一些低级错误，或者因不了解规章而忽略一些必要环节的操作，这些常导致工作效率受到影响，甚至可能成为日后风险点的隐患。现在我将出现的差错或者失误都总结下来以免下次再犯，并不断试图找到更好的工作方法来避免不必要的差错。而风险以及合规意识是我在职业道路上需要不断加强的能力。

（2）、学习效率有待提高

虽然自己在这半年里对业务了解有了较大的进步，但是学习进度以及效率并不如自己想象中的快，尤其是对银行业务理论的学习。这主要是自己在时间安排上的问题，因为部门平时出差较多，自余时间比较零碎，没有做好合理的时间运筹，也没有制定完善的学习计划，日后将要加快业务理论的学习进度，使自己更快实现专业化与职业化。

（3）、成长速度仍需加快

虽然与同一批进入我行的员工相比，我得到了更多的锻炼机会，成长的相对也比较快。但就目前来说，感觉自己对部门的贡献有限，成长的步伐仍需加快，我部人数较少，每个人都需承担起自己的责任。拿新客户开发来说，我部今年在新开发客户进度上比较缓慢，排除客观因素，这也与我部门今年以来人员流动频繁、新员工尚未能做出有效贡献有关。所以我将努力使自己能够迅速成长起来，壮大客户开发队伍，完成自己与部门各项分行下达的任务指标。

>三、未来工作思路

（1）、继续做好现有客户的维护工作

扎实做好各项基础性的事务工作仍是我的目前的工作重心，通过这些基础性的工作加深学习，并逐步达到能够独立做好客户关系维护各项工作的能力。

（2）、做好开发新客户的准备工作

今年在新客户开发上没有建树，分析原因，主要还是自身的业务能力尚未达到水平，不熟悉整个流程，也不了解与客户磋商内容细节与技巧。现在与部门主管跟过大洋与维维两个较为全面的案子之后，对整个客户开发的流程有了初步的了解。在明年上半段，我将做好一些客户开发的准备工作，与潜在客户对象保持联络，并在政策及条件许可的情况下出击，争取能够自主开发新客户。

（3）、加强自身的学习建设

这半年来，因为自身水平有限，还没有能够在绩效方面做出自己的贡献，尤其在开发新客户方面尚未体现出作用。因此，各种业务能力的学习是自己最有待加强的。一是业务理论的学习：在授信报告撰写、企业财务分析、投行业务、国际业务以及不断更新的我行金融产品知识等方面都亟待加强。二是业务能力的学习：银行业务的流程、制度还需更进一步的熟悉与掌握；与客户打交道的能力包括一些社交礼仪、谈判技巧等，以及一些社会经验等都需要多加积累。

**小型微利企业工作总结19**

支持小微企业发展措施

1、落实国家政策，支持实体经济发展。深入贯彻国家经济结构调整战略，积极支持实体经济发展，以信贷杠杆鼓励、支持和引导小微企业进一步优化结构和转型发

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