

金融总部工作计划和目标 金融工作计划(大全7篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

金融总部工作计划和目标 金融工作计划篇一

今年上半年，区金融办紧紧围绕区委、区政府和市金融办工作部署，以服务实体经济为目标，以新“金改十二条”为抓手，早计划、早部署，进一步深化金融改革，狠抓工作落实，为全年工作谋好局，开好篇。

截至五月末，我区存贷款保持平稳增长态势，保持较高增速，其中，本外币存款余额xxxx.08亿元，同比增长xxx.83%□本外币贷款余额xxxx.49亿元，同比增长x.97%□存贷款增速xx.05%□相较全市存贷款增速5.92%高出8.13个百分点。另外，严控不良贷款风险，引导银行通过债权打包转让、批量折价转卖等方式化解不良贷款，五月末，我区不良贷款合计xx.38亿元，比年初下降1.16亿元，同比下降xxx.89%□不良率为xx.18%□比年初下降0.3个百分点。

(一) 高度重视“两链”风险化解，帮扶效率进一步提高。

一是领导重视。区四套班子领导多次组织“暖心助企”活动走访基层，对重点风险企业挂钩帮扶。3月4日全市金融（处置）工作会议后，市金融办主任张震宇专题研究我区中城公司处置工作。林宝新常务副区长亲自抓、经常抓，每月一次调研、现场办公。4月2日全区召开“两链”风险化解工作动

员大会，四套班子领导出席会议。5月18日，区主要领导厉秀珍书记、彭立华区长带队，各部门主要负责人参加，来区处置办进行“两链”风险化解专题调研。会后，彭立华区长又专题到鹿城法院对接我区重点风险企业司法帮扶工作。各镇街相关部门一把手也高度重视，主抓风险处置工作。

二是工作机制进一步完善。制定区“两链”风险化解工作考核办法、《瓯海区企业金融风险处置工作流程》和《瓯海区“构建诚信、惩戒失信”专项行动实施方案》，对全区各部门在风险化解工作中的工作职责、工作内容、工作流程进行了梳理和明确。

三是帮扶效率进一步提高。采取点面结合、重心下移，领导挂帅、部门主抓，团队会诊、组员协调，跟踪服务、一企一策等工作方式，对一批风险企业进行了帮扶和处置。截至xx年5月底，2家市级重点风险企业中，中城建设已完成处置，泰恒光学取得明显进展。5家区级重点风险企业中，瓯海建筑工程公司等3家企业已完成处置，正雄机械等2家企业取得明显进展。我区风险企业帮扶、协调、处置工作有序开展，截至5月底，全区共召集风险协调会议47次，发出相关协调会议纪要4份，发出相关工作联系函13份，为企业开启司法临时解封共6笔，帮助获得融资1.67亿元，使用政府应急转贷资金共73笔，5.85亿元。对资不抵债风险企业的司法处置进展顺利，米醴琼酒业通过司法重组获得新生，海城建筑的破产重整工作也在紧锣密鼓地开展。

四是工作方法进一步创新。针对当前化解工作中司法协调难度加大的情况，我区大胆创新，推出了企业金融诉讼调解衔接工作机制，在处置办设立金融诉调委员会，对符合要求的金融债权涉案企业在立案前优先引导至诉调委员会调解。此举既有利于风险企业开展司法保护，又有利于法院案件判决后的执行效率，也有利于减轻法院繁重的工作量。

(二)加大信贷投放引导力度，提升金融服务水平。一是加

强xx年度银行业绩考评工作和xx年度创新项目考评奖励工作。区政府加大对金融业的支持力度，鼓励金融机构在瓯海的发展壮大。二是深入走访排忧解难。通过走访，了解辖区内金融机构在信贷过程中的诉求，广泛听取金融机构提出的意见和建议，积极联系房管、法院、住建等部门，协调银行机构在信贷业务开展中遇到的问题。三是组织全区金融工作会议暨“两链”化解攻坚会议和全区一季度工作例会，通报当前经济金融形势，研究部署我区下一阶段金融重点工作，引导银行加大产品创新研发力度，加强风险企业帮扶和不良贷款处置。四是加强金融业统计工作。加强与区统计局、市银监局、人民银行等部门的联系，加强对辖区内金融机构业务指导，科学筹划应统尽统，及时编制《xx瓯海金融运行参考月报》。五是加强保险工作力度。积极推动农村多层次社会保障体系建设，多次召开保险公司座谈会，走访镇街，从基层入手，全面推进农村小额人身保险工作，发挥保险业服务“三农”作用，截至5月末，全区共有保费收入xxxx万元，覆盖xxx个镇街，其中有8个自然村参与了全村统保，切实提高了低收入农民的生活保障水平。

金融总部工作计划和目标 金融工作计划篇二

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

xx部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。

结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。

继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。

要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。

各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。

对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。

今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。

中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要。

2007年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。

要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。

要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。

要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。

2007年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。

针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。

并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。

同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。

目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。

我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。

各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。

今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。

各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。

同时做好客户服务与深度营销工作。

通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。

要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。

加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。

全面提升xx部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

(三)加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。

做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

有人说，金融是经济的血液，很庆幸自己能加入输血者的行列，为中小企业解决融资困难尽自己的微薄之力。

融资担保行业对我来说是一个全新的行业，也有幸公司能给我这个机会和平台，与公司一同成长。

当前中国经济正面临着经济结构转型的关键时期，高通胀、低增长、高房价、低收入等一系列经济、问题摆在中国政府面前，采取稳健的财政政策和货币政策成为20xx年宏观经济调控的主基调，在这种市场流动资金严重不足的情况下，众多中小企业面临着一场生死之战，流动资金濒临断裂成为大多数企业共同面临的问题。

对于担保行业的从业人员来讲，无疑是一次绝好的发展机会，当然陷阱和机会往往只是一步之遥。

收益与风险同在，怎样在良莠不齐的客户群中，通过我们自己的专业知识和风险控制能力去糙取精，找出我们的准客户，是每个从业者必须具备的能力。

但深知自己的能力还远远不及，作为业务人员，给自己制定了以下工作和学习计划，希望通过自己的努力和勤奋，能更快更好的完成各项工作。

一、职业道德和专业素养

业务部作为公司的窗口，直接面对客户，个人的一言一行代表着公司的形象，因此必须树立良好的个人形象和精神风貌，掌握全面的业务知识。

我们给客户传递的不只是信任感，更是一种信赖感。

担保行业不同于一些传统行业，我们不需要对客户卑躬屈膝，当然也不能唯我独尊。

应该不卑不亢、坚持原则、自信、大方，建立一种互利、互信、平等的合作关系。

熟悉公司每种业务的办理流程和所需资料，加强专业知识的学习，如财务、法律等，是我工作的第一要务；了解每个行业的发展状况、变化趋势，结合自贡本地经济结构特点，重点掌握化工、机械加工、塑料制品、建筑建材等传统基础性行业的现状和趋势，成为我第二阶段的学习目标。

学会分析企业的经营情况，建立一套分析模型，从定性分析做到定量分析，使每个企业的真实经营情况得以还原，帮助我们更好的判断风险、评价风险、控制风险，成为我第三阶段的学习目标。

二、营销渠道的开发和维护

做业务离不开营销，一个好的业务人员不仅是会卖产品，更是会营销自己。

树立良好的精神风貌和专业的个人形象，有道德、讲原则，在工作中游刃有余，展现自己独特的人格魅力，我想，营销的第一步已经成功了。

怎样才能建立自己的营销体系，不仅能使客户找到你，还能与客户成为朋友，其中第一条就是得到银行、信用社、邮政储蓄等一系列金融机构的支持，与他们建立良好的合作关系，让他们为我们带来更多优质的客户。

第二、让客户为你带来更多的客户，认真对待每一笔业务，用心对待每一个客户，相信他就会给你带来更多的客户，你的财富就会源源不断。

第三、通过网络、媒体等公共平台需找你的目标客户，当然也包括你的亲戚朋友都会成为你的帮手，有效的利用身边一

切可以利用的资源、整合资源，相信就能事半功倍。

三、加强反担保方案的设计能力

通过这段时间跟随公司团队所做的几笔业务，我发现担保公司在执行反担保时比较被动，大多的反担保措施都只能在合同中约定，难以得到法律层面的支持。

能否成功的设计反担保方案成为我们控制风险的关键。

众所周知，各项指标都很优秀的企业都不会成为我们的客户，能与我们合作的都是存在某种瑕疵的企业，在这种情况下，我们既要控制风险又要开展业务，给我们提出了更高的要求。

对客户的反担保要做到深入挖掘，重点分析，按照公司领导的核心要求“增大客户的还款意愿，增加客户的违约成本”，那么我们必须对客户进行深入、细致的调查，摸清企业的真实情况，特别是法人的个人资产要深入挖掘，不容客户隐瞒或虚构，只有这样才能对症下药，设计出最佳的反担保措施。

其次，换位思考，从客户角度出发分析哪些反担保措施是客户觉得制约力最强的，在反担保设计中做到“覆盖面广，核心抵押物突出，执行难度低，变现能力强”。

四、建立科学的风险评价体系

虽然风险控制不是我们的工作重点，但作为业务人员的我应该尽自己所能把风险控制在第一阶段。

首先确保收集资料的详尽、真实、准确，其次在现场调查中做到客观、深入、细致，做到多渠道、重验证，全方位对企业进行了解调查，利用好工商部门、银行、税务部门、企业上下游关系等诸多渠道。

业务人员也应该是一个多面手，对财务和风控也应该认真学习，建立一套定量的风险评价体现，使自己在工作中也能反复验证，不断改进。

使自己的业务能力得到全面提升。

五、强化服务意识和风险防范意识，创新工作方法和措施

人不仅要会走路，而且应该学会不走寻常路。

任何时期的墨守陈规、固步自封终将导致被淘汰，对于高速发展的现代企业更是如此。

担保业是一个受政策面和资金面制约力极强的行业，要在这个行业里立足、生存，必须要学会创新。

1.金融销售工作计划优秀范文

2.金融销售工作计划

3.金融销售工作计划书

4.金融销售工作总结范文

5.金融销售月总结

6.金融销售客服简历模板

7.金融销售劳动合同

8.金融销售简历表格

金融总部工作计划和目标 金融工作计划篇三

1、继续做好日常监管。健全非现场监管和现场检查相结合的日常监管制度，强化对监管对象业务运作、经营管理及问题整改等情况的督促和检查，完善高管约谈制度，不断提高地方金融监管的有效性。同时，继续充分发挥会计师事务所在专业审计方面的积极作用，做细做精每年两次外部审计，为监管工作提供监测依据。

2、做好省市年审和分类评级。按照省市金融办的要求，每年按期对监管对象开展年审和分类评级，及时上报年审数据和结果，对监管对象出现的重大事项及时上报和备案。

3、建立专业的监管队伍。不断提升金融监管人员的工作水平和业务素质，通过建立完善学习制度、参加培训专业学习等有效方式，建设一支业务精、能力强、素质高的地方金融监管队伍。

1、强化对后备上市企业的引导和培育。组织企业到先进地区考察学习上市工作，提高对企业上市的认识。聘请专家和有关中介机构定期进行企业上市知识培训，结合企业实际情况指导上市工作。积极向企业宣传区上市扶持优惠政策，支持和鼓励有条件的企业把握上市机遇，做大做强。

2、做好“新三板”宣传和服务。加强对“新三板”上市后备资源库企业的宣传，及时传达“新三板”的有关信息及政策，提高企业在“新三板”挂牌的积极性，并对计划在“新三板”挂牌的企业，重点关注和予以服务，协助其尽快实现股权融资。

1、继续提升服务水平。巩固区现有的金融格局，不断提升服务水平、优化金融环境。针对新落户区的金融机构，结合需求继续做好选址、申请政策等具体服务，为金融机构、金融人才留在发展提供支持保障。加强与财政、城建、城管、园

林、民政、教育等部门的沟通合作，不断完善一条龙、一体化、一站式服务，打造积极完备的综合服务模式。

2、搭建互动交流平台。积极联系企业和金融机构，开展金融机构与现代服务业企业及中小企业对接会、人才对接会、金融形势研讨会、金融风险防控合作论坛等，为金融机构之间、金融机构与企业之间提供交流合作，畅通沟通渠道，搭建互动交流平台。

1、扎实开展“平安金融”建设。按照省、市、区的工作部署，联合有关部门认真开展地方金融风险排查和风险防范工作，推动建立跨行业、跨部门的金融风险防范处置工作机制。配合公安、工商等部门，加大对非法集资、非法揽储、金融诈骗等违法犯罪活动的查处打击力度，组织开展“非法集资风险专项排查”、“涉嫌非法集资广告咨询信息排查清理”等专项排查活动。

2、积极开展打非宣传活动。结合上级部门要求，组织打非成员单位结合职能责任积极开展各类打非宣传，通过采取形式多样、内容丰富的宣传教育活动，提升社会公众的风险防范意识，切实维护辖区金融稳定。同时，围绕每年的宣传教育主题，积极开展好5月份的打击非法集资宣传月活动。

金融总部工作计划和目标 金融工作计划篇四

为贯彻落实市委、市政府《关于扎实推进精准扶贫工作的实施意见》（x市发〔201x〕x号）精神，进一步做好我市扶贫开发金融支持与服务工作，制定本方案。

以党的十八大和十八届三中、四中全会精神为指导，以x南x区同步进入小康社会为统领，全面做好贫困群体的金融服务，初步建成全方位覆盖贫困群体的普惠金融体系。

（一）金融扶贫开发体系日趋完善。完善面向“三农”的金

融服务体系，推动商业性金融机构网点持续下沉，不断深化农村信用社改革，推进农村支付服务环境建设，着力消灭金融服务盲区，争取实现基础金融服务不出村、综合金融服务不出镇（乡）。

（二）信贷投入总量持续增长。通过创新金融产品，逐步加大对贫困户和扶贫新型农业经营主体的信贷支持力度。力争每年全市涉农贷款增量高于去年同期水平，增速高于各项贷款平均增速。

（三）融资结构日益优化。通过加强对扶贫新型农业经营主体上市培育，鼓励引导扶贫新型农业经营主体通过债券市场进行融资，拓展扶贫新型农业经营主体的融资渠道，实现直接融资规模同比增长。

（四）风险保障体系逐步健全。通过创新发展小额信贷保证保险、特色农业保险、医疗、养老等保障保险，充分发挥保险行业在精准扶贫中的作用和地位，健全贫困群众的风险保险保障体系。

（五）金融服务水平明显提升。创新精准扶贫担保模式，破解贫困群众无抵押、无担保的瓶颈；努力推进贫困群体金融知识普及，推进诚信文化建设，使贫困地区金融生态环境得到进一步优化。

（一）着力增强贫困群体“造血”功能。坚持以产业发展为引领，通过完善金融服务支撑，促进贫困群体提升自我发展能力，增强贫困群体“造血”功能。

（二）充分发挥市场在资源配置中的作用。坚持市场化和政策扶持相结合，以市场化为导向，以政策扶持为支撑，充分发挥市场在资源配置中的决定性作用。

（三）坚持统筹兼顾与因地制宜相结合。围绕市委、市政府

关于金融精准扶贫的决策部署，立足贫困地区和贫困群体的实际，各县（市、区）和各金融机构根据产业特点、资源禀赋和经济社会发展趋势，按照因地制宜原则，创新扶贫开发金融服务方式。

（一）完善面向“三农”的金融服务体系。推进普惠金融，深化农村信用社改革，尽快完成农信社改制为农商银行工作目标，推动涉农银行业机构开展类似于农行“三农金融事业部”模式改革，引导邮储银行加快乡村营业网点布设步伐，鼓励村镇银行分支机构向乡镇延伸；纵深推进农村支付服务环境建设，加快银行卡助农取款服务点行政村全覆盖工作，切实满足偏远农村各项支农补贴发放、小额提现、转账等基本服务需求，消灭金融服务盲区，争取实现基础金融服务不出村、综合金融服务不出镇（乡）。鼓励在重点或大型乡镇设立专业支农的小额贷款公司。鼓励人保财险、中国人寿等保险机构完善乡镇营销服务部的布局，创新保险机构在乡镇行政村的服务方式。

（二）引导信贷投放向贫困群众和贫困地区倾斜。以我市油茶、脐橙、花卉苗木、养殖等农业主导产业和优势农业产业等为扶持重点，鼓励各银行业金融机构特别是农发行、农业银行、农信社（农商银行）、村镇银行、邮储银行等涉农金融机构加快扶贫金融产品和业务创新，加大对有条件的贫困农户小额农贷投放力度，扩大贫困农户贷款覆盖面，大力实施产业金融扶贫；积极搭建平台，有效对接国家开发银行等扶贫开发贷款，重点支持贫困地区基础设施建设，实施基础设施建设扶贫；针对扶贫龙头企业、农民专业合作社、种养大户、家庭农场等新型农业经营主体，创新推出切合实际的信贷产品，重点支持“公司+合作社+贫困户”、“龙头企业+基地+贫困户”等产业发展模式，切实加大对其信贷支持力度，实施就业金融扶贫；落实好现有国家济困助学信贷扶持政策，对当年被全日制大专以上院校录取的贫困家庭大学生提供生源地助学贷款支持，加大对农村校舍改造等项目贷款的支持力度，开展教育金融扶贫；支持农村医疗卫生等基础设施改

扩建等项目贷款，开展保障金融扶贫。加快推进农村“三权”抵押贷款的推广运用，在全市推广农民住房财产权抵押；适当扩大对林权、果园证抵押贷款的额度，延长贷款期限，实行优惠利率；适时探索开展土地承包经营权抵押贷款试点工作。x州银行、农信社每年要新增不少于3亿元的扶贫专项贷款额度。涉农金融机构要做好“财政惠农信贷通”的发放工作，各金融机构在同等条件下要优先满足扶贫对象的信贷需求，加快扶贫贷款的审批流程，充分保障扶贫对象合理续贷需求。确保涉农贷款增量高于去年同期水平、增速高于全市贷款平均水平。适当提高对扶贫贷款的风险容忍度。配合“雨露计划”、“金蓝领工程”等就业扶贫措施，加大再就业小额担保贷款对贫困家庭成员的信贷支持力度，享受小额担保贷款相关贴息政策。

（三）借力资本市场推动扶贫开发。建立扶贫新型农业经营主体直接融资后备库，支持符合条件的扶贫新型农业经营主体到新三板和区域性股权市场挂牌融资。鼓励和支持符合条件的新型农业经营主体通过发行企业公司债券、短期融资券、中小企业集合票据等多种债务融资工具，扩大直接融资的规模和比重。筹建覆盖四省九市的区域性农产品交易市场。对油茶、脐橙等我市优势农产品设立期货品种开展研究论证。探索筹建扶贫产业发展基金，重点支持扶贫新型农业经营主体发展。

（四）建立保险行业精准扶贫长效机制。鼓励保险行业积极参与精准扶贫工作，结合贫困户的特点创新保险产品和服务。开拓农村小额信贷保证保险产品，推动实现农民小额贷款“手续简便、无抵押、无担保”。进一步加强和改进农业保险工作，推进油茶、茶叶、花卉苗木、水稻、生猪等地方特色优势农业保险，力争加快将柑橘（脐橙）、烟叶、油茶、白莲等农业保险纳入中央、省级财政补贴范围；创新发展天气指数保险、产量保险、收入保险等新兴产品。关注特殊人群的保险保障，积极发展大病补充医疗保险；推广低保、五保、残疾人、重点优抚对象的意外保障制度；探索对失地农

民养老保障的新模式。鼓励保险机构降低保险费率，鼓励有条件的县（市、区）由财政出资为贫困户购买补充医疗保险等保障保险。

（五）创新精准扶贫担保方式。将贫困户和扶贫新型农业经营主体等列入“小微信贷通”的重点支持范围。由市县财政统筹资金，组建x州市扶贫开发担保机构，为扶贫对象等提供贷款担保，免收担保费用；提高对扶贫开发担保机构代偿损失的容忍度，对扶贫开发担保机构的代偿损失，由市政府、各县（市、区）政府、扶贫开发担保公司、协作银行按比例共同承担。

（六）加快推动精准扶贫金融知识普及。搭建市、县、乡三级金融培训平台。充分发挥市委党校、市金融研究院以及驻市高校的'平台作用，面向各金融机构开展小额信贷业务和技术等方面的培训，提升金融服务水平；面向基层干部进行农村金融改革、小额信贷、农业保险、资本市场等方面的宣传培训，提高运用金融杠杆的意识和能力；借助县、乡两级平台（如，农民培训学校），对贫困群体开展专项金融教育培训，提高贫困群体的诚信意识，使农民学会用金融致富，当好诚信客户。

（一）建立部门联动机制。强化政府部门与银证保等金融机构联合，进一步完善横向协作机制。由市金融局牵头、市财政局、市扶贫办、x州银监分局、人民银行等政府部门以及驻市各金融机构共同参与的整体联动机制。建立金融精准扶贫联席会议制度，组织相关部门定期或不定期召开会议研究部署相关工作计划，统一具体宣传内容和口径，协调解决有关问题和困难，有效凝聚各部门的力量和资源，形成金融支持精准扶贫整体合力。

（二）健全管理制度。市农业银行、农信社（农商银行）、村镇银行、邮储银行等涉农金融机构要本着利民、便民、惠民的原则，制定金融扶贫工作实施办法；各县（市、区）也

要结合实际，制定符合当地实际、操作性强的实施方案和管理办法。

（三）建立考核机制。建立金融支持精准扶贫考核评估制度，明确考核目标，把日常考核和年度考核有机结合，实行责任追究制度。对行动迟缓、工作不力、措施不当的部门进行通报批评，并追究相关人员责任；对落实到位、成绩突出、成效显著的部门进行表扬、表彰。单列扶贫信贷指标，作为地方政府对金融机构支持地方经济发展考评奖励的重要依据之一。

金融总部工作计划和目标 金融工作计划篇五

20xx年初，最新的下半年财务工作计划大纲，公司正式进入项目运作。财务部在做好前期核算的基础上，积极配合公司各部门的运作，从会计、财务管理等方面充当公司领导的参谋。随着公司引入财务资金计划管理，由财务部牵头的资金统筹工作正式开展；公司内部对成本费用的核算和控制要求不断提高，对各部门经济业务的准确反映和有效控制的要求也越来越高。在公司外部，随着国家宏观经济政策的收紧，国家税收政策的调整，税务部门对房地产企业的重点检查，金融机构对房地产行业的贷款收紧和重点监管是财务部的重中之重。上半年，全体财务人员努力工作，齐心协力，把各项工作做好。

- 1、推进会计标准化，从基础会计到日常流程的详细规则，以形成统一的标准。
2. 加强内部财务管理，定期与外部单位和内部部门进行账账核对，确保数据正确，及时反映和分析各部门资金支出情况。
3. 提高财务人员的会计水平和管理服务意识，加强财务人员的定期培训。

4. 统筹资金，确保项目运作。

金融总部工作计划和目标 金融工作计划篇六

20xx年，全行个人金融业务的总体思路是：“以客户为中心、以市场为导向”，全力实施“经营客户”战略。坚持“一个中心，六个基本点”的基本策略，即以“经营客户”为“中心”，以客户、产品、渠道、服务、经营品质、执行力“六个基本点”作为“经营客户”战略的重要支点，继续强化“狠抓三条主线不动摇”为具体抓手。通过实施渠道管理精细化、客户经营精细化、服务管理精细化、操作风险管理精细化、产品销售精细化五个方面入手，全面提升个人金融精细化管理水平，推进经营管理上台阶、上水平。

（一）产品策略：继续坚持狠抓产品销售不动摇，以做全和做强产品为目标，在巩固传统强项产品优势地位的基础上，进一步加强弱项产品的销售能力；优化产品销售结构，注重现有网点产能的挖掘，重点抓好点均线下网点的产能提升，力争通过现有网点产能的整体提升，限度的缩小与同业在规模上的差距；以交叉营销和联动营销为抓手，提高客户对产品的认知度和依赖性，通过产品的交叉覆盖和服务的完善改进，稳定和拓展客户基础，提升单一客户对建行的贡献度和忠诚度。

（二）客户策略：要充分依托理财中心，深化二代转型，围绕“一个中心，六个基本点”，坚定不移的落实“经营客户”战略。20xx年经营客户的重点要在精细和固化上下功夫，要坚持客户拓展和产品销售互促共进，扩大规模和优化结构并举并重的经营原则，在竞争中要确保有足够大的大众客户，有足够多的好客户，强化客户营销维护能力，挖掘存量客户潜能。通过提高产品覆盖度来留住客户，培育客户向上迁移成长，促进客户格局和渠道格局的相互匹配和全面融合。

（三）渠道策略。20xx年渠道建设重点要在解决渠道总量扩大、

覆盖面提升、区域结构优化、功能扩充等紧迫性问题上下功夫。一是要稳步、快速扩大物理网点数量，要重点布放在中心城市行和“第二梯队”，以及经济快速发展的县域地区，形成和同业抗衡的主阵地；二是继续大力发展自助渠道建设，力争在三年之内使自助银行与物理网点数量达到3：1比例，延伸服务半径；三是着力建设客户经理和理财中心软渠道，按照专职、专业、专注要求，带出一支新队伍，开拓一片新天地，打造一个新阵地，形成物理网点、自助设备、理财中心和客户经理相互协同、相互呼应、相互补充的全新渠道格局。

（四）区域策略：持续推进中心城市地区、重点发展地区和发展地区三大区域发展策略，着重打造“第二个”□20xx年“三大梯队”的经营目标是：中心城市行个人存款新增和中间业务收入还要保持同业第一，坚守主阵地，作出更大贡献；继续打造“第二个”，使其在同业形成绝对竞争力，提高贡献水平，瞄准第一梯队，实现突破跨越；“第三梯队”要实现快速崛起，通过加速发展，赶超同业，缩短差距，尽快向第二梯队跟进靠拢，提高对全行业务的贡献度。

（一）加强业务创新，做全、做强产品

1、狠抓一季度个人业务旺季营销工作，以“个人存款，实物金、个人客户”为核心，以基金、保险、借记卡，产品覆盖度和临界区间客户提升，自助设备开机率、账务性业务替代率及网点替代率为重点，做实旺季营销。

2、完善自上而下到网点的产品销售垂直作业模式，加大通报考核力度，营造良好的竞争氛围。

3、继续推进产品“扫零、达标、越级”和“保险、基金、黄金攻坚战”，做全产品，弥补“短板”，提升网点均衡销售能力。

4、持续加大对理财产品的销售力度，加强总行“利得盈”、“大丰收”、“日新月异”等常规理财产品特别是开放型产品的销售工作，进一步巩固提升我行自行设计发起的“乾元”系列理财产品当地品牌优势；加大对信托公司信托计划产品的代理销售力度，逐步搭建我行理财产品和信托公司产品相互补充的销售模式。

5、进一步做大做强个人黄金业务，扩大品牌影响力，加强实物金业务成本控制，提升实物金经营管理水平；加强对账户金的销售力度，与电子银行渠道联动，提高账户金产品覆盖度；加强账户金交易规范管理。

6、试点推出移动保管箱业务，建立从业务布局、申请开办到日常管理等一整套保管箱业务管理办法和操作规程，稳步推进保管箱业务的发展。

7、建立完善自上而下的基金产品销售信息传递链条，提高股票型基金、主代销基金、基金定投营销能力；充分发挥个人客户经理队伍作用，提升各级销售人员的系统工具使用能力、数据挖掘能力、客户服务能力和精准营销水平，努力提高新老基金代销市场份额；加强与基金公司合作，做好基金从业资格考试；加强与电子银行渠道联动，进一步规范货币基金交易。

8、做好凭证国债、储蓄国债、记账式国债产品的销售工作，巩固提升地区同业优势地位；加强记账式国债的风险管控，利用技术手段建立频繁、大额交易日常监控机制。

9、提高对代理保险产品的销售管理能力，建立完善代理寿险产品网点资源配置考核方案；建立保险公司销售支持人员规范管理制度；加强与保险公司合作，加大对网点一线销售人员保险专业知识培训力度，做好保险从业资格考试工作，提高我行自身保险销售能力；做好客户风险评估，提高客户服务水平。

10、加强理财卡、龙卡通借记卡、支付宝联名卡等发卡的工作力度，扩大借记卡存量市场份额，提高新发卡的质量；持续开展折转卡及提升借记卡的动户率，加强对准贷记卡业务资产质量的管理，控制不良透支的攀升，降低不良率；按照总行部署，积极拓展推广借贷合一卡、陆港通、预付卡等新产品。

11、加大个人外汇业务宣传力度，加强队伍建设，加大制度梳理和对下培训力度；试点开办并逐步推广外币代兑业务；选择重点地区、重点网点加大对个人国际速汇、个人外币汇款、个人结售汇等外汇产品的推广工作力度，打造全区个人外汇业务标杆网点，并发挥其带头作用。

12、稳步推出电话支付业务，建立电话支付业务管理制度和操作流程；加强与中粮可乐公司合作，积极拓展中粮支付业务。

13、强化产品交叉销售，推广个人金融产品套餐服务，提升产品覆盖度。

14、调度内外部媒体资源，做好重点产品营销宣传和品牌推广，做好客户体验活动宣传，把好宣传材料关。

（二）完善队伍建设强化客户服务

15、继续强化个人客户经理队伍建设，提高专职个人客户经理的覆盖度和充足率。

16、以理财中心为考核单元进一步加强对个人客户经理的考评管理，在二级分行层面推广典型考评办法。

17、量化个人客户经理考核指标，完善客户经理产品销售、客户新增等关键业绩的考核量化，突出个人客户经理销售主渠道的作用。

18、以产品销售为纽带，以顾问式客户关系管理为依托，建立并完善全新的客户关系管理体系。

19、通过多种手段持续巩固二代转型成果，全力做好20xx年网点二代转型工作。

20、抓住客户增长、产品覆盖度、理财卡配卡、存量客户保有率、服务vip客户时间占比、客户联系计划覆盖率等关键业绩指标，提升客户经理产品销售和服务能力。

金融总部工作计划和目标 金融工作计划篇七

一、加大金融对经济发展的作用力

1、加大金融对重点项目服务力度。

一是协调银行及早将重点项目贷款需求纳入年度信贷计划，做到“早贷、快贷、贷好”集中落实项目贷款到账率。

二是与人民银行、银监局建立重点项目贷款月度统计督查制度。

三是和有关部门定期召开重点项目信贷资金专项调度会议，加强项目资金跟踪与对接，让项目资金需求尽快得到补充。

四是满足重点项目保险需求，跟进我市新上项目，重点发展企业财产险和工程险等业务，为项目建设提供充分的风险保障。

一是在专营服务机构设置方面取得突破，增加银行专门服务中小企业机构数量，引导鼓励符合条件的银行机构年内普遍设立中小企业信贷专营机构。

二是深化落实银行中小企业联络员制度。在扩大工作试点覆盖面的基础上，不断丰富对企业融资的一揽子服务内容，突出抓好工作服务实效，建立起银行与中小企业紧密对接的长效机制。

三是建立银行机构支持中小企业的工作考核机制。针对银行机构在专营机构设置、贷款规模、增速等方面进行考核评估，采取适度激励和补助措施，调动金融机构支持小企业发展的积极性。

四是引导银行机构创新金融产品和服务方式，采取灵活多样的抵、质押方式缓解企业贷款抵质押不足问题，争取在发行中小企业集合债券和短期融资券方面实现突破。

五是提升对中小企业金融综合服务水平，引导银行、保险、担保机构深化合作，建全企业融资担保机制，扩大出口信用保险承保覆盖面，重点加大对“外向型”企业支持力度。到##年底，实现中小企业贷款余额占全部企业贷款余额比重达到在 50%以上。

3、加大金融对“三农”服务力度。

一是优化农村地区金融机构服务网点布局，进一步增加金融机构数量。

二是出台政策措施，建立信贷资金向农村倾斜的体制机制。

三是在涉农金融产品服务创新方面实现突破，抓住农村土地经营权、林权流转制度改革契机，引导银行机构增加土地经营权、林权、海域使用权以及农业生产资料抵、质押贷款规模，建立农业保险和小额贷款互动机制，努力扩大涉农贷款规模。

四是深入推进农村信用工程建设，增加信用评级农户数量，

推行联户联保，从根本上解决抵押物缺乏难题，方便农民贷款，到##年底新增农村信用用户 10 万户，新增授信 20 亿元。

五是提升保险为“三农”服务能力，扩大政策性农业保险覆盖面，增加农业保险业务品种，推动设立巨灾保障基金，增强农民抗风险能力，发展农村小额保险，发挥保险业在农村医疗、养老等社会保障体系建设中的积极作用。

4、加大金融对蓝色经济服务力度。