

2023年工行金融工作计划 金融工作计划(实用6篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

工行金融工作计划 金融工作计划篇一

20xx年是全力实施上海国际金融中心建设“十二五”规划的关键一年，是全面推进中国上海自由贸易试验区建设的攻坚一年，要加强统筹协调、精心谋划好全年工作。

一是要把握好20xx年工作的总体要求、主要任务，做到自贸试验区金融开放创新要有新举措，上海国际金融中心建设要有新进展，市属金融国资国企改革要有新突破，政府职能转变改进工作作风要有新成效。

二是要在自贸试验区金融开放创新、市属金融国资国企改革等影响重大的领域不断取得新突破。

三是要密切关注中央与地方金融管理体制变化的新趋势，积极研究新型金融发展和金融管理领域的新课题。要营造更好的金融发展环境，加强金融文化建设，完善金融业发展扶持政策，吸引更多功能性总部型金融机构集聚发展。要完善制度、提升地方金融监管有效性，研究完善促进小额贷款公司健康发展的管理办法，争取率先在全国研究出台促进互联网金融等新型金融机构规范发展的措施，发挥示范和带动作用。要加大对科技型企业、文化创意产业等的金融支持力度，更好地服务实体经济发展。

四是要大兴务实之风，在完善市属金融国企考核评价体系、加强金融系统党的建设、加强委办机关自身建设等方面切实办成几件实事。

工行金融工作计划 金融工作计划篇二

1、实行团支委例会制度：每周召开一次（与学生会例会同时进行）。

2、认真贯彻落实院团支部的工作部署，加大团委工作力度。

在院团委的领导下，以系为中心开展工作。第一时间落实院团委的有关工作要求，合理安排工作进程，同时反映系同学的工作意见和建议，做到上传下达的桥梁纽带作用。

每个学期团委工作的主要工作中心就是推优工作、团日活动、团费收缴、团干部考核这几大块。因此，我系团总支应配合完成团委日常工作安排

- a本学期推优工作，这学期的推优工作要以过去推优工作为借鉴，扬长避短。秉着公平、公正的原则，作好新一批入党积极分子的选拔工作;
- b监督《团支部工作手册》的填写进度、填写质量，并及时在开学初下发各团支部，在期末上交团委;
- c及时下达团日活动任务，督促各班按时完成并保证其质量，这学期的团日活动在符合院团日活动主题的基础上要灌入自己的独特思想，使团日活动更赋有生命力和互动性，体现“精”而不“滥”;
- d负责本学期的团费收缴工作，团费的收缴是团员义务的体现，系团总支在规定的时间内尽量高效率地完成
- e做好团干部的考核工作，系团干部的考核工作是提升我系团干部总体水平的一种有效手段，通过优胜劣汰，增强干部自身意识，最大限度发挥干部的自身才能，尽最大努力服务大众，从而规范与严谨考核制度就成了必要。团干部的考核是表彰优秀干部，勉励督促落后干部的一种重要措施
- f配合团委其他活动的开展。

3、协助系学生会各部门（包括宣传部）工作的开展，加强与各部门的联系，使我部工作能够顺利开展。

1、健全本系独特的团总支工作制度:a进一步加强完善内部负责制度（一人负责两个班级日常工作的通知）。分团总支是院团委的重要组成部分，除了在能力上对团干部进行培训外，一套完整和严谨的工作制度也是体现团工作高效的关键。我系团总支以院团委为依托，在系组织委员的领导下，将在内部采取“统一领导，个人负责”的制度，将任务明确到人，人人都有单独负责组织活动机会，充分调动成员积极性。同时建立“表扬激励制度”，凡有突出贡献或进步者都进行与会表扬，增加其的自信心，进而挖掘个人能力□b实行例会、签到制度，进行会议记录并形成文。

2、加强系内文件整合和归档处理，建立相对完整的团日资料体系。

由于以前工作缺乏经验性，相关资料备份意识薄弱，缺少与院团委的交流沟通，造成系团日资料流失严重，各类资料参差不齐。在系团总支工作逐渐步入正轨的同时，加强系内文件归类整合成了规范系团总支工作的重中之重。

3、开展内部理论知识学习，从而提高各成员思想觉悟。

系分团总支工作的好坏是党建工作的基础，同时也是体现群众思想先进性的标志。为了更好的高效率落实团建工作，组织和培训系内干部工作就成了必要。培训工作不仅仅从思想理论上对干部进行教育，更侧重的是对干部实际工作行为培训。培训人员包括系学生会和金融系团总支的一切干事，以及各班班长和团支书，我们将定期定时对其进行培训、交流。这项工作将作为本学期团建活动的重点。

4、保持与古荡街道共建基地的长期合作，定期开展一些实践性活动（如：协助管理流动书亭、志愿服务日一走近敬老院

或形成自愿活动等）。

5、做好内部考核，负责系学生各部的考评工作。

6、做好监督和评定工作，建立反馈意见系统，提高和完善我部工作水平。

系团总支工作的完善和改进需要有群众的密切关注与配合，我系团总支将建立健全我们的监督体系。让关心和支持我们的群众能及时有效地给我们提出宝贵的意见和建议，我们会在力所能及的范围内方便大家，提高工作力度，希望在大家共同努力下，我系的团建工作会开展的有声有色。

团建工作的成绩往往是要通过活动成果来体现的。金融系的团日活动的先进性，就是要体现金融系特色的创新，这也是干部培训成果好坏的最好体现。金融系团总支以打造自我特色的团日活动为宗旨，不断摸索，为使组织的活动能成为院优秀团日活动而不懈努力。

项目

活动内容

时间

参观学习篇-----筹备“参观证券公司”活动

详见附录内容

20xx年9月上半旬

参观学习篇-----开展证券公司的参观活动

带领队伍去华西证券公司（初定）参观学习

20xx年9月中下旬

进行推优工作

各班根据具体推优文件进行名单上报工作

20xx年10月上旬

推优审核工作

对推优人员进行确认

20xx年10月中下旬

对推优人员进行党课培训

党课培训课程设置

20xx年11月-----20xx年12月

对入党积极分子进行推优

各班上报名单

20xx年11月-----20xx年12月

对入党积极分子进行考核

确定名单，复审，谈话

20xx年11月-----20xx年12月

社区服务篇-----走进古荡街道的共建实践基地

以互动为主的服务系列活动，与宣传部共同开展干部培训之服务社区

20xx年11月（初定，具体要与街道负责人协商后而定）

以上时间和内容安排，以学校安排为主。

参观证券公司的活动方案：

一、活动时间：9月18号星期二下午12点---16点

2) 证券知识访谈；

3) 有兴趣的同学可以进行业务咨询。

三、活动人数：控制在25人以内

2) 人员招募（面向全校师生）；

3) 全体人员车费问题（报销，估计100元）

4) 人员安全、纪律由组织部全体人员负责。

五、活动经费预算：100元

社区服务篇活动流程与系团总支宣传一致。

工行金融工作计划 金融工作计划篇三

本学期是我作为金融与基础科学系系主任的第一个学期，在认真学习学校的工作计划和教学中心的布置的各项教学任务以及系主任工作职责后，我确定了我的工作目标和方向：认真应对新的教育环境下，教学模式和形式的变化，自发学习，结合本系的自身特点进行思考，并积极的开展各项工作，本

着对任课教师和学生服务的思想，配合高职教务和成人教务部门推动各项工作的开展，完成各项教学任务，以达到全面服务教学，做好老师教学和学生求学的后盾。

坚持以教学工作的中心的原则，严格执行系主任职责：(1)根据学校的发展规划，和教学中心的要求：以教学常规管理为基础，以教学改革为重点，以提高效率为手段，以实践教学为突破口，以教、科研活动为落脚点，加强教学与实践操作的结合，全面推进本系的各项工作。(2)严格教学管理制度、教师考核制度。现在各种制度有章可循，在制度的约束下，全系的管理就变得简单而有效了。(3)积极开展教研活动的讨论。本系迄今为止进行了三次教研活动，每次教研活动都有确定的主题，老师们都能积极予以回应，并提出了很多建设性的意见。

(一) 教学管理方面

1. 抓好教学管理制度建设，规范日常教学程序

本学期第一次的系里活动围绕新学期的教学活动开展，包括：重申职大、电大学生学习资料的整理与上传；课程的核定；尤其是课改后网上课堂的执行；对于调停课的程序、以及成人课堂的管理等和老师们都进行了沟通，保证课程的有序进行。完成了新开课统计、老师课时核定等相关教师利益的工作。

(二) 进行教研教改研究，提高教师的理论水平和科研能力

本学期第二次研讨中我们讨论内容是“如何结合学生特点进行教学，如何把学生留在课堂”，“如何结合学生特点进行教学”结合在如何提高教学有效性的会议上老师们的发言，我们展开了热烈讨论，我们感到其实每位老师都在挖空心思各种办法来进行课堂教学，也很有责任心，这样的讨论也布置给每个老师，作为一个教改的课题去思考并撰写成文。

(三) 坚持教学考核，促进制度的贯彻和落实

在需要向不同的教学部门提交各类的资料过程中，老师们相互配合，在规定的时间内，我也会给老师们进行温馨提示，并帮助电脑方面不擅长的老师进行资料的上传。在资料检查的过程中，我发现老师们都很积极主动，并且很认真的按照要求完成了各项任务，体现了老师们对教学工作的责任感。检查结果如下：负责职大课程8位老师们上传了10门课程学习资料，负责电大课程教学的老师10人上传了36门课程的学习资料，在规定的时间内，完成了各项任务。

(四) 做好毕业生学生论文的布置和过程监控工作

完成了职大物流专业和行政管理专业共计67人次和高职物流专业16人次的论文分组、导师见面等论文布置工作，并了解学生参与情况，及时与教务处沟通。目前，职大的论文正在陆续收缴，下一步要进行论文答辩的分组等。

(五) 做好信息传递员

1. 坐班人员通过qq的平台进行沟通，快速并有信息反馈
2. 不坐班的老师通过邮箱进行信息传递，并通过短信的方式进行提醒
3. 部分不善用电脑的老师通过电话的方式进行信息联络，并给予了传递电子信息帮助。
4. 开学初，我们专门设立了公共邮箱，将本学期要完成的工作进行梳理，将任课教师要提交的教学资料，进行电子整理，并自制了一些电子文档，如课程考核方案等。可以帮助老师了解各个时段需要做的工作。同时，为了打印方便，在公共邮箱里也集中了老师需要打印的各类文档，利用坐班的便利优势为老师们提供了一些服务。

1. 对前半段工作的总结，公布教学检查的结果，听取老师对我工作的意见。
2. 收集课程改革后老师们的比较集中的问题和看法。
3. 申请了市电大关于开放大学的有关课题，由系内全体青年教师承担。课题申请成功后，进行具体的分工和课题研讨，并请教系里有课题经验的教授予以指导。
4. 在高职处的安排下，做好高职教学的有关检查和教学改革工作。由于目前我系没有高职学生大赛的项目，我们将改革的重点放在课程内容上。

工行金融工作计划 金融工作计划篇四

一是围绕区委、区政府提出的“三城三镇”建设的工作重点，结合全区20xx年金融工作中心，布置金融业开展信息经济下金融业如何创新服务支持区域经济科学发展大调研活动，从实际出发有针对性地提出创新金融服务推动区域经济科学发展的建议对策。

二是积极参与省金融学会、区政府及相关部门举办的学术交流活动。

三是积极组织会员单位开展有针对性的专题调研活动，在金融支持实体经济发展，推进金融领域改革创新、维护区域金融生态稳定等方面提供理论支撑。

一是联合区政府相关职能部门在全区上下有针对性地组织开展征信、人民币反假、信贷产品、理财产品、支付结算、跨境人民币结算等宣传活动。

二是积极参与区政府相关部门举办的各项科普宣传活动，深入社区、镇（街道）普及金融知识。

三是举办金融新知识培训讲座，邀请专家和专业人士举办金融新业务、新知识培训。

四是加强对年青金融调研人才的挖掘和培养，整合金融业研究力量，开展金融调查研究专题业务培训。

一是积极参与省金融学会调研课题招标活动。

二是组织特约金融调研员积极开展调查研究，撰写调研报告，并选择主题召开全区金融理论与实务研讨会。

三是组织开展优秀调研报告评选活动，评选出优秀的调研报告进行表彰。四是精心办好《**金融》会刊。

一是制定出台《十三五金融发展规划》。

二是承担《**金融志》续志的编纂组织工作，举办专题讲座，落实人员、办公场地，拟定编纂大纲，争取初稿基本完成。

三是组织外出考察学习。

工行金融工作计划 金融工作计划篇五

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，最大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。

(三) 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。

工行金融工作计划 金融工作计划篇六

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，让顾客满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，顾客对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没

款□bsp航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为顾客服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让顾客多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质顾客推广使用网上银行业务。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。