

最新金融行业工作计划 金融工作计划(通用9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。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

金融行业工作计划 金融工作计划篇一

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。

金融行业工作计划 金融工作计划篇二

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。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户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、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客户服务。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，明年我们将举办的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，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，并向优质客户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(确保我行开户单位的质量)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。

金融行业工作计划 金融工作计划篇三

一、在思想上

通过参加工作和单位组织的一系列学习培训，使我深刻地意

识到学习理论知识与实践相结合的重要性的必要性。工作前的我，对集体荣誉感和大局意识是那样的淡薄，更不懂得什么叫做解放思想。工作一年了，从工作到生活，从生活到实际，每一个环节都是那么的重要和不可忽视。从事金融工作的我们，尤其是从事一线柜台业务的我，时刻都要保持一种高度警惕和认真细致的心态，领悟到什么才叫：把一件事重复地做好就是成功的道理！面对金钱，我们应经得起考验和诱惑，牢固树立正确的金钱价值观。安全保卫，大于天，我们必须时刻提高安全防范意识，加强内控管理，筑起一道坚固的安全防范长堤。

二、在工作上

继续保持良好的工作作风和积极上进的学习心态。多向老员工请教和学习，做到不耻下问。勇于探索和发展新业务和新品种，积极搞好外围揽储，结合自身工作实际，进行自查、自纠，找出工作中所存在的问题，善于发现问题，勤于思考。记得刚刚着手工作的我，是那样的迷茫和不知所措。办理业务时都会紧张不安，怕出错。所以刚刚开始的那段日子对我来说真的很难熬。其实这并不能很好的开展工作，只会给自己增添更大的负担和压力。后来，通过不断实践和摸索，我也终于克服了畏惧的心理，业务也开始逐渐从陌生到熟悉，从紧张不安到镇定自若。现在，工作对我来说是一种乐趣，更是一种责任和崇高的使命。

三、在生活上

从不会到会，从不知道到知道，从无到有，从依赖到独立，这是一段短暂而漫长的路程。经过一年的努力和拼搏，我已经开始学会自己理财，以前只知道没钱就向父母伸手的我，现在居然轮到自己“当家”，自己掌握经济。就连平时的作息时间也不能再像参加工作前那样没有规律了，每天都要把握好自己的每分每秒，什么事情也都只有自己去处理，再也不能够依赖家人和身边的朋友了。参加工作后，有时遇到

加班可能就要很晚才能回家，也有时因为工作需要，就连休息也都在加班加点。当每天结束完忙碌的工作后便是拖着疲惫的身躯回家。这就是工作，虽然有些累，但却是那样的充实而有意义。

当然，在这一年工作中，我也有做的不够好的地方。思想上还不够成熟。工作上不够主动，生活上不够自律。希望通过今后的勤奋和努力，进而改正过来，争取做到最好！

时间过的真快，转眼工作已经一年了，回首往日的点点滴滴，心中不由得掀起了一阵沉思。总之，工作短短的一年，却是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。

最后，籍此20__来临之际，衷心祝愿我区事业兴旺发达，再创佳绩！祝我区全体同仁在新的一年里：身体健康、工作顺利、家庭幸福、万事如意！

金融行业工作计划 金融工作计划篇四

20xx第一篇年，是“十四五”开局之年，非常时期金融“活水”将承担起更多支持实体经济发展的责任和担当。区地方金融监管局将在区委、区政府的领导下，进一步做大做强金融业，让资本的力量流通在“双循环”格局下，推动我区金融业在新起点上实现新跨越。

做好建立常态化沟通联络机制。加强金融机构及企业走访力度和沟通联系，搭建“政金”沟通交流平台，围绕企业最关心、最直接、最现实的利益问题，多方联动妥善解决企业发展过程中的实际困难。定期举办金融企业沙龙、银企对接会等主题活动，筑牢“政金企”沟通纽带。修订《市南区金融业发展政策》、《市南区金融高端人才管理办法》，简化政策兑现条目、材料，及时兑现政策，坚定企业在市南兴业发

展的信心和决心。促进金融与实体产业协同发展。依托青岛市软件园和航运贸易优势，发挥好辖区银行、保险机构和基金、创投风投机构集聚的优势，引导金融资源导向数字经济、工业设计、航运贸易等产业，实现实体产业及产业链与金融业互动发展，形成良好的协同发展效应。

积极跟进再谈项目。梳理金融业招商目录，面向金融业发达的国家和地区，重点跟进意才合资证券、招金期货等项目，采取“一对一服务”，实行全程跟踪，保障项目顺利落地。发挥会计、法律、券商等金融专业服务机构集聚的优势，吸引更多优质金融机构落户；大力招引新兴金融业态。开展定向招商、以商引商、产业与金融联动招商等形式，重点引进培育创新发展融资租赁、保付代理、税收筹划、家族办公室等新金融业态，加强对上期所、浙江国际油气交易中心和中钢期货的招引服务，及时对接驻外招商团队，建立长效联络机制，争取更多非银行机构和新兴金融业态落户我区。

完善企业上市培育机制。加强与区发改局、科技局、民营经济局、文旅局等各行业主管部门以及各街道办事处的对接力度，全年组织开展资本市场专题培训10场以上，进一步扩充拟上市资源。根据企业发展阶段和经营实际，进行分级分类培育，综合运用各交易所、券商、投资机构及各类专家资源，为企业提供定制化服务，形成层次有序的上市培育梯队，全年推动1—2家企业上市、1家以上企业进入上市申报程序。提升青岛资本市场服务基地影响力。加强与市级部门的沟通协调力度，导入全市上市企业、拟上市企业名录，以及各类基金公司、财富管理机构、金融智库人才等资源，建成不少于1000家的企业资源库。带领企业赴上海、深圳等经济发达、资本聚集的城市交流学习、或参加全国性高端论坛，为企业搭建一个获取知识、对接资源的平台，进一步提升企业对基地的认可度，打造企业上市发展热潮。搭建融资服务平台。依托青岛资本市场服务基地，打造服务范围更广、针对性更强的融资服务平台，全年开展5场以上项目路演、金企对接等投融资活动，采取线上互动与线下交流相结合的方式，搭建

融资对接桥梁，帮助更多企业利用资本市场拓宽融资渠道，争取年底实现区内直接融资规模突破200亿元。

要继续加大排查力度，联合公安、市场监管、属地街道办事处等对辖区内商务楼宇进行全面排查，督促企业依法合规经营，挤压涉众型经济犯罪活动的生存空间。要健全多部门联合的金融风险防范机制，发挥在法院、检察院专业部门、公安经侦及市场监管等多方联动的优势，不断强化信息通报协调机制和对风险企业快速反应处置机制，形成整体工作合力，有效打击金融违法犯罪行为。强化宣传引导，重点开展防范非法集资进社区活动，联合金融机构组织不少于第二篇00次金融知识讲座，最大限度扩展受众面，形成浓厚的金融风险防范氛围。

推动中山路区域金融复兴工程。以中山路为核心的西部老城区发挥航运产业、外贸企业和文化企业集聚的优势，引进和培育船舶融资租赁、海洋保险等以海洋经济为特色的金融业态，探索供应链金融、航运金融、文化金融等创新金融产品和业务，促进产融结合，打造金融业发展“新引擎”。发展高端楼宇经济。以海航万邦、海信创业中心、远雄大厦、泛海名人广场等区域内高端楼宇为重点，培育具有系统重要性的新兴独立财富管理机构，配套一批关联高端中介服务机构，优化金融产业链条，建设“高端财富管理综合服务示范区”，印记现代高端金融机构，发挥集聚优势，促进金融业发展模式由机构数量累积型向产业效益集聚型转变。

区地方金融监督管理局

20xx年12月

金融行业工作计划 金融工作计划篇五

眼间又要进入新的一年-20__年了，新的一年对我们来产是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的一年，也是我非常重

要的一年。出来工作已经很快的过了4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉银行新的规章制度和业务开展工作。

银行在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为银行一名老业务人员，必须以身作则，在遵守银行规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《某某省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《某某省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户

交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户银行的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20__年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到银行领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20__年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20__年新的挑战。

金融行业工作计划 金融工作计划篇六

(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□20xx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□20xx年要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。

(一) 整体大局上

首先，要清楚的了解我行成立的背景、意义和发展目标，清楚我行的市场定位，明白我行的主要目标客户群。只有明白了大方针，才能准确找到自己的工作重点，清楚自己的工作方向，这样才能有的放矢，达到事半功倍的效果，使自身发展与全行发展相契合。

因为只有整体上了解自己工作岗位所处的大环境，才能帮助自己迅速找到自己的位置，更快的适应工作，提高工作效率。如果自己根本不清楚自己的工作大环境，不知道单位给予我们的期望，只是一味的做自己认为对的事情，那么自己做的也许一点价值也没有甚至有时候还会有反作用。

其次，在开始工作之前以及在工作中，要先对我行的整个机构设置以及部门职责等有一定的了解，因为各个部门之间的工作是相互联系的，是一个整体。你的工作不是独立的，它与其他部门、同事的工作是相互影响、相互作用的。

比如说在做柜台工作时，出了要清楚自己的工作性质以外，也要了解一下会计工作，这样才能明白操作流程为什么要这样走，有助于提高业务技能，同时迅速接受自己不熟悉的业

务，也清楚了票据、重要凭证等哪些地方是不允许有错误的等等。还有，当你在工作中遇到问题或者有疑惑的时候，就知道应该向谁寻求帮助能够达到自己想要的结果，增加了有效沟通的机率。

再者，要不断加强理论政治学习，充实自己的头脑，使思想更进一步的成熟进步，这并不是做表面功夫说场面话。因为理论是实践的基石，思想是行动的指引。每个人的思想是在不断变化，而且受外在因素影响的，它有一个不断发展的过程。你的思想会决定你的行动，你的价值观、人生观会左右你对待人和事的态度，同样会改变你思考问题的高度、层面以及角度。

(二)个人具体工作上

一、要全面熟悉各项业务，了解各种业务的工作流程。

清楚自己的工作性质，清楚自己的工作职责，对自己有一个准确的定位，找到自己所处的位置。在工作的过程中，不断提高自己的业务技能，提高自己的效率，争取用最短的时间最好的服务为客户办理每一项业务。平时休息中，也要不断的提高自己的基础技能素质，例如点钞、汉字录入、翻打传票、假钞鉴别等，让自己拥有过硬的基本功。

二、要设定目标，对自己要有阶段性的目标规划。

有目标才会有动力，有目标才会有进步。短期内是把业务熟悉，提高操作速度，同时不断加强业务学习；今年报名参加会计从业资格考试，明年争取把剩下的三门银行从业资格考试通过；同时长期上，不断学习会计、金融等知识，考取相应等级会计师资格证、理财规划师资格证等，追求学识和职业上的进步，更上一层楼！

金融行业工作计划 金融工作计划篇七

【篇一】

一、20xx年工作情况20xx年，是新城建设的关键之年，也是新城建设融资压力集中显现的一年金融办紧紧围绕全区重点功能区、重点项目的建设融资工作和年初区委、区政府的重大的决策部署，解放思想，开拓创新，探索利用多种金融工具，不断拓宽融资渠道、加快融资速度，为新城建设贡献力量。

(一)稳中求进，不断推进新城建设融资模式创新一是推进银行机构信贷融资。

金融办积极发掘、整合各银行机构的信贷资源，利用传统贷款模式为新城建设融资。四月份，为保障运河核心区项目后续建设，金融办汇同交通银行等七家银行以银团贷款模式筹组了总规模80亿元的核心区二期贷款，并已全部发放到位。十月份，经前期各项协调工作，文化旅游区项目首期c地块120亿元贷款区级承贷部分的抵押物、资本金等已陆续到位，农发行总行贷前评审工作也已基本完成，贷款发放工作进展顺利。

二是募集中关村通州园金桥基地建设基金。为尽早达成奔驰二期项目的供地要求，金融办与建设银行等金融部门合作，采取集合信托+股权投资的基金模式，吸引社会资本投入，为金桥基地土地一级开发项目建设筹集资金。目前基金筹组已进入抵押物手续办理阶段，预计首期将筹集资金9亿元，用于相关地块前期拆迁工作。

三是运用委托贷款模式为重点项目融资。金融办开发运用委托贷款这一金融工具，采取三方协议委托的方式，通过金融中介将资金闲置方和需求方进行对接，即提高了闲置资金的使用效率和收益水平，又为建设单位募集到了急需的建设资

金。目前已筹集资金10余亿元，用于重点项目、园区建设、土地一级开发等领域建设。

四是探索利用银行间市场结构化融资工具。与兴业银行北京分行投行部合作，探索利用结构化融资工具，为我区园区建设、土地一级开发等项目融资。通过在银行间市场融资，一方面可募集大量信贷资金，一方面将部分项目风险予以转嫁。目前，已梳理出融资额度达100余亿元的项目，与兴业银行进行了对接，兴业银行总行已对项目的可行性进行论证，即将进入实操阶段。五是推进新城基业公司债券发行工作。为保障核心区建设资金需求，降低融资成本，金融办积极推动新城基业发行20xx年公司债工作，债券期限为7年，拟通过上交所公开发行人。目前，债券发行的评级、增信等前期工作已基本完成，即将转报市发改委审核，预计可筹集资金约20亿元。六是探索搭建新型政府融资平台。按照区领导指示要求，金融办会同中信建投公司，对区属国有经营性和非经营性资产进行梳理，探索搭建符合要求的新型融资平台，以充分发挥国有资本对市场资源配置的引导作用，为新城建行后续融资寻找新途径。

(二)好中求快，不断提高与投资机构合作共建能力新城建设离不开各类优质资源的集聚，需要借助各类投资机构的智力、资金、技术等优势。金融办积极与各金融机构、战略投资者建立良好的合作关系，引导其为新城建设出谋划策、贡献力量。

一是促成区政府与北京农商银行、兴业银行北京分行签订银政战略合作协议。今年以来，区政府与北京农商行、兴业银行北京分行成功签署战略合作协议，两家银行承诺在未来2-3年内，为通州区城市建设、产业发展、新农村建设等领域提供总额不少于250亿元的信贷支持和各项优质金融服务，为我区新城建设奠定了资金基础。

二是落实国开村镇银行奖励政策，为引进金融机构提供示范

效应。国开村镇银行属于具有独立法人资质的金融机构，按照市有关政策，可享受一次性资金补助。金融办积极与市级主管部门沟通、协调，为企业争取补助资金提供政策指导和服务，为今后引进类似项目积累经验。

鑫桥融资等机构保持良好接洽，谋求在新城建设领域的合作机会。针对通州新城建设的实际，金融办与各类投资机构在融资模式创新领域深入沟通，对融资租赁、买入返售、中期票据等方式进行了探讨，为今后工作打下一定基础。

(三)变中求新，不断引导金融资源助力新城建设继续引导、发挥我区现有金融机构、小额贷款公司、融资性担保公司等机构助力新城建设、产业发展等方面的作用，引导金融机构服务“三农”及中小企业发展，不断为新城建设贡献力量。

一是引导金融机构合理布局，缓解农村金融服务供给不足问题。金融办根据人大代表的相关建议，积极协调农商行在宋庄、张湾等金融服务供给不足的地区配备自助终端、自助银行，以满足当地百姓基本需求。目前，农商行已在宋庄配备一处自助银行。

同时，工商、农业、中国、邮储等银行计划在未来两年内新增网点约23处，以提高金融服务的辐射范围，更好地满足通州地区百姓需求，二是大力推进北京“村村通”金融工程建设。农村基本金融服务“村村通”工程是指在偏远农村的村委会、小超市等场所内，由金融机构建设金融服务自助设施，用以弥补千人以上村落两公里范围内银行网点的空白。目前，金融办已完成全区9个乡镇400多个行政村的金融需求服务摸底调查，共收回有效问卷400余份，为下一步自助设施布放工作奠定了基础。

三是发挥民间资本在支持“三农”及中小企业发展中的作用。稳步推进小额贷款公司设立工作，指导现有3家小额贷款公司充分发挥其支持“三农”及中小企业的作用。做好小贷公司

政策解读工作，仔细梳理工作台账，做到每个小贷公司从咨询到设立开业及后续发展都有一份专门台账。继续加强对融资性担保公司的规范工作，严格按照市金融局有关工作部署，对辖区内获得融资性经营许可证的担保公司进行监管。

二、明年的工作思路和主要措施今年以来，虽然区有关部门在新城建设融资领域取得了一定成绩，但是与首都城市副中心的功能定位相比，与通州建设发展的需求相比，还存在一定的差距和问题，主要表现在利用金融资源促进新城建设的手段还不完善，撬动民间资本参与新城建设的力度还不充分，创新提升项目融资效率的机制还不健全等几方面。

一是继续加强与金融机构合作共建。在我国目前的金融管理体制下，大量的资金、人才、信息、政策等金融资源集中于银行及非银行金融机构内，因此，进一步加强与金融机构的战略合作，建立起长期有效的沟通机制，是实现银政“合作共建、优势互补”的重要途径之一。在明年的工作中，要跟踪好北京农商行、兴业银行、国开行等已与区政府签订战略合作协议的金融机构，推进合作项目的落实。同时，加强与证券、信托、保险等非银行金融机构的合作，探索在证券市场、基金市场、保险市场等领域开展更广泛的合作。

二是积极撬动民间资本参与新城建设。目前，温州金融综合改革试验区业已通过国务院批复并开始实施，其改革的要点在于合理引导民间资本进入金融领域，用以支持实体经济的发展。随着信贷政策的收紧，政府从银行机构获取大规模、低成本贷款资金的难度有所加大。因此，撬动民间资本参与新城建设，是提高融资效率、拓宽融资渠道的有效路径。在明年的工作中，要进一步研究国内外比较成熟的产业投资基金等模式，鼓励民间资金以设立新城建设基金、产业引导基金的方式，参与新城基础设施、土地一级开发、产业发展等领域建设，以实现新城建设资金来源的多元化。

三是构建高效投融资衔接体系。过去几年中，我区主要采取

土储贷款、项目贷款等传统模式融资，今年以来，有关部门尝试了信托、基金、公司债等新型融资模式。传统模式的特点是借贷双方对接，新型模式的特点是三方甚至多方对接，涉及的部门较多，环节较复杂。目前，我区尚未形成一个统一的、高效的投融资衔接体系，各部门、各乡镇、各园区的金融资源较为分散，基层工作人员的业务能力还需适应新的形势。明年的工作中，要加强对构建高效投融资体系的研究，加大协调沟通力度，促进各部门形成合力同时加强业务知识的学习和培训，提高基层队伍应对新问题、新形势的能力。

四是培育打造重点企业上市。推动区属企业上市，是加快转变经济发展方式，提升区域发展形象的有力抓手。在明年的工作中，可尝试选取一到两家经济效益和发展前景好的企业，在市级主管部门和区委、区政府的统一部署下，坚持“企业为主、政府引导、规范运作、积极推进”的原则，不断加大对拟上市企业的培育和支持力度，努力为企业解决上市过程中的实际困难和问题，积极推进本区企业在主板、中小板、创业板、中关村股权代办转让系统等上市融资工作，以提升企业发展实力，拓宽企业融资渠道。

【篇二】

一、阔步前行的5年，期间金融业快速发展为金融中心建设打下坚实基础

(一)腾飞的5年，金融规模迅猛增长，跃升为支柱产业金融产业做大做强。

20xx年，全市实现金融业增加值481.2亿元，是20xx年的5.1倍。占gdp比重提升至6.2%，较20xx年提高3.2个百分点，连续两年超过5%，国民经济重要支柱行业的地位进一步巩固。金融业在为社会经济发展提供强力支撑的同时，自身建设取得了巨大成就，行业地位不断提高。

信贷规模增长有力。存贷款余额双双突破万亿元大关，截止20xx年底，存款达13614亿元，是20xx年末的2.8倍，年均增速24.9%，高于全国4.4个百分点。各项贷款余额10999.8亿元，位居西部第2，是20xx年末的2.9倍，年均增速25.4%，高于全国4.5个百分点。存贷比81%，排名全国第5。其中，中长期贷款占比79.4%，较20xx年末上升了31个百分点，有力支撑了全市经济高速运行和重大项目建设。

证券市场融资实现较大跨越。5年来新增海内外上市企业15家，上市企业总数已达48家。总市值4071.6亿元，较20xx年末增长948%；证券化率52%，较20xx年末增加了40个百分点。5年来累计通过证券市场融资947亿元，其中股票市场498.4亿元、债券市场448.6亿元。证券市场已经成为重要的融资渠道。

保险业务快速提高。保费收入达到321.1亿元，较20xx年翻了两番多，保费规模在西部地区从第5位上升到第3位。年均增速34.5%，排名全国11位。为社会提供风险保障5.1万亿元，是20xx年的3.2倍，保险业服务社会、保障民生的作用日益凸显。

(二)开放的5年，海内外金融机构纷至沓来，创新型金融机构走在全国前列银行数量跃居西部第一。得益于重庆良好的经济社会发展态势和优良的金融生态环境，各类银行加速入渝，形成了大型银行、中小型银行和区域银行、农村资金互助组织共同发展的良好格局。全市银行数量达到48家，比“十五”末增加26家，其中法人银行3家、外资银行及代表处10家，我市成为西部地区银行总数和法人银行数量最多的城市。

证券、保险市场主体稳步发展。证券行业快速成长，现有证券营业部98家，较20xx年增加35家。保险公司总部经济优势突出，5年来新设法人保险机构3家，排名全国第5位，中西部地区。市级保险分公司37家，较20xx年增加17家。

创新型金融机构蓬勃发展。小额贷款公司、融资性担保机构、股权投资类机构、金融(融资)租赁公司、信托公司、财务公司等6类创新型金融机构完成了从无到有、从弱到强的转变，总数283家，资本金371.9亿元，已经成为我市金融服务体系中的重要一环。

(三)蜕变的5年，地方金融企业重组崭新貌，金融资产质量大幅提升地方法人金融机构脱胎换骨。

一是实施资产、资本和管理层重组，机构资本实力增强，夯实了发展后劲。重庆银行、重庆三峡银行、西南证券、安诚保险等6家市属法人金融机构资本金合计173.2亿元，较20xx年增长127.7亿元。

二是金融机构上市数量西部。西南证券、重庆农村商业银行先后在上海主板、香港联交所上市，充分说明重庆金融机构质量和发展潜力得到国际国内投资者认可。

三是“走出去”战略逐步实施。共已在市外开设2家银行分行、2家村镇银行，19家证券营业部，15家省级保险分公司、90多家保险分支机构。

金融不良资产率大幅改善。重庆银行、重庆三峡银行、重庆农村商业银行的不良率分别由20xx年的3.21%、30.2%、12.02%下降至0.4%、3.11%和1.94%，不良贷款余额由81.3亿元降至26.2亿元，下降68%，成功化解经营包袱。在市委市政府的强力推动下，截至20xx年底，全市银行业不良贷款率0.99%，排名升至全国第六，比20xx年下降了近8个百分点，重庆成为全国金融资产质量的地区之一。

截至12月末，全市银行业金融机构实现盈利263.8亿元，是20xx年的9.1倍。银行业金融机构资产收益率大幅提升，达到2.02%，全国第6，比全国平均水平高出近一倍。

(四)精彩的5年，金融创新亮点纷呈，服务能力迅速提高

创新型金融机构提供了多元化的创新融资工具。小额贷款公司、融资性担保机构在国际金融危机中起到了中小企业“救生艇”的作用，小额贷款公司累放贷款217亿元，相当于资本金周转3.3次，投向中小企业和个体工商户贷款占比80.2%；融资担保行业在保余额达到368.9亿元，是20xx年的10倍多。股权投资类机构在壮大企业资本金、改善公司治理结构、提高后续发展能力等方面发挥了积极作用，已实现投资24.5亿元。金融(融资)租赁行业形成规模，各类租赁资产余额110.4亿元，有力促进装备制造等行业的发展。信托资产余额达到983.6亿元，年均增长在25%以上。

涉农金融创新实现重大突破。

一是开展农村金融组织创新。设立村镇银行12家，重点服务县域经济，另有5家村镇银行获批，即将成立。成立2家农村资金互助社，为当地农民扩大再生产提供资金支持。

二是启动农村金融产品创新。出台重大改革性文件《重庆市人民政府关于加快推进农村金融服务改革创新的意见》，整合金融、财政、农委、国土、林业等部门资源，重点解决林权、农房、土地承包经营权等“三权”抵质押融资难题，已在全市推广。逐步推广能繁母猪、能繁母牛、奶牛、生猪、柑橘等政策性农业保险，覆盖142.1万头牲畜、2.5万亩柑橘、8.5万张蚕桑。

三是创新服务方式，消除农村金融服务空白。银行以增设自助服务机具等多种方式，消除了农村金融服务零网点的空白，大幅提高农村金融服务便利度。截至20xx年末，全市涉农贷款余额20xx亿元，占全市各项贷款余额比重达到17.9%。

支持两江新区金融业创新发展。

一是出谋划策，牵头研究促进两江新区金融业发展工作思路和两江新区金融发展财税扶持政策，推动两江新区金融中心核心区建设。

二是开展两江新区金融数据统计基础工作，掌握两江新区金融业家底。

三是支持开展招商引资和金融创新，引导在渝银行开设“两江新区分行”，推动开展离岸金融试点，吸引tpg□英飞尼迪等股权投资基金落户重庆。

服务“五个重庆”建设、“三峡库区”、“两翼农户万元增收”、中小企业等重点环节成效显著。

一是积极支持“五个重庆”建设，截止20xx年底，服务“五个重庆”建设贷款余额5152.3亿元，占各项贷款余额46.8%，比全市贷款增速快11个百分点。

二是强化三峡库区金融服务，建立健全金融服务三峡库区联席会议制度，加大对三峡库区的信贷投放，到20xx年底，库区各项贷款余额达到2393.3亿元，增速45.72%，高出全市22个百分点，存贷比60.9%，“资金失血”问题明显改善。

三是强力支持“两翼农户万元增收”□20xx年，五家涉农银行向“两翼”地区累计投放贷款超过200亿元，支持农业企业和农户合计4.6万户，较好的满足了“两翼”地区有效信贷需求。

四是加大对中小企业及“民生”的金融支持力度□20xx年，小企业贷款余额1244亿元，增长39.7%，比全市贷款增速快15.5个百分点，增速排名位居全国前列。小额担保贷款覆盖面和承贷银行范围进一步扩大，贷款发放额突破20亿元、支持9万余人创业就业。

打造7大金融要素市场体系。新设农村土地交易所、农畜产品交易所、重庆股份转让中心、重庆药品交易所、重庆航运交

易所、重庆金融资产交易所，“七朵金花”渐次绽放。截至12月末，重庆联交所累计交易11059宗，总成交额1721亿元。农村土地交易所成交土地35720亩，交易总额46.19亿元。农畜产品交易所成交19.8万手，交易总额25.7亿元。重庆股份转让中心有10家企业挂牌交易，交易量678.8万股，交易额20xx.2万元，市盈率20—25倍。重庆药品交易所已开展电子交易，交易额155万。重庆航运交易所即将启动交易。重庆金融资产交易所已挂牌，目前登记托管信贷资产249亿元。

离岸金融结算中心建设实现突破。一是发展跨国加工贸易企业离岸结算，惠普(重庆)结算公司业务逐步拓展，到12月末，已实现境外专用帐户结算规模76.6亿美元。跨境收支5.78亿美元，其中用于税款24.2亿元。二是推进电子商务跨境结算，贝宝(中国)结汇公司已在渝成立，即将运行。

路演中心建设起步。与深交所深圳证券信息有限公司合作成立了中国(重庆)路演中心，将成为吸引各类投资者聚集的平台和投资者价值发现的平台。

(六) 平稳的5年，金融环境不断完善，区域金融安全有效保障

一是制定实施金融激励政策。自20xx年起，市金融办按照市政府要求，牵头对落户重庆的金融机构和对重庆经济发展成绩显著的金融机构进行奖励。已落实落户金融机构奖励资金7900万元，对表现突出的128家次金融机构给予奖励资金1137万元。

二是化解地方金融风险。共同推进规范清理地方融资平台，确保风险基本可控；较好的解决了重庆路桥再融资□st星美□st朝华破产重整涉及的金融风险；完成了德恒证券个人债权收购兑付的组织协调工作，保护投资者权益。

三是有效打击非法金融活动。建立打击非法金融活动工作机制，广泛开展培训宣传教育工作，组织出动人员20xx余人次，

车辆300余台次，为人民群众挽回经济损失近亿元，涉及群众3000余人。四是建设金融仲裁院，为金融机构提供成本低、程序快捷的风险化解手段，切实保护金融机构权益。

过去的20xx年，全市金融行业取得了令人瞩目的成绩，呈现出全面突破的良好势头：新增银行11家，银行数量跃居西部第一；贷款突破万亿大关，增速24%，高出全国4个百分点；7家企业ipo[]创下历史记录；组建金融资产交易所，区域要素市场进一步完善；招商引资超额完成3亿美元工作任务，金融对外开放进一步扩大；组织召开6000人规模的世界华人保险大会，重庆金融影响力稳步提升。

二、奋力拼搏的5年，期间将初步建成长江上游地区金融中心

是重庆建设金融中心攻坚的关键五年。全市金融业要以“重组、创新、开放”为指引，按照“38821”的工作思路，实施跨越性、超前性政策措施，力争到20xx年金融业增加值占gdp比重超过10%，基本建成长江上游地区金融中心。

(一)推进银行、证券、保险三个主流金融行业均衡发展

一是完善银行服务体系。做大做强地方银行，加快上市步伐，引进战略投资者，鼓励地方银行走出去，在外设立分支机构，积极引进和新设银行机构。力争到20xx年，全市银行贷款达到3万亿元，贷款余额与gdp比重达到2：1，真正实现辐射周边的功能。

二是大力发展证券业。进一步完善证券服务体系，积极建设券商、投行及各类证券中介机构。大力推动企业特别是民营企业改制上市。力争到20xx年证券化率达到100%。

三是加快推进保险创新试验区建设。积极推动保险产品创新，引进保险资金直接投资重庆，完善农业保险服务。力争到20xx年保费收入超过800亿元，对民生的保障功能不断增强。

(二) 大力发展八类金融创新机构

一是稳步发展融资性担保公司和小额贷款公司。加强监管力度，加快融资性担保公司清理整顿，探索小额贷款公司向村镇银行、社区银行改制试点。

二是大力发展股权投资基金、信托公司和金融租赁公司。进一步加强引进股权投资机构工作力度，探索设立私募基金引导基金，支持信托公司做大做强，推动融资租赁公司增资扩股。

三是加快推进财务公司、汽车金融公司、消费金融公司等机构创新试点。力争到末，创新型金融机构总数超过400家，资本规模总计超过600亿元，支持地方经济建设资金累计超过5000亿元。

(三) 积极构建八大金融要素市场体系

大力发展重庆股份转让中心，建设全国证券场外交易市场的重要平台，区域股权、债权转让平台和上市公司资源培育平台。促进金融资产交易所发展，建成区域性各类金融资产转让平台。积极推动重庆联交所、农畜产品交易所、药品交易所、农村土地交易所、内河航运船舶交易所加快运行，提升市场功能，扩大市场规模。推进设立全国电子票据交易中心。力争到20xx年，要素市场年交易量总计超过4000亿元，成为西部地区乃至全国相关要素的集散中心和定价中心。

(四) 加快建设两大中心

展跨国结算业务。推进要素市场交易结算中心建设。积极引进总部机构在渝开展结算业务。力争到20xx年，实现2500亿美元的年结算量。

二是形成西部上市路演中心。加快发展重庆上市路演中心，

适时推出“长江上游指数”和“重庆指数”，建成继上海、深圳之后的全国第三大路演中心。

(五) 完善金融环境

一是优化政策环境，进一步完善现有税收政策、补助政策、奖励政策，提高金融发展政策竞争力。

二是加强引进和培育金融人才队伍，提高金融从业人员素质。

三是优化法制环境，推广金融仲裁院，严厉打击非法金融活动，切实保护金融机构合法权益，维护区域金融稳定。四是打造金融核心区。力争到20xx年，在解放碑—江北嘴区域建成800万平方米商业楼宇，形成近6平方公里的重庆金融核心区。

三、20xx年重点工作

年新增银证保各类金融机构20家。

(二) 强化信贷融资能力，保障经济建设。

一是进一步争取银行总行对重庆资金和政策支持，促进各家银行继续加大信贷投放。

二是推动国家开发银行、中国银行等机构加快落实战略合作备忘录。

三是搭建银企沟通平台，推进银行、企业加强交流。四是优化信贷结构，加强对“三农”、中小企业的信贷投入。

(三) 加快推进资本市场融资。

一是推动国有企业、民营企业和中小企业上市。力争全年新

增上市企业8—10家，企业上市融资和上市公司再融资额达到300亿元。

二是积极支持企业发行债券，力争全年融资200亿元。

三是充分发挥重庆股份转让中心企业改制上市孵化器作用，加大拟上市企业培育力度。营造有利于企业改制上市的氛围，扩大已上市企业示范效应，推进企业主动改制上市。

(四) 完善金融要素市场体系。

力争重庆股份转让中心纳入全国证券场外交易市场试点范围，实现30家企业挂牌，提高市场融资功能。金融资产交易所进入实际运行阶段，力争实现交易100亿元。加快推进上市路演中心运行，形成全国第三大路演中心。指导和支持重庆联交所、重庆农村土地交易所等金融要素市场发展。积极探索建设全国性电子票据中心。

(五) 加快培育创新型金融机构。

一是稳步发展融资性担保公司。完成融资性担保机构规范整顿工作，建立全市担保机构联网的监管和统计信息平台，加强监管工作。力争全年新增融资担保机构20家，注册资本达到150亿元。

二是创新发展小额贷款公司。建立分类评级的管理制度，实施规范管理，探索小额贷款公司在融资、跨区经营、转制等方面创新，争取全年小额贷款公司达到120家。

三是大力发展私募股权投资基金和风险投资基金，完善股权投资类企业优惠政策，加强行业管理，建立股权投资基金项目储备库，力争全年新增备案股权投资企业20家。

四是支持昆仑金融租赁公司快速发展，实现新增资产总额200

亿元(重庆本地新增50到80亿元)的目标。推动谈石融资租赁加快开展业务。

五是积极探索汽车金融公司等其他创新型金融机构试点，争取纳入银监会消费金融试点。

(六)深化金融创新。

推进金融制度创新，在中央部委支持下，开展外资私募基金自主结汇投资制度创新，实现外资私募基金自主结汇突破，简化投资手续，吸引10亿美元外资股权投资基金落地重庆。推进金融产品创新和服务创新，全面推广农村“三权”抵押贷款办法。推进金融组织创新，加快实现村镇银行在全市区县全覆盖，积极发展农村资金互助社。

(七)完善金融环境。研究出台优惠力度更大、奖励重点更为突出的金融发展激励政策，吸引高素质金融人才向重庆汇集。举办两江论坛等高档次金融活动，提升重庆金融形象，扩大金融影响力。严厉打击非法金融活动。

【篇三】

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。

2、加大金融对中小企业服务力度。

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，健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。

深入研究金融对蓝色经济发展的支持方式和途径，努力提升服务能力。制定金融业支持高端产业发展的政策措施，鼓励金融机构进一步将资金投向我市重点产业。督促金融机构采取“区别对待，有保有压”措施，促进经济结构调整和产业优化升级，在“转方式，调构”中发挥服务引导作用。

二、完善我市金融组织体系建设

1、促进地方法人金融机构做强做大。

2、面向金融机构加大定向招商力度。

3、增强驻青金融机构辐射能力。

4、加强服务农村和中小企业新型金融机构建设。推动新一批

新型农村金融机构试点工作，年内再设立3家村镇银行，实现村镇银行在五市全面覆盖。争取再设立3家小额贷款公司，扩大其对中小企业贷款规模。

三、推进金融集聚发展和创新试点

1、落实金融业发展总体规划。

2、加快区域性财富管理中心建设。举办私人银行业务发展论坛，建立私人银行业务人才培养基地，初步形成私人银行业务聚集发展的品牌效应。

3、调整完善金融业发展空间布局。

4、开展跨境贸易人民币算试点业务。

四、优化金融业发展环境

1、形成合力推动金融业发展的机制。

2、出台并落实促进金融业发展的有关政策。

3、完善全社会信用体系建设。

五、维护金融安全稳定

1、完善维护金融稳定工作体系。

2、重点关注和防范潜在金融风险。

3、妥善处理金融风险案件。

六、加强协调配合，全力推进金融工作

1、推动企业上市工作。

2、推进产权交易市场建设。

3、推进担保体系建设。

4、搞好金融创新试点。合开发区新一轮综合改革，积极协调金融监管部门和金融机构总部赋予相应权限，推进金融创新先行先试，打造金融创新服务示范区。

金融行业工作计划 金融工作计划篇八

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。

2、加大金融对中小企业服务力度。

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，健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。

深入研究金融对蓝色经济发展的支持方式和途径，努力提升服务能力。制定金融业支持高端产业发展的政策措施，鼓励金融机构进一步将资金投向我市重点产业。督促金融机构采取“区别对待，有保有压”措施，促进经济结构调整和产业优化升级，在“转方式，调结构”中发挥服务引导作用。

二、完善我市金融组织体系建设

1、促进地方法人金融机构做强做大。

2、面向金融机构加大定向招商力度。

3、增强驻青金融机构辐射能力。

4、加强服务农村和中小企业新型金融机构建设。推动新一批新型农村金融机构试点工作，年内再设立3家村镇银行，实现村镇银行在五市全面覆盖。争取再设立3家小额贷款公司，扩大其对中小企业贷款规模。

三、推进金融集聚发展和创新试点

1、落实金融业发展总体规划。

2、加快区域性财富管理中心建设。举办私人银行业务发展论坛，建立私人银行业务人才培训基地，初步形成私人银行业务聚集发展的品牌效应。

3、调整完善金融业发展空间布局。

4、开展跨境贸易人民币结算试点业务。

四、优化金融业发展环境

1、形成合力推动金融业发展的机制。

2、出台并落实促进金融业发展的有关政策。

3、完善全社会信用体系建设。

五、维护金融安全稳定

1、完善维护金融稳定工作体系。

2、重点关注和防范潜在金融风险。

3、妥善处理金融风险案件。

六、加强协调配合，全力推进金融工作

1、推动企业上市工作。

2、推进产权交易市场建设。

3、推进担保体系建设。

4、搞好金融创新试点。结合开发区新一轮综合改革，积极协调金融监管部门和金融机构总部赋予相应权限，推进金融创新先行先试，打造金融创新服务示范区。

个人工作计划(五)

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 and 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、媒体等公共平台寻找你的目标客户，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，才能更好的应对不断变化的市场。尤其是国家正在逐步实行利率

市场化改革，说明国家正一步一步放宽金融市场，把资金交给市场，使优质资源得到更大限度的资金支持，更好的发挥市场效应，使市场的供求关系得以限度的提升，当然这样加大了整个金融体系的风险，那么我们更要学会更好的控制风险，解读政策、顺应政策、应用政策，制定更合理的发展方向，并针对一系列宏观经济的变化更好、更快的对我们的工作方法做出调整，不断提升风险防范意识和服务意识，创新思维，这样才能更好的完成工作。

金融行业工作计划 金融工作计划篇九

工作计划网发布金融行业工作计划格式，更多金融行业工作计划格式相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

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。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户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、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客户服务。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，让客户多了解银行，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，并向优质客户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(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、制定出财务人员工作计划，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。