

2023年一年级绘本阅读教学计划(优质5篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。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。

银行贷款年终总结及来年计划篇一

2022年，我部门将立足自治区和银川市委市政府的十四五规划，紧密围绕地区特色产业和中小微企业，以服务地区实体经济为主要目标，兼顾经济效益提升，创新业务理念，争取保质保量实现业绩目标。

（一）业务定位

我公司作为宁夏规模最大的小额贷款公司，有着政府背景和金控集团多牌照的优势。但同时，作为国有金融机构，不同于民间借贷公司，受到政策和机制的限制，无法完全按照民间信贷市场的模式开展业务。因此，我公司的业务定位很重要。

2022年，业务二部的业务定位和客户选择理念是：

第一，以企业客户为主，个人客户为辅；

第二，选择利润空间较好的企业，尤其是回款或市场稳定的客户；

第三，注重客户的第一还款来源，尽可能设计完整的闭环结构；

第四，以零售的思维开展对公业务；

第五，变被动为主动的营销策略，寻找优质客户。

（二）业务方向

（一）养殖行业

以灵武市白土岗乡和马家滩镇的万亩现代养殖示范基地为依托，通过研究养殖全产业链，寻找适合我公司业务要求的客户，与灵武市担保公司和财政局联动，全面贯彻落实^{v^v^}视察宁夏重要讲话精神和自治区“关于加快发展高效种养殖业”部署要求。

（二）应收账款质押业务

依托部队^{v^}等具有专项资金的单位，拓展上游供应商业务，该类单位的采购资金有保证、回款周期稳定、利润空间较大，具有一定的账期，而其客户需要垫资开展业务，我公司可为该类单位的供应商提供流动资金贷款，按照订单和应收账款核定额度，设计可控制的资金监管方案。

（三）金融仓储业务

我部门计划依托二手车开展金融仓储业务，联合仓储监管公司、二手车经销商、保险公司为个人提供二手车消费贷款和经销商经营贷款。主要方式是由经销商提供一定比例保证金，我公司提供一定的敞口资金，让经销商完成二手车的回收，并将二手车质押。仓储监管公司开展现场监管。二手车经销商销售二手车，收取首付后，由其他金融机构或我公司为消费者提供贷款服务，资金回笼后，我公司为客户办理手续。保险公司为车辆提供保险等增值服务。

该业务不同于车辆抵押贷款，消费者一般是缴纳首付，评估

自身还款能力后购买，并且风险敞口较小。该模式也可以用于拓展其他具有变现和流通属性的行业。

（四）科技和产业项目

2022年，我部门也会深入研究地区产业和经济政策，紧密围绕政策支持和具有科技创新的产业，联合科技局、园区管委会、各投资机构，持续不断开展市场调研和营销拓展，为公司的业务寻找方向。

以上就是我部门2022年的工作计划，公司的重启启航也是我个人一个新的开始，作为业务二部的负责人，我深感责任重大，面对新的工作内容、未知的困难，我有过压力、有过焦虑，但我相信在公司领导的指导下，在部门成员的共同努力下，我们有信心做出一定的成绩，不负韶华。

银行贷款年终总结及来年计划篇二

一、20xx年工作回顾 今年工作的主要内容是：1、严格授信审查制度，有效防范信贷风险。

20xx年围绕信贷精细化管理的相关要求，根据《**市商业银行法人客户授信管理办法》、银监会《商业银行授信工作指引》我部年初对444户客户进行了评级、授信。认定166家a级信用企业，234家aa级信用企业，40家aaa级信用企业，3家bbb级信用企业，1家bb级信用企业。授信金额1024925万元，其中贷款569632万元，承兑455293万元。分别对45户3a级(或以上)业务发生频繁的优质客户进行了循环授信，授信金额284990万元，其中贷款165490万元，承兑119500万元。

再就是严格执行审查制度，有效防范和减少信贷风险，确保信贷资金的安全性、流动性和效益性，在实际工作中，一是严格主体资格审查，确保借款人主体资格合法。对从事特殊

行业的客户，还要求提供有权部门颁发的特殊行业生产许可证或企业资质等级证明等。对提供资料不齐全的，及时与客户经理沟通，要求补充合法有效的主体资格类文件，确保借款人主体资格合法。二是严格贷款政策性审查，确保贷款投向符合国家金融政策。对每一笔用信的用途是否符合国家经济、金融、产业政策进行严课件下载[*]规章及流程执行，在执行过程遇到有疑义或理解上的差异，操作起来比较棘手的问题，我部积极的与相关部门联系沟通直到问题解决。全面规范了信贷管理制度、流程和标准，对提高我行的信贷管理水平起到积极作用。

1、根据各市场部人员的实际需要，有针对性、合理地招聘一批员工，配备到各岗位。目前，已在重点市场广东、云南、上海、成都、武汉、南京等地招聘员工共计90余人，已转正员工50多人。

2、较好完成各市场部人员的入职、转正、离职、调岗等人事审批工作，并即时上报集团公司人力资源部；3、规范了各部门的人员档案并建立电子档案，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐。

2、证照办理工作:集团公司驻广州办事处证照的办理如期完成，保证营销中心工作的正常开展;并与各市场部沟通协调，各市场的证照办理工作正在进行。

3、和相关职能机关如工商做好沟通工作，以使公司对外工作通畅。 4、对内严格审查各部门的办公用品的使用情况，并做好物品领用登记，合理地采购办公用品。

5、严格控制各项办公费用开支，以节约降低成本为第一原则。

6、做好公司各部门后勤管理保障工作:机车票预定、食宿安排等，及时、主动的完成日常管理工作中各项工作。

三、公司管理运作方面

1、根据市场发展情况及结团公司相关制度，制定相应的管理制度，使各项工作有章可寻，为强化内部管理提供了制度保证。行政部出台了《行政部管理手册》，内含《固定资产管理办法》、《办公用品管理办法》、《传真收发管理》、《电子文件管理》、《档案管理》、《打印复印管理》等，并制定《公司假日值班制度》、《卫生轮值制》等多项规章制度，通过落实各项规章制度，规范了工作程序。

2、逐步完善公司监督机制，加强了对员工的监督管理力度。

3、充分引导员工勇于承担责任。逐步理清各部门工作职责，并要求各人主动承担责任。

4、加强对全国各市场部的管理：统一实施各项制度管理制度，统一使用日常工作表格，要求各市场部每月上报有关统计数据。

20xx年上半年工作尚存不足之处：1、作为公司的综合管理部门，在对各市场部的管理、协调方面还有很多的欠缺，对各市场部工作情况、人员纪律的检查力度还不够；2、对公司内部的监督、管理(如环境、卫生的检查等)不力；3、缺乏对公司企业文化及工作氛围的建设；4、员工培训机制有待完善和加强；5、人事工作还处于传统的劳动人事管理，应从传统的劳动人事管理逐步向现代人力资源管理过渡。

下半年，行政部的工作重点将从以下几个方面着手工作：1、继续完善公司制度建设。

特别是在日常行政管理和劳动人事管理方面加大制度建设的力度。修订和完善奖惩规定、激励机制等制度。

2、加强培训力度，完善培训机制。

企业的竞争，最终归于人才的竞争。目前公司各市场部人员的综合素质普遍有待提高，尤其是各市场部负责人，需根据实际情况制定培训计划，使培训工作能起到切实的效果。3、协助各市场工作，加强与员工沟通，加强团结，迅速营造良好办公环境 4、加强公司档案的管理，强化保密管理工作。

文件的取送、传阅和保管工作。5、加强劳动人事管理工作：劳动人事管理工作实现规范化管理方面仍有待加强，提升管理水平，完善人事档案管理，从单纯的事务性工作向现代人力资源管理过渡。

银行贷款年终总结及来年计划篇三

全面完成市区下达的招商引资指标任务

- 1、汇集中小企业、科技、金融、税务、国土、工商、经信、电力等部门的相关优惠、支持政策,在国家法律法规允许的范围内,尽可能多的给予我区招商引资企业优惠、支持。
- 2、充分开展园区、平台的ppp合作模式,创新建设资金和利益分享机制,拓宽融资渠道,加大园区基础设施配套建设,形成基本完备的基础设施体系。
- 4、充分利用国家、省、市招商引资平台以及我省驻各地办事处、各地区山西商会,对我区进行推介宣传,让更多的客商了解郊区,到我区投资。

(一)发挥领导带头作用,突出小分队招商。

“抓招商就是抓项目,抓项目就是抓投资,抓投资就是抓经济,抓经济就是抓发展”。充分发挥区委、区政府主要领导的带头作用,推行投资亿元以上项目区委、区政府领导亲自抓、亲自跑、亲自谈、亲自跟踪督促,亲自主持召开项目论证协调会,真正实现项目“引进一个,辐射一片”的整体联动效应,增强

客商的投资信心。发挥招商小分队专业性、持续性、实效性优势,由区领导组成的小分队主动走出去,积极开展有针对性的项目对接活动。充分运用“会前走出去,会中展形象,会后请进来”的方式,联系及邀请有意向的企业、客商来我区考察,谋求合作。

(二)发挥企业主体作用,以企招商、以情招商。

企业是经济活动的主体,是实现投资、产生税收、完成项目落地的具体单位,但是我区现有大多数企业的招商引资意识仍然不强,缺乏招商引资的主动意识。充分发挥企业在招商引资中的主力军作用,引导企业积极走出去,靠大联强,深化合作,以招商促发展,以发展促招商。推动我区现有企业去联合上游供应商及下游用户,以及同行业之间的兼并、入股、合作,以解决现有企业在技术引进、产品升级、工艺改造、设备更新、企业管理等方面的困难,激发企业积极参与招商引资的兴趣和热情,并最终形成“政府引导、企业主体、部门服务、整体推进”的企业招商新格局。通过亲情招商,充分利用郊区籍在外人才的优势,鼓励他们多为家乡发展献计出力,引导他们回乡创业和引进外面的大公司、企业来我区投资置业。同时,搜集我区目前的闲置企业情况,通过招商引资来盘活我区一些停产企业,一是解决我区招商引资项目建设用地紧张,项目选址困难的问题,二是盘活我区的闲置企业,解决企业的债权债务问题以及解决企业周边居民的就业问题,三是加快项目落地的速度。

(三)细分招商引资重点行业和领域,优化产业招商。

产业招商作为符合产业集群的定向招商,是可以引进一个招来一片的裂变式招商,是低成本、高效能的集约式招商。20xx年,我们需要根据我区的区域经济特点,精准定位开展产业招商的产业方向和重点行业,构筑在地理空间上相对集中、产业配套相互关联的企业群体,致力于发展耐火产业、装备制造业、新型材料生产加工业、设施农业、养老产业、城市商贸综合体、

农产品市场、文化旅游产业、环保产业等重点行业。

(四) 打造园区平台, 增强招商引资项目承载能力。

有大平台才有大项目, 才能推进大建设、大发展, 加快园区建设“筑巢引凤”, 吸引更多的企业、项目入驻园区, 实现园内产业集聚。认真贯彻执行区委、区政府关于园区平台打造的一系列要求, 强化园区特色, 提高招商引资的承载力、吸纳力, 打造投资“洼地”。按照“政府策划、乡镇组织、企业实施、社会参与、多元共建、分步推进”的原则, 创新建设资金和利益分享机制, 拓宽平台建设融资渠道, 应用ppp市场化运作模式, 加大园区基础设施配套建设, 形成基本完备的基础设施体系。

(五) 健全招商引资督办落实和跟踪服务机制, 促进招商引资项目落地。

招商引资是一项系统工程, 项目的洽谈、签约并不是招商引资的终点。我们应坚决杜绝“重招商、轻服务, 重签约, 轻落实”, 采取有效措施, 确保项目“引得进, 留得下, 建得快, 长得大”, 只有项目在我区落地、发展、壮大才能为我区的经济发展做出贡献。一是继续强化区级领导包项目、包重点责任制。实行项目现场办公, 区级领导帮包重点项目, 开辟项目“绿色通道”、“接待通道”、“服务通道”, 通过对已落户企业的扶持, 促其尽快做大做强, 用落户企业的成功和现身说法, 来提高我区招商引资的信誉度和吸引力。二是强化服务功能, 真心诚意, 锲而不舍的与客商交流沟通, 用执着和诚意赢得客商的信赖, 努力为招商项目提供便捷优质服务, 为企业实施“保姆式”、“一站式”、“跟踪式”的服务, 通过组织协调相关单位、人员, 为企业解决好“围墙外”的事情, 让投资者安心在“围墙内”投资、建设、发展。

银行贷款年终总结及来年计划篇四

我们银行要牢固树立工作新理念, 全面分析和研究的新动向

及新特点，牢牢把握有利时机，大力拓展新的领域，努力提高份额。一要树立“服务增值、服务创效”理念，真正把规范化服务工作落实到基层、落实到柜台、落实到每个员工的行动上，不断加强和改进服务手段和服务措施，进一步提高服务质量和效率，针对元旦，春节前后城乡居民收入相对集中、劳务人员返乡、商品市场交易活跃等季节性特点，认真研究和探索的新对策，突出抓好工作。二要着力提高对贷款综合营销能力。以贷款业务为切入点，积极创新优良客户，努力提高我行在、等行业的份额。要高度重视业务，以业务为突破口，有效扩大与事业客户的合作领域，提高率。三要继续密切同、和其它部门的合作关系，扩大合作领域，力促稳步攀升。四要加大宣传力度，进一步加大的宣传攻势，尽可能全方位、多视角宣传我行的经营优势、产品特点及服务宗旨，全面塑造银行新的良好形象。

贷款工作始终是银行工作的基础和重点。突出存款增长，强化宣传攻关，强化竞赛考核，强化服务创新，持之以恒把的工作做得有声有色，争取再上新台阶。

紧紧围绕我行经济发展的热点、重点，紧抓贷款业务拓展，加大支持力度，尽力拓展市场，争取效益最大化。同时，要继续强化各项管理，搞好各项财务核算，尽力控制不合理费用开支，反对铺张浪费，争创最佳效益，扎扎实实地提足资本充足率，交上一份满意的答卷。

客户是我们的发展之源，服务质量的好坏直接影响到我行的信誉。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，不仅在贷款服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好代理业务外，更要做好10年的贷款业务、业务以此来提高我行的竞争能力。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。

一是及早行动，坚持抓好工作。在深入分析年开展贷款工作经验教训的基础上，认真研究新的营销办法和措施，切实为

全年业务营销工作打好基础。二是依托部门，不断改进服务方式，提高服务质量，进一步加大银行卡营销力度，确保银行卡手续费收入持续稳定增长。三是千方百计拓展各类业务。在认真做好贷款业务的同时，主动出击，大力拓展的营销工作，不断拓宽业务收入渠道。四是加大网上银行业务推广力度。

从事小额贷款工作以来，要注重个人业务能力的培养学习。为提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心要向领导及专业科请教学习。

在今后的工作中我们将不断创新，勇于实践，继续充分发挥团队力量，合理分配人力资源，大力发展本行事业，不断提高团队的素质，努力把*行建设成为管理有序、服务完善、人际关系和谐的银行！

银行贷款年终总结及来年计划篇五

20xx年是公司发展“壮大期”，风险控制部以《□xxxx小额贷款公司管理办法(试行)》为指导方针，紧紧围绕公司工作重点，以增效为中心，强化监督、防范风险。今年以来主要从以下几个方面开展工作。

审查每笔贷款业务是否符合区域规定，期限、利率是否超越范围；努力对贷款流程的规范，信贷档案的齐全，贷款三查制度的执行等方面进行细节化、格式化；提出贷款风险隐患，跟进风险防范措施落实情况。每季对现有贷款余额客户进行五级分类标准进行考核。

根据上级监管部门和公司领导工作安排，今年风险部分别于四月份、十月份、十二月份对贷款档案及操作流程进行了专项检查活动，严格、深入地对贷款申请、受理、审核、办理及贷后管理和材料收集等方面做了调查，对发现问题的，提

出整改意见。通过几次检查活动，信贷业务规范化对比上年有了很大的加强。

今年金融办分别于四月份和十二月份对公司内部管理、信贷资产、财务状况等方面进行专项检查，风险部根据公司领导要求及时准备，认真对待，对所有信贷资产风险点、风险人进行关注、排查，有问题的迅速解决，处理到位，自身无法解决的及时向公司领导汇报协助解决。顺利的通过了上级监管部门的现场和非现场检查。

为参加今年6月10日在广晟广场召开的“政银担融资合作洽谈会”，风险部根据公司领导的工作安排，积极参与会展的前期准备工作：现场协调与兄弟企业友力担保公司的展位排列，与广告公司商讨布景方案，准备会展的各种宣传资料和用具。会展期间，与业务部一道坚守岗位，向各方客户宣传讲解公司的经营宗旨、业务品种，散发宣传单张。经过全体员工上下努力，洽谈会取得圆满成功，为增加公司市场知名度起到了很好的促进作用。

信贷报表数据作为全面反映公司资金营运状况的“晴雨表”，真实准确及全面为公司股东和领导决策提供依据。20xx年风险部按时准确上报金融办的贷款情况月度统计表和市人行统计系统及信贷系统等各类固定统计信贷报表，并根据上级监管单位和公司领导要求及时完成了临时报表的统计上报工作。每月按照业务经营发展状况，适时撰写信贷经营分析报告。

风险控制能力还不能适应管理和业务发展的需要；信贷合规意识不强，有待提高，信贷人员规范意识和风险防控意识比较淡薄，在工作中伴随着操作风险；四是信贷档案存在收集不全现象，管理不规范，利率、期限计算不够严谨；五是执行力不强，有章不循现象时有发生。

120xx年是公司发展“平稳期”，风险控制部将针对20xx年工作存在问题及时制定相应措施。加大贷款五级分类后续管

理，规范贷款操作流程。

2、开展客户信用评级，规范客户授信。依据现有制度评级办法，结合公司实际，制定内部信用评级指标体系；会同业务部对现有客户进行有效的信用评级；在评级的基础上进行规范授信管理。努力提高对客户整体风险的识别能力，实现以客户为中心的经营管理，全面提高信贷管理水平。

undefined

银行贷款年终总结及来年计划篇六

助学贷款部的本职工作是：

2. 组织开展国家奖助学金政策宣传咨询活动；
3. 建立并不断完善国家助学档案及贫困生管理数据库；
4. 协助资助中心做好特困生学费缓交的相关工作；
5. 协助学生工作部（处）做好特困补助及寒衣的发放工作；
6. 负责部门各类资料的收集、整理及归档工作；

可以看出，以上工作对word以及excel等办公室软件操作能力有所要求。由于我以深入学习过这两种软件，所以在正式开展工作前，再将这些软件熟悉熟悉是很有必要的。其次是对认真细心的工作态度要求很高，所以在工作态度方面，我会做到严谨，耐心。

1、部门内部交流

助学贷款部共有八名成员，在工作中精诚合作，在生活中互帮互助，工作之余多多组织活动加强成员间的感情交流，不

仅有利于日后工作的开展，更能把我们部门打造成为一个具有高度凝聚力的大家庭。

2、部门间交流

由于院学生资助中心各部门分工不分家，所以我们除了做好本职工作外，在其它部门组、织活动时给予大力配合。方便部门之间的合作，使学生资助中心正常运行。共同把资助中心办大办强！

作为一名大三的学生，把自己的专业基础打扎实是第一要务，我会在学习和工作中找到平衡点，做到学习工作两不误。同时帮助中心里的学弟学妹摆脱学习中的种种困惑，督促他们提高学习成绩，端正学习态度。

加入学生资助中心贷款部，我就不仅仅代表我个人了，作为资助中心的一名成员，我会时刻以中心的集体荣誉为重，尽自己所能，为中心增光添彩。

贷款部□ XXXX

银行贷款年终总结及来年计划篇七

为深入贯彻落实构建和谐社会和推进社会主义新农村建设，建立帮扶长效机制，使今年的扶贫工作有目的、有步骤进行，加快贫困群众脱贫致富进程，推动全乡扶贫工作迈上一个新台阶，结合我乡、村情实际，通过帮扶切实改变农村贫困人口的生存现状，现就20xx扶贫工作做如下安排。

一、总体工作思路

20xx□我乡扶贫开发工作的总体思路：以全旗总体扶贫开发思路为指导，以建设现代农业为统领，以新农村建设为目标，以整村推进为载体，创新扶贫开发方式，强化产业化扶贫，

大力发展养殖业和特色农业，在促进农民增收上有新突破；强化土地流转实施集约化经营，促进农产品专业化发展，在改革贫困村土地经营体制上实现新突破；强化劳动力转移培训，促进农民实现非农转移，在推进农民素质提高，培育创业型农民上有新突破；高质量完成我乡扶贫开发目标，为全乡达到小康水平和构建社会主义和谐社会奠定坚实的基础。

二、工作目标创新扶贫开发机制，提高扶贫开发效益，千方百计促进贫困农民增收，到20xx年底，全乡土地流转面积力争达到50%以上，并努力实现多种形式的规模化经营；富余劳动力全部实现转移就业，劳务和畜牧业收入占人均收入的50%以上，贫困群众全部脱贫致富，实现小康生活目标。

三、工作措施

1、加强领导，落实责任

成立乡党委书记任组长，党委副书记任副组长，组宣委员等人为成员扶贫开发工作领导小组，切实做好帮扶工作。根据旗委、政府对扶贫工作的要求和扶贫村实际情况，对扶贫工作分阶段召开专题研究会。同时严格按照旗委、政府要求及时上报帮扶工作情况汇报、总结等材料。成立农业专业合作组织和农产品营销队伍，提高农业产业化组织化程度和农民脱贫致富能力及抗风险能力。

2、明确对象，突出重点。

为使帮扶活动取得实效，使最贫困的农户得到真正的帮助，乡扶贫开发工作领导小组定期和不定期同定点扶贫村联系，扎实开展党员领导干部和一般干部帮扶活动，重点帮扶贫困户20户。领导干部每人帮扶2户，一般干部1人帮扶1户。对帮扶的贫困户和受资助的贫困儿童在村内进行公示。建好干部深入基层、党员帮扶群众交友结队考核卡，建立健全定点、定人、定户、定脱贫时间的工作机制。

3、加强科技培训，开辟致富门路。

加大科技培训力度，提高贫困群众素质，激发贫困群众科技致富的主动性。

提高贫困群众素质，激发贫困群众科技致富主动性方面。首先要对积极性高而由于条件所限难以致富的贫困户，尽全力给予全方位的帮助，通过一部分人先富起来，影响和带动其他贫困户；其次对于脱贫较差的贫困户，要多做思想工作，通过典型事例引导其转变观念，变“要我脱贫”为“我要脱贫”；对于“等、靠、要”思想严重，经开导、帮扶仍好吃懒做的贫困户，适当给予救济，在科技培训方面，继续通过课堂讲解、观看录像片、实地参观学习等办法措施，全面提高农民特别是贫困农民的科技文化综合素质教育和指导农民进行学科学种植、养殖、增加收入，加快脱贫致富步伐。

加大转移式扶贫工作力度，增加劳务输出质量。进一步完善小额互助金贷款的扶贫模式。

4、党员群众结对，加快脱贫致富。

今年按照旗委、政府要求积极开展帮扶活动。乡扶贫工作领导小组已经确定了各党员结对帮扶贫困户名单，至少到贫困户家中走访两次，为其解决生产生活中的实际困难；指导一个经济发展项目，通过帮扶实现贫困户人均纯收入增长不低于300元的目标。

5、走产业化扶贫之路，着力调整农业产业结构，增加贫困人口收入。农业产业化是农业发展的必然趋势，也是转移剩余劳动力的最佳途径。首先我们将依托企业发展农业，以市场为导向，加强与企业的联系，积极发展订单农业，规模种植优质、高产玉米，提高农产品价格），促进农业增收，另外，我们要积极加快招商力度，引进农畜产品加工企业，提高农产品附加值，增加就业岗位，转移剩余劳动力，以产业

化扶贫的方式，使农民早日脱贫致富。

银行贷款年终总结及来年计划篇八

xx银行是由原x市商业银行更名而来，是由地方财政、企业和个人参股组建的地方性、股份制商业银行。坚持以支持地方经济建设、服务客户发展为己任，依托健全的法人治理结构和灵活的决策运行机制□xx银行实行跨区域发展战略，着手xx分行筹建，发起设立x村镇银行□x村镇银行，成为一家跨区域发展的股份制商业银行。

二、目地和目标

经营目标是利益化，支持中小企业必须与此目标保持一致。银行的经营原则一般有三条，即盈利性、流动性、安全性。依法制定和执行货币政策。会同有关部门制定支付结算规则，维护支付、清算系统的正常运行。推动建立社会信用体系。按照有关规定从事金融业务活动经营的目标：坚持“立足地方、面向中小、服务市民”的市场定位，以打造“有价值的优良商业银行”为战略目标，强化管理，稳健经营，锐意改革，开拓创新，在促进地方经济建设的同时实现全行综合实力的不断提升。面对新的形势，深化市场定位认识，进一步抓住机遇，乘势而上，练好内功，做大做强。

三、目标市场

首先，商业银行要改变过去在计划经济时代经营网点遍布城乡、规模过大、战线过长、力量分散的状况，确立以“城市”为目标市场的营销策略，坚持适度规模原则，改变规模求大、范围求广的粗放经营模式，走一条以城市行处为龙头、县市支行为依托、有效集中经营要求的内涵式发展之路，这样可以凝聚和培育出更多的经济效益增长点。其次，在选准了目标市场后，要改变网点设置的布局，可以提升二级分行的经营地位，而且要增加重点城市行处的经营权限，形成以

大行处为主导的业务区域。在县市支行收缩阵地，走一条压贷、减人、增存的发展之路。同时通过城市、县区之间的跨城乡交流解决城市行处人员相对不足的问题，把本行特有的优势发挥出来。商业银行应坚持以客户需求为导向的市场细分营销策略，增强城市金融细分领域的竞争力，可以根据不同层次金融消费者的需求，进行合理的市场细分。

四、营销战略

1. 对于大学生而言，虽然大学生的每月平均消费额不超过800元，但他们对信用额度的要求依然较高，在学生心中信用额度并不是一个消费水平，而是一个银行对大学生个人价值的评价度。我的对策：对大学生群体的授信层次将会提高，努力推出灵活的大学生专用分期按揭产品，对于家庭困难的学生则可发行助学信用卡。

2. 在现有大学生持有信用卡中，招行因为较早进入市场而排在首位，我行起步虽晚但后劲十足，面对大量潜在客户，我们有信心也有能力开展信用卡营销的战役。信用卡必备功能中，免年费成为要求，这与大学生现有的消费水平有一定关联，同时校园周边可刷卡店面也占有很大比例。我的对策：在学校附近开发商户，吸引更多的学生消费群。信用卡刷卡免年费的口号一定要喊的响亮，积分活动一定要搞的有特色，也可以推出针对学生的，比如降低利息。

3. 加强信用卡品牌建设我的对策：信用卡产品的同质化导致了客户对信用卡品牌印象不深，忠诚度低。品牌是一种无形资产，对信用卡营销有重要意义，有助于商业银行将自己的产品与竞争者的产品区分开来，有助于提升信用卡客户规模，培养持卡人对银行品牌的忠诚度。

4. 建立信用卡营销体系，开展业务联动营销我的对策：信用卡不是一项独立业务，信用卡营销与银行公司业务、个人业务、负债业务关系紧密。为应对市场的不断变化及同业竞争，

商业银行必须多部门联动的信用卡营销体系，对相关业务部门职责及互动关系进行整合，使各金融业务品种与信用卡有机结合，互为补充、协调配合，建立高效整体联动，对市场和客户快速反应的运营体系。

6. 加强促销宣传，培养信用卡消费文化我的对策：为促进信用卡营销，除提供年费减免、手续费折扣、发卡赠礼等优惠外，各家商业银行开展了各种形式的促销活动，引导客户使用信用卡。

7. 重视客户细分，加大产品创新力度我的对策：随着客户需求的多样化，金融技术的提高，信用卡功能创新在信用卡营销及品牌推广中的地位日益重要。纵观国内信用卡市场现状，信用卡产品功能发挥的并不充分，大量睡眠卡、低效卡的存在，严重影响了信用卡市场的进一步发展。