

金融专员工作总结和工作计划(汇总5篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

金融专员工作总结和工作计划篇一

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任务
- 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，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。

金融专员工作总结和工作计划篇二

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。

金融专员工作总结和工作计划篇三

工作计划是行政活动中使用范围很广的重要公文,也是应用写作的一个重头戏。机关、团体、企事业单位的各级机构,对一定时期的工作预先作出安排和打算时,都要制定工作计划,用到“工作计划”这种公文。以下是小编整理的2018年金融工作计划,欢迎阅读!

20xx年市金融办将在市委市政府的坚强领导下,树立“抓金融、促发展”理念,强化“大融资、大金融”意识,坚持以社会融资总量为中间目标,坚持充分发挥金融支撑功能和发展壮大金融业并重,坚持直接融资与间接融资并举,不断拓宽融资渠道,创新融资方式,千方百计扩大社会融资总量,进一步提升金融支撑我市经济社会发展的能力。

实现社会融资总量300亿元,其中市内外银行信贷增幅超全省平均水平,力争1户企业上市成功过会,2户以上企业进入上市辅导阶段,10户以上企业进入重点培育阶段。新引进一家以上股份制银行进入筹建实质阶段。基本完成农村合作金融机构改制。实现新开业小额贷款公司2家以上,新增贷款投放超25亿元。实现融资性担保公司累计贷款担保额突破100亿元。

(一) 努力扩大银行有效信贷投放

坚持“有扶有控”,增强执行货币政策的灵活性、针对性和有效性,充分发挥银行主渠道作用,努力扩大信贷规模,同时注重灵活运用新型融资工具,利用银行综合金融服务优势,持续加大有效信贷投放,力争20xx年市内外银行新增贷款不低于上年,其中市内银行新增贷款不低于130亿元,贷款增速不低于全省平均水平。

1、全力争份额抢规模。继续实行信贷投放目标管理，加大信贷考核力度。年初市金融办将会同市人行、银监局，将市委、市政府确定的年度信贷投放目标任务，分解到各行社，实行月考核月通报和季分析调度制度，并作为硬指标，列入年终对各金融机构信贷考核。进一步引导、激励各行社早投放、多投放。激励各金融机构及早谋划，积极向总分行争取政策和信贷倾斜支持，多跑省行跑总行，力求多争份额多抢规模，做大信贷资源“总盘子”，强化分析调度，加大与金融机构协调联动，采取形势分析会、“窗口指导”、项目对接调度、进展通报等形式，强化常态和动态对接，及时介绍最新金融政策和产业政策，通报全市重大项目进展、企业资金需求和信贷投放进度，提前谋划、及早对接、牢牢把握每一阶段信贷投放的主动权。

2、加大银企对接力度。坚持早对接、密集对接，年初及早制定全年银政企对接一揽子活动计划和工作方案。围绕市委、市政府重大发展战略、重点工程、重大项目，全年组织4次以上大型银政企对接以及股份制银行滁州行等主题活动。注重突出特色，根据不同类型企业的融资需求，分层次组织系列“小规模、分专业、见实效”的专题对接活动。综合利用滁州金融网、人行征信、发改委项目和经委企业管理等系统，利用中小微企业金融服务平台，第一时间收集发布更新信息，畅通部门与银行、担保以及企业之间对接渠道，动态对接。进一步扩大对接范围，积极邀请各类证券、基金、保险、信托、租赁、担保、小贷等金融投资机构参与，进一步扩大融资合作面，以此促进业务合作，推动机构引进。

3、以项目为龙头，积极扩大信贷增长空间，会同市人行、银监局和发改委、经信委等经济主管部门密切配合，重点围绕美好新滁城建设、苏滁产业园、招商引资、产业结构调整、承接产业转移等重大项目以及企业资金需求情况，抓紧编制、储备、对接项目，抓紧启动新一轮与金融机构项目合作。引导金融机构围绕市委、市政府发展主线确定投资主线和信贷切入点，以项目为抓手，按照银行信贷要求，完善前期手续。

及时督查和通报项目对接进展，全力落实项目合作成果，突出重点，以重大项目争份额，努力扩大信贷空间。

4、大力拓展银行表外融资规模。银行表外融资是当前形势下企业融资较为灵活简便和现实有效的方式。鼓励金融机构综合利用各类信贷替代工具，开发信贷替代产品，积极推进银行承兑汇票、信用证、保函、保理、理财产品、信托贷款、委托贷款、结构化融资等表外融资业务，加大对地方经济实际投放力度。将表外融资量作为软指标，列入年终对各金融机构信贷考核。

5、充分发挥综合金融工具融资功能。鼓励各金融机构积极争取总行旗下的证券、信托、租赁、基金、保险等控股公司的多牌照金融资源支持，综合利用多种金融工具，发挥“投贷债租证”综合优势，采取“信贷+基金”、融资租赁、股权融资、贷投合作、直投等方式扩大融资规模。

6、加大与市外银行的合作力度。进一步深化与国家开发银行的合作，采取更为灵活有效的合作模式，吸引其持续扩大对我市城市建设领域的信贷支持。推进与进出口银行的深度对接，重点推动外向型经济和进出口企业与进出口银行的融资合作力度，积极推进与市外各类股份制银行、城商行和外资银行的融资合作，利用其机制灵活、产品新颖、模式多样优势，重点加大对我市成长型、科技创新型企业和优势产业集群产业上下游优质中小企业的信贷支持力度。力争20xx年市外金融机构来滁投放超30亿元。

（二）大力推动资本市场直接融资

1、加快推动企业上市融资。坚持“政府引导、企业自主、市场运作、政策扶持”的思路和“优选一批、培育一批、辅导一批、上市一批”的工作步骤，进一步健全企业上市推进机制，全力帮扶引导，持续保持我市企业上市的强劲势头，力求企业上市首发和再融资不断取得新突破。力争实现扬子木

业上市过会。对已进入辅导期的拟上市企业，一企一策，全力推进，对具备条件、有上市意愿的各类企业，将尽快纳入市级后备资源库，重点筛选2-4家企业，政策倾斜，重点培育，力争有更多的企业进入省级资源库，享受省级优惠政策。不断加大宣传和培训力度，采取专家授课、机构辅导、舆论宣传等方式，加速后备企业上市进程，大力培植上市资源。

2、积极推进债券融资。抓住国家加大企业债券发行力度、简化审批程序的有利进机，积极创造条件，以城建、交通、能源、高新技术等收益相对稳定、风险较小的行业为重点，鼓励和引导全市已上市公司、国有骨干企业和大企业发债。支持市开发区同创公司发行企业债券。

3、积极推进票据融资。抓住国家扩大直接融资的机遇，市金融办将会同市人行、市经委和各金融机构，加大与中国银行间市场交易商协会的对接沟通，充分利用非金融企业债务融资工具，帮助企业到银行间市场融资，认真筛选直接债务融资目标培育企业，鼓励上市公司、大企业和重点骨干企业到银行间市场发行中期票据、短期融资券、集合票据等债务融资工具融资，并以此腾出信贷规模，支持中小企业发展。

4、积极扩大信托融资。市金融办将主动帮助企业加强与省内外信托公司的业务合作，设计适合不同企业和项目的相应信托产品，通过信托贷款、信托股权投资、其他权益类投资等方式引入信托资金，吸引民间资本参与，对受贷款规模、准入条件等制约无法通过银行贷款融资的项目、工程和企业予以支持，不断扩大信托融资量。

5、大力发展租赁融资。加强与租赁公司、融资租赁公司、金融资产管理公司以及银行控股租赁公司的合作，支持租赁公司通过售后回租方式盘活在建项目的各类资产。鼓励企业通过直接租赁、转租赁、委托租赁等手段进行融资。

（三）完善多层次金融组织体系，增强金融支撑能力

1、加大金融机构引进力度。以在皖设立分支机构的各类股份制银行、外资银行和城商行为重点，加大引进力度，推动签订引进战略合作协议，及时掌握其网络布点规划信息和国家金融监管政策导向，畅通引进绿色服务通道，强化引进工作领导小组和推进协调组职能，明确任务，责任分解到人，全程跟踪推进。会同市银监局、市人行，积极跟进、主动服务，全力构建引进金融机构绿色服务通道。积极引进市外金融机构。全力推进股份制银行分支机构设立工作，力争再引进1家股份制商业银行。

2、鼓励村镇银行开设分支行。支持优质小额贷款公司发展成为村镇银行，鼓励符合条件的村镇银行在乡镇设立分支机构，加大财政扶持力度，鼓励村镇银行与商业银行错位竞争，引导其立足县域和“三农”搞好金融服务。

3、全面深化农村合作金融机构改革。全力推动凤阳农村信用联社改制工作进入实质性阶段。完成来安联社改制为农商行工作。加快天长、明光、全椒农合行改制为农商行步伐。吸引优质社会资本参与到改制过程中，提升农商行的服务水平，支持绩优农商行上市，充分发挥服务“三农”主力军作用。

4、规范有序发展小额贷款公司。认真落实省政府“控制数量，提升质量，合理布局，防范风险”的要求，坚持组建与规范并重，积极扩大试点成果，鼓励各类资本实力强的大企业发起设立，吸引更多的社会资本参与，同时积极向上争取，力争20xx年再获批筹建开业2家以上小额贷款公司。加大监管力度，促进小贷公司规范经营、强化风险防控，加大政策扶持力度，鼓励和引导小贷公司不断提升管理水平，降低利率和成本，其进一步发挥好在缓解小企业、个体工商户和农户融资难中的积极作用，真正成为金融支持县域和“三农”的有益补充。

5、加快完善融资担保体系。坚持融资性担保行业强化社会责任和实行可持续发展并举，逐步建立以国有资本为主体、社

会资本为补充的市县两级担保体系，发挥政府主导融资性机构的主力军作用，坚持市场化运作。建立符合现代企业制度的法人治理结构，充实资本实力，立足服务中小企业，创新融资担保方式，充分利用和发挥好政府信用和财政性资金杠杆作用，不断提升融资担保能力，扩大担保融资量，为更多的中小企业担保融资发挥好服务作用。努力做好融资性担保公司风险防范工作。力争20xx年累计贷款担保额超百亿元。

6、促进投融资平台快速健康发展。进一步深化投融资体制改革，支持和推动市城投公司做大做强，建立投融资平台与财政、土地联动，资金“借用还”良性循环的运作机制，通过整合资源、盘活存量、收储土地、出让金净收益全额返还等方式，不断充实资本金，壮大资产规模，优化资产结构，持续提供稳定的现金流，提升平台经营获益能力，走出一条“在融资中实现投资，以投资保障融资”的可持续发展新路子，更好地发挥政府投融资主力军作用。

7、积极吸引基金投资。扶持和引导浚源基金加大投资力度，吸引更多社会资本和民间资本参与，发挥示范效应，以此带动更多投资机构对我市企业和项目开展投资。认真总结浚源基金设立经验，继续发挥好财政资金的杠杆效应，加大政策扶持和对接引进力度，积极承接资本转移，吸引更多的股权投资基金、风投、创投基金来我市开展风险投资，支持企业战略重组，壮大规模，提升实力，做大做强。

5. 金融行业工作计划

7. 银行金融工作计划

金融专员工作总结和工作计划篇四

1、加强宣传力度，并根据具体情况做好4次拟上市企业的`培训工作，每季度举办一次培训，为有上市需要的企业进行上市辅导，编制并印发《企业上市简明知识手册》宣传读本，

选取企业在上市过程中关心的热点问题进行了解答。

2、充分利用中小企业板和创业板市场促进中小企业和科技型企业的发展，坚持境内与境外并举，推进企业多渠道融资，实现产业升级，争取按照“上报一批、辅导一批、储备一批”的原则，争取年内过会企业2家、上报材料4家、辅导报备8家，将成长性好，科技含量高，自主创新型成长企业列入培育对象，并给予拟上市企业一定的政策及资金扶持。

3、建立拟上市企业动态住处储备库，及时收集和掌握企业发展动态和相关信息，根据企业存在的困难和问题进行协调和帮助，为领导决策提供参考材料。

4、制定“上市培育工程”工作计划，启动开发区上市培训工程，加强上市培育工作，提高“北京亦庄”品牌，即北京开发区在资本市场的影响力，争取在未来五年内形成“北京亦庄”板块。

1、做好政策宣传工作，加强各类金融机构的引进力度，鼓励各类金融机构在开发区发展，力争引进1-2家优质城市商业银行或政策性银行在开发区设立分支机构。

4、引导商业银行等金融机构改善资金供给，加大信贷支持，探索形成有利于开发区经济发展的信贷支持模式。

1、积极开始展知识产权信用保险和贸易融资试点等金融创新工作；

2、研究产业金融试验区的相关政策，积极推进产业金融实验区试点工作，并争取市有关部门的支持。

做好金融“十二五”发展规划的完善工作，征求工委、管委领导及相部门意见，并及时充实到规划当中，争取在第一季度完成规划制定工作。

编制小额贷款公司设立指引，积极稳妥推进和扩大小额贷款公司试点工作，争取年内设立2-4家小额贷款公司，注册资本金额达到5-10亿元以上。

金融专员工作总结和工作计划篇五

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。

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。