

2023年平安金融建设工作计划和目标(精选9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。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

平安金融建设工作计划和目标篇一

一、加强与金融机构的联络、沟通、协作。

1. 加强金融经济的信息互通。区金融办依每月及时把锡山的经济发展及企业的'动态信息情况以及我区年销售1亿以下的中小企业基本情况及时向银行传递，以供银行发展信贷业务作参考性的基础资料；同时积极为银企合作发展做好银行与企业的沟通工作，给予相关银行必要的支持与帮助，极大地改善和提升我区金融环境。

2. 组织驻区行长联席会议。为充分发挥每季一次的行长联席会议作用，做好银、政、企的合作对接，一是向各银行通报全区经济运行情况，并把有融资需求的企业以及我区拟上市改制的企业名单向各银行作了推荐介绍；二是共商《区20xx年度金融工作要点》的主要工作。三是积极把我区投资项目及进展情况积极提供给各银行。

二、银政企合作机制有效加强。

第一批：为无锡圣贝尔机电有限公司等4户“三有一缺”（有市场、有效益、有信誉、缺资金）中小企业三月初解决落实新增授信1.1亿元。

第二批：三月份在了解到大东格雷工程技术有限公司等13家急需融资的中小企业、重点企业(项目)后，区金融办通过多方沟通衔接，有效解决无锡东方国际轻纺集团市场经营管理有限公司等5户企业的资金需求，落实新增授信金额1.06亿元。

第三批：在前两次的基础上，再次对我区企业融资需求情况进行了认真的摸底调查，并向中国人民银行无锡市中心支行推介了40家“三有一缺”企业，经过市区14家金融机构的实地调查和信贷审查，其中，无锡力扬纤维有限公司等28家企业于九月底获得了银行11.602亿元的授信额度。

2、“银政农”共建活动深入推进。为解决我区“三农”发展资金难题，提高金融支农的创新能力和水平。根据驻区农业银行、锡州农商行及邮政储蓄银行推行小额、简便的涉农信贷特点，我区农办、发改局、农林局和上述三家银行积极推行“银政农”共建活动，把我区有融资需求的农业企业、农民专业合作社、种养养殖户的名单进行了调查摸底。排查出我区有融资需求的农民专业合作社6家，农业企业5家，种养养殖户53家，并向银行作了积极的推介。目前，共有4家农民专业合作社，家农业企业，家种养养殖户与锡州农商行达成了贷款意向1411万元。其中：羊尖镇水产专业合作社50万、绿羊花卉苗木专业合作社500万、严家桥水产专业合作社100万、新峰苗木专业合作社100万、绿羊温泉农场500万、绿羊园林有限公司100万、羊尖花卉园艺场50万、虾蟹养殖专业户5万、水产养殖专业户3万、蔬菜养殖专业户3万。农业银行向东亭农户发放惠农卡5000余张，邮政储蓄银行发放农业贷款500万元。

三、企业信贷危机协调机制有效构建。

1、动态掌握我区授信企业的信贷综合情况。为真实反映我区信贷企业的综合情况，区金融办加强与银行之间的信息沟通，每个季度对我区授信企业的信贷情况及时进行汇总，全面掌握情况。对我区部分经营状况不稳定的信贷企业加强预警，重点关注。

2、建立金融风险监测预警联络员周报制度。为切实维护地区经济和金融稳定，建立了金融风险监测预警联络员周报制度，由开发区、各镇(街道)对辖区内可能或已经出现并引发区域金融运行不稳定的有关事项，包括企业信贷突发事件、企业逃废债、非法集资、集体退保、理财产品大额亏损引发群体性投诉等情况，密切监控并及时汇总上报，力求在第一时间掌握动态情况，积极采取措施。

特化纤贷款担保事宜。我区自6月份接到华夏银行恳请锡山区人民政府协调“无锡市中亿化纤有限公司”银行贷款外部担保的函后，区金融办积极做好协调工作，加强与市银监局、相关镇政府、信贷企业、关联企业、担保企业等的沟通协调，取得了较为圆满的成效。同时，对双益纺织因受明特担保影响贷款被压缩，影响了企业正常生产，及时向市银监分局协调交流，由银监分局出面做好农业银行和中信银行的工作，使双益纺织的贷款维持现状而不受压缩。通过总结我区神羊集团、明特化纤集团财务危机经验，建立了企业信贷突发事件预警及应急处置机制，明确了处理信贷突发事件的责任主体、程序和措施等，为实现区域金融安全提供机制保障。

四、农村小额贷款试点工作进展顺利。

由我区红豆集团作为牵头股东组建的阿福小额贷款公司自4月份正式开业运营以来，已累计发放贷款1.61亿元，其中小企业贷款1.1亿元，农户及农业经济组织贷款4575万元。另外，根据省、市金融工作办公室根据小额贷款试点工作安排，我区雅迪科技有限公司顺利通过市农村小额贷款组织试点工作领导小组成员单位的严格评标，于九月份中标组建我区小额贷款公司的资格，经上报省农村小额贷款组织试点工作领导小组办公室审核通过，于十一月三日正式批复同意筹建无锡市锡山裕民农村小额贷款有限公司，经一个多月的筹备，12月份已通过省金融的开业验收，至此，我区农村小额贷款公司增至2家。另外，我区东方钢材城也通过评标，上报省金融办审核报批通过，正在筹建中。

五、加强对金融政策的推介宣传。

前期主要针对担保业务方面的有关政策、农村金融组织机构的组建(如小额贷款公司、财务公司、典当等)相关的组织优惠政策和业务上的税收优惠政策进行的收集归类，并加强与这些机构的对接。

同时，根据近期无锡市出台《关于帮助企业解决续贷过程中暂时性资金困难的意见》，以解决中小企业续贷过程中出现的“资金真空”难题，被称为“过桥资金”。以及无锡人行今年初动员各商业银行研究、制定并报请市政府出台相关规定，大幅降低相关收费标准，通过公推票选方式，确定16家企业房地产评估报告通用评估机构。今后这些通用评估机构所出具的评估报告，将被锡城所有银行认可的相关精神通过各种渠道向基层进行宣传。

平安金融建设工作计划和目标篇二

2011年，坚持以农村金融综合改革为中心，发展普惠金融为主线，以改革举措、政策落实为推动、以政银企业合作机制为抓手，以直接融资为突破口，以防范风险为底线。继续深入推进金融组织创新、机制创新、产品和服务方式创新，加强支付体系建设，构建多层次、广覆盖、低成本、可持续的农村金融服务体系，显著提升“三农”、小微企业—县域经济的金融服务水平，力争2011年贷款余额达100亿元。重点做好以下八方面重点工作。

一是进一步发展普惠金融。持续优化县域金融机构布局，推动金融机构深耕基层向乡镇延伸；推动农村金融服务全覆盖，进一步加强农村支付基础设施建设，打通农村金融基础服务“最后一公里”，整合拓展提升农村金融服务站居民电费、通讯缴费及社保缴费、领取等功能，打造农村金融超市，实现金融服务“村村通”。

二是进一步优化金融体制机制。积极开展流程再造，充分发挥国有商业银行“三农事业部”、小企业中心支农、支企作用，落实系统内二级分行信贷审批权限，对风险特征类似客户开展集中授信；加强我县融资担保体系建设，推进国有担保公司增资扩股，与地方法人金融机构开展风险分担试点，建立银行、担保公司、企业风险共担机制。

三是进一步创新金融产品。选择主要农产品生产基地和农民专业合作社、家庭农场等农村经营主体，开发应用“信贷+担保”、“信贷+保险”、“公司+专业市场+农户”等贷款产品，大力创新符合“三农”、中小微企业实际的金融产品；组建农村综合产权交易平台，大力开展林权、土地承包经营权、财产权抵押担保贷款，积极探索农房、宅基地等抵押贷款试点，进一步扩大抵质押物范围。

四是进一步加大农村经济金融平台建设。探索设立村级担保基金，探索创新金融扶贫产品，积极支持现代农业发展，筹建大别山农产品交易中心，试点开展农民专业合作社信用合作，设立村级集体经济发展平台，用金融的手段支持壮大村级集体经济发展。

五是进一步完善和应用农村征信体系。对现有的农户信用信息服务平台进行系统升级，简化项目，注重实用，动态管理，适时更新；引导地方法人金融机构扩大信用贷款发放，督促涉农商业银行积极应用征信成果，发放信用贷款。

六是进一步拓展农村保险服务覆盖面。农业保险方面，继续开展政策性农业保险试点，扩大特色农业保险覆盖面，将板栗、油茶、桑蚕、毛竹、中药材等特色农业纳入保险试点；开展责任保险和人身保险。

七是进一步健全财政金融政策支持体系。加大对金融机构下沉网点的奖补，完善金融机构考核办法，对金融机构实行分类分行考核，重点考核新增存款投放当地、存贷比、户均投

放量等指标;积极争取银监部门落实金寨银行业金融机构差异化监管政策, 人民银行提高对地方法人金融机构支农再贷款限额, 落实提高对金寨银行业金融机构涉农、小微企业不良贷款的容忍度。提高一县法人金融机构合意贷款规模, 鼓励金融机构扩大投放等。

八是进一步强化金融风险防控。开展优秀金融生态县创建, 加强金融机构内部风险防控, 健全监测预警体系, 严厉打击非法集资、骗贷、骗保和恶意逃债行为, 维护银行债权; 加强“二类”公司的监管, 实施第三方审计; 继续加大金融知识的宣传和培训。

平安金融建设工作计划和目标篇三

一、落实创建工作责任制

村一把手负总责。村治保主任具体负责创建“平安村”各项工作的落实, 谁主管, 谁负责, 把维护稳定的措施与责任层层分解, 落实到村民小组, 村民小组的责任人是村民小组长。

二、搞好创建“平安村”工作的宣传发动

创建“平安村”工作的开展离不开群众的积极配合, 不单单是领导者的责任, 因此一定要认真组织好宣传发动每一位群众参与此项活动。大力加强平安村建设的宣传工作, 使他们了解到创建“平安村”活动的目的和意义, 以及自己的责任和义务。让每位农户自觉做好, 各户保各户, 邻里互帮助, 同时要求有条件的住户尽快安装防盗门、防盗窗等物防设施。

三、发挥群防群治队伍作用

在搞好宣传发动的同时进一步发挥群防群治队伍的作用, 依托已建立的治保会、巡逻队等, 保证这些群防群治队伍正常运转。

四、进一步加强法制宣传

认真开展“六五”普法工作，加大治安保卫工作力度，坚持开展定期或不定期的打更巡逻活动，发现问题及时解决，不留死角和后患。

五、切实抓好治安防范工作

做到横向到边，纵向到底。积极开展群众性的“禁“黄、赌、毒”和反^v^工作，遏制社会丑恶现象的发生，加强对刑释解教人员的帮教工作，杜绝个人或群体性上访事件的发生。

六、认真做好矛盾纠纷排查调处工作

切实掌握和了解纠纷隐患和不稳定因素，对发生的矛盾纠纷及时、公正的调处，绝不让小矛盾转化为民事或刑事案件，做好矛盾纠纷调处后的回访工作。

我村将始终以“三个代表”重要思想和党的“十八”大会议精神为指导，坚持科学发展，做到尽职尽责，积极开展治安维稳工作，为我村创建“平安村”做出应有的贡献。

平安金融建设工作计划和目标篇四

时光如梭，岁月匆匆，不知不觉，加入湖北xx农商行这个光荣的集体已近三月，时近岁末，中国人向来就有在此时总结过去，展望未来的传统!今天，我怀着忐忑的心情，写下这篇工作总结，望领导和各位同事指正!

过去的xx年对于年轻的xx农商行来说是不平凡的一年，对于朝气蓬勃的xx农商xx城支行来说也是值得纪念的一年，对于扎根基层，服务“三农”的xx支行来说，同样是值得细细回味的一年!在这一年的里，我觉得有10件大事，值得我们去共同记忆!

它们分别是：

(1)xx年xx农商行“春天行动”在各级行社的努力下取得圆满成功！

(2)xx年4月8日，湖北xx农村商业银行股份有限公司创立大会暨第一次股东大会召开，选举产生了第一届董事会董事、监事会监事，拟任董事长、行长、监事长、副行长。各级领导与股东亲切见面，这标志着xx农商银行正式成立。

(3)xx年5月19日，湖北xx农村商业银行股份有限公司正式挂牌开业□xx市副市长王忠运、人行xx中心支行行长李帆□xx银监分局邱承金局长和贾德志副局长出席挂牌仪式□xx农商银行部分股东代表，各县级行社董、理事长□xx农商银行机关员工及各一、二级支行、农村业务部负责人参加了挂牌仪式。

(4)伴随着xx农商行的成立□xx农商行xx城支行也随之成立，晋锐任行长。

(5)原隶属于xx城支行的卧龙支行成为总行直属二级支行，不再纳入xx城支行管辖范围内。

(6)xx年新招录的大学生有7名分配到xx城支行，其中4位女同志分配在xx集支行，3名男同志分配到xx支行。

(7)在全市范围内进行各支行行长人员调动□xx任xx支行行长。

(8)xx城支行正式搬迁到xx路上，办公条件有了很大改善□xx路支行也开业在即。

(9)在新一轮的老旧网点改造浪潮中□xx农商行xx支行即将在原址重建，相信在不久的将来，一栋现代化的4层办公楼将矗立在xx镇的街头，更好的服务百姓大众。

(10)xx城支行客户经理实行集中办公，未来除部分网点外，各基层网点的客户经理统一在胜利街网点集中办理业务。

(1)继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在xx年里，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

(2)结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合能力、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

(3)结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

(4)熟练的掌握各种业务技能特别是计算机最新办公软件的操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

我将努力克服自身的不足，在基层行领导的带领下，立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体农商行员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成xx年的各项目标任务作出自己的努力。

平安金融建设工作计划和目标篇五

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。

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”。

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。

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。

平安金融建设工作计划和目标篇六

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。完成了新开课的统计、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思想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。

平安金融建设工作计划和目标篇七

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。

平安金融建设工作计划和目标篇八

2011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、2011年个人金融业务经营管理策略

(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；2011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：2011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“第二个梯队”。2011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“第二个梯队”，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。

二、2011年个人金融业务工作要点

(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“千元”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20--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。
21. 固化100家理财中心vip窗口柜员配置规范的基础上，向全辖网点理财中心覆盖推广，进一步解决理财中心空心化问题。
22. 强化客户分层服务，加强理财中心客户引导分流，进一步提升理财中心客户服务功效。
23. 在二级分行层面抓好经营客户系列提升措施、规定动作和个性动作的实施落实；创新内容和形式，持续执行个人客户例会制度。
24. 在持续开展标准化理财中心创建的基础上，着力实施创建精品理财中心活动，以点带面，形成理财中心成长发展的良好梯队。
25. 持续做好客户经理三大工具的运用推广，优化客户经理营销作业考评系统，与产品推广紧密结合，提高系统工具的使用效能。设计“理财规划与客户资产配置分析工具”，为客户经理进行产品销售和客户维护提供强有力的支持。
26. 持续常态推进临界区间客户拓展上移活动和客户四个必备

金融工具的营销推广，提升产品覆盖度和联动营销能力，强化客户联系和产品推荐。

27. 将客户信息质量维护作为一项基础性工作，持续抓好分阶段客户信息质量提升。

28. 全力实施客户经理营销能力素质提升打造项目。

29. 开发系统平台，对个人客户经理基础信息和日常维护

实施系统化、工具化管理；在客户经理营销作业考评系统中搭建客户积分管理系统，按客户忠诚度和产品覆盖情况对客户进行分层和差别化服务。

31. 举办个人客户经理销售pk赛，增强个人客户经理实战能力

32. 举办各类专题培训班，全面做好一线员工培训工作

33. 抓好基金销售从业人员培训及考试工作。

34. 加大个人黄金业务从业人员培训力度，研究通过外部权威机构考试认证方式。

35. 做好保险从业资格考试工作，提高保险从业资格持证人员数量。

(三) 加强渠道建设 提升服务水平

36. 持续调整网点布局结构，在20---20--年布局规划指导下，结合西部大开发与十二五规划发展战略，适当增设我行在发达地区(包括县域)的营业网点。

37. 持续推进网点购置、装修建设，加强中心城市行和重点区域的资源配置，切实提高中心城市行的网点自有率水平，使

中心城市行网点自有率提高5-10个百分点;重点调整低产网点和5年以上未标准化装修网点;继续优化营业网点视觉形象标准,符合总行vi标准网点比例达到98%以上;结合我行二代转型及打造100家标准化理财中心战略继续支持个人理财中心的优化改造工作;在赤峰建设1家保管箱业务项目;继续加大离行自助银行选址规划建设,使离行自助银行成为物理网点的有效补充。

38. 全面提升渠道建设管理水平,落实集约化管理,制定全行网点建设工作流程和考核机制,进一步强化和完善网点建设责任机制。

39. 试点推广网点建设后续跟踪评价工作,完善网点后评价体系,建立网点配置模型、网点选址模型,完善两大渠道建设管理模式,加大网点建设情况检查督导力度;总结分析资本性支出对网点销售的支持提高程度。

40. 进一步完善自助业务运营管理体制,深入推进自助设备集中专业化管理步伐,力争年底实现全行自助设备的集中管理工作,打造一支专业化和高效化的自助设备管理队伍。

41. 进一步强化自助业务基础管理,继续加大自助设备“剁尾巴”考核力度;加大宣传,提高设备分流率;积极拓展自助渠道的交易功能;进一步精细对设备服务厂商的管理和考核,切实提高设备运行和服务质量。

42. 继续加大自助设备的经营管理考评力度。要突出对重点行、重点地区的政策倾斜。打造-----的第一梯队,提高上述行的经营管理水平,使其在设备规模、运营指标、设备收入贡献、柜面替代率水平上切实起到引领全区的作用。在此基础上,带动以呼伦贝尔、赤峰、通辽、锡盟、乌海为代表的第二梯队加快发展,有效提高设备交易量和收入贡献度。帐务性替代率要达到60%以上,同时要重点提高附行式设备的替代业务能力。

43. 突出抓好离行式自助银行的建设。将自助渠道的建设放在与网点同等重要的程度来建设。力争在未来三年内实现自助银行与网点数量比达到3：1。

44. 调整设备布局结构，力争实现全行每个网点配备存款功能设备；严格控制低产、低效设备的产生。力争将低产设备控制在5%以内。

45. 继续做好自助业务风险的防控工作。进一步规范自助业务操作流程；提高自助业务自查、抽查及普查工作质量，教育员工识别和自觉规避业务风险，提高自助业务风险防范能力和履岗能力。

46. 利用行内外资源，采取多种渠道和方式来加强自助业务知识培训。

47. 通过持续开展星级网点管理，固化和提升网点转型效果。拟在原有五星级、四星级、三星级网点的基础上，把星级向下延伸，增加二星级网点的评选。

48. 整体提升全行网点服务质量，重点体现网点服务的稳定性和服务的固化。

49. 从破难点和顽疾点入手，贯穿全年开展“抓服务、固成果、上水平”服务提升攻坚活动，循序渐进，实现网点服务水平的有序提升。

50. 按照每季度两次的频率对所有营业网点开展神秘人检查。

51. 打造理财中心服务标准，提高理财中心服务质量，打造建设银行理财中心服务品牌。

52. 完善网点服务考核机制，强化网点的服务考核，在规范统一服务流程的基础上，提高零售网点的营销服务质量和水平。

53. 加强对网点和个人客户经理的培训力度。在培训分工上，区分行侧重对员工能力提升的培养，二级分行则重点进行基础知识的培训。

(四) 强化基础管理，倡导合规经营

54. 贯穿全年开展“破难点、整顽疾”风险管理提升攻坚活动，以进一步加强对私柜面操作风险管理，强化屡查屡犯问题的整改。

55. 继续强力打击自办业务和柜员禁止性规定，彻底杜绝有章不循、违规操作，提高柜员风险防控和合规经营意识。

56. 提高发卡质量，对不动卡进行定期激活和清理，规范理财卡等产品收费，建立完善的客户升降级机制，实现按标准发卡，提高银行卡年费收缴率及商户回佣，优化准贷记卡功能，对打卡等事务性业务逐步进行全行性集中处理。

57. 制定并下发《零售网点岗位绩效考核管理试行办法》，规范统一全行零售网点各岗位的绩效评价内容、过程和结果。

58. 理顺理财产品销售规范，解决理财业务多头管理问题，加强对条线、分行特色理财业务的监督和指导，定期对分行销售合规性开展检查，规范操作。

60. 加强投资者教育，正确引导客户合理配置资产和稳健投资，帮助客户树立正确的投资理财理念。

61. 继续抓好基础管理系列措施工作，将其作为常态化、制度化手段，实行动态考核，着力提高网点人员基本业务技能和风险防范意识，建立个人金融部位风险和案件防控的长效机制。

62. 加强主动发现问题、分析问题的能力，做到事前预防。对

于各类审计、总行及区分行相关部门提供的内外部最新风险防控动态，及时跟踪、搜集和梳理整理，认真研究分析，发现风险点，做到事前预防。

63. 强化整改工作。将各类审计、内外部检查发现问题的整改工作纳入常态化管理机制，按照不同检查层面的发现问题，制定整改流程，明确整改责任，确保整改效果，对不及时、不认真落实整改工作的，要对二级分行相关责任人实行问责。

64. 完善基础管理考核机制。继续以个人金融业务基础管理考核系统为依托，对营业网点、二级分行基础管理水平综合评价，连续考核，进一步夯实全行个人金融业务基础管理水平；按月对委派柜员主管评价考核，组织开好柜员主管例会，加强柜员主管的履职能力。

65. 抓好柜面操作风险管理，协调各级检查团队落实个人金融业务检查计划，对检查结果充分整改和利用，提高对柜面业务操作的垂直指导力度。

66. 完善“5+1”考评体系的基础上，将理财中心考核纳入其中，形成条线“6+1”考评模式，配套实施谈话制度和二级分行经营管理评价制度，条线上下形成合力，确保各项政策措施的执行落地。

(六) 加强系统建设 做好流程优化

67. 继续强化对数据特别是产品与客户的分析和挖掘，进一步将管理做深、做细。

68. 按照总行要求做好证券业务系统、理财产品综合支持系统、核心业务系统□pbcs等系统的版本上线推广，做好pbcs等系统使用情况的跟踪通报。

69. 做好区分行个人金融业务综合管理平台等自行开发系统的

优化需求的提交及功能的日常使用管理。

70. 进一步发挥总行营销服务系统、分行客户经理作业系统□ocrm□acrm等系统工具客户数据挖掘分析功能，提升精准营销能力。

71. 推广网点业绩评价系统、网点销售门户系统、网点资源调度系统、网点排队和客户识别系统及新功能。

72. 通过个人客户经理服务支持项目，开发客户经理业绩评价功能，建立全行客户经理服务vip客户和产品销售业绩的统一评价标准。

73. 依托“个人金融产品营销服务系统”，加强客户挖掘，提高商机处理率，加强商机统一管理，优化网银精准营销。

最后，启动包括客户经营、渠道管理、风险管理、服务管理、产品管理等在内的条线精细化管理提升一揽子计划，推进条线经营管理再上新台阶。

三、2011年个人金融业务通报体系

为进一步加大对全行个人金融条线业务的督导和通报力度，及时通报个人金融业务发展状况，搭建全区个人金融条线沟通交流的平台。2011年区分行将进一步规范和完善个人金融业务通报考核体系。在通报频率上将按照日、周、旬、月、季度等；通报内容涵盖营销及综合、客户管理、产品、基础管理、自助服务及网点建设等方面；通报对象维度涉及全区个人金融条线各个层级。

平安金融建设工作计划和目标篇九

——瑞福德健康保险股份有限公司常州中心支公司平安金融创建工作汇报

一、细化工作职责，量化责任指标，明确目标任务

创建平安金融是形势发展的必然要求，是保障我司自身安全的客观要求，不仅是打造地方良好金融环境的需要，也是我们实现自身健康发展的需要，因此，平安金融是公司每个部门、每位员工共同的责任。

我公司实行一把手总负责、分管领导具体抓落实，其他成员分工配合的组织领导机制，明确各级职能部门和具体办事人员，层层签订责任书，逐级分解工作任务，细化工作职责，量化责任指标，把工作责任落实到位、到岗、到人。

二、积极推进，深入开展，初显成效

要性和紧迫性的认识，加强组织领导，建立和落实反洗钱工作责任制，进一步完善反洗钱工作机制。目前，公司员工的反洗钱意识得到了强化，反洗钱技能得到了很大提高。其次，按照上级要求，我公司开展违规交易行为专项治理活动，进行了网银管理、代办业务等重要内控制度和会计重点环节自查自纠，及早预警风险，抓好跟踪管理，确保安全运营。第三，我公司每季度都进行安全检查，每半年进行考核，发现问题及时整改，并配有相应的经费用于平安金融创建活动，做到奖惩兑现。定期召开综合治理、平安创建会议，加强治安防范教育和培训。2008年以来至今单位内部无治安、刑事案件和重大安全生产责任事故。

三、夯实人防、技防、物防“三位一体”的立体防范体系

我公司依据国家相关标准，投入一定的财力、人力在单位内部财会室、计算机机房、大厅、资料室等重要部位都配备远程监控和防入侵报警系统联网，定期对消防设备更新、新增和升级改造，最大限度的保持设备的完好程度，保证安全内控工作的需要。

四、以人为本，抓好队伍建设

一是经常性的对员工开展职业道德和法制教育，制定教育计划，分步骤组织学习教育，切实提高员工遵纪守法的自觉性和防范案件的能力。

二是及时掌握员工的思想动态和行为规范，并采取针对性措施，确保员工思想稳定、爱岗敬业、遵纪守法。

我公司在安金融创建活动中取得了一些成效，但与“创建平安金

融单位”的要求相比，与兄弟公司创建成效相比，还存在很大的差距，我们将扬长避短，不断改进我公司在创建中存在的问题，进一步统一思想，强化意识，加大创建力度，为各项业务健康快速发展保驾护航，为营造常州市良好的金融生态环境作出应有的努力。