

最新绿色金融工作计划(大全9篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？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。

绿色金融工作计划篇一

随着第九届中国金融业论坛会的落幕，“新金融时代下金融行业的创新与发展”的主题一直在我脑海中盘旋，了解了这次会议的内容和展望后，审视目前中国的金融现状和现在的公司氛围，再加上目前用友良好的发展前景，不禁倍感幸运，油然而生一种自豪感！

近年来，随着信息产业的发展，中国金融机构的it应用，已经从原来的硬件等基础设施的建设阶段提升到现在的软件平台竞争，纵观各个金融公司，都在摩拳擦掌，准备大显身手，科技创新力已成为提升竞争力的重要手段。但是，创新，创新，我们一直都在谈，而它的着力点在哪里。不错，互联网软件平台就是一把利剑，将原本的一滩死水，划起无尽波澜。

回想一下，以前咱们把钱存哪里，毫不犹豫，银行啊，信用社啊，但是现在呢？我们都知道钱放在余额宝里利息多，零碎的资金可以放在好贷宝的让它升值快，我想如果人人都能灵活的意识这种网络金融平台，那么无疑就是对银行的明取豪抢。没错，不管余额宝，好贷宝，亦或其他的什么宝，都是当代互联网浪潮下创新的产物，看看以前风靡一时的诺基亚吧，一个手机巨人，几年的时间就轰然倒下，而崛起的是创新教父乔布斯的水果。没有谁能永远处于浪潮之巅，当失去了创新之舟时，它也要被海水淹没！

话说回来，当今的金融公司创新在哪里？答案其实很简单，在互联网，在平台，而我们公司正是应了时代的景，有幸在这互联网大潮中，握起有力的船桨。我们是创造平台的，我们能满足用户的需求为其打造适合自己的金融处理软件，无疑这将为他们在新的互联网形势下，真正做到“联”起来。我们已经进入到了“大数据”时代，金融处理软件良好的数据处理和存储查询功能，无疑能给无论公司还是用户都带来便捷，当今的竞争已经不再是基础设施的竞争了，一个好的金融软件平台不仅能让一个金融公司“死而复生”更能让其“鹤立鸡群”。

有幸我成为“用友”金融的一名普通员工，在公司工作三年有余了。从以前养测试维护老金软件一直到现在江租、中投项目需求工作，从几年前的小项目组一直到现在项目组分离，开始几个项目并行，我感慨于这几年我们团队的不断扩大与业务上的突飞猛进。与我们合作过的几家公司都好评连连，实现“双赢”一直是我们所追求的宗旨。工作中我们互相协作，在实践中积累经验，在交流中增长见识，遇到困难大家一起解决。无形之中，无论是自己的工作能力还是处事之道都有了质的飞跃。“工欲善其事，必先利其器”这里，我们有自主研发的开发平台，有原型产品，更有遵循客户特定需求打造的金融软件。设想一下，一个金融公司的想在当今互联网社会立足，金融软件已成为其必用之“器”，唯有一个优秀的处理平台，才能让金融公司将业务与互联网对接，与广大的用户群对接。

当今，金融软件事业的发展已经如火如荼，没错，竞争肯定是有，但是现在我们已羽翼丰满。居安思危，在用友金融这样一个“势如破竹”的平台之下，我们应不断提升自己的业务水平，丰富自己的业务知识，相互协作，增强团队凝聚力。唯有如此，我们才能握紧船桨，弄潮前行！

绿色金融工作计划篇二

回顾走过的一年，所有的经历都化作一段美好的回忆，结合自身工作岗位，一年来取得了部分成绩，但也还存在一定的不足。在我行进行网点转型，提升服务质量，加强网点营销。我们支行从人员配置进行了部分调整，安排了低柜销售人员，个人理财业务得到初步的发展，开始尝试向中高端客户提供专业化个人投资理财综合服务。我也从低柜调整到理财室从事个人理财业务。虽然在工作中遇到诸多的困难和问题。但是，在分行个金部理财中心的指导下、支行领导高度重视下，建设队伍、培养人才、抓业务发展、以新产品拓展市场，加大营销工作。

以下是__年度个人工作总结报告：

发展我行的理财业务， 2. 不断加强素质培养，作好自学及参加培训；进一步提高业务水平 3. 加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量的增长。 4. 结合我行工作实际加强学习，做好it蓝图新系统上线工作，做好20__年个人工作计划。

绿色金融工作计划篇三

摘要：“理财”一词，最早见诸于20世纪90年代初期的报端。

随着我国股票债券市场的扩容，商业银行零售业务的日趋丰富和市民总体收入的逐年上升，“理财”概念逐渐走俏。

一般人谈到理财，一般人想到的不是投资，就是赚钱。

实际上理财的范围很广，理财是理一生的财，也就是个人一生的现金流量与风险管理。

关键词：金融；理财

春节期间，孩子们或多或少会收到家长亲戚给的压岁钱，有的孩子自己会计划着使用压岁钱，有的孩子会把压岁钱交给家长，有的孩子却不知所措。

对于孩子们而言，压岁钱是孩子们在步入社会之前并非靠劳动而所获的财富。

孩子们如何运用好压岁钱，与家庭的理财观和家长的态有着密切的关系，家长对其子女的理财观有着潜移默化的作用。

如何教育孩子们使用压岁钱，是家长应该面对的问题，这也是我们培养孩子金融理财，对其进行正确支配金钱教育的良好时机。

同时随着我国经济持续高水平的发展，人们的收入不断提高，手中的闲钱多了起来，而如何理财，如何用自己的钱，如何使之保值、增值，也就越来越为富裕起来的人们所关注。

现如今，大多数国人理财知识并不是很丰富，他们往往会认为购买股票、债券、基金等等便是理财，其实不然，这些只是表面而已，具体的实践操作部分国人还存在着众多疑惑。

不少人并没有良好的理财观念和知识，使得白白浪费了手中的资金。

因而，我们应增强理财意识、多参加理财实践，为自己合理有效的理财奠定坚实的基础。

国人理财包括经济收入和经济支出两方面，所以既要通过合理规划投资增加经济收入，也要通过合理规划消费控制经济支出。

首先，我先从个人理财开始谈起。

所谓个人理财，是在对个人收入、资产、负债等数据进行分析整理的基础上，根据个人对风险的偏好和承受能力，结合预定目标运用诸如储蓄、保险、证券、外汇、收藏、住房投资等多种手段管理资产和负债，合理安排资金，从而在个人风险可以接受范围内实现资产增值的最大化的过程。

而现代意义的个人理财，不同于单纯的储蓄或投资，它不仅包括财富的积累，而且还囊括了财富的保障和安排。

财富保障的核心是对风险的管理和控制，也就是当自己的生命和健康出现了意外，或个人所处的经济环境发生了重大不利变化，如恶性通货膨胀、汇率大幅降低等问题时，自己和家人的生活水平不会受到严重的影响。

普通老百姓，也就是想利用手中有数的几个钱，借助银行储蓄得几个利息，或者是参加国债回购，利率稍高些，再或者就是参加银行担保的信托理财，但似乎门槛高(起存5万)。

买国债也是好办法。

理财的关键是合理计划与使用资金，使有限的资金发挥最大的效用。

同时在理财之前，我们应该先要做好以下的几个方面：第一我们要学会节流，这也是我国五千年历史长河留下亘古不变的优良美德。

毕竟每个人的工资都是有限的，不必要花的钱就要节约，只要节约，还是可以省下一笔可观的收入，这是理财的第一步。

第二，做好开源。

李嘉诚曾经说过：“眼睛仅盯着自己小口袋的是小商人，眼光放在世界大市场的是大商人。同样是商人，眼光不同，境

界不同，结果也不同。”这就是在告诉我们有了余钱，我们就要学会要合理运用，使之保值增值，使其产生较大的收益。

第三，善于计划。

理财的目的，不在于要赚很多很多的钱，而是在于使将来的生活有保障或生活的更好。

所以那些资金不充足，财产不殷实的人，实际上应该比富人更需要投资理财，善于计划自己的未来需求对于理财很重要。

第四，合理安排资金结构。

在现实消费和未来的收益之间寻求平衡点，这部分工作可以委托专业人士给自己设计，以作参考。

第五，根据自己的需求和风险承受能力考虑收益率，高收益的理财方案不一定是好方案，适合自己的方案才是好方案，因为收益率越高，其风险就越大。

适合自己的方案是既能达到预期目的，风险最小的方案，不要盲目选择收益率最高的方案。

个人投资理财不仅可以提高生活品质，还可以保障社会资金的流通，是实现社会再生产的关键环节。

社会资金以工资等收入形式由企业部门流向居民部门，而居民部门通过购买产品与消费的行为，消费了产品，同理又使资金回流到企业部门用于再生产。

当居民部门的收入大于消费时，必然产生居民部门剩余资金如何回流到企业部门的问题，个人的投资行为则成为保证社会资金循环，实现社会再生产的关键环节。

因而，人既是消费者，又是投资者，从而使得社会财富结构

不断优化，效率不断提高，推动社会快速进步。

根据收集的资料，我认为国人投资理财有以下几个特征：

第一，中国经济持续发展，个人收入水平提高，可供个人支配的财产份额增长。

同时，随着医疗、养老、住房等制度的改革，客观上提高了个人收入水平的绝对额，个人支配的财产份额在gdp中的比重也相应提高。

另一方面，由于国人节俭的美德，个人财富的存量不断攀升。

第二，中国社会主义市场经济体制的建立，金融体制改革的深化，可供居民个人投资理财选择的金融渠道增加。

在过去的七八十年代，银行长期包揽了全部的金融服务。

从金融中介主体的缺乏可以看出居民个人投资理财渠道的单一与缺乏。

中国金融体制改革在短短十年时间改变了这一状况。

90年代初资本市场的建立催生出一批证券中介机构，1995年颁布的《商业银行法》从法律上确定了银行、证券、保险分业经营的体制，这也从某种程度上规范了各类渠道的发展。

目前中国已经初步建立银行、证券、保险、基金等较健全的可供居民个人投资理财选择的渠道。

而各类理财的工具也在激烈的竞争中不断推陈出新，扩展着个人投资理财的空间。

第三，人们投资理财观念趋于理性，投资与风险意识日益增

强。

个人财富的增加、金融渠道的丰富是个人投资理财兴起的外因，而理财观念的变化则是个人投资理财兴起的内因。

中国改革开放以来，人们的理财观念发生了根本性的变化，许多人从只注重储蓄，到投身于股市经历跌宕起伏，在投资理念方面日趋成熟。

风险与收益相平衡的投资基本原则逐步体现在投资者的决策之中，这不仅有利于资本市场的规范发展，而且标志着个人投资理财日益成为社会经济进步的推动力。

第四，银行存款利率逐年下调，使其他投资渠道的利润差额空间增大。

银行的多次降息，使得我国已经进入低利率时代。

在低利率时代中，储蓄与其余种类投资的“比较利益”发生了重大变化，储蓄不再是单一的资本保值增值的唯一手段，而股票、债券、基金、房地产、各类收藏品等投资工具正在以自身的特性吸引投资者，而且在客观上分流了部分储蓄存款，许多人凭着决策与机遇通过新兴的投资渠道获得了远远超过储蓄利息的收益。

第五，中国加入wto后国际金融机构的进入，使各种投资机会增多。

中国加入wto后，国内金融市场的交易规则、方式、工具等已逐渐与国际接轨，外汇管制将逐步放开，而且更为重要的是拥有成熟金融服务经验与风险防范能力的国际金融机构将大举进入中国市场。

这些毫无疑问地将逐渐促使国内投资者参与国际投资市场，

并且有条件使用更加丰富的投资，从而使各种投资机会不断增多。

根据有关数据显示及专家预测，未来10年中国宏观经济仍将保持快速发展，经济年均增长速度将保持在7%-8%，到2020年gdp总量将达到140000亿美元左右，人均gdp达到10000美元左右，按照世界银行2000年的标准，中国将进入中上等收入国家的行列。

居民金融资产持续增长将为理财市场的发展奠定坚实基础，因此，虽然现阶段我国理财产品市场发展还不成熟，居民的理财知识和能力也还有待提高，我们仍然可以预测未来10年中国理财市场的发展将进入黄金时期。

这既为居民理财带来了新的契机，也对居民理财提出了新的挑战。

因此，投资者很有必要把握理财发展趋势，早做准备，早定对策，使居民理财水平提高到一个全新的境界。

那我们应如何规划以及正确实施理财呢？

在规划上，首先，统计自身资产状况。

包括存量资产和未来收入的预期，清楚理财的数目，量力而行，这是最基本的前提。

其次，确定理财目标。

从各角度各方面来定性和定量地确定理财目标。

然后，清楚风险偏好的类型。

应该考虑任何情况的风险偏好的假设。

最后，进行战略性的资产分配。

理财规划的核心就是资产和负债相匹配的过程。

资产就是以前的存量资产和收入的能力，即未来的资产。

负债就是照顾家庭的责任，要抚养小孩、要赡养父母。

第二是目标，目标也是负债，要有高品质的生活，让你的资产和负债进行动态的匹配，这就是个人理财最核心理念。

在实施上，第一要学习如何理财。

理财并非易事，它需要一个学习的过程，进而形成自己的理财方法。

学习的方法多种多样，可以向成功人士取经，领悟他们的理财经验和方法，并根据自身特点找准方向。

第二要加法储蓄，乘法投资。

储蓄是“加法”的金钱积累，投资则是用“乘法”在积累财富。

储蓄是一种手段，可以让人致富，努力工作赚钱不是为了消费而是为了投资。

趁早储蓄和投资，可以为财富奠定坚实的基础。

面对不断变化的环境，要做好恰当的储投配置，在恰当的时机储蓄和投资。

储蓄其实是一种稳健定投方式，资金相对安全，风险低。

投资者如果碰到好的投资机遇，储蓄的钱也可适当做一些高

收益投资，与此同时必须要有防范高收益带来的高风险意识，并控制好投资规模和时间节奏。

第三要学会控制。

要合理安排，适当消费。

第四要掌握好理财节奏。

这也是积累财富的一大要素，只有积极健康的理财习惯和生活方式，才有助于财富的快速积累。

第五要有良好的理财习惯。

不良的习惯会使得超额消费，导致支出大于收入，让理财变成困难。

因而，拥有良好的理财习惯至关重要。

参考文献：

[1]张纯威，《金融理财》，中国金融出版社，2007

[2]徐菲，《金融理财筹划》，上海人民出版社，2008

[3]杨义群，《投资理财》，清华大学出版社，2007

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

绿色金融工作计划篇四

实习时间：4月23日-5月30日

实习岗位：大堂经理助理

实习工作内容：接待客户，产品介绍，为客户答疑.....

首先，我来介绍一下中行一些基本情况，中国银行，全称中国银行股份有限公司，是中国大型国有控股商业银行之一。中国银行主营传统商业银行业务，包括公司金融业务、个人金融业务、金融市场业务。公司金融业务基于银行的核心信贷产品，为客户提供个性化、创新的金融服务。个人金融业务主要针对个人客户的金融需求，提供基于银行卡之上的系统服务。金融市场业务主要是为全球其他银行、证券公司和保险公司提供国际汇兑、资金清算、同业拆借和托管等全面服务。作为中国金融行业的百年品牌，中国银行在稳健经营的同时，积极进取，不断创新，创造了国内银行业的许多第一，在国际结算、外汇资金和贸易融资等领域得到业界和客户的广泛认可和赞誉。中国银行多年来的信誉和业绩，得到了银行同业、国内外客户和权威媒体的广泛认可。在近百年岁月里，中国银行以其稳健的经营、雄厚的实力、成熟的产品和丰富的经验，深得广大客户信赖，并与客户建立了长期稳固的合作关系。中国银行将秉承“以客户为中心，以市场为导向，强化公司治理，追求卓越效益，创建国际一流大银行”的宗旨，依托其雄厚的实力、遍布全球的分支机构、成熟的产品和丰富的经验，为客户提供全方位、高品质的银行服务，与广大客户携手共创美好未来。

在实习的时间里，起初我是在大堂做客户接待的，千万不要小看了这个岗位，接待客户也就意味着要面对客户提出的任何问题，这就要求对银行业务要有着全面而深刻的了解。因此我严于律己，主动去学习各项业务。多看，多听，多说。以前，在学校里学知识的时候总是老师往我的头脑里灌知识，自己根本没有多么强烈的求知欲，大多是逼着去学的。然而到这里实习，确实使我的感触很大，自己的知识太贫乏了，加之这里的银行员工学习气氛特别浓，无形中给我营造了一个自己求知的欲望。

通过自己这段时间不懈的努力，我的变化是大家有目共睹的。从开始生疏，不自信。变为现在的大方，言谈自如。最让我开心的是，我的努力得到了领导的认可。在8月7日-8月8日两天的中行素质拓展的名单上，主任为我争取到一个名额。这无疑是对我最大的鼓励！两天的素质拓展生活我结识到了来自中行8家襄樊支行的前辈，在这两天里我们相处的十分愉快，由于我的年龄最小，大家都十分的照顾我。这让我在异地感到了家的温暖。这次拓展项目中有一项是溯溪，这个项目是由峡谷溪流的下流向上游，克服地形上的各处障碍，穷水之源而登山之巅的一项探险活动。这项活动需要同伴之间的密切配合，利用一种团队精神，去完成艰难的攀登，对于溯行者是一种考验，同时又得到一种信任和满足，一种克服困难后的自信与成就感。历时3个多小时的沿途，我们携手共同度过。这是我一辈子的记忆。我非常感谢中行给了我这个平台，给了我这次机会能够参与到中行这个优秀的团队。从中行前辈的身上我也学到许多优秀的品质。这是我一辈子的收获！

最后是我对这次实习总结的4个深刻的体会：

虽然只有短短的几星期，但是我的感慨实在太多太多了。有人在我的博客里写了一句话：“你的实习还不错啊，虽然说你可能有时候会感觉没有学到什么东西，但是其实有经历就行了，没必要纠结在你具体学了什么，有付出就一定会有收获的，继续加油啊！”其实，我想说的是：“我学到了很多很

多，各方面都得到了很大的提高。在这里我要谢谢银行里的各位哥哥姐姐们——杨阿姨、庞经理、李姐、小丽姐、曹燕姐、詹阿姨、小严、肖大哥、曾哥……当然，还有可亲可敬的支行的朋友们，谢谢你们对我的帮助，我会想你们的……”

绿色金融工作计划篇五

我的金融实习是一个意外的实习，因为当时自己根本没抱希望，但最终它竟然让我去了，让我很是意外。作为一名曾今未接触过投资的嫩头小子而言，这绝对是一个绝好的锻炼机会。所以我很珍惜它，努力做好每天的工作，认真的做笔记。嘿嘿，当时感觉可好了，一股冲劲十足啊！

在公司培训人员的讲解下，三天时间让我慢慢了解了投资模式，股市中的一些技术指标等等；也能看懂图表和数据了，大致预测下大盘走势，嘿嘿，当时感觉可兴奋了！每日老交易员的大盘分析也是个学习的重要环节，我可以根据他们的思维去观察大盘，观察他们分析的依据；同时，思考自己的。

随着时间的过去，我从金融投资的一无所知，逐渐开始了解它，它在我面前也逐渐褪去了神秘的面纱。实践也让我真正认识到没有专业知识为基础，贸然接触一个全新行业很困难，自己要比别人付出更多，但收获却不见得会多。一个与我一起参加实习的金融专业的同学，她就很厉害啊，不管是在大盘分析还是在实际操作中。她的分析一点不比那些老交易员差，甚至还更有条理性。哎，可真谓“隔行如隔山啊”！后来，老交易员也要求我做股评，自己感觉可紧张了。虽然自己接触这个行业有段时间了，但实在太短了，不可能做出那么专业的评论，哎，也只好腆着这张老脸说了，管它对与错呢，照我的思路说完就行了。嘿嘿！

或许任何事都是三天的新鲜吧！后来的日子可难受，每日盯着大盘看，好辛苦啊！每日跳动的k线舞动着绚丽的舞姿在你

的眼前晃动四个小时，晃动得人真是难受啊！每天下班总是想睡觉，头昏沉沉的，自习也不想上了；估计这个月下来自己又近视了好几十度吧！

虽然有那么多的辛劳，但是实习结束了，自己心里还是很开心的，纵然一分钱没挣！首先，自己了解了投资的基本方法，懂得了利用股市中的一些技术指标分析股市的走势，也勉强算科班出身了吧，虽算不上“正规部队”。或许，将来某天我想炒股了，就可以少走点弯路了。这个月的实践锻炼，是我接触社会、了解社会的第一步，是我寻找差距，进一步认识自我的良机。这次实践虽非对口专业，但是增加了我对金融行业的了解，为我今后踏入社会打下了良好的基矗再次，此次实习让我接触了其他专业的同学，拓宽了自己的交际面，结交了新的朋友。我会很珍惜这些无形的宝贵财产的。在此，感谢公司提供如此一个实习机会，让我有机会去了解金融行业；感谢公司所有成员对我此行的大力支持和帮助。

一个金融专业大学生的实习自我鉴定和金融实习自我鉴定范文样本，供参加实习的大学生朋友们参考。在农业银行实习这段时间里，使我受益匪浅，专业理论知识和社会实践得到了很好结合。

通过这次的实习，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。首先，我觉得学校和单位很大的一个不同点就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，必须要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。

如果没有完成当天应该完成的工作，那职员就必须得加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那就必须由经办人自己负责赔偿。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的去解释为什么必须得这么做。

在银行职员的工作态度问题尤为重要，比如：在对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好，请签字，请慢走”；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。

这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历虽然很重要，但个人的业务能力和交际能力更为重要。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。实习过程里使我深深体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，使我们具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

绿色金融工作计划篇六

根据浙扶贫办[20xx]57号文件精神，现将县20xx年金融扶贫工作情况进行总结如下：

1、互助组织基本情况[20xx年我县新增英川镇英川村、毛垟乡毛垟村和秋炉乡半山村三个省级资金互助组织。加上08—12年的梧桐乡梧桐坑村、澄照乡三石村、景南乡忠溪村、鹤溪镇三枝树村、郑坑乡郑坑村、沙湾镇叶桥村、东坑镇马坑村、大漈乡茶林村、葛山乡葛山村，鹤溪街道惠明寺村和大均乡伏叶村，共计成立14个省级资金互助会组织。14个村共有农户2833户，其中低收入农户719户；加入资金发展

互助会的农户527户，其中入社低收入农户131户，累计收取会费19.23万元。

2、资金互助组织资金运行情况。我县20xx年底前启动的省级资金互助会共有14个，其中有11个互助会已通过民政部门审核并正式登记注册，3个正在向民政部门申请注册过程中。

《办公室关于推进扶贫改革试验的实施意见》（景委办〔20xx〕10号）和《关于创新金融扶贫机制改革的实施方案》，在一定区域内组建农村资金互助联合社，并在此基础上在全县范围推进组建农村资金互助联合社，提高资金使用效率和支持效果。

二是部门协作，确保互助社健康发展。为确保村级互助社健康发展，首先由扶贫、财政部门对各村的章程、实施意见、财务管理办法等进行了完善和备案。其次由各村统一制定了互助社操作流程图，以方便试点村按科学流程运作，避免走弯路。再次进行民政注册，确立村级互助社的法人地位，确保其独立承担民事和法律责任。最后建立资金专帐。由乡农经站到信用社建立专用集体帐户。

三是狠抓培训，提高管理人员素质。试点村不定期组织管理人员集中培训、学习、交流。主要培训工作方法，业务技能。同时交流经验，安排部署工作。通过培训逐步提高管理人员的素质和业务水平，为互助会的健康发展打下坚实的基础。

四是控制互助风险，实现持续发展。互助会一方面严把会员入口关、严格限定互助金使用方向、及时掌握会员缴纳的互助金不同情况及信用、资产情况；另一方面制定了互助会办公室内部管理制度、资金互助运行制度、部门监控管理制度等各项规章制度；同时实行互助金审批权限，明确各级审批权限，设定单笔互助最高限额，对受理、调查、审查、发放等各环节作了明确规定，把风险控制在最小的范围内。

4、取得的主要成效。一是解决了农村发展资金短缺难题。我县农民收入较低，发展生产的启动资金缺乏，向金融机构申请贷款成本偏高、手续繁杂。村级互助组织把农户个体零散的资金特别是闲置资金集中起来，形成了一定规模的资金量，再按照章程，在本村内将资金发放到有需求的会员手中，使会员能够及时获得资金支持，有效地缓解了农户生产发展资金紧缺的问题。

二是促进了产业发展。利用村级资金互助组织这一载体，有意识地引导农户做大做强主导产业。如鹤溪街道三枝树村、梧桐乡梧桐坑村等借资金给农户发展茶叶、香菇、高山蔬菜等，促进了当地农民就地通过发展特色农业产业而实现增收。

三是促进了农户自我发展。资金互助组织的成立提高了村民及低收入群众自我管理、自我组织能力，也为生产发展注入了一定的资金，为农民发展创业提供了有力的资金支撑，有效促进了农户的自我发展。

5、存在问题。

一是低收入农户入会率低。宣传发动工作不深入是导致低收入农户入会率低的主要原因。各别乡镇及试点村工作人员对互助会的开展目的、意义、原则理解和认识不够到位，入会宣传发动不够深入，特别是低收入农户知晓较少。

二是工作人员知识不全、业务不精、运作不规范问题依然存在。由于互助会管理人员对政策法律、经营管理、资金营运、业务操作、财务知识等业务能力不强，导致管理混乱，程序不到位，潜伏风险较大。如，账务处理不规范，做帐不及时，资金管理不严，业务操作缺乏约束行为，发放借款随心所欲。

三是互助组织在农村金融改革中发挥的作用还十分有限，管理运行的体制机制还不够成熟。四是金融部门对互助组织的认同度还不够到位。

一是加大政策宣传力度。深入广泛宣传互助会相关政策，使互助会的性质、用途、管理、使用及运转程序等政策规定为广大农民群众所熟知。及时总结推广互助会试点中好的经验做法，通过先进典型带动新的试点开展，采取多种形式展示成效、鼓舞士气、展望未来、振奋人心，为开创试点工作新局面营造良好的环境和氛围。

二是开展业务培训，提高从业人员素质和能力。为确保互助资金规范、安全、有序开展，通过多种形式，切实抓好互助资金组织管理人员培训工作。培训内容主要包括业务素质和能力、政策法律、资金营运、业务操作、财务知识等，使全县互助资金管理能力及业务技能上一个新水平。

三是创新机制，强化监管力度。探索建立和完善科学、简便、易操作的资金管理新办法，进一步简化借贷程序，方便群众发展生产致富项目。对互助会资金运行质量、效益、扶持发展产业项目、内部管理等方面进行量化考核，完善村级风险评估机制，定期开展审查评估。

1、扶贫小额贷款执行情况。截至20xx年底，我县共计对1970户低收入农户发放扶贫小额贷款5339.5万元。农户借用资金主要用于茶叶、笋竹、食用菌、蔬菜、水干果、畜禽、中药材、花卉苗木、水产养殖等优势农业产业的发展上面，有效帮助低收入农户致富增收。

2、主要措施。一是建立机制。出台了《关于印发自治县群众增收致富奔小康低收入农户发展扶贫贷款项目实施意见（试行）》（景政办发[20xx]59号），每年安排群众增收致富奔小康中低收入农户产业发展项目特扶资金1000万元，对全县家庭年人均纯收入在4000元以下的低收入农户开展产业发展贴息贷款，确保有发展能力和愿望的低收入农户能够得到基本的资金保障发展。

二是认真做好扶贫小额贷款备选户的筛选工作。通过认真细

致把关、筛选，把符合贷款条件贫困户全部提供给信用社，并对低收入农户每家每户制定发展规划，采取金融机构贴息贷款、保险公司参保的方式，扶持低收入农户发展种植业、养殖业、农产品加工、营销等短平快项目，帮助低收入农户发展生产，自主创业，增加收入。

三是严格审查把关。为了使扶贫资金真正用到刀刃上，确保贷款“放得出、收得回、有效益”，我县严格审查把关，首先是严格按照有关政策，控制发放范围、对象。其次是确定放贷的对象必须是项目已经启动，或者在做项目前期准备，在发放的额度上，充分考虑项目资金总投入，提倡小额、多户、短期放贷。再次是充分考虑还贷能力，一般贷款资金主要用于见效快、周期短、增收明显的项目，把贷款风险控制最低限度。

3、主要成效。

一是拓宽了农户产业发展的融资渠道。长期以来，农户用于发展生产的贷款一直比较困难，扶贫小额贷款政策的出台，开辟了筹资发展的新途径。20xx年，我县通过县信用社和县邮政储蓄银行为全县484户低收入农户发放小额信贷资金1669万元。

二是扩大了农户的产业规模。通过发放扶贫小额贷款，促进了全县农业特色产业的发展壮大。农户借用资金主要用于茶叶、笋竹、食用菌、蔬菜、水干果、畜禽、中药材、花卉苗木、水产养殖等优势农业产业的发展上面，有效帮助低收入农户致富增收。

三是促进了新农村建设及社会和谐。新农村建设首先要求生产发展。小额扶贫贷款的发放，不仅为农户发展生产提供了资金保障，而且极大地调动了农民发展生产的积极性。农业生产结构得到了有效调整，特色产业得到快速发展，直接经济收入比以前有了明显增加。经济收入的增加为当地开展各

项基础设施建设提供了有利条件，为新农村建设的顺利推进奠定了坚实基础。

4、存在问题。

一是低收入农户承债能力弱。低收入农户依赖性强，认为反正是政府倡导扶持支持，经营成功与失败无关重要。甚至有部分贫困户仍存在“能拖就拖，救济款不用还”的错误思想，存在贷款到期无法按期归还的风险。

二是扶贫贷款期限短。低收入农户自有资金薄弱，项目启动主要靠贷款，且大部分扶贫贷款投向的是种植业，属于季节性收益项目，而且发展的项目一般周期比较长，资金回笼时间慢，因此小额贷款对低收入农户发展项目帮助也有限。

三是贫困户分布面广且分散，农信社力所难及。由于贫困户一般居住在较为偏僻的山村，路途远且交通不便，农信社信贷人手不足，难以及时进行贷款跟踪管理，只能依靠村委及时反馈信息，存在信息滞后或缺失现象。

5、下一步工作打算。

一是继续以农村信用联社和邮政储蓄银行向低收入农户发放贷款的形式，结合林权抵押贷款和信用贷款，帮助低收入农户发展增收。

二是严格防范和控制贷款风险，促进扶贫小额贷款的良性循环和健康发展。明晰扶持资金的责任边界，抓好贷前摸底调查、贷中严格审查、贷后反复核查三个重要环节，明确贷款对象、贷款条件、操作程序等。在严格规范操作行为，确保专款专用的同时切实加强贷款扶持项目的指导帮助，简化贷款手续，提高了工作效率。

三是加强扶贫小额贷款使用情况的跟踪监督。做好农户贷款

后的跟踪服务和指导，促使各贷款农户用好贷款，及时还款，促进贷款户与金融机构之间的良性互动。

绿色金融工作计划篇七

20xx年，河南银监局全面贯彻中央关于打赢脱贫攻坚战的决策部署，认真落实全国银行业扶贫开发工作会议精神，将金融扶贫作为全局的重点工作，周密安排部署，强化监管指导，狠抓措施落实，扎实推进金融精准扶贫工作落地，取得了明显成效。现将工作开展情况报告如下：

提前谋划，河南银监局高度重视金融精准扶贫工作，将扶贫工作列入20xx年重点任务，局党委组织专题研究，明确工作思路，制定工作目标，研究推进措施，为做好金融精准扶贫工作奠定了基础。政策引路，主动加强与省扶贫办沟通，了解掌握我省贫困地区、贫困人口的基本情况，探索推动金融扶贫工作的切入点和着力点。结合我省省情，制定印发深化普惠金融发展、加强金融精准扶贫、实行扶贫小额信贷分片包干责任制等指导意见，明确工作任务，强调工作要求。全面部署，联合省扶贫办召开了全省银行业扶贫开发金融服务工作推进（电视电话）会议，全面安排部署20xx年金融精准扶贫工作，要求银行业切实“抓思想认识，抓政策落实，抓工作效果”，通过召开一次专题会议、制定一个实施方案、开展一系列专题调研，扎实推进金融扶贫工作。细化责任，明确牵头部门及各有关监管处职责，提出具体工作要求。根据部门职责，将银监会扶贫工作意见逐项细化分解任务，纳入全局性重大督办事项，强化责任落实和工作督导。

为切实提高金融精准扶贫工作实效，紧抓“精准”这个核心，以扶贫小额信贷为重点，以实行分片包干责任制为有力抓手，以实现对扶贫对象的精准化支持，对金融资源的精确化配置。在全省银行业实行扶贫小额信贷“分片包干”责任制，与省扶贫办联合下发扶贫小额信贷分片包干工作通知，对全省所

有的县（市、区）和乡镇（街道办）均明确一家主要责任银行，重点以农合机构、邮储银行和农业银行之中的一家机构为主要责任银行，其他责任银行积极配合，确保扶贫小额信贷精准对接、精准落实，力争实现符合贷款条件的建档立卡贫困户信贷投放全覆盖。形成了全省各县、乡镇、贫困村、贫困户的分工体系，实现了对全省18个省辖市、146个县（或市□□20xx个乡镇（或区）、6522个贫困村、130万建档立卡贫困户的全覆盖。对有贷款意愿、符合贷款条件的建档立卡贫困户做到应扶尽扶。

高度重视全省金融扶贫工作推进情况的督促指导，及时采取针对性措施，推进工作深入开展。我局将扶贫小额信贷工作开展情况列入重大督导议题，实行工作通报制度，召开上半年普惠金融工作通报会，对全省银监系统和银行业金融机构通报扶贫小额信贷工作进展，三季度下发扶贫小额信贷工作通报，通报工作中存在的问题，明确下一步工作要求。强化座谈督导与实地督导，省局机关紧盯郑州辖区扶贫小额信贷工作推进情况，先后赴新郑、新密、登封等地组织开展现场督导，制定督查方案，组织各银监分局对辖内银行业金融机构工作开展情况进行督查。设计报表并定期监测扶贫小额信贷工作进度，根据工作推进要求，对8月末入户调查率在80%以下的地市进行重点核查督导，并组织召开专项督办座谈会，逐个分局听取工作开展情况及成效，现场研究解决工作中存在的困难和问题，强调工作要求。针对各省辖市工作开展不均衡问题，进一步统一扶贫小额信贷工作的规范标准和要求，指导督促银行业精准识别扶贫对象，精准发放扶贫小额信贷，精准取得扶贫工作实效。

设立《河南银行业扶贫帮困工作动态》专刊，累计共编发19期，为推动工作开展提供了有益参考；建立扶贫工作微信群，加强工作交流和经验推广；结合各银行机构金融扶贫工作的基本定位、业务特色，配合做好扶贫日宣传工作；组织开展“扶贫日”专项宣传活动，河南日报多版面宣传报道银监部门和银行机构的主要工作做法及成效；强化基层调研，及

时反映基层金融精准扶贫的实践信息。注重加强工作汇报和信息反映，我局开展扶贫小额信贷分片包干工作的做法得到国家扶贫办、银监会和省政府的高度赞扬，王铁副省长在我局工作报告上做了“很好！”的重要批示。我局推进扶贫小额信贷工作的做法引起社会热切关注，信息宣传取得良好效果，河南日报、河南商报、郑州晚报、郑州日报、河南广播电台和人民网、新浪网、网易网、映象网等众多媒体进行了深度采访和重点报道。

及时跟踪全省扶贫小额信贷工作进展情况，统计、收集、汇总各地市扶贫小额信贷工作进度表及报告。

指导主要责任银行充分发挥牵头统筹职能，对建档立卡贫困户进行逐户调查，按照是否符合贷款条件、是否具有贷款意愿，以及贷款需求的金额、期限、用途等，实行“一户一档”，建立金融服务档案。9月末，全省银行业对建档立卡贫困户的入户调查率达96.1%，其中有12个地市入户调查率已完成100%。

对有贷款意愿、符合贷款条件的建档立卡贫困户，积极发放5万以下、3年以内、参照执行基础利率的扶贫小额信贷。9月末，全省第一批初步核定的有信贷需求、符合贷款条件的建档立卡贫困户为5万户，扶贫小额信贷余额14.75亿元，较年初增幅达90%。

主要责任银行立足包干区域发展实际，建立扶贫小额信贷示范点，创新推出了“助保贷”、“惠民贷”、“移民贷”、“脱贫助力贷”、“畜牧贷”、“美丽乡村贷”、“光伏贷”、“下岗职工财政贴息贷款”、“创业担保贷款”等金融扶贫产品，满足贫困户的现实资金需求。推出了“政府担保保险专业合作社贫困户”、“政府担保保险协会贫困户”、“政府龙头企业贫困户”等模式，以财政资金撬动更多信贷资金投入扶贫工作。

督促各级银监部门和主要责任银行加强与地方政府、财政、扶贫等部门的工作联系，全面掌握包干区域的贫困底数，协调建立健全贷款风险补偿基金，落实财政贴息制度，为扶贫小额信贷工作开展奠定坚实基础。

督促主要责任银行切实发挥牵头作用，组织其他责任银行共同行动，认真开展对包干责任区内建档立卡贫困户的入户调查，按时完成评级授信。

督促各级银监部门和各银行业金融机构结合包干的乡镇实际情况，建立示范点，加强引领带动，推动扶贫小额信贷稳步增长。

督促各银监部门加大组织协调推动工作力度，同时协调着力强化督导，通过与省扶贫办等多方协作形成坚强合力，推动银行业金融机构扶贫小额信贷分片包干工作落实到位。

及时收集总结扶贫小额信贷工作开展情况及成效等，做好信息宣传工作。

绿色金融工作计划篇八

定义：金融体系在国际间的存在和金融资本流动的形式，包括商业银行，证券公司，保险公司，基金私人银行等。

一、金融市场定义：

广义：指由货币资金的借贷，金融工具的发行与交易，以及外汇资金的买卖所形成的市场。

狭义：特指有价证券（债券股票）发行和流通的场所。

二、划分：

按标的物划分：

a.货币市场：短期金融市场融资期限在一年以内。

同行拆借市场：金融机构以货币借贷方式进行短期资金融通；

票据市场：以票据实现短期资金融通；

回购市场：通过回购协议进行资金融通；

货币市场基金：投资货币市场的短期有价证券的基金（如余额宝，基金本身不是有价证券）。

b.资本市场：长期，一年以上的各种资本借贷证券交易场所。

股票市场：股票发行和流通的市场；

债券市场；

基金市场：一种利益共享、风险共担的集合投资制度，通过向社会公开发行人一种凭证来筹集资金，并将资金用于证券投资。

c.外汇市场：经营外币和以外币计价的票据等有价证券买卖的事。

e.保险市场：保险商品供给和需求的关系总和。

f.黄金市场：世界主要黄金市场：伦敦，纽约，香港，芝加哥，苏黎世。

g.其他投资市场。

2. 按中介特征划分：

a.直接市场：资金需求者和资金提供者直接形成债务关系。；

b.间接市场：借钱的和放贷的以银行等信用机构间接构成债务关系。

3. 按财务管理分：

a.债务证券市场：商业票据，国库券；

b.权益证券市场：股票，信托受益券；

4. 按交割方式分：

a.现货市场。

b.期货市场：指买卖双方就一个统一的标准合同即期货合约进行买卖，并在未来的特定日期，按双方事先约定的价格交割特定数量，和品质商品的交易市场。

c.期权市场：以金融商品或金融期货合约为标的物的期权交易。

5. 按交易程序分：

a.发行市场（一级市场）：新发行的证券票据等金融工具最初从发行者手中转移到投资者手中的市场。

（功能：为资金需求者提供资金；为投资者提供投资目标□□
□a轮b伦天使投】

b.流通市场（二级市场，次级市场）：已经发行的证券进行转让，交易的场所。

6. 按有无固定场所划分：

a.有形市场：证券交易所，期货交易所，票据交易；

b.无形市场：天天基金，蚂蚁聚宝。

7. 成交和定价方式划分：

a.公开市场：买卖双方公开竞价形式的市场。

b.议价市场：协商议价的市場。

8. 地域：

国内，国外。

三. 金融市场的特点：

1. 交易对象是货币和资金及其他金融工具（商品市场为各种各样的商品）。

2. 交易过程：货币资金的共求双方实现一种极为复杂的借贷协议，需要中间机构搭桥（商品市场只是商品的互换）。

3. 交易场所：不是谁都能做中介的。

4. 交易价格：金融市场的交易价格完全由市场供求关系决定，这种价格并不是货币资金本身的价值，而是借贷资金到期归还时的价格（而商品市场围绕商品的价值在供求关系的作用下波动）。

5. 使用价值：钱可以衡量一切标的物的使用价值（而商品市场根据商品属性具有不同的使用价值）。

6. 交易双方的可变性：今天可以买明天可以卖。

绿色金融工作计划篇九

11月份，我有幸到xx证券公司，从而开始了我两个月左右的实习生活，在这一段时间里，我近距离接触了xx证券xxxx营业部，在了解xx证券发展历程、公司文化的同时，更多的知道了营业部各部门的职能，其日常的业务流程，以及营业部的特色服务，同时深入学习了中国证券市场行业的相关知识，并且在与客户交流中锻炼了自己的沟通、交流和处理问题的能力。

我被安排在营销部工作，主要跟xx学习。我从以下几个方面介绍我的实习工作；

首先是每天9：00上班，早到的话可以在公司的大厅阅读证券报刊、杂志。了解国家的宏观经济政策，财经要闻，以及证券市场最新信息，如上市公司信息披露等公告，主要分析市场热点和读一些股评。

接下来就是开始一天的基本工作，整理客户资料，客户资料包括开户申请书，开户合同书，银证对应申请书，客户资料变更表。及客户身份证，银行卡，股东代码卡等复印件，所作的相关工作大致包括以下三个方面：

- 1、理清相关的客户资料，并及时核对当天业务所产生的各项单据，确保完整准确，没有遗漏。如果有什么缺失，一定要及时给予纠正。有什么出入大的问题要上报反映。很长一段时间弄得我们都对单据特别敏感，总怕有什么闪失。

- 2、把理清整理过的客户资料按顺序装入客户的档案袋。然后归到档案的柜子里。

- 3、有时间我们要把当天产生的自然人注册表和身份证的复印

件，开户文本一同扫描到各个业务科目目录下，然后统一发到总部。

整理客户资料在实习中占了一定分量工作，这是一个简单但是相当繁琐的过程，需要细心和耐心；客户资料档案的有序整理是为了将来需要时能够方便迅速查找，所以工作人员对我们进行认真的指导，还有就是对开户文本的扫描。对新开户和以前开户还没有扫描的文件都要统一进行扫描以电子版的形式保存。

在我们实习的过程中，xx证券的工作人员对我们进行了热情的接待和指导，感谢他们的关心，在这里特别要感谢xx和xx在表扬我日常工作的同时，更多的教我们为人处事的道理。

此次实习不管在知识的巩固还是经验的积累上都使我有很大进步。在证券市场这个大海洋里，个人只有不断磨练直到成熟才能取得成功。虽然实习只有两个月，但是使我十分受益。在这次实习中学院努力为我们争取这个难得的实习机会，在他们的努力下我们才能顺利地完成此次实习。在今后的时间里我还需要寻找机会不断地锻炼自己，并积累经验，为自己以后从事这个方面的工作奠定基础。

进过我们这次实习，让我想到要对学院说：希望学院能对我们金融专业的学生，做一些考证的要求。例如证券证，保险证，基金证等，并组织培训的教师团体和课程授课，这样能够对今后金融这个专业的同学有明确的就业方向 and 选择。引进多些与金融专业相关的实训平台，让同学更深入学习金融专业的知识。