

最新金融小贷公司工作计划和目标(大全5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

金融小贷公司工作计划和目标篇一

为切实做好我校传染病的防治工作,把传染病工作落到实处。做好通风消毒工作,结合我院实际情况,特制定本制度。

通风类

一、学校教室、宿舍要保证每日至少通风2-3次，每次不少于30分钟。公共场所以自然通风为主。室内外空气不建议使用化学消毒液进行消毒。温暖季节宜实行全日开窗；寒冷季节可在课前和课间休息期间开启教室和走廊的门窗换气。

二、学校要严格教室、宿舍通风制度，设有专人负责，并填写通风记录，通风记录内容要详细，包括日期、通风时间、执行人。

三、加强教室、宿舍、室外环境卫生的打扫和保洁，尤其是卫生死角的清理，消除病原的滋生地。

消毒类

一、学校教学、办公区域消毒

1、加强教室、环境卫生的打扫和保洁，尤其是卫生死角的清理，消除病原的滋生地。

2、做好病媒生物防治工作。

3、实践证明，教室的通风和消毒一样，是防止传染病发生的重要措施，各班要安排专人，做好教室的通风工作。教室应在每节课后开窗通风，每天保持通风2小时以上，其他教学用房每天开窗通风2-3次。

4、总务处要安排专人做好各班级消毒工作。正常情况下各班教室每周一次用喷雾消毒剂消毒并做好消毒记录。新型冠状病毒感染肺炎疫情期间，每天中午和下午放学后对教室进行消毒并做好消毒记录。

5、楼道、厕所、报告厅、图书室、实验室、办公室等公共场所的消毒工作由总务处安排专人每周一次进行。新型冠状病毒感染肺炎疫情期间，每天消毒一次。

6、各班、各组室饮水机每天由专人进行保洁工作，由供水部进行定期消毒工作。

二、宿舍消毒

1、空气消毒：

由宿舍值日生负责周一至周五起床后开门、窗对流通风，每次不少于30分钟。舍长监督，宿舍管理员检查。

2、地面消毒：

(1)、消毒药粉或消毒液体由学校免费供应，由宿舍管理员在学校后勤处登记领取。

(2)、宿舍每周全覆盖消毒至少两次。

(3)、宿舍管理员负责宿舍及公共区消毒。包括地面、楼梯、走廊，桌椅、床梯扶手、门把手等各种物品表面，并用消毒

药水洗手3次以上，流水冲洗。

3、重点部位消毒：

消毒液按说明要求配制好后，用布浸湿，对各宿舍门把手、水龙头开关、桌椅、门窗等宿舍成员经常接触的物体表面反复擦拭；由宿舍值日生每天一次，每日早8:00之前结束。

三、食堂消毒

1、食堂对炊具、餐具的消毒，要严格按照“洗、冲、消”程序进行，坚持每日用餐后，用消毒柜消毒，每天对餐具用开水蒸煮10-20分钟。食堂炊具、餐具的消毒有专人负责，未消毒的炊具、餐具一律禁用，消毒的炊具、餐具贮存到保洁柜内，防止交叉感染。

2、每日对食堂的地板、水沟用漂白粉消毒。泔水桶应保持清洁，并加盖。

3、每餐工作前，食堂工作人员必须用流水洗手后方可上岗。

4、学生每次打饭前在厨房外用流水洗手、洗碗后，再打饭。

5、采购灭鼠、灭蚊、灭蝇的药物，加强除“四害”工作，清除有害生物繁殖的场所。

6、炊事员的鞋袜衣帽常用消毒水清洗。

7、使用药物消毒时，必须使用经国家批准使用的药物，正确的配制使用，保证消毒有效。

四、应急消毒（新冠肺炎）

学校发现新冠肺炎疑似病例或暴露病例时，患病学生应立即隔离，学校保健医生立即上报属地疾控中心，在疾控部门指

导下确定密切接触人员，并对相关环境实施消毒。

（一）消毒人员应在疾控部门指导下做好个人卫生防护，消毒完成后及时清洁消毒双手。

疑似病例和密接人员的生活用品和随身物品可采用有效氯浓度为500mg/l-1000mg/l的消毒剂消毒。

疑似病例的排泄物和呕吐物消毒：可用含固态过氧乙酸应急呕吐包覆盖包裹，或用干毛巾覆盖后喷洒有效氯浓度为10000mg/l的消毒剂至湿润。污物污染的台面和地面应及时消毒，可用有效氯浓度为1000mg/l-2000mg/l的消毒液擦拭或拖拭，消毒范围为呕吐物周围2米，作用30分钟。建议擦拭2遍。

疑似病例所在班级座位及其前后三排座位用有效氯浓度为1000mg/l-2000mg/l的消毒剂进行喷雾处理或2-3遍擦拭消毒。

六、注意事项

师生离校后，室内消毒时，应先关闭门窗，在密闭的环境内进行消毒，作用时间30分钟以上，进行通风换气。学生进入室内，要先开窗通风20分钟。设有专人负责，并填写消毒记录，消毒记录内容要详细，包括日期、消毒时间、执行人。

七、严格实行责任追究制，严格奖惩制度

通风消毒要定时、定点、定人、定标准，要严格实行责任追究制，消毒后要认真填写消毒情况记录表。如因个人原因造成不必要的后果，学校视其情况给予责任追究。

金融小贷公司工作计划和目标篇二

拟定在年初建立区金融工作领导小组，由政府分管领导任组长、发改、经科、财政、工商、税务等政府部门参与，各街道为成员单位的区金融工作网络体系，有效开展区域性金融工作。

(一)进一步充实监管力量，加强对监管员的专业培训及业务交流。

(二)做好日常动态监测。计划每月按要求做好6家农贷公司监管报表，将农贷公司数据与监管系统数据进行比对分析，对数据出现不一致的情况下及时与农贷公司联系，找出原因，及时更正或进行情况说明。如果发现3个70%偏低或者贷款利率、不良贷款率偏高等情况，及时提醒农贷公司，要求该公司在今后的经营活动过程进行注意和调整。

(三)做好监管评级考核复查工作。6月上旬，配合市金融办完成对昌融公司的20xx年度监管评级考核复查工作。7月初，配合省金融办完成对鑫鑫、广银和昌信3家农贷公司20xx年度监管评级复查工作。8月末，聘请会计师事务所完成对友谊公司20xx年度监管评级考核复查工作。

(四)认真履行职责，为农贷公司提供服务。对鑫鑫公司的营业地址变更，广银、凯润和昌信公司的银行外融资等申请，按规定及时进行审批。对鑫鑫公司申请的财政性补贴和农贷公司申请的所得税减半等申请及时审核和上报。

(五)成立苏州市小贷协会片区活动小组。拟定在今年成立苏州市小贷协会片区活动小组，鑫鑫农贷被推选为首任组长单位，计划在6月份举办第一次活动，10月份举办第二次活动，重点学习小贷公司管理经验，特别是风险控制方面好的做法和措施。

(一)调查走访企业，梳理筛选区内拟上市企业，建立名录库，储备后备资源。

(二)加强对上市后备资源的培育。经初步了解，辖区内有5家企业有上市意向。

(三)与中介机构开展战略合作。拟定与证券公司营业部签订战略合作协议，为企业提供融资服务，拓展企业融资渠道。

(四)强化服务指导功能。

(五)协助拟制订区推动企业上市的扶持政策。其中重点扶持区域内服务业企业及成长性较好的科技型企业。

(六)开展银企对接活动。主动与经信科技局企业服务处联系，拟共同开展为中小微企业融资服务的银企对接活动。

(一)成立领导小组，统一负责开展预防和打击处置非法集资活动。

(二)计划在今年2-3月份开展集中宣传活动，为扩大宣传效果，准备宣传海报、宣传手册和宣传短片，制作横幅和宣传袋，并将宣传材料发放至各街道。在3月初集中开展举办讲座、设置宣传台、挂横幅、张贴海报、播放宣传片、发放宣传手册和发放宣传袋等形式的宣传活动。

(三)对涉嫌非法集资的情况及时处置。有信息显示，苏州xx商务有限公司以养生、度假、旅游的名义涉嫌非法集资，我们计划与公安分局和xx街道即刻取得联系，了解情况，要求街道上门查看，协助市金融办接访，安慰涉及的有关人员。

(四)参与苏州市涉众型经济违法犯罪案件信息共享平台建设工作。根据市预防和打击处置非法集资工作领导小组的通知精神，计划认真参与共享平台建设工作，积极提供相关资

料，完成平台测试的工作要求。

（五）拟定于9月份，协助市金融办完成金融创新服务月系列活动。

（二）整理设定科技小贷公司设立基本条件。

（三）初步确定设立地点，拟设在创元科技园内。

（四）积极与有意向企业洽谈，落实主发起人。

金融小贷公司工作计划和目标篇三

人才的引进和培养是最根本的，人才是企业的排头兵，企业无人侧止。因20____年有个别市场会做出调整以及业务员的调动分配，目前必须加快人才的引进不断补充新鲜的血液。铁打的营盘流水的兵，所以也要在留住优秀的销售人才上下功夫，稳定销售团队，成熟业务员的流失对公司的发展和财政损失不言而喻。所以希望公司给业务员提供完善的后勤保障和待遇保障，增加业务员归属感，提高销售积极性。

按照公司的长远发展，培养一个优秀稳定的销售团队至关重要。建立定期培训制度，不断地培训销售人员执行销售计划的专业技能。组织室外训练如拓展活动等，增强团队凝聚力、集体荣誉感。不定期的业务经验及主题交流学习，可以及时了解业务员工作中遇到的问题，大家讨论和提出个人意见，总结和分析。这样不但提高了大家的主观能动性，也有效的提高自身销售能力和改掉之前销售中所走的误区。树立销售人“解决问题是职责”的职业操守。形成业务员的培训模式：问题-答案-目标-行动-结果-业绩。有了问题才有答案，有了答案才有目标，有目标才会影响行动，结果决定业绩。

销售计划流程管理的核心是“做正确的事”提供真实的和有参考价值得信息，明确每个业务人员的责权利和考核，通过正

确有效的策略方法达到原定的销售目标;而计划执行的难点,在于过程管理,其核心是“正确的做事”,是将计划转化为行动和任务的过程,因此计划的制定必须细化,现已细化到了每个业务员的任务指标和市场分配,激励的制度保障等,为了有效激励销售团队,在执行销售计划时最大化地发挥主观能动性,严格执行绩效考核制度,使销售计划的执行和落实情况同每个执行人的切身利益相关联。并且,要建立定期会议汇报、总结、分析制度,保证计划在执行过程中出现的问题能够及时地得到总结和改进。

为了有效的控制货款风险,提高货款回收率,以风险防控为主线,坚持制度先行。加强客户政策和应收账款的执行,要定期通报客户账款的动向,对货款拖欠超期客户的要加强跟踪,掌握完整的客户信息。对信誉和回款及时的客户应给予适当的奖励或优惠的价格,也可以考虑年底返点等政策,刺激客户的付款信誉。建立完善的客户档案。应收款的回款情况也直接挂钩业务人员的考核。

今年销售计划已经按照区域、渠道、产品进行量化,将量化后的销售计划落实到季计划、月计划、周计划进行具体执行。然后,建立信息系统及时地收集和反馈信息,时时监督和追踪销售计划的执行情况。业务人员的月、周总结计划管理表格,能使执行信息快速地得到反馈,便于销售管理者及时知道业务人员在做什么?做的怎么样?也便于公司领导及时地指导和修正销售计划的执行。

管理始于计划,终于控制,任何一项工作只要有了计划,就说明公司的经营活动在执行前已经经过了对有价值信息的科学预测、全面分析、系统筹划,以及制订了相应的保障措施,从而确保了公司经营工作结果是可预测、可控制的。面对目前碳布市场产品同质化的激烈竞争,销售业绩的提升和产品的发展,使得任何的销售计划和变动都必须具有前瞻性,效果也必须处于可控的状态下。因此,计划是企业经营活动的基础,不断提高计划的科学性,使工作变得轻松有序更有效。

20____年业务员负责市场会有所调动，尽量在路途距离和区域上最大合理化。业务员采用每月15日出差工作日制度，原则上同进同出。增加了跑市场的力度，对一些老客户加以巩固，推进对新客户、大单子的把握和跟踪力度。对应收账款，及时进行督促和控制。发现问题及时解决，工作效率也会有所提高。销售人员现局限于老客户的维护上，对新客户的开发力度不足，20____年除了稳定老客户，还要出台措施加强新客户的开发，合理的利用出差时间。

新增加了碳纤维螺纹筋产品，争取也制定出行业规范标准来，让公司产品更具有竞争力和说服力。

高层领导确实具有更大的决策权。但是我认为设立中层领导的目的在于：为公司创造效益；在业务过程当中帮公司解决问题；在职能范围内分解、承担责任。明确各岗位职责，除了明确销售人员的职责外。重要的是一个部门领导的职能，到底有多少事情、什么事情是销售经理有权利决定的。形成严格的“金字塔”管理模式。当组织不断壮大之后，人的精力和能力是很难再直接适应不断膨胀的管理层面。中间的管理流程直接影响着管理的结果。“扁平式”管理也只适合于小组织。

公司虽在人力管理上投入大量成本，但在监管和基本制度上跟不上的话，也只是劳命伤财，收效甚微。容易出现管理涣散和“集而不团”的现象。应建立充分的信任和职能，给予一定的发挥空间。所谓的“疑人不用”。

随着公司管理逐步的正规化，各项制度和保障完善化。相信20____年一定能取得非常好的成绩！

金融小贷公司工作计划和目标篇四

为加强新型冠状病毒的防控工作，贯彻落实“预防为主，安全第一”的方针，维护正常生产秩序，确保广大员工及员工家人的身体健康与生命安全，结合我公司实际，特制定本工作方案。

(一) 成立防控领导小组

为有效防范新型冠状病毒疫情的发生,妥善化解疫情安全隐患。成立以总经理xxx为组长,xxx为副组长,各部门负责人、车间工段长为成员的传染病防控工作领导小组。下设xxxxxxx有限公司疫情防控工作办公室(以下简称“防控办”),xxx兼任办公室主任,xxxx为防控办成员,各自分工,统一协调。

总经理xxx为xxxxxxx有限公司疫情防控工作第一责任人,负责xxxxxxx有限公司疫情防控全面管理工作;xxx负责疫情防控具体工作的协调;公司防控办为疫情防控落实部门,下分xx个工作小组。

(二) 领导小组职责

1. 结合公司实际制订传疫情防控工作规划、应急预案、处置办法;
2. 加强公司日常疫情报告制度的管理和防治措施落实情况的督查与评估,降低疫情危害。

(三) 公司防控办职责

2. 建立传疫情信息微信群,开展疫情联防联控;
3. 做好每天厂区及人员防控检查、消毒工作及档案留存等;
4. 负责外协人员管理,外来人员管理;
5. 负责防控物资的采购;
6. 负责安排落实公司其他各项防控及应急措施。

(四) 防控办公室分组

第一小组

第二小组

第三小组

第四小组

(五) 工作职责

防控小组长职责

负责监督所负责区域的防控工作落实情况, 每天上午, 下午对负责区域进行相关检查, 并如实填写检查表, 检查表每天下班前交到办公室, 如发现问题及时监督解决, 无法及时解决的, 立即向xxx汇报. 销售部应其特殊性, 尽量避免出差, 如员工必须出差的, 应严格做好各项防控措施, xx应每天进行跟踪监督。

工段长职责

2. 负责工段员工的防控教育, 安全教育工作;
3. 加强车间防控管理, 防止员工不佩戴防护口罩、聚集等;
4. 管理好用餐秩序, 严禁员工外出就餐、聚集就餐;
5. 安排好固定人员去别的工段作业或运料, 安排好固定人员取餐和分餐;
6. 做好车间环境清洁管理工作;
7. 做好餐余垃圾及废弃口罩管理;

门卫及值班人员职责

5. 严禁快递人员进入公司,所有快递收发由门卫统一负责。相关登记记录汇总后交办公室存档。

员工(车间及办公室)职责

1. 上班期间所有员工必须佩戴防护口罩;
3. 严禁人员聚集闲谈,聚集就餐;
4. 废弃口罩、餐盒放置于公司指定地点;
5. 办公室人员应做好对公用办公设备、固定电话的消毒工作;
6. 防疫期间严禁开空调(含中央空调);
8. 打喷嚏捂口鼻,慎揉眼。
11. 下班后需外出的请佩戴防护口罩,家中做好通风,本人及家人尽量不要去人员密集场所,与人保持安全距离,不握手,不聚会。

消毒及清洁人员职责

2. 配备消毒液时要小心轻放,避免消毒液触碰身体;
3. 消毒液严格按公司规定的配比进行调配;
7. 做好进入公司所有车辆的消毒灭杀工作。

司机职责

1. 车辆出入严格实行审批制度,外出回公司后应在门卫处登记出行轨迹;
2. 每天下班后对所驾驶车辆进行消毒;

3, 除公司接送车外严禁无关人搭乘;

5. 公司接送车司机要督促值班员对员工上车前的体温检测及员工口罩的佩戴。

供应及仓库职责

2. 必须出外采购的, 必须佩戴好防护口罩, 不去人员聚集场所, 不握手;

4. 所购防控物资应尽量保证公司使用;

6. 物资进库后, 由仓库安排固定人员送料到车间岗位。

食堂工作人员职责

2. 外出采购时应佩戴防护口罩;

3. 食堂工作人员上班期间必须佩戴防护口罩, 佩戴一次性防护帽;

4. 严禁生熟食混放;

5. 分餐及送餐时一定要注意清洁卫生;

6. 做好厨具及餐具的消毒处理。

外协人员(施工人员, 设备安装工等)管理

外协单位负责人应在上班前一天向办公室xxx报备第二天进厂工作人员名单, 相关表格由公司提供。经xxx审批同意后, 发公司门卫, 外协上班人员应携带本人身份证, 门卫按名单逐一核对, 按照员工进厂流程操作, 名单无报备的, 严禁进入公司。外协单位应自行配备防护口罩, 进公司后外协员工应严格遵守公

司各项防控规定,如有违反,公司可要求违规人员立即离开公司。非必须情况上班时间严禁进出公司。

外来人员管理

外来人员(除应聘人员外)来公司前应提前联系确认,非必须情况,所有工作通过电话、微信沟通解决。如必须进入公司的,经办公室 xxxx批准后,严格按照公司员工进厂流程执行。快递人员严禁进入公司,所有快递收发由门卫统一负责。

用工招聘管理

应聘人员应聘时,应要求其佩戴防护口罩前来面试,到公司门口后,需经与xxx联系,经同意后方能到公司门卫处登记,门卫检测面试人员体温,做好相关记录,体温正常者方能进公司面试,面试地点设置在门卫室对面老液压机房,严禁面试人员进入车间、办公楼等其他区域。门卫应做好人员管理,避免面试人员离开面试区域。面试结束后,门卫应立即敦促面试人员离开。

餐余垃圾及废弃口罩管理

2、各车间设立废弃口罩收集点,所有员工必须定点丢弃,由清洁人员佩戴防护用品(防护口罩、一次性橡胶手套)统一收集等待政府部门回收。

金融小贷公司工作计划和目标篇五

- 1、回访完毕电话跟踪,继续上门洽谈,做好成单、跟单工作。
- 2、学习招商资料,对3+2+3组合式营销模式领会透彻;抓好例会学习,取长补短,向出业绩的先进员工讨教,及时领会掌握运用别人的先进经验。

3、做好每天的工作日记，详细记录每天上市场情况。

4、继续回访六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区：市□x县、x县，回访完毕。在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

二、公司人力资源管理方面

1、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才。

市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工社会保险。

2、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的的人力资源管理体系。 3、做好公司19年人力资源部工作计划规划，协助各部门做好部门人力资源规划。

4、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位说明书。

5、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

6、规范公司员工招聘与录用程序，多种途径进行员工招聘(人才市场、本地主流报纸、行业报刊、校园招聘、人才招聘网、本公司、内部选拔及介绍);强调实用性，引入多种科学合理且易操作的员工筛选方法(筛选求职简历、专业笔试、结构性面试、半结构性面试、非结构化面试、心理测验、无领导小组讨论、角色扮演、文件筐作业、管理游戏)。

7、把绩效管理作为公司人力资源管理的重心，对绩效工作计划、绩效监控与辅导、绩效考核(目标管理法、平衡计分卡法、标杆超越法□kpi关键绩效指标法)、绩效反馈面谈、绩效改

进(卓越绩效标准、六西格玛管理、iso质量管理体系、标杆超越)、绩效结果的运用(可应用于员工招聘、人员调配、奖金分配、员工培训与开发、员工职业生涯规划)进行全过程关注与跟踪。

8、将人力资源培训与开发提至公司的战略高度，高度重视培训与开发的决策分析，注重培训内容的实用化、本公司化，落实培训与开发的组织管理. 9、努力经营和谐的员工关系，善待员工，规划好员工在本企业的职业生涯发展. 三、办公室及后勤保障方面 1、与经理分工协作，打招商电话. 2、准备到铁通公司市北分局开通免费电话，年前已经交过订金300元(商客部曹经理代收)。

3、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询物业管理事宜等。 4、协助经理做好办公室方面的工作。

5、确保电脑、打印复印一体机正常运行，注意日常操作。

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

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。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量

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。

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍。

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。

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

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，制定详细营销计划，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等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场地位。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。2019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。2019年要努力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、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、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，调动金融机构支持中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。

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。

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

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。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量

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。

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍。

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。