

2023年金融销售工作计划和目标(模板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。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

金融销售工作计划和目标篇一

有人说，金融是经济的血液，很庆幸自己能加入输血者的行列，为中小企业解决融资困难尽自己的微薄之力。融资担保行业对我来说是一个全新的行业，也有幸公司能给我这个机会和平台，与公司一同成长。当前中国经济正面临着经济结构转型的关键时期，高通胀、低增长、高房价、低收入等一系列经济、问题摆在中国政府面前，采取稳健的财政政策和货币政策成为20xx年宏观经济调控的主基调，在这种市场流动资金严重不足的情况下，众多中小企业面临着一场生死之战，流动资金濒临断裂成为大多数企业共同面临的问题。对于担保行业的从业人员来讲，无疑是一次绝好的发展机会，当然陷阱和机会往往只是一步之遥。收益与风险同在，怎样在良莠不齐的客户群中，通过我们自己的专业知识和风险控制能力去糙取精，找出我们的准客户，是每个从业者必须具备的能力。但深知自己的能力还远远不及，作为业务人员，给自己制定了以下工作和学习计划，希望通过自己的努力和勤奋，能更快更好的完成各项工作。

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。

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。

金融销售工作计划和目标篇二

1、继续做好日常监管。健全非现场监管和现场检查相结合的日常监管制度，强化对监管对象业务运作、经营管理及问题整改等情况的督促和检查，完善高管约谈制度，不断提高地方金融监管的有效性。同时，继续充分发挥会计师事务所在专业审计方面的积极作用，做细做精每年两次外部审计，为监管工作提供监测依据。

2、做好省市年审和分类评级。按照省市金融办的要求，每年按期对监管对象开展年审和分类评级，及时上报年审数据和结果，对监管对象出现的重大事项及时上报和备案。

3、建立专业的监管队伍。不断提升金融监管人员的工作水平和业务素质，通过建立完善学习制度、参加培训专业学习等有效方式，建设一支业务精、能力强、素质高的地方金融监管队伍。

1、强化对后备上市企业的引导和培育。组织企业到先进地区考察学习上市工作，提高对企业上市的认识。聘请专家和有关中介机构定期进行企业上市知识培训，结合企业实际情况指导上市工作。积极向企业宣传区上市扶持优惠政策，支持和鼓励有条件的企业把握上市机遇，做大做强。

2、做好“新三板”宣传和服务。加强对“新三板”上市后备资源库企业的宣传，及时传达“新三板”的有关信息及政策，提高企业在“新三板”挂牌的积极性，并对计划在“新三板”挂牌的企业，重点关注和予以服务，协助其尽快实现股权融资。

1、继续提升服务水平。巩固区现有的金融格局，不断提升服务水平、优化金融环境。针对新落户区的金融机构，结合需求继续做好选址、申请政策等具体服务，为金融机构、金融人才留在发展提供支持保障。加强与财政、城建、城管、园林、民政、教育等部门的沟通合作，不断完善一条龙、一体化、一站式服务，打造积极完备的综合服务模式。

2、搭建互动交流平台。积极联系企业和金融机构，开展金融机构与现代服务业企业及中小企业对接会、人才对接会、金融形势研讨会、金融风险防控合作论坛等，为金融机构之间、金融机构与企业之间提供交流合作，畅通沟通渠道，搭建互动交流平台。

1、扎实开展“平安金融”建设。按照省、市、区的工作部署，联合有关部门认真开展地方金融风险排查和风险防范工作，推动建立跨行业、跨部门的金融风险防范处置工作机制。配合公安、工商等部门，加大对非法集资、非法揽储、金融诈

骗等违法犯罪活动的查处打击力度，组织开展“非法集资风险专项排查”、“涉嫌非法集资广告咨询信息排查清理”等专项排查活动。

2、积极开展打非宣传活动。结合上级部门要求，组织打非成员单位结合职能责任积极开展各类打非宣传，通过采取形式多样、内容丰富的宣传教育活动，提升社会公众的风险防范意识，切实维护辖区金融稳定。同时，围绕每年的宣传教育主题，积极开展好5月份的打击非法集资宣传月活动。

1. 2019年政府金融合作办工作计划工作要点

5. 金融行业工作计划

7. 银行金融工作计划

金融销售工作计划和目标篇三

工作计划网发布金融20xx年工作计划，更多金融20xx年工作计划相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

以下是工作计划网为大家整理的关于金融20xx年工作计划的文章，希望大家能够喜欢！

（一）进一步优化金融生态环境

继续优化金融发展环境，抓好各级政府出台的关于促进金融产业发展政策的贯彻落实，加大金融债权维护力度，与政府有关职能部门、司法机关多方互动，严厉打击金融违法犯罪行为，规范金融市场秩序。广泛宣传社会诚信意识，通过政府、银行、企业以及全社会的共同努力，共建、共享一个诚实守信、人人有责的健康金融生态环境。为引进更多的金融机构，争取更多银行贷款营造良好的外部环境。

（二）进一步抓好银企对接工作

充分发挥政、银、企连接的桥梁纽带作用，构建政、银、企相互沟通的良性互动机制，组织2次以上银政企座谈会，结合发改局、经信局、商务局等单位推介筛选结果，继续组织符合对接条件的企业和项目与银行开展银企对接。对已经签约的项目加强调度，督促落实履约，对条件暂不成熟的企业项目，指导做好前期工作，完善各类手续，尽早进入银行视野，力争早日签约。

（三）进一步促进企业上市工作

积极为企业做好上市服务和咨询工作，帮助企业提高技术创新能力、市场开拓能力和核心竞争能力，促进企业完善公司治理结构，引导企业建立现代企业制度，规范法人治理结构，避免同业竞争，减少关联交易，做到产权明晰，权责分明，保护严格，流转顺畅，使企业软、硬件都符合上市要求。研究制定《峯城区加快推进企业上市工作的意见》，出台优惠的政策鼓励更多企业进入资本市场。

金融销售工作计划和目标篇四

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`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。

金融销售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和所需资料，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、媒体等公共平台需找你的目标客户，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。

金融销售工作计划和目标篇六

20xx年是我行定点帮扶云南省永仁、武定两家国家级贫困县脱贫致富奔小康的第五年。我行将在国务院扶贫开发领导小组的领导下，坚持“以更新观念为突破口，以教育扶贫为重点，以综合开发为主攻方向”方针，扎实工作，力争再创扶贫工作新局面。

主要工作初步安排如下：

(一)发动全行员工，组织开展第六次为武定、永仁两县捐款、捐物活动。

(二)在全行范围内择优选拔第六批扶贫干部。

(三)建设完成永仁猛古腊招银希望小学和武定大梁子招银希望小学，并于9月学校开学时投入使用。同时调查、确定两县第六所招银希望小学。并修缮校舍。

(四)在永仁和武定各选择、建设并完成招银温饱示范村一个。并完善基础设施。

进一步加强基层党组织建设。大力推动机关党组织与帮扶村党支部结对共建、有机整合，指导帮助基层党组织建设，加强对村“两委”班子建设，切实提高“发展经济，建设新村；化解矛盾，建设和谐村；自我管理，实现村党支部自我发展”的能力。

(五)完成“1+1”结对助学对象选择和资金发放工作，并追踪资金使用和结对学生学习情况。

(六)组织开展定点帮扶五周年系列活动。

金融销售工作计划和目标篇七

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。

金融销售工作计划和目标篇八

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。

金融销售工作计划和目标篇九

x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，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来源。20xx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。20xx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。

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x部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

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。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势，加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。

加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力

提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

要以风险防控为主线，积极完善结算制度体系建设。在产品创新中，坚持制度先行。要定期通报结算案件的动向，制定切实的防范措施，坚决遏制结算案件发生。加强对结算中间业务收入的管理，加大对账户管理的力度。进一步加强监督力度，会计检查员、事后监督要要注重发挥日常业务检查监督的作用，及时发现、堵塞业务差错和漏洞，各网点对存在的问题要进行整改。