

# 2023年金融行业值守工作计划(实用5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 金融行业值守工作计划篇一

### 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，建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#from end#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。

3、调整完善金融业发展空间布局。

4、开展跨境贸易人民币结算试点业务。

#### 四、优化金融业发展环境

1、形成合力推动金融业发展的机制。

2、出台并落实促进金融业发展的有关政策。

3、完善全社会信用体系建设。

#### 五、维护金融安全稳定

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。

## 金融行业值守工作计划篇二

一、20xx年工作情况20xx年，是新城建设的关键之年，也是新城建设融资压力集中显现的一年金融办紧紧围绕全区重点功能区、重点项目的建设融资工作和年初区委、区政府的重

大决策部署，解放思想，开拓创新，探索利用多种金融工具，不断拓宽融资渠道、加快融资速度，为新城建设贡献力量。

(一)稳中求进，不断推进新城建设融资模式创新一是推进银行机构信贷融资。

金融办积极发掘、整合各银行机构的信贷资源，利用传统贷款模式为新城建设融资。四月份，为保障运河核心区项目后续建设，金融办会同交通银行等七家银行以银团贷款模式筹组了总规模80亿元的核心区二期贷款，并已全部发放到位。十月份，经前期各项协调工作，文化旅游区项目首期c地块120亿元贷款区级承贷部分的抵押物、资本金等已陆续到位，农发行总行贷前评审工作也已基本完成，贷款发放工作进展顺利。

二是募集中关村通州园金桥基地建设基金。为尽早达成奔驰二期项目的供地要求，金融办与建设银行等金融部门合作，采取集合信托+股权投资的基金模式，吸引社会资本投入，为金桥基地土地一级开发项目建设筹集资金。目前基金筹组已进入抵押物手续办理阶段，预计首期将筹集资金9亿元，用于相关地块前期拆迁工作。

三是运用委托贷款模式为重点项目融资。金融办开发运用委托贷款这一金融工具，采取三方协议委托的方式，通过金融中介将资金闲置方和需求方进行对接，即提高了闲置资金的使用效率和收益水平，又为建设单位募集到了急需的建设资金。目前已筹集资金10余亿元，用于重点项目、园区建设、土地一级开发等领域建设。

四是探索利用银行间市场结构化融资工具。与兴业银行北京分行投行部合作，探索利用结构化融资工具，为我区园区建设、土地一级开发等项目融资。通过在银行间市场融资，一方面可募集大量信贷资金，一方面将部分项目风险予以转嫁。目前，已梳理出融资额度达100余亿元的项目，与兴业银行进

行了对接，兴业银行总行已对项目的可行性进行论证，即将进入实操阶段。五是推进新城基业公司债券发行工作。为保障核心区建设资金需求，降低融资成本，金融办积极推动新城基业发行20xx年公司债工作，债券期限为7年，拟通过上交所公开发行人。目前，债券发行的评级、增信等前期工作已基本完成，即将转报市发改委审核，预计可筹集资金约20亿元。六是探索搭建新型政府融资平台。按照区领导指示要求，金融办会同中信建投公司，对区属国有经营性和非经营性资产进行梳理，探索搭建符合要求的新型融资平台，以充分发挥国有资本对市场资源配置的引导作用，为新城建行后续融资寻找新途径。

(二)好中求快，不断提高与投资机构合作共建能力新城建设离不开各类优质资源的集聚，需要借助各类投资机构的智力、资金、技术等优势。金融办积极与各金融机构、战略投资者建立良好的合作关系，引导其为新城建设出谋划策、贡献力量。

一是促成区政府与北京农商银行、兴业银行北京分行签订银政战略合作协议。今年以来，区政府与北京农商行、兴业银行北京分行成功签署战略合作协议，两家银行承诺在未来2-3年内，为通州区城市建设、产业发展、新农村建设等领域提供总额不少于250亿元的信贷支持和各项优质金融服务，为我区新城建设奠定了资金基础。

二是落实国开村镇银行奖励政策，为引进金融机构提供示范效应。国开村镇银行属于具有独立法人资质的金融机构，按照市有关政策，可享受一次性资金补助。金融办积极与市级主管部门沟通、协调，为企业争取补助资金提供政策指导和服务，为今后引进类似项目积累经验。

鑫桥融资等机构保持良好接洽，谋求在新城建设领域的合作机会。针对通州新城建设的实际，金融办与各类投资机构在融资模式创新领域深入沟通，对融资租赁、买入返售、中期

票据等方式进行了探讨，为今后工作打下一定基础。

(三)变中求新，不断引导金融资源助力新城建设继续引导、发挥我区现有金融机构、小额贷款公司、融资性担保公司等机构助力新城建设、产业发展等方面的作用，引导金融机构服务“三农”及中小企业发展，不断为新城建设贡献力量。

一是引导金融机构合理布局，缓解农村金融服务供给不足问题。金融办根据人大代表的相关建议，积极协调农商行在宋庄、张湾等金融服务供给不足的地区配备自助终端、自助银行，以满足当地百姓基本需求。目前，农商行已在宋庄配备一处自助银行。

同时，工商、农业、中国、邮储等银行计划在未来两年内新增网点约23处，以提高金融服务的辐射范围，更好地满足通州地区百姓需求，二是大力推进北京“村村通”金融工程建设。农村基本金融服务“村村通”工程是指在偏远农村的村委会、小超市等场所内，由金融机构建设金融服务自助设施，用以弥补千人以上村落两公里范围内银行网点的空白。目前，金融办已完成全区9个乡镇400多个行政村的金融需求服务摸底调查，共收回有效问卷400余份，为下一步自助设施布放工作奠定了基础。

三是发挥民间资本在支持“三农”及中小企业发展中的作用。稳步推进小额贷款公司设立工作，指导现有3家小额贷款公司充分发挥其支持“三农”及中小企业的作用。做好小贷公司政策解读工作，仔细梳理工作台账，做到每个小贷公司从咨询到设立开业及后续发展都有一份专门台账。继续加强对融资性担保公司的规范工作，严格按照市金融局有关工作部署，对辖区内获得融资性经营许可证的担保公司进行监管。

二、明年的工作思路和主要措施今年以来，虽然区有关部门在新城建设融资领域取得了一定成绩，但是与首都城市副中心的功能定位相比，与通州建设发展的需求相比，还存在一

定的差距和问题，主要表现在利用金融资源促进新城建设的手段还不完善，撬动民间资本参与新城建设的力度还不充分，创新提升项目融资效率的机制还不健全等几方面。

针对工作中存在的问题，金融办将紧紧围绕区委、区政府确定的目标任务，重点做好以下几方面的工作：

一是继续加强与金融机构合作共建。在我国目前的金融管理体制下，大量的资金、人才、信息、政策等金融资源集中于银行及非银行金融机构内，因此，进一步加强与金融机构的战略合作，建立起长期有效的沟通机制，是实现银政“合作共建、优势互补”的重要途径之一。在明年的工作中，要跟踪好北京农商行、兴业银行、国开行等已与区政府签订战略合作协议的金融机构，推进合作项目的落实。同时，加强与证券、信托、保险等非银行金融机构的合作，探索在证券市场、基金市场、保险市场等领域开展更广泛的合作。

二是积极撬动民间资本参与新城建设。目前，温州金融综合改革试验区业已通过国务院批复并开始实施，其改革的要点在于合理引导民间资本进入金融领域，用以支持实体经济的发展。随着信贷政策的收紧，政府从银行机构获取大规模、低成本贷款资金的难度有所加大。因此，撬动民间资本参与新城建设，是提高融资效率、拓宽融资渠道的有效路径。在明年的工作中，要进一步研究国内外比较成熟的产业投资基金等模式，鼓励民间资金以设立新城建设基金、产业引导基金的方式，参与新城基础设施、土地一级开发、产业发展等领域建设，以实现新城建设资金来源的多元化。

三是构建高效投融资衔接体系。过去几年中，我区主要采取土储贷款、项目贷款等传统模式融资，今年以来，有关部门尝试了信托、基金、公司债等新型融资模式。传统模式的特点是借贷双方对接，新型模式的特点是三方甚至多方对接，涉及的部门较多，环节较复杂。目前，我区尚未形成一个统一的、高效的投融资衔接体系，各部门、各乡镇、各园区的

金融资源较为分散，基层工作人员的业务能力还需适应新的形势。明年的工作中，要加强对构建高效投融资体系的研究，加大协调沟通力度，促进各部门形成合力同时加强业务知识的学习和培训，提高基层队伍应对新问题、新形势的能力。

四是培育打造重点企业上市。推动区属企业上市，是加快转变经济发展方式，提升区域发展形象的有力抓手。在明年的工作中，可尝试选取一到两家经济效益和发展前景好的企业，在市级主管部门和区委、区政府的统一部署下，坚持“企业为主、政府引导、规范运作、积极推进”的原则，不断加大拟上市企业的培育和支持力度，努力为企业解决上市过程中的实际困难和问题，积极推进本区企业在主板、中小板、创业板、中关村股权代办转让系统等上市融资工作，以提升企业发展实力，拓宽企业融资渠道。

## 金融行业值守工作计划篇三

顾客是我们的生存之源，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，让顾客满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，顾客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顾客服务。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，让顾客多了解银行，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，并向优质顾客推广使用网上银行业务。

随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求

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。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

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。

## 金融行业值守工作计划篇四

制定工作计划一定要结合自己的真实能力，切忌急于求成。比如说一个月才可以完成的工作任务，恨不得两周计划就搞定，太看重结果，忽略了过程，最后只能是拔苗助长的结果。下面是小编给大家整理的金融行业工作计划，希望大家喜欢！

### 一、建立金融工作网络，做好区金融工作

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。

### 二、加强农村小额贷款公司监管检查、落实长效机制

(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20\_\_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20\_\_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20\_\_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，按规定及时进行审核。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。

### 三、拓宽企业融资渠道、积极推进企业上市工作

(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。

#### 四、开展预防和打击处置非法集资活动

(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\_\_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。

#### 五、积极开展筹建科技小贷公司

(一) 上报科技小贷公司年度发展规划。

(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。

## 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，建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。

3、调整完善金融业发展空间布局。

4、开展跨境贸易人民币结算试点业务。

## 四、优化金融业发展环境

- 1、形成合力推动金融业发展的机制。
- 2、出台并落实促进金融业发展的有关政策。
- 3、完善全社会信用体系建设。

## 五、维护金融安全稳定

- 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。

### 一、加强拟上市企业的培训工作，推进符合条件的企业上市融资

- 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。

## 二、制定相关扶持政策，加大各类金融机构的引进力度

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。

## 三、发挥协调服务作用，进行“全方位，多角度”对接，建立“银政企”沟通渠道

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。

## 四、做好金融创新和试点工作

1、积极开始展知识产权质押贷款、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。

## 五、完善金融发展规划工作

做好金融发展规划的完善工作，征求工委、管委领导及相关部门意见，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。

## 六、做好小贷公司扩大试点和监督管理工作

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。

新的一年即将到来，为此，我将为自己接下来的工作做一份详细的工作计划。

### 一、以客户为中心，做好结算服务工作

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

随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求：

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。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

### 三、以人为本提高员工的全面素质

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。

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20\_\_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。

## 一、职业道德和专业素养

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。

## 二、营销渠道的开发和维护

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”。

### 四、建立科学的风险评价体系

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。

## 五、强化服务意识和风险防范意识，创新工作方法和措施

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。

## 金融行业值守工作计划篇五

1. 新客户营销力度较弱：新客户数量增长缓慢，深入营销意识不强
2. 核心客户结构亟待优化：核心客户群体偏弱，优质大客户少，中小客户基础薄弱
3. 国际业务发展不畅：我部客户群体类型单一，国际业务发展停滞不前

## 二、20xx年主要工作打算

### 1□20xx年工作思路

20xx年，在分行的统一战略及业务指导下，保持我部机构客户及园区企业的稳定增长的同时，加强营销力度，争取进一步的增长；坚持不懈地做好渠道建设工作，从渠道中加快引进和发展拟上市企业、优秀民营企业、园区外资企业及私募股权基金等多种类型客户，做大做强客户群；坚持以优质产品为切入点，适度带动负债业务及收益的增长；牢固树立风险意识，规范管理，提高风险防范，加强授信客户的贷后管理工作；人员的引进是一项长期的工作，优秀的人才对于部门的发展与壮大也起关键的作用。

## 20xx工作重点及措施

### 1) 继续以稳存、增存为工作业务重点，努力抢占市场份额

稳固原有的政府企业类存款，通过有效信息渠道和优质化服务拉动存款增长；通过资源营销、产品营销、客户介绍客户等营销方式带动存款增长；积极和各政府部门保持良好关系，在适当时机介入存款业务，带来比较稳定的新增存款；优化存款结构，努力提升生产和贸易型企业存款比例。

### 2) 坚持企业有效开户为重点，坚实我部基础客户群体，坚实我部基础客户群体

通过招商、产业园、开发区等营销渠道，积极营销优质企业发扬不怕苦的精神，优化我部客户结构；坚持开户数量与质量并举，做到开一户动一户。通过公私联动，合理有效利用我行资源。把全方位的优质服务和产品推荐给企业。

### 4) 以我行特色产品为重点，多元化营销实现业务全面发展抓住“启赢100”、“活期化理财”等营销活动的契机，大力宣传和营销我行的品牌；大力推荐企业使用我行网银，做到装一户有效一户，扩大业务服务范围，提高我行结算量。

### 5) 坚持内部管理为重点，强化风险意识，推动团队建设向前发展

坚持部门员工业务培训和学习不放松，重点加强合规教育和风险防范教育；坚持员工的情感关怀，做到人性化管理。加强员工归属感和责任感，强化团队凝聚力和战斗力，打造一支业务精、营销强、内控严的优秀客户经理队伍；优化人员配置，争取在20xx年继续引进2-3名优秀客户经理，让部门每位员工都有一个良好的人生规划，达到自身价值的最大体现。