

2023年金融工作计划和目标 金融投资工作计划书(精选6篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

金融工作计划和目标 金融投资工作计划书篇一

实现社会融资总量300亿元,其中市内外银行信贷增幅超全省平均水平。力争1户企业上市成功过会,2户以上企业进入上市辅导阶段,10户以上企业进入重点培育阶段。新引进一家以上股份制银行进入筹建实质阶段。基本完成农村合作金融机构改制。实现新开业小额贷款公司2家以上,新增贷款投放超25亿元。实现融资性担保公司累计贷款担保额突破100亿元。

二、重点任务

(一)努力扩大银行有效信贷投放

坚持“有扶有控”，增强执行货币政策的灵活性、针对性和有效性，充分发挥银行主渠道作用，努力扩大信贷规模，同时注重灵活运用新型融资工具，利用银行综合金融服务优势，持续加大有效信贷投放，力争市内外银行新增贷款不低于上年，其中市内银行新增贷款不低于130亿元，贷款增速不低于全省平均水平。

1、全力争份额抢规模。继续实行信贷投放目标管理，加大信贷考核力度。年初市金融办将会同市人行、银监局，将市委、市政府确定的年度信贷投放目标任务，分解到各行社，实行月考核月通报和季分析调度制度，并作为硬指标，列入年终

对各金融机构信贷考核。进一步引导、激励各行社早投放、多投放。激励各金融机构及早谋划，积极向总分行争取政策和信贷倾斜支持，多跑省行跑总行，力求多争份额多抢规模，做大信贷资源“总盘子”。强化分析调度，加大与金融机构协调联动，采取形势分析会、“窗口指导”、项目对接调度、进展通报等形式，强化常态和动态对接，及时介绍最新金融政策和产业政策，通报全市重大项目进展、企业资金需求和信贷投放进度，提前谋划、及早对接、牢牢把握每一阶段信贷投放的主动权。

3、以项目为龙头，积极扩大信贷增长空间。会同市人行、银监局和发改委、经信委等经济主管部门密切配合，重点围绕美好新滁城建设、苏滁产业园、招商引资、产业结构调整、承接产业转移等重大项目以及企业资金需求情况，抓紧编制、储备、对接项目，抓紧启动新一轮与金融机构项目合作。引导金融机构围绕市委、市政府发展主线确定投资主线和信贷切入点，以项目为抓手，按照银行信贷要求，完善前期手续。及时督查和通报项目对接进展，全力落实项目合作成果，突出重点，以重大项目争份额，努力扩大信贷空间。

4、大力拓展银行表外融资规模。银行表外融资是当前形势下企业融资较为灵活简便和现实有效的方式。鼓励金融机构综合利用各类信贷替代工具，开发信贷替代产品，积极推进银行承兑汇票、信用证、保函、保理、理财产品、信托贷款、委托贷款、结构化融资等表外融资业务，加大对地方经济实际投放力度。将表外融资量作为软指标，列入年终对各金融机构信贷考核。

5、充分发挥综合金融工具融资功能。鼓励各金融机构积极争取总行旗下的证券、信托、租赁、基金、保险等控股公司的多牌照金融资源支持，综合利用多种金融工具，发挥“投贷债租证”综合优势，采取“信贷+基金”、融资租赁、股权融资、贷投合作、直投等方式扩大融资规模。

6、加大与市外银行的合作力度。进一步深化与国家开发银行的合作，采取更为灵活有效的合作模式，吸引其持续扩大对我市城市建设领域的信贷支持。推进与进出口银行的深度对接，重点推动外向型经济和进出口企业与进出口银行的融资合作力度。积极推进与市外各类股份制银行、城商行和外资银行的融资合作，利用其机制灵活、产品新颖、模式多样优势，重点加大对我市成长型、科技创新型企业和优势集群集聚产业上下游优质中小企业的信贷支持力度。力争20市外金融机构来滁投放超30亿元。

(二) 大力推动资本市场直接融资

1、加快推动企业上市融资。坚持“政府引导、企业自主、市场运作、政策扶持”的思路和“优选一批、培育一批、辅导一批、上市一批”的工作步骤，进一步健全企业上市推进机制，全力帮扶引导，持续保持我市企业上市的强劲势头，力求企业上市首发和再融资不断取得新突破。力争实现扬子木业上市过会。对已进入辅导期的拟上市企业，一企一策，全力推进，对具备条件、有上市意愿的各类企业，将尽快纳入市级后备资源库，重点筛选2-4家企业，政策倾斜，重点培育，力争有更多的企业进入省级资源库，享受省级优惠政策。不断加大宣传和培训力度，采取专家授课、机构辅导、舆论宣传等方式，加速后备企业上市进程，大力培植上市资源。

2、积极推进债券融资。抓住国家加大企业债券发行力度、简化审批程序的有利进机，积极创造条件，以城建、交通、能源、高新技术等收益相对稳定、风险较小的行业为重点，鼓励和引导全市已上市公司、国有骨干企业和大企业发债。支持市开发区同创公司发行企业债券。

3、积极推进票据融资。抓住国家扩大直接融资的机遇，市金融办将会同市人行、市经委和各金融机构，加大与中国银行间市场交易商协会的对接沟通，充分利用非金融企业债务融资工具，帮助企业到银行间市场融资。认真筛选直接债务融

资目标培育企业，鼓励上市公司、大企业和重点骨干企业到银行间市场发行中期票据、短期融资券、集合票据等债务融资工具融资，并以此腾出信贷规模，支持中小企业发展。

4、积极扩大信托融资。市金融办将主动帮助企业加强与省内外信托公司的业务合作，设计适合不同企业和项目的相应信托产品，通过信托贷款、信托股权投资、其他权益类投资等方式引入信托资金，吸引民间资本参与，对受贷款规模、准入条件等制约无法通过银行贷款融资的项目、工程和企业予以支持，不断扩大信托融资量。

5、大力发展租赁融资。加强与租赁公司、融资租赁公司、金融资产管理公司以及银行控股租赁公司的合作，支持租赁公司通过售后回租方式盘活在建项目的各类资产。鼓励企业通过直接租赁、转租赁、委托租赁等手段进行融资。

(三)完善多层次金融组织体系，增强金融支撑能力

金融工作计划和目标 金融投资工作计划书篇二

工作计划网发布金融行业销售工作计划书，更多金融行业销售工作计划书相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

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。

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。

2. 金融行业工作计划

3. 2020年金融销售工作计划书

5. 金融行业的工作计划

8. 银行金融工作计划书

金融工作计划和目标 金融投资工作计划书篇三

1、销售流程管理和5s管理：通过制定标准的销售流程来规范销售人员的行为准则；通过对销售人员，展厅，展车进行系统的5s管理来满足顾客的核心需求，这就是销售人员主动、热情、专业；环境(展厅)舒适、明朗；交易无压力、专业、可信赖。

2、销售绩效的规范管理：

(1)来店客户管理：要求销售人员对来店客户进行登记，至少留有70%以上的客户资料，并对意向客户进行级别确认。

(2)意向客户和保有客户管理：要求每个销售人员至少有100个以上的意向客户，并对其进行档案管理和有计划的访问，通过增加保有基盘的数量，从而增加维修的固定顾客，再增加新的介绍订单，使专营店的业务走向良性循环。

(3)看板管理：要求销售经理对车辆的订交存利用看板的形式进行动态管理，每日更新，公开透明，提高工作效率。

(4)试乘试驾管理：配备试乘试驾车辆，制定试车路线，让顾客亲身体会车辆的性能和配置，为顾客提供服务 and 进行总结。

3、营销管理：

(1)要求市场部和销售部做到：知己：即，搞清自己的产品市场、目标客户群体究竟是谁。知彼：即，搞清竞争车型的销售形势，分品牌罗列出其市场的表现形式，如产品广告，广宣投放量，广宣主题，报道频次等。要量化的总结出竞争车型广宣的优缺点。

通过上述资料的积累，搞好市场分析，按年度，季度，月度设定销售目标，分析当地市场动向、政策法规及竞争车型的

销售活动，为本品牌的销售活动提供情报上的支持，并适时加大本品牌的广宣力度，培养顾客对本品牌的认识度和忠诚度，以此提高来店客户批次，增加店内成交的比例。销售基盘做得好不好，直接影响着市场部，因此，严格要求销售部做好对基盘客户的延伸管理工作，精耕细作，开发基盘，养护基盘。

(2) 积极开拓集团采购和政府采购，开发行业用车。在本产品销售区域范围内，尽力建设二级网点，扩大销售层面。

(3) 在条件允许的范围内，利用好消费贷款，尽量以低首付，低风险的优势使本产品以高于其他竞争车型的比例进入百姓家。

(4) 为顾客提供多元化的延伸服务。专营店可卖产品不仅是新车，还有二手车、金融产品、精品、会员，维修服务等，要下力量进行深度挖掘。

专营店售后服务的目的就是通过优质的服务来维护管理内用户，发展新用户，促使用户再次购买，并确保服务受益，以服务受益来覆盖专营店的经营费用。市场占有率，顾客占有率是衡量售后服务的指标，丢掉顾客的原因70%不是因为产品质量，而是因为服务质量，所以必须建立优质化的售后服务体系，必须以提高顾客满意度为中心，牢记热情接待，保证质量和遵守约定是售后服务的三大支柱，为顾客提供他们真正服务的需要，以完成本品牌的经营战略。

(1) 可信的服务承诺；

(2) 保姆式的提醒，跟踪服务以及预约服务；

(3) 礼貌的服务接待；

(4) 负责责任的问诊及检查；

(5) 尊重客户的意愿；

(6) 可靠的维修质量；

(7) 明确，可接受的维修项目和费用说明；

(8) 超出预期的服务。促进顾客满意的主要方法是：顾客接待、明码标价，准时交车，车辆清洁，一次修复，售后服务跟踪。

2、建立以顾客为中心的评价制度：主要指标有：

(1) 回厂率：不得低于50%，否则说明客户在流失。

(2) 返修率：不得超过3%。

(3) 定期保养实施率：它可以反映出顾客对你的忠诚度。

(4) 客户投诉率：必须以专业的接待方法，站在顾客的立场上进行投诉处理。客户投诉是很好的情报，它能使我们发现问题。让客户快乐理应是员工的责任。

3、加强对售后服务的管理：

(1) 绩效管理：如服务吸收率、定期保养成功率、单台营业收入、一次维修成功率等。

(2) 现场管理□5s管理，如油水不落地，物物有定位等。

(3) 动态管理：如看板管理，其功能是：有多少车在修、在何工位修、由何人在修、需何时交车、有多少人可派工、有无停工待料车辆等。

4、搞好零部件与精品的管理工作：零部件与精品的管理分内外两部分：对顾客服务的目标为：纯正的零部件、合理的价格、快速的服务率、及时的供货速度。内部目标为：销售额、

利润、库存管理(配件库存的周转一般应为一年4-5次)[]5s管理等。

随着市场格局的不断变化，人力资源作为一种可再生的资源，对企业的生存和发展至关重要。因此，有计划地对人力资源进行合理配置，通过对员工的招聘，培训，使用，考核，评价，激励，调整等一系列过程，调动员工的积极性，发挥人员潜能，以应对越来越大的市场竞争，确保专营店]各项指标，任务的完成，为公司创造价值。具体包括：人员招聘与录用；员工培训与转训；薪酬与绩效考核；员工激励，奖惩及福利；人事调整和劳动关系；员工日常管理制度。

企业的目标是生存、发展、活力，其核心目标是获利，也就是如何利用有限的资源获得最大的效益。因此，作为企业日常经营管理者们的总经理必须使专营店的财务管理工作制度化，规范化，不断提高专营店的财务管理水平和盈利能力。重视资金运用和财务分析，做到加速资金周转，增加收入，努力经营，科学管理，合理使用资金，减少库存资金占用，控制消耗，降低费用。

金融工作计划和目标 金融投资工作计划书篇四

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。

金融工作计划和目标 金融投资工作计划书篇五

工作计划网发布金融工作计划书格式，更多金融工作计划书格式相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

一是进一步完善金融体制机制。增加金融机构的数量和类别，

鼓励国有大型银行、股份制商业银行和政策性银行在经济发达的乡镇设点，农村中小金融机构和邮政储蓄银行在农业人口较多、集市贸易繁荣的地区增设网点；进一步优化农村网点布局，提升农村金融机构整体服务质量，建立起多层次、多类别的农村金融机构体系。

二是进一步扩大金融投放规模。鼓励各银行业金融机构积极争取上级行加大信贷支持；加快金融产品“增量拓面”；将信贷资金向战略性新兴产业和科技创新创业企业倾斜，加大对地下综合管廊、公共交通建设、保障性安居工程、城市设施更新改造等重大民生工程建设的支持力度。

三是进一步提升金融服务质量。开发推广各类适合农村和农户服务需求特点的金融业务产品，积极发展电话银行、手机银行等现代金融服务方式，积极推动基础金融服务下基层，继续做好流动银行服务，提高农村金融服务的充分性与多样性。

四是进一步推动保险改革创新。推动各保险公司加快农村地区保险机构的基础建设，加强营销员队伍建设，探索农险协保员和农村营销员业务衔接制度；加大保险产品创新，在特色产业、农村养老保险、责任险、保险融资增信等方面创新保险产品；鼓励享受贷款的农户参加保险，给农民增收系上“保险带”。

五是进一步加强金融安全监管。鼓励各金融机构充分运用农户信用信息平台成果，推广贷款者提供信用报告制度；严厉打击非法集资，维护全县经济金融秩序的稳定与安全；加强各金融机构及主管部门的行业自律和监管，不断提高风险管理和控制水平。

六是进一步加快企业上市挂牌。深化“一司一县”合作，依托华泰证券公司，积极对接计划上市的县外企业来县，以金寨作为上市注册地。加强对县内企业的培育和辅导力度，加

快企业上市进程，充实县域经济发展的后劲；同时以县内企业的长效发展巩固脱贫成果。

2. 银行金融工作计划书

4. 工作计划书格式

6. 金融工作个人计划范文格式2019

8. 银行金融工作计划书2019

金融工作计划和目标 金融投资工作计划书篇六

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。

2. 金融工作计划

3. 金融工作计划

5. 金融行业工作计划