# 金融集团工作规划范文推荐11篇

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2025-05-23

*金融集团工作规划范文 第一篇区金融办明确20xx年工作思路。一是加快构建融资服务体系与平台。初步形成企业融资需求对接服务的常态化工作机制和服务体系，帮助企业实现投融资超过2 亿元;引导搭建政府与金融机构融资合作战略联盟，推动建设市场化运营的...*

**金融集团工作规划范文 第一篇**

区金融办明确20xx年工作思路。一是加快构建融资服务体系与平台。初步形成企业融资需求对接服务的常态化工作机制和服务体系，帮助企业实现投融资超过2 亿元;引导搭建政府与金融机构融资合作战略联盟，推动建设市场化运营的区域性科技金融服务平台。二是深化支柱产业重点企业培育和融资服务。探索建立科创企业市场化评价机制，试点向企业委派“科创企业融资导师”、“成长型企业资本导航顾问”以及“载体(楼宇)和产业链企业集群融资服务专员”，引进首轮投资股权投资机构;扶持企业辅导上市2家，在地基金规模达到亿元。三是推进特色载体建设。启动中山南路-洪武南路金融特色街区城市设计和白下路金融产业集聚带生产力布局规划研究，启动建设1个金融特色载体;新引进各类金融机构6家，重点引进金融外包服务和金融中介机构60家。四是强化小额贷款公司和融资性担保公司监管。完善监管制度，加强实地走访和专项检查，接入省市监管信息平台，防范和化解金融风险。

**金融集团工作规划范文 第二篇**

>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。

1、银企对接活动取得实效。今年以来，针对当前企业急需融资的问题，区金融办牵头建立企业融资联动机制，形成条块结合、快速反映、即时协调解决单个企业融资困难的绿色通道，建立了企业融资服务工作机制，搭建起“银政企”合作的新平台。积极组织开展了一系列金融推介授信活动，进一步促进银企合作，今年以来，分三批累计为37家企业落实新增授信亿元：

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。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。

3、做好区域内企业信贷突发事件应急处置的协调工作。协调神羊集团贷款事宜。对神羊集团及下属贷款企业提出暂停付息的申请，我区加强与市金融办、银监会、人民银行以及债权银行的协调沟通，配合牵头银行组织神羊集团及其关联企业债权银行协调会议，充分商讨神羊集团目前面临的市场、资金和债务问题，为其他企业重组和恢复生产赢得时间，为下一阶段工作奠定基础。协调明

**金融集团工作规划范文 第三篇**

一、加强组织领导、认真落实责任制。

二、加强宣传教育、增强全员法制意识。

一年来，我们大力加强法制教育，不断增强职工遵纪守法的自觉性。全面落实“六五”普法规划，不断丰富宣传教育内容。结合实际，认真制订了年度普法教育计划，一年来开展各种形式法制宣传教育活动和平安建设宣传多次。重点组织学习了《安全生产法》、《交通法》《消防法》等有关安全法规以及构建社会主义和谐社会等方面内容。取得较好的宣传实效。

三、加强内部管理、认真落实各项措施。

为了切实加强内部管理，我公司制订了有关规章制度，结合实际制订完善了有关内部管理各项制度，做到有章可循。为切实加强内部治安防范管理力度，做好对重点部位人防、物防、技防措施落实到位工作，我公司定期和不定期对防盗、消防等设施进行安全检查，及时配齐有关消防设备，加固防盗设施，做到有备无患。努力降低刑事治安案件的发生率，实现全年内部治安达到“四控制”、“四无”的目标，健全和完善台帐建设，确保全系统的安全稳定。

四、加强平安创建工作力度，提高整体防控能力。

一年来，我公司继续开展了平安创建活动，一是领导重视，认真部署、广泛宣传，增强自觉性，形成人人皆知、个个参与的良好氛围。二是齐抓共管，形成建设合力，并积极开展创建活动，使创建安全文明单位活动不断向纵深发展。三是加大平安创建力度，注意抓重点、抓难点、抓关键、抓创新，实施长效管理。四是认真开展安全生产月活动。组织开展多次安全生产大检查，发现事故隐患，及时整改到位，确保全系统安全生产无事故。五是认真开展创建平安机关活动，加强法制教育，严格内部治安管理，较好地杜绝了违法违纪现象。平时我们注意加强重点目标的防范，做好防盗防火工作，增强全员安全意识，较好地杜绝了各类事故的发生。

20xx年的综治、平安创建工作，我们要在县政法委的领导下，发扬成绩，克服薄弱环节，不断巩固创建成果，开拓进取、努力创建，把综治、平安创建工作不断提高到一个新的水平。

**金融集团工作规划范文 第四篇**

20xx年区金融办积极贯彻落实科学发展观，以做好国家科技金融创新中心建设配套落实工作为重点，以促进重点金融机构落地为主线，以打造科技金融综合服务平台为抓手，以机制建设推动融资创新为保障，全面提高金融工作服务水平。

(一)借助各方力量，推动国家科技金融创新中心建设

《关于中关村国家自主创新示范区建设国家科技金融创新中心的意见》出台，为我区下一步开展科技金融创新体系建设提供了良好的契机，我区将抓住有利的条件，利用各方力量推动国家科技金融创新中心建设。

1.联合市级部门出台相关政策，推动创新政策先行先试

一是加强与中关村管委会沟通，我区与中关村管委会联合共同起草落实方案并出台相关支持政策，明确我区地位和作用。二是加强与市金融工作局沟通，跟踪市局在创新试点的调研和方案制定，争取创新政策在我区先行先试。

2.推动金融功能区建设，拓展产业发展空间

一是积极维护中关村西区业已形成的科技金融业态和金融资源聚集优势，以中关村PE大厦和金融大厦为核心，不断拓展辐射范围，打造国家科技金融功能区。二是启动国家科技金融功能区规划建设研究，以西直门外科技金融商务区和中关村西区等重点地区为基础，分阶段推动国家科技金融功能区建设，拓展科技金融产业发展空间。

3.协调有关部门，加大力度推动四板市场建设

一是积极支持四板市场在我区开展业务，研究制定相关优惠政策。二是联合保荐机构、中介服务机构加强宣传，加快培育首批在股权中心挂牌的企业，提高交易活跃度。

4.促进金融产业发展，完善配套服务体系

一是落实区政府“1+10”政策体系，加大金融机构吸引力度。二是进一步完善金融产业发展政策。三是加大金融机构走访力度，变财政招商为服务招商。

(二)搭建融资服务对接平台，促进中小微企业融资

一是配合北京市经信委推进中小微企业融资平台建设，进一步优化海淀区科技金融综合服务平台。二是打造中小企业金融服务专营机构、科技保险、小额贷款公司、融资担保公司中小微企业信贷链条，加强政策引导，鼓励金融机构开展科技金融创新。三是推进政银企对接，突破小微企业融资门槛，支持小微企业贷款产品的推广。四是强化服务式管理，引导小额贷款公司和融资担保公司合规经营，促进中小微企业融资。

(三)做好各项服务对接工作，促进企业上市进程

一是进一步完善企业上市工作的服务体系，加强与监管部门、指导部门的联系沟通，充分发挥区促进企业上市联席会议机制的作用，加强上市工作的横向与纵向合作。二是把上市工作与四板市场建设工作有机结合，引导企业通过在四板市场挂牌健全公司治理、规范运作，加速上市进程，使四板市场成为企业上市的蓄水池，打造企业上市资源梯队。三是配合做好上市公司的服务工作，协助引导上市公司募投项目、募集资金落地海淀，支持上市公司通过并购重组做大做强、参与资本市场金融创新。

(四)加快股权投资业发展，打造全国性股权投资中心

一是大力吸引各类产业投资、股权投资和券商直投基金落户，并服务区域实体经济发展。二是充分发挥创业投资引导基金的投资引领作用，鼓励各类风险投资、天使投资机构投资我区科技型中小微企业。三是着力构建投资机构和科技企业的对接交流平台，发挥中关村创业投资和股权投资基金协会等行业组织的桥梁纽带作用，促进股权投资业健康良性发展。

(五)完善金融机构联席会议机制，形成委办局和街道服务合力，支持驻区金融机构发展

一是完善海淀区金融机构联席会议机制，定期召开会议协调处理重点金融机构提出的重大疑难问题。二是加强与驻京金融监管部门和金融协会组织的联系机制建设，打造为金融机构服务的第二通道。三是与相关委办局形成服务联动机制，压缩重点金融机构服务时间，提高服务效率。四是细化金融机构落地服务机制，与街道、镇形成服务金融机构落地衔接配合。五是变财政招商为服务招商，形成以财务公司和新型金融机构为特点的区域地位，通过加强对金融机构的服务吸引金融机构加速聚集。

**金融集团工作规划范文 第五篇**

>一、年度计划总述

>二、年度目标分解

1、确定20XX度联合会工作计划；

2、确定秘书处人员编制及分工安排；

3、制定联合会章程、会员制度及管理办法；

4、开展联合会职责范围内正常业务。

5、拟定协会副会长、理事会单位及顾问团队；

6、宣传联合会宗旨和有关业务服务项目；

7、策划商学院项目报告，组建金融商学院运营团队，制定商学院相关制度及学费制度；

8、商学院试运行，制定学院自动入会制度；

9、组织企业会员互访，进行银企对接，项目对接；

>三、具体实施计划

（1）团队建设

联合会秘书处是金融联合会的枢纽部门，金融联合会的权威性来源于市场，来源于企业在享用联合会的服务过程中产生的认同感。而秘书处作为常设的工作班子，在协会运作方向和工作质量上起着举足轻重的作用。要在官方、金融机构和企业间发挥好桥梁和纽带的作用，所以是秘书处工作班子要加强自身建设，有凝聚力、号召力，才有具备不断提升协会服务功能的能力，确定秘书处运营团队是20\_年度工作的重点，秘书处运营团队，工作职责如下：

1、制定协会发展规划、年度工作计划及规章制度等，并组织实施；整合行业资源，开展相关金融活动，维护会员利益，联合会稳定发展。

**金融集团工作规划范文 第六篇**

20xx年是我们金融服务公司投资部业务上台阶的关键一年。面对激烈的金融市场竞争，我们投资部决心上依靠公司的大力支持，下依靠员工的勤奋努力，严抓管理，规范经营，优质服务，全力做好个人资信、实投、红本房抵押贷款、小额贷款、担保赎楼等创新型业务，为推进整个公司业务发展建功立业。为此，现做20xx年工作计划如下：

>一、工作目标

20xx年，公司下达给我们投资部总业绩指标为4100万元。投资业务部现有6名员工，我们把任务层层分解，落实到人，做到千斤重担大家挑，人人头上有指标。

>二、“三个强化”管理团队，有效提高团队工作执行力

1、强化制度建设，引入激励机制

在规章制度上，按照公司印发的《业务管理制度》等内部规定，结合我部的实际情况，建立和健全一系列规章制度，规范员工工作行为，为广大客户提供规范化的服务，维护金融公司形象，内容主要包括《职业道德规范》《仪容仪表规范》《员工守则》《部劳动纪律》《部学习及会议制度》等，进一步提高我部的工作效率，提升服务质量、工作效率和员工工作执行力。

在岗位职责上，自上而下明确每一个员工的工作职责，统一工作程序，按制度办事，制度面前，人人平等。投资部班子成员抗业务大头，带头遵章守纪，带头学习业务，带头完成任务。

2、强化业务培训，提高员工素质

金融企业的竞争，就是人才的竞争和服务的竞争。因此，把培养团队的业务素质作为团队管理的一项重要内容来抓。同时，加强员工队伍建设，努力打造一支纪律严明、作风过硬、能征善战的工作团队。投资部在政治业务理论上，要经常组织员工学习和钻研。在实际操作上，要强化岗位练兵，使大家理论联系实际，学中干，干中学。树立工作标兵，实行以老带新传帮带，在全部掀起“比学赶帮超”的热潮。

3、强化日常管理，引入竞争激励机制

风险管控方面，教育员工树立“宁可千日无事，不可一日不防”的理念，树立“合规创造价值”的理念，严格遵循公司有关的规定要求，规范操作，一丝不苟。对违规行为严肃处理，决不姑息，坚决做到合规经营。

在考核体系上，建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。2围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面实行薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发我部员工积极性和创造性的用人机制。

4、加强新员工培训，尽快进入工作角色

针对新进人员年龄偏小不够成熟、与客户进行有效沟通上缺乏经验的情况，采取“请进来”与“一带一”的办法进行培训。“请进来”，就是请公共关系方面的教授和专家来我部讲课，讲授公关礼仪和社会交往方面的基本知识。或者由部门副总和经理每个人带一个新手，手把手传授工作经验，有意识重点提高他们的社交能力和沟通能力，提高他们的口头表达能力，使他们很快由门外汉逐渐成为行家里手，能够利用公司活动的平台主动而艺术地推荐本公司金融产品，发展新的客户，建立合作关系。

5、强化团队合作意识，配合默契拓展业务

通过加强思想教育，使新员工明白，每个人不是代表自己，而是代表整个公司形象，明白人心齐泰山移的道理，因此，要教育员工相互间要密切团结，协调行动，相互关心与支持，相互给力与呼应，组成团队的力量，去拓展业务。同时，组织他们开展户外团队拓展训练，培养他们的团队意识，进一步提高工作效率。

>三、推行营销策略，拓展金融业务

客户群体是金融公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是金融公司生存的基础保障。因此，我们将把发展客户群体作为重中之重的工作内容，一抓到底。结合辖区特点，实施营销策略，不断提高风险管控能力。

1、短信问候，就是在春节、五一等节假日向客户朋友发温馨短信，进行节日问候和祝贺，增进和加深我部与客户之间的情谊。

2、散发传单。在我公司辖区或者闹市街口、社区，设咨询台，散发业务知识传单，加大对外宣传力度，在大张旗鼓宣传我公司的金融业务，以及我部金融服务的种种业务优势，使广大客户群众与我们建立合作关系。

3、实施“地毯式”行动，进行上门服务。对所有的社区全覆盖，进百家门，交百家友，知百家情，使广大客户进一步认识我部、接受我部，和我们建立业务关系。利用一切机会，大力宣传公司的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐我公司的业务和金融产品，使客户能够全方位了解公司的金融政策和服务。并且利用每个双休日，充分调动每一个员工的社会关系资源，深入各个单位、社区发放宣传单宣传金融产品，并且与部分单位负责人、财会人员交朋友，希望他们在我公司开户合作，不断提高我公司的知名度和美誉度。

4、在业务经营中，积极营销客户，走访辖内中小企业，建立授信档案，稳妥推进中小企业授信各项业务。经过努力，使中小企业贷款投放实现平稳发展，有效客户数优势地位继续巩固，中间业务收入保持小幅增长，产品发展稳步增长，新产品拓展能力不断增强。

>四、情系客户，服务文明规范

客户就是上帝，服务外塑形象。我部将不断强化员工的服务意识，不断改善服务环境。倡导“视群众为父母、为客户谋幸福”的服务理念，客户利益无小事，认真遵守《优质服务规范》，使每一个员工做到行为规范、语言规范，操作规范，努力为客户提供实实在在的方便，使客户来到我部就有一种客至如归的感觉。为我们心目中的“上帝”，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服务，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“以客户为中心”的服务理念，确保通过快捷高效的金融服务来稳定客户，把固定客户发展为忠诚客户。

总之，新的一年，我们将不辱使命，积极迎接新的挑战，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的金融市场，强化我部核心竞争力，开展多元化业务经营，经过努力和拼搏，在市场上站住脚根，确保全年各项业务指标的完成，为我公司的持续发展，做出应有的新的贡献。

**金融集团工作规划范文 第七篇**

在受到疫情的影响银行的信贷业务量有所下降。既然经济问题已经是事实，我银行也会做出相应的对策以促进信贷业务。新一年为加强我社信贷管理，提高信贷工作质量，树立风险、责任意识，做到职责分明，有序地开展信贷工作，促进我社信贷工作规范、稳健地发展，全面地完成信贷工作任务目标，现对公司业务部20XX年X月银行信贷工作计划汇报如下：

>一、加强业务培训，提高队伍素质

在新的一年里，从“以内控防范优先，加强制度落实”的角度加强客户经理队伍建设。20XX年，着重抓好一线信贷人员的培训，银行工作计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念和信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行普及培训，在较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。定期组织学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自觉性。同时对贷款五级分类等新业务进行专项培训。

>二、加强信贷管理，规范业务操作，提高信贷资产质量

在确保新增贷款质量上，一是加强对各社及信贷员贷款权限的管理，严禁各社及信贷人员发放超权限贷款。二是加大对跨区贷款、人情贷款、垒大户贷款等违章贷款的查处力度，发现一起，处罚一起。三是认真开展贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。四是严格执行大额贷款管理制度。五是严把贷款审批关，严格审查贷款投向是否合法、期限是否合理、利率是否正确、第一责任人是否明确、抵\_物是否真实、合法，担保人是否具备担保实力、贷款档案是否齐全等，通过以上措施，确保信贷资产质量逐年提高。六是全面进行信贷档案统一模式、规范化、标准化管理，实行专柜归档、专人保管，并建立调用登记制度，保证档案的完整性。人员调离或换片，贷款档案应办理移交手续，由交出人、接交人及监交人共同在移交清单上签字，促进全辖信用社的信贷档案管理工作提档升级。

>三、加大金融新产品的营销力度

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷款品种不断增加，信贷服务水平明显提高。但在贷款还款方式和贷款期限的确定上还存在一些不足。为满足款客户的不同需求，缓解集中还贷压力，进一步提高信贷管理水平，防范信贷风险，公司业务部将于20xx年在信贷管理中引入贷款分期还款，以完善信贷服务功能的需要，杜绝部分客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

>四、加大信贷规章制度的执行力度

首先要落实“三查”制度，对银行员工素质加以培训，使每个银行员工工作计划详细的基础上并按正确的思路做事。坚持做到防范贷款风险在先，发放贷款在后，每笔贷款都坚持按“三查”的内容、要求、程序认真进行调查、审查和检查，并填写“三查”记录簿，严格考核。报联社审批的贷款都必须有信贷人员的调查报告和信用社的会办记录，都必须换人审查。其次要落实审贷分离制度，贷款发放实行审贷分离和分级审批的管理制度，各基层信用社贷款必须经审贷小组集体会办审批，大额贷款报联社审贷委员会会办审批，并且规定基层信用社发放贷款不论金额大小，每笔贷款都必须经主持工作的主任审查、登记、签字后才能发放，坚决杜绝信贷员“一手清”放贷。第三要加大违规违纪行为的惩处力度，严肃查处违纪违规人员，对因违纪违规等原因造成不良贷款的责任人实行在岗清收、下岗清收等行政处罚，情节严重者，由责任人承担贷款赔偿责任。

>五、明确信贷投放重点，不断优化信贷结构

20XX年X月我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。一是提高抵押和\_比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押，少发放保证担保贷款，以优化信贷结构，降低风险资产，要大力发放房地产抵押贷款，提高抵押贷款占比。要合理调整贷款担保方式，对新增城区居民、个体户贷款，要最大限度地办理门市房抵押贷款、个人住房抵押贷款，城区社原则上不办理联户联保贷款，坚决杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款。二是加大对农业龙头企业、特色农产品基地、担保公司担保贷款的支持力度。要积极支持中小企业发展，特别是对产权明晰、信誉度高、行业和项目符合国家产业政策规定、发展前景看好的中小企业，要给予重点支持。

>六、持续做好五级分类，确保分类结果准确无误

自20XX年以来，我社全面推行了信贷资产风险分类工作，基本达到了科学计量风险、摸清风险底数、加强信贷管理的效果。但在实际工作中各社还不同程度地存在着一些问题：一是思想认识不到位，对风险分类的重要性、艰巨性认识不足；二是人员素质不匹配，距离准确运用风险分类的方式方法识别、防范和控制信贷风险还存在较大差距；三是风险分类基础性工作不牢固，风险分类制度不健全，分类程序和认定组织欠规范；四是风险管理能力不强，未能紧密结合信贷资产不同的风险类别及特点，采取有针对性的强化管理措施等。对于上述问题，我部将进一步强化风险管理理念，完善工作机制，改进工作措施，将风险分类作为强化信贷管理、健全风险防范长效机制的一项重要工作切实抓好，抓出成效。

**金融集团工作规划范文 第八篇**

>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

5、继续完善各类优惠政策，争取在一季度完成政策出台，为引进各类金融机构提供政策支持;

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;

>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

1、做好和银行沟通协调工作，建立“银政企”沟通机制，做好项目融资推介工作，为企业融资提供便利条件，年内组织项目银行和企业项目对接2次以上;

2、做好扩区建设融资工作，强化总公司在扩区开发建设主体职能和亦庄国际产业投资平台的职能，完成扩区开发区和产业投资的融资任务;

3、继续做好中小企业集合票据的发行工作，帮助中小企业拓宽融资渠道，争取年内发行1—2期中小企业集合票据，完成融资2—4亿元;

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“十二五”发展规划工作

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。

>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;

做好小贷公司的监督和管理工作，督促亦庄小贷公司完善公司内部各项管理制度，加强公司内部管理。

**金融集团工作规划范文 第九篇**

今后五年，我县金融工作的总体思路是：以普惠金融为主线，以金融支持扶贫开发为中心，以深化农村金融综合改革为抓手，围绕金融支持全县“十三五”预期指标“一个冲刺、两个确保、六个翻番”的实现为工作方向。主要目标是：争取到20\_年，全县金融组织体系进一步完善，金融服务水平进一步提升，金融生态环境进一步改善，存款余额达到300亿元，贷款余额达到180亿元，存贷比超65%。

20xx年，我办将紧紧围绕县委、县政府的决策安排，大力发展普惠金融，扩大社会融资规模，推动金融改革创新，提升金融服务水平，维护区域金融稳定，提高金融服务实体经济效率，充分发挥金融在脱贫攻坚中的撬动作用：

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。

**金融集团工作规划范文 第十篇**

(一)科技金融政策体系不断完善。一是国家发改委等九部委与北京市政府正式发布《关于中关村国家自主创新示范区建设国家科技金融创新中心的意见》(京政发 [20xx]23号)。提出以中关村核心区为基础，建设国家科技金融功能区。为落实意见精神，在中关村管委会的支持下，“国家科技金融创新中心”在中关村西区挂牌。二是创新新型金融机构政策，支持融资租赁行业发展。我区与中关村管委会等单位联合出台的《关于中关村国家自主创新示范区促进融资租赁发展的意见》正式发布。三是围绕“政策助金融发展、金融促企业融资”思路，形成新科技金融政策体系。发布《海淀区促进科技金融创新发展支持办法》及申报指南。四是优化我区创投引导基金运作模式，提升运作效率，按照“准确定位阶段、聚焦重点行业”的原则，鼓励更多社会资本投资于我区重点产业的早中期企业。

(二)重点金融机构聚集效应明显。我办成立金融机构聚集工作小组，配合我区税源建设工作和重点企业引进工作，同时通过举办全球PE北京论坛、驻区金融机构联谊会等活动增进与机构沟通了解，加大力度吸引金融机构落户海淀，重点金融机构聚集效应明显。

(四)促进上市工作取得新成效。召开“海淀区促进企业上市联席会议20xx年第一次会议”，停滞两年的培育期企业支持资金落实工作取得重大突破。举办了海淀区第十一次政企早餐会暨20xx年海淀区拟上市企业第一次早餐会。深化与交易所的合作，区政府与上海证券交易所签订了战略合作协议。建立了募投项目沟通会机制，做好已上市公司募投项目的落地服务工作。成立了“海淀区促进企业上市服务机构联盟”，召开了第一次会员会议。举办了有针对性的企业上市培训、专题辅导 11场，参会企业超过700家次。走访调研拟上市企业60家，发挥区促进企业上市联席会议机制的作用协调解决企业上市过程中遇到的问题115件次。认真做好20xx年上市专项资金的受理审核工作。本年我区新增A股上市公司11家，新三板挂牌公司37家，上市、挂牌公司累计达251家，总量在北京地区占比超过一半。

(五)要素市场建设工作有序开展。一是四板市场落地工作取得初步成效，北京股权交易中心(四板市场)正式成立落户我区。二是加强对要素市场的监管和服务。协助市金融局对四家驻区交易场所以及两家外埠驻京交易场所分支机构开展现场检查。北京国际葡萄酒交易所电子交易系统正式上线。

**金融集团工作规划范文 第十一篇**

计划一：20xx年，全行个人金融业务的总体思路是：“以客户为中心、以市场为导向”，全力实施“经营客户”战略。坚持“一个中心，六个基本点”的基本策略，即以“经营客户”为“中心”，以客户、产品、渠道、服务、经营品质、执行力“六个基本点”作为“经营客户”战略的重要支点，继续强化“狠抓三条主线不动摇”为具体抓手。通过实施渠道管理精细化、客户经营精细化、服务管理精细化、操作风险管理精细化、产品销售精细化五个方面入手，全面提升个人金融精细化管理水平，推进经营管理上台阶、上水平。

（二）客户策略：要充分依托理财中心，深化二代转型，围绕“一个中心，六个基本点”，坚定不移的落实“经营客户”战略；20xx年经营客户的重点要在精细和固化上下功夫，要坚持客户拓展和产品销售互促共进，扩大规模和优化结构并举并重的经营原则，在竞争中要确保有足够大的大众客户，有足够多的好客户，强化客户营销维护能力，挖掘存量客户潜能。通过提高产品覆盖度来留住客户，培育客户向上迁移成长，促进客户格局和渠道格局的相互匹配和全面融合。

（四）区域策略：持续推进中心城市地区、重点发展地区和发展地区三大区域发展策略，着重打造“第二个\*\*\*”。20xx年“三大梯队”的经营目标是：中心城市行个人存款新增和中间业务收入还要保持同业第一，坚守主阵地，作出更大贡献；继续打造“第二个\*\*\*”，使其在同业形成绝对竞争力，提高贡献水平，瞄准第一梯队，实现突破跨越；“第三梯队”要实现快速崛起，通过加速发展，赶超同业，缩短差距，尽快向第二梯队跟进靠拢，提高对全行业务的贡献度。

（一）加强业务创新，做全、做强产品

4、持续加大对理财产品的销售力度，加强总行“利得盈”、“大丰收”、“日新月异”等常规理财产品特别是开放型产品的销售工作，进一步巩固提升我行自行设计发起的“干元”系列理财产品当地品牌优势；加大对信托公司信托计划产品的代理销售力度，逐步搭建我行理财产品和信托公司产品相互补充的销售模式。

5、进一步做大做强个人黄金业务，扩大品牌影响力，加强实物金业务成本控制，提升实物金经营管理水平；加强对账户金的销售力度，与电子银行渠道联动，提高账户金产品覆盖度；加强账户金交易规范管理。

6、试点推出移动保管箱业务，建立从业务布局、申请开办到日常管理等一整套保管箱业务管理办法和操作规程，稳步推进保管箱业务的发展。

7、建立完善自上而下的基金产品销售信息传递链条，提高股票型基金、主代销基金、基金定投营销能力；充分发挥个人客户经理队伍作用，提升各级销售人员的系统工具使用能力、数据挖掘能力、客户服务能力和精准营销水平，努力提高新老基金代销市场份额；加强与基金公司合作，做好基金从业资格考试；加强与电子银行渠道联动，进一步规范货币基金交易。

8、做好凭证国债、储蓄国债、记账式国债产品的销售工作，巩固提升地区同业优势地位；加强记账式国债的风险管控，利用技术手段建立频繁、大额交易日常监控机制。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！