# 金融工作计划和目标实用(十篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2025-02-25

*金融工作计划和目标一一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。1、在第一季度，以诉讼业务...*

**金融工作计划和目标一**

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与

著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

**金融工作计划和目标二**

1．数量建设。根据我院“十一五”规划目标，到20xx年，我院全脱产高职生要达到8000人，按照每个专业年招生40人，而且都是3年学制，至少要

有60-70个专业。目前我院只有31个专业，因此今后的4年内我们专业数量建设的任务还很繁重，各系必须下大力气开发新专业。我系两年内至少开

发一个专业，目前暂定为税务代理专业。

2．质量建设。专业质量建设是一个紧迫的任务，主要是围绕以下三个方面进行建设：

（1工作计划实践教学体系的建设与完善；

（2工作计划素质教育体系建设；

（3工作计划理论教学体系建设。

学生的知识、技能和素质的形成，主要渠道还是通过课程的教学和实施。任何教育思想、教育方式和方法的改革，都要通过课程改革得以落实，因

此必须搞好课程改革工作。

产学研结合是我系的重点工作，同时也是难点工作，这是由我系的专业所对应的行业岗位特点决定的。但是，高等职业教育必须走产学研结合之路。因此，要克服困难，重点围绕以下方面走好产学研结合之路。

1．锻炼和充实师资队伍

2．丰富实践教学条件

3．创新培养模式——订单培养

4．推动就业工作

**金融工作计划和目标三**

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。

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13.762亿元：

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。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。

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

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。

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。

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四**

新一届的学生会委员会已经组建完毕，此次新组建的干部队伍由大二学生组成，各部门将在新学期招收新的干事。外联部的主要工作在于拉取赞助，解决学生会工作经费问题。对于一个团体来说，资金是各部活动的基础，在这个层面上说，外联部工作做得好坏与否，对整个学生的工作会产生重大影响。外联部与其他各部一样，是隶属于学生会的相互协调的部门，这就决定了外联部的工作离不开各个部门以及主席团的配合与支持，同时，外联部只有积极配合其他部门以及主席团的工作，才能使整个学生会的工作正常运转起来。在学生会新组之际，先拟订新一学年的工作计划：

自学生会换届之后的一年任期内，总共有校运会、元旦歌手大赛、无私文艺汇演、合唱大赛和“金融之星”的系列活动等，总的说来，一年的工作还是比较多的，需要我们下大力气、花狠功夫去做才能做好。所以，针对各个不同活动的性质，我们都会有不同的针对性来争取获得更多的赞助，和更大的企业合作，扩大学院的影响。以下是针对不同活动的一些粗略策划：

①文艺类活动。诸如元旦歌手大赛、五四文艺汇演、“金融之星”班舞大赛等。

此类文艺类的活动，除了学院演员需要的服装等之外，我们会主要对一些艺术类的企业来进行赞助策划，例如影楼、服饰、化妆品等。

②体育类活动。诸如篮球、足球比赛等。

体育类的活动，我们的主要对象集中在药品、饮品和体育用品上，争取在最大程度上减轻学院的相关开销。

总之，我们对于相关活动的性质会采取不同的主攻目标，力争让每个企业的赞助都获得最大的收益，同时最大程度上减轻学院的资金负担。

在做好本部门本职工作的同时，我们也在积极的进行部门内部的改革，充分发掘每个人的潜力。为了积极相应金融学院第三届学生会的相关部门内部建设的会议精神，经过仔细讨论，外联部有以下的计划：

①部门对外品牌项目的建设

经过内部的讨论，我们决定联系像可口可乐、百事可乐、澜沧江啤酒等影响较大的饮料企业，举办属于外联的“堆易拉罐”大赛。

此活动面向全校同学，时间初步定为一天，活动资金有相关企业负责，活动人员有外联部主要负责，活动评选出一、二、三等奖及优秀奖有相关企业发放奖品。

活动初步预计就是这样，目前已经与可口可乐公司有了一些接触，正在进一步洽谈中，一旦找到合作企业本部门会以书面的活动策划交由学生会相关领导审核。

②部门内部活动项目探索

由于外联部的工作性质决定了口才的重要性，为了在工作之余锻炼部门干事的口才，我们决定定期举办属于部门内部的辩论比赛，相关选题由部长、副部长决定，每次都由不同的干事上场参加比赛，让部门人员发挥自己的特长，同时锻炼自己的特长。由于是进行部门内部活动的探索，所以可能相关的经验还需要一定的摸索。所以，如果此活动在部门内部的举办一旦成熟，我们会在学生会领导的帮助下争取与其他学院的甚至校学生会的外联部展开辩论赛，辩出我们金融学院外联部的风采，同时扩大与其他院系外联部的经验交流，扩大学院的影响力。

③人性管理，细心待人

良好的作风是部门兴盛的关键，所以在培养个人能力的同时我们不应该放松对于作风问题的建设。

在今后一年的实际工作中，我们会努力从以下几个方面狠抓作风问题建设：

⑴尊重老师和相关领导，见了学生会领导和老师要问好。出入办公室先敲门，对待要拉赞助的客户要礼貌、诚恳。

⑵力争让每一位对学院进行赞助的客户满意，细心做好每一笔业务，争取发展长久的客户，办出部门的品牌和信誉。

⑶营造部门良好的工作氛围。定期组织活动，是部门干事从陌生的同学都成为朋友，争取让每一个干事都衷心热爱自己的部门。

⑷每次部门例会组织干事分享经验，让干事从别人的成功中获取经验，从别人的失误中获得教训。

⑸仔细做好每次的工作安排，明确责任到人。

以上三点是部门内部建设的初步构想，部门的建设是一个任重而道远的问题，还需要我们在实际工作中的进一步探索和改进。

外联部是学生会与外部联系的桥梁，是学生会树立对外形象的窗口，是与云南各高校联系的纽带。如果说，学生会是全校学生的代表，那么，学生会外联部就是学生和学生会“走进”和“走出”，进行对外联系的“中流砥柱”。学生会将从这里走出去，与各高校、企业以及社会进行多方面的“亲密接触”；学生也将从这里走进来，融入财大人的生活，参与财大的各项活动，亲身体验财大和金融学院的精彩。

外联部是团总支学生会的外交部门，是一个注重人际关系、语言表达、整体形象的综合性部门，希望我们能在这样好的一个平台上得到最大的锻炼，让社会更好地了解学院，让学院更好地融入社会。外联部应该配合团总支学生会各部门的工作安排,积极为本学院举办的活动。

以上为外联部的一些工作设想，在具体实施过程中，由于各种因素的影响，也许会有一些变更与调整。相信这届学生会主席团、各部门一定会给予外联部各方面的支持，共同把外联工作做好。

**金融工作计划和目标五**

金融分析协会以“培养大学生兴趣爱好，普及现代金融知识，营造校园理财文化提高大学生综合素质”为宗旨;以“善用金融，理财有道”为口号。本协会应以团结进取，求实创新、与时俱进的精神，努力提高会员的综合素质，逐步扩大规模和影响，让会员在这里学到知识，扩展视野为目标开展各项活动;普及金融理财知识，通过学习和交流，既能提高会员的综合能力，又能达到共同进步的目的。协会加强基础训练，培养和提高会员的多种能力，参加携手“求知，求实，求友，求进”;立足于校内，走向校外，共同营造一个大学生的第二课堂。

一、《课堂齐齐学》

方式：通过指导老师与协会成员在课外时间，开展以课堂形式的交流与讨论。时间：每月一次以上。地点：学校多媒体教室

二、《专家讲座》

方式：邀请校外金融方面专家与协会成员们进行对当前金融形势的交流与讲解。时间：每一个学期至少一次以上。地点：学校多媒体教室。

三、《视频讲座》

方式:播放有关金融方面的视频，令大家更加了解当今的世界金融实情。时间：每个月一次以上地点：学校多媒体教室。

四、《证书齐齐考》

方式：邀请老师或者已经考过金融方面证书的同学与协会会员们一齐交流心得，讲解内容。时间：待定。

“xx杯”校园模拟炒股大赛

一、活动时间：待定。

二、活动地点：广东文理职业学院。

三、主办单位：由校社团联合会主办、金融分析协会承办。

四、参赛单位和个人：待定。

五、活动目的：弘扬理财文化，丰富大学生课余文化生活及培养大学生自主模拟理财能力，引导理性消费。

六、赞助单位：联系支持该活动的单位，以该单位冠名“xx杯”。

七、报名须知：有一定金融基础知识，对金融行业有较高的兴趣等。

八、活动大体进行时间，现场具体安排待定。

**金融工作计划和目标六**

坚持科学发展观，以建设社会主义核心价值体系为根本，以提高员工思想情操、增强员工身体素质为宗旨，开展各类健康有益的活动，加强员工间的沟通和交流，增进员工间的感情与友谊，促进单位精神文明建设，增强单位凝聚力。

通过开展各类健康有益的活动，提高员工的思想情操，树立主人翁意识，热爱单位、热爱工作，做到团结一致、齐心协力干工作；提高员工的身体素质，振奋工作精神，增大工作干劲，促进工作提速高效，展示员工靓丽风采。

1、纪念“三八”妇女节，展示单位巾帼风采

3月8日，在单位举行妇女健美操表演，纪念“三八”妇女节，喜享妇女自己节日的欢乐，展示新时期金融单位妇女同志的巾帼风采。

2、“五一”登山活动，观赏祖国大好河山

“五一”节假期间，组织单位全体员工登山，观赏祖国大好河山，增强员工身体素质，培养员工热爱祖国、热爱家乡的思想情操，立志为建设小康社会努力工作。

3、“忆党史颂成就谋发展”，抒发爱党爱国爱民情怀

7月1日晚上，组织全体员工开展一次“忆党史颂成就谋发展”座谈会，使员工了解我们党带领全国人民前赴后继、艰苦奋斗取得“革命、建设、改革”胜利的丰功伟绩，热爱历史悠久、疆域辽阔、风光绮丽的伟大祖国，热爱勤劳俭朴、聪明智慧的伟大人民，通过抒发爱党爱国爱民情怀，增添工作干劲，投身到火热的金融事业中。

4、游革命胜地，继承革命先辈优良传统

国庆期间，组织全体员工游革命胜地，缅怀老一悲革命家的崇高品质和献身精神，感受老一悲革命家为建立新中国作出的巨大牺牲和无私奉献，继承革命先辈优良传统，做好本职工作，把老一悲革命家未尽的事业进行到底。

5、走访老同志，传承中华孝道精神

12月下旬，组织全体员工走访本单位离退休老同志，帮助老同志做一些卫生清洁工作，帮助老同志做一顿饭菜，和老同志聊天，介绍单位的新情况、新气象，让老同志感受单位的温暖，员工的亲切，以此传承中华孝道精神，促进和谐社会建设。

1、制定方案，确保落实

要根据本计划确定的活动内容，制定每一项活动方案，明确活动的具体内容和实施步骤，确保活动如期开展，圆满完成，实现活动目标。

2、加强领导，精心组织

要成立活动领导小组，健全机构，配好人员，加强领导，明确职责，统筹谋划，精心组织，使每项活动顺利开展，确保安全，达到活动目的。

3、广泛发动，营造氛围

要运用多种形式，广泛宣传本活动计划，达到人人知晓，提高大家的参与意识，增强搞好活动的紧迫感、责任感，营造开展活动的浓厚氛围，为各项活动顺利开展打下扎实的基础。

**金融工作计划和目标七**

一个新行业的诞生，人们对它的认识都需要一个循序渐进的过程。正如上世纪九十年代股票刚刚问世的时候，中国大陆大多数人甚至一些专家学者对它持怀疑的态度，认为股票是资本主义的事物，肯定不是什么好东西。对于公司发行股票，甚至一些国有企业给员工派发股票的时候，大部分人认为这是骗人的东西，就像是洪水猛兽唯恐避之不及。但是，也有部分先知先觉者，或者说敢于吃螃蟹的人，大胆的加以购买和投资，当这部分投资股票的人逐渐赢得了高额的收益的时候，人们才逐渐接受并大胆投资。于是，逐渐就产生了一批投资股市的投资者----股民。在股市大盘疯涨的几年中，甚至疯狂到全民炒股的程度。人们发现股市本身无所谓好坏，也无关姓知姓社，原来资金可以在股市上流通后，融资方和出资方是可以共赢的。这样，就产生了巨大的经济效益和社会效益。

处在金融市场逐渐发展的今天，作为国家层面大力支持黄金投资同样面临市场导入初期的争议和讨论。同样，有投资者对投资黄金怀疑，想做投资心理却又担心。担心是因为惧怕风险，惧怕的原因是源于无知。换句话说，投资者对“炒黄金”这种在国内刚兴起的投资品种的不了解。这就需要我们这类型公司的参与并多给投资者讲解，多做宣传，让投资者用科学的、理性的眼光看待黄金投资，从而避免产生不必要的恐慌和担心.

20xx年，中央赋予天津滨海新区的先行先试政策给贵金属市场的设立提供了决好的契机，在天津设立贵金属交易市场，是对我国交易市场体系的补充，也是对我国金融资本市场体系的完善，有利于规范和引导场外黄金交易市场发展。

这是国家的政策的支持，可是对国内的各参与方来说是新事物，因为它开创了国内金融投资领域的先河。它与其他诸如股票等投资理财产品不同，而是结合了股票和期货的各自优点，并弥补了它们各自的缺点的一种新型投资理财产品，在部分人眼中目前看来是具有争议性的，可是事实证明它的生命力又是那么的强。为什么人们愿意来讨论，而且也有人愿意来参与，这说明他们是愿意也希望这个行业发展起来的。对于期盼，我们要不负众望，继续努力;对于批评，我们要虚心听取，努力改进和完善。这样才有利于问题的解决，才能够进一步推动整个贵金属行业的发展。

在国外已经发展成熟的贵金属投资市场，在国内还属于这个市场的导入期，但是，才经过短短两年的发展，发展的速度却是惊人的，但是，暴露出来的问题也不少。这个行业是否能够健康发展，在交易所主导下如何引导和规范发展具有极其重要的作用。怎么做到规范发展，引领贵金属市场的繁荣、稳定，还需要所有从业人员共同努力 等到大家都熟悉黄金投资市场，并参与到其中获得巨大收获的时候，很难说可能会出现全民炒黄金的现象。

根据近期对天津市同行业公司的调查，现阶段统计天津市各类投资咨询公司约有210余家。遍布在天津市的各各区域，其中以和平区，河西区以及塘沽区居多。主营的业务为天通金、上海黄金延期t+d、伦敦金、纸黄金、以及一些地区黄金品种等。

近期天津市工商银行与山东金创投资公司合作，在天津市大面积宣传上海黄金延期t+d业务，并通过今晚传媒中心进行宣传，3方面强强联合将“藏金于民”的理念进行推广。其他稍微有实力的公司也在积极的和银行进行接触，打算以银行为依托，公共媒体为介质，在天津市范围大力推广现货黄金电子盘交易的相关业务。

一些天通金的做市商，也已经通过各种公共媒体进行渠道的开发。在各大财经网站以及各种门户网站发布广告，在全国范围内招聘代理商，返佣非常优厚，所以发展的很迅速。

还有一些公司通过和一些高档的娱乐场所，比如说高尔夫球场、高档车的4s专卖店、高档健身会所、高档社区等建立合作关系，获取优质客户信息，然后通过举办高档的理财沙龙挖掘客户。

黄金市场正处在高速的发展期，竞争对手都在不断的通过不同的渠道开发客户，我们只有通过员工的不断努力，公司提供不断的支持才能在这个市场站稳脚跟，继而做大做强。

(一) 未来三年销售目标

在未来的3年中，首先20xx年公司刚刚起步，是公司制定整体发展方向的一年，20xx年要以公司稳定发展为基础，在天津范围内展开大面积的宣传活动，为后两年的工作打好基础。未来3到5年中，我部门会通过各种营销渠道，以天津市为中心，并不断向周边城市开展业务，现制定未来3年的销售目标如下。

20xx年入金量1200万元人民币。

20xx年入金量1500万元人民币。

20xx年入金量20xx万元人民币。

预计每年入金量以25%-30%左右的速度增长。

(二)20xx年销售目标

(一) 目标市场

首先，我们将目标市场的定位定在对投资有兴趣的人，或者已经有过各类投资经验的人。其次，一定是要有一定经济实力的人，在投资市场中，承担不起风险的人也是赚不到钱的。所以我们的目标市场就是定位在高端市场，在公司的起步阶段，以有限的人力去开发，维护优质客户，以保证公司的初期运营情况。 目标客户：能承担一定风险，并对市场比较了解的投资者。已有过投资经验的人为优先选择，例如股票，期货，基金的投资者等。

(二) 营销计划

营销计划分三个阶段完成，最终的目标是要在天津市场站稳脚跟，并不断向周边的城市进行扩散，逐步完成销售目标。 (1)长期计划：在未来的3-5年中，在金融业内创出公司的品牌，在天津市地区做成业内的龙头企业。

(2)中期计划： 在未来1-3年中，不断补充人力资源，从一个部门扩充到3个部门，每个部门10-15人，销售额翻番。

(3)短期计划：完成20xx年的销售目标。

(三) 营销策略

为了完成制定的销售目标，我部门会采取多元化的销售策略，充分发挥每一位员工的自身优势，除了部门统一安排工作以外，根据每个员工的偏好进行侧重培养。

(1) 业务策略

a) 电话营销策略：通过个人渠道取得高端客户的电话号码，让员工进行电话营销工作。

b) 陌生拜访策略：在高档社区，或者商业中心进行问卷调差，收集准客户的信息。

c) 网络销售策略：培训员工进行网络销售，根据个人特长，爱好加入不同的群，逐步进行网络营销。

d) 缘故发展策略：让每一个员工把工作当成一份事业，让他们跟所有认识的人进行分享，让更多的人了解现货黄金这个行业。

e) 合作商、合作社区策略：不断发展高档社区和各种商业单位作为合作方，在社区内举办产品说明会，以社区为中心逐步扩大公司的影响力以及品牌效应。

f) 发展合作伙伴策略：发展每一个认识的人作为业务员的合作伙伴。(猎鹰计划)

(2) 广告宣传策略

公共媒体宣传策略：增加在公共媒体的宣传力度，增加企业的知名度，媒体的种类很多，包括报纸、杂志、电视、广播、传单、户外广告等。

第四部分 部门构成

(一) 人员组成

市场部一个部门的员工计划稳定在15名左右，外出进行陌生开发客户，或者在社区进行说明会的时候，分为5名一个小组，具体的组成情况入下表所示。

(二)部门未来发展趋势

计划在未来的每一年中补充一个15人左右的部门，不断扩大公司的销售部规模，以完成年度销售目标为己任。不断为公司实现利润额的大幅增长而努力，带领部门员工将公司打造成金融业内的龙头企业。

**金融工作计划和目标八**

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。

(一)产品策略：继续坚持狠抓产品销售不动摇，以做全和做强产品为目标，在巩固传统强项产品优势地位的基础上，进一步加强弱项产品的销售能力;优化产品销售结构，注重现有网点产能的挖掘，重点抓好点均线下网点的产能提升，力争通过现有网点产能的整体提升，最大限度的缩小与同业在规模上的差距;以交叉营销和联动营销为抓手，提高客户对产品的认知度和依赖性，通过产品的交叉覆盖和服务的完善改进，稳定和拓展客户基础，提升单一客户对建行的贡献度和忠诚度。

(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。

(三)渠道策略：20xx年渠道建设重点要在解决渠道总量扩大、覆盖面提升、区域结构优化、功能扩充等紧迫性问题上下功夫。一是要稳步、快速扩大物理网点数量，要重点布放在中心城市行和“第二梯队”，以及经济快速发展的县域地区，形成和同业抗衡的主阵地;二是继续大力发展自助渠道建设，力争在三年之内使自助银行与物理网点数量达到3：1比例，延伸服务半径;三是着力建设客户经理和理财中心软渠道，按照专职、专业、专注要求，带出一支新队伍，开拓一片新天地，打造一个新阵地，形成物理网点、自助设备、理财中心和客户经理相互协同、相互呼应、相互补充的全新渠道格局。

(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

1.狠抓一季度个人业务旺季营销工作，以“个人存款，实物金、个人客户”为核心，以基金、保险、借记卡，产品覆盖度和临界区间客户提升，自助设备开机率、账务性业务替代率及网点替代率为重点，做实旺季营销。

2.完善自上而下到网点的产品销售垂直作业模式，加大通报考核力度，营造良好的竞争氛围。

3.继续推进产品“扫零、达标、越级” 和“保险、基金、黄金攻坚战”，做全产品，弥补“短板”，提升网点均衡销售能力。

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“乾元”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。

9.提高对代理保险产品的销售管理能力，建立完善代理寿险产品网点资源配置考核方案;建立保险公司销售支持人员规范管理制度;加强与保险公司合作，加大对网点一线销售人员保险专业知识培训力度，做好保险从业资格考试工作，提高我行自身保险销售能力;做好客户风险评估，提高客服务水平。

10.加强理财卡、龙卡通借记卡、支付宝联名卡等发卡的工作力度，扩大借记卡存量市场份额，提高新发卡的质量;持续开展折转卡及提升借记卡的动户率，加强对准贷记卡业务资产质量的管理，控制不良透支的攀升，降低不良率;按照总行部署，积极拓展推广借贷合一卡、陆港通、预付卡等新产品。

11.加大个人外汇业务宣传力度，加强队伍建设，加大制度梳理和对下培训力度;试点开办并逐步推广外币代兑业务;选择重点地区、重点网点加大对个人国际速汇、个人外币汇款、个人结售汇等外汇产品的推广工作力度，打造全区个人外汇业务标杆网点，并发挥其带头作用。

12.稳步推出电话支付业务，建立电话支付业务管理制度和操作流程;加强与中粮可乐公司合作，积极拓展中粮支付业务。

13.强化产品交叉销售，推广个人金融产品套餐服务，提升产品覆盖度。

14.调度内外部媒体资源，做好重点产品营销宣传和品牌推广，做好客户体验活动宣传，把好宣传材料关。

(三)完善队伍建设 强化客户服务

15.继续强化个人客户经理队伍建设，提高专职个人客户经理的覆盖度和充足率。

16.以理财中心为考核单元进一步加强对个人客户经理的考评管理，在二级分行层面推广典型考评办法。

17.量化个人客户经理考核指标，完善客户经理产品销售、客户新增等关键业绩的.考核量化，突出个人客户经理销售主渠道的作用。

18.以产品销售为纽带，以顾问式客户关系管理为依托，建立并完善全新的客户关系管理体系。

19.通过多种手段持续巩固二代转型成果，全力做好20xx年网点二代转型工作。

20.抓住客户增长、产品覆盖度、理财卡配卡、存量客户保有率、服务vip客户时间占比、客户联系计划覆盖率等关键业绩指标，提升客户经理产品销售和服务能力。

**金融工作计划和目标九**

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。

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”。

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，才能更好的应对不断变化的市场。尤其是国家正在逐步实行利率市场化改革，说明国家正一步一步放宽金融市场，把资金交给市场，使优质资源得到更大限度的资金支持，更好的发挥市场效应，使市场的供求关系得以限度的提升，当然这样加大了整个金融体系的风险，那么我们更要学会更好的控制风险，解读政策、顺应政策、应用政策，制定更合理的发展方向，并针对一系列宏观经济的变化更好、更快的对我们的工作方法做出调整，不断提升风险防范意识和服务意识，创新思维，这样才能更好的完成工作。

**金融工作计划和目标篇十**

20xx年市金融办将在市委市政府的坚强领导下，树立“抓金融、促发展”理念，强化“大融资、大金融”意识，坚持以社会融资总量为中间目标,坚持充分发挥金融支撑功能和发展壮大金融业并重，坚持直接融资与间接融资并举，不断拓宽融资渠道，创新融资方式，千方百计扩大社会融资总量，进一步提升金融支撑我市经济社会发展的能力。

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。

（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20xx年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。

2、加大银企对接力度。坚持早对接、密集对接，年初及早制定全年银政企对接一揽子活动计划和工作方案。围绕市委、市政府重大发展战略、重点工程、重大项目，全年组织4次以上大型银政企对接以及股份制银行滁州行等主题活动。注重突出特色，根据不同类型企业的融资需求，分层次组织系列“小规模、分专业、见实效”的专题对接活动。综合利用滁州金融网、人行征信、发改委项目和经委企业管理等系统，利用中小微企业金融服务平台，第一时间收集发布更新信息，畅通部门与银行、担保以及企业之间对接渠道，动态对接。进一步扩大对接范围，积极邀请各类证券、基金、保险、信托、租赁、担保、小贷等金融投资机构参与，进一步扩大融资合作面，以此促进业务合作，推动机构引进。

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20xx年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

1、加大金融机构引进力度。以在皖设立分支机构的各类股份制银行、外资银行和城商行为重点，加大引进力度，推动签订引进战略合作协议，及时掌握其网络布点规划信息和国家金融监管政策导向，畅通引进绿色服务通道，强化引进工作领导组和推进协调组职能，明确任务，责任分解到人，全程跟踪推进。会同市银监局、市人行，积极跟进、主动服务，全力构建引进金融机构绿色服务通道。积极引进市外金融机构。全力推进股份制银行分支机构设立工作，力争再引进1家股份制商业银行。

2、鼓励村镇银行开设分支行。支持优质小额贷款公司发展成为村镇银行，鼓励符合条件的村镇银行在乡镇设立分支机构，加大财政扶持力度，鼓励村镇银行与商业银行错位竞争，引导其立足县域和“三农”搞好金融服务。

3、全面深化农村合作金融机构改革。全力推动凤阳农村信用联社改制工作进入实质性阶段。完成来安联社改制为农商行工作。加快天长、明光、全椒农合行改制为农商行步伐。吸引优质社会资本参与到改制过程中，提升农商行的服务水平，支持绩优农商行上市，充分发挥服务“三农”主力军作用。

4、规范有序发展小额贷款公司。认真落实省政府“控制数量，提升质量，合理布局，防范风险”的要求，坚持组建与规范并重，积极扩大试点成果，鼓励各类资本实力强的大企业发起设立，吸引更多的社会资本参与，同时积极向上争取,力争20xx年再获批筹建开业2家以上小额贷款公司。加大监管力度，促进小贷公司规范经营、强化风险防控，加大政策扶持力度，鼓励和引导小贷公司不断提升管理水平，降低利率和成本，其进一步发挥好在缓解小企业、个体工商户和农户融资难中的积极作用，真正成为金融支持县域和“三农”的有益补充。

5、加快完善融资担保体系。坚持融资性担保行业强化社会责任和实行可持续发展并举，逐步建立以国有资本为主体、社会资本为补充的市县两级担保体系，发挥政府主导融资性机构的主力军作用，坚持市场化运作。建立符合现代企业制度的法人治理结构，充实资本实力，立足服务中小企业，创新融资担保方式，充分利用和发挥好政府信用和财政性资金杠杆作用，不断提升融资担保能力，扩大担保融资量，为更多的中小企业担保融资发挥好服务作用。努力做好融资性担保公司风险防范工作。力争20xx年累计贷款担保额超百亿元。

6、促进投融资平台快速健康发展。进一步深化投融资体制改革，支持和推动市城投公司做大做强，建立投融资平台与财政、土地联动，资金“借用还”良性循环的运作机制，通过整合资源、盘活存量、收储土地、出让金净收益全额返还等方式，不断充实资本金，壮大资产规模，优化资产结构，持续提供稳定的现金流，提升平台经营获益能力，走出一条“在融资中实现投资，以投资保障融资”的可持续发展新路子，更好地发挥政府投融资主力军作用。

7、积极吸引基金投资。扶持和引导浚源基金加大投资力度，吸引更多社会资本和民间资本参与，发挥示范效应，以此带动更多投资机构对我市企业和项目开展投资。认真总结浚源基金设立经验，继续发挥好财政资金的杠杆效应，加大政策扶持和对接引进力度，积极承接资本转移，吸引更多的股权投资基金、风投、创投基金来我市开展风险投资，支持企业战略重组，壮大规模，提升实力，做大做强。

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！