

2023年小学六一节体育活动方案(大全6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

金融稳定工作汇报篇一

金融公司工作计划一

一、实际招商开发操作方面

- 1、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。
- 2、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领会透彻；抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。
- 3、做好每天的工作日记，详细记录每天上市场情况。
- 4、继续回访六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区：市□x县、x县，回访完毕。在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

二、公司人力资源管理方面

- 1、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工社会保险。

- 2、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的的人力资源管理体系。
- 3、做好公司19年人力资源部工作计划规划，协助各部门做好部门人力资源规划。
- 4、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位说明书。
- 5、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。
- 6、规范公司员工招聘与录用程序，多种途径进行员工招聘(人才市场、本地主流报纸、行业报刊、校园招聘、人才招聘网、本公司、内部选拔及介绍);强调实用性，引入多种科学合理且易操作的员工筛选方法(筛选求职简历、专业笔试、结构性面试、半结构性面试、非结构化面试、心理测验、无领导小组讨论、角色扮演、文件筐作业、管理游戏)。
- 7、把绩效管理作为公司人力资源管理的重心，对绩效工作计划、绩效监控与辅导、绩效考核(目标管理法、平衡计分卡法、标杆超越法、kpi关键绩效指标法)、绩效反馈面谈、绩效改进(卓越绩效标准、六西格玛管理、iso质量管理体系、标杆超越)、绩效结果的运用(可应用于员工招聘、人员调配、奖金分配、员工培训与开发、员工职业生涯规划)进行全过程关注与跟踪。

三、办公室及后勤保障方面

- 1、与经理分工协作，打招商电话。
- 2、准备到铁通公司市北分局开通免费电话，年前已经交过订金300元(商客部曹经理代收)。

3、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询物业管理事宜等。

4、协助经理做好办公室方面的工作。

5、确保电脑、打印复印一体机正常运行，注意日常操作。

我经常这样对自己说：开心工作，快乐生活.不能将这生命里大部分时间要经营的工作当作是一杯苦酒，要把它当作美酒，越陈越香.我知道销售工作现在不好做，但是我想凭借我这么多年积累的销售人气和能力，我是能够迎来一个不错的未来的，我相信公司的明天一定有属于我的一片明媚天空！

金融公司工作计划二

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

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。

金融公司工作计划三

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

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，制定详细营销计划，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等，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。2019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。2019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。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

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到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。全面提升部门服务质量,实现全公司又好又快地发展目标。

(三)加快产品创新步伐,加大新产品推广应用力度

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。

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，健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。
- 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。

金融公司工作计划五

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**bsp**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

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。

金融稳定工作汇报篇二

为加强新型冠状病毒的防控工作,贯彻落实“预防为主,安全

第一”的方针,维护正常生产秩序,确保广大员工及员工家人的身体健康与生命安全,结合我公司实际,特制定本工作方案。

(一)成立防控领导小组

为有效防范新型冠状病毒疫情的发生,妥善化解疫情安全隐患。成立以总经理xxx为组长,xxx为副组长,各部门负责人、车间工段长为成员的传染病防控工作领导小组。下设xxxxxxx有限公司疫情防控办公室(以下简称“防控办”),xxx兼任办公室主任,xxxx为防控办成员,各自分工,统一协调。

总经理xxx为xxxxxxx有限公司疫情防控工作第一责任人,负责xxxxxxx有限公司疫情防控全面管理工作;xxx负责疫情防控具体工作的协调;公司防控办为疫情防控落实部门,下分xx个工作小组。

(二)领导小组职责

1. 结合公司实际制订传疫情防控工作规划、应急预案、处置办法;
2. 加强公司日常疫情报告制度的管理和防治措施落实情况的督查与评估,降低疫情危害。

(三)公司防控办职责

2. 建立传疫情信息微信群,开展疫情联防联控;
3. 做好每天厂区及人员防控检查、消毒工作及档案留存等;
4. 负责外协人员管理,外来人员管理;
5. 负责防控物资的采购;

6. 负责安排落实公司其他各项防控及应急措施。

(四) 防控办公室分组

第一小组

第二小组

第三小组

第四小组

(五) 工作职责

防控小组长职责

负责监督所负责区域的防控工作落实情况, 每天上午, 下午对负责区域进行相关检查, 并如实填写检查表, 检查表每天下班前交到办公室, 如发现问题及时监督解决, 无法及时解决的, 立即向xxx汇报. 销售部应其特殊性, 尽量避免出差, 如员工必须出差的, 应严格做好各项防控措施, xx应每天进行跟踪监督。

工段长职责

1. 负责公司各项防控工作的落实工作;
2. 负责工段员工的防控教育, 安全教育工作;
3. 加强车间防控管理, 防止员工不佩戴防护口罩、聚集等;
4. 管理好用餐秩序, 严禁员工外出就餐、聚集就餐;
5. 安排好固定人员去别的工段作业或运料, 安排好固定人员取餐和分餐;

6. 做好车间环境清洁管理工作；
7. 做好餐余垃圾及废弃口罩管理；

门卫及值班人员职责

5. 严禁快递人员进入公司,所有快递收发由门卫统一负责。相关登记记录汇总后交办公室存档。

员工(车间及办公室)职责

1. 上班期间所有员工必须佩戴防护口罩；
3. 严禁人员聚集闲谈,聚集就餐；
4. 废弃口罩、餐盒放置于公司指定地点；
5. 办公室人员应做好对公用办公设备、固定电话的消毒工作；
6. 防疫期间严禁开空调(含中央空调)；
8. 打喷嚏捂口鼻,慎揉眼。
11. 下班后需外出的请佩戴防护口罩,家中做好通风,本人及家人尽量不要去人员密集场所,与人保持安全距离,不握手,不聚会。

消毒及清洁人员职责

2. 配备消毒液时要小心轻放,避免消毒液触碰身体；
3. 消毒液严格按公司规定的配比进行调配；
7. 做好进入公司所有车辆的消毒灭杀工作。

司机职责

1. 车辆出入严格实行审批制度, 外出回公司后应在门卫处登记出行轨迹;
2. 每天下班后对所驾驶车辆进行消毒;
3. 除公司接送车外严禁无关人搭乘;
5. 公司接送车司机要督促值班员对员工上车前的体温检测及员工口罩的佩戴。

供应及仓库职责

2. 必须出外采购的, 必须佩戴好防护口罩, 不去人员聚集场所, 不握手;
4. 所购防控物资应尽量保证公司使用;
6. 物资进库后, 由仓库安排固定人员送料到车间岗位。

食堂工作人员职责

1. 严格执行公司食堂管理制度;
2. 外出采购时应佩戴防护口罩;
3. 食堂工作人员上班期间必须佩戴防护口罩, 佩戴一次性防护帽;
4. 严禁生熟食混放;
5. 分餐及送餐时一定要注意清洁卫生;
6. 做好厨具及餐具的消毒处理。

外协人员(施工人员, 设备安装工等)管理

外协单位负责人应在上班前一天向办公室xxx报备第二天进厂工作人员名单, 相关表格由公司提供。经xxx审批同意后, 发公司门卫, 外协上班人员应携带本人身份证, 门卫按名单逐一核对, 按照员工进厂流程操作, 名单无报备的, 严禁进入公司。外协单位应自行配备防护口罩, 进公司后外协员工应严格遵守公司各项防控规定, 如有违反, 公司可要求违规人员立即离开公司。非必须情况上班时间严禁进出公司。

外来人员管理

外来人员(除应聘人员外)来公司前应提前联系确认, 非必须情况, 所有工作通过电话、微信沟通解决。如必须进入公司的, 经办公室xxxx批准后, 严格按照公司员工进厂流程执行。快递人员严禁进入公司, 所有快递收发由门卫统一负责。

用工招聘管理

应聘人员应聘时, 应要求其佩戴防护口罩前来面试, 到公司门口后, 需经与xxx联系, 经同意后方能到公司门卫处登记, 门卫检测面试人员体温, 做好相关记录, 体温正常者方能进公司面试, 面试地点设置在门卫室对面老液压机房, 严禁面试人员进入车间、办公楼等其他区域。门卫应做好人员管理, 避免面试人员离开面试区域。面试结束后, 门卫应立即敦促面试人员离开。

餐余垃圾及废弃口罩管理

2、各车间设立废弃口罩收集点, 所有员工必须定点丢弃, 由清洁人员佩戴防护用品(防护口罩、一次性橡胶手套)统一收集等待政府部门回收。

金融稳定工作汇报篇三

某某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等，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□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。全面提升某某部门服务质量，实现全公司又好又快的发展目标。

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。

金融稳定工作汇报篇四

（一）提高精准扶贫人员大病保险保障能力

20xx年，城乡居民大病保险筹资标准为每人每年50元，比上年提高15元，实行倾斜性支付政策，将大病保险起付线标准调整为3千元，报销比例在原支付比例基础上提高5%，最高支付额为30万元，进一步减轻贫困人口个人医疗费用负担，切实提高农村贫困人口大病保险受益水平。

（二）制定大病兜底补偿政策和“一事一议”救助办法

贫困患者在县域内医院住院享受“先诊疗、后付费”“一站式报销”服务，在统筹推进实施城乡居民基本医疗保险（新农合）、大病保险、医疗救助三道防线基础上，设立大病兜底第四道防线。根据□^v^省委办公厅、省人民政府办公厅印发的通知》及在省、州关于落实国家脱贫攻坚成效考核中提出的不得超标准简单搞自付封顶或“零自付”的整改要求，出台《市医疗保障扶贫三年行动实施方案》，将大病兜底新农合住院补偿比例调整为90%，慢病门诊调整为80%。对经基本医保、大病保险、医疗救助、大病兜底报销补偿后，个人自付医疗费用额度仍然较高、确实无力承担的特殊贫困患者，采取个人申报与政府主动救助相结合的方式，通过“一事一议”办法设立第五道防线予以救助解决。

（三）市建档立卡贫困人口参保情况

重新核对未参合贫困人口信息。要求各乡镇卫生院、村卫生室、各乡镇扶贫工作人员协助完成此项工作。经过近一个月的逐户、逐人排查，对所有未参合贫困人口在乡、去向情况已核实清楚无误，同时将相关证明材料存档。

为及时获取最新贫困人口信息，每周与扶贫办信息科沟通，并将信息上报州医保局。市年初建档立卡人员1669人，经扶贫办确认减少97人，截止到11月末，建档立卡人员共计1572人，其中参加新农合医保1539人，参加城镇居民医保23人，参加城镇职工7人，省内学校参保1人，省外参保2人，参保率100%。

（四）贫困人口政策宣传工作

通过多种形式宣传报道，在社会上营造医保扶贫浓厚氛围。开展扶贫宣传活动，设立义诊宣传台，通过标语或电子字幕、墙报、专栏、展板、传单等形式广泛宣传，制作医保扶贫政策宣传海报2300张，在乡镇政府、卫生院、办政大厅和每个村的村卫生室、活动室、村委会、运动场等地点张贴。制作医保扶贫宣传折页4,000张，充分发挥乡镇卫生院、村医和驻村扶贫工作队作用，采取包干负责、点对点、面对面入户宣传，确保农村贫困人口对医保扶贫政策知晓率。市定点医疗机构就诊大厅、出院结算等地点要设置医保扶贫宣传内容和宣传资料取阅点，公开“一站式”办结流程和“先诊疗、后付费”政策。利用手机微信公众号等群众便捷获取信息的手段，全面宣传医保扶贫工作。进一步提高贫困患者医保健康脱贫政策深度知晓率。

（五）慢病手册办理及政策宣传情况

与扶贫办、卫健等部门组织工作人员实地走访61户118名建档立卡贫困户，了解其身体情况，重点关注慢病手册办理情况，

帮助贫困群众完善资料，及时办理，确保贫困人口慢性病政策应享尽享。11月26日召开定点医疗机构贫困人口门诊慢病管理工作培训会，对32种门诊慢病认定流程、门诊慢病手册管理和贫困人员政策引导等方面进行讲解。为了能精准掌握贫困人口慢性病认定及待遇保障情况，与卫健部门多次沟通配合，对全市贫困慢病患者信息进行重新梳理排查，确保各医疗机构慢病人员信息与医保系统中开通标识的人员准确一致，截止11月末，共计确定贫困慢病人数791人。目前已将“医保慢病待遇标识”下发至各乡镇，并粘贴在一人一策记录本上做为慢病手册。

（六）贫困人口医疗费用直接结算情况

县级定点医疗机构设置医保、大病保险、医疗救助、兜底结算“一站式”报销窗口，严格执行“先诊疗、后付费”模式，对贫困患者住院不收取押金，防止因垫资压力过高，让贫困人口不敢看病、看不起病。将贫困人口住院医疗费用和42种特殊疾病门诊医疗费用实际报销比例提高到90%，慢性病门诊医疗费用实际报销比例提高到80%。

截止20xx年11月20日，共为4467人次提供“一站式服务”，患者不再需要来回“跑腿”报销；四道防线合计补偿金额万元，践行了对贫困患者“医疗有保障”的承诺。

接下来将继续推进“两不愁，三保障”工作落实，不懈怠、不拖沓，务实工作，持续加力，确保建档立卡贫困户医保扶贫待遇，以实实在在的成效进一步提高群众的满意度和获得感，为全面打赢脱贫攻坚战贡献力量。

与边检站共同承担敬信镇村的包保任务，为切实做好单位包村工作，抽调责任心强的同志担任党建指导员，完全脱产专心从事该村的扶贫工作，局主要领导定期到村进行调研，全员参与、全力以赴，宣传扶贫政策，认真听取党建指导员工作汇报，坚持1月至少1次专题会，做到了组织保障有力和各

项工作的推进落实。截止目前，进行医保扶贫走访两轮；为贫困户提供免费体检1次；开展扶贫慰问，购买慰问品3次；与红十字会对接，组织急救救护培训1次，捐赠衣物1次。

金融稳定工作汇报篇五

20xx年是公司发展的关键一年，也是财务工作适应新形势、促进新发展的关键一年，我们根据集团公司、股份公司和板块的整体部署，结合公司的发展战略，提出了20xx年工作思路，即：“以集团公司、股份公司财务工作部署为导向，紧紧围绕公司发展战略，切实履行各级财务机构和财务队伍的职责，狠抓财务现场管理和信息化建设，确保财务安全，进一步提高核算质量，努力建设高素质财务队伍，促进财务工作的和谐、健康发展，追求卓越业绩，为实现公司效益最大化努力奋斗。”概括起来讲为“六抓”、“两创”。

一是抓财务现场安全：大力加强资金资产的现场管理力度，运用稽查、清算、预案和考核等多种手段，逐步实现数据安全到现场安全再到本质安全的转变，同时通过进一步加大内控执行力度，实现人、财、物和管理的安全。

抓信息：重点要抓好网上报销系统、定额管理系统、资金管理系统、财务7.0系统和财务人员信息系统的推广和使用，以信息系统为纽带，实现信息资源的共享，实现综合流程的优化，进一步提高劳动效率。

抓核算：要依托财务7.0系统上线的契机，继续修订和完善费用核算手册等各项规章制度，进一步规范会计核算、明确统一非油业务、融资租赁等特殊事项处理的方式方法，加强稽核力度，严肃执行新会计准则，严肃财经纪律，规避会计风险。

抓队伍：重点要加强库、站两个层面财务队伍的培养，运用技能培训、职业规划、晋级制度、职业道德教育机制和帮扶

共建等多种手段，不断提高基层队伍的凝聚力和执行力。同时要加强总会计师工作能力和职业操守的培养，促进总会计师综合素质的提高。

抓发展：未来两至三年，财务工作要全面实现责权明晰、管理统一、运行高效、执行有序和环境和谐的目标，要求我们从现在起必须做好规划，为未来财务工作的和谐、健康发展奠定基础。首先，要积极推进财务“三统一”建设，实现组织、制度和流程的统一；其次，要优化财务环境，对上要与集团公司、股份公司和板块建立良好的沟通机制，对内要全力以赴为相关部门提供优质的服务，对下要确保受控运行、令行禁止，对外要与银行、税务和财政等职能部门建立长期稳定、和谐的工作关系；另外要根据公司整体战略的变化适时调整发展思路，实现与公司整体战略目标的协调统一。

抓责任：要充分履行财务工作“监督、反映、服务”三种职能，明确各级财务机构维护资金安全、确保本级机构平稳运行的职责，引导财务人员树立大局意识、发扬优良传统、提高执行力，切实肩负起应尽的义务，承担相应的责任。

创效益：首先要从直接效益出发，做好资金的运行管理和成本费用的监控，着力于降低财务费用等各项可控费用；其次，要从确保预算的受控运行入手，加强分析和监控，做好量、本、利的测算，为相关部门的决策提供支持，创造间接的管理效益。

创业绩：公司财务工作、财务组织和财务人员要在集团、股份和板块继续保持先进水平，要加强对前沿理论的研究，并将成果及时转化为实践，力争在定额和资金管理等领域为销售系统做出突出贡献，使公司财务管理水平同比能有大的进步。

20xx年我将根据公司整体战略部署，带领全体财务人员，继续发扬成绩，开拓进取，以严谨务实的工作作风，高标准、

高质量的工作要求，扎扎实实做好各项工作，为公司的发展作出新贡献。