# 银行年度计划制定(6篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-10-02

*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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。银行年度计划制定篇一储蓄存...*

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**银行年度计划制定篇一**

储蓄存款是银行的生存之本，也是行长目标考核的重要指标之一。分理处20\_\_年储蓄存款时点和日均指标完成的情况比较良好，作为网点的强势指标，明年也必须紧紧抓住储蓄存款业务不松懈，稳扎稳打，促进网点良性发展。20\_\_年开门的第一季度是一年的营销旺季，各家银行之间的存款竞争将十分激烈。如何在旺季营销中把握机遇取得胜利，是来年工作的主要任务。分理处存款营销的基本思路是“进得来、稳得住”。

首先，所谓“进得来”，便是要大力发掘存款资源，挖转他行存款和市面流通资金存入我行，使网点处存款快速增长。第一，发动全所员工，积极提供存款营销线索，只要发现有价值的营销线索，客户经理和相关营销人员马上行动，采取多种方式联系客户，争取挖转资金。其次，利用春节资金大量回笼的时机，及时发现和追踪客户的资金流向，将短期游资变成长期存款。再次，充分利用我分理处现有的宣传方式，例如短信营销、宣传标语等传达我所吸收存款的信息，吸引客户主动上门。

其次，“稳得住”，稳得住的关键是将本所的现有存款牢牢留住。一季度是银行挖转存款的旺季，各大银行之间的竞争必定异常激烈，我分理处现有的存款也面临被他行挖转的风险。根据目前的统计数据，一季度我分理处共计有数百万的定期存款将要到期，能否留住这一部分资金对我们至关重要。因此，我们借鉴20\_\_年营销的成功经验，采取主动联系即将到期客户、向客户赠送营销礼品等方式，至少稳定该笔资金的50%。

再次，保本理财是存款和理财双向计算的产品，时间短周转快利率高，可以吸引一部分对资金流动性要求较高的客户。柜面和网点营销人员可以加大保本型理财产品的销售，作为存款的有益补充，也可起到推动网点存款增长的目的。

二、结合网点特点，大力拓展商友卡，增加发 卡量。以点带面，以卡引存，带动业务全面发展。

分理处地处市区繁华地段，交通便利商户林立，每一家商户都是可挖掘的商友卡潜在客户。以新增商友卡为媒介，可以吸引商户货款增加网点存款，带动中小商户转账pos新增工作，同时还可向商户推销信用卡，一举多得。目前我网点主要跟进的项目是\_\_城的商友卡商户拓展工作，具体工作从20\_\_年11月份开始进行商户摸底宣传，20\_\_年是我网点商友卡新增发 卡的重要客户群，在来年由网点负责人牵头、客户经理负责进一步加大力度跟进，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

三、网点日常经营指标常抓不懈。

在紧锣密鼓的开展存款营销和商友卡拓展的同时，网点的其他日常经营指标也不能松懈。例如重点基金、保险、贵金属销售等等。同时，加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体的工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案的有力平台，进一步加大奖惩力度，表扬先进、激励后进，形成各司其职、各尽所能、共同发展的良好氛围，推动业务发展。

四、提升服务水平，规范服务，争创一流的服务网点。

首先、规范服务，根据总行文明服务的要求，做好三声服务，想客户之所想、急客户之所急，从细节上完善服务水品。做强做大网点服务功能，以拓展负债业务、个人业务、中间业务、理财业务为重点，以网点负责人、客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品，推行“捆 绑式”的全员营销策略。

其次、加强员工的培训学习，提高综合业务素质。利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围，提高员工的凝聚力和战斗力。

再次、通过借助我行先进的网上银行和自助设备，分流低端客户，减轻柜台压力，进一步优化服务环境。

**银行年度计划制定篇二**

xx年我行在市行、县委县政府和监管部门的正确领导下，在全行干部职工的共同拼搏下，认真贯彻落实全市邮储银行工作会议精神，结合党的群众路线教育实践活动以及xx当地实际情况，紧紧围绕加快转型、加速发展、安全合规、质效并重的总体工作部署，调整结构，激活机制，全力推动xx行各项工作健康、稳步、跨越发展。

----主要发展指标完成情况

一、业务收入指标完成情况

截至xx年10月底，我行当年累计实现业务收入987万元，预计全年收入1200万元。

二、主要业务发展指标完成情况

(一）信贷业务

信贷业务收入实现逐年翻番，截至10月底，全行当年累计结余536笔、金额1940万元。

（二）公司业务

公司业务收入、时点余额和日均余额均实现了稳步增长。截止20xx年10月，全县对公存款余额13.5亿元，五家金融机构中我行占比14%。

（三）储蓄业务

个人存款：20xx年

大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。三是推出了vip服务方案，开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户提供一揽子理财服务方案；四是加大宣传力度以业务宣传为媒介，全行总动员，走进城乡的每一个角落，加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。

三、加大贷款营销力度，扩大贷款规模，防范信贷风险，不断优化信贷结构。

为增强发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，特别是消费类贷款，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销。在贷款管理的基础工作中，防范信贷风险是今年市行确定的重中之重的一项工作，我行不敢懈怠，信贷审批权限严格执行，所有贷款均有责任人亲自把关审批。同时还组织信贷人员和审批人一起学习有关文件规定，凿清细节，在法律上找着立足点，明确了关键环节。一是坚持审慎原则，对于任何有疑问的票据，不能只凭本人提供的证据，必须信贷人员亲自去核对求证，无误后才能受理。二是强化责任认定。经过努力效果较好，确保了贷款不良额、不良率均保持在最低，为我行不良贷款率的下迁，作了尽可能的贡献。我行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。

总之，在目前的工作中，我行还存在一些不如人意的地方，一是经营理念有待创新，近一年来实践证明，经营理念和思维差距较大，各项业务开展缺乏前瞻性；二是营销意识不强，畏难情绪高，需强化从业人员营销理念和营销意识，挖掘其营销积极性和主动性；三是基础管理还有待进一步规范和完善，基础管理工作距上级和监管部门还有差距，各类基础管理资料有待完善，风险意识有待加强，管理理论有待创新。我行将在今后的工作中总结不足，及时改进，确保各项工作再上新台阶

**银行年度计划制定篇三**

为落实上级行加强内控工作的指示精神，完善内控管理机制，有力防范金融风险，推进内控工作有效开展，做到依法合规经营，力争实现全年不发生案件和重大违规事件的目标，努力塑造我行品牌形象，特制定20xx年内控工作计划。

20xx年，我行内控工作的总体思路和工作目标是：围绕分行党委20xx年利润超元的核心工作目标，坚持以抓队伍建设、强监督、防风险、保安全、促发展为指导思想，继续推进矩阵式内控管理模式，落实“三个同步”、“三个同责”要求，从提高网点自控、条线管理部门管控和二道防线牵头部门协控水平入手，围绕教育、建制、评估、监督、问责五个方面，深入开展合规意识教育，提高员工素质，提升合规操作能力，力争实现全年不发生案件和重大违规事件的目标。

加强和完善内控制度建设，是做好内控工作的基础，是有效防止我行发生金融风险的关键。我行要根据中国人民银行发布的《加强金融机构内部控制的指导原则》，健全完善现有的各种规章制度，统一制定业务管理制度及操作规程，加强信贷管理、资金管理、会计管理、安全管理、行政管理，强化会计、出纳、计算机系统等岗位和印章、密押、空白凭证交接保管的自身监管，使各项内控制度实现科学性、严密性、制约性和有效性，从而夯实内控工作基础。

加强内控队伍建设，提高人员素质和能力，是搞好内控工作的基础。一是内控人员要在学习上下功夫，努力加强自身的学习，学习内控法规政策和各项制度，树立工作学习化，学习工作化的理念，努力提高解决内控工作中出现的新情况、新问题的能力，深刻认识和准确把握内控工作的基本内涵、原则要求和重要意义，切实增强工作的主动性和针对性。二是内控人员要在提高工作能力上下功夫，需要认清形势，关注热点，把握重点，协调关系，提高应变能力，真正做好内控工作，服务于银行业务管理与经济发展。三是内控人员要正视自身的地位和作用，调动工作积极性，发扬团队合作精神，发挥集体的作用，树立内控工作也是生产力的新理念，充分发挥内控工作的作用。四是内控人员要加强党风廉政建设，贯彻执行我行有关党风廉政建设责任制的统一部署，按照“责任到位、监督到位、追究到位”的要求，明确责任，加强监督，做到以身作则、廉洁自律，不能发生任何违规现象。

内控信息是做好内控工作的基础与关键，要进一步建立和完善内控信息体系，扩大信息系统的覆盖面，保证信息充分流动，在此基础上加强内控信息收集，运用好内控信息，及时掌握各机构和各条线内控工作开展情况，为内控的设计、执行、反馈提供信息保障。建立与我行及其内控管理专职部门信息联结和定期联系机制，及时、真实、完整地传递监管意图、交流信息、沟通问题。要建立差错信息记录平台，记录各类差错信息，加大对业务差错整改落实的监督和相关责任人的处罚。

要紧紧围绕内控目标，切实做好排风险、防案件工作，提高内控监督的科学性、针对性和有效性。

1、牢固树立全员排风险、防案件思想意识。每个员工要努力学习，掌握金融风险发生的原因与规律，把警惕风险、正视风险、管理风险、防范风险的意识深入自己的心中，在任何岗位，任何工作中，思想上崩紧安全一根弦，时刻不忘金融风险。要加强思想道德教育，做到洁身自好，正确对待名利和金钱，严于律己，防微杜渐，夯实精神支柱，筑牢思想防线，做到工作上高标准、生活上严要求、作风上高境界，杜绝一切社会上的不良行为与腐朽作风。要严格执行各项工作制度，做到制度上面无商量，制度上面无情面，把合规管理、合规经营、合规操作落到工作实处。要理解和掌握内控要点，结合自己的工作岗位实际，处处留心，事事关心，能够及时发现并消除存在的金融风险，通过合规守法，保证银行资产平安，实现最大效益。

2、强化合规文化建设，进一步增强广大员工依法合规经营意识。要组织全行员工认真学习银监会《关于加大防范操作风险工作力度的通知》、《商业银行操作风险管理指引》、《银行业从业人员职业操守》等系列文件，加强《岗位合规手册》等规章制度和各项业务操作规程的培训，通过学习培训建立起符合我行实际的内控文化。每个员工要认同我行内控文化，把内控意识和内控文化渗透到自己的思想深处，成为自己的自觉行为，深化对合规操作的认识，学习和理解规章制度，增强执行制度的能力和自觉性，形成事事都符合守法合规的工作标准，在心中筑起一道坚不可摧的道德长城。

3、认真落实防案工作制度，排风险，防案件。要坚持案件形势分析会制度，全员参加案件形势分析会，提高排风险，防案件意识。对经营机构负责人和重要岗位员工实行轮岗、交流。定期对岗位交流、强制休假等管理工作进行检查、评价和督促。要加强对基层负责人、重要岗位员工“八小时之外”及其社交圈的监督，掌握异常行为表现，及时消除风险隐患，防范案件发生。

要根据银监局“进行全面现场检查”的通知精神，开展业务操作性风险大检查，落实整改措施，规避操作性风险和监管风险。要检查存款、柜台操作、会计结算、信贷业务、票据承兑及贴现、银行卡、利率管理、安全保卫及金库管理等各方面问题，发现问题及时整改，确保全部整改到位。要在职能管理和业务部门自我检查、评估的基础上，做到按季度检查，检查贯彻落实党风廉政建设、案件防范工作责任制及相关制度落实情况，对检查发现的问题，提出整改建议，并督促和帮助其落实整改，强化内控管理工作。要加强对内控问题监控分析，提出整改意见与要求，帮助督促整改，不断提高内控管理水平。

要完善内控激励机制，进一步建立健全违规举报奖励制度，要畅通举报渠道，设立违规举报电子信箱，鼓励员工通过各种渠道及时反映违规问题和线索。要及时做好各项举报核查工作，对群众来信来电、来人来访揭示的涉及重大违规事项的线索，要及时核查，彻底查清。要强化问责机制，对在各类检查中发现的违规违纪责任人，要依纪据实查处。要继续强化案件责任追究制度，对非自查发现的案件，严格执行双线问责、重大案件上追两级的规定，严肃查处直接责任人和领导责任人。对因领导干部不作为、乱作为引发案件或重大责任事故的，要严格问责、严肃处理。要强化案防高压态势，严格实行责任追究制度，制定铁的纪律，不管是谁，在遵守规章制度上一视同仁，没有特权，不搞姑息迁就，不搞下不为例，有问题一查到底，做到层层设防、处处把关、事事对照，切实抓好内控工作

要加强全规建设，理顺关系，提高效率，增强反洗钱工作水平。一是扩大反洗钱的业务监控面，做到覆盖国内结算、国际结算、清算、银行卡、储蓄等银行业务的所有方面，形成了覆盖面广、分工明确、职责清晰、可操作性强的反洗钱组织管理体系。二是按要求报送大额和可疑交易，基本完成系统维护和验平工作。三是强化反洗钱检查，对检查发现的问题，严格督促整改。四是加强对我行所有报告员和信息员的学习培训，提高反洗钱业务技能。五是严格执行有关账户管理的各项规章制度，认真履行反洗钱工作职责，尽职调查企业开、销户情况，在柜面办理业务中注重对有效证件审核，杜绝产生无匿名、假名和无效证件办理业务的情况。

**银行年度计划制定篇四**

\_\_年是我县农村信用社深化改革关键之年，各项工作的开展直接关系到统一法人的进程和专项票据的兑付。根据联社的统一安排，结合我县信用社财务管理工作中的实际，在上年度财务管理工作经验的基础上，细致分析信用社以后发展形势，\_\_年度联社财务科的工作思路是“以深化农信社改革为中心;以提高全辖经济效益为目标。紧紧围绕统一法人和专项票据兑付工作，强化财务管理，狠抓制度落实，防范各种操作风险，全面完成各项目标任务”。

在去年会计工作规范管理的基础上，继续开展会计规范化管理工作，提高会计核算管理水平，防范和化解操作风险。具体从8个方面抓起：会计基本规定;会计核算质量;会计报表质量;计算机管理;联行结算管理;会计档案管理;信用社网点管理及其它;会计经营管理。特别是会计档案管理历年来有所欠缺，每年的会计凭证虽然都归了档，但未按档案管理办法归类整理，需要进一步规范。

紧紧抓住增收、节支两个环节，外抓收入，内抓管理，力争全年实现在足额提取应付利息，提高拨备水平的前提下，实现利润\_\_\_万元，确保社社盈余和专项票据兑付全县信用社资产利润率逐年上升的目标。针对目标，制定出台《\_\_县农村信用社\_\_年增盈创利实施方案》，围绕增收、节支两个环节进行了安排。外抓信贷质量管理，积极盘活存量优化增量，拓宽增收渠道，千方百计应收尽收。内抓财务管理，降低经营成本，特别要加强营业费用的管理，在确保个人费用的前提下，压缩公费用，确保专项票据兑付全县信用社资产费用率逐年下降目标。具体抓好五项操作：

一是财务开支操作：对营业费用实行费用额和费用率控制，严格实行了“以收定支、先提后支、多收多支、少收少支、以率定额，超支自负”的费用计提开支原则，将费用控制在核定比例之内。

二是比例操作：即在费用开支方面针对国家有关政策规定，对职工福利费，工会经费，养老保险，待业保险金等按比例准确计提。对招待费、宣传费等要在规定比例之内节约使用。

三是预算操作：对培训费、会议费、修理费、电子设备费购置及运转费实行了预算制，做到了在具体操作中严格按照预算控制支出。

四是包干操作：对差旅费、邮电费、水电费、公杂费等我们结合区域实际和市场物价情况合理制定包干使用办法，无正当理由超出包干限额的社，其超额部分扣减个人费用。

五是成本操作：严格加强了其他成本项目和营业外支出的管理，坚持按月监控，防止以其他名义列支。

在重要空白凭证管理上，今年我们还将继续加大检查力度，近年来，通过每年的序时检查，使得各营业网点对重要凭证使用，管理达到了加强，但此项工作不敢懈怠，\_\_年5月份我们要组织人员对\_\_年5月至\_\_年4月的重要空白凭证领用进行了专项序时检查。从联社领回开始一直查到各社使用，逐项逐类凭证跟踪进行检查。同时要求信用社主管会计每月对所辖网点的重要空白凭证检查一次，每次检查认真登记《重要空白凭证检查登记簿》，责任明确。

去年12月份，市银监局分局批复我县信用社自然人股入股起点为\_\_\_元，法人股入股起点为\_\_\_\_元，投资股比例\_\_\_%。入股起点的提高，给规范股本金带来了巨大困难，\_\_年虽然开展了此项工作，但离票据兑付要求还有差距，需要进一步规范。\_\_年底投资股比例\_\_\_%，还差\_\_个百分点，需在一季内达到比例。\_\_年要大力开展增资扩股工作，虽然\_\_年底县信用社的资本充足率已达到\_\_\_%，但如果按票据兑付考核办法，我县信用社的资本充足率还不足以兑付专项票据，还需进一步加大增资扩股的力度，确保专项票据兑付时不受影响。

信息披露工作直接影响到专项票据兑付工作，今年3月份之前，要组织信用社按专项票据兑付标准认真开展信息披露，具体对\_\_年度的各项经营指标完成情况、股金分红情况、“三会”召开情况、利润分配情况等进行披露，将信息披露报告和信息披露表放于相关场合，以便广大社员和利益相关者能真实准确地了解我县农村社各项业务经营的真实情况。

**银行年度计划制定篇五**

(一)充分认识完成今年资产量的目标艰巨性。

去年，我们团队业绩量做的离目标太远，营销计划的实施中遇到不少的问题。团队在营销宣传当中，无法拿到相应的礼品实物及模拟品，不能更好的做好宣传计划;银行网点维护方面，因银行业的竞争，对证券公司的客户经理，要求过高，对于信用及、基金及存款方面月度任务较重。导致我们的客户经理都在为维护好网点宣传方面进度迟缓，虽然是团队配合个人完善银行网点维护，可是对于存款难度还是较大;对于银行网点开发我们处于劣势，不能够在为银行提供存款和更好双赢“营销方案”达成双方的合作目的。没有一个很好的渠道开发，营销计划的开展难度就增加了。

(二)充分认识推进优化管理工作的重要性。

团队管理进入了成长阶段，一些深层次的问题可能还会凸显出来，构建完善的团队管理计划尤为重要，综合计划改革今年进入实质性实施阶段，通过对于团队成员间的凝聚力，向心力，执行力及对工作的热情等现状存在的一些问题，作出新的优化计划，及时解决其问题，完善团队管理。

(三)充分认识招聘成员的重要性。

新的成员是团队的新鲜血液，是补充团队发展的重要部分，没有新成员的增加，大家庭的组成也是不可能的，公司对于招聘方面做出好的优化方案，以团队招聘细化。一并实施，善营销目标。

充分的认识形势问题和任务的目标，完善20xx年，团队新景象，新变化完善完成各项任务，好以下6个方面的工作。

(一)营销管理制度：

①分组管理制度：工作中，将团队分成3个小组，通过把人数落实到分组，由小组长进行管理，提高其团队发展。并通过与小组长沟通，更深入的了解到团队每个成员工作上、生活上的情况，工作上进行良性竞争。

②日常一对一管理：工作中，多与团队成员沟通，了解趋于成员的展业情况及宣传中遇到的问题，及时指导，给予他们鼓励和支持。

③工作效率制度：工作中，要销售人员，熟悉自己的岗位职责：

1、千方百计完成区域销售任务;

2、努力完成销售中的各项要求;

3、负责严格执行客户开户手续流程;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报;

5、严格遵守公司各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感

**银行年度计划制定篇六**

各位领导、各位同事：

目前，营业部出纳工作较以前有很大提高，人员执行制度的意识有所加强，内控管理正朝着规范化的方向健康发展。但在实际的操作过程中也暴露出一些问题。下面就如何加强库房、提解管理，杜绝现金差错的发生?谈谈我个人一些体会。不到之处，敬请批评指正。

一是以身作则、严格管理。作为库房管理的直接责任人要积极做好员工的思想工作，引导员工如何立足本职。确保现金及库款安全。我本人在现金及库房管理中事事、处处起模范表率作用，带头遵守劳动纪律，严格执行规章制度。坚持每天跟班操作管理，发现问题，及时整改。通过日常教育，结合处罚措施，使员工防案意识得到加强。坚持每周一学习制度，及时传达上级行内控管理要求。

二是建立健全各项规章制度。根据总行、省分行对现金营运的管理规定，结合本行实际，我部制定《营业部库房、提解管理实施细则》，对库房管理的工作职责、工作制度、内控要求进一步明确、规范，使现金及库房管理更加细化、更加具体。并细致地总结实际工作中发现的新情况、新问题，采取有效措施，予以解决。对柜员在业务办理过程中不能执行制度的，我们以“营业部处罚通知书”形式下发给当事人。存在以习惯做法代替制度恶习的，我们要采取有针对性的措施纠正不良习惯。

三是视金库管理制度如“生命”。金库执行主任与管库员严格遵照执行早晚同时到位，营业过程中两名管库员坚持同进同出，相互制约，相互监督;金库会计核算制度严格落实，管库员与记账员分离，做到记账与现金上交同步。管库员双人轧库、以款碰账，做到：当日现金实物、网点日结单、现金库存明细登记簿、系统终端显示的库存余额四相符，由专人通过1323确认与101现金科目核对。

四是认真操作，完善交接手续。营业部制定了《出纳人员现金交接管理办法》、《提解与库房人员交接管理办法》、《现金整点管理办法》。库房2318代保管物品的管理做到按规定执行，为杜绝单人办理代保物品的进出库的现象，建议综合科以适当的形式帮助协调。确保操作时不走样，保证出入库双人办理。与管库人员的交接达到合规。对现金整点中发现的差错建立台账登记簿，同时建立与网点的联系制度做到及时沟通，做到有据可查。确保现金整点在整点区内差错的真实性。

五熟练掌握库房、现金区安全的配套设施的使用方法。消除安全隐患的盲区。共同做好提解与保安人员的协调工作，确保我行现金调运和提解人员的人身安全。

出纳业务是一项基础性工作，近年来，我行从完善出纳工作制度入手，建立组织，落实责任，强化培训，严格督查，认真考核，有力地加强了出纳工作的规范化管理，有效地提高了出纳工作质量。

xx年度全行现金收入\_\_\_\_万元、支出\_\_\_\_万元，分别比去年上升了\_.57%、\_.26%;全年从人行或市行发行库领回现金\_\_\_万元、上缴人行或市行发行库发行库现金\_\_\_万元、内部现金调缴\_\_\_\_万元;全年收缴假币\_\_张计\_\_\_元。

我行的具体做法是：

出纳工作是一项每天都与钞票打交道的基础性工作，同时又是一项有固定操作规程、操作技术、每天周而复始不停操作的经常性工作。这项工作最大的特点就是操作人员极易产生麻痹松懈情绪，不能坚持操作规程，而一旦不按操作规程操作就极易出错。因此，要保证出纳人员能够一如既往地按固定操作规程操作，并一直保持较高的质量，必须要有完善而又严密的制度体系作保证。基于这样的认识，我行按照出纳工作的特点及运行规律，对如何通过制度规范来保证出纳工作质量的提高，并使这种较高的质量能够得到一如既往地保持做了大量的工作。

一是深入调查研究，找出影响出纳工作质量的症结。前期，我行针对出纳制度和操作规程不能一以贯之地严格执行、工作质量时好时坏的问题进行广泛深入的调查研究。通过深入细致的调查，我们发现导致出纳工作质量起伏不定的主要原因是，对一以贯之严格执行出纳操作规程缺乏有效的激励和刚性的约束;对防范缴库现金出现差错的重点操作环节缺乏明确具体的硬性规定;对出纳工作检查督导不严、考核奖惩不力、出纳人员操作技能落后。而形成这众多原因的根本性症结就是缺乏严明的制度规范。因为，一个人要一以贯之、周而复始地干好一项工作，除了要热爱这项工作之外，更重要的是不仅要知道这项工作如何干、干好干坏的标准、干好或干坏后会得到什么样的奖惩，并且还要知道这种规定是长期执行的，是不会以领导人的变动或个人的意志变化而改变的。而要达到这一点，就必须按照保证出纳工作质量的实际，完善各种相关的制度。

二是抓住问题症结，制定相应配套的制度和操作规程。根据调查研究得出的结论，我行针对出纳工作操作规程不全面不系统的问题，对出纳工作从柜面收付款、入库保管、上缴人行(市行)大库等全过程进行制度规范，制定了《出纳操作规程》;针对没收假币缺乏严密的操作规程，容易与客户产生矛盾的问题，制定了以“五个当面”为主要内容的《没收假币操作规程》，“五个当面”即当客户的面办理现金业务、当客户的面识别真假币、当客户的面加盖“假币”戳记、当客户的面开具假币没收证明、当客户的面讲清没收的理由和道理。针对保持出纳工作质量既缺乏有效激励，又缺乏刚性约束的问题，我行根据出纳制度和人民银行南京分行《人民币质量管理竞赛考核办法》的要求，按照多劳多得的原则，制定了出纳工作技能、效率和质量与个人经济利益挂钩的《出纳工作考核奖惩实施细则》，规定了“每半年整点上缴现金无差错的网点，支行营业部和一般性网点分别奖励现金500元和300元;发现并收缴假币的，按假币面额的10%奖励柜员”、“对发现并没收假币的员工，将其记入出纳人员及相关处所的财会管理年终综合考评，对出纳工作质量优异的出纳人员，由支行命名为‘优秀出纳员’”;针对检查督导不力、考核不严的问题，把“对出纳工作检查督导责任”列为内勤主任和县支行监管员的考评内容。由于针对性地制定了一系列制度，使我行出纳工作保持稳定质量的重点环节都有了制度保证，为实现规范化、制度化管理奠定了基础。二是集中人力突击整点。我行明确凡基层上缴的完整币，在钞票整点成捆后，必须与库存现金余额核对无误后方可上缴。支行中心库对基层单位上缴的现金，必须进行抽样复点。春节现金回笼高峰期，单靠出纳与复核两个人是无法既保证时间又保证质量的。因此，每年春节期间我行各个营业网点都集中人力，利用班余时间突击整点。支行中心库组织支行机关人员利用晚上突击整点，从人力上保证每年春节期间上缴人行国库现金近亿元无差错。

三是残破币以支行中心库集中整点上缴为主。针对基层营业网点收缴残破币数量少、聚集成捆时间长、上缴标准掌握不一的问题，为了减少损伤币占压库存，提高残破币上缴的合格率，减少差错，我行要求基层单位十元以上面额的损伤纸币，可以逐张上缴，十元以下面额的损伤币，成把上缴，由中心库出纳人员集中整点。同时对支行中心库出纳人员提出严格的要求，把上缴残破币质量作为绩效工资考核的重要内容，从而有力地促进了中心库出纳人员尽心尽职做好残破币整点工作，有效地杜绝了残破损伤币解缴的差错。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找