# 最新银行工作个人年度计划(七篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-07-10

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。相信许多人会觉得计划很难写？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。银行工作个人年度计划篇一为了实现以上目标，我认为可以从以...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。相信许多人会觉得计划很难写？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。

**银行工作个人年度计划篇一**

为了实现以上目标，我认为可以从以下几个方面进行改善。

1、业务是基础，在新的一年里争取达到每一个员工对每一个岗位的业务都了然于心，不仅提高员工的整体素质，也为支行的即将建立储备人才。

具体方法：适当安排轮岗制度，建立ab岗;安排员工对每一项业务的具体操作进行详细整理概括，汇编成册，使每一项业务都有统一的规程可依。普及业务知识，熟悉各项产品，尤其是对信贷产品的培训，从而有效进行营销，提高服务质量。

2、充分激活在岗人员的潜能，促进整体素质的提高，可与专业院校合作，定期组织员工培训，提高业务素质;继续加强对业务技能的培训和练习，在保持现在已有的周四一小时技能训练的基础上，安排适当的技能比赛，以调动员工加强技能练习的积极性。

3、我将继续协调好领导与员工，员工与员工之间的关系，保证营业室有一个愉悦的工作环境，提高工作效率。

1、完善考核激励机制，牢固树立抓存款就是抓效益的思想，从分配机制上充分调动员工的积极性来增加存款。

2、采取有效措施，促进对公存款稳步增长。

加强对公存款管理，建立客户经理一对一责任制;尤其是对在我行开立的零余额帐户进行摸底调查情况，查找在我行开户不存款的原因，进行实地落实有效勾通，争取其在我开了户就有存款，确保这部分客户成为我们的忠实客户;另外积极营销潜在对公客户，尤其是加强对银行承兑汇票业务的营销。

3、积极开拓中间业务，做好各种代收代付等中间业务的市场开拓，特别是代发工资的营销，进一步加强同已协作单位间更深入的业务合作，拓宽中间业务营销渠道。

1、完善管理机制，加强岗位管理，授权管理，确保每个部门、岗位、业务流程有章可循，做到有条可依，有条必依。

2、完善会计监督制度。建立和完善成本控制制度，减少营业开支，严格考核各种报销费用;完善柜面操作风险控制制度等，强化管理，落实责任。

定时进行文明服务演练，评选银行服务明星!

**银行工作个人年度计划篇二**

针对银行当前档案管理工作面临的实际情况和工作中存在的问题，我们进行了认真研究，并制定了新一年档案工作计划：

在认真学习《档案法》和《档案管理条例》的基础上，按照上级行要求，把建立和完善各项档案管理制度当作加强档案管理工作的重点，认真按照档案管理的有关规定和要求，结合分行特点，从档案人员的岗位职责，到档案的保管、查询、移交、保密、安全、统计、鉴定、销毁、接收、利用等各个方面都建立比较系统完善的制度。从收藏、借阅、利用，到保管接交，都统一实行严格的登记签制度，有效杜绝丢失、泄密、损毁等各类事故的发生，实现档案管理的规范化、程序化和制度化。

在不断建立完善档案设施和管理制度的同时，集中精力抓好业务基础建设，通过强调、检查和督导落实，使全行每个单位的档案用房、安全设施、档案装具等管理设备不断完善。注重抓好文件的归档收集，特别是对积存文件中一些应归档而未归档的重要文件，进行了再收集，使档案内容不断得到丰富和充实。并将按照正规库房标准配备相应设施，以确保档案工作的正常开展，确保档案实体的安全。

组织有关部门和人员认真学习各级—会议上的讲话及文件，提高对新时期—重要性的认识，组织干部职工认真学习有关泄密事件的情况通报，用铁的事实教育干部职工。进一步加强各行—的投入，提高人防、技防的。实际水平；加强计算机安全—，密码定期更换；加强密级文件管理；建立行长负责制，实行保密事故一票否决制，确保全辖无泄密事故。

我们要将档案管理工作变被动为主动，主动去研究各类新业务所形成档案的管理问题，实实在在的将档案管理工作与业务发展有效结合，保证档案工作跟上业务发展的需要，提高我们的档案管理工作创新能力。

**银行工作个人年度计划篇三**

对于任何事情，我们都要提前做出一个计划，不管前方的视线有多模糊，我们都要给自己制定一个目标，有一个大致的方向可以发展。所以面临新一年的到来，我想为自己接下来的一年做一次计划，希望可以帮助到我的工作，也希望自己可以从中有所长进。以下是我20xx的个人计划：

作为一名银行的柜员，在这个岗位上我们每个员工都应该多加提升自己的业务能力，我们代表的是银行的形象，更是直接接触客户的一个岗位。所以面对客户，我们要拿出最大的诚意和态度。做好自己的工作，将这份工作做到最好就是我最大的要求。我对自己一直属于比较严格的那种，不管什么时候，我都会保持细心严谨的状态。因为我很清楚这个岗位上一旦出现了什么漏洞是我个人所不能承担的，所以在工作的时间里我丝毫不敢懈怠。但我对自己的勉励也有一些用处，我很少犯错，一直都十分的稳重。接下里的一年，我会拿出自己全部的力气投入到工作当中，将我们的服务态度展示出来，也保证服务的质量。

至今为止我来到银行也已经是第三年上了，我不再像之前那么稚嫩，我变得更加成熟稳重了一些。做起事来不再浮躁暴躁。这三年的锻炼让我成功的蜕变，我也相信这样的自己会是一个更好的人，所以未来的日子里，我会继续在岗位之上学习、进取。我也会给自己树立一些目标，希望自己可以沿着这个计划慢慢的往前走，不急不躁，一步一脚印，慢慢的走向成功，走向美好。

这几年的工作，我很少犯错，因为我是一个比较严肃也比较严格的人。但是人无完人，一些小错误也是会犯的。但是从这些小错误中我找到了自己没有发现到的缺点。我平时工作的时候语速有些过快，可能我的性子比较急躁的原因，这个问题我也自己很清楚，但是我发现自己改正的话确实有些有心而力不足的感觉。很多时候我都想保持一个平和的语速，但是我一着急就又快了起来。这一点确实应该改正，不论怎样，未来的时间很长，我相信自己可以变得更好一些，我也相信自己可以更加的努力，去创造属于自己的光芒和人生。加油！未来！

>个人银行年度工作计划4

各支行明确各岗位职责，使网点人员既能合理分工又能团结协作，推进“联动营销”。

xx年任各重，压力大，各支行应把工作目标按职责分工落实到每个人，确保xx年各项任务的顺利完成。

xx年将完善各项制度，对发现的问题及时纠正，查漏补缺，进一步加大检查力度，对各种违规行为绝不姑息。

落实车辆、会务和接待三项服务工作，切实保障区支行的.日常运作。区支行现有小车4部，主要是保障支行领导的日常用车，同时协调好各部门的工作用车。

xx年，车辆运转正常，没有发生任何大的事故，xx年继续做好车辆管理工作，

一是部门领导定期加强对司机进行安全教育，增强司机的安全意识，克服安全管理中思想麻痹、得过且过的现象。

二是司机认真遵守有关行车规章制度，做到疲劳不驾车，酒后不驾车，对车辆勤检查，勤保养，勤维护。发现问题及时解决，做到车辆不带病上路，司机不带情绪开车，确保安全行车。对客户接待和会议组织，进一步创新运转机制，改进服务方式，优化工作流程，做好各个环节的有机衔接，保证有序运行。

xx年我行将继续优质文明服务中严格遵守上级有关规定，将“为了服务创先争优活动”全面开展，落到实处。并针对实际情况，我行将抽出专门人员利用利息时间及周六周日时间通过对网点进行暗访等形式，对辖内所有网点的文明服务情况进行监督，及时提醒存在的问题并督促全行员工增强服务意识、转变服务观念、、强化服务措施。

一是加强考勤管理，规范考勤制度，实行考勤月报按时上报，在严格落实考勤责任制度的同时，进一步完善请假制度的管理，二是加强劳动用工管理，构建和谐稳定的劳动关系，严格岗位管理，进一步提高劳动关系管理的规范化水平。

因金融行业的特殊性，各支行应征对断电、电脑设备紧急瘫痪状况组织员工进行定期演习，从面有效的保证营业的正常开展；会计主管每天定期对已经安装的安防设备进行检查，加强对保安人员的培训，增强他们的业务知识和敬业精神。

**银行工作个人年度计划篇四**

认真总结十一月份工作基础上，深刻认清当前形势，找准市场脉搏，扬长避短，围绕“提升经营管理水平，加快业务发展”为中心，同心同德，努力实现各项业务健康、快速发展。

一、注重发挥网点优势，抓住发展机遇，推动优势业务快速发展。

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。分理处八月份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。九月份是一个营销旺季，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。

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的商友卡商户拓展工作，具体工作从八月份开始进行商户摸底宣传，九月份是我网点商友卡新增发卡的重要客户群，在九月由网点负责人牵头、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，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。

**银行工作个人年度计划篇五**

新的一年即将到来，但同业竞争还会不断加剧，面对各种严峻的形势和压力，在新的一年里，我们将进一步转变经营理念，研究新的和采取以往一些行之有效的措施，全方位地推动支行各项业务发展，使\*年各项工作有一个良好的开局。

存款是银行生存之根本，我行将从以下几方面着手，大力开展存款营销。

一、建立存款工作责任制，主管领导亲自抓，分管小组具体抓，全体人员共同抓;

二、进一步完善考核激励机制，牢固树立抓存款就是抓效益的思想，从分配机制上充分调动员工的积极性来增加存款;

三、利用支行年初的“百日储蓄存款竞赛活动”进入各小区，各企事业单位进行宣传，要直接与客户面对面交谈，宣传时要深入、细致，不能走过程，流于形式，同时作好记录，了解到客户活期、定期存款信息及定期到帐日期，争取让客户在我行办理业务，对于老客户要多联系，加强沟通和巩固，要以老代新，以点带面，全面铺开，充分发挥团队合作力量，让我们每一份增品用到实处;四、充分发挥我行个人流动资金贷款、综合授信贷款等业务的品牌优势，加大以贷引存和吸收保证金存款，这部分重点营销对象为行政、企事业单位高管人员及

资产在×万元以上的个体营业主客户。五、综合运用我行已经开发成熟的金融产品，整合形象包装，打好营销“组合拳”，对我行金如意理财包、户信息通、96558、如意银联卡以及个人综合授信、住房按揭、汽车消费信贷业务等金融产品进行系统的宣传营销。六、要及时做好客户的回访工作，要让客户实实在在地体会到宁夏银行的真诚服务。要让他们记着宁夏银行固原支行，客户如有其它方面的要求时应尽可能的去满足，提高办事效率。

一、加强对公存款管理，建立客户经理一对一责任制;

以\*年在我行开立帐户单位为依据，特别是零余额帐户要进行摸底调查情况，查找在我行开户不存款原因，进行实地落实有效勾通，争取其在我开了户就有存款，确保这部分客户成为我们的忠实客户;

二、抓住地方经济热点，及时捕捉存款信息，深入挖掘重点行业、重点项目和重点大户的存款潜力，以淀粉行业、物资流通、草畜加工行业、煤电行业、粮油、等行业为重点，继续为重点存款大户提供资金、结算、现金、信息等全方位的金融服务，培育新的存款增长点，重点要放在财政、水利、土地;

三、眼睛向外，积极寻找优质存款大户，加大攻关力度，扩在营销区域，对周边优良客户选择营销。

四、加强全额银行承兑汇票业务营销办理。

做好各种代收代付等中间业务的市场开拓，特别是财政代发工资和高薪水行业的工资户进行营销，进一步加强同已协作单位间更深入的业务合作，拓宽中间业务营销渠道。

二、加大信贷营销工作力度，努力提高信贷资产质量和综合效益。

在固原属于经济相对落后地区，工业基础薄弱，但商贸流通较活跃加支煤炭、电厂、石油开发、飞机厂投建、淀粉加工特色产业都将成为拉动固原经济的重要增长点，在\*年我行坚持“服务地方经济、服务中小企业”的市场定位，重点仍然将紧紧围绕城市居民、优良中小企业及个体私营业主开展业务，对于中高端白领客户和个体私营业主，抓住他们心里，积极把如意白领通和综合授信贷款业务进行宣传，另外作好房屋按揭和优良中小企业及个体私营业主流动资金贷款，加大与担保公司的合作解决担保难的问题，要选择一些好的客户去做，通过信贷杠杆来迎得客户，要将客户存款、信贷等业务一揽子放入我行，以我行利益为基础，要多为客户着想处处为客户出点子，想办法，取得客户信任，从而达到双赢的目的。

2、进一步加强对

国家宏观经济和产业政策、区域经济政策的研究，把握重点，积极支持优势行业客户，优化信贷投向。在有效控制风险的前提下，根据客户具体情况有针对性地进行信贷投放。对电信、电力、石油、烟草等垄断性行业，要加大力量营销、积极介入，争取更多市场份额，做到优质客户不放松、有发展前景的信贷市场不放松。

3、转变经营观念，充分发挥票据贴现及银行承兑汇票业务的短期融资功能，银行承兑在固原发展较慢，多数客户只是表面了解，认识不到位，小部分虽然在其他专业银行办理，但时效性不强，不能满足客户业务发展需要。这就是一个机遇，在\*年只要我们宣传到位，服务跟上，我们就能争取到这部分客户在我行办理业务。另外加大内外部贴现力度，增加票据贴现量，增收创利。

**银行工作个人年度计划篇六**

随着几个月的时间过去，我们的工作也开始趋近正常。但因为一些安全方面的问题，还是有许多的改变。但是既然回到了工作的岗位，那么我也不能因为这些改变而吓到，我要通过自己的努力去克服现在的环境，保持甚至提升自己的工作能力。

现在，四月份的工作即将到来，根据最近的工作情况，我也对自己的四月份的工作做一个简单的计划。我的计划如下：

面对这次的工作，我已经考虑和准备了很久。这次的影响尽管已经降低，但是并没有完全的结束。领导们也经常性的提醒我们注意安全，注意卫生。为此，我想我还是需要对工作做一些准备。

首先，我要对工作的情况做一些分析，对工作中不安全的方面作总结和分析，如在递交现金、表单的时候。尽管有做一些安全防护，但是我不能因此而放松大意，我也清楚在银行柜台这么狭小的工作空间里，我们谁出现了问题影响都是非常重大的!为此，我们每位同事都应该认真的去面对，去防范。

尽管说要去防范，但是作为一名服务人员，我们的服务态度还是不应该有所下降，但这确实有不少的冲突。为此，工作中，我应该更加的注意，更小心的去完成自己的工作任务，又要细心的去关注客户的情况。

当然，作为一名银行柜员，我可不能因为这些事情就降低了自己的工作效率。因为这么漫长的假期，我们已经堆积了很多的工作了。如果不加把劲赶上来，会让工作变得更加的麻烦。为此，我要更加有效率的去调整自己。

尽管银行为我们的工作空间做了很多的准备，但是最重要的还是我们自己做好防范工作。在这段时期的工作中，我要注意口罩和消毒水的使用，尤其是对自己的手部的消毒，也不要在工作后用手随便去碰脸和眼睛。这些问题和习惯，我都要尽早的做好改进。再者，随着四月的到来，天气也渐渐的变热，但是现在是不可能开空调和风扇等器材制冷的，我也要准备一些降温措施。

四月的工作即将开始，但仅仅是这样的考验是难不住我的。我会努力的克服、突破!期待在今后我们能顺利的进行工作的那一天!

各商业银行之间的存款竞争日趋白热化，尤其是进入二季度以来，工商银行长治分行储蓄存款呈现持续大幅波动的不稳定态势，稳存增存压力较大。对此，长治分行多措并举，采取有效措施确保下半月实现储蓄存款余额和增量同业占比稳中有升。

一、提高认识，明确目标，力求完成保底任务。将储蓄存款的稳定持续增长作为日常工作来抓，紧紧围绕发展中高端客户的经营思路，努力拓展客户规模，优化客户结构，提高重点业务客户渗透率，促进个人客户资产稳定增长，在确保一季末储蓄存款余额的基础上做好稳存增存工作。

二、加大私人银行客户拓展力度，全面落实“一行一季一户”的工作要求。中高端客户竞争是我行确定的20\_\_月四项重点工作之一，对此，要求各支行务必统一思想，高度重视，增强高端客户竞争发展的紧迫感、使命感。一是要认真落实高端客户发展规划，充分运用高端客户维护、拓展专项激励机制和政策，推进全行中高端客户快速发展。二是做好存量客户的服务与维护工作。目前，全行已基本完成存量私人银行客户的签约工作，要求各支行要加强与客户的沟通交流，充分了解客户需求，及时了解产品发行、客户活动等信息，同时还要加大私人银行专属产品配备力度，通过产品稳固客户，防止出现客户资产下降的情况。三是积极捕捉市场信息，抓好私人银行客户的规模扩张。以“煤炭资源整合、上市及拟上市企业高管、中小企业主和私营业主、第三方存管、房地产商”五大板块为重点，实施名单制管理和维护，加大高净值客户拓展力度。

三、全力维护和发展财富客户，努力完成全月目标任务。一是以全行开展的“大学习、大联动、大营销”活动为契机，持续快速推进优质企事业单位代发工资业务发展，带动财富客户数量和资产的增长。二是要深入挖掘存量潜力客户，确定发展目标，努力将其培育发展成我行财富客户和私人银行客户。三是加强前台柜员和客户经理的客户推荐对接工作，采劝接对子”的方式，前台柜员发现的目标客户要及时有效地推荐给客户经理做营销和后续维护，确保客户资源不丢失，不外流。

四、发挥理财产品与储蓄存款的互动作用，实现二者同步协调发展。一是大力营销保本理财产品，将其作为理财产品重中之重进行全力营销，在增加理财产品余额的同时增加储蓄存款余额，实现二者同步发展。二是要提前做好月末、季末和月末到期理财产品的衔接和存款转化工作。三是全力营销理财产品的同时，要积极挖转他行客户和他行资产，稳定本行储蓄存款余额，避免出现此增彼减的情况。

五、充分发挥营销团队的作用，做好客户分层维护工作。一是各支行行长、个金业务分管行长要亲自参与本行私人银行客户、财富客户的维护，定期联系和拜访客户。每季度组织一次有针对性的财富客户定向营销活动，每月组织一次较大规模的营销活动。二是各支行个人客户经理要做好中高端客户的日常维护工作。做好客户大额现金提娶预约服务、泊车、理财规划等方面的安排，确保服务质量;了解客户日常金融需求，与客户建立长期、稳定的关系，提高客户满意度和忠诚度。三是建立个人高端客户维护的双线联系、分层维护机制。加强与市分行财富管理岗、私人银行部太原分部的联系，从不同层面上共同维护。

六、认真落实相关激励措施，加强监测通报管理，实行大额资金报告制度。各支行要落实市分行储蓄存款的相关激励措施并加强动态监测，尤其对高端客户、大额资金的流动要责成专人予以关注，行长、分管行长要亲自过问。营业网点柜面遇有大额资金向他行通兑情况，经办行要在办理业务前向开户行通报，开户行要积极进行客户关系维护，确保资金不外流。

根据我行今年一年来会计结算工作的实际情况，明年的工作主要从三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质，现就针对这三个方面制定我营业部在20\_\_年的工作思路。

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，并做到每个员工能够耐心对待每个顾客，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。虽已上了综合业务系统，但是因为各种各样的原因还没有能够做到真正的综合，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

随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求

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，增强制度执行的钢性，提高约束力。

2、进一步的强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、进一步的加强会计出纳制度，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够发挥员工最大潜能够来确定适合的岗位，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。

\_\_年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了，年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落眩竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至现在，我完成新增存款任务2415万元，完成计划的241.5%，办理承兑汇票贴现3笔，金额460万元，完成中间业务收入1万元，完成个人揽储61万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

客户在第一，存款是中心。我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近2700万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基矗

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动;如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意;而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多，我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起。

20\_\_年，我支行各项经营指标快速发展、职工思想稳定、内控制度逐步完善，各项业务工作均创历史最好水平。在到来的20\_\_年里，面对\_\_银行上市以后的新机遇和新挑战，我支行将在上级行的正确领导下，继续全面推进经营模式和增长方式转变，提高经营效率，优化经营结构，完善内控机制，增强综合竞争能力、盈利能力和风险防控能力，打好经营基础，实现可持续发展，主要是做好以下几个方面的工作：

一是积极采取措施，稳定现有客户及经营资源。稳定我行贷款，积极为企业富裕资金寻找出路，在争取以银行承兑汇票的签发弥补企业归还贷款对我行造成的损失的基础上，为企业制定全面、客观、可行的投资理财方案，引导企业资金流向，力争最大限度保证和谋求我行的经营利益。

二是密切关注形势，争取企业年金托管业务。继续密切关注企业经营及发展情况，及时向市分行汇报\_\_集团年金业务进展情况，全力配合市分行开展对\_\_集团企业年金业务的营销，力争企业年金业务年内在我行顺利办理。

三是进行销售网点走访，增加资金归行总量。\_\_集团的销售网络遍布全国，每年完成将近12亿元的化肥销售任务。因此，加快销售资金归行额和归行速度就成为我行公司存款工作的重中之重。明年，我支行将择时与集团公司有关负责人一道，对河南、河北、山东的19家大型销售分公司进行走访，疏通上述分公司的销货款归行渠道，从根本上解决我行资金归行问题，增加我行公司存款总量，降低筹资成本，提高经营利润。

四是加强银团贷款管理，防范和化解融资风险。继续组织相关专业人员就银团贷款业务进行专题学习和研究，完善业务管理流程和操作办法，同时加强与企业及参贷银行的信息沟通，建立完善的信息沟通机制和风险预警制度，切实防范和化解融资风险。

五是调整经营结构，构建多元化经营新格局。努力提高非信贷盈利资产的比重。按照风险可控、积极稳步的原则，积极培育客户融资需求。突出负债结构的调整，最大限度降低经营成本，提高资金效益。还要调整收益结构，大力发展中间业务，建立中间业务与资产业务、负债业务的联动效应，利用我行多样化的业务品种、优质高效的服务，加大对优质客户的营销力度，争取市场份额，提高经营效益。

六是全力推进个人金融业务的发展壮大

按照经营模式转变和业务效益结构优化的形势发展要求，把全力推进个人金融业务的发展壮大做为工作的重点和中心：一是切实建立“大个金”格局，以提高低成本存款为着重点，壮大和丰富个人金融业务，提高其在全行经营效益中的比重;二是加快个人理财业务的发展，巩固和扩大中高端优质个人客户群，稳定地提高中间业务收入;三是重视和大力开展个人资产业务，采取有力有效措施，使其业务规模达到一个初具发展基础的可观水平

七是加强员工队伍建设，全面提高干部员工综合素质。加强岗位轮换工作，健全完善人员培训和岗位轮训机制，结合全行股改的新形势新任务，探索更为灵活有效的教育和学习方式，富有成效地开展各项教育和学习培训活动，使全行员工的个人综合素质、思想状况得到明显改观，充分增强工作热情，提高工作积极性，推动全行各项经营管理和业务工作的更快更好发展，适应我行股份制改革形势下岗位的新要求。

八是建设内控文化，强化内控管理

从内控管理的“学、改、查、教”等四个方面为着手，讲方法，求实效，不断加大力度，深入开展各项内控管理工作和案件防范活动：一是“学”。狠抓对全行员工的内控管理学习活动。以上级行内控工作内控工作有关文件、领导讲话和会议精神以及规章制度、管理办法等为主要学习内容，每周开展一次小组学习，每半月进行一次集中学习，保证学习效果;二是“改”。进一步积极查找漏洞、分析原因、制订整改方案，认真落实整改;三是“查”。以内控机制建设情况和屡查屡存问题为重点，认真深入和严格地开展定期自查活动，使内控机制建设不断深入;四是“教”。强化内控管理工作员工教育活动，使员工不断树立正确的内控工作观念，形成到位的内控工作意识，从而深化内控文化建设。

各股室：

为提升\_\_县支行履职能力，在上级行绩效考核工作中的再取佳绩，支行结合实际情况，制定了20\_\_年度工作目标：争创中心支行优秀单位。20\_\_年支行工作思路：夯实基础、强化管理、推进创新、提升能力、促进和谐、再上台阶。现将20\_\_年度工作计划印发，请落实执行，并根据上级部署及时调整。

(一)在分行业绩考核的基础上，加强业务条线绩效管理，仅从一家银行或一家银行的一个人的年度进行绩效评价显然是不全面的。应当应用财务数据或财务比率，对一家银行进行多角度的比较分析。如：趋势分析、结构分析、同业比较分析等

：主要将一家银行若干年的财务报表按时间序列作比较

：将某一项目，按照规定标志分类，划分成若干组成部分，计算出各个部分在整体中所占的比重，从部分与整体的`比例关系看其对整体的影响

：将一家银行的财务状况与其他银行、或同行业平均水平相比较

各种方法可以结合使用，如将我行不同年度的结构百分比报表逐项比较，就是与趋势分析相联系的做法。

(二)如何完善财务管理信息系统的自动化

因此，如何利用最新的信息技术，融入新的管理会计思想，加强预算管理、资金管理和财务分析等管理功能，成为财务管理信息化的主要目标。

全面管理是以优化企业的整体资源为目标，完整配置、计量、记录银行所有财务状况相关的业务资源和业务活动，并进行详尽的核算、统计、分析、考核，以实现资金流、信息流、增值流、工作流的统一管理。对所有的经济活动和业务数据，能根据管理个控制的各种需要进行多角度、多层次的查找、比较、分析，建立不用类型的企业财务状况和经营状况的评价体系，提供对管理决策的支持，提高我行在复杂多变的市场环境下的竞争力。

根据我行20\_\_年这一年来会计结算工作中的实际情况，我们在20\_\_年的工作主要从三个方面着手：抓内控制度建设、抓会计核算质量、抓柜员业务素质以提高我行的服务水平与风险防范能力。现就针对这三个方面工作内容制定会计结算部在20\_\_年的工作思路：

一、加强内控制度建设，防范风险的发生。随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求：

1、定期召开由行长及网点主管参加的内控、制度、风险分析会议，提出业务处理中出现的问题并解决，同时形成会议纪要对一些各网点不规范的业务进行统一落实。

2、会计结算部负责着全行的本外币会计、出纳、资金清算、人民

币结算业务的管理;组织落实相关制度、办法及柜面业务核算和管理;负责人民币结算中间业务的收入;负责综合业务系统参数表的统一管理;负责全行会计凭证 的统一管理，包括领取、分发、保管与销毁的管理;负责会计专用印章的领取、分发、回收和销毁工作;负责全辖现金、有价单证等贵重物品保管、调运业务的管 理。这些业务的每一个环节都存在着风险点，要求我们按照制度规定加强对每一个环节的控制。

3、加强对全行所有网点在制度执行及业务操作中的监督检查工作，并落实专人负责，发现问题及时提出并督促对问题的整改落实情况，定期通报会计结算部的检查结果并跟踪落实，杜绝同样问题在网点的二次发生。

二、 加强会计核算工作，提高工作质量。因我行的前台临柜人员的流动性较大，而且我行的新业务新办法变化较快，对我行的会计核算质量一直都是个挑战：

1、继续执行柜员绩效考核机制，经过20\_\_年的绩效考核对我行的临柜人员产生了一定的积极作用。20\_\_年我们将更好地利用这一个考核机制，让更多的柜员参加到这个考核中来，以提高柜员的工作主动性与责任性。

2、对在我们检查中发现的问题除进行通报处理外，我们将继续执行对临柜人员的经济处罚手段，以及差错人员的业务学习与考试。促使柜员重视业务差错的发生，努力减少差错。

3、有罚有奖，按照全行临柜人员的差错考核情况，对全年无差错及工作表现好的柜员进行奖励，以促进柜员的工作积极性。

4、定期、准确、及时地向市分行会计结算部上报各种会计结算报表。

三、加强业务培训，提高临柜人员的业务处理能力，从而提高她们的业务素质。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们需要有一支高素质的队伍

1、 制定出培训计划，在20\_\_年我们准备对我行股改上市后的会

计制度、支付结算办法、新会计科目以及综合业务系统新版本等业务知识以及各种新兴业务进行培训。及时让柜员吸收新的业务知识，帮助她们跟上我行的变革速度。

2、加强与其他各部门之间的联系，在业务培训上做好互通有无，通过邀请其他各部门的业务人员为会计结算柜员讲课，或讲业务知识，或讲自己的工作经验，以加深相互之间的了解，从而相互学习，以提高柜员的业务素质，更好地做好服务。

3、 好市分行会计结算部下达的各项会计结算工作，如版本升级、

测试验证、帐户管理、计划任务等各项工作安排，并及时将业务信息向下辖网点传达，以更好地完成市分行的工作任务。

4、加强对营业经理的考核与考评工作，使营业经理能发挥潜力，履行好职责，提高我行的会计核算质量。

四、做好与企业之间的联系，召开银企座谈会向客户介绍我行的业务品种、新的结算方式，加强与客户的沟通，获取各种结算需求信息，更好地为客户解决结算上的难题。

作为会计结算部，还起着与市分行及支行下辖网点的上承下接工作，\_\_年我们将加强与市分行之间的工作衔接，及时将各项工作任务落实下辖各网点，努力完成市分行下达的各项任务。同时，加强与各部门之间的工作配合，共同为工行发展努力。

一、加强日常管理工作各支行明确各岗位职责，使网点人员既能合理分工又能团结协作，推进“联动营销”。

\_\_年任各重，压力大，各支行应把工作目标按职责分工落实到每个人，确保\_\_年各项任务的顺利完成。

二、加强监督检查工作\_\_年将完善各项制度，对发现的问题及时纠正，查漏补缺，进一步加大检查力度，对各种违规行为绝不姑息。

三、不断提商后勤服务水平落实车辆、会务和接待三项服务工作，切实保障区支行的日常运作。区支行现有小车4部，主要是保障支行领导的日常用车，同时协调好各部门的工作用车。

\_\_年,车辆运转正常，没有发生任何大的事故,\_\_年继续做好车辆管理工作,一是部门领导定期加强对司机进行安全教育,增强司机的安全意识,克服安全管理中思想麻痹、得过且过的现象。二是司机认真遵守有关行车规章制度,做到疲劳不驾车，酒后不驾车，对车辆勤检查，勤保养，勤维护。发现问题及时解决，做到车辆不带病上路, 司机不带情绪开车, 确保安全行车。对客户接待和会议组织，进一步创新运转机制，改进服务方式，优化工作流程，做好各个环节的有机衔接，保证有序运行。

四、做好“为民服务创先增优”活动\_\_年我行将继续优质文明服务中严格遵守上级有关规定，将“为了服务创先争优活动”全面开展，落到实处。并针对实际情况，我行将抽出专门人员利用利息时间及周六周日时间通过对网点进行暗访等形式，对辖内所有网点的文明服务情况进行监督，及时提醒存在的问题并督促全行员工增强服务意识、转变服务观念、、强化服务措施。

五、认真做好人事劳资工作一是加强考勤管理，规范考勤制度，实行考勤月报按时上报，在严格落实考勤责任制度的同时，进一步完善请假制度的管理，二是加强劳动用工管理，构建和谐稳定的劳动关系，严格岗位管理，进一步提高劳动关系管理的规范化水平。

六、做好安防工作因金融行业的特殊性，各支行应征对断电、电脑设备紧急瘫痪状况组织员工进行定期演习，从面有效的保证营业的正常开展;会计主管每天定期对已经安装的安防设备进行检查，加强对保安人员的培训，增强他们的业务知识和敬业精神。

时间已经进入到了20\_\_年度年里，在过去的一年中，我时刻按照咱们行里的要求做事，力争在工作中不犯下失误，同时还紧紧地跟随好上级领导的步伐，做到了知错就改、不骄不躁，即便我这一年里工作上并没有出现多少错误，但是我依然还是在时刻提醒自己，既然已经成为了一名银行工作者，那么我就一定要把自己的工作给开展好，做到为人民服务。以下便是我自己对20\_\_年度年的工作计划，这尚是简单的版本，后续还会继续修正改进。

人们都说“计划赶不上变化”，的确，一年的时间还是比较长的，哪怕我现在考虑了诸多的因素，就算把一些意外情况都考虑进去了，但是我还是无法保证自己能够按照计划好的事情一直继续下去，所以我现在只能大概的计划一下20\_\_年度年度的工作。从我个人在20\_\_年的工作表现来看，我觉得自己在业务能力这方面还急需提高，因为我来到银行的时间还不长，工作经验尚浅，相比银行的前辈们，我自知自己还有着很多的路要走，即便我经常会去向前辈们讨教一些经验，但是我感觉自己还是差了不少，所以在新的一年里，我要多多参加咱们银行组织的.培训，如果有更好的机会的话，我也会去参加省外的技能培训，这样才能让我了解到更多和银行业务有关系的知识，并让我的个人能力得到更好的提升。

我在处理业务的时候，其实还不算特别心细，尤其是在业务繁忙的时候，我偶尔会出现一些失误，尽管我一直在小心避免这些情况的发生了，但是它还是时不时就冒出来几次，我觉得这是我的见识太少了，但是发生失误倒也不算是多坏的事情，毕竟工作就是一个不断在进步的过程，在这个过程中难免出现一些状况，但是只要我们肯改正，肯去费时间去琢磨问题的根源，那么我们的工作必然是会越来越好的。另外我还有个问题需要好好地改正一下，那就是我的工作态度，在平日的工作中我总是一副冷冷的表情，看不出我太多的喜怒，所以给人的印象就不够热情，这其实会对我的工作带来一定的影响，所以我要多多调整一下自己的心态，争取让自己在客户面前保持好笑容。

以上便是我的20\_\_年度年度的工作计划了，但是我很清楚，这份计划还不够详尽，随着时间的推移，我会尽快调整出适合自己的计划的!

一、提升内部管理水平，加强企业文化建设

1、加强内控管理。我行各岗位人员基本已配置到位，必须严格执行各项规章制度监督落实，实行一级抓一级、层层抓落实、责任到人管理体制，严格把好各项业务环节风险关，加强制度执行力建设，进一步提升员工风险防范意识，确保全年内控综合评价维持一类行目标。

2、提升服务素质。我行员工服务素质与同行相比，确实存在一定差距，这主要表现在服务态度生硬、欠缺主动和专业水平等。为此，我们将加强评价监督和培训学习等。对于多次被客户评价服务态度差员工，将被列为劳动合同到期停止续签对象。

3、加强和完善考核激励机制，提升员工积极性和协调性。我行将通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案有力平台，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、共同发展良好氛围，推动业务发展。

4、增强企业活力，建设团结、和谐大家庭。充分发挥妇联、团支部带动作用，多组织集体活动，为员工解压，让每个员工都有切合实际银行个人工作计划在工作中多聆听员工心声，切实帮助员工解决困难，让员工愉快工作，增强他们对我行归属感。

二、完善和强化服务功能，加快业务发展

我们将注重发挥自身优势，通过细分业务发展重点、整合产品，合理规划和部署客户部、营业网点工作目标，继续以客户部作为市场拓展先锋，做强做大网点服务功能，形成目标明确、分工协调、相互支持、上下联动业务开展模式，全面提升我行市场竞争力。

(一)客户部

必须加强与营业网点沟通联系，细分客户部服务功能，细分对公组、国际组、个人组岗位职责，明确其拓展资产业务外，更要加快负债业务、中间业务、理财业务等全面发展，改变以往业务拓展单一、被动局面。

(二)营业网点

1、规范服务，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、驻点客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品，推行“捆绑式”全员营销策略。

2、通过借助我行先进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和客户结构。

3、继续加大以代发工资业务为手段，有效推动我行银行卡业务、中间业务快速发展。

4、加强员工培训学习，提高综合业务素质。我们将通过培养自己师资队伍，利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好学习氛围。

出纳是按照有关规定和制度，办理本单位的现金收付、银行结算及有关账务、保管库存现金、财务印章及相关票据等工作的总称。从广义上讲，只要是票据、货币资金和有价证券的收付、保管、核算，就都属于出纳。它既包括各单位会计部门专设出纳机构的各项票据、货币资金、有价证券收付业务处理，票据、货币资金、有价证券的整理和保管，货币资金和有价证券的核算等各项工作，也包括各单位业务部门的货币资金收付、保管等方面的工作。狭义的出纳则仅指各单位会计部门专设出纳岗位或人员的各项工作。

我作为一名出银行纳人员，下一年我将按照以下几方面开展的工作：

一、加强规范现金管理，做好日常核算

1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，严格把关，不能有半点疏忽和大意。加强各种费用开支的核算，及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初报交会计做账，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。

4、做好应对突发事件的应急工作。

5、坚持原则，秉公办事，做出表率。

6、完成领导临时交办的其他工作。

二、加强学习

结合企业行业发展及自己的岗位上工作需求，加强相关业务方面的学习，提高自己的业务素质和综合能力。

三、做好资金预算工作，加强成本控制

预算的目的是设法增加收入，减少成本，压缩财务费用，管理费用，营业费用等各项支出。

1、预算一定要全员参与，绝不能少数人参与凭空捏造，想当然得出。既包括经营指标，也涵盖费用开支预算，接待预算等等。

2、要求部门领导把预算工作放在心上，指导兼职预算员做好部门预算，按时编报分析，必须做到预算编报和分析的及时性，部门预算要求每月25日必须上报财务部，部门预算执行情况的分析必须于每月2日报送财务部。

3、制定费用额度控制指标：在额定范围内，只要能完成经营目标，钱怎么花都行;无计划开支必须专项审批。

四、个人建议措施

要求财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。

##结束[\_TAG\_h3]银行工作个人年度计划篇七

各县支行：

一年之计在于春。近年来实践证明，谁抓住了一季度工作，谁就抓住了全年工作的主动权。为此，全行必须以一季度“两节”带来的各种机遇，以开展“迎新春”劳动竞赛活动为契机，认真组织，再接再厉抓好“三收一拓展”工作，力争使各项业务取得良好开端。

新理念，确保实现“开门红”

各行要牢固树立“总量就是实力，份额就是地位，增存就是增效，增量就是竞争力”的存款新理念，全面分析和研究当地资金组织及市场竞争的新动向及新特点，牢牢把握元旦、春节期间市场活跃和社会各类资金集中回笼等有利时机，大力拓展新的存款领域，努力提高市场份额。一要树立“服务增值、服务创效”理念，真正把规范化服务工作落实到基层、落实到柜台、落实到每个员工的行动上，不断加强和改进服务手段和服务措施，进一步提高服务质量和服务效率，针对元旦，春节前后城乡居民收入相对集中、劳务人员返乡、商品市场交易活跃等季节性特点，认真研究和探索揽存的新对策，突出抓好储蓄存款工作。二要着力提高对公存款综合营销能力。以资产业务为切入点，积极拼抢集团性、系统性优良客户，努力提高我行在能源、交通、电讯、电力、烟草、基础设施等行业的存款份额。要高度重视机构存款业务，以代理业务为突破口，有效扩大与行政事业客户的合作领域，提高资金留存率。三要继续密切同保险公司、农信社和其它商业银行的合作关系，扩大合作领域，力促同业存款稳步攀升。四要加大宣传力度，进一步加强形象建设和“两节”期间的宣传攻势，尽可能全方位、多视角宣传我行的经营优势、产品特点及服务宗旨，全面塑造农业银行新的良好形象。

面对全行资金日趋富裕的现状，各行必须依靠自身拓展来提高资金营运效益。要以信贷新规则为前提，严把投放质量关，加大贷款营销力度，全力以赴拓展业务市场领域，达到早投放、早见效。一要强力公关，继续抓好大行业、大系统、大客户的营销工作，各行必须在龙头项目上做大文章，为全行一季度资金营运寻找新的出路。二是各行要继续加大对交通、通讯、电力、公路、烟草和科教文卫等行业性、系统性、垄断性客户的营销力度，确保取得突破性进展;同时，要高度注重个人质押贷款、消费贷款、贴现、住房等低风险贷款的营销，以营业网点为单位，结合实际情况，确定营销重点。三要继续建立和完善市场营销的组织保障体系，形成行级领导主攻系统大户，部门负责人主攻重点户，客户经理和员工主攻个人精品户的全员营销机制。四要依托“双节”，采取召开银企座谈会、联谊会、上门走访等形式，对现有大客户和重点意向客户进行回访维护，加强沟通，联络感情，为扩大合作关系奠定良好的基础。

随着新年度绩效考核在业务经营中的实施，我行不良贷款占比高的不利因素将进一步显现，全行必须面对现实，充分认识整体经营上所面临的严峻形势，利用年初集中回笼资金有利时机，动员全行员工，早收快收，全力搞好收贷收息。一要清醒地看到，清收工作仍是明年的重头戏，是绩效考核的重点，我行清收旺季是在一、四季度，决不能等待观望，必须坚定信心，在一季度抓出成效。二要对法人客户不良贷款继续实行领导和部门包挂责任制，各行领导和信贷人员要深入重点大户、重点企业进行连续跟踪清收，以点带面，大力推动全行清收管理工作扎实深入开展，在一季度取得新的突破。三要切实发挥资产经营部的专业清收作用，发扬连续作战精神，继续打好清收“攻坚战”。四要高度重视国有企业改革的新动向，加强与当地政府和司法部门的联系与沟通，主动参与企业破产改制的全过程，充分运用行政、法律等各种手段，坚决制止逃废银行债务的行为;要充分把握年末岁首的市场机遇，加大对各类抵债资产的处置力度。五要加大买断、打包清收力度，同时把“散、小、差”贷款作为外勤人员的主要清收对象，继续组织人力抓好清收工作，全面掀起不良贷款清收新高潮，大力开创“散小差”退出工作新局面。

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