# 2024年银行业年度工作计划(十篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-08-17

*时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。银行业年度工作计划篇一一、本人能够认...*

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

**银行业年度工作计划篇一**

一、本人能够认真学习有关金融法律、法规、学习有关信用社业务规章和业务知识，提高自身的业务素质，加强自身廉洁自律教育，忠于职守，依法办事。同时定期组织员工学习上级有关文件精神，加强员工业务习，加强员工廉洁自律教育，法律教育和安全意识教育，使本社各项工作遵章依法运行。

二、努力健全和完善规章制度并狠抓落实、不仅按照上级规定的执行，同时又能根据本社的实际制定相应的工作准则和业务考核办法，做到工作有制约，又有相互促进，达到各项工作顺利开展又取得一定的效益。

⒈根据本社区域的经济特点，及时抓好存款组织工作，做到全员有任务，全员齐抓吸-储存款今年前三个季度，存款年增数稳居全区第一。

⒉及时抓好”清非”化险和收息工作。年初做好”清非”总布署、总动员，根据季节性收入情况及时落实清收工作，并于对虾收入旺季组织了”百日清非”大行动，不良贷款得到了有效控制，效益得到了明显提高。

年底存款余额万元，净增额万元，完成计划的%，各项贷款余额万元，增加万元，存贷%，控制在合理比例之内;不良贷款余额万元，下降万元，占比%，下降个百分点;利润帐面数为万元，(实际数为万元)完成计划的%。

本人业务水平、管理能力不高，业务发展缓慢，不良贷款居高不下，清收速度缓慢，”两呆”贷款上升，潜在风险加大，有超比例贷款企业四户，资本充足率严重不足，账面万元的亏损额，办公条件，防范设施及员工生活条件、工作环境没有改善。

加强自身的业务理论学习，进一步提高业务水平和管理能力，加大”清非”力度，尤其是清收”两呆”贷款，努力扎实支持”三农”贷款，压缩大额超比例贷款，增收节支，提高经营效益，提高资本充足率和贷款抵补率，尽快降低和化解风险，回顾一年的工作。

在20xx年里，我将努力克服自身的不足，在联社业务科和信用社的领导下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。

**银行业年度工作计划篇二**

20xx年是我行团组织实现垂直管理后的第一个完整年度，团工作有了更为广阔的舞台，也面临着日益紧迫的任务。在总行党委和团市委的坚强领导下，总行团委将继续秉承“党建引领、围绕中心、服务青年”宗旨，以“青年认同，助力发展”为目标，体现“高高新新”要求(即把党委高度关注转化为对工作的更高要求，在新的工作机制中开创团建新局面)，紧紧围绕“客户中心”战略，团结全行各级团组织，认真做好对青年的凝聚、组织和服务工作。

一是以学习型组织建设为抓手，用符合时代特征，青年乐于接受、便于理解的形式方式，强化正面教育，促进团员青年自觉加强政治思想和业务技能学习，引导青年人树立正确人生观、价值观、发展观，把智慧和力量用于我行创新驱动、转型发展的实践。二是把企业文化作为新时期思想政治工作的抓手，帮助青年尽快适应浦发文化、认同浦发价值观，引导青年敢于担当、善于创新、勇于拼搏、乐于奉献，把个人成长成才融入浦发事业发展之中。三是各级团组织要增强青年活动的针对性和实效性，提升团组织对青年的凝聚力，形成阳光、简单、包容、上进的组织氛围，为我行新五年战略规划提供源源不断的青春动力。

垂直管理是我行团工作一个新的开始，全行各级团组织将进一步加强自身组织建设和制度建设，为加强我行新形势下共青团和青年工作做好充分的准备。一是要继续依靠党建带团建工作优势，按照与党的组织建设相适应原则，迅速健全基层团的组织建设，实现团工作全覆盖。二是要加快完成分行团委对辖内机构团组织的垂直管理，形成全行共青团工作合力。三是总行团委将在汇总和梳理现有规章制度的基础上，适应新形势要求，进一步规范、优化我行团工作的制度、流程和组织生活要求。四是不断完善总行团委的工作机制，加强对全行团工作的领导和服务能力。五是通过“心家园”和“浦发青年”网络平台，加大宣传力度，促进经验交流、资源共享。

全行各级团组织要当好党的助手，形成适应党建和业务需要的团建工作机制。一是加强对优秀青年的引导，及时把优秀青年推荐为党的发展对象，做好“推优入党”工作，满足青年追求进步的愿望。二是以创先争优活动为载体，通过“青年文明号”、“青年岗位能手”创建活动，激励青年岗位建功，通过全行性青年评选、表彰活动，深入发掘、塑造营销领域、服务领域、创新领域和管理领域的青年先进典型。三是激励优秀团干部和青年岗位能手不断前行、不停超越，为“万人培养计划”和“千人后备干部库”输送政治坚定、业绩突出、作风扎实、自律严格、善于工作的优秀青年人才，不断满足青年发展的需要。

**银行业年度工作计划篇三**

在经过20xx年的努力后，我们银行营业部取得了比较成功的工作业绩。在20xx年整年的经济危机中，我们国家的经济也受到了很大的影响，经济发展速度已经没有之前那么快了。不过这些都是暂时的，从我们银行营业部的业绩来看，我们的居民生活水平已经购买力下降并不是很多。许多人将消费的资金存起来，以备不时之需，这是值得我们去解决的事情。要让居民提高消费力，扩大内需，我们的经济才会回到正轨上来。

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银行营业部在20xx年的工作思路。

一、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最大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。

二、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。

**银行业年度工作计划篇四**

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

**银行业年度工作计划篇五**

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。

**银行业年度工作计划篇六**

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。

1、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;

2、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;

3、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;

4、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。

5、采取有效措施，促进对公存款稳步增长。

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。

1、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。

2、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20\_\_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。

**银行业年度工作计划篇七**

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，根据我行一年来会计结算工作的实际情况，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出银行个人工作计划：

从事银行工作多年，服务过成百上千的客户，工作中不断地提醒自己要工作认真，态度谦和，客户就是上帝的原则。因此，我的工作成果显著，得到了客户的认可和拥护。根据我行一年来会计结算工作的实际情况，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出银行个人工作计划：

一、工作计划中的重点仍以客户为中心，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。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、制定出财务人员工作计划，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。

五、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

**银行业年度工作计划篇八**

各位领导、各位同仁：

我今天演讲的题目《丹心献党护平安》。俗话说：社会七十二行，行行出状元。在我们农行的各个岗位上，也涌现了许许多多先进人物、优秀党员。这里，我要向大家介绍的是，十二年来一直奋战在安全保卫工作岗位上，守护着农行的安全，并多次被评为先进工作者、优秀共产党员的我们

支行保卫部经理xx同志。

预防赢得主动

在xx看来，安全是悬在头上的一把剑。作为支行保卫部门负责人、一名共产党员，他时刻提醒自己，以预防为主，把工作做细、做实，把安全隐患消除在萌芽状态。今年3月17日晚7点，春寒料峭，披着夜色的他刚刚回到家，还来不及吃晚饭，值班人员打来电话，发现营业部atm机上贴有字条：该机由于技术升级，暂停取款，但可以办理转帐业务云云。出于职业敏感，他估计这可能是有人利用atm机骗取客户存款。顾不上细想，他急匆匆赶到支行营业部。经排查，全县有7台atm机上均张贴有同样内容的字条。于是他果断决定：要求我行各atm机管理员立即关闭系统，暂停服务，避免客户上当受骗;同时他从字条上留下的卡号入手，调阅atm机录象资料，发现这是三个20多岁的年轻人所为，便将这三个犯罪嫌疑人的图像资料通过互联网向其他银行通报。由于发现及时，措施得力，客户存款没有遭受任何损失。

十二个春秋，四千多个日日夜夜，他已记不清有多少天不能按时下班陪家人吃饭。当别人和家人团聚、其乐融融的时候，他却还在岗位上检查监督，及时查处事故隐患，落实防范措施。特别是在今年“两节、两会”这一段特殊时期，克服了保卫部人员少、任务重等困难，组织网点开展防火、防暴预案的仿真模拟演练，使员工熟知各自分工和掌握防护器械使用，提高了处置突发事件的能力，还对所辖营业网点进行全面的安全检查，晚上对农村网点进行电话查岗和上门检查，消除安全隐患xx余起，实现了零案件，零事故。

责任重于泰山

xx同志入行后干过司机、押运、内勤等工作，十几年如一日，他凭着一名共产党员的理想信念，认真踏实做事，近两年超出勤达166天，但他从不抱怨，也不计较报酬，用他常讲的一句话就是“安全工作虽然平凡，但责任却重于泰山，没有安全，就等于没有一切。”

去年6月份的一天，营业部一柜员出现差错事故，把甲客户存入的1.8万元现金记入乙客户的借记卡上了，并发现乙客户已在其它网点将现金全部取走。xx了解情况后，一边向支行主管领导报告，一边向公安局经侦队请求支援，同时发动各方关系打听乙客户的情况，终于在下午6点多钟找到了家庭住址，发现乙客户已躲藏起来，手机也关了。通过与该客户家人拉家常，做工作，得知他正在做一笔生意，急需资金周转。xx心生一计，声称可以帮其贷款，但必须自己来立借据。当晚10点多钟其家人与乙客户取得了联系，乙客户露面后，承认该款已用于生意周转，现在没钱还，提出贷款立借据。通过xx同志苦口婆心讲道理，软硬兼施加压力，该客户终于答应还钱，成功地追回了差错款。

今年县政府规划建设商业步行街，谭勇家的私房也在征收拆迁范围内，由于父母年迈体弱，常年卧病，妻子经常下乡出差，女儿又在读小学，家务重担全落在他身上。为了不影响工作，他连续5天利用晚上时间搬家到凌晨1、2点，次日早晨7：10依然准时上班。在这样的情况下，家庭和事业孰重孰轻，他心里非常清楚，为了安全保卫事业，他饱尝艰辛，无私奉献，却无怨无悔。

安全高于一切

自从代理工行、建行、农发行的守库押运任务起，xx更感到抓经警队伍素质建设已刻不容缓，唯其如此，才能提高队伍战斗力，全面完成支行党委交给的工作任务。这既是对国家财产负责，也是对自身安全负责。

俗话说，铁打的营盘流水的兵，支行保卫部保卫人员基本换岗了，补充了新鲜血液，带来了新的活力，同时也增加了新的困难。为了提高警队整体素质，一方面，他从思想入手抓警员教育，尤其是对安全保卫方面的各项规章制度和相关法规学习;另一方面抓警员军事素质的提高，对枪支的分解结合、持枪、瞄准、击发等基本动作进行反复训练，纠正了错误动作，使新队员掌握了要领，人人过关。去年全县金融系统经济民警队举行比武，他带领的保卫人员获得手-枪射击第二名的好成绩，并被授予“规范化管理警队”称号。

印度诗人泰戈尔说：“果实的事业是甜蜜的，花的事业是美丽的，让我们做叶的事业吧，叶是殷勤低垂的绿荫!”谭勇就是那片殷勤低垂的绿叶，总是默默地奉献着，因为在他的心中，始终萦绕着一个解不开的结，这就是一名共产党员的神圣责任和使命!

**银行业年度工作计划篇九**

新的一年即将到来，为了保证xx银行继续健康顺利发展，我们可研究新的和采取以往的一些行之有效的措施，全方位推动分行各项业务发展，使20zz年各项工作有一个良好的发展。

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！

《建议》明确要“大力发展循环经济”，“加快资源循环利用产业发展”，“推广循环经济典型模式”。弘洋集团现有建材、地产和建筑企业大都是关联企业，均有资源相互利用、相互补充、再生利用的循环功能和特性。为此，加快“十四五”时期集团产业发展，可以说是挑战与机遇并存，困难与希望同在。为了明确“十四五“时期集团发展方向，做到干有目标，赶有方向，经自下而上反复酝酿，征求意见，特编制宜昌弘洋集团有限公司“十四五”发展规划。

**银行业年度工作计划篇十**

一、严肃财经纪律，严格经费管理

财务人员要提高自身素养，不折不扣地执行财经纪律，管好用好员工的钱。

1、加强预算管理。

预算工作要适应财政预算体制改革的形势，要适应员工内部管理体制改革的需要，合理安排各项支出。调动各银行理财的积极性，发挥财务监管人员的监督职能，为员工理好财。

2、加强支出管理。

(1)严格执行经费预算计划。

(2)严格执行审批制度，规范经费的使用程序。

(3)严格开支发票的会签制。开支发票需两人以上签名，严格执行国家有关规章制度的开支范围及开支标准。

(4)银行重大支出项目如修缮、内部装璜、设备采购等，应进行事前论证，编制项目预算，经行政会议集体研究，由员工教师代表会通过，报中心银行批准，按有关规定规范操作。

(5)凡纳入政府集中采购的物品采购时按照规定程序办理。

抓好财务公开、监管工作，完善员工内控制度，增加员工财务的透明度。

1、抓好财务公开工作。

学生收费项目及标准要在员工校门口的公示栏中向社会公示，接受社会的监督。员工的日常的收入、支出、重大项目建设、大宗采购，房屋租赁等，要在教代会、行政会议上公开，在员工内公示。

2、抓好财务监管工作。

(3)每个月，向中心银行报一次财务情况，接受乡中心银行审计和监督。

(4)每期末，组织全体教师结算银行经费，并做好审计检查报告和整改结果等资料存档。

经费是员工持续发展的基本保障。在经费不足的今天，唯有合理使用经费才能促进银行发展，才能在服务师生、服务教学上发挥作用。

1、开源节流，杜绝浪费。用水用电，使员工的一笔大开支，总务处要鼓励教职工养成随手关水、关电的良好习惯，杜绝浪费。

2、种菜养猪，提高福利。总务处要鼓励教职工充分利用员工空地种菜，利用剩饭剩菜养猪，提高教职工福利待遇。

3、爱护财产，减小损耗。总务处要鼓励教职工树立主人公意识，爱护员工财产，提高员工财产利用率，减小损耗。

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