# 最新银行年度计划书(十篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-07-02

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。我们该怎么拟定计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。银行年度计划书篇一(2)针对出纳帐账款不符的事宜，继续加强业务交流力度与检...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。我们该怎么拟定计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**银行年度计划书篇一**

(2)针对出纳帐账款不符的事宜，继续加强业务交流力度与检查监督力度，并制定银行货币资金管理制度，全方位全过程进行监督管理;

(3)加强团队建设，充分发挥财务职能银行的作用;

(4)加强核算与各大项费用控制的力度，充分发挥财务的核算、监督银行经营活动与抉择信息的功能;

(5)搞好财务分析，为领导提供有效的参考依据，为企业决策和管理提供有力的财务信息支持;

(6)加强债权债务的管理力度，加强应收账款及垫付款项的清理催收工作，缩短资金占用时间，减少银行资金占用成本，合理应用预收客户资金及应付供应商资金参与银行资金营运活动;

(7)充分开展财务交流会议，随时清理工作过程中存在的问题及管理弊端并快速加以改进，努力影响财务部职员积极参与银行经营管理活动并对银行经营活动业绩参与分析评价;

(8)继续并充分与各银行、分银行财务部交流学习，使整个财务工作的开展更加紧密有序进行。

**银行年度计划书篇二**

一、指导思想

树立正确的服务思想，根据我校具体情况，加强财务收支管理，进行实度调控，勤俭节约，科学合理使用资金，以限度的争取资金，改善办公条件，使之达到新的办公标准，为银行的教育教学工作提供强有力的后勤保障。

财务管理力求规范化，核算精确化，费用支出合理化，财务监督常态化。严格控制“三公经费”、工会教职工福利、活动费支出，做到不私立支出项目、不超标。细化工作，低调做人，高调做事。充分发挥财务管理与监督的作用。使得财务运作趋于规范化、合理化、健康化。紧跟教育发展的步伐。

1.精心编制银行年度预算和收支计划，严格执行收支预算计划。全面做好年终的决算工作，为银行领导决策提供可靠的数据。

2.强化管理意识，做到规范及时统计教育经费使用情况，做到收支清楚，信息准确，每月向校长汇报当月财务收支状况，为领导合理安排使用资金提供可靠依据。

3.积极参加财务会计人员继续教育培训工作，提高业务水平，做好财务年审、换证等相关工作。

4.建立健全银行资产管理制度，做好资产的登记和检查工作。新购物品及时入帐，做到帐帐相符，帐实相符，配合总务处认真完成清产核查工作。

5.及时做好教职工工资发放的数据、信息更新，确保工资按时足额发放。

6.结合实际情况，会员工校制定合理可行的五年发展规划，使银行的发展有章可循，避免重复无效的投资。

1.虚心听取银行领导、教职工的建议，提高服务意识和服务质量。

2.认真学习业务知识，丰富头脑;创造机会，走入课堂，了解现代教育教学的需求，不断提高服务水平和服务技能。

1.配合银行搞好人防、技防、物防工作。

2.配合银行搞好学生的思想教育工作。

3.完成各项临时性、突发性和计划外工作。

4.完成各级各类统计工作。

5.及时做好贫困生资助费用的发放工作。

6.协助办公室完成青少年基本医疗保险工作。

**银行年度计划书篇三**

20\_\_年，我支部将在中支党委的领导下，认真学习贯彻“三个代表”重要思想，认真领会十六大四中全会精神，把握精髓，结合实际，转变观念，不断增强基层党组织的创造力、凝聚力和战斗力，发挥党支部的战斗堡垒作用，以崭新的精神面貌、饱满的工作热情、高度的政治责任感做好各项工作。使党支部工作进一步走向科学化、制度化、规范化。

一、加强学习，增强责任意识和创新意识

1、进一步完善学习制度，为学习活动的开展提供有力的保证。制定学习规划，系统地选定学习内容，认真安排好学习活动。进一步提高学习能力，将支部学习与自学有机结合，力争拿出1-2篇有较高质量的学习心得。

2、以保持党员先进性教育教育为重点，注重政治理论学习的针对性和实效性。在学习过程中，要体现学习形式的多样性。结合各项专题教育，积极开展内容丰富，形式多样，生动活泼的学习活动。充分利用党建例会、组织生活，结合行内工作和思想实际，有重点地开展学习教育。

二、开展有计划、有安排、有组织的民主生活会和组织活动，来提高认识，增进团结。加强党组织和党员的思想、组织、作风建设，发挥好党支部的政治核心作用、党支部的战斗堡垒作用和保证监督作用，将职业道德教育和员工素质教育与创先建优工作有机结合起来，进一步推动基层央行建设工作。

三、确保在保证质量的前提下，做好新党员的发展工作：

将支部现有党员及预备党员划分为2个党小组;由组长担任入党积极分子的入党联系人和培养人，明确入党联系人对重点培养对象的考察内容，主要包括本人的思想作风、工作作风、生活作风以及综合能力等方面，并将重点培养对象的名单、发展计划及其在培养过程的表现，及时提交支部例会讨论。

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。

20\_\_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20\_\_年各项任务的顺利完成。

二、加强监督检查工作20\_\_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。

20\_\_年,车辆运转正常，没有发生任何大的事故,20\_\_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20\_\_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。

**银行年度计划书篇四**

20\_年即将来临，现将银行综合柜员工作计划如下：

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。

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、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。

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。

回想20\_年的工作，作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

**银行年度计划书篇五**

一、 如何落实好每天的工作

(1)、完善的工作计划。井然有序的工作计划是工作能够顺利进行的第一步，在每个工作日结束时应做好次日工作的充分准备。比如：提前询问自己的搭档，了解彼此计划，合理安排宣传调查路线;有调查计划时应通知客户何时何地，需要准备材料使调查快速有效完成;有走访计划时应提前通知关键人，并准备好礼品。

(2)、高效的工作效率。每天给自己制定一个简单的日程表。比如：中午约见客户签合同放款，上下午做好宣传、贷后检查、逾期催收工作，晚上做调查报告、系统录入、档案整理工作。在工作上坚持今日事今日毕，今天能调查的绝不拖到明天，能多宣传一户绝不少走访一家。

(3)、踏实的工作态度。踏实的工作态度不但是对单位的负责也是对自身和家庭的负责。在工作中要摒弃“为领导工作”的想法，从租客心态转变为业主心态，从要我工作到我要工作，只有保持踏实的工作态度，才能真正享受工作的过程，实现个人和单位的双赢!

(4)、前后台密切配合。在任何工作中缺乏团队精神必将影响整个单位的业务发展，目前在我单位存在“各扫门前雪”现象。存在这种现象我认为有两个原因一是员工心态，二是管理决策。比如：在放款过程中，审批效率低下，不能有效发挥各岗位的作用。我认为在保证审贷分离的状态下，各岗位应各司其职，环环相扣。在用人上要人尽其才，才尽其用，这样才能使工作流程高效运行。

利用好数据库的前提是建立一个完整实用的信息库。目前信息收集的内容过于简单，只有客户姓名、电话、经营内容等基本信息，在录入数据库的过程中也流于形式。我认为在信息收集的过程中尽可能的捕捉客户全面的信息，对客户进行细分。根据客户对信贷员的态度可以分为：抵触型、中立型、积极型。对于不同类型的客户做不同的备注，特别是在宣传过程中积极配合并有意向的客户一定要做二次的走访或电话回访。

目前省行数据库模板存在一定的不合理性，信贷员可以结合自己的工作方法进行适当的删减增加保证数据的真实有效。在数据库的利用上，应根据行业规律进行细分，在不同的时期筛选资金需求旺盛的行业进行有针对性的宣传营销，做到有的放矢。

根据省行明年“先消费后经营”的工作思路，在积极推进小额贷款商务贷款的同时，侧重宣传消费类贷款。在宣传过程中抓住重点，每个乡镇都有2-3所学校，可通过关键人进入学校，在学校开全体教职工会议时向他们宣传我行消费类贷款。同时可和零售客户经理一起交叉营销我行信用卡团办业务。在走访学校过程中一定要分发我行礼品拉近与客户的距离。在寻找关键人存在困难时可以通过熟人介绍，查阅我行再就业贷款档案保证人信息，其中有大部分是各个乡镇教师，在此可以作为突破口。银行客户经理工作计划在其他贷款宣传过程中，根据行业周期特点，充分利用数据库，找准目标行业进行有针对性的宣传，在宣传过程中注意营销技巧，突出我行贷款产品在同业中的优势。

空白村和空白单位出现的原因可能有三种：一是宣传不到位，二是地区内存在客户但不存在准客户，三是同业先入为主抢占市场。根据不同的情况我们要制定不同的策略，针对第一种可以加大宣传力度，铺开宣传;针对第二种情况要制定可行的营销策略，培养客户习惯，使一个普通客户转变为我们的准客户;针对第三种情况可以在区域内找到1-2名关键人，与其建立良好的私人关系产生信任感，转变客户心态，进而发展我行业务。消灭空白单位和空白村有一定的难度，还需要信贷员有一颗持之以恒的心态。

不同的客户对贷款有不同的要求，经营类贷款资金周转周期短，对贷款要求的效率高，一般不易储备。而消费类贷款对效率的要求相对较低，客户比较容易接受一定的期限。由于受额度限制，元月份储备的目标客户主要是消费类，在接下来的工作中重点宣传企事业单位，借助亲朋好友的力量扩大我行贷款的知名度，塑造良好的企业形象和社会口碑。

以上是我对这五个问题的简单看法，由于受工作时间，经验的限制一些观点和意见定有不妥之处。若有不恰当的地方请周行长批示，作为新人在以后的工作中也请领导多多批评指正，让我尽快成为一名合格的信贷员!

**银行年度计划书篇六**

xx年对银行来说是新的起点、新的挑战，为了达到预期，特制定出个人工作计划如下：

1、持续做好社区营销。不断挖掘获取新客户，通过和物业联合组织活动、业主委员会联合组织活动或主动在小区休闲场所跳广场舞营销等各种方式，增加与客户交流的机会，增进彼此的了解，让客户认可并购买我行的产品，以带来存款的增加。

2、做好客户资产配置。目前我的客户购买非担险理财比重较大，根据经济逐渐下滑的大趋势和客户的资产配置构不合理，我会尽力引导客户认识到风险的重要性，把非担险理财逐渐向担险理财转移。

3、存量客户提升。建立存量客户档案，了解客户，进而挖掘客户的需求进行电话营销或短信营销等方式，推荐好的理财或通知行里举行的优惠活动，抓住一切能提升存量客户的机会。以出国金融客户为例，梳理之前的老客户和新客户，开始全方位营销。

4、抓住零售营销活动，拓宽代发工资业务渠道，批量获取收单市场客户。主要是抓住高净值客户，做好客户的经营维护工作。

1、要全面熟悉各项业务，了解各种业务的工作流程，并且清楚自己的工作性质，清楚自己的工作职责，对自己有一个准确的定位，找到自己所处的位置。在工作的过程中，不断提高自己的业务技能，提高自己的效率，争取用最短的时间的服务为客户办理每一项业务。平时休息中，也要不断的提高自己的基础技能素质，例如点钞、汉字录入、翻打传票、假钞鉴别等，让自己拥有过硬的基本功。

2、要设定目标，对自己要有阶段性的目标规划。有目标才会有动力，有目标才会有进步。短期内是把业务熟悉，提高操作速度，同时不断加强业务学习；报名参加会计从业资格考试，明年争取把剩下的三门银行从业资格考试通过；同时长期上，不断学习会计、金融等知识，考取相应等级会计师资格证、理财规划师资格证等，追求学识和职业上的进步，更上一层楼！

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xx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。xx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。

**银行年度计划书篇七**

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、做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。

**银行年度计划书篇八**

一、20\*\*年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、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。

4、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。

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。

。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、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。

3、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。

4、切实履行对分理处的业务指导与检查。

5、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。

**银行年度计划书篇九**

一是加强业务培训。

从“以内控防范优先，新的一年里。加强制度落实”角度加强客户经理队伍建设。20xx年，着重抓好一线信贷人员的培训，银行工作计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念和信贷业务规范化操作顺序及要求等内容为重点进行普及培训，较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。定期组织学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自觉性。同时对贷款五级分类等新业务进行专项培训。

二是加强信贷管理。提高信贷资产质量：

一是加强对各社及信贷员贷款权限的管理，确保新增贷款质量上。严禁各社及信贷人员发放超权限贷款。二是加大对跨区贷款、人情贷款、垒大户贷款等违章贷款的查处力度，发现一起，奖励一起。三是认真开展贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。四是严格执行大额贷款管理制度。五是严把贷款审批关，严格审查贷款投向是否合法、期限是否合理、利率是否正确、第一责任人是否明确、抵押物是否真实、合法，担保人是否具备担保实力、贷款档案是否齐全等，通过以上措施，确保信贷资产质量逐年提高。六是全面进行信贷档案统一模式、规范化、规范化管理，实行专柜归档、专人保管，并建立调用登记制度，保证档案的完整性。人员调离或换片，贷款档案应料理移交手续，由交出人、接交人及监交人共同在移交清单上签字，促进全辖信用社的信贷档案管理工作提档升级。

三是加大金融新产品的营销力度。

社加大信贷产品的创新力度，近年来。贷款品种不时增加，信贷服务水平明显提高。但在贷款还款方式和贷款期限的确定上还存在一些不足，为此省联社于20xx年11月14日印发了山东省农村信用社贷款分期还款暂行方法》为满足贷款客户的不同需求，缓解集中还贷压力，进一步提高信贷管理水平，防范信贷风险，公司业务部将于20xx年在信贷管理中引入贷款分期还款，以完善信贷服务功能的需要，杜绝局部客户对信贷资金临时占用，风险继续积累、流露滞后，加大信贷风险的后果。

四是加大信贷规章制度的执行力度。

对银行员工素质加以培训，首先要落实“三查”制度。使每个银行员工工作计划详细的基础上并按正确的思路做事。坚持做到防范贷款风险在先，发放贷款在后，每笔贷款都坚持按“三查”内容、要求、顺序认真进行调查、审查和检查，并填写“三查”记录簿，严格考核。报联社审批的贷款都必需有信贷人员的调查演讲和信用社的会办记录，都必需换人审查。其次要落实审贷分离制度，贷款发放实行审贷分离和分级审批的管理制度，各基层信用社贷款必需经审贷小组集体会办审批，大额贷款报联社审贷委员会会办审批，并且规定基层信用社发放贷款不论金额大小，每笔贷款都必需经主持工作的主任审查、登记、签字后才能发放，坚决杜绝信贷员“一手清”放贷。第三要加大违规违纪行为的惩罚力度，严肃查处违纪违规人员，对因违纪违规等原因造成不良贷款的责任人实行在岗清收、下岗清收等行政处罚，情节严重者，由责任人承担贷款赔偿责任。

五是明确信贷投放重点。

明确信贷投向。一是提高抵押和质押贷款比重，20xx年我部将按照“分类指导、区别对待”原则。降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押、质押贷款，少发放保证担保贷款，以优化信贷结构，降低风险资产，要大力发放房地产抵押贷款，提高抵押贷款占比。要合理调整贷款担保方式，对新增城区居民、个体户贷款，要限度地料理门市房抵押贷款、个人住房抵押贷款，城区社原则上不料理联户联保贷款，坚决杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款。二是加大对农业龙头企业、特色农产品基地、担保公司担保贷款的支持力度。要积极支持中小企业发展，特别是对产权明晰、信誉度高、行业和项目符合国家产业政策规定、发展前景看好的中小企业，要给予重点支持。

六是继续做好五级分类。

社全面推行了信贷资产风险分类工作，自20xx年以来，基本达到科学计量风险、摸清风险底数、加强信贷管理的效果。但在实际工作中各社还不同水平地存在着一些问题：一是思想认识不到位，对风险分类的重要性、艰巨性认识缺乏;二是人员素质不匹配，距离准确运用风险分类的方式方法识别、防范和控制信贷风险还存在较大差距;三是风险分类基础性工作不牢固，风险分类制度不健全，分类顺序和认定组织欠规范;四是风险管理能力不强，未能紧密结合信贷资产不同的风险类别及特点，采取有针对性的强化管理措施等。对于上述问题，20xx年我部将进一步强化风险管理理念，完善工作机制，改进工作措施，将风险分类作为强化信贷管理、健全风险防范长效机制的一项重要工作切实抓好，抓出成效。

**银行年度计划书篇十**

20--年我行工作的总体要求是：全面贯彻落实中央经济工作会议和上级行工作会议精神，以在中支保第一、在分行争挂号、创建分行级文明单位的目标为统领，按照“稳信贷总量、促结构优化、推金融创新、保金融稳定、强内部管理、带队伍建设”的工作主线，凝心聚力，开拓创新，争创一流，努力推动各项工作再上新台阶。

一、以贯彻稳健货币政策为核心，更加主动服务经济社会发展大局

(一)完善三个平台，稳住信贷总量。要通过三个平台的作用发挥，将贯彻执行稳健货币政策与地方经济发展战略有机结合起来，找准金融支持地方经济发展的切入点和着力点，引导金融机构信贷投放稳定均衡增长，确保信贷投放在泰州市的应有份额和增幅靠前。一是完善政策传导平台。坚持行长联席会议、季度金融形势分析会等制度，提高会议层次，及时传导政策、交流情况、研究措施、解决问题。进一步强化宣传沟通工作，综合利用工作会议、党报党刊、广播电视、门户网站、现场宣传等方式，引导社会预期，争取协作支持，树立良好形象，切实提高宣传沟通的针对性和实效性，为履职创造良好外部环境。

二是完善银企对接平台。加强与市金融办、发改委、经信委、科技局等部门的沟通联系，定期组织银企对接活动，增加对接活动频率，加大督查力度，及时跟踪落实，确保资金按计划到位、落实率不低于85%。鼓励和引导各金融机构分别举行融资洽谈和银企对接签约活动。

三是完善目标考核季考核，提高各部门、各岗位对全行调研工作的贡献度。大力倡导“走出去”调研，深度介入金融机构、企业等经济主体的经营行为，不断提高对经济金融形势的分析研究水平和掌控判断能力，努力形成一大批有价值的调研成果。

二、以创建“金融生态优秀县”为抓手，着力夯实金融发展和金融稳定的工作基础

要继续深入推进金融生态创建活动，完善工作机制，突出工作重点，深化创建活动，做好迎检准备，力争20\_\_年把姜堰市建设成为江苏省“金融生态优秀县”。

(一)完善金融稳定协调机制。通过定期召开会议、信息披露、数据交换等形式,加强各成员单位之间的日常沟通,实现信息资源共享。金融机构加强与各相关部门的信息沟通与交流，对问题企业加强分析预警，及时开展协调，统一行动，稳定事态，确保全市经济金融安全。

(二)加强征信体系建设。要积极开展中小企业信用体系试验区建设，推进非银行信用信息的采集工作。尽快将企业及个人的水、气缴费信息、欠费信息，税收部门的纳税信息纳入征信系统。要深入开展“一创五评”活动，以评定信用镇、信用村、信用社区、信用企业、信用户活动为载体，促进全社会信用意识的提高。创建“诚信姜堰、平安姜堰”，打造诚实守信、和谐宽松的社会信用体系。

(三)依法打击金融犯罪行为。配合公、检、法机关采取切实有效措施加大案件的执行力度，提高金融案件执结率，依法维护金融机构的合法权益。严厉打击金融诈骗、制贩假币、洗钱等金融犯罪活动，依法取缔地下的钱庄、地下保单、私下外汇买卖等非法金融活动，构筑金融生态的安全屏障。

(四)积极开展涉外金融生态区建设。积极配合中支制定涉外金融生态区建设指导意见，配合中支与姜堰市政府签订涉外金融生态区建设“三共”(共建、共防、共享)合作协议，努力打造外汇收支绿色通道，促进贸易和投资便利化。

三、以完善金融服务管理体系为基础，进一步提升金融服务水平

(一)提升基础金融服务质量。进一步加强支付结算、现金、国库等金融基础设施建设，不断增强人民银行服务金融机构以及满足全社会金融服务需求的能力。要深入开展农村支付结算“快通工程”建设，建立基础数据库，加快新型支付结算工具的推广使用，大力改善和优化支付结算环境。积极推进国库集中支付改革，继续优化财税库行联网系统，按时完成tips上线运行工作，不断提高预算收支效率。要认真落实中支“人民币流通满意工程”建设要求，加强反假货币宣传，提高流通中人民币质量。

(二)强化外汇管理与服务。按照“五个转变”的要求，配合上级局做好进出口核销、人民币资本项目可兑换、主体分类监管、数据和系统整合等重点领域和关键环节改革，通过改革逐步淡化事前审批，加强事后管理，降低社会成本，提高经济主体外汇资金运行效率，增强外汇管理服务涉外经济转型与发展的针对性和持续性。认真做好对进出口与贸易收付汇的真实性及一致性的审核工作，防止投机资本利用贸易融资方式大量流入。建立银行大额交易报备统计制度，要求银行按月报备大额资金交易情况，包括对公和个人大额结售汇、跨境收支、外币现钞存取等，发现异常及时进行有效监管。根据主体分类监管工作相关部署进一步完善贸易外汇收支、资本金结汇、企业外债、服务贸易外汇收支等监测机制，提高监管针对性。加快推进跨境贸易人民币结算试点，发挥人民币结算对贸易和投资便利化的促进作用。

(三)实施科学有效管理。积极配合上级行探索完善辖区法人机构差别准备金动态管理的操作方法。大力推进“两管理、两综合”，加强银行业金融机构开业和营业管理，加大执法检查力度，确保各项金融政策规定落到实处。

四、以效率提升和风险防范为主线，切实加强内部管理

(一)完善日常工作执行推进机制。为全过程管理和全流程控制为目标，继续强化日常工作执行推进机制，完善行领导每周碰头会、中层干部月度例会、重点工作不定期督查和季度检查考核等制度，强化周报、月度工作计划、季度工作要点等工作计划管理，狠抓工作计划的科学性和计划完成情况的汇报与考核，严格控制工作计划与实际执行的偏离度，努力提高工作的实效性。进一步修订完善综合绩效考核办法，注重中支业绩评价与注重自身高效有序运转并重，注重对部门的考核与注重对员工个人的考核并举，增强科学性和可操作性，促进工作任务的全面完成和支行党组管理意图的实现。

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