# 银行前期工作计划(热门22篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-03-08

*银行前期工作计划1>一、加强日常管理工作各支行明确各岗位职责，>二、加强监督检查工作20xx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...*

**银行前期工作计划1**

>一、加强日常管理工作各支行明确各岗位职责，

>二、加强监督检查工作20xx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。20xx年，车辆运转正常，没有发生任何大的事故，20xx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

>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。

**银行前期工作计划2**

XX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。在即将到来的20xx年里，我支行将在上级行党委的正确领导下，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、主要工作措施

1、从年初开始，我们将服务工作作为全行的重点工作，结合我行的实际，及时制定了服务管理考核办法和各项具体实施规定，并认真贯彻执行使服务工作的管理制度更加完善，达到系统化、规范化。

4、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。

5、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。

6、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。

>二、工作计划

一、20xx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^v^首问责任制^v^、^v^满时点服务^v^、^v^站立服务^v^、^v^三声服务^v^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。

**银行前期工作计划3**

本学年我们要继续围绕“抓课程、抓课堂、抓评价”等关键环节，以推进新课程实施为重点，以教学质量为核心，以教学研讨载体，以课题研究为先导，重心下移，聚集课堂，求真务实，努力改进教学方式，提高教学实效，促进教学质量持续稳步提升。

一、转变观念，深化改革，加强课程实施研究

新的学年，新课程改革要在科学操作、整体推进、自觉反思、不断调整的基础上，把握重点难点，把握推进节奏，力求课程改革改出实效、改出质量。

1、科学操作。深入研究新教材，准确理解教学内容，把握教学要求，

2、整体推进。鼓励教和倡导教师尽可能在7-9年级实行循环，重视研究教材体系，提高教师驾驭教材的能力。

3、自觉反思。利用各种反思形式开展教研工作。①课标教材学习深度的反思；②反思新课堂教学的效度；③反思教学观念和教学行为的改变程度。

4、不断调整。新课程推进的过程中遇到的问题要不断的调整，通过集体备课、教学活动、案例分析、反思我的课堂等活动不断的调整我们教学行为。

二、聚焦课堂，增强课堂教学的实效性。

课堂教学是课程实施的主阵地，课堂教学效率直接影响着教学的质量。

新的一年里，一要加强新课程实验研究，聚焦课堂教学，关注研究常态教学，积极探索如何提高课堂教学效益的新途径。积极组织开展以“读懂课标、读透教材”为主题的研讨活动和“人人上达标课”活动，以此为载体，组织教师研究课堂、评价课堂、改善课堂，努力提高课堂教学实效。充分发挥学校骨干教师、学科带头人的引领和示范作用，盘活教育资源。

二要实施有效教学，提高课堂效益。

有效性课堂要实现“五个转变”：

①目标上，由单纯的为学生考试而转变到全面提高学生的素质；

②内容上，由单一的书本知识转变到联系生活、联系学生的生活体验上来；

③对象上由只重视少数尖子生转变到关注学困生，面向全体学生上来，树立从最后一名学生抓起的思想；

④要求上，由一刀切转变到发展学生个性上来；

⑤方法上由被动式转变到培养学生自主学习能力上来，变学会为会学。

三、强化管理，创新校本教研制度

1、加强集体备课，把握基础知识，用集体智慧打造智慧的集体。

2、加强教学管理，落实常规。

3、学校要开展形式多样的教研活动，推动教师专业发展，实现教师群体成长。

教师培训从四个方面促其成长：①认真学习研究成果，提升理论素养，站得高才能看得远；②学习研究历史知识，提升课堂驾驭能力；③学会怎样引导学生学习；④为青年教师成长打造平台，创造各种条件。

四、深化课题研究，更关注过程，提高教学教研水平

课题研究是提升教师教学智慧的有效载体，是解决教育教学关键问题的有效途径。课题研究不要觉得太高深，要树立“问题即课题”、“分析即研究”、“解决即成果”

附：主要活动安排 十月份：1、组织骨干教师开展送课到校活动；2、召开历史学科研讨会； 3、期中测试命题；4、参加对峪山一中教学视导工作。3、推选参加全市初中历史说课竞赛的优秀选手。 十二月份：1、参与学段统一组织的教学工作检查；2、认真做好—学年度上学期期末科学文化素质测试初中历史的命题工作；3、搞好对三个年级历史新课标、新教材使用情况的调研小结。4、组织教师参加全省历史教学年会。

**银行前期工作计划4**

安全保卫工作继续围绕全行业务经营这个中心，坚持以人防为主，物防为辅的原则，不断提升全行安全稳健经营的思想意识，在提高专职保卫经警队伍业务素质的同时，加快安防建设的步伐，夯实保卫工作基础，加大安全检查督导力度，规范安全操作程序，发挥各级保卫干部的职能作用，切切实实为全行业发展创造一个安全的经营环境。为此，我们要努力做好以下工作：开好一个会，办好一个班，搞好一次比武竞赛，进行三次检查。具体安排如下：

>一、以会代训，促全年工作的落实借全国保卫工作会议的东风，召开全行卫工作会议：

（一）、传达上级会议精神。

（二）、总结布置工作。

（三）、表彰三年来在完成职能工作中表现突出的先进集体和先进个人。

（四）、汇报介绍交流先进经验。

（五）、制定完成新年度工作任务的具体措施，研究推行职能工作评选评比办法。

会议之后，接着进行以技能竞赛为主要内容的针对性培训，达到统一标准、统一内容、统一动作、统一要求，便于顺利实施比武竞赛。

>二、掀起习武练兵热潮，全面提高警队业务素质。

>三、加大安全督导检查力度，防患堵漏于未然。

安全工作重在基层，重在第一线，这是做好工作，把好“病从口入”关的关键。从分行、各二级分行到各级支行，都必须严格按照上级要求进行经常性的，不间断的安全检查，通过检查，及时发现问题，采取果断补救措施，有时甚至是较为严厉的不尽人情的处罚，都是很有必要和必须要做的工作。分行拟定分别在年初、年中、年末进行三次各有所侧重的督导检查：

（一）年中（六、七月）进行以安全防护设施建设为重点内容的全面检查。区分行以保卫处为主，并抽调会计、监察等相关部门对各级行在贯彻执行农银新发[20\_\_\_]221号《关于安防建设工程中标单位及有关规定的通知》情况进行跟踪检查，从根本上消除和纠正那些不执行《规定》的无政府个人主义行为，旨在规范工作操作程序，整顿全疆安防设施建设秩序，做到安防建设价格、型号、公司、区域四统一。

（二）拟定在十月份进行系统安全工作大检查。目的是督促检查全年工作任务落实情况，完成总行会议精神贯彻情况，安全防范常规工作检查，鼓劲加油，善始善终做好后几月工作。

与此同时，还将进行深入细致的调查研究，帮助基层守押人员真实反映解决工作和生活中的实际困难，落实应有的待遇通过以上努力，确保全年全行保卫工作万无一失。

**银行前期工作计划5**

经过了去年一年的努力，我园的工作终于走上了正轨，作为一所集体办幼儿园，承载着太多的领导期望，社会关注和家长期待，让我们这个组建不久的团队，还没有来得及走稳，就不得不快步的跑起来。因此在今年，沉下来，扎扎实实的做好每一项基础工作，静下来，潜心钻研，提高教师的素质和能力就是摆在我们面前的首要工作。本着“夯实基础，厚积薄发”的原则，结合幼儿园的实际和老师们的现有水平，特制订了以下教研工作计划。

幼儿园现有教师35名，除了几名骨干教师之外，年轻老师大多是刚刚毕业的美术、音乐等非幼师专业的大学生，他们没有教学经验，幼儿园整个教师队伍年轻化，虽然经过去年的潜心学习，老师们在理论知识的掌握上有了很大的进步，但对于实际的带班技能和经验却非常的缺乏，在面临蜂拥而至的孩子们时，他们会手忙脚乱，为此今年的教研活动要突出实效性和实际操作性。

我们以《幼儿园指导纲要》和《指南》理论为指导，结合我园骨干教师和年轻教师的实际水平，今年的教研思路确定为“两个三”和“一个期待”，即：打好三个基础，提高三个水平，期待一个收获。其中三个基础包括：规范幼儿园的管理;优化幼儿的一日生活;夯实教学常规。三个水平是：提高教师的带班水平;提高教师开展教育教研活动的水平，凸显幼儿园的特色;开展专业基本功竞赛，提升教师的专业水平。一个期待是：寻找幼教专家的指点，在不断摸索中走出特色发展之路。

1.规范幼儿园管理，融合教职工思想，形成具有合力的教职工群体。

根据我园情况，要做到方方面面的融合，教师之间的融合、教师与环境的融合，教师与幼儿的融合，因此通过贯彻幼儿园的管理制度，在实际工作中完善幼儿园的各项规范，形成适合幼儿园的规范管理体系，在这个过程中，凝聚老师们的力量，汇聚思想，形成具有向心力、战斗力、亲和力的团队。

2.优化幼儿的`一日生活，促进幼儿的健康发展。

在贯彻幼儿园一日生活规范的前提下，充分发挥教师的主体地位，结合带班经验和工作实际，不断优化幼儿的一日生活，促进孩子的健康发展。

3.夯实教学常规，打好工作基础

随着幼儿教育的发展和改革的深入，对教师的职业道德和专业能力的要求在不断提高，幼儿教师队伍的水平已成为教育质量的决定性因素，因此每位教师要不断加强事业心和责任感，坚持走发展内涵之路。针对我园年轻教师较多的现状，今年的教研活动从最基础的技能培养开始，通过集体备课、交流反思、如何更好的制定周计划，书写教育笔记，个案分析，建立成长档案等，扎扎实实的打好基础。

4.深化教研改革，以人为本，提高教师的各方面能力。

(1)以人为本，充分发挥教师的主体地位，创新教研方式，让老师们主动参与到教研活动中，真正地实现“我要学习、我要提高”，主要有这几方面：

一是同题开课，提高教师的活动组织能力。

二是分层指导，齐头并进，通过给骨干教师压担子，让骨干教师带徒弟，加快骨干教师的成长;给年轻教师结合实际的指导，使年轻的教师尽快的胜任幼儿园的工作，让每位教师都能在原有水平上有大的提高。

**银行前期工作计划6**

财务出纳工作计划对加强财务管理、推动规范管理和加强财务知识学习教育，有着十分重要的作用。为了做到财务工作长计划，短安排，使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用，特拟订20xx年财务工作计划。

>一、组织财务人员参加上级组织的各种培训。

组织财务人员参加财务人员培训，提高认识，不断加强自身的业务水平。了解新准则体系框架，掌握和领会新准则资料，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。

>二、进一步做好预算工作探索物业银行预算管理规律

按照上级财政部门的要求，总结大口径预算工作的规律，提高预算工作的预见性、民主性和科学性，做好物业银行部门预算的编制和落实工作。编制好年度预算，并力求切合实际。

>三、加强规范资金管理。

1、根据新的制度与准则结合实际状况，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，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为物业银行带给财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐。

4、财务人员务必按岗位职责制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

>四、财务管理力求科学化，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，更能贴合银行发展的步伐。要严格物业银行的硬件管理，物业银行的设备要管好用好，及时修补，严禁外借。确有正常损坏要按照报损程序予以报损。要严格管理人员，转换要有手续，损坏丢失要照价赔偿。管好固定资产帐。

**银行前期工作计划7**

今年以来，随着粮食市场的进一步放开和深入，“三农”问题和粮食安全问题已日趋突出，农发行的管理职能和业务范围也发生了变化，收购资金封闭管理工作面临新的形势。我行资金计划管理工作在市分行党委的正确领导下，紧紧围绕收购资金封闭管理这个中心，适时调.工作思路，以总行的规范化管理考核为工作准则，以努力实现提高信贷资金运用效率和切实防范信贷风险为双重目标，调动资金计划条线在岗人员的工作积极性，充分发挥资金计划工作的职能作用，使我行资金计划工作取得了较好的成效。现将20xx年上半年资金计划管理工作总结如下：

>一、统一思想，明确工作目标，量化和细化考核评比办法

继全省分、支行长会议之后，市分行召开了20xx年工作会议，把风险管理摆在了全行各项工作的首位，明确提出了年度工作的指导思想和努力方向.的..：以规范化管理为基础，以风险管理为核心，以绩效管理为重点，以改革创新为动力，以凸现机关处室的指导职能和服务职能为宗旨，灵活务实地开展计划信贷管理工作。并且对照省行资金计划处的考核办法，对资金计划工作百分考核内容进行了量化和细化，从处室到基层行都相应建立了计划管理人员岗位责任制，健全了各项管理制度。在百分考核办法中，把资金计划工作细分为计划管理、资金管理、财政补贴资金管理、现金及利率管理、统计管理、等级行管理、业务综合管理七大块，做到了岗位落实、人员落实、责任落实、工作落实，半年来的工作表明，年初制定的工作意见和考核评比办法方向.的..明确，切合实际，对做好全市资金计划工作具有一定的指导性和针对性。

>二、加强资金营运管理，提高资金使用效益。

今年以来，我行进一步加强信贷资金营运管理，信贷资金回笼后及时归还系统内借款，贷款回笼和借款下降基本保持一致。上半年每月信贷资金运用率均保持在××%以上，信贷资金保持较高的营运水平。

1.坚持资金头寸限额管理。今年以来我行计划部门进一步提高经营核算意识，严格对资金头寸的管理，在省行核定的资金头寸限额内按季核定基层行的资金头寸限额，并要求在保证正常业务开展的前提下，各行根据自身情况的在限额内尽量压缩头寸占用，对不合.占用及时调.，保证了各行科学合.占用头寸资金，做到不闲置、不浪费。

2.完善资金调度管理。在资金调度环节上，市县明确专人负责资金调拨管理工作。在请调资金时，做到资金调拨与信贷计划的衔接，增强了资金与计划双重宏观调控作用，避免了资金供应脱节情况的的发生。今年以来电子联行资金请调系统运行正常，我行继续坚持“小额度、勤调度”的资金调度原则，尤其是总行调.了资金请调时间以后，更加方便了基层行的资金使用，减少了资金请调时间，减少了资金头寸占用，今年上半年全行共请调资金××笔×××××万元。同时我行严格按上级行的要求，规范使用《中国农业发展银行信贷资金调拨通知书》《资金请调单》《资金申请审批情况的表》等，建立了《系统内资金往来台帐》，按月通过电子联行系统与总行对账，全年账务无差错，保证了资金的安全运行。

>三、加强统计管理工作，提高统计资料质量

（一）我行各级统计人员克服统计工作量比往年有大幅提增、统计报表上报时间节假日不顺延等实际情况的，加班加点，任劳任怨，保质、保量、按时做好统计工作。准确及时地上报了省分行与人民银行的各类统计报表，统计工作质量有了较大的提高。

（二）为加强对现金计划执行情况的的监测和分析。我行建立了现金投放、回笼月度分析报告制度，按月对辖内支行、部现金收支情况的及其特点进行分析，并对造成当期现金投放（或回笼）的原因予以重点分析。

（三）我行在统计管理上始终坚持按照国家统计法以及人民银行和农发行的有关规定进行，统计数据完全来源于各支行（部）会计部门的各项报表，坚持报真情、报真数，不擅自公开发表统计资料和泄露统计机密，在按时完成好省分行规定的各项统计资料的同时，认真地做好当地人民银行要求上报的.各类统计报表。

>四、加强财补资金管理，做好监督拨付工作

今年以来我行对财政补贴资金管理的重点是加强与财政、粮食部门的联系，积极向政府、财政、粮食主管部门汇报粮食销售、保管情况的，补贴资金能否及时拨付到位直接影响到我行各项工作顺利开展。

（一）自粮食市场放开后，国有粮食购销企业的各项财政补贴已逐步减少，加上历史遗留问题等因素给粮食企业经营和我行收息率的顺利完成带来了很大的难度，也严重影响到我行信贷资产的安全性和效益性。在新形势下，我行年初对所辖支行、部的财政补贴情况的进行了调查摸底，及时掌握各级粮棉油储备数量、.存值的增减变化及其原因，对各项补贴的项目、金额、来源、时间要做到心中有数。并对已掌握的各项财政补贴政策和财政补贴资金拨补情况的，认真实施规范化操作，切实加强财政补贴资金的督促到位和监督拨补等管理工作，按时正确上报各类财政补贴报表及有关情况的分析；认真及时登记各类财政补贴台帐，确保台帐间数据准确、衔接。

（二）积极加强宣传，密切与财政、企业主管部门的联系，争取和支持，为管理财政补贴资金营造了良好的内外部环境。各支行、部落实配备了财政补贴资金管理的兼职人员，积极主动督促同级财政和企业主管部门及时拨付财政补贴资金，弄清每一笔补贴资金的来龙去脉，及时将补贴资金到位情况的反馈财政部门，督促下拨资金，避免了由于职责不清、信息不对称造成补贴资金滞留的情况的，并与会计部门积极配合，做好柜面监督，共同做好了财政补贴资金专户和拨付手续的管理。

（三）经过我行与当地财政部门、企业主管部门的共同努力，财政补贴资金到位情况的及监测管理水平有了较大的提高。至6月末，全市应收各项财政补贴资金××××万元，实收各项财政补贴资金××××万元，财政补贴资金到位率××％。

>五、监测和分析等级行管理指标，适时调.工作思路

20xx年度等级行考核与以前年度相比有很大的调.，首先市行要求各支行认真领会等级行管理文件，掌握新的指标精神，并对考核指标提出反馈意见，分析各项指标完成的难易程度，指导全年工作。其次根据各行按月经营指标的完成情况的，市行对各行的失分项进行原因和对策分析，通过对经营指标的监测反映，适时调.工作思路，找出工作重点，明确工作方向.的..，为领导的预测决策提供了保障，有效提高了各行的经营管理水平。

>六、加大调查研究深度，做好业务经营分析，发挥业务综合职能

为了充分发挥资金计划业务部门的综合职能作用，我行十分注重提高业务经营分析水平，增强业务分析的实用性，做好领导的参谋助手。通过对所辖支行、部和粮食购销企业信贷资金运用、粮油物资运动、信贷资金活动的变化、信贷资产结构变化及存贷款异常变化等收购资金封闭管理动态情况的，深入分析影响全行业务活动的各种因素，并且坚持静态分析与动态分态相结合、近期分析与远期分析相结合、银行信贷业务活动分析与企业经营活动分析相结合、微观分析与宏观分析相结合的分析方法，紧紧抓住收购资金封闭管理重点和疑点，揭示规律，找出特点，反映问题，提出对策，增强了全行业务经营分析的前瞻性和指导性。

>七、加强现金和利率检查，确保政策正确执行

（一）今年以来，我行按照有关现金管理的文件精神及具体实施办法，继续抓好现金管理工作。一是做好现金计划管理，现金计划一经下达，认真组织执行，同时要做好与当地人行现金投放计划的衔接工作。二是做好大额现金支付的内部审批工作，严格按照大额现金支付三级审批制度。三是加强粮棉购销企业现金帐户管理，严格控制粮棉购销企业帐户现金的支取，合.核定企业淡旺季.存现金限额，切实改进金融服务，积极引导企业减少现金使用。各支行（部）在信贷监管中强化了现金管理，并不定期地进行现金专项检查。市分行也在利率检查的同时对各支行（部）进行了检查。从检查情况的来看，企业现金收支基本能按照管理要求执行。

（二）我行利用多种形式向购销企业宣传利率政策，明确公布人行规定的企业存款利率、正常贷款利率，按合同利率计息、按利率调.分段计息以及逾期贷款、挤占挪用贷款加罚息等政策，指导企业计算好利息收支帐；银行内部严格执行各项存贷款利率及收息政策，切实维护利率政策的严肃性，有效地发挥利率的调控、激励和约束作用。在严格执行利率政策的同时，我行要求各支行（部）每季对利率执行情况的进行一次自查，并书面上报市分行。市分行也对各支行（部）全部贷款的利率执行情况的进行了全面的检查，从检查情况的来看，利率执行情况的基本能按照国家有关政策要求。

>八、认真做好夏季信贷资金需求预测，为经营决策服务。

为进一步做好20xx年夏季粮油收购工作，保证粮油收购资金的供应，我行主动和粮食、农业等部门联系，..相关农业经济部门的信息资料，如农业生产结构调.变化情况的，粮棉油种植面积变化、产量变化，粮棉企业改革改制进程等。并深入企业，获取企业的经营信息量，为计划预测服务。通过对今年夏季粮油购销形势的分析，预计前期收购进度较慢，收购时间会拉长，可能会出现收粮困难的现象。随着粮食收购准入条件放开，粮食收购主体呈多元化，收购量势必降低。结合多方面因素考虑，预计全市将收购小麦约××××万公斤、收购油菜籽××××万公斤。

回顾20xx年上半年我行资金计划管理工作，虽然做了大量的工作，但是对照省分行的要求还有一定的差距，还存在一些薄弱环节，主要表现在：一是在新形势下，全市计划在岗人员的业务理论水平有待进一步充实，业务综合素质有待进一步提高。二是所辖各支行、部每月（季）财政补贴资金到位情况的不甚.想，有待进一步加大与当地财政部门协调力度。

**银行前期工作计划8**

>1、多参加保安工作的培训

保安工作要想持续发展，干部带头是个关键。首先是各级管理人员要带头加强学习，明确责任;其次是带头认真工作，深入调研，勇于实践，坚持创新，自觉地增长才干，迅速适应新形势下的工作要求，成长为本职工作的行家里手和专门人才。再次是针对发展认识不足、管理意识淡薄、制度执行不力等问题进行深刻反思，剖析自我，总结教训，开阔视野，及时化解大大队存在的各种矛盾和难题，摘掉后进帽子。

>2、夯实基础工作

班组是企业的细胞，班组工作是大队各项工作的基础。明年，保安大队将面临新的机遇和挑战。根据目前班组管理的实际状况，强化“三基”(基层、基础、基本功)，实现“五型”(学习型、效益性、管理型、创新型、和谐型)迫在眉睫。大队要注重解决强本固基的问题，夯实基础建设，大力提高班组功能，充分发挥班组作用，调动各方面的积极因素，使人人都是管理者、个个都是主人翁，全面提升大队的发展能力。

>3、继续提高经济效益

明年，要通过抓管理、促服务，保稳定、上水平的方法，进一步拓展工作渠道，增强品牌效应，赢得客户信赖。

>4、自身业务方面存在差不多的`思想，工作方法简单，效果不明显

在指导下面工作时，对有些似是而非的问题不够认真对待，有迁就的思想。在下一步的工作中。将在提高实效性上下功夫，同时注重加强对公司规章的学习理解，依据保安条令来指导保安队伍建设，把问题查准，把顽疾克服。

我们决心在上级的正确领导下，进一步解放思想，发扬“自强、开拓、严谨、卓越”的保安精神，立足实际做好各项保安服务工作，努力打造“某某保安”品牌，为促进保安事业更快更好地发展而奋斗!

**银行前期工作计划9**

>一、指导思想

从本行各项业务的发展规划及对人才的总体需求出发，坚持“以人为本”、“人才兴行”和“人尽其才，有为有位”、“三工并存，动态转换”的理念及管理机制，以提高全行员工工作水平，提升企业核心竞争力为目标，大力开展各项专业性常规培训，合理配置资源、加大培训力度、提高培训质量，积极探索创新教育培训新模式，建立健全培训与开发体系，打造一支秉承“包容、担当、高效、专业”的高素质员工队伍。

>二、基本原则

以促进稳健经营和快速发展为根本出发点，以业务发展需要为中心，以素质培训为核心，实现人力资源向人力资本的转化，突出重点，面向基层，坚持全员、全方位、全过程的原则，建立知识管理的共享平台与自主学习为主的培训开发体系，开展有针对性的差别化培训，创建学习型、创新型团队。

>三、培训内容

20xx年培训工作将按照三级培训体系继续开展常规性培训，具体培训内容如下：

>（一）总行、分行、支行三级培训体系

由总行各条线牵头、与各分行沟通，共同制定三级培训计划，建立\*\*\*\*银行协调运转的总、分、支三级培训体系。

1、一级培训：由总行组织的培训项目，包括各专业重要的方针政策的专业培训和新员工入行培训等。

2、二级培训：由分行组织发动的培训项目，主要是贯彻总行重要培训任务并且结合分行经营管理实际，举办的员工专业素质培训，任务落实培训等。

3、三级培训：总分行条线内部及各支行组织的培训，主要是业务操作流程、业务技能和服务技能培训。

>（二）外派培训

1、高级管理人员培训。随着全球宏观经济形式发展，结合本行实际，行里适时派高级管理人员外出学习。

2、中层管理人员培训。结合本行实际，选择性地对中层管理干部人员进行外出培训。

3、员工可以根据自身情况，自定外出培训计划。

>（三）企业文化提升培训

企业文化是企业的灵魂，企业的竞争，就是企业文化的竞争，企业文化建设既是企业生存发展的内在需要，更是实现管理现2代化的重要手段，全行上下要树立企业文化理念，坚持业务发展和文化培育共同推进，做好企业文化提升的工作，外请教师适时安排时间对全行员工进行培训。

>（四）专业性人员升级培训

根据专业人员岗位分级，主要对主管柜员、综合柜员、信贷员、客户经理等从事专业工作人员进行升级培训。

>（五）新学员岗前培训

我行对外招聘的新员工，必须参加统一组织的岗前培训班，培训将视具体情况由总行或分行组织，分为有工作经验和无工作经验两类，新员工须在培训考试合格后方可上岗。

>（六）总行统一组织各类专题讲座

以职业道德建设与业务能力培训并举，结合经济金融发展出现的新形势和重点、难点问题，聘请有关专家，由人力资源部门组织专题讲座。

>四、培训管理

为确保培训工作达到预定的效果，切实提高培训的针对性和实效性，形成自主学习、集中培训、考察交流“三结合”的培训体系，确保培训质量，加强培训成果转化；将培训与员工的职业发展相结合，有效调动员工的培训热情。20xx年将持续做好全行员工培训档案的建立健全工作，将培训评价与员工的晋升、考核、薪酬等有机结合起来，强化培训的效果。

>五、具体要求

（一）领导重视，落实到位。原则上由主办部门组织实施，人力资源部协助，即各主办单位负责培训牵头，主办单位的领导要充分重视培训工作，确定专人负责培训工作，树立“培训是员工的福利”的现代培训理念，开展“有计划的培养”，明确培训责任人，积极落实，正确引导，在单位营造积极向上的学习氛围。

（二）培训计划切实可行。各单位要结合自身特点，并根据不同培训对象、不同专业内容，制定周密详细的培训计划，并严格按计划实施培训，确保培训效果、目标的实现，避免形式化。

（三）建立规范的培训评估体系。在各项培训结束之前，向参训人员征求对培训内容、授课质量、培训材料、组织管理等培训要素的满意程度和相关建议，对存在的问题和不足及时加以改进。培训结束后，各培训责任单位应严格按照ISO9001质量标准要求将每次培训资料装订成册存档备案。

（四）人力资源部门可根据实际工作情况，根据相关部门的申请，定期或不定期对培训计划进行适度调整。

（五）各种培训原则上一律安排在周六、周日进行，也可根据实际情况自定；请参训人员根据培训通知，安排好自身工作准时参加；培训时间若与统一安排的重大活动有冲突，由主办责任单位负责另行通知。

（六）严肃培训纪律，强化制约机制。加强对参训学员的日常管理，进一步健全和完善学习、考勤、教学、考试等制度，严肃培训纪律，营造积极向上的学习气氛。参加培训人员必须本人亲自签到，因故不能参加培训者，要有书面请假条并请主管领导签批，要将参加培训人员的学习态度和遵纪守规情况与培训考试成绩直接挂钩，纳入年度考核中，对迟到、早退、无故缺课以及违反学习纪律、制度的学员要及时批评教育，情节严重的应通报所在单位。人力资源部门将各单位对培训工作的重视程度和参培情况进行不定期抽查，并作为年终人力资源工作评比的重要内容。通过健全的制约机制，使学习培训工作逐步达到规范化、制度化要求，成为广大在职员工更新观念、提高素质、促进工作的源泉和动力。

（七）全年培训严格按计划执行，培训计划执行情况做为绩效考核数据的来源。

（八）各单位根据计划表组织培训，每月电话通知培训计划完成情况，每季度末将本季度已执行的培训计划记录表电子版发送到。

**银行前期工作计划10**

>一、数据下发等系统的相关工作：

1、根据三个月的试运行情况，对绩效系统柜员考核模块进行一次全面的优化工作，包括界面，操作方式，功能等。

2、做好地市分中心相关服务器进行日常的维护及数据备份工作。配合各行社做好各系统（行社数据下发应用系统、非税系统、银企对账系统、事后监督系统）的正常运行。

>二、报表系统方面工作：

1、拟开发适应监管部门要求的报表，如：银监局、人民银行、省联社。为我行各条线报送人员直接提供一手数据，减轻该类人员日常工作量。

2、由于总行在20xx年7月流程银行落地，对各相关部门进行了重新规划，各条线报表格式及内容变动较大，开发小组拟进行一次优化征集工作，根据采集的需求对现有报表内容进行一次全面的优化。

>三、硬件管理方面工作：

建立电子设备库存登记簿和明细登记簿，加强电子设备出入库管理，及时登记各类登记簿。定期或不定期对设备进行清查和核对，确保各项设备账实相符，档案信息真实、有效，逐步实现对电子设备的动态、有序管理。

>四、及时做好设备更新工作

1、对新采购的客户经理用的终端安装杀毒软件，防范病毒所造成的破坏。

**银行前期工作计划11**

一年来，我行在市分行的领导下，在县政府的指导下，认真开展工作，在“诚信立足、追求卓越”的企业精神的指引下，我支行继续秉承以“客户就是上帝”的标准严格要求自己，以优良的服务道德，优质的服务理念，过硬的服务技能博得广大群众的信任，得到了各级组织的一致认可。

>一、20xx年我行各项任务目标完成情况

截止今年12月底，储蓄时点余额xx万元，公司存款结余xx万元，个人存款增幅和其他行相比发展较为缓慢，主要原因是当前市场不景气，央行今年连续五次降息，致使存款较少。公司存款今年较去年有一定幅度的增加，主要原因是财政存款户的增加。

资产业务：截止到现在贷款结余xx亿元。其中小额贷款结余xx万元，消费贷款结余xx万元，个商贷款结余xx万元，小企业结余xx万元。

>二、20xx年全年工作开展情况

（一）公司业务加快调结构、促转型，发挥项目带动作用。

城建、社保、财政等项目的成功营销，为县支行公司业务转型发展起到了带头作用，公司业务紧紧抓住三大项目，采取三步走营销策略，即走出去，每周抽出一定时间到县直相关单位进行走访，多走动，能够时时掌握客户情况，了解县内相关项目情况，及时掌握信息，为业务发展争得主动和时限；走进来，邀请关联单位时常来我行做客，增加感情，加强客户的粘性，为巩固我行的业务发展发挥了作用。

（二）落实政银合作项目，带动各项业务发展。

利用政府平台努力推动小企业贷款业务，同县政府签订了“助保贷”、“扶贫贷”业务协议，以政府为中介作担保，实现对企业贷款xx万元，贫困户贷款也有很大的增长，积极促进了当地经济的发展。小额贷款以同政府的合作为抓手，继续做好再就业和扶贫富民贴息贷款的推进工作，扩大再就业贷款的规模，加强同人社局的沟通，用足用好保证金，利用扶贫贷款，加强同乡村两级政府的合作，以推进传统小额贷款业务发展，开拓小额贷款新路子、新途径。

（三）加快信用卡发展速度，提升市场占有率。

以加油满减、信用卡活动为依托，积极推进公务卡、工会卡的发展，加大对小白金卡的推进力度，利用加油满减和活动，争取在县直单位掀起邮行小白金卡热和办信用卡热。

>三、20xx年工作计划

1、马上进入20xx年，即将迎来个金业务发展的黄金季节，加大营销力度，发挥全体员工的积极性，力争在一季度储蓄完成全年计划的75%。

2、提升服务质量，树立良好的社会形象。我行的优质服务在广宗县有着极其良好的口碑，在坚持优质服务形象的基础上，进一步提升服务质量，不断提高我行积极良好的影响，势必会带动我行业务的稳健发展。

3、加大理财、保险业务的推介活动。筛选具有实力的客户，做好客户维系的同时，积极推荐我行理财类业务。做好理财类业务的理财经理营销工作，加大对理财经理的培训，提升理财经理业务知识，力争全年理财、保险业务有较大突破。

4、重点做好信用卡业务的发展。我行把信用卡业务作为xx年个金业务的重点工作，以公务卡发展为主带动信用卡业务的整体发展。我行的目标是全年发卡达到xx张，力争实现xx张。

5、小额贷款发展以xxx行业为主，深挖潜力，扩大该行业的市场占有份额，使该行业贷款成为带动小额贷款业务快速发展的主力军。加大种养殖业、商业服务业、木材加工业和农作物加工行业的贷款开发力度，拓展贷款来源，实现小额贷款多行业发展的局面，化解行业单一带来的行业风险。

6、积极利用各种平台发展业务，加大同人社局合作的紧密度，确保再就业贷款稳中有升，积极同烟草、农业、城建、工信、工商等部门开展合作，促进烟草贷、种养殖业贷款、住房贷款开办和发展，推动我行小额贷款在个私经营主中间的影响和扩大市场份额。

我支行将继续在市分行的正确领导下、在县政府的指导扶持下，落实各项发展政策，加大市场开发力度，提高员工队伍素质，加强风险管理，提高企业经济效益，努力推动xx再上一个新台阶。

**银行前期工作计划12**

xx年上半年的工作很快结束了，面对今年宏观经济形势较为紧张，支行现状不容乐观的境遇下，作为公司业务部的顾客经理更应该充分发挥自己的作用，提出下半年的工作计划，努力实现。

>一，主动学习，提升技能。

作为一名入职一年的顾客户经理，工作时间不长，没有坐柜的经历，确实是自己在工作中的不足之处。不论是自己的技能、还是营销能力和阅历与其顾客经理业绩都有一定的距离，。因此在下半年的工作中，要继续加强自己的学习，提升个人素质，努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。不断总结、不断学习、不断积累，争取能从容地处理日常工作中出现的各类问题。

>二，维系顾客，拓展市场。

主动与顾客联系，关心顾客需求，适时将我行新的业务产品介绍给顾客。对于现有顾客的上下游企业，应该做到深挖细刨，针对顾客贸易链各环节展开营销工作。应积极主动并经常地与顾客保持联系，发现顾客的需求，引导顾客的需求，并及时给予满足，为顾客提供“一站式”服务。对现有的顾客，要与之保持经常的联系，而对潜在的顾客，则要积极地去开发。开发的目的主要是营销产品，力争实现“双赢”。

首先要本着“银企双赢”的原则，计算好本行的投入产出账，也替顾客算好账，为顾客设计最合适的金融产品组合；

其次是细分顾客，确立目标市场和潜在顾客，对顾客进行各方面的分析与评价。时刻保持与顾客的联系和调动顾客的资源，利用有效的沟通手段和沟通策略保持与顾客的关系，对顾客进行富有成效的拜访与观察。

第三，在与顾客的交往中，要积极推销银行产品。善于发现顾客的业务需求，有针对性地向顾客主动建议和推荐适用的产品。如有需求及时向有关部门报告，积极探索为其开发专用产品的可能性。第四，加强风险管理，有效监测和控制顾客风险。密切注意顾客生产、经营、管理各个环节的变化情况和大额资金流动情况，无论出现什么问题都要与资产安全联系起来考虑，及时采取措施。

>三、发散思维，勇于创新。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，顾客选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，如何服务好重点顾客对我行的业务发展起着举足轻重的作用。在下半年的工作中，要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，研究顾客，通过对顾客的研究从而达到了解顾客资金运作规律，力争将顾客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。

**银行前期工作计划13**

20xx年以来，XX寿险市场保险机构不断增加，市场竞争异常激烈，做银保业务的寿险公司达9家，较20xx年一季度增加4家。根据市场的变化，全市系统上下银保业务人员在分公司总经理室的正确领导下，各支公司按照分公司总经理室和省公司的战略部署，抢占先机，巩固市场，攻坚克难，顽强拼搏，新单保费超过了序时进度。

上半年截止3月31日，全市共完成银保新单保费万元, 完成省公司下达全年预算目标的; 同比增长。其中趸交保费42798万元，同比增长;期交保费万元，仅完成全年预算目标的，同比负增长，在全省排在最后一名。回顾上半年工作小结如下：

>一、快速启动了20xx年一季度“开门红”工作

为确保实现省公司一季度竞赛目标，XX市公司制定了《XX人寿XX分公司二Oxx年一季度银保业务竞赛推动方案》，调动基层公司的积极性，对一季度指标进行了落实分解，每日发送银保业务快报，及时公布业务进展情况，适时进行目标追踪，从而确保了一季度新单业务的达成。

各单位认真落实银保业务的销售计划，制订激励措施，全体银保渠道销售人员认真履行自己的职责，面对激烈的市场竞争，不畏艰难，团结一心，从而保证了上半年新单业务的稳定发展，超过了序时进度。上半年完成全年新单预算目标较好的有：舒城支公司达成率、金寨支公司、霍邱支公司、霍山支公司。金安支公司、分公司理财中心、叶集服务部确保预算目标达成率低于全市发展速度。

>二、各层级加强对各渠道的公关力度，攻坚克难，积极疏通维护展业渠道。

>三、明确职责，做好沟通协调和培训服务。

上半年银保业务存在很多不足和差距，主要表现在：

一、从业务发展情况看，一是各单位间业务发展不平衡，预算达成率高的单位已达到，在60%以下的有三家公司，最低的叶集服务部仅达到。二是各代理渠道间发展不平衡，农行占全市趸交总量的，邮政(含邮储银行)占，建行占，中行占，工行占。

从上半年的市场份额看，到6月底，我公司的市场份额为，比去年同期下降个百分点，下降幅度很大。从各代理渠道市场份额占比看，我公司的市场份额普遍下降，工行，比去年同期下降

个百分点;农行，比去年同期下降个百分点;中行，比去年同期下降个百分点;建行，比去年同期下降个百分点;邮政，比去年同期下降7个百分点。

二、银保渠道期交保费发展严重滞后，在全省处于最后位次，银保期交仅完成年计划的，而全省完成，落后于全省平均完成率个百分点。

上半年期交保费567万元，其中，柜面期交保费万元，仅占，落后于太平、太平洋、泰康等同业公司。

三、队伍建设滞后，不能适应市场竞争和业务发展的需要。省公司总经理室多次提出要加快理财经理、客户经理队伍的建设，去年朱总又多次强调认真抓好队伍建设，夯实基础管理，以确保业务健康、持续、稳定发展。分公司总经理室对队伍建设非常重视，尽管分公司相关部门和各公司作做了一些工作，但是重视程度不够，致使成效不明显，没有达到分公司总经理室的预期目标，影响了业务的发展，导致我市业务落后于全省发展速度。

四、培训工作不到位，特别是对客户经理、理财经理的理念转变，销售技能提升，业务知识更新等方面培训工作没能跟上，造成客户经理、理财经理的整体素质没有提高，从一定程度讲，客户经理的销售技能不能适应当前竞争的需要，难以保证业务持续、稳定发展。

**银行前期工作计划14**

政工工作计划

20\_年，政工工作的总体思路是：在支行党组的正确领导下，继续以^v^理论、“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实上级行会议精神，紧紧围绕人民银行新的职能定位，以建立一支高素质基层央行人才队伍为目标，创新工作思路，强化工作措施，努力促使工作跃上一个新的台阶。 一、加强党的基层组织建设，积极开展文明创建活动 1、进一步加强和改进党员教育管理工作。以“创先争优”活动为龙头，以规范“三会一课”制度为主线，继续全面加强党的基层组织建设和党员教育管理工作。结合庆“七一”活动，扎实有效地组织开展党内民主评议，继续把民主评议与“创先争优”活动有机结合起来，表彰先进，鞭策落后，充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用和^v^员的先锋模范作用，使组织生活真正做到规范化、制度化、经常化。 2、切实加强发展党员工作的制度化和规范化建设。认真落实“坚持标准、保证质量、改善结构、慎重发展”的方针，进一步规范党员发展和入党积极分子培养工作，坚持成熟一个发展一个的原则，以保证质量为核心，努力改善基层党组织的党员结构。 3、组织开展形式多样的文明创建活动。坚持职代会制度，调动职工参与民主管理的积极性，切实发挥工、青、妇等的作用，鼓励大家为文明创建活动献计献策。继续开展创建“青年文明号”、争当“青年岗位能手”、“五好文明家庭”和青年课题组等活动，充分利用好图书阅览室、荣誉室等现有设施，组织大家开展丰富多彩的文娱活动，进一步密切干群关系，凝聚人心，稳定员工队伍。 二、围绕央行新的职能定位，狠抓教育培训，不断提高干部职工的综合素质 1、抓好作风整顿教育，提高政治素质。协助行领导深入开展作风集中教育整顿活动，促进全行员工进一步端正思想、改变作风，造就一支政治过硬、业务优良、作风清正、纪律严明的高素质干部职工队伍，在全行树立斗志昂扬，奋发有为的良好精神风貌，脚踏实地地履行好基层央行职责。 2、采取多种方式，丰富教育培训手段，提高教育培训工作水平。按照上级行统一部署，积极开展全员岗位任职资格培训，逐步实行考试合格上岗制度。继续推进干部在职学历教育，本着学以致用的原则，鼓励干部职工参加高层次学历教育，改善干部队伍的学历结构，提高文化素质。 3、加强基础知识、专业知识和基本技能的学习和培训。继续做好外语、计算机等基本技能的培训和学习，积极组织员工参加全国专业技术人员计算机应用能力考试。根据实际情况，对不同工作岗位、不同年龄的人员提出不同的计算机水平要求。组织开展新《人行法》、《商业银行法》、《银行业监督管理法》和《行政许可法》的学习和培训活动，增强员工法制观念和依法行政意识。 三、强化劳资、统筹、职称等人事日常管理，进一步提高内部管理水平

**银行前期工作计划15**

为了更好的完成上级xx银行总行的安保任务，现将20\_\_\_年安保工作规划如下：

一、加强思想政治工作。加强政治学习和安全教育是做好安全社会治安综合治理工作、在职工中牢固树立安全第一思想的重要环节。要通过经常性的学习和教育，使职工自觉履行职责，为构建和谐社会和经济金融安全运行服务。

二、签订《社会治安综合治理及安全管理责任书》。实行安全管理承包责任制，在细化安全事项、明确责任、杜绝相互推委、提高职工参与安全管理主的动性等方面起到了良好的效果。20\_\_\_年我支行继续签订《社会治安综合治理及安全管理责任书》，并把安全工作的重点放在抓好落实上，确保全年安全无事故。

三、做好社会治安综合治理工作。

1、在我行被县社会治安综合治理委员会列为成员单位，要加强社会治安综合治理工作的规范化；抓好社会治安综合治理队伍建设；进一步健全矛盾纠纷排查调处工作管理机制；抓好安全管理各项规章制度的落实。

2、安排管理好行政值班；

3、认真开展法制宣传月活动，有计划、有安排、有资料总结，不走形式，起到良好的宣传效果。力所能及地提供物质条件，宣传、引导广大职工进行有益的文化娱乐活动，从小事做起，踏踏实实地做好社会治安综合治理工作。

四、加强安全检查力度。督促职工对办公区、各股室内部安全事项进行经常性检查，发现隐患，及时处理。节假日前，在各股室自查的基础上，支行安全工作领导小组要进行全面检查，认真地做好节假日的安全管理工作，防患于未然。

五、注重火灾消防工作。对县支行的消防实施进行检查，根据火灾隐患的位置合理配置灭火器具。充装本年度到期的灭火器。

六、努力完成人民银行滁州市中心支行和本行交给的其他任务。

**银行前期工作计划16**

>一是加强业务培训，提高队伍素质

在新的一年里，从“以内控防范优先，加强制度落实”的角度加强客户经理队伍建设。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程序及要求等内容为重点进行普及培训，在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，规范业务操作，提高信贷资产质量

在确保新增贷款质量上，一是加强对各社及信贷员贷款权限的管理，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，处罚一起。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、标准化管理，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，贷款档案应办理移交手续，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

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷款品种不断增加，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XX年11月14日印发了《山东省农村信用社贷款分期还款暂行办法》。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，杜绝部分客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

>四是加大信贷规章制度的执行力度

首先要落实“三查”制度，对银行员工素质加以培训，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”的内容、要求、程序认真进行调查、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须有信贷人员的调查报告和信用社的会办记录，都必须换人审查。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须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，每笔贷款都必须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处力度，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，不断优化信贷结构

我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。一是提高抵押降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押、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，要最大限度地办理门市房抵押贷款、个人住房抵押贷款，城区社原则上不办理联户联保贷款，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。

>六是持续做好五级分类，确保分类结果准确无误

自XX年以来，我社全面推行了信贷资产风险分类工作，基本达到了科学计量风险、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程度地存在着一些问题：一是思想认识不到位，对风险分类的重要性、艰巨性认识不足；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，分类程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，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。

**银行前期工作计划17**

本次金融工作会议的核心主要集中在两个方面：金融支持实体经济以及防范金融风险。

坚持把防范化解风险作为金融工作生命线，加强金融监管和调控能力建设。加强和改进金融监管，切实防范系统性金融风险。

具体来看，银行业要建立全面审慎的风险监管体系。证券业要完善市场制度，强化行为监管，保护投资者合法权益。保险业要加强偿付能力监管，完善分类监管制度。

值得注意的之前传闻颇多的金融^v^并未在此次金融工作会议上提及。对于系统性金融风险的`防范，此次会议也是分银行、证券、保险三个不同层面分别布置的。

此前市场热议的金融^v^”最终未能成型符合预期，但预计未来仍会建立至少副总理以上级别牵头的金融系统性风险监督委员会”

中国超过100万亿元的金融资产中，国家占有的资产较少，大部分为存款人、基金持有人的资产。中国^v^金融研究所副所长并不支持成立金融^v^。理由有三：宏观上导致金融行业的进一步垄断;微观上容易把企业管死;此外也不利于金融企业国际化。

中央财经大学银行业研究中心主任郭xx也认为，当前状况下，成立金融^v^需要慎重。汇金公司成立后要进一步推进该公司在改进国有银行公司治理中的作用。

当前最大的系统性风险还是地方政府债务的风险。房地产说到底，其实在很大程度上也与地方政府有关。

从此次会议来看，防范化解地方政府性债务风险在议题中占据相当分量。

要综合施策、标本兼治，妥善处理存量债务，规范地方政府举债融资机制，将地方政府债务收支分类纳入预算管理，构建地方政府债务规模控制和风险预警机制。

实际上，地方政府债务扩张也有一定的迫不得已的因素，即地方政府承担了建设任务，但是融资渠道却并不通畅。市政债经过了前期的研究之后，可能加速推出。市政债的推出一方面能解决政府融资渠道的问题，另一方面也能增强政府透明度。

**银行前期工作计划18**

通过行之有效不断深化的管理，培育一种良好的职业精神，使公司全体保安人员自觉养成高标准、严要求、求真务实的工作作风，树立文明、严谨、务实、高效的保安队伍新形象。

>一、 做好保安人员稳定工作，控制人员流失

1、加强队员思想政治教育，教育队员认清现阶段就业形式，珍惜来之不易的工作机会，报着对单位、对自己，对家人负责的态度，端正工作态度，积极做好本职工作。

2、加强与队员的沟通交流，指明工作发展方向，指出机会是靠自己争取的\'，公司发展较快，机会很多，提高队员工作积极性与工作责任心;关心队员日常生活，帮助队员解决一些实际问题，提高队员对保安职业、公司集体的认同感。

3、关心队员业余生活，引导队员参与健康有益的业余活动，如读书、体育运动等;部门在人力、财力能安排的前提下，适当组织一些健康有益的文体活动，丰富队员文化生活，活跃队员身心。也可组织一下文体比赛、业务技能竞赛等，凝聚人心，提高队员团队意思。

>二、 加强队员日常管理与培训，努力提高保安队员思想素质和业务技能

1、严格落实公司规章制度，对于新入职队员，加强二级培训，使保安队员尽快适应国际大厦管理;注重队员在岗状态的监督，通过保安班长来严格落实平常工作，提高管理的有效性。

2、加强队员业务培训，培训内容包括：队列训练、体能训练、消防培训、礼节礼貌、车辆管理、物品管理、法律法规等方面，注重培训形式的多样化，采用集中讲授和岗位指导相结合，理论教学与实际操作相结合，使保安队员熟练掌握业务技能，适应国际大厦安全工作需要。

3、注重队员思想政治教育，加强法律法规的培训，积极培训队员遵守《^v^治安管理处罚法》、《^v^交通安全法》、《刑法》等。引导队员提高思想认识，强化政治觉悟。预防队员出现违法乱纪的事件。

4、鼓励员工积极学习，追求进步，对于工作积极，有一定管理能力，具备管理人员基本素质的队员，加强关注，引导其向更高层次发展。

>三、 注重安防设施设备维护，确保监控、消防设施完好

1、积极协同管理处工程部、维保单位对大厦消防设施、设备（消防主机、消防广播、烟温感、喷淋系统、防火卷帘门、消防器材及大厦消防防火重点区域等）进行检查与测试，存在问题及时维保单位处理，如无法解决的由维保方出具报告，交管理处及大厦业主方审核。

2、协同管理处工程部定期或不定期对大厦安保系统（监视屏、电梯手控、双鉴布防、巡更打点、紧急录象等）的检查与测试，存在问题及时修复。

3、在“消防、安保”设施、设备部分存在故障的前提下，加强“人防”管理，尽最大可能的保障大厦各方面安全。

>四、 规范进出人员管理，确保人员管理上不出现漏洞

1、中控、大堂及机动巡逻队员密切配合，加强大厦及各楼层可疑、推销及迷路人员的管理，及时做好制止与指引工作。

2、大堂、车库岗加强施工人员进入大厦的监督，严格按制度执行，凭施工证（一人一证）核对放行。

3、外来送水、送货、搬家人员，先客户确认后，安排队员指引通道全程跟踪陪同，直至结束，人员离开。

4、在非办公时间段（夜间、双休日、及国假日）要进、出入大厦的人员要实行登记，并协调中控进行确认。

5、外来至大厦办公人员（如：办理公积金等业务）有领班、大堂队员及时主动询问并作指引，加强公共区域的管理，维护大厦的日常秩序。

**银行前期工作计划19**

按照区委关于开展扶贫济困工作的一系列安排部署和工作要求，为积极做好20xx年“定点扶贫帮困”工作，我局结合贫困户实际和现有扶持政策，着力落实各项扶贫措施，改善贫困户的生产生活条件和发展环境，实现贫困户稳定增加收入，加快脱贫奔康步伐，特制定本工作计划。

(一)是根据对口帮扶任务分配表及联系人员名单，计划安排走访对口帮扶贫困户，及时与村委会联系、沟通，做好新一年扶贫调研工作，掌握贫困户实际情况，进一步完善帮扶工作责任制，为切实解决贫困群众实际困难提供保障。

(二)是继续发挥部门优势，加大对外贸企业的宣传发动工作力度，让更多的企业加人到扶贫工作中来，为枫溪扶贫工作增添亮点，准备联系松发公司、佰林公司、全福集团三家企业，希望企业能慷慨捐资，为全福村贫困户减轻日常生活负担，争取在6月底前资金落实到位。

(三)是结合区委倡导的“百企扶百户”活动，积极创建扶贫工作新方法、新形式，了解到全福村干部林岳忠、舒平文、林文亮等自身都办有企业，具有既是干部又是企业家双重身份，计划由岳忠、舒平文、林文亮三人分别挂钩舒洽波等4户贫困户，这有利于推动全福村扶贫工作的积极开展，确保完成年终脱贫目标。

(四)是广泛开展“送温暖、献爱心”活动。根据每个贫困户的实际情况，给予适当的救助。计划今年“七一”前夕、国庆前夕、春节前夕合理安排帮扶物资，分别用于帮助贫困户购买大米、油等生活用品。

(五)是加强领导，确保扶贫工作按期完成。定期召开扶贫工作协调会，完善扶贫内容，更新工作措施;加强与贫困户的联系，及时掌握扶贫工作进展情况;积极了解村扶贫基金会的管理运作，增强资金使用的透明度;同时做好扶贫工作信息和总结上报工作。

**银行前期工作计划20**

>一、20xx年工作总结

在领导的指导下，今年本人在履行市场经理职责方面，取得了巨大的进步，下面主要从产品督导、营销与市场推广、客户需求定位和团队建设四个方面，进行了总结：

1、产品督导方面：

制定个贷和零售银行产品体系，制定最新产品推荐表。

上线了新产品《小微金融资讯》《零售银行专题》，已实现了多份销售，并为下一年打下了基础。

指导分析师写作，全面监控产品质量，无客户投诉事件；与数据部和技术部积极沟通，目前综合处理系统中已有个贷相关数据。

2、营销与市场推广：

对新产品制作营销方案，对客户经理培训；及时更新样本、产品介绍、征订通知等；加强主动与营销总监及客户经理的沟通；通过撰写银行界、回答记者问题等方式，宣传产品。

3、客户需求定位：

加大了与客户的主动沟通，如民生总行的个性化；及时拜访客户，了解客户需求，向客户推荐相关报告，根据客户需求提出个性化报告，或者对相关产品进行改造和完善；统计所负责客户的反馈信息，并进行归纳总结。

4、团队管理：

了解团队分析师各自优势及缺点，并适当鼓励和及时指导；多与分析师沟通，将公司政策和客户需求及时反馈给分析师。

>二、工作亮点：

第一个亮点是个性化项目取得较大进步，全年共到款xx万元，不管是对市场经理还是对分析师来说，均具有重大意义。

第二个亮点是个贷月报优势依然保持，贡献了xx%的业绩。

第三个亮点是注重个性化的再销售，比如xx银行总行零售银行部的个性化，通过对产品的再组合与整理，及时出台征订通知，加大与营销的沟通，实现了产品价值的最大化，共创造了xx万的业绩。

>三、工作出现的问题：

《零售银行同业监测月报》仅实现了销售一份，分析原因还是月报与周报的定位差异性不大。

《小微金融资讯》季度出刊，时间间隔较长。

>四、20xx年的工作计划：

20xx年，希望能稳定保持目前的工作团队，继续不断改善产品，加强与营销客户经理、客户的沟通，敢于尝试做个性化报告，使我们的产品销售更上一层楼，业绩提升30%以上。同时，还要多向公司优秀的、有经验的同事学习，珍惜公司的培训机会，使得自身及分析师的职业素质不断提高。

（一）产品方面

常规性产品也不是一成不变的，要积极调整以适应客户需求和形势变化。20xx年计划调整产品包括：

（1）零售月报——产品需重新定位，调整报告框架，可以通过与客户经理沟通，和客户需求调查来实现。

（2）《小微金融资讯》——由季度出刊改为月度出刊。保证重点产品质量：包括《个人信贷业务月报》，《零售银行专题》。

（二）数据库方面

零售银行业务信息的抓取：个人理财、银行卡、电子银行、零售银行均有监测类周报，可以通过技术的主动抓取，减少重复劳动和人力成本。目前公司数据库中已有个贷相关数据和存款数据。

（三）分析师管理

加强对分析师的管理，要求分析师写月度工作总结。

**银行前期工作计划21**

>一、数据下发等系统的相关工作：

1、根据三个月的试运行情况，对绩效系统柜员考核模块进行一次全面的优化工作，包括界面，操作方式，功能等。

2、做好地市分中心相关服务器进行日常的维护及数据备份工作。配合各行社做好各系统（行社数据下发应用系统、非税系统、银企对账系统、事后监督系统）的正常运行。

>二、报表系统方面工作：

1、拟开发适应监管部门要求的报表，如：银监局、人民银行、省联社。为我行各条线报送人员直接提供一手数据，减轻该类人员日常工作量。

2、由于总行在20XX年7月流程银行落地，对各相关部门进行了重新规划，各条线报表格式及内容变动较大，开发小组拟进行一次优化征集工作，根据采集的需求对现有报表内容进行一次全面的优化。

>三、硬件管理方面工作：

建立电子设备库存登记簿和明细登记簿，加强电子设备出入库管理，及时登记各类登记簿。定期或不定期对设备进行清查和核对，确保各项设备账实相符，档案信息真实、有效，逐步实现对电子设备的动态、有序管理。

>四、及时做好设备更新工作

1、对新采购的客户经理用的终端安装杀毒软件，防范病毒所造成的破坏。

**银行前期工作计划22**

>工作计划四大要素：

(1)工作内容 (做什么：what)

(2)工作方法 (怎么做：how)

(3)工作分工 (谁来做：who)

(4)工作进度 (什么做完：when)

>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。

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，但因为各种各样的缘故还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银做法课堂，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。

>二、强内控制度管理，防范风险，保证工作品质。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规定

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规定实施事权划分，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(确保我行开户企业的品质)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、做好会计核算品质的定期检测工作。

>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成长的根本，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开展培训。

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、有目的地开展岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn