# 银行年度工作计划及目标提纲

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2025-05-25

*银行年度工作计划及目标提纲精选9篇年度工作计划需要制定明确的考核标准和方法，及时跟进和评估工作进展情况，及时修订和调整计划，保证计划的落实和完成。以及当前所处的环境和市场情况，制定有适应性的工作计划。现在随着小编一起往下看看银行年度工作计划...*

银行年度工作计划及目标提纲精选9篇

年度工作计划需要制定明确的考核标准和方法，及时跟进和评估工作进展情况，及时修订和调整计划，保证计划的落实和完成。以及当前所处的环境和市场情况，制定有适应性的工作计划。现在随着小编一起往下看看银行年度工作计划及目标提纲，希望你喜欢。

**银行年度工作计划及目标提纲（精选篇1）**

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。在即将到来20\_\_年里，面对\_\_银行上市以后新机遇和新挑战，我支行将在上级行党委正确领导下，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签发弥补企业归还贷款对我行造成损失基础上，为企业制定全面、客观、可行投资理财方案，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。\_\_集团销售网络遍布全国，每年完成将近12亿元化肥销售任务。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19家大型销售分公司进行走访，疏通上述分公司销货款归行渠道，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信息沟通，建立完善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比重。按照风险可控、积极稳步原则，积极培育客户融资需求。突出负债结构调整，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、负债业务联动效应，利用我行多样化业务品种、优质高效服务，加大对优质客户营销力度，争取市场份额，提高经营效益。

六是全力推进个人金融业务发展壮大

按照经营模式转变和业务效益结构优化形势发展要求，把全力推进个人金融业务发展壮大做为工作重点和中心：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比重；二是加快个人理财业务发展，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，结合全行股改新形势新任务，探索更为灵活有效教育和学习方式，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更快更好发展，适应我行股份制改革形势下岗位新要求。

八是建设内控文化，强化内控管理

从内控管理“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内控工作观念，形成到位内控工作意识，从而深化内控文化建设。

**银行年度工作计划及目标提纲（精选篇2）**

20\_\_年，农业银行\_\_\_\_支行在县委、县政府和上级行党委的正确领导下，认真贯彻上级行年初工作会议精神，积极拓展当地市场，抓好“风险防控、扩户提质、县域突破”三大工作，按照“城乡联动”的模式，以实际行动为\_\_\_\_经济发展提供优质的金融服务，取得了安全营运无事故，实现各项业务经营稳步发展的成绩。

一、主要业务指标完成情况

（一）存款业务大幅增长。各项存款余额达到498\_\_万元，比上年增加4622万元，增幅10。22%。其中：对公存款余额22127万元，比上年增加4045万元，增幅23。00%;个人储蓄存款余额27689万元，比上年增加598万元，增幅2。20%。

（二）贷款业务保持增长。贷款余额8800万元，比上年增加335万元。其中个人贷款4820万元，比上年增加335万元;对公贷款余额3980万元，与上年持平。

（三）不良贷款控制全面完成任务。到年末，我行法人、个人、农户贷款不良贷款余额为零，只有信用卡不良贷款有6万元，也完成了分行下达的控制额内。

（四）中间业务收入保持增长。全行中间业务收入89万元，比上年增11万元。

二、主要工作情况

（一）大力推进乡村助农取款点建设

“惠农通”是中国农业银行推出的一款机具，可实现小额取款、刷卡消费、转账、新农保和新农合领取等金融服务。我行克服路途远等困难，加快“惠农通”自助机具的投放，到目前止共安装投放61台“惠农通”，范围遍布全县各镇，除个别因无固定电话的原因外，实现100%行政村全覆盖，其中\_\_\_\_镇\_\_台、\_\_\_\_镇13台、\_\_\_\_镇9台、\_\_\_\_镇8台、\_\_\_\_镇7台、禾洞镇4台及\_\_\_\_镇4台。通过“惠农通”使广大农户足不出村就能办理取款、查询等金融服务，有效解决了农户到银行网点路途远的困难。20\_\_年“惠农通”交易达\_\_410笔、275万元。

（二）开展“惠农通”服务点宣传活动和提升工作

根据上级行惠农通工作要求，一是每周安排人员进行惠农通升级和宣传工作;二是每周通过惠农通示范点开展我行惠农通和三农业务产品宣传，并在现场向大力支持我行惠农宣传活动的商户和办理业务的客户派发了礼品。活动吸引广大农民的踊跃参与，达到良好的宣传效果。

（三）加大贷款力度，支持农民创业

稳步推进农户贷款业务结构调整和经营转型。加快优化“三农”业务的区域布局，做大做强经营盈利高、风险较小、发展持续性较好的“大农户”业务，将投放重点集中在“产业户、规模户、龙头户、增信户”，积极支持家庭农场等新型农业经营主体。加大对农村个体生产经营业主的支持力度，以快速、有效地满足生产经营者的.信贷需求。“政银保”贷款取得突破，续1月份成功发放农村个人生产经营贷款1户50万元，6月再发放一笔农村个人生产经营贷款50万元。二是继续深化“三农”金融服务。到12月底，新发放三农贷款548万元。为当地农民发家致富输了血、注入了动力，受益农民遍及全县每个镇。

（四）大力支持小微企业

一季度完成一笔50万元农村个人生产经营贷款发放，在“政银保”贷款方面取得突破。当地的领导对我行服务“三农”、支持当地发展做出的贡献给予了积极的肯定，并产生了联动效应，县金融办、财政局、人社局等主动找我们商谈“政银保”、“创业担保基金贷款”等合作项目。目前，已有一批优质的客户资源正在洽谈跟进中，支行加强落实，争取做大做强“三农”业务。

（五）抓好“风险防控”工作。

一是高度关注信贷风险防控工作。在总体经济下行的大背景下，面对相当严竣的信贷风险防控工作，支行班子把提高信贷资产质量和压降不良贷款作为信贷工作的重点之一。一方面是加大对信用卡不良客户的清收力度，行领导坚持带队清收，面对不同客户经营环境采取一户一策的灵活对策，联系县公安局经侦大队，逐个上门催收。另一方面是加强对存量正常贷款的风险监管，持续增强信贷风险的防控能力，高度关注不良贷款反弹压力，提高信贷管理水平和资产质量。二是关注案件防控工作。抓好员工行为管理，认真开展20\_\_年员工行为排查工作，始终把员工行为管理、深化不良行为排查作为内部管理的一项重要工作，做到思想上高度重视、执行上坚定有力、方式上切实有效，确保员工行为排查工作取得良好成效。确保全年无案件和事故。

（六）落实“两X一做”学习教育工作

支行在“两X做X”学习教育中，要求增强针对性，“学”要带着问题学，“做”要针对问题改。如针对支行在三农“开门红”农户指标完成较差的问题。

**银行年度工作计划及目标提纲（精选篇3）**

\_\_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，作为公司业务部的客户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客户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，维系客户，拓展市场。

主动与客户联系，关心客户需求，适时将我行新的业务产品介绍给客户。对于现有客户的`上下游企业，应该做到深挖细刨,针对客户贸易链各环节展开营销工作。应积极主动并经常地与客户保持联系，发现客户的需求，引导客户的需求，并及时给予满足，为客户提供“一站式”服务。对现有的客户，要与之保持经常的联系，而对潜在的客户，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”。

**银行年度工作计划及目标提纲（精选篇4）**

新的一年，新的起点，新的征程，新的目标，银行年度 工作计划。年市行下达给我行的各项目标计划如下：

(一)存款计划

1、人民币存款计划4600万元

其中：对公2700万元

储蓄1900万元

2、同业存款计划400万元

3、外币存款计划50万元

(二)不良资产

1、清收260万元

2、盘活130万元

3、保全340万元

(三)不良贷款控制余额

1、四级分类5461万元

2、五级分类5885万元

(四)客户退出

1、潜在风险退出491万元

2、事实风险退出138万元

(五)财务计划

1、账面利润1000万元

2、消化包袱15万元

3、实际利润1015万元

4、中间业务收入50万元

(六)中间业务计划

1、代理手续费12万元

2、国际结算量800万美元

今年是营业部更名为\_\_支行第一年，今年工作经营直接影响到我行今后健康、持续、协调发展。我行确立的思想就是贯彻省市行工作会议精神，牢固树立办商业银行的经营理念，以“三比一管”活动竞赛为主线，继续坚持以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标，以抓好增效，大力拓展市场为重点，抢抓机遇，加快发展。为此制定以下工作计划。

一、全力推进“三个创新”

第一个创新是科技创新。要加快科技创新，为加快发展提供强有力的技术支撑。将现有限财务尽量向科技进步倾斜，强化硬件设施建设;维护和充分利用好现有科技设施尤其是ABIS系统;不断研究和开发科技与业务经营、内控管理相结合的金融产品，营业室要加快速度克服技术难关，尽早把网上银行推出，在条件许可时，还要积极拓展自动银行、电话银行、手机银行等科技成果的开发和应用，全力打造新一代、大前置、中间业务、网上银行四大应用技术平台。

第二个创新即业务品种创新，除了利用好传统的业务品种外，要借助科技进步的有力支持，根据与时俱进的多样化的客户需求，不断开发利用好更具吸引力的新的金融产品，诸如新的.代理业务、通汇宝、银证通、国债组合存款、教育储蓄、养老储蓄、金色世纪借记卡、校园卡、准贷卡、银转证、西联汇款、私人理财，出口退税质\_\_\_\_款、汽车消费贷款等，不断打造更具影响力和吸引力的业务品牌，工作计划《银行年度 工作计划》。在具体操作中，要注重业务品种的综合并用，尽量为客户提供全面的产品组合服务，突出我行的特色。

第三个创新即服务创新。在搞好传统金融服务的同时，积极为客户提供经济金融信息、代管保险箱、投资咨询、个人理财、银证联网等综合性服务，继续坚持设立大客户服务中心。“一站式”服务，且逐步让一线临柜人员掌握百句服务英语，以应对日益凸现的金融国际化。

二、采劝七进”策略

1、坚持不懈抓存增效，扩大市场份额，把存款工作当作第一要务来抓而开拓奋进。

存款是立行之本，是发展之源，存款工作是制约我行业务发展的关键因素，要继续推行竞争意识，强化市场营销，细分目标客户，采取差别服务。

①更新观念，提高认识，牢固树立大存(本文由百分网www.oh100.com免费提供，转载请注明)款、大发展的经营思想。我们要从农行生存与发展的高度想问题，做事情，克服存款工作中单纯任务观念和稍进即安思想。大力组织资金不仅是解决资金困难的需要，实现大幅增盈的需要，也是迎接挑战，参与竞争的需要，更是生存与发展的需要。

②加大市场营销力度，提高市场竞争能力。

把营销重点放在系统大户，我们要立足开发区，把营销区域扩展到全市，把营销中心搁在教育、部队、事业单位等行业，把营销主体设在社区服务，把营销触角伸在边缘乡村，把营销品种定在教育储蓄，利用一切可利用的关系，采取一切可采取的方式，谋策划、抓信息，领导上阵，人人参与，强力营销。

③以“迎新春优质服务竞赛活动”为契机，按既定目标对各科室发放计划任务书，督办通知书，实行按月考核，按月奖惩，完成任务好的要予以精神和物质的两重奖励，对于宛不成任务且排序最后一名的科室负责人就地解聘，对于完不成任务的且排序取后一名的个人实行下岗分流。争取在第一季度为全年存款工作打下坚实的基矗利用各种媒体加大宣传力度，对外可召开重点客户座谈会，写标语、拉横幅、印发宣传页，对内抓好正反两方面典型，用先进事迹、模范人物鼓舞士气，振奋精神。

**银行年度工作计划及目标提纲（精选篇5）**

一、指导思想

20\_\_年，学校将深入贯彻党的精神，紧紧围绕学校 “外树形象，内强素质，以人为本，和谐发展” 的工作目标和教育教学中心工作，全面推进党的思想、组织、作风和制度建设，按照“抓学习，促规范，提内涵”的思路，充分发挥党支部的战斗堡垒作用和全体共产党员的先锋模范作用，为学校全面、和谐、可持续发展提供有力的思想、政治和组织保证，进一步深化学校党建工作规范建设，凸显个性，争创特色，努力开创我校党建工作的新局面。

二、工作目标

1.坚持学习与实践同步，加强全体党员教师政治学习，建设学习型党组织。深入学习贯彻党的精神。紧紧围绕“贯彻精神，推动南洲教育科学发展”主题，把“中国梦”的教育作为学习宣传的重要内容，扎实开展党的群众路线教育实践活动。通过举办专题培训、知识竞赛、召开专题、发放学习资料等形式，认真落实党的精神“三进”要求，引导教育系统党员干部立足岗位建功立业。认真落实中心组学习、政治学习和“三会一课”，扎实推进学习型党组织建设。建立干部培训学习档案。

2.加强党建工作。以“强组织、增活力、求实效”为目标，强化党建“五大工程”。优化党组织设置，进一步健全党建工作制度，夯实党建工作基础。号召全体党员“亮身份、树形象”，积极开展“党员示范岗”、“党员责任区”等主题实践活动。加强组织建设，严格党员教育与管理，做好党员的发展工作，壮大和发展党员队伍。。

3.加强干伍建设。以建设节约型、廉洁型校园为契机，深化学校领导班子建设。强化民主集中制教育，健全领导班子议事和决策机制。

4.开展“共产党员示范岗”创建活动，进一步发挥党员的先锋模范作用，评比优秀共产党员。

5.加强党风廉政建设。坚持教育、制度、监督、纠风、惩处“五个并重”的工作方针，严格反腐倡廉工作责任，深入开展“为民、务实、清廉”、“爱与责任”、“廉留心中”主题教育。强力规范“三重一大”决策制度、厉行勤俭节约制度、党务校务公开制度。强化效能监察和督查督办，转作风、改文风、实会风。

6.加强师德师风建设。深入开展“教师职业道德教育”主题活动，建立学生、家长、教师、学校和社会“五位一体”的师德建设监督网络，着力完善教育、制度、监督并重的师德师风师纪建设长效机制，落实师德师风师纪“一票否决”制度。按照“静心、修德、创新、感恩、奉献、清廉”教师

品质要求，强化“十项禁令”、“十项制度”、“十条公约”落实，切实转变工作作风。提升教师道德水准，评选校级师德标兵和优秀教师。

7.积极配合、协助学校行政、各部门认真做好教育教学管理工作及学校重大事务组织指导工作，完成各项重要的`教育活动。精心设计各项专题活动，形成实验小学学校教育活动的序列框架。

8.加强工会、少先队工作，有效凝聚各方教育力量，推进优质学校的影响力，积极推动“平安校园”创建工作。

9.强化教育信息报送与管理。上报各类教育信息和简报50条，在县级以上电视台、报刊、杂志公开发表教育宣传报道15次以上。

三、主要工作

(一)依托学习载体，加强思想建设，提升理论素养。 充分利用党员学习日、教师政治学习、升旗仪式等“学习的平台”，以学习宣传党的精神为主线，结合学校教育和学校实际，扎实推进理论学习。通过理论学习，把全校党员、干部和全体师生的思想和认识统一到学校教育的和谐发展上来，把智慧和力量凝聚到实现学校教育工作的目标任务上来。

1、抓好中心组成员的学习。加强以在职党员教师为群体的中心组理论学习，坚持每月学习交流一次,做到带头抓、

带头学、带头用，形成良好的学习氛围。中心组学习做到定主题、定时间、定主讲，充分发挥正确的导向作用。

2、抓好全体党员的学习。为提高全体党员的政治思想觉悟，我校将认真做好每学期一次的民主制度，将“”精神、20\_\_年“”精神、师德规范、教育法规等列入今年的学习教育内容。

3、抓好全体教职工的学习。坚持每周学习一次。以“教师论坛”为阵地，开展专题研讨。以加强师德师风建设为重点，围绕作风建设、教师素质、“”精神、“”精神、教育法律法规等主要内容，加强思想政治教育和师德规范教育，树立为人师表、爱生敬业的师德形象。

4、抓好党建信息化的建设。在充分发挥学校橱窗、板报等宣传阵地的作用外，还要积极开展党员教育活动，及时交流党建信息，积极宣传先进党员形象。

(二)加强教育管理，促进组织建设，提高组织能力。 坚持党要管党、从严治党的方针。结合学校教育工作实际，紧紧围绕增强党组织的战斗力和凝聚力这个中心工作，加强和改进党的组织建设。抓好干伍建设，党员队伍建设，教师队伍建设是实现学校内涵发展的关键所在，学校党支部要把这项工作作为党建工作的重点来抓。

1.加强干伍建设。充分发挥班子成员分工协作、集体决策的优良传统，增强班子的战斗力。建立和实行中层干

部工作考核制度，重平时考核、重实绩考核，使全体干部注重学习，自觉接受教育和监督。认真做好学校后备干部的培养工作，多层次、全方位地培养和选拔优秀年轻教师，为他们的锻炼成长搭建舞台，创造条件。

2.加强党员队伍建设。一是加强支部建设，发挥党员的先锋模范作用，体现“一个党员一面旗”。要积极开展行之有效的党组织活动，增强支部的战斗力和凝聚力，让党员同志在活动中接受革命传统教育和先进性教育。要完善先进性教育长效机制，做好党员的教育、管理和监督。二是加强党员管理，做好组织发展工作。要加大对入党积极分子的教育、培养和考察工作;做好党员的党费收缴工作;继续健全党员、干部、教师谈话谈心制度。

3.加强教师队伍建设。加强思想政治工作，引导教师不断加强师德修养和认真落实教育、教学常规，促进教师专业成长。

4.做好党支部目标管理考核工作和党员计划、总结及民主评议工作。把一年一度的常规工作当作支部自身建设和党员自我学习、改进的重要契机。积极创建党建工作特色，强化服务党员、服务教工、服务学生的意识，发挥党组织的政治核心作用。

**银行年度工作计划及目标提纲（精选篇6）**

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。

**银行年度工作计划及目标提纲（精选篇7）**

20\_\_年我行工作的总体要求是：深入学习实践，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。

(二)进一步夯实各项工作基础，确保“零差错、零事故”。不断完善和严格执行各项内控内管制度，特别是会计、国库等基础业务部门要严格按照业务操作规程要求办事，管好帐、印、押、证、款，监督及再监督部门要深入业务流程细节切实履行职能，把差错率降到最低，并确保支行全年无事故。

(三)切实加强内控内管。要深入推进内控机制建设，及时修订完善全行内控制度，突出关键环节加强突击检查和风险提示管理。要完善各项应急预案和风险评估，适时开展应急演练，提高风险防范和应急处置能力。要严肃财经纪律，厉行节约，勤俭办行，进一步提高资金使用效益。要加强计算机网络、车辆、办公场所等的安全生产管理，及时消除安全隐患，建设“平安支行”。

(四)切实加强x，杜绝失泄密事件。高度重视x，强化保密安全意识，重视和加强网上信息的保密管理，防止计算机及其网络泄密事件发生，确保国家秘密信息安全。

**银行年度工作计划及目标提纲（精选篇8）**

为尽快提高我行员工的整体素质，使其能够适应分行各项业务持续、快速发展的需要，适应激烈的市场竞争环境，我行根据总、分行员工教育培训工作的有关要求，在广泛征求各部门、支行培训需求的基础上，我们会同培训组织部门结合我行的实际工作需要，对分行\_\_年培训工作做出了安排。同时，为做好全行\_\_年的培训组织工作，我们在总结了以往的培训工作后，结合我行当前的员工业务素质状况及需要解决的几点问题，对\_\_年的培训工作提出了几个加强点和侧重点：

一、当前需解决的几点问题

1、需进一步加强培训的针对性和实用性。

在培训安排上，当前主要根据业务开展的需要全面推进，但我行的业务培训对象在专业基础水平、业务掌握程度等方面存在较大的差异性，培训工作难以针对不同的对象分别开展，这在一定程度上影响了培训的效果。

2、需大力加强培训的师资力量。

目前，我行的培训师基本由实践经验较为丰富的员工担任，但因其工作繁忙，其专业理论水平、授课经验技巧的.提高会受到多方因素的限制，而一些社会专门培训机构的理论性偏强，可操作性和针对性差，且授课价格较为昂贵，因此，加强师资力量是当前全面提高培训水平的瓶颈问题。

3、需探索“学习时间弹性化”的培训途径。

我行的业务骨干人员、市场营销人员业务繁忙、工作压力较大，能够参加培训的时间十分有限。而目前培训资料的共享程度较低，员工的学习时间缺乏弹性，补课和自学的机会较少，且自学的动力性不足，在一定程度上影响了培训的效果。

4、需进一步明确专业培训规划机制。

在新员工培养(尤其是大学生)培养方面，我行目前需要进一步明确员工的职业生涯培训规划和反馈机制。也就是说，对每个职业发展方向的新员工，我行应明确其在试用期(或培养期)内应完成哪些必修的培训课程和轮岗实践，经过哪些测试才能达到上岗的要求，同时应要求其所在培养部门定期将新员工的学习实践和达标情况向分行反馈。

二、根据上述问题，\_\_年培训工作应加强以下几个方面

1、在加强培训的针对性和实用性方面：\_\_年，我行要更加注重培训对促进业务推动、提高员工素质方面起到的实际效果。

一方面，我们要在进一步深入了解一线员工的培训需求和业务素质状况的基础上，在培训前与业务组织部门进行沟通和反馈，提倡“双向交流式”培训或“业务答疑式”培训;另一方面，要在培训后组织员工填写“培训反馈问卷”，了解培训的实际效果，并将其向组织部门反馈。

2、在培养专业化的师资队伍方面：\_\_年，我行将紧密结合总行出台的《\_\_实业银行聘任兼职教师暂行办法》，进一步做好对培训师的聘任和管理工作，并以此为契机，做好我行各专业课程的业务讲授、专业测评、教材编撰等工作，全面提升我行培训工作的专业化水平，对为我行专业培训工作做出一定贡献的组织机构及个人，可考虑给予一定的奖励。

此外，我们要积极寻找适合我行实际情况的外部培训机构，与之建立密切的培训合作关系。

3、在加强培训资料的收集和共享方面：我行将积极为员工创造“学习时间弹性化”的条件，鼓励员工利用业余时间扎实基础知识：如积极收集、整理一些专业培训的资料，对重要的培训，将进行录音和录像，同时，还将利用“\_\_网”，建立“网上图书室”，纳入一些基础性培训资料，供所有希望自学的同志查阅、学习，等等。

同时，我行将逐步将培训考核与员工晋级、晋职等职业发展相联系，提高员工自觉、自愿学习的动力。

4、在建立专业培训规划和反馈机制方面：我行计划\_\_年会同相关业务管理部门，根据未来的业务发展需要，初步探索新员工职业发展的培养规划和反馈机制。

并且，我行还将加强对培训费用的预算、控制机制，确保有限的资源能够运用到业务急需领域。

三、\_\_年重点侧重的几类培训

一是要根据一线部门的需求，增加业务基础知识、基本操作规范、业务风险点控制方面的培训，同时要加强全行员工的法律意识和风险防范意识培训，积极促进员工道德风险、操作风险的防范工作。二是要深入开展主线业务培训，一方面要加深一线从业人员对我行现有业务产品、业务流程、三条主线业务知识的了解，另一方面要紧密结合总行一些新业务产品的\'推广，充分发挥主线培训的推动作用;三是要会同分行会计管理部，做好对会计柜台人员的服务礼仪培训工作;四是要继续组织我行的市场营销人员、业务骨干、管理人员参加第三、四期“拓展训练”，培养员工坚强的意志和进取、创新的精神，增强团队的凝聚力;五是要在本年新员工培训中加入营销技巧的传授、职业生涯的设计及时间管理、沟通协调、服务情商等心理素质培训，在传授业务知识的同时，全面提升新员工的工作技巧。

**银行年度工作计划及目标提纲（精选篇9）**

（一）营销管理制度：

1、日常管理：

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；

7、完成领导交办的其它工作。

建立团队高效率的\'工作精神，团队以每个月15日之前完成当月工作情况，通过高效率模式对新员工进行影响，便于后期团队管理。

2、会议管理

团队会议是团队发展的重要环节，会议是现代管理的一种重要手段，销售人员对公司的指示精神理解不够，销售心态就不稳定，就不会严格按照终端思路开拓客户，工作效率就大大折扣。

①工作内容：

通过会议中回顾和总结昨天的工作，进行业绩分析，认识到其不足，对其批评，共同交流，找到好的方法和途径，解决市场遗留问题，恢复市场肌体，提高工作效率。（内容：新增资产，开户数，客户疑问）

②会议精神：

一天之际在于晨，周一是当周的关键日子，通过周一开会对上周工作不足进行批评指正，指正的方式决定了其主要意义，营销主要的成功方法，无异于精神支持和鼓励，使人有更高的上进心。周一对大家工作进行鼓励，调动起积极性，致使工作顺利完成。

③会议文化：

会议中增加才艺展示，把个人优秀的一面展现出来，彰显其自信和人格魅力，鼓舞其团队士气，增强其团队向心力和凝聚力。

（二）人员招聘

销售团队组建，人员招聘是重要的部分，不断地补充新力量，团队才能更好的发展。招聘分一下三个方面：

①网站招聘：

通过助理在智联网招聘，招募优秀成员。

②人才市场招聘：

结合人才大市场，进行招聘。

③校企合作：

这个是创新招聘的一中新方式，目前还没有成功，通过与学校领导进行沟通，开办期毕业生校企合作，在毕业生毕业前进行培训，了解其优秀成员，招募到公司（在与深圳职业技术学院进行中）

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找