

最新银行案防工作计划执行情况报告 银行工作计划及措施银行工作计划(优秀8篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。计划书有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行案防工作计划执行情况报告篇一

本人在一支行任职柜员，于2011年加入中国银行工作至今，曾担任公司业务、清算业务前台柜员工作，对于有幸成为中国银行的一员，感到很高兴，本人一直怀着认真积极、热诚有礼的工作态度去面对工作，履行职责，以满腔的热情在各个岗位上兢兢业业工作。

能参加行里组织的后备人才竞聘，是我一直以来的奋斗目标，能为行里作贡献，提升自我，赢取客户对我们工作的认可，为中国银行的金漆招牌添光彩，特制定以下工作计划于设想：

一、团结协作、增加团队凝聚力

不断提升业务技能与团队协作不可分，在自我增值的同时，必须强化自身的业务能力水平，勇于担起业务骨干的担子，配合行里领到分配的工作，带动全员营销、合规经营、严抓内控的工作重点，以点带面，发挥协作精神，增强团队凝聚力，以良好的精神面貌、顽强的拼搏精神去面对日益剧烈的市场竞争。

二、以标准化服务为基准，加强服务意识

日常业务中，标准化服务的规章制度要求必须铭记于心，以

优秀的服务意识，了解客户之所需，急客户之所急，文明礼貌、服务入微，让客户感到宾至如归，提高客户对我行的忠诚度，有利于发掘客户需求，有利于我行发展。提高服务质量，必先由大堂、柜台开始，打造专业的服务团队，增强责任感、增强服务意识、提高工作效率，以过硬的业务技能，高效率、高质量地完成柜台工作，减少客户在大堂等候的时间。

银行案防工作计划执行情况报告篇二

2016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49816万元,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，到目前为止共安装投放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16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。2016年“惠农通”交易达16410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，面对相当严峻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2016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“两学一做”学习教育工作

支行在“两学一做”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。

银行案防工作计划执行情况报告篇三

2011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2012年里，面对11银行上市以后的新机遇和新挑战，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11集团年金业务进展情况，全力配合市分行开展对11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。11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

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。

为提升丰县支行履职能力，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。

： 主要将一家银行若干年的财务报表按时间序列作比较

： 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。

银行案防工作计划执行情况报告篇四

新年新气象，在新的一年里即将开始之际，我将立足自身实际，

客观分析自身所存在的问题和不足，结合县联社和我社发展的实际情况，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

- 1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在xx年里，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。
- 2、结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。
- 3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。
- 4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

我将努力克服自身的不足，在基社信用社领导的带领下，我将立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体信用社职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成2019年的各项目标任务作出自己的努力。

银行案防工作计划执行情况报告篇五

下面是计划网工作计划栏目小编为大家整理的银行工作计划书范本，欢迎阅读。

银行工作计划书范本【一】

20xx年的工作已经在我行严格要求的三抓政策中结束。根据我行08年一年来会计结算工作的实际情况，明年的工作将继续以三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质。为将工作进行顺利，根据实际情况制定我银行营业部工作计划。

一、一切以客户为中心是银行工作计划的宗旨，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，增强制度执行的刚性，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。

1、把好进人用人关，使银行员工工作计划明细，且每个员工都有自己的目标，有冲劲。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。

银行工作计划书范本【二】

由于我行目前正处于筹建阶段，目前的进度是处于报总行审批环节，争取在年底之前拿到银监的成立批文。那么元旦上来即可展开装修公开招标工作，从而进入装修阶段。那么明年上半年的工作重点将会围绕支行网点开业前的准备工作而展开。

一、支行网点建设方面

积极争取政府相关部门的支持，协调解决支行大楼装修改造项目规划、消防、安防、电力及施工过程中遇到的问题和困难；并通过工程例会，汇报工程进度、工程质量，以防范安全漏洞。配合各施工单位进行合理的施工，并使每一个环节安全有序的进行，并按照银监、公安、消防及华夏银行的要求配合验收小组严格检查验收，全力协助支行筹备组完成支行筹备工作。

一、增强服务意识，提高员工满意度

俗话说，客户是上帝，那么如何让上帝满意，那么就要靠我们银行的优质服务了。作为我行的综合岗服务的对象就是支行的各位同事。

二、开展党团组织活动，积极推进企业文化活动

精神的力量是不可磨灭的伟大力量，强健的体魄仅是开垦拓荒的基本保障，精神层次的提高方是坚持与创造的源泉。个人是如此，集体亦是如此。

三、努力做好各项后勤服务工作

努力当好员工生活贴心人的角色，让员工有归属感，能够最大限度的发挥自己的工作热情。热情接待员工问询、及时解决员工生活困难、时刻关注员工思想情绪波动，努力营造和谐向上的工作氛围。加强对我行各种物品的科学规范管理：对一些易耗品提前计划、及时补充，确保我行各项工作正常平稳开展。

展望未来，相信在接下来一年里，综合部本着“务实高效”的原则，团结各部、全心全意以我行发展为已任、以员工满意为目标，在诸位领导正确领导下一定能够开创我们**支行的美好明天！

银行案防工作计划执行情况报告篇六

我叫---，一年多以来，我从一个在对银行业务险些什么都不懂的练习生到如今对各项业务都能纯熟应对并办事于每一个客户，这此中的结果离不开领导的支持和同事们的资助，在这里朴拙的向大家说声：谢谢！为不辜负领导的盼望将事变做的更好，我特订定出银行事变筹划。

我地点的岗亭是……的办事窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的事变中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，……的筹备所是最忙的，每天每位同道的业务均匀就要到达近两百笔，欢迎的主顾二百人左右，因此如许的事变环境就迫使我本身不绝的提示本身要在事变中认真认真再认真，严格根据行里的订定的各项规章制度来举行实际操纵。三个月中始终如一的要求本身。

记得刚来时，在业务上还不是特别纯熟，为了尽快认识业务，当我一碰到题目的时间，我会非常客气的向老同道讨教。对待业务技能，我内心有一条给本身规定的要求：三人行必有我师，要费尽心机的把本身不会的学会。以后想在事变中资助其他人，就要使本身的业务素质进步。刚开始的时间，我还由于不敷细致和不敷纯熟犯不对误，固然赔了钱，但是这并不影响我对这份事变的积极性，反而越发推动我积极的学习业务技能和理论知识。

所位于城乡连合部，有着麋集的生齿。在储备所的四周有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化条理各不雷同，每天都要为种种差别的人办事。我时候提示本身要从细节做起。把行里下发的种种精力与要求落实到实际事变中，渺小化，布衣化，生存化。让客户在这里感觉到暖和的寄义是什么。

所里常常会有外地来的务工职员或门生来管理汇款，有的人连所必要的凭条都不会填写，在银行事变筹划就有如许一条是：岂论身份，岂论金额巨细，耐烦办事每一个客户。服膺在心，每次我都市十会过细的为他们讲授填写的要领，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要嘱咐他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每管理完汇款业务的时间，他们都市不绝的我表现谢谢。大概有人会问。汇款在储备所只是一项代收业务。并不能增长所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我以为，用心来为宽大主顾办事，才是最好的办事。当我听到外边主顾对我说：你的活儿干的真快……谁人小妹儿态度真不错……就是好……如许的话的时间。我内心就万分的高兴，那并不但是对我的表扬，更是对我事变的承认，更是对我事变的鼓励。

新的一年我为本身订定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实本身，以饱满的精力状态来欢迎新时期的挑衅。来岁会有更多的机遇和竞争在等着我，我内心在静静的为本身鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，眼光不能只限于

自身四周的小圈子，要着眼于大局，着眼于以后的生长。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交换好的工和履历，共同进步。征取更好的事变结果。

银行案防工作计划执行情况报告篇七

如下：（一）存款计划：比年初上升7600万元，余额达到：39169万元；其中□xx上升4600万元□xx上升3000万元。

（二）贷款计划：比年初上升5000万元，余额达到22360万元。

一、存款业务

存款是银行生存之根本，我支行将从以下几方面着手，大力开展存款营销。

1、把员工放在“第一位”，最大限度地激发为客户提供优质服务的主观能动性、工作积极性和创造性，真正做到“顾客至上，宾至如归”实现人才和效益双赢，为我支行较有潜力性的员工的发展创造更多的机会。具体方案：根据员工的不同工作岗位，分别制定了相应的营销任务。分理处主任：全年日均存款余额新增1000万元，福农通20台；客户经理：全年日均存款余额新增500万元，福农通15台；会计主管、柜员：全年日均存款余额新增100万元，福农通5台。

2、深化客户关系管理，提高vip客户的贡献度，一是通过提高我行信用卡的额度，进一步增强客户对我行的信赖与忠诚度，使vip客户的贡献度大幅提高。二是通过“熟记大客户”活动，使网点临柜人员均能熟悉本网点vip客户的基本情况，做到准确识别、优质服务，使其享受优先、优质、优惠的差异化服务。

及新客户、新项目的源头切入，扩大存款客户群。

具体方案：一是建立客户经理一对一责任制；对于零余额帐

户要进行摸底调查情况，查找在我行开户不存款原因，进行实地落实有效沟通，确保这部分客户成为我行的忠实客户。二是按照总行授信业务发展方向，努力挖掘具有较强成长性的企业，在带动我行公司存款业务的发展，同时取得更多利息收入，提高我行的盈利水平。三是针对我支行所处市场的特点，如建材市场、布料市场等商贸企业多、资金流量大、电汇业务频繁的现象，积极向客户营销银行承兑汇票贴现业务和汇款业务，提高我行的中间业务收入水平。四是深入了解凤里办事处财政所管辖的各个企业、学校教育促进会、拆迁办事处的具体运作情况，加强联系，争取到我支行开立对公结算账户。

4、充分发挥我行流动资金贷款、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。

6、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，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。

二、贷款业务

1、加强贷款规模管理，确保新增贷款规模投放在重点行业、重点客户、重点产品、重点区域项目上。在抓住重点项目的同时，积极做好营销储备，抓好结算户和中间业务。

2、加大结构调整力度，优化信贷资产质量。一是注意关注服装、布料、建材、房地产等行业市场的优质存量客户。二是注意营销集团大公司和外向型企业。

3、加大力度清收和压缩存量不良贷款，逐步退出经营绩效差、规模过小、发展没有潜力的行业和客户。

4、加强贷款准入管理，完善贷款调查、审批机制，建立审批

人评价制度，严格授权管理，严把新增贷款质量关。

三、 电子业务

积极营销电子产品，进行“捆绑式”营销，为客户提供多方位的服

务，同时将福农通业务服务区域延伸到泉州、石狮以外的县市，如福建省xx工程有限公司在xx等地的分公司。

具体方案：

1、提高个人结算账户、企业结算账户开通网银的占比量，对于贷款账户开通网银要求达到100%。

如：跨行实行、农信银汇款；水、电、话费缴费等业务都是客户感兴趣的业务。

3、抓业务考核，完善考核激励机制。对有效户、睡眠户区别计价，增加缴费业务计价，提高售后服务计价标准，细化一体化考核指标，提高有效户占比的分值。

4、提高服务水平和能力，强化执行力和完善考核激励机制，加强电子银

行队伍建设，完善风险防范管理；实现电子银行业务的可持续、 电子银行业务推广计划

个人结算账户短信签约率达到 40% 网银开通率达到10%

对公账户短信签约率达到 80% 网银开通率达到 50%

贷款户短信、网银签约率100%

pos计划新增 40台； 福农通计划新增 100台。

四、内部管理措施

认真按照总行制定的内控制度和措施要求，积极开展内控体系建设

和防案工作。

1、加强内控文化建设，积极培育符合银行实际的内部控制文化。要把内控意识贯穿到每位员工的思想中，使之形成理念、自觉行动和准则，使内部控制无处不在、无时不在。

2、加强员工思想道德教育，培养员工树立正确的人生观和价值观，防范道德风险，提高职业道德水准。

规章制度、确保各项业务操作的合规性，是加强内控管理、防范风险隐患的根本途径。

4、加强监督检查，严肃处理违规违章行为，完善现有的检查制度，定期或不定期对各项业务实施检查，及时发现并解决问题，对检查中发现的问题进行分析和责任认定，对于违规操作和业务差错进行严厉处罚。

激烈的市场竞争，适者生存。只有在巩固固有资源，努力开发新的潜力资源才能获得良性稳定发展。通过改变以往的经营模式，扩展新业务，抓住市场发展脉络，以实现全年的各项工作发展目标。

xx支行

20xx年1月29日

银行案防工作计划执行情况报告篇八

xx年，是营业部实施新的绩效考核办法的第二年，也是支行

业务发展面临严峻挑战的一年。为此分理处认真总结xx年工作基础上，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。

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年储蓄存款时点和日均指标完成的情况比较好，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年开门的第一季度是一年的营销旺季，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，是来年工作的主要任务。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。

其次，“稳得住”，稳得住的关键是将本所的现有存款牢牢留住。一季度是银行挖转存款的旺季，各大银行之间的竞争必定异常激烈，我分理处现有的存款也面临被他行挖转的风险。根据目前的统计数据，一季度我分理处共计有数百万的定期存款将要到期，能否留住这一部分资金对我们至关重要。因此，我们借鉴xx年营销的成功经验，采取主动联系即将到期客户、向客户赠送营销礼品等方式，至少稳定该笔资金的50%。

再次，保本理财是存款和理财双向计算的产品，时间短周转快利率高，可以吸引一部分对资金流动性要求较高的客户。

柜面和网点营销人员可以加大保本型理财产品的销售，作为存款的有益补充，也可起到推动网点存款增长的目的。

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女人城的商友卡商户拓展工作，具体工作从xx年11月份开始进行商户摸底宣传□xx年是我网点商友卡新增发卡的重要客户群，在来年由网点负责人牵头、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。

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。

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准。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资料库，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。