

2023年农商银行工作思路及计划表(通用5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

农商银行工作思路及计划表篇一

20xx年是中国_成立91周年，也是创先争优活动蓬勃开展，浦发银行党建工作迈向新高度的一年。在我行党委和团市委的坚强领导和充分关心下，浦发银行团委深入贯彻全行党建工作会议精神，坚持“党建引领、围绕中心、服务青年”工作宗旨，抓住契机，实现了团组织垂直管理，并在全行范围召开了团代会，完成了换届工作，团结、引领广大青年员工积极投身我行新五年发展战略规划的实践，认真履行自身职责，较好地完成了各项工作任务。

一、党建带团建，实现团组织垂直管理

我行团委认真贯彻全行党建工作会议精神，紧紧抓住全行党组织垂直管理的契机，实现了团组织的垂直管理，有效加强了我行共青团的自身建设。

一是根据“党团对口”原则，除香港分行外，全行35家分行均建立了团委，并全部纳入总行团委垂直管理。

二是在总行党委的关心和推动下，明确规定新任分行团委书记不超过30周岁，纳入分行中层干部管理，优化了团干部选配标准，加强了共青团的工作力量。

三是在垂直管理工作中有效梳理了各项制度办法，优化了各

项工作流程，加强了团务工作的有效性和规范性。四是成立了总行直属团委，加强了总行本部的共青团工作。

二、顺应新战略，完成总行团委换届选举

20xx年是我行新五年发展战略规划启动之年。为在我行新五年发展战略规划实践中更好地发挥青年群体的价值和作用，总行团委按照团章要求，召开了共青团上海浦东发展银行第五次代表大会。来自全行的近百名团代会代表，民主选举产生了第六届总行团委。本次团代会是我行第一次全行性的团代会，也是贯彻“七一”讲话精神，落实党建带团建要求，全面加强新形势下我行青年工作的重要会议。

总行党委书记吉晓辉同志在会上作了重要讲话，总行党委委员和党建督察员出席大会开幕式，各分行党委班子成员通过视频方式参会，充分显示了总分行党委抓好青年工作的决心和对我行青年的殷切期望。大会就进一步加强我行新形势下青年工作开展了广泛的讨论，对后续开展好我行共青团工作形成了一批建设性的建议。

三、以创先争优，巩固发扬世博工作成果

20xx年，总行团委以创先争优活动为抓手，发掘和塑造营销领域、服务领域、创新领域和管理领域的青年先进典型，以基层“优秀团组织”、“青年文明号”、“青年岗位能手”创建为抓手，始终坚持“活动过程出效果，活动结束后留成果”要求，努力巩固和发扬世博金融服务工作成果。

农商银行工作思路及计划表篇二

【篇一】

根据我行20xx年这一年来会计结算工作中的实际情况，我们

在20xx年的工作主要从三个方面着手：抓内控制度建设、抓会计核算质量、抓柜员业务素质以提高我行的服务水平与风险防范能力。现就针对这三个方面工作内容制定会计结算部在20xx年的工作计划□

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20xx年的绩效考核对我行的临柜人员产生了一定的主动作用□20xx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，以促进柜员的工作主动性。

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。

1、制定出培训计划，在20xx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、好市分行会计结算部下发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、新的结算方法，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。

作为会计结算部，还起着与市分行及支行下辖网点的上承下接工作□20xx年我们将加强与市分行之间的工作衔接，及时将各项工作任务落实下辖各网点，努力完成市分行下达的各项任务。同时，加强与各部门之间的工作配合，共同为工行发展努力。

【篇二】

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 and 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、利息是否正确、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升。但在贷款还款方法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法，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。要主动支持中小企业发展，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法方法识别、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。

农商银行工作思路及计划表篇三

(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。

二、 如何利用好数据库

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。

三、 如何做好后两个月的宣传工作

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。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。

四、 如何消灭空白村和空白单位

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。

五、如何储备元月份的目标客户

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！

农商银行工作思路及计划表篇四

1. 零售业务发展具体措施：

紧抓储蓄存款不放松，克服一切困难，把零售存款规模的增长与优化结构、提升市场竞争力结合起来，加快储蓄存款的发展速度。为此我行要做到思想早动员、任务早明确、措施早落实，力争在一季度分行开门红活动中，储蓄存款有较大的增长。

1.1、深化客户关系管理，不断提高vip客户的贡献度，通过客户信息收集、档案建立、落实分级维护、绩效考核等基础性工作，初步形成规范化的客户关系管理格局。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，进一步增强客户对__银行的信赖与忠诚度，使vip客户的贡献度大幅提高。

1.2、完善考核方案，充分调动员工的积极性，牢固树立员工是企业的主人，只有把员工放在第一位，才能限度地激发为客户优质服务的主观能动性，工作积极性和革新的创造性，真正做到顾客至上，宾至如归实现人才和效益双赢，使我行的存款及早有突破性的发展，也为员工的发展创造更多机会。__年元月初，我行根据员工的不同岗位，分别制定了基金及储蓄任务，并充分利用股市走好的时机，加大基金对外宣传和营销力度，在保证储蓄存款稳步增长的同时，基金销售也取得了较好的成绩。

1.3、加大业务宣传力度，全方位、高密度宣传我行的教育储蓄、通知存款、保险(交强险)、开放式基金、中银信用卡、人民币理财产品等特色业务，在储蓄存款实现一季度开门红的基础上，乘势而上，继续保持快速增长的势头，早日完成全年中间业务收入和储蓄存款任务指标。

1.4、高度重视总行推广直客式零售贷款服务模式的发展战略，积极投入网点业务战略转型，扎扎实实做好直客式网点销售工作，将其作为今后一个时期内个人金融业务的一项重要工作来抓，努力提高网点服务意识，珍惜现有客户资源，主动向客户宣传我行零售贷款产品，积极引导潜在客户成为现实客户，尽快提升网点对外的宣传和销售能力。

1.5、外币业务的开办将是我行__年新的利润增长点，通过汇聚宝、外汇买卖等外汇理财品种，丰富我行的业务种类，满足客户多方面的理财需求。积极推行本外币一本通业务，方便客户统一管理资金，以此带动人民币储蓄存款的增长。

2. 对公业务发展具体措施：

2.1、积极适应我行所处的市场环境的变化，在积极维护已有客户的同时，要拓宽思路、主动出击、寻找新客户，要从行业大户以及新客户、新项目的源头切入，扩大存款客户群。新年伊始，我行就积极走访对公客户，在人民币汇率走高，美元汇率下跌的情况下，动员在我行开户的出口结汇企业，及早结汇，减少因汇率下跌所造成的损失，仅结汇业务就给我行带来近3000万元的新增对公存款。

2.2、利用各方资源，全面营销企业网银业务。以授信客户、集团客户为主攻对象，提高客户网上银行普及率，提高网银交易量。

2.3、按照分行授信业务发展方向，努力挖掘具有较强成长性的企业，向公司业务部积极推介，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。

2.4、针对我行所处市场的特点，如家电市场、钢材市场等商贸企业多、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。

2.5、__年我行将大力发展消费信贷业务，在继续做好金成房产住房按揭项目的同时，积极营销__汽车城的商户，争取在汽车消费信贷业务上有所突破，以此带动中间业务和公司存款业务的进一步发展。

3. 内部管理措施：

认真落实内控制度，积极堵塞内控漏洞，认真按照总、分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。

3.1、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。

3.2、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。

3.3、严格执行操作流程，不折不扣的执行各项规章制度，防范操作风险。有章不依、违规操作是形成风险隐患、发生案件的根源，严格执行各项规章制度、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。

3.4、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。

3.5、努力提高员工的文明优质服务水平，利用班后时间，加强员工的技能水平培训，并做到月月考核并与绩效考核挂钩，以此提高__支行的整体服务水平。

农商银行工作思路及计划表篇五

为了更好的完成上级_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动性的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，脚踏实地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银行安全保卫工作计划银行安全保卫工作计划。

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。