

银行阅读工作计划 银行工作计划银行工 作计划与目标(精选5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

银行阅读工作计划篇一

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，有着麇集的生齿。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。

银行阅读工作计划篇二

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，可以吸引商户贷款增加网点存款，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。

银行阅读工作计划篇三

作为新兴的村镇银行，*****村镇银行将以*****区域内

农民、农业、农村经济和微小企业为主要服务对象，借鉴*****在开展农村金融业务方面的经验，构建方便村镇居民、支持“三农”经济发展的现代化零售银行；并将遵循“立足‘三农’、依法经营、创新发展”的经营理念，强化激励与约束机制，严格内控管理，实现数量与质量、规模与效益的全面协调和可持续发展。

二、发展计划

（一）业务发展目标

1. 经营机制

通过三年的发展，*****村镇银行将建立完善的董事会制度、监事会制度，建立完善的议事规则，科学设置业务流程和管理流程，精简设置职能部门，确保机构高效、安全、稳健运行。保证各项决策及时、准确的执行。

2. 目标市场

*****村镇银行股份有限公司的经营宗旨是服务“三农”，在满足农户小额贷款、微小企业贷款需求的同时，积极开拓以种植业大户、养殖业大户、科技示范户、个体工商户等为目标客户的信贷业务，解决中小型企业特别是小企业、微小企业融资难的问题，改进服务流程和业务方式，争取每年新增贷款中有更大的比例用于支持三农发展。

3. 发展战略及网点布局

*****村镇银行股份有限公司设立后，按照“精简、高效”的原则设置分支机构和内设机构，实行统一领导、垂直管理。设立营业部、*****和*****三个部门。村镇银行成立后，业务可以覆盖周边地区。为了更加方便为偏远地区提供金融服务，计划在三年内拟设立4-10家分支机构。

（二）财务发展目标

1. 财务预测

预计*****村镇银行小额信贷业务将逐步发展，小额信贷贷款余额在*****年争取达到*****万元，*****年争取达到*****万元，*****年达到*****万元；小额信贷利息收入*****年实现*****万元，*****年实现*****万元，*****年实现*****万元；利润*****年争取实现**万元，*****年争取实现**万元，*****年达到**万元。

2. 利润分配方案

*****村镇银行经营前三年实现的利润，通过转增资本方式扩大村镇银行的资本金，提高村镇银行的资本充足率，增强村镇银行抗风险能力。

（三）风险管理目标

1. 风险控制策略及目标

*****村镇银行股份有限公司尝试利用以下方式实现风险的有效管理：

数据挖掘：数据挖掘是指从收集的大量信贷申请和还款历史数据中发现潜在有用的和尚未为人所知的模式的过程。这些模式、关联和关系可以提供有用的信息，帮助银行进行贷款的审批、监督和交叉销售。

数据挖掘的具体目标包括：

（1）市场的细分：识别纪录良好客户群和纪录不良客户群的各自特点；

（2）欺诈检测：甄别最可能存在欺诈行为的交易；

(4) 趋势分析：揭示典型客户的月度差异，以及经济领域或财务比率的背离。

2. 信用评分

信用评分是指利用潜在客户的数据对向其发放贷款所存在的风险自动进行客观计算的过程。应用评分系统赋予各信用关联因素一定的分值，最后的评分反映该笔贷款的风险程度。

3. 风险管理模型

除了频繁的数据挖掘评估外，还应该使用风险管理模型来获得经常性的信用风险评估结果。风险管理模型包含按微贷中心、经济领域及其它因素分类统计的拖欠报告以及未来的信用评分报告。

4. 过程质量管理

取管理办法》等文件法规的要求，依据安全履行合同、及时足额偿还的可能性将信贷资产分为正常、关注、次级、可疑和损失五个类别（后三类合称为不良信贷资产），按照“落实责任、动态调整、定期分析、科学考核”的要求，逐步建立和完善贷款风险管理制度。明确*****村镇银行行长为信贷资产风险分类工作第一责任人，并将责任分别落实到有关责任人，做到人员落实、任务落实、措施落实。

5. 不良贷款控制指标

新增不良贷款比率将不超过0.1%，三年内不良贷款比率控制在0.25%以内，年度计划为□20xx年，不良贷款年末控制在0.1%，余额控制在**万元以内□20xx年，不良贷款年末控制在0.2%，余额控制在**万元以内□20xx年，不良贷款年末控制在0.25%，余额控制在**万元以内。

6. 资本充足率达标及资本补充计划

*****村镇银行股份有限公司的资本充足率不低于8%，在未来三年经营中利润分配以增加资本能力为目标，将*****村镇银行实现的利润转增资本。制定符合现代商业银行发展的资本管理机制，资本的筹集和使用必须合理、稳步、有序进行，保持适度的资本规模，使资本既能完全覆盖风险，又能兼顾股东利益最大化，同时优化资本结构。资本补充主要渠道有：一是在资本不足时，增资扩股补充资本；二是增发职工股，增加股本；三是通过完善自身资产质量，提高盈利能力，创造更多的净利润稳步增加资本。并在此基础上，对资本的充足性实施动态监控。

银行阅读工作计划篇四

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

银行阅读工作计划篇五

一、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。

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、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（确保我行开户单位的质量）和上门服务。

6、制定出财务人员工作计划，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。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

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、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。

3、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工心理素质。

4、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将员工培训工

作计划上报人事部门，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。

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。