

2023年银行贷款工作总结及计划(精选6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。计划书有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

银行贷款工作总结及计划篇一

为切实推动电子银行业务快速发展，××××银行精心组织，综合运用多种宣传形式和活动载体，采取“做好两个准备、明确三类客户、利用四种平台”措施，全面加强电子银行业务宣传，不断提高产品认知度，积极抢占电子银行业务市场。截止××月××日，××××银行共拓展企业网银客户138户，个人网银客户2312户，手机银行客户1996户。网上银行交易1.77万笔，金额24.47亿元；手机银行交易4549笔，交易金额2.08亿元。实现电子银行业务收入6.66万元。

【一】是明确组织领导。

该行成立了由分管行长任组长，相关部门负责人为成员的电子银行业务推广领导小组，明确各部门分工，形成推广工作整体合力。电子银行部负责电子银行业务推广工作的总体实施，科技部做好技术支持和运维保障，财务会计部负责电子银行相关业务参数的管理。

利津农商行电子银行部根据辖内实际情况，制订了切实可行的宣传活动实施方案，按照农村市场和城区市场区分宣传重点。同时，为有效提高员工拓展电子银行业务的积极性，该行还专门制定了电子银行业务推广奖励办法。该行将电子银行业务计划分配到各网点，加大激励力度。每拓展一个企业网银、个人网银、手机银行分别给予200元、30元、20元奖励，

超额完成任务的给予额外奖励。

根据辖内客户构成情况，确定授信客户、结算大户、新增客户为重点客户，加大对重点客户的宣传营销工作。

将电子银行产品与信贷产品实行一揽子营销，促进授信客户开通、使用我行电子银行产品。在拓展电子银行业务的同时，也为客户提供了更加便捷的服务，使银行和客户的业务关系更加紧密。

对对公结算账户进行筛选，逐个上门营销，重点对月交易量在20笔以上的客户进行宣营销，有效的加快企业网银客户拓展速度。

积极引导新开立账户的客户，特别是企业客户，同步开通电子银行业务，让新客户更好地享受到我省日益丰富的电子结算服务。

××××银行采取多种措施加强宣传发动，在充分发挥现有资源优势的基础上，创新宣传模式，提高客户对电子银行的认知度。

该行利用led显示屏具有“快捷、经济、辨识率高”的宣传优势，从省联社和办事处下发的宣传标语中，确定了5条通俗易懂、侧重点不同的宣传标语，在网点led显示屏上滚动播放，取得了良好效果。

该行所有营业网点在显著位置摆放x展览架和宣传手册，对前来办理业务的客户，适时介绍电子银行业务知识，积极引导客户开通使用电子银行产品，并通过网上银行、手机银行、电话银行和自助设备办理业务，提高业务替代率。

由电子银行部牵头，所在区域网点负责，组织辖内年轻职工组成固定的宣传队，定期深入农村、社区、市场、集市，为

群众讲解电子银行业务的相关知识，并通过现场演示与操作，对群众的疑难问题进行一一解答。

以现有班子成员包大户为基础，由班子成员直接对大客户和黄金客户进行营销，并在各类公共场合宣传电子银行业务。

银行贷款工作总结及计划篇二

保密工作不仅关系到党的事业发展，关系到国家的长治久安，而且关系到企业的切身利益。当前，在金融业全面开放，我国经济进入新的发展阶段的新形势下，保密工作面临的形势更加严峻，任务更加艰巨，责任更加重大。作为地方性商业银行，城市商业银行保密工作肩负着既要保守金融工作中的国家秘密，又要保守自身商业秘密的双重任务。如何加强新形势下的城商行保密工作，是摆在我们面前的一个重要课题。对此，笔者略抒己见。

一是国际大环境的变化对城商行保密工作提出了更高的要求。当前，国际间的竞争总体呈现加剧态势，为了在政治、经济、军事、科技等领域斗争中取得优势地位，国内外敌对势力都在不遗余力地窃取我国各方面的情报和信息。同时，随着全球经济、信息、科技的发展和我国对外开放的不断扩大，对外交往的各种限制也逐渐减少，境内外人员往来愈加频繁，再加上高科技窃密手段的不断变化，窃密渠道和泄密隐患明显增多，窃密的技术性和隐蔽性更强，使保密形势日益严峻，工作难度日益加大。作为商业银行，在日常金融活动中不可避免地接触到一些国家秘密和金融工作秘密，如何正确应对出现的各种新情况和新问题，确保这些国家秘密和金融工作秘密的安全，需要城商行认真研究和思考。

争对手的商业情报和战略动态。保密工作的不到位，有可能造成业务创新核心技术、客户信息资料、战略规划及重大工作部署等一些内部秘密的泄露，如果被竞争对手获取并利用，将导致自身在业务竞争中处于劣势，丧失发展的主动权。如

客户资源营销资料的泄露，有可能被同业单位捷足先登，造成工作被动，为行里带来损失，甚至给客户带来一定危害。三是加强保密工作是保障城商行增强公信力和稳健发展的必要举措。随着信息化的不断发展，信息的公开和共享逐渐成为信息化发展的基本趋势。与国有银行、股份制商业银行相比，城商行的社会公信力明显处于劣势。在推进信息化进程中，如果不能正确处理公开与保密的关系，不仅会造成内部秘密信息、数据资料的泄露，一些敏感信息还有可能被一些别有用心的人所利用，夸大其词，在社会上进行造谣传播，损害城商行的社会形象，降低社会公信力，为城商行事业的发展带来障碍。

一是思想不重视，保密意识淡薄。部分城商行对保密工作还不重视，保密意识淡薄，忧患意识不强，有的认为保密工作是领导、保密工作人员的事，与己无关；有的认为“无密可保”或“有密难保”，工作无所作为；有的认为“保密影响工作”，在完成一些急、难、重任务时，简化甚至省略保密程序，不能正确处理业务发展和防范泄密风险之间的关系。二是保密工作机制还不健全。近年来，城商行保密工作取得了一定成绩，建立了基本的保密工作体系。但从总体看来，个别城商行保密管理模糊，保密力量不足，保密工作人员履行职责不到位，保密工作制度也还不能覆盖到全行工作的各个环节，保密工作体系亟待健全和完善。

三是日常工作疏于防范，保密隐患较多。部分干部员工不了解保密常识，法规意识淡薄，缺乏保密防范的基本知识和技能，在日常工作中泄密隐患较多，如有的单位和重要岗位内部秘密文件、重要资料随意摆放，外来人员随手可获；有的未经审批或把关不严，随意对外提供涉及内部秘密的文件资料；有的将重要文件或资料带回家中或车上；有的人员临时离岗时，门不关、橱柜不锁、文件不收；有的存在防外不防内思想，对外警惕有余，对内疏于防范等等。

四是技术防护薄弱。目前，随着科技信息化的快速发展，计

计算机设备存在的泄密风险越来越大。城商行技术防护方面还存在很多问题，如下班时电脑不关、u盘等存储介质不收；有的u盘在内部工作处理的机器和上网电脑间随意插拔，缺乏防护措施；有的办公自动化系统与上网机器共用一台，违规使用通信和办公自动化设备等。

城商行要牢固树立保密就是“保安全、保发展、保和谐”的观念，正确认识和把握当前保密工作的环境条件、范围对象、方式方法，牢固树立政治意识、大局意识、忧患意识和责任意识，完善工作机制，明确工作重点，抓好措施落实，努力提升城商行自身的保密工作水平。

1、健全组织架构，完善工作机制。

健全的工作机制是做好保密工作的基础。要从健全组织、完善机制等方面着手，建立健全科学规范、保障有力的保密工作管理体制，确保城商行保密工作顺利开展。一是要搞好组织建设，按照国家关于保密工作的相关规定，建立健全各级保密工作领导组织，精选政治过硬、业务精湛、作风扎实的工作人员作为兼职保密员，确保保密工作组织架构的健全完善。二是要建立领导干部保密工作责任制，应将内部各单位负责人作为保密工作的第一责任人，分管领导负责直接组织保密工作，其他领导各自对分管领域的保密工作负责，兼职保密员负责具体落实好保密工作，使各级领导分工合理，责任明确，真正在行内形成一级抓一级、层层抓落实的保密工作体系。三是要层层签订保密工作责任书，总行要与下属分、支行、内设部门负责人之间签订保密工作责任书，同时，要加强对行内涉密人员的规范管理，使所有涉密人员都要与单位签订保密承诺书，确保全行干部员工人人都有保密责任，人人都抓保密工作，真正发挥全员作用，提高保密工作的整体效能。

2、健全规章制度，加强规范管理。

要结合当前业务发展需要，本着严密、实用、规范的原则，按照国家、省、市关于保密工作的相关规定，结合地方性商业银行的性质特点，着重抓好保密工作制度的修订完善工作，科学整合保密工作流程，规范日常业务行为，努力形成一套覆盖内部各个经营管理环节、适应城商行发展要求、有利于保障自身快速发展的保密工作制度。其中，要重点建立内部秘密定级制度，明确内部各个业务领域的秘密范围和等级，并定期更新下发到各支行，指导全行工作人员执行，以督促支行针对容易泄密的重点环节和重点岗位，强化防范措施，使全行干部员工明晰自身岗位所要保守的内部秘密，确保各级保密工作能够严密高效、审慎规范运行。

3、突出工作重点，抓好贯彻落实。

要按照“积极防范、突出重点”的原则，加强保密要害部门、要害岗位、重要资料的规范管理，完善人防、物防、技防相结合的综合防范体系，做到防患于未然。一是加强涉密文件的管理，专人负责，严格建立秘密文件的收发、分送、传递、借阅、移交、存档、销毁等环节的登记制度，不得擅自扩大秘密文件资料阅读范围。二是加强内部重要资料的管理，对涉及经营管理、不良贷款清收、核销、业务创新、金库规划、商业合同、招投标文件、纪检案件等关系到全行发展和切身利益的重要资料，以及未出台的工作安排、未公布的干部人事任免等方面的资料等，都要严格控制在需要知悉的人员范围内，未经批准一律不得对外提供。三是完善客户信息档案保密制度，实行专人负责，既要尊重客户意愿，未经批准不得向任何人泄露客户信息，又要加强管理维护，防止相关信息的无意泄露，防止给客户和行里带来损失。四是重视涉密计算机信息的保密管理，做好涉密网络、涉密计算机、涉密介质的管理，确保涉密计算机不上网、上网计算机不涉密，严禁在非涉密计算机上传递、处理、存储全行重要秘密。五是要加强对外宣传信息的管理，正确把握好对外信息宣传和保密工作的关系，搞好审核把关，防止对外披露的信息含有涉密内容。六是要加强涉密载体的销毁工作，对于淘汰的电

硬盘、U盘及相关涉密文件、内部重要资料等，要严格按照保密规定要求，集中统一进行销毁，严禁私自处理，以把好保密管理的最后一道关口。

4、强化保密培训，搞好队伍建设。

要按照“适应形势发展、针对业务特点、创新方式手段、注重教育效果”的总体要求，进一步拓宽思路，搞好保密宣传教育，加强保密工作队伍建设，提高全员的保密工作素质。一是要大力搞好保密宣传教育，坚持常抓不懈，警钟长鸣，积极利用内、外部网络、专家讲座、专业会议等形式，多渠道、分层次、全方位地开展保密教育宣传工作，并利用典型的失密泄密案例，强化反面典型警示教育，使员工像对待高压电一样对待保密问题，达到“人人学保密、人人讲保密、人人知保密”的目的。二是抓好涉密人员的岗位培训，重点抓好对各级办公室负责人、文件收发员、系统管理员、主要业务部门、重要岗位等涉密人员的管理工作，加强防范窃密、泄密知识培训，大力提高保密技术专业水平，形成保密工作的专业技术骨干队伍。三是规范员工保密工作行为，按照全员保密的工作思路，牢固树立“大保密”意识，规范全员经营管理行为，使每一个员工都做到“不该说的秘密不说、不该问的秘密不问、不该看的秘密不看”，真正谨言慎行，努力营造人人都是保密员、人人都有保密义务的良好氛围。

5、加强检查监督，严肃责任追究。

工作小组的作用，有计划、有重点地搞好保密工作自查和专项检查工作，及时发现和堵塞泄密隐患和泄密漏洞，使城商行保密工作水平不断得到提升。二是要建立失、泄密事件的报告制度和重大突发泄密事件应急预案，对发生的泄密事件要迅速采取补救措施，明确责任人，及时报告上级保密工作机构，确保失、泄密事件的及时有效化解。三是要建立健全责任追究制度，对凡因工作失职或违反规定造成失泄密事件的，要视情节轻重，该批评的要严厉批评，该处分的要坚决

处分，对情节严重的重大泄密行为，要移交司法机关处理，决不姑息迁就；同时，还要按照“谁主管、谁负责”的原则，严格追究相关领导的责任，以维护保密工作的严肃性。

银行贷款工作总结及计划篇三

一、加强内控制度建设，防范风险的发生。

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。

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积极作用[]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，以促进柜员的工作积极性。

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。

三、加强业务培训，提高临柜人员的业务处理能力，从而提高她们的业务素质。

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达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、新的结算方式，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。

银行贷款工作总结及计划篇四

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xx年的工作思路。

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、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。

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。

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。

银行贷款工作总结及计划篇五

1、进行安全防范意识理论知识的培训，把基本知识教给他们，要他们知道真正遇到安全隐患的时候应该这么做。

2、观摩其他银行成功的安全事故演练事例，让大家知道，这种事情随时可以发生在我们身上，我们是银行，只要歹徒有想法，最先选择的也是我们。

3、停业一天，所有员工参与到这次演习当中里，看看大家是否真的已经把这些东西已经听到心里去了，这个时候不慈手软，是让他们当了关键时间能够捡回一条命。

4、演习活动总结，所有员工写一份对本次演习的感悟，说一说自己有哪些地方是没做好的。

首先是随着现在科技的进步，是不是应该把银行的所有玻璃都换成新一代的防弹玻璃，这样更能保证工作人员的安全问题，其次就是我们设下的各个24小时自动营业厅要有专业的报警功能，防止有人恶意对取款机进行破坏，如果有客户在这种地方被抢钱了，也能按里面的一键报警按钮。还有最最关键的，监控系统，我不难发现，我们银行外面内部还是存在视野盲区的，首先要做的就是保证这几个地方，都能被监控室的人看到。还有就是保证摄像头的是当前最好的，这样不仅能全景看，还能对监控内容进行放大，清晰度也不是我们目前这样可以比的。该换的东西是一定不能省的，这样最后吃亏的只能是我们。

我相信自己的眼光，一个人是否有歹心，我能观察的出来，

他们的目的跟来办理业务的客户是完全不同的，所以他们的眼神想法也是不一样的，我要严格监督这类人，在他们企图犯罪的'时候，及时的进行阻止。

银行贷款工作总结及计划篇六

根据我行今年一年来会计算工作的实际情况，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__年的工作计划。

一、以客户为中心，做好算服务工作。

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，明年我们将举办的银行算办法讲座，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，保证银企算资金的安全，进一步提高我行防范外来算风险的手段。

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，减少差错杜绝算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

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发挥员工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。