

银行工作实施方案(大全5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

银行工作实施方案篇一

采取省行于分支行自下而上和自上而下相结合的方式，即分支行根据分类标准进行筛选梳理、主动制订辖内存量客户的退出清单，报送省行进行审核；省行经与分支行沟通反馈后，在全辖层面最终确定分类清单和退出目标客户清单及执行计划。

2、对存量客户进行分类划分

原则上必保新增类客户余额应控制在存量总余额的25%以内，存量维持客户余额控制在40%—50%之间，后两类类客户余额之和不低于存量客户总余额的25%。

3、明确退出计划执行时限和结构性退出比例

(1) 对于纳入退出计划范围的不良授信客户，原则上在3年内完成客户清退工作，明确制定分年度清退计划，第1年退出金额不得低于存量余额的40%，前2年累计退出金额不得低于存量余额80%。

(2) 加强对正常类客户的风险甄别，加大对高风险关注客户的退出力度。要求纳入主动退出计划的正常和关注类客户，其20xx年度退出金额不得低于各行年初对公正常类贷款的5%，其中关注类客户退出金额应不低于上述两类客户年度退出金额的60%。

银行工作实施方案篇二

二季度，是第二届董事会第一年工作的冲刺阶段，针对前二个季度经营工作中存在的存款增长稳定性不够，资产质量优化进度不够，综合盈利能力、资本充足等核心竞争力有待进一步提高等不足，将继续围绕半年度工作会议提出“份额”、“效益”、“风险”和“形象”八个字抓好工作，向独立经营10周年献礼。

1、突出重点增存款，份额再上新台阶。

组织资金始终是银行工作的基础和重点。前阶段的结对子竞赛，取得了初步成效，但存款的稳定性不强，要继续突出存款增长，强化宣传攻关，强化竞赛考核，强化服务创新，持之以恒把“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动开展得有声有色，争取存款市场份额再上新台阶。

2、紧抓拓展争效益，夯实资本充足率。

今年是我行享受所得税减半政策的最后一年，二季度要继续围绕我市经济发展的热点、重点，紧盯我市临江开发、开发区建设、工业集中区建设，瞄准有效资产抵押企业，紧抓传统业务拓展，加大支持力度，尽力拓展市场，争取效益最大化。同时，要继续强化各项管理，搞好年内各项财务核算，尽力控制不合理费用开支，反对铺张浪费，杜绝跑、冒、滴、漏，防范各类案件发生，争创最佳效益，扎扎实实地提足资本充足率和各项拨备率，向全体股东交上一份满意的答卷。

3、狠抓难点求突破，奋力提高资产质量。

信贷资产质量始终是我行效益的根本，始终是我行快速发展的根本。二季度，要抓住年终企业资金回笼较多的有利时机，锲而不舍活资产，一步不松降不良，争取余额占比双

下降。一要抓紧以规范信贷五级分类为抓手，加快我行信贷管理系统建设，早日为我行强化信贷管理提供科学决策工具。二要集中力量做好中央银行专项票据兑付工作，争取央行资金扶持政策落实到位。三是以控制不良贷款产生为出发点，全面完成对支持类企业、控制类企业、和压缩类企业的清理工作，为明年进一步强化信贷管理打好基础。

4、强化宣传树形象，努力营造发展环境。

要抓紧我行独立经营10周年庆典准备，设计系列宣传方案，大搞舆论宣传，深化、细化、延升ci形象策划，促使我行办公场所、办公用品、宣传资料、仪表仪容、服务用语等硬件、软件建设上档次、有规格。要拓展优质文明服务新思路，强化行风建设，塑造品牌形象，为**商业银行增添新的活力。

银行工作实施方案篇三

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、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。

银行工作实施方案篇四

（一）领导重视，落实到位。原则上由主办部门组织实施，人力资源部协助，即各主办单位负责培训牵头，主办单位的领导要充分重视培训工作，确定专人负责培训工作，树立“培训是员工的福利”的现代培训理念，开展“有计划的培养”，明确培训责任人，积极落实，正确引导，在单位营造积极向上的学习氛围。

（二）培训计划切实可行。各单位要结合自身特点，并根据不同培训对象、不同专业内容，制定周密详细的培训计划，并严格按计划实施培训，确保培训效果、目标的实现，避免形式化。

（三）建立规范的培训评估体系。在各项培训结束之前，向参训人员征求对培训内容、授课质量、培训材料、组织管理等培训要素的满意程度和相关建议，对存在的问题和不足及时加以改进。培训结束后，各培训责任单位应严格按照iso9001质量标准要求将每次培训资料装订成册存档备案。

（四）人力资源部门可根据实际工作情况，根据相关部门的申请，定期或不定期对培训计划进行适度调整。

（五）各种培训原则上一律安排在周六、周日进行，也

可根据实际情况自定；请参训人员根据培训通知，安排好自身工作准时参加；培训时间若与统一安排的重大活动有冲突，由主办责任单位负责另行通知。

（六）严肃培训纪律，强化制约机制。加强对参训学员的日常管理，进一步健全和完善学习、考勤、教学、考试等制度，严肃培训纪律，营造积极向上的学习气氛。参加培训人员必须本人亲自签到，因故不能参加培训者，要有书面请假条并请主管领导签批，要将参加培训人员的学习态度和遵规守纪情况与培训考试成绩直接挂钩，纳入年度考核中，对迟到、早退、无故缺课以及违反学习纪律、制度的学员要及时批评教育，情节严重的应通报所在单位。人力资源部门将各单位对培训工作的重视程度和参培情况进行不定期抽查，并作为年终人力资源工作评比的重要内容。通过健全的制约机制，使学习培训工作逐步达到规范化、制度化要求，成为广大在职员工更新观念、提高素质、促进工作的源泉和动力。

（七）全年培训严格按照计划执行，培训计划执行情况做为绩效考核数据的来源。

（八）各单位根据计划表组织培训，每月电话通知培训计划完成情况，每季度末将本季度已执行的培训计划记录表电子版发送到。

银行工作实施方案篇五

以党的十八大和十八届三中、四中全会精神为指导，以赣南苏区同步进入小康社会为统领，全面做好贫困群体的金融服务，初步建成全方位覆盖贫困群体的普惠金融体系。

（一）金融扶贫开发体系日趋完善。完善面向“三农”的金融服务体系，推动商业性金融机构网点持续下沉，不断深化农村信用社改革，推进农村支付服务环境建设，着力消灭金融服务盲区，争取实现基础金融服务不出村、综合金融服

务不出镇(乡)。

(二)信贷投入总量持续增长。通过创新金融产品，逐步加大对贫困户和扶贫新型农业经营主体的信贷支持力度。力争每年全市涉农贷款增量高于去年同期水平，增速高于各项贷款平均增速。

(三)融资结构日益优化。通过加强对扶贫新型农业经营主体上市培育，鼓励引导扶贫新型农业经营主体通过债券市场进行融资，拓展扶贫新型农业经营主体的融资渠道，实现直接融资规模同比增长。

(四)风险保障体系逐步健全。通过创新发展小额信贷保证保险、特色农业保险、医疗、养老等保障保险，充分发挥保险行业在精准扶贫中的作用和地位，健全贫困群众的风险保险保障体系。

(五)金融服务水平明显提升。创新精准扶贫担保模式，破解贫困群众无抵押、无担保的瓶颈；努力推进贫困群体金融知识普及，推进诚信文化建设，使贫困地区金融生态环境得到进一步优化。