

银行审计工作计划书(模板6篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理的工具。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

银行审计工作计划书篇一

- 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20xx各项目标任务作出自己的努力。

银行审计工作计划书篇二

1、知识能力。

一是专业知识。全面掌握商业银行各类审计检查活动相关的业务知识。熟悉会计制度和会计准则，具备审计专业技术知识。

无论你是否科班出身，都要系统学习审计、会计、财务等专业知识。也要学习掌握审计法、会计法、银行业监督管理法、商业银行法、公司法、担保法、票据法等银行法律法规及相关规章制度。

二是基础知识。要学习金融学、审计管理、银行管理、财务管理、内部控制、认知思维、沟通协调等通用基础知识。熟悉银行业务和管理活动。有较强的风险识别与防范意识。

不断更新知识，了解和掌握有关审计标准、程序和技术方面的改进和发展情况。

要具有良好的职业道德和较高的政策水平，恪守客观、公正、廉洁的原则。

2、专业技能。

要具备以下七项基本技能：

一是审计计划或方案编制能力。掌握审计人员安排、时间分配、地点选择、审计方式、抽样方法、审计重点、审计记录、审计发现、证据固定、沟通确认、审计结论与报告、整改跟踪等全流程统筹安排、并形成计划方案的技能。白话说就是会制定审计计划和方案。

二是查的能力。查是审计三项基本技能查、看、问的首要职能。查什么？如何抽样？为什么查？怎么查？这些方法论的技能要熟练掌握。

三是看的能力。要具有查看操作现场、设备、实物、商品库存的能力。

四是问的能力。要有口头表达能力，问当事人或者知情人，发散问或者封闭问，问一个环节或者全流程问等都要有斗志斗勇的智慧和技巧。

五是取证能力。审计发现如何利用照片、复印、录像录音、核实验证、固定确认的方法和技巧。

六是报告编制能力。要了解审计报告的格式、内容要求、撰写方法和报告对象路径。

七是跟踪验证能力。要掌握审计整改建议的跟踪验证方法，督促被审计单位采取纠正措施，针对原因整改，确保整改到位、不再发生同类问题。

银行业协会组织的相关从业资格证书，如金融公共基础、公司信贷、风险管理、个人理财等证书。

有兴趣的可考取中国认证认可协会组织的审核员、高级审核员资格证书。

也可考取国际注册内部审计师协会的国际注册内部审计师资格证书[CIA]、国际内部控制自我评估专业资格证书[CCSA]等。

3、关系维护。

一是与领导搞好关系。工作上服从、支持，安排工作能落实、有反馈；生活上，关心联络，找机会一起喝酒、一起购物、

一起开展周末活动，联络感情。为你转岗或者晋升提供支持。

二是建立职场关系圈。以价值观爱好、一起入行、同校同学、老乡等为纽带，建立几个职场关系圈。加强联谊，密切关系。利于获取职场信息、相互提供支持、帮助解决工作难题和矛盾。

这些关系是你转岗或者职业晋升的重要资源，有助于职业发展目标的完成。

银行审计工作计划书篇三

【篇一】

一、指导思想：

认真贯彻落实十x大精神，以科学发展观为统领，继续坚持“围绕中心、服务大局”的指导思想，牢固树立“审计为发展服务”的科学理念，切实履行监督职责，发挥审计工作推进教育发展、推进依法行政、推进制度创新的作用。

二、工作重点

(一)继续深化经济责任审计。认真执行《县级以上党政领导干部任期经济责任审计暂行规定》，做到凡“离”必审。同时加强任期内经济责任审计，使审计关口前移，变审计发现型为预防型。进一步规范经济责任审计行为，尝试实行经济责任审计预告制、工作联系制、情况报告制、跟踪落实制、结果公告制等。

(二)继续深入开展财务收支审计。以自主创新为动力，在经济责任审计的基础上实施财务收支的真实、合法、效益的审计，努力深化审计内容，不断改进审计方法。积极开展食堂、

房屋出租等情况的审计，逐步规范核算行为，提高资金使用效益。

(三)进一步完善相关的内部审计制度和操作规程，搞好内审人员后续教育工作。

(四)认真抓好跟踪审计。以审计意见、建议的落实和审计成果的运用为重点，实行跟踪审计回访制度。督促检查单位自觉执行审计意见和建议，促进单位财务管理工作进一步规范化、制度化、法制化。

三、主要措施

1. 坚持以人为本，以法治审的原则。加强审计队伍建设，提高审计人员的素质，努力学习《审计法》、《会计法》、《内部审计具体准则》等法律、法规和审计业务知识，继续发扬“依法、求真、严谨、奋进、奉献”的审计精神。

2. 贯彻“全面审计、突出重点”的方针，做到认识到位；强化管理、夯实基础、质量到位；突出重点、落实责任，成果到位。开展文明审计树立公开、公正、文明、廉洁的审计形象。

3. 坚持求真务实，讲求实效的要求，坚持一切从实际出发，实事求是，以科学发展观来正确对待改革发展中出现的新问题，做到原则性和灵活性的和谐统一。

4. 发扬“严谨细致、一丝不苟”的作风，把它贯穿到审计业务的全过程，力求做到从审计计划、审计方案、审计取证、审计报告的撰写到审计成果利用，都严谨细致，以避免审计风险的产生。

【篇二】

一是加强业务培训，提高队伍素质

在新的一年里，从“以内控防范优先，加强制度落实”的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 and 信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行普及培训，在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和上级文件精神，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，规范业务操作，提高信贷资产质量

在确保新增贷款质量上，一是加强对各社及信贷员贷款权限的管理，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，处罚一起。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、利率是否正确、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、标准化管理，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，贷款档案应办理移交手续，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

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷款品种不断增加，信贷服务水平明显提高。但在贷款还款方式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办法》。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，杜绝部分客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

四是加大信贷规章制度的执行力度

首先要落实“三查”制度，对银行员工素质加以培训，使每个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”的内容、要求、程序认真进行调查、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须有信贷人员的调查报告和信用社的会办记录，都必须换人审查。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须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，每笔贷款都必须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处力度，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，不断优化信贷结构

20xx年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。一是提高抵押和质押贷款比重，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式，对新增城区居民、个体户贷款，要限度地办理门市房抵押贷款、个人住房抵押贷款，城区社原则上不办理联户联保贷款，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。要积

极支持中小企业发展，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。

六是持续做好五级分类，确保分类结果准确无误

自20xx年以来，我社全面推行了信贷资产风险分类工作，基本达到了科学计量风险、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程度地存在着一些问题：一是思想认识不到位，对风险分类的重要性、艰巨性认识不足；二是人员素质不匹配，距离准确运用风险分类的方式方法识别、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，分类程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。

【篇三】

初入审计部，我感到深深的茫然和挫败，仅凭我自己掌握的那一丁点个人储蓄业务的知识在这里远远不够，作为一名内审人员，必要的前提就是要精通本行经办的各项业务，然后才是内部风险的把控。所幸的是，审计部的同事并非我以前想象的那样神秘和令人畏惧，一样是温暖和可亲的。起初我就随着他们一起下乡根班学习，回到部门我就开始学习各项业务制度和内控环节。每每遇到不懂的地方，我就主动请教部门同事，同事们也耐心细致的讲解。在同事们热心的帮助和自己刻苦的努力下，大约一个星期的时间我就开始参与审计工作了，尽管开始之时，速度往往根本上团队的进度，某些地方甚至还出现了一些问题，同队的同事总是耐心的等待和委婉的指正，就是在这样的情况下我一点点的开始成长。

到了现在我已经成长为我们支行审计战线的一员合格的员工，能独立的承担一块审计工作，撰写真实准确的审计报告。这半年来，我们对我们的支行的信贷部，公司业务部，会计出纳，2个一类网点，按月一次进行了常规审计，并按照上级提出的要求展开了多次专项审计，及时的发现了隐藏的问题并提出整改的意见，为支行业务发展的巨舰保驾护航。同时还按季对邮政的二类网点、代理网点进行了常规审计，我负责每周针对邮政网点向县邮政局检查部门缮发审计意见书，及时的把邮政网点存在的问题报告给邮政领导，并提出了合理的整改意见。

审计部的工作没有出类拔萃的业务数据，也没有实实在在的成绩光环，我们默默的为支行付出，的目的就是为了不出现金融案件，确保企业的资金安全。同时我们的工作也有极少数人的不理解，对于检查存在的问题，没有引起足够的重视，也没能按要求及时整改。在检查中，有些问题屡犯不改，屡犯屡查，不断提出，这不但增加了我们的工作负担，也让我们甚为忧心。譬如，邮政部分网点防尾随门不关闭作业，每次我们提出这个问题，他们总有一大堆理由，什么工作需要总是进进出出不方便，说到头还不是因为员工自身的随意和懒惰形成习惯，把习惯凌驾于制度之上。

前不久甘肃发生的邮政网点*抢劫案，最根本的一点还是因为营业员自身不执行制度，放尾随门不关闭才让歹毒有机可乘，希望经过这次事件能让我们网点的员工能从沉痛中有所体会。还有很多类似习惯凌驾于制度上的问题，比如，交接班不严格履行交接手续、临时离柜不执行两锁一签制度、单人临柜现象、日终不执行互盘制度、保险凭证不严格视同现金保管等等，都潜在巨大的隐患，而这些问题的根源仅仅只在于柜员们自身的习惯和责任心。我建议应加大这些方面的考核力度，用小痛来消除剧痛的根源。

对于目前的审计工作，我觉得我们仍然停留在稽查的阶段，还未真正做到内审的需要，随着我们银行的不断发展，我想

由稽查向内审的转变这是历史发展得必然，同时我们面临的挑战也会愈来愈巨大，对我们自身素质的要求也会越来越高。在这半年我参加了多次关于审计工作的培训，同时审计条线上的审计系统也在不断的出台。电子稽查系统、信贷审计系统、员工违规积分系统的陆续上线，现在又即将推出一个全新的审计系统，工作方式在不断的改变，所学习的知识不只停留在制度上，对于新系统的运用，新工作方法的实应等等，对于我们来说都是一次全新的挑战，不断的学习，才能适应不断升级的工作方法，否则唯有被淘汰。不骄傲不自满，努力学习和创新，不断尝试和总结才能保持着审计工作的新鲜与活力。审计为我打开了一扇挑战的窗户，是闭门造车还是勇敢的走出去，这已经没有必要再做回答。

银行审计工作计划书篇四

20xx年已经过去，各项工作也已经告一段落，在过去这一年的.工作中，有成功之处，也有不足之处。在未来的20xx年中，为进一步提高我行大堂工作质量，我行将在20xx年工作开展的不足的地方，进一步加强改进力度，具体的年度工作计划如下。

营业时间较少，是20xx年大堂工作中的第一个不足之处，这就直接减少了相关工作的有效开展时间，不能实现我行业务运转效率最大化。为此，在20xx年的大堂管理工作中，将对大堂营业时间进行合理延长，保证大堂服务服务时间，提高业务运转效率。

目前，中国银行业的“服务领先时代”已经到来，银行业的竞争，是一种服务于信誉的竞争，但是我行20xx年的文明服务建设却还不够理想，或者说还没有做到最好，所以加强标准化文明服务建设，是20xx年中我行大堂管理工作的一个主要内容。

首先，要求每位员工牢固树立“以客户为中心”的服务理念，全心全意为客户服务，在做事、办事、接待客户、办理业务时，必须从为客户服务的角度出发，最大程度地满足客户的金融需求；第二，做好客户识别、引导和提供咨询服务，对礼仪服务要求尽量做到“来有迎声、问有答声、走有送声”，力争为客户留下较好的第一印象；第三，积极主动做好客户的引导和沟通，将客户投诉解决在最前端，力争杜绝有效投诉；第四，对一切客户投诉都严格认真对待，对内部进行严格处理，对外部积极与客户联系，争取客户的支持和谅解。

在20xx年中，我行大堂的6s管理效果并不非常明显，虽然在安全与环境两个方面，做得较为出色，客户也较为满意，但是在员工素养等方面的管理，还有待进一步提升。所以在20xx年的工作中，将进一步加强6s管理建设，为我行创造更为良好的环境、提高员工素养、塑造良好的执行文化，提升我行综合服务水平。

在20xx年的营销工作中，很多工作人员的营销积极性都不是很高，这就无法强有力的推动我行业务发展。20xx年中，将从工作人员的营销能力、营销态度入手，对他们进行培训、教育，一方面增强他们的业务营销能力，另一方面端正他们对营销工作的认识与态度，提高他们的营销积极性。

最后，还要积极响应组织，积极参与“春天行动”以及其他各项业务竞赛活动，并制定好相关考核办法、结合活动举行营销活动，以各项竞赛活动为契机，大力推动我行业务发展。同时，搞好大堂安保工作与文明创建工作，从各方各面提高我行大堂营业服务质量，促进大堂管理工作质量提升。

银行审计工作计划书篇五

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，强化员工的心理素质。

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。

银行审计工作计划书篇六

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客

户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势，加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和

新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

要以风险防控为主线，积极完善结算制度体系建设。在产品创新中，坚持制度先行。要定期通报结算案件的动向，制定切实的防范措施，坚决遏制结算案件发生。加强对结算中间业务收入的管理，加大对账户管理的力度。进一步加强监督力度，会计检查员、事后监督要要注重发挥日常业务检查监督的作用，及时发现、堵塞业务差错和漏洞，各网点对存在的问题要进行整改。