

# 银行部门下一步工作计划和目标(汇总5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？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。

## 银行部门下一步工作计划和目标篇一

时间过得真快，一段时间的工作已经告一段落了，回顾这段时间的工作，在取得成绩的同时，我们也找到了工作中的不足和问题，这也意味着，又要准备开始写工作总结了。在写之前，下面小编带来的银行部门工作总结工作计划，希望大家喜欢！

20\_\_年，在总行党委的正确领导和科学决策下，\_\_农村商业银行信贷管理部认真贯彻执行国家宏观经济、金融政策和银监会贷款新规，按照省联社及\_\_市办要求，以科学发展为主题，以服务县域经济为主线，以提高资产质量为核心，以完善信贷制度为基础，以加强信贷检查为重点，以“三项整治”及“信贷资产质量专项整治”为契机，以扩增贷款规模、实现安全效益为目标，取得了显著的工作成效。

### 一、资产业务运行情况

(一)各项贷款增量情况。各项贷款年末余额310,716万元，较年初增加64,100万元，增速25.99%，分别占凤城银行业金融机构存量贷款的43%和贷款增量的47%，完成全年净增计划的100%。其中：

3、其它贷款年末余额60,646万元，占各项贷款总量的19.52%，较年初增加34,255万元。

(二)各项贷款累放情况。各项贷款累放额635,299万元，较上年增加287,696万元。其中：

- 1、农业贷款累放额158,085万元，较上年增加9,950万元；
- 2、农村工商业贷款累放额152,062万元，较上年增加17,092万元；
- 3、其它贷款累放额325,152万元，较上年增加260,654万元。

(三)各项贷款累收情况。各项贷款累收额568,834万元，较上年增加272,835万元。其中：

- 1、农业贷款累收额150,308万元，较上年增加8,841万元；
- 2、农村工商业贷款累收额127,629万元，较上年增加37,532万元；
- 3、其它贷款累收额290,897万元，较上年增加226,462万元

(四)到期贷款回收情况。全年累计到期贷款金额570,211万元，累计收回568,834万元，因天灾等不可预见原因，尚有1,377万元到期贷款未能及时收回，到期贷款回收率99.75%，较上年回收率上升2.45个百分点。

(五)小企业贷款情况。小企业贷款年内净增58,680万元，增速46.37%，同比多增15,554万元，实现了“两个不低于”的目标，即当年增量不低于上年、增速不低于全部贷款平均增速。

(六)贷款利息收入情况。全年贷款利息收入26,034万元，完成全年收息计划的120.13%，比上年多收息5,995万元。其中：贴现收入3,489万元，比上年增收2,755万元。

(七)正常贷款中逾期贷款清收情况。正常贷款中逾期贷款年

末余额796万元，占各项贷款总量的0.26%，较年初下降4,261万元，较年初占比下降1.79个百分点。其中：正常贷款中逾期90天以上贷款年末余额零。

(八)借名、假冒名贷款排查清收情况。全辖共查出借名贷款2,124笔，金额7,653万元，尚未发现假冒名贷款，排查率100%；已清收转化526笔，金额1,783万元；年末剩余1,598笔，余额5,870万元，占各项贷款总量的1.89%。

## 二、工作措施及成效

### (一)完善制度，做到有章可循。

为防控贷款风险和强化信贷管理，适应新形势、新任务的客观需求，我部对照银监会和省联社贷款新规的要求，以“三项整治”、“信贷资产质量专项整治”工作为契机，结合全行信贷工作实际，先后出台了《信贷档案操作规程及管理办法》、《农村工商业抵押(质押)和保证担保贷款操作规程及处罚规定》、《农户和自然人保证担保贷款操作规程及处罚规定》、《农户和自然人存单质押和门市房抵押贷款操作规程及处罚规定》、《农户小额贷款操作规程及处罚规定》、《林权抵押贷款操作规程及处罚规定》、《保证担保贷款管理补充规定》、《放款岗位职责》、《贷款支付岗位职责》、《票据中心岗位职责》、《票据贴现业务操作流程》、《到期贷款及不良信贷资产管理暂行规定》、《股权操作规程及处罚规定》、《信贷资产专项整治工作方案》、《借名、假冒名贷款专项整治工作实施方案》、《风险排查整治工作实施方案》等信贷管理制度，并不断完善原有的信贷管理制度，为全行信贷工作有章可循、有章必循、遵章必严、违章必究奠定了坚实基础。我部还按银监会“六项机制”要求，对小企业信贷业务实行单独考核与激励管理，将客户数、业务量、资产质量、授信收益等作为考核客户经理业绩的主要指标，同时建立尽职贷前调查、贷后检查和问责、免责制度，有效规范了小企业客户经理的工作职责和行为规范。

## (二) 从严管理，确保资产质量。

1、严把审贷关口。一是对贷款报审资料的合法性、合规性、真实性、完整性、有效性、一致性、合理性进行认真审查，充分识别客户和业务风险，对发现的重大风险隐患及时进行风险提示，沟通相关客户信用风险信息。二是严格执行国家信贷政策，对房地产业贷款实行有保有压，对国家限制发展的产业及高耗低效项目不予支持。

2、督导贷后管理。一是对新增大额贷款，我部派专人逐笔实地进行再调查和再核保，并逐户进行贷后跟踪检查，及时发现、分析并解决存在的问题，将风险消灭在萌芽状态中。二是对重点企业及项目贷款，我部指定专人定期进行调查分析，适时掌握企业运行质态，为信贷决策提供科学依据。

3、加大检查力度。一是制定信贷检查计划，加大现场检查力度，而且检查有底稿、有现场检查人员及被检查单位负责人签字、有处罚意见、有总行下发的通报、有分支机构的整改报告、有回头看，并对屡次检查屡出问题者给予从重处罚。二是对14家重点分支机构存量和增量贷款进行了全面检查，对查出的问题进行了严肃处理，并给予经济处罚，限期整改完毕。三是利用信贷管理系统进行非现场监测，对各类信贷风险进行预警，把监测发现的问题及时汇报给主管领导并传达给现场检查人员，对存在问题的业务进行跟踪记录，直至问题彻底解决后将资料归档管理。三是加大对违规贷款的查处力度，绝不姑息迁就，有效遏制了跨区、超权、借名、挪用等违规贷款的发生。

4、实行严格问责。一是实行逾期贷款按月考核处罚制度，既考核当月到期贷款的回收，也考核当年累计到期贷款的回收，凡新形成逾期贷款在一个月內未能收回的，每笔罚经办信贷员50元、罚分管信贷的支行副行长30元、罚支行行长20元。二是严格实行责任追究，对因违规而形成逾期贷款等问题的28位责任人进行了严肃处理，其中：27人在岗责任清收、

每月只发生活费,1人被解除劳动合同。

5、做好其它工作。一是对正常贷款中逾期及逾期90天以上、到期、欠息等贷款进行监测、预警提示、清理与督导。二是采取包支行、包户及现金清收、贷款重组等多策并举的措施,协调、督导分支机构做好借名、假冒名贷款的排查及清收化解工作。三是做好全辖信贷资产质量变化及风险状况分析,监测和检查大额贷款和突发性信用风险,收集大客户以及临时确定的特别监测客户的信息资料,定期形成综合分析报告。四是做好信贷管理系统、个人征信及企业征信系统等日常维护与管理工作,为防范信贷风险提供良好的信息保证。五是指导分支机构做好信贷资产五级分类工作,对存量贷款实行动态调整,科学反映潜在风险。

### (三)调整结构,支持小型企业。

我部把支持小企业作为全行发展的战略选择,以深化融资服务为主线,以优化经营结构为导向,在创新机制、增添活力上狠下功夫,做到工作推进有力度、支持发展有深度、服务客户有广度,促进了小企业又好又快发展。一是根据小企业“小、频、快”的业务模式,在产品创新上形成基础融资产品、集群服务方案和特色增值服务三大类产品,并通过专业机构+专职团队+专门流程,形成相对独立的营销和风险控制体系。二是结合县域经济资源特色,细分目标市场和目的。

转眼间,我进入-行工作已经x年了,不经历风雨,怎么见彩虹,从最初的新手成长为分理处的会计,再进入公司业务部,这其中有辛酸,有汗水,当然,更多的是喜悦。回顾已过去的20\_\_年,我用x个词来进行总结:珍惜、进步、成长。

#### 一、珍惜

态度决定一切,银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质,从踏上银行工作岗位的第一天起,我就提

醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

## 二、进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。x年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款\_\_元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款\_\_元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

## 三、成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。在20\_\_年x月末正式接手一分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，仿佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到\_\_点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

20\_\_年x月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，

岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行公司部x个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过这x月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。在进步的同时，随着对目前工作的不断理解和总结，我认识到自己还有许多不足：

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

2、20\_\_年，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。今天的-行欣欣向荣，作为-行的一员，我感到无比自豪，在新的一年里工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应农商行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

今年以来在市行的正确领导下，在全辖一二级支行的高度重视下，全行信贷战线上下积极抢抓机遇、应对挑战，紧密围绕年初制定的工作重点和计划目标，持续强化能力建设，克服了制约业务发展的各项不利因素，积极稳妥、高效有序地开展各项工作，信贷业务实现稳步发展。下面将全行20\_\_年信贷业务经营指标完成情况以及我部主要工作汇报如下：

## 一、全行信贷业务完成情况

截止12月31日，我行个人贷款结余达到万元，列全省第位，较年初提高位，小企业贷款余额万元，各类贷款本年余额增加万元，列全省第位，完成省行下达业务量计划的%，列全省第位。

## 二、主要工作措施

为贯彻市行稳健发展小额贷款业务，扩大住房按揭贷款业务的市场份额，突出发展个人商务贷款业务，促进全行资产业务又好又快发展的总体工作要求，我部采取了下列措施：

（一）以活动和绩效考核为指引，推进信贷结构的调整，推动信贷业务的科学发展。

一是今年以来，我部先后组织了“促转型，比贡献”、“凝心聚力，再创辉煌”、“服务小企业，实现新跨越”竞赛活动，根据市行总体工作安排，引导各支行紧紧围绕面向三农、服务个体工商户和小企业的基本发展思路，以小额贷款业务为支撑点，重点突破城市零售业务，积极推动小企业贷款业务，并配套组织了经营类贷款市场拓展对抗活动以及小企业走访营销活动，按月下发小额贷款、城市零售贷款、信贷资产质量以及活动通报，加强调度和督促，推动我行贷款业务实现快速发展。

二是制定季度信贷业务考核方案，推动“三个转变”。即从考核业务量和质量，向业务量、质量和贷款结构并重转变，从业务结构“一刀切”向“区分区域，各有侧重”转变，从单纯的逾期率考核向关注逾期贷款迁徙转变。通过推进三个转变，实现了各类贷款的平稳发展，信贷资产质量也保持在较好水平。

（二）加强小额贷款业务基础工作，提高营销工作的针对性。今年以来，我部先后下发了《关于进一步规范和完善县域村镇信息管理的通知》、《通知》，就完善村镇经济档案，农



村贷款行业营销、农民专业合作社合作以及信用村建设进行了布路和安排，要求各支行结合村镇信息的录入，对各自辖内的农村市场深入细致分析，了解农村各行业的用款周期，重点关注农户购买种子、化肥、农膜、农药等农业生产资料的信贷资金需求、在村镇从事家电经营和农资经营的农户资金需求以及从事生猪、奶牛、禽蛋等菜篮子”农副产品生产的农户以及农民专业合作社社员的信贷需求，各行开发了畜牧养殖、棉花收购、土地承包和农资经销等行业，并初步建立了全辖自然村的经济档案，为开展有针对性的营销工作奠定了基础。

（三）积极开展商户和小企业贷款客户营销，推进城市零售贷款和小企业贷款业务的发展。

今年以来，我部先后组织开展“走百店，入千铺”上门营销活动和小企业走访营销活动，充分借助个私协、商会、协会等中间平台和房产、土地主管部门提供的企业信息以及房产和土地评估机构提供的评估客户信息，要求各支行利用短信平台、商函、特快、电话以及上门等多种形式，拓展商户以及小企业信贷市场。通过上述活动的开展，有力提升我行信贷产品的社会知名度和市场认知度。

（四）进一步密切与房产中介的合作关系，推动我行住房按揭贷款业务实现高速发展。

今年以来，我部进一步密切与房产中介的合作关系，在提高审查审批速度和效率的同时，通过定期回访客户和中介，在不违背政策规定的同时，不断调整审查审批的工作思路，既控制了风险，又与广大中介建立了良好的合作关系，也为县区支行拓展业务提供了良好的服务，推动了我行住房按揭贷款业务的快速发展。

（五）深入开展信贷业务宣传活动，提升我行信贷产品的社会知名度。

今年以来，我部于第一季度和第三、第四季度分别下发了集中宣传方案，通过开展“迎春送福”入户宣传活动、“一村一牌”宣传活动以及各种形式媒体宣传活动，进一步提升我行信贷产品的社会知名度。

#### （六）积极推进城市零售示范行建设,提升信贷经营水平。

根据省行统一部署，今年以来我行积极推进城市零售示范行建设，从硬件设施、人员配备等方面给予了重点倾斜，信贷部门从组织结构、岗位职责、日常流程、业务操作、服务礼仪、客户营销、业务检查、内部培训、逾期管理等方面进行了规范，在总行开展的城市零售示范行创建活动中以总分81.5分的成绩暂列全国第二。

#### （七）加强信贷管理，确保信贷健康发展

##### 1、规范流程，加大培训和监督检查力度，严控信贷业务风险。

一是建立电话回访制度。每日由市行后台人员对支行发放的贷款进行电话回访，监督信贷员制度以及“八不准”政策的执行情况，严控人员道德风险。

三是规范业务操作流程。今年以来，我部先后下发了《关于严格执行贷款系统行业分类标准录入的通知》和《关于规范城市零售贷款影像资料标准的通知》，并按月下发《审批中心审批质量通报》，对信息系统录入、城市零售贷款影像资料标准以及审查审批过程中进行了发现的问题进行了规范，并对相关责任人进行了处罚。

四是加大监督检查力度。本年我部共组织业务检查12次，组织业务会审3次，下发风险提示10次，对所有信贷人员经办的各类贷款进行了抽查，重点对贷前调查、贷后检查以及贷款审查审批环节责任人的履职情况进行检查，下发检查通报15期，并对检中存在的问题进行了经济处罚，共计罚款27250元。

五是加强信贷业务培训。结合小额贷款宣贯工作，我部采取业务检查、新业务宣贯相结合的方式完成了对全市所有信贷从业人员的信贷业务培训工作，进一步规范了小额贷款业务操作流程。同时，根据省行以及监管部门的要求，组织全行管理人员学习了“三个办法，一个指引”，并编制了《金融法律法规汇编》作为市行素质提升工程的学习读本，为全行员工特别信贷条线员工素质提升起到了促进作用。

2、加大逾期催收力度，通过绩效杠杆、建立逾期预警报告制度和分级催收制度、按月下发逾期分级管理文件以及信贷员逾期情况通报，先后下发了提升了各级支行对逾期催收工作的重视程度。

回顾20\_\_年，感谢公司给予的机会，让我有幸成为公司这个大家庭的一员；感谢公司领导的信任，让我从事我擅长的工作；感谢师父的悉心教导，让我提高实务操作能力；感谢公司同仁的支持、配合，让我的工作顺利完成。

在公司领导的带领下，我认真履行了，协助信贷部门在信贷业务调查、审查、检查三个阶段提供法律支持。现将20\_\_年工作情况总结如下：

初到公司，结合我公司实际情况，我拟定了信贷业务合同、员工聘用合同，贷前调查资料、贷中审查资料、贷后检查资料等，经过部门领导修订，公司经理层讨论通过并正式使用。同时还协助综合管理部出具公司部门职责、员工岗位职责、以及日常管理等。

在日常业务中，积极参与信贷业务贷前调查，与客户沟通交流、信贷业务资料、学习贷款项目评估，通过现场测评和财务指标分析借款人的借款用途、偿还能力、资产保证，等。在业务熟练后，尝试设计了信贷业务操作流程，经领导的耐心指导，在经理办公会通过，完善了信贷业务操作流程。

在业务受理环节，为客户提供信贷业务咨询，收集客户信贷资料，对客户申请进行初级评估，符合公司信贷业务条件的客户，上报公司经理层，落实经理层的决策。协助信贷部办理资产评估、与客户签订合同、办理公证、办理他项权登记，等，全程为信贷业务提供法律支持。

在贷款审查环节，对信贷部提交的客户申请，按照岗位职责对客户的借款用途、还款来源、自有资产偿债能力、借款方式等进行评估，对业务潜在的风险如实上报经理层。参与贷审会讨论，为贷审会提供法律，制作贷审会记录，协助信贷部门落实贷审会。

在贷后管理环节，协助信贷部进行贷后管理，主要通过现场检查客户的生产经营情况是否正常，收集客户财务资料，通过，判断其各项财务指标是否在可控风险范围之内，进而测算客户有无还本付息的能力、有无潜在违约行为，撰写贷后检查等。对涉诉案件到司法部门办理立案、报案、诉前保全，协助司法部门办理查封、扣押等。

在日常工作中，在做好本职工作的同时，积极加强业务学习，通过自己购买书籍、网络、以及公司提供的各种学习培训机会，不断提高自身的业务素质与业务技能。

在与其他部门的配合中，积极协助其他部门办理事务，加强了与其他部门的协作能力，增进了与其他部门的感情，赢得了公司其他同仁的认可。

20\_\_年，我将继续认真履行岗位职责，尽心尽力的完成公司领导安排的各项工。在20\_\_年的基础上，我将加强与信贷部、贷后管理部同事的沟通、协调，做到部门之间信息的无缝对接，防止传递时间影响业务质量和业务数量。在业务操作中，要提高执行力度、强度，继续加强学习业务知识，提高项目评审能力、以及撰写风险评审报告的能力。

最后，再次感谢公司领导对我的信任，感谢师父的悉心指导，在新的20\_\_年里，一定不辜负领导的期望，一如既往认真完成各项工作，积极和其他部门配合，共同迎接收获的20\_\_年。

时间悄然走过，参加工作的日子已经两年半了，作为\_\_银行\_\_支行的一名信贷员感触甚多，回顾20\_\_年的工作，在总行及各位领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作，较好的完成了本的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本年度的工作总结如下：

## 一、加强学习，努力提高业务技能

一年来，我认真学习信贷知识，阅读相关书籍，经过不懈努力，终于掌握了基本的财务知识和信贷业务技能，第一时间熟悉总行新业务的流程，办理了\_\_银行第一笔商品融资贷款，并且与物流监管企业建立了良好的业务合作关系，为我支行以后办理商品融资业务打下基础。

由于在信贷岗位上时间不长，很多信贷知识没有接触到，因此每次总行组织的相关培训都积极参加，同时工作之余翻阅相关信贷书籍，增加自己的知识库，通过上网查阅，及时掌握国家相关产业政策，降低因国家宏观调控产生的信贷风险。

## 二、认真仔细，踏踏实实的做好本职工作

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够积极主动，认真遵守各项规章制度，能够及时完成领导交给的工作任务。

作为市场营销部副经理，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。我深知信贷资产的质量事关\_\_银行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。

在贷前调查，我坚持贷款的总行制定的信贷管理制度，结合贷款新规，对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性；从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察；从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。

在贷后检查，每月不定期到企业仓库进行查看，及时了解产品行情，掌握原料的进价和产成品的价格，分析企业当月盈利情况及在我支行的现金流入流出情况，撰写调查并定期上报总行，得到了总行贷后部门的通报表扬。

### 三、积极主动，完成总行下发任务

在总行开发授信评级系统期间，积极与总行项目组配合，提前、高质量的完成项目组下发的每一项任务，并受到总行领导的表扬认可。在总行开发的新业务中，认真学习、研究相关文件，梳理流程，积极与公司业务部门领导探讨修正现有流程的欠缺，得到了公司业务部领导的肯定。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对贷款风险把控还不成熟；二是只满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆，在管理方面经验尚浅。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在领导和同事的帮助下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成20\_\_年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

20\_\_年我行认真扎实开展信息科技各项工作，进一步完善了信息科技工作制度化 and 规范建设，逐步增强信息科技在各

项业务发展中的保障作用。现将全年信息科技工作情况总结如下：

## 一、继续加强网络与信息安全管理

保证网络与信息安全是科技信息工作中的重中之重，在上半年工作中，我行部署了一台h3c网络防火墙设备，有效保障我行内部业务网络与城域金融网之间信息传输的安全性。

## 二、建立健全信息安全管理体制，认真落实信息安全管理制

没有规矩不成方圆，完善的制度是保证安全的基础，因此今年花费了大量的精力重新修订信息安全管理体制，补全各类规章制度，为我行的信息安全工作打下了良好的基础。

## 三、设备管理方面

1、加强现场设备巡检，及时消除设备隐患，确保设备良好运行。根据监管要求，我行加强了对业务设备的维护和管理，把原来制定的巡检制度、应急处置机制又进行了细化。对机房所属设备定时巡检，及时登记巡检情况，对发现的问题进行整改。同时，及时与设备厂家技术人员沟通，了解设备运行状况，发现问题积极协商解决。在发现重大问题上及时向上级领导汇报，反映情况。

2、严把设备质量关。电子设备质量的好坏，直接影响到设备运转的稳定，影响到系统的稳定运行。作为科技人员，保证稳定是第一要务。无论是设备维护还是抢修，都要对设备仔细检查，对损坏设备积极查找原因，找出症结，及时解决，保证设备的稳定运行。

## 四、郭家店支行科技建设情况

在保证装修进度和安全的前提下，与各方面配合，保证郭家店支行网络建设质量。在支行装修过程中，加班加点，建设支行科技信息系统。

在配套项目建设方面，由科技信息组织和实施建设配套项目。包括机房建设□ups供电系统、终端设备铺设□atm移机安装、网络设备联调等，现已基本达到运行条件，为支行业务的开展打下了坚实基础。

## 五、工作的不足

在20\_\_年一年的工作过程中，在以下几个方面还有待改进：

- 1、在设备管理方面，设备管理经验还不足，特别是设备管理制度、安全操作规程贯彻执行力度不够，有待加强和改进。
- 2、专业知识和技术水平有待提高。这些将会在以后的日子里通过努力学习、实践，不断的积累经验，在实践中来锻炼完善科技工作水平。
- 3、系统安全管理方面，牢固树立安全发展理念，“安全”两字要贯彻信息系统建设始终，“安全”就是要负责任，就是要三思而后行，就是要严格遵守规章制度，就是要每时每刻考虑到安全第一，做到预防为主。

## 六、下一步打算

- 1、要继续加强网络与信息安全管理，在终端管理，网络安全上狠下功夫，做到防患于未然。
- 2、要内部条件与外部环境相结合，进一步完善科技信息各项规章制度，特别是安全管理制度的执行落实情况。积极配合上级部门各项精神要求，要做到监管方面无遗漏，工作方面合规矩。



3、要加强设备档案管理，完善设备资产资料。通过对设备档案的检查，可对此设备的运行状况、损坏程度以及损坏的原因有一个深刻的认识，能及时调整对设备的运行条件和对设备的改进。保证设备档案也能及时反映出设备的使用情况，有利于对设备的管理。

4、加强设备巡检力度，及时发现问题并处理问题，做到安全第一，预防为主，保证设备正常稳定运行杜绝事故发生。

回顾即将过去的一年，科技方面工作做到了与行发展，共同进步。在新的一年里，在行领导带领下争取有更大的进步。

20\_\_年是区联社科技工作非同寻常的一年，在这一年时间里，区联社科技部门立足本职工作，在省、市网络中心和区联社领导的关心、支持和正确领导下，围绕业务经营和信用社网络化建设，坚持抓好计算机管理和为基层网点服务，不断提高管理水平和服务水平。主要做了以下几方面的工作：

### 一、综合业务网络系统的准备及上线运行

在省联社、市办事处正确领导和有力支持下，区联社做为上线试点机构，打赢了全市信息化建设的第一场攻坚战！区联社全体员工在两个多月的时间里，历经多次数据移植、模拟运行、试运行，一直到正式运行。

#### 1、上下联动，加强领导，为“系统”上线提供组织保证

为确保综合业务系统的平稳顺利上线，我联社成立了综合业务系统上线风险应急工作领导小组，并结合省联社金信工程上线风险预防预案与自身的实际情况，制定了联社金信工程上线风险防范处置预案，风险防范预案的具体内容包括组织机构、职责分工、风险预测、风险防范措施、突发事件应急处理、道德风险防范措施及其他注意事项等。并与各部门、各营业网点负责人签订了责任状，明确了责任及工作目标和

要求，坚决杜绝上线过程中及上线后产生的各类风险。

## 2、齐心协力，合作有序，为“系统”上线提供技术保证

为贯彻落实省联社“科技兴社”战略，快速推进“金信工程”建设，让全辖员工掌握综合业务系统操作技能，一是分期、分批完\_\_\_\_\_员培训。培训对象为全辖业务岗人员；二是明确培训内容，即重点对手工录入报表、新系统业务操作、移植数据填报等进行培训；三是采取多种培训方式。通过理论学习、现场学习、模拟操作等方式相结合，取得了较好的培训学习效果。

## 3、统筹安排，上线工作按计划稳步高效推进

(一)认真做好技术保障工作。我联社在2月初就完成了各类设备的领用、安装、调试工作、网线的架设工作以及数据移植系统的搭建测试工作，在市网络中心的全力支持下顺利的通过了省社网络中心的联调测试，为成功上线提供了可靠的技术保障。

(二)认真做好账务核对。按照省市社的要求，我联社对原系统的账务和传统处理方法进行全面清理，确保移植到新系统的账务与旧系统的账务对应相符。

(三)认真做好数据移植工作。我联社在市网络中心的统一指挥、全力支持下逐个网点进行数据移植测试，通过系统自动核对、人工核对，确保数据准确无误。

## 二、健全规章制度，完善安全管理，确保安全运行

牢牢树立以制度管理人员的思想，认真贯彻落实相关规章制度，严格管理，加强安全教育，使安全规范操作观念深入人心，加强权限分级管理，为了防范风险，确保计算机系统安全、高效运行，我们在日常计算机管理上坚持预防为主，综合治

理，有效的防范了计算机犯罪的发生。

1、按照《关于成立奥运会期间信息安全领导小组和工作小组的通知》(辽农信联【\_\_】260号)的文件要求，全力做好奥运会期间重要信息系统安全保障工作，切实保障重要信息系统安全、持续、稳定运行，成立了信息齐全领导小组和工作小组。

2、根据省联社、市办事处有关制度，完善现有的计算机管理办法，制定了《区联社科技管理制度》、《区联社计算机系统安全管理制度》、《区联社计算机操作细则》三项管理制度，确保计算机网络系统安全运行。

3、制定区联社办公网建设方案(讨论稿)。

三、做好维护工作，加强检查力度，确保业务系统安全运行

科技部门的工作重点一是管理监督，二是技术服务。科技部门人员牢固树立为基层服务的意识，加强现场培训工作，有效地规范了计算机操作行为，提高了操作人员的业务素质。全年共处理各类软硬件故障120余起。

和其它科室联合对经营网点进行了系统安全性检查。并对各分社的后备电源及网络线路进行了全面检测和检查，切实保障重要信息系统安全、持续、稳定运行。

在反洗钱系统、个人征信、企业征信查询系统建设中与有关科室紧密配合，苦干加巧干，顺利的完成了硬件配置、系统安装调试、技术指导等各项工作，有力的保障了业务的顺利开展。

## 银行部门下一步工作计划和目标篇二

一、加强日常管理各支行明确各岗位职责，使网点人员

既能合理分工又能团结协作，推进“联动营销”。

20\_\_年任各重，压力大，各支行应把工作目标按职责分工落实到每个人，确保20\_\_年各项任务的顺利完成。

二、加强监督检查工作20\_\_年将完善各项制度，对发现的问题及时纠正，查漏补缺，进一步加大检查力度，对各种违规行为绝不姑息。

三、不断提商后勤服务水平落实车辆、会务和接待三项服务工作，切实保障区支行的日常运作。区支行现有小车4部，主要是保障支行领导的日常用车，同时协调好各部门的工作用车。

20\_\_年,车辆运转正常，没有发生任何大的事故,20\_\_年继续做好车辆管理工作,一是部门领导定期加强对司机进行安全教育,增强司机的安全意识,克服安全管理中麻痹、得过且过的现象。二是司机认真遵守有关行车规章制度,做到疲劳不驾车,酒后不驾车,对车辆勤检查,勤保养,勤维护。发现问题及时解决,做到车辆不带病上路,司机不带情绪开车,确保安全行车。对客户接待和会议,进一步创新运转机制,改进服务方式,优化工作流程,做好各个环节的有机衔接,保证有序运行。

四、做好“为民服务创先争优”活动

20\_\_年我行将继续优质文明服务中严格遵守上级有关规定,将“为了服务创先争优活动”全面开展,落到实处。并针对实际情况,我行将抽出专门人员利用利息时间及周六周日时间通过对网点进行暗访等形式,对辖内所有网点的文明服务情况进行监督,及时提醒存在的问题并督促全行员工增强服务意识、转变服务观念、、强化服务措施。

五、认真做好人事劳资工作

一是加强考勤管理，规范考勤制度，实行考勤月报按时上报，在严格落实考勤责任制度的同时，进一步完善请假制度的管理，二是加强劳动用工管理，构建和谐稳定的劳动关系，严格岗位管理，进一步提高劳动关系管理的规范化水平。

## 六、做好安防工作

因金融行业的特殊性，各支行应征对断电、电脑设备紧急瘫痪状况员工进行定期演习，从面有效的保证营业的正常开展；会计主管每天定期对已经安装的安防设备进行检查，加强对保安人员的培训，增强他们的业务知识和敬业精神。

## 银行部门下一步工作计划和目标篇三

银行是依法设立的经营货币信贷业务的金融机构。它是商品经济和货币经济发展到一定阶段的产物。银行是金融机构之一。银行分为：中央银行、政策性银行、商业银行、投资银行和世界银行。中央银行：中国人民银行是中国的中央银行。以下是为大家整理的关于, 欢迎品鉴！

1、要在月底完成二季度支行下发的各项经营指标。

首先搜集客户，建立客户资料，对优良客户进行归类，从高到底、按生日分类。

2、大厅的各种不妥现象，在第一时间改正，让我们的营业大厅发生质的变化。

在营业前检查、并在营业中时刻关注网点内凭证、宣传资料、广告牌、客户意见表、办公用品(如名片、产品介绍、表格)等摆放整齐、美观。如发现有过期告示或宣传资料，应立即撤下。应重视客户对我行的感受，如叫号机声音大小、空调温度高低等，从客户的感受出发，完善各项设施和服务，改善客户体验。

3、紧抓服务质量，将现场用户抱怨消灭在萌芽状态，实现零投诉。

时刻关注大厅里等候客户的情绪和行为变化情况，维护业务秩序和客户排队秩序，当发现有客户出现不耐烦的情绪，甚至大声喧哗、吵闹时，大堂服务应第一时间上前询问，安抚客户情绪，在职责范围内解决客户的问题。对于个别情绪过于激动的客户应迅速引至会客室或其他僻静之处，耐心倾听、解决客户的问题，无一抱怨客户。

4、充当柜台桥梁，合理安排柜台。

要注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚力，发挥团队精神。而对待那些驻点人员，首先我们不能把他们当外人看待，要把他们看成我们的一员，尽量推荐一些好的客户给他们，平时尊重并关心他们，给他们创造一个好的工作平台，实现双赢。

5、提升服务水平，规范服务，争创一流的服务网点。

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品。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。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。

如果用一个词来概括的话，我会用“成长”两个字。这一年不仅卓层客服团队在成长，我本人也收获了很多。虽然目前的客服团队还没有达到预期的目标，仍然有很多不足，但至少我们“在路上”！从今年三、四月份开始，做了很多改革、调整，甚至很多事情都是从无到有，包括制度、标准、流程，

当然也包括管理团队。

今年首先改革的是月度绩效考核。从之前的组长整体打分评价，变为分板块的绩效考核要求：响应时间、转化率、回复率、质检抽查、制度要求、考勤等分板块进行打分，考核更透明、更全面，并且对扣分项都有备注说明，有理有据，让大家心服口服。

6月份开始组织“服务提升”专项抽查，管理职全员参与，针对各项目的聊天记录进行抽查，对发现的基础性错误问题进行汇总记录，进行再培训、一对一沟通、处罚等，期间又完善补充了工作流程，将近两个月的专项抽查及考核，问题得到改善。

7、8月份我们会议商讨了人力招聘方面的，转正流程和培训体系。初试中增加了打字速度的门槛要求。两天的新人培训及试用期期间，都增加了组长的评价考核，未达到评价的分别延长培训和试用期。

同时，为了调动全员自我提升的积极性，我们增加了各个项目的月度奖金制度，超出月度转化率标准的，每月组织大会进行颁奖和自我分享，以鼓励先进，树立标杆。其中，涌现了一批优秀员工，如李民、赵贤等。

在办公室文化方面，经过两任行政人事的努力，也做了不少创新，比如招聘培训流程梳理完善、公司审批流程电子化（钉钉软件）、客服技能测试比赛、办公室游戏活动、职场标语完善、知识竞猜小游戏、天气提醒、微信新闻日报等。另外，之前经常出现的验证手机找不到、卫生打扫不及时等基本问题，现已得到改善解决。职场氛围也明显改善。

新的管理团队摒弃了老团队的不敢管、不会管的缺点，敬业、负责。但是，现在小组规模已在10人左右，管理已有些吃力，明年的任务之一仍然是扩充管理团队。

去年下半年以来，省分行将工作重心调整到抓内控、抓管理、防案件、防风险上来，提出了一系列的措施和要求，涉及管理体制、人员思想、队伍建设等方方面面。通过这些措施和要求，文秘部落省分行党委希望真正把我分行的发展纳入到一个规范的轨道上来。全分行管理水平的提高，是从正面讲发展的前提。我们再也经不起类似以往案件大量发生、不良资产不断增长的磨难，再那样折腾，就无可救药了。所以我们必须要解决好管理和风险防范问题。今年下半年的工作要从以下几个方面考虑和安排：

一、适应新形势和股份制银行的要求，真正学会在严密的风险控制基础上谋求有效发展，绝不能重复以前粗放的发展。经过几年的思想准备、组织准备、体制准备，就是为了今后能真正取得长效发展。我们要学会适应、驾驭和运用这个新的体制，高度防范风险，而不是试图去突破体制。所以下半年我们要谋求有效的发展，学会在严密风险控制下走向市场。在当前宏观调控的形势下，不少大企业有一些困难，我们看准了企业，选准时机介入就有营销机会。营销上要突破旧的信贷文化，学会抓客户、抓结算、抓产品营销，学会经营客户。通过抓客户争取中间业务收入，而不是简单的信贷投放。在当前发展的概念下，我们要注意几个问题：

一是继续执行贷款核准制及规模管理，回收一块，退出一块，保证新的投放需要。关键是要判断是否优质客户，经不起风险体系考核。今年纯新发放贷款不良率要控制在0.3%以下。要加强贷款规模管理，确保新增贷款规模投放在重点行业、重点客户、重点产品、重点区域和总行、省分行审批项目上。要讲究经营策略，要有大局观，在抓住重点项目的同时，要积极做好营销储备，抓好结算户和中间业务。

二是加大结构调整力度，优化信贷资产质量。在维护好电信、电力、交通、石油等优质存量客户的同时，重点关注教育、港口、电子等成长性行业和符合国家产业政策要求行业的优质客户。要适时对钢铁、水泥以及房地产、汽车等过热行业



贷款进行合理控制，抓住机会从一些过热行业有序退出。要加强营销拓展跨国公司和外向型企业。

三是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。

四是充分认识当前企业存款工作形势的紧迫性，大力推动企业存款工作。省分行已经成立了对公企业存款工作小组，公司业务系统要在工作小组的领导下认真分析企业存款形势，研究制定出切实可行的措施。希望尽量减少“过路财神”，不要有水分的数字。

五是巩固个贷业务基础管理和风险控制能力，全力压缩个贷存量不良贷款，加快产品创新和业务创新，在实施“公司业务上移、个人业务下沉”战略后，个人银行业务和中间业务要成为网点收入和利润的重要来源。个贷体制和机制理顺后，个人消费贷款、个人住房贷款要能够真正拿到有效的份额。

二、在内部管理风险控制体制调整成果基础上，继续细化和深化基础管理，完善风险防范措施，提升基础管理水平，提高风险控制能力，下半年，要继续加强基础和细节管理，从根本上提高防范风险能力，推动业务的可持续发展。

良贷款责任认定和追究，坚决打击不道德执业行为，树立正确的职业观、风险观和良好的信贷文化。

2. 做好可疑类贷款剥离后的“大会战”工作。目前，按照总行列出的可疑类贷款优先剥离相关政策，我分行在政策范围内优先剥离了资产质量较差的可疑类贷款，最大限度地减轻了省分行的历史包袱和财务负担。尽管对不良资产进行了剥离，但我们的不良率还是很高，特别是信用卡业务，下半年大会战压逾促降工作的重点、着力点要作相应调整，要深入研究存量不良问题，及早处置，及早核销，防范风险，提高资产质量。

三、深入推进“安全运行年”工作。今年提出要实现安全运行，涉及到治理整顿、机构改革等方方面面的工作。下半年还要继续落实推进，一定要确保安全运行。

四、积极配合总行做好重组改制工作。要落实重组分立工作有关财务重组、剥离后账务处理、机构撤并、财务计划等组织和推进工作。公告期后，我们要抓紧时间着手完成机构撤并计划、调整结构优化方向。为此，各分支行要按照总行的要求，加强组织，明确责任进行工作布置。各二级分支行要实行一把手负责制，从关键环节入手，制定多层次的应急预案，特别要考虑最复杂情况下的应急措施；各级行领导要实行轮流值班制度，非经领导小组批准，不得离开本职岗位。同时，要确保应急机制和信息渠道畅通，建立严格的工作检查和问责制度。

各分支行在分立公告期间要密切关注：资金备付和现金供应、群体性事件的安全防范和案件防查工作、电子产品和系统运行情况与当地媒体报道，严格遵守答疑纪律，在这个敏感的阶段，要确保万无一失，不能松懈，不能出大的问题。

五、继续推进“员工培训年”工作。要抓好干部队伍以及员工队伍的培训，进一步提高管理水平与队伍素质，特别要加强对基层网点负责人的培训和指导，使其迅速转变观念，实现各项业务的健康发展。

六、做好dcc上线的各项准备工作。一是做好业务测试；二是重视网点员工培训；三是制定周密完备的应急预案。

七、配合银监局做好三项检查，及时落实整改。银监局拟于7月份进驻我分行开展三项检查，包括票据、新增贷款质量和内控状态检查。我们狠抓内控工作将近一年了，实际上检查也是一次全面检验。票据检查的具体被检单位一定要落实，通知到人。被检单位要先抓紧清理，票据中心也要赶紧布置，及时纠正问题。另外审计中查处的问题，该整改的要整改，

该调整的要调整，该解决的要解决。

八、关注分立公告后员工的思想工作。股改分立公告后，从社会外界看基本平静，没有影响客户的利益，市场反应不大。倒是我们内部员工有一些思想顾虑。希望各分支行行长、部门老总密切关注员工负面的情绪苗头。有的人可能会急得不得了，有的人会想不通，有的人接受了错误的信号，什么情况都会有。比如老干部可能对“集团”和“股份”之间的关系不很清楚。总的来讲要给大家一个信心，要明确在股改过程当中，肯定会和现有的利益格局不同，但只会越来越好。人员问题不会有很大变化。

九、做好跨年度的战略性工作安排。这两年我一直关注战略性投放问题，有些行进行了网点改造，有些行业务作了新的拓展。作为二级分支行的行长，要有点战略眼光，尽管考核体制中有些问题对当期会有影响，我们觉得有点压力，但必须要承担跨年度的战略性投放。一个单位、部门领导任期总是有限的，在哪个位置、地方干都不可能干一辈子，财产也不是个人的，但一个有素质的银行领导干部掌握这么大的资源，基本的职业精神、职业道德和基本价值观都体现在战略眼光上。我们做银行业务不能象农民一样，肚子饿了，先把谷子吃了、卖了，连种粮也不留，明年再说。我们做银行，不能寅吃卯粮，这是素质问题！战略性投放问题决不能忽视，跨年度的财务安排要多考虑，不能放弃。

## 银行部门下一步工作计划和目标篇四

为适应银行化发展需求，满足各岗位的需要，综合部将通过多种渠道招贤纳士，充实银行人才队伍，强化各类专业人才储备。同时，完善人员考核机制，结合银行文件精神、依照相关考核机制、配合相关部门做好考核工作，为银行的健康发展提供保障。一是重点加强后备人才队伍培养。对后备人

才实行综合考核、跟踪考察、动态管理;二是重点加强业务骨干队伍建设,要把有能力的人用起来、留下来、有序流动起来;三是加快人才引进工作,不断促进人员结构的整体优化。

## (二) 稳中有进, 进一步推动银行文化建设

根据银行发展现状, 进一步打造具有本行业、本银行特色的银行文化, 从而形成自己的管理风格和道德规范, 从各个环节调动并合理配路有助于银行文化建设的积极因素: 首先, 努力完善推广银行文化的各项机制。通过明确的目标、有力的措施、浓厚的氛围、精细的运作、自觉的行为, 形成深厚的文化底蕴;其次, 营造浓郁的宣传氛围。通过各类宣传渠道, 运用正确的引导方式, 着力提升银行的整体形象, 为银行发展创造良好的外部环境我们要把银行的理念、精神及战略构想等渗透到基层员工的内心深处, 使之变为银行及员工的精神风貌, 成为银行共同的价值观和行为规范。

## (三) 提高能力, 认真开展培训工作

员工培训与开发是银行着眼于长期发展战略必须进行的工作之一, 也是培养员工忠诚度、凝聚力的方法之一。通过对员工的培训与开发, 员工的工作技能、知识层次和工作效率、工作品质都将进一步加强, 从而全面提高银行的整体人才结构构成, 增强银行的综合竞争力。根据银行整体需要和员工的需求编制年度银行员工培训计划, 建立基于人力资源战略和职业生涯规划的培训开发体系。

## (四) 巩固基础, 进一步规范办公室日常管理

明确岗位职责、落实具体责任, 要求综合管理部全体人员做到严谨有序、服务第一。同时, 在银行加强内部作风整顿工作, 并使之持久地坚持下去, 营造良好的工作氛围。进一步强化服务意识, 不断提高员工工作效率和工作的主动性、积极性。

## (五) 尽心尽职，努力完成领导交办的其他任务

总之，作为银行的窗口部门，综合管理部将以新变化迎接新的挑战，新气象树立新的形象。在工作之余不断学习，不断提高自身综合素质，努力赶追银行发展步伐。我们坚信，凝聚产生希望，团结诞生力量，综合部工作只有起点、没有终点。我们将始终坚持以服务为宗旨，为银行的飞速发展做好后勤保障，为银行的强势崛起贡献自己的力量。

新的一年，我们继续改进和提高，继续与时俱进，我们将以此为起点，在银行领导的引领下，在个部门的相互配合支持下，将20\_\_年将综合管理部的管理水平提高一个新台阶。

## 银行部门下一步工作计划和目标篇五

20\_\_年，我支行各项经营指标快速发展、职工思想稳定、内控制度逐步完善，各项业务工作均创历史最好水平。在即将到来的20\_\_年里，面对\_\_银行上市以后的新机遇和新挑战，我支行将在上级行党委的正确领导下，继续全面推进经营模式和增长方式转变，提高经营效率，优化经营结构，完善内控机制，增强综合竞争能力、盈利能力和风险防控能力，打好经营基础，实现可持续发展，主要是做好以下几个方面的工作：

一是积极采取措施，稳定现有客户及经营资源。稳定我行贷款，积极为企业富裕资金寻找出路，在争取以银行承兑汇票的签发弥补企业归还贷款对我行造成的损失的基础上，为企业制定全面、客观、可行的投资理财方案，引导企业资金流向，力争最大限度保证和谋求我行的经营利益。

二是密切关注形势，争取企业年金托管业务。继续密切关注企业经营及发展情况，及时向市分行汇报\_\_集团年金业务进展情况，全力配合市分行开展对\_\_集团企业年金业务的营销，力争企业年金业务年内在我行顺利办理。

三是进行销售网点走访，增加资金归行总量。\_\_集团的销售网络遍布全国，每年完成将近12亿元的化肥销售任务。因此，加快销售资金归行额和归行速度就成为我行公司存款工作的重中之重。明年，我支行将择时与集团公司有关负责人一道，对河南、河北、山东的19家大型销售分公司进行走访，疏通上述分公司的销货款归行渠道，从根本上解决我行资金归行问题，增加我行公司存款总量，降低筹资成本，提高经营利润。

四是加强银团贷款管理，防范和化解融资风险。继续组织相关专业人员就银团贷款业务进行专题学习和研究，完善业务管理流程和操作办法，同时加强与企业及参贷银行的信息沟通，建立完善的信息沟通机制和风险预警制度，切实防范和化解融资风险。

五是调整经营结构，构建多元化经营新格局。努力提高非信贷盈利资产的比重。按照风险可控、积极稳步的原则，积极培育客户融资需求。突出负债结构的调整，最大限度降低经营成本，提高资金效益。还要调整收益结构，大力发展中间业务，建立中间业务与资产业务、负债业务的联动效应，利用我行多样化的业务品种、优质高效的服务，加大对优质客户的营销力度，争取市场份额，提高经营效益。

七是加强员工队伍建设，全面提高干部员工综合素质。加强岗位轮换工作，健全完善人员培训和岗位轮训机制，结合全行股改的新形势新任务，探索更为灵活有效的教育和学习方式，富有成效地开展各项教育和学习培训活动，使全行员工的个人综合素质、思想状况得到明显改观，充分增强工作热情，提高工作积极性，推动全行各项经营管理和业务工作的更快更好发展，适应我行股份制改革形势下岗位的新要求。

八是建设内控文化，强化内控管理。从内控管理的“学、改、查、教”等四个方面为着手，讲方法，求实效，不断加大力度，深入开展各项内控管理工作和案件防范活动：一

是“学”。狠抓对全行员工的内控管理学习活动。以上级行内控工作有关文件、领导讲话和会议精神以及规章制度、管理办法等为主要学习内容，每周开展一次小组学习，每半月进行一次集中学习，保证学习效果；二是“改”。进一步积极查找漏洞、分析原因、制订整改方案，认真落实整改；三是“查”。以内控机制建设情况和屡查屡存问题为重点，认真深入和严格地开展定期自查活动，使内控机制建设不断深入；四是“教”。强化内控管理工作人员教育活动，使员工不断树立正确的内控工作观念，形成到位的内控工作意识，从而深化内控文化建设。