

银行明年安保工作计划和目标(优秀5篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。什么样的计划才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

银行明年安保工作计划和目标篇一

2016年，国际业务部认真贯彻落实总行年初工作安排，紧紧围绕总行相关部署，坚定信念，狠抓落实，稳步推进各项工作顺利开展。现将全年工作情况以及2017年工作计划汇报如下：

一、2016年业务经营情况

2016年在行领导的正确指导和帮助下，在各经营机构的配合下，我行国际业务各项工作较上年得到了较大的提升，各经营机构业务规模和客户数量增长明显，产品营销和推广能力进一步加强，业务指标整体完成情况较好，且超额完成年初目标任务。

（一）业务指标完成情况

2016年国际业务规模有了较大幅度的增长，各项业务指标较2015年至少增长50%以上，尤其是重要指标贸易融资（20亿）及跨境保函业务（3亿美元），增长率分别为xx%和xx%。各项收入达xx万元，盈利能力显著提升。

对于年初定的经营目标，国际结算（xx亿美元）、贸易融资发生额（xx亿人民币）以及客户数（xx户）均超额完成目标任务，详见下表：

（二）产品推广情况

从产品来看，2016年国际业务产品共12类，包含结算、资金、担保以及融资，客户的产品使用种类越来越多元化，使用频率逐渐提升，单一产品的币种也在不断的增加，外币贸易融资从传统的美元融资已扩展到欧元，客户对我行的产品依赖度在逐渐加强。

（三）客户推展情况

2016年国际业务新增客户xx户，其中外汇客户xx户，大部分为基础性的出口结算类客户，外汇客户的客户群不断扩大。授信类客户履约情况较好，资产质量较好。

（四）机构覆盖情况

从办理业务的机构分布来看，2015年主要业务办理机构集中在洛阳，域外分行仅有郑州、南阳、焦作、许昌且产品均已小额结算为主。2016年xx家经营机构中有xx家实现了产品落地，其余3家也均有储备业务，基本实现了国际业务产品的全机构覆盖。

二、重点工作完成情况

（一）潜心研究产品创新，丰富我行公司业务产品线

为了积极响应我行“打造中原地区最具创新型银行”的愿景，年初我部根据业务情况和市场情况制订了年度创新目标产品，并对逐个产品进行进度分解，指派具体的创新产品项目负责人，负责产品开发的整体协调、推动和后续跟进，以确保新产品按照既定计划完成设计、开发和落地。最终实现了“海外代付”和“福费廷”两项产品的落地，其中xx管理行共办理海外代付xx万美元□xx管理行共办理福费廷xx亿人民币，两项产品共计收入xx万元。

（二）继续拓展我行国际业务代理渠道，助力国际业务产品创新

1. 加大加深已合作银行的合作力度。在与交通银行结算代理业务的合作基础上，进一步深化合作融资业务，合作机构由洛阳分行延伸至其离岸中心和香港分行，我行融资渠道也由境内同业延伸至境外同业，从而拓宽了融资渠道，进一步降低了获取资金的成本。
2. 代理行又新增了中信银行和兴业银行，并在兴业银行落地了代理结算业务，进一步拓宽了境内合作渠道。
3. 在境外、境内外汇账户行纷纷关户的不利影响下，我部不仅及时稳定了现有的外汇账户行关系，而且积极筹划下一步的外汇账户行的新增事项。

（三）加强部门管理职能，深化国际业务条线管理 1. 制定系统的考核办法，加强过程管理，力促年终目标任务的完成按照总行“双百分”绩效考核的相关要求，我部积极探讨、认真研究，根据各个机构的实际情况，以完成年度既定任务为目标，制定了较为合理的绩效考核方案，量化考核指标，加强对分支机构的绩效考核管理。

为了实现目标任务，我部加强过程管理，把经营机构分包至员工，确保每家机构都有专人负责，分包人员负责所分包分行或管理行的业务指导、产品推广、配合营销、后续业务追踪等，为经营机构完成国际业务既定目标提供服务，与此同时，加强指标完成进度的过程督导并辅以“产品计价”，充分调动了经营机构拓展国际业务的积极性。

通过考核的实施，各个经营机构营销和运用国际业务产品的主动性有明显的提升，较好地完成了年初的目标计划。

2. 制定营销策略、加大国际业务服务和营销力度、壮大客户

基础

为了提高分支机构的业务落地率，在前期营销、产品设计、业务处理以及后续业务管理，我部给予全程业务指导。尤其是在业务营销方面，我部与分支机构共同营销目标客户，设定金融服务方案。2016年与郑州分行和西工管理行共同促成了一客房xx亿元议付业务和恒大20亿内保外贷业务的落地。

除了亲自参与营销力促业务落地外，我部积极加强总行各部门的合作，通过开展各种宣传或活动提高国际业务的普及度。

首先，我部配合总行公司金融业务部向全辖下发了《金融合作服务方案》，在客户准入时，即了解客户的贸易及涉外交易情况，将国际业务产品纳入整体合作方案中通盘考虑，提高客户的综合贡献度。

其次，在企业文化办公室的主导下，我部与公司金融业务部共同完成了我行《公司金融产品手册》的设计，并独立设计完成了国际业务产品宣传折页，在加强我行产品的宣传的同时也树立我行外部良好形象。

第三，为了壮大客户基础，提高我行国际业务的市场占有率，3月，我部下发了“在全行开展对公美元结售汇汇率优惠活动”的通知，并附以《2015年河南省进出口企业情况表》，明确业务拓展方向和目标。通过该活动，有效调动了客户经理营销结售汇业务的积极性，结售汇业务及客户数量均有所增加，客户的结算频率也有所提升。

（四）完善外汇业务系统功能，加快系统优化建设。

科技引领业务，为了更好地配合系统开发，我部抽派专人负责系统建设，从提出业务需求到系统开发测试直至业务上线全程参与确保系统的顺利上线。

2016年全年完成对公网银、个人外汇业务、外汇汇率自主报价的项目跟进，完成信贷系统的上线和国结系统的配套升级以及上线后的优化。

（五）有计划有层次地进行国际业务培训，推进专业人才队伍的建设。

为了推进国际业务人才队伍建设，我部通过开展内部自我培训、参与外部培训、组织客户经理轮训等一系列的国际业务培训来强化国际业务人员的专业素养，加快建设一支专业化的国际业务人才队伍。

一是加强内部员工的学习和培训。每天定时组织晨会，通过轮流讲解的方式，对各项监管政策、国际惯例、管理办法和操作规程等进行有计划的学习、交流和讨论，对于业务实际办理中的问题和难点及时进行沟通交流，以提高业务人员的业务操作水平、风险识别和控制能力。

二是参加专业的外部培训，加强同业交流。借助参加外部培训的机会，学习同业的先进理念、先进经验和先进做法，努力提升人员的国际业务综合管理能力。

三是在全辖范围内针对客户经理开展了一次集中的七期国际业务产品轮训活动。通过课件讲解、案例分享、共同讨论、资格考试的培训模式，提高了客户经理对国际业务的认知度，普及国际业务知识的同时也推广了国际业务产品。同时通过考试的形式，建立了对公客户经理国际业务从业上岗资格，确保国际业务从业人员素质水平，进一步推进国际业务专业人才队伍建设。

四是定向培训，为了满足不同分支行客户的业务需要，将现有产品迅速与客户需求对接，针对分支行的特点和需求，我部积极开展定向培训。通过开展定向培训，进一步锁定营销对象，给予“一对一”解决方案，有效解决营销难题，加快

业务落地。

五是编撰并印制完成了《国际结算及贸易融资业务基础教程》，并于3月份在全行范围内下发。该教程普及面广，通俗易懂，适合内部交流和自学，该教材为今后国际业务在行内的普及以及后续人员的培养打下了基础。

（六）加强内控制度建设，注重风险防控，确保稳健发展。

为确保国际业务的稳健发展，我部严抓风险防控工作。一是明确了分支行以及我部业务人员的岗位职责，强化岗位制约。二是梳理现有制度体系并根据实际情况修订和新增内控制度以规范业务行为，全年共完成制度修订1个，制度新增3个。三是加强业务指导，在当前经济增长乏力，国内外环境复杂的情况下，提示各分支行及客户经理注意加强风险防范，要更加关注企业的经营和财务状况，严格审核业务的贸易背景，并按照我部相关规定做好贷后管理，确保国际业务稳健发展。

三、2017年工作计划

（一）加强产品营销和推广力度，扩大业务规模

2017年我部拟在郑州建立营销中心，负责产品的研发、推广和经营机构的业务指导和辅助营销，最终实现国际业务全年目标任务。

1. 目标任务：国际结算量2亿美元；贸易融资余额25亿元；

2. 产品研发和推广：实现2-3个创新产品的落地和推广。如代客汇率保值类产品、出口信用证、自营外汇业务交易产品。将国内证的业务受理权下放经营机构，在2017年完成国内证业务在分行办理的常规化。

3. 客户拓展：协助10个域外分行营销1个国结结算重点客户或

供应链金融核心客户，2个中型客户，3-5个中小型客户，逐步扩大分行的国际业务客户群。

（二）郑州地区工作规划

为了提高业务处理效率，理顺工作流程，2017年我部将进一步梳理部门内部职责分工，逐步建立单证中心、营销中心和管理中心，并将单证中心和营销中心迁移郑州，将前中后台分行，最终实现营销、操作、管理明确的职责分工。

拟以郑州单证中心为国际业务集中处理中心，周边经营机构为收单点，扩大开办国际业务的机构范围，加快建设覆盖全省的国际业务服务渠道，为客户提供便利的本外币全功能服务。

发挥郑州桥头堡的作用，加强郑州地区考核，设定年度目标任务：1. 贸易融资新增3-5亿元；2. 实现收入3000万元。

（三）加强外汇资产和负债管理，提高盈利能力

为了进一步提高盈利能力，最大化地经营和管理外汇资产和负债，2016年我部已与招商银行、浙商银行等金融机构就外汇资产的管理达成合作意向。2017年将加强资产的运用和管理，利用产品组合提高外汇资产的盈利能力。

一是以干代训。通过以干代训等方式抽调经营机构客户经理到国际业务部跟岗学习，在实际业务办理中学政策、学产品，提高为客户设计产品方案的能力；二是上门培训。通过到经营机构进行面对面的业务培训，普及国际业务基础知识和业务产品，提高参训人员学习的主动性，增强学习效果；三是外部培训。充分利用总行培训资源，参加外部专业化培训，提高人员综合素质和业务能力。

（五）借助政策红利，加大外汇资金的运用

2016年监管对外汇管理的方针是“宽进严出”，我部积极利用《中国人民银行关于在全国范围内实施全口径跨境融资宏观审慎管理的通知》（银发【2016】132号）政策精神，成功为企业寻找到了较低成本的资金。

有了此次成功经验，我部还将继续探索，挖掘并深度利用政策红利，寻找更好、更优的途径解决客户资金需求，同时进一步满足我行自用，通过吸收低成本外汇资金降低我行资金成本。

（六）加强境外渠道建设

目前我行的外汇业务借助境内同业的渠道可以基本满足进口企业的需求，但要想满足出口企业的需求，就必须走出去建立自己的境外代理行渠道。

在现有柜面办理国际业务的基础上，2017年将加强国际业务的线上开发，通过网银等电子渠道实现办理跨境汇款、结售汇以及信用证业务。

在人民币国际化的趋势下，以跨境人民币来结算的客户需求越来越多。因此，2017年我部将向人民银行申请办理跨境人民币资质，实现跨境人民币业务的办理。

（八）反洗钱系统建设

在国际反洗钱制裁日趋紧张的环境下，为了控制业务风险，我部将在现有swift反洗钱系统的基础上，进一步搭建我行黑名单筛查体系，认真对待跨境反洗钱和kyc工作，确保我行国际业务安全合规。

银行明年安保工作计划和目标篇二

2020年，国际业务部认真贯彻落实总行年初工作安排，紧紧

围绕总行相关部署，坚定信念，狠抓落实，稳步推进各项工作顺利开展。现将全年工作情况以及2020年工作计划汇报如下：

一、2020年业务经营情况

2020年在行领导的正确指导和帮助下，在各经营机构的配合下，我行国际业务各项工作较上年得到了较大的提升，各经营机构业务规模和客户数量增长明显，产品营销和推广能力进一步加强，业务指标整体完成情况较好，且超额完成年初目标任务。

（一）业务指标完成情况

2020年国际业务规模有了较大幅度的增长，各项业务指标较2020年至少增长50%以上，尤其是重要指标贸易融资（20亿）及跨境保函业务（3亿美元），增长率分别为xx%和xx%□各项收入达xx万元，盈利能力显著提升。

对于年初定的经营目标，国际结算□xx亿美元）、贸易融资发生额□xx亿人民币）以及客户数□xx户）均超额完成目标任务，详见下表：

（二）产品推广情况

从产品来看，2020年国际业务产品共12类，包含结算、资

金、担保以及融资，客户的产品使用种类越来越多元化，使用频率逐渐提升，单一产品的币种也在不断的增加，外币贸易融资从传统的美元融资已扩展到欧元，客户对我行的产品依赖度在逐渐加强。

（三）客户推展情况

2020年国际业务新增客户xx户，其中外汇客户xx户，大部分为基础性的出口结算类客户，外汇客户的客户群不断扩大。授信类客户履约情况较好，资产质量较好。

（四）机构覆盖情况

从办理业务的机构分布来看，2020年主要业务办理机构集中在洛阳，域外分行仅有郑州、南阳、焦作、许昌且产品均已小额结算为主。2020年xx家经营机构中有xx家实现了产品落地，其余3家也均有储备业务，基本实现了国际业务产品的全机构覆盖。

二、重点工作完成情况

（一）潜心研究产品创新，丰富我行公司业务产品线

代付xx万美元□xx管理行共办理福费廷xx亿人民币，两项产品共计收入xx万元。

（二）继续拓展我行国际业务代理渠道，助力国际业务产品创新

1. 加大加深已合作银行的合作力度。在与交通银行结算代理业务的合作基础上，进一步深化合作融资业务，合作机构由洛阳分行延伸至其离岸中心和香港分行，我行融资渠道也由境内同业延伸至境外同业，从而拓宽了融资渠道，进一步降低了获取资金的成本。

2. 代理行又新增了中信银行和兴业银行，并在兴业银行落地了代理结算业务，进一步拓宽了境内合作渠道。

3. 在境外、境内外汇账户行纷纷关户的不利影响下，我部不仅及时稳定了现有的外汇账户行关系，而且积极筹划下一步的外汇账户行的新增事项。

（三）加强部门管理职能，深化国际业务条线管理 1. 制定系统的考核办法，加强过程管理，力促年终目标任务的完成按照总行“双百分”绩效考核的相关要求，我部积极探讨、认真研究，根据各个机构的实际情况，以完成年度既定任务为目标，制定了较为合理的绩效考核方案，量化考核指标，加强对分支机构的绩效考核管理。

为了实现目标任务，我部加强过程管理，把经营机构分包至员工，确保每家机构都有专人负责，分包人员负责所分包分行或管理行的业务指导、产品推广、配合营销、后续业务追踪等，为经营机构完成国际业务既定目标提供服务，与此同时，加强指标完成进度的过程督导并辅以“产品计价”，充分调动了经营机构拓展国际业务的积极性。

为了提高分支机构的业务落地率，在前期营销、产品设计、业务处理以及后续业务管理，我部给予全程业务指导。尤其是在业务营销方面，我部与分支机构共同营销目标客户，设定金融服务方案。2020年与郑州分行和西工管理行共同促成了一客房xx亿元议付业务和恒大20亿内保外贷业务的落地。

除了亲自参与营销力促业务落地外外，我部积极加强总行各部门的合作，通过开展各种宣传或活动提高国际业务的普及度。

首先，我部配合总行公司金融业务部向全辖下发了《金融合作服务方案》，在客户准入时，即了解客户的贸易及涉外交易情况，将国际业务产品纳入整体合作方案中通盘考虑，提高客户的综合贡献度。

其次，在企业文化办公室的主导下，我部与公司金融业务部共同完成了我行《公司金融产品手册》的设计，并独立设计完成了国际业务产品宣传折页，在加强我行产品的宣传的同时也树立我行外部良好形象。

第三，为了壮大客户基础，提高我行国际业务的市场占有率，3月，我部下发了“在全行开展对公美元结售汇汇率优惠活动”的通知，并附以《2020年河南省进出口企业情况表》，明确业务拓展方向和目标。通过该活动，有效调动了客户经理营销结售汇业务的积极性，结售汇业务及客户数量均有所增加，客户的结算频率也有所提升。

（四）完善外汇业务系统功能，加快系统优化建设。

科技引领业务，为了更好地配合系统开发，我部抽派专人负责系统建设，从提出业务需求到系统开发测试直至业务上线全程参与确保系统的顺利上线。

2020年全年完成对公网银、个人外汇业务、外汇汇率自主报价的项目跟进，完成信贷系统的上线和国结系统的配套升级以及上线后的优化。

（五）有计划有层次地进行国际业务培训，推进专业队伍的建设。

为了推进国际业务人才队伍建设，我部通过开展内部自我培训、参与外部培训、组织客户经理轮训等一系列的国际业务培训来强化国际业务人员的专业素养，加快建设一支专业化的国际业务人才队伍。

一是加强内部员工的学习和培训。每天定时组织晨会，通过轮流讲解的方式，对各项监管政策、国际惯例、管理办法和操作规程等进行有计划的学习、交流和讨论，对于业务实际办理中的问题和难点及时进行沟通交流，以提高业务人员的业务操作水平、风险识别和控制能力。

二是参加专业的外部培训，加强同业交流。借助参加外部培训的机会，学习同业的先进理念、先进经验和先进做法，努

力提升人员的国际业务综合管理能力。

三是在全辖范围内针对客户经理开展了一次集中的七期国际业务产品轮训活动。通过课件讲解、案例分享、共同讨论、资格考试的培训模式，提高了客户经理对国际业务的认知度，普及国际业务知识的同时也推广了国际业务产品。同时通过考试的形式，建立了对公客户经理国际业务从业上岗资格，确保国际业务从业人员素质水平，进一步推进国际业务专业人才队伍建设。

四是定向培训，为了满足不同分支行客户的业务需要，将现有产品迅速与客户需求对接，针对分支行的特点和需求，我部积极开展定向培训。通过开展定向培训，进一步锁定营销对象，给予“一对一”解决方案，有效解决营销难题，加快业务落地。

五是编撰并印制完成了《国际结算及贸易融资业务基础教程》，并于3月份在全行范围内下发。该教程普及面广，通俗易懂，适合内部交流和自学，该教材为今后国际业务在行内的普及以及后续人员的培养打下了基础。

（六）加强内控制度建设，注重风险防控，确保稳健发展。

为确保国际业务的稳健发展，我部严抓风险防控工作。一是明确了分支行以及我部业务人员的岗位职责，强化岗位制约。二是梳理现有制度体系并根据实际情况修订和新增内控制度以规范业务行为，全年共完成制度修订1个，制度新增3个。三是加强业务指导，在当前经济增长乏力，国内外环境复杂的情况下，提示各分支行及客户经理注意加强风险防范，要更加关注企业的经营和财务状况，严格审核业务的贸易背景，并按照我部相关规定做好贷后管理，确保国际业务稳健发展。

三、2020年工作计划

（一）加强产品营销和推广力度，扩大业务规模

2020年我部拟在郑州建立营销中心，负责产品的研发、推广和经营机构的业务指导和辅助营销，最终实现国际业务全年目标任务。

1. 目标任务：国际结算量2亿美元；贸易融资余额25亿元；
2. 产品研发和推广：实现2-3个创新产品的落地和推广。如代客汇率保值类产品、出口信用证、自营外汇业务交易产品。将国内证的业务受理权下放经营机构，在2020年完成国内证业务在分行办理的常规化。
3. 客户拓展：协助10个域外分行营销1个国结结算重点客户或供应链金融核心客户，2个中型客户，3-5个中小型客户，逐步扩大分行的国际业务客户群。

（二）郑州地区工作规划

为了提高业务处理效率，理顺工作流程，2020年我部将进一步梳理部门内部职责分工，逐步建立单证中心、营销中心和管理中心，并将单证中心和营销中心迁移郑州，将前中后台分行，最终实现营销、操作、管理明确的职责分工。

拟以郑州单证中心为国际业务集中处理中心，周边经营机构为收单点，扩大开办国际业务的机构范围，加快建设覆盖全省的国际业务服务渠道，为客户提供便利的本外币全功能服务。

发挥郑州桥头堡的作用，加强郑州地区考核，设定年度目标任务：

1. 贸易融资新增3-5亿元；
2. 实现收入3000万元。

（三）加强外汇资产和负债管理，提高盈利能力

为了进一步提高盈利能力，最大化地经营和管理外汇资产和负债，2020年我部已与招商银行、浙商银行等金融机构就外汇资产的管理达成合作意向。2020年将加强资产的运用和管理，利用产品组合提高外汇资产的盈利能力。

在2020年产品手册的基础上，继续完善现有产品的流程梳理，逐步建立客户经理国际业务标准化全流程操作，以提高客户经理营销和办理国际业务的综合能力。

2. 加强业务培训

一是以干代训。通过以干代训等方式抽调经营机构客户经理到国际业务部跟岗学习，在实际业务办理中学政策、学产品，提高为客户设计产品方案的能力；二是上门培训。通过到经营机构进行面对面的业务培训，普及国际业务基础知识和业务产品，提高参训人员学习的主动性，增强学习效果；三是外部培训。充分利用总行培训资源，参加外部专业化培训，提高人员综合素质和业务能力。

（五）借助政策红利，加大外汇资金的运用

2020年监管对外汇管理的方针是“宽进严出”，我部积极利用《中国人民银行关于在全国范围内实施全口径跨境融资宏观审慎管理的通知》（银行【2020】132号）政策精神，成功为企业寻找到了较低成本的资金。

有了此次成功经验，我部还将继续探索，挖掘并深度利用政策红利，寻找更好、更优的途径解决客户资金需求，同时进一步满足我行自用，通过吸收低成本外汇资金降低我行资金成本。

（六）加强境外渠道建设

目前我行的外汇业务借助境内同业的渠道可以基本满足进口

企业的需求，但要想满足出口企业的需求，就必须走出去建立自己的境外代理行渠道。

在现有柜面办理国际业务的基础上，2020年将加强国际业务的线上开发，通过网银等电子渠道实现办理跨境汇款、结售汇以及信用证业务。

在人民币国际化的趋势下，以跨境人民币来结算的客户需求越来越多。因此，2020年我部将向人民银行申请办理跨境人民币资质，实现跨境人民币业务的办理。

（八）反洗钱系统建设

在国际反洗钱制裁日趋紧张的环境下，为了控制业务风险，我部将在现有swift反洗钱系统的基础上，进一步搭建我行黑名单筛查体系，认真对待跨境反洗钱和kyc工作，确保我行国际业务安全合规。

银行明年安保工作计划和目标篇三

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。

六是全力推进个人金融业务的发展壮大

按照经营模式转变和业务效益结构优化的形势发展要求，把全力推进个人金融业务的发展壮大做为工作的重点和中心：

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”。强化内控管理工作员工教育活动，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。

各股室：

为提升一县支行履职能力，在上级行绩效考核工作中的再取佳绩，支行结合实际情况，制定了20一一年度工作目标：争创中心支行优秀单位。20一一年支行工作思路：夯实基础、强化管理、推进创新、提升能力、促进和谐、再上台阶。现将20一一年度工作计划印发，请落实执行，并根据上级部署及时调整。

一、财务绩效评估

1、主要将一家银行若干年的财务报表按时间序列作比较

3、将一家银行的财务状况与其他银行、或同行业平均水平相比较

各种方法可以结合使用，如将我行不同年度的结构百分比报表逐项比较，就是与趋势分析相联系的做法。

(二) 如何完善财务管理信息系统的自动化

因此，如何利用最新的信息技术，融入新的管理会计思想，加强预算管理、资金管理和财务分析等管理功能，成为财务管理信息化的主要目标。

全面管理是以优化企业的整体资源为目标，完整配置、计量、记录银行所有财务状况相关的业务资源和业务活动，并进行详尽的核算、统计、分析、考核，以实现资金流、信息流、增值流、工作流的统一管理。对所有的经济活动和业务数据，能根据管理个控制的各种需要进行多角度、多层次的查找、比较、分析，建立不用类型的企业财务状况和经营状况的评价体系，提供对管理决策的支持，提高我行在复杂多变的市场环境下的竞争力。

银行明年安保工作计划和目标篇四

为了加强管理，增强保安队员的意识和服务理念，进一步提高保安员的安全防奋力和服务水平。认真贯彻“安全第一、预防为主”工作方针，始终坚持“人性化管理理念”和“人防技防相结合”的工作路线，全面推行“谁主管、谁负责”的安全责任制，积极做好公司的安全防范工作，维护仓库的治安秩序，为公司创造良好的经营管理环境。

1. 巡逻过程中须佩带电筒、对讲机等巡视器材。
2. 对重点部位实施重点监控，阻止闲杂人员在仓库内乱窜，阻止未经许可的人员进入仓库。
3. 发现明火，应立即组织扑救并迅速报警

4. 在巡逻过程发现有人抽烟应阻止并及时上报领导。
5. 在门卫岗人员必须出门站岗值勤。严格执行车辆人员出入制度，外来车辆人员进公司需询问，并做好登记。
6. 严格遵守保安各项制度。

努力打造一个高效、务实、文明的保安新形象。开拓新思路，大胆，完成好创收任务，为公司的发展做好保驾护航的工作。

保安主管职责

- 1、负责制定管理处的治安、消防年度、季度工作计划，做好保安队年度预算报告。
- 2、负责维持秩序，预防和查处治安事故，协助、配合国家部门侦破有关治安和违法犯罪案件。
- 3、妥善处理客户有关安全方面的各种投诉。帮助客户寻找在公司丢失的物品，努力改造良好的治安环境，让客户具有安全感。
- 4、开展以_四防_(防火、防盗、防破坏、防治安灾害事故)为中心的安全教育和法制教育，定期检查_四防_设施，增强全员的安全意识和法制观念。
- 5、负责制定夜间安全值勤、巡逻程序和要求，组织夜勤干部、员工逐项落实。确保夜间财产、人身安全。
- 6、负责完善、制定昼间、夜间各类钥匙的管理规定，定期检查执行情况，发现问题，及时纠正和报告。
- 7、负责制定保安监控的管理规定和操作规程，确保监控范围内的防火、防盗安全。

- 8、适时完善、健全安全应急措施，并负责督促属下严格执行和演练落实。
- 9、定期检查各项保安措施，并做好记录，确保消防设备、设施完好，以备查考。
- 10、组织好本部门的分工协作，每日召开部门当值保安干部、领班例会。
- 11、负责对保安队员工的培训、考核、评估工作以及聘免和推荐。
- 12、完成上级交办的其他任务。

保安领班职责

- 1、坚持原则，不徇私情，坚持廉作风，认真维护公司规章制度的严肃性，对违法违规要坚决制止、纠正，及时处理和汇报。
- 2、掌握小区内部治安、消防情况，了解小区保安及防火工作特点，熟悉小区范围内的情况，妥善安排治安保卫、消防等工作。
- 3、深入基层进行监督，检查公司各项规章制度的落实情况，并如实做好检查记录，做到准确、及时地反映情况，认真做好信息反馈工作。
- 4、确保员工按规定的时间表值班，若有急事、生病要求请假时，安排替班人员补缺。
- 5、不断巡查督导各岗位，检查保安员履行岗位责任情况，发现问题及时处理、及时纠正。
- 6、定时巡查公共区域及检查设施，若有损坏、丢失或有潜在

危险，应立即通知主管采取适当措施，然后由队长向上级汇报。

7、对小区各区域之水、电、煤气、门锁的检查防范工作。

8、做好值班记录，每隔半小时巡查各岗位一次，检查岗位当值情况及配备设施，做好班次交接工作。

9、保持各岗位的通讯联系，及时应对突发事件，在紧急情况下，可按应急方案处理。

10、定时对物业各区域的清洁、绿化进行检查，发现问题立即知会物业管理处进行处理。

11、协助队长制定防火安全制度，督促小区业主、住户、管理处各部门及队员贯彻落实防火安全措施，负责调查违反消防规定的原因，并及时提出整改意见。

12、在队长的带领下，开展防火安全教育，并组织消防知识培训及考核工作。

13、对装修装饰及临时施工实施监管。

14、建立健全并管理好日常工作事务档案及消防业务档案。

15、做好对电梯运行使用的监管工作，严格执行电梯管理规定。

16、完成保安部及管理处交办的其它任务。

保安员职责

(一)各责任岗保安员职责

1. 负责各责任区内的楼宇，通道，停车场，绿化地，车辆及

其它公共场所的治安防范管理。在当班时间内对本区域的安全负有主要责任。

2. 负责管好进入责任区的车辆，保持道路畅通，车辆停放有序，检查停放的车辆是否已上防盗锁；注意司机和车辆在开车前有无异样，发现可疑立即查证，以确保安全。

3. 负责责任区内的清洁、绿化及公共设施设备的检查，发现问题及时通知领班进行处理。

5. 负责责任区内装修施工人员管理。装修材料不准随意堆放，在规定时限内不准施工，防止影响其他住户休息；余泥、装修垃圾要及时清走，不准放入垃圾桶内。

6. 负责接受业主投诉，收集业主(商户)的意见，及时通知管理处，主动热情为业主(商户)排忧解难。

7. 完成上级交办的其他任务。

(二) 巡逻岗保安员职责

1. 负责按规定巡逻路线和规定时间巡查所辖物业，留意治安消防情况，并作好记录。

2. 负责查询可疑人员，及时将推销及闲杂人员劝离辖区内。

3. 监督检查业主(商户)装修现场的治安消防情况，及时处理违章装修。重大违章装修及时向公司总经理汇报。

4. 负责巡查辖区内设备房、公共设备设施和清洁绿化情况，发现问题，及时通知管理处。

5. 负责顶替需要短时离开岗位的保安员。

6. 负责巡查停车场治安、消防情况。

7. 完成上级交办的其它工作。

(三) 小区保安员职责

1. 着装整齐，按规定上岗交，忠于职守，在岗时不得与其他无关人员聊天。

2. 负责外来人员和外来车辆的检查，严格按照规定登记。对不符合要求进入小区的人员和车辆进行礼貌劝阻，对可疑情况提高警惕，及时报告，确保安全。

5. 严禁收买、推销、小贩等闲杂人员进入小区内，不准装修队擅自进入小区楼层内自找“生意”。

6. 完成上级交办的其它工作。

(四) 监控中心保安员职责

1. 监控室值班的保安员要全面熟悉监控室内的设备功能和使用程序与方法，确保设备的正常运转，发挥其应有的作用。

2. 负责监控中心电视屏幕的监视工作，并密切监视消防控制屏和电脑显示系统。全面观察和掌握各个区域的治安动态，发现问题正确分析，果断决定，及时报告并与有关岗哨取得联系。

3. 负责对重点部位和可疑情况的电视录象工作。

4. 负责录象内容的保存保管工作。

5. 负责查出报警位置，及时调动保安员现场查看并处理。

6. 负责接受白天和夜间业主的投诉，并及时通知有关专业组进行处理，积极主动为业主(商户)排忧解难，业主(商户)反映的有关问题要主动及时向有关领导和部门反映，争取尽早

解决。

7. 做好资料保管和保密工作，无关人员不准进入监控室，不准向无关人员谈及监控室的运作情况和值班情况。

8. 完成上级领导交办工作。

(五) 停车场保安员职责

1. 维护停车场的治安交通秩序，疏导车场的流量，保证交通畅顺，协调和指挥车辆停放在指定的车位。

2. 提醒业主(商户)或客人离车前关好门窗，带走车上贵重物品，作好巡检工作，保证车辆安全。

3. 严禁装易燃、易爆及危险品的车辆进入停车场。劝阻超高、超长车辆进入车场。严禁车辆乱停乱放。

4. 车场内出现治安纠纷或交通事故要及时报告、疏导和处理。

5. 认真按规定巡查车场车辆、消防设施及卫生情况，发现问题及时处理或向上一级汇报。

6. 认真、如实作好值班记录表。

7. 完成上级交办的其它工作。

(六) 义务消防员职责

1. 每个管理者，包括保安员，都是义务消防员，必须履行消防员工作职责。

2. 坚持贯彻“以防为主，防消结合”的消防工作方针。

3. 认真学习消防知识，必须掌握各种消防器材操作技术和使

用方法。

4. 辖区内消防器材、设备每月检查一次，保证消防器材、设备随时处于良好状态。
5. 凡属于各自辖区内的员工，一旦在本辖区发生火警事故，不论上班或下班，都必须迅速赶赴现场，积极参与抢险救灾工作，不得借故逃避。否则严肃处理。
6. 发生火警事故，必须采取应急措施，组织人力扑火救灾，关闭电闸，疏导指挥群众撤离危险区，立即报告有关部门或拨打火警电话。
7. 作好现场安全保卫工作，严防坏人浑水摸鱼及破坏活动。
8. 协助有关部门查原因，作好安置等善后工作。

银行明年安保工作计划和目标篇五

xx年上半年的工作很快结束了，面对今年宏观经济形势较为紧张，支行现状不容乐观的境遇下，作为公司业务部的客户经理更应该充分发挥自己的作用，提出下半年的工作计划，努力实现。

一，主动学习，提升技能。

作为一名入职一年的客户经理，工作时间不长，没有坐柜的经历，确实是自己在工作中的不足之处。不论是自己的技能、还是营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，。因此在下半年的工作中，要继续加强自己的学习，提升个人素质，努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。不断总结、不断学习、不断积累，争取能从容地处理日常工作中出现的各类问题。

二、维系客户，拓展市场。

主动与客户联系，关心客户需求，适时将我行新的业务产品介绍给客户。对于现有客户的上下游企业，应该做到深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作。应积极主动并经常地与客户保持联系，发现客户的需求，引导客户的需求，并及时给予满足，为客户提供“一站式”服务。对现有的客户，要与之保持经常的联系，而对潜在的客户，则要积极地去开发。开发的目的是主要是营销产品，力争实现“双赢”。

其次是细分客户，确立目标市场和潜在客户，对客户进行各方面的分析与评价。时刻保持与客户的联系和调动客户的资源，利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系，对客户进行富有成效的拜访与观察。

第三，在与客户的交往中，要积极推销银行产品。善于发现客户的业务需求，有针对性地向客户主动建议和推荐适用的产品。如有需求及时向有关部门报告，积极探索为其开发专用产品的可能性。第四，加强风险管理，有效监测和控制客户风险。密切注意客户生产、经营、管理各个环节的变化情况和大额资金流动情况，无论出现什么问题都要与资产安全联系起来考虑，及时采取措施。

三、发散思维，勇于创新。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。在下半年的工作中，要时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。