

最新银行部门工作计划名称 银行信贷部门工作计划优选(通用10篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

银行部门工作计划名称篇一

1、立足当前，抓好各项阶段性工作，在20xx年打下的基础上□20xx年全面启动。

20xx年，我们要做好信贷各项业务的安排和落实，对于上半年已有意向的项目，下半年力争做好、做实，例如要做好新港国际和华茵房地产的商品房按揭工作，做好大户回访工作，加强贷款企业的资金回笼款统计工作，巩固老客户，发展新客户，全面开展信贷营销工作，努力完成信贷业务各项指标任务。

2、做好企业信用等级评定工作，为信贷决策提供科学依据。

认真调查核实企业情况，开展企业信用等级评定工作认真学习、深刻领会有关文件和总行信用等级评定与管理办法的基础上，严格按照总行规定的统一标准和计算办法，确保客观、公正、准确地评定企业的信用等级，真实地反映企业的经营管理、财务状况和信誉程度，为我行衡量开户企业风险承受能力、实行信贷准入机制建立基本依据。

3、总结经验，切实加强管理。

进一步加强信贷基础管理工作，按照总行信贷处检查要求，

加强信贷档案完整性、准确性、合规性和保密性的管理，建立健全信贷业务台账、授信台账、抵质押品台账和不良贷款监管台账。确立支行经营和管理目标的最佳组合，确保支行资产质量始终保持稳定状态。

20xx年各项工作虽然取得了一定的成绩，但距行领导要求还有一定的距离，我们冷静分析了存在的不足。一是业务规范化管理工作有待进一步加强，要将制度规定全面落实到业务工作的各个岗位各个环节中去；二是业务开拓范围还需不断扩大，涉及的领域要更广，更深，以促进业务快速持续发展。

以上问题将是我行以后工作完善和改进的重点，今后，我们将严格加强管理，不断开拓业务新领域，高标准严要求，在行领导和信贷处的正确指导下不断改进，不断提高，努力做好下半年各项工作任务。

银行部门工作计划名称篇二

一、主要工作成果

1、协办站稳步发展，协办站自成立之日起，至今年四月底近七个月，发展协办员xx名，共揽储定期存款xx万元，平均每月增长定期存款约x万元。

2、金融服务中心从x月份开展工作至今，发展符合标准7人，揽储x万元，其中定期存款x万元，活期存款x万元。

3、我行员工揽储从年初至今年四月份定期揽储增长x万元，平均每月揽储增长x万元。

4、银联卡业务迅速发展，截止x月x日，累积发卡2896张，卡存款余额x万元。截止到x月x日，支行存款x万元，比去年底增长x万元，总行存款x万元，比去年底增长x万。

二、宣传计划

1、根据我行发展的总体规划，制定宣传月计划，从x月x日起实施宣传工作，实行分组分区域宣传，落实责任到人，利用休班时间和工作空闲时间进行宣传，尽量保证不占用大家下班时间。

2、六月份赶上金融服务中心正式开展工作的大好时机，以服务中心为区域重点，进行重点宣传，以金融服务中心为原点向四周辐射宣传，从而让群众加强对我行的了解、认识和认可，树立我行“XXXXXXXXXXXX”的良好形象，赠送印有我行标识的精美礼品，如草帽手套等。

银行部门工作计划名称篇三

下面是计划网工作计划栏目小编精心为大家整理的银行工作计划书范本，欢迎阅读。

银行工作计划书范本【一】

20xx年的工作已经在我行严格要求的三抓政策中结束。根据我行08年一年来会计结算工作的实际情况，明年的工作将继续以三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质。为将工作进行顺利，根据实际情况制定我银行营业部工作计划。

一、一切以客户为中心是银行工作计划的宗旨，做好结算服务工作。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

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、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。

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。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

1、把好进人用人关，使银行员工工作计划明细，且每个员工都有自己的目标，有冲劲。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。

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。

银行工作计划书范本【二】

由于我行目前正处于筹建阶段，目前的进度是处于报总行审批环节，争取在年底之前拿到银监的成立批文。那么元旦上来即可展开装修公开投标工作，从而进入装修阶段。那么明年上半年的工作重点将会围绕支行网点开业前的准备工作而展开。

一、支行网点建设方面

积极争取政府相关部门的支持，协调解决支行大楼装修改造项目规划、消防、安防、电力及施工过程中遇到的问题和困难；并通过工程例会，汇报工程进度、工程质量，以防范安全漏洞。配合各施工单位进行合理的施工，并使每一个环节安全有序的进行，并按照银监、公安、消防及华夏银行的要求配合验收小组严格检查验收，全力协助支行筹备组完成支行筹备工作。

一、增强服务意识，提高员工满意度

俗话说，客户是上帝，那么如何让上帝满意，那么就要靠我们银行的优质服务了。作为我行的综合岗服务的对象就是支行的各位同事。

二、开展党团组织活动，积极推进企业文化活动

精神的力量是不可磨灭的伟大力量，强健的体魄仅是开垦拓荒的基本保障，精神层次的提高方是坚持与创造的源泉。个人是如此，集体亦是如此。

三、努力做好各项后勤服务工作

努力当好员工生活贴心人的角色，让员工有归属感，能够最大限度的发挥自己的工作热情。热情接待员工问询、及时解决员工生活困难、时刻关注员工思想情绪波动，努力营造和谐向上的工作氛围。加强对我行各种物品的科学规范管理：对一些易耗品提前计划、及时补充，确保我行各项工作正常平稳开展。

展望未来，相信在接下来一年里，综合部本着“务实高效”的原则，团结各部、全心全意以我行发展为已任、以员工满意为目标，在诸位领导正确领导下一定能够开创我们**支行

的美好明天！

银行部门工作计划名称篇四

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。

2015 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、经营理念和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 2015 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 2015 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，使每个银行员工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 2015 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，要最大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 2015 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，2015 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。

第一篇：

我们还在完善信贷业务操作规程，提高风险控制能力上下功夫，且取得了一定的成效，为我行今年的信贷工作做出了应有的贡献。

一、2011 年工作回顾 今年工作的主要内容是：

1、严格授信审查制度，有效防范信贷风险。

2011 年围绕信贷精细化管理的相关要求，《**市商业银行法人客户授信管理办法》根据、银监会《商业银行授信工作指引》我部年初对 444 户客户进行了评级、授信。认定 166 家 a 级信用企业，234 家 aa 级信用企业，40 家 aaa 级信用企业，3 家 bbb 级信用企业，1 家 bb 级信用企业。授信金额 1024925 万元，其中贷款 569632 万元，承兑 455293 万元。分别对 45 户 3a 级（或以上）业务发生频繁的优质客户进行了循环授信，授信金额 284990 万元，其中贷款 165490 万元，承兑 119500 万元。

再就是严格执行审查制度，有效防范和减少信贷风险，确保信贷资金的安全性、流动性和效益性，在实际工作中，一是严格主体资格审查，确保借款人主体资格合法。对从事特殊行业的客户，还要求提供有权部门颁发的特殊行业生产许可证或企业资质等级证明等。

对提供资料不齐全的，及时与客户经理沟通，要求补充合法有效的主体资格类文件，确保借款人主体资格合法。二是严格贷款政策性审查，确保贷款投向符合国家金融政策。对每一笔用信的用途是否符合国家经济、金融、产业政策进行严课件下载[*]规章及流程执行，在执行过程遇到有疑义或理解上的差异，操作起来比较棘手的问题，我部积极的与相关部门联系沟通直到问题解决。全面规范了信贷管理制度、流程和标准，对提高我行的信贷管理水平起到积极作用。

（1）为规范信贷业务报批及操作管理，我们坚持总行相关信贷准入条件，对法人客户进行精细化管理，认真筛选、排序分类。本着“服务营销、控制风险、盘活资金”的原则，加大信贷工作力度，有效规避新增贷款风险的发生。首先将古城厚德、旺前集团、湖北卫东等客户列为我行重点支持客户，对其重新设计融资方案，及时与总行授信审查部沟通汇报，目前此类企业已经取得总行新的融资授信额度，切实解决了客户在我分行融资权限问题。

第一篇：

年信贷计划。

一、坚持科学务实理念，合理下达 2012 年信贷计划。

坚持科学务实理念，合理下达 理念 明年， 信贷管理部将打破往年的传统惯例， 在科学分析、 务实兼顾的基础上， 根据地区经济发展情况， 将全辖各分支 机构划分为 5 个档次， 按不同比例确定信贷增长计划， 并将 计划直接下达到各支行、 部及各中心， 再分解到每个信贷员。

二、加大检查监测预警力度，确保资产质量安全。

加大检查监测预警力度，确保资产质量安全。

监测预警力度 2012 年，信贷管理部将加大信贷检查力度，将 “三个办 法、一个指引” 贯穿到全年信贷检查中来，将流动资金贷款 操作的执行情况作为检查的重点，做到每季度有检查、有通 报、有整改、有回头看，其中：2—3 月份和 7—8 月份组织 两次大规模检查。信贷检查的重点是：贷款操作合规性，档 案管理规范，抵（质）押品全面检查，担保手续合法性，是否有跨区、超权、借名、挪用等违规贷款，是否 落实各级 贷审会的审批意见等，并对检查中发现的问题进行 严肃处理、限期整改完毕。此外，信贷管理部还将利用信贷 管理系 统进行非现场监测，对各类风险进行预警提示，并定 期形成 全辖信贷资产质量变化及风险状况分析报告，为信贷 决策提 供科学依据。

做好前中后台分离工作， 定各中心及信贷部岗位。

三、 做好前中后台分离工作， 定各中心及信贷部岗位。

前中后台分离工作 确 我行将按省联社要求，确保信贷业务

前中后台分离于 2012 年 5 月 4 日正式运行。其中：4 月 20 日前完成前中后台业务、管理部门设置及人员配置工作；4 月 30 日前完成对相关岗位人员的业务及工作流程培训。具体安排情况如下：（一）前台业务部门设置及人员配置。前台业务部门为前台业务部门设置及人员配置。

其中：法人客户服务中心在原有基础上增加 4 人，3 月份对片内客户进行一次全面走访，4 月份成立法人客户服务中心分中心。

（二）中台管理部门设置及人员配置。中台管理部门为中台管理部门设置及人员配置。

总行授信审查审批中心，是信贷管理部内设机构，要求每个支行设 1 名审查人员。我行授信审查审批中心需配置负责人 1 名，审查人员 8 名。

（三）后台管理部门设置及人员配置。后台管理部门是后台管理部门设置及人员配置。

设置及人员配置总行信贷管理部以及内设机构信贷作业监督中心，要求每 2 个支行设 1 名监督人员。我行信贷作业监督中心需配置负责人 1 名，监督人员 11 名。信贷管理部设综合员 1 人，系统管理员 1 人，文字材料员 1 人，检查员 2 人。

四、增强风险防控意识，做好政府平台贷款清收工作。

增强风险防控意识，做好政府平台贷款清收工作。

风险防控意识 我行共发放政府平台贷款 10 户、16,400 万元，已偿还 万元，现期余额 15, 万元。协议要求从 2012 年 6 月 18 日开始分期偿还贷款，其中□xx 市基础设施建设有限公司偿还 2,650 万元， 城市开发建设投资有限公司偿

还 xx 2,200 万元□xx 市现代产业园区开发建设投资有限公司
偿还 650 万元。

监管部门要求政府平台贷款不能借新还旧和展期，只能以货币资金形式收回。因此，信贷管理部将加强与政府及借款人的沟通，积极组织并促请政府帮助协调平台单位按时偿还贷款本息，有效化解代偿性风险。

五、加强协调督导，确保信贷资产专项整治工作成效。

加强协调督导，确保信贷资产专项整治工作成效。

协调督导 信贷资产专项整治工作成效 我行在信贷资产质量专项整治过程_查出借名贷款 2,124 笔、金额 7,653 万元，现已清收 1,783 万元，现期余额 5,870 万元。省联社要求上述贷款要在 2012 年 9 月末前全部清收化解完毕，而且只能现金收回和贷款重组，不允许借新还旧。因此，信贷管理部将把此项工作纳入 2012 年信贷管理的一项重点常抓不懈，做到人员包支行、包户和摸清底数，并依靠公、检、法等部门的力量，采取现金清收和贷款重组等多策并举的措施，在 9 月末前将借名贷款全部清收化解完毕。同时，信贷管理部将依据省联社相关制度及办法的要求，按照“尽职免责、失职追责”的原则，对相关责任人员进行处理。

六、强化贷款营销，确保实现安全效益的经营目标。

强化贷款营销，确保实现安全效益的经营目标。

我行 2012 年计划投放各项贷款 50,000 万元。为完成这项硬性指标，信贷管理部将认真履行管理职责，协调督导分支机构强化贷款营销，真正实现安全效益的经营目标。

（一）制定营销方案。信贷管理部将于 3 月份制定全辖制定营销方案。

贷款营销方案，将 3-6 月作为贷款营销攻坚战阶段，并必保在 6 月末前完成全年农户贷款增量计划。

（二）调整信贷结构。一是加大实体贷款投放力度，重 调整信贷结构。

点扶持信用好、效益高、潜能大的优质企业；二是严控保证担保贷款增量，加大抵押贷款投放力度；三是在资金充足的前提下，将信贷投放计划适度向额度大、利率高、成本小、速度快且风险易控制的票据贴现倾斜。

（三）确保支农成效。信贷管理部将牢固树立服务“三 确保支农成效。

支农成效 农”的宗旨，优先保证农户春耕备耕生产的资金需求，做到 贷款不误农时。

做好其它工作。

一是做好法人客户评级授信工作， （四） 做好其它工作。

严格审查客户财务、非财务资料的真实性，确保评级授信质量，为我行发展新客户打好基础；二是做好信贷管理系统、个人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；三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； 四是建好农户经济档案，做好农户信用评级授信工作，积极 搭建政府、银行、企业、农户之间相互沟通的平台，营造和 谐的`金融生态环境。

七、强化岗位培训，提高信贷队伍整体素质。

强化岗位培训，提高信贷队伍整体素质。

岗位培训 信贷管理部将继续落实人才兴行的发展战略，以提高信贷人员业务素质和风险防控能力为目的，以增强创新性、实用性和针对性为宗旨，认真做好 2012 年度信贷培训工作。

具体安排情况如下：

（一）抓好前中后台分离培训。按省联社要求，信贷管 抓好前中后台分离培训。

前中后台分离培训 理部将于 4 月份分期举办全辖前中后台分离业务及工作流程 培训班，为确保前中后台分离正式运行打好基础。

（二）加强信贷岗位全员培训。信贷管理部将于明年 7 加强信贷岗位全员培训。

08年的下半年开始，在受到金融风暴的影响银行的信贷业务量有所下降。既然经济问题已经是事实，我银行也会做出相应的对策以促进信贷业务。新一年为加强我社信贷管理，提高信贷工作质量，树立风险、责任意识，做到职责分明，有序地开展信贷工作，促进我社信贷工作规范、稳健地发展，全面地完成信贷工作任务目标，现对公司业务部2015年银行信贷工作计划：

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。2015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、经营理念和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2015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2015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

个银行员工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

2015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，要最大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。

银行部门工作计划名称篇五

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内未能收回的，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，支持小微企业。

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管控体系。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作。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

度

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一级领导汇报，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、要进一步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

牢固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,使安全规范操作的观念深入人心,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，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。

银行部门工作计划名称篇六

新年新气象，在新的一年里即将开始之际，我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合县联社和我社发展的实际情况，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

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，不断提高自身综合能力、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2019年的各项目标任务作出自己的努力。

银行部门工作计划名称篇七

我叫---，一年多以来，我从一个在对银行业务险些什么都不懂的练习生到如今对各项业务都能纯熟应对并办事于每一个客户，这此中的结果离不开领导的支持和同事们的资助，在这里朴拙的向大家说声：谢谢！为不辜负领导的盼望将事变做的更好，我特订定出银行事变筹划。

我地点的岗亭是……的办事窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的事变中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，……的筹备所是最忙的，每天每位同道的业务均匀就要到达近两百笔，欢迎的主顾二百人左右，因此如许的事变环境就迫使我本身不绝的提示本身要在事变中认真认真再认真，严格根据行里的订定的各项规章制度来举行实际操纵。三个月

中始终如一的要求本身。

记得刚来时，在业务上还不是特别纯熟，为了尽快认识业务，当我一碰到题目的时间，我会非常客气的向老同道讨教。对待业务技能，我内心有一条给本身规定的要求：三人行必有我师，要费尽心机的把本身不会的学会。以后想在事变中资助其他人，就要使本身的业务素质进步。刚开始的时间，我还由于不敷细致和不敷纯熟犯不对误，固然赔了钱，但是这并不影响我对这份事变的积极性，反而越发推动我积极的学习业务技能和理论知识。

所位于城乡连合部，有着麋集的生齿。在储备所的四周有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化条理各不雷同，每天都要为种种差别的人办事。我时候提示本身要从细节做起。把行里下发的种种精力与要求落实到实际事变中，渺小化，布衣化，生存化。让客户在这里感觉到暖和的寄义是什么。

所里常常会有外地来的务工职员或门生来管理汇款，有的人连所必要的凭条都不会填写，在银行事变筹划就有如许一条是：岂论身份，岂论金额巨细，耐烦办事每一个客户。服膺在心，每次我都市十会过细的为他们讲授填写的要领，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要嘱咐他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每管理完汇款业务的时间，他们都市不绝的我表现谢谢。大概有人会问。汇款在储备所只是一项代收业务。并不能增长所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我以为，用心来为宽大主顾办事，才是最好的办事。当我听到外边主顾对我说：你的活儿干的真快……谁人小妹儿态度真不错……就是好……如许的话的时间。我内心就万分的高兴，那并不但是对我的表扬，更是对我事变的承认，更是对我事变的鼓励。

新的一年里我为本身订定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实本身，以饱满的精力状态来欢迎新时期的挑衅。

来岁会有更多的机遇和竞争在等着我，我内心在静静的为本身鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，眼光不能只限于自身四周的小圈子，要着眼于大局，着眼于以后的生长。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交换好的工和履历，共同进步。征取更好的事变结果。

银行部门工作计划名称篇八

本人在一支行任职柜员，于20--年加入中国银行工作至今，曾担任公司业务、清算业务前台柜员工作，对于有幸成为中国银行的一员，感到很高兴，本人一直怀着认真积极、热诚有礼的工作态度去面对工作，履行职责，以满腔的热情在各个岗位上兢兢业业工作。

能参加行里组织的后备人才竞聘，是我一直以来的奋斗目标，能为行里作贡献，提升自我，赢取客户对我们工作的认可，为中国银行的金漆招牌添光彩，特制定以下工作计划于设想：

一、团结协作、增加团队凝聚力

不断提升业务技能与团队协作不可分，在自我增值的同时，必须强化自身的业务能力水平，勇于担起业务骨干的担子，配合行里领到分配的工作，带动全员营销、合规经营、严抓内控的工作重点，以点带面，发挥协作精神，增强团队凝聚力，以良好的精神面貌、顽强的拼搏精神去面对日益剧烈的市场竞争。

二、以标准化服务为基准，加强服务意识

日常业务中，标准化服务的规章制度要求必须铭记于心，以优秀的服务意识，了解客户之所需，急客户之所急，文明礼貌、服务入微，让客户感到宾至如归，提高客户对我行的忠诚度，有利于发掘客户需求，有利于我行发展。提高服务质量，必先由大堂、柜台开始，打造专业的服务团队，增强责

任感、增强服务意识、提高工作效率，以过硬的业务技能，高效率、高质量地完成柜台工作，减少客户在大堂等候的时间。

银行部门工作计划名称篇九

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。

六是全力推进个人金融业务的发展壮大

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。

为提升丰县支行履职能力，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--年度工作目标：争创中心支行优秀单位。20--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--年度工作计划印发，请落实执行，并根据上级部署及时调整。

：主要将一家银行若干年的财务报表按时间序列作比较

：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。

银行部门工作计划名称篇十

2016年,农业银行**支行在县委、县政府和上级行党委的正确领导下,认真贯彻上级行年初工作会议精神,积极拓展当地市场,抓好“风险防控、扩户提质、县域突破”三大工作,按照“城乡联动”的模式,以实际行动为**经济发展提供优质的金融服务,取得了安全营运无事故,实现各项业务经营稳步发展的成绩。

一、主要业务指标完成情况

(一)存款业务大幅增长。各项存款余额达到49816万元,比上年增加4622万元,增幅10.22%。其中:对公存款余额22127万元,比上年增加4045万元,增幅23.00%;个人储蓄存款余额27689万元,比上年增加598万元,增幅2.20%。

(二)贷款业务保持增长。贷款余额8800万元,比上年增加335万元。其中个人贷款4820万元,比上年增加335万元;对公贷款余额3980万元,与上年持平。

(三)不良贷款控制全面完成任务。到年末,我行法人、个人、农户贷款不良贷款余额为零,只有信用卡不良贷款有6万元,也完成了分行下达的控制额内。

(四)中间业务收入保持增长。全行中间业务收入89万元,比上年增11万元。

二、主要工作情况

(一)大力推进乡村助农取款点建设

“惠农通”是中国农业银行推出的一款机具,可实现小额取款、刷卡消费、转账、新农保和新农合领取等金融服务。我行克服路途远等困难,加快“惠农通”自助机具的投放,到

目前止共安装投放61台“惠农通”，范围遍布全县各镇，除个别因无固定电话的原因外，实现100%行政村全覆盖，其中**镇16台、**镇13台、**镇9台、**镇8台、**镇7台、禾洞镇4台及**镇4台。通过“惠农通”使广大农户足不出村就能办理取款、查询等金融服务，有效解决了农户到银行网点路途远的困难。2016年“惠农通”交易达16410笔、275万元。

(二)开展“惠农通”服务点宣传活动和提升工作

根据上级行惠农通工作要求，一是每周安排人员进行惠农通升级和宣传工作；二是每周通过惠农通示范点开展我行惠农通和三农业务产品宣传，并在现场向大力支持我行惠农宣传活动的商户和办理业务的客户派发了礼品。活动吸引广大农民的踊跃参与，达到良好的宣传效果。

(三)加大贷款力度，支持农民创业

稳步推进农户贷款业务结构调整和经营转型。加快优化“三农”业务的区域布局，做大做强经营盈利高、风险较小、发展持续性较好的“大农户”业务，将投放重点集中在“产业户、规模户、龙头户、增信户”，积极支持家庭农场等新型农业经营主体。加大对农村个体生产经营业主的支持力度，以快速、有效地满足生产经营者的信贷需求。“政银保”贷款取得突破，续1月份成功发放农村个人生产经营贷款1户50万元，6月再发放一笔农村个人生产经营贷款50万元。二是继续深化“三农”金融服务。到12月底，新发放三农贷款548万元。为当地农民发家致富输了血、注入了动力，受益农民遍及全县每个镇。

(四)大力支持小微企业

一季度完成一笔50万元农村个人生产经营贷款发放，在“政银保”贷款方面取得突破。当地的领导对我行服务“三农”、支持当地发展做出的贡献给予了积极的肯定，并产生了联动

效应，县金融办、财政局、人社局等主动找我们商谈“政银保”、“创业担保基金贷款”等合作项目。目前，已有一批优质的客户资源正在洽谈跟进中，支行加强落实，争取做大做强“三农”业务。

(五)抓好“风险防控”工作。一是高度关注信贷风险防控工作。在总体经济下行的大背景下，面对相当严峻的信贷风险防控工作，支行班子把提高信贷资产质量和压降不良贷款作为信贷工作的重点之一。一方面是加大对信用卡不良客户的清收力度，行领导坚持带队清收，面对不同客户经营环境采取一户一策的灵活对策，联系县公安局经侦大队，逐个上门催收。另一方面是加强对存量正常贷款的风险监管，持续增强信贷风险的防控能力，高度关注不良贷款反弹压力，提高信贷管理水平和资产质量。二是关注案件防控工作。抓好员工行为管理，认真开展2016年员工行为排查工作，始终把员工行为管理、深化不良行为排查作为内部管理的一项重要工作，做到思想上高度重视、执行上坚定有力、方式上切实有效，确保员工行为排查工作取得良好成效。确保全年无案件和事故。

(六)落实“两学一做”学习教育工作

支行在“两学一做”学习教育中，要求增强针对性，“学”要带着问题学，“做”要针对问题改。如针对支行在三农“开门红”农户指标完成较差的问题。