

银行国际业务发展规划 银行工作计划 (实用10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工具。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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。

银行国际业务发展规划 银行工作计划篇一

我是咱们银行的一名柜员，这份工作我已经从事了一年了，在银行的同事们中，我也还算得上是一个新手，所以无论什么时候，我都是保持一种学习的态度、请教的态度去工作。一年工作过来，我也知道自己在哪些地方做的不太好，所以接下来一年，我想在自己的服务态度上进行一个增强，以下是我的工作计划。

去年自己的服务态度虽然没有出现什么别的差错，但是严格来说也只能算是一般。未来一年，我应该比去年更上进一点，无论是面对怎样的客户，都应该心平气和的沟通。我们代表着银行的形象，也代表着各自的修养。不论是为了什么，都应该更注重态度一些，从而提高我们工作的质量和效率。

过去一年，虽然个人表现整体不错，但是仔细追究下去，我发现自己也出现了一些小毛病，比如说自己平时会有一些粗心的问题，作为银行的一名职员，平时生活中粗心一点没关系，但是如果在工作上出现一些漏洞，这后果也许就不堪设想了。所以在工作中保持一个清醒的头脑，保持一个细心细致的态度是非常重要的，不仅是为了客户，更是为了自己，为了银行的整体形象。所以接下来一年我会更注重加强自己的工作态度，尽量不去犯错，不去给自己找麻烦。

我一直都认为无论我们身处一个怎样的环境，面对怎样的一个群体或者局面。我们都应该保持一个学习的态度，只有懂得学习的人，才会更快走向胜利。也只有当我们明白了学习的重要性，我们才能在每天中有一些进步。学习是终生的，而工作也是我们一生中最重要的的一部分，所以这二者是无法分开的，也是应该去实践和探索的。接下来的时光我已经准备好了，我会勇敢出发，勇敢探索。

银行国际业务发展规划 银行工作计划篇二

- 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，并做到每个职员能耐心对待每个顾客，让顾客满意。
 - 2、随着金融业之间的竞争加剧，顾客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，让顾客多了解银行，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顾客服务。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，并向优质顾客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、制定出财务人职员作计划，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。在用人上以职员的能力且要能发挥职员最大潜能来确定适合的岗位，从而提高职员的积极性。

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职员的业务水平。

3、勤做职员的思想工作，关心鼓励职员，强化职员的心理素质。

4、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将职员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，培养每一个职员从单一的操作向混合多能转变。

银行国际业务发展规划 银行工作计划篇三

1、加强内控管理。我行的各岗位人员基本已配置到位，必须严格执行各项规章制度的监督落实，实行一级抓一级、层层抓落实、责任到人的管理体制，严格把好各项业务环节的风险关，加强制度的执行力建设，进一步提升员工的风险防范意识，确保全年内控综合评价维持一类行的目标。

2、提升服务素质。我行员工的服务素质与同行相比，确实存在一定的差距，这主要表现在服务态度生硬、欠缺主动和专业水平等。为此，我们将加强评价监督和培训学习等。对于多次被客户评价服务态度差的员工，将被列为劳动合同到期停止续签对象。

3、加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。我行将通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体的工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案的有力平台，进一步加大奖惩力度，表扬先进、激励后进，形成各司其职、各尽所能、共同发展的良好氛围，推动业务发展。

4、增强企业活力，建设团结、和谐大家庭。充分发挥妇联、团支部的带动作用，多组织集体活动，为员工解压，让每个员工都有切合实际的银行个人工作计划在工作中多聆听员工心声，切实帮助员工解决困难，让员工愉快工作，增强他们对我行的归属感。

我们将注重发挥自身优势，通过细分业务发展重点、整合产品，合理规划和部署客户部、营业网点的工作目标，继续以客户部作为市场拓展的'先锋部队，做强做大网点服务功能，

形成目标明确、分工协调、相互支持、上下联动的业务开展模式，全面提升我行的市场竞争力。必须加强与营业网点的沟通联系，细分客户部服务功能，细分对公组、国际组、个人组的岗位职责，明确其拓展资产业务外，更要加快负债业务、中间业务、理财业务等全面发展，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

规范服务，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、驻点客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品，推行“捆绑式”的全员营销策略。通过借助我行先进的网上银行和自助设备，分流低端客户，减轻柜台压力，进一步优化服务环境和客户结构。继续加大以代发工资业务为手段，有效推动我行银行卡业务、中间业务的快速发展。加强员工的培训学习，提高综合业务素质。我们将通过培养自己的师资队伍，利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围。

加强领导班子建设，提高执行力。领导班子的工作决定了整个队伍建设的成败，我们将明确分工，充分发挥各成员的智慧 and 能动性，提高执行力，开创性地开展工作。发挥先锋模范作用。我们将实现操作规范、风险可控、服务优质、效益显著的目标。充分调动广大青年员工的积极性。团支部制定了详细的工作计划，包括青年员工的培训学习、业务竞赛、上企业开展业务宣传、组织员工的业余活动等，引导青年员工树立正确的就业观念和职业道德，提高我行的凝聚力和战斗力。

银行国际业务发展规划 银行工作计划篇四

1、以抓《中国农业发展银行会计内控管理尽职指引》和在年初会计基础管理工作会议上签订的责任书的落实为契机，把各部室的负责人、临柜柜员、内勤主任、监管员以及办公室等相关职能部门纳入会计内控管理组织体系，大家各司其职、

齐抓共管、相互制约、相互监督、一体考核，让会计内控管理关系更清晰，内控管理层次得到显著提升。

2、坚持按月组织开展监管检查工作，促进会计内控管理水平逐步提高。会计监管是内控管理的重要组成部分和操作风险的重要防线。尽管面临各种各样的困难，我还是坚持按计划、按程序每月对营业部进行一次认真细致的检查。做到每次检查都有方案、有通知、有记录、有整改、对责任人处理。

从已经结束前十个月的检查监管情况来看，累计查出问题37个次，绝大部分问题得到整改或改善，处理或建议处理责任人2人次，其中扣发考核性工资4人次，扣款金额400元。我始终把实质重于形式作为监管的重要原则，通过持续、认真细致的监管，我行的会计内控管理水平有了明显的进步。

3、坚持突击轮岗带班制度，充分发挥会计监控系统的监督作用。一是能促使各岗都能熟悉掌握不同岗位的业务操作，提高操作技能，另一方面让柜员自己互查，在离岗交接时显现隐性问题，创新防范风险的手段。我每月会不定期突击要求员工临时休假，然后自己临柜代班。今年来我已经累计代班23天，涉及柜面所有岗位。通过岗位轮换和全日制代班，已发现纠正涉及印鉴管理、借据管理、账簿记载、档案归档等方面共12处问题。通过调看监控录像观察临柜人员的操作程序是否合规，每周调看监控工作的加强和持续，直接促进了我行临柜人员工作效率的提高，规避了操作风险，更重要的是对会计人员产生了一种持续、强大的监督和威慑作用。

4、注重提高副行长兼会计主管的业务素质和履职能力。副行长兼会计主管履职到位与否，是会计内控好坏的关键一环。一年来，我认真履行副行长兼会计主管职责，加强业务学习，分析内控形式，学习新的文件精神，研究解决管理中存在的实际问题。以会带训，不断提高副行长兼会计主管的履职能力。

银行国际业务发展规划 银行工作计划篇五

根据我行今年一年来会计结算工作的实际情况，明年的工作主要从三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质，现就针对这三个方面制定我营业部在201*年的工作思路。

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、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。

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。

银行国际业务发展规划 银行工作计划篇六

根据我行今年一年来会计算工作的实际情况，明年的工作主要从三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质，现就针对这三个方面制定我营业部在20__年的工作计划。

一、以客户为中心，做好算服务工作。

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，保证银企算资金的安全，进一步提高我行防范外来算风险的手段。

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。

三、以人为本提高员工的全面素质。

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍。

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。

银行国际业务发展规划 银行工作计划篇七

1、定期召开由行长及网点主管参加的内控、制度、风险分析会议，提出业务处理中出现的问题并解决，同时形成会议纪

要对一些各网点不规范的业务进行统一落实。

2、会计结算部负责着全行的本外币会计、出纳、资金清算、人民币结算业务的管理；组织落实相关制度、办法及柜面业务核算和管理；负责人民币结算中间业务的收入；负责综合业务系统参数表的统一管理；负责全行会计凭证的统一管理，包括领取、分发、保管与销毁的管理；负责会计专用印章的领取、分发、回收和销毁工作；负责全辖现金、有价单证等贵重物品保管、调运业务的管理。这些业务的每一个环节都存在着风险点，要求我们按照制度规定加强对每一个环节的控制。

3、加强对全行所有网点在制度执行及业务操作中的监督检查工作，并落实专人负责，发现问题及时提出并督促对问题的整改落实情况，定期通报会计结算部的检查结果并跟踪落实，杜绝同样问题在网点的二次发生。

因我行的前台临柜人员的流动性较大，而且我行的新业务新办法变化较快，对我行的会计核算质量一直都是个挑战。

1、继续执行柜员绩效考核机制，经过xxxx年的绩效考核对我行的临柜人员产生了一定的积极作用□xxxx年我们将更好地利用这一个考核机制，让更多的柜员参加到这个考核中来，以提高柜员的工作主动性与责任性。

2、对在我们检查中发现的问题除进行通报处理外，我们将继续执行对临柜人员的经济处罚手段，以及差错人员的业务学习与考试。促使柜员重视业务差错的发生，努力减少差错。

3、有罚有奖，按照全行临柜人员的差错考核情况，对全年无差错及工作表现好的柜员进行奖励，以促进柜员的工作积极性。

4、定期、准确、及时地向市分行会计结算部上报各种会计结

算报表。

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我们需要有一支高素质的队伍。

1、 制定出培训计划，在xxxx年我们准备对我行股改上市后的会计制度、支付结算办法、新会计科目以及综合业务系统新版本等业务知识以及各种新兴业务进行培训。及时让柜员吸收新的业务知识，帮助她们跟上我行的变革速度。

2、 加强与其他各部门之间的联系，在业务培训上做好互通有无，通过邀请其他各部门的业务人员为会计结算柜员讲课，或讲业务知识，或讲自己的工作经验，以加深相互之间的了解，从而相互学习，以提高柜员的业务素质，更好地做好服务。

3、 好市分行会计结算部下达的各项会计结算工作，如版本升级、测试验证、帐户管理、计划任务等各项工作安排，并及时将业务信息向下辖网点传达，以更好地完成市分行的工作任务。

4、 加强对营业经理的考核与考评工作，使营业经理能发挥潜力，履行好职责，提高我行的会计核算质量。

召开银企座谈会向客户介绍我行的业务品种、新的结算方式，加强与客户的沟通，获取各种结算需求信息，更好地为客户解决结算上的难题。

作为会计结算部，还起着与市分行及支行下辖网点的上承下接工作□xxxx年我们将加强与市分行之间的工作衔接，及时将各项工作任务落实下辖各网点，努力完成市分行下达的各项任务。同时，加强与各部门之间的工作配合，共同为工行发展努力。

银行国际业务发展规划 银行工作计划篇八

保密工作不仅关系到党的事业发展，关系到国家的长治久安，而且关系到企业的切身利益。当前，在金融业全面开放，我国经济进入新的发展阶段的新形势下，保密工作面临的形势更加严峻，任务更加艰巨，责任更加重大。作为地方性商业银行，城市商业银行保密工作肩负着既要保守金融工作中的国家秘密，又要保守自身商业秘密的双重任务。如何加强新形势下的城商行保密工作，是摆在我们面前的一个重要课题。对此，笔者略抒己见。

一是国际大环境的变化对城商行保密工作提出了更高的要求。当前，国际间的竞争总体呈现加剧态势，为了在政治、经济、军事、科技等领域斗争中取得优势地位，国内外敌对势力都在不遗余力地窃取我国各方面的情报和信息。同时，随着全球经济、信息、科技的发展和我国对外开放的不断扩大，对外交往的各种限制也逐渐减少，境内外人员往来愈加频繁，再加上高科技窃密手段的不断变化，窃密渠道和泄密隐患明显增多，窃密的技术性和隐蔽性更强，使保密形势日益严峻，工作难度日益加大。作为商业银行，在日常金融活动中不可避免地接触到一些国家秘密和金融工作秘密，如何正确应对出现的各种新情况和新问题，确保这些国家秘密和金融工作秘密的安全，需要城商行认真研究和思考。

竞争对手的商业情报和战略动态。保密工作的不到位，有可能造成业务创新核心技术、客户信息资料、战略规划及重大工作部署等一些内部秘密的泄露，如果被竞争对手获取并利用，将导致自身在业务竞争中处于劣势，丧失发展的主动权。如客户资源营销资料的泄露，有可能被同业单位捷足先登，造成工作被动，为行里带来损失，甚至给客户带来一定危害。三是加强保密工作是保障城商行增强公信力和稳健发展的必要举措。随着信息化的不断发展，信息的公开和共享逐渐成为信息化发展的基本趋势。与国有银行、股份制商业银行相比，城商行的社会公信力明显处于劣势。在推进信息化进程

中，如果不能正确处理公开与保密的关系，不仅会造成内部秘密信息、数据资料的泄露，一些敏感信息还有可能被一些别有用心的人所利用，夸大其词，在社会上进行造谣传播，损害城商行的社会形象，降低社会公信力，为城商行事业的发展带来障碍。

一是思想不重视，保密意识淡薄。部分城商行对保密工作还不重视，保密意识淡薄，忧患意识不强，有的认为保密工作是领导、保密工作人员的事，与己无关；有的认为“无密可保”或“有密难保”，工作无所作为；有的认为“保密影响工作”，在完成一些急、难、重任务时，简化甚至省略保密程序，不能正确处理业务发展和防范泄密风险之间的关系。二是保密工作机制还不健全。近年来，城商行保密工作取得了一定成绩，建立了基本的保密工作体系。但从总体看来，个别城商行保密管理模糊，保密力量不足，保密工作人员履行职责不到位，保密工作制度也还不能覆盖到全行工作的各个环节，保密工作体系亟待健全和完善。

三是日常工作疏于防范，保密隐患较多。部分干部员工不了解保密常识，法规意识淡薄，缺乏保密防范的基本知识和技能，在日常工作中泄密隐患较多，如有的单位和重要岗位内部秘密文件、重要资料随意摆放，外来人员随手可获；有的未经审批或把关不严，随意对外提供涉及内部秘密的文件资料；有的将重要文件或资料带回家中或车上；有的人员临时离岗时，门不关、橱柜不锁、文件不收；有的存在防外不防内思想，对外警惕有余，对内疏于防范等等。

四是技术防护薄弱。目前，随着科技信息化的快速发展，计算机设备存在的泄密风险越来越大。城商行技术防护方面还存在很多问题，如下班时电脑不关、u盘等存储介质不收；有的u盘在内部工作处理的机器和上网电脑间随意插拔，缺乏防护措施；有的办公自动化系统与上网机器共用一台，违规使用通信和办公自动化设备等。

城商行要牢固树立保密就是“保安全、保发展、保和谐”的观念，正确认识和把握当前保密工作的环境条件、范围对象、方式方法，牢固树立政治意识、大局意识、忧患意识和责任意识，完善工作机制，明确工作重点，抓好措施落实，努力提升城商行自身的保密工作水平。

1、健全组织架构，完善工作机制。

健全的工作机制是做好保密工作的基础。要从健全组织、完善机制等方面着手，建立健全科学规范、保障有力的保密工作管理体制，确保城商行保密工作顺利开展。一是要搞好组织建设，按照国家关于保密工作的相关规定，建立健全各级保密工作领导组织，精选政治过硬、业务精湛、作风扎实的工作人员作为兼职保密员，确保保密工作组织架构的健全完善。二是要建立领导干部保密工作责任制，应将内部各单位负责人作为保密工作的第一责任人，分管领导负责直接组织保密工作，其他领导各自对分管领域的保密工作负责，兼职保密员负责具体落实好保密工作，使各级领导分工合理，责任明确，真正在行内形成一级抓一级、层层抓落实的保密工作体系。三是要层层签订保密工作责任书，总行要与下属分、支行、内设部门负责人之间签订保密工作责任书，同时，要加强对行内涉密人员的规范管理，使所有涉密人员都要与单位签订保密承诺书，确保全行干部员工人人都有保密责任，人人都抓保密工作，真正发挥全员作用，提高保密工作的整体效能。

2、健全规章制度，加强规范管理。

要结合当前业务发展需要，本着严密、实用、规范的原则，按照国家、省、市关于保密工作的相关规定，结合地方性商业银行的性质特点，着重抓好保密工作制度的修订完善工作，科学整合保密工作流程，规范日常业务行为，努力形成一套覆盖内部各个经营管理环节、适应城商行发展要求、有利于保障自身快速发展的保密工作制度。其中，要重点建立内部

秘密定级制度，明确内部各个业务领域的秘密范围和等级，并定期更新下发到各支行，指导全行工作人员执行，以督促支行针对容易泄密的重点环节和重点岗位，强化防范措施，使全行干部员工明晰自身岗位所要保守的内部秘密，确保各级保密工作能够严密高效、审慎规范运行。

3、突出工作重点，抓好贯彻落实。

要按照“积极防范、突出重点”的原则，加强保密要害部门、要害岗位、重要资料的规范管理，完善人防、物防、技防相结合的综合防范体系，做到防患于未然。一是加强涉密文件的管理，专人负责，严格建立秘密文件的收发、分送、传递、借阅、移交、存档、销毁等环节的登记制度，不得擅自扩大秘密文件资料阅读范围。二是加强内部重要资料的管理，对涉及经营管理、不良贷款清收、核销、业务创新、金库规划、商业合同、招投标文件、纪检案件等关系到全行发展和切身利益的重要资料，以及未出台的工作安排、未公布的干部人事任免等方面的资料等，都要严格控制在需要知悉的人员范围内，未经批准一律不得对外提供。三是完善客户信息档案保密制度，实行专人负责，既要尊重客户意愿，未经批准不得向任何人泄露客户信息，又要加强管理维护，防止相关信息的无意泄露，防止给客户和行里带来损失。四是重视涉密计算机信息的保密管理，做好涉密网络、涉密计算机、涉密介质的管理，确保涉密计算机不上网、上网计算机不涉密，严禁在非涉密计算机上传递、处理、存储全行重要秘密。五是要加强对外宣传信息的管理，正确把握好对外信息宣传和保密工作的关系，搞好审核把关，防止对外披露的信息含有涉密内容。六是要加强涉密载体的销毁工作，对于淘汰的电脑硬盘、u盘及相关涉密文件、内部重要资料等，要严格按照保密规定要求，集中统一进行销毁，严禁私自处理，以把好保密管理的最后一道关口。

4、强化保密培训，搞好队伍建设。

要按照“适应形势发展、针对业务特点、创新方式手段、注重教育效果”的总体要求，进一步拓宽思路，搞好保密宣传教育，加强保密工作队伍建设，提高全员的保密工作素质。一是要大力搞好保密宣传教育，坚持常抓不懈，警钟长鸣，积极利用内、外部网络、专家讲座、专业会议等形式，多渠道、分层次、全方位地开展保密教育宣传工作，并利用典型的失密泄密案例，强化反面典型警示教育，使员工像对待高压电一样对待保密问题，达到“人人学保密、人人讲保密、人人知保密”的目的。二是抓好涉密人员的岗位培训，重点抓好对各级办公室负责人、文件收发员、系统管理员、主要业务部门、重要岗位等涉密人员的管理工作，加强防范窃密、泄密知识培训，大力提高保密技术专业水平，形成保密工作的专业技术骨干队伍。三是规范员工保密工作行为，按照全员保密的工作思路，牢固树立“大保密”意识，规范全员经营管理行为，使每一个员工都做到“不该说的秘密不说、不该问的秘密不问、不该看的秘密不看”，真正谨言慎行，努力营造人人都是保密员、人人都有保密义务的良好氛围。

5、加强检查监督，严肃责任追究。

工作小组的作用，有计划、有重点地搞好保密工作自查和专项检查工作，及时发现和堵塞泄密隐患和泄密漏洞，使城商行保密工作水平不断得到提升。二是要建立失、泄密事件的报告制度和重大突发泄密事件应急预案，对发生的泄密事件要迅速采取补救措施，明确责任人，及时报告上级保密工作机构，确保失、泄密事件的及时有效化解。三是要建立健全责任追究制度，对凡因工作失职或违反规定造成失泄密事件的，要视情节轻重，该批评的要严厉批评，该处分的要坚决处分，对情节严重的重大泄密行为，要移交司法机关处理，决不姑息迁就；同时，还要按照“谁主管、谁负责”的原则，严格追究相关领导的责任，以维护保密工作的严肃性。

银行国际业务发展规划 银行工作计划篇九

山东三川集团“庆五一，大家一起来”娱乐活动。

在五一国际劳动节来临之际，充分发挥三川员工的文艺表演才能，大家一起来参与，丰富全体员工的文化娱乐生活。

20xx年5月1日下午2点开始

山东三川集团2楼会议室

山东三川集团全体员工

xx和xx

1. 注意时间安排，根据现场气氛，灵活掌握节奏；
2. 遵守活动规则，积极参与，调动活动气氛；
3. 在活动过程中坚持适度原则，要活泼但不失庄重；最新国际劳动节娱乐活动方案由提供！
4. 活动分为集体游戏类和个人表演类，希望大家积极报名，共同娱乐。个人表演类每个部门至少提供2个节目，根据公司会作具体安排。

1. 主持人介绍活动的基本情况，请领导致辞；
2. 领导致辞；
3. 娱乐互动；

热场游戏：现场每人分发两张纸条，在其中一张上写上在哪里，另一张写上在干什么，收起分别放入两个容器中。每人

在两个容器中各抽取一张纸条，然后把自己抽到的内容，以“今天下午我（是固定的）在哪里干什么”的形式念出来，大家可以随便写。

(1) 游戏类：

大力神（扳手腕）：找张桌子当擂台，一人做擂主，接收其他人的挑战，进行扳手腕游戏。标准是擂主不用扳倒对手，只要保持10秒不被扳倒就算赢，而参加的人要在10秒内扳倒擂主才算赢。假如参加游戏的人赢了的话，也可以代替原来的擂主，由此类推。

知识问答：根据三川集团的基本情况，设定题目，考察大家对我们公司的了解程度，有利于员工更详细全面的了解我们公司，增强主人翁意识。

(2) 表演类：

自由k歌：只要想唱，就可以在这个舞台上一展歌喉，人人参与，氛围活跃。

(3) 我们都是一家人，交流沟通：

由于平时领导和员工都忙于工作，彼此交流的机会较少，以本次活动为契机，员工可以向领导反映一些工作和生活中遇到的问题，对公司未来的发展提一些建议，谈一下自己的想法，此项活动有利于拉近领导与员工的距离，树立领导的威信，调动员工工作的积极性，更好地建设三川集团！

4. 总结评优

(1) 领导对本次活动进行点评总结；最新国际劳动节娱乐活动方案由提供！

(2) 主持人根据评比表现和记录，宣布评比结果，对表现优秀的团队和个人予以奖励。

银行国际业务发展规划 银行工作计划篇十

xx部分背责的'客户大要上能够分为四类，即现金经管客户、公司无贷户战电子银止客户客户。分离整年的成长目的，脆持以市场为导向，以客户为中间，以账户为底子，抓年夜没有放小，接纳“确保稳住年夜客户，勤奋改变小客户，主动拓展新客户”的计谋，造定详营销企图，正在全公司展开系列的媒体宣扬、网面贩卖、年夜型产物推介会、重面客户上门推介、构造招标战散中营销举止等，构成继续的市场推行守势。

牢固现金经管市场抢先职位。继承分条理、深刻推行现金经管效劳，勤奋进步产物的客户代价。要经过抓重面客户扩展市场影响，加强现金经管的品牌效应。各止部要对辖区内重面客户、止业年夜户、散团客户停止查询拜访，深刻剖析其运营特色、形式，设想实在的现金经管计划，自动停止营销。对现金经管存量客户发掘深条理的需供，办理存正在的成绩，进步客户孝敬度。本年争夺新增现金经管客户185200户□
□20xx年下半年任务企图》由找本创尾收，秘密数据杂属假造。

深刻开辟公司无贷户市场。中小企业无贷户，那也是我止的底子客户，并为资财产务、中心营业成长供应紧张来历□20xx年正在客岁展开中小企业“弘业结算”主题营销举止底子上，总结履历，深化营销，加强营销后果。要连结全公司的公司无贷户市场营销正在量上增加，并重视改进量量；要劣化布局，进步劣量客户比重，低落筹资本钱率，添加下附减值产物的贩卖。要重面抓好公司无贷户的开户营销，勤奋扩展市场占比。要增强对公司无贷户保护经管，深刻剖析其结算特色，停止全产物营销，扩展我止的结算市场份额□20xx年要勤奋完成新开对公结算账户358001户，结算账户净增加272430户。

做好体系年夜户的营销保护任务。针对全市另有部门镇区财务所已正在我止开户的近况，经过挪用各类资本停止营销，争夺片面着花。并借重向各镇区其他当局分收机构睁开营销守势，争夺更年夜的存款份额。同时对年夜中型企业、名牌企业、天下10强、征税前8000名、收支心前7334强”等10多户重面客户挂牌认购任务，锁定他止目的客户，停止重面攻闭。

客户资本是全公司相当紧张的资本，对公客户是全公司的劣量客户战潜力客户，要应用对公一致视图体系，正在片面供应劣量效劳的底子上，进一步表现本性化、多样化的效劳。