

2023年新的一年工作计划文章(通用6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

支行行长季度工作汇报篇一

1、形象宣传有效有力，积极营造氛围。采用多种方式、多种手段抓宣传，总行将致力于面上的整体宣传工作，各支行要结合本地实际，采取综合配套的宣传措施，做到电视上有影、广播中有声、报刊上有名，道路旁有横幅、营业厅内有图片、柜台上有关单，为营造开门红大造声势。同时加强对内宣传，编发《开门红每日快报》、定期公布排名、公布进度、编发短消息、内网公告，及时将总行要求传达下发，动态采集各基层网点的先进做法，各类先进单位和先进个人的事迹，在全行进行交流推广。

2、完善考核措施，强化绩效推动。充分发挥绩效考核的指挥棒作用，深入挖掘各个支行、员工拓展业务积极性。引入行长浮动年薪制，重点以首季开门红考核结果对行长年薪进行浮动。对领先的行长增年薪、完成的行长保年薪、落后的行长降年薪，并实行末位淘汰制，排名赛区末位且完成开门红任务达不到标准的行长、总经理必须引咎辞职。开门红期间缩短了考核区间，增加考核次数，特别是重点时段、重点任务将考核到人、到日、到旬、到月，做到“以日保旬、以旬保月、以月保季”，按旬对完成任务好的授红旗，完成1 / 4实绩差的领黄旗。

3、制度执行抓行之有效。在制度执行上实施“零容忍”、“硬约束”，保证制度执行的有效落地。一抓员工素质。加强教育培训，增强理论水平，增强风险意识，提高业

务技能;二抓问题处置。对违章违纪行为决不姑息,听之任之,而要严查重处;三抓道德建设。注重干部员工思想和行为准则的排查和监督,对部分人不思进取、懒惰散漫、以权以贷谋私等作风问题进行严格治理,杜绝拜金主义,保持廉洁从业形象。

4、安全保卫抓检查整改。“两节”期间,治安形势比较复杂,往往是犯罪分子伺机作案的高峰,各单位要根据总行的通知要求,认真做好自查自纠工作,消除隐患;要强化节日期间的安全意识教育,保证经营安全;要做好营业期间的值班工作,保证足够的安保力量;要注意接送款的安全,确保任何环节上绝不出现意外;要认真落实安全保卫基本制度的执行,近期总行将组织专门检查。

2 / 4 总经理进行挂钩联系,各位总经理对挂蹲点的工作要做到“时间上打足、精力上倾力、业务上尽力”,对重点单位督导保持常态化。二是不定期召开分片督查会,确保责任层层传输。特别是开门红期间,将不定期对小段计划完成不力的单位、个人召开分片督查会,督查单位任务分解落实情况、存款上门预约情况、员工预约到位情况,确保经营压力传输到人,形成“千斤重担人人挑、人人肩上有压力”,避免“行长肩上有重担、员工身上轻飘飘”现象。三是严明纪律,开门红期间,只要是工作需要,不分工作日、休息日,多上班,少休假,多在岗,少离位。各单位要抢时间、抢进度,把“开门红”决战时机前移,争取在春节前收到开门红战役显著的阶段性效果,各位行长、总经理开门红活动期间尤其是春节前后各一个月的黄金时段必须坚守岗位,未经批准不得擅自离开岗位。并要身体力行,身先士卒,冲锋陷阵,成为做业务、做产品、做客户、做服务的营销尖兵。各支行(中心)、机关各部门和各岗位员工要牢记职责,切实做好本职工作,对违犯劳动纪律、规范化服务和有关要求,给工作造成不良后果的,将严惩不贷。总之,全行上下要迅速营造一种抢市场、争份额,抓工作、创业绩的强大合力,一鼓作气完成开门红各项目标任务。

当前及今后一段时期是业务拓展的黄金时期，尤其是组织资金工作的最重要阶段，后面的工作开展更要端正思想，3 / 4 提高认识，迅速行动，真做实干，有条不紊组织开展各项工作，切实担负起新一轮发展的重任，为实现2017年各项工作首季开门红作出新的更大的贡献！

4 / 4

支行行长季度工作汇报篇二

有幸在中国建设银行(江岸球场支行)进行了两个月的实习，学到不少实用的财务知识和技能。这次实习所涉及的内容主要是个人银行业务，对会计业务(对公业务)、银行卡业务也有一般了解。

由于银行规定没有柜员号(实体柜员权限)的人员一律不准担任单人上岗，于是初来乍到的我除了协助会计主管整理每日会计凭证，就是从《建设银行柜面业务操作指南》一书中获取了不少重要的初步信息。但理论和实践是有一定差距的，通过后来的实际操作让我对书本的内容更加融会贯通，下面谈谈在这期间我对银行工作有限的认识。

个人银行

首先要提一点，建行实行的是综合柜员制，是指按照规定的业务处理权限和操作流程，由单一或多个员工的组合，通过临柜窗口为客户综合办理本外币对公会计、出纳、储蓄、信用卡等各种金融业务，并独自承担相应责任的一种劳动组合方式。

每天清晨，营业前所有当班柜员根据主管规定提前5分钟到岗做一些准备工作比如加盖存取款凭条现金讫章等等。款箱到达后，一天的工作就可以开始了。柜员要进入dcc柜面操作系统，必须先通过银行指纹对其柜员身份进行认证签到。指纹

仪通过数据接口连接到网点的业务终端，安全可靠。

个人银行业务包括储蓄业务、龙卡业务、速汇通、代收代付、中间业务、个人柜台签约(网上银行)等。这些均由柜员通过在本终端dcc系统中输入相应交易代码和一系列操作才能完成。本外币一本通是将客户的本、外币活期(含现钞、现汇)储蓄存款使用同一帐号、同一存折，按业务发生的先后顺序进行记载。可涵盖目前普通本、外币活期储蓄存款的一切业务种类，分活、定期两种。

活期储蓄开户和存取款的程序是这样的：

在开户时，需填写内容有存款日期、户名、存款金额的活期储蓄存款凭条，并将凭条、现金和个人身份证明交银行经办人员。银行经办人员审核后，发给客户存折；若要求凭密码或印鉴支取，要在银行网点的密码器上自行按规定格式输入密码。

活期存折支持零金额开户(但存款不能保持0余额)，办卡则至少保持10元。大额款项的支取(一般是大于或等于5万元，存款标准则为10万)要登记报备，涉及到支票的该笔款项的支票也要由会计主管签字后方可支取。

定期储蓄是指在存款时约定存期，一次或按期分次存入本金，整笔或分期、分次支取本金或利息的一种储蓄方式。

零存整取有专门的储蓄存折，是按约定存期、每月固定存款、到期一次支取本息的一种储蓄。开户手续与活期相同，每月要按开户时的金额进行续存。储户提前支取时的手续比照整存整取定期储蓄存款有关手续办理。一般五元起存，每月存入一次，中途如有漏存，应在次月补齐。计息按实存金额和实际存期计算。

网上银行不单独设置帐务体系，其帐务处理由dcc系统完成，

其资金清算纳入柜台业务清算系统自动处理。签约客户通过网上银行进行交易，其在dcc所产生的电子信息记录为交易的有效凭据，各会计核算部门凭交易明细记录或交易清单作为记帐凭证。

每笔业务须由柜员及客户双方确认凭证单据并各自签字盖章。在本日业务结束后，进行日终处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐；打印“流水清单”，检查今日的帐务的借贷方是否平衡。最后，轧帐。这些打印的凭证由相关行内负责人再次审查，看科目章是否盖反、有无漏盖经办人员名章等，然后整理装订。每日凭证不再由营业网点保管，而是进行帐务处理后交送现至直属支行，记帐。然后再传递到上级行进行“事后稽核”。

会计

相对储蓄，会计业务种类就比较细分了。大类有公司业务，票据交换和资金清算，支付结算等。

a公司在建行开户须递交“开立单位银行结算帐户申请书”、相关证明材料及复印件，包括营业执照正、副本，税务登记证(国税or地税)、法人身份证明，按照《人民币银行结算帐户管理办法》规定进行审查。

柜员根据会计主管审核后的申请书建立单位客户信息维护，作单位活期存款开户交易处理，打印开户单位印鉴卡，交单位财务人员预留印鉴。申请开立基本存款帐户、专用存款帐户和临时存款帐户的，应向当地人行进行帐户申报。开立一般帐户的，由开户行业务部门审查。申报成功后，柜员作活期存款帐户资料维护交易处理，将帐户状态由未申报状态转为已申报状态。

b票据交换(主要有现金支票、转帐支票、银行汇票和电汇)属于与金融机构往来业务的一种，是由当地人民银行统一组织

实施和管理，并按人行相关规定在同一票据交换区域通过手工交换方式办理的各种款项的票据资金清算业务。

柜员根据客户提交的或转汇需提出的票据，审核无误后，根据不同情况作单位活期存、取等相关交易处理，对提出票据与打印的提出交换票据核对表核对无误后，将票据和核对表一并交交换员，最后交换员打印提出交换票据清单，与柜员提交的提出票据进行核对无误后，接当地人行要求进行交换提出。

c支付结算是单位、个人在社会经济活动中使用票据、银行卡和汇兑、托收承付、委托收款等结算方式进行货币给付及其资金清算的行为。

我国发布的《支付结算办法》中明确规定了办理支付结算的基本原则：

1. 对付款人来说，要恪守信用，履约付款。
2. 对收款人来说，谁的钱进谁的账，由谁支配
3. 银行不垫款原则

票据流通使用：收款人或持票人根据交易需要，将转账支票背书转让。4.

购买支票：客户现金支票使用完毕后，

应在转账支票领用单上加盖预留银行印鉴，同时按标准交费，领取空白转账支票。

现金支票是委托建设银行在见票时无条件支付给收款人确定金额的现金的票据。在建设银行开立可以使用现金收付存款账户的单位和个人，对符合《银行账户管理办法》和《现金

管理条例》规定的各种款项，均可以使用现金支票，委托开户银行支付现金。现金支票只能用于支取现金。现金支票只能在出票人开户银行支取现金，不需要交换。一天进行两次清算(中午11:30前，下午18:00前)，打印提出卡、批控卡，向复核员对帐，确认帐实相符后批次入帐。

银行卡

mastercard)[]借记卡是没有透支功能的，但可以进行转帐结算，存取，消费的一种卡。异地本行存款转账手续费为按每笔金额的0.5%收取，最低2元，最高50元。异地本行取款手续费按每笔0.5%的金额收取，最低2元。异地跨行atm取现要按金额的1%(最低2元)加上每笔2元手续费收取。

10元年费是成本

，因为借记卡的维护成本高，一般每张银行卡本身的成本在1.5~2元;40多万元一台的制卡机在制作40万张左右的银行卡后就会报废，摊到每张卡上的费用在1元左右;一台atm机也得二三十万，还需要工作人员及时补充现金，付出相应的人力、现金成本。

而工农中建四大国有银行的发卡量都在8000万张以上，每年的维护费就要数亿元，这对于银行来说是个不得不考虑的因素。

贷记卡是银行授予持卡人一定的信用额度(根据贷记卡使用或个人信用可调整)，无需预先交纳准备金就可在这个额度内进行消费，银行每月会打印一张该客户本月消费的清单，客户就可以选择全部付清或支付部分，如果选择后者，则未付清部分作为银行的短期贷款按月计收复利。信用卡还可以按使用对象分为单位卡与个人卡;按信用等级分为金卡与普通卡。

支行行长季度工作汇报篇三

在xx支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没

有平凡哪来伟大!人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时的服务。青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望!但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献!

今天，我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国农业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

年关将近，又到了铺天盖地写总结的时候，为济世救人，笔

者特将访遍名师学来的年终总结秘笈奉献出来，希望能给各位同仁以启迪。

要点一：篇幅要够长

要想做到篇幅长，除了下苦工夫狠写一通外，还有一个捷径可走——字大行稀。即把字号定位在“三号”以上，尽量拉大行间距，但不可太过，否则会给人一种“注水肉”的感觉。

要点二：套话不可少

如开头必是“时光荏苒，2004年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……”结尾必是“新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战”、“决心再接再厉，更上一层楼”或是“一定努力打开一个工作新局面”。

要点三：数据要直观

如今是数字时代，故数据是多多益善，如“业务增长率”、“顾客投诉减少率”、“接待了多少来访者”、“节约了多少开支”、“义务加班多少次”、“平均每天接电话多少个”、“平均每年有多少天在外出差”、“累计写材料多少页”等等。

要点四：用好序列号

序列号的最大好处是可以一句话拆成好几句说，还能几个字或半句当一句，在纸面上大量留白，拉长篇幅的同时，使总结显得很有条理。需要注意的是，一定要层层排序，严格按照隶属关系，不要给领导留下思路不清晰的印象。

支行行长季度工作汇报篇四

商户既可以为我们的带来收益可观的中收，又能带来大量的资金沉淀，可谓是一项“一劳永逸”的产品。2018年是商户重点发展的一年，从总行到支行，都在强调商户的重要性，要大力发展商户。东光支行经历了一季度如火如荼的旺季营销，一季度共新增慧兜圈商户132户，交易量108万，新增个人商户126户，新增网络特约商户29户并全部激活。在东光这个缺乏专业市场、工商企业数量不多的县域，取得这样的成绩实属不易。作为2018年东光支行的商户产品经理，我认为商户拓展取得这样的成绩主要是因为做出了以下几个方面的努力。

当今市场上供商户选择的收款结算方式五花八门，我们面临的竞争对手既包括其他银行同类产品也包括各类第三方支付平台，这其中尤以后者对我们造成的冲击较大。对于市场上存在的各类竞争者，分行相关部门事先对各类收款方式做了比较，比较客观地列出了我行产品与其他产品的优缺点，从而找到我行产品的亮点。另外，由于我行商户产品比较丰富，各类商户都能有与之适合的产品，我们事先做好划分与分类，向不同的类型商户推荐各自适合的产品。由于我们不仅做到了知己，也做到了知彼，所以在营销的时候才能做到胸有成竹，能够将商户的各种疑问一一破解，从而让商户愿意选择我行产品。

去年我是负责信用卡发卡的产品经理，几乎靠“守株待兔”就完成了指标，可谓“得来全不费工夫”。可是，今年的工作却恰恰相反。如果仅仅靠在厅堂等候客户主动前来咨询商户产品，结果肯定是不战而败。于是，我们变被动为主动，走出厅堂，走进市场，按照划分好的区域逐一去“攻破”，每次外出不能说是满载而归但也绝对不会空手而回。外拓让我们更加深刻地体会到了营销的艰辛，但是辛勤付出后得到的劳动成果也让我们更加有成就感。每当看到分行通报的数

据逐日增加，被拒绝时的沮丧和东奔西走的辛劳马上就能烟消云散。

为了更好地适应市场的发展，我行产品总能以及时的升级来适应市场的需要，所以政策的传达就显得尤为重要。作为产品经理，做好上传下达是最基本的工作，所以，在督促网点营销进度的同时，我们还尤其注意分行下发的通知，一旦有新内容，马上向网点人员传达。员工营销，外包人员及时安装激活，每个岗位都各司其职，每个环节都顺利完成，团队配合默契。

除以上几点原因以外，商户发展还得益于我行由上而下开展的`各项极具吸引力的优惠活动，各项活动获得了很多大型商场和明智商户的青睐，商户发展借着一季度优惠活动的东风得以稳步前行。

虽然一季度的商户发展较为理想，但是并不代表我们的工作就完美无缺。一季度的工作从一定程度上暴露出了团队执行力不够的问题，在市场竞争日益激烈的环境下，我们必须比对手行动的快才能争夺更多的地盘。另外，建立与商户的良好关系也应该成为今后工作的一个重点。所以在今后的商户发展工作中，我们要扬长避短，继续好的方法，改善不足，既要增量，又要提质，让商户拓展工作更上一层楼！

支行行长季度工作汇报篇五

一季度以来，我行继续围绕第二届董事会目标任务，理清工作思路，求真务实，强化管理，统筹发展，狠抓了组织资金和市场份额拓展。x月底，各项存款总额突破xx亿元大关，发展的速度不断加快，管理水平不断提升，各项业务又有了新的进展，为下阶段工作打下了坚实的基础。

至今年x月末，全行人民币存款xx亿元，比年初增长xx亿元，

增幅xx%□其中储蓄存款比年初增长xx亿元，余额达xx亿元，增幅xx%□对公及其它存款余额xx亿元，比年初增加xx亿元。

人民币贷款余额xx亿元，比年初增放xx亿元，增幅达xx%□其中农业经济组织、农户贷款余额xx亿元，比年初增长xx亿元；民营、个私、股份制中小企业贷款余额xx亿元，比年初增长xx亿元；中小企业贷款占总贷款xx%□

（一）狠抓组织资金，稳步拓展市场份额。

存款始终是银行经营的根本；份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初22.4%下降到20.6%。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，三季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。

通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足□x月x日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的20位支行行长，在xx支行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看xx支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果；听xx支行组织资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业务稳健发展的汇报；20位支行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神；营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营

造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛□x月末总存款比x月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

（二）投身先进性教育，支持地方力度再提高。

三季度，时值xx商业银行党委保持共产党员先进性教育活动开展，我们在行党委领导下，统一部署，精心组织，周密安排，求真务实，积极投身到保持共产党员先进性教育活动中，做到以先进性激发员工工作积极性，以先进性体现支持地方发展的责任性，以先进性提升地方银行声誉。

以支持地方发展为己任，构建“三走进，三服务”长效机制。一方面继续强化xx意识，积极支持xx发展。大力培植农业支持典型，扩大农业支持面。先进性教育活动中，我行党委成员每人联系一个农业产业企业，即□xx神龙蛇业□xx九州果业□xx华美生态园艺□xx稷山养鸡场□xx澄禾禽业□xx未来园林□xx唐兴才养牛场。在党委成员带领下，基层支行牢固树立xx服务意识，对当地农户、农业企业支持力度进一步加大□x月末，我行农业贷款余额比6月末新增3100万元，占全市97%。继续保持了该行农业贷款在全市的绝对份额。

同时，党委领导“三走进，三服务”确定的7家中小企业联系点工作，为该行大力扶持中小企业，强化市场份额拓展起到了很好的带头作用。全行上下结合市场份额拓展，瞄准国有土地、房产等有效资产抵押企业，信誉好、发展有前景企业，不断加大对地方经济支持力度□x月底，全行支持民营、个私、股份制中小企业共计xx多家，贷款余额xx亿元，比年初增长xx亿元，比x月末新增xx亿元。其中抵押贷款占总贷款比例首次突破30%，达到30.2%，比年初提高了2.4个百分点，有效地拓展了市场份额，也进一步提升了该行地方银行的声誉和社会地位。

（三）常抓基础管理，案件专项治理全面推进。

根据国务院领导加大案件专项治理力度，防范商业银行风险的批示，和中国银行业监督管理委员会办公厅《商业银行和农村信用社案件专项治理工作方案》，我行自4月下旬开始，案件专项治理组织发动、专项检查和整改总结全部三个阶段工作深入进行。

通过案件专项治理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实施办法》为依据，对基层支行在执行账户管理、现金管理及规范操作方面结合案件专项治理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析检查出来的问题，有的放矢，寻找了问题的症结，并对操作流程的各个环节进行了梳理，作出了相应的规范，促进了会计工作制度化、规范化。

通过案件专项治理，进一步规范了信贷管理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类准确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范管理。