

# 2023年银行内控下一步工作计划(汇总5篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 银行内控下一步工作计划篇一

新的一年即将到来，为了保证\*\*银行继续健康顺利发展，我们可研究新的和采取以往的一些行之有效的措施，全方位推动分行各项业务发展，使20zz年各项工作有一个良好的发展。

为了实现以上目标，我认为可以从以下几个方面进行改善。

### 一、业务是基础

1、业务是基础，在新的一年里争取达到每一个员工对每一个岗位的业务都了然于心，不仅提高员工的整体素质，也为支行的即将建立储备人才。

具体方法：适当安排轮岗制度，建立ab岗；安排员工对每一项业务的具体操作进行详细整理概括，汇编成册，使每一项业务都有统一的规程可依。普及业务知识，熟悉各项产品，尤其是对信贷产品的培训，从而有效进行营销，提高服务质量。

2、充分激活在岗人员的潜能，促进整体素质的提高，可与专业院校合作，定期组织员工培训，提高业务素质；继续加强对业务技能的培训和练习，在保持现在已有的周四一小时技能训练的基础上，安排适当的技能比赛，以调动员工加强技

能练习的积极性。

3、我将继续协调好领导与员工，员工与员工之间的关系，保证营业室有一个愉悦的工作环境，提高工作效率。

## 二、营销是关键

1、完善考核激励机制，牢固树立抓存款就是抓效益的思想，从分配机制上充分调动员工的积极性来增加存款。

2、采取有效措施，促进对公存款稳步增长。

加强对公存款管理，建立客户经理一对一责任制；尤其是对在我行开立的零余额帐户进行摸底调查情况，查找在我行开户不存款的原因，进行实地落实有效勾通，争取其在我开了户就有存款，确保这部分客户成为我们的忠实客户；另外积极营销潜在对公客户，尤其是加强对银行承兑汇票业务的营销。

3、积极开拓中间业务，做好各种代收代付等中间业务的市场开拓，特别是代发工资的营销，进一步加强同已协作单位间更深入的业务合作，拓宽中间业务营销渠道。

## 三、管理是根本

1、完善管理机制，加强岗位管理，授权管理，确保每个部门、岗位、业务流程有章可循，做到有条可依，有条必依。

2、完善会计监督制度。建立和完善成本控制制度，减少营业开支，严格考核各种报销费用；完善柜面操作风险控制制度等，强化管理，落实责任。

## 四、服务是保证

定时进行文明服务演练，评选银行服务明星！

“十二五”时期，是xx集团调整战略布局、发展循环经济，培育支柱产业、加大资本投入、持续快速发展的五年。是不断增加积累、不断扩大规模、不断打造品牌、不断发展壮大的五年。物质文明、精神文明和政治文明三个文明建设取得巨大成就。“十二五”时期也是企业发展史上极不平凡的五年。我们认真贯彻落实党的路线方针政策，充分发挥民营企业管理体制灵活的特点和优势，有效应对国际金融危机巨大冲击，使企业在全全球经营风暴中傲立市场。保持了经济发展的良好态势，并为长远科学发展和可持续发展奠定了重要基础。经过五年努力奋斗，企业形成了以建材、地产和建筑为支柱的循环产业发展集群□20xx年，实现企业销售收入10亿元、利税超1亿元的经济发展目标。以硅酸钙板 and 水泥、商品混凝土生产为主的建材生产已成为xx市最大的产业。房地产已成为xx市十强开发企业。信德建设成为xx市为数不多的具有二级资质的企业。集团在xx市的地位和影响力显著提高；企业文化和党组织建设取得重大进展。五年取得的成绩前所未有，积累的经验弥足珍贵，社会的奉献名闻遐迩。

《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十三个五年规划的建议》指出，“十三五”时期，是全面建设小康社会的关键时期，是深化改革开放、加快转变经济发展方式的攻坚时期。深刻认识并准确把握国内外形势新变化新特点，科学制定“十三五”规划，对于继续抓住和用好我国发展的重要战略机遇期、促进经济长期平稳较快发展，对于夺取全面建设小康社会新胜利、推进中国特色社会主义伟大事业，具有十分重要的意义。

《建议》明确要“大力发展循环经济”，“加快资源循环利用产业发展”，“推广循环经济典型模式”。弘洋集团现有建材、地产和建筑企业大都是关联企业，均有资源相互利用、相互补充、再生利用的循环功能和特性。为此，加快“十三五”时期集团产业发展，可以说是挑战与机遇并存，困难与希望同在。为了明确“十三五”时期集团发展方向，做到干

有目标，赶有方向，经自下而上反复酝酿，征求意见，特编制宜昌弘洋集团有限公司“十三五”发展规划。

## 一、指导思想

深入贯彻党的十八届四中、五中全会精神，认真落实科学发展观。进一步解放思想，不断开拓创新。加强企业党组织建设和阵地建设，推动企业健康、快速发展。把弘洋集团建设成为xx市乃至湖北省产业规模一流，管理水平一流、企业效益一流、社会贡献一流、员工待遇一流的民营企业集团。

## 二、总体思路及奋斗目标

### （一）总体思路

根据集团已经形成的主导产业规模和发展趋势，未来五年总体思路是：加快发展做强建材业；超常发展做精地产业；持续发展做大建筑业，统筹发展做好辅助产业。打造产业集群，形成资源循环、全面提升弘洋综合实力。

### （二）奋斗目标

经过五年的努力拼搏，形成建材、地产和建筑三个支柱产业互补，辅助产业协调发展的综合性企业集团。集团资产总额达到20亿元，成员企业达到20家。实现销售收入40亿元、利税5亿元的“45”经济发展目标。使集团成为宜昌本土企业中产业规模一流，管理水平一流、企业效益一流、社会贡献一流、员工待遇一流的民营企业集团。进入湖北省民营企业50强。

加快发展做强建材业 就是要加快xx材料产业园□xx建材工业园和xx商混林产品综合物流园等三个园区建设。争取“十三五”期末□xx新材料产业园形成年产100万吨水泥和6000千万m<sup>3</sup>的硅酸钙板生产规模，形成15亿的销售收入。其中，出

口创汇超过1亿美金，成为全国最大的硅酸钙板生产基地和出口企业；鸦雀岭建材工业园形成年产30万m<sup>3</sup>的加气混凝土和年产3亿块硅砂砖的规模，实现2亿元的销售收入；小溪塔商混林产品综合物流园形成8亿的销售收入。其中，商品混凝土生产分站达到6家，年产商品混凝土100万m<sup>3</sup>，年产值达到3亿元。成为全省范围内资质等级最高，生产规模最大、生产效益最好的商品混凝土企业。林产品综合批发市场年销售额达到5亿元。成为xx市林产品经营规模最大，经营品种最全、服务功能最强的林产品产业化龙头企业。

经过五年的努力，弘xx建材在“十三五”期间，要形成25亿元的销售规模，并打造具有xx特色的建材生产产业链。

超常发展做精地产业 就是以宜昌为主战场，向周边县市延伸，建造一批体量大、起点高、品质优、影响广、口碑好的商住项目。同时，有针对性地布局重点城市，重点区域，为弘洋地产走出湖北、走向全国做积极稳步的探索。进一步打造“香山”地产品牌，提升品牌的含金量和商业价值。“十三五”期间，弘洋地产要升级为一级开发资质。形成年均5亿元的建设规模。成为xx市范围内综合实力最强的地产开发企业，并进入湖北省地产企业30强。

持续发展做大建筑业 就是要以弘洋地产为依托，打造一批精品工程，争创省级及国家级建筑奖励。同时，积极走向市场，对外承接业务。进一步升级建筑资质等级，扩充业务范围，锻炼提升员工素质，力争在“十三五”期间，年开工面积20万m<sup>2</sup>，实现4亿元的年销售收入，成为xx市建筑规模最大、资质最高、质量一流、服务完善的本土民营建筑企业。并进入湖北省建筑企业50强。

统筹发展做好辅助产业 就是要采取完善、扩能、整合、参股等方式，最大限度的配套做好主导产业下游配套产业，发挥企业整体功能，为产业集群协调发展服务。弘洋物业公司要

达到一级物业管理资质，“十三五”期末，年物业管理面积200万m<sup>2</sup>，年物业管理收入过2千万元的xx市管理水平一流、管理面积最大、市场影响力最大的物业管理品牌企业；营销公司巩固甲级资质，年销售面积达到10万m<sup>2</sup>，实现销售收入3亿元。成为xx市营销资质最高、营销面积最大的营销专业公司；园林苗木合作社要逐步扩大经营规模，寻求经营特色，不断拓展市场，逐步做大做强。实现年苗木生产10万株，园林苗木、根艺盆景等综合销售收入1000万元；弘洋集团纸业公司到“十三五”期末，要在不断扩大卫生巾生产的前提下，不断拓展产品范围，新上适合大众消费的纸品，企业产值达到1.5亿元、销售收入达到1亿元。

“十三五”期末，辅助产业形成6亿元的产业规模。

### 三、发展战略

战略是企业的基本谋划。是企业发展的策略。要实现“十三五”规划的既定目标，结合集团产业发展重点，必须走多元化发展战略，产业化发展战略和区域化发展战略。

（一）多元化发展战略。就是按照“十三五”规划提出的产业发展目标，在确保主导产业发展的同时，走多元化发展的道路，为主导产业发展“铺路搭桥”。“十三五”时期，要围绕“大力发展循环经济”这个主题，新上符合节能环保的涉及民生的项目。要把园林苗木做出特色，把商混林产品综合物流项目做出规模。

（二）产业化发展战略。“十三五”时期，围绕三个支柱产业，做大做强。新上符合以水泥为主要原材料的建材产业，做好下游产品的开发利用，新上预制构件产品和新墙体材料。把建材产业做成宜昌最大的领头雁。为主导产业“拾遗补缺”。

（三）区域化发展战略。“十三五”时期，要以大xx市为主

战场，做大做强黄花新材料产业园、鸦雀岭建筑材料工业园和小溪塔商混林产品综合园，为主导产业“固本强筋”。同时，也要实施走出去战略，为主导产业“强筋壮骨”。“十三五”后三年，要力争在宜昌周边县市区再开发建设一至两个开发面积超过30万m<sup>2</sup>的地产项目。让弘洋地产遍及宜昌全市。走出宜昌，走出湖北。

## 四、战略举措

### （一）不断完善产权结构

未来五年中，弘洋集团将以现代企业制度为准则，建立产权明晰、管理科学、决策民主、行为规范、分配合理的现代企业集团。

进一步理顺产权关系，通过集团控股、主管参股、员工持股的形式，与股东共担风险，共享收益。进一步调动弘洋全体员工的积极性和创造性，提升公司凝聚力。真正建立起董事会监督下的总经理负责制。届时，弘洋集团将成为弘洋企业的大脑，其职能将从目前的日常经营转变为监督管理，投资决策，资源配置和营销策化。而不再直接参与下属企业的经营管理活动。

### （二）不断拓展经营领域

“十三五”期间，所有集团成员企业要克服墨守成规的依赖思想，勇于开拓市场，实施“走出去”战略。

建材生产企业要不断拓展销售领域，凡是面向市场的建材产品或者符合长线销售的产品，要争取在中南地区有很强的影响力，在全国有较大的市场份额，在国际市场上有一席之地；建筑施工和房地产开发要走出xx市，走向全国；营销、物业要跳出现行的集团管理、营销集团的模式，开拓外地市场，做大做强，成为行业排头兵。林产品综合批发市场要争取五

年时间，在林产品市场上，形成买全国，卖全国的市场格局；园林苗木合作社要加大业务拓展，从单一的自繁自育自卖逐步发展成为基地+农户+市场的专业园林企业。形成买全国、卖全国的产业群势。

### （三）不断加强人才培养

“十三五”期间，集团将把人才培养作为集团可持续发展的重中之重来抓。建立与公司发展相适应的人力资源管理制度和人才的激励机制。造就一批高素质、复合型人才，为公司发展提供人才保证。经过五年努力，实现“1155”人才培养计划。即具有中级职称的工程师、会计师、统计师等（包括高级技师）要达到100名。具有大学本科以上学历的员工或管理人员要达到100名。具有从事适应集团产业发展的各行业和特种行业技能资质的专业技术人才500名。高级职称的工程师、会计师、统计师等人才要达到50名。集团将设立人才培训基金，以保证“1155”人才培养计划的顺利实施；制定人才稳定措施，确保人才在弘洋集团能进得来，稳得住；同时注重对现有人才的培养，提升整个员工队伍的知识水平和实际工作能力；重视人才的使用，为人才提供良好的工作环境；出台人才奖励措施，“十三五”期间，将根据现有人才技术职称和管理级别，择时出台职称工资，并与所从事的技术和管理职责挂钩。

### （四）不断统筹协调发展

未来五年，集团在抓好主导产业发展的基础上，统筹兼顾做好相关辅助产业的配套发展。在建材产业上，要不断开拓下游产品，形成更粗更长更完善的产业链；建筑产业要围绕建筑市场开展多元化经营。在市政、道路、桥梁、安装等多个领域全面开花。物业公司要实施多元化的项目开发战略。不断积累经验，锻炼队伍，在承接住宅业务的基础上，积极探索商业物业的服务市场。营销公司要积极应对市场变化，从单一的房屋营销拓展到二手房业务及物业经营等领域，实现



可持续发展。园林苗木合作社要充分利用资源优势和政策优势，迅速扩大规模，拓展市场，使之成为xx市具有最高资质和规模，集园林苗木、根艺盆景培育经营、娱乐旅游休闲和园林景观绿化为一体的功能性农业企业。

#### （五）不断规范企业管理

企业发展的过程始终是企业管理的过程，只有通过科学管理才能实现科学发展。要坚持以人为本，不断完善、制定科学的企业管理制度，做到有章可循；通过合理报酬激励员工工作热情。十三五期间，要不断改善员工工资待遇，实行更加合理的结构工资制。打造更为和谐的劳资关系，使员工与企业共同发展，共创辉煌。

#### （六）不断实施品牌战略

“携手弘洋，共创辉煌”，这不仅是一句弘洋的广告语，更是一句激励员工的口号。首先是要打好“弘洋”品牌。充分利用弘洋品牌影响弘洋，发展弘洋。让“弘洋”牌水泥、

“弘洋”牌硅砂砖等品牌真正深入人心，深入市场。使之真正成为百年品牌。进一步强化全集团的品牌意识，通过品牌意识升华精品意识，责任意识和荣誉意识。做品牌企业，走品牌发展之路。首先要打造“弘洋”企业品牌，树立下面有感召力，有公信力的企业形象。让弘洋企业、弘洋员工有声誉、有美誉。

其次，要依托“弘洋”企业品牌，打造“香山”地产品牌，“水晶”硅酸钙板品牌，“弘盛达”牌商品混凝土品牌，“信德”牌建筑品牌和其他建材品牌。提升产品品牌的含金量和商业价值，使弘洋产品走出宜昌，走出湖北，走出国门。

未来五年，是弘洋集团持续、快速、健康发展的五年，是弘洋集团做大、做专、做强的五年。集团上下，要以“十三五”规划为契机，为确保企业规模翻一番，经济指标翻两番

的目标而共同努力！实现弘洋集团的第三次腾飞！

以后继续加强在服务意识、提升服务质量上下功夫。积极配合行政服务中心的工作，争创文明窗口。我将与大家一道从业务办理、工作纪律、窗口卫生、群众满意度方面入手，坚决遵守窗口工作人员的“六个严禁”和“八要八不准”，以正风肃纪活动为契机，开展自查自纠，按照“十对照对整治”要求逐一对照，切实找准问题。我们除继续坚持窗口每周学习外，还要加强自身的学习，在形象素质、个人修养、人文社交方面提升自己。将以遵规守矩、热情服务来取得中心领导赞同，以团队魅力赢得认可，以服务质量获得中心好评，使之成为树立单位形象的窗口、让领导放心的人。

（一）是实行首接负责制，增强工作人员的责任感和使命感。

（二）是进一步加强土地法规及常识的学习和相关政策的宣传。

（三）进一步转变观念，转变作风，创新思路，提高服务意识，坚持依法行政。

（四）认真完成业务审批和积极配合中心工作。

## 银行内控下一步工作计划篇二

20xx年，营业部在支行行长室的领导和有关科室的支持下，贯彻行长室关于加快核心竞争力项目建设，有效提升优质客户的营销维护及服务，对各项业务体现了持续、健康快速发展的好势头□20xx年营业部对公存款日均xxx万元，比上年日均xxx万元，净增xxx万元。储蓄存款年末余额xxx万元，比上年净增xxx万元。为了保持好的增长势头营业部主任室，自我加压，对20xx年各项工作提出新的目标任务和工作思路□20xx年目标任务年末全部存款余额净增20xx万元，对公、

储蓄各增加1000万元。一季度储蓄存款净增800万元，力争900万元，对公存款力争与年末数持平，其它小指标均完成支行下达的任务。为此20xx年营业部必须在以下几个方面认真落实和完善各项工作。

营业部主任室将根据支行的统一部署，结合各项工作，将对公存款、个人存款、公私贷款、信用卡等业务工作逐项分解，结合营业部壹仟多个帐户的客户群，细分优质客户，潜在优质客户，做到抓大放小，将工作的重点精力用于主动营销，切实做到营销一个优质客户成功一个。

根据营业部客户多，帐户信息集中全面的特点，我们将根据各类帐户对我行的贡献度及现金流量细分帐户为核心帐户，贡献帐户，潜在帐户，流量帐户，次级帐户五类。对核心贡献帐户，我们将加强管理，提供更加便捷高效的优质服务，对潜在流量帐户我们将耐心，细致的做工作争取现金流量有大幅上长，决不能让一些优质客户从我们手上白白流失。对新开户的帐户和非我行开户的单位，必须利用营业部的信息集中优势，从结算往来上看企业的现金流量，往来信息，识别掌握新的客户群，及时利用各种渠道了解客户的各方面信息主动推介提供我行优质的金融产品，加强营销，紧盯目标不放松，同时根据客户的需求做到量体裁衣为客户订制适用，实用的理财计划做好的客户的参谋，在服务中跟踪客户的资信，进一步对客户维护服务有效的让客户成为工行的忠实朋友。

在促进公司类业务拓展的同时，进一步挖掘，拓展优质客户，对符合理财金账户条件的客户及时推介并进行有效维护和管理，并做好信用卡的发放、代发工资、住房公积金的宣传和营销活动。在整体营销工作中，还要特别注意中、小企业及微型企业的拓展，继20xx年对xxxx有限公司□xxxx发动机厂□xxxxx物资有限公司，三家成功实时提供推荐发放微小型企业贷款后，今年将根据有关贷款政策和企业的资信状况，继续为公司业务科推荐1—3家小型企业贷款单位，切实转变

观念强化主动营销的意识。

营业部担负着全行各项结算任务，虽然工作繁忙，但也锻炼了员工的业务工作能力和积极参与竞争整体营销的观念。柜面服务在保证高效、快速搞好结算和服务的同时，要加强公、私存款的宣传和吸储工作，在旺季工作中（截止3月末）营业部全体人员必须完成人均20万元的吸储任务，同时信用卡营销每人4张，奖励办法按支行下发的有关文件执行，超额完成者营业部将在季度考核中给予适当奖励。

营业部员工时刻要做到不碰雷，不踩雷。在工作中要遵规循序，按政策、制度、规章办事，要时刻保持清醒的头脑，严谨地对待工作。做到不该办的事不办，不该说的不说。在一季度工作旺季更要做好“三防一保”工作。将事故苗头控制在萌芽状态。

以上工作思路，营业部主任室和全体营业部员工要在思想上转变观念，在行动上加快核心竞争力项目建设，为打造精品支行努力奋斗。

## 银行内控下一步工作计划篇三

一年的工作即将展开，在一年的工作中，我们都要做到时刻的注意好我们的实际工作，在不断的工作中得到更好的发展，这才是我们一直以来都在注意的事情。不断的发展得到更好的进步，\_\_年我们银行营业部将持续不断的努力，为银行的业务上的扩大做出营业部的贡献！不断的发展中银行才有更多的进步，这是我们必须要做好的！

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银行营业部在\_\_年的工作思路。

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。

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。

\_\_年我们将会有更好的精神面貌来迎接!前进中我们有更好的方向，不断的努力得到不断的发展，相信我们是可以做好的。当前国家正面临着金融危机的干扰，所以在今后的工作中，我们一定要更加的努力，金融危机使我们国家的经济发展产生了很大的影响，经济发展速度明显放缓，所以在今后的工作中，我们银行必须要为国家排忧解难，为恢复国家经济作出的贡献!

## 银行内控下一步工作计划篇四

时间如一匹奔腾的骏马，转瞬即逝，在银行【岗位】中，要与客户建立好互动关系，才能做好这份工作。下面是小编整理的最新银行年度工作计划范文，希望能够帮助到大家。

新的一年即将到来，为了保证\_\_银行继续健康顺利发展，我们可研究新的和采取以往的一些行之有效的措施，全方位推动分行各项业务发展，使20zz年各项工作有一个良好的发展。

为了实现以上目标，我认为可以从以下几个方面进行改善。

### 一、业务是基础

1、业务是基础，在新的一年里争取达到每一个员工对每一个岗位的业务都了然于心，不仅提高员工的整体素质，也为支行的即将建立储备人才。

具体方法：适当安排轮岗制度，建立ab岗；安排员工对每一项业务的具体操作进行详细整理概括，汇编成册，使每一项业务都有统一的规程可依。普及业务知识，熟悉各项产品，尤其是对信贷产品的培训，从而有效进行营销，提高服务质量。

2、充分激活在岗人员的潜能，促进整体素质的提高，可与专业院校合作，定期组织员工培训，提高业务素质；继续加强对业务技能的培训和练习，在保持现在已有的周四一小时技能训练的基础上，安排适当的技能比赛，以调动员工加强技能练习的积极性。

3、我将继续协调好领导与员工，员工与员工之间的关系，保证营业室有一个愉悦的工作环境，提高工作效率。

### 二、营销是关键

1、完善考核激励机制，牢固树立抓存款就是抓效益的思想，从分配机制上充分调动员工的积极性来增加存款。

2、采取有效措施，促进对公存款稳步增长。

加强对公存款管理，建立客户经理一对一责任制；尤其是对在我行开立的零余额帐户进行摸底调查情况，查找在我行开户不存款的原因，进行实地落实有效勾通，争取其在我开了户就有存款，确保这部分客户成为我们的忠实客户；另外积极营销潜在对公客户，尤其是加强对银行承兑汇票业务的营销。

3、积极开拓中间业务，做好各种代收代付等中间业务的市场开拓，特别是代发工资的营销，进一步加强同已协作单位间更深入的业务合作，拓宽中间业务营销渠道。

### 三、管理是根本

1、完善管理机制，加强岗位管理，授权管理，确保每个部门、岗位、业务流程有章可循，做到有条可依，有条必依。

2、完善会计监督制度。建立和完善成本控制制度，减少营业开支，严格考核各种报销费用；完善柜面操作风险控制制度等，强化管理，落实责任。

### 四、服务是保证

定时进行文明服务演练，评选银行服务明星！

《建议》明确要“大力发展循环经济”，“加快资源循环利用产业发展”，“推广循环经济典型模式”。弘洋集团现有建材、地产和建筑企业大都是关联企业，均有资源相互利用、相互补充、再生利用的循环功能和特性。为此，加快“十四五”时期集团产业发展，可以说是挑战与机遇并存，困难与希望同在。为了明确“十四五”时期集团发展方向，做到干



有目标，赶有方向，经自下而上反复酝酿，征求意见，特编制宜昌弘洋集团有限公司“十四五”发展规划。

新的一年，新的起点，新的征程，新的目标。年市行下达给我行的各项目标计划如下：

#### (一)存款计划

1、人民币存款计划 4600万元

其中：对公 2700万元

储蓄 1900万元

2、同业存款计划 400万元

3、外币存款计划 50万元

#### (二)不良资产

1、清收 260万元

2、盘活 130万元

3、保全 340万元

#### (三)不良贷款控制余额

1、四级分类 5461万元

2、五级分类 5885万元

#### (四)客户退出

1、潜在风险退出 491万元

2、事实风险退出 138万元

#### (五) 财务计划

1、账面利润 1000万元

2、消化包袱 15万元

3、实际利润 1015万元

4、中间业务收入 50万元

#### (六) 中间业务计划

1、代理手续费 12万元

2、国际结算量 800万美元

根据我行20\_\_年这一年来会计结算工作中的实际情况，我们在20\_\_年的工作主要从三个方面着手：抓内控制度建设、抓会计核算质量、抓柜员业务素质以提高我行的服务水平与风险防范能力。现就针对这三个方面工作内容制定会计结算部在20\_\_年的工作思路：

一、加强内控制度建设，防范风险的发生。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、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。

二、加强会计核算工作,提高工作质量。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20\_\_年的绩效考核对我行的临柜人员产生了一定的积极作用。20\_\_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。

1、制定出培训计划,在20\_\_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。

四、做好与企业之间的联系，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，\_\_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。

一、加深了对银行价值最大化的理解

何谓价值最大化，是指企业通过合理经营，采用最优的经营

策略，充分考虑资金的时间价值和风险与报酬的关系，在保证企业长期稳定发展的基础上使企业总价值最大。通俗的讲，是把企业视同一项资产组合拿到“市潮去卖得到的价值最大化”。

“价值最大化”克服和避免了“规模最大化”、“质量最大化”目标的狭隘；“价值最大化”也不同于利润最大化，它不仅反映以即期效益为核心的现实财务状况，也考虑了企业未来价值增长的发展潜力，它不仅计量了现实经营损失和风险成本，也综合考虑了资本收益的要求，是银行经营安全性、流动性、效益性和成长性的高度统一。作为现代商业银行，必须树立价值最大化的经营理念，深刻认识和领会价值最大化理念的精髓，并探讨实现价值最大化的有效途径。我们银行将“成为最具价值创造力的银行”确定为发展的远景。其实质就是要求我们银行能持续保持优异的经营业绩，在国际通行的财务指标上达到领先水平；在市场价值的增长上达到同业领先水平；树立全面的价值观，能够为股东、客户、员工和社会等利益相关者提供优厚的价值回报。

二、在实践中印证了理论，锻炼了能力。

拓展式训练不同于竞技比赛、军事训练。它是一种培训，是一种通过每一个人的亲身参与、挑战自身的心里障碍从而获得提升的一种体验式培训。它以“先行后知”而区别与其他培训，精华就在于参与后的交流和领悟。通过拓展训练给我感悟最深的是一个人的力量是有限的，团队的力量是无限的，“1+12!”。一个人不可能完美，但团队可以；每个角色都是优点缺点相伴相生，合作能弥补能力不足。发展的道路并不平坦，困难和挑战无处不在，有些是我们难以想象的，有些是我们不敢逾越的，但是团队可以完成只身一人不敢完成的任务，团队可以完成只身一人不能完成的任务。

在激烈的市场竞争环境下，商业银行经营要成功，必须具有比竞争对手学习得更快的能力，这才是唯一持久的竞争优势，

银行会计主管工作计划。通过四天的“商业银行经营管理实战演练”，使我们近距离地亲身感受和了解了西方股份制商业银行的运作模式及先进的经营理念，找到了商业银行经营管理理论与实践的结合点。从战略目标和实施策略的制定，到根据业务战略在存贷款业务、人力资源管理、市场营销、证券投资、财务管理等方面进行决策，再到每一个战略步骤的具体实施；使我们真正体验了如何在市场竞争的环境下规避和控制风险，如何优化业务、量化培训、抢占市场争得先机，努力实现银行价值最大化和股东价值最大化。

“模拟银行”演练收获颇多，感触最深的主要有以下三个方面。

## 1、更加深刻的理解了银行价值最大化的经营理念。

模拟演练的最终结果反映在各家模拟银行在资本市场的股价(即各家银行的市场价值)上。在四天的模拟演练中，我们切身体验了如何在市场竞争环境中去权衡“规模扩张”、“追求利润”、“资本对风险资产的约束”以及“资金流动性”的关系；体验了他们之间相互矛盾又相互依存的运动过程，理解了要实现“价值最大化”目标必须以“博弈”的方法去寻求“价值最大”的“平衡点”。更加深刻的领悟了“价值最大化”是银行经营安全性、流动性、效益性以及成长性的高度统一；价值最大化不仅是衡量业绩的指标，更是生存发展的基础，进而将其贯穿于全行经营管理的始终；而“以经济资本为核心的风险和效益约束机制”、“以经济增加值为核心的绩效评价和激励机制”是价值创造的两个核心机制。

## 2、明确了银行管理的目标。

银行管理的目标是要确定如何实现股东价值最大化，成为持续高效的银行。而持续高效银行不会为了一时的高利润而接受较高的风险，而只在限定的“风险承受范围”内开展业务；不会为了更快的赚钱而频繁变动业务方向，而要保持目标和

方向的稳定性;不会经常进行剧烈的变革,而是坚持循序渐进,注重长期治理。

### 3、“战略决定方向,细节影响成败”的深刻教训。

在模拟演练中,我所在的银行因一次微小的操作失误,导致了8个亿的“搭桥贷款”利息损失和下一年度23个亿的“交易收入”损失,一系列的连锁反应直接影响了战略目标的最终实现。“蝴蝶效应”的深刻教训,引起的反思是我行推行“六西格玛”管理的必要。高效银行与低效银行在资产收益率上的差别可能只有0.5%,他们的唯一差别不过是高效银行在100件小事上比低效银行做得稍微好一些,而最终的结果二者却有天壤之别。银行作为一个特殊的高风险行业,防范和控制风险是生命线。而风险防范的根本在于人,在于员工的风险控制能力,在于各个业务环节上员工的履职尽责能力,这是“六西格玛”精细化管理的实质所在。

### 三、在思考中领悟了做人做事的真谛。

在领导素质与能力相关课程的学习中,我思考了很多也领悟了许多,感触最深的主要包括:

做领导是一件既复杂又简单的管理工作。美国管理专家米契尔拉伯福在《管理原则》一书中指出,世界上最伟大的管理原则就是简单的一句话:人们会去做受到奖励的事情。“以人为本”是做领导的真谛。而人的管理和领导的关键又在于三样东西:“人的思想观念”、“人的情感情绪”和“人的利益”。一个成功或卓越的领导者、管理者就是要在这三个方面赢得员工和下属的信赖支持,从而创造一种强大的向心力和凝聚力,形成一个颇具群体意志和协同战斗力的工作团队。这样的团队不仅具有更强的做事上的执行力,而且具备一种克服困难、团队作战、群策群力、共同解决工作问题,创造经营奇迹的神奇力量,从而能够为企业或组织的长期高速健康发展提供源源不断的内在驱动力。

针对银行当前档案管理工作面临的实际情况和工作中存在的问题，我们进行了认真研究，并制定了新一年档案工作计划：

## 一、进一步健全完善各项档案管理制度

在认真学习《档案法》和《档案管理条例》的基础上，按照上级行要求，把建立和完善各项档案管理制度当作加强档案管理工作的重点，认真按照档案管理的有关规定和要求，结合分行特点，从档案人员的岗位职责，到档案的保管、查询、移交、保密、安全、统计、鉴定、销毁、接收、利用等各个方面都建立比较系统完善的制度。从收藏、借阅、利用，到保管交接，都统一实行严格的登记签制度，有效杜绝丢失、泄密、损毁等各类事故的发生，实现档案管理的规范化、程序化和制度化。

## 二、进一步提高档案管理服务水平

在不断建立完善档案设施和管理制度的同时，集中精力抓好业务基础建设，通过强调、检查和督导落实，使全行每个单位的档案用房、安全设施、档案装具等管理设备不断完善。注重抓好文件的归档收集，特别是对积存文件中一些应归档而未归档的重要文件，进行了再收集，使档案内容不断得到丰富和充实。并将按照正规库房标准配备相应设施，以确保档案工作的正常开展，确保档案实体的安全。

## 三、进一步提高档案保密意识

组织有关部门和人员认真学习各级一会议上的讲话及文件，提高对新时期一重要性的认识，组织干部职工认真学习有关泄密事件的情况通报，用铁的事实教育干部职工。进一步加强各行一的投入，提高人防、技防的实际水平；加强计算机安全一，密码定期更换；加强密级文件管理；建立行长负责制，实行保密事故一票否决制，确保全辖无泄密事故。



## 四、进一步提高档案管理创新能力

我们要将档案管理工作变被动为主动，主动去研究各类新业务所形成档案的管理问题，实实在在的将档案管理工作与业务发展有效结合，保证档案工作跟上业务发展的需要，提高我们的档案管理工作创新能力。

## 银行内控下一步工作计划篇五

对于任何事情，我们都要提前做出一个计划，不管前方的视线有多模糊，我们都要给自己制定一个目标，有一个大致的方向可以发展。所以面临新一年的到来，我想为自己接下来的一年做一次计划，希望可以帮助到我的工作，也希望自己可以从中有长进。以下是我20xx的个人计划：

作为一名银行的柜员，在这个岗位上我们每个员工都应该多加提升自己的业务能力，我们代表的是银行的形象，更是直接接触客户的一个岗位。所以面对客户，我们要拿出最大的诚意和态度。做好自己的工作，将这份工作做到最好就是我最大的要求。我对自己一直属于比较严格的那种，不管什么时候，我都会保持细心严谨的状态。因为我很清楚这个岗位上一旦出现了什么漏洞是我个人所不能承担的，所以在工作的时间里我丝毫不敢懈怠。但我对自己的勉励也有一些用处，我很少犯错，一直都十分的稳重。接下里的一年，我会拿出自己全部的力气投入到工作当中，将我们的服务态度展示出来，也保证服务的质量。

至今为止我来到银行也已经是第三年上了，我不再像之前那么稚嫩，我变得更加成熟稳重了一些。做起事来不再浮躁暴躁。这三年的锻炼让我成功的蜕变，我也相信这样的自己会是一个更好的人，所以未来的日子里，我会继续在岗位之上学习、进取。我也会给自己树立一些目标，希望自己可以沿着这个计划慢慢的往前走，不急不躁，一步一脚印，慢慢的走向成功，走向美好。

这几年的工作，我很少犯错，因为我是一个比较严肃也比较严格的人。但是人无完人，一些小错误也是会犯的。但是从这些小错误中我找到了自己没有发现到的缺点。我平时工作的时候语速有些过快，可能我的性子比较急躁的原因，这个问题我也自己很清楚，但是我发现自己改正的话确实有些有心而力不足的感觉。很多时候我都想保持一个平和的语速，但是我一着急就又快了起来。这一点确实应该改正，不论怎样，未来的时间很长，我相信自己可以变得更好一些，我也相信自己可以更加的努力，去创造属于自己的光芒和人生。加油！未来！