

# 2023年银行督查工作方案 银行工作计划(优秀10篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 银行督查工作方案篇一

作为新兴的村镇银行，\*\*\*\*\*村镇银行将以\*\*\*\*\*区域内农民、农业、农村经济和微小企业为主要服务对象，借鉴\*\*\*\*\*在开展农村金融业务方面的经验，构建方便村镇居民、支持“三农”经济发展的现代化零售银行；并将遵循“立足‘三农’、依法经营、创新发展”的经营理念，强化激励与约束机制，严格内控管理，实现数量与质量、规模与效益的全面协调和可持续发展。

## 二、发展计划

### （一）业务发展目标

#### 1. 经营机制

通过三年的发展，\*\*\*\*\*村镇银行将建立完善的董事会制度、监事会制度，建立完善的议事规则，科学设置业务流程和管理流程，精简设置职能部门，确保机构高效、安全、稳健运行。保证各项决策及时、准确的执行。

#### 2. 目标市场

\*\*\*\*\*村镇银行股份有限公司的经营宗旨是服务“三农”，在

满足农户小额贷款、微小企业贷款需求的同时，积极开拓以种植业大户、养殖业大户、科技示范户、个体工商户等为目标客户的信贷业务，解决中小型企业特别是小企业、微小企业融资难的问题，改进服务流程和业务方式，争取每年新增贷款中有更大的比例用于支持三农发展。

### 3. 发展战略及网点布局

\*\*\*\*\*村镇银行股份有限公司设立后，按照“精简、高效”的原则设置分支机构和内设机构，实行统一领导、垂直管理。设立营业部、\*\*\*\*\*和\*\*\*\*\*三个部门。村镇银行成立后，业务可以覆盖周边地区。为了更加方便为偏远地区提供金融服务，计划在三年内拟设立4-10家分支机构。

#### （二）财务发展目标

##### 1. 财务预测

预计\*\*\*\*\*村镇银行小额信贷业务将逐步发展，小额信贷贷款余额在\*\*\*\*\*年争取达到\*\*\*\*\*万元，\*\*\*\*\*年争取达到\*\*\*\*\*万元，\*\*\*\*\*年达到\*\*\*\*\*万元；小额信贷利息收入\*\*\*\*\*年实现\*\*\*\*\*万元，\*\*\*\*\*年实现\*\*\*\*\*万元，\*\*\*\*\*年实现\*\*\*\*\*万元；利润\*\*\*\*\*年争取实现\*\*万元，\*\*\*\*\*年争取实现\*\*万元，\*\*\*\*\*年达到\*\*万元。

##### 2. 利润分配方案

\*\*\*\*\*村镇银行经营前三年实现的利润，通过转增资本方式扩大村镇银行的资本金，提高村镇银行的资本充足率，增强村镇银行抗风险能力。

#### （三）风险管理目标

##### 1. 风险控制策略及目标

\*\*\*\*\*村镇银行股份有限公司尝试利用以下方式实现风险的有效管理：

**数据挖掘：**数据挖掘是指从收集的大量信贷申请和还款历史数据中发现潜在有用的和尚未为人所知的模式的过程。这些模式、关联和关系可以提供有用的信息，帮助银行进行贷款的审批、监督和交叉销售。

数据挖掘的具体目标包括：

(1) 市场的细分：识别纪录良好客户群和纪录不良客户群的各自特点；

(2) 欺诈检测：甄别最可能存在欺诈行为的交易；

(4) 趋势分析：揭示典型客户的月度差异，以及经济领域或财务比率的背离。

## 2. 信用评分

信用评分是指利用潜在客户的数据对向其发放贷款所存在的风险自动进行客观计算的过程。应用评分系统赋予各信用关联因素一定的分值，最后的评分反映该笔贷款的风险程度。

## 3. 风险管理模型

除了频繁的数据挖掘评估外，还应该使用风险管理模型来获得经常性的信用风险评估结果。风险管理模型包含按微贷中心、经济领域及其它因素分类统计的拖欠报告以及未来的信用评分报告。

## 4. 过程质量管理

取管理办法》等文件法规的要求，依据安全履行合同、及时足额偿还的可能性将信贷资产分为正常、关注、次级、可疑

和损失五个类别（后三类合称为不良信贷资产），按照“落实责任、动态调整、定期分析、科学考核”的要求，逐步建立和完善贷款风险管理制度。明确\*\*\*\*\*村镇银行行长为信贷资产风险分类工作第一责任人，并将责任分别落实到有关责任人，做到人员落实、任务落实、措施落实。

## 5. 不良贷款控制指标

新增不良贷款比率将不超过0.1%，三年内不良贷款比率控制在0.25%以内，年度计划为□20xx年，不良贷款年末控制在0.1%，余额控制在\*\*万元以内□20xx年，不良贷款年末控制在0.2%，余额控制在\*\*万元以内□20xx年，不良贷款年末控制在0.25%，余额控制在\*\*万元以内。

## 6. 资本充足率达标及资本补充计划

\*\*\*\*\*村镇银行股份有限公司的资本充足率不低于8%，在未来三年经营中利润分配以增加资本能力为目标，将\*\*\*\*\*村镇银行实现的利润转增资本。制定符合现代商业银行发展的资本管理机制，资本的筹集和使用必须合理、稳步、有序进行，保持适度的资本规模，使资本既能完全覆盖风险，又能兼顾股东利益最大化，同时优化资本结构。资本补充主要渠道有：一是在资本不足时，增资扩股补充资本；二是增发职工股，增加股本；三是通过完善自身资产质量，提高盈利能力，创造更多的净利润稳步增加资本。并在此基础上，对资本的充足性实施动态监控。

## 银行督查工作方案篇二

银行办公室工作是银行各项工作顺利进行的前提，如何配合好银行各部门工作，我们制定出了银行办公室工作计划：

一、紧紧围绕全行工作思路开展信息和调研。当前，银行工作计划中的重点抓好对“散小差”贷款退出、市场保险代理

拓展和企业改制中不良资处置等方面的调研。二是紧紧围绕服务领导需求开展信息和调研。首先要为上级行领导了解下情服务，重点围绕上级行各类会议精神情况的贯彻落实，各个时期业务经营管理发展情况、基层行的新做法等，及时为上级行领导提供信息。其次，调研要面向基层，服务领导。办公室要组织得力人手，及时总结基层工作中的好经验、好做法，反映工作中出现的新情况和新问题，争取每季度能提供一篇数据准确、分析透彻有针对性的调研材料，为本行领导下一步工作科学决策提供服务。三是紧紧围绕业务经营中热点、焦点、难点开展调研。当前，全行各项业务发展速度呈现出良好的增长态势，工作中的新情况、新问题不断涌现，这就要求我们必须把准时代脉搏，通过调研，及时向行领导汇报，向基层行反馈，使信息调研始终站在业务的最前沿。

二、努力提高公文管理质量和效率，保证各项工作的贯彻落实。公文是各级行开展公务活动的基本工具和重要载体，也是各级行管理水平和工作效率高低的集中现，要实现公文管理的科学化、规范化和高效化，发挥提升机关管理水平和促进业务发展的作用，应重点做到三个加强。一是加强制度建设，夯实公文管理运行基础。合理的制度和完善的规章体系，是保证公文管理质量和公文水平的重要基础，要根据总行公文管理办法及相关制度规定，及时制订涵盖公文处理、审核，收发、机要文电管理在内的一系列规章制度，积极构建较为完善的公文管理体系。二是加强过程控制，提高公文管理质量和效率。针对目前我行公文质量偏低的实际，今后我行应重点把好公文审核关、会签关、内容关和文字关，严格公文保密规定，切实加强对涉密文件的签收及各流转环节的管理，有效提高公文流转速度。三是加强对公文的督查督办。进一步细化督查工作程序，建立督查卡、明确督查责任、督查内容、交办时间、完成时限、主办部室，努力提高督查工作的权威性，逐步使督查工作制度化，规范化和科学化，提高工作实效，保证政令畅通和全行各项工作的及时、正确贯彻落实。

三、使银行员工工作计划都细致分明，领导做好督促工作。加强档案管理，努力提升档案服务水平。近年来，地分行机关档案管理工作，围绕服务全行业务经营和改革发展需要，积极创新服务手段，不断提高档案规范化管理水平，取了显著成效，但是，由于对基层行档案管理工作指导较少，加之受客观条件等因素制约，使基层行的档案管理普遍跟不上当前形势发展的需要，突出地表现在硬件设施不全，公文不按制度要求归档，人员素质偏低等，给行领导和各部门及时查阅档案资料，迅速准确地提供信息造成了一定的困难。针对这些问题，今后我行档案管理工作将在继续抓好机关档案管理的基础上，着重加强对基层行档案管理的指导，加强档案资源的利用，提高档案管理电子化水平和服务层次服务价值，管好用好档案，积极配合各业务部门充分利用历来数据，定期开展业务经营形势预测和分析，及时为行领导正确决策提供科学依据。

四、认真履行“党办”与“行办”的双重职能，狠抓各项制度的贯彻和落实。当前各项工作十分繁重，改革发展的任务十分艰巨，因此，作为履行“党办”与“行办”双重职能的办公室，必须紧密围绕党委中心工作，突出重点，强化服务，健全党办工作机制，积极推进党办工作制度化、规范化，及时将重要文件、会议、决策部署分解立项，落实具体承办部门，明确责任和具体要求，定期或不定期地进行督查通报。对领导批示查办的事项，做到“批必查、查必果、果必报”。形成“党办”“行办”双线运行，各项工作项项有人抓、件件有落实，相互衔接、相互促进、齐抓共管的良好氛围，保证领导与部门之间、部门与部门之间、上下级行之间信息渠道的畅通和及时有效衔接。要做好新时期信访工作，健全来信来访、督查督办登记簿，认真解决和答复来访来信群众反映各寻问的问题，积极为全行各项业务的发展创造宽松良好的经营环境。

## 银行督查工作方案篇三

今年以来，各商业银行之间的存款竞争日趋白热化，尤其是进入二季度以来，工商银行长治分行储蓄存款呈现持续大幅波动的‘不稳定态势，稳存增存压力较大。对此，长治分行多措并举，采取有效措施确保下半年实现储蓄存款余额和增量同业占比稳中有升。

将储蓄存款的稳定持续增长作为日常工作来抓，紧紧围绕发展中高端客户的经营思路，努力拓展客户规模，优化客户结构，提高重点业务客户渗透率，促进个人客户资产稳定增长，在确保一季末储蓄存款余额的基础上做好稳存增存工作。

中高端客户快速发展。二是做好存量客户的服务与维护工作。目前，全行已基本完成存量私人银行客户的签约工作，要求各支行要加强与客户的沟通交流，充分了解客户需求，及时了解产品发行、客户活动等信息，同时还要加大私人银行专属产品配备力度，通过产品稳固客户，防止出现客户资产下降的情况。三是积极捕捉市场信息，抓好私人银行客户的规模扩张。以“煤炭资源整合、上市及拟上市企业高管、中小企业主和私营业主、第三方存管、房地产商”五大板块为重点，实施名单制管理和维护，加大高净值客户拓展力度。

一是以全行开展的“大学习、大联动、大营销”活动为契机，持续快速推进优质企事业单位代发工资业务发展，带动财富客户数量和资产的增长。二是要深入挖掘存量潜力客户，确定发展目标，努力将其培育发展成我行财富客户和私人银行客户。三是加强前台柜员和客户经理的客户推荐对接工作，采用“接对子”的方式，前台柜员发现的目标客户要及时有效地推荐给客户经理做营销和后续维护，确保客户资源不丢失，不外流。

一是大力营销保本理财产品，将其作为理财产品重中之重进行全力营销，在增加理财产品余额的同时增加储蓄存款余额，

实现二者同步发展。二是要提前做好月末、季末和年末到期理财产品的衔接和存款转化工作。三是全力营销理财产品的同时，要积极挖转他行客户和他行资产，稳定本行储蓄存款余额，避免出现此增彼减的情况。

一是各支行行长、个金业务分管行长要亲自参与本行私人银行客户、财富客户的维护，定期联系和拜访客户。每季度组织一次有针对性的财富客户定向营销活动，每年组织一次较大规模的营销活动。二是各支行个人客户经理要做好中高端客户的日常维护工作。做好客户大额现金提娶预约服务、泊车、理财规划等方面的安排，确保服务质量；了解客户日常金融需求，与客户建立长期、稳定的关系，提高客户满意度和忠诚度。三是建立个人高端客户维护的双线联系、分层维护机制。加强与市分行财富管理岗、私人银行部太原分部的联系，从不同层面上共同维护。

各支行要落实市分行储蓄存款的相关激励措施并加强动态监测，尤其对高端客户、大额资金的流动要责成专人予以关注，行长、分管行长要亲自过问。营业网点柜面遇有大额资金向他行通兑情况，经办行要在办理业务前向开户行通报，开户行要积极进行客户关系维护，确保资金不外流。

## 银行督查工作方案篇四

在这一年里，我的工作职责基本没有变化，银行业务的开展比较顺利，基本上日清日毕。

收汇方面，今年三个公司总共收汇是 700 万美金。整年的人民币对美元牌价一直是处于升值的趋势，每天查询外汇牌价和关注金融动向已经在不知不觉中成为习惯。

出口核销方面的工作都能圆满完成，至今日为止三个公司的应核款项除了立德这边有一单还没核销外，其他的都已经核销完毕。在整一年中，在对外各政府部门以及其它单位的各



项工作上，都能和谐沟通，达到预期目的。

在公司内部电脑以及网络的维护上，今年公司进行了两次网络处理结构的变更，每一次都大费周折，新结构建设和后来的不稳定弄得我很辛苦，同事们要适应新的运用方式和面对不稳定的网络，也很辛苦。但很少当着我的面抱怨，有时看到我弄得很烦躁的时候还会安慰我，多好的同事啊。完成了公司电脑网络的改造工作。今年的八月份发生一宗严重的电脑故障，我未能及时排除，耽误了同事们的工作，我负有不可推卸的责任，事后总结教训，凡事要小心谨慎，三思后行，再三权衡！

对比年初定下的工作目标，除了年初的一些设想因为这启电脑事故而搁浅，思想汇报专题其它方面基本达标。在这里要感谢公司领导平时对我的循循教导和对我缺点的包容，感谢同事们对我工作的支持和配合。

## 银行督查工作方案篇五

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，不断提高自身综合技能、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20xx各项目标任务作出自己的努力。

## 银行督查工作方案篇六

一、工作计划中的重点仍以客户为中心，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、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，让客户多了解银行，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。

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、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、制定出财务人员工作计划，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、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。

3、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

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

## 银行督查工作方案篇七

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2018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。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。

## 银行督查工作方案篇八

1、继续亮化办公环境，对营业部门及各营业网点进行装修改造，进而打造成全市一流的精品网点，为客户提供更加方便、舒适的办公环境。

2、增设自动柜员机1台，在耀华、信誉楼商厦增设pos机，优化用卡环境，努力为客户创造快捷方便宽松的服务平台和金融环境。

3、继续启动提素工程，不断强化对员工的素质培训，提升柜员和客户经理的服务理念，从而巩固为客户提供优质服务的基础。

4、加强行风行纪整肃活动，在中层以上开展三个把握住自己自查活动，努力开创一个程序透明、政策透明的金融环境。

1、牢固树立支持当地经济发展与自身发展密切相关的指导思想。我行是国有商业银行，以雄厚的资金，规范的经营、轻装上阵，集中信贷资金支持当地经济发展。为倾力拉动xx经济建设实现可持续发展大好基础、提供保障。

2、扩大预选客户的范围，加大支持的力度。根据上级行的信贷政策，我行在今年将扩大预选客户的支持范围，开辟绿色通道，对优良客户增加授信额度，对符合国家产业政策和信贷政策的将通过公关手段、服务品牌和农行自身优势等手段吸引到农行开户。

3、积极用消费贷款拉动当地特色经济和房地产业的发展。放开住房贷款的发放。门店抵押贷款在今年将着力开拓模具市场，借以启动运转模具市场。

4、多方寻求信贷规模支持当地支柱型企业的发展。由于我行信贷规模是全省统一调配，地方支行没有调控信贷规模的权利，积极向上级行公关跑要规模和资金。

## 银行督查工作方案篇九

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□xx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最大的贡献！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xx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。

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。

xx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最大的贡献！

## 银行督查工作方案篇十

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，让客户多了解银行，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。

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、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、制定出财务人员工作计划，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、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。

3、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

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