

# 2023年银行审计岗工作计划和目标 银行 审计工作计划(优质9篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。我们该怎么拟定计划呢？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。

## 银行审计岗工作计划和目标篇一

1、内审岗管理通道。内审员、副经理、经理、部门副总、部门总，总稽核（审计总监）、副行长。或者上级行内审部门副总、部门总等。

2、内审岗技术职级通道。为了调动内审人员积极性，规模较大、内审员较多的银行，按照业务能力、专业技能和工作年限等，专门设置了内审员专业技术职级通道。

如实习审计师，审计师、中级审计师、高级审计师、资深审计师等。

3、行内跨条线发展通道。内审岗相关的职业发展通道相对较多。除了本部门管理职级通道之外，还有风险管理通道、合规管理通道、内控管理通道、计划财务管理通道等，都有机会相互转换通道，实现职业发展。

积累3至5年本职级岗位经验之后，如果晋升机会希望不大，可考虑跨职业通道转岗发展。遇有行内上述相关条线部门有高一职级岗位招聘时，可以考虑转岗应聘，实现提前晋级。

4、跳槽行外发展通道。

在当前职级有3年至5年经验、行内各相关条线近期晋升希望

不大时，若遇到当地新设同类银行或者低一梯队、但规模和影响力较大的银行招聘审计稽核、风控合规条线等高一职级岗位时，可以考虑跳槽应聘、跨行实现提前晋级。

## 银行审计岗工作计划和目标篇二

本人在一支行任职柜员，于2011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。

## 银行审计岗工作计划和目标篇三

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，到目前为止共安装投放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。

### 银行审计岗工作计划和目标篇四

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2019年的各项目标任务作出自己的努力。

## 银行审计岗工作计划和目标篇五

近年来人民银行系统在内部审计转型和深化发展中探索实践，内部审计关注绩效、服务治理、增加价值取得初步成效。pdca是英文单词plan(计划)、do(执行)、check(检查)和action(纠正)的第一个字母，因而被称为pdca循环（亦称戴明循环）。pdca循环的提出对质量管理有着较强的理论指导意义。本文引入pdca循环理论，从促进组织增加价值的绩效视角，

探索进一步深化人民银行内部审计转型、促进组织价值持续提升的路径。

## 一、pdca 循环理论意义及实践价值

（一）突出目标导向，一切从谋划开始。“凡事预则立，不预则废”[]pdca 循环理论与我国古代儒家的事前计划或准备思想有着异曲同工之妙。因此，在pdca 基本循环体系中，其开端是p[]plan[]——计划，计划必须根植于明确的目标导向，无目标导向就无所谓计划和准备而言；有了前期计划，后面的d[]do[]——执行[]c[]check[]——检查及a[]action[]——纠正才有意义，见图（1）。戴明博士在给美国企业领导提出的“戴明十四条”中的首条就明确提出要有“长期目标，而不是只顾眼前利益”的极端重要性，进一步诠释了目标导向和计划在组织发展中的意义。

（二）聚焦问题不足，在执行过程中查找“短板”。问题意识是pdca 循环的关键，如果不能在循环中聚焦问题不足，就不能及时组织运行及计划执行中的经验做法和存在的问题，“短板”就无法及时得到修补，一次循环就成了“空转”[]pdca 就失去了运行意义。只有立足计划执行全过程，通过聚焦问题不足，及时查找到运行中的“短板”，并采取有针对性的可行措施加以修正、改进和提高。而查找问题不足则需要“检查工作标准有效性的程序”。这样问题不足的查找才能有据可依，才能真正查找到位。

（三）着眼改进提升，每一轮循环都要获得新的进步[]pdca 循环四个过程不是运行一次就结束，而是周而复始地进行。在每一轮的循环中，最具成功意义的环节在于最后一个环节a[]action[]——纠正。通过上一环节对失败的教训加以总结，提出解决问题的方法和途径，以及如何将做得较好的事情做得更好的方法，同时将未解决的问题放到下一个pdca循环里。因而，四个过程在循环中周而复始，如爬楼梯那样，每一循

环都在组织长期目标引领下，有新的具体目标和内容；每一个循环结束，解决了一些问题，未解决的问题进入下一个循环，如此阶梯式、螺旋式上升，以使每一轮循环都获得新的进步。这才是pdca循环的真谛和要义所在，见图（2）。

pdca循环理论的提出，也给质量管理实践带来了指导性变革。自20世纪20年代开始，有关质量控制和质量管理的探索实践蓬勃开展。50年代美国质量管理专家朱兰[jurun]提出了全面质量控制[total quality management,tqm]思想，1961年全面质量管理之父费根堡姆[feigenbaum]博士出版了《全面质量控制》一书，全面质量管理在世界各国进一步得到发展。后来经过实践[pdca循环四个环节演变为p(plan)——计划[d(design)——设计[c(check)——检查[a(action)——纠正或处理，使四个环节更加严谨实用。我国于1978年也开始引入全面质量管理，国内相关成长型企业结合自身的管理实践，把pdca简化为4y（即y1计划到位[y2责任到位[y3检查到位[y4激励到位）管理模式，让这一经典理论具有中国实践特色的发展。

## 二、人民银行内部审计引入pdca循环可行性

（一）引入pdca循环契合了人民银行内部审计转型发展的形势要求。近年来因顺应内部审计转型发展的新形势，人民银行提出了“风险导向、控制驱动、关注绩效、服务治理、增加价值”的转型理念。将关注组织运行质量和绩效、服务组织治理、增加组织价值提到全新的战略高度。在此指引下，人民银行系统各级内部审计部门已经逐步用质量管理和绩效审计的思维开展审计工作探索，并取得一些进展和成效。中国内部审计协会于2013年8月颁布、自2014年1月1日实施的新《中国内部审计准则》明确赋予了内部审计确认和咨询两大职责，在《准则》中突出了“审计计划、审计结果沟通、审计报告、对舞弊行为的检查和报告、内部审计质量控制”等各个环节，同时提出了后续审计等审计整改督促落实



环节的内容要求，这与pdca 循环四个环节基本契合。

（二）引入pdca 循环适应了人民银行新时期履行中央银行职责的需要。人民银行作为国家金融宏观调控管理部门，所担负的贯彻货币政策、强化宏观调控和金融监督管理、维护金融稳定的任务越来越重，社会对人民银行的期望值越来越高。这就要求各级人民银行机构站在履行央行职责的前沿，以高度的责任意识 and 全面的质量意识履行好各方面的职责。内部审计部门也应积极创新履职，围绕组织中心工作、服务组织发展大局，紧密结合履职实际，从组织运行的经济性、效率性和效果性的不同视角，密切关注组织治理、风险管理和内部控制，深化内部审计转型探索。围绕整个组织履职质量和运行绩效开展内部审计各项工作，将领导关心、群众关注的领域作为内部审计重点关注领域，将服务履职大局和组织治理贯穿内部审计工作的全过程。

（三）引入pdca 循环与绩效审计的“如何更好”理念相辅相成。pdca 循环的要义在于着眼长远的“阶梯式螺旋上升”，这与绩效审计中的评价“好与不好、如何更好”的理念尤为合拍。将pdca 循环理念引入绩效审计实际工作，更能够从质量管理的“精益求精”视角，审视整个组织或内设部门在履职及运行发展中的整体绩效，或是经济性、效率性、效果性的某一层面，并从内部审计角度作出“好与不好”的审计评价，提出“如何更好”的建设性审计建议。对内部审计本身而言，也能够通过引入pdca 循环理念，以绩效提升的要求全面强化内部审计质量管理。如在审计项目立项阶段突出绩效要求；在审计检查过程中规范审计程序、简化审计流程、缩短审计周期、提升审计效能。同时注重与被审计单位的良好沟通，尽可能地取得对方的理解配合，最大限度地提升审计工作效率；在审计报告阶段，针对不同的报告对象采取不同的报告方式，最大限度达到报告目标、促进审计成果转化等，持续推进内部审计质量的“阶梯式螺旋上升”。

### 三、人民银行pdca 循环绩效审计应用

（一）切实拓宽审计视野，将质量意识和绩效理念贯穿内部审计工作始终。pdca 循环的引入，要着眼组织履行职责的长远目标，在“关注绩效”的总体要求下，将质量意识和绩效理念贯穿于内部审计转型与发展的全过程。内部审计的工作目标要以组织目标为准绳，将服务于组织整体目标的实现作为内部审计工作的出发点和落脚点。从内部审计服务组织治理的战略高度看，在整个组织的pdca 循环大循环中，内部审计和其他职能部门也存在小pdca 循环。这些小pdca 循环都要紧紧围绕组织大pdca 循环进行运转，见图（3）。

在审计工作实践中，要将pdca 循环的精髓充分消化吸收，创造性地运用到内部审计工作各个环节。不仅要把绩效审计作为一种审计类型来探索，而且更要作为一种审计理念，一种审计方法，一种审计视角。除了做好项目绩效审计、部门绩效审计和综合绩效审计，在领导干部履职审计、离任审计及其他各类审计项目中，虽然项目内涵各有侧重，但在审计资源的分配、审计项目的谋划、审计方案的制定、现场审计检查和审计报告中，都力求体现全面质量管理和绩效审计的内涵和要求。要紧紧密结合审计项目的内涵要求，实事求是地作出选择和放弃，从不同的绩效维度开展绩效评价。力争每一个审计项目、每一个审计建议都能为组织发展提供建设性的价值增值。立足每一轮内部审计小循环，推动组织价值增值大循环的阶梯式螺旋提升，见图（4）

（二）厘清内部审计履职边界，在遵循准则框架下积极实践pdca 审计循环。内部审计实践pdca管理思想，不可能面面俱到、无所不包，必须充分利用好“稀缺资源”，厘清内部审计履职“小循环”边界，有所为有所不为，才能精准发力，凸显自身在组织运转“大循环”中的价值。一方面，内部审计要积极遵循中国内部审计协会[cia]新修订的《中国内部审计准则》关于确认和咨询职能的界定，紧密结合人民银行职

责要求和内部审计工作实际，在严格遵循《内部审计基本准则》和《内部审计人员职业道德规范》的前提下，从具体准则《审计计划》开始，严格审计工作程序，强化内部审计质量控制，及时解决内部审计工作和内部审计项目中发现的问题。识别在审计过程中需要咨询的事项，通过贯彻实践pdca管理思想推动内部审计由“查错纠弊”向防范风险和增加价值方向转变。另一方面，内部审计在履职范围上，也要按照新修订的《内部审计准则》要求，践行内部审计的客观性和独立性原则，在充分体现内部审计对组织风险的关注，将“业务活动、内部控制和风险管理的适当性和有效性”，作为内部审计审查和评价的对象范围的同时，本着“有所为有所不为”的思想，摒弃内部审计部门“包打天下”的思维，针对组织价值增值的战略要求，依据准则开展确认评价或咨询服务。这也是《中国内部审计准则》“内部审计机构和内部审计人员应当保持独立性和客观性，不得负责被审计单位的业务活动、内部控制和风险管理的决策与执行”的要求在pdca遵循中的体现。

## 银行审计岗工作计划和目标篇六

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。

## 银行审计岗工作计划和目标篇七

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。

## 银行审计岗工作计划和目标篇八

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，……的储备所是最忙的，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。

## 银行审计岗工作计划和目标篇九

xx年，是营业部实施新的绩效考核办法的第二年，也是支行业务发展面临严峻挑战的一年。为此分理处认真总结xx年工作基础上，深刻认清当前形势，找准市场脉搏，扬长避短，围绕“提升经营管理水平，加快业务发展”为中心，同心同德，努力实现各项业务健康、快速发展。

储蓄存款是银行的生存之本，也是行长目标考核的重要指标之一。分理处xx年储蓄存款时点和日均指标完成的情况比较好，作为网点的强势指标，明年也必须紧紧抓住储蓄存款业务不松懈，稳扎稳打，促进网点良性发展□xx年开门的第一季度是一年的营销旺季，各家银行之间的存款竞争将十分激

烈。如何在旺季营销中把握机遇取得胜利，是来年工作的主要任务。分理处存款营销的基本思路是“进得来、稳得住”。

首先，所谓“进得来”，便是要大力发掘存款资源，挖转他行存款和市面流通资金存入我行，使网点处存款快速增长。第一，发动全所员工，积极提供存款营销线索，只要发现有价值的营销线索，客户经理和相关营销人员马上行动，采取多种方式联系客户，争取挖转资金。其次，利用春节资金大量回笼的时机，及时发现和追踪客户的资金流向，将短期游资变成长期存款。再次，充分利用我分理处现有的宣传方式，例如短信营销、宣传标语等传达我所吸收存款的信息，吸引客户主动上门。

其次，“稳得住”，稳得住的关键是将本所的现有存款牢牢留住。一季度是银行挖转存款的旺季，各大银行之间的竞争必定异常激烈，我分理处现有的存款也面临被他行挖转的风险。根据目前的统计数据，一季度我分理处共计有数百万的定期存款将要到期，能否留住这一部分资金对我们至关重要。因此，我们借鉴xx年营销的成功经验，采取主动联系即将到期客户、向客户赠送营销礼品等方式，至少稳定该笔资金的50%。

再次，保本理财是存款和理财双向计算的产品，时间短周转快利率高，可以吸引一部分对资金流动性要求较高的客户。柜面和网点营销人员可以加大保本型理财产品的销售，作为存款的有益补充，也可起到推动网点存款增长的目的。

分理处地处市区繁华地段，交通便利商户林立，每一家商户都是可挖掘的商友卡潜在客户。以新增商友卡为媒介，可以吸引商户货款增加网点存款，带动中小商户转账pos新增工作，同时还可向商户推销信用卡，一举多得。目前我网点主要跟进的项目是女人城的商友卡商户拓展工作，具体工作从xx年11月份开始进行商户摸底宣传□xx年是我网点商友卡新增发卡的重要客户群，在来年由网点负责人牵头、客户经理负责

进一步加大力度跟进，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

在紧锣密鼓地开展存款营销和商友卡拓展的同时，网点的其他日常经营指标也不能松懈。例如重点基金、保险、贵金属销售等等。同时，加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。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。

首先、规范服务，根据总行文明服务的要求，做好三声服务，想客户之所想、急客户之所急，从细节上完善服务水品。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、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。

其次、加强员工的培训学习，提高综合业务素质。利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围，提高员工的凝聚力和战斗力。

再次、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。