# 最新私人银行工作计划(18篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-08-27

*计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。私人银行工作计划篇一一...*

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**私人银行工作计划篇一**

一、党建带团建，实现团组织垂直管理

我行团委认真贯彻全行党建工作会议精神，紧紧抓住全行党组织垂直管理的契机，实现了团组织的垂直管理，有效加强了我行共青团的自身建设。

一是根据“党团对口”原则，除香港分行外，全行35家分行均建立了团委，并全部纳入总行团委垂直管理。

二是在总行党委的关心和推动下，明确规定新任分行团委书记不超过30周岁，纳入分行中层干部管理，优化了团干部选配标准，加强了共青团的工作力量。

三是在垂直管理工作中有效梳理了各项制度办法，优化了各项工作流程，加强了团务工作的有效性和规范性。四是成立了总行直属团委，加强了总行本部的共青团工作。

二、顺应新战略，完成总行团委换届选举

20xx年是我行新五年发展战略规划启动之年。为在我行新五年发展战略规划实践中更好地发挥青年群体的价值和作用，总行团委按照团章要求，召开了共青团上海浦东发展银行第五次代表大会。来自全行的近百名团代会代表，民主选举产生了第六届总行团委。本次团代会是我行第一次全行性的团代会，也是贯彻“七一”讲话精神，落实党建带团建要求，全面加强新形势下我行青年工作的重要会议。

总行党委书记吉晓辉同志在会上作了重要讲话，总行党委委员和党建督察员出席大会开幕式，各分行党委班子成员通过视频方式参会，充分显示了总分行党委抓好青年工作的决心和对我行青年的殷切期望。大会就进一步加强我行新形势下青年工作开展了广泛的讨论，对后续开展好我行共青团工作形成了一批建设性的建议。

三、以创先争优，巩固发扬世博工作成果

20xx年，总行团委以创先争优活动为抓手，发掘和塑造营销领域、服务领域、创新领域和管理领域的青年先进典型，以基层“优秀团组织”、“青年文明号”、“青年岗位能手”创建为抓手，始终坚持“活动过程出效果，活动结束留成果”要求，努力巩固和发扬世博金融服务工作成果。

总行团委承办了上海银行业经营网点互访交流活动，依托上海分行团委积极推进上海银行业青年“送金融知识进园区、进社区、进郊区”活动，五四期间，对我行10家先进青年集体和30名优秀青年个人进行表彰，对获得全国青年文明号和市级以上荣誉的8家青年集体和3名个人进行通报表扬。通过积极营造创先争优活动氛围，鼓励青年员工在业务一线实现岗位建功。

四、加强针对性，积极服务青年发展需要

为切实履行服务青年的职责，总行团委通过细分青年需求，有针对性地搭建特色平台，服务青年发展需要。

一是总行团委于年内牵头组织了3次问卷调研，分别对我行青年工作生活现状、来沪金融青年生存状况、特殊岗位员工工作压力进行了调研分析。

二是组织了“关注青年，助力发展”座谈会，从青年工作十个不同方面，邀请领导与青年展开热烈而深入的交流，发挥了团的桥梁纽带作用。

三是组织年度团训班，就公文写作、领导力培养进行专题培训，向团干部推广对新员工开展“浦发事业启航工作坊”的工作模式，并通过情景演示进行了基层团工作的交流。四是联合工会发起健身卡团购活动，为我行员工提供大幅优惠的健身服务。

五、展青年风采，策划组织各类特色活动

20xx年，总行团委认真选题，积极策划，不断创新，配合各项重要任务的完成和广大青年的需要，组织开展了一系列特色活动，充分展现了我行青年的风采。

一是在全行文艺汇演和“七一”表彰活动中，组织了一支浦发“小白菜”志愿者队伍，出色完成了引领任务，得到了多方好评。

二是组织总行本部和多家分行青年共同排演了“我们共同走过”大型诗朗诵，参加了全行文艺汇演。

三是协助直属党委策划组织了“服务战略、服务大局、服务基层”三服务演讲会，选拔培训了13名青年同志代表各党支部进行了汇报演讲，发动多家团支部，组织青年排练了节目参演。

四是与办公室共同组织了全行志愿者日活动。

五是组织了上海地区“浦发青年三人制篮球联赛”，进行了近70场比赛，并组建了浦发篮球宝贝队伍。

六是积极参加上海市团干部运动会、金融系统篮球赛等系统内比赛活动，广泛组织参加与其它团组织的共建，增进青年交流。

**私人银行工作计划篇二**

新一年为加强我社信贷管理，提高信贷工作质量，树立风险、责任意识，做到职责分明，有序地开展信贷工作，促进我社信贷工作规范、稳健地发展，全面地完成信贷工作任务目标，现对公司业务部\_\_年银行信贷工作计划：

一是加强业务培训，提高队伍素质

在新的一年里，从以内控防范优先，加强制度落实的角度加强客户经理队伍建设。\_\_年，着重抓好一线信贷人员的培训，银行工作计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念和信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行普及培训，在较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。定期组织学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自觉性。同时对贷款五级分类等新业务进行专项培训。

二是加强信贷管理，规范业务操作，提高信贷资产质量

在确保新增贷款质量上，一是加强对各社及信贷员贷款权限的管理，严禁各社及信贷人员发放超权限贷款。二是加大对跨区贷款、人情贷款、垒大户贷款等违章贷款的查处力度，发现一起，处罚一起。三是认真开展贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。四是严格执行大额贷款管理制度。五是严把贷款审批关，严格审查贷款投向是否合法、期限是否合理、利率是否正确、第一责任人是否明确、抵押物是否真实、合法，担保人是否具备担保实力、贷款档案是否齐全等，通过以上措施，确保信贷资产质量逐年提高。六是全面进行信贷档案统一模式、规范化、标准化管理，实行专柜归档、专人保管，并建立调用登记制度，保证档案的完整性。人员调离或换片，贷款档案应办理移交手续，由交出人、接交人及监交人共同在移交清单上签字，促进全辖信用社的信贷档案管理工作提档升级。

三是加大金融新产品的营销力度

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷款品种不断增加，信贷服务水平明显提高。但在贷款还款方式和贷款期限的确定上还存在一些不足，为此省联社于\_\_年11月14日印发了《山东省农村信用社贷款分期还款暂行办法》。为满足贷款客户的不同需求，缓解集中还贷压力，进一步提高信贷管理水平，防范信贷风险，公司业务部将于\_\_年在信贷管理中引入贷款分期还款，以完善信贷服务功能的需要，杜绝部分客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

四是加大信贷规章制度的执行力度

首先要落实三查制度，对银行员工素质加以培训，使每个银行员工工作计划详细的基础上并按正确的思路做事。坚持做到防范贷款风险在先，发放贷款在后，每笔贷款都坚持按三查的内容、要求、程序认真进行调查、审查和检查，并填写三查记录簿，严格考核。报联社审批的贷款都必须有信贷人员的调查报告和信用社的会办记录，都必须换人审查。其次要落实审贷分离制度，贷款发放实行审贷分离和分级审批的管理制度，各基层信用社贷款必须经审贷小组集体会办审批，大额贷款报联社审贷委员会会办审批，并且规定基层信用社发放贷款不论金额大小，每笔贷款都必须经主持工作的主任审查、登记、签字后才能发放，坚决杜绝信贷员一手清放贷。第三要加大违规违纪行为的惩处力度，严肃查处违纪违规人员，对因违纪违规等原因造成不良贷款的责任人实行在岗清收、下岗清收等行政处罚，情节严重者，由责任人承担贷款赔偿责任。

五是明确信贷投放重点，不断优化信贷结构

\_\_年我部将按照分类指导、区别对待的原则，明确信贷投向。一是提高抵押和质押贷款比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押、质押贷款，少发放保证担保贷款，以优化信贷结构，降低风险资产，要大力发放房地产抵押贷款，提高抵押贷款占比。要合理调整贷款担保方式，对新增城区居民、个体户贷款，要最大限度地办理门市房抵押贷款、个人住房抵押贷款，城区社原则上不办理联户联保贷款，坚决杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款。二是加大对农业龙头企业、特色农产品基地、担保公司担保贷款的支持力度。要积极支持中小企业发展，特别是对产权明晰、信誉度高、行业和项目符合国家产业政策规定、发展前景看好的中小企业，要给予重点支持。

六是持续做好五级分类，确保分类结果准确无误

自\_\_年以来，我社全面推行了信贷资产风险分类工作，基本达到了科学计量风险、摸清风险底数、加强信贷管理的效果。但在实际工作中各社还不同程度地存在着一些问题：一是思想认识不到位，对风险分类的重要性、艰巨性认识不足;二是人员素质不匹配，距离准确运用风险分类的方式方法识别、防范和控制信贷风险还存在较大差距;三是风险分类基础性工作不牢固，风险分类制度不健全，分类程序和认定组织欠规范;四是风险管理能力不强，未能紧密结合信贷资产不同的风险类别及特点，采取有针对性的强化管理措施等。

对于上述问题，\_\_年我部将进一步强化风险管理理念，完善工作机制，改进工作措施，将风险分类作为强化信贷管理、健全风险防范长效机制的一项重要工作切实抓抓好，抓出成效。

**私人银行工作计划篇三**

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20--年的工作思路。

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

⒈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。

⒉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20--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。

⒊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。

⒋以银行为课堂，20--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，

⒌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。

**私人银行工作计划篇四**

2024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。2024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，面对相当严竣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2024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。

**私人银行工作计划篇五**

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，增强制度执行的钢性，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。

**私人银行工作计划篇六**

通过对此次会议精神的学习， 我看到了老信贷员优良的工作作风， 同时我也发现了自己 存在的不足。 作为新员工不但向他们学习过硬的专业技能，还要学习他们吃苦耐劳的优秀品 质。在会议中老同志讲述了他们丰富的信贷工作历程，他们走过的路对我就是一本教科书，而我需要做的就是努力学习他们工作经验、专业技能、营销策略为今后的工作奠定基础! 针对周行长在会议中提出的五个问题，下面我也提出自己简单的看法和意见。

一、 如何落实好每天的工作

(1) 、完善的工作计划。井然有序的工作计划是工作能够顺利进行的第一步，在每个工

作日结束时应做好次日工作的充分准备。比如：提前询问自己的搭档，了解彼此计划，合理 安排宣传调查路线; 有调查计划时应通知客户何时何地，需要准备材料使调查快速有效完成; 有走访计划时应提前通知关键人，并准备好礼品。

(2) 、高效的工作效率。每天给自己制定一个简单的日程表。比如：中午约见客户签合

同放款，上下午做好宣传、贷后检查、逾期催收工作，晚上做调查报告、系统录入、档案整理工作。在工作上坚持今日事今日毕，今天能调查的绝不拖到明天，能多宣传一户绝不少走 访一家。

(3) 、 踏实的工作态度。 踏实的工作态度不但是对单位的负责也是对自身和家庭的负责。

在工作中要摒弃“为领导工作”的想法，从租客心态转变为业主心态，从要我工作到我要工作，只有保持踏实的工作态度，才能真正享受工作的过程，实现个人和单位的双赢!

(4) 、前后台密切配合。在任何工作中缺乏团队精神必将影响整个单位的业务发展，目

前在我单位存在“各扫门前雪”现象。存在这种现象我认为有两个原因一是员工心态，二是管理决策。比如：在放款过程中，审批效率低下，不能有效发挥各岗位的作用。我认为在保证审贷分离的状态下，各岗位应各司其职，环环相扣。在用人上要人尽其才，才尽其用，这 样才能使工作流程高效运行。

二、 如何利用好数据库

利用好数据库的前提是建立一个完整实用的信息库。 目前信息收集的内容过于简单， 只有客户姓名、电话、经营内容等基本信息，在录入数据库的过程中也流于形式。我认为在信 息收集的过程中尽可能的捕捉客户全面的信息， 对客户进行细分。根据客户对信贷员的态度 可以分为：抵触型、中立型、积极型。对于不同类型的客户做不同的备注，特别是在宣传过程中积极配合并有意向的客户一定要做二次的走访或电话回访。

目前省行数据库模板存在一定的不合理性， 信贷员可以结合自己的工作方法进行适当的删减增加保证数据的真实有效。在数据库的利用上，应根据行业规律进行细分，在不同的时 期筛选资金需求旺盛的行业进行有针对性的宣传营销，做到有的放矢。

三、 如何做好后两个月的宣传工作

根据省行明年“先消费后经营”的工作思路，在积极推进小额贷款商务贷款的同时，侧 重宣传消费类贷款。在宣传过程中抓住重点，每个乡镇都有 2-3所学校，可通过关键人进入 学校， 在学校开全体教职工会议时向他们宣传我行消费类贷款。 同时可和零售客户经理一起交叉营销我行信用卡团办业务。在走访学校过程中一定要分发我行礼品拉近与客户的距离。 在寻找关键人存在困难时可以通过熟人介绍， 查阅我行再就业贷款档案保证人信息，其中有 大部分是各个乡镇教师，在此可以作为突破口。 在其他贷款宣传过程中，根据行业周期特点，充分利用数据库，找准目标行业进行有针对性的宣传，在宣传过程中注意营销技巧，突出我行贷款产品在同业中的优势。

四、 如何消灭空白村和空白单位

空白村和空白单位出现的原因可能有三种： 一是宣传不到位， 二是地区内存在客户但不存在准客户，三是同业先入为主抢占市场。根据不同的情况我们要制定不同的策略，针对第 一种可以加大宣传力度， 铺开宣传; 针对第二种情况要制定可行的营销策略，培养客户习惯， 使一个普通客户转变为我们的准客户;针对第三种情况可以在区域内找到 1-2 名关键人，与其建立良好的私人关系产生信任感，转变客户心态，进而发展我行业务。消灭空白单位和空 白村有一定的难度，还需要信贷员有一颗持之以恒的心态。

五、 如何储备元月份的目标客户

不同的客户对贷款有不同的要求， 经营类贷款资金周转周期短， 对贷款要求的效率高，一般不易储备。而消费类贷款对效率的要求相对较低，客户比较容易接受一定的期 限。由于受额度限制，元月份储备的目标客户主要是消费类，在接下来的工作中重点宣传企事业单位， 借助亲朋好友的力量扩大我行贷款的知名度， 塑造良好的企业形象和社 会口碑。 以上是我对这五个问题的简单看法， 由于受工作时间，经验的限制一些观点和意见 定有不妥之处。 若有不恰当的地方请周行长批示， 作为新人在以后的工作中也请领导多 多批评指正，让我尽快成为一名合格的信贷员!

**私人银行工作计划篇七**

20xx年工作基本思路：贯彻落实科学发展观，紧密围绕我行的中心工作，以“服务大局，服务青年”为宗旨，强化团的自身建设，引导广大团员青年在我行的各项工作实践中建功立业，成长成才，以崭新的精神面貌和良好的工作态势，努力开创我行共青团工作的新局面。

一、加强团的组织建设

1、建立健全基层团的组织。要求各基层团支部根据团内人员的变化，及时更新《共青团基层组织数据采集系统》，并按照《中国共产主义青年团章程》和《中国共产主义青年团基层组织选举规则》有关规定程序及要求，完成团组织的建立健全或换届改选工作。

2、健全团的工作制度。要求各基层团支部严格按照《广东发展银行团费收缴、管理、使用规定》、《广东发展银行团员管理制度》、《广东发展银行“青年文明号”、“青年岗位能手”管理办法》等工作制度，使各项团工作进一步规范化、制度化、公开化，确保工作落到实处。

二、加强思想作风建设，引导广大团员青年树立正确的世界观、人生观和价值观

1、加强思想政治教育。认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”等重要思想，深入开展马克思主义唯物论、无神论和科学理论教育，引导团员青年崇尚科学、反对迷信，运用科学理论武装头脑，使团员青年坚定共产主义的理想信念，树立正确的世界观、人生观、价值观。

2、强化职业道德建设。结合我行不同时期的中心工作，通过开展专题学习教育、先进事迹报告会、演讲比赛等多种形式，深入开展职业道德教育活动，引导广大团员青年进一步增强对发展广发事业的信心，规范职业行为，提高道德水平，增强法制观念，弘扬行业新风，把青年的积极性、创造性凝聚到我行的改革、发展和建设上来。

3、注重理想信念教育。围绕“五四”、“七一”、“国庆”、“行庆”等重要纪念日，开展形式多样，寓教于乐的主题教育活动和团日活动，进一步激发团员青年爱党、爱团、爱国、爱行、爱岗的热情，增强团组织的活力，扩大团组织的吸引力和凝聚力。

三、坚持服务中心，团结带领广大团员为广发事业建功立业

1、继续规范“青年文明号”的创建与管理。继续培育和拓展“青年文明号”，以点带面，扩大覆盖面和影响力，全面提升我行“青年文明号”的创建水平。深入开展“青年文明号”的经验交流、参观学习活动，不断拓展探索“青年文明号”工作的新领域和新内涵。

2、大力开展“青年岗位能手”评选活动。今年将开展“青年岗位能手”评选活动，以全面提高广大员工的业务知识和技术技能。通过树立先进典型，引导广大青年职工学先进、比先进、赶先进，把热情、智慧和力量凝聚到本职岗位中去，促进青年技术人才发挥模范作用。

3、开展以“创新观念”、“创新产品”和“创新技术”为主要内容的创新、创效活动。引导青年员工树立新的思想观念，敢于探索，勇于创新，利用自身的专业知识、工作经验及技术优势，围绕产品和技术的开发、改造与升级等重点课题，结合我行的市场营销和业务推广，开展富有成效的技术攻关或项目开发活动。

4、开展“青年志愿者”活动，努力发挥团组织的突击队作用。不定期组织全行一线团员青年在所在的营业场所门口或繁华市区开展“真情服务日”业务咨询推广活动，积极配合我行的市场营销和形象推广，开展客户咨询日活动，宣传我行的系列金融产品。

四、坚持服务青年，积极创造条件，促进青年的成才进步

1、做好“推优”入党工作，为党组织输送新生力量。引导广大团员青年积极向党组织靠拢，在广泛培养、组织考察、择优推荐的基础上，积极推荐政治坚定，追求进步，德才兼备的优秀青年加入中国共产党。

2、关心青年员工的工作、学习与生活，增强他们对团组织的归属感。定期开展与团员青年的谈心活动，有针对性地做好思想工作，努力使团组织的工作起到了解青年现状、反映青年呼声、服务中心工作，维护青年根本利益的作用。要经常慰问和帮助有困难的青年员工排忧解难，使团员青年感受到团组织的温暖。

五、深入开展青年文化建设，以高尚的精神塑造青年，以优秀的作品鼓舞青年

1、创建网上共青团宣传阵地。分行团委将配合总行团委，逐步推进团工作的信息化建设进程，及时在总行的网站反映团内的重大活动、动态信息以及一些共青团相关知识、青年热点问题等，以更好地贴近青年、服务青年、凝聚青年。

2、持续开展有意义的文体活动。为丰富青年业余文化生活，分行团委将牵头组织内容丰富、灵活多样、喜闻乐见、寓教于乐的文体活动。要合理安排时间，创新活动形式，不断提高感染力与实效性，吸引尽可能多的青年能够参与到活动中来。

**私人银行工作计划篇八**

上半年，ⅹⅹ银行全体员工在总部年初工作会议精神的指引下，紧紧围绕“巩固、完善、改革、发展”的工作方针，以“双五”战略为目标，结合东北老工业基地的振兴，鼓足干劲、同心协力，克服不利因素，继续发扬艰苦创业精神，以“诚实守信、创新务实”为座右铭，不断拓展新的业务领域，开辟广阔的生存空间。

截止六月末，我行各项存款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。其中,储蓄存款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长;对公存款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。各项贷款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。存贷比。按“一逾两呆”口径划分，不良贷款余额万元，比年初增加万元，增长，比去年同期万元减少万元，下降，不良贷款占比，比年初下降了个百分点;按“五级分类”口径划分，不良贷款余额万元，比年初万元增加万元，增长，不良贷款占比，比年初下降了个百分点。各项收入万元，各项支出万元，经营体现亏损万元。

一、上半年工作总结上半年，ⅹⅹ银行经营工作总的特点是：存款规模增幅不大，不良贷款盘活工作有一定成效，经营体现亏损。

(一)克服不利因素，努力吸收存款，开创吸储工作新局面由于历史遗留因素和客观因素的影响，20xx年初我行吸储工作开展得不很顺利，行领导立即组织中层召开吸储工作会议，并制定吸储方案。

1、员工转变观念，吸收存款由被动变为主动近年来，我行一直将吸储完成情况与员工工资相挂钩，但成效不大。今年上半年，行领导更注重让员工从思想上认识到“存款是立行之本”，随着“存款立行”观念教育的深入人心以及“我为我家”吸储竞赛活动的竞相开展，员工的思想观念发生较大的转变，由过去的“被动吸储”逐渐转变为主动通过亲属、同学、朋友等各种关系千方百计吸收存款，仅第一季度三个月的时间，员工就吸收存款余万元，储蓄存款余额较年初增长万元，超额完成第一季度储蓄存款计划，为全年的吸储工作打开新局面。

2、以积极的营销措施开拓对公存款市场，对公存款有所增加上半年，我行卓有成效地开展各种营销活动，积极印制各种新业务的宣传单，一方面既提高我行的知名度，另一方面也向广大新老客户宣传我行的新业务。在稳定老客户的同时，也积极运用各种手段和措施挖掘新客户;全行上下共同寻找大额存款信息，对于一些特殊客户，由行领导亲自进行攻关和疏导，在全行的共同努力之下，不仅遏制了存款下降的趋势，还比年初增加万元，比去年同期也有所增长。

(二)以信用卡和市场开发为依托，大力拓展中间业务截止六月末，我行新发卡张，卡余额万元;pos机消费额元;新增代发工资户数户，沉淀金额万元;代理财产保险元，代理千嬉红保险份，金额元，代理鸿泰寿险份，金额1万元;代收移动、联通手机话费笔，金额万元;代售充值卡万元，实现中间业务收入元，较好地完成了中间业务的各项指标。

1、加大中间业务市场开发力度，充实中间业务小组成员三月份，我行进行了全员岗位竞聘，人员有所调整。为加大中间业务的市场开发力度，我行将具有市场营销特长的人员充实到中间业务小组。

2、中间业务指标层层分解我行个人业务部将一年的全部指标分解到月，分解到人，并责成中间业务小组组长在每月月末进行专题汇报。通过这种方式，较好地完成总部下达的中间业务指标。

3、做好传统业务，大力开发新业务、新品种六月中旬，我行在继续做好“代收手机费”、“代售充值卡”、“代发工资”等传统中间业务的基础上，新开办“代收小灵通话费”和“代收网通固定电话费”的业务。上半年，我行新开立工资转存户户，新开卡张。

(三)积极办理信贷业务新品种，增强社会效应

1、开办承兑业务截止六月末，我行共办理承兑汇票业务两笔，金额总计万元，手续费收入元。20xx年初，我行公司业务部组织员工学习承兑汇票管理办法。为加大我行社会知名度，扩大社会效应，20xx年x月，我行开始进行对外宣传。20xx年x月x日，我行办理了第一笔承兑汇票，金额为万元。承兑汇票业务为我行带来的收入并不多，但是通过该项业务的办理，既可以让更多客户了解我行，在服务过程中，又可以增近与客户之间的感情、增强良好的社会效应，同时，也可以增加我行对公存款。

2、开办下岗失业小额担保贷款截止六月末，我行办理下岗失业小额担保贷款笔，金额万元。为增加收入来源，在行领导的积极运作下，我行成为市财政局指定办理下岗失业人员小额担保贷款的金融机构。为保证每笔贷款的及时发放，我行公司业务部员工予以积极、主动地配合，使该项业务得以顺利开展，真正体现了ⅹ ⅹ银行“家乡银行服务家乡市民”的宗旨。

(四)积极催收贷款，努力压缩不良贷款1、做好贷后调查，积极催收贷款截止六月末，我行收回贷款笔，金额万元，为防止新的不良贷款的产生，减少信贷资产的损失，我行积极做好贷后检查工作。上半年，公司业务部对我行正常贷款户逐一走访，了解企业经营情况，发现问题及时与行长沟通，同时做好贷后检查报告。对于即将到期的贷款，提前一个月向借款户下发收款通知，并进入企业调查，对于经营效益良好、还款信誉较好的黄金客户办理借新还旧。对于涉及政府行为的贷款，我行提前两个月开始进行催收，例如自来水公司与市场服务中心贷款，我行信贷员分别走访了ⅹⅹ、ⅹⅹ、ⅹⅹ、ⅹⅹ，及时为这两笔贷款办理了借新还旧。同时，将ⅹⅹ所欠的万元利息全部催收完毕。

2、努力压缩不良贷款，提高信贷资产质量截止六月末，按一逾两呆口径划分，我行不良资产万元，比去年年初增加万元，比去年同期减少万元，下降，不良贷款占比，比年初下降个百分点。不良贷款一直是我行多年来亟待解决的问题，由于一些历史原因和国家宏观政策的影响，使一些已停业或解体的借款户的沉欠贷款无法偿还。上半年，我行加大清收力度，通过处理抵贷物的形式收回部分贷款，此外，通过各种法律手段，盘活部分不良资产，从相对指标上完成了总部下达的任务。

(五)积极开展党建工作，发挥战斗堡垒作用我行多次召开支部会议，首先选举ⅹⅹ同志了为我行党支部书记。在新任书记的领导下，党支部定期召开支部会议，认真学习党建工作要点以及各种党的理论知识，并结合实际认真分析我行当前所面临的严峻形势，研究措施和对策，较好地发挥了党支部在经营工作中的战斗堡垒作用。上半年，在党支部的培养和帮助之下，通过总部党委的严格审查和组织谈话，使我行两名党外积极分子成为中共预备党员，并使一名预备党员成为正式党员。此外，党支部随时掌握员工的思想动态，教育员工用发展的和辩证的方法思考和解决问题，坚持“3会1课”制度及组织召开民主生活会，加强党风廉洁、自律和反腐斗争的自觉性。特别是党的“xx大”召开以后，党支部经常组织员工学习“xx大”报告和新党章，提高员工的政治理论水平。

(六)加强“四防一保”，确保资金安全运营办公室按照总部的要求和相关规章制度，加大力度对保安人员进行定期教育和长期管理，制定了保安人员管理档案，不断提高其综合素质;定期检查两所一柜的安全情况和设施设备的完整性，对火源、灭火器摆放位置、性能进行经常性检查，按期更换灭火器的二氧化碳及泡沫粉，发现隐患、问题，及时、彻底整改;积极配合总部进行各项检查，同时做好自查和总结，将有关材料及时上报。 上半年，我行工作虽然取得了一定的成绩，但较总部的各项指标还有很大差距，虽然存款、贷款规模均有所增扩大，但是增幅较小，较总部下达的任务还有一定差距;员工的综合素质较现代化ⅹⅹ银行员工的要求还有很大的差距。

**私人银行工作计划篇九**

20\_\_年是中国共产党成立91周年，也是创先争优活动蓬勃开展，浦发银行党建工作迈向新高度的一年。在我行党委和团市委的坚强领导和充分关心下，浦发银行团委深入贯彻全行党建工作会议精神，坚持“党建引领、围绕中心、服务青年”工作宗旨，抓住契机，实现了团组织垂直管理，并在全行范围召开了团代会，完成了换届工作，团结、引领广大青年员工积极投身我行新五年发展战略规划的实践，认真履行自身职责，较好地完成了各项工作任务。

一、党建带团建，实现团组织垂直管理

我行团委认真贯彻全行党建工作会议精神，紧紧抓住全行党组织垂直管理的契机，实现了团组织的垂直管理，有效加强了我行共青团的自身建设。

一是根据“党团对口”原则，除香港分行外，全行35家分行均建立了团委，并全部纳入总行团委垂直管理。

二是在总行党委的关心和推动下，明确规定新任分行团委书记不超过30周岁，纳入分行中层干部管理，优化了团干部选配标准，加强了共青团的工作力量。

三是在垂直管理工作中有效梳理了各项制度办法，优化了各项工作流程，加强了团务工作的有效性和规范性。四是成立了总行直属团委，加强了总行本部的共青团工作。

二、顺应新战略，完成总行团委换届选举

20\_\_年是我行新五年发展战略规划启动之年。为在我行新五年发展战略规划实践中更好地发挥青年群体的价值和作用，总行团委按照团章要求，召开了共青团上海浦东发展银行第五次代表大会。来自全行的近百名团代会代表，民主选举产生了第六届总行团委。本次团代会是我行第一次全行性的团代会，也是贯彻“七一”讲话精神，落实党建带团建要求，全面加强新形势下我行青年工作的重要会议。

总行党委书记吉晓辉同志在会上作了重要讲话，总行党委委员和党建督察员出席大会开幕式，各分行党委班子成员通过视频方式参会，充分显示了总分行党委抓好青年工作的决心和对我行青年的殷切期望。大会就进一步加强我行新形势下青年工作开展了广泛的讨论，对后续开展好我行共青团工作形成了一批建设性的建议。

三、以创先争优，巩固发扬世博工作成果

20\_\_年，总行团委以创先争优活动为抓手，发掘和塑造营销领域、服务领域、创新领域和管理领域的青年先进典型，以基层“优秀团组织”、“青年文明号”、“青年岗位能手”创建为抓手，始终坚持“活动过程出效果，活动结束留成果”要求，努力巩固和发扬世博金融服务工作成果。

总行团委承办了上海银行业经营网点互访交流活动，依托上海分行团委积极推进上海银行业青年“送金融知识进园区、进社区、进郊区”活动，五四期间，对我行10家先进青年集体和30名优秀青年个人进行表彰，对获得全国青年文明号和市级以上荣誉的8家青年集体和3名个人进行通报表扬。通过积极营造创先争优活动氛围，鼓励青年员工在业务一线实现岗位建功。

四、加强针对性，积极服务青年发展需要

为切实履行服务青年的职责，总行团委通过细分青年需求，有针对性地搭建特色平台，服务青年发展需要。

一是总行团委于年内牵头组织了3次问卷调研，分别对我行青年工作生活现状、来沪金融青年生存状况、特殊岗位员工工作压力进行了调研分析。

二是组织了“关注青年，助力发展”座谈会，从青年工作十个不同方面，邀请领导与青年展开热烈而深入的交流，发挥了团的桥梁纽带作用。

三是组织年度团训班，就公文写作、领导力培养进行专题培训，向团干部推广对新员工开展“浦发事业启航工作坊”的工作模式，并通过情景演示进行了基层团工作的交流。四是联合工会发起健身卡团购活动，为我行员工提供大幅优惠的健身服务。

五、展青年风采，策划组织各类特色活动

20\_\_年，总行团委认真选题，积极策划，不断创新，配合各项重要任务的完成和广大青年的需要，组织开展了一系列特色活动，充分展现了我行青年的风采。

一是在全行文艺汇演和“七一”表彰活动中，组织了一支浦发“小白菜”志愿者队伍，出色完成了引领任务，得到了多方好评。

二是组织总行本部和多家分行青年共同排演了“我们共同走过”大型诗朗诵，参加了全行文艺汇演。

三是协助直属党委策划组织了“服务战略、服务大局、服务基层”三服务演讲会，选拔培训了13名青年同志代表各党支部进行了汇报演讲，发动多家团支部，组织青年排练了节目参演。

四是与办公室共同组织了全行志愿者日活动。

五是组织了上海地区“浦发青年三人制篮球联赛”，进行了近70场比赛，并组建了浦发篮球宝贝队伍。

六是积极参加上海市团干部运动会、金融系统篮球赛等系统内比赛活动，广泛组织参加与其它团组织的共建，增进青年交流。

**私人银行工作计划篇十**

一、保持良好的服务态度，注重服务质量

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，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。

二、工作上更加细致、认真

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。

三、学习是成长的必经之路，也是工作的动力

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。

**私人银行工作计划篇十一**

去年下半年以来，省分行将工作重心调整到抓内控、抓管理、防案件、防风险上来，提出了一系列的措施和要求，涉及管理体制、人员思想、队伍建设等方方面面。通过这些措施和要求，文秘部落 省分行党委希望真正把我分行的发展纳入到一个规范的轨道上来。全分行管理水平的提高，是从正面讲发展的前提。我们再也经不起类似以往案件大量发生、不良资产不断增长的磨难，再那样折腾，就无可救药了。所以我们必须要解决好管理和风险防范问题。今年下半年的工作要从以下几个方面考虑和安排

一、适应新形势和股份制银行的要求，真正学会在严密的风险控制基础上谋求有效发展，绝不能重复以前粗放的发展。

经过几年的思想准备、组织准备、体制准备，就是为了今后能真正取得长效发展。我们要学会适应、驾驭和运用这个新的体制，高度防范风险，而不是试图去突破体制。所以下半年我们要谋求有效的发展，学会在严密风险控制下走向市场。在当前宏观调控的形势下，不少大企业有一些困难，我们看准了企业，选准时机介入就有营销机会。营销上要突破旧的信贷文化，学会抓客户、抓结算、抓产品营销，学会经营客户。通过抓客户争取中间业务收入，而不是简单的信贷投放。在当前发展的概念下，我们要注意几个问题

一是继续执行贷款核准制及规模管理，回收一块，退出一块，保证新的投放需要。关键是要判断是否优质客户，经不经得起风险体系考核。今年纯新发放贷款不良率要控制在0.3%以下。要加强贷款规模管理，确保新增贷款规模投放在重点行业、重点客户、重点产品、重点区域和总行、省分行审批项目上。要讲究经营策略，要有大局观，在抓住重点项目的同时，要积极做好营销储备，抓好结算户和中间业务。

二是加大结构调整力度，优化信贷资产质量。在维护好电信、电力、交通、石油等优质存量客户的同时，重点关注教育、港口、电子等成长性行业和符合国家产业政策要求行业的优质客户。要适时对钢铁、水泥以及房地产、汽车等过热行业贷款进行合理控制，抓住机会从一些过热行业有序退出。要加强营销拓展跨国公司和外向型企业。

三是加大力度清收和压缩存量不良贷款，逐步退出经营绩效差、规模过小、发展没有潜力的行业和客户。

四是充分认识当前企业存款工作形势的紧迫性，大力推动企业存款工作。省分行已经成立了对公企业存款工作小组，公司业务系统要在工作小组的领导下认真分析企业存款形势，研究制定出切实可行的措施。希望尽量减少“过路财神”，不要有水分的数字。

五是巩固个贷业务基础管理和风险控制能力，全力压缩个贷存量不良贷款，加快产品创新和业务创新，在实施“公司业务上移、个人业务下沉”战略后，个人银行业务和中间业务要成为网点收入和利润的重要来源。个贷体制和机制理顺后，个人消费贷款、个人住房贷款要能够真正拿到有效的份额。

二、在内部管理风险控制体制调整成果基础上，继续细化和深化基础管理，完善风险防范措施，提升基础管理水平，提高风险控制能力，下半年，要继续加强基础和细节管理，从根本上提高防范风险能力，推动业务的可持续发展。

1.风险防范工作要常抓不懈，建立确保资产质量长效机制。一是继续深入推广风险管理平台工程，确保相关工作的质量和进度：7月底完成体系文件的编写与评审工作;8月份进入体系试运行阶段;年内完成工程推广。风险管理平台工程是加强管理的重点，工作量、工作任务比较大，各分支行要给予高度重视。二是要完善新增业务经营权动态管理机制，出台产品风险评级制度，完善风险控制政策和产品结构调整政策，引入经济资本约束理论和风险与效益匹配原则调整我分行产品结构和定价政策。三是根据总行新的转授权办法，完善内控评价和授权体系，根据各地区经济发展情况、各机构经营管理水平，调整优化信贷区域结构和客户结构。四是加强贷款准入管理，完善贷款调查、审批机制，建立审批人评价制度，严格授权管理，严把新增贷款质量关。五是严格新增不

良贷款责任认定和追究，坚决打击不道德执业行为，树立正确的职业观、风险观和良好的信贷文化。

做好可疑类贷款剥离后的“大会战”工作。目前，按照总行列出的可疑类贷款优先剥离相关政策，我分行在政策范围内优先剥离了资产质量较差的可疑类贷款，最大限度地减轻了省分行的历史包袱和财务负担。尽管对不良资产进行了剥离，但我们的不良率还是很高，特别是信用卡业务，下半年大会战压逾促降工作的重点、着力点要作相应调整，要深入研究存量不良问题，及早处置，及早核销，防范风险，提高资产质量。

三、深入推进“安全运行年”工作。

今年提出要实现安全运行，涉及到治理整顿、机构改革等方方面面的工作。下半年还要继续落实推进，一定要确保安全运行。

四、积极配合总行做好重组改制工作。

要落实重组分立工作有关财务重组、剥离后账务处理、机构撤并、财务计划等组织和推进工作。公告期后，我们要抓紧时间着手完成机构撤并计划、调整结构优化方向。为此，各分支行要按照总行的要求，加强组织，明确责任进行工作布置。各二级分支行要实行一把手负责制，从关键环节入手，制定多层次的应急预案，特别要考虑最复杂情况下的应急措施;各级行领导要实行轮流值班制度，非经领导小组批准，不得离开本职岗位。同时，要确保应急机制和信息渠道畅通，建立严格的工作检查和问责制度。

各分支行在分立公告期间要密切关注：资金备付和现金供应、群体性事件的安全防范和案件防查工作、电子产品和系统运行情况和当地媒体报道，严格遵守答疑纪律，在这个敏感的阶段，要确保万无一失，不能松懈，不能出大的问题。

五、继续推进“员工培训年”工作。

要抓好干部队伍以及员工队伍的培训，进一步提高管理水平与队伍素质，特别要加强对基层网点负责人的培训和指导，使其迅速转变观念，实现各项业务的健康发展。

六、做好dcc上线的各项准备工作。

一是做好业务测试;二是重视网点员工培训;三是制定周密完备的应急预案。

七、配合银监局做好三项检查，及时落实整改。

银监局拟于7月份进驻我分行开展三项检查，包括票据、新增贷款质量和内控状态检查。我们狠抓内控工作将近一年了，实际上检查也是一次全面检验。票据检查的具体被检单位一定要落实，通知到人。被检单位要先抓紧清理，票据中心也要赶紧布置，及时纠正问题。另外审计中查处的问题，该整改的要整改，该调整的要调整，该解决的要解决。

八、关注分立公告后员工的思想工作。

股改分立公告后，从社会外界看基本平静，没有影响客户的利益，市场反应不大。倒是我们内部员工有一些思想顾虑。希望各分支行行长、部门老总密切关注员工负面的情绪苗头。有的人可能会急得不得了，有的人会想不通，有的人接受了错误的信号，什么情况都会有。比如老干部可能对“集团”和“股份”之间的关系不很清楚。总的来讲要给大家一个信心，要明确在股改过程当中，肯定会和现有的利益格局不同，但只会越来越好。人员问题不会有很大变化。

九、做好跨年度的战略性工作安排。

这两年我一直关注战略性投放问题，有些行进行了网点改造，有些行业务作了新的拓展。作为二级分支行的行长，要有点战略眼光，尽管考核体制中有些问题对当期会有影响，我们觉得有点压力，但必须要承担跨年度的战略性投放。一个单位、部门领导任期总是有限的，在哪个位置、地方干都不可能干一辈子，财产也不是个人的，但一个有素质的银行领导干部掌握这么大的资源，基本的职业精神、职业道德和基本价值观都体现在战略眼光上。我们做银行业务不能象农民一样，肚子饿了，先把谷子吃了、卖了，连种粮也不留，明年再说。我们做银行，不能寅吃卯粮，这是素质问题!战略性投放问题决不能忽视，跨年度的财务安排要多考虑，不能放弃。

**私人银行工作计划篇十二**

20\_\_年工作基本思路：贯彻落实科学发展观，紧密围绕我行的中心工作，以“服务大局，服务青年”为宗旨，强化团的自身建设，引导广大团员青年在我行的各项工作实践中建功立业，成长成才，以崭新的精神面貌和良好的工作态势，努力开创我行共青团工作的新局面。

一、加强团的组织建设

1、建立健全基层团的组织。要求各基层团支部根据团内人员的变化，及时更新《共青团基层组织数据采集系统》，并按照《中国共产主义青年团章程》和《中国共产主义青年团基层组织选举规则》有关规定程序及要求，完成团组织的建立健全或换届改选工作。

2、健全团的工作制度。要求各基层团支部严格按照《广东发展银行团费收缴、管理、使用规定》、《广东发展银行团员管理制度》、《广东发展银行“青年文明号”、“青年岗位能手”管理办法》等工作制度，使各项团工作进一步规范化、制度化、公开化，确保工作落到实处。

二、加强思想作风建设，引导广大团员青年树立正确的世界观、人生观和价值观

1、加强思想政治教育。深入开展马克思主义唯物论、无神论和科学理论教育，引导团员青年崇尚科学、反对迷信，运用科学理论武装头脑，使团员青年坚定共产主义的理想信念，树立正确的世界观、人生观、价值观。

2、强化职业道德建设。结合我行不同时期的中心工作，通过开展专题学习教育、先进事迹报告会、演讲比赛等多种形式，深入开展职业道德教育活动，引导广大团员青年进一步增强对发展广发事业的信心，规范职业行为，提高道德水平，增强法制观念，弘扬行业新风，把青年的积极性、创造性凝聚到我行的改革、发展和建设上来。

3、注重理想信念教育。围绕“五四”、“七一”、“国庆”、“行庆”等重要纪念日，开展形式多样，寓教于乐的主题教育活动和团日活动，进一步激发团员青年爱党、爱团、爱国、爱行、爱岗的热情，增强团组织的活力，扩大团组织的吸引力和凝聚力。

三、坚持服务中心，团结带领广大团员为广发事业建功立业

1、继续规范“青年文明号”的创建与管理。继续培育和拓展“青年文明号”，以点带面，扩大覆盖面和影响力，全面提升我行“青年文明号”的创建水平。深入开展“青年文明号”的经验交流、参观学习活动，不断拓展探索“青年文明号”工作的新领域和新内涵。

2、大力开展“青年岗位能手”评选活动。今年将开展“青年岗位能手”评选活动，以全面提高广大员工的业务知识和技术技能。通过树立先进典型，引导广大青年职工学先进、比先进、赶先进，把热情、智慧和力量凝聚到本职岗位中去，促进青年技术人才发挥模范作用。

3、开展以“创新观念”、“创新产品”和“创新技术”为主要内容的创新、创效活动。引导青年员工树立新的思想观念，敢于探索，勇于创新，利用自身的专业知识、工作经验及技术优势，围绕产品和技术的开发、改造与升级等重点课题，结合我行的市场营销和业务推广，开展富有成效的技术攻关或项目开发活动。

4、开展“青年志愿者”活动，努力发挥团组织的突击队作用。不定期组织全行一线团员青年在所在的营业场所门口或繁华市区开展“真情服务日”业务咨询推广活动，积极配合我行的市场营销和形象推广，开展客户咨询日活动，宣传我行的系列金融产品。

四、坚持服务青年，积极创造条件，促进青年的成才进步

1、做好“推优”入党工作，为党组织输送新生力量。引导广大团员青年积极向党组织靠拢，在广泛培养、组织考察、择优推荐的基础上，积极推荐政治坚定，追求进步，德才兼备的优秀青年加入中国共产党。

2、关心青年员工的工作、学习与生活，增强他们对团组织的归属感。定期开展与团员青年的谈心活动，有针对性地做好思想工作，努力使团组织的工作起到了解青年现状、反映青年呼声、服务中心工作，维护青年根本利益的作用。要经常慰问和帮助有困难的青年员工排忧解难，使团员青年感受到团组织的温暖。

五、深入开展青年文化建设，以高尚的精神塑造青年，以优秀的作品鼓舞青年

1、创建网上共青团宣传阵地。分行团委将配合总行团委，逐步推进团工作的信息化建设进程，及时在总行的网站反映团内的重大活动、动态信息以及一些共青团相关知识、青年热点问题等，以更好地贴近青年、服务青年、凝聚青年。

2、持续开展有意义的文体活动。为丰富青年业余文化生活，分行团委将牵头组织内容丰富、灵活多样、喜闻乐见、寓教于乐的文体活动。要合理安排时间，创新活动形式，不断提高感染力与实效性，吸引尽可能多的青年能够参与到活动中来。

**私人银行工作计划篇十三**

一、 加强网点服务管理，全面提升柜面服务水平

从规范服务标准入手，实施标准化服务导入，规范文明服务行为。建立晨会和迎宾制度，规范服务姿势与用语，强化大堂经理管理，进一步提升服务效率。

二、在存款增长上突破。

1、做到早计划、早行动、早安排，通过开展进街、进楼、进市场的服务模式，在商户、街道、市场、居民中加强宣传，全面挖掘居民储蓄存款。

2、开展存款竞赛。抓住节日期间探亲访友的机遇主动出击，充分发挥一人银行的作用，通过自己的亲朋好友，增强社交网络，扩大吸储范围，力争达到客户群体增多、储蓄存款增多。同时，加大对企事业单位代发工资营销力度。

3、提高存款三率。坚持以客户为中心的服务理念，做到：走出去、迎进来、留得住，产生滚雪球式的连锁反应。强化营销力度，做到走出柜台，走出社门，走进客户，提高客户在信用社的开户率;做到强化优质服务，壮大客户群体，提高资金归社率;做到强化柜台服务，提高办公速度，提高资金留存率。

三、全力以赴清收不良

借助建设信用山西、优化金融生态环境的有利形势，加大依法清收力度，特别是加大对抵押、保证等方式贷款的依法清收力度;创新清收方式。对不良贷款实行严格、规范的台账管理，做到一户一策，制定切实可行的清收方案。

**私人银行工作计划篇十四**

银行工作计划方案模板1

为了加强我的工作，改善自己的不足，我特地写下这份工作计划，希望我能在接下来的工作中认真的完成。

一、加强客户管理，优化服务流程

1、走访客户制度化，增进沟通促进共赢：

建立走访客户制度，旨在进一步加强与客户之间的交流和沟通，为客户带给更优质的服务，向社会展示\_\_部门崭新的形象和高层次的服务水平。为了把走访工作做实，不流于形式，明年将把这项工作作为制度纳入服务规范。走访客户时，走访人需详细填写《客户走访日志》，每月末交负责人核实处理状况，并填写意见。在走访过程中，注重与客户开展应对面交流，用心倾听客户的意见和推荐，把握客户需求的新导向，切实为改善服务收集材料和依据为下一步开展营销获取第一手资料，以此增强营销的针对性和提高营销效果。

2、用心推行客户经理制，规范大客户开发与管理流程：

在过去一年走访客户过程中遇到一些问题，比如，由于走访人之间缺乏交流和沟通，出现被走访人的重叠性，客户的难点问题以及意见、推荐的处理没有得到很好监督，等等。为此实行走访人督办制度，即遵循“谁走访谁督办”的原则，如由于客观原因不能当场答复的，或不属于本部门职责范围的问题应向客户说明原因并详细记录下被访用户的资料、用邮困难以及对方提出的意见推荐，送交相关专业局处理，并协调督促实施，事后将处理结果告知客户;负责人负责对《记录表》的收集整理工作，每季度以报表的形式将走访结果报相关领导，并对近期走访工作进行梳理，并对客户意见推荐的处理结果进行分析、评议。

3、对大客户实行分级管理，开发统一版本的客户关系管理系统：

为了不断地深化、优化服务质量，大客户中心将从多方面着手改善、提高服务质量，以满足大客户的要求。首先实行客户经理负责制，并对大客户实施分级管理制度，强调服务的时效性、及时性，以制度化保证客户服务工作得以顺利进行。同时开发统一版本的客户关系管理系统，在走访客户时关注企业、客户动态，了解新年新动向和搜集信息，以保证时时更新大客户档案，为下一步开展营销获取第一手资料，以此增强营销的针对性和提高营销效果，有助于提高运行效率，降低运营成本，限度地减少内耗，实现客户资源的共享。

二、学无止境，全面提高客户经理整体素质

客户经理是企业与客户之间的桥梁和纽带，客户经理能否对客户带给“标准化、个性化、超值化”服务，直接影响客户对企业的“信任度、满意度、忠诚度”。大客户中心将把握机会，创造条件，致力于客户经理整体素质的提高。

1、强化\_\_业务学习，提高业务素质：

作为客户经理，首先务必对\_\_业务有着深刻的了解。大客户中心将定期组织学习业务，以成长为能够随时理解公司指令与大客户进行业务谈判的营销专家为目标，用心参加各专业局的业务讲座，并与各专业局持续高度沟通，不断提高自身业务素质。

2、美化言行举止，提升客户经理形象：

客户经理不仅仅要有强烈的事业心、高度的职责感和高尚的职业道德，其一言一行还代表着\_\_企业的整体形象，工作效率、服务质量和个人素质直接影响着客户对\_\_企业的认知。为此，在新的一年里，我们将系统提升客户经理商务礼仪和沟通技巧，进一步美化客户经理的言行举止、提升客户经理形象，有助于赢得客户对\_\_企业的好感，从而有利于营销工作的顺利开展。

3、丰富营销知识体系，提高营销水平：

为了进一步提高营销水平，大客户中心将创造条件透过远程培训、优秀营销书籍等途径获得专业化销售流程的知识与技能，丰富营销知识体系，增强拜访与服务客户的潜力、提升工作信心与客户服务的满意度。

透过学习，旨在对\_\_业务有全面的了解，对市场营销和大客户管理也有更深刻的认识，培养客户经理的服务营销意识，同时开阔事业，提高觉悟，使客户经理认识到营销不仅仅要透过优质的服务让客户满意，而且要透过用心有效的客户关系管理培养客户的忠诚，并掌握培养客户忠诚的方法和技巧，为今后的工作打下了坚实的基础。

**私人银行工作计划篇十五**

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

按照经营模式转变和业务效益结构优化的形势发展要求，把全力推进个人金融业务的发展壮大做为工作的重点和中心：一是切实建立“大个金”格局，以提高低成本存款为着重点，壮大和丰富个人金融业务，提高其在全行经营效益中的比重;二是加快个人理财业务的发展，巩固和扩大中高端优质个人客户群，稳定地提高中间业务收入;三是重视和大力开展个人资产业务，采取有力有效措施，使其业务规模达到一个初具发展基础的可观水平

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。

(一)在分行业绩考核的基础上，加强业务条线绩效管理，仅从一家银行或一家银行的一个人的年度进行绩效评价显然是不全面的。应当应用财务数据或财务比率，对一家银行进行多角度的比较分析。如：趋势分析、结构分析、同业比较分析等

：主要将一家银行若干年的财务报表按时间序列作比较

：将某一项目，按照规定标志分类，划分成若干组成部分，计算出各个部分在整体中所占的比重，从部分与整体的比例关系看其对整体的影响

：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。

**私人银行工作计划篇十六**

一、工作态度方面

针对我个人工作时不太稳定的态度，我计划在今年的工作中，要把自己的工作态度稳定在平和上进这一层面，这样的话也不会因为过于积极或者过于消极与实际工作的情况影响自己的情绪，进而打击我的工作积极性，保持平和，保持上进，在今年的工作中一定可以为我带来良好的状态的!

二、柜员业务方面

20\_\_年我在柜员业务方面成绩还不错，但在做今年计划的时候，我认为还不够，我还得更加上心去优化我的柜员服务，让自己的柜员业务得到长足的发展，也让自己的柜员业务得到来我行储蓄的客户的肯定。针对这个方面，我打算积极参加我行的培训，学习如何去拓展业务，如何去完成服务。

三、银行制度方面

关于银行的制度方面，我以为我做的还可以，但在今年的工作中，我还可以更加认真一点执行起来，甚至希望自己能够在工作中帮助我行完善银行的制度。无规矩不成方圆，我相信只有制度越来越完善，越来越人性化，我们在银行的工作也就会越来越让自己感到舒心。在工作中有一个舒心的状态，比什么鸡汤良药都要好!

四、人际关系方面

关于在我行的人际关系方面，我认为我今年还是得努把力了。因为个人是内向的性格，不是很喜欢去与同事打交道，与客户打交道是没有什么问题，但是让我去与同事交流工作或者生活，我还是有些不好意思。我争取在今年的工作中，克服好这一点，让自己不再那么害羞。我相信在工作中有一个积极良好的沟通氛围，可以让工作得到更好的展开，也让人在工作中会更加舒心。

**私人银行工作计划篇十七**

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。

回想上一年的工作，作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

新年新气象，在新的一年即将开始之际，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--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20--年的各项目标任务作出自己的努力。

**私人银行工作计划篇十八**

一、适应新形势和股份制银行的要求，真正学会在严密的风险控制基础上谋求有效发展，绝不能重复以前粗放的发展。经过几年的思想准备、组织准备、体制准备，就是为了今后能真正取得长效发展。我们要学会适应、驾驭和运用这个新的体制，高度防范风险，而不是试图去突破体制。所以下半年我们要谋求有效的发展，学会在严密风险控制下走向市场。在当前宏观调控的形势下，不少大企业有一些困难，我们看准了企业，选准时机介入就有营销机会。营销上要突破旧的信贷文化，学会抓客户、抓结算、抓产品营销，学会经营客户。通过抓客户争取中间业务收入，而不是简单的信贷投放。在当前发展的概念下，我们要注意几个问题：

一是继续执行贷款核准制及规模管理，回收一块，退出一块，保证新的投放需要。关键是要判断是否优质客户，经不经得起风险体系考核。今年纯新发放贷款不良率要控制在0.3%以下。要加强贷款规模管理，确保新增贷款规模投放在重点行业、重点客户、重点产品、重点区域和总行、省分行审批项目上。要讲究经营策略，要有大局观，在抓住重点项目的同时，要积极做好营销储备，抓好结算户和中间业务。

二是加大结构调整力度，优化信贷资产质量。在维护好电信、电力、交通、石油等优质存量客户的同时，重点关注教育、港口、电子等成长性行业和符合国家产业政策要求行业的优质客户。要适时对钢铁、水泥以及房地产、汽车等过热行业贷款进行合理控制，抓住机会从一些过热行业有序退出。要加强营销拓展跨国公司和外向型企业。

三是加大力度清收和压缩存量不良贷款，逐步退出经营绩效差、规模过小、发展没有潜力的行业和客户。

四是充分认识当前企业存款工作形势的紧迫性，大力推动企业存款工作。省分行已经成立了对公企业存款工作小组，公司业务系统要在工作小组的领导下认真分析企业存款形势，研究制定出切实可行的措施。希望尽量减少“过路财神”，不要有水分的数字。

五是巩固个贷业务基础管理和风险控制能力，全力压缩个贷存量不良贷款，加快产品创新和业务创新，在实施“公司业务上移、个人业务下沉”战略后，个人银行业务和中间业务要成为网点收入和利润的重要来源。个贷体制和机制理顺后，个人消费贷款、个人住房贷款要能够真正拿到有效的份额。

二、在内部管理风险控制体制调整成果基础上，继续细化和深化基础管理，完善风险防范措施，提升基础管理水平，提高风险控制能力，下半年，要继续加强基础和细节管理，从根本上提高防范风险能力，推动业务的可持续发展。

1.风险防范工作要常抓不懈，建立确保资产质量长效机制。一是继续深入推广风险管理平台工程，确保相关工作的质量和进度：7月底完成体系文件的编写与评审工作;8月份进入体系试运行阶段;年内完成工程推广。风险管理平台工程是加强管理的重点，工作量、工作任务比较大，各分支行要给予高度重视。二是要完善新增业务经营权动态管理机制，出台产品风险评级制度，完善风险控制政策和产品结构调整政策，引入经济资本约束理论和风险与效益匹配原则调整我分行产品结构和定价政策。三是根据总行新的转授权办法，完善内控评价和授权体系，根据各地区经济发展情况、各机构经营管理水平，调整优化信贷区域结构和客户结构。四是加强贷款准入管理，完善贷款调查、审批机制，建立审批人评价制度，严格授权管理，严把新增贷款质量关。五是严格新增不良贷款责任认定和追究，坚决打击不道德执业行为，树立正确的职业观、风险观和良好的信贷文化。

2.做好可疑类贷款剥离后的“大会战”工作。目前，按照总行列出的可疑类贷款优先剥离相关政策，我分行在政策范围内优先剥离了资产质量较差的可疑类贷款，限度地减轻了省分行的历史包袱和财务负担。尽管对不良资产进行了剥离，但我们的不良率还是很高，特别是信用卡业务，下半年大会战压逾促降工作的重点、着力点要作相应调整，要深入研究存量不良问题，及早处置，及早核销，防范风险，提高资产质量。

三、深入推进“安全运行年”工作。今年提出要实现安全运行，涉及到治理整顿、机构改革等方方面面的工作。下半年还要继续落实推进，一定要确保安全运行。

四、积极配合总行做好重组改制工作。要落实重组分立工作有关财务重组、剥离后账务处理、机构撤并、财务计划等组织和推进工作。公告期后，我们要抓紧时间着手完成机构撤并计划、调整结构优化方向。为此，各分支行要按照总行的要求，加强组织，明确责任进行工作布置。各二级分支行要实行一把手负责制，从关键环节入手，制定多层次的应急预案，特别要考虑最复杂情况下的应急措施;各级行领导要实行轮流值班制度，非经领导小组批准，不得离开本职岗位。同时，要确保应急机制和信息渠道畅通，建立严格的工作检查和问责制度。

各分支行在分立公告期间要密切关注：资金备付和现金供应、群体性事件的安全防范和案件防查工作、电子产品和系统运行情况和当地媒体报道，严格遵守答疑纪律，在这个敏感的阶段，要确保万无一失，不能松懈，不能出大的问题。

五、继续推进“员工培训年”工作。要抓好干部队伍以及员工队伍的培训，进一步提高管理水平与队伍素质，特别要加强对基层网点负责人的培训和指导，使其迅速转变观念，实现各项业务的健康发展。

六、做好dcc上线的各项准备工作。一是做好业务测试;二是重视网点员工培训;三是制定周密完备的应急预案。

七、配合银监局做好三项检查，及时落实整改。银监局拟于7月份进驻我分行开展三项检查，包括票据、新增贷款质量和内控状态检查。我们狠抓内控工作将近一年了，实际上检查也是一次全面检验。票据检查的具体被检单位一定要落实，通知到人。被检单位要先抓紧清理，票据中心也要赶紧布置，及时纠正问题。另外审计中查处的问题，该整改的要整改，该调整的要调整，该解决的要解决。

八、关注分立公告后员工的思想工作。股改分立公告后，从社会外界看基本平静，没有影响客户的利益，市场反应不大。倒是我们内部员工有一些思想顾虑。希望各分支行行长、部门老总密切关注员工负面的情绪苗头。有的人可能会急得不得了，有的人会想不通，有的人接受了错误的信号，什么情况都会有。比如老干部可能对“集团”和“股份”之间的关系不很清楚。总的来讲要给大家一个信心，要明确在股改过程当中，肯定会和现有的利益格局不同，但只会越来越好。人员问题不会有很大变化。

九、做好跨年度的战略性工作安排。这两年我一直关注战略性投放问题，有些行进行了网点改造，有些行业务作了新的拓展。作为二级分支行的行长，要有点战略眼光，尽管考核体制中有些问题对当期会有影响，我们觉得有点压力，但必须要承担跨年度的战略性投放。一个单位、部门领导任期总是有限的，在哪个位置、地方干都不可能干一辈子，财产也不是个人的，但一个有素质的银行领导干部掌握这么大的资源，基本的职业精神、职业道德和基本价值观都体现在战略眼光上。我们做银行业务不能象农民一样，肚子饿了，先把谷子吃了、卖了，连种粮也不留，明年再说。我们做银行，不能寅吃卯粮，这是素质问题!战略性投放问题决不能忽视，跨年度的财务安排要多考虑，不能放弃。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找