

村镇银行工作计划汇报 (精选4篇)

篇1：村镇银行工作计划汇报

按照人民银行《中国人民银行****中心支行转发中国人民银行关于改进个人银行账户服务加强账户管理的通知》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。

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。

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：

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；

欺诈检测：甄别最可能存在欺诈行为的交易；

针对性营销：识别应向哪些客户提供额外的信贷产品或给予他们比现有贷款更好的条件，以增加银行的盈利和客户的忠诚度；

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

信贷质量是一长串相互交叉过程的产物，即每天进行的与贷款相关的操作都会影响到信贷质量。因此在*****村镇银行开展小额信贷过程中，要严格按照《贷款风险分类指导原则》、《农村合作金融机构信贷资产风险分类指引》、《金融企业呆帐准备提

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，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%，三年内不良贷款比率控制在%以内，年度计划为：20**年，不良贷款年末控制在%，余额控制在**万元以内；20**年，不良贷款年末控制在%，余额控制在**万元以内；20**年，不良贷款年末控制在%，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。

篇2：村镇银行工作计划汇报

20XX年在县委、县政府的正确带领下，在银监等看守部门的看守指点下。村镇银行苦守村镇银行定位，坚持"服务三农、惠民共赢"的办行主旨，安身村庄，着眼久长，经心谋划，信心变革，完美内部办理，踊跃拓展各项业务。至十二月三十一日，我行总财富达万元，连年初增加万元，增幅%，本钱富足率%；各项存储余额万元，较年初增加万元，增幅%；各项贷款余额万元，连年初增加万元，增幅为%；年度综合收息率%，本年计提各种呆帐准备万元后，完成利润万元。拨备覆盖率%，本钱利润率%，存贷比%。个中个人贷款余额万元，农业小公司贷款万元。不良贷款万元，不良率%。完成了我行20XX年工作的超越式发展。20XX年获取县委、县政府奖赏的XX年度 名誉。

一、苦守定位，坚持发展才是硬真理

20XX年以来，全行职工仔细学习、反复深读和领会局长在年初的重要发言。经过学习与谈论，全行一致认为：村镇银行因为"三农"而出生、也只好在服务"三农"中发展，最后依靠"三农"完成可连续，在支撑"三农"的前提下，探究出一条村庄新式金融机构科学发展的新路。联合县和我行的实质状况，经过年初的经心部署陈列，要点抓好以下措施的贯彻落实：

1、苦守村镇银行市场定位，坚持服务"三农"、服务社区、服务小微公司，坚持"小额、分散"的信贷准则拓展业务。

2、增进客户经理专业化建设，富足借鉴 银行客户经理专业化经验与成绩，在全行踊跃增进客户经理专业化建设，不停增强服务"三农"的水平，提高银行核心竞赛力。

3、打开综合营销、全员营销、客户带客户等营销方式，发挥全行职工的主观能动性，深挖全员营销、综合营销潜力，激活全行全部资本撬动欠账业务发展。

4、在危急可控、本钱可控的前提下，踊跃向村镇延长服务点。本年已在镇新开立一个点、计划年底再在镇开立一个营业点。不停完美服务功效，提高服务质量，把村镇银行真实办成为县域"三农"经济服务、基层老黎民服务的银行。

5、出力改进民生范围金融服务。进一步探究和创新支农服务方式，细化目标客户集体，推广专业化服务。明显增强"三农"金融服务功效，突出信贷支撑要点，加大涉农信贷投放力度，确保"三农"信贷投向政策不偏离。

6、以支撑小微公司和劳动集中型公司发展为抓手，为增加住户收益、增进就业供应出色的金融服务。

二、增进客户经理专业化建设，增强"三农"服务核心竞争力

为把客户经理团队打形成为一支服务"三农"的高素质队列，不停提高"三农"专业化、特点化金融服务水平，提高危急防控本事，20XX年以来，我行踊跃实行业务、人材、机构专业化要求，坚持把地区上风财产、目标客户集体、本行市场定位、将来发展计划当作客户经理专业化分组基本根据。坚持"有所为有所不为"的行业选择、市场细分准则，按客户资本、行业熟习程度优先的专业化客户经理组组建准则，采纳"一组一业，做精做透"深耕"三农"业务，全行经过全面陈列与谋划，现阶段共设置3个专业化客户经理组。

三、走村镇银行专业化和特点化路径。我行即时改变业务营销思路，探究利率市场化之路，经过本钱价钱、资本深挖来撬动欠账业务的纵深发展，欠账业务增加方式发生根个性改变，由财富派生型向财富延长型过度已有起始功效。中止20XX年末，我行各项贷款余额万元，个中小微公司贷款户，合计万元；发放小额农户贷款户，合计万元；发放专业农户贷款户，合计万元；发放农户经营性贷款户，合计万元；发放农户汽车按揭贷款户，合计万元；发放农户住宅按揭贷款户，合计万元；发放农户其余贷款户，合计万元。利率市场化订价为客户与银行深刻合作搭建了一个良性的互动平台，由银行一方面想方方法"稳存"变成公司主动想方方法"保留。银行内部营销看法改变，坚持走利率市场化发展路径，客户寻求与银行合作认识增强。

四、成为金融体系服务"三农"的新生力量

1、20XX年我行新增农产品加工、农业生产材料制造、农用物质和农副产品通畅贷款万元。加大了对粮食生产要点环节的信贷参加，增进稳粮增收；踊跃支撑种子、农药、化肥、农机具、加工、通畅等公司，保障物质供应。去冬今春以来，县降水较少，全县农作物大面积受损，旱情较重，抗旱保春耕局势严重。我行坚持全局认识和责随认识，把抗旱灾、保春耕备耕种为"服务三农"的核心任务。我行客户经理和村庄金交融作代办组织人员，深刻县的个乡镇一线，遍布打开以春耕备耕、当代农业财产链、有关村庄服务业为要点的检查，经过召开会谈会，加强与

县农委、农业局、水务局等部门联络，深入农户和田间地头，检查涉农贷款数目、用处。个中，我行投放信贷本钱万元支撑购置水泵、新打、改革机井，改进农田水利设备，提高浇灌本事，向改进村庄人畜饮水条件方面投放贷款万元，向河堤防洪工程投放万元，支撑"万村千乡"市场建设投放万元；今年支撑新打机井眼、培修加固水库座、整修河流沟渠千米、铺设浇灌水管千米、储备调运化肥吨、农膜吨、农药吨、籽种千克，支撑粮食、油菜子、蓖麻等农产品收买贷款万元。为提高支农效率，坚持"农事特办"的准则，我行将小额农户贷款的审批权限放到支行危急经理，收缩信贷审批流程大纲，开拓信贷绿色通道，同时实行利率优惠政策。在保证方式上头，推广与我行合作的村庄金交融作代办组织人员确保保证、多户联保、保证机构确保保证等组合保证方式，便利了小额农户、专业农户贷款。

2、发放农民新村集镇化建设、农民住宅按揭贷款

万元，发放农用车按揭贷款万元。高速公路和铁路都从县境内穿过，工程远大，拆迁后农民新村建设本钱需要量大，同时农用车销量大增。节假日时期，我行想农户所想，急农户所急，还是坚持为返乡农民集中处理住宅按揭贷款，服务态度获取广阔农户的富足相信，服务质量和效率遇到本地政府和农户的一致好评。

3、支撑个体工商户工业品下乡、农产品进城流动本钱贷款万元。支撑村镇住户、专业农户发展生产贷款万元。

五、存在问题及政策建议

1、村镇银行点少，社会公信力还在累积中，存储业务的发展分外艰辛。

2、眼前，我行所处的村庄地域有用金融需要还是较大，但本年受合意贷款额度办理，难以满足本地农村经济发展的需要。

六、来年的工作计划

1、新增存储元，余额到达元；

2、新增贷款元，余额到达元；

3、综合收息率到达以上；

4、过期贷款不超出%，不良贷款不超出%，个中：涉农贷款过期不超出%，不良贷款不超出%；

5、完成利润万元；

6、上缴本地税金万元；

7、增强点建设，来年起新设支行。

8、增强客户经理专业化建设，在专业化深刻上再下功夫。

9、业务上与紧密合作。

10、进一步健全内控办理标准制度，完好人事和薪酬办理标准制度。

11、坚持客户经理制，进一步增进客户经理专业化建设。

12、坚持"三农"专业化目标和社区金融服务，并把涉农金融服务当作我行业务的核心内容。

13、踊跃打开产品变革和品牌建设，增进业务转型。

14、年的工作任务分外繁重，也面对多方面挑战。我们将以求真求实，扎实苦干的精神，奋斗改进经营、增强办理、提足拨备、增加利润、做实财富，为奋斗打造出色"村镇银行"而奋发。

篇3：村镇银行工作计划汇报

针对员工的动态考核机制及身份转换问题，行领导与我谈话之后，倍感压力，但也由此激发了我的动力，我要把压力变动力，争取业绩提前达标!以下是我的九月份工作计划:

1、持续做好社区营销。世纪村和华隆国际是中信银行附近的中高端小区，我作为两个小区的社区理财经理，我会不断挖掘获取新客户，通过和物业联合组织活动、业主委员会联合组织活动或主动在小区休闲场所跳广场舞营销等各种方式，增加与客户交流的机会，增进彼此的了解，让客户认可并购买我行的产品，以带来存款的增加。

2、做好客户资产配置。目前我的客户购买非担险理财比重较大，根据经济逐渐下滑的大趋势和客户的资产配置结构不合理，我会尽力引导客户认识到风险的重要性，把非担险理财逐渐向担险理财转移。

3、存量客户提升。建立存量客户档案，了解客户，进而挖掘客户的需求进行电话营销或短信营销等方式，推荐好的理财或通知行里举行的优惠活动，抓住一切能提升存量客户的机会。以出国金融客户为例，梳理之前的老客户和新客户，开始全方位营销。

4、抓住“中信红迎春季”零售营销活动，拓宽代发工资业务渠道，批量获取收单市场客户.....主要是抓住高净值客户，做好客户的经营维护工作。

对于作为村镇银行的一名员工，我对九月的工作计划和认识从两大层面来讲

:

(一)整体大局上

首先，要清楚的了解我行成立的背景、意义和发展目标，清楚我行的市场定位，明白我行的主要目标客户群。只有明白了大方针，才能准确找到自己的工作重点，清楚自己的工作方向，这样才能有的放矢，达到事半功倍的效果，使自身发展与全行发展相契合。

因为只有在整体上了解自己工作岗位所处的大环境，才能帮助自己迅速找到自己的位置，更快的适应工作，提高工作效率。如果自己根本不清楚自己的工作大环境，不知道单位给予我们的期望，只是一味的做自己认为对的事情，那么自己做的也许一点价值也没有甚至有时候还会有反作用。

其次，在开始工作之前以及在工作中，要先对我行的整个机构设置以及部门职责等有一定的了解，因为各个部门之间的工作是相互联系的，是一个整体。你的工作不是独立的，它与其他部门、同事的工作是相互影响、相互作用的。比如说在做柜台工作时，出了要清楚自己的工作性质以外，也要了解一下会计工作，这样才能明白操作流程为什么要这样走，有助于提高业务技能，同时迅速接受自己不熟悉的业务，也清楚了票据、重要凭证等哪些地方是不允许有错误的等等。还有，当你在工作中遇到问题或者有疑惑的时候，就知道应该向谁寻求帮助能够达到自己想要的结果，增加了有效沟通的机率。

再者，要不断加强理论政治学习，充实自己的头脑，使思想更进一步的成熟进步，这并不是做表面功夫说场面话。因为理论是实践的基石，思想是行动的指引。每个人的思想是在不断变化，而且受外在因素影响的，它有一个不断发展的过程。你的思想会决定你的行动，你的价值观、人生观会左右你对待人和事的态度，同样会改变你思考问题的高度、层面以及角度。

(二)个人具体工作上

一、要全面熟悉各项业务，了解各种业务的工作流程，并且清楚自己的工作性质，清楚自己的工作职责，对自己有一个准确的定位，找到自己所处的位置。在工作的过程中，不断提高自己的业务技能，提高自己的效率，争取用最短的时间的服务为客户办理每一项业务。平时休息中，也要不断的提高自己的基础技能素质，例如点钞、汉字录入、翻打传票、假钞鉴别等，让自己拥有过硬的基本功。

二、要设定目标，对自己要有阶段性的目标规划。有目标才会有动力，有目标才会有进步。短期内是把业务熟悉，提高操作速度，同时不断加强业务学习;报名参加会计从业资格考试，明年争取把剩下的三门银行从业资格考试通过;同时长期上，不断学习会计、金融等知识，考取相应等级会计师资格证、理财规划师资格证等，追求学识和职业上的进步，更上一层楼!

认真总结八月份工作基础上，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。

篇4：村镇银行工作计划汇报

一、注重发挥网点优势，抓住发展机遇，推动优势业务快速发展。

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。分理处八月份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。九月份是一个营销旺季，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。

二、结合网点特点，大力拓展商友卡，增加发卡量。以点带面，以卡引存，带动业务全面发展。

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，可以吸引商户贷款增加网点存款，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商友卡商户拓展工作，具体工作从八月份开始进行商户摸底宣传，九月份是我网点商友卡新增发卡的重要客户群，在九月由网点负责人牵头、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。

三、网点日常经营指标常抓不懈。

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。

四、提升服务水平，规范服务，争创一流的服务网点。

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。