

# 2023年北京银行计划财务部 银行工作计划 (模板7篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 北京银行计划财务部篇一

xx年的工作已经在我行严格要求的“三抓”政策中结束。根据我行xx年一年来会计结算工作的实际情况，明年的’工作将继续以三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质。

一、一切以客户为中心是计划的宗旨，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**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。

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。

1、把好进人用人关。使计划明细，且每个员工都有自己的目

标，有冲劲。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。

## 北京银行计划财务部篇二

通过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。

(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

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。

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。

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。

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。

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！

## 北京银行计划财务部篇三

20xx是我工作的第二个年头，回想一年来，虽然辛苦但很有价值，学到了很多书本上没有的东西。我努力提高业务水平，虚心向前辈及客户学习，得到了领导的赏识和支持，还被评为“行业先进工作者”，下面是我一年来的工作总结。

xx年是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，虽然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。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于联社下发的各类文件、资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言

表达能力等方面，都有了很大的提高。

为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

xx年是我社服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展”为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户提供高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，一年来从未出现因个人原因而出现的客户投诉或不满意。

## 北京银行计划财务部篇四

各位领导、各位同事：

xxxxxx支行截止20xx年x月x日各项存款xxx万元（不含理财），较年初下降xx万元，理财xx万元，较年初上涨xx万元。各项贷款xx1万元，其中小企业贷款xx万元，较年初增长xx万元，较去年同期增长xx万元。贷款虽然增长但未能完成今年贷款增长xx亿元的序时任务。

面对存款下降这一情况，支行组织全员认真进行分析和讨论，并总结后认为20xxx年上半年工作中主要存在以下几个方面问

题：

1、各项存款的稳定问题。今年存款主要是活期存款波动较大，对公存款主要是大户影响，虽然采取了扩充客户群拉动活期营销活动，但因元月份走款金额太大，活动在短期内弥补较慢。另外，去年过于追求存款高速增长，未考虑增长的可持续性，导致今年冲高回落。个人活期主要是理财增长及小贷公司下游客户波动形成，破除大户依赖是下半年主要工作方向。

2、业务水平还需提高。今年柜面压力较去年有所增大，低端客户数量增加明显，一定程度的加大了柜面工作量。另外，代办他行业务占到总体业务40%以上，人员退休临柜人员减少导致工作效率有所下降。因此，工作效率如何提高是目前柜面上存在的主要矛盾。

3、贷款营销力度及贷后管理还需加强。支行小企业及个人经营客户xxx户，客户经理忙于贷前调查及办理贷款发放工作，导致贷后检查方面成为容易疏漏的薄弱环节，客户经理重贷前、轻贷后，重资产、轻负债业务对存款营销有一定影响。

依据20xx年上半年工作情况，下半年支行主要做好以下五个方面工作。

1、继续加强小企业业务市场推动工作。一是继续做好小企业业务宣传营销工作，继续深入周边市场完成扫街活动。二是积极推动市场贷业务及信贷业务创新工作。三是以一圈一链一会进行业务营销。四是以开发区□xxx工业园区为重点进行业务营销。五是加强贷后管理工作。尤其对小贷公司要求按月做好贷后检查，并延伸至其个别下游客户。

2、加强基础客户维护及扩户工程工作。一是积极加大对公账户营销工作，力争实现财政存款突破。二是加大xxx新区、棚户区项目资金业务营销工作。三是继续完善高端客户信息库



工作，从而加强存量客户的维护工作。

3、不断加强柜面优质文明服务工作。

4、加强员工培训工作，打造一支过硬的业务团队。

总之，我支行力争在三季度迎头赶上各项序时任务。

## 北京银行计划财务部篇五

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，根据我行一年来会计结算工作的实际情况，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出银行个人工作计划：

从事银行工作多年，服务过成百上千的客户，工作中不断地提醒自己要工作认真，态度谦和，客户就是上帝的原则。因此，我的工作成果显著，得到了客户的认可和拥护。根据我行一年来会计结算工作的实际情况，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出银行个人工作计划：

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、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、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。

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。

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

## 北京银行计划财务部篇六

xx部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。20xx年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。20xx年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升xx部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

## 北京银行计划财务部篇七

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xx年度工作目标：争创中心支行优秀单位□xx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xx年度工作计划印发，请落实执行，并根据上级部署及时调整。

**【趋势分析】**：主要将一家银行若干年的财务报表按时间序列作比较

**【同业比较分析】**：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

**【财务管理信息化应以财务管理为重点。】**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。

**【财务信息系统的功能应从事后的核算发展到实现全面管理、控制、评价和优化。】**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。

首先成本管理是银行经营的重要内容，也是管理会计研究的核心领域。重视成本管理的主动性引导，将成本管理延伸、融入到各运营环节，调动各成本中心对于资源配置与产出分析的行为自觉，实现成本管理的自觉控制，在当前强调精细化管理思维的经营形势下，具有非常重要的现实意义。传统

成本管理的目的可简单地归纳为减少支出、降低成本，这就是成本管理的狭义观念。在这种观念的指导下，银行很容易陷入片面降低成本的误区，不能为决策提供所需要的正确信息。在现代成本管理的观点中，企业不能再将成本管理简单地等同于降低成本，而是基于成本效益观念，实现由“减少、降低”向“一定投入、更多产出”的转变。其次要划分员工类群，使人力资源配置与岗位资源的结构优化相一致。在对员工情况进行摸底评价的基础上，按照学识水平、业务素养、操作技能、应变能力、气质形象等，依据业务特点逐一对照，划分管理、营销、服务等不同类型，择机适时调整部分工作人员岗位，明晰发展定位和培养方向，使人力资源配置与岗位资源的结构优化相一致。如对于具有潜质的人员列入班子后备人才，并安排在重要部门和岗位，在充分调动其创新工作和大胆管理的积极性的基础上，对其组织管理、指挥协调能力进行磨炼。

近年来，随着我国金融改革的逐渐深化，内部控制逐步成为商业银经营管理的重要内容。在此过程中，政府部门和银行经营管理者对内部控制的认识逐步趋于一致，为商业银行内部控制的改革发展奠定了良好的基础。但是，由于我国商业银行内部控制起步较晚，与国际同相比，在很多方面还存在较大差距，需要进一步加强和完善，使之真正符合商业银行的实际发展需要。

在对商业银行内控管理的理解上，应着重把握以下几点：

(1) 内部控制是所有员工主动参与的管理过程。任何制度的运行状和效果在很大程度上都取决于人的因素，再完善的制度也需要人来贯彻执行。同样道理，完善的内部控制体系在制度设计上应该覆盖银行全部机构，部门，岗位和环节，需要全体员工共同参与。因此，内部控制不单纯是管理层或一部分人的事情，它是全体员工主动参与的管理过程。只有所有员工全部参与，才能从总体上体现内控管理的要求，实现内控管理的效果。

上，体现在内控过程中。从内部控制的对象看，银行在经营过程中所涉及的财务管理、公司治理、战略决策、风险管理、组织文化、制度执行和责任追究等环节都应纳入内部控制体系。从内部控制的内容看，应包括各类业务流程的合规性、资产管理的有效性等全方位的管理活动。从内部控制的时段看，它不仅包括事中规范和事后监督，在事前更应具有前瞻性的判断和防范措施。

(3) 内部控制应随着银行经营环境的变化不断调整。内部控制通过定和实施一系列制度、程序和方法，形成一种动态纠错过程和机制，是一个发现新问题、解决新问题的不断变化的过程。随着我国经济、金融环境在不断变化，商业银行自身在发展，商业银行的目标定位、治理结构、业务品种都在发生变化，内部控制制度应不断适应这种变化而相机调整。

根据以上问题，提出以下几点建议：

董事会作为商业银行公司治理结构的核心，除了要履行公司法规定的常规职能以外，还要对商业银行内控、风险管理以及合规经营负最终责任。因此，应进一步强化董事会的管理职能。一是要优化专门委员会组织机构设置，清晰界定其工作职责和 workflow；二是要充分发挥监督类专门委员会的作用，理清监督类委员会与监事会的职能边界；三是改善专门委员会信息不对称问题，建立非执行董事与高管层良好的沟通平台；四是在选择独立董事的过程中，应更加重视专业背景和从业经历，不应过于看重社会声望，充分发挥独立董事的作用。

通过内控文化建设，将管理意识，合规意识、制度意识深深根植于员工的思想观念之中，使全行员工对本行的内控制度、风险观念产生一致的理解和认同，将员工的风险意识和风险管理行为控制与约束在既定的目标范围之内。为此，商业银行的决策和管理层必须通过内部控制文化的建立和完善，促进商业银行内部控制的有效运行，达到有效调动员工潜能、发挥每个员工积极性的作用。要在银行内部树立全员内部控制意



识，进一步提高管理人员和普通员工对于内部控制建设的重要性、迫切性的认识，通过对员工定期进行内部控制培训，将内部控制管理观念、行为规范由管理层贯彻落实到基层，由此促进商业银行内部控制制度的完善。

在巴林银行事件中，里森同时拥有签发支票、核销银行对账单等权利，违背了交易和结算业务分开、相互制约的常规，丧失了有效的内部监管。因此，健全的内部控制系统要求，一是要严格授权审批制度，根据银行的经营管理水平、风险控制能力，制度执行以及资产等状况，实行差别化的授权制，并进行连续有效的监督；二是要严格高风险业务管理制度，加快建立信贷风险控制体系；三是建立风险测量预警机制，实现风险的有效防范，将风险造成的损失控制在可接受范围内，在业务开展过程中，应加强对风险状况的跟踪检测，及时提出防范措施。

内部审计部门是商业银行业务综合管理和评价内部控制的职能部门，内部审计部门应具有完全的独立性和权威性，能够独立地按照法人要求，有选择地对内控的各方面行使其检查职能，并能够将检查评价结果直接地反映到高级管理层，在这种机制下，内部审计才能真正有效地发挥监督作用。

—理解税收制度和法律规定

—了解法律部门和主管部门对纳税活动“合法和合理”的界定

—了解纳税人的基本情况：财务情况、投资意向、对风险的态度

—纳税人的具体要求

—签订委托合同

## 一指定规划方案并实施

- 1、需要专业化的增值服务设计
- 2、需要协调众多的供应商
- 3、需要完整的采购设计体系
- 4、需要中立、公正的态度

通过员工培训和持续发展以提升人才技能及配置 设定员工年度目标和考核制度

明晰责任权属，建立逐级汇报