

银行工会计划 银行年度工作计划(通用6篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。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。

银行工会计划篇一

一、加强日常管理工作各支行明确各岗位职责，使网点人员既能合理分工又能团结协作，推进“联动营销”。

20xx年任各重，压力大，各支行应把工作目标按职责分工落实到每个人，确保20xx年各项任务的顺利完成。

二、加强监督检查工作20xx年将完善各项制度，对发现的问题及时纠正，查漏补缺，进一步加大检查力度，对各种违规行为绝不姑息。

三、不断提商后勤服务水平落实车辆、会务和接待三项服务工作，切实保障区支行的日常运作。区支行现有小车4部，主要是保障支行领导的日常用车，同时协调好各部门的工作用车。

20xx年，车辆运转正常，没有发生任何大的事故□20xx年继续做好车辆管理工作，一是部门领导定期加强对司机进行安全教育，增强司机的安全意识，克服安全管理中思想麻痹、得过且过的现象。二是司机认真遵守有关行车规章制度，做到疲劳不驾车，酒后不驾车，对车辆勤检查，勤保养，勤维护。发现问题及时解决，做到车辆不带病上路，司机不带情绪开车，确保安全行车。对客户接待和会议组织，进一步创

新运转机制，改进服务方式，优化工作流程，做好各个环节的有机衔接，保证有序运行。

四、做好“为民服务创先争优”活动20xx年我行将继续优质服务中严格遵守上级有关规定，将“为了服务创先争优活动”全面开展，落到实处。并针对实际情况，我行将抽出专门人员利用利息时间及周六周日时间通过对网点进行暗访等形式，对辖内所有网点的文明服务情况进行监督，及时提醒存在的问题并督促全行员工增强服务意识、转变服务观念、强化服务措施。

五、认真做好人事劳资工作一是加强考勤管理，规范考勤制度，实行考勤月报按时上报，在严格落实考勤责任制度的同时，进一步完善请假制度的管理，二是加强劳动用工管理，构建和谐稳定的劳动关系，严格岗位管理，进一步提高劳动关系管理的规范化水平。

六、做好安防工作因金融行业的特殊性，各支行应征对断电、电脑设备紧急瘫痪状况组织员工进行定期演习，从面有效的保证营业的正常开展；会计主管每天定期对已经安装的安防设备进行检查，加强对保安人员的培训，增强他们的业务知识和敬业精神。

银行工会计划篇二

在经过20xx年的努力后，我们银行营业部取得了比较成功的工作业绩。在20xx年整年的经济危机中，我们国家的经济也受到了很大的影响，经济发展速度已经没有之前那么快了。不过这些都是暂时的，从我们银行营业部的业绩来看，我们的居民生活水平已经购买力下降并不是很多。许多人将消费的资金存起来，以备不时之需，这是值得我们去解决的事情。要让居民提高消费力，扩大内需，我们的经济才会回到正轨上来。

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20xx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。

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。

银行工会计划篇三

(一)加强支行领导班子建设。优化结构，加强管理，增强合力，努力打造学习型、开拓性、务实型、自律型领导班子。

一是抓好领导班子优化调整。注重选拔政治素质好，大局意识强，懂经营善管理，能驾驭全局、应对复杂局面、处理疑难问题的干部担任支行“一把手”。注重加强班子副职的调整补充，大力优化年龄、知识和专业结构，加快更新换代，不断提升班子冲击力和战斗力。注重挑选政治可靠、业务精良、敢拼敢闯、情系“三农”的干部充实县支行班子，打造服务“三农”的坚强领导集体。

二是抓好多元化激励机制落实。认真落实好《关于进一步加强分支行领导人员激励的通知》，综合运用职级晋升、选拔培养、薪酬福利和荣誉激励等手段，对基层支行领导人员进行多元化激励，鼓励扎根基层、建功立业。

三是加强二级支行班子建设。落实好总行《关于加强二级支行建设的指导意见》，督促一级支行切实履行加强网点班子和党组织建设的责任，规范领导人员选拔，健全班子决策机制和议事规则，强化监督考核，切实提高二级支行业务拓展和风险控制能力。年内，力争为完成网点转型的二级支行(分理处)配备1名副主任，建立健全由网点主任、运营主管、增配副主任组成的分工明确、职责清晰、配合密切的领导班子。

(二)按照“三看”标准从严选拔。深入落实《党政领导干部选拔任用条例》，把从严的要求贯彻到干部队伍建设的全过程，配强各级领导干部。一是严把标准关。严格按照看工作

业绩、看控险能力、看群众基础的“三看”标准，选拔任用干部，树立正确的选人用人导向。二是严把责任关。发挥好支行党委和市行组织部门把关作用，建立和落实“一把手”选任责任制，深入了解干部的德才与实绩，切实把好干部选出来、用起来。“一把手”出了问题，上级行的党委书记和组织部门都要负责任。三是严把程序关。重点把好“动议提名、考察考核、程序步骤”三关，坚决防止个人说了算，防止带病提拔，防止超职数超规格配备干部、违反程序调整干部等问题，提高选人用人公信度。

(三)体现“竞争择优”从严培养。落实总行《关于加强和改进优秀年轻领导人员培养选拔工作的实施意见》，按照“拓宽视野、优化结构、改进方式、提高质量”的总体要求，加强优秀年轻干部的培养选拔。坚持把基层一线作为选拔培养和锻炼干部主阵地，将基层领导经历作为选拔支行领导成员和后备领导人员的重要条件，作为年轻领导人员破格提拔的必要条件。继续实施青年英才开发工程，切实做好第三批培养对象的选拔工作，并做好第一、第二批培养对象的跟踪培养工作，切实运用好青年英才工程成果，及时把成熟的人才补充进班子。

(四)强化“激励约束”从严考核。

一是加强考核工作统筹性，修订完善《一级支行领导班子领导人员年度考核办法》，优化考核指标体系设置，不断提高考核的针对性和有效性，切实发挥好考核指挥棒作用。

二是改进考核方式。加强对支行领导人员工作完成情况和贡献度考核，完善支行班子副职强制排序考核机制，做实kpi考核，加强重点岗位考核激励。探索推进任期考核，加强对基础管理、风险防控、队伍建设等潜绩的考核，强化长期激励，防止短期行为。

三是强化考核结果运用。依据考核结果核定高管人员的年度

薪酬，合理拉开差距，充分发挥绩效考核的激励约束作用。对作风漂浮、缺乏担当、长期打不开工作局面，且本单位市场份额居同业末位的干部，及时进行组织调整。

(五)坚持“抓早抓小”从严监督。在抓重点、抓日常、抓追责三方面着力。

一是抓重点。突出“一把手”、基层领导人员、退出领导岗位人员三类群体，落实好省行《关于规范和加强处级及以下领导人员退出管理的通知》，使退出领导岗位人员有岗位、有职责、有任务、有考核、按劳取酬，控制住风险和漏洞。

二是抓日常。在“常”、“长”二字上下功夫，严格落实个人有关事项报告及抽查核实规定，加强考勤管理和因私出境审批管理，开展领导干部人事档案专项审核工作，重点做好“三龄两历一身份”等主要信息的审核认定，坚决纠正和解决档案造假、改年龄、改学历、改履历等重点问题；对支行“一把手”，综合运用考评、审计、信访以及个人报告事项等结果，研究建立监督信息档案，有针对性地落实提醒、函询、诫勉及谈心谈话制度。三是抓追责。严厉查处选人用人不正之风，加强支行选人用人工作专项检查，指导支行开展倒查排查工作，从源头上避免违规违纪行为。

银行工会计划篇四

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。

一、加强日常管理工作各支行明确各岗位职责，使网点人员既能合理分工又能团结协作，推进“联动营销”。

20xx年任各重，压力大，各支行应把工作目标按职责分工落实到每个人，确保20xx年各项任务的顺利完成。

二、加强监督检查工作20xx年将完善各项制度，对发现的问题及时纠正，查漏补缺，进一步加大检查力度，对各种违规行为绝不姑息。

三、不断提高后勤服务水平落实车辆、会务和接待三项服务工作，切实保障区支行的日常运作。区支行现有小车4部，主要是保障支行领导的日常用车，同时协调好各部门的工作用车。

20xx年，车辆运转正常，没有发生任何大的事故,20xx年继续做好车辆管理工作，一是部门领导定期加强对司机进行安全教育,增强司机的安全意识,克服安全管理中思想麻痹、得过且过的现象。二是司机认真遵守有关行车规章制度,做到疲劳不驾车，酒后不驾车，对车辆勤检查，勤保养，勤维护。发现问题及时解决，做到车辆不带病上路,司机不带情绪开车,确保安全行车。对客户接待和会议组织，进一步创新运转机制,改进服务方式，优化工作流程，做好各个环节的有机衔接，保证有序运行。

四、做好“为民服务创先增优”活动20xx年我行将继续优质服务中严格遵守上级有关规定，将“为了服务创先争优活动”全面开展，落到实处。并针对实际情况，我行将抽出专门人员利用利息时间及周六周日时间通过对网点进行暗访等形式，对辖内所有网点的文明服务情况进行监督，及时提醒存在的问题并督促全行员工增强服务意识、转变服务观念、强化服务措施。

五、认真做好人事劳资工作一是加强考勤管理，规范考勤制度，实行考勤月报按时上报，在严格落实考勤责任制度的同时，进一步完善请假制度的管理，二是加强劳动用工管理，构建和谐稳定的劳动关系，严格岗位管理，进一步提高劳动关系管理的规范化水平。

六、做好安防工作因金融行业的特殊性，各支行应征对断电、电脑设备紧急瘫痪状况组织员工进行定期演习，从而有效的保证营业的正常开展;会计主管每天定期对已经安装的安防设备进行检查，加强对保安人员的培训，增强他们的业务知识和敬业精神。

银行工会计划篇五

篇一

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年的各项目标任务作出自己的努力。

篇二

我叫，一年多以来，我从一个在对银行业务几乎什么都不懂的实习生到现在对各项业务都能熟练应对并服务于每一个客户，这其中的成果离不开领导的支持和同事们的帮助，在这里真诚的向大家说声：谢谢！为不辜负领导的期望将工作做的更好，我特制定出银行个人工作计划

我所在的岗位是。。的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，。。的储蓄所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。

记得刚来时，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学

习业务技能和理论知识。

所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，在银行工作计划就有这样一条是：不论身份，不论金额大小，耐心服务每一个客户。谨记在心，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。

也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿态度真不错……。就是好……。这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

篇三

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。

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。银行客户经理工作计划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！

银行工会计划篇六

(一)强化思想政治建设。坚持把思想建党放在首位，特别是针对全行目前面临的内外部形势，以及干部新老交替密集的实际，自觉运用好思想建党这个传家宝。一是强化一级法人

观念，坚持局部服从全局，切实增强大局意识和全局观念，努力克服本位主义，时时处处体现出一级法人意识，真正把省行党委确定的“两个坚持”、“两个必须”落实到位。二是严格落实和执行民主集中制，坚持个人服从组织、少数服从多数、下级服从上级的组织原则，着力解决好“选择性报告”、“选择性执行”、“变通博弈”及“跑风漏气”等问题。三是引导党员干部作遵规守纪的表率，坚持“机制管人、制度管事”，多做打基础、利长远的工作，正确处理合规与发展的关系，绝不能触碰制度红线，坚守住廉政底线。

(二)严格落实党建工作责任制。认真贯彻总行《关于落实基层党建工作责任制的实施意见》，引导各行党委和领导人员牢固树立“把抓好党建作为最大政绩”的理念，强化抓党建的主角意识和主动精神。

一是落实从严治党责任。明确各行党委承担主体责任，党委书记是第一责任人，党委分管成员是直接责任人，党委其他成员负有具体责任，党委各职能部门承担指导、协调责任。

二是健全党建责任考核机制。把抓党建作为各行“一把手”的重要职责，健全党建工作报告及述职评议制度。把抓党建的实效作为领导班子和领导人员考核的重要内容，单设“党建工作”指标，新增党建责任制内容，提高考核权重，加大考核力度，把考核结果与领导班子、班子成员绩效、奖惩、调整等结合起来。三是坚持从严管理干部。继续开展“三超两乱”（）、违规兼职、裸官摸排等专项整治，严格落实个人有关事项报告规定。四是强化党建工作问责。综合运用巡查、专项检查等方式，强化对落实党建工作责任的监督检查，对管党治党不严致使问题频发、不正之风蔓延，甚至发生严重腐败案件的，严肃追究责任。

(三)巩固教育实践活动成果。坚持善始善终、善做善成，抓常抓细抓长，把作风转变的好势头保持下去。一是抓好整改落实，对“两方案一计划”、“三个方面九项工作”实行台

账式管理，跟踪督导逐笔销号，适时组织开展整改落实情况“回头看”，开展专项检查。二是完善制度体系，从制度层面固化“为民务实清廉”举措，抓好《反对“四风”改进作风制度建设计划》落实。三是按照中央统一部署和省行要求，认真开展“三严三实”专题教育，“七一”前后组织召开支行领导班子专题民主生活会。

(四)加强基层党组织建设。全面落实总行《关于加强基层服务型党组织建设的实施意见》，组织开展“基层党建工作规范年活动”，抓好“四个规范”，强化政治服务功能。

一是规范党组织建设。坚持把支部建到网点，在符合条件的网点全部单独成立党支部，不断巩固扩大基层党组织覆盖面；力争年内实现标配网点党员动态全覆盖，防止出现新的“党员空白点”。抓好基层党组织分类定级，重点整顿软弱涣散党组织，实行名单制管理，确保年内整顿销号，推进党组织全面晋位升级。

二是规范党员队伍建设。落实“带头人计划”，选优配强党组织带头人，组织开展基层党组织书记培训；严把党员入口，广泛开展“双培养”、党员挂牌上岗、窗口单位“三亮四比三评”、党员责任区等活动，引导党员立足本职争创佳绩。三是规范党建制度建设。健全党委议事规则、党委成员党建联系点制度，认真落实“三会一课”制度，坚持开展民主评议党员、党员党性定期分析，推动党内生活规范化、经常化。四是规范活动阵地建设。按照“三亮五有十上墙”的标准，通过与“职工之家”联建等方式，力争上半年建立标准化党员活动室不少于5家，年内实现党员活动室、党员活动走廊、党员活动角在基层网点的全覆盖，并做到有设施、有内容、有活动、有效果。