# 最新最新银行工作计划(十一篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-08-21

*时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。最新银行工作计划篇一  组织资金始终是银行工...*

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**最新银行工作计划篇一**

  组织资金始终是银行工作的基础和重点。前阶段的结对子竞赛，取得了初步成效，但存款的稳定性不强，要继续突出存款增长，强化宣传攻关，强化竞赛考核，强化服务创新，持之以恒把“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动开展得有声有色，争取存款市场份额再上新台阶。

  ⒉紧抓拓展争效益，夯实资本充足率。

  今年是我行享受所得税减半政策的最后一年，x季度要继续围绕我市经济发展的热点、重点，紧盯我市临江开发、开发区建设、工业集中区建设，瞄准有效资产抵押企业，紧抓传统业务拓展，加大支持力度，尽力拓展市场，争取效益最大化。

  同时，要继续强化各项管理，搞好年内各项财务核算，尽力控制不合理费用开支，反对铺张浪费，杜绝跑、冒、滴、漏，防范各类案件发生，争创最佳效益，扎扎实实地提足资本充足率和各项拨备率，向全体股东交上一份满意的答卷。

  ⒊狠抓难点求突破，奋力提高资产质量。

  信贷资产质量始终是我行效益的根本，始终是我行快速发展的根本。x季度，要抓住年终企业资金回笼较多的有利时机，锲而不舍活资产，一步不松降不良，争取余额占比双下降。一要抓紧以规范信贷五级分类为抓手，加快我行信贷管理系统建设，早日为我行强化信贷管理提供科学决策工具。要集中力量做好中央银行专项票据兑付工作，争取央行资金扶持政策落实到位。x是以控制不良贷款产生为出发点，全面完成对支持类企业、控制类企业、和压缩类企业的清理工作，为明年进一步强化信贷管理打好基础。 ⒋强化宣传树形象，努力营造发展环境。

  要抓紧我行独立经营周年庆典准备，设计系列宣传方案，大搞舆论宣传，深化、细化、延升形象策划，促使我行办公场所、办公用品、宣传资料、仪表仪容、服务用语等硬件、软件建设上档次、有规格。要拓展优质文明服务新思路，强化行风建设，塑造品牌形象，为××商业银行增添新的活力。

**最新银行工作计划篇二**

  服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，xx网讯和《如皋日报》已作了相关报道。xx网讯进行转载。

  1、抓好员工职业道德教育

  主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《xxxx银行员工基本素养和服务行为规范》、《xxxx银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张xx在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

  2、抓好考核激励机制

  一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性；二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

  3、抓好为相关部门的服务工作

  营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。

  一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年xx月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务xxxx万，取得了xx万经济效益。

  二是服务好基层网点。努力提取高提解、库房人员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

**最新银行工作计划篇三**

  “发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

  1、全面理顺营业部开户单位状况

  建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对xxxx医院、xxxx公司、xx医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

  2、拼服务、情胜一筹

  南天投资管理公司是我xx月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知xxxx商人xxxxxx等14名老板筹集资金准备xxxx集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得取系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。xx月xx日决定来我部开户，并打入注册资金xxxx万。

  3、群策群力，挖掘存款源

  安排有较强活动能力的周xxxx专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈xxxx利用爱人在部队的关系，积极揽存xxxx万。

  4、积极配合客户经理做好服务工作

  今年xx月，xx集团因经营不善被迫改制，这涉及我行贷款移位等相关问题。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以保全。新注册的xxxxxxxxxxxx有限公司首次打入注册资金xxxx万。

**最新银行工作计划篇四**

  (一)以“平安中行”创建为主线，全力营造安全文化

  1、深入开展“平安中行”创建活动。牢固树立“发展是第一要务，稳定是第一责任”的工作理念，把“平安中行”创建工作纳入年度工作目标，强力推进创建工作的深入开展。把握创建大局，丰富创建内涵，拓展创建形式，创新创建举措，提升管理价值，推动平安中行创建工作向纵深发展。

  2、巩固“平安金融”创建工作成果。各行在当地平安金融创建活动领导小组的指导下，把“平安金融”创建与“平安中行”创建结合起来，巩固“20xx-2024”平安金融创建活动成果，为本轮“平安金融”创建再创佳绩奠定坚实的基础。

  3、强势推进创安达标活动。根据公安部、银监会颁发的《银行业金融机构安全评估办法》规定，安全评估按照每两年为一个周期，每偶数年作为开展安全评估工作的起始年，每奇数年完成评估。各行依照《评估办法》中规定的新的评估标准，制定方案，开展自查、自改，确保年底之前实现营业网点、金库、现金押运、人防、物防、技防、消防设施100%达标。

  4、做好办公楼、营业网点、金库、代保管库、自助服务区及自助设备、招待所、培训中心等场所安全管理，确保安防设备设施安全稳定运行，推进全辖安防设施标准化建设，落实安防设备的维护保养责任。

  5、加强道路交通安全教育，配合有关部门督促专职驾驶人员和自驾车员工严格遵守交通安全法规，自觉遵章守纪。严禁酒后驾车和非专职司机长途驾驶车辆，做好车辆维护保养，保持良好性能状态，禁止车辆“带病”行驶。完善车辆安全管理制度，严格车辆管理，从严控制灾害天气车辆使用，防止重、特大交通安全事故。

  (二)充分发挥技防作用

  1、进一步加强对金库的安全管理，通过在金库门按照红外报警探测器，实现有人入库，远程监控屏幕自动弹出视频图像并发出语音预警提示，人性化解决以往被动监控的盲目性。ip对讲：在金库和远程监控室安装ip对讲，监控人员对各金库管库人员异常操作、非管库人员入库、查库制度执行等情况的实时询问、提示。

  2、运用巡检报障软件系统，实时监控在网设备的安全稳定运行状况，有效降低和规避操作风险。配合省行在二级分行监控中心搭建巡检保障系统，实时监控前端在网运行设备的完好情况，通过系统设置实时向有关责任人发送短信提示，及时发现和处置前端设备出现故障，提升监控设备的安全管理水平。

  3、继续做好高清技术推广运用。根据省行保卫部的统一安排，结合全辖监控建设现状、技防费用投入和网络资源情况，在高清试点项目成功的基础上，稳妥推进各分行监控联网平台的升级改造与新建网点现金柜员区监控设备的高清化。

  4、进一步加强对安防消防工程维保商的管理，有效落实消防设施维保合同及履行合同条款事宜，明晰相应维保工作流程，明确维保频率、维保内容、维保步骤以及维保工程商的职责，并加强监督管理，确保各类设施的正常运行。

  (三)全面落实精细化管理

  1、加大一体化建设的进程。根据省行领导提出的“安全保卫工作一体化建设”的理念，全力推进“一二三四五”工程，即，创建“一个品牌”(平安中行)，突出“两大重点”(一行一策与省、市、支行三级联动机制)，提升“三防能力”(意识防、制度防、科技防)，构建“四大管控网络”(防、查、管、控四位一体防范机制)，实现“五个统一”(全辖统一的安防建设标准、管理标准、操作规范标准、监督检查标准、考核评价标准)。

  2、落实防案责任制

  (1)逐级签订《综合治理目标责任书》。按照“谁主管、谁负责”，“一把手负总责”的原则，各机构、部门“一把手”年初签订年度目标责任书时，要把综合治理(防案、平安创建、消防安全)工作任务和责任落实到岗位、人员。

  (2)落实防案例会制度。市行每年召开1-2次银行卡防查联动工作小组会议，交流银行卡防案工作开展情况，分行结合本地区实际，贯彻落实省行防范银行卡(网银)、电信诈骗案件等工作措施;分行每季度防案形势分析例会要把内控与外防结合起来，学习外部监管部门案件、案情通报，重点分析本地区社会治安形势，明确本单位防范外部欺诈、侵害、侵财案件的工作重点及采取相应对策;基层网点进一步落实“晨会案防一分钟”、“安全值班轮值”机制，筑牢案件防控防线。

  (3)把意识防提升到更加突出的位置。开展全员安全教育培训，通过教育引导、活动提升、检查督促、评价激励，强化全员安全意识和防范技能。把安全保卫工作融于每个营业机构、每个对外窗口、每个业务环节，合规办理每笔业务，提高每个员工的安全意识和防范技能，培养责任心和使命感，防患于未然。

  (4)以防范盗抢案件为重点，加强基层网点的安全管控，加大对重点业务、重点环节、重点岗位的监控，落实防范和打击非法集资宣传教育活动长效机制，注重安防监控联网中心预警技术的运用，有效防范和堵截盗窃、抢劫案件，遏制重大案件的发生。

  (5)以防范外部欺诈案件为重点，切实做好网银、自助银行、电话银行、手机银行等电子渠道欺诈案件防控工作。强化事前风险提示、事中资金控制、事后账户监管的全方位控制措施。继续深化内部部门联动、外部警银协作的案防工作机制，有效防控电子渠道外部欺诈和银行卡案件。加强与公安机关协作，深化防控网银与银行卡案件警银联动机制建设，持续保持高压态势，有效防控网银案件和银行卡案件。

  3、完善风险提示

  (1)及时转发上级行安保信息;通过《安保信息提示》，揭示外部欺诈案件特征和风险关键控制环节;分行定期、不定期编制《安全》内控防案信息，指导所辖网点内控外防工作。

  (2)通过多种形式，向客户及社会公众进行防诈骗宣传。要引导客户“两看四不要”，识破电信(网银)诈骗;引导广大社会公众增强风险意识，提高风险识别能力，夯实案件防范的社会基础。

  (3)落实风险提示责任。营业网点要熟悉阻截诈骗的“四项操作”(大堂经理“首问”、柜员“核对”、大堂保安“巡防”、网点负责人“审核”)、“三问二看一核对”流程，及时向客户进行劝阻提示。劝阻无效时，应及时报警求助，牢牢守住“最后一道防线”。

  4、落实各级安全检查工作责任制，提高安全管控能力。

  (1)制定安全检查计划

  结合省行年度安全检查计划，制定部署全年重点安全部位、重点时段、配合外部监管部门安全检查计划。

  (2)安全检查形式

  按内控检查流程，采取定期与不定期、全面检查与专项检查、突击性检查与经常性检查、明查与暗查、抽查与互查、现场检查与非现场检查等形式进行内控检查。

  (3)安全检查频率

  ①现场检查：分行每季对管辖(县)支行检查覆盖率达150%，每月对城区营业网点检查覆盖率100%;管辖(县)支行每月对营业网点的安全检查覆盖率150%—200%;营业网点每日对本单位的安全保卫工作进行检查，如实在《中国银行股份有限公司营业网点安全监督检查登记簿》记载检查内容。按照“谁检查、谁签字、谁负责”的原则，对检查单位、检查部位在《安全检查工作底稿》签字确认;《安全检查工作底稿》保留时间二年，作为上级行和外部监管部门检查的依据。

  ②非现场检查：分行监控中心每日对营业网点检查覆盖率达100%。

  ③分行对发现的问题及时通知相关单位进行整改并按月发布《监控中心检查通报》。分行指导所辖机构安全隐患的整改并落实跟踪检查，做好后续跟进工作。分行对安全检查发现的问题，根据风险等级，在年度安保绩效考核中予以减分，并作为单位(网点)安全内控考核的依据。

  ④根据省行要求对辖内支行安全检查情况每季度进行通报;对进入金库库区人员管理、营业场所报警处置、网点保安履职以及“110”ck报警布撤防等检查情况每月进行通报并报备省行。

  5、进一步加强金库、社会化押运和巡查安全管理

  (1)联合管库部门开展金库安全管理专项检查，重点检查金库“四个三”封闭式管理措施落实情况，以及金库安防设施运行情况，查找、整改金库安全隐患，确保金库安全。

  (2)落实对社会化守押、巡查公司履行合同的监管，切实担负起银行安全的管理责任。配合有关业务部门，加强外包业务公司的安全评估和跟踪监测工作，对其在办理承接业务过程中的安全性提出要求并对落实情况进行监督，确保外包业务与安全管理无缝对接。特别是关注上门服务发起和变更等押运安全管理制度的落实、金库库包交接在隔离门外、营业网点运钞车停靠位置、尾箱交接在监控下、押运人员站位警戒、上门收款(atm清机、长途押运)使用制式运钞车和双人武装押运等重要环节各岗位保安以及其他服务公司人员履责情况，预防案件事故的发生。

  6、落实自助银行、自助设备安全巡查制度。各级安防监控中心夜间实时对自助银行、自助设备安全进行监控;各支行依据服务合同，做好社会化巡查公司的监管工作，发挥行内人员巡防和社会化巡防的互补功效，最大限度地挤压犯罪空间和时间;各级应急小分队随时做好处置辖属自助银行、自助设备风险事件与突发事件准备。

  7、落实防堵案件有功人员奖励。依据《中国银行股份有限公司江苏省分行保卫条线防范堵截案件奖励实施细则(20xx年版)》规定，做好上半年、下半年省行对防堵案件的有功人员通报表扬与奖励的对接工作;做好符合分行条件的人员表扬与奖励工作。

  (四)强化提高员工消防“四个能力”的培育

  依据《中华人民共和国消防法》，做好消防安全管理工作，进一步巩固消防安全专项治理成果，彻底整改消防安全隐患，确保达到设备(包括器材)完好率100%、应急即时触发成功率100%、日常管理过程符合管理指标100%。

  1、全面落实消防安全责任，明确单位负责人消防安全第一责任，切实加强对消防安全工作的组织领导，健全消防安全组织。

  2、加强消防安全“四个能力”建设，开展以“全民消防、生命至上”为主题的消防宣传教育，强化消防法律法规和消防知识培训，组织消防实战演练，提高全员消防安全意识。

  3、建立常态化火灾隐患排查整治机制，定期组织消防安全检查，着力解决部分老旧办公楼用电线路老化、超负荷，消防疏散通道占用，应急标识不全等问题，加强营业场所招牌、广告、灯箱的消防安全管理，及时消除火灾隐患。

  4、配合办公楼装修、置换及网点改造工作，统筹解决部分老旧办公、营业场所消防验收不合格问题。

  5、加强在建改建办公、营业场所施工现场的消防安全检查与管理，督导施工单位履行消防安全责任，严格落实用火用电等消防安全措施。

  6、加强消防安全源头管控，落实新建改扩建消防工程、消防设施维护及消防安全检测的规范化、专业化管理，提高消防安全管理专业化水平。

  (五)全面加强保卫队伍建设

  1、加强员工队伍建设。强化部门为基层服务、全行为客户服务的理念，同心协力，提升工作效率。

  (1)加强安保制度学习，促进各岗位员工掌握规章制度要求，提高执行制度的自觉性。一是落实责任。各管辖支行行文明确本机构安全保卫分管行长、管理部门及专(兼)职保卫人员报分行监察部;二是各岗位员工严格执行规章制度要求;三是安全保卫工作管理人员依据规章制度开展风险环节检查，识别风险，达到控制风险的目的。

  (2)加强相关业务知识培训和技防设施操作技能培训，通过培训提高从业人员的技术水平和应变能力。举办网点安全管理、案件防查、技防建设管理等培训班，提高保卫人员业务素质和履职能力。加强与外部培训机构合作，利用外部培训资源，强化保卫专业技能培训，提高培训效果。

  (3)进一步明确安全保卫工作职能定位，健全完善各级保卫机构岗位职责。

  2、加强应急队伍建设，落实应急物资储备，进一步健全和完善各类突发事件应急预案，注重桌面推演与实战演练的有机结合，增加演练频度，提高员工处置突发事件能力。加强与政府、监管部门、公安机关的协作，果断处置重大突发事件。

  (1)营业网点采取图上作业与实战相结合的方式，开展防诈骗、防盗窃、防抢劫、防爆炸、防挟持人质、防火灾等预案学习与演练全年不少于4次;每位员工要熟悉演练分工和“紧急报警”按钮、防卫器材、消防器材的位置并掌握使用要领。

  (2)管辖支行重点做好办公楼防盗窃、防火灾预案演练。义务安全员要进行防盗、防火安全提示并熟悉消防设备的使用与组织人员疏散;组织人员请相关培训机构或维保公司开展消防知识培训和防火疏散预案演练年度不少于1次。

  (3)分行监察部定期指导管辖支行、直管网点开展各项演练;与社会化押运公司联合开展更换运钞车(恶劣天气、围堵、发生交通事故)、金库(网点)库包交接时遭抢劫或爆炸等预案演练年度不少于1次;组织应急小分队处置营业场所突发事件年度不少于2次。

  (4)上下联动，提高突发事件处置能力。根据外部欺诈事件、保险和理财产品收益矛盾导致纠纷增多的特点，分(支)行要梳理各类预案，补充完善，适时演练，提高突发事件的处理能力;在处置突发事件时，在规定的时间内及时报告，在第一时间到场控制局势，处置有序适当。

  3、加强对保安人员的监督管理。从合同签署、教育培训、尽责履职、奖惩机制等方面强化对保安人员的监管，提高保安员责任意识和履职能力，充分发挥保安员在营业场所安全管控中的应有作用。

**最新银行工作计划篇五**

  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。

**最新银行工作计划篇六**

  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。

**最新银行工作计划篇七**

  顾客是我们的生存之源，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，并做到每个职员能耐心对待每个顾客，让顾客满意。

  2、随着金融业之间的竞争加剧，顾客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、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，让顾客多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

  4、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顾客服务。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。

  5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质顾客推广使用网上银行业务。

**最新银行工作计划篇八**

  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

**最新银行工作计划篇九**

  在未来的工作中，希望同事可以积极配合我的工作，我也会积极配合其他同事的工作。希望在我们共同的努力下可以把每个产品都推向市场，做大、做强。

  为切实推动电子银行业务快速发展，xxxx银行精心组织，综合运用多种宣传形式和活动载体，采取\"做好两个准备、明确三类客户、利用四种平台\"措施，全面加强电子银行业务宣传，不断提高产品认知度，积极抢占电子银行业务市场。截止xx月xx日，xxxx银行共拓展企业网银客户138户，个人网银客户2312户，手机银行客户xx96户。网上银行交易1.77万笔，金额24.47亿元;手机银行交易4549笔，交易金额2.08亿元。实现电子银行业务收入6.66万元。

  一做好两个准备，确保宣传活动顺利开展。

  【一】是明确组织领导。

  该行成立了由分管行长任组长，相关部门负责人为成员的电子银行业务推广领导小组，明确各部门分工，形成推广工作整体合力。电子银行部负责电子银行业务推广工作的总体实施，科技部做好技术支持和运维保障，财务会计部负责电子银行相关业务参数的管理。

  【二】是明确宣传方案，制定激励措施。

  利津农商行电子银行部根据辖内实际情况，制订了切实可行的宣传活动实施方案，按照农村市场和城区市场区分宣传重点。同时，为有效提高员工拓展电子银行业务的积极性，该行还专门制定了电子银行业务推广奖励办法。该行将电子银行业务计划分配到各网点，加大激励力度。每拓展一个企业网银、个人网银、手机银行分别给予200元、30元、20元奖励，超额完成任务的给予额外奖励。

  二明确三种客户，确保宣传活动针对性。

  根据辖内客户构成情况，确定授信客户、结算大户、新增客户为重点客户，加大对重点客户的宣传营销工作。

  【一】是紧盯授信客户。

  将电子银行产品与信贷产品实行一揽子营销，促进授信客户开通、使用我行电子银行产品。在拓展电子银行业务的同时，也为客户提供了更加便捷的服务，使银行和客户的业务关系更加紧密。

  【二】是紧盯结算大户。

  对对公结算账户进行筛选，逐个上门营销，重点对月交易量在20笔以上的客户进行宣营销，有效的加快企业网银客户拓展速度。

  【三】是紧盯新开账户客户。

  积极引导新开立账户的客户，特别是企业客户，同步开通电子银行业务，让新客户更好地享受到我省日益丰富的电子结算服务。

  三利用四种平台，确保宣传活动取得实效。

  xxxx银行采取多种措施加强宣传发动，在充分发挥现有资源优势的基础上，创新宣传模式，提高客户对电子银行的认知度。

  【一】是充分利用网点led显示屏进行宣传。

  该行利用led显示屏具有\"快捷、经济、辨识率高\"的宣传优势，从省联社和办事处下发的宣传标语中，确定了5条通俗易懂、侧重点不同的宣传标语，在网点led显示屏上滚动播放，取得了良好效果。

  【二】是充分利用网点营业厅对流量客户进行宣传。

  该行所有营业网点在显著位置摆放x展览架和宣传手册，对前来办理业务的客户，适时介绍电子银行业务知识，积极引导客户开通使用电子银行产品，并通过网上银行、手机银行、电话银行和自助设备办理业务，提高业务替代率。

  【三】是充分利用传统的.宣传方式。

  由电子银行部牵头，所在区域网点负责，组织辖内年轻职工组成固定的宣传队，定期深入农村、社区、市场、集市，为群众讲解电子银行业务的相关知识，并通过现场演示与操作，对群众的疑难问题进行一一解答。

  【四】是充分发挥行领导模范带头作用，做好大客户宣传。

  以现有班子成员包大户为基础，由班子成员直接对大客户和黄金客户进行营销，并在各类公共场合宣传电子银行业务。

  20xx-07-04

**最新银行工作计划篇十**

  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，提高约束力。

  2、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。

  3、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。

  4、切实履行对分理处的业务指导与检查。

  5、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。

  6、制定出财务人职员作计划，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。

  7、做好会计核算质量的定期考核工作。

**最新银行工作计划篇十一**

  职员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。在用人上以职员的能力且要能发挥职员最大潜能来确定适合的岗位，从而提高职员的积极性。

  2、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职员的业务水平。

  3、勤做职员的思想工作，关心鼓励职员，强化职员的心理素质。

  4、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将职员培训工作计划上报人事部门，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。

  5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个职员从单一的操作向混合多能转变。

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