# 2024年银行网点业务主管工作总结(4篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-07-10

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**银行网点业务主管工作总结篇一**

我行的各岗位人员基本已配置到位，必须严格执行各项规章制度的监督落实，实行一级抓一级、层层抓落实、责任到人的管理体制，严格把好各项业务环节的风险关，加强制度的执行力建设，进一步提升员工的风险防范意识，确保全年内控综合评价维持一类行的目标。

我行员工的服务素质与同行相比，确实存在一定的差距，这主要表现在服务态度生硬、欠缺主动和专业水平等。为此，我们将加强评价监督和培训学习等。对于多次被客户评价服务态度差的员工，将被列为劳动合同到期停止续签对象。

我行将通过细分市场，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。

充分发挥妇联、团支部的带动作用，多组织集体活动，为员工解压，让每个员工都有切合实际的银行个人工作计划在工作中多聆听员工心声，切实帮助员工解决困难，让员工愉快工作，增强他们对我行的归属感。二、完善和强化服务功能，加快业务发展

我们将注重发挥自身优势，通过细分业务发展重点、整合产品，合理规划和部署客户部、营业网点的工作目标，继续以客户部作为市场拓展的先锋部队，做强做大网点服务功能，形成目标明确、分工协调、相互支持、上下联动的业务开展模式，全面提升我行的市场竞争力。(一)客户部

必须加强与营业网点的沟通联系，细分客户部服务功能，细分对公组、国际组、个人组的岗位职责，明确其拓展资产业务外，更要加快负债业务、中间业务、理财业务等全面发展，改变以往业务拓展单一、被动的局面。(二)营业网点

务、中间业务的快速发展。

我们将通过培养自己的师资队伍，利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围。

我行的各岗位人员基本已配置到位，必须严格执行各项规章制度的监督落实，实行一级抓一级、层层抓落实、责任到人的管理体制，严格把好各项业务环节的风险关，加强制度的执行力建设，进一步提升员工的风险防范意识，确保全年内控综合评价维持一类行的目标。

我行员工的服务素质与同行相比，确实存在一定的差距，这主要表现在服务态度生硬、欠缺主动和专业水平等。为此，我们将加强评价监督和培训学习等。对于多次被客户评价服务态度差的员工，将被列为劳动合同到期停止续签对象。

我行将通过细分市场，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。

充分发挥妇联、团支部的带动作用，多组织集体活动，为员工解压，让每个员工都有切合实际的银行个人工作计划在工作中多聆听员工心声，切实帮助员工解决困难，让员工愉快工作，增强他们对我行的归属感，工作计划《银行网点工作计划》

我们将注重发挥自身优势，通过细分业务发展重点、整合产品，合理规划和部署客户部、营业网点的工作目标，继续以客户部作为市场拓展的先锋部队，做强做大网点服务功能，形成目标明确、分工协调、相互支持、上下联动的业务开展模式，全面提升我行的市场竞争力。(一)客户部

必须加强与营业网点的沟通联系，细分客户部服务功能，细分对公组、国际组、个人组的岗位职责，明确其拓展资产业务外，更要加快负债业务、中间业务、理财业务等全面发展，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

务、中间业务的快速发展。

我们将通过培养自己的师资队伍，利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围。

领导班子的工作决定了整个队伍建设的成败，我们将明确分工，充分发挥各成员的智慧和能动性，提高执行力，开创性地开展工作。2、加强党建工作，发挥党员的先锋模范作用。我行党员人数比例大，但党员的先锋模范作用还没有充分发挥出来，我们将充分利用各个岗位中党员的作用，实现操作规范、风险可控、服务优质、效益显著的目标。3、以创建青年文明号为契机，充分调动广大青年员工的积极性。团支部制定了详细的工作计划，包括青年员工的培训学习、业务竞赛、上企业开展业务宣传、组织员工的业余活动等，引导青年员工树立正确的就业观念和职业道德，提高我行的凝聚力和战斗力。

20xx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水平。在即将到来的20xx年里，面对xx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：

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，力争限度保证和谋求我行的经营利益。

继续密切关注企业经营及发展情况，及时向市分行汇报xx集团年金业务进展情况，全力配合市分行开展对xx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。

xx集团的销售网络遍布全国，每年完成将近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。

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。

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，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。

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

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。

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。

**银行网点业务主管工作总结篇二**

--- 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，增强制度执行的钢性，

2 --- 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。

篇2：2024银行工会年度工作计划

2024银行工会年度工作计划

计划一：银行工会年度工作计划

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2024年的工作思路。

客户是我们的生存之源，作为营

4 ---

6 --- 划

按照某银行行党委的工作要求，现将某银行工会部2024年主要工作事项做一小结，同时，将下一年度的工作计划安排如下：

对我行各营业机构的窗口服务工作进行日常管理，始终是我部的一项中心工作。为不断提升我行的整体服务水平，真正做到以服务工作促进分行各项业务的全面发展，今年4月，按照新一届分行党委的指导意见，在原有的服务工作管理办法的基础上，我部重新修订并出台了新的《\*\*银行\*\*分行文明优质服务工作管理办法》。与老办法相比较，新的管理办法体现出服务管理与业务发展并重，且紧密相结合的鲜明特色。办法条款精细，操作性强，更加切合我行的管理工作实际。几易其稿后，在20xx年4月中旬召开的全行文明优质服务工作会议上颁布执行。

8 ---

组织辖内一线员工的业务技能培训和测试，是我部的另一项重点工作。鉴于今年全省系统准备于9月份it蓝图上线，分行电教室用于蓝图培训，无法组织全行员工集中技能培训，我部在年初就向全辖发出通知，要求各机构化整为零，组织所属员工加强技能训练，争取以优异的成绩迎接总行验收测试。6月9日至18日，按照省行工会的总体安排，我部又集中组织了分行员工的技能测试，全行500余名员工踊跃参加，实际测评40余场，实际参测800余人次。本次测评也取得了较为理想的成绩。经统计，有200余名员工达到了不同技能种类的一级能手水平，全辖参测员工合格率近100%。

20xx年11月9日至12日，按照省行工会的统一安排，我部配合省行组织全辖员工进行了总行业务技能测试。在本次测试中，我行共有516名符合测试年龄的员工参加测试，测试人次达717

10 --- 客户投诉的应对和处理工作。10月7日，我行的蓝图上线工作顺利结束，全行的有效客户投诉也控制为零，既圆满完成了分行党委和省行核定的工作任务，也为全省的系统顺利升级做出了自己的贡献。

物踊跃投稿，扩大分行的影响力，提升我行的知名度。根据不完全统计，上半年，我行向行外媒体发出稿件近30份，登载率100%。

需要重点说明的是，去年末，我行被\*\*省委、省政府评为精神文明先进单位标兵，今年初，市委宣传部代表省级政府来我行举行授匾仪式。我部紧紧抓住这一契机，不仅周密做好接待、准备和系统内部的宣传工作，还全力配合\*\*日报新闻站记者对我行的新闻采访，通

12 --- 内，已经完成了新党员的纳新和预备党员的考核转正工作。

6月中旬，省行举办全省20xx年业务技能竞赛活动，指定我行全程承办。我部按照分行党委的指示，从活动的前期准备，到活动的顺利开展，均投入了大量的时间和人力。活动结束后，我部的各项工作，得到了省行及分行党委的赞许和好评。

计划三：银行工会年度工作计划

今年，我们的工作取得了一些成绩，但在围绕和推进业务发展、服从与服务于全行中心工作大局以及创造性地开展工作方面仍有许多发展空间，需要在今后付诸努力。我们将在行党委领导下，从实效出发，创造性的开展工作，为全行核心竞争力的提高，为把我行办成最具价值创造力银行发挥支持保障作用，提供精神动力。

14 --- 提升全行服务文化建设水平。

针对青年员工走上社会时间短、自控能力差、遇事不冷静，甚至逃避等问题，在作人群分类调查基础上，加强员工学习培养，从工作生活点滴细微之处关心爱护他们，使之扬长避短，适其位，展其才，尽其能，保证他们把全部精力和聪明才智都用在业务发展和业务经营上来。

深入了解我行青年员工的工作、学习、生活状况。基于

问卷调查所反馈信息，形成一篇建行扬州分行青年员工现状调查，并以此调查为行动纲领开展青年员工喜闻乐见的活动与工作，进一步提高服务青年的水平。

一是让广大青年员工你学习我分行旺季营销的精神与省分行6s助战旺季 争当岗位先锋倡议书；二是加强业务领域的

16 --- 新的目标。年市行下达给我行的各项目标计划如下：

存款计划

4600万元

其中：对公 2700万元

储蓄 1900万元

400万元

50万元

不良资产

130万元

340万元

不良贷款控制余额

5461万元

5885万元

客户退出

491万元

138万元

财务计划

1000万元

15万元

1015万元

50万元

中间业务计划

量 800万美元

今年是营业部更名为xx支行第一年，今年工作经营直接影响到我行今后健康、持续、协调发展。我行确立的思想就是贯彻省市行工作会议精神，牢固树立办商业银行的经营理念，以“三比一管”活动竞赛为主线，继续坚持以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标，以抓好增效，大力拓展市场为重点，抢抓机遇，加快发

18 --- 税 质押贷款、汽车消费贷款等，不断打造更具影响力和吸引力的业务品牌。在具体操作中，要注重业务品种的综合并用，尽量为客户提供全面的产品组合服务，突出我行的特色。

第三个创新即服务创新。在搞好传统金融服务的同时，积极为客户提供经济金融信息、代管保险箱、投资咨询、个人理财、银证联网等综合性服务，继续坚持设立大客户服务中心。“一站式”服务，且逐步让一线临柜人员掌握百句服务 英语 ，以应对日益凸现的金融国际化。

存款是立行之本，是发展之源，存款工作是制约我行业务发展的关键因素，要继续推行竞争意识，强化市场营销，细分目标客户，采取差别服务。

①更新观念，提高认识，牢固树立大存款、大发展的经营思想。我们要从农行生存与发展的高度想问题，做事情，克服存款工作中单纯任务观念

20 --- 力度，对外可召开重点客户座谈会，写标语、拉横幅、印发宣传页，对内抓好正反两方面典型，用先进事迹、模范人物鼓舞士气，振奋精神。

①要继续贯彻落实信贷新规则，在防范风险前提下，优化信贷业务流程，提高信贷运行效率。把有限贷款资源集中支持市行与我行已确定的只有行业垄断性，收益稳定性、

科技含量高的重点客户，如我市通讯项目贷款以提高信贷质量，增加利息收入。

②要强化贷后管理，健全贷后管理制度，规范贷后管理内容，设置贷后管理高压线，设置贷后管理“高压线”，定期写出客户风险分析报告。要把贷后管理工作同提升客户或客户退出计划相联系，化解风险，提高质量。

③另外，一方面要认真抓好信贷退出工作，根据总行制定的标准在研究现有信贷客户结构基础，明确退出客户具体范围及贷款

22 --- 险、高收益贷款为根本，积极介入，优先办理，争取完成壹仟万 国际结算 量、增加壹佰元的美元存款的目标。

②金融超市的业务优势已逐渐显现出来，要在保证贷款质量的前提下，继续大力开展个人消费性贷款，集资建房贷款、汽车消费贷款、二手房按揭等业务，在原有规模基础上实施量的突破。在条件成熟后，还可按照“积极安全效益”的原则介入个人信用评级业务个人旅游贷款及高档消费品贷款等新兴个人业务，并加大宣传力度，真正把个人业务的金明品牌擦亮、叫响，成为营业部一个业务亮点。

通过几年来的努力，我行的内控制度管理一类行的荣誉已保持三年，我们决不能掉以轻心，要介骄、介躁，切实按照内控管理制度的要求建章建制，把我行的经营管理纳入到合法性、规范性的轨道上来，向会计制度的“三铁”稳步迈进。

①提高认识，加强

24 --- 重要空白凭证、联行、抹帐、冲帐和挂帐业务的管理，安全稳妥地实施复核制劳动组合形式，杜绝差错事故的发生。

④实行行内部对应岗位的交叉检查工作并制定出相应办法，每季定期或不定期至少进行一次互查，对发现问题及时整改，若在上级行检查时再发生类似问题，将严厉追究负责人和经办人的责任。

①拓展服务空间，要克服“坐在房地产间办银行”的思想，积极改变工作思路，树立“走出去，找上门”积极营销的服务意识，要大力开展“金融社区服务进万家”的活动，每月抽出四天时间，选派业务骨干，深入各个居民小区，介绍我行的服务品种，替居民兑换成破钞、讲解金融常识等，真正把金明的服务品牌根植到广大群众心中。

②培养高素质的服务 人才 ，当前的服务先有“微笑服务”“站立服务”“一站式服务”是不够的，还要具备会理财、懂 英语、

26 --- 企业宗旨和与客户双赢的现代经营理念;要树立团队协作，追求卓越的企业精神，向世界一流银行看齐，要树立忠诚敬业，清正廉洁的职业道德，花大力气整合现有产品资源，加强包装设计，提升文化含量。

28

**银行网点业务主管工作总结篇三**

xx银行xx营业部2024年工作总结

2024年对xx市营业部来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，xx市营业部坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市尝创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。

1，各项存款增势稳健

2024年，营业部人民币对公存款、人民币储蓄存款年均余额增量、人民币对公存款平均余额增量、人民币储蓄存款平均余额增量均完成了分行下发的任务，其中人民币储蓄存款年均余额增量达到xx万元；对公储蓄存款年均余额增量达到xx万元；国际业务结算量达到xx万元。

2，业务拓展稳步上升

2024年，我行对公有效户净增xx户，xx达标客户净增xx户，xx达标客户净增xx户，较好地拓展了中高端客户的市场，新增了一大批有潜力的客户，为交行的未来发展奠定了基础。

3，中间业务势头强劲

个金条线中间业务净收入达到xx万元，完成了年初分行下达的任务。

4，电子银行迅速普及 2024年xx客户网银动户覆盖率达xx，对公有效客户网银动户覆盖率达xx，xx客户网银动户覆盖率达xx，手机银行客户新增数达xx户，手机银行注册用户动户数xx户，并由此获得xx分行2024年电银业务二级支行优胜奖第四名。

5，代理业务发展迅猛

2024年保险销量xx万，贵金属销量xx万，贵金属销量xx万，全部完成了年初的任务。

6，卡市场逐步成熟

今年共计营销信用卡596张。在以信用卡为载体营销客户，拓展业务方面，我们已经培育出一个相对成熟的市场。据统计我行利用卡结算、卡储蓄、卡消费的客户越来越多，并已成为我行中间业务的主要创收手段，取得以上经营成果，已实属不易。

在2024年的工作中，xx市营业部始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。2024年，实体经济整体运行不景气，央行在两度降息同时首次放宽了利率的浮动区间，中小银行纷纷将存款利率调整上限进行升息揽存，金融脱媒日趋明显，直接融资发展迅速，这些都给银行业存款的组织带来了新的挑战和困难。针对不利局面，我行及时调整思路，在随后的工作中以“双过半”、“3000工程”、“圆满收官”等阶段性综合劳动竞赛为抓手，顺应“长计划，短安排”的推进要求，制定存款节点考核办法，并根据距离目标的差距等具体情况，适时调整节点周期，以“接力棒”的模式进行过程管理。在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，在多方共同合作努力下，xx市营业部荣获xx市分行2024年度八佳个金优秀支行本部序列第一名，在“开门红”劳动竞赛中获“二级支行储蓄存款贡献奖”。

今年，员工业务水平参差不齐新老交错等情况，我行从严把关，要求员工提高会计营运质量，积极防范资金风险。今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才，通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高业务水平，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升，对会计主管的工作给予有力的支持。同时，在人员相对紧张的情况下，我网点通过人员调动，引进了xx市分行的优秀人才，并在网点日常业务办理中树立模范，规范大家的业务操作流程，使我行的营运质量有了较大的提高。在大家的共同努力下，xx市营业部荣获2024年度xx分行基层机构营运综合考评优胜单位。

营业部要求员工在日常工作中不仅要规范服务，而且要不断提高自身业务技能水平，更好更快地为客户提供服务办理业务。利用每周例会，带领大家集中学习文明优质服务方面的规章制度，使规章制度深入人心。通过学习剖析被投诉与被表彰正反两方面案例，使员工能够在学习经验上有标杆，吸取教训上有对象。在实际工作中，把服务工作融入到为客户周到细致的业务指导中，让员工能够更好的体会到客户的需求，从而指导我们加强提高自己的服务工作。例如对公业务，无论从开户、送单、开票、对帐、咨询，都能做到随喊随到，有问必答，来则即办，办则能成。对私业务则不厌其烦地向客户宣传我们的理财政策，理解他们的顾虑。

2024年，我行还把电子银行渠道建设提升至机构战略转型的高度加以推进，通过加快自助银行等电子渠道建设步伐，实现电子渠道和人工网点协调发展的良好局面，为各项业务发展提供强有力支持。

在改善网点硬件设施的同时，我行强化服务立行意识，加强服务质量管理。先后两次召开全行服务大会，就全年服务工作目标、措施、考核奖惩进行深入宣讲。邀请外部培训机构专家开展服务规范礼仪及员工服务管理的培训。加大检查频率和力度，对网点所有人员服务情况进行监控检查与互评，调整第三方咨询公司开展服务暗访工作，提升服务评价与考核的科学化水平。我行持续的服务质量管理工作为赢得市场口碑奠定了良好的基础。在xx市市银行业协会组织的“文明规范服务示范单位”检查评比中，xx市营业部入围了省级“文明规范服务示范单位，并获得荣获省分行“2024年度优质服务示范网点”称号

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告，违规违纪现象,，有力保证了我行业务发展。

现有客户经理对于庞大的客户群来说显得人手不足，xx市营业部现有理财经理三茗，其中沃德经理一名，而每人分摊到的客户数量就有几百位，难免在工作上顾此失彼，力不从心。

2024年发展思路：围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走中高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

储蓄存款、国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成xx市分行下达的任务。

**银行网点业务主管工作总结篇四**

银行营业网点管理培训

培训时间：1天

培训对象：银行部门管理者 培训目标：

培训内容：

、有效沟通的步骤

--

1）计划程序

2）制定计划

3）制定计划的基本步骤……

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