# 最新银行年度工作计划 银行年度工作计划营业部(20篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-09-04

*光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。银行年度工作计划 银行年度工...*

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**银行年度工作计划 银行年度工作计划营业部篇一**

一、改变自己的工作思想

我在银行身为客户经理，我以往几年的工作，都是把银行的利益放在第一位，如此看来我真的是大错特错，我经过领导的指点之后，醍醐灌顶，我应该在工作中把客户放在第一位，其他的都要靠边站，我要在今年的工作中，不再把客户当客户，尽可能的相处成朋友，兄弟之类的，反正要尽可能的消除客户形状的顾虑，使其放下戒备，这样才能真正做到对银行有益，我的个人工作能力还是能达标的，我之所以我不能让跟单的客户跟我行达成共识，就是我一直都让他们觉得我是有所图谋的，所以一直都做不到让客户真正的放下戒心，所以才让自己的业绩订单寥寥无几。

二、更加透彻的了解银行的各项业务

正所谓只有真正了解自己的产品，真正的对银行的业务有信心，这样才能让客户第一时间选择相信我，随着新的一年的来临，银行的各项业务都得到了极大的整改，不少的业务已经被删除取消了，当然也增加了不少的业务，都是跟着这个时代在变化的，所以我的脑子里的专业知识也应该随之而更新，这样才能让客户第一时间从我这里接触到最新的业务，选择性也会更多，正所谓一起我都客户卡看到我的诚意了，难道还有拒绝之意吗?

三、认真贯彻银行领导的思想

我不难发现，我在以往的工作中，一直都是我行我素的状态，一直没有一个工作重心，总是没有跟着银行领导思想走，我比如说去年银行的工作重心是大力增加银行存款，其他的同事们都是努力的引导客户了解预存款这个业务，但是我确实只是偶尔的提到这回事，我的确在其他方面有过重大的表现，但是没有用啊，银行的工作重心都不在这边，所以我的所做所谓只不过是徒劳而已，我将在今年的工作中认真听从领导的工作安排，绝不再自己做自己的，只有跟着银行的工作方向走，我才不会走错路，就好像银行给了我们一条路让我们员工看谁先跑到终点，但是我却没有心思在在这条路上比赛，而是自己一个人一条路，就算我第一个到达终点那又如何?

**银行年度工作计划 银行年度工作计划营业部篇二**

去年是营业部实施新的绩效考核办法的第二年，也是支行业务发展面临严峻挑战的一年。为此分理处认真总结工作基础上，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。

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，也是行长考核的重要指标之一。分理处储蓄存款时点和日均指标完成的情况比较良好，作为网点的强势指标，明年也必须紧紧抓住储蓄的存款业务不松懈，稳扎稳打，促进网点良性发展。开门的第一季度是一年的营销旺季，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，是来年工作的主要任务。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，采取多种的方式联系客户，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。

其次，“稳得住”，稳得住的关键是将本所的现有存款牢牢留住。一季度是银行挖转存款的旺季，各大银行之间的竞争必定异常激烈，我分理处现有的存款也面临被他行挖转的风险。根据目前的统计数据，一季度我分理处共计有数百万的定期存款将要到期，能否留住这一部分资金对我们至关重要。因此，我们借鉴营销的成功经验，采取主动联系即将到期客户、向客户赠送营销礼品等方式，至少稳定该笔资金的`50%。

再次，保本理财是存款和理财的双向计算产品，时间短周转快利率高，可以吸引一部分对资金流动性要求较高的客户。柜面和网点营销人员可以加大保本型理财产品的销售，作为存款的有益补充，也可起到推动网点存款增长的目的。

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。以新增的商友卡为媒介，可以吸引商户货款增加网点存款，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女人城的商友卡商户拓展工作，具体工作从11月份开始进行商户摸底宣传，是我网点商友卡新增发卡的重要客户群，在来年由网点负责人牵头、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。

在紧锣密鼓的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。

**银行年度工作计划 银行年度工作计划营业部篇三**

\*年，分行在营业网点服务管理工作方面，将重点做好以下几项工作。

一、加强员工培训工作，重点做好合规文化的培训

员工综合素质的不断提升，是我行各项业务健康发展的前提和保证。今年，我行在继续抓好干部队伍建设的同时，将把员工培训，特别是对基层新录用员工的培训，作为一项重点工作。该项工作责成人力资源部、个人金融部、监察部等几个部门联动，采取多种形式，内容将涵盖基础业务、服务礼仪、合规文化等方面，确保年内基层员工的培训率达到100%。此外，还将责成工会、共青团等部门，将业务技能、服务规范常识等内容与员工活动有机结合起来，采取以赛代训的方式，适时开展一些寓教于乐且为员工喜闻乐见的竞赛活动。通过培训和活动，不断提升员工队伍素质，为我行客户提供高效优质的金融服务。

二、规范网点软硬件标准，统一对外服务形象

春节后，我行将责成个人金融部与工会、保卫、科技等部门一道，按照省行制定的《网点服务销售流程手册》中规定的软硬件服务标准，对辖内所有营业网点进行一次认真彻底的检查，查遗补漏，对不符合标准的服务设施全部按省行最新标准整改，保证在市辖内统一全行的服务标准和服务形象。

三、继续贯彻落实首问负责制，提升我行客户的满意度

\*\*年，我行始终将贯彻落实首问负责制，作为全行服务工作的一个重点和中心，并通过明查暗访及开展服务竞赛等方式，将该项制度在辖内所有机构中推行和实施。经过一年的努力，首问负责制的工作要求，已经逐步变成全行员工的自觉行动。但是，在日常考核中发现，个别员工在处理“转办”业务时还不够规范，存在不尽如人意之处。今年，我行将继续在辖内全力贯彻该项制度，让来到我行的客户切实感受到为其真正负责的中行态度。(首问负责制包括即办、转办、承诺办三部分内容)

四、贯彻总行新的服务规范标准，做好服务基础工作

总行20xx年版《网点服务规范》已经出台。今年，我行将严格按照总行制定的新的服务规范标准，结合我行实际，细化检查标准，加大奖惩力度，继续在全行开展服务竞赛活动。通过竞赛，巩固我行既有的服务成果，在本地区真正树立\*行优质服务的金字招牌。

**银行年度工作计划 银行年度工作计划营业部篇四**

20--年我行工作的总体要求是：深入学习实践科学发展观，全面贯彻落实中央经济工作会议和上级行工作会议精神，以在中支保第一、在分行争挂号、创建分行级文明单位的目标为统领，按照“稳信贷总量、促结构优化、推金融创新、保金融稳定、强内部管理、带队伍建设”的工作主线，凝心聚力，开拓创新，争创一流，努力推动各项工作再上新台阶。

一、以贯彻稳健货币政策为核心，更加主动服务经济社会发展大局

(一)完善三个平台，稳住信贷总量。要通过三个平台的作用发挥，将贯彻执行稳健货币政策与地方经济发展战略有机结合起来，找准金融支持地方经济发展的切入点和着力点，引导金融机构信贷投放稳定均衡增长，确保信贷投放在泰州市的应有份额和增幅靠前。一是完善政策传导平台。坚持行长联席会议、季度金融形势分析会等制度，提高会议层次，及时传导政策、交流情况、研究措施、解决问题。进一步强化宣传沟通工作，综合利用工作会议、党报党刊、广播电视、门户网站、现场宣传等方式，引导社会预期，争取协作支持，树立良好形象，切实提高宣传沟通的针对性和实效性，为履职创造良好外部环境。

二是完善银企对接平台。加强与市金融办、发改委、经信委、科技局等部门的沟通联系，定期组织银企对接活动，增加对接活动频率，加大督查力度，及时跟踪落实，确保资金按计划到位、落实率不低于85%。鼓励和引导各金融机构分别举行融资洽谈和银企对接签约活动。

三是完善目标考核季考核，提高各部门、各岗位对全行调研工作的贡献度。大力倡导“走出去”调研，深度介入金融机构、企业等经济主体的经营行为，不断提高对经济金融形势的分析研究水平和掌控判断能力，努力形成一大批有价值的调研成果。

二、以创建“金融生态优秀县”为抓手，着力夯实金融发展和金融稳定的工作基础

要继续深入推进金融生态创建活动，完善工作机制，突出工作重点，深化创建活动，做好迎检准备，力争20--年把姜堰市建设成为江苏省“金融生态优秀县”。

(一)完善金融稳定协调机制。通过定期召开会议、信息披露、数据交换等形式,加强各成员单位之间的日常沟通,实现信息资源共享。金融机构加强与各相关部门的信息沟通与交流，对问题企业加强分析预警，及时开展协调，统一行动，稳定事态，确保全市经济金融安全。

(二)加强征信体系建设。要积极开展中小企业信用体系试验区建设，推进非银行信用信息的采集工作。尽快将企业及个人的水、气缴费信息、欠费信息，税收部门的纳税信息纳入征信系统。要深入开展“一创五评”活动，以评定信用镇、信用村、信用社区、信用企业、信用户活动为载体，促进全社会信用意识的提高。创建“诚信姜堰、平安姜堰”，打造诚实守信、和谐宽松的社会信用体系。

(三)依法打击金融犯罪行为。配合公、检、法机关采取切实有效措施加大案件的执行力度，提高金融案件执结率，依法维护金融机构的合法权益。严厉打击金融诈骗、制贩假币、洗钱等金融犯罪活动，依法取缔地下的钱庄、地下保单、私下外汇买卖等非法金融活动，构筑金融生态的安全屏障。

(四)积极开展涉外金融生态区建设。积极配合中支制定涉外金融生态区建设指导意见，配合中支与姜堰市政府签订涉外金融生态区建设“三共”(共建、共防、共享)合作协议，努力打造外汇收支绿色通道，促进贸易和投资便利化。

三、以完善金融服务管理体系为基础，进一步提升金融服务水平

(一)提升基础金融服务质量。进一步加强支付结算、现金、国库等金融基础设施建设，不断增强人民银行服务金融机构以及满足全社会金融服务需求的能力。要深入开展农村支付结算“快通工程”建设，建立基础数据库，加快新型支付结算工具的推广使用，大力改善和优化支付结算环境。积极推进国库集中支付改革，继续优化财税库行联网系统，按时完成tips上线运行工作，不断提高预算收支效率。要认真落实中支“人民币流通满意工程”建设要求，加强反假货币宣传，提高流通中人民币质量。

(二)强化外汇管理与服务。按照“五个转变”的要求，配合上级局做好进出口核销、人民币资本项目可兑换、主体分类监管、数据和系统整合等重点领域和关键环节改革，通过改革逐步淡化事前审批，加强事后管理，降低社会成本，提高经济主体外汇资金运行效率，增强外汇管理服务涉外经济转型与发展的针对性和持续性。认真做好对进出口与贸易收付汇的真实性及一致性的审核工作，防止投机资本利用贸易融资方式大量流入。建立银行大额交易报备统计制度，要求银行按月报备大额资金交易情况，包括对公和个人大额结售汇、跨境收支、外币现钞存取等，发现异常及时进行有效监管。根据主体分类监管工作相关部署进一步完善贸易外汇收支、资本金结汇、企业外债、服务贸易外汇收支等监测机制，提高监管针对性。加快推进跨境贸易人民币结算试点，发挥人民币结算对贸易和投资便利化的促进作用。

(三)实施科学有效管理。积极配合上级行探索完善辖区法人机构差别准备金动态管理的操作方法。大力推进“两管理、两综合”，加强银行业金融机构开业和营业管理，加大执法检查力度，确保各项金融政策规定落到实处。

四、以效率提升和风险防范为主线，切实加强内部管理

(一)完善日常工作执行推进机制。为全过程管理和全流程控制为目标，继续强化日常工作执行推进机制，完善行领导每周碰头会、中层干部月度例会、重点工作不定期督查和季度检查考核等制度，强化周报、月度工作计划、季度工作要点等工作计划管理，狠抓工作计划的科学性和计划完成情况的汇报与考核，严格控制工作计划与实际执行的偏离度，努力提高工作的实效性。进一步修订完善综合绩效考核办法，注重中支业绩评价与注重自身高效有序运转并重，注重对部门的考核与注重对员工个人的考核并举，增强科学性和可操作性，促进工作任务的全面完成和支行党组管理意图的实现。

(二)进一步夯实各项工作基础，确保“零差错、零事故”。不断完善和严格执行各项内控内管制度，特别是会计、国库等基础业务部门要严格按照业务操作规程要求办事，管好帐、印、押、证、款，监督及再监督部门要深入业务流程细节切实履行职能，把差错率降到最低，并确保支行全年无事故。

(三)切实加强内控内管。要深入推进内控机制建设，及时修订完善全行内控制度，突出关键环节加强突击检查和风险提示管理。要完善各项应急预案和风险评估，适时开展应急演练，提高风险防范和应急处置能力。要严肃财经纪律，厉行节约，勤俭办行，进一步提高资金使用效益。要加强计算机网络、车辆、办公场所等的安全生产管理，及时消除安全隐患，建设“平安支行”。

(四)切实加强工作，杜绝失泄密事件。高度重视工作，强化安全意识，重视和加强网上信息的管理，防止计算机及其网络泄密事件发生，确保国家秘密信息安全。

**银行年度工作计划 银行年度工作计划营业部篇五**

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20xx年的工作思路。

一、以客户为中心，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。

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，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。

三、以人为本提高员工的全面素质。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。

**银行年度工作计划 银行年度工作计划营业部篇六**

一、紧紧围绕全行工作思路开展信息和调研。

当前，银行工作计划中的重点抓好对“散小差”贷款退出、市场保险代理拓展和企业改制中不良资处置等方面的调研。二是紧紧围绕服务领导需求开展信息和调研。首先要为上级行领导解下情服务，重点围绕上级行各类会议精神情况的贯彻落实，各个时期业务经营管理发展情况、基层行的新做法等，及时为上级行领导提供信息。其次，调研要面向基层，服务领导。办公室要组织得力人手，及时总结基层工作中的好经验、好做法，反映工作中出现的新情况和新问题，争取每季度能提供一篇数据准确、分析透彻有针对性的调研材料，为本行领导下一步工作科学决策提供服务。三是紧紧围绕业务经营中热点、焦点、难点开展调研。当前，全行各项业务发展速度呈现出良好的增长态势，工作中的新情况、新问题不断涌现，这就要求我们必须把准时代脉搏，通过调研，及时向行领导汇报，向基层行反馈，使信息调研始终站在业务的最前沿。

二、努力提高公文管理质量和效率，保证各项工作的贯彻落实。

公文是各级行开展公务活动的基本工具和重要载体，也是各级行管理水平和工作效率高低的集中现，要实现公文管理的科学化、规范化和高效化，发挥提升机关管理水平和促进业务发展的作用，应重点做到三个加强。一是加强制度建设，夯实公文管理运行基础。合理的制度和完善的规章体系，是保证公文管理质量和公文水平的重要基础，要根据总行公文管理办法及相关制度规定，及时制订涵盖公文处理、审核，收发、机要文电管理在内的一系列规章制度，积极构建较为完善的公文管理体系。二是加强过程控制，提高公文管理质量和效率。针对目前我行公文质量偏低的实际，今后我行应重点把好公文审核关、会签关、内容关和文字关，严格公文保密规定，切实加强对涉密文件的签收及各流转环节的管理，有效提高公文流转速度。三是加强对公文的督查督办。进一步细化督查工作程序，建立督查卡、明确督查责任、督查内容、交办时间、完成时限、主办部室，努力提高督查工作的权威性，逐步使督查工作制度化，规范化和科学化，提高工作实效，保证政令畅通和全行各项工作的及时、正确贯彻落实。

三、使银行员工工作计划都细致分明，领导做好督促工作。

加强档案管理，努力提升档案服务水平。近年来，地分行机关档案管理工作，围绕服务全行业务经营和改革发展需要，积极创新服务手段，不断提高档案规范化管理水平，取显著成效，但是，由于对基层行档案管理工作指导较少，加之受客观条件等因素制约，使基层行的档案管理普遍跟不上当前形势发展的需要，突出地表现在硬件设施不全，公文不按制度要求归档，人员素质偏低等，给行领导和各部门及时查阅档案资料，迅速准确地提供信息造成一定的困难。针对这些问题，今后我行档案管理工作将在继续抓好机关档案管理的基础上，着重加强对基层行档案管理的指导，加强档案资源的利用，提高档案管理电子化水平和服务层次服务价值，管好用好档案，积极配合各业务部门充分利用历来数据，定期开展业务经营形势预测和分析，及时为行领导正确决策提供科学依据。

四、认真履行“党办”与“行办”的双重职能，狠抓各项制度的贯彻和落实。

当前各项工作十分繁重，改革发展的任务十分艰巨，因此，作为履行“党办”与“行办”双重职能的办公室，必须紧密围绕党委中心工作，突出重点，强化服务，健全党办工作机制，积极推进党办工作制度化、规范化，及时将重要文件、会议、决策部署分解立项，落实具体承办部门，明确责任和具体要求，定期或不定期地进行督查通报。对领导批示查办的事项，做到“批必查、查必果、果必报”。形成“党办”“行办”双线运行，各项工作项项有人抓、件件有落实，相互衔接、相互促进、齐抓共管的良好氛围，保证领导与部门之间、部门与部门之间、上下级行之间信息渠道的畅通和及时有效衔接。要做好新时期信访工作，健全来信来访、督查督办登记簿，认真解决和答复来访来信群众反映各寻问的问题，积极为全行各项业务的发展创造宽松良好的经营环境。

**银行年度工作计划 银行年度工作计划营业部篇七**

一、提升内部管理水平，加强企业文化建设

1、加强内控管理。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。

2、提升服务素质。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。

3、加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。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。

4、增强企业活力，建设团结、和谐大家庭。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

规范服务，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、驻点客户经理、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。

**银行年度工作计划 银行年度工作计划营业部篇八**

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x年的工作思路。

一、以客户为中心，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，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。

三、以人为本提高员工的全面素质。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。

**银行年度工作计划 银行年度工作计划营业部篇九**

银行办公室工作是银行各项工作顺利进行的前提，如何配合好银行各部门工作，我们制定出银行办公室工作计划：

一、紧紧围绕全行工作思路开展信息和调研。

当前，银行工作计划中的重点抓好对“散小差”贷款退出、市场保险代理拓展和企业改制中不良资处置等方面的调研。二是紧紧围绕服务领导需求开展信息和调研。首先要为上级行领导解下情服务，重点围绕上级行各类会议精神情况的贯彻落实，各个时期业务经营管理发展情况、基层行的新做法等，及时为上级行领导提供信息。其次，调研要面向基层，服务领导。办公室要组织得力人手，及时总结基层工作中的好经验、好做法，反映工作中出现的新情况和新问题，争取每季度能提供一篇数据准确、分析透彻有针对性的调研材料，为本行领导下一步工作科学决策提供服务。三是紧紧围绕业务经营中热点、焦点、难点开展调研。当前，全行各项业务发展速度呈现出良好的增长态势，工作中的新情况、新问题不断涌现，这就要求我们必须把准时代脉搏，通过调研，及时向行领导汇报，向基层行反馈，使信息调研始终站在业务的最前沿。

二、努力提高公文管理质量和效率，保证各项工作的贯彻落实。

公文是各级行开展公务活动的基本工具和重要载体，也是各级行管理水平和工作效率高低的集中现，要实现公文管理的科学化、规范化和高效化，发挥提升机关管理水平和促进业务发展的作用，应重点做到三个加强。一是加强制度建设，夯实公文管理运行基础。合理的制度和完善的规章体系，是保证公文管理质量和公文水平的重要基础，要根据总行公文管理办法及相关制度规定，及时制订涵盖公文处理、审核，收发、机要文电管理在内的一系列规章制度，积极构建较为完善的公文管理体系。二是加强过程控制，提高公文管理质量和效率。针对目前我行公文质量偏低的实际，今后我行应重点把好公文审核关、会签关、内容关和文字关，严格公文保密规定，切实加强对涉密文件的签收及各流转环节的管理，有效提高公文流转速度。三是加强对公文的督查督办。进一步细化督查工作程序，建立督查卡、明确督查责任、督查内容、交办时间、完成时限、主办部室，努力提高督查工作的权威性，逐步使督查工作制度化，规范化和科学化，提高工作实效，保证政令畅通和全行各项工作的及时、正确贯彻落实。

三、使银行员工工作计划都细致分明，领导做好督促工作。

加强档案管理，努力提升档案服务水平。近年来，地分行机关档案管理工作，围绕服务全行业务经营和改革发展需要，积极创新服务手段，不断提高档案规范化管理水平，取显著成效，但是，由于对基层行档案管理工作指导较少，加之受客观条件等因素制约，使基层行的档案管理普遍跟不上当前形势发展的需要，突出地表现在硬件设施不全，公文不按制度要求归档，人员素质偏低等，给行领导和各部门及时查阅档案资料，迅速准确地提供信息造成一定的困难。针对这些问题，今后我行档案管理工作将在继续抓好机关档案管理的基础上，着重加强对基层行档案管理的指导，加强档案资源的利用，提高档案管理电子化水平和服务层次服务价值，管好用好档案，积极配合各业务部门充分利用历来数据，定期开展业务经营形势预测和分析，及时为行领导正确决策提供科学依据。

四、认真履行“党办”与“行办”的双重职能，狠抓各项制度的贯彻和落实。

当前各项工作十分繁重，改革发展的任务十分艰巨，因此，作为履行“党办”与“行办”双重职能的办公室，必须紧密围绕党委中心工作，突出重点，强化服务，健全党办工作机制，积极推进党办工作制度化、规范化，及时将重要文件、会议、决策部署分解立项，落实具体承办部门，明确责任和具体要求，定期或不定期地进行督查通报。对领导批示查办的事项，做到“批必查、查必果、果必报”。形成“党办”“行办”双线运行，各项工作项项有人抓、件件有落实，相互衔接、相互促进、齐抓共管的良好氛围，保证领导与部门之间、部门与部门之间、上下级行之间信息渠道的畅通和及时有效衔接。要做好新时期信访工作，健全来信来访、督查督办登记簿，认真解决和答复来访来信群众反映各寻问的问题，积极为全行各项业务的发展创造宽松良好的经营环境。

**银行年度工作计划 银行年度工作计划营业部篇十**

新的一年即将到来，但同业竞争还会不断加剧，面对各种严峻的形势和压力，在新的一年里，我们将进一步转变经营理念，研究新的和采取以往一些行之有效的措施，全方位地推动支行各项业务发展，使\_年各项工作有一个良好的开局。

存款是银行生存之根本，我行将从以下几方面着手，大力开展存款营销。

一、强化服务，发挥优势，稳定增加储蓄存款，落实具体措施

1、建立存款工作责任制，主管领导亲自抓，分管小组具体抓，全体人员共同抓;

2、进一步完善考核激励机制，牢固树立抓存款就是抓效益的思想，从分配机制上充分调动员工的积极性来增加存款;

3、利用支行年初的“百日储蓄存款竞赛活动”进入各小区，各企事业单位进行宣传，要直接与客户面对面交谈，宣传时要深入、细致，不能走过程，流于形式，同时作好记录，了解到客户活期、定期存款信息及定期到帐日期，争取让客户在我行办理业务，对于老客户要多联系，加强沟通和巩固，要以老代新，以点带面，全面铺开，充分发挥团队合作力量，让我们每一份增品用到实处;

4、充分发挥我行个人流动资金贷款、综合授信贷款等业务的品牌优势，加大以贷引存和吸收保证金存款，这部分重点营销对象为行政、企事业单位高管人员及资产在\_\_万元以上的个体营业主客户。

5、采取有效措施，促进对公存款稳步增长。

二、加大信贷营销工作力度，努力提高信贷资产质量和综合效益

作好房屋按揭和优良中小企业及个体私营业主流动资金贷款，加大与担保公司的合作解决担保难的问题，要选择一些好的客户去做，通过信贷杠杆来迎得客户，要将客户存款、信贷等业务一揽子放入我行，以我行利益为基础，要多为客户着想处处为客户出点子，想办法，取得客户信任，从而达到双赢的目的。

1、进一步加强对国家宏观经济和产业政策、区域经济政策的研究，把握重点，积极支持优势行业客户，优化信贷投向。在有效控制风险的前提下，根据客户具体情况有针对性地进行信贷投放。

2、转变经营观念，充分发挥票据贴现及银行承兑汇票业务的短期融资功能，银行承兑在固原发展较慢，多数客户只是表面了解，认识不到位，小部分虽然在其他专业银行办理，但时效性不强，不能满足客户业务发展需要。这就是一个机遇，在20\_\_年只要我们宣传到位，服务跟上，我们就能争取到这部分客户在我行办理业务。另外加大内外部贴现力度，增加票据贴现量，增收创利。

**银行年度工作计划 银行年度工作计划营业部篇十一**

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。

新的一年里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。

**银行年度工作计划 银行年度工作计划营业部篇十二**

为推动支行普法宣传教育工作的开展，进一步提高全行干部职工的法律意识，根据地方和上级行普法规划，支行决定在全行范围内开展普法宣传教育活动。

一、指导思想

认真贯彻党的十八大精神，以“-”重要思想和科学发展观为指导，紧紧围绕金融改革、发展，深入开展金融法制教育，为维护全辖金融业发展创造良好的.法制环境。

二、目标要求

(一)通过普法学习宣传教育，培养广大干部职工树立权利义务对等的现代法制观信念，法律意识与法律素质进一步提高。

(二)领导干部、金融监管部门和其他金融执法部门工作人员依法监管、依法行政意识和水平有较大提高，能熟练掌握和运用与本职工作相关的法律、法规和规章，逐步实现金融管理由注重行政手段向注重法律的规范化、程序化转变。

三、主要内容

(一)深入学习《宪法》、《中国人民银行法》、《商业银行法》、《行政处罚法》、《行政复议法》、《行政诉讼法》、《合同法》、《公司法》、《金融违法行为处罚办法》、《商业银行中间业务暂行规定》、《网上银行业务管理暂行办法》、《金融机构高级管理人员任职资格管理办法》以及今年新颁布的金融法律、法规和规章。其中，《中国人民银行法》、《商业银行法》、《行政处罚法》、《金融违法行为处罚办法》以及今年新颁布的金融法律、法规和规章是普法学习的重点。

(二)以《中国人民银行干部法律知识读本》、《中国人民银行行政执法指南》为基本教材，重点学习金融监管法律制度、中国人民银行依法行政等内容。

四、组织实施

(一)明确职责分工。学教活动由办公室负责督促、检查和指导，组织征订有关普法教材。各业务部门负责有关金融规章的普及学习和宣传教育。

(二)明确普法重点对象。今年普法的重点对象是各部门负责人、监管部门工作人员。要抓好重点对象金融法律知识的培训，结合人民银行系统岗位任职资格培训，建立学法考核登记制度。

(三)充分发挥大众传媒作用。利用电视、报纸、广播等向社会各界广泛宣传《中国人民银行法》等有关金融法律法规，增强社会公众的金融意识和金融法制意识。

(四)开展“12·4”全国法制宣传日活动，利用多种形式向干部职工宣传宪法及有关与职工工作、生活密切相关的基本法律制度，增强遵纪守法、维护自身合法权益和民主参与、民主监督的意识。

(五)开展金融法律知识培训，包括以会代训，提高监管职能部门的依法监管水平。

(六)开辟金融法律宣传专栏，分析和探讨金融热点法律问题。

(七)完善行政处罚法律审核制度，组织开展金融执法监督大检查，进一步规范行政执法行为。

**银行年度工作计划 银行年度工作计划营业部篇十三**

一是积极采取措施，稳定现有客户及经营资源。

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，力争最大限度保证和谋求我行的经营利益。

二是密切关注形势，争取企业年金托管业务。

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

三是进行销售网点走访，增加资金归行总量。

--集团的销售网络遍布全国，每年完成将近12亿元的化肥销售任务。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。

四是加强银团贷款管理，防范和化解融资风险。

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。

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

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

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。

各股室：

为提升--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20--年度工作目标：争创中心支行优秀单位。20--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20--年度工作计划印发，请落实执行，并根据上级部署及时调整。

一、财务绩效评估

(一)在分行业绩考核的基础上，加强业务条线绩效管理，仅从一家银行或一家银行的一个人的年度进行绩效评价显然是不全面的。应当应用财务数据或财务比率，对一家银行进行多角度的比较分析。如：趋势分析、结构分析、同业比较分析等

1、主要将一家银行若干年的财务报表按时间序列作比较

2、将某一项目，按照规定标志分类，划分成若干组成部分，计算出各个部分在整体中所占的比重，从部分与整体的比例关系看其对整体的影响

3、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

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。

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。

**银行年度工作计划 银行年度工作计划营业部篇十四**

一、认真贯彻落实会计基础管理会议精神狠抓会计内控建设

作为副行长兼会计主管，我的压力很大。为从根本上解决困扰我行的基础管理较差，内部控制力弱的的问题，我行于年初召开了高规格的会计基础管理工作会议。认真查找了我行会计基础管理方面存在的问题，深入分析了问题存在的原因，提出、制定了提高我行会计内控管理水平的具体措施。作为会计出纳部的负责人，我把贯彻落实会计基础管理工作会议精神作为首要任务和履职工作的切入点，并从以下几个方面开展了工作：

1、以抓《\_\_银行会计内控管理尽职指引》和在年初会计基础管理工作会议上签订的责任书的落实为契机，把各部室的负责人、临柜柜员、内勤主任、监管员以及办公室等相关职能部门纳入会计内控管理组织体系，大家各司其职、齐抓共管、相互制约、相互监督、一体考核，让会计内控管理关系更清晰，内控管理层次得到显著提升。

2、坚持按月组织开展监管检查工作，促进会计内控管理水平逐步提高。会计监管是内控管理的重要组成部分和操作风险的重要防线。尽管面临各种各样的困难，我还是坚持按计划、按程序每月对营业部进行一次认真细致的检查。做到每次检查都有方案、有通知、有记录、有整改、对责任人有处理。我始终把实质重于形式作为监管的重要原则，通过持续、认真细致的监管，我行的会计内控管理水平有了明显的进步。

3、坚持突击轮岗带班制度，充分发挥会计监控系统的监督作用。一是能促使各岗都能熟悉掌握不同岗位的业务操作，提高操作技能，另一方面让柜员自己互查，在离岗交接时显现隐性问题，创新防范风险的手段。我每月会不定期突击要求员工临时休假，然后自己临柜代班。今年来我已经累计代班\_\_天，涉及柜面所有岗位。通过岗位轮换和全日制代班，已发现纠正涉及印鉴管理、借据管理、账簿记载、档案归档等方面共\_\_处问题。通过调看监控录像观察临柜人员的操作程序是否合规，每周调看监控工作的加强和持续，直接促进了我行临柜人员工作效率的提高，规避了操作风险，更重要的是对会计人员产生了一种持续、强大的监督和威慑作用。

4、注重提高副行长兼会计主管的业务素质和履职能力。副行长兼会计主管履职到位与否，是会计内控好坏的关键一环。一年来，我认真履行副行长兼会计主管职责，加强业务学习，分析内控形式，学习新的文件精神，研究解决管理中存在的实际问题。以会带训，不断提高副行长兼会计主管的履职能力。

二、履行岗位职责积极参与全行经营管理

一年来，我能积极参与全行内部管理和业务经营活动，自觉维护班子团结。做好全行财务状况分析调研及经营利润测算，分析将会影响到全行经营目标任务完成的因素，向行长提出自己的看法和建议，为全行经营献计献策。积极参与全行业务营销。

三、加强队伍建设创建文明规范窗口

今年以来，我一直将内塑队伍素质，外树窗口形象，创建行业品牌作为重点工作来抓，主要表现为：

一是建立奖惩制度，树立积极的农发行新风。开展创建行业品牌活动以来，我明确了考核标准和落实检查监督措施，形成严格的奖罚制度。

二是发挥窗口作用，全员倡导职业文明。

三是严格执行晨会制度，保证各项工作的出色完成。为了更好地鼓舞士气，我要求柜面每日的晨会不得低于\_\_分钟，把它当成是柜面工作信息流转、增进团结、提高工作效率和效益的一个平台。上级的各类会议精神及业务更新在晨会上进行传达，上一日的工作情况在晨会上进行及时点评，最新的业务知识和工作经验在晨会上进行学习和交流，每日工作成绩和成功服务事例也在晨会中进行分享，从而充分调动全体员工的工作积极性、主动性和创造性，顺利并高效地完成每天的各项工作。

四是坚持业务技能培训。

在业务技能培训方面我努力三管齐下：

1、抓规章制度学习。制订详实的学习计划，资料人手一份，晨会时间轮流领学、工作闲暇时间自学;每周\_集中学、指定内容讨论学;不仅组织大家学，更要求自己先学，确保在一起学时能起讲解辅导的作用;不仅学习传达最新文件要求，还对执行不到位的文件进行温故以知新。

2、抓岗位实战训练。储备积累了业务理论知识，光纸上谈兵是不行的，总得有实战演练才行。平时要求各岗人员在业务操作中严格遵照操作规程办事，以老带新，互相监督，互相提醒，注重细节，注重总结。

3、抓季度测试评。

**银行年度工作计划 银行年度工作计划营业部篇十五**

一、实施重点营销策略

大力拓展重点客户前年底，我从--调到--银行来，--行对我还是一片空白，一切都得从头开始。但我心里暗下决心：一切从拓展开始，转变观念，实施重点营销策略。一年来，在拓展工作中，我采取重点攻克、各个击破的战术，终于初见成效：新增存款近--万元，最高时点数达--万元以上。

1、瞄准教育产业化，成功攻克了重庆工学院

在激烈的金融竞争中，我进行了冷静的分析：随着国家教育改革的不断深化，教育产业化将逐步变成现实，教育消费也必将因此而成为一个很大的消费市场。在--地区，最具有代表性的莫过于--工学院。因此，我把该院作为第一个重点攻克的目标。在分行领导的大力支持之下，工夫不负有心人，--工学院把很多结算从其它银行转到了我--银行，银校合作的新局面开始形成：(1)通过我行的现金流量近--万元，日均存款在--万元以上，存款最高余额近--x万元;(2)我行与该院成功签订了助学贷款协议，为双方广阔的银校合作前景奠定了良好的基础;(3)我行已向该院发放贷款--x万元，并向其品学兼优的--x名学生发放了首次助学贷款--x万元。为双方加强长远合作铺平了道路。

2、树立大营销观念，已将--x电器公司培养为我行的基本客户

--x电器公司是一个较有发展前景的电器批发企业，公司现金流量大。通过主动出击，大力拓展，该公司现已成为我行一个重要的基本客户，存款平均余额为--x万元，最高时点数为--x万元，在我行的结算量高达--亿元。

3、本外币联动，重庆东建机械厂与我行合作良好

通过不懈努力，重庆东建机械厂于--年4月在我行开立了本外币结算帐户，与我行合作情况良好：(1)全年外汇结算量高达--万美元，结售汇--万美元;(2)人民币日均存款--万元，存款最高时点数为--万元;(3)10----保证金签发银行承兑汇票6笔，共计--x万元;(4)5----保证金签发银行承兑汇票14笔，共计--万元。(5)办理押汇--笔，共计--x万美元。

二、策划开展支行存款工作劳动竞赛活动

大打全员营销牌为了把“存款立行”的观念深入人心，树立全员营销意识，调动支行全体员工揽存的积极性、主动性和创造性，根据“群策群力抓存款、振奋精神求发展”的经营方针，积极组织开展了包括支行驾驶、保安和炊事人员在内的存款工作劳动竞赛活动。为此，还专门制订了《关于开展10—5----元以上新开户竞赛活动的办法》，既增强了支行的全员营销意识，又发挥了全行员工的资源优势，有力地推动了支行的业务发展。

三、制订《重点客户服务与管理的实施细则》，狠抓项目管理工作，全面推行重点客户管理制度

针对光大银行毕竟是小银行的特点，银行的实力和员工的精力都比较有限，要在激烈的金融市场竞争中求得生存与发展，我们必须以重点客户为目标，狠抓重点客户和项目管理的工作。为此，我在分析了--×坡地区及我行客户市场的情况之后，筛选了《支行目标客户名单》，并特制订了《重点客户服务与管理的实施细则》，对重点客户实行定期走访和实时监控制度。为了把重点客户管理工作制度落到实处，还编制了《走访重点客户日程表》、《目标客户基本情况表》和《大户存款动态监控日报表》，为全面实施项目管理和重点客户管理制度奠定了基础，得到了分行有关部门的赞扬。

在大力拓展重庆有线台等传媒项目的同时，狠抓了--证券等资金密集行业的业务拓展工作，为建立银证合作的长期战略伙伴关系，加强银证合作，奠定了一定的基础。

四、推行定期例会制度，合理安排劳动组合，工作质量和效率明显提高

为了检查、督促客户部的各个阶段性工作，不断总结和共享有关经验及教训，特别在客户部建立了定期例会分析制度。同时根据客户部业务发展的实际需要，对劳动组合进行了合理调度，既充分发挥了人员的各自优势，又调动了每一个员工的工作积极性、主动性和创造性，有力地促进了客户部工作质量和工作效率的进一步提高。

五、狠抓贷款的风险管理，资产质量明显改善

在严格控制贷款投向的同时，还加大了清收和转化工作的力度，定期督促客户经理全面落实清欠和平时的结息工作。尤其是在对不良贷款的管理上，实行一户一策，落实专人上门催收，既催债务人，又催保证人，催收效果非常明显：(1)在分行领导的高度重视和保全部及支行的努力之下，成功地收回了新隆基、--x等公司在我行的有问题贷款--x万元;(2)收回--年欠息近--x万元。不但提高了我行的资产质量，而且还提高了支行的经济效益。

六、--年工作打算

20\_\_年，将进入一个斩新的世纪，在--银行的大舞台上，我决不松懈甚至骄傲自满，要全新理念，始终牢记“无功便是过”的警示。并以今年的工作结果为起

点，在行领导的带领下，同大家一道，发扬敬业精神，继续努力，争取再创--×坡支行业务发展的新高。

(1)拓展一到两个既符合总、分行政策，又能带动支行业务稳定增长的重点客户;

(2)进一步落实岗位责任制，确保客户部的每一项工作都有人抓、有人管，分清责任，并落实到人;

(3)加强制度建设，进一步完善有关的管理制度和考核办法;

(4)加强学习，不断提高政治修养，服从大局，事事以身作则，不让大家做的，自己坚决不做，努力营造一个更加“开拓、务实、严谨、和谐”的经营管理环境。

**银行年度工作计划 银行年度工作计划营业部篇十六**

20--年我行工作的总体要求是：深入学习实践科学发展观，全面贯彻落实中央经济工作会议和上级行工作会议精神，以在中支保第一、在分行争挂号、创建分行级文明单位的目标为统领，按照“稳信贷总量、促结构优化、推金融创新、保金融稳定、强内部管理、带队伍建设”的工作主线，凝心聚力，开拓创新，争创一流，努力推动各项工作再上新台阶。

一、以贯彻稳健货币政策为核心，更加主动服务经济社会发展大局

(一)完善三个平台，稳住信贷总量。要通过三个平台的作用发挥，将贯彻执行稳健货币政策与地方经济发展战略有机结合起来，找准金融支持地方经济发展的切入点和着力点，引导金融机构信贷投放稳定均衡增长，确保信贷投放在泰州市的应有份额和增幅靠前。一是完善政策传导平台。坚持行长联席会议、季度金融形势分析会等制度，提高会议层次，及时传导政策、交流情况、研究措施、解决问题。进一步强化宣传沟通工作，综合利用工作会议、党报党刊、广播电视、门户网站、现场宣传等方式，引导社会预期，争取协作支持，树立良好形象，切实提高宣传沟通的针对性和实效性，为履职创造良好外部环境。

二是完善银企对接平台。加强与市金融办、发改委、经信委、科技局等部门的沟通联系，定期组织银企对接活动，增加对接活动频率，加大督查力度，及时跟踪落实，确保资金按计划到位、落实率不低于85%。鼓励和引导各金融机构分别举行融资洽谈和银企对接签约活动。

三是完善目标考核季考核，提高各部门、各岗位对全行调研工作的贡献度。大力倡导“走出去”调研，深度介入金融机构、企业等经济主体的经营行为，不断提高对经济金融形势的分析研究水平和掌控判断能力，努力形成一大批有价值的调研成果。

二、以创建“金融生态优秀县”为抓手，着力夯实金融发展和金融稳定的工作基础

要继续深入推进金融生态创建活动，完善工作机制，突出工作重点，深化创建活动，做好迎检准备，力争20\_\_年把姜堰市建设成为江苏省“金融生态优秀县”。

(一)完善金融稳定协调机制。通过定期召开会议、信息披露、数据交换等形式,加强各成员单位之间的日常沟通,实现信息资源共享。金融机构加强与各相关部门的信息沟通与交流，对问题企业加强分析预警，及时开展协调，统一行动，稳定事态，确保全市经济金融安全。

(二)加强征信体系建设。要积极开展中小企业信用体系试验区建设，推进非银行信用信息的采集工作。尽快将企业及个人的水、气缴费信息、欠费信息，税收部门的纳税信息纳入征信系统。要深入开展“一创五评”活动，以评定信用镇、信用村、信用社区、信用企业、信用户活动为载体，促进全社会信用意识的提高。创建“诚信姜堰、平安姜堰”，打造诚实守信、和谐宽松的社会信用体系。

(三)依法打击金融犯罪行为。配合公、检、法机关采取切实有效措施加大案件的执行力度，提高金融案件执结率，依法维护金融机构的合法权益。严厉打击金融诈骗、制贩假币、洗钱等金融犯罪活动，依法取缔地下的钱庄、地下保单、私下外汇买卖等非法金融活动，构筑金融生态的安全屏障。

(四)积极开展涉外金融生态区建设。积极配合中支制定涉外金融生态区建设指导意见，配合中支与姜堰市政府签订涉外金融生态区建设“三共”(共建、共防、共享)合作协议，努力打造外汇收支绿色通道，促进贸易和投资便利化。

三、以完善金融服务管理体系为基础，进一步提升金融服务水平

(一)提升基础金融服务质量。进一步加强支付结算、现金、国库等金融基础设施建设，不断增强人民银行服务金融机构以及满足全社会金融服务需求的能力。要深入开展农村支付结算“快通工程”建设，建立基础数据库，加快新型支付结算工具的推广使用，大力改善和优化支付结算环境。积极推进国库集中支付改革，继续优化财税库行联网系统，按时完成tips上线运行工作，不断提高预算收支效率。要认真落实中支“人民币流通满意工程”建设要求，加强反假货币宣传，提高流通中人民币质量。

(二)强化外汇管理与服务。按照“五个转变”的要求，配合上级局做好进出口核销、人民币资本项目可兑换、主体分类监管、数据和系统整合等重点领域和关键环节改革，通过改革逐步淡化事前审批，加强事后管理，降低社会成本，提高经济主体外汇资金运行效率，增强外汇管理服务涉外经济转型与发展的针对性和持续性。认真做好对进出口与贸易收付汇的真实性及一致性的审核工作，防止投机资本利用贸易融资方式大量流入。建立银行大额交易报备统计制度，要求银行按月报备大额资金交易情况，包括对公和个人大额结售汇、跨境收支、外币现钞存取等，发现异常及时进行有效监管。根据主体分类监管工作相关部署进一步完善贸易外汇收支、资本金结汇、企业外债、服务贸易外汇收支等监测机制，提高监管针对性。加快推进跨境贸易人民币结算试点，发挥人民币结算对贸易和投资便利化的促进作用。

(三)实施科学有效管理。积极配合上级行探索完善辖区法人机构差别准备金动态管理的操作方法。大力推进“两管理、两综合”，加强银行业金融机构开业和营业管理，加大执法检查力度，确保各项金融政策规定落到实处。

四、以效率提升和风险防范为主线，切实加强内部管理

(一)完善日常工作执行推进机制。为全过程管理和全流程控制为目标，继续强化日常工作执行推进机制，完善行领导每周碰头会、中层干部月度例会、重点工作不定期督查和季度检查考核等制度，强化周报、月度工作计划、季度工作要点等工作计划管理，狠抓工作计划的科学性和计划完成情况的汇报与考核，严格控制工作计划与实际执行的偏离度，努力提高工作的实效性。进一步修订完善综合绩效考核办法，注重中支业绩评价与注重自身高效有序运转并重，注重对部门的考核与注重对员工个人的考核并举，增强科学性和可操作性，促进工作任务的全面完成和支行党组管理意图的实现。

**银行年度工作计划 银行年度工作计划营业部篇十七**

新的一年，新的起点，新的征程，新的目标。年市行下达给我行的各项目标计划如下：

(一)存款计划

1、人民币存款计划4600万元

其中：对公2700万元

储蓄1900万元

2、同业存款计划400万元

3、外币存款计划50万元

(二)不良资产

1、清收260万元

2、盘活130万元

3、保全340万元

(三)不良贷款控制余额

1、四级分类5461万元

2、五级分类5885万元

(四)客户退出

1、潜在风险退出491万元

2、事实风险退出138万元

(五)财务计划

1、账面利润1000万元

2、消化包袱15万元

3、实际利润1015万元

4、中间业务收入50万元

(六)中间业务计划

1、代理手续费12万元

2、国际结算量800万美元

今年是营业部更名为--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，加快发展。为此制定以下工作计划。

一、全力推进“三个创新”

第一个创新是科技创新。要加快科技创新，为加快发展提供强有力的技术支撑。将现有限财务尽量向科技进步倾斜，强化硬件设施建设;维护和充分利用好现有科技设施尤其是abis系统;不断研究和开发科技与业务经营、内控管理相结合的金融产品，营业室要加快速度克服技术难关，尽早把网上银行推出，在条件许可时，还要积极拓展自动银行、电话银行、手机银行等科技成果的开发和应用，全力打造新一代、大前置、中间业务、网上银行四大应用技术平台。

第二个创新即业务品种创新，除了利用好传统的业务品种外，要借助科技进步的有力支持，根据与时俱进的多样化的客户需求，不断开发利用好更具吸引力的新的金融产品，诸如新的代理业务、通汇宝、银证通、国债组合存款、教育储蓄、养老储蓄、金色世纪借记卡、校园卡、准贷卡、银转证、西联汇款、私人理财，出口退税质--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。

二、采劝七进”策略

坚持不懈抓存增效，扩大市场份额，把存款工作当作第一要务来抓而开拓奋进。

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和稍进即安思想。大力组织资金不仅是解决资金困难的需要，实现大幅增盈的需要，也是迎接挑战，参与竞争的需要，更是生存与发展的需要。

②加大市场营销力度，提高市场竞争能力。

把营销重点放在系统大户，我们要立足开发区，把营销区域扩展到全市，把营销中心搁在教育、部队、事业单位等行业，把营销主体设在社区服务，把营销触角伸在边缘乡村，把营销品种定在教育储蓄，利用一切可利用的关系，采取一切可采取的方式，谋策划、抓信息，领导上阵，人人参与，强力营销。

③以“迎新春优质服务竞赛活动”为契机，按既定目标对各科室发放计划任务书，督办通知书，实行按月考核，按月奖惩，完成任务好的要予以精神和物质的两重奖励，对于宛不成任务且排序最后一名的科室负责人就地解聘，对于完不成任务的且排序取后一名的个人实行下岗分流。争取在第一季度为全年存款工作打下坚实的基矗利用各种媒体加大宣传力度，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。

**银行年度工作计划 银行年度工作计划营业部篇十八**

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。

1、认真学习贯彻“”精神，进一步统一思想，增强全员政治意识、大局意识、责任意识，把员工的积极性凝聚到落实建行发展战略，做好自身工作上来。拟邀请省委党校教授来行作专题辅导，在党员干部中开展学习心得汇报交流，采取多种形式推动全行形成新的学习热潮。

2、举办员工技能大赛。和会计、电子银行部等联手，举办员工操作技能比赛。

3、开展健康向上的文体活动。一是适应多数人群喜好，开展掼蛋比赛;二是分层次开展球类、棋类、钓鱼等比赛，以适合各类人群的小众需求。三是和业务条线合作举办客户联谊和竞赛活动。

4、培育树立典型，推进文明创建活动。开展各种争先创优活动，如“青年文明号”、“岗位能手”、“青年标兵”等，通过这些活动，推进职业文明和职业道德教育，树立各种先进典范，特别是行内的、身边的先进人物和事迹，以此教育广大员工特别是青年员工立足岗位，勤奋工作，充分调动他们的积极性、创造性，不断提升全行服务文化建设水平。

5、为青年员工职业生涯成长营造良好环境。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。

6、开展青年员工问卷调查工作。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。

7、结合行内旺季营销，开展活动。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学习：提高柜面操作技能，加强自身业务知识的学习，提高解决实际问题的能力，用专业的水平留住客户;三是加强营销意识：开展进社区活动更好的树立品牌，提高营销服务的水平。

8、继续开展青年员工沙龙活动。市分行团委已于12月23日举办建行扬州分行青年员工沙龙第一期活动，活动现场气氛浓烈，与会青年参与热情高涨。本年度我部将继续开展好此项活动，丰富青年人的精神生活。

9、开展丰富多彩的兴趣小组活动。通过组织多种形式的文体活动，开展好内容丰富、形式多样的文体活动，进一步丰富广大员工的业余生活，形成健康活泼的工作氛围。各兴趣小组坚持自我管理的原则，基本任务是在兴趣小组组长的带领下，制定本小组的活动规则、年度活动计划，按照计划定期组织小组成员开展活动。

**银行年度工作计划 银行年度工作计划营业部篇十九**

今年是营业部更名为--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，加快发展。为此制定以下工作计划。

一、全力推进“三个创新”

第一个创新是科技创新。要加快科技创新，为加快发展提供强有力的技术支撑。将现有限财务尽量向科技进步倾斜，强化硬件设施建设;维护和充分利用好现有科技设施尤其是abis系统;不断研究和开发科技与业务经营、内控管理相结合的金融产品，营业室要加快速度克服技术难关，尽早把网上银行推出，在条件许可时，还要积极拓展自动银行、电话银行、手机银行等科技成果的开发和应用，全力打造新一代、大前置、中间业务、网上银行四大应用技术平台。

第二个创新即业务品种创新，除了利用好传统的业务品种外，要借助科技进步的有力支持，根据与时俱进的多样化的客户需求，不断开发利用好更具吸引力的新的金融产品，诸如新的代理业务、通汇宝、银证通、国债组合存款、教育储蓄、养老储蓄、金色世纪借记卡、校园卡、准贷卡、银转证、西联汇款、私人理财，出口退税抵押贷款、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。

二、采取“七进”策略

1、坚持不懈抓存增效，扩大市场份额，把存款工作当作第一要务来抓而开拓奋进。

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和稍进即安思想。大力组织资金不仅是解决资金困难的需要，实现大幅增盈的需要，也是迎接挑战，参与竞争的需要，更是生存与发展的需要。

②加大市场营销力度，提高市场竞争能力。

把营销重点放在系统大户，我们要立足开发区，把营销区域扩展到全市，把营销中心搁在教育、部队、事业单位等行业，把营销主体设在社区服务，把营销触角伸在边缘乡村，把营销品种定在教育储蓄，利用一切可利用的关系，采取一切可采取的方式，谋策划、抓信息，领导上阵，人人参与，强力营销。

③以“迎新春优质服务竞赛活动”为契机，按既定目标对各科室发放计划任务书，督办通知书，实行按月考核，按月奖惩，完成任务好的要予以精神和物质的两重奖励，对于宛不成任务且排序最后一名的科室负责人就地解聘，对于完不成任务的且排序取后一名的个人实行下岗分流。争取在第一季度为全年存款工作打下坚实的基础。利用各种媒体加大宣传力度，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。

2、积极营销、强化管理，加大清收盘活力度，把提高资产质量当成重中之重来管，强力推进。

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规模，合理牙分退出的责任，另一方面对已形成事实的风险贷款，要实行“一把手工程”行长亲自上阵带领资产经营部人员分包管理，相关行长与经营部同志的效益工资，与盘活业绩一同挂钩，严格考核，同奖同罚。今年要在原能公司的盘活收息，对林技站的资产变卖，对航运处的公关处理上，拿出蚂蚁啃骨头的精神，实现大的突破。

3、将国际业务、个人业务当成新的效益增长点来抓，增加收入，减轻财务压力，为保证利润计划完成而奋勇前进。

在常规业务市场基本已定且开发成本高情况下我们要积极营销，其它行无法比拟的业务优势即国际业务和个人业务，充分发挥潜能增加收入。

①我行国际业务去年已取得突破性进展，在稳定走客户的基础，今年仍然要积极发掘新客户，本着“虎口拔牙”的胆略，把一些成长性、优良性的外向型客户业务营销过来，以办理结售汇业务龙头，吸引外币存款为基础，发放出口抵押贷款、押汇贷款、等底风险、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。

**银行年度工作计划 银行年度工作计划营业部篇二十**

一.认真学习党和国家的金融工作方针政策，把牢自已思想关;

金融行业一向是高风险行业;说它高风险，一方面是要随时应对外部各种犯罪浪潮的冲击，另一方面还要求我们认真学习党和国家的金融工作方针政策，学习银行内控和管理的各种规章制度;无数深刻的经验教训告诉我们：什么时候我们紧持了制度，各种损失就会嘎然而止!什么时候忽视了制度，国家和人民财产就会遭受意外的损害!正是得益于规章制度的认真学习，一年来，我能正确行使领导交给我手中的权利，在钱财物上做到公私分明，较好地完成了领导交给我的各项工作任务;

二.工作认真严谨，该自已做的从不推诿，高质量的完成本职工作;

多年党的教育告诉我：我们的工作既要对数字负责，更要对人负责!从参加工作至今，我是这样要求自已的，也是努力这样做的;我认为：作为一个入党多年的老党员，在个人利益和社会良知之间，作怎样的选择应当是不言而喻的;我们可以不富贵，我们可以不腾达，但我们要时时处处对得起自已的良心!正是这种平和的心态，使我能正视个人的荣辱和得失，能不矫不燥的搞好自已的工作!

三.努力加强自身学习，提高各方面素质，为应对新的工作环境作好准备;

银行业作为高技术普遍应用的行业，需要我们不断地充实和学习更新各方面的知识;从世界金融业发展的现状和趋势，到我行和兄弟行各种业务种类的特点和异同，再到接人待物的心理学技巧，都需要我们用心地不断进行知识的积累，更新和探索;作为特殊的金融服务行业，什么时候你的服务比别人更到位，更及时，更周到，什么时候你就具备了战胜对手的不二法宝，什么时候就会在日益激烈的竞争中脱颖而出!

--年就这么过去了，20\_\_年正大步向我们走来!对照党和国家对我们的要求，我们的工作还远远不够;正因于此，我决心在新的一年里发扬优点，克服不足，严以律已，刻苦工作，努力为改善我国的金融环境而努力!

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