

# 银行营业部年度工作计划

## 篇1：银行营业部年度工作计划

一年的工作即将展开，在一年的工作中，我们都要做到时刻的注意好我们的实际工作，在不断的工作中得到更好的发展，这才是我们一直以来都在注意的事情。不断的发展得到更好的进步，XX年我们银行营业部将持续不断的努力，为银行的业务上的扩大做出营业部最大的贡献！不断的发展中银行才有的进步，这是我们必须要做好的！

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XX年的工作思路。

一、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。

二、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。

三、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。

XX年我们将会有更好的精神面貌来迎接！前进中我们有更好的方向，不断的努力得到不断的发展，相信我们是可以做好的。当前国家正面临着金融危机的干扰，所以在今后的工作中，我们一定要更加的努力，金融危机使我们国家的经济发展产生了很大的影响，经济发展速度明显放缓，所以在今后的工作中，我们银行必须要为国家排忧解难，为恢复国家经济作出最大的贡献！

XX年，我工商分局工作取得了圆满的成绩，在一年的工作中，我们进步十分的明显，工作成绩和业绩都取得了较大的进步。这是我们局全体员工的集体努力的来的，团结就是力量！总结XX年的工作经验，对以后的工商分局的工作还是极有好处的。在今后的工作中，我们一定要在XX年的基础上，做好充分的准备，为XX年我们局的发展作出更大的贡献！

XX年，我局将在区委、区政府和市局的正确领导下，以科学发展观为指导，把促进地方经济发展作为工商工作的出发点和落脚点，以加强政风、行风、作风建设为核心，以解决群众关心的难

## 篇2：银行营业部年度工作计划

### 一、工作决心

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习金融专业知识和相关法律常识;

第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做到领导的助手;

第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进我支行服务水平，积极为我支行创造更高价值，力争取得更大的工作成绩

### 二、工作计划

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：

1、充分发挥窗口主渠道作用，做大做强储蓄存款业务，突出重点，明确载体和渠道作用，抓客户、抓产品、抓时间点、抓机制体制建设，在储蓄存款上下功夫，打破大锅饭，加大考核力度，强化激励作用，全员参与，努力扭转储蓄存款下滑的不利局面。

2、抓队伍建设，加强学习型组织和学习型团队的组织建设，加大员工的业务知识培训力度，全面提高一线临柜员工的业务素质，加强对员工新线操作技能的训练，鼓励员工争当星级柜员、技术标兵，全面提高我部各项业务的核算质量和产品推广。

3、进一步对我部各项业务进行流程整合。在综合柜员制的基础上，开设对公、对私VIP柜台，为我行重点客户提供个性化、差异化、专业化的服务，努力提高重点客户群体的忠诚度，保存款、保稳定。

4、进一步加大中间业务的柜面营销力度，继续做大做强对私国际结算业务，努力增加对私中间业务收入，同时继续在黄金宝、外汇宝、基金、保险、理财产品、网上银行、借记卡开卡、联名卡、校园卡发卡上下功夫。

5、深入研究我行的对公对私产品，狠抓产品创新，提高对公、对私客户对我行产品"功能和实用性"的认识，拓展我行的服务领域。

6、进一步加强我部合规文化建设，坚决杜绝业务差错和屡查屡犯问题的发生;加强安全保卫工作，实现全年业务安全、合规运行。

6、全面提高服务质量，做好文明优质服务工作，争创江苏省银行业最佳示范服务窗口

新起点、新希望。站在xx年的起点，让我们满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，向我们的既定目标进发!

### 篇3：银行营业部年度工作计划

202X年的工作已经在我行严格要求的“三抓”政策中结束。依据我行13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：抓效劳、抓质量、抓素养。

一、一切以客户为中心是方案的宗旨，做好结算效劳工作。客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，效劳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”、“满时点效劳”、“站立效劳”、“三声效劳”；我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户中意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的效劳要求越来越高，不单单在临柜效劳中更表达在我行的效劳品种上，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、放开式基金收购业务、证券业务等多种效劳品种，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效劳。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方法讲座，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、强内操纵度治理，防范风险，保证工作质量。随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的标准、制度的执行有了更高的要求。

1、催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、进一步加强重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户治理(确保我行开户单位的质量)和上门效劳。

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，标准会计印

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平安，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、标准业务操作流程，加强总会计一般检查制度以及时发觉隐患，减少过失杜绝结算事故。

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养。员工的素养如何是银行能否开展的根本，在目前人员流动一再的情况下我营业部急需要有一支高素养的队伍。

1、把好进人用人关。使方案明细，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肯定的心理素养和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定合适的岗位，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，现已将培训方案上报人事部门，打算对出纳制度、支付结算方法、综合业务系统会计制度、新会计科目等根底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，关怀鼓舞员工，加强员工的心理素养。

5、有方案、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4：银行营业部年度工作计划

一、主要工作情况。

1、不遗余力抓营销，身先士卒搞服务。

做为营业部的负责人，加强现金管理和储蓄营销工作，担子很重，不能不丢掉以轻心，所以需要不断学习积累经验，才能够从容的处理日常工作中出现的各类问题。所谓众人拾柴火焰高。在日常工作中，调动员工的积极性，千方百计，不遗余力的抓存款，存款始终是我们竞争的焦点，客户存与不存，存多存少，主动权在客户手中，因此我们必须主动出击积极拓展优质客户。还要挽留客户防止客户流失。另外做好现金投放回笼和残损币兑换。并向客户推广和使用电话银行、网上银行。营业部作为对外服务窗口，我们的一言一行都代表着商行的形象，在工作中不能有一丝的马虎和放松，从我做起，严格要求柜员树立服务意识，始终做到对客户热

情真诚，让客户感到温暖的含义是什么。用实际行动来诠释优质服务的内涵。做到零投诉。

## 2、狠抓业务学习，提升全员素质

在不断加强政治学习的同时，努力提高业务技能，对新员工的培训更不能有一丝的懈怠。为提高全员素质，我将利用各种形式，对新柜员进行基础业务培训。使之能在较短的时间内有最有效的提高。

### 二、防风险、重合规，确保全年无事故。

从细微之处入手，严格要求全体人员在思想上达成共识。坚持规范操作，严格按照规章制度和操作流程办理业务。严格按照三防一保的要求做好安全保卫工作，每天坚持布防。从而确保全年安全无事故。

在今后的工作，我将积极更新观念，同时加强学习，做好营销和服务工作，提高工作质量和效率，以更好的业绩回报我行。