# 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;真正做好领导的助手;

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,增强制度执行的钢性,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,不能不敢 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的同时,努力提高业务技能,对新员工的培训更是不能有一丝的懈怠。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。

