

xx银行营业部工作计划（精选4篇）

篇1：xx银行营业部工作计划

xx年第一季度工作重点，为完成任务采取的措施新年伊始，各银行之间的存款竞争更加剧烈，鉴于现状，我们联社党委，审时度势，1月1日，召开了全县经营会议，尤其是对存款工作进行了部署，本着“争市场，争总量，增人均存款”的工作目标，展开的工作。为了各项工作能够落到实处，营业部围绕联社的各项工作目标，将存款工作稳存增存。对此，将xx年第一季度工作思路及计划汇报如下：

一、自我加压，拓宽业务知识领域。在新知识飞速运转的时代，我们的业务也不断更新变化着，坚持每周的学习制度，重点学习业务盲点，及新业务的重点，确保在业务操作时不会因业务不熟练耽误客户等待时间。

二、提高认识，明确目标，力求完成任务。将存款的稳定持续增长作为日常工作来抓，时时寻找新的增长点，通过去年的纳税大户，锁定__对象，明确__方向，紧紧围绕发展中高端客户的经营思路，努力拓展客户规模，优化客户结构，提高重点业务客户渗透率，促进客户资产稳定增长，为今后的资金__工作打下良好基础。

三、做好存量客户的服务与维护工作。目前，本部存量存款按2块维护，一是职工业余揽存的客户，由本部职工自己维护；二是社内存量存款由社主任维护。为了能够更好的维护，也相应的采取了一定的措施，主要是加强前台柜员和主任的对接工作，前台柜员发现目标客户要及时有效地做营销和后续维护，确保客户资源不丢失，不外流。

四、依照联社考核办法，修订本部考核办法，积极挖掘储源。进一步完善考核制度，加大考核力度。发动每名员工积极深挖储源，依据联社绩效工资考核办法，我社将考核分为四大项，并拿出绩效工资的50%考核存款，经常大小会督促个人指标完成情况，通过本部__圈调动积极性。其他各项指标单独奖励。发动一切可以发动的关系，想法设法吸收存款。

五、进一步转变观念，提升服务质量，提高客户满意度。这不是老生常谈，这是一项生命工程，想客户所想，端正服务态度，用真情维护，让客户心甘情愿的为我们做义务宣传员，以此来拓宽吸储__。

六、大力发展代发工资业务，实现存款留存率。

七、进一步与财政部门做好__，争取最大限度的得到财政资金的支持。

八、继续合规经营、增收创效。xx年营业部贷款利息做到了应收尽收，收息671万元，利息的应收尽收，已成为我部客户经理工作的自觉行为，下一步继续巩固贷款质量，明白信用社不是福利部门，放好、管好、用好每一笔贷款，持续保持零不良贷款的记录。

十、在高于省联社约期利率的基础上，对闲置资金合理存放，实现利润最大化。

第一季度的工作时间紧、任务重，但我们相信，有联社党委的坚强____，有xx年打下的坚实基础，只要我们继续保持奋发有为的精神、采取切实有效的措施，我们有信心，更有决心，xx年一定能取得更好的业绩，迈上更高的台阶！

篇2：xx银行营业部工作计划

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：xx银行营业部工作计划

XX年的工作已经在我行严格要求的“三抓”政策中结束。根据我行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：抓服务、抓质量、抓素质。

一、一切以客户为中心是计划的宗旨，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(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。使计划明细，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。

篇4：xx银行营业部工作计划

在经过20xx年的努力后，我们银行营业部取得了比较胜利的工作业绩。在20xx年整年的经济危机中，我们国家的经济也受到了很大的影响，经济进展速度已经没有之前那么快了。不过这些都是临时的，从我们银行营业部的业绩来看，我们的居民生活水平已经购买力下降并不是许多。很多人将消费的资金存起来，以备不时之需，这是值得我们去解决的事情。要让居民提高消费劲，扩大内需，我们的经济才会回到正轨上来。

依据我行今年一年来会计结算工作的实际状况，明年的工作主要从三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素养，现就针对这三个方面制定我银行营业部在20xx年的工作思路。

一、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进展的根本，在目前人员流淌频繁的状况下我营业部急需有一支高素养的队伍

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实布满竞争和风险，所以到我营业部需要有肯定的心理素养和文化修养。在用人上以员工的力量且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的乐观性。

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，预备对出纳制度、支付结算方法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础学问以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧急的状况下仍要加强岗位练兵，除了参与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，强化员工的心理素养。

5、有方案、有目的地进行岗位轮换，培育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、我行始终提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将连续执行，并做到每个员工能急躁对待每个顾客，让客户满足。

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，除了连续做好公用事业费、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大路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争力量。

3、主动加强与个人业务的联系，参加个人业务、熟识个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的缘由还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。