

## 银行年初工作计划 ( 精选6篇 )

### 篇1：银行年初工作计划

20xx年总体工作思路：积极履行使命，准确把握定位，立足地方经济社会发展实际，充分发挥和运用邮政金融独特的网络优势、品牌优势、信誉优势、服务优势，依托遍布城乡的31个自营加代理的物理网点和自助终端服务、网络金融服务，持续加强业务创新和服务创优，持续推进涉农金融业务快速发展。

#### 一、深耕细作，阳光信贷支持地方经济发展

##### (一)扎实推进基础信贷服务，全力满足客户信贷资金需求

扎实推进以小额贷款、个人商务贷款产品为核心的个人贷款业务发展，全力推动县域信贷业务快速发展，为城镇及广大农村地区的个体工商户、农户、种养植户等小微企业提供信贷资金支持。

积极推进信贷“三进工程”（进农村、进社区、进企业），为“三农”业者、中小微企业主的发展打造更优质的信贷资金支持“绿色通道”。

##### (二)根植地方，服务中小企业发展

为更好地服务地方经济，经过20xx年的工作筹备，我行已于20xx年初获得了小企业贷款直接办理授权。将以此为契机，更好的贴近服务包括经济开发区在内的县域中小企业，努力简化流程，进一步缩短业务办理时限、优化服务。

##### (三)立足当地，持续做好信贷业务创新

在前期已新开办粮棉油收购行业小额贷款、家庭农场主贷款、专业合作社贷款等产品的基础上，为更好地解决中小企业融资难的问题，我行将努力推动“政银担”项目上级批复的尽快落地；计划与经信委主动联系，开展“助保贷”项目前期准备工作，为中小企业融资提供多种选择。

已准备积极向县政府申请办理“再就业担保贴息贷款”资格，进一步丰富信贷投放渠道，为再就业人员减少融资成本；根据我县农业大县的实际情况，紧紧围绕“农”字不断推出新产品，根据我现农机具购置的实际情况，积极上上级行申报开办农机购置补贴贷款；依据我县土地确权的实际情况，待时机成熟，向上级行承包经营土地使用权抵押贷款，等等。

同时加强平台建设，积极与房产经销商、房产中介、汽车经销商的合作，丰富消费贷款品种，如一手房贷款、二手房贷款、汽车消费贷款等等，满足民众日常生活中不同类型的资金需求。

## 二、服务基层、扎实做好基础金融服务

### (一)扎实做好物理设施建设，满足大众基础金融需求

继续坚持为“社区、三农”服务理念，不嫌微小、不计贫少、不贪大利，努力为广大城乡居民提供安全可靠、方便快捷的基础金融服务。在2021年、2021年连续新开业四化路支行和范兴集支行，20xx年投入近百万资金对县支行营业部进行了扩址装修改造的基础上，20xx年将从增配自助服务机具、完善营业网点功能、优化调配服务人员等方面做好工作，以为城乡群众提供更为舒适的业务办理环境。

### (二)开展支付结算体系建设，大力推进银行卡发卡与电子银行普及工作

积极开展办卡、用卡、刷卡及网上业务的办理和宣传;逐步推进庙岔镇、范兴集乡的农村金融综合服务站建设;加大自助机具的投放力度，让社会公众随时随地享受“便民银行”全方位的优质服务。

### (三)助力民生工程，落实惠农助农政策

继续积极承办各类民生及涉农类资金代发业务，替政府分忧，保证党的好政策及时传递到基层，把好事办好。

### (四)扎实做好金融知识教育宣传

积极推进金融知识教育宣传的开展，利用网点LED字幕、宣传折页摆放，以及“三进工程”上门服务等各种形式，向广大城乡居民提供全面的金融知识宣传，如反诈骗、反非法集资、反假币、理财理念、资金安全、密码安全等等，让普通百姓更多地了解金融知识，更好地保护财产安全。

服务“三农”，是企业的社会责任所在;金融支农，是时代赋予邮储银行义不容辞的历史使命。xx县支行有信心在地方党委政府的关心帮助下，在上级行的正确领导下，传承理念、深入创新，积极履行企业公民责任，扎实践行科学发展观，不断加大服务“三农”力度，不断提升金融支农水平，不断增强邮储银行对地方经济建设的“输血”“造血”功能，为“三农”事业的稳步推进、为农村金融环境的持续改善、为县域经济的发展作出自己应有的贡献。

## 篇2：银行年初工作计划

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最好水平。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：

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。

三是进行销售网点走访，增加资金归行总量。XX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。

### 篇3：银行年初工作计划

根据\_\_\_\_年的工作总结，客户投诉量逐渐减少，在服务质量不断提高的基础上展开了\_\_\_\_年工作计划。\_\_\_\_年，是工商银行股改进入最后冲刺的一年，也是业务发展面临严峻挑战的一年。为此，我们必须在认真总结\_\_\_\_年工作基础上，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。\_\_\_\_年的银行工作计划如下：

#### 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

1、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。

2、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和客户结构。

3、继续加大以代发工资业务为手段，有效推动我行银行卡业务、中间业务的快速发展。

4、加强员工的培训学习，提高综合业务素质。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。

## 三、加强员工队伍建设，提高整体战斗力

1、加强领导班子建设，提高执行力。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 and 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。

#### 篇4：银行年初工作计划

\_\_\_\_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\_\_\_\_年工作基础上，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，也是行长目标考核的重要指标之一。分理处\_\_\_\_年储蓄存款时点和日均指标完成的情况比较好，作为网点的强势指标，明年也必须紧紧抓住储蓄存款业务不松懈，稳扎稳打，促进网点良性发展。\_\_\_\_年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\_\_\_\_年营销的成功经验，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\_\_\_\_%。

再次，保本理财是存款和理财双向计算的产品，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。

&lt;pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"&gt;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。

&lt;pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"&gt;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。以新增商友卡为媒介，可以吸引商户贷款增加网点存款，带动中小商户转账pos新增工作，同时还可向商户推销信\_\_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\_\_年\_\_月份开始进行商户摸底宣传，\_\_年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。

&lt;pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"&gt;三、网点日常经营指标常抓不懈。

&lt;pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"&gt;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。

&lt;pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"&gt;四、提升服务水平，规范服务，争创一流的服务网点。

&lt;pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"&gt;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。

&lt;pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"&gt;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。

&lt;pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"&gt;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。

## 篇5：银行年初工作计划

### （一）整体大局上

首先，要清楚的了解我行成立的背景、意义和发展目标，清楚我行的市场定位，明白我行的主要目标客户群。只有明白了大方针，才能准确找到自己的工作重点，清楚自己的工作方向，这样才能有的放矢，达到事半功倍的效果，使自身发展与全行发展相契合。因为只有整体上了解自己工作岗位所处的大环境，才能帮助自己迅速找到自己的位置，更快的适应工作，提高工作效率。如果自己根本不清楚自己的工作大环境，不知道单位给予我们的期望，只是一味的做自己认为对的事情，那么自己做的也许一点价值也没有甚至有时候还会有反作用。

其次，在开始工作之前以及在工作中，要先对我行的整个机构设置以及部门职责等有一定的了解，因为各个部门之间的工作是相互联系的，是一个整体。你的工作不是独立的，它与其他部门、同事的工作是相互影响、相互作用的。比如说在做柜台工作时，出了要清楚自己的工作性质以外，也要了解一下会计工作，这样才能明白操作流程为什么要这样走，有助于提高业务技能，同时迅速接受自己不熟悉的业务，也清楚了票据、重要凭证等哪些地方是不允许有错误的等等。还有，当你在工作中遇到问题或者有疑惑的时候，就知道应该向谁寻求帮助能够达到自己想要的果，增加了有效沟通的机率。

再者，要不断加强理论政治学习，充实自己的头脑，使思想更进一步的成熟进步，这并不是做表面功夫说场面话。因为理论是实践的基石，思想是行动的指引。每个人的思想是在不断变化，而且受外在因素影响的，它有一个不断发展的过程。你的思想会决定你的行动，你的价值观、人生观会左右你对待人和事的态度，同样会改变你思考问题的高度、层面以及角度。

### （二）个人具体工作上

一、要全面熟悉各项业务，了解各种业务的工作流程，并且清楚自己的工作性质，清楚自己的工作职责，对自己有一个准确的定位，找到自己所处的位置。在工作的过程中，不断提高自己的业务技能，提高自己的效率，争取用最短的时间的服务为客户办理每一项业务。平时休息中，也要不断的提高自己的基础技能素质，例如点钞、汉字录入、翻打传票、假钞鉴别等，让自己拥有过硬的基本功。

二、要设定目标，对自己要有阶段性的目标规划。有目标才会有动力，有目标才会有进步。短期内是把业务熟悉，提高操作速度，同时不断加强业务学习；今年报名参加会计从业资格考试，明年争取把剩下的三门银行从业资格考试通过；同时长期上，不断学习会计、金融等知识，考取相应等级会计师资格证、理财规划师资格证等，追求学识和职业上的进步，更上一层楼！

## 篇6：银行年初工作计划

&lt;pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"&gt;一、基本原则

&lt;pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"&gt;以总分行关于建设经营管理、专业技术、技能操作三支队伍和人才开发为总体目标，紧紧围绕全行中心工作，重点做好基层经营机构管理人员，业务板块客户经理、柜面操作人员业务技能培训的原则；紧密合我行改革发展实际，完善岗位培训体系的原则；坚持理论联系实际，学用相合的原则；专业素质与企业文化建设相合的原则；全员培训与全面提高相合的原则；按需培训与业务发展相合的原则。

&lt;pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"&gt;二、培训目标

&lt;pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"&gt;为全面推进我行业务流程整合、业务板块建设及业务经营转型工作，着力提升我行市场竞争力，xx年教育培训的主要任务是继续实施全员培训目标，具体要抓好经营管理、财务管理、风险管理、资产管理、个金业务、公司业务、算业务、内控与合规、文明优质服务、人力资源、计算机操作、企业文化建设、思想政治工作和党团工作等14个方面的培训；重点抓好以下5个方面：一是适应业务流程整合、业务板块建设及业务经营转型和人力资源改革发展的需要，突出新知识新业务品种培训；二是提高综合柜员的业务操作能力，突出综合柜员业务技能培训；三是推动业务发展，突出展业培训；四是不断提高经营管理水平，突出对管理层领导能力和执行力培训；五是大力培训团队精神，营造积极向上的良好氛围，突出企业文化建设培训。

&lt;pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"&gt;三、基本做法

&lt;pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"&gt;1、依靠本行教学力量切实搞好培训。组织兼职教师、行部负责人、骨干人才按培训内容和要求认真备课授课，完成预计的培训内容，逐步提高我行自身办学能力。

&lt;pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"&gt;2、组织和鼓励员工在线自学。随着省分行内部网站在线培训课程的开通及增加，组织和鼓励员工利用在线学习的便利条件进行学习。

&lt;pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"&gt;3、利用教学光盘，进行个性化培训。为加强管理及业务发展的需要，在充分调研的基础上，市分行提供自选培训课程，鼓励员工业余自学，逐步实现个性化培训。

&lt;pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"&gt;4、加大培训力度，充分利用上级培训资源搞好在培训和转培训。一是合我行目前实际，充分利用总、分行的培训资源加强对经营管理类、专业技术类和技能操作类人员的管理、业务拓展

和相关技能的培训，提高综合素质；二是组织一线员工到系统内或同业兄弟单位观摩学习，使其得到直观的感受，学到别人的先进经验和成功做法，从而提高自己。