

# 银行下一阶段工作计划(优质6篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 银行下一阶段工作计划篇一

2016年,农业银行\*\*支行在县委、县政府和上级行党委的正确领导下,认真贯彻上级行年初工作会议精神,积极拓展当地市场,抓好“风险防控、扩户提质、县域突破”三大工作,按照“城乡联动”的模式,以实际行动为\*\*经济发展提供优质的金融服务,取得了安全营运无事故,实现各项业务经营稳步发展的成绩。

### 一、主要业务指标完成情况

(一)存款业务大幅增长。各项存款余额达到49816万元,比上年增加4622万元,增幅10.22%。其中:对公存款余额22127万元,比上年增加4045万元,增幅23.00%;个人储蓄存款余额27689万元,比上年增加598万元,增幅2.20%。

(二)贷款业务保持增长。贷款余额8800万元,比上年增加335万元。其中个人贷款4820万元,比上年增加335万元;对公贷款余额3980万元,与上年持平。

(三)不良贷款控制全面完成任务。到年末,我行法人、个人、农户贷款不良贷款余额为零,只有信用卡不良贷款有6万元,也完成了分行下达的控制额内。

(四)中间业务收入保持增长。全行中间业务收入89万元,比上年增11万元。

## 二、主要工作情况

### (一) 大力推进乡村助农取款点建设

“惠农通”是中国农业银行推出的一款机具，可实现小额取款、刷卡消费、转账、新农保和新农合领取等金融服务。我行克服路途远等困难，加快“惠农通”自助机具的投放，到目前为止共安装投放61台“惠农通”，范围遍布全县各镇，除个别因无固定电话的原因外，实现100%行政村全覆盖，其中\*\*镇16台、\*\*镇13台、\*\*镇9台、\*\*镇8台、\*\*镇7台、禾洞镇4台及\*\*镇4台。通过“惠农通”使广大农户足不出村就能办理取款、查询等金融服务，有效解决了农户到银行网点路途远的困难。2016年“惠农通”交易达16410笔、275万元。

### (二) 开展“惠农通”服务点宣传活动和提升工作

根据上级行惠农通工作要求，一是每周安排人员进行惠农通升级和宣传工作；二是每周通过惠农通示范点开展我行惠农通和三农业务产品宣传，并在现场向大力支持我行惠农宣传活动的商户和办理业务的客户派发了礼品。活动吸引广大农民的踊跃参与，达到良好的宣传效果。

### (三) 加大贷款力度，支持农民创业

稳步推进农户贷款业务结构调整和经营转型。加快优化“三农”业务的区域布局，做大做强经营盈利高、风险较小、发展持续性较好的“大农户”业务，将投放重点集中在“产业户、规模户、龙头户、增信户”，积极支持家庭农场等新型农业经营主体。加大对农村个体生产经营业主的支持力度，以快速、有效地满足生产经营者的信贷需求。“政银保”贷款取得突破，续1月份成功发放农村个人生产经营贷款1户50万元，6月再发放一笔农村个人生产经营贷款50万元。二是继续深化“三农”金融服务。到12月底，新发放三农贷款548万元。为当地农民发家致富输了血、注入了动力，受益农民遍

及全县每个镇。

#### (四) 大力支持小微企业

一季度完成一笔50万元农村个人生产经营贷款发放，在“政银保”贷款方面取得突破。当地的领导对我行服务“三农”、支持当地发展做出的贡献给予了积极的肯定，并产生了联动效应，县金融办、财政局、人社局等主动找我们商谈“政银保”、“创业担保基金贷款”等合作项目。目前，已有一批优质的客户资源正在洽谈跟进中，支行加强落实，争取做大做强“三农”业务。

(五) 抓好“风险防控”工作。一是高度关注信贷风险防控工作。在总体经济下行的大背景下，面对相当严峻的信贷风险防控工作，支行班子把提高信贷资产质量和压降不良贷款作为信贷工作的重点之一。一方面是加大对信用卡不良客户的清收力度，行领导坚持带队清收，面对不同客户经营环境采取一户一策的灵活对策，联系县公安局经侦大队，逐个上门催收。另一方面是加强对存量正常贷款的风险监管，持续增强信贷风险的防控能力，高度关注不良贷款反弹压力，提高信贷管理水平和资产质量。二是关注案件防控工作。抓好员工行为管理，认真开展2016年员工行为排查工作，始终把员工行为管理、深化不良行为排查作为内部管理的一项重要工作，做到思想上高度重视、执行上坚定有力、方式上切实有效，确保员工行为排查工作取得良好成效。确保全年无案件和事故。

#### (六) 落实“两学一做”学习教育工作

支行在“两学一做”学习教育中，要求增强针对性，“学”要带着问题学，“做”要针对问题改。如针对支行在“三农”“开门红”农户指标完成较差的问题。

## 银行下一阶段工作计划篇二

一、attitude(态度)。思想决定行动，态度决定一切。

商业银行客户经理的第一课应该是培养他们“五颗心”，即对银行的忠心、对客户的爱心、对事业的进取心、对细节的耐心、对胜利的信心。

对银行必须忠心耿耿，这是第一位的，新入行的客户经理第一课应当是价值观的培训，培训客户经理从文化、价值观上认同本行，个人职业生涯愿意与银行共同发展；喜欢客户，愿意和客户接触，对事业有着超强的进取心，希望能有所作为；对细节有着超乎寻常的耐心，愿意操作一些具体的工作；对成功有着坚定的信心，认为自己一定能成功，能坚持不懈。

银行在态度方面具体的课程包括：银行成长史、银行文化和价值观、职业化精神、银行团队合作、客户服务意识、质量意识、成本意识、学习态度、自我激励、压力管理等。

二、skill(技巧)。正确争取的营销技巧和方法

基本销售技巧主要包括：销售前的准备技巧(了解销售的思路、找准银行目标客户、做好销售计划等)、销售礼仪、接近客户的技巧(电话拜访客户、直接拜访客户等)、开场白的技巧、询问与倾听的技巧、产品展示和说明的技巧、处理客户异议的技巧、临门一脚的技巧、撰写金融服务方案的技巧等。专业销售技巧包括：人际沟通技巧、演讲技巧、谈判技巧、冲突管理等。更上一层的技巧包括：渠道管理、大客户销售管理、区域销售管理、销售团队管理等等。

三、knowledge(知识)。精通各项银行产品和知识。

银行产品及服务介绍、银行宣传资料的使用、银行计算机软硬件知识、设备使用知识、专业知识、竞争对手分析等等。要

高度精通各项银行的对公授信产品，这是关键中的关键，要高度知道这些产品如何使用。

从重要性来看□attitude(态度)是成功的支点，在三者之中是最重要的，所谓“态度决定一切”，自有它的道理。有了积极的态度，就会主动学习知识、提高技能。就像图中的扇形，如果增加“态度”的夹角，“技巧”和“知识”会成倍放大，可以说是“四两拨千斤”。

下面我们通过一个例子来看态度培训是如何来做的。

支行就是最典型的一个团队，银行的大客户业务部也是一个典型的团队，团队精神的培训是一种典型的态度培训，目的是使公司的不同部门或销售队伍中的不同成员在大项目的销售过程中能够协调一致。

态度的改变除了靠集中培训之外，更重要的是日常灌输，要“年年讲、月月讲、天天讲”，要以身作则、树立榜样、潜移默化□ask的中文翻译是“问”，就是要求企业建立勤学好问的大环境。从培训的时间顺序来看，知识需要在入职时就开始培训；技巧可以在观察考核几个月后因人而异、查漏补缺、选择培训；态度培养则是长期的日常工作。

只有把握好ask三方面培训的平衡，才能既提升能力，又留住人才。

客户经理是商业银行高素质人才的群体，是现代商业银行经营与管理的人力资源主体，其素质高低对商业银行开发客户、开拓市场的有着直接的影响。因此，商业银行均高度重视对客户经理的持续培训(也叫终身培训)，以应对愈来愈激烈的市场竞争。培训的方式主要有：银行内部举办专业培训班；由资深的客户经理带领，实行在职岗位培训；邀请金融专家到本银行讲座；派往参与其它金融机构举办的培训与讲座，组织到国外金融机构考察学习；到其它业务部门接受短期培训；新产品

推介培训等。培训内容包括有关的法律、财务分析、国际贸易融资、营销技巧，其它如生存训练、eq训练、战争游戏等。

客户经理的主要职能是：

1、开拓银行业务(主动进攻型)。这是客户经理的主要职责。大力挖掘优质新客户;全方位地开发新业务;不断创造客户需求，提出产品创新思路。

2、加强现有客户关系。对现有客户的维护服务，是客户经理的一项重要职责。大力促销业务，提倡连带促销，交叉式销售，为客户提供一揽子报务;认真解决客户的疑难问题，处理客户投诉;千方百计提高服务质量，为客户提供高品质服务;大力开展各种收费服务，努力提高非利息收入比例。

3、受理客户授信申请。对客户提出的授信申请，客户经理要在认真进行调查分析的基础上，提出客户真实、资料完整齐全、分析准确、观点鲜明的授信调查报告，送同级信贷管理部门审查。

4、参与审批工作。客户经理主管大都是信贷委员会委员，直接参与审批工作。

5、搞好贷后监控工作。加强对信贷客户的日常工作监测、风险管理工作，及早察觉坏帐信号并立即采取行动进行补偿。

6、收集反馈信息。及时准确地收集客户经营情况及客户意见、行业动态、同业竞争对手情报等各类信息情报资料，上报给有关部门，以采取应对措施，把握商机，促进业务发展。

客户经理处在市场竞争的最前线，必须充分运用现代化的服务手段来掌握资讯、利用资讯才能在市场竞争中抢占待机。

客户经理的营销技巧比较高超。客户经理在长期激烈的市场

竞争中积累了许多丰富的营销技巧。

客户经理作为银行与客户联系的桥梁，银行形象的代表者、客户开发者、产品营销者，在商业银行市场竞争和业务发展中发挥着愈来愈重要的作用。

科学定位。进一步明确客户经理的工作职责。客户经理的工作职责既不能定得过多，也不能定得太少。其主要职责应定为：开发客户；开拓业务（以批发业务和私人银行业务为主）；提出新产品创意；信贷调查；贷后监管；信息情报收集反馈。

严格管理，逐步建立一支高素质的职业化客户经理队伍。首先，把好客户经理资格认定关。客户经理不是信贷员和存款外勤的“翻牌”，更不是分流富余人员的渠道，应是银行比较优秀的人才的群体。特别是客户部门的主管一定要由资深客户经理担任，竞争上岗。第二，加大专业培训力度。总行重点培训客户经理师资力量和高级客户经理，分支行重点对客户经理进行操作性培训。客户经理培训不能只搞短期行业，要坚持持续性、长期性，对客户经理进行终身培训。除了在国内培训外，对一些高级客户经理，可有计划地组织到境(国)外进行短期培训考察，以开拓视野、掌握新知识。第三，严格进行考核。在指标体系中，突出以业绩为中心，以效益为目标。考核办法一经出台，就要严格执行。第四，完善对客户经理的监督管理，防范经营风险。

严格的奖罚制得以充满生机和活力最重要的激励机制。以业绩论英雄，凭贡献拿薪酬，按表现定去留，这在银行已成为一种制度。赏罚制度对激励客户经理工作积极性有着十分重要及直接的影响。

### 对客户经理的持续培训

客户经理作为商业银行高素质人才的群体，是现代商业银行经营与管理的人才资源主体，其素质高低对商业银行开发客

户、开拓市场有着直接的影响。因此，应高度重视对客户经理的持续培训(也叫终身培训)，以应对愈来愈激烈的市场竞争。

## 第一节 客户经理培训的地位、目的与原则

### 一、培训的地位

“人力资源是所有资源中增值潜力最大、最具有意义的资源”，“客户经理培训是银行所有投资中风险最小、收益最大的战略性投资”，这些理念在银行中已形成共识。“持续培训”、“终身教育”、“学习型银行”、“生涯发展”的提法和概念都表明人力资源开发已成为银行增强自身竞争力的重要途经。

客户经理素质的提高要通过培训来实现，客户经理的晋升和调职，需要通过培训来铺路。

### 二、培训的目的

培训客户经理的出发点和归宿是“银行生存与发展”，其主要目的为：

#### (一) 适应银行现代化、智能化管理、获得高素质人才的需要

当今世界，新技术日新月异，经济和社会职能日益复杂化和智能化。这对银行人力资源的素质要求越来越高，银行要获得高质量、高素质的人力资源大体只有两个途经：一是从银行外部吸引招聘高素质的人才，这样可以比较快地获得需要的人员，而且有可能带来新思想；二是对银行内部的人力资源进行培训开发，提高他们的素质和质量，这样有利于保持银行经营管理的连续性，能够调动员工积极性。

随着时代的进步与银行的发展，越来越多的商业银行更重视



通过内部培训开发来获得高质量的人力资源。这是因为，内部人力资源的培训开发不仅能够更经济、更可靠地获得人力，提高人力资源的质量，而且培训开发能够有效的激励员工，能够培养员工对银行产生持久的归属感及对银行忠诚。同时，由于银行点多面广，基层营业机构多，人员素质参差不齐，大范围、大批量地依靠引进外来人员来提高银行员工的整体业务素质也不现实，只有立足内部的培训开发，才能从根本上解决问题，这是直面现实的唯一选择。

## (二) 适应银行内外环境的变化，提高银行竞争能力的需要

企业之间的竞争归根到底是人才的竞争。一家商业银行能不能适应市场经济的变化，能不能在激烈的金融市场竞争中取得优势地位，关键在于其有没有一大批高素质的人才。银行不是一个封闭系统，而是一个不断与外界相适应的动态系统，这种适应不是静态的、机械的适应，而是动态的、积极的适应，这就是所谓的系统权变观。在外部环境大致相同的情况下，银行要在市场竞争中立于不败之地，关键在于银行内部，而内部的落脚点又在人的作用上。人所起的作用除了先天条件外，主要在于后天培养。随着知识的更新、技术和信息的迅速发展，若客户经理的知识、技术仍停滞不前，必然要遭到社会的淘汰。目前，银行正面临着上市的严峻考验，改革的力度越来越大，只有不断地培训客户经理，才能使广大员工跟上时代，适应股份制改革的需要，银行的竞争力才会不断增强。

## (三) 提高工作效率和生产力的需要

客户经理通过有效的培训，其产品知识、营销技能等综合素质就可以得到迅速提高，银行的整体素质也随军之提高，客户就可以得到高质量、高效率的服务，对银行金融产品和服务的购买频率和数量就会增加，从而而使银行的经营效益得到较大提高。因此，银行客户群、业务量、经营效率与客户经理的知识、技能有绝对的相关性。

#### (四) 满足客户经理自我成长的需要

现代培训的理念是：工作已经成为一个持续学习的过程，是个人为提高自己的市场价值而进行的投资。客户经理不仅重视工作任务的完成，而且越来越看重从工作中可学习哪些新知识、新技能，是否可以使自己的身价逐步增值。商业银行的管理者认为：对员工培训的投入已经不仅仅是银行的“费用”，而应视之作为一种“投资”。客户经理希望学习新的知识和技能，希望接受具有挑战性的任务，希望晋升，希望得到职业发展的机会，这些都离不开培训。因此，通过培训，可以增强客户经理的满足感。

#### 二、培训的原则

为了提高培训成效，在对客户经理的培训中，一般应注意坚持以下原则：一是坚持激励原则。把培训作为一种奖励手段，如鼓励客户经理利用业余时间进修学习，并对成绩突出者给予奖励等；二是坚持应用原则。对银行客户经理在职培训应强调针对性、实践性。倡导“培训为业务服务”、“培训为管理服务”的方针。银行发展需要什么样的人才、客户经理缺什么知识与技能就培训什么，要摒弃形式主义，注重实效、学以致用；三是坚持参与性原则。为调动客户经理参加和接受培训的积极性，要让客户经理参与到培训活动中去。如每星期定期举办业务培训讲座，让每个客户经理轮流上台当教师，既培养锻炼了客户经理演讲能力、鼓动能力、文字综合能力、分析研究问题能力等工作技能，又能让客户经理们之间相互分享了各自的成功经验与失败教训，从而提高培训的主人翁意识，激发其参与培训的积极性；四是坚持分类原则。客户经理培训的最终目的是提高员工的工作能力，人的能力、性格、智力、兴趣、经验等均存在个性差异。同时，岗位不同、职级不同和职位不同，对客户经理的素质要求也不一样，因此，对客户经理的培训应强调因人施教的原则，根据不同的对象、不同的岗位、不同职位选择不同的培训内容和培训方式。

## 第二节 客户经理培训的内容与方式方法

### 一、培训的内容

对客户经理的培训内容，要从实际出发，根据本行实际，量体裁衣，度身定做。一般应采取分类培训的方式进行，即针对不同的对象确定不同的培训内容。

#### (一) 客户经理的基本培训内容

- 1、银行有关的法律。
- 2、金融产品知识。
- 3、银行规章制度。
- 4、财务及信贷评估分析技术。
- 5、市场调研分析技术。
- 6、营销技能。
- 7、公关礼仪。
- 8、心理素质。
- 9、职业操守。
- 10、 其它。

#### (二) 新任客户经理的培训内容

对银行而言，对新入行的客户经理进行培训是最佳培训时机。新员工的培训与发展，又称岗前培训、岗前教育、职前教育、入行教育，是一个银行所录入的员工从局外人转为银行人的

过程，是员工从一个团体的成员融入到另一个团体的过程。对新招聘客户经理的培训课程应为：介绍本行概况，包括银行历史、使命与前景规划、主要金融产品及服务、银行客户和市场竞争状况、银行组织架构及工作流程等；介绍客户经理职位说明及职业必备；介绍法律文件与规章制度；到主要业务部门或岗位进行跟班实习等。

### (三) 高级客户经理的基本素质

高级客户经理除了具备一般客户经理的素质外，还应具备以下基本素质：一是具备良好的思想品德、职业道德和敬业精神及开拓创新精神。二是熟悉和掌握商业银行各种资产、负债、中间业务知识和运用方法；三是有较强的独立工作能力、公关协调能力和语言表达能力。四是具有外向型号的性格。五是有一定的社会关系。六是具有一定的文字综合能力；七是具有丰富的实践经验。

## 银行下一阶段工作计划篇三

1、定期召开由行长及网点主管参加的内控、制度、风险分析会议，提出业务处理中出现的问题并解决，同时形成会议纪要对一些各网点不规范的业务进行统一落实。

2、会计结算部负责着全行的本外币会计、出纳、资金清算、人民币结算业务的管理；组织落实相关制度、办法及柜面业务核算和管理；负责人民币结算中间业务的收入；负责综合业务系统参数表的统一管理；负责全行会计凭证的统一管理，包括领取、分发、保管与销毁的管理；负责会计专用印章的领取、分发、回收和销毁工作；负责全辖现金、有价单证等贵重物品保管、调运业务的管理。这些业务的每一个环节都存在着风险点，要求我们按照制度规定加强对每一个环节的控制。

3、加强对全行所有网点在制度执行及业务操作中的监督检查

工作，并落实专人负责，发现问题及时提出并督促对问题的整改落实情况，定期通报会计结算部的检查结果并跟踪落实，杜绝同样问题在网点的二次发生。

1、继续执行柜员绩效考核机制，绩效考核对我行的临柜人员产生了一定的积极作用。

2、对在我们检查中发现的问题除进行通报处理外，我们将继续执行对临柜人员的经济处罚手段，以及差错人员的业务学习与考试。促使柜员重视业务差错的发生，努力减少差错。

3、有罚有奖，按照全行临柜人员的差错考核情况，对全年无差错及工作表现好的柜员进行奖励，以促进柜员的工作积极性。

4、定期、准确、及时地向市分行会计结算部上报各种会计结算报表。

1、制定出培训计划，我们准备对我行股改上市后的会计制度、支付结算办法、新会计科目以及综合业务系统新版本等业务知识以及各种新兴业务进行培训。及时让柜员吸收新的业务知识，帮助她们跟上我行的变革速度。

2、加强与其他各部门之间的联系，在业务培训上做好互通有无，通过邀请其他各部门的业务人员为会计结算柜员讲课，或讲业务知识，或讲自己的工作经验，以加深相互之间的了解，从而相互学习，以提高柜员的业务素质，更好地做好服务。

3、好市分行会计结算部下达的各项会计结算工作，如版本升级、测试验证、帐户管理、计划任务等各项工作安排，并及时将业务信息向下辖网点传达，以更好地完成市分行的工作任务。

4、加强对营业经理的考核与考评工作，使营业经理能发挥潜力，履行好职责，提高我行的会计核算质量。

新的一年，我们将加强与市分行之间的工作衔接，及时将各项工作任务落实下辖各网点，努力完成市分行下达的各项任务。同时，加强与各部门之间的工作配合，共同为银行发展努力。

## 银行下一阶段工作计划篇四

我叫xxx□一年多以去，我从一个正在对银止营业简直甚么皆没有懂的练习生到此刻对各项营业皆能纯熟应对并效劳于每个客户，那个中的功效离没有开带领的撑持战同事们的赞助，正在那里朴拙的向大师道声：感谢！为没有孤负带领的希冀将任务做的更好，我特造定出银止小我私家任务企图。

我地点的岗亭是。。的效劳窗心，我的一言一止皆代表着本止的抽象。我的任务中不克不及有一丝的草率战抓紧。寡所周知，。。的储备所是最闲的，天天每位同道的营业均匀就要到达远两百笔，欢迎的主顾两百人摆布，是以如许的任务情况就迫使我本身不停的提示本身要正在任务中当真当真再当真，宽格依照止里的造定的各项规章轨制去停止实践操纵。三个月中持之以恒的请求本身。

记得刚去时，正在营业上还没有是迴殊纯熟，为了尽快熟习营业，当我一逢到成绩的时刻，我会非常谦虚的向老同道就教。看待营业技艺，我内心有一条给本身规则的请求：三人止必有我师，要想方设法的把本身没有会的教会。以后念正在任务中赞助其别人，就要使本身的营业素养进步。刚起头的时刻，我还因为不敷仔细战不敷纯熟犯错误，固然赚了钱，然则那其实不影响我对那份任务的主动性，反而加倍敦促我勤奋的进修营业技艺战实际常识。

所位于乡城分离部，有着稀散的生齿。正在储备所的四周有

许多发社保战医保的下岗、退戚工人，也有好几所教校。文明条理各没有雷同，天天皆要为各类差别的人效劳。我时辰提示本身要从细节做起。把止里下收的各类肉体取请求落实到实践任务中，渺小化，布衣化，糊口化。让客户正在那里感触感染到暖和的寄义是甚么。

所里常常会有中地去的务工职员或先生去解决小我私家汇款，有的人连所必要的凭条皆没有会填写，正在银止任务企图就有如许一条是：岂论身份，岂论金额巨细，耐烦效劳每个客户。服膺正在心，每次我都市十会详尽的为他们讲授填写的方式，一字一句的教他们，曲到他们教会为此。临走时还要吩咐他们支好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每解决完汇款营业的时刻，他们都市不停的我透露表现感激。或许有人会问。小我私家汇款正在储备所只是一项代支营业。其实不能添加所里的存款额，为何还要那么热情的去做，然则我以为，居心去为宽大主顾效劳，才是最好的效劳。当我听到中边主顾对我道：您的活儿干的实快……谁人小妹儿立场实没有错……。就是好……如许的话的时刻。我内心就万分的喜悦，那其实不光是对我的表彰，更是对我任务的承认，更是对我任务的鼓励。

新的一年我为本身造定了新的目的，那就是要抓紧进修，更好的充分本身，以丰满的肉体状况去驱逐新时代的挑衅。来岁会有更多的机遇战合作正在等着我，我内心正在悄悄的为本身饱劲。要正在合作中站稳足步。脚踏实地，眼光不克不及只限于本身四周的小圈子，要着眼于年夜局，着眼于以后的成长。我也会向其他同道进修，扬长避短，彼此交换好的工战履历，配合提高。征取更好的任务结果。

## 银行下一阶段工作计划篇五

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xx年的工作思路。

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。

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。



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。

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。

## 银行下一阶段工作计划篇六

不管是任何的时候都是需要摆正自己的思想，努力的`在工作中去做好自己的事情，对领导安排的工作更是需要保质保量的完成，容不得有一丁点的马虎。对于每天的工作都是需要提前有一个安排，这样才能够真正的检讨出自己在工作中是否有得到成长，是否有较大的改进与成长。作为银行的柜员，更是为顾客进行服务，所以在服务态度上面更是有较多需要去学习，去控制好自己的地方，都是需要让自己慢慢地磨砺，

慢慢地在自己的岗位上做好所有的工作。

在银行的工作岗位上，需要摆正自己的工作效率，所以更是要在自己的工作上进行勤加练习，这样在工作进行的过程中才不会慌乱，更是不会出现动作缓慢的行为。在每天工作的时候都要多加的思考，要明确个人在工作上的正确性，避免在工作中出现错误而给个人的工作带来不必要的麻烦。当然在工作上的服务态度方面也是需要去提升，尤其是自己在面对不同的顾客的需求时，更是要有及时的应对能力，这样既可以让工作完成得更加的迅速，也是可以让顾客得到好的服务。

通过对自己的分析也就是有较为清晰的明白自己在工作中的不好之处，所以在接下来的时间中更是需要摆正自己的心态，以更加努力的方式来促成自己的成长。在工作中的不好的地方，便是应该要立即的改正，尤其是在面对客户的时候需要以更好的姿态，更谦和的服务来进行自己的工作。再者就是在工作中的多加的检查、反思自己，努力让自己能够对自己的工作有更好的认知，这样才能够真正的让自己得到成长，也是可以让每天的生活都更加的简单、幸福。当然在每天的工作中也是需要时刻的反思，这样才更能够知晓自己的问题，才能够对自己的未来有更好的促进与成长。

即将到来的崭新的一年，我也希望自己能够在其中有所成长，当然也是会争取让自己收获到更好的成绩，努力地提升自己，在生活中去提升自己，争取能够拥有更棒的成绩，与更好的生活体验。我相信新的一年中我定是可以让自己收获到更棒的成长，也是能够在生活中收获到更好的成长。