

## 营业部年度工作计划(十五篇)

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/241f6c906d445edf1bfa01b847e8ce4c.html>

范文网，为你加油喝彩！

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。我们该怎么拟定计划呢？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。

### 营业部年度工作计划篇一

- 1、资金组织：各项存款计划净增 万元，余额达到 万元。
- 2、股本金：计划净增 万元，余额达到 万元。
- 3、信贷投放：各项贷款计划净增 万元，余额达到 万元。
- 4、不良贷款：表内不良贷款绝对额下降 万元，年末余额控制在 万元之内。
- 5、贷款利息：计划全年收回贷款利息 万元。
- 6、案件防范：“三防一保”制度取得进一步落实，确保全年内不发生经济案件和责任事故。

今年我们将一如既往的紧绷资金组织这根弦，再增资金实力，再创新的佳绩。

- 1、营造浓郁的宣传氛围。开展挂横幅、贴标语、辟专栏等传统的宣传模式，采取多种形式和方法狠抓资金组织工作；
- 2、瞄准外出务工人员这一特殊群体，利用他们春节期间返乡之机，上门服务，切实抓住这一庞大储源；
- 3、着眼于“勤”。以勤补拙，发扬“流动银行”、“背包银行”的优良传统，走街串巷，通过联络老客户，发展新客户，广搜储源信息，掌握资金流向，使社会闲散资金真正截流归社到位；
- 4、抓好职工业余揽储。业余揽储是信用社资金组织工作的重要补充，全体员工将把业余揽储工作变成自觉行动，千舟竞发，人人参与，个个争先，继续坚持每周二、四下午业务揽储活动。同时，加大个人揽储业务的考核力度，在“客观、公正、公平”的原则下，为每位员工建立个人揽

储业务储蓄台帐，坚持按月考核按季兑现的原则。

5、加强柜面服务，满足客户需求。以服务留人，以服务增存，在工作中坚持以客户为中心，不断实施服务创新，以方便、快捷、高效的服务，向客户传导人性化、个性化、专业化的服务理念，达到感动客户、吸引客户、留住客户的目的。营业场所要始终保持窗明几净，环境优美，临柜营业人员统一着装，佩证上岗，站立微笑服务，以一流的办公设施、优雅的办公环境、娴熟的业务技术、温馨的文明用语、快捷的办事效率赢得客户，全面提升我社的社会美誉度，创建精品服务网点，全方位扎实的做好揽储工作；

6、发挥城区组织资金的优势，更新思想观念，调整工作思路，改变工作方法，认真分析县城存款资金流向，主动深入到企事业单位、街道、社区广泛收集存款信息，掌握县域内组织资金特点和资金流向，利用企事业单位领导和街道社区干部人熟地熟情况熟的优势协助其揽储存款，以次把握筹资工作主动权，占领城市资金市场；

7、增资扩股改善股权结构。今年我们以兑现股金红利为契机，做好解释宣传动员工作，拓宽入股范围，以原社员为基础，吸收辖内农户、个体工商户、企业法人和其他经济组织入股，逐步实现股权结构多元化。

今年的清非工作我们将继续发扬“迎难而上、克难奋进”的精神，采取“内控外联、多管齐下、全力攻坚、多措并举”的办法。

1、继续推行不良贷款分类处置方案。根据不良贷款的成因、企业的现状和借款人、担保人的不同情况采取不同策略，实施不同的分类处置方案。灵活运用经济、行政、法律等多种手段，按照先大后小，先易后难、先急后缓的顺序清收不良贷款。动态掌握贷款企业和担保单位的变化情况，及时调整清收方案，确保清收方案的可操作性。

2、切实提高依法收贷意识，继续加大依法清收力度。对信誉状况差、多次催收无果的不良贷款户，包片信贷员要认真清理统计，做到户户催收，不留死角，且要求债务人在催收通知书上签字确认，保全诉讼时效；对逾期时间较长、潜在风险较大或因经营者素质低下形成的不良贷款，分析原因，选准对象，找准突破口，采取果断措施，集中力量抓诉讼工作，达到“起诉一户，震慑一方，带动一片”的效果，保全信用社资产。

3、抓降化险、积极清收到、逾期贷款，制定清收方案，建立清收责任制，加大考核力度，实行奖优罚劣的激励机制，并区别情况，因病施治，综合清收，对信用观念不强的欠贷大户，一方面对他们宣传诚信的社会重要性，讲解“人无信不立，业无信不存”之理，另一方面采取强硬措施，集中人力，团队清收。

4、对列入呆账核销的贷款和央行票据置换的不良贷款，将按照建立的台帐逐户进行清理核对，并制定清收计划，落实清收责任，尽量减少信贷资金损失，确保央行票据提前兑付。

## 营业部年度工作计划篇二

为建立健全合规风险管理制度，完善合规风险管理组织架构，明确合规风险管理责任，构建合规风险管理体系，有效识别并积极主动防范化解风险。我部制定20xx年初步合规工作计划。

通过建立健全合规风险管理机制，实现对合规风险的有效识别和管理，促进全面风险管理体系的

建设，确保我行依法合规经营。

倡导、培育和推行合规文化，推行“小蜜蜂精神”、“合规人人有责”、“主动合规”、“合规创造价值”等合规理念，培养全体员工的合规意识，倡导诚实、守信、正直等职业道德与行为操守，惩处各种违规行为，鼓励主动报告合规问题和合规风险隐患，促进内部合规与外部监管的有效互动。

1、协助高级管理层制定、推动和执行我行的合规政策和措施，参与业务流程制度的完善，为日常工作的实施提供政策法规支持；

2、正确处理日常工作发现的问题，每季度对合规风险的有效性作出评价，并向合规部提交合规风险报告，以确保被认定的合规薄弱环节得到及时有效的解决；3、全年持续性推行合规文化的倡导，建立合规风险管理的长效机制；

4、主动对员工工作中的违规事项或存在合规风险的相关事项进行定期或不定期的现场、非现场检查，对发现的合规风险或合规问题对被检查对象提出整改意见和提交相关处理意见。

5、建立举报监督机制。在员工中树起依法合规经营和控制合规风险的意识，为员工举报违规、违法行为提供必要的渠道和途径，并建立有效的举报保密和激励机制。

6、建立风险评估机制。认真借鉴学习他行先进经验，结合我行实际，建立健全业务风险的监控、评估和预警系统，。

7、对监管部门下发的监管规则、监管意见和风险提示等监管文件准确理解和把握监管部门的要求，并有效执行这些文件的相关意见或建议；

8、持续性梳理补充行内各项规章制度。

### 营业部年度工作计划篇三

#### 1、放款计划完成情况

姓名 小额 商务 再就业 房贷 综消 信消

计划 完成 计划 完成 计划 完成 计划 完成 计划 完成 计划 完成

刘国栋 15 5

乔建江 15 30 64

合计

#### 2、本周工作亮点及重点工作完成情况

本周主要针对行政村进行一对一进行的宣传，主要宣传的行政村是西张庄和瓦屋村，针对花生收购户和烟叶种植户召开推介会，另外整理数据库和示范行建设，补充示范行建设资料，宣传营

销我行小额贷款。

### 3、推介会召开及示范行建设情况

本周召开了2场推介会，客户群主要是烟叶种植户，因为最近是烟叶的炕烟期，同时当场受理了2户，效果较好。

示范行建设在行领导的指导下按部就班建设。

### 4、存在问题

受理我行老客户较多，但是新客户较少，同时商务贷款和消费贷款受理较少。

#### 1、下周工作计划

姓名 小额 商务 再就业 房贷 综消 信消

计划 完成 计划 完成 计划 完成 计划 完成 计划 完成 计划 完成

刘国栋 15

乔建江 15

合计

#### 2、重点工作

走访行政村做一对一宣传，宣传营销小额贷款，着重宣传烟农贷款和花生收购户小额贷款，另外整理商务数据库，宣传商务可利用额度较高的客户，引导客户在支。

走访单位宣传营销综合消费贷款和信用消费贷款。

#### 3、具体的措施

本周主要针对烟叶种植行业和花生收购户进行再宣传，通过宣传让客户更加了解我行的贷款产品，通过联系单位的熟人，走访单位宣传营销我行的消费贷款，摸排行政村，做到不漏一条数据，新增数据库补充到老数据库中。

#### 营业部年度工作计划篇四

20xx年，营业部在支行行长室的领导和有关科室的支持下，贯彻行长室关于加快核心竞争力项目建设，有效提升优质客户的营销维护及服务，对各项业务体现了持续、健康快速发展的好势头，20xx年营业部对公存款日均xxx万元，比上年日均xxx万元，净增xxx万元。储蓄存款年末余额xxx万元，比上年净增xxx万元。为了保持好的增长势头营业部主任室，自我加压，对20xx年各项工作提出新的目标任务和工作思路。20xx年目标任务年末全部存款余额净增20xx万元，对公、储蓄各增加1000万元。一季度储蓄存款净增800万元，力争900万元，对公存款力争与年末数持平，其

它小指标均完成支行下达的任务。为此20xx年营业部必须在以下几个方面认真落实和完善各项工作。

营业部主任室将根据支行的统一部署，结合各项工作，将对公存款、个人存款、公私贷款、信用卡等业务工作逐项分解，结合营业部壹仟多个帐户的客户群，细分优质客户，潜在优质客户，做到抓大放小，将工作的重点精力用于主动营销，切实做到营销一个优质客户成功一个。

根据营业部客户多，帐户信息集中全面的特点，我们将根据各类帐户对我行的贡献度及现金流量细分帐户为核心帐户，贡献帐户，潜在帐户，流量帐户，次级帐户五类。对核心贡献帐户，我们将加强管理，提供更加便捷高效的优质服务，对潜在流量帐户我们将耐心，细致的'做工作争取现金流量有大幅上长，决不能让一些优质客户从我们手上白白流失。对新开户的帐户和非我行开户的单位，必须利用营业部的信息集中优势，从结算往来上看企业的现金流量，往来信息，识别掌握新的客户群，及时利用各种渠道了解客户的各方面信息主动推介提供我行优质的金融产品，加强营销，紧盯目标不放松，同时根据客户的需求做到量体裁衣为客户订制适用，实用的理财计划做好的客户的参谋，在服务中跟踪客户的资信，进一步对客户维护服务有效的让客户成为工行的忠实朋友。

在促进公司类业务拓展的同时，进一步挖掘，拓展优质客户，对符合理财金账户条件的客户及时推介并进行有效维护和管理，并做好信用卡的发放、代发工资、住房公积金的宣传和营销活动。在整体营销工作中，还要特别注意中、小企业及微型企业的拓展，继20xx年对xxxx有限公司，xx xx发动机厂，xxxxx物资有限公司，三家成功实时提供推荐发放微小型企业贷款后，今年将根据有关贷款政策和企业的资信状况，继续为公司业务科推荐1—3家小型企业贷款单位，切实转变观念强化主动营销的意识。

营业部担负着全行各项结算任务，虽然工作繁忙，但也锻炼了员工的业务工作能力和积极参与竞争整体营销的观念。柜面服务在保证高效、快速搞好结算和服务的同时，要加强公、私存款的宣传和吸储工作，在旺季工作中（截止3月末）营业部全体人员必须完成人均20万元的吸储任务，同时信用卡营销每人4张，奖励办法按支行下发的有关文件执行，超额完成者营业部将在季度考核中给予适当奖励。

营业部员工时刻要做到不碰雷，不踩雷。在工作中要遵规循序，按政策、制度、规章办事，要时刻保持清醒的头脑，严谨地对待工作。做到不该办的事不办，不该说的不说。在一季度工作旺季更要做好“三防一保”工作。将事故苗头控制在萌芽状态。

以上工作思路，营业部主任室和全体营业部员工要在思想上转变观念，在行动上加快核心竞争力项目建设，为打造精品支行努力奋斗。

## 营业部年度工作计划篇五

为了提升网点服务效能，加强服务管理，创新服务内涵，完善服务制度，培育服务典型，同时结合我部组织架构调整及流程整合，进一步提高营业部员工服务水平、营销能力，提升我部综合竞争力，制定20xx年文明优质服务工作计划：

1、由行政与内控团队负责汇总整理客户意见簿、各渠道投诉表扬并做好相关反馈回复工作，并将表扬投诉结果定期进行公布。对表扬及投诉等情况整理后，选取典型事例，发送给各团队组织进行学习。坚持公平公正原则做好每季度服务明星评选工作，使其起到模范作用。



- 2、实行每日服务检查制度，发现问题及时通知团队负责人，督促各团队进行整改，并做好整改后的跟进。
- 3、为内部员工提供服务意见反馈渠道。在部门内增设内部意见箱或公布我部内部意见征询指定邮箱，向省行各部及营业部内部员工征询我部服务管理中存在的问题。同时，指定内部人员作为服务督导专员，定期向服务督导专员征求我部服务工作问题。
- 4、配合部门做好服务培训工作，对录像检查中发现的典型服务案例进行拷贝留存，为服务培训工作提供素材。
- 5、营业部着力提升员工亲和力，要求部门服务监督员与外聘服务检查公司持续关注规范化服务的基础上，重点关注员工微笑服务，并从客户角度体验员工亲和力。
- 6、将内部服务检查情况，外聘公司检查情况留档形成员工服务档案，为营业部服务明星评选提供依据，更加有利于部门树立服务标兵，对其他员工起到了很好的模范带动作用。
- 8、采取团队间服务竞赛的形式，让员工从被动接受检查转变为自觉主动做好服务。
- 9、加强员工技能培训及测试工作。由行政与内控团队定期组织技能测试，包括针对一级能手、针对新入行员工以及全体应测人员的技能测试。要求各团队采取以老带新等形式加大对新入行员工技能的培训四季度，确保新入行员工一年内至少达到三级能手水平。
- 10、选聘优秀人员充实到大堂经理队伍中，并通过明星的评选，起到模范带头作用。提高大堂经理迎宾接待、业务推介、客流疏导，客户维护等项工作的综合素质，起到各功能服务区相互协作的枢纽，发掘vip客户，疏导和分流客户，树立中行的对外服务形象。

## 营业部年度工作计划篇六

20xx年的工作已经在我行严格要求的"三抓"政策中结束，银行营业部年度工作计划。根据我行08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。为将工作进行顺利，根据实际情况制定我银行营业部工作计划。

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。

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。

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。使银行员工工作计划明细，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。

## 营业部年度工作计划篇七

在这一年，在部门领导的率领和指导下，牢牢环抱营业部年初订定的重点，我认真履行岗位职责，较好地完成了本岗位各项工作任务，同时帮忙共同其他部室完成各项重点工作。现将20xx年工

作环境进行，具体内容如下：

20xx年度，依据公经理赔业务治理要求，保质保量地完成了部门理赔业务治理和日常办事支撑工作。在团险方面，20xx年营业部共处置惩罚团险理赔案件1524件，赔付金额合计169.1万元。此中，处置惩罚总部机关企业弥补医疗团险项目赔案552件，赔付金额34.2万元，赔付率为67.53%；处置惩罚总部机关医疗基金团险项目赔案727件，赔付金额106.3万元，赔付率为100%；处置惩罚中国片子出版社企业弥补团险项目赔案245件，赔付金额28.6万元，赔付率为88.55%；理赔报销处置惩罚时效均相符业务规定的要求，客户满意度达到100%。在个险方面，20xx年营业部未接到个险理赔报案。

20xx年，依据监管新政，公司对在售产品进行了调剂升级，营业部借此契机开展了2期在售个、团险产品培训学习运动。为有效落实产品培训学习组织工作，提前筹备做好培训支配和培训计划，并按既定计划组织开展实施。培训学习内容主要涉及产品的研发配景、产品特点、及与行业同类产品的优劣势比较阐发。颠末培训学习后，切实有效晋升了营业部贩卖人员的专业知识程度，匆匆进了公司业务成长。

依据部门市场阐发会工作支配，筹备4月份市场阐发课题。通过普遍学习国家在医疗康健方面的宏看政策，以及对海内、外保险市场成长新趋势等方面调研，深入了解近几年保险行业结构医疗康健财产的主要举措，结合实际，阐发探索如何为中邮保险客户提供全方位的医疗康健办事和附加增值办事，按要求完成4月份市场阐发会课题课件制作。

20xx年，依据公司重点工作项目支配，调研阐发战略互助伙伴滴滴出行公司，初探保险互助假想。20xx年初，到滴滴出行北京总部进行走访调研，了解对方公司基础环境，并依据对方公司保险需求，阐发在保险需求方面的契合点，并形成阐发申报，

为确保往后项目互助实施和开展办事打下坚实基础。

20xx年，依据公司在售产品调剂升级环境，实时做好新产品条款、相关业务单证请领工作，包管新、旧产品贩卖无缝连接。截至20xx年11月，完成业务档案归档入库982件，包管了业务档案归档的实时性。依照档案室治理“八防”要求，按期开展档案室巡视工作，确保业务档案平安性。

20xx年，依据部门运营岗位人员调动环境，实时筹备岗位人员调剂资料，并向公司进行陈诉调剂，合理规避业务风险和有效包管业务正常运转。

20xx年，在各项工作推进历程中，也存在一些不够之处，主要包括以下两个方面：

一是必要进一步晋升工作主动性，应做到在完成理赔日常治理工作和领导部署的工作之外，做到积极思考，勤于着手。

二是必要改良工作状态，目前工作总是安于近况，在工作历程中不深入、不全面，不善于总结经验和阐发问题。

## 营业部年度工作计划篇八

本人20xx这一年敬业爱岗、创造性地开展工作的，在吸存方面取得了一些成绩，回顾这半年来的工作，我在单位领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照单位领导的要求，较好地完



成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，为了明年工作更好的进展，更好的实施，下面是我来年的工作计划：

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

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，争创江苏省银行业示范服务窗口

新起点、新希望。站在20xx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！

## 营业部年度工作计划篇九

20xx年上半年，营业部在联社党委的正确领导和各社、部室的大力帮助支持下，按照“求真务实，科学发展”的新要求，以联社20xx年工作安排要求为目标，围绕联社的工作意见及各项经营指标，结合本部实际情况，以“改革、创新、服务”为主题，进一步解放思想，科学管理，狠抓落实，在全体员工的共同努力下，各项业务取得了预期的发展目标。

截至6月30日，各项存款余额20515万元（含客户经理143万元），比年初上升12408万元，增幅达153%。其中：储蓄存款余额5317万元（含客户经理143万元），比年初上升273万元，占各项存款的26%；对公存款余额15198万元，比年初上升12135万元，占各项存款的74%。

日均存款余额10706万元，比20xx年日均存款增加3969万元，增幅达59%，其中客户经理日均存款余额41万元，扣除客户经理后日均存款余额10665万元，比20xx年日均存款增加3928万元。

累计发放各项贷款625万元，实现利息收入8万元。

中间业务收入3.8万元，完成全年任务的79%，差任务1万元。其中：柜台常规中间业务收入2.8万元，评估和保险中间业务收入1万元。

共发行银行卡659张，扣除客户经理162张为497张，差任务253张。银行卡余额1498万元，比年初增加737万元。

股本金1352万元，比年初增加3.5万元。其中累计吸收投资股27万元，累计清退资格股23.5万元。

一是做好了转帐结算的收付工作。我部是全联社结算的中心，为了确保畅通，在人员安排、岗位职责、各项工作举措上都进行了细化，特别是抓好了同城清算系统工作。

二是做好了现金结算收付工作。现金收付工作在信用社是重点工作，进出额大，头寸调度频繁，残损币量多。营业部是全辖的现金调拨中心，此项工作得到了高度重视，确保了全辖资金头寸充足，整点及时，库存控制在限额之内。

三是加强了内控管理，严格“三防一保”工作。内控及“三防一保”是有效防范案件发生的主要措施，根据营业部实际情况制定了《岗位责任制度》、《目标考核办法》，按照制度约束、规范岗位人员的言行及操作。在认真完成日常业务工作的基础上，还积极拓展其他业务空间，充分发展员工的积极性和主动性。同时做到重点突击、重点突破，努力做到准确、快捷地办理各项业务。进一步强化内控机制，将隐患、漏洞彻底清除，将防范关口前移、下移，预防各类经济案件的发生。在联社相关规定的基础上制定了符合实际的，切实可行的操作办法，定期召开会议，通过工作讲评，案例讨论，交流思想，实时监督，并要求员工加强学习，查找自身业务操作及安全防范中的漏洞与隐患，定期检查柜员现金及重空，不定期对各项工作进行检查，着力提高全员防范意识和自我约束力，防微杜渐，做到居安思危，警钟长鸣，期间没有安全事故的发生。

四是狠抓安全保卫工作，每月组织职工定期进行安全保卫知识学习，加大对案件的`分析预警，并定期坚持进行安全保卫检查，对安防设施进行定期检查，发现问题及时上报及处理。健全内部监督机制，掌握职工思想动态，发现违章、违纪、违法苗头采取有效措施妥善解决。

五是积极配合开展员工思想教育活动，提高服务质量。加强员工素质建设，树立良好社会形象。认真做好员工的思想政治工作，引导员工认清信用社改革的重要性和必要性，树立岗位竞争意识和风险意识，不断加强学习，提高技能，努力工作。进一步做好耐心细致的思想工作，防止简单粗暴，激化矛盾，优化服务手段，提高服务质量，把强化柜台服务作为重点，不断强化全员的服务意识，提升服务理念，以全新的精神面貌，良好的行业形象，优雅、干净的环境迎接每一位客户。转变营业观念，创新思维方式，积极配合联社搞好员工思想教育活动的同时做好本职工作，认真学习有关制度及相关金融法律、法规等知识，不断扩大知识面，加强文化修养。

当然，在总结成绩的同时，我们也发现了工作中仍存在不少的问题和不足，主要表现在规范化操作有待进一步强化；必须提高综合素质适应信用社业务发展；工作疏漏依然存在，创新意识不够；全局性服务工作也没有完全到位，有时还有欠缺。这些，都需要我们在今后的工作中切实解决和不断改进。

(一)全力开展资金组织工作。一是找准信息，抓住机会，积极介入市政府新引进企业，加大存款市场份额。二是利用账户年审工作，健全客户基本信息及资金情况数据库，通过短信群发等宣传方式，做好客户的维护工作，抢夺下半年市场资金。三是加强柜面服务，以服务留住客户，赢得客户，增加回头客，促进自然存款的增长。

(二)做好员工岗位合理调整，促使队伍战斗力最好地发挥。进一步组合拓展队伍，完善网点人员配置，提高网点的凝聚力与竞争力。

(三)加大宣传力度，进一步提高信用社的社会影响力，开展规范化文明服务，要求员工定期进行技能测试，提高窗口服务的质量，健全对外服务的功能，严格一切结算业务的程序、时间和办事规程，努力提高办事时速和办事效率。

(四)努力工作，全面完成联社下达的各项任务指标。

#### 营业部年度工作计划篇十

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更多的进步，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。

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。

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。

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！

#### 营业部年度工作计划篇十一

20xx年1月20日经联社营业部社务会议研究，并结合营业部工作实际，对全年的重点工作安排如下：

1、资金组织：各项存款计划净增 万元，余额达到 万元。



- 2、股本金：计划净增 万元，余额达到 万元。
- 3、信贷投放：各项借款计划净增 万元，余额达到 万元。
- 4、不良借款：表内不良借款绝对额下降 万元，年末余额控制在 万元之内。
- 5、借款利息：计划全年收回借款利息 万元。
- 6、案件防范：“三防一保”制度取得进一步落实，确保全年内不发生经济案件和责任事故。

今年我们将一如既往的紧绷资金组织这根弦，再增资金实力，再创新的佳绩。

- 1、营造浓郁的宣传氛围。开展挂横幅、贴标语、辟专栏等传统的宣传模式，采取多种形式和方法狠抓资金组织工作；
- 2、瞄准外出务工人员这一特殊群体，利用他们春节期间返乡之机，上门服务，切实抓住这一庞大储源；
- 3、着眼于“勤”。以勤补拙，发扬“流动银行”、“背包银行”的优良传统，走街串巷，通过联络老客户，发展新客户，广搜储源信息，掌握资金流向，使社会闲散资金真正截流归社到位；
- 4、抓好职工业余揽储。业余揽储是信用社资金组织工作的重要补充，全体员工将把业余揽储工作变成自觉行动，千舟竞发，人人参与，个个争先，继续坚持每周二、四下午业务揽储活动。同时，加大个人揽储业务的考核力度，在“客观、公正、公平”的原则下，为每位员工建立个人揽储业务储蓄台帐，坚持按月考核按季兑现的原则。
- 5、加强柜面服务，满足客户需求。以服务留人，以服务增存，在工作中坚持以客户为中心，不断实施服务创新，以方便、快捷、高效的服务，向客户传导人性化、个性化、专业化的服务理念，达到感动客户、吸引客户、留住客户的目的。营业场所要始终保持窗明几净，环境优美，临柜营业人员统一着装，佩证上岗，站立微笑服务，以一流的办公设施、优雅的办公环境、娴熟的业务技术、温馨的文明用语、快捷的办事效率赢得客户，全面提升我社的社会美誉度，创建精品服务网点，全方位扎实的做好揽储工作；
- 6、发挥城区组织资金的优势，更新思想观念，调整工作思路，改变工作方法，认真分析县城存款资金流向，主动深入到企事业单位、街道、社区广泛收集存款信息，掌握县域内组织资金特点和资金流向，利用企事业单位领导和街道社区干部人熟地熟情况熟的优势协助其揽储存款，以次把握筹资工作主动权，占领城市资金市场；
- 7、增资扩股改善股权结构。今年我们以兑现股金红利为契机，做好解释宣传动员工作，拓宽入股范围，以原社员为基础，吸收辖内农户、个体工商户、企业法人和其他经济组织入股，逐步实现股权结构多元化。

今年的清非工作我们将继续发扬“迎难而上、克难奋进”的精神，采取“内控外联、多管齐下、全力攻坚、多措并举”的办法。

- 1、继续推行不良借款分类处置方案。根据不良借款的成因、企业的现状和借款人、担保人的不



同情况采取不同策略，实施不同的分类处置方案。灵活运用经济、行政、法律等多种手段，按照先大后小，先易后难、先急后缓的顺序清收不良借款。动态掌握借款企业和担保单位的变化情况，及时调整清收方案，确保清收方案的可操作性。

2、切实提高依法收贷意识，继续加大依法清收力度。对信誉状况差、多次催收无果的不良借款户，包片信贷员要认真清理统计，做到户户催收，不留死角，且要求债务人在催收通知书上签字确认，保全诉讼时效；对逾期时间较长、潜在风险较大或因经营者素质低下形成的不良借款，分析原因，选准对象，找准突破口，采取果断措施，集中力量抓诉讼工作，达到“起诉一户，震慑一方，带动一片”的效果，保全信用社资产。

3、抓降化险、积极清收到、逾期借款，制定清收方案，建立清收责任制，加大考核力度，实行奖优罚劣的激励机制，并区别情况，因病施治，综合清收，对信用观念不强的欠贷大户，一方面对他们宣传诚信的社会重要性，讲解“人无信不立，业无信不存”之理，另一方面采取强硬措施，集中人力，团队清收。

4、对列入呆账核销的借款和央行票据置换的不良借款，将按照建立的台帐逐户进行清理核对，并制定清收计划，落实清收责任，尽量减少信贷资金损失，确保央行票据提前兑付。

## 营业部年度工作计划篇十二

展望未来，20xx年又是中国证券市场寄予美好期望的一年，我们要抓住机会、迎头赶上，在公司的正确领导下，继续做好客户服务工作，开拓市场，加强员工队伍建设，我们工作计划如下：

xx营业部准备和县内各大银行网点进行牵手合作，与银行方进行沟通联系，并在银行柜口放置公司统一印制的宣传册，并且本着与银行方互惠互利，共同发展的基础，推出股民开户优惠政策，变被动营销为主动营销。

xx营业部针对新股民，赠送股民宣传手册和教育光盘，根据股民的差异化管理原则，对资金量较大的客户赠送了xx投资分析软件。并且，营业部还要在每个星期组织股民收看公司的证券讲堂，增强股民投资参与的积极性。

针对不同的客户群体，通过提高、改善服务方式及服务渠道，从而满足不同客户群体的不同需要，并且大力发展非现场客户，并积极吸引更多的优质客户。

提升对存量客户的服务质量，在夯实基础的情况下，加大力度扩展业务，努力多吸收机构客户，提高市场占有率和资产保有率。

科学设计服务工作流程，给客户提供一个方便快捷的投资环境。加强员工的'业务培训，提高工作能力和业务素养，建立一支高效团结的员工队伍。在工作中加强服务意识，做到针对不同客户提供所需的投资服务，深化人性化服务理念，从而真正提高服务质量。

明年，xx营业部将进一切努力，一方面，服务好原有老客户的同时，不断开发更多新客户，以增加各项利润指标。另一方面，想尽一切办法控制费用指标，降低经营成本。

新的券商之间的竞争，还体现在研发方面的竞争。立足营业部实际情况，加强员工队伍的培养，在团队合作的基础上逐步改变投资咨询薄弱的局面。采用多种现代通讯方式，加强和客户的沟通

与联系，开展多种快捷的服务，如业务提醒，研发报告推荐，等等，使营业部对客户的服务向纵深发展。

总之，xx营业部的全体员工将紧跟公司的步伐，让管理和服务上一个新台阶，为公司树立良好的品牌形象，吸引更多的投资者，面对新的一年，我们充满信心。

### 营业部年度工作计划篇十三

1、放款计划完成情况，姓名小额商务再就业房贷综消信消，计划完成。

刘国栋15 5

乔建江15 30 64

合计

2、本周工作亮点及重点工作完成情况，本周主要针对行政村进行一对一进行的宣传，主要宣传的行政村是西张庄和瓦屋村，针对花生收购户和烟叶种植户召开推介会，另外整理数据库和示范行建设，补充示范行建设资料，宣传营销我行小额贷款。

3、推介会召开及示范行建设情况，本周召开了2场推介会，客户群主要是烟叶种植户，因为最近是烟叶的炕烟期，同时当场受理了2户，效果较好。示范行建设在行领导的指导下按部就班建设。

4、存在问题，受理我行老客户较多，但是新客户较少，同时商务贷款和消费贷款受理较少。

1、下周工作计划，姓名小额商务再就业房贷综消信消，计划完成。

刘国栋15

乔建江15

合计

### 2、重点工作

走访行政村做一对一宣传，宣传营销小额贷款，着重宣传烟农贷款和花生收购户小额贷款，另外整理商务数据库，宣传商务可利用额度较高的客户，引导客户在支。

走访单位宣传营销综合消费贷款和信用消费贷款。

### 3、具体的措施

本周主要针对烟叶种植行业和花生收购户进行再宣传，通过宣传让客户更加了解我行的贷款产品，通过联系单位的熟人，走访单位宣传营销我行的消费贷款，摸排行政村，做到不漏一条数据，新增数据库补充到老数据库中。

## 营业部年度工作计划篇十四

上半年，我支行营业部在县支行聂行长的正确领导下，通过全体人员的共同努力，认真贯彻年初市分行李行长会议精神，围绕工作重点，突出理性发展，持续抓好客户营销，全面夯实基础管理，下大力气防范案件风险，努力提高客户质量，在业务发展、综合管理等方面实现了时间过半，任务过半的目标。

20xx年上半年，营业部累计完成储蓄余额为2200万元，完成年计划的88%，代理保险完成168万元，理财完成374万元；加办短信529户。

我支行营业部在上半坚持一贯的发展理念‘以服务赢得客户，以产品赢得客户’。在上半年的时候我支行营业部发展理财产品374万元，虽然产品还没有实实在在的效果，但在不久的将来、就会出现效果。因为咱们的产品都不到期。记得特别清楚有一位年龄稍大的用户，已经退休，每天没事就来我们营业厅转悠一圈，询问我们的理财产品，我就给他对比我行的理财产品和建行、工行的利率差别，建行、工行也有同样的理财，但是他们半年期的利率只有4%，而我们的同期产品确是4.5%，用户最终把建行的10万元定期存款转存我行，办的是财富十三期理财产品。办完业务之后，用户给我说，先看看你们的产品怎么样，如果确实能达到预期收益，我还有20万在建行，全给你存过来。这时我才切切实实的感受到，以产品赢得客户这句话。这样的例子举不胜举，我们374万的理财，只有十七万是我行的原来存款，其余的全是建行，农行的……针对好的产品，更应该有好的服务。如果服务态度不好的情况，你再好的产品用户也不愿来你这办理业务，所以我对柜员的服务要求特别严格，不管任何一位柜员如果出现有理由服务投诉、我们网点不但加倍处罚，更是一票否决制。

我们曲沃营业部下半年宣导的主题是《一个中心三个依托》。

一个中心是以安全为中心：

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，如前段时间湖北孝感的一位综合柜员携款潜逃一案，就给了我们很好的警示，从中我就在反思我们那里还有漏洞使犯罪分子有可乘之机，为什么他一个综合柜员就可以独自进入营业室，为此

- 1、严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一员一号，一人一密，不得随意泄露自己的密码，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，严格执行三级权限制度。
- 3、规范业务操作流程，强化日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝事故发生。
- 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。

三个依托：

### （一）依托理财产品开发市场

20xx年下半年依托我行推出的各项理财产品，利率优势于其他行的理财产品，利用产品到期后确实能达到预期收益率这一现象，大力推荐、宣传给客户，吸引客户到我网点办理各项业务。

## （二）依托营销提高发展速度

20xx年上半年支行营业部储蓄余额净增2200万元，其他各项指标均顺利完成，但在20xx年下半年我从七月一日开始对全体员工就紧抓不懈，因为我深深的知道只有发展才能存活，只有发展才有出路，在20xx年下半年我支行营业部是只看市场，不看计划，全力以赴创造辉煌。

## （三）依托服务提高中端客户的数量

客户是我们的生存之源，做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，我行一直提倡的首问责任制、满时点服务、站立服务、四声服务、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。最主要的业务发展理念还是，早动手，早受益，吸取上半年的工作经验在其他行松懈的时候，我们积极的营销，等他们到月底，季度末的时候，咱们已经稳坐钓鱼台，只要维护好现有的客户就好了。不去跟他们抢蛋糕，那样只会又费钱又费力。在过去的半年时间里，由于上级领导的悉心栽培和全行员工支持与配合下，曲沃营业部各项工作已逐步完善。为了能够尽快赢得客户的认可，优势于其他邮政网点，提升曲沃营业部在客户心中的形象。

以上，是我对20xx年下半年的工作计划，可能还有很多不清晰，不明白的地方，希望领导、同事们多多给予支持与帮助。展望20xx下半年，我会更加努力、认真负责的对待本岗位工作，也力争为企业赢取更多利润，树立企业在客户心目中光辉形象。

## 营业部年度工作计划篇十五

一、转变思想观念，积极适应股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和主动性。

二、正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，注重业务承保质量，以最快速度和的质量挑选并占领市场。

三、继续加强与、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

四、强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

五、针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

为达成公司这一战略转型目标，对我们每一位员工都提出了更高的要求。具体到我们综合柜员，不仅胜作量大幅增加，对我们的业务水平也要达到更高更全面的水平。因此在20\_\_年我为自己提出以下要求：

1、时刻严格要求自己，兢兢业业做好本职业工作，积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责。

2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，坚持不懈地努力学习各

种保险知识，并用于指导实践工作。通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、积极参加公司组织的每次学习、培训活动，更快提高自己的业务工作能力和水平。

4、争取在20xx年通过公司中级保全员考试。

财务报销方面，要更严格遵守公司财务制度，严格审核财务发票，对不符合手续的发票坚决不予报销。

更多 范文 请访问 [https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发