

最新这就是我教学反思中班 她是我的朋友教学反思(实用5篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

支行工作总结和工作计划 银行支行工作总结篇一

不仅要加强学习好08年的信贷政策，重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦”等信贷政策部分，更要在此基础上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责，。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。

从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升;另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。

由于08年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务的工作。

二：加强客户营销，增加客户群体。自己的担子很重，而自

己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三：存在的问题和今后努力方向。

我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

支行工作总结和工作计划 银行支行工作总结篇二

20××年，在分行党委、行长室的正确领导下，**支行进一步发挥区域优势，明确目标，坚持业务发展和合规经营相结合，正确处理好规模、质量、效益三者关系，在上半年度取得一定成绩。

截止到20××年11月末，我行各项主要业务指标完成情况如下：

负债业务：本外币存款余额为****万元，其中：人民币存款余额为***万元，比年初新增***万元，完成年度计划的**%。增量结构为：储蓄存款新增**万元，完成年度计划**%；企业存款新增**万元，完成年度计划**%。外币存款余额为**万美元，比年初新增**万元，完成年度计划的**%。

资产业务：本外币各项给款余额为**万元，比年初增加**万元，资产优良率、收息率保持100%。消费给款新增**万元，同期增幅为**%，完成年度计划**%。

中间业务：国际结算量累计**万美元，比去年同期增加**万美元，增幅达**%；结售汇合计为**万美元，比去年同期增加**万美元，增幅达**%。

总结今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

1、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

今年对各项业务指标考核取消了加分封顶的限制，鼓励网点充分发挥优势，利用自身区域特点发展业务。同时，为配合总行经营合规年的创建，在考核中强化了综合管理考核力度，特别是业务主管的管理职能考核分大幅度提高，体现对内控管理的重视。

2、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

一季度坚持存款立行原则，根据市场规律开展存款开门红竞赛，通过采取支行每周通报、定期例会分析，网点业务宣传咨询活动和vip客户座谈等措施，使开门红活动扎实有效开展，在分行开门红竞赛活动中，支行对公日均存款处于分行领先地位，对私存款中网点入围率40%。

二季度结合支行业务发展的重点，开展vip客户拓展、黄金宝竞赛和联动营销活动，并按各层面分别实施竞赛奖励方案。

三是针对业务发展部制订了对公存款时点考核，以加大市场份额，改变以往时点低、日均高的局面。

三季度始，支行出台了《三季度业务节节高方案》，《对公项目组时点考核方案》，突出奖励存款执行vip客户拓展和中间业务达标，使各部门及网点明确了三季度的工作重点。无论存款，还是中间业务，支行对每个网点、业务发展部对项目组都制定了清晰的确保量和确保项目，并细化到每月。每周通报业务进展，每月及时兑现奖励，调动了员工的工作积极性，推动业务长足稳步发展。

由于支行一季度行长室成员调整，新的领导班子到位后，加强分工，明确职责，三位行长与网点建立联系负责制。提出“用脑用心的有效营销”、“团队个人相结合的有效营销”新理念。为此倡导个性化营销，充分挖掘本区域资源；柜面和目标客户营销相结合，柜面以管理引导柜员营销为主，变被动服务为主动营销；业务拓展通过联动营销等手段，利用项目组丰富的拓展经验，增强对目标客户的营销力度。此外，行长室十分重视产品的联动营销，由国际结算产品带动，负债业务的增长。

1、加强对新项目争揽。

累计争揽新项目**个，注册资金合计达**万元。日资项目争揽的传统优势地位得到进一步巩固；欧美项目争揽踏步前进，如**等纷纷落户我行。

2、加大对他行目标客户的争揽力度。

三个项目组具体锁定4—5家他行客户作为近期目标，有针对性地进行营销。对已开立帐户的他行客户，要求增加走帐、

存款比例；尚未营销成功的，进一步通过外围营销、产品营销、走访等形式，积极争揽。

3、继续强化与政府招商部门的沟通，确保新的优质项目源头。

首先要求客户经理们每星期至少跑招商部门两次，第一时间捕捉项目信息，并据此展开跟踪与营销。其次，按项目组进行具体分工，三个项目组对应三个招商局，充分利用有限资源，重点联络，重点跟踪；再次，点面结合，在全面保持与招商部门联系的同时，有重点的选择部分招商经理，重点公关，使他们成为“内线”人物。

1、国际结算：

培育重大客户，争揽市场业务份额。根据年初制定的方案，对支行前十位大客户实行首席客户经理制，业务发展部主管客户经理每季向首席客户经理汇报业务情况和公司经营情况，共同商定下一步营销方案，提高客户忠诚度与贡献度。我行通过与分行及**分行联动营销，抓住有利时机，以网上银行营销手段促进了该公司在我行国际结算量的增加；对于另一结算大户—**公司，我们以资产业务投入为契机，采取灵活的用款还款方式。经过多方面营销，目前为止，**公司国际结算量达**亿美元，**结算量达**万美元。与此同时，也关注中小公司的国际结算业务，利用各种机会进行营销，形成两头抓，两头都不放松的发展局面。

2、零售给款：

在有效防范风险的前提下，结合20××宏观调控对无锡房市的影响，我们注重加强与中介的合作，重点发展二手房业务，同时兼顾新楼盘开发的发展思路。经过努力，实现新增***万元，较同期增幅为***%。

3、其他中间业务：

经过积极引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，通过早筹备、早落实，纷纷挖掘客户资源，积极拓展中间业务指标，经过上下努力，目前大部分业务进度均已完成。另外，支行积极拓展分行新业务，制定***竞赛奖励方案，通过每日发送短信，及时向行长室和网点负责人通报黄金宝行情及相关信息，举办业务培训会和情景营销，带动***新品业务的市场占有率提升。

1、制定***员工全面管理规划，加强员工整体性管理。

将员工管理和成长进行细分，规划个人发展生涯，打造支行和谐奋进的企业文化氛围。

2、强化业务主管“内当家”作用。

从责权利方面对业务主管提出更高要求。同时今年开始实行定期独立汇报制，加强对业务主管的双线管理，由内控监督员每月向综合管理部汇报制和每季向分管行长汇报，从而掌控网点内部管理现状。

3、以专项活动严控风险重点。

一季度开展各条线部门20××年问题的对照梳理，由各业务主管对照问题汇总，查找本部门存在的问题并加以整改；二季度“人人挖遗漏，处处防风险”的百条风险建议活动，组织对公、对私、国际结算业务人员座谈操作中制度未覆盖的风险，组织评寻慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险建议。三季度业务主管案例大会演，对实际工作中发生的具体案例进行生动形象的剖析，以点促面，进一步加强“合规文化”建设，切实强化员工工作责任意识、制度执行意识和内控主动意识。四季度举办业务主管座谈会，对20××年风险性业务差错进行逐一分析讨论。

4、提高员工素质，加强企业文化建设。

21世纪人是最重要的生产力，支行十分重视对员工的培养，注重打造学习型的团队和个人。为此，自年初开始，支行按网点负责人、业务主管、员工和客户经理4个层面每周培训一次。

在全辖开展励志活动，一是发放励志书籍，二是励志作品和口号的征集评选活动。以此来加强了精神文明建设，弘扬爱岗敬业的精神风貌，提高团队的凝聚力和向心力。

支行工作总结和工作计划 银行支行工作总结篇三

xx年，在分行党委、行长室的正确领导下，支行进一步发挥区域优势，明确目标，坚持业务发展和合规经营相结合，正确处理规模、质量、效益三者关系，在年度取得一定成绩。

截止到xx年x月末，我行各项主要业务指标完成情况

中间业务：国际结算量累计万美元，比去年同期增加万美元，增幅达%；结售汇合计为万美元，比去年同期增加万美元，增幅达%。

负债业务：本外币存款余额为x万元，其中：人民币存款余额为x万元，比年初新增x万元，完成年度计划的%。增量结构为：储蓄存款新增xx万元，完成年度计划%；企业存款新增xx万元，完成年度计划%。外币存款余额为万美元，比年初新增xx万元，完成年度计划的%。

资产业务：本外币各项贷款余额为xx万元，比年初增加xx万元，资产优良率、收息率保持100%。消费贷款新增xx万元，同期增幅为%，完成年度计划%。

总结今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施

1、以专项活动严控风险重点。一季度开展各条线部门xx年问题的对照梳理，由各业务主管对照问题汇总，查找本部门存在的问题并加以整改；二季度“人人挖遗漏，处处防风险”的百条风险建议活动，组织对公、对私、国际结算业务人员座谈操作中制度未覆盖的风险，组织评选“慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险建议。

2、制定x员工全面管理规划，加强员工整体性管理。将员工管理和成长进行细分，规划个人发展生涯，打造支行和谐奋进的企业文化氛围。

3、强化业务主管“内当家”作用。从责权利方面对业务主管提出更高要求。同时今年开始实行定期独立汇报制，加强对业务主管的双线管理，由内控监督员每月向综合管理部汇报制和每季向分管行长汇报，从而掌控网点内部管理现状。

1、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

一季度坚持存款立行原则，根据市场规律开展存款开门红竞赛，通过采取支行每周通报、定期例会分析，网点业务宣传咨询活动和vip客户座谈等措施，使开门红活动扎实有效开展，在分行开门红竞赛活动中，支行对公日均存款处于分行领先地位，对私存款中网点入围率40%。

2、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

今年对各项业务指标考核取消了加分封顶的限制，鼓励网点充分发挥优势，利用自身区域特点发展业务。同时，为配合总行经营合规年的创建，在考核中强化了综合管理考核力度，特别是业务主管的管理职能考核分大幅度提高，体现对内控管理的重视。

1、其他中间业务：经过积极引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，通过早筹备、早落实，

纷纷挖掘客户资源，积极拓展中间业务指标，经过上下努力，目前大部分业务进度均已完成。另外，支行积极拓展分行新业务，制定竞赛奖励方案，通过每日发送短信，及时向行长室和网点负责人通报黄金宝行情及相关信息，举办业务培训会和情景营销，带动新品业务的市场占有率提升。

2、国际结算：培育重大客户，争揽市场业务份额。根据年初制定的方案，对支行前十位大客户实行首席客户经理制，业务发展部主管客户经理每季向首席客户经理汇报业务情况和公司经营情况，共同商定下一步营销方案，提高客户忠诚度与贡献度。我行通过与分行及分行联动营销，抓住有利时机，以网上银行营销手段促进了该公司在我行国际结算量的增加；对于另一结算大户—xx公司，我们以资产业务投入为契机，采取灵活的用款还款方式。经过多方面营销，目前为止□xx公司国际结算量达亿美元，结算量达万美元。与此同时，也关注中小公司的国际结算业务，利用各种机会进行营销，形成两头抓，两头都不放松的发展局面。

3、零售贷款：在有效防范风险的前提下，结合宏观调控对无锡房市的影响，我们注重加强与中介的合作，重点发展二手房业务，同时兼顾新楼盘开发的发展思路。经过努力，实现新增x万元，较同期增幅为%。

由于支行一季度行长室成员调整，新的领导班子到位后，加强分工，明确职责，三位行长与网点建立联系负责制。提出“用脑用心的有效营销”、“团队个人相结合的有效营销”新理念。为此倡导个性化营销，充分挖掘本区域资源；柜面和目标客户营销相结合，柜面以管理引导柜员营销为主，变被动服务为主动营销；业务拓展通过联动营销等手段，利用项目组丰富的拓展经验，增强对目标客户的营销力度。此外，行长室十分重视产品的联动营销，由国际结算产品带动，负债业务的增长。

1、提高员工素质，加强企业文化建设

2、加强对新项目争揽。累计争揽新项目xx个，注册资金合计达xx万元。日资项目争揽的传统优势地位得到进一步巩固；欧美项目争揽踏步前进，如等纷纷落户我行。

3、加大对他行目标客户的争揽力度。三个项目组具体锁定4—5家他行客户作为近期目标，有针对性地进行营销。对已开立帐户的他行客户，要求增加走帐、存款比例；尚未营销成功的，进一步通过外围营销、产品营销、走访等形式，积极争揽。

4、继续强化与政府招商部门的沟通，确保新的优质项目源头。首先要求客户经理们每星期至少跑招商部门两次，第一时间捕捉项目信息，并据此展开跟踪与营销。其次，按项目组进行具体分工，三个项目组对应三个招商局，充分利用有限资源，重点联络，重点跟踪；再次，点面结合，在全面保持与招商部门联系的同时，有重点的选择部分招商经理，重点公关，使他们成为“内线”人物。

在今后的工作岁月中，我还是会一如既往的努力工作，将我该做的事情做好，将领导布置的任务完成好，和同事处好关系，为我们支行的发展做出自己应有的贡献。

做好自己的工作看似简单，其实也是对国家作出了自己应有的贡献了。全球金融危机的爆发导致我们国家的经济已经发展的不如之前几年迅猛了，这是大环境，全球影响都这样，不过我们还是应该不要灰心，金融危机早晚都要过去，只要我们做好了自己的工作，就是为国家经济的恢复做出了应有的贡献。

支行工作总结和工作计划 银行支行工作总结篇四

20xx年全市人民银行工作的总体要求是：深入学习贯彻党的十八大、中央经济工作会议和上级行工作会议精神，以*理论、“三个代表”重要思想、科学发展观为指导，以“稳增长调

结构，促改革维稳定，推创新强服务，激活力建队伍，严管理保安全，争进位树形象”为目标，认真落实稳健的货币政策，维护辖区金融稳定，提升金融服务和金融管理水平，强化系统自身发展，为xx经济金融发展作出新的贡献。

（一）有效传导贯彻货币政策。

积极做好稳健货币政策宣传解读，为货币政策实施创造有利环境和条件。结合xx经济发展战略，科学制定信贷工作指导意见，引导金融机构合理安排信贷投放，促动辖区信贷总量平稳适度增长。充分发挥差别准备金动态调整的正向激励作用，科学调控地方法人金融机构的合意贷款计划执行，维护政策的严肃性，促动地方法人金融机构健康较快发展。增强经济金融形势监测分析，注重研究辖区经济金融运行中出现的苗头性、倾向性问题，即时评估反馈货币政策措施在辖区的实施效应。

（二）着力引导优化信贷结构。

增强“窗口”指导，引导金融机构优化信贷资源配置，大力支持实体经济发展，增加“四个xx”建设的有效信贷投入，增大对支柱产业、“三农”、现代服务业、新兴产业、节能环保等的信贷支持，促动xx经济发展方式转变。深入推动政银企融资对接平台建设，促动政银企信息实时交流，提升金融支持小微企业的力度和效用。做优“民生”金融服务，努力支持就业、扶贫、助学等民生工程。落实好差别化住房信贷政策，督促金融机构增大对保障房建设的支持力度。管好用好再贷款、再贴现，有效发挥再贷款、再贴现支持扩大“三农”和中小企业融资的作用。

（三）积极推动金融改革创新。

积极配合推动xx金融体系建设，推动引进股份制商业银行来我市设立分支机构，促动村镇银行、小额贷款公司等新型金

融组织合理布局、健康发展，鼓励和引导民间资本发展社区类金融服务企业，支持加快发展民营金融机构，引导民间融资规范发展。认真落实利率市场化改革的各项举措，推动辖区金融机构增强利率定价水平建设。稳步推动金融产品创新和服务方式创新，抓好有实效、易复制的创新产品和信贷模式的宣传推介。

（四）继续扩大人民币跨境使用。

继续采取多种形式，广泛宣传培训人民币跨境结算政策，引导辖内企业、银行积极参与跨境人民币结算业务，努力扩大跨境贸易人民币结算量。积极展开简化货物贸易跨境人民币结算业务流程试点，支持金融机构增大跨境人民币金融产品和服务方式创新，探索展开人民银行县支行跨境人民币管理业务，为我市企业对外贸易投资提供更多便利。展开跨境个人人民币业务。增强跨境人民币业务监督检查，防范跨境人民币业务风险。

（一）着力提升金融管理质效。

继续推动“两管理、两综合”工作，进一步完善工作机制，优化工作流程，建立综合执法检查长效机制，展开金融机构综合评价，增大执法检查力度，全面提升金融管理的成效和水平。增强金融机构重大事项报告管理，切实做到风险早预警、早预防、早处置，防止风险扩散蔓延。完善金融消费者权益保护工作评估体系和监督检查体系，建立金融消费者教育长效机制，增大宣传教育力度，增强沟通协调，切实保护金融消费者合法权益。

（二）增强金融风险监测评估。

健全金融风险监测评估和预警体系，完善风险防范处置措施和应对预案。推动建立非银机构跨部门监管监测合作机制，增强辖区重点领域和行业的风险监测，排查民间融资、非法

集资活动等风险苗头。探索展开保险、证券机构的现场评估。重点监测地方法人金融机构、影子银行、政府融资平台、房地产行业及重点行业的风险状况，密切注重辖区金融风险 and 金融机构突发事件，即时做好风险预警和处置工作，坚决守住不发生区域性、系统性风险的底线。

（三）持续深化反洗钱监管。

以风险监管为目标，努力构建立体化反洗钱监管平台，全面推行反洗钱风险评估，与公安、工商等单位签订合作备忘录，实行反洗钱差别监管、分类指导，充分调动金融机构反洗钱工作的主动性。继续做好机构信用代码在反洗钱领域的应用推广工作。做好反洗钱调查工作，协助司法机关打击洗钱犯罪。指导辖内人民银行县级支行展开反洗钱工作。

（四）推动“诚信鹰潭”品牌建设。

拓展机构信用代码应用领域，推动机构“经济身份证”制度建设。做好《征信业管理条例》的宣传和实施工作，增强征信业务监督管理，建立个人征信信息维权保护机制，切实维护信息主体权益。继续推动中小企业和农村信用体系试验区建设，努力打造辖区良好的金融生态环境。

（五）改进外汇管理和服务。

深化货物贸易外汇管理制度改革及直接投资外汇管理改革，推动服务贸易和保险外汇管理改革。建立外汇业务数据非现场核查制度，强化货物贸易外汇管理非现场监测工作，确保非现场监测科学化、精细化、准确化。提升外汇管理服务水平，拓展外汇业务渠道，规范外汇经营环境，促动外向型经济快速协调发展。增大对跨境资本流动监测，保持对“热钱”等违规资金的高压打击态势。

（一）推动支付体系建设。

认真做好第二代支付系统、中央银行会计核算数据集中系统〔acs〕的上线推广工作以及江西同城清算系统的更新改造、支付密码推广应用工作。继续改善推动农村支付服务环境。强化银行结算账户管理，增强银行结算账户专管员管理与考核，建立单位人民币银行结算账户年检管理机制，展开人民币银行结算账户管理现场检查，营造账户公平支付服务环境。

（二）加快金融信息化建设。

认真做好银行卡与电子支付技术管理。加快金融ic卡在公共服务特别是交通卫生等领域的普及推广，推动移动支付基础设施建设。增强重要业务系统的运行维护、灾备建设和应急处置，完善信息系统安全等级保护和分级保护措施，确保信息系统安全稳定运转。增强金融机构信息管理工作，切实保障金融信息安全。改善小微金融机构网络接入服务。

（三）提升金融统计研究水平。

抓好各项统计制度的落实和金融统计分析工作，重点展开宏观调控政策效应、社会融资规模等方面的研究，深化特色研究。增强全市金融运行监测分析，展开利率、理财信托等监测分析，注重中小企业、“三农”等情况，监测农商行、村镇银行、小额贷款公司等机构的新动向。配合做好第三次全国性经济普查工作。发挥金融系统信息调研共享机制作用，捕捉金融工作的热点、难点、焦点问题，努力拓展调查研究的深度和广度。

（四）认真履行经理国库职责。

夯实国库基础核算工作，增强国库会计标准化建设。继续拓展国库服务功能，增强国库业务监督检查，确保国库资金安全。开发推广国库集中支付电子对账系统，实现辖内国库与代理银行、财政按日电子对账。深化国库资金运行分析和调研，发挥国库参谋服务作用。继续做好国债发行与兑付工作。

（五）扎实抓好货币发行工作。

科学调拨发行基金，推动发行基金物流管理建设。建立小面额人民币流通管理机制，大力改善流通中人民币票面结构，完善辅币硬币化配套措施。推动银行业金融机构现金全额清分工作，增大残损币回笼销毁力度，提升流通人民币整洁度。继续展开假币“零容忍”工作，全面推行人民币冠字号管理及金融机构网点现金收、付两条线管理，展开企事业单位会计出纳人员反假培训月活动。增大无库区人民币管理。进一步增强发行库安全检查，强化责任追究。

（一）深入学习贯彻党的十八大精神。

将学习贯彻党的十八大精神作为首要政治任务，通过辅导讲座、展开主题实践活动等多种形式，使干部职工进一步理解和准确把握十八大精神实质。将党建工作与业务工作有机结合起来，相互促动，确保学习贯彻十八大精神取得实效。以党员活动室为平台，打造党员学习教育之家，推动学习型党组织建设。抓好党委（组）中心组理论学习，努力提升学习质量和效果。着力构建思想政治工作运行管理体系，进一步增强和改进思想政治工作。增强文明创建精细化管理，推动新一轮文明创建工作。进一步推动具有鹰潭特色的央行文化建设，以优秀的文化鼓舞人心、凝聚力量。

（二）全面增强工作作风建设。认真落实中央关于改进工作作风、密切联系群众的“八项规定”，严格执行上级行关于增强作风建设的实施办法、意见以及中支制定的实施意见，增大执行情况监督检查，切实全面改进工作作风。探索展开廉政制度及执行情况审计，切实落实党风廉政建设责任制。增强反腐倡廉宣传教育，营造全行风清气正良好环境。认真抓好“一行一品”廉政文化品牌创建，积极推介具有鹰潭特色的儒道“尚清”廉政文化品牌。全面推行行务公开、党务公开，探索民主管理新模式，持续深化职工民主管理。

（三）大力增强干部队伍建设。

增强辖内各级领导班子和中层骨干力量的建设，持续提升领导的驾驭水平和领导水平。增强干部队伍建设，制定《行员考核实施细则》，增强科级及以下员工的考核。积极推动青年人才培养工程，打造一支业务精、素质高、过得硬的青年队伍。增大员工教育培训，建立岗位练兵和业务竞赛活动长效机制。增强团组织建设，促动团员青年成长成才。实施老干部工作管理工程，改进、创新老干部管理。

（四）继续保持争先创优态势。

继续保持争先创优的工作干劲，不动摇、不懈怠，扎实干好每一项工作。进一步完善奖励激励机制，营造更加浓厚的争先创优氛围。继续增大开拓创新力度，以创新促履职，促动工作上台阶。各科室、各支行至少要抓好一项创新、特色或重点工作，力争获得上级行、地方政府的肯定和推介，同时要注重相关工作图片、文件、资料的收集和整理。

（五）持续提升财务管理水平。

继续推动财务精细化管理，严格控制费用支出，严格招待费、会议费、办公费等费用开支的管理，努力降低行政运行成本，提升资金使用效益。合理配置、管理固定资产，提升固定资产使用效益。规范集中采购供应商管理，提升集中采购管理水平。继续增强后勤服务精细化管理，建立后勤服务保障日常巡察制度，引进管道燃气，增大节能减排工作力度。

（六）切实保障辖内安全稳定。

增强新闻宣传和舆论引导，增大重要事项督查力度，严格落实保密规章制度。增强政务信息公开，增大法制宣传，深入推动依法行政。增强应急管理，推动安全保卫精细化管理和社会管理综合治理工作，坚决杜绝安全事故发生。提升事后

监督质效，建设控制有力的内控文化，认真展开“两检查一排查”工作，推动辖区防差错事故、防风险隐患、防人员案件，促安全、促稳定、促履职的目标任务实现。

新的一年，新的起点，新的目标□20xx年，我支行的各项目标计划

如下：

（一）存款计划：比年初上升7600万元，余额达到：39169万元；其中□xx上升4600万元□xx上升3000万元。

（二）贷款计划：比年初上升5000万元，余额达到22360万元。

一、存款业务

存款是银行生存之根本，我支行将从以下几方面着手，大力展开存款营销。

1、把员工放在“第一位”，限度地激发为客户提供优质服务的主观能动性、工作积极性和创造性，真正做到“顾客至上，宾至如归”实现人才和效益双赢，为我支行较有潜力性的员工的发展创造更多的机会。具体方案：根据员工的不同工作岗位，分别制定了相对应的营销任务。分理处主任：全年日均存款余额新增1000万元，福农通20台；客户经理：全年日均存款余额新增500万元，福农通15台；会计主管、柜员：全年日均存款余额新增100万元，福农通5台。

2、深化客户关系管理，提升vip客户的贡献度，一是通过提升我行信用卡的额度，进一步增强客户对我行的信赖与忠诚度，使vip客户的贡献度大幅提升。二是通过“熟记大客户”活动，使网点临柜人员均能熟悉本网点vip客户的基本情况，做到准确识别、优质服务，使其享受优先、优质、优惠的差异化服务。

及新客户、新项目的源头切入，扩大存款客户群。

具体方案：

一是建立客户经理一对一责任制；对于零余额帐户要实行摸底调查情况，查找在我行开户不存款原因，实行实地落实有效沟通，确保这部分客户成为我行的忠实客户。

三是针对我支行所处市场的特点，如建材市场、布料市场等商贸企业多、资金流量大、电汇业务频繁的现象，积极向客户营销银行承兑汇票贴现业务和汇款业务，提升我行的中间业务收入水平。

四是深入了解凤里办事处财政所管辖的各个企业、学校教育促进会、拆迁办事处的具体运作情况，增强联系，争取到我支行开立对公结算账户。

4、充分发挥我行流动资金贷款、综合授信贷款等业务的品牌优势，增大以贷引存和吸收保证金存款。

5、积极进入各小区、各企事业单位实行业务宣传。

一是要求员工在与客户交谈时，宣传要深入、细致，不流于形式，同时作好记录，了解到客户活期、定期存款信息及定期到帐日期，争取让客户到我支行办理业务。

6、抓住地方经济热点，即时捕捉存款信息，深入挖掘重点行业、重点项目和重点大户的存款潜力，继续为重点存款大户提供资金、结算、现金、信息等全方位的金融服务，培育新的存款增长点。

二、贷款业务

1、增强贷款规模管理，确保新增贷款规模投放在重点行业、

重点客户、重点产品、重点区域项目上。在抓住重点项目的同时，积极做好营销储备，抓好结算户和中间业务。

2、增大结构调整力度，优化信贷资产质量。

一是注意注重服装、布料、建材、房地产等行业市场的优质存量客户。

二是注意营销集团大公司和外向型企业。

3、增大力度清收和压缩存量不良贷款，逐步退出经营绩效差、规模过小、发展没有潜力的行业和客户。

4、增强贷款准入管理，完善贷款调查、审批机制，建立审批人评价制度，严格授权管理，严把新增贷款质量关。

三、电子业务

积极营销电子产品，实行“捆绑式”营销，为客户提供多方位的服务，同时将福农通业务服务区域延伸到xx□xx以外的县市，如xx省xx工程有限公司在xx等地的分公司。

具体方案：

1、提升个人结算账户、企业结算账户开通网银的占比量，对于贷款账户开通网银要求达到100%。

如：跨行实行、农信银汇款；水、电、话费缴费等业务都是客户感兴趣的业务。

3、抓业务考核，完善考核激励机制。对有效户、睡眠户区别计价，增加缴费业务计价，提升售后服务计价标准，细化一体化考核指标，提升有效户占比的分值。

4、提升服务水平和水平，强化执行力和完善考核激励机制，增强电子银行队伍建设，完善风险防范管理；实现电子银行业务的可持续、电子银行业务推广计划。个人结算账户短信签约率达到40%网银开通率达到10%对公账户短信签约率达到80%网银开通率达到50%贷款户短信、网银签约率100%pos计划新增40台；福农通计划新增100台。

四、内部管理措施

认真按照总行制定的内控制度和措施要求，积极展开内控体系建设和防案工作。

1、增强内控文化建设，积极培育符合银行实际的内部控制文化。要把内控意识贯穿到每位员工的思想中，使之形成理念、自觉行动和准则，使内部控制无处不在、无时不在。

2、增强员工思想道德教育，培养员工树立准确的人生观和价值观，防范道德风险，提升职业道德水准。

3、严格执行操作流程，不折不扣的执行各项规章制度，防范操作风险。有章不依、违规操作是形成风险隐患、发生案件的根源，严格执行各项规章制度、确保各项业务操作的合规性，是增强内控管理、防范风险隐患的根本途径。

4、增强监督检查，严肃处理违规违章行为，完善现有的检查制度，定期或不定期对各项业务实施检查，即时发现并解决问题，对检查中发现的问题实行分析和责任认定，对于违规操作和业务差错实行严厉处罚。

激烈的市场竞争，适者生存。只有在巩固固有资源，努力开发新的潜力资源才能获得良性稳定发展。通过改变以往的经营模式，扩展新业务，抓住市场发展脉络，以实现全年的各项工作发展目标。

XXXX年，全市人民银行系统工作的总体要求是：全面贯彻党的十八大、十八届三中、四中、五中全会和中央经济工作会议、总分行、南昌中支工作会议精神，以*理论、“三个代表”重要思想、科学发展观为指导，牢固树立和贯彻落实创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念，主动适应经济发展新常态，坚持稳中求进的工作主基调，继续贯彻执行稳健的货币政策，扩总量调结构，推动金融改革创新，防范化解金融风险，提升金融服务和管理水平，促动全市经济金融持续健康发展。

一、从严治行，在强化党风行风建设上动真格

（一）严格管理。认真落实党风廉政建设责任制，强化“两个责任”问责机制。领导干部要从严治“己”，坚持“一岗双责”，把担当扛在肩上，做出榜样，做到一级带一级，一级抓一级。严格制度执行，把“执行制度无借口”变为全行的行为准则，严厉查处违反制度和纪律的行为，用“他律”促“自律”。进一步严格公务活动支出管理，稳步展开公车改革，增强财务精细化管理，巩固办公用房清理成果。

（二）严格教育。纪委监察部门要结合实际工作中出现的问题有针对性地召开专题学习，坚持“干什么、学什么，缺什么、补什么”，有的放矢完善反腐倡廉教育体系。要发挥党组织对党员干部的教育、管理和服务功能，持续提升党建工作的水平和水平，深入推动“三严三实”专题教育。支行和科室负责人要增强员工的日常教育引导，增强大家守纪律讲规矩的意识。增强央行文化建设，在干部职工中形成“严、实、真”的价值导向，打造一支爱岗敬业、忠职尽责的基层央行队伍。青联、团委要创新性地展开青年教育活动，充分发挥青年思想引领作用。

（三）严格监督。进一步抓好“两检查一排查”发现问题的整改落实，增强对重要领域、要害部门、核心环节和关键岗位的监督检查。进一步完善财务管理操作规程和监督约束机

制，深入推动廉政（岗位）风险防控机制建设，明晰风险防控职责。内审部门要增大对贯彻中央八项规定精神以及对重点业务、重点项目、重点岗位的内部审计，确保各项内控制度落在实处等方面的审计力度，健全人、财、物全过程监督机制和制度。

二、强固基础，在增强金融服务与管理上下功夫

（一）落实稳健货币政策。增强对稳健货币政策的宣传和解释工作，合理引导社会预期，提升货币政策传导有效性。增强信贷政策与产业政策的协调配合，着力推动“两权”抵押贷款试点，切实改进农村金融服务水平。按照精准扶贫要求，结合本地实际，健全金融扶贫工作机制，引导金融机构创新金融扶贫产品和信贷模式，全面做好扶贫开发金融服务工作。积极围绕去库存和城镇化建设做好金融支持工作。

（二）推动辖区金融改革发展。扎实做好存款保险制度实施组织工作，认真展开保费核算和缴纳工作，依法有序开展现场核查、风险警示和早期纠正工作。继续做好利率市场化改革的各项工作，督促金融机构健全内控制度，增强自主合理定价水平和风险管理水平，切实维护好辖区利率定价秩序。进一步增强各项改革措施在辖内实施情况的跟踪监测与反馈，推动改革措施落实到辖内经济发展实际中，提升市场可持续发展水平。

（三）增强金融统计和研究。继续推动全市金融业综合统计工作。做好银行业互联网金融业务统计制度、理财与资金信托专项统计制度的启动实施工作。认真抓好企业景气、民间融资、物价、银行家问卷等制度性调查。增强辖内金融运行分析和特色调查研究工作，切实发挥调查分析参谋作用。继续展开铜产业特色监测工作。继续丰富和活跃金融学会工作。

（四）增强支付体系建设与科技保障。增强人民币银行结算账户管理，进一步落实银行账户实名制。改进农村支付服务

方式和手段，大力推动农村支付环境建设。增强支付结算监管，规范支付机构经营行为，进一步建立安全高效的支付清算环境。继续做好金融业信息安全协调和指导工作。增大网络安全监控和信息安全检查，强化系统运行维护、灾备建设和应急处置，确保辖内信息系统安全稳定运行。

（五）增强国库和现金发行管理。继续夯实国库会计核算基础，深入展开辖内国库会计标准化工作。继续展开国库信息化建设。增强国库资金风险防控，按上级行部署完成国库事后监督系统推广应用，强化国库业务实地检查和业务辅导。认真做好国债发行工作。增强发行基金精细化管理。落实全额清分和冠字号码查询管理。做好反假货币宣传与培训工作，督促银行业金融机构进一步提升鉴伪反假货币水平。推动硬币自助服务环境建设。增强发行库安全管理，坚持发行库主任、副主任监督检查及每月现场跟班操作制度。

（六）增强反洗钱和征信管理。深入推动反洗钱市县联动协调机制。做好重点可疑交易报告报送和反洗钱线索移送工作。增强新形势下反恐怖融资、反腐、禁毒等反洗钱活动。继续增强征信业监督管理和征信查询管理。继续推动小微企业和农村信用体系建设。加快应收账款融资服务平台推广应用。推动两类机构的信用评级工作展开。积极引导小额贷款公司和融资性担保公司做好接入征信系统申报工作。

（七）增强外汇管理与服务。增强外汇管理新政宣传、培训、跟踪、评估和反馈，积极落实简政放权各项改革措施。强化外汇形势分析研判，增强重点领域非现场监测以及事中事后监管，防范跨境资金流动风险。增强与海关、税务、商务等部门的信息共享，强化与公安、反洗钱等部门的监管合作。继续实施外汇管理综合柜台服务工作模式，提升服务企业水平。

三、创新驱动，在提升基层央行履职水平上动脑筋

（一）创新履职要审时度势。上级行工作会议中提出的很多重大课题、工作要求和部署都需要强化金融服务与创新，各部门、各支行要组织干部职工增强对会议讲话中的新判断、新观点、新政策、新举措的学习，紧紧围绕如何深化金融改革、金融如何支持稳妥处置僵尸企业、协助企业降低成本、化解房地产库存、扩大有效供给等方面来开动脑筋，找准切入点，谋划好、设计好、落实好创新项目，为区域金融营造发展空间和创新舞台。

（二）创新履职要因地制宜。创新履职既要站得高，以前沿理论引导方向，还要接地气，用成果转化解决问题。只有对实际工作产生效果，才能让人信服和肯定。如货币政策方面，抓住贵溪市入选为全国农村承包土地经营权抵押贷款试点区、余江县入选为全国农民住房财产权抵押贷款试点地区的契机，从制度层面、操作层面入手，增强创新，破解“两权”抵押贷款业务发展难题；在金融服务方面，创新支付结算、科技、货币发行等领域服务方式和手段，为金融部门对外服务提供有效支撑；在维护金融稳定方面，创新对各类金融机构风险监测、分析和评估手段。

（三）创新履职要坚定信心。任何创新履职都具有前瞻性和综合性，切不可因一时的困难，或一方面的防碍而停住脚步，要清醒判断和把握创新履职的进度、难度和尺度，做好与各方面的协调沟通，只有获得支持和理解，才能赢得主动和效力。如中支xxxx年创新展开的铜产业监测项目、国库业务联合监管机制、金融消费者教育有效评估等项目，已在上级行具有一定的影响□xxxx年，还要继续增强与各方的沟通协调，在xxxx年项目实施的基础上寻求新的突破，确保创新项目结出硕果。

四、务实增效，在促动地方经济金融发展上做文章

（一）着眼于宏观大局找准履职定位□xxxx年，党中央、国务院站在谋大局、管长远的高度，出台了一系列国家发展战略，

上级行结合中央经济工作会议提出的“三去、一降、一补”提出了尽快学习消化，增强调查研究的工作要求。中支各部门要坚持有为才能有位的工作理念，对上，要积极联系上级行对口部门，创造性地展开工作，真正把金融宏观调控政策研究透，把文件精神理解透，把工作措施落实好。对下，要管理和指导辖内县（市）支行，结合地方实际，做出细化的安排部署，切实把政策用活、用足、用好，有效地支持地方经济发展。

（二）着眼于地方实际找准履职重点。县（市）支行和中支各部门要结合地方经济金融发展实际，找准履职重点和工作重心。一是要深入调查研究地方经济发展问题，找准金融支持地方经济发展的主攻方向和着力点，为地方经济发展提供持续有力的金融支持。二是坚持小而有为，要结合对自身优势劣势的客观清醒判断，力争打造一个本行（科）的特色工程、亮点工程或品牌工程。三是坚持服务实体经济的原则，推动区域金融服务体系的健全完善和健康发展。

五、和谐安稳，在形成金融大安全格局上聚合合力

（一）抓区域金融稳定，强化风险监测与处置。

一是要增强金融风险监测、评估和预警，使用《中国人民银行金融稳定评估系统》，做好辖内金融风险的实时监测，即时向上级行报告重大风险事件和隐患。

二是健全完善风险处置预案，一旦发生风险，要按规定程序依法妥善处置，防止风险蔓延和扩散。

三是积极做好与地方政府及相关部门的信息交流和协调配合，即时提示风险，配合其依法合规实行风险处置。

（二）抓干部队伍平安，持续增强干部队伍建设。

一是着力提升干部职工政治素养和业务水平。持续增强干部职工政治思想教育，在政治上、思想上、行动上同党中央保持一致，持续充实和完善知识结构，有效提升对区域经济金融运行、金融改革、金融服务与管理的把握水平。

二是着力提升职工权益保障水平。增强民主管理，定期组织召开职工代表大会，积极落实职工代表提案。完善全辖人民银行系统特困职工档案，积极展开“送温暖”活动，对困难职工、退休老干部、生病住院职工做好关怀慰问。

三是着力提升红线意识。要摒弃“习以为常”的惯性思维，不折不扣地落实好八项规定要求，持之以恒地改进工作作风。

（三）抓法制央行建设，严格规范行政执法行为。认真贯彻党的十八届四中全会精神，增大依法行政培训力度，持续增强干部职工依法行政意识。继续实施《关于展开“学习+培训+实践”活动进一步推动中支执法队伍建设的实施意见》，增强执法队伍建设。深入推动“两管理、两综合、一报告、一保护”为主要内容的中央银行金融管理工作，把控央行金融管理。依法展开执法检查，要按照法定权限和程序行使权力，做到既不失职，又不越权。建立健全随机抽查机制，规范事中事后监管。做好金融消费者权益保护信息管理系统的使用和12363电话建设。着力实施法治后勤建设三年规划（xxxx-xxxx年），做到依法管理、依法服务、依法保障。

六、争先进位，在奋力开创工作新局面上见成效

虽然xxxx年中支的工作有了一定的进步，也取得了一些成绩，但与上级行要求、与先进中支相比，还有很大的差别，各业务科室在上级行的业绩考核中成绩还不是很理想。所以全辖干部职工要切实增强责任感和紧迫感，树立积极进取、争先创优的意识，争取***年在上级行工作业绩考核中名次有所前进。

一要早谋划，全辖各支行、各部门要把职责内各项工作实行细化分解，并提炼出重点工作、亮点工作，形成整体工作思路，争取早谋划、早部署、争主动。

二要促落实，各支行、各部门要明确重点工作目标、措施、完成时限和责任人，层层落实，严格督办。

三要抓考核，要完善激励机制和奖惩制度、办法，对表现突出的干部，在干部提拔使用、评先评优等方面优先考虑，形成“比、学、赶、超”的正能量。

1、强化服务意识，优质高效为一线服务。做为一名总行员工，服务的好坏直接关系到总行形象。在日常工作中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到工作的点点滴滴中，扎实有效地践行“以客户为中心”的理念，想支行与客户所想，急支行与客户所急，高效率、高水平地为支行服务。

2、强化风险意识，防范和化解金融风险。重点学习了《反洗钱法规汇编》、《个人金融业务营销手册》和内控管理制度等内容。同时，对照工作找差别、找问题，抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进。

二是注重引导培养员工风险意识。有计划有步骤地选择《营业室经理日志》推荐到《心桥》，制定《20xx年季度柜员考核表》，以目标为导向，促使员工成长。

4、强化队伍意识，提升条线人员综合水平。

一是注重员工爱岗热情和工作水平的提升。持续展开“营业室员工轮岗体验”活动，此举得到行领导的大力支持，充分肯定为我行在增强案件专项治理，完善内部控制机制上的有力举措。

二是注重沟通反馈控制行为偏差。适时与支行沟通会出差错、工作量、银企对账、业务授权等情况，有的放矢实行会计辅导。

5、工作中存有的不足及今后的打算。

一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。

二是对一些业务还不够精通。掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以适合我行的发展，这都需要我跟着形势而改变，提升自己的履岗水平，把自己培养成为一个业务全面的银行员工。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：

1、增强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适合我行发展的需要。

2、努力提升工作效率和质量，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

支行工作总结和工作计划 银行支行工作总结篇五

一、加强日常管理工作各支行明确各岗位职责，使网点人员既能合理分工又能团结协作，推进“联动营销”。

xx年任各重，压力大，各支行应把工作目标按职责分工落实到每个人，确保xx年各项任务的顺利完成。

二、加强监督检查工作xx年将完善各项制度，对发现的问题及时纠正，查漏补缺，进一步加大检查力度，对各种违规行

为绝不姑息。

三、不断提商后勤服务水平落实车辆、会务和接待三项服务工作，切实保障区支行的日常运作。区支行现有小车4部，主要是保障支行领导的日常用车，同时协调好各部门的工作用车。

xx年，车辆运转正常，没有发生任何大的事故□xx年继续做好车辆管理工作，一是部门领导定期加强对司机进行安全教育，增强司机的安全意识，克服安全管理中思想麻痹、得过且过的现象。二是司机认真遵守有关行车规章制度，做到疲劳不驾车，酒后不驾车，对车辆勤检查，勤保养，勤维护。发现问题及时解决，做到车辆不带病上路，司机不带情绪开车，确保安全行车。对客户接待和会议组织，进一步创新运转机制，改进服务方式，优化工作流程，做好各个环节的有机衔接，保证有序运行。

四、做好“为民服务创先增优”活动xx年我行将继续优质文明服务中严格遵守上级有关规定，将“为了服务创先争优活动”全面开展，落到实处。并针对实际情况，我行将抽出专门人员利用利息时间及周六周日时间通过对网点进行暗访等形式，对辖内所有网点的文明服务情况进行监督，及时提醒存在的问题并督促全行员工增强服务意识、转变服务观念、强化服务措施。

五、认真做好人事劳资工作一是加强考勤管理，规范考勤制度，实行考勤月报按时上报，在严格落实考勤责任制度的同时，进一步完善请假制度的管理，二是加强劳动用工管理，构建和谐稳定的劳动关系，严格岗位管理，进一步提高劳动关系管理的规范化水平。

六、做好安防工作因金融行业的特殊性，各支行应征对断电、电脑设备紧急瘫痪状况组织员工进行定期演习，从面有效的保证营业的正常开展；会计主管每天定期对已经安装的安防

设备进行检查，加强对保安人员的培训，增强他们的业务知识和敬业精神。

支行工作总结和工作计划 银行支行工作总结篇六

时光如梭，岁月匆匆，不知不觉，加入湖北农商行这个光荣的集体已近三月，时近岁末，中国人向来就有在此时总结过去，展望未来的传统！今天，我怀着忐忑的心情，写下这篇工作总结，望领导和各位同事指正！

过去的xx年对于年轻的农商行来说是不平凡的一年，对于朝气蓬勃的农商城支行来说也是值得纪念的一年，对于扎根基层，服务“三农”的支行来说，同样是值得细细回味的一年！在这一年的里，我觉得有10件大事，值得我们去共同记忆！

它们分别是：

□1□xx年农商行“春天行动”在各级行社的努力下取得圆满成功！

□2□xx年4月8日，湖北农村商业银行股份有限公司创立大会暨第一次股东大会召开，选举产生了第一届董事会董事、监事会监事，拟任董事长、行长、监事长、副行长。各级领导与股东亲切见面，这标志着农商银行正式成立。

□3□xx年5月19日，湖北农村商业银行股份有限公司正式挂牌开业□xx市副市长王忠运、人行中心支行行长李帆、银监分局邱承金局长和贾德志副局长出席挂牌仪式。农商银行部分股东代表，各县级行社董、理事长，农商银行机关员工及各一、二级支行、农村业务部负责人参加了挂牌仪式。

（4）伴随着农商行的成立，农商行城支行也随之成立，晋锐任行长。

(5) 原隶属于城支行的卧龙支行成为总行直属二级支行，不再纳入城支行管辖范围内。

□6□xx年新招录的大学生有7名分配到城支行，其中4位女同志分配在集支行，3名男同志分配到支行。

(7) 在全市范围内进行各支行行长人员调动，任支行行长。

(8) 城支行正式搬迁到路上，办公条件有了很大改善，路支行也开业在即。

(9) 在新一轮的老旧网点改造浪潮中，农商行支行即将在原址重建，相信在不久的将来，一栋现代化的4层办公楼将矗立在xx镇的街头，更好的服务百姓大众。

(10) 城支行客户经理实行集中办公，未来除部分网点外，各基层网点的客户经理统一在胜利街网点集中办理业务。

(1) 继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在xx年里，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

(2) 结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

(3) 结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

(4) 熟练的掌握各种业务技能特别是计算机最新办公软件的

操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

我将努力克服自身的不足，在基层行领导的带领下，立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体农商行员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成xx年的各项目标任务作出自己的努力。