

2023年银行公益活动年度工作计划表(通用7篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。相信许多人会觉得计划很难写？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。

银行公益活动年度工作计划表篇一

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□xxxx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。

银行公益活动年度工作计划表篇二

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，从而有效的保证营业的正常开展；下面小编带来的银行年度工作计划最新，希望大家喜欢！

新年新气象，在新的一年里即将开始之际，我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合县联社和我社发展的实际情况，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

- 1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在____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，在基社信用社领导的带领下，我将立足自身实际，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，与全体信用社职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成_____年的各项目标任务作出自己的努力。

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20__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。

20__年我从某支行轮换到大学支行，两个网点都是专业网点在业务上变化不大并且语言大学也是我工作过多年的地方因此很快的就适应到工作中，和网点的负责人很快的配合到一块。

20__年是改革的一年，工行的业务运营发生多项重大的变革，业务核算登记簿的改革、业务核算事权划分远程授权的改革、业务运营体系的改革。对于网点的业务经理在完成日常的检查和履职工作外也在不断摸索与学习以适应体系改革发展的需要。

继续按照网点营业经理的工作职责完成网点的日常履职，履行事中控制和业务管理职责，负责网点的业务授权的审核、

相关规章制度执行情况的监督检查、落实整改和业务培训等工作。

为了能更好地担负起业务经理的岗位职责，加强事中监督，我在紧张工作之余，每天都挤出时间努力学习最新的金融理论和业务政策，不断提高和完善自身的业务水平。在日常的学习、工作过程中，以书本为师、以专业部门的能者为师、以身边的员工为师，学习他人所长，补自己所短，得以熟练掌握各项业务要领，做到对会计核算程序心中有数，从容应对网点日常工作中发生的各类问题。在做好自身业务学习的同时，我还针对网点不同柜员的业务素质水平，因人而异，开展有针对性的业务指导，将自己掌握的业务技能和管理经验传授给其他员工。因为我始终相信，打造一个坚持执行制度、能抑制操作风险的团队，需要每一个员工的参与。

我经常和网点负责人、主任进行业务上的沟通，探讨如何规范柜员的业务操作。要求柜员处理业务时要操作定型和坚持自我复核，实施重点检查监督，促使柜员养成良好的业务操作习惯。业务经理是业务核算控制的关键环节，这也要求我在日常工作中，必须时刻保持警惕和树立风险防范意识。对容易发生差错的同志，我不断提醒，使其在工作中引起重视；对一些因业务不熟而发生差错的同志，就耐心帮助其熟悉业务；对复杂业务和有可能出差错环节，就事先做好预警工作，到柜员的岗位当面指导。通过严格规范操作，实施重点检查监督，狠抓差错原因分析，加强管理监督，培养柜员养成良好的业务操作习惯。

案件防范是我们会计结算的永恒主题，也是业务经理的首要任务，把握好风险点，就能防范案件的发生。对权限卡、重空凭证、印章、重要物品等案件易发部位每天我都坚持重点监控，重点检查，决不走过场。每月的案防会议都认真的和大家一起总结网点存在的不足，提出整改方案。加强案例分析，对自己和员工进行警示教育，杜绝案件发生。

通过全体员工的努力，20__年我网点无重大业务差错和违规行为。

运营体系改革以来如何控制减少可控风险事件已经成为了网点的一项重要工作之一，运营体系初期，对业务改革的要点重点认识不够，对业务的风险点也认识的不清楚，没有能掌握运营风险遵循的真实、准确、完整、回避、保密的原则。在回复风险事件上没有采取调阅录像、查阅业务资料、柜员询问相结合，回复的准确度存在问题。网点的日志履职，问题录入，也存在漏录，录入不规范的现象。通过一年多的不断规范。已经基本掌握了业务要求。通过支行的每月风险分析报告，业务规范要求，能够及时的掌握风险防范要点和业务操作不规范的地方，迅速传达到每位柜员使柜员及时规范操作降低风险事件的发生。金融行业一向是高风险行业，无数深刻的经验教训告诉我们：什么时候我们紧持了制度，各种损失就会嘎然而止！什么时候忽视了制度，国家和人民财产就会遭受意外的损害。

回顾检查自身存在的问题，我认为：一是学习还不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。二是转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。新的一年我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

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”。

20__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20__年各项任务的顺利完成。

二、加强监督检查工作20__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。

20__年，车辆运转正常，没有发生任何大的事故，20__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，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20__年我行将继续优质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。

一、提升内部管理水平，加强企业文化建设

1、加强内控管理。我行各岗位人员基本已配置到位，必须严格执行各项规章制度监督落实，实行一级抓一级、层层抓落实、责任到人管理体制，严格把好各项业务环节风险关，加强制度执行力建设，进一步提升员工风险防范意识，确保全年内控综合评价维持一类行目标。

2、提升服务素质。我行员工服务素质与同行相比，确实存在一定差距，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，制定具体工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案有力平台，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

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、营业网点工作目标，继续以客户部作为市场拓展先锋，做强做大网点服务功能，形成目标明确、分工协调、相互支持、上下联动业务开展模式，全面提升我行市场竞争力。

(一) 客户部

必须加强与营业网点沟通联系，细分客户部服务功能，细分对公组、国际组、个人组岗位职责，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”全员营销策略。

2、通过借助我行先进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、中间业务快速发展。

4、加强员工培训学习，提高综合业务素质。我们将通过培养自己师资队伍，利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好学习氛围。

银行公益活动年度工作计划表篇三

银行办公室工作是银行各项工作顺利进行的前提，如何配合好银行各部门工作，我们制定出了银行办公室工作计划：

当前，银行工作计划中的重点抓好对“散小差”贷款退出、市场保险代理拓展和企业改制中不良资处置等方面的调研。二是紧紧围绕服务领导需求开展信息和调研。首先要为上级行领导了解下情服务，重点围绕上级行各类会议精神情况的贯彻落实，各个时期业务经营管理发展情况、基层行的新做法等，及时为上级行领导提供信息。其次，调研要面向基层，服务领导。办公室要组织得力人手，及时总结基层工作中的好经验、好做法，反映工作中出现的新情况和新问题，争取每季度能提供一篇数据准确、分析透彻有针对性的调研材料，为本行领导下一步工作科学决策提供服务。三是紧紧围绕业务经营中热点、焦点、难点开展调研，办公室工作计划《银行办公室工作计划》（）。当前，全行各项业务发展速度呈现出良好的增长态势，工作中的新情况、新问题不断涌现，这就要求我们必须把准时代脉搏，通过调研，及时向行领导汇报，向基层行反馈，使信息调研始终站在业务的最前沿。

公文是各级行开展公务活动的基本工具和重要载体，也是各级行管理水平和工作效率高低的集中现，要实现公文管理的科学化、规范化和高效化，发挥提升机关管理水平和促进业务发展的作用，应重点做到三个加强。一是加强制度建设，夯实公文管理运行基础。合理的制度和完善的规章体系，是保证公文管理质量和公文水平的重要基础，要根据总行公文管理办法及相关制度规定，及时制订涵盖公文处理、审核，收发、机要文电管理在内的一系列规章制度，积极构建较为完善的公文管理体系。二是加强过程控制，提高公文管理质量和效率。针对目前我行公文质量偏低的实际，今后我行应重点把好公文审核关、会签关、内容关和文字关，严格公文保密规定，切实加强对涉密文件的签收及各流转环节的管理，有效提高公文流转速度。三是加强对公文的督查督办。进一

步细化督查工作程序，建立督查卡、明确督查责任、督查内容、交办时间、完成时限、主办部室，努力提高督查工作的权威性，逐步使督查工作制度化，规范化和科学化，提高工作实效，保证政令畅通和全行各项工作的及时、正确贯彻落实。

加强档案管理，努力提升档案服务水平。近年来，地分行机关档案管理工作，围绕服务全行业务经营和改革发展需要，积极创新服务手段，不断提高档案规范化管理水平，取了显著成效，但是，由于对基层行档案管理工作指导较少，加之受客观条件等因素制约，使基层行的档案管理普遍跟不上当前形势发展的需要，突出地表现在硬件设施不全，公文不按制度要求归档，人员素质偏低等，给行领导和各部门及时查阅档案资料，迅速准确地提供信息造成了一定的困难。针对这些问题，今后我行档案管理工作将在继续抓好机关档案管理的基础上，着重加强对基层行档案管理的指导，加强档案资源的利用，提高档案管理电子化水平和服务层次服务价值，管好用好档案，积极配合各业务部门充分利用历来数据，定期开展业务经营形势预测和分析，及时为行领导正确决策提供科学依据。

当前各项工作十分繁重，改革发展的任务十分艰巨，因此，作为履行“党办”与“行办”双重职能的办公室，必须紧密围绕党委中心工作，突出重点，强化服务，健全党办工作机制，积极推进党办工作制度化、规范化，及时将重要文件、会议、决策部署分解立项，落实具体承办部门，明确责任和具体要求，定期或不定期地进行督查通报。对领导批示查办的事项，做到“批必查、查必果、果必报”。形成“党办”“行办”双线运行，各项工作项项有人抓、件件有落实，相互衔接、相互促进、齐抓共管的良好氛围，保证领导与部门之间、部门与部门之间、上下级行之间信息渠道的畅通和及时有效衔接。要做好新时期信访工作，健全来信来访、督查督办登记簿，认真解决和答复来访来信群众反映各寻问的问题，积极为全行各项业务的发展创造宽松良好的经营环境。

公司行政部办公室xx年工作计划规划。行政部第九年度自身建设目标为：

- 1、完善部门组织职能；
- 2、完成部门人员配备；
- 3、提升行政从业人员专业技能和业务素质；
- 4、提高部门工作质量要求；
- 5、圆满完成本部门年度目标和公司交给的各项任务。

通过职位分析既可以了解公司各部门各职位的任职资格、工作内容，从而使公司各部门的工作分配、工作衔接和 workflow 设计更加精确，也有助于公司了解各部门、各职位全面的工作要素，适时调整公司及部门组织架构，进行扩、缩编制。也可以通过职位分析对每个岗位的工作量、贡献值、责任程度等方面进行综合考量，以便为制定科学合理的薪酬制度提供良好的基础。

绩效考核工作的根本目的不是为了处罚未完成工作指标和不尽职尽责的员工，而是有效激励员工不断改善工作方法和作品品质，建立公平的竞争机制，持续不断地提高组织工作效率，培养员工工作的计划性和责任心，及时查找工作中的不足并加以调整改善，从而推进企业的发展。第九年行政部着手进行公司绩效评价体系的完善，并持之以恒地贯彻和运行。

- 1、行政部在操作过程中将注重听取各方面各层次人员的意见和建议，及时调整和改进工作方法。从正面引导员工用积极的心态对待绩效考核，以期达到通过绩效考核改善工作、校正目标的目的。

2、绩效考核工作本身就是一个沟通的工作，也是一个持续改善的过程。行政部在操作过程中会注意纵向与横向的沟通，确保绩效考核工作的顺利进行。

3、绩效考核工作牵涉到各部门各职员切身利益，因此行政部在保证绩效考核与薪酬体系链接的基础上，要做好绩效考核根本意义的宣传和释疑。

第二部分建立内部纵向、横向沟通机制，强化日常行政管理。

行政部的工作涉及到各个部门和公司工作的各个层面，日常工作中人力资源还有许多不可预见的工作任务。此处其他目标是部门工作中比较重要的部分。包括：企业文化的塑造；建立公司内部沟通机制；办公室管理等三部分。

企业文化的深化塑造，企业文化的形成是一个不断累积、不断传承、不断发扬光大的过程，在一个拥有良好企业文化的企业，员工的向心力和凝聚力会不断增强，企业的团队精神和拼搏精神也非常明显。

1、将公司发展多年来积累的优良传统和企业文化精髓加以总结归纳，此建议如通过，争取在第一季度内完成。

1、修改《员工手册》，将企业理念、企业精神、企业发展简史、企业宗旨、企业奋斗目标等内容增加进《员工手册》，并在第一季度内完成此项工作。

3、对所有新进员工，在正式上班前，不仅做好人事培训和工作培训，还要做好企业文化的培训。

集思广益，为企业发展服务。

4、加强对优秀员工、好人好事的宣传力度，弘扬正气。

1、积极做好入党积极分子的培养工作，为党组织培养后备力量，

企业办公室工作计划。每个支部至少2名。

2、做好党员发展对象的推荐、测评、培养、政审等工作，完成全年党员发展计划。

3、进一步完善基层党支部考核标准和考核办法，保证党建工作再上新台阶。

4、抓好党校建设，做好党员培训工作。

5、“七、一”期间开展一次以歌颂党、弘扬企业文化为主题的大型活动。

6、制定方案，开展好“党员先锋岗”活动。

1、理顺公司宣传报道网络，加强领导和管理，使宣传内容更加丰富，贴近员工，提高《xx新闻》的水平。

2、结合公司实际，强化公司形象宣传工作。重点理顺公司内部的标语、宣传口号、标牌、宣传栏、公告栏等使用公司统一色、统一尺寸等。

3、通过专业协会和其他媒体等渠道做好产品、企业形象宣传工作。

4、配合公司其他部门做好宣传报道工作。如：公司重大活动、题材的新闻报道策划；联络、接洽公司外新闻单位来公司采访、选材；归口管理各部门对外宣传报道的宣传口径等。

1、制定计划措施，以抓好基层组织建设为突破口，使工会、共青团、妇女工作上一个新台阶。

2、“三、八”、“五、四”、“十、一”期间各组织一次丰富多彩的文体活动。

3、结合公司生产经营工作实际，制定方案，深入开展“岗位练兵”、“岗位先锋”等活动，做到覆盖面广，效果显著。

1、从进一步完善公司安全保卫工作制度入手，结合公司实际，在组织好研究、探讨的基础上，成立公司治安保卫大队，健全、完善公司安全保卫系统。

2、做好安全保卫人员的培训工作，提高思想、业务素质，维护好公司办公秩序、生产秩序。

3、完善社会治安综合治理工作制度，健全组织，开展好工作，加强综合治理目标管理，防止意外事故的发生。

4、做好重点要害部位、治安复杂场所的管理工作，定期检查，注意发现治安隐患，要求有关部门限期整改。

5、认真做好消防安全工作，制定消防器材的配备计划，定期检查、落实消防器材的使用、更新工作。

1、对档案室及档案管理工作进行整顿，完善档案管理系统，健全档案管理制度，使档案管理工作更好地服务于生产经营管理工作。

2、统一管理公司的文书、科技、会计等各类档案，并督促、指导各归档部门按规定进行立卷归档。

3、组织学习档案管理业务，不断提高兼职档案员的业务能力。

1、重新规划公司绿化区域，并组织实施。做好公司内绿化带、青草、灌木和树木的管理工作，定期浇水、施肥、喷药及修剪树木。

2、重新划分公司内卫生区域，制定标准和考核办法，按现场管理要求进行管理考核。确保公司内公共场所清洁卫生，保持地面清洁、无积水、无杂物、无堆积物。

1、对卫生室、伙房、招待所、水炉、宿舍等继续进行改革，更好地服务于员工。

2、管理维护好公共设施，确保公共设施不被损坏。

3、加强车辆管理工作，对自行车、摩托车、及外来车辆等，实行定置管理，保持车棚卫生清洁，车辆摆放整齐。

4、做好职业病防治工作。结合季节特点，对员工进行卫生知识宣传教育。

办公室主要负责公司公务用车的日常管理和调度工作，公司用货物运输车辆的租用工作□20xx年主要做好以下几项工作：

1、进一步加强车辆规范化管理，建全台帐，合理调度，制定详细的车辆使用消耗定额，并进行严格管理。

2、做好驾驶员的日常管理、教育工作，确保行车安全，文明驾驶。

3、做好公司货物运输车辆的租用工作。重点根据市场价格与物价部门修订好租用运输车辆价格，做到与市场接轨。

1、推行“5s”管理，制定标准和措施，按现场管理要求进行管理考核。

2、做好行政公文的编号、打印、复印及收发、登记、呈批、传递、催办、清退、立卷、归档工作。

3、服务热情，细心周到地搞好接待工作。保持办公室、会议

室卫生清洁。

4、抓好通讯费用管理，根据公司具体情况修订定额，落实到部门。

5、做好低值易耗品的管理工作，建立健全低值易耗品管理台帐，做到帐、卡、物相符。对各分公司、部室办公用品经费实行定额管理，纳入考核体系。

6、根据需要合理配置微机，选择实用软件推广使用，确保系统运行正常，提高工作效率。

银行公益活动年度工作计划表篇四

一、要转变经营思路，吸收全新理念。根据联社今年的工作部署，对营业部提出了全新的要求，我感觉与往年相比的变化是要求我们每个人都要转变思路，要大胆打破经营、营销瓶颈，不在墨守成规。一些好的想法和建议得到了联社领导全力支持。今年将在联社领导的带领下，挑选网点几名员工对xx区xx银行xx分行□xx村镇银行、中行xx分行银行等几家商业银行网点进行观摩学习，全面提升营业部的对内对外形象。今年除参加联社会议外，营业部还准备每周一实行周会制度，对一周的工作存在的问题、下周的工作打算进行讨论，所有员工每周轮流主持，体现民主，及时发现问题及时处理改正。

二、要开拓创新市场，发掘新客户群。联社营业部做为全县业务的主力军和排头兵，自身的压力比较沉重，责任也十分重大。我记得在联社办公楼有一句标语“没有完美的个人，只有完美的团队”，我坚信我们团队的每一分子都能在开拓创新市场，发掘新客户中群策群力。今年将把发展新客户做为个人考核的一项重要指标，希望每个人都能动起来，发挥潜能。

三、要巩固自身份额，强化忧患意识。存款是立社之本、贷

款是生存之源。在巩固好基础存款和优质客户的前提下，继续挖掘低成本存款、开立对公存款。开辟贷款新市场，积极做好优质客户的营销工作，做实做细贷款调查、发放、事后检查等工作。全面拓宽中间业务市场，努力完成利息收入、不良清收任务，坚决做好抢夺市场的准备，不断强化忧患意识。在与联社领导沟通后，决定率先在联社营业部推行末位淘汰制试点，对在管理中各项业绩完成差、不适应新思路、依旧按老步调我行我素、偷奸耍滑的员工实行坚决淘汰(根据季度考核进行排名，对连续两个月排名靠后的员工，将上报联社进行坚决调整)。

四、要改善内部环境，提高服务素质。要想在县城银行中站立头角，业绩不容说是第一位，但环境和服务质量、员工素质一样都不能或缺。今年按照联社要求，营业部将会向创建“金牌网点”的目标靠拢，从现在起坚决执行联社制度，上班统一着装、微笑服务□20xx年将对营业室实行小的改造，装点一些花草、增设大堂经理、饮水机、座椅等便民措施。积极与综合部协调，争取培训机会，重点加强员工的业务、服务礼仪培训，真正让顾客有种宾至如归的感觉，从一些细节入手彻底改变网点环境。制度和形象在于一如既往的执行，今年员工请假、上下班时间、着装都将纳入考核，这几项考核情况将由xx_经理全权负责，随后xx_经理将宣读具体考核内容。

五、要提升警觉意识，未雨绸缪。安全问题一直以来是银行的高压线，今年在全面完成各项任务的同时，每位员工要加强安全知识及防范措施的学习，加强印章、卡证等管理、准备配合联社保卫部举办一次“防抢劫演练”，张贴安全警示提示、杜绝家属、非工作人员进入营业室，加强夜间值班巡查和制度，防患于未然。

20xx年对营业部来说，将会是一个崭新的篇章。同时□20xx年的工作头绪很多，亟待解决的问题也很突出，我们是一个团队，众人拾柴火焰高，除了需要大家敬业精神外，我想要的

是大家的抱团精神和能看到大家拧成一条绳的力量。今天由于时间关系，有些地方没有提到，我想在今后的工作尽力完善。借此机会，我在这里给领导和同事们表个态□20xx年的营业部将会是一个由我们xx人组成的充满活力、充满干劲的全新的营业部。

银行公益活动年度工作计划表篇五

新的一年即将到来，为了保证**银行继续健康顺利发展，我们可研究新的和采取以往的一些行之有效的措施，全方位推动分行各项业务发展，使20zz年各项工作有一个良好的发展。

为了实现以上目标，我认为可以从以下几个方面进行改善。

一、业务是基础

1、业务是基础，在新的一年里争取达到每一个员工对每一个岗位的业务都了然于心，不仅提高员工的整体素质，也为支行的即将建立储备人才。

具体方法：适当安排轮岗制度，建立ab岗；安排员工对每一项业务的具体操作进行详细整理概括，汇编成册，使每一项业务都有统一的规程可依。普及业务知识，熟悉各项产品，尤其是对信贷产品的培训，从而有效进行营销，提高服务质量。

2、充分激活在岗人员的潜能，促进整体素质的提高，可与专业院校合作，定期组织员工培训，提高业务素质；继续加强对业务技能的培训和练习，在保持现在已有的周四一小时技能训练的基础上，安排适当的技能比赛，以调动员工加强技能练习的积极性。

3、我将继续协调好领导与员工，员工与员工之间的关系，保证营业室有一个愉悦的工作环境，提高工作效率。

二、营销是关键

1、完善考核激励机制，牢固树立抓存款就是抓效益的思想，从分配机制上充分调动员工的积极性来增加存款。

2、采取有效措施，促进对公存款稳步增长。

加强对公存款管理，建立客户经理一对一责任制；尤其是对在我行开立的零余额帐户进行摸底调查情况，查找在我行开户不存款的原因，进行实地落实有效勾通，争取其在我开了户就有存款，确保这部分客户成为我们的忠实客户；另外积极营销潜在对公客户，尤其是加强对银行承兑汇票业务的营销。

3、积极开拓中间业务，做好各种代收代付等中间业务的市场开拓，特别是代发工资的营销，进一步加强同已协作单位间更深入的业务合作，拓宽中间业务营销渠道。

三、管理是根本

1、完善管理机制，加强岗位管理，授权管理，确保每个部门、岗位、业务流程有章可循，做到有条可依，有条必依。

2、完善会计监督制度。建立和完善成本控制制度，减少营业开支，严格考核各种报销费用；完善柜面操作风险控制制度等，强化管理，落实责任。

四、服务是保证

定时进行文明服务演练，评选银行服务明星！

“十二五”时期，是xx集团调整战略布局、发展循环经济，培育支柱产业、加大资本投入、持速快速发展的五年。是不断增加积累、不断扩大规模、不断打造品牌、不断发展壮大

的五年。物质文明、精神文明和政治文明三个文明建设取得巨大成就。“十二五”时期也是企业发展史上极不平凡的五年。我们认真贯彻落实党的路线方针政策，充分发挥民营企业管理体制灵活的特点和优势，有效应对国际金融危机巨大冲击，使企业在全球经营风暴中傲立市场。保持了经济发展的良好态势，并为长远科学发展和可持续发展奠定了重要基础。经过五年努力奋斗，企业形成了以建材、地产和建筑为支柱的循环产业发展集群。20xx年，实现企业销售收入10亿元、利税超1亿元的经济发展目标。以硅酸钙板和水泥、商品混凝土生产为主的建材生产已成为xx市最大的产业。房地产已成为xx市十强开发企业。信德建设成为xx市为数不多的具有二级资质的企业。集团在xx市的地位和影响力显著提高；企业文化和党组织建设取得重大进展。五年取得的成绩前所未有的，积累的经验弥足珍贵，社会的奉献名闻遐迩。

《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十三个五年规划的建议》指出，“十三五”时期，是全面建设小康社会的关键时期，是深化改革开放、加快转变经济发展方式的攻坚时期。深刻认识并准确把握国内外形势新变化新特点，科学制定“十三五”规划，对于继续抓住和用好我国发展的重要战略机遇期、促进经济长期平稳较快发展，对于夺取全面建设小康社会新胜利、推进中国特色社会主义伟大事业，具有十分重要的意义。

《建议》明确要“大力发展循环经济”，“加快资源循环利用产业发展”，“推广循环经济典型模式”。弘洋集团现有建材、地产和建筑企业大都是关联企业，均有资源相互利用、相互补充、再生利用的循环功能和特性。为此，加快“十三五”时期集团产业发展，可以说是挑战与机遇并存，困难与希望同在。为了明确“十三五”时期集团发展方向，做到干有目标，赶有方向，经自下而上反复酝酿，征求意见，特编制宜昌弘洋集团有限公司“十三五”发展规划。

一、指导思想

深入贯彻党的十七届四中、五中全会精神，认真落实科学发展观。进一步解放思想，不断开拓创新。加强企业党组织建设和阵地建设，推动企业健康、快速发展。把弘洋集团建设成为xx市乃至湖北省产业规模一流，管理水平一流、企业效益一流、社会贡献一流、员工待遇一流的民营企业集团。

二、总体思路及奋斗目标

（一）总体思路

根据集团已经形成的主导产业规模和发展趋势，未来五年总体思路是：加快发展做强建材业；超常发展做精地产业；持续发展做大建筑业，统筹发展做好辅助产业。打造产业集群，形成资源循环、全面提升弘洋综合实力。

（二）奋斗目标

经过五年的努力拼搏，形成建材、地产和建筑三个支柱产业互补，辅助产业协调发展的综合性企业集团。集团资产总额达到20亿元，成员企业达到20家。实现销售收入40亿元、利税5亿元的“45”经济发展目标。使集团成为宜昌本土企业中产业规模一流，管理水平一流、企业效益一流、社会贡献一流、员工待遇一流的民营企业集团。进入湖北省民营企业50强。

加快发展做强建材业 就是要加快xx材料产业园□xx建材工业园和xx商混林产品综合物流园等三个园区建设。争取“十三五”期末□xx新材料产业园形成年产100万吨水泥和6000千万m³的硅酸钙板生产规模，形成15亿的销售收入。其中，出口创汇超过1亿美金，成为全国最大的硅酸钙板生产基地和出口企业；鸦雀岭建材工业园形成年产30万m³的加气混凝土和年产3亿块硅砂砖的规模，实现2亿元的销售收入；小溪塔商

混林产品综合物流园形成8亿的销售收入。其中，商品混凝土生产分站达到6家，年产商品混凝土100万m³，年产值达到3亿元。成为全省范围内资质等级最高，生产规模最大、生产效益最好的商品混凝土企业。林产品综合批发市场年销售额达到5亿元。成为xx市林产品经营规模最大，经营品种最全、服务功能最强的林产品产业化龙头企业。

经过五年的努力，弘xx建材在“十三五”期间，要形成25亿元的销售规模，并打造具有xx特色的建材生产产业链。

超常发展做精地产业 就是以宜昌为主战场，向周边县市延伸，建造一批体量大、起点高、品质优、影响广、口碑好的商住项目。同时，有针对性布局重点城市，重点区域，为弘洋地产走出湖北、走向全国做积极稳步的探索。进一步打造“香山”地产品牌，提升品牌的含金量和商业价值。“十三五”期间，弘洋地产要升级为一级开发资质。形成年均5亿元的建设规模。成为xx市范围内综合实力最强的地产开发企业，并进入湖北省地产企业30强。

持续发展做大建筑业 就是要以弘洋地产为依托，打造一批精品工程，争创省级及国家级建筑奖励。同时，积极走向市场，对外承接业务。进一步升级建筑资质等级，扩充业务范围，锻炼提升员工素质，力争在“十三五”期间，年开工面积20万m²，实现4亿元的年销售收入，成为xx市建筑规模最大、资质最高、质量一流、服务完善的本土民营建筑企业。并进入湖北省建筑企业50强。

统筹发展做好辅助产业 就是要采取完善、扩能、整合、参股等方式，最大限度的配套做好主导产业下游配套产业，发挥企业整体功能，为产业集群协调发展服务。弘洋物业公司要达到一级物业管理资质，“十三五”期末，年物业管理面积200万m²，年物业管理收入过2千万元的xx市管理水平一流、管理面积最大、市场影响力最大的物业管理品牌企业；营销

公司巩固甲级资质，年销售面积达到10万m²，实现销售收入3亿元。成为xx市营销资质最高、营销面积最大的营销专业公司；园林苗木合作社要逐步扩大经营规模，寻求经营特色，不断拓展市场，逐步做大做强。实现年苗木生产10万株，园林苗木、根艺盆景等综合销售收入1000万元；弘洋集团纸业公司到“十三五”期末，要在不断扩大卫生巾生产的前提下，不断拓展产品范围，新上适合大众消费的纸品，企业产值达到1.5亿元、销售收入达到1亿元。

“十三五”期末，辅助产业形成6亿元的产业规模。

三、发展战略

战略是企业的基本谋划。是企业发展的策略。要实现“十三五”规划的既定目标，结合集团产业发展重点，必须走多元化发展战略，产业化发展战略和区域化发展战略。

（一）多元化发展战略。就是按照“十三五”规划提出的产业发展目标，在确保主导产业发展的同时，走多元化发展的道路，为主导产业发展“铺路搭桥”。“十三五”时期，要围绕“大力发展循环经济”这个主题，新上符合节能环保的涉及民生的项目。要把园林苗木做出特色，把商混林产品综合物流项目做出规模。

（二）产业化发展战略。“十三五”时期，围绕三个支柱产业，做大做强。新上符合以水泥为主要原材料的建材产业，做好下游产品的开发利用，新上预制构件产品和新墙体材料。把建材产业做成宜昌最大的领头雁。为主导产业“拾遗补缺”。

（三）区域化发展战略。“十三五”时期，要以大xx市为主战场，做大做强黄花新材料产业园、鸦雀岭建筑材料工业园和小溪塔商混林产品综合园，为主导产业“固本强筋”。同时，也要实施走出去战略，为主导产业“强筋壮骨”。“十

三五”后三年，要力争在宜昌周边县市区再开发建设一至两个开发面积超过30万m²的地产项目。让弘洋地产遍及宜昌全市。走出宜昌，走出湖北。

四、战略举措

（一）不断完善产权结构

未来五年中，弘洋集团将以现代企业制度为准则，建立产权明晰、管理科学、决策民主、行为规范、分配合理的现代企业集团。

进一步理顺产权关系，通过集团控股、主管参股、员工持股的形式，与股东共担风险，共享收益。进一步调动弘洋全体员工的积极性和创造性，提升公司凝聚力。真正建立起董事会监督下的总经理负责制。届时，弘洋集团将成为弘洋企业的大脑，其职能将从目前的日常经营转变为监督管理，投资决策，资源配置和营销策化。而不再直接参与下属企业的经营管理活动。

（二）不断拓展经营领域

“十三五”期间，所有集团成员企业要克服墨守成规的依赖思想，勇于开拓市场，实施“走出去”战略。

建材生产企业要不断拓展销售领域，凡是面向市场的建材产品或者符合长线销售的产品，要争取在中南地区有很强的影响力，在全国有较大的市场份额，在国际市场上有一席之地；建筑施工和房地产开发要走出xx市，走向全国；营销、物业要跳出现行的集团管理、营销集团的模式，开拓外地市场，做大做强，成为行业排头兵。林产品综合批发市场要争取五年时间，在林产品市场上，形成买全国，卖全国的市场格局；园林苗木合作社要加大业务拓展，从单一的自繁自育自卖逐步发展成为基地+农户+市场的专业园林企业。形成买全国、

卖全国的产业群势。

（三）不断加强人才培养

“十三五”期间，集团将把人才培养作为集团可持续发展的重中之重来抓。建立与公司发展相适应的人力资源管理制度和人才的激励机制。造就一批高素质、复合型人才，为公司发展提供人才保证。经过五年努力，实现“1155”人才培养计划。即具有中级职称的工程师、会计师、统计师等（包括高级技师）要达到100名。具有大学本科以上学历的员工或管理人员要达到100名。具有从事适应集团产业发展的各行业和特种行业技能资质的专业技术人员500名。高级职称的工程师、会计师、统计师等人才要达到50名。集团将设立人才培训基金，以保证“1155”人才培养计划的顺利实施；制定人才稳定措施，确保人才在弘洋集团能进得来，稳得住；同时注重对现有人才的培养，提升整个员工队伍的知识水平和实际工作能力；重视人才的使用，为人才提供良好的工作环境；出台人才奖励措施，“十三五”期间，将根据现有人才技术职称和管理级别，择时出台职称工资，并与所从事的技术和管理职责挂钩。

（四）不断统筹协调发展

未来五年，集团在抓好主导产业发展的基础上，统筹兼顾做好相关辅助产业的配套发展。在建材产业上，要不断开拓下游产品，形成更粗更长更完善的产业链；建筑产业要围绕建筑市场开展多元化经营。在市政、道路、桥梁、安装等多个领域全面开花。物业公司要实施多元化的项目开发战略。不断积累经验，锻炼队伍，在承接住宅业务的基础上，积极探索商业物业的服务市场。营销公司要积极应对市场变化，从单一的房屋营销拓展到二手房业务及物业经营等领域，实现可持续发展。园林苗木合作社要充分利用资源优势和政策优势，迅速扩大规模，拓展市场，使之成为xx市具有最高资质和规模，集园林苗木、根艺盆景培育经营、娱乐旅游休闲和

园林景观绿化为一体的功能性农业企业。

（五）不断规范企业管理

企业发展的过程始终是企业管理的过程，只有通过科学管理才能实现科学发展。要坚持以人为本，不断完善、制定科学的企业管理制度，做到有章可循；通过合理报酬激励员工工作热情。十三五期间，要不断改善员工工资待遇，实行更加合理的结构工资制。打造更为和谐的劳资关系，使员工与企业共同发展，共创辉煌。

（六）不断实施品牌战略

“携手弘洋，共创辉煌”，这不仅是一句弘洋的广告语，更是一句激励员工的口号。首先是要打好“弘洋”品牌。充分利用弘洋品牌影响弘洋，发展弘洋。让“弘洋”牌水泥、

“弘洋”牌硅砂砖等品牌真正深入人心，深入市场。使之真正成为百年品牌。进一步强化全集团的品牌意识，通过品牌意识升华精品意识，责任意识和荣誉意识。做品牌企业，走品牌发展之路。首先要打造“弘洋”企业品牌，树立下面有感召力，有公信力的企业形象。让弘洋企业、弘洋员工有声誉、有美誉。

其次，要依托“弘洋”企业品牌，打造“香山”地产品牌，“水晶”硅酸钙板品牌，“弘盛达”牌商品混凝土品牌，“信德”牌建筑品牌和其他建材品牌。提升产品品牌的含金量和商业价值，使弘洋产品走出宜昌，走出湖北，走出国门。

未来五年，是弘洋集团持续、快速、健康发展的五年，是弘洋集团做大、做专、做强的五年。集团上下，要以“十三五”规划为契机，为确保企业规模翻一番，经济指标翻两番的目标而共同努力！实现弘洋集团的第三次腾飞！

以后继续加强在服务意识、提升服务质量上下功夫。积极配

合行政服务中心的工作，争创文明窗口。我将与大家一道从业务办理、工作纪律、窗口卫生、群众满意度方面入手，坚决遵守窗口工作人员的“六个严禁”和“八要八不准”，以正风肃纪活动为契机，开展自查自纠，按照“十对照对整治”要求逐一对照，切实找准问题。我们除继续坚持窗口每周学习外，还要加强自身的学习，在形象素质、个人修养、人文社交方面提升自己。将以遵规守矩、热情服务来取得中心领导赞同，以团队魅力赢得认可，以服务质量获得中心好评，使之成为树立单位形象的窗口、让领导放心的人。

（一）是实行首接负责制，增强工作人员的责任感和使命感。

（二）是进一步加强土地法规及常识的学习和相关政策的宣传。

（三）进一步转变观念，转变作风，创新思路，提高服务意识，坚持依法行政。

（四）认真完成业务审批和积极配合中心工作。

银行公益活动年度工作计划表篇六

20xx年，营业部在上级行和支行党委、行长室的正确领导下，以凝聚人心为动力，以创新服务为抓手，大胆管理，求真务实。圆满完成了支行所赋予的各项任务，对公存款时点_万元，比年初净增_万元，日均存款_万元，储蓄存款净增_万元。现就一年来的工作小结如下：

一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。

为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用营业部现有员工29名，其中党员13人。

党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

二、服务创优、运筹制胜千里

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，_网讯和《_》已作了相关报道。_进行转载。

1、抓好员工职业道德教育

主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《xx银行员工基本素养和服务行为规范》、《xx银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张_在柜面

服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制

一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性；二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

3、抓好为相关部门的服务工作

营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。

一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年_月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务xx万，取得了_万经济效益。

二是服务好基层网点。努力提取高提解、库房人员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

三、求真务实、勇拓市场

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况

建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对xx医院□xx公司、_医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

2、拼服务、情胜一筹

南天投资管理公司是我_月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知xx商人xx_等14名老板筹集资金准备xx集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。_月_日决定来我部开户，并打入注册资金xx万。

3、群策群力，挖掘存款源

安排有较强活动能力的周xx专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈xx利用爱人在部队的关系，积极揽存xx万。

4、积极配合客户经理做好服务工作

今年_月□xxxx集团因经营不善被迫改制，这涉及我行贷款移位等相关问题。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以保全。新注册的xxxxxx有限公司首次打入注册资金xx万。

银行公益活动年度工作计划表篇七

根据我行20xx年这一年来会计结算工作中的实际情况，我们在20xx年的工作主要从三个方面着手：抓内控制度建设、抓会计核算质量、抓柜员业务素质以提高我行的服务水平与风

险防范能力。现就针对这三个方面工作内容制定会计结算部在20xx年的工作计划：

一、加强内控制度建设，防范风险的发生。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、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。

二、加强会计核算工作，提高工作质量。因我行的前台临柜人员的流动性较大，而且我行的新业务新办法变化较快，对我行的会计核算质量一直都是个挑战：

1、继续执行柜员绩效考核机制，经过20xx年的绩效考核对我行的临柜人员产生了一定的积极作用[]20xx年我们将更好地利用这一个考核机制，让更多的柜员参加到这个考核中来，以提高柜员的工作主动性与责任性。

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。

三、加强业务培训，提高临柜人员的业务处理能力，从而提高她们的业务素质。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们需要有一支高素质的队伍。