

# 2023年银行年度培训计划方案 银行年度总结(优质6篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 银行年度培训计划方案篇一

我行认真贯彻执行分行个金经营方针，全行个金员工的商业银行经营理念有所提高，面对县城经济不发达的情况，在分行的正确领导下，经过全行个金员工的艰苦努力，个人经营业务成绩显著。

(一)、人民币储蓄存款超常增长,净增9513万元，完成分行下达任务的317%。采取的措施有以下5条。

1、由于去年遭受特大洪灾，今年灾民重建家园，给储蓄存款工作带来了难度。因此支行领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业网点逐一调查摸底算账，并关注同业动态，和网点负责人一同准确预测，尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施，深入企业单位帮助网点克服营销中的困难。

2、以代发工资和教育储蓄为重点，行级领导、网点负责人、一线员工，上下联动，深入企业单位积极营销，在去年营销4025户的基础上，今年注重“挖户工程”，新增代发工资3235户。教育储蓄新增户万元。

3、年初充分酝酿讨论制订出包括七个指标的一线员工绩效考核办法，合同工和代办员同工同酬，具体从工作量、业务营销、服务质量、劳动纪律、安全卫生等方面考核兑现，充分

发挥其杠杆作用。同时根据实际情况对办法不断完善，对代发工资营销每户奖励1.5元，对大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量，面对网点撤并客户增多，客观上对银行员工办理业务的速度要求高了，我们极时加大了对员工办理业务的笔数和收款量的考核占比，并每月对绩效工资认真核算，以正式文件通报，透明度高，调动了员工争办业务抢办优质客户业务的积极性，增强了同业竞争力，调动了网点增存稳存的积极性。

4、支行领导和网点负责人经常深入大户走访，注重大户营销，克服困难，力排他行竞争，将铝业公司元月份股金分红800万元，6月份奖金120万元，11月份职工奖金550万元，12月份职工增奖补发1700万元全由我行代发。

5、不定期用电视广告、悬挂横幅、更换宣传牌等形式进行宣传。发挥舆论先导作用，同时对服务工作检查监督，强化了柜面服务，提高了工行在区域经济的知名度。

(二)、消费信贷累计发放笔，金额万元，收回笔，金额万元，实现利息收入元。华县地域经济落后，缺乏经济活力，给个贷工作造成一定困难。对此除绩效工资考核外，对个人营销半年以上每万元贷款奖励50元，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

(三)、中间业务收入39万元，较去年多收入16万元，完成了全年任务的.95%。我们把中间收入在绩效工资的考核中的占比提高到180分，调动了网点个金中间业务收入的积极性，杜绝了跑、冒、滴、漏现象。其次把灵通卡发卡量分数占比提高到120分，并通过宣传牌、横幅宣传营销代发工资挂卡，个人营销一张e时代卡奖励5元的激励政策，全年新增发灵通卡5238张，其中e时代卡380张。加上去年的5720张，两年发灵通卡1.1万张，灵通卡年费收入达8万余元。发卡量增加了，个人用卡汇款也多了起来，柜面在个人结算上宣传快捷方便的特点，提供优质服务，个金结算收入16.4万元，较上年多

增7.3万元。再次是大力发展寿险营销业务，主管行长亲自带领有关人员到各网点推动业务，并请保险公司经理、讲师先后五次去网点培训，对如何接触客户、如何赞美客户、如何推介产品等方面进行讲解和演练，举行银保联欢会等，大大推动了保险业务营销的发展，全年代理营销保险400多万元，实现中间业务收入近9万元，较去年多收入6万元。

(四)、做好管理工作，有效的管理能促进经营快速健康发展。我行先后制订了《华县支行一线员工绩效工资考核办法》

《华县支行一线员工绩效工资分配办法》，各种单项业务奖励办法，开展代收大中专学费业务。代理营销保险业务竞赛活动，实施目标管理，按月考核通报，下大气力落实，促进了各项业务快捷健康发展。

银行行长年底总结来啦!向你拜个早年!

## 银行年度培训计划方案篇二

时间过的真快，转眼间20xx年过去了，在20xx年的时间里我们网点取得了骄人的成绩，基金理财等各项指标都名列前茅。特别是作为大堂经理专项负责的信用卡工作名列全行第二。现将主要工作作以总结。

今年我在xx支行担任大堂经理一职，随着商业银行的市场化，效劳也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质效劳的开端，是客户对我行的第一印象，因此我行对我们的要求也格外严格；大堂经理是连接客户、柜员、客户经理的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释；我们要随时随地，急客户所急，想客户所想。我们xx支行地处居民生活社区，平时每天来办理业务的客户中老龄客户居多，特别是在社保工资集中发放日柜面压力非常大，一开门就拥进三十人左右。为了解决老龄客户偏多，存折业务较多这个问题，我积极安

排大厅人员及时带客户到自助设备上去登折，帮他们查帐，带有卡客户到自助设备办理，进行客户分流，从而减轻柜面压力。每当客流量较大时，我就会大声询问“xx客户请到x号柜台办理业务”，以免一些客户因为中途离开造成空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现效劳与营销一体化。

作为大堂经理，我们不仅仅是要熟悉业务和产品，还要会维护我行的自助设备。每当自助设备出现卡钞缺纸等故障我都能轻松处理，从而保证机器正常使用分流工作正常进行。大堂经理更要加强自身职业道德修养，爱行敬业。在工作中，遵守社会公德和职业道德。不透漏客户任何信息。平时工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，在效劳礼仪上要做到热情、大方，主动、标准。

大堂经理还应具备良好的协调能力，怎样调动好三方人员和保安师傅的工作，发挥他们的作用，便是我平时需要注意的。平时要注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚力，发挥团队精神。而对待那些驻点人员，首先我们不能把他们当外人看待，要把他们看成我们工行的一员，尽量推荐一些好的客户给他们，平时尊重并关心他们，给他们创造一个好的工作平台，实现双赢。

20xx年，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验和一些营销的技巧，但也存在许多的缺乏之处。在今年的神秘人检查中，我行得分尚可，主要丢分在外部环境和一些细节上出现了问题，针对这些问题，我们在平时积极培训，注意细节。我相信，只有踏踏实实，默默无闻的耕耘，才能结出丰硕的果实。

在新的征程里，我要努力学习效劳技巧和专业知知识，提高自身业务水平，以新的面貌，为客户提供更好更优质的效劳。

## 银行年度培训计划方案篇三

尊敬的省行领导、各位同事、大家好！

根据总行关于领导班子考核实施办法和省行党委关于行员考核工作的通知精神，按照干部述职的有关要求和内容，现将一年来的工作情况述职如下：如有不当之处请给予批评指正。

作为基层行党委班子成员，为了不辜负组织的期望，更好地履行好自己的工作职责，我认真学习党的路线、方针、政策，遵守金融法规，认真贯彻落实交通银行实施战略转型的一系列重要决议，正确理解总行和省行领导的讲话精神，增强大局意识和责任意识，用先进的思想武装自己，不断提高理论素养和思想水平。

在平时工作中，为了学习更多的业务知识，了解和掌握全行业务进展情况，我同各部门负责人经常在一起研究、探讨工作，如有不懂的业务就虚心的向他们请教。每到月末、季末、年末我都认真地查阅各种报表资料，与同行业和系统内各行进行数据对比，查看排名情况，寻找差距和不足，研究对策。同时，我还通过各种方式与各营业网点的同志们进行交流，了解基层网点业务发展中存在的问题。在工作中，我始终坚持理论联系实际，能够用自己学到的经济金融理论知识，研究解决工作中存在的问题。近几年，我撰写了几十篇业务论文，在《金融时报》和总行《新金融》等报刊发表。文章提出的观点和解决方案，也为总行了解和解决基层行经营管理中存在的问题提供了有益借鉴。

作为一名班子成员，我能够摆正自己的位置，处处以大局为重，维护班子团结，当好参谋助手。作为副行长，我在工作中把主要精力放在了全行中心工作的落实上，按照党委工作分工，对自己所分管的工作认真负责，在职权范围内，独立解决好工作中遇到的矛盾和问题，在遇到全局性矛盾和一些重大问题时我都及时向党委主要负责人汇报情况，并提出自

己的意见和建议。我在工作岗位上还十分重视组织管理和协调能力的提高，在工作实践中不断锤炼自己。在今年4月至6月我行党委书记李永权行长到总行党校学习三个月，分行和省行党委责成我临时主持延边分行工作。当时我感到压力很大，在此期间，有很多重要工作我们必须完成。一是按照总行的统一安排，在6月11日必须完成核心系统上线工作，二是我行营业大楼消防改造工程急需启动，三是按照省行要求在“五、一”前必须完成车改并向全行员工发放车补。此外，更为重要的一项任务是必须按时间进度完成上级行下达的业务指标。可谓工作千头万绪，我深深感到所肩负的责任十分重大，担心自己辜负了分行党委和省行党委委以我的重任，也担心由于自己组织管理不力延误延边分行的工作。在这三个月里，我和张行长与全行中层干部一道，密切配合，同心协力克服重重困难完成了摆在我们面前的各项工作任务，平安度过了三个月。在这里，我要感谢全行每一位中层干部。

从去年开始，我分管公司业务处、个贷中心、计划财务处、国际业务部和保卫处等五个部门的工作。由于世行项目在公司条线的全面推广和消费信贷管理系统在个贷业务管理中的全面应用。给信贷管理工作提出了更高的要求。为了尽快掌握信贷业务知识，有效管理和指导信贷业务，切实把好新增贷款质量关，我认真学习领会总行下发的信贷管理文件，学习总行编制的“世行项目推广手册”和“个人贷款业务政策和操作手册”经常向信贷部门包括公司、个贷、授信、风险部门负责人讨教、也经常在一起探讨业务问题，使我对公司和个贷管理知识有了较多的了解和掌握。

我在开展信贷管理工作中，能够坚持原则，尽全力把好资产质量关。信贷资产质量关系我行长远发展，在信贷工作中做到坚持原则，能够顶住来自各方面的干扰和压力，是非常不容易的。我作为分管信贷工作的负责人，在工作实践中深深感受到了这种压力和责任之间砝码的份量。我始终没有忘记延边分行五年亏损所走过的艰难岁月，因此，“严把贷款质量关”这句誓言牢记心中。在开展信贷工作中，我能够坚持

原则，按章办事。我同公司业务处和个贷中心的同志们，深入贷款企业和商户开展调查研究、把防范贷款风险放在首位，排除来自各方面的干扰和阻力，顶住说情风，坚持重大事项报党委集体讨论决定，不搞个人说了算，坚决维护集体权威和交行利益。

这几年我一直分管国际业务，面对日趋激烈的外汇业务竞争，同国际业务部的同志们一道，认真研究外汇政策和当地的市场情况，经常与部门负责人一道探讨工作。在实际工作中，一方面以发展传统外汇业务，规范经营和防范风险为前提，继续保持延边交行国际业务良好的发展态势；另一方面根据市场需要，因地制宜创新业务品种，努力推进国际业务快速发展，不断提高经营效益。今年1—11月份通过外汇业务实现各项收入折合人民币1289万元。我行外汇宝和满金宝业务在交行系统排名均排在前五位。整个国外汇入款笔数和速汇金业务笔数在交行系统均名列前茅。国际业务结算量已赶超过了当地农行、建行和工行，在延边地区同业中稳居第二位。与韩国外换银行联手推出的“闪电汇款”业务，深受客户欢迎，具有很强的市场竞争力。

我对分管的安全保卫工作，倾注了很多心血。始终坚持“从严管理、预防为主、保障安全”的原则，站在讲政治的高度抓好日常安全工作。我和保卫处的负责同志经常在研究工作，与上级行和当地公安机关保持密切联系，认真听取对加强我行安全保卫工作的意见和建议，查找隐患，抓好整改落实工作。在平时工作中，认真落实安全防范责任制，努力提高全行员工的安全防范意识。对上级行下发的各种安全保卫工作的文件、案件通报及时转发到各网点学习，使广大员工充分认识到当前治安形势的严峻性，增强了员工做好安全保卫工作的紧迫感和责任感，为全行业务发展起到了保驾护航的作用。

回顾一年来的工作，我虽然付出了一些辛苦，取得了一些成绩，但在很多方面还存在不足。由于工作压力大、事务繁多，

在开展工作中深入基层少，调查研究不够，对于一些基层情况了解掌握得还不够全面，未能及时帮助职工解决在工作和生活中存在的实际困难。此外，由于自己长期从事金融工作，比较谨慎沉稳，有时处理问题显得不够果断。

在今后的工作中，我将继续努力学习，不断提高领导水平和管理能力，切实履行好自己肩负的职责，更好地做好各项工作。下面，我按照述职报告规定的内容，结合分管部门的工作谈一谈对明年工作的设想：

延边交行各项业务已步入良性循环，这一喜人形势是来自不易的，作为延边交行这个大家庭的一员，我愿为延边交行的持续健康发展贡献自己全部的光和热。

以上述职如有不妥之处，敬请上级领导和同志们给予批评指正。

银行柜员年度总结

银行年度个人总结

银行客服年度总结

**【实用】**银行柜员年度总结三篇

银行新员工个人年度总结

## 银行年度培训计划方案篇四

20xx年我行紧紧围绕省分行收付清算条线20xx年工作提出的“首先是做好新线系统下业务管理和合规内控工作；二是重视流程再造，研究制定新线业务操作流程和岗位设置方案，确保上线后各项业务的安全、高效运行”的内控工作思路及工作目标、任务和要求，进一步深化内控基础建设，认真完



成省分行收付清算条线工作任务，各项业务稳步、健康发展。现将20xx年工作总结如下：

根据我行年初制定的《20xx年收付账务条线工作计划》及《支行收付账务条线应急预案及实施细则》中的要求，我部加强了对辖属网点的日常业务监督、培训学习、业务检查、应急预案等方面的管理。每日，我部安排专人通过报表对同城票据交换、大小额系统等系统进行非现场检查；每季度，我部均按照计划中的要求，对全辖收付清算条线业务操作与合规内控管理方面进行现场与非现场检查。

20xx年初，我行即根据全辖实际情况制定收付清算条线工作计划，内容包括业务培训、检查、考核等事项。在全年，我行均按照计划认真开展相关制度的培训、业务检查、考核等工作，通过培训，提高了规章制度的上传下达；通过检查，提高了员工合规操作意识和制度的执行力；通过考核，促进了各项业务的健康发展。

1、现场与非现场检查方面20xx年，我部门加大了对基层网点的非现场检查 and 考核力度，对网点出现的业务风险点以“督办卡”、“查询”的形式下发督办，督促网点业务经理落实可能发生风险的原因，采取有效措施，积极整改，使操作风险可控、可防。按照省分行跨行查询查复等有关要求20xx年我部共下发大小额系统、查询查复系统查询书共计46笔，督促行办及时进行处理对有问题的来账报文，及时联系客户或者查询、退报、划转。我部坚持每季度进行一次现场检查，并对各行办存在的问题进行通报，限期整改并跟踪落实整改情况。在撰写季度通报时，将现场检查和日常非现场检查结合起来，全面反映行办的业务风险控制能力和规章制度的执行力。

2、系统内资金清算系统、人行大、小额系统方面。根据省分行收付清算部下发的文件中的要求，我立即按省分行的要求

实施此项工作，超权限的大额汇款通过相对应的个金、公司、国结部门进行审核、签字后，由我部修改权限，并进行登记，严格管理防范风险，使基层网点业务操作的合规性进一步提高。

3、同城票据清算方面。作为业务管理部门□20xx年我部按照省分行要求，我部对辖属12个网点同城票据交换业务操作进行了检查，检查覆盖率达到100%，对同城票据交换业务操作进行了进一步的规范，重在对新线制度的执行及执行过程的管理，努力把规章制度细化为操作规范，细化为过程管理，细化为岗位管理，落实到每个环节，落实到每个岗位，落实到每名员工，增强制度执行的可操作性。

1、业务经理是银行内控风险管理的一道重要防线，在一定程度上有效控制了操作风险、内控风险，对加强基层经营性分支机构的内控管理发挥了重要作用。为了提高业务经理的综合素质，我行除坚持每月至少召开一次业务经理例会，将本月条线管理的重要文件、规章制度等组织业务经理进行学习外，同时要求业务经理将文件精神加以提炼后，组织本网点员工认真细致地学习，不得照本宣科，从而提高业务经理自身学习能力，同时要求业务经理在规章制度的落实上加大监督、检查力度和整改力度，进一步强化内部管理，采取有效措施降低业务差错的发生，确保相关规章制度落实到位。

2、根据省分行“内控和案防制度执行年”活动各阶段的工作安排，我部门利用部门晨训时间，将省分行收付清算条线新的制度、规章等文件精神，及时传达到部门每一位成员，加强日常业务的监督管理。

3、根据省分行收付清算部工作安排，我行于11月10日晚在职工培训中心举办了收付清算条线业务培训，参加此次培训的人员为各行对公业务人员，包括经办人员、事中人员及业务经理，共计63人。培训主要讲解了国内收付、国际收付、资金电讯业务及其他优秀支行经验介绍中的有益方法，培训中

指出了各网点前期操作中普遍存在的一些问题，同时强调了一些注意事项，进一步规范了收付清算条线方面的操作，达到防范风险的目的。

4□20xx年终决算日，同城票据交换业务的操作将由平时的“普通模式”变更为“特殊模式”，操作发生了较大变化。为保证年终决算的顺利进行，我部特组织各行业务经理、会计人员于20xx年12月28日在培训中心举办了同城业务年终决算培训，对操作要点、注意事项进行了强调。

5、为了进一步提高全辖会计人员规章制度掌握及操作的熟练程度，全面提升制度执行力，我部门在20xx年11月21日晚，组织全辖业务经理、会计人员在支行进行了it蓝图规章制度考试，内容涉及光票托收和旅行支票业务、国际汇出汇款业务、国际汇款查询查复业务、国际汇入汇款业务、国内收付业务、资金结算业务等业务的重点操作环节、基本业务流程、风险控制要点等，提高了业务经理和基层网点操作人员的业务素质，为各项业务的健康开展奠定了坚实的基础。

## 1、加大业务检查力度，提高网点合规操作意识

我部在20xx年的现场检查中，将重点对各行制度建设和执行情况，国内收付清算业务、同城票据交换业务和国际收付清算业务进行检查。对于在每次检查中个别行办暴露出的问题，我部将在每季度进行整理、归集，并进行全辖范围内的通报，录入问题库。要求各行办在规定的时间内进行整改，并回复整改结果，我部对整改结果进行实时监控并现场审核，确保整改彻底、到位，从而规范业务操作，防范风险。

## 2、加强对基层营业网点柜员的培训

由于我行新老柜员交替较频繁，我行将积极开展学习、培训工作，同时要求各行办采取自学、集中辅导及研讨等多种形式相结合的方式，使基层网点新柜员能够尽快掌握核心系统

业务流程及风险控制要点。在具体操作业务时，严格依照流程办理业务，规范业务操作，并遵守相关风险控制环节的提示要求，切实控制业务操作风险。

### 3、加大非现场和现场考核力度，督促各网点合规操作

20xx年初我行将根据实际情况制定20xx年《财务运营板块考核目标》，内容包括国内收付清算、国际收付清算、资金清算等，涵盖了所有收付清算条线业务。在20xx年，我行将在原有的基础上加大考核力度，将出现的差错、质询与网点绩效排名、业务经理绩效、柜员绩效挂钩，对出现的重大差错与个人合规档案挂钩，从而促进收付清算业务稳健、健康发展。

## 银行年度培训计划方案篇五

年度本人主要从事公司信贷业务，在下半年个人工作总结范文部门领导的带领和支持下，本人较好地履行了岗位职责，并及时完成了领导额外布置的工作任务，个人综合能力得到较大的提高。该年度本人完成岗位职责情况主要包括以下几个方面：

一、公司业务方面：优质客户维护效果显著，中小企业营销业绩及培育力度突出，亚健康及a-级以下贷款和不良贷款得到有效的调整及清转退出。年度本人所经办管理过的公司户有户，涉及贷款金额高达.亿元，其中正常户户：包括一般正常贷款户户，涉及贷款金额万元（其中含进口信用证eur□银行承兑汇票万元，保函万元），票据贴现户户，涉及贴现金额万元；亚健康及a-级以下贷款户户，涉及贷款金额万元；不良户户，涉及贷款金额万元。本人所经办过的都为我行存贷如何写好工作总结款优质客户，这三个企业及其关联企业年度在我行的月均存款余额合计在万元以上，月均贷款余额和结算量分别高达.亿元和亿元。他行采取下浮利率、发放信

用贷款等手段想从我行挖抢该三个客户，但在行部领导的指导和同事的配合下，我行为其提供优质高效的金融服务，通过服务的竞争，不但他行没挖走该三个客户，反而进一步提高该三个客户对我行的忠诚度。另该年度本人还营销并培育了如等多个中小企；清转退出亚健康贷款万元；压缩亚将康和a-级以下贷款合计万元；清收和核销不良贷款合计万元。

二、票据贴现业务方面：参与了分行票据中心筹办成立的整个过程，发挥了中坚的作用。本人为分行票据中心成立筹办小组其中的一员，在筹办期间，积极协助票据中心主任及有关领导完成对《中山市票据贴现业务流程指引》、《中山市票据中心岗位职责》及《票据贴现公路工程管理人员工作总结注意事项》等文件及材料的拟写，并与等同事负责我行存量贴现移行业务，涉及移行业务贷款多达多笔共万元。票据中心成立后，还与同事一起给支行客户经理进行票据贴现业务知识辅导，并调查审核了约笔贴现贷款共万元，办理了转贴现业务笔共万元。票据中心的成立及其工作的开展可谓有声有色，不但在兄弟行树立了典范的作用，而且还得到总行票据营业部广州分部的肯定和表扬。

三、个人金融业务营销方面：个人融资业务营销模式百花齐放，一手楼及二手楼按揭贷款业务营销业绩尤为突出。本人积极牵头组织和参与楼宇按揭贷款业务的营销活动，如建议营业部领导成立二手楼按揭贷款业务营销小组及协助领导策划该营销活动的方案，通过该次营销班级青工部工作总结活动使得营业部新增加二手楼买卖按揭合作伙伴家，为营业部二手楼按揭进一步发展开拓了新的局面；另在经办如等企业贷款的同时，曾多次牵头组织客户部与公司和公司两家企业的售楼部进行各种各样的联欢活动，从而增强银企合作感情，对保持并提高我行在这两家企业中的按揭占比发挥着关键的作用。

四、中间业务方面：中间业务的推介取得可喜的成绩。平时，本人非常重视中间业务知识的学习以及加强如我行代理销售

的各类基金、保险和各种信用卡、网上银行、电话银行、理财金帐户等的营销力度，如在办理公司业务时，曾为公司员工开立灵通卡张，另本人管理的公司妇产科护理年终工作总结客户基本上开通了网上银行或电话银行，各家企业的主要管理人员也基本上开了我行的信用卡或理财金账户，在此基础上，也加强代发工资等业务的营销，这些为我行中间业务发展注入了强劲的活力。

五、业务理论知识及技能方面：业务理论知识及技能有较大幅度提高。在该年度省行组织的公司信贷从业人员任职资格考试中，本人以.分的优越成绩取得分行第一名；在分行组织的中小企业信贷从业人员任职资格考试中，本人以分的成绩名列前茅；另本人还通过了年度经济专业技术资格考试。在该年度的存量贷款管理专项奖考核中，本人也曾多次获得第一名。此外，本人也曾多次协助部门领导完成如检查报告、自查报告和总结材料等一些书面材料；本人所写的文章也曾在分行和省行电视台技术部本站讯发表。

努力方向：继续加强对金融业务的学习和钻研，提高本人业务技能和风险识别的能力；积极参与市场营销实践，主动与客户沟通，增强客户对我行的忠诚度和扩大客户群；争取多方面锻炼自己，提高本人的综合协调能力和独立处理事务的能力，努力发展成为一位高专业水平的优秀客户经理。

## 银行年度培训计划方案篇六

xx年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻炼的机会。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟

练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。

我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提升自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！