

2023年年底银行重点工作计划 年底重点工作计划(精选5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

年底银行重点工作计划 年底重点工作计划篇一

紧扣贯彻落实党的__届四中全会精神这条主线，以科学发展观为指导，努力提高 干部、党员和群众科学发展意识、科学发展水平、科学发展思维、科学发展能力。着力制度创新、倾力打造特色党建、精品党建、品牌党建，全面推进街道基层党建工作迈上新台阶。

二、打造两个亮点

1、打造街道社区区域化党建亮点。创新街道党员服务中心服务机制，强化党员服务中心的核心地位作用，扩大党员服务中心的核心辐射作用，建立驻街道综合党委，初步形成以街道党工委为领导、社区党组织为主体，驻街道单位党组织和党员共同参与开展“党建载体同创、工作思路同商、基础设施同建、为民服务同抓、弱势群体同帮”的“五同”做法，形成街道区域化党建工作新格局。

2、打造非公企业党建亮点。坚持“五抓”举措，提升非公企业党建工作上水平、上档次。一是抓组建，健全非公企业党组织，不断扩大党的工作覆盖面。二是抓制度，形成非公企业党建工作良性机制，建立党建工作指导员和联席会议制度。协调解决非公企业党建工作中的具体问题。三是抓阵地，开展阵地建设活动，完善党员活动阵地。四是抓队伍，着力抓

好党员队伍建设，把强化对企业流动党员的管理作为党员管理的重点。五是抓载体，促进非公企业党组织和党员先进性的发挥。创新活动方式，围绕企业的生产经营和发展，开展“双强双优”企业创建活动和“党员亮身份、促发展、树形象”为主题的实践教育活动，积极开展“党员责任区”、“党员先锋岗”等活动。

三、抓好三项工作

1、扎实推广“四议两公开”工作法。加大检查指导力度，明确“四议两公开”内容，在规范“四议”程序和“两公开”落实上下功夫，在解决突出问题、维护群众利益、壮大集体经济、促进社会和谐上见成效。实施“拓展工程”，把“四议两公开”工作法的理念和做法逐步运用到街道、社区、学校、非公有制企业民主建设中，在扩大应用范围上有所突破。

2、进一步提升村级组织活动场所建设水平。在现有基础上，以提高档次、完善管理、发挥作用为原则，进一步加大办、村两级投入力度，完善各项基础设施建设，满足办公、教育、娱乐等需求。完善规章制度，狠抓各项工作和活动落实。组织开展多种形式的教育培训和群众性娱乐活动，充分发挥活动场所作用。

3、深入开展党员干部教育培训。落实党员干部“三级培训”制度，明确培训职责，制定培训计划，落实培训措施，保障培训经费，组织开展一到两次多种形式的党员干部教育培训活动。继续举办“长兴讲坛”，邀请专家教授讲课。以机关、村、社区党员活动室为阵地，开展培训、座谈、交流会议以及演讲、朗诵等比赛活动。以党员干部组织党员干部开展学习培训。适时组织外出参观学习，吸取先进地区发展经验。继续深入开展领导干部读书竞赛活动。

四、建好四支队伍

1、中层干部队伍。继续加强中层干部的平时考核，对干部严格要求，坚持公平、民主、竞争、择优的原则，形成中层干部管理运行的新机制，树立正确的用人导向，使不干事、只策事，不想事、只闹事，不管事、只惹事的干部受到处罚，使想干事、会干事、干成事、不出事的干部得到重用。

2、村、社区干部和后备人才队伍。健全支部书记例会制度，健全支部书记半年、全年工作考评考核制度，坚持年终“双述双评”制度。加强支部书记教育培训，努力提高素质、增强执政能力和发展能力。在退伍军人、大学生村干部、致富能人当中推选后备干部，争取每个社区、村后备干部达3—4人，加大培养力度，提高综合能力。

3、党员队伍。一方面加大发展党员的力度，真正把那些年纪轻、有文化、善经营、懂管理、富有事业心和责任感的同志吸收到党内来，壮大党员队伍。另一方面通过开展“党员活动日”、农村无职党员设岗定责、社区党员特色岗、企业五好党员评比等活动，真正发挥党员先锋模范作用。

4、大学生村干部队伍。加强日常管理，提高大学生村干部大局意识、责任意识、奉献意识。出台扶持大学生村干部创业方案，创造条件，开展多种形式的扶持活动，帮助大学生村干部创业致富。

总之。根据以上的工作思路，长兴路街道20__年的党建工作将达到五个提升：一是党员领导干部的整体素质和表率作用有明显提升；二是各党支部(总支)的凝聚力、创新力、执行力、战斗力有明显提升；三是党员的先进性有明显提升；四是干部、职工精神状态有明显提升；五是党员干部改革、创新发展意识有明显提升。

年底银行重点工作计划 年底重点工作计划篇二

20xx年是我行团组织实现垂直管理后的第一个完整年度，

团工作有了更为广阔的舞台，也面临着日益紧迫的任务。在总行党委和团市委的坚强领导下，总行团委将继续秉承“党建引领、围绕中心、服务青年”宗旨，以“青年认同，助力发展”为目标，体现“高高新新”要求，紧紧围绕“客户中心”战略，团结全行各级团组织，认真做好对青年的凝聚、组织和服务工作。

一是以学习型组织建设为抓手，用符合时代特征，青年乐于接受、便于理解的形式方式，强化正面教育，促进团员青年自觉加强政治思想和业务技能学习，引导青年人树立正确人生观、价值观、发展观，把智慧和力量用于我行创新驱动、转型发展的实践。二是把企业文化作为新时期思想政治工作的抓手，帮助青年尽快适应浦发文化、认同浦发价值观，引导青年敢于担当、善于创新、勇于拼搏、乐于奉献，把个人成长成才融入浦发事业发展之中。三是各级团组织要增强青年活动的针对性和实效性，提升团组织对青年的凝聚力，形成阳光、简单、包容、上进的组织氛围，为我行新五年战略规划提供源源不断的青春动力。

全行各级团组织要当好党的助手，形成适应党建和业务需要的团建工作机制。一是加强对优秀青年的引导，及时把优秀青年推荐为党的发展对象，做好“推优入党”工作，满足青年追求进步的愿望。二是以创先争优活动为载体，通过“青年文明号”、“青年岗位能手”创建活动，激励青年岗位建功，通过全行性青年评选、表彰活动，深入发掘、塑造营销领域、服务领域、创新领域和管理领域的青年先进典型。三是激励优秀团干部和青年岗位能手不断前行、不停超越，为“万人培养计划”和“千人后备干部库”输送政治坚定、业绩突出、作风扎实、自律严格、善于工作的优秀青年人才，不断满足青年发展的需要。

一要把团的工作岗位作为重要的培养锻炼渠道之一，把团干部放到艰苦复杂环境、急难险重任务中砥砺品质、锤炼作风、增长才干、经受考验，加快青年干部成长步伐。二要

注重在危急时刻、重大任务中发挥青年的突击队作用，引领青年冲锋在前、攻坚克难、拼搏奉献，在成就自身价值同时为我行各项经营目标的顺利实现贡献力量。三要引导青年以真诚的态度、智慧的思维、可行的方案积极应对工作中的困难和弊端，提出建设性的意见和建议，不麻木，不抱怨，不放弃。四要围绕中心工作需要，积极开展知识讲座、专业沙龙和青年座谈等形式的活动，搭建青年提升专业素质、展现业务能力的平台，推动青年创新成果运用，形成青年工作品牌。五要拓宽团员青年参与共青团管理工作的渠道和形式，充分借助青年人自身才智和精力，提升工作实效和影响，也同时做好共青团后备干部的遴选和培养。

全行各级团组织要增强责任意识，对团员青年给予充分的精神激励和关怀，想青年之所想、急青年之所急，密切掌握青年思想动态，积极向党政领导反映青年诉求，协调相关各方，切实解决好青年最关心、最直接、最现实的问题。一是特别关注对新员工职业发展的心理辅导和基础培训，结合职业角色转变、成长心得分享、自身发展定位等方面开展工作，帮助青年员工迅速融入浦发大家庭。二是持续开展对制约青年发展的集中问题的课题调研，加强对实际情况的掌握，及时向党组织反映问题，提出建议。三是结合青年特点和需求，组织开展志愿服务和各类文体活动，展示青年才华，缓解工作压力，满足青年精神文化需要。四是关心青年中小众群体的特殊困难，设身处地为其着想，千方百计给予解决，努力营造和谐共荣的局面。

年底银行重点工作计划 年底重点工作计划篇三

一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在__年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过__年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在__年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系

统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在__年6月之前完成__营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。

根据__年中支保费收入____万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。__年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入____万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，__年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在__年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。__年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，__年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益化奠定良好的基础。

一、办公室工作方面

1、多学习，提高写作能力。

养成读书的好习惯，系统的学习有关政治理论知识，打好理论功底，勤奋的进行资料积累和思想积累，开拓自己的视野，优化知识结构。在日常写作中，要字斟句酌，坚持一丝不苟的写作原则。

2、勤调研，发掘新闻素材。

在平时的工作中，要用心观察领导动态，深入群众生活，遇事多思考，培养善于发现和鉴别具有新闻价值的能力。

3、快行动，及时上报信息。

新闻和信息具有时效性，在得到新闻和信息素材的，要即时行动，尽早将其报送至电视台或县委、县政府信息科，保证信息的及时上传与发布。

二、管区工作方面

1、加强学习，提高自身综合素质。

由于自己参见工作时间比较短，自身经验和处事能力、人际关系方面都需要全面提高。一方面，自己认真努力工作完成工作，并对自己的工作进行检查，自我监督。另一方面，离不开领导的关怀指导和同事的帮助。我会虚心向领导和各位同事请教相关问题。另外，驻村过程本身就是一个学习的过程，还要向农村基层干部学习，向农民学习，不断从基层汲取知识和营养，丰富自己的思想和阅历。

2、开拓思路，完成任务目标。

作为一名包村干部，将上级的惠民政策、制度规章传达给基层村组织并且保证其顺利实施为主要工作目标。在驻村工作中，我要坚持各项工作与党委政府的思想保持高度一致，努力将党委政府交予的任务圆满完成，做到不打折扣，使基层村民切实得到惠民利益，了解新农村建设的各项制度。

3、深入调研，了解农民疾苦。

在工作中，除了多与村干部沟通，更要自己走出去，深入到群众中，多与他们谈心，切实了解群众在工作中遇到的困难和不便，在自己力所能及的情况下尽量解决，解决不了的上报上级领导，切实做到真正为农民办事。

4、化解矛盾，维护农村稳定。

要时刻维护农村社会稳定为己任，积极排查和调解村民的矛盾纠纷，协助做好信访工作。对各种社会、家庭、邻里矛盾，以法以情以理做耐心深入细致的思想工作，尽量做到小事不出村，大事不出镇。

另外，在日常工作中，要注意协调办公室工作与管区工作的关系，坚持以大局为重，争取做到两方面的工作都有条不紊的进行。

新的一年新的开始。20__年已经到来，在新的一年里我将在以往的工作基础上，总结经验，寻找方法，再接再厉，以更加饱满的热情投身到工作中去。

年底银行重点工作计划 年底重点工作计划篇四

岁月不居！来也匆匆，去也匆匆！虽然我老是觉得累，可是时间老人却总也不觉得累，每天自己陶醉地嘀嘀哒哒跑个不停！回首这一年，颇有感慨，我完完整整的为商行服务了一年，商行也给了我别人羡慕不已的报酬——幸福！增加工作成果——你做了别人没有做的。

从正常班到倒班，我踏踏实实地做，用心地体会，感悟最深的就是“端正态度，遵守行纪行规；尊敬领导，服从安排；团结同事，虚心求教；明确目标，脚踏实地”。

一年的工作实践，深深地体会到“临柜工作是银行第一形象”的含义。我们的形象直接影响到客户对我行的第一印象，关系到能否留下客户，更关系到能否留住客户。这要求我们要有较高的综合素质，要求我们必须切实坚持临柜工作的服务宗旨“热情周到，耐心细致，为客户办好每一笔业务，让客户满意”。

一年的工作使我深刻体会到业务知识欠缺的严重性。这促使我又学习了更多的新东西，使自己的业务知识更具全面性。虽然我们新增了不少业务，但是要想保证我行的不断壮大，只有不断地新增业务。这就要求我必须吸收新的知识才能顺利开展工作，才能跟上我行的步伐。

要做一名合格临柜人员，光有全面的业务知识不够，还需要

配合主动、热情、耐心的服务。我们工作中的主动性首先是要做到经理要求我们的“主动和客户打招呼、交流”。我随时主动向部分客户介绍我行的业务信息、新产品。

工作态度好了，业务知识跟上了，还需要良好的工作氛围。营造良好的工作氛围最主要是团结同事。团结同事不是吃吃喝喝，也不是不拌嘴，而是要理解、尊重。虚心请教，互帮互助，共同学习，大家才能同心协力，才能融洽相处。通过这一年的认真工作，使我自身有了很大的提高。第一，增加了对工作的热情度与自豪感，尤其是处理完棘手的业务问题与刁难的客户时。第二，提高了自身素质，临柜工作使我理解到人的一生就是存“知识、经验、修养”，存的越多利息就越高，日益积累，回报自然提高。第三，提升了人际交往能力，通过与不同客户交流，见识、胆识、才识增加了，沟通能力增强了，人际关系处理的越来越好。

增加一点你的想法——让工作能发挥你的知识优势。

领导的关心和帮助使我更加喜爱这份工作，增加了我的压力，更增加了我的动力。

我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚认识到自身的不足，需待提高自身的心理素质、技能素质、综合素质。新的一年，给自己定下新的目标。

- 1、自觉加强学习，学习业务理论，学习业务实践，学习身边的同事，全方面提高自己。
- 2、脚踏实地做更多工作，提高工作主动性，不怕份外事，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。
- 3、提高自身文化的修养，努力使自己成为优秀的银行工作人。

回忆过去，看今朝，展望未来，相信通过自己的努力明天会

更好。

年底银行重点工作计划 年底重点工作计划篇五

202x年上半年的银行工作已经结束了，是时候对自己的工作进行一个总结了。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性加强法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反饋给后台科技部门，便于其研究开发新产品或整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以xx行的发展为已任，开拓进取，不断创新。