

银行营业网点工作报告 银行营业网点疫情防控工作方案(实用5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

银行营业网点工作报告 银行营业网点疫情防控工作方案篇一

为支持疫情防控，多家银行都强化手机银行、网上银行等电子渠道服务引流与保障，减少客户不必要的出行。

农业银行、工商银行等都表示，积极响应人民银行的号召，放开小额支付系统业务限额，开设绿色通道，满足广大群众7*24小时快速办理大额跨行资金汇划。

中国银行宣布，自2020年1月27日17:00起，对中国境内个人网银跨行人民币汇款业务免收3个月手续费；对中国境内的手机银行客户，继续实行跨行人民币汇款业务手续费全免优惠。

邮储银行引导客户优先使用网银、手机银行等电子渠道办理金融业务，开通快捷支付、手机号跨行转账等功能，并充分利用邮储食堂等线上客户服务平台，满足疫区人员足不出户的金融服务需求及衍生需求。

值得一提的是，作为一家互联网交易银行，位于湖北武汉的众邦银行90%以上的业务都通过线上开展，客户通过“武汉众邦银行app”即可得到完整的金融服务。在疫情防控期间众邦银行进一步优化线上服务，为客户提供转账日限额设置服务，以保障客户对疫情防控一线的资金支持，客户只需通过“武汉众邦银行app”开通云证通认证即可将转账日限额提高到50

万元，开通fido+认证可将转账日限额提高到100万元。

如果想汇款支持湖北疫情防控，多家银行也推出线上优惠服务。比如，邮储银行宣布在抗击疫情期间，单位和个人通过邮储银行向湖北等疫区防疫专用账户捐款或汇划防疫专用款项，免收汇款手续费、电子汇划费等相关费用。

建设银行表示，已于2020年1月29日上线“快捷捐款”功能。登录个人网银，进入“转账汇款”-“快捷捐款”，按照页面提示，选择接受捐款机构，选择或输入捐款金额，验证网银安全工具，即可完成捐款。向其他机构捐款可通过“转账汇款”中的“转账”菜单完成。

农行表示，抗击疫情期间，社会公众可通过该行柜面、网银、掌银、银企通平台等渠道，免费向慈善组织接收捐款的专用账号转账。为保证抗灾资金、捐赠款项按时拨付到位，农行安排专人值班，及时指导基层业务操作，随时监控资金汇划到账，全面支持武汉等地区抗击疫情。

银行营业网点工作报告 银行营业网点疫情防控工作方案篇二

2. 作用：营销策划是针对某一客户开发和某一产品营销而制作的规划，它的任务是为将朦胧的“将来时”渐变为有序的“现在进行时”提供行动指南，由此而形成的营销策划方案则是商业银行开展市场营销活动的蓝本。

3. 特点：营销策划方案必须具备鲜明的目的性、明显的综合性、强烈的针对性、突出的操作性、确切的明了性等特点，即体现“围绕主题、目的明确，深入细致、周到具体，一事一策，简易明了”的要求。

结构模式

1. 种类：商业银行市场营销策划方案因其策划的对象不同，可分为大型优良客户营销策划方案、重大项目营销策划方案、市场调查策划方案、产品推介策划方案等等。

2. 结构：

营销策划方案的基本结构是：

第一部分：营销策划方案封面

在这部分内容中，策划者需分项简要概述以下内容：

1) 营销策划的全称。

基本格式是：xx银行关于xxxx营销策划书

2) 营销策划的部门与策划人。

营销策划：xx银行xx分（支）行客户部

主策划人：xxx□xxx□xxx

3) 营销策划的时间。

xxxx年x月x日

第二部分：营销策划主题和项目介绍

根据不同的营销策划对象(即营销策划项目)，拟定各自所应围绕的主题。营销策划主题是整个营销策划的基石和内核，是营销策划的基本准绳。在阐述营销策划主题的基础上，要对策划的项目情况作一简要的介绍，包括项目的背景、项目的概况、项目的进展、项目的发展趋势等。

第三部分：营销策划分析

营销策划分析可以是逐项分类分析，也可以作综合分析，视策划的具体情况而定。

1) 项目市场分析。

宏观环境状况。主要包括宏观经济形势、宏观经济政策、金融货币政策、资本市场走势、资金市场情况等等。

项目市场状况。主要包括现有产品或服务的市场销售情况和市场需求情况、客户对商业银行新产品或服务的潜在需求、市场占有份额、市场容量、市场拓展空间等等。

同业市场状况。主要包括同业的机构、同业的目標市场、同业的竞争手段、同业的营销方式、同业进入市场的可能与程度等等。

各种不同的营销策划所需的市场分析资料是不完全相同的，要根据营销策划需要去搜集，并在营销策划中简要说明。

2) 基本问题分析。

营销策划所面临的问题和所要解决的问题，这些问题的生成原因是什么？其中主要原因有哪些？解决这些问题的基本思路如何确定，出发点是什么？通过何种途径，采取什么方式解决？等等。

3) 主要优劣势分析。

主要优势分析：围绕营销策划主题，将要开展某一方面的市场营销活动(如市场调查、新产品开发、市场促销、广告宣传等)，拥有哪些方面的优势，主要是自身优势(即自身的强项)分析，也应考虑外部的一些有利因素。营销策划就是要利用

好有利因素，发挥出自身优势。分析优势应冷静客观，既不能“过”，也不能“不及”，要实事求是。

主要劣势分析：主要劣势分析就是分析与将要开展的营销活动相关联的外部一些不利因素和自身的弱项、短处等。营销策划就是要避免和化解这些不利因素，如何弥补自身的不足，错开自身的弱项。

主要条件分析：主要条件分析就是分析将要开展的营销活动所需要的条件，包括已具备的条件和尚须创造的条件，逐一系列出，逐一分析，以求得资源的最佳利用与组合。

第四部分：营销策划目标

不同项目的营销策划，有各自不同的营销策划目标，而营销策划目标大多由一些具体的指标所组成。拟订营销策划目标，要实事求是，经过努力能够达到。

第五部分：营销执行方案（即保障措施）

制订营销执行方案，是营销策划的重头戏，是对市场营销活动各环节、各个方面工作的精心设计、周密安排和逐一布置与落实，是营销活动组织、开展的脚本。

制订营销执行方案应考虑以下问题：

- (1) 理顺本次营销活动所涉及的各种关系。
- (2) 把握本次营销活动的重点和难点。
- (3) 确定本次营销活动应采取的策略。
- (4) 弄清楚开展本次营销活动可利用的人、财、物等方面的资源与条件，确定好策划预算。

(5) 本次营销团队人员的组成，各参与部门及人员在本次营销活动中所应完成的任务、所应承担的责任和所应充当的角色。

(6) 开展本次营销活动的监控、反馈机制和传导系统。

(7) 完成本次营销策划任务的时间安排（分阶段任务）。

(8) 开展本次营销活动可能出现的突发问题与应急措施。

(9) 对本次营销活动的考核奖惩方式。

银行营业网点工作报告 银行营业网点疫情防控工作方案篇三

2012年对xx市营业部来讲，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。在全体员工的共同努力下，xx市营业部坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市尝创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。

1， 各项存款增势稳健

2012年，营业部人民币对公存款、人民币储蓄存款年均余额增量、人民币对公存款平均余额增量、人民币储蓄存款平均余额增量均完成了分行下发的任务，其中人民币储蓄存款年均余额增量达到xx万元；对公储蓄存款年均余额增量达到xx万元；国际业务结算量达到xx万元。

2， 业务拓展稳步上升

2012年，我行对公有效户净增xx户，xx达标客户净增xx户，xx达标客户净增xx户，较好地拓展了中高端客户的市场，

新增了一大批有潜力的客户，为交行的未来发展奠定了基础。

3， 中间业务势头强劲

个金条线中间业务净收入达到xx万元，完成了年初分行下达的任务。

4， 电子银行迅速普及 2012年xx客户网银动户覆盖率达xx%对公有效客户网银动户覆盖率达xx%xx客户网银动户覆盖率达xx%手机银行客户新增数达xx户，手机银行注册用户动户数xx户，并由此获得xx分行2012年电银业务二级支行优胜奖第四名。

5， 代理业务发展迅猛

2012年保险销量xx万，贵金属销量xx万，贵金属销量xx万，全部完成了年初的任务。

6， 卡市场逐步成熟

今年共计营销信用卡596张。在以信用卡为载体营销客户，拓展业务方面，我们已经培育出一个相对成熟的市场。据统计我行利用卡结算、卡储蓄、卡消费的客户越来越多，并已成为我行中间业务的主要创收手段，取得以上经营成果，已实属不易。

在2012年的工作中，xx市营业部始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。2012年，实体经济整体运行不景气，央行在两度降息同时首次放宽了利率的浮动区间，中小银行纷纷将存款利率调整上限进行升息揽存，金融脱媒日趋明显，直接融资发展迅速，这些都给银行业存款的组织带来了新的挑战 and 困难。针对不利局面，我行及时调整思路，在随后的工作中以“双过

半”、“3000工程”、“圆满收官”等阶段性综合劳动竞赛为抓手，顺应“长计划，短安排”的推进要求，制定存款节点考核办法，并根据距离目标的差距等具体情况，适时调整节点周期，以“接力棒”的模式进行过程管理。在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，在多方共同努力下□xx市营业部荣获xx市分行2012年度八佳个金优秀支行本部序列第一名，在“开门红”劳动竞赛中获“二级支行储蓄存款贡献奖”。

今年，员工业务水平参差不齐新老交错等情况，我行从严把关，要求员工提高会计营运质量，积极防范资金风险。今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才，通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高业务水平，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升，对会计主管的工作给予有力的支持。同时，在人员相对紧张的情况下，我网点通过人员调动，引进了xx市分行的优秀人才，并在网点日常业务办理中树立模范，规范大家的业务操作流程，使我行的营运质量有了较大的提高。在大家的共同努力下□xx市营业部荣获2012年度xx分行基层机构营运综合考评优胜单位。

营业部要求员工在日常工作中不仅要规范服务，而且要不断提高自身业务技能水平，更好更快地为客户提供服务办理业务。利用每周例会，带领大家集中学习文明优质服务方面的规章制度，使规章制度深入人心。通过学习剖析被投诉与被表彰正反两方面案例，使员工能够在经验上有标杆，吸取教训上有对象。在实际工作中，把服务工作融入到为客户

周到细致的业务指导中，让员工能够更好的体会到客户的需求，从而指导我们加强提高自己的服务工作。例如对公业务，无论从开户、送单、开票、对帐、咨询，都能做到随喊随到，有问必答，来则即办，办则能成。对私业务则不厌其烦地向客户宣传我们的理财政策，理解他们的顾虑。

2012年，我行还把电子银行渠道建设提升至机构战略转型的高度加以推进，通过加快自助银行等电子渠道建设步伐，实现电子渠道和人工网点协调发展的良好局面，为各项业务发展提供强有力支持。

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告，违规违纪现象，有力保证了我行业务发展。

现有客户经理对于庞大的客户群来说显得人手不足□xx市营业部现有理财经理三茗，其中沃德经理一名，而每人分摊到的客户数量就有几百位，难免在工作上顾此失彼，力不从心。

2013年发展思路：围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走中高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

储蓄存款、国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成xx市分行下达的任务。

银行营业网点工作报告 银行营业网点疫情防控工作方案篇四

20__年初岗位调整现在的我由一个普通员工成为一名主管会计，压力也相应的增加了!羡慕的眼神、支持和赞许的话也听

了不少!而我到觉得没什么,心里比较平静,心中似乎也没有什么可喜悦的!可能是因为上学就当过班干部,工作后也有从事过管理的岗位。又是一个新的起点新的开始,确实是个锻炼人的机会!

一、加深了对银行价值最大化的理解何谓价值最大化,是指企业通过合理经营,采用最优的经营策略,充分考虑资金的时间价值和风险与报酬的关系,在保证企业长期稳定发展的基础上使企业总价值最大。通俗的讲,是把企业视同一项资产组合拿到市场”去卖得到的价值最大化。价值最大化”克服和避免了规模最大化”质量最大化”、目标的狭隘;价值最大化”也不同于利润最大化,它不仅反映以即期效益为核心的现实财务状况,也考虑了企业未来价值增长的发展潜力,它不仅计量了现实经营损失和风险成本,也综合考虑了资本收益的要求,是银行经营安全性、流动性、效益性和成长性的高度统一。作为现代商业银行,必须树立价值最大化的经营理念,深刻认识和领会价值最大化理念的精髓,并探讨实现价值最大化的有效途径。我们银行将 成为最具价值创造力的银行”确定为发展的远景。其实质就是要求我们银行能持续保持优异的经营业绩,在国际通行的财务指标上达到领先水平;在市场价值的增长上达到同业领先水平;树立全面的价值观,能够为股东、客户、员工和社会等利益相关者提供优厚的价值回报。

二、在实践中印证了理论,锻炼了能力。拓展式训练不同于竞技比赛、军事训练。它是一种培训,是一种通过每一个人的亲身参与、挑战自身的心里障碍从而获得提升的一种体验式培训。它以先行后知”而区别与其他培训,精华就在于参与后的交流和领悟。通过拓展训练给我感悟最深的是一个人的力量是有限的,团队的力量是无限的,1+12!”。一个人不可能完美,但团队可以;每个角色都是优点缺点相伴相生,合作能弥补能力不足。发展的道路并不平坦,困难和挑战无处不在,有些是我们难以想象的,有些是我们不敢逾越的,但是团队可以完成只身一人不敢完成的任务,团队可以完成只

身一人不能完成的任务。模拟银行演练在激烈的市场竞争环境下，商业银行经营要成功，必须具有比竞争对手学习得更快的能力，这才是唯一持久的竞争优势。通过四天的商业银行经营管理实战演练，使我们近距离地亲身感受和了解了西方股份制商业银行的运作模式及先进的经营理念，找到了商业银行经营管理理论与实践的结合点。从战略目标和实施策略的制定，到根据业务战略在存贷款业务、人力资源管理、市场营销、证券投资、财务管理等方面进行决策，再到每一个战略步骤的具体实施；使我们真正体验了如何在市场竞争的环境下规避和控制风险，如何优化业务、量化培训、抢占市场、争得先机，努力实现银行价值最大化和股东价值最大化。模拟银行”演练收获颇多，感触最深的主要有以下三个方面。

1、更加深刻的理解了银行价值最大化的经营理念。模拟演练的最终结果反映在各家模拟银行在资本市场的股价(即各家银行的市场价值)上。在四天的模拟演练中，我们切身体验了如何在市场竞争环境中去权衡“规模扩张”、“追求利润”、“资本对风险资产的约束”以及“资金流动性”的关系；体验了他们之间相互矛盾又相互依存的运动过程，理解了要实现“价值最大化”目标必须以“博弈”的方法去寻求“平衡点”。更加深刻的领悟了“价值最大化”是银行经营安全性、流动性、效益性以及成长性的高度统一；价值最大化不仅是衡量业绩的指标，更是生存发展的基础，进而将其贯穿于全行经营管理的始终；而以经济资本为核心的“风险和效益约束机制”、以经济增加值为核心的“绩效评价和激励机制”是价值创造的两个核心机制。

2、明确了银行管理的目标。银行管理的目标是要确定如何实现股东价值最大化，成为持续高效的银行。而持续高效银行不会为了一时的高利润而接受较高的风险，而只在限定的“风险承受范围”内开展业务；不会为了更快的赚钱而频繁变动业务方向，而要保持目标和方向的稳定性；不会经常进行剧烈的变革，而是坚持循序渐进，注重长期治理。

3、战略决定方向，细节影响成败”的深刻教训。在模拟演练中，我所在的银行因一次微小的操作失误，导致了8个亿的“搭桥贷款”利息损失和下一年度23个亿的交易收入”损失，一系列的连锁反应直接影响了战略目标的最终实现。“蝴蝶效应”的深刻教训，引起的反思是我行推行六西格玛”管理的必要。高效银行与低效银行在资产收益率上的差别可能只有0.5%，他们的唯一差别不过是高效银行在100件小事上比低效银行做得稍微好一些，而最终的结果二者却有天壤之别。银行作为一个特殊的高风险行业，防范和控制风险是生命线。而风险防范的根本在于人，在于员工的风险控制能力，在于各个业务环节上员工的履职尽责能力，这是六西格玛”精细化管理的实质所在。

(一)如何做领导做领导是一件既复杂又简单的管理工作。美国管理专家米契尔拉伯福在《管理原则》一书中指出，世界上最伟大的管理原则就是简单的一句话：人们会去做受到奖励的事情。以人为本”是做领导的真谛。而人的管理和领导的关键又在于三样东西：人的思想观念”、人的情感情绪”和人的利益”。一个成功或卓越的领导者、管理者就是要在这三个方面赢得员工和下属的信赖支持，从而创造一种强大的向心力和凝聚力，形成一个颇具群体意志和协同战斗力的工作团队。这样的团队不仅具有更强的做事上的执行力，而且具备一种克服困难、团队作战、群策群力、共同解决工作问题，创造经营奇迹的神奇力量，从而能够为企业或组织的长期高速健康发展提供源源不断的内在驱动力。

(二)如何做下属做下属的真谛只有两个字协调”。对上级重在心理上的协调，而心理协调”的关键是理解”，一是要学会换位思考”，正确理解领导意图；二是要有全局观念”，让领导安心、放心、贴心”；三是要在正确理解领导意图的基础上创造性的执行”，进而做到不越位”、不错位”、不缺位”。对下级重在利益上的协调，利益协调”的关键是激励”，通过薪酬激励、发展激励、文化激励和感情激励体现差别化的利益协调”，同时兼顾公平、公正。

银行营业网点工作报告 银行营业网点疫情防控工作方案篇五

1、核心存款。截止12月xx日营业部各项存款余额为xxx万元，较上年增长xxx万元；其中对公余额为xxx万元，较上年增长xxx万元，完成全年任务xxx%□储蓄余额为xxx万元，较上年增长xxx万元，完成全年任务的xxx%□中间业务完成xxx万元，完成计划任务的105%；售出理财产品xxx个；售出信用卡xxx张；新增手机银行用户xxx人，网上银行用户xxx人。

（一）明确目标和职责，在“勤、绩、德、能”四个方面发挥银行网点主任的带头作用。

首先，在勤的方面，本人事业心、责任心强，工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失。其次，在业绩的方面，讲究工作方法和领导策略，并通过这一系列方法策略的实施，带领大家取得了较好的成绩。第三，在德的方面，认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，精益求精，开拓进取，切实履行岗位职责，大力支持一把手的工作，促进我行各项工作的顺利开展。最后，在技能的方面，我通过业余时间的学习，熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务。

（二）牢固树立“存款立行”的思路不动摇，把“抓存款”工作为重点工作来推进。

随着我行各项业务多元化发展，产品种类越来越多，我们并没有眉毛、胡子一把抓，而是在重点做好我行核心业务的同时全面发展各项业务，尽可能地做出更多的亮点，我部门员

工群策群力、共同努力全面发展各项业务。

（三）以身作则，带领员工加强学习，提升个人素质和专业技能。加强员工的业务的精细化学习，扩充知识广度，从而在营销时可以与各种类型客户打交道，深化文明服务意识，从客户利益出发，做好各项营销工作，激发员工营销动力，实现全员上下共同营销，时刻督促网点所有员工坚持业务学习，不断加强自己的理论素质和业务水平，在工作中能做到得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务，全力打造浮梁农行的精品网点。

（四）机制改革，银行管理勇攀新高峰。受机构改革的影响，今年11月份开始，我们的银行网点与xx支行进行了合并，合并后新上任的行长以其先进的管理理念和丰富的实践经验带领我行各项任务都迈向了新台阶，尤其是在管理水平上，更是远超原来的领导人，使我网点在管理水平上有了飞速提升，这为我行网点工作的开展奠定了坚实的基础。

第一、强化营销，保持各项业务稳步快速增长。牢固树立“以客户为中心”，“赢在大堂”，坚持“存款立行”，从源头抓客户，做好客户营销工作，积极营销电子类、卡类产品，引导客户尽量使用电子渠道或多媒体自助设备办理业务，不断进提高网点电子分流率。

第二、提升服务，提升客户满意度。最好的服务源于后台，源于细节，源于客户没有考虑到的银行也为他考虑了，因此要建立和完善各级客户服务领导和督查责任，落实服务管理责任制，共同营造“一线为客户，二线为一线，机关为基层”、全行“以客户为中心”的大服务格局。

第三、加强内控管理，严格控制操作风险。正确认识内控机制的重要性，加强员工职业道德培养和警示教育，提高内控与员工的价值关联度，切实防范员工因道德风险引发的违规、违法行为。构建独立的内审管理体系，要以强化监管为手段，

发挥职能部门作用。实行业务与监督分离，建立独立运作的内审管理系统，使内审工作真正发挥超脱性、权威性。职能部门必须认真实施自律监管，提高自律监管的效果，应严格按照自律监管责任制的要求充实监管力量，履行监管职责，强化与不断创新监管手段。