

# 2023年银行拜访客户活动方案 银行网点 工作计划(汇总6篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 银行拜访客户活动方案 银行网点工作计划篇一

20xx年的银行工作计划如下：

- 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，确实存在差距，这主要的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。

我们将注重发挥自身的优势，通过细分的业务发展重点、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的团队，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“x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。

- 1、加强领导班子建设，提高执行力。领导班子的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。

## 银行拜访客户活动方案 银行网点工作计划篇二

，使网点人员既能合理分工又能团结协作，推进“联动营销”。

20xx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20xx年各项任务的顺利完成。

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。

，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。

20xx年，车辆运转正常，没有发生任何大的事故,20xx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。

20xx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。

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。

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。

## **银行拜访客户活动方案 银行网点工作计划篇三**

20xx年工作已经在我行严格要求 三抓 政策中结束。根据我行xx年一年来会计结算工作实际情况，明年工作将继续以三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质。为将工作顺利进行，根据实际情况制定我银行营业部工作计划。

1、我行一直提倡 首问责任制 、 满时点服务 、 站立服务 、 三声服务 我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间竞争加剧，客户对银行服务要求越来越高，

不单单在临柜服务中更体现在我行服务品种上，除继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款□bsp航空代理等代理结算外，更要做好明年开通高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行竞争能力。

3、主动加强与个人业务联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上综合业务系统，但因为各种各样原因还没有能做到真正综合，是我营业部工作一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多银行结算办法讲座，增加人们金融知识，让客户多解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

1、督促科技部门对我营业部电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位内控外防，着重加强帐户管理（确保我行开户单位质量）和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证使用和保管。

4、重点推行支付密码器出售工作，保证银企结算资金安全，进一步提高我行防范外来结算风险手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处业务指导与检查。

## 7、做好会计核算质量定期考核工作。

1、把好进人用人关，使银行员工工作计划明细，且每个员工都有自己目标，有冲劲。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定心理素质和文化修养。在用人上以员工能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合岗位，从而提高员工积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张情况下仍要加强岗位练兵，除参加明年技术比武更为提高员工业务水平。

4、勤做员工思想工作，关心鼓励员工，强化员工心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一操作向混合多能转变。

## 银行拜访客户活动方案 银行网点工作计划篇四

稳定我行贷款，积极为企业富裕资金寻找出路，在争取以银行承兑汇票的签发弥补企业归还贷款对我行造成的损失的基础上，为企业制定全面、客观、可行的投资理财方案，引导企业资金流向，力争最大限度保证和谋求我行的经营利益。

继续密切关注企业经营及发展情况，及时向市分行汇报xx集团年金业务进展情况，全力配合市分行开展对xx集团企业年金业务的营销，力争企业年金业务年内在我行顺利办理。

xx集团的销售网络遍布全国，每年完成将近12亿元的化肥销售任务。因此，加快销售资金归行额和归行速度就成为我行

公司存款工作的重中之重。明年，我支行将择时与集团公司有关负责人一道，对河南、河北、山东的19家大型销售分公司进行走访，疏通上述分公司的销货款归行渠道，从根本上解决我行资金归行问题，增加我行公司存款总量，降低筹资成本，提高经营利润。

继续组织相关专业人员就银团贷款业务进行专题学习和研究，完善业务管理流程和操作办法，同时加强与企业及参贷银行的信息沟通，建立完善的信息沟通机制和风险预警制度，切实防范和化解融资风险。

努力提高非信贷盈利资产的比重。按照风险可控、积极稳步的原则，积极培育客户融资需求。突出负债结构的调整，最大限度降低经营成本，提高资金效益。还要调整收益结构，大力发展中间业务，建立中间业务与资产业务、负债业务的联动效应，利用我行多样化的业务品种、优质高效的服务，加大对优质客户的营销力度，争取市场份额，提高经营效益。

加强岗位轮换工作，健全完善人员培训和岗位轮训机制，结合全行股改的新形势新任务，探索更为灵活有效的教育和学习方式，富有成效地开展各项教育和学习培训活动，使全行员工的个人综合素质、思想状况得到明显改观，充分增强工作热情，提高工作积极性，推动全行各项经营管理和业务工作的更快更好发展，适应我行股份制改革形势下岗位的新要求。

从内控管理的“学、改、查、教”等四个方面为着手，讲方法，求实效，不断加大力度，深入开展各项内控管理工作和案件防范活动：一是“学”。狠抓对全行员工的内控管理学习活动。以上级行内控工作有关文件、领导讲话和会议精神以及规章制度、管理办法等为主要学习内容，每周开展一次小组学习，每半月进行一次集中学习，保证学习效果；二是“改”。进一步积极查找漏洞、分析原因、制订整改方案，认真落实整改；三是“查”。以内控机制建设情况

和屡查屡存问题为重点，认真深入和严格地开展定期自查活动，使内控机制建设不断深入；四是“教”。强化内控管理工作员工教育活动，使员工不断树立正确的内控工作观念，形成到位的内控工作意识，从而深化内控文化建设。

## 银行拜访客户活动方案 银行网点工作计划篇五

20\_\_年工作已经在我行严格要求 三抓 政策中结束。根据我行08年一年来会计结算工作实际情况，明年工作将继续以三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质。为将工作顺利进行，根据实际情况制定我银行营业部工作计划。

1、我行一直提倡 首问责任制 、 满时点服务 、 站立服务 、 三声服务 我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间竞争加剧，客户对银行服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行服务品种上，除继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款**bsp**航空代理等代理结算外，更要做好明年开通高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行竞争能力。

3、主动加强与个人业务联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上综合业务系统，但因为各种各样原因还没有能做到真正综合，是我营业部工作一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多银行结算办法讲座，增加人们金融知识，让客户多解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。



1、督促科技部门对我营业部电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位质量)和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证使用和保管。

4、重点推行支付密码器出售工作，保证银企结算资金安全，进一步提高我行防范外来结算风险手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处业务指导与检查。

7、做好会计核算质量定期考核工作。

1、把好进人用人关，使银行员工工作计划明细，且每个员工都有自己目标，有冲劲。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定心理素质和文化修养。在用人上以员工能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合岗位，从而提高员工积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张情况下仍要加强岗位练兵，除参加明年技术比武更为提高员工业务水平。

4、勤做员工思想工作，关心鼓励员工，强化员工心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一操作向混合多能转变。

\_\_市分行营业部在市分行党委的正确领导下，在市分行各职能部门的鼎力支持下，全面深入贯彻市行会议精神，确立了以“伴你成长，春天行动”综合营销活动为契机，以股份制改革为动力，以存贷款等传统业务为依托，以中间业务为补充的业务发展总体思路。牢固树立以拓展维护优质客户为中心，以增加市场份额，提高有效收入为基本点，有效整合全行营销资源，全面提升综合营销能力，提高全行优质服务水平，全力争夺存款市场份额的总体战略构想。在班子的带领下，全行员工充分发挥了团队精神，抢抓机遇，开拓创新，经过全行员工的不懈努力，取得了显著成效。

(一) 储蓄存款时点达到44100万元(剔除木鱼石21700万元)，较上年同期增加12485万元，比上年末增加6546万元，超额完成全年必保计划546万元，完成全年计划的101、25%。

储蓄存款日均44328万元，比上年同期增加12146万元，比上年增加11864万元，超额完成全年计划4864万元，完成全年计划的112、33%。

(二) 对公存款时点完成4191万元，比上年同期减少1645万元，比上年末减少8177万元。

对公存款日均16153万元，比上年同期增加11940万元，比上年增加9905万元。

(三) 同业存款时点完成60万元，比上年同期减少2282万元，比上年减少44万元。

同业存款日均完成1589万元，比上年同期减少796万元，比上

年减少1639万元。

(四)银行卡业务收入完成61万元，比同期多完成14万元，比计划少完成3万元，完成计划的95、31%。

(五)借记卡发行4280张，比上年同期多发行843张，完成全年计划的66、88%;贷记卡发行16张，完成计划的88、89%。

(六)办理直贴8933万元，利息收入162万元;办理转贴727830万元，净收入367万元。

(七)代理保险手续费收入完成11万元，完成计划的104、76%。

(八)发展网上银行个人注册客户83户，完成计划的166%;网上银行企业注册客户1户，完成计划的38、46%;实现网上银行交易额3亿元，完成计划的78、95%。

(九)不良贷款货币清收100万元，完成计划的34、01%，其中表外息清收33万元，完成计划的16、87%。

(十)经营利润实现1273万元(剔除木鱼石因素为276万元，完成全年计划的39、43%)，完成全年必保计划的181、86%。完成全年力争计划的176、07%。

(十一)基金销售收入14万元，完成全年必保计划的140%。

## 二、主要工作措施及成效

### (一)储蓄存款实现了跨跃式发展

新年伊始，便召开行务会议，研究部署\_\_年度工作，精心组织，周密安排，全面完成伴你成长，春天行动竞赛任务，取得了市分行第一名的好成绩。具体措施可归纳为“五抓一落实”。

1、抓组织建设。营业部领导对存款工作高度重视，以“伴你成长，春天行动”活动为切入点，召开动员大会，成立综合领导小组，由韩秉棋主任亲自挂帅任组长，三位副主任为副组长，各部室经理、副经理任组员，要求各部门密切配合，明确责任，协调合作。建立了前、后台相互配合，客户经理围绕客户转，全行围绕经营转的新型市场营销体系。同时要求各部门要依托自身客户资源优势积极营销个人中、高端客户群体。

2、抓激励机制，调动全员的营销积极性，在广泛征求职工意见的基础上，结合营业部自身工作实际按计划内、外、个人、集体制定了详细的计价考评办法，对各项任务指标完成好的给予奖励，同时对工作不积极努力，指标完成不好的给予相应的处罚。充分调动了广大干部职工的积极性，领导身先士卒，职工各个争先，营业部形成了拉存款、抓中间业务的强烈氛围。

3、抓龙头、树形象。在对本单位情况充分研究的基础上，确立了抓营业大厅这个龙头，并以此来带动站前、铁西两个所业务的健康发展。抓住“春节、元宵节”走亲访友的契机，靓化营业网点，在网点悬挂横幅、彩旗、灯笼等，烘托节日的喜庆气氛，在营业室内树立“用心服务、伴你成长”等标语牌，拉近与客户间的距离，同时加强日常管理，提高服务质量，提升农行形象，收到了较好的效果。

4、抓营销、塑品牌。领导亲自带头搞营销，深入企业、走访客户，宣传我行的“汇利丰”、“双利丰”、“网上银行”、“贴现”以及代理业务等金融衍生新产品，提高其对我行产品的认知度、满意度，增强其购买产品的信心。同时在五月份举办了文明优质服务推动月活动，在营业大厅外搭建宣传台，悬挂彩球，向公众讲解投资理财观念和产品，并且进行了有奖答题互动，有效地塑造了农行产品的品牌形象，为农行日后推出代客理财产品迈出了稳健的一步。

5、抓管理，提高服务质量，夯实业务发展的基础。1、加强日常营业管理，按照优质服务规范要求着装挂牌上岗。2、作好vip客户的维护工作，设立vip客户台帐，针对客户(!)需求，量体裁衣，推出一揽子组合产品营销计划，同时做好延伸服务，增强客户的忠诚度。在费用紧张的情况下，制定了相应的维护措施，做到了资源向优质客户倾斜，限度地发挥效益。3、加强监督，对服务质量差，造成客户投诉，损害我行名誉的行为，根据相关规定予以相应的处罚。做到惩前毖后，促进服务质量的提高。

6、指标落实。把任务指标分解指导性落实到各部门，考虑各网点地理资源和人力资源的差异，营业大厅的优势比较明显，增量的万元含量工资就比没有优势的另外两所的含量工资低一个档位，权衡了员工的利益所得，充分调动了网点员工的积极性，向增量要效益。使得站前、铁西两所的存款有了大幅度的提高。

## (二) 中间业务尤其代理保险业务取得较快发展

\_\_年度，中间业务收入确立为新的效益增长点，一方面，随着利率市场化程度的加深，贷款市场的同业竞争将进一步加剧；另一方面，随着我行电子化程度的提高和金融产品的日趋多元化，也为拓展中间业务提供了空间和可能。1、遵循以人为本理念，健全激励机制。为调动员工的营销积极性，制定了“伴你成长，春天行动”方案，规定了具体的奖励标准，做到有章可循，充分调动了员工的营销热情。同时根据营业部实际情况，一方面，把一部分中间业务指标进行分解落实，另一方面，制定了相应的奖惩办法，做到责任到位、人员到位、奖惩到位，要求全体员工按何行长报告精神尽“匹夫之责”。2、领导身先士卒，带头营销。领导亲自带头攻坚，依托自身的社会关系，从一些人际关系较好，经济实力较强的优良客户入手，充分发挥这些客户的舆论中心作用，效果较为明显，营销了一批优质客户。同时，也起到了一定的带头作用。广大中层干部和职工纷纷发挥自身资源优势，积极开

展银行卡、基金、保险等中间业务的营销活动，使得营业部的中间业务取得了较好的发展态势。3、加大培训力度，提高营销能力。每有新产品推出，便邀请保险公司营销人员为我行业务人员讲解产品的特点、功能、营销技巧。提高了我行员工的保险营销水平。4、注重潜在客户营销和产品售后服务。对于一些存款大户和具有潜在产品需求的客户，主动出击，针对客户特点，推出适合的保险产品，增强其购买信心。实践证明，效果较好。同时我行还十分重视产品的售后服务工作，经常回访客户，了解客户的满意度，也为进一步的产品销售奠定了基础。

在营业部干部职工的共同努力下，中间业务取得了丰硕成果，银行卡业务收入完成61万元，比计划少完成3万元，完成计划的95、31%。代理保险手续费收入完成11万元，完成计划的104、76%另外，抓住基金销售的有利时机，加大基金宣传工作力度，取得代销基金收入14万多元的好成绩。一季末针对代办保险的难点工作，我们拿出5000元费用搞了二周的柜台寿险宣传，二周时间销售100万元，顺利的完成了我行的寿险计划。

### (三) 在上年基础上，贴现业务又有新突破

贴现业务是营业部二年来完成利润计划的强大支柱，今年也不例外，在市行领导和有关部门的大力支持下，今年上半年贴现业务又有了新突破。上半年实现贴现利息收入529万元，其中直贴实现162万元，转贴实现利息净收入367万元。营业部领导班子一直把贴现业务放在重要的战略位置来抓。给予政策倾斜，制定了具体的奖励政策，按照收入的一定比例提层，从而充分调动了贴现中心几名员工的工作积极性，不辞辛苦，无论大票、小票都积极对待，聚沙成塔，上半年累计办理直贴8933万元，转贴727830万元。使得贴现业务有了快速发展。成为了营业部全体员工的聚宝盆。

### (四) 制度建设不断完善，整体竞争力不断提高

营业部领导班子从健全规章制度和激励机制入手，制定了业务质量考核办法，完善奖惩制度，将日常业务、核算质量和优质文明服务充分结合，加大内勤员工在制度落实上的考核力度，以此来有效提高员工按规程进行业务操作的意识，确保营业部各项业务的稳健运行。二是认真开展规章制度学习活动，提高员工遵守规章制度的自觉性。三是认真做好会计基础工作规范化管理，明确分工，明确责任，要求业务操作规范有序，严格按会计制度要求执行。营业部班子始终把是否有利于提高广大职工的收入水平，是否体现大多数员工的意愿，是否充分体现了以人为本的经营理念作为一切问题的出发点和归宿。认真履行领导职责，从为业务经营、为员工谋利益出发，解决业务经营中遇到的实际问题，并且在重要政策出台时，吸收职工代表参加会议，充分听取职工的意见，提高了职工的参与意识，同时也调动了职工的工作积极性。提高了营业部整体的竞争力。

#### (五)加强服务营销理念，力挽优质客户流失

辽宁益康生物制品有限公司是我行一个优质大客户，由于企业发展需要，现已在搞二期工程建设，建设资金存在缺口，我行积极沟通协调，争取二期工程项目贷款，以何行长为首的市分行班子、公司业务科、信贷管理科、法制科对我行的项目贷款大力支持，积极与上级行沟通协调，付出了大量的努力和心血，虽然贷款没营销成功，但却感动了企业，基本帐户保留，原一期工程贷款办理延期，银企关系正常。从企业转制开始，转制落债，申请贷款，办理延期的所有各环节，一步一个坎，问题多多，政府、工商、土地、房产、公证、控股公司、原企业都碰到了不可预见的一个个难题，如没有坚定的服务营销理念，没有上、下级行的思想高度统一，在其它行二周内贷款到位的许诺下，客户流失是必然的，在优质客户营销困难，收入严重不足的情况下，2470万贷款、利率9.3%，有效收入年可达到230万元。对营业部来讲是一件大事。

## (六) 压缩无息资产占用，有效降低营运成本

由于我行对外兑换损伤券，加之受地理因素影响，到我行兑换损伤券的客户较多，另一方面，前台柜员和出纳人员业务繁忙，无暇清点、整理。因此，库内损伤券积压较多，影响资金的正常周转，为提高资金的利用效率，营业部领导班子身先士卒，带头清点损券，在领导的带动下，广大职工自发投入到清点损券的工作中，经过一个月的加班加点，库内积压的一千余捆损券被清点完毕，顺利上缴到人民银行，从而促进了资金周转，压缩了无息资产占用，提高了资金的利用效率。与此同时，也提高了广大员工的参与意识和团队意识。

## (七) 股改准备工作有序进行，不良资产剥离工作取得阶段性成果

由于受历史因素影响，营业部不良资产包袱较重，此次剥离工作，工作茧自缚量较大，领导班子认识到了这一点，给予了高度重视，1、成立了法律尽职调查工作领导小组、不良资产剥离工作领导小组、责任认定工作领导小组等一系列组织。从而从组织上确保此次剥离工作顺利进行。2、全力做好后勤保障工作，全力支持不良资产剥离工作。做到人员到位、车辆到位、费用到位、物质保障到位，一切给剥离让路，一切以剥离为中心。3、领导以身作则、率先垂范。祁主任始终工作在剥离工作的最前沿，每天都是深夜才回家，从五一开始一直没休息过，职工深受感动，工作也更加努力，到目前为止，已取得阶段性成果，不良资产责任认定工作已基本上通过了省行验收。

## (八) 安全保卫工作继续深入，防范设施不断完善。

我行领导班子始终把安全保卫工作作为重要工作来抓，银行是经济案件的高发区，为有效抑制案件发生，我行积极探索防控案件的新路子，从去年下半年开始，我行实施了安全保卫工作社会化，今年我行在继续深化安全保卫工作社会化程



度，不断总结经验，健全制度。同时，加强了技防设施建设，有效防控风险，堵塞漏洞，做到防患于未然。近期内几年，我行一直没有安全事故发生，受到了市分行的好评。

(九) 思想政治工作继续加强，员工主人翁意识有所提高。

营业部始终把思想政治工作作为调动员工积极性的工作，作为解决问题的法宝，做到常抓不懈。营业部除召开思想政治工作专题会议以外，还把晨会作为宣传思想政治工作的阵地，收到了较好的效果，在接收木鱼石信用社和不良资产剥离工作中得到了充分体现。

### 三、存在的问题与不足

(一) 清收效果不明显。上半年全行清收只实现了100万元，其中表外息清收33万元，分别完成计划的34、01%、16、87%。

(二) 对公存款工作相对滞后。有影响的大客户没有营销成功，同时机构类客户的营销是我们的盲点。对公存款余额4192万元，仍维持在\_\_年的水平。

(三) 同业存款由于今年资金吃紧，原有的两户同业存款户现余额几乎为零。

(四) 剥离前准备工作，尽职调查阶段有欠帐，档案资料的补充，分类结果的重新认定工作做的不细，仍存在一定的问題。

(五) 贷款营销困难。无论是微型企业、小企业、大客户的营销业务不熟，导致办法不多，与上级行的政策衔接存在诸多问题，结构调整困难。

(六) 前台柜员不足，机关员工顶岗，大堂经理轮值，前台员工休息不足，服务质量有所下降。

(七) 优质文明服务尚存差距，受费用因素影响，硬件设施不健全，客户站立排队问题没有得到解决。

(八) 员工学识水平不高，加之缺乏相应的培训，致使员工对新业务不熟悉，业务能力不高，也是制约新业务发展的瓶颈。

(九) 费用不足，票据转贴现业务开展艰难。

(十) 职工的思想认识问题没能得到彻底解决，大局意识(!)不强，奉献精神不足。

#### 四、下半年工作措施及打算

(一) 倾全行之力，做好股改前的资产剥离工作，作为各项工作的重中之重，决不拖市分行的后腿。同时加大不良资产清收工作力度，做到股改与经营并重，解除决好“一手硬，一手软”的问题。

(二) 对接收的木鱼石业务及善后工作，马上进入角色，争取不留尾巴，对已认损核销的资产能收尽收，增加营业外收入。

(三) 努力打造三个中心，即：“现金调缴中心”、“贴现中心”、“理财中心”。目标是：现金调缴进一步规范，贴现中心再创效益，理财中心步入正轨，初见成效。

(四) 树立“大”观念，以营业部调整为内设部门为契机，为二级分行直接经营搭建优质高效的服务平台，解决营业部当前的对公存款滞后，贷款营销困难的问题，尽快溶入市分行的大银行、大营销环境中。

(五) 在木鱼石并帐结束，储蓄所搬迁完毕的情况下，从现在开始争取用一年的时间，将三个亿的存款巩固住。

(六) 随着木鱼石营业部人员问题的解决，补充前台柜员，增

加窗口，分设高、低柜区，缓解柜台压力，解决顾客排队的问题。同时狠抓优质文明服务，力保营业大厅全省同业系统金牌单位名符其实。

(七)市分行工资办法正式下发，抓紧研究实施细则，解决当前我行存款难以考核的问题，调动全员大力开展存款，中间业务收入发卡等传统业务，形成氛围。积极探索新业务稳妥运行，寻找新的效益增长点，为剥离后富余人员找活干，挣效益。

(八)加强各项规章制度的贯彻落实，尽快实施前台轮岗，严控风险，加强思想政治工作，落实行为排查，发现隐患，防患于未然。

总之，半年来的工作问题很多，下半年的经营也面临着许多困难，但是，扎扎实实，一步一个脚印的工作是我们的宗旨，相信在上级行党委的大力支持下，紧紧围绕何行长“营销、服务、管理、内控”八字方针开展工作，营业部的各项工作一定能再上新台阶。

## 一、指导思想

贯彻落实市分行\_\_年工作计划要求，树立一切以客户为中心的思想意识，加强“软实力”建设，以卓越服务创造价值为手段，积极主动为客户搞好服务，千方百计为客户排忧解难，优化本行发展环境，增强工作信心与决心，促进本行各项业务平稳较快发展，提高经济效益。

围绕\_\_年全年理财产品及基金营销计划，重点解决我行服务工作中存在的不足与突出问题，进一步提高我行服务水平、服务能力，增强服务形象和体现服务价值，达到“服务好、质量好、客户满意”的目标，成为客户满意度和客户首选的银行，从而助推各项理财产品及基金营销业务平稳较快发展，创造良好经济效益。

## 1、通过宣传，形成营销活动声势

我行要利用电子屏、横幅、板报、专栏和资料等进行开展“理财产品及基金营销”活动宣传，形成营销活动声势和竞争氛围，提高全体人员积极参与，争先恐后的热烈气氛，做到优质服务，以优质服务创造优良工作业绩。活动期间，我行在醒目位置统一悬挂有关营销活动宣传标语，银行工作人员披授带佩徽章上岗。窗口单位设立营销活动宣传栏，安排佩戴授带的引导员进行引导服务和讲解，树立窗口单位优质服务良好形象，切实推进营销活动的深入开展。

## 2、抓住时机，切实开展营销工作

我行要抓住一切有利时机做好集中营销工作，各网点要在显眼位置摆放新版宣传折页，营造“理财产品及基金营销”就在客户身边的浓厚氛围。网点工作人员要向客户进行业务咨询，积极推介“理财产品及基金”，向客户详细介绍理财产品及基金功能特点和办理要求。同时要加强对存量客户的维护和再营销工作，根据我行实际，合下达的工作计划任务，筛选存量优质客户，进行主动营销。优化流程，强化服务质量，针对存量优质贷款客户，推出有吸引力的服务措施，拓展营销深度，扩大我行业务范围和优质客户群体。

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、不断提高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。

一是积极采取措施，稳定现有客户及经营资源。稳定我行贷款，积极为企业富裕资金寻找出路，在争取以银行承兑汇票签发弥补企业归还贷款对我行造成损失基础上，为企业制定全面、客观、可行投资理财方案，引导企业资金流向，力争最大限度保证和谋求我行经营利益。

二是密切关注形势，争取企业年金托管业务。继续密切关注企业经营及发展情况，及时向市分行汇报\_\_集团年金业务进展情况，全力配合市分行开展对\_\_集团企业年金业务营销，力争企业年金业务年内在我行顺利办理。

三是进行销售网点走访，增加资金归行总量。\_\_集团销售网络遍布全国，每年完成将近12亿元化肥销售任务。因此，加快销售资金归行额和归行速度就成为我行公司存款工作中重中之重。明年，我支行将择时与集团公司有关负责人一道，对河南、河北、山东19家大型销售分公司进行走访，疏通上述分公司销货款归行渠道，从根本上解决我行资金归行问题，增加我行公司存款总量，降低筹资成本，提高经营利润。

四是加强银团贷款管理，防范和化解融资风险。继续组织相关专业人员就银团贷款业务进行专题学习和研究，完善业务管理流程和操作办法，同时加强与企业及参贷银行信息沟通，建立完善信息沟通机制和风险预警制度，切实防范和化解融资风险。

五是调整经营结构，构建多元化经营新格局。努力提高非信贷盈利资产比重。按照风险可控、积极稳步原则，积极培育客户融资需求。突出负债结构调整，最大限度降低经营成本，提高资金效益。还要调整收益结构，大力发展中间业务，建立中间业务与资产业务、负债业务联动效应，利用我行多样化业务品种、优质高效服务，加大对优质客户营销力度，争取市场份额，提高经营效益。

六是全力推进个人金融业务发展壮大

七是加强员工队伍建设，全面提高干部员工综合素质。加强岗位轮换工作，健全完善人员培训和岗位轮训机制，结合全行股改新形势新任务，探索更为灵活有效教育和学习方式，富有成效地开展各项教育和学习培训活动，使全行员工个人综合素质、思想状况得到明显改观，充分增强工作热情，提高工作积极性，推动全行各项经营管理和业务工作更快更好发展，适应我行股份制改革形势下岗位新要求。

## 八是建设内控文化，强化内控管理

从内控管理“学、改、查、教”等四个方面为着手，讲方法，求实效，不断加大力度，深入开展各项内控管理工作和案件防范活动：一是“学”。狠抓对全行员工内控管理学习活动。以上级行内控工作内控工作有关文件、领导讲话和会议精神以及规章制度、管理办法等为主要学习内容，每周开展一次小组学习，每半月进行一次集中学习，保证学习效果；二是“改”。进一步积极查找漏洞、分析原因、制订整改方案，认真落实整改；三是“查”。以内控机制建设情况和屡查屡存问题为重点，认真深入和严格地开展定期自查活动，使内控机制建设不断深入；四是“教”。强化内控管理工作员工教育活动，使员工不断树立正确内控工作观念，形成到位内控工作意识，从而深化内控文化建设。

### 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。

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

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。



1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款**bsp**航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全。

全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

## 一、进一步健全完善各项档案管理制度

在认真学习《档案法》和《档案管理条例》的基础上，按照上级行要求，把建立和完善各项档案管理制度当作加强档案管理工作的重点，认真按照档案管理的有关规定和要求，结合分行特点，从档案人员的岗位职责，到档案的保管、查询、

移交、保密、安全、统计、鉴定、销毁、接收、利用等各个方面都建立比较系统完善的制度。从收藏、借阅、利用，到保管交接，都统一实行严格的登记签制度，有效杜绝丢失、泄密、损毁等各类事故的发生，实现档案管理的规范化、程序化和制度化。

## 二、进一步提高档案管理服务水平

在不断建立完善档案设施和管理制度的同时，集中精力抓好业务基础建设，通过强调、检查和督导落实，使全行每个单位的档案用房、安全设施、档案装具等管理设备不断完善。注重抓好文件的归档收集，特别是对积存文件中一些应归档而未归档的重要文件，进行了再收集，使档案内容不断得到丰富和充实。并将按照正规库房标准配备相应设施，以确保档案工作的正常开展，确保档案实体的安全。

## 三、进一步提高档案保密意识

组织有关部门和人员认真学习各级工作会议上的讲话及文件，提高对新时期工作重要性的认识，组织干部职工认真学习有关泄密事件的情况通报，用铁的事实教育干部职工。进一步加强各行工作的投入，提高人防、技防的实际水平；加强计算机安全工作，密码定期更换；加强密级文件管理；建立行长负责制，实行保密事故一票否决制，确保全辖无泄密事故。

## 四、进一步提高档案管理创新能力

我们要将档案管理工作变被动为主动，主动去研究各类新业务所形成档案的管理问题，实实在在的将档案管理工作与业务发展有效结合，保证档案工作跟上业务发展的需要，提高我们的档案管理工作创新能力。

### 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、不断提高后勤服务水平

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。

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“为民服务创先争优”活动

20\_\_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。

新的一年即将到来，但同业竞争还会不断加剧，面对各种严峻的形势和压力，在新的一年里，我们将进一步转变经营理念，研究新的和采取以往一些行之有效的措施，全方位地推动支行各项业务发展，使x年各项工作有一个良好的开局。

存款是银行生存之根本，我行将从以下几方面着手，大力开展存款营销。

一、强化服务，发挥优势，稳定增加储蓄存款，落实具体措施

4、充分发挥我行个人流动资金贷款、综合授信贷款等业务的品牌优势，加大以贷引存和吸收保证金存款，这部分重点营销对象为行政、企事业单位高管人员及资产在\_\_万元以上的个体营业主客户。

5、采取有效措施，促进对公存款稳步增长。

## 二、加大信贷营销工作力度，努力提高信贷资产质量和综合效益

作好房屋按揭和优良中小企业及个体私营业主流动资金贷款，加大与担保公司的合作解决担保难的问题，要选择一些好的客户去做，通过信贷杠杆来迎得客户，要将客户存款、信贷等业务一揽子放入我行，以我行利益为基础，要多为客户着想处处为客户出点子，想办法，取得客户信任，从而达到双赢的目的。

1、进一步加强对国家宏观经济和产业政策、区域经济政策的研究，把握重点，积极支持优势行业客户，优化信贷投向。在有效控制风险的前提下，根据客户具体情况有针对性地进行信贷投放。

2、转变经营观念，充分发挥票据贴现及银行承兑汇票业务的短期融资功能，银行承兑在固原发展较慢，多数客户只是表面了解，认识不到位，小部分虽然在其他专业银行办理，但时效性不强，不能满足客户业务发展需要。这就是一个机遇，在20\_\_年只要我们宣传到位，服务跟上，我们就能争取到这部分客户在我行办理业务。另外加大内外部贴现力度，增加票据贴现量，增收创利。

##结束

## 银行拜访客户活动方案 银行网点工作计划篇六

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”。

20xx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20xx年各项任务的顺利完成。

二、加强监督检查工作20xx年将完善各项制度，对发现的问

题及时纠正，查漏补缺，进一步加大对检查力度，对各种违规行为绝不姑息。

三、不断提高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。

20xx年，车辆运转正常，没有发生任何大的事故□20xx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“为民服务创先争优”活动20xx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。