

最新银行营业部年终总结工作计划 银行 营业部工作总结(汇总5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银行营业部年终总结工作计划 银行营业部工作总结 篇一

去年一年，在支行党委正确领导下，我认真学习贯彻十六届六中全会精神，积极落实支行党委各项工作部署，思想上转变观念，工作中紧紧围绕股份制改造和双贯标工作要求，加强管理，开拓创新，认真推行规范化服务。

经过对支行党委各项工作部署的共同学习后，我部的负责同志统一了思想认识，明确了营业部*年的工作重点和工作计划。全部人员对于人员分工，岗位设置，工作目标，工作计划有了全面的了解，全体人员达成共识：营业部是支行重要的经营部门，作为营业部的一员，要把完成部门经营目标，提高服务层次作为今年的主要任务。

一、年初，结合双贯标工作，完善制度，狠抓管理。修订完善了多项制度、办法，制定了营业部内部的管理制度体系，包括考勤、卫生管理、服务标准，营业部经营任务分解考核细则、营业部绩效工资分配办法等，进一步完善了服务体系和业务考核体系，发挥考核机制的作用，充分调动员工的工作积极性。

在管理中，注重制度的落实，不使之流于形式，首先从自身做起，自觉带头遵守规章制度，对于违反制度的员工，严格

按照制度进行处罚，做到纪律面前，人人平等。

二、集中精力进行业务发展和市场营销，对营业部重点客户进行了认真梳理，根据具体情况划分了不同档次，要求客户经理认真分析客户情况，根据重点客户的不同需求制定了不同的营销方案和工作目标。

1、近一年的工作，存款一直作为营业部工作的重点和难点，为此我会同有关副经理、客户经理进行过认真地研究、滤布总结，也出台了很多激励、规范的措施，但一直效果不明显，究其原因，一是对客户经理的管理不到位，责权利没有充分体现，造成客户经理没有充分发挥作用，二是没有于重要客户建立一种互相信赖的银企关系，在走访客户是不能认真分析总结客户需求和经营情况。三是工作中存在畏难情绪。为此，结合支行制定的客户经理考核办法，在营业部实行全员客户经理制，积极探索多层次业务管理模式：客户经理负责经常性上门服务，收集客户重要信息；业务主管负责定期走访；定期业务会议决定营销策略，及时向行领导、公司部反映营销情况。通过以上工作，四季度效果非常显著：开发了××××××××××、××××××××××、××××××××××、××××××××××*等优质客户，稳定了××××××××××*、××××××××××*、××××××××××*等，盘活了××××××××××*、××××××××××*、××××××××××*存量客户。

2、注重创新，善于捕捉分析信息，充分利用我行的金融产品，为企业出谋划策，今年4月份，积极与××××××××××*联系，根据其资金紧张的实际情况，为其制定了融资方案，成功为其办理了总额为1亿三千五百万元的委托贷款，使其资金在我行沉淀一个多月，存款日均新增1100万元并为我行带来每年22万元的中间业务收入。

3、善于利用政策，寻求新的绩效增长点。根据今年票据市场特点，全年办理贴现2亿7千万元，实现贴现利息收入近四百

万元，带了了可观的收益，同时建立了银行、企业的稳定业务往来。

三、注重自身及员工业务素质的提高。

一是加大员工培训力度，按照年初的培训计划，提高了员工学习的主动性，增强了员工的竞争意识。二是提高客户经理的业务素质和服务水平。三是制订岗位标准，给予不同待遇，实行动态管理，提高柜面人员服务和竞争意识。四是注重学习性团队建设，形成浓厚的学习氛围。

四、注重家园文化建设，提高凝聚力。

营业部作为一个30多人的大集体，如何提高凝聚力成为工作的重点之一，只有团结才有战斗力，工作才能出成绩。为此，营业部制定了晨训制度，每周例会制度，定期总结工作，制定工作计划，并积极开展一些有益的活动，使大家有集体荣誉感。充分发扬民主，每月每位员工对营业部的工作做出评价，对营业部的发展目标、工作计划提出自己的意见。

在工作中，我作为营业部经理首先对自己严格要求，业务素质要过硬，工作态度要端正，处处要起到表率的作用。工作中注意方式方法，多与员工交流思想，善于发现问题，制定有效的措施改进工作不足。

*年，营业部各项工作有了全面发展，存款余额达到7.37亿元，中间业务收入实现303万元，贴现实现2.7亿元，实现利息收入600万元，贷款新增1.3亿元，为支行全面完成各项工作目标发挥了重要作用。同时营业部员工的绩效工资也位居支行经营部门的前列。

一年的时间里，给我感触比较深的是，我在管理方面的知识比较欠缺，原有的积累已经不能满足现实的需要，我也制定了相应的学习计划，学习知识，学习经验，使自己成为合格

的客户经理和管理人员。

银行营业部年终总结工作计划 银行营业部工作总结 篇二

晚上好!营业部在全体员工的努力下,二〇〇一年各项业务取得了快速的发展,到年末各项存款为xxx亿元,日均存款为xxx亿元,分别较年初增加xxx亿元。较好的完成了当年各项经营指标,实现了良好的经营效益。这些成绩的取得,主要得益于行领导的正确领导和大力支持,得益于一个好的机制和工作氛围,得以于各部门的鼎力配合和营业部全体员工的辛勤工作。

下面将一年来的工作情况汇报一下:

一、突出发展主题,强化客户基础,实现存款稳定持续增长

在对公存款业务发展的策略上,我们从基础抓起,从开户的源头做起,大力发展新客户,全面开花,不忽视小户,不丢掉一个客户,做到多开户,开好户,努力增加基本客户群,提高竞争力,提高市场占有率。二〇〇一年新开户xxx户,新增存款一亿多元,为存款的增长奠定了基矗同时提高服务质量,以高效优质的服务赢得客户信赖,留住老客户,吸引新客户。加强客户信息档案管理,实行一户一策,一人一法。对待开发的有潜力的目标客户编名成册,逐户开发。在全面了解掌握重点客户,目标客户,潜在客户的基础上。按行业,规模xxx资产的流向进行深度开发,将潜在的客户发展成为现实客户,将目标客户培养为优质的客户,着力培养一批优质客户群。在实现存款规模扩张方面以重点目标客户存款市场为取向,以绩优上市公司特大型企业,国家重点支持的能源、交通、通讯等重点项目为拓展对象,经过一年的艰苦努力,我们与电力、邮政、电信、公路、交通、烟草建立了合作伙

伴关系，创立了一个良好的发展环境，并建立起一批稳固优质客户群体。

在对私业务的发展策略上，我们除充分重视发展传统储蓄业务外，大力发展代发工资业务卡类业务和以银行卡为载体的中间理财业务，取得了良好的成效。年初营业部储蓄存款只有5500万元，占比不到5%，负债结构很不合理，众所周知，无储不稳，加快储蓄业务的发展十分必要。结合我行目前成立时间短社会认可度不高的现状进行市场定位，首先发挥营销宣传的竞争力，以宣传树形象，促发展。我们利用双休日、节假日到街头、小区进行咨询宣传活动，组织员工深入周边企业、单位、小商、小户家中宣传，为配合卡类业务的推出，造成巨大的宣传声势，良好的宣传效果、优质高效的服务，赢得了客户的信赖，使社会各界认同度不断加强，为我们吸储揽存创造了有利的外部条件，带动了储蓄快速增长。到年末，营业部储蓄存款为xxx万元，较年初增加了xxx万元，占比由年初的百分之五上升到百分之十三，实现了翻两番的目标。

二、开展贷款营销，寻找创利渠道

在发展资产业务上，我们充分发挥信用杠杆作用，选准行业，找准投向，找好客户，用活用足信贷手段，使有限的资金达到合理的配置。在公司银行部的大力支持下，分别对信用度高，资金实力强的省电力公司、省电信公司、联通公司、省公路局等行业龙头企业进行了综合授信，发放了联动贷款29000万元，自有资金贷款24000元，授信额度落实在百分之八十以上。通过贷款的营销，依托资产业务，稳定和发展了一批大企业和优质上市公司，实现了负债与资产业务的良性循环，为我行持续稳健发展创造了条件，同时也带来了巨大的社会影响力和经济效益。

三、发展中间业务，开拓新的利润增长点

手续费收入xxx万元;办理委托贷款手续费收入81,000元。代收代付业务上我们同电脑部一起,经过半年的努力,取得了市电信公司代收电话费的业务的代理权,填补了我行同类业务的空白,也标志着我行与其它商业银行均分天下的开始。开展此项业务将促进我行存款的增长,带来新的利润增长点,在中间业务上又迈出了新的一步。

四、以人为本,凝聚人气,激发员工的工作热情

随着营业部各项业务的展开,业务量迅猛增长,平均每天在1200笔左右。员工晚上下班基本上都在八点以后,工作时间长、压力大,高强度的工作使员工精神长期紧张,十分辛苦。而银行又是一个高风险行业,如果不及时调整好员工的思想状态,进行正确的引导,正常的工作将受到影响,甚至会造成严重的后果。我结合营业部自身实际,一方面合理分工,优化组合,另一方面加强员工的思想教育,灌输危机意识、责任意识与发展意识,让每位员工都了解和理会我行发展的目标和市场定位。目前营业部业务快速发展,人气旺盛,发展势头好,这说明我们找准了自己的位置。在激烈的市场竞争中要生存就必须快速发展,而银行的发展又与每一位员工的利益切身相关。所以我们要克服银行初期快速发展时出现的困难,发挥潜能,挑战极限,为银行的发展作出贡献,同时实现自己的个人价值。

在管理上,我以人为本,实施人性化管理,以德服人,榜样示人。每天安排好营业部的工作后,就深入到客户中去,开拓业务,组织存款,不论烈日炎炎,还是狂风暴雨,我都坚持不懈。去年一年,我个人组织存款日均xxx亿xxx千万,时点xxx亿xxx千万,营销贷款xxx亿xxx千万。凡要求员工做的,自己坚决做到;要求员工不做的,自己首先不做,以身作则,当好表率,以踏实严谨的工作作风感召员工、团结员工、管理员工,在生活上关心爱护。员工及亲属生病,带去慰问品到医院探望;员工加班加点,安排好加班餐;重要节日,大家欢聚庆贺;员工工作或生活中有不顺心的事情,主动与他们交

心。真情迎来了员工的理解和尊重，大家拧成一股绳，起早摸黑，加班加点，任劳任怨，形成了“人人为光大做贡献”的良好氛围。

五、防范风险，加强内控

银行营业部年终总结工作计划 银行营业部工作总结 篇三

一、主要工作情况。

1、不遗余力抓营销，身先士卒搞服务。

做为营业部的负责人，加强现金管理和储蓄营销工作，担子很重，不能不敢掉以轻心，所以需要不断学习积累经验，才能够从容的处理日常工作中出现的各类问题。所谓众人拾柴火焰高。在日常工作中，调动员工的积极性，千方百计，不遗余力的抓存款，存款始终是我们竞争的焦点，客户存与不存，存多存少，主动权在客户手中，因此我们必须主动出击积极拓展优质客户。还要挽留客户防止客户流失。另外做好现金投放回笼和残损币兑换。并向客户推广和使用电话银行、网上银行。营业部作为对外服务窗口，我们的一言一行都代表着商行的形象，在工作中不能有一丝的马虎和放松，从我做起，严格要求柜员树立服务意识，始终做到对客户热情真诚，让客户感到温暖的含义是什么。用实际行动来诠释优质服务的内涵。做到零投诉。

2、狠抓业务学习，提升全员素质

在不断加强政治学习的的同时，努力提高业务技能，对新员工的培训更是不能有一丝的懈怠。为提高全员素质，我将利用各种形式，对新柜员进行基础业务培训。使之能在较短的时间内有最有效的提高。

二、防风险、重合规，确保全年无事故。

从细微之处入手，严格要求全体人员在思想上达成共识。坚持规范操作，严格按照规章制度和操作流程办理业务。严格按照三防一保的要求做好安全保卫工作，每天坚持布防。从而确保全年安全无事故。

在今后的工作，我将积极更新观念，同时加强学习，做好营销和服务工作，提高工作质量和效率，以更好的业绩回报我行。

银行营业部年终总结工作计划 银行营业部工作总结 篇四

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，南通工行网讯和《如皋日报》已作了相关报道。省行网讯进行转载。

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《中国工商银行员工基本素养和服务行为规范》、《中国工商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。员工张焱在柜面服务中，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8月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务万，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，对人民医院、盐业公司、中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xx户。

2、拼服务、情胜一筹南天投资管理公司是我8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，当主任室得知商人等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，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。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金万。

3、群策群力，挖掘存款源安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，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，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存15万。

4、积极配合客户经理做好服务工作今年8月，江苏红杏绢纺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。新注册的江苏大地蓝绢有限公司首次打入注册资金2158万。

银行营业部年终总结工作计划 银行营业部工作总结

篇五

在年底为自己一年的工作做一个总结，并结合今年的工作状况为来年的工作做一个计划，这是银行工作人员未成一年工作后最需要做得。下面是由小编整理的银行营业部个人工作总结，欢迎阅读。

□

一、各项指标完成情况

截止到十二月三十一日，我部全口径存款 万元，比去年同期增加万元，其中：企业存款余额 万元，比去年同期减少 万元，个人存款余额 万元，比去年同期增加万元。截止到十二月三十一日，贷款余额为 万元(不含票据中心及保全部的数据)，五级分类口径不良率为 %。截止到十二月三十一日，我部个人类贷款余额达万元，五级分类口径不良率为%;累计发放公司类人民币贷款万元，回收公司类人民币贷款万元，发放美元贷款 万，回收公司类外汇贷款万美元，发放信用证 万美元，签发银行承兑汇票 万元，回收 万元。实现收费类收入 万元。实现报表利润 万元，实现税后净利润 万元。

二、主要工作

(一)顺利通过总行零售网点转型验收

1、客户等待时间明显减少。正在营业部进行数据测量的人员惊喜的发现，自4月5日实施转型工作以来，前来办理业务的客户虽不见减少，但客户等待时间明显减少，平均每个客户办理业务的时间较转型前减少3到5分钟。

2、差别化服务提高了客户接受服务的耐心。在营业大厅内，虽人流如织，但秩序井然，高柜区、低柜区客户分流导引客

户凸现，两三个大堂经理穿行在客户中。

3、员工的营销意识逐步加深。鼓励前台人员在办理业务时，积极向客户推荐我行的电子银行业务，同时按日下达营销任务。这意味着客户一走进营业大厅就有大堂经理迎上前去，对客户应办理的业务有初步的了解，然后，引导到高柜区、低柜区或自助设备区办理，现场指导客户一直到客户离开建行。对于到高柜区、低柜区的客户，大堂经理引见给柜员，由柜员深入挖掘客户潜在的金融产品需求，积极推荐适合的产品及服务。银行个人年终工作总结(二)大力开展旺季营销活动。

1、强化组织领导，成立营销活动领导小组。

2、精心制订营销方案并按旬调度营销进展情况。活动期间，共下发通报 期，个人存款日均新增 万元，完成旺季营销计划的 %，营销乐当家理财卡白金卡 张，完成旺季营销计划的 %，个人消费贷款余额新增 万元，完成旺季营销计划的 %；个人网上银行 个，电话银行 个，完成电子银行业务交易量 笔，交易额为 万元。

(三)、细分市场，强化市场营销。

市行明确指出：要坚持以客户为中心，进一步巩固政府类、绩优类客户，积极拓展机构及基金类客户，稳妥发展中小客户，大力发展个人类客户。根据这一市场定位，我部进一步细分了客户，一户一策，细化营销方案。

1、进一步做大做强对公业务。营业部业务的主体是对公业务，是全体员工绩效工资的主要来源，对公业务只能加强，不能削弱。多年来，营业部在市行的直接领导下，营造了一大批政府类客户和机构客户，伴随着他们与营业部的业务往来，带动了营业部连年的业务增长，提升了全体员工的个人收入。因此，我部始终紧紧抓住这项业务。资产业务要抓集团贷款

到位这根主线，兼顾煤矿贷款的整合。在完善手续、防范风险的前提下，继续大力发展贴现业务。

3、大力发展个人银行业务。坚持大个银的工作思路，人人都当个银客户经理。坚持上下联动，公私联动。大力培育高中端个人客户群体，积极做好代发工资、贷记卡□pos商户□vip客户、本外币理财产品的营销等工作，大力发展个人银行业务。力争使个银业务做成今年我部赢利的重要增长点。如我部组织的到市教委及在大厅内组织的精确集中营销收到了明显的效果，现场推介的电子银行产品受到客户的一致好评。

(四)中间业务取得突破性进展。我们高度重视收费类业务的发展，以代理发行基金、扩大客户群体和资产负债业务为依托，及早动手，强化创新，在竞争策略和产品上实现了新突破。全年共实现中间业务收入 万元，完成全年计划的 %，完成去年全年计划的120%。

户，手机银行客户数新增户。实现电子银行中间业务收入万元，电子银行交易额实现万元。

(五)大力加强合规文化建设

为在全部营造良好的合规氛围，进一步提高全员合规风险管理能力，推动合规文化的构建，我部积极实施合规文化教育活动。

1、组织收看《警示教育--大家谈》专题录像片，强力灌输“依法合规经营是银行员工特别是管理者最基本的职业操守，不能作到依法合规经营，就不是一名合格的银行员工”的合规理念，引导员工明是非、识善恶、辨美丑，确立正确的世界观、人生观、价值观，使“八荣八耻”成为每个员工应有的价值取向和行为准则。

2、与省行开展的“星级网点”创建活动相结合。创建星级网

点不仅仅是统一网点建设、规范服务标准，更重要的是对“以客户为中心”理念更深层次的诠释和实践，其稳步推进更要以合规工作为先导。

(六) 强化风险管理，打好清收不良贷款“攻坚战”。

1、对个贷实施精细化化管理。

2、专门清收不良个贷制度化经常化。采取一切可能的手段，对其催收，包括但不限于电话催收、上门催收、跟踪催收；根据催收情况，分别实施不同的债权保全措施。在内部实施严格管理：早晚各调度一次催收情况；建立工作日志，及时登记外出情况；实施收贷责任制。对生效判决坚决督促法院进入执行阶段。

(七) 进一步加强内部管理，提高内部控制水平

1、为贯彻省、市行持续推进“双标”管理的会议精神，根据体系文件要求，我部实施了工作计划周报制度、质量经理月监测制度、按季度走访客户制度、按季上报贯标资料制度、大堂经理值班制度等，使基础管理步上一个新的台阶。

2、组织人员积极修改场所文件、大力推广体系文件4.0版以及作好质量与内控体系运行管理系统上线工作。针对人员变动及竞聘上岗优化组合工作情况，及时对场所文件修改、补充、完善，使场所文件切实体现了持续改进的精髓，也提高了员工对场所文件的掌握程度，增强了对双标管理标准和理念的理解，帮助员工熟练掌握双贯标的基础知识和主要业务流程的风险点，有力的推动了双标管理体系在我部的有效运行。质量与内控体系运行管理系统上线工作更是为各部门使用体系文件打开了方便之门。

(八) 对于各项检查发现的问题认真整改，追究相关责任人的责任并录入质量与内控体系运行管理系统，建立了问题库。

针对追踪审计检查中发现的问题，我部高度重视，召开专题会议分析存在问题的原因，研究整改措施，并组织全体员工深入学习合规及内控知识，要求从班子成员做起，全体员工都要从观念上充分认识内控对业务发展的重要意义，工作中从每一个操作环节入手，把内部控制贯串于工作的全过程，并以此为戒，举一反三，杜绝类似问题的再度发生；同时，按照权责相一致的原则，对相关责任人分别处以通报批评、罚款及相应积分的处罚。

(九)进一步加强绩效考核工作，强化员工的行为考核。今年以来，对于绩效考核工作，营业部领导班子结合上级的政策，进行了多次研究，基本思路恰与省行吻合，目前办法初步成形。

1是各部门认真组织学习省行“攻坚战”方案，明确攻坚战的目的意义、目标原则、程序步骤和防控重点，高度重视案件防控和整改工作。结合实际对省行方案进行细化、充实和完善，制定具体的贯彻实施方案。

2是对xx年以来内外部检查发现的问题严格执行问责制，加大责任追究力度。建立层层抓防控，级级抓落实的工作机制，明确各项工作的责任人，对“攻坚战”方案落实不力，整改不到位，出现屡查屡犯，屡整不改的，按照积分与处罚并行的原则，从严追究责任人和部门负责人责任。

3是加强员工教育，增强全员合规管理和风险防范意识，让人人都是责任人的理念深入人心。严格落实建鲁办[]51号文件的员工十三条禁止性规定。

4是变被动为主动，组织一次“双排查”工作。以十三条禁令的内容为重点，在全部开展一次全员行为排查，切实筑牢合规依法经营的防线。（十一）开展标准化服务服务活根据中国建设银行股份有限公司“01号—10号零售网点转型指引”的通知以及网点转型的相关文件精神，经主任办公会研究决定，

我部决定开展标准化服务服务活动。一制订了《关于加强服务管理的指导意见》，详细规定了中国建设银行济宁分行营业部服务标准以及标准化服务督导执行方案。

(十二) 企业文化建设渐入佳境

1我部今年分期分批组织在岗中长期员工、短期合同制员工、内退员工、病退人员到附属医院进行全面的健康查体，并计划统一回收体检记录，建立员工个人健康档案。2在6月29日举办的庆七一表彰大会和文艺演出中，市行营业部支部选送的女声小合唱：《红色娘子军连歌》喜获二等奖。

二、存在的问题

(一)成熟的经营管理理念及科学的发展观尚未深入人心。经营思路不太开阔、思想不太解放，分析风险防范风险的能力还需进一步提高。

(二)业务之间发展不平衡。

(三)制约我部发展的个人存款指标完成的虽好，但波动幅度过大。

(四)持续发展能力不足，存款受制于几个大户，公司类资产业务的优质客户太少，贴现业务与兄弟行相比有较大差距，国际业务尚未建立稳定的客户群体。

三、明年工作安排与打算

(一)继续狠抓存款工作不放松，确保我部存款工作

稳步攀升。公司存款以抓新开户为重点，个人存款以保持稳定年初存款余额和发展代发工资业务为重点。

(二)、提高员工服务意识，优化服务环境，推动服务工作向

纵深发展。

(三)、继续强化风险防范工作，确保各项业务健康发展。

(四)、突出收费类业务优先发展地位，继续促进我部收费类业务快速发展。

(五)、加强领导班子建设。