

最新安全生产报告内容 安全生产自查报告 (汇总5篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行工作计划 银行柜员新年工作计划篇一

1、定期召开由行长及网点主管参加的内控、制度、风险分析会议，提出业务处理中出现的问题并解决，同时形成会议纪要对一些各网点不规范的业务进行统一落实。

2、会计结算部负责着全行的本外币会计、出纳、资金清算、人民

币结算业务的管理;组织落实相关制度、办法及柜面业务核算和管理;负责人民币结算中间业务的收入;负责综合业务系统参数表的统一管理;负责全行会计凭证的统一管理，包括领取、分发、保管与销毁的管理;负责会计专用印章的领取、分发、回收和销毁工作;负责全辖现金、有价单证等贵重物品保管、调运业务的管理。这些业务的每一个环节都存在着风险点，要求我们按照制度规定加强对每一个环节的控制。

3、加强对全行所有网点在制度执行及业务操作中的监督检查工作，并落实专人负责，发现问题及时提出并督促对问题的整改落实情况，定期通报会计结算部的检查结果并跟踪落实，杜绝同样问题在网点的二次发生。

1、继续执行柜员绩效考核机制，经过20xx年的绩效考核对我行的临柜人员产生了一定的积极作用□20xx年我们将更好地利用这一个考核机制，让更多的柜员参加到这个考核中来，以

提高柜员的工作主动性与责任性。

2、对在我们检查中发现的问题除进行通报处理外，我们将继续执行对临柜人员的经济处罚手段，以及差错人员的业务学习与考试。促使柜员重视业务差错的发生，努力减少差错。

3、有罚有奖，按照全行临柜人员的差错考核情况，对全年无差错及工作表现好的柜员进行奖励，以促进柜员的工作积极性。

4、定期、准确、及时地向市分行会计结算部上报各种会计结算报表。

银行工作计划 银行柜员新年工作计划篇二

根据我行今年一年来会计算工作的实际情况，明年的工作主要从三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质，现就针对这三个方面制定我营业部在20__年的工作计划。

一、以客户为中心，做好算服务工作。

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

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、航空代理等代理算外，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。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量。

随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求。

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，保证银企算资金的安全，进一步提高我行防范外来算风险的手段。

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。

三、以人为本提高员工的全面素质。

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需需要有一支高素质的队伍。

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。

银行工作计划 银行柜员新年工作计划篇三

当今社会，电子银行成为银行业产品创新和服务渠道发展的一个明显趋势。电子银行以其破时空限制和成本低廉的独特优势受到越来越多客户的认可，电子银行的客户数量和交易量快速发展，对银行传统物理渠道的替代作用正在日益显现。电子银行方便快捷，极大的提高了我们处理事务的效率。

唐行长在大会上指出，电子银行业务要继续落实“一票否决”制，以“做大客户规模、提升产品网络销售、创新线上应用场景”为三大重点，提高客户营销效率，打造产品销售网络直销平台。重点考核前八个月有四个月发生账务性交易量的客户占比提升度，将电子银行客户发展为有效客户。并要求网点入式非活跃客户激活率达到10%。下面结合唐行长在2019年工作会议上的讲话说说2019年关于我牵头的电子银行有关工作计划。

现时代，微博和微信在我们身边已经属于“必需品”人们在等车、坐车、甚至吃饭的时候都会翻看微博和微信。夸张地说微博和微信是人们成为“低头族”的凶手。我们可以利用微博和微信来做大我们的客户规模。首先可以在微博上注册一个账号，微博名可以叫“建设银行分行营业部电子银行”之类的，刚注册期间可以实施“关注并转发@几位好友可参加抽奖”之类的活动，这样我们微博的粉丝就会增多，然后我们每天可以发教程在微博上。不仅如此，我们可以不定时的在微博上实施“答对问题有奖活动”既问一些关于操作的问题，第一个回答对的可以领取奖励。据我观察，浙江分行、辽宁分行等一些分行都有关于电子银行的官方微博，一级分行大概有十几万的粉丝，二级分行大概几千粉丝。在后续的工作中我们也可以快速涨粉。实现客户规模增大。关于微信操作有限，不能转发内容，我们可以把微博微信融会贯通。在微博里宣传微信，在微信里宣传微博。

存量客户一直是我们的困扰。现阶段又有关于存量客户的考核。每天要达到提示数的10%，想必刚开始实行的时候是一件很困难的事情。万事开头难，我相信只要找准方向，我们一定可以完成任务。首先，我认为，非活跃客户弹出来就直接叫去激活不是长久之计，因为现在考核的是前八个月要有四个月有账务性交易。激活了也没有用，所以这时候我们要做好服务工作，把客户分为几种类型：1、平时偶尔会用的，引导客户关注我们的微博，上面会有一些客户不知道的功能。还会不定时的有一些活动。我想这样会吸引到这类型的客户，

因为他们对电子银行不排斥。2、平时完全不用的，这类型的客户我们可以先宣传一下电子银行的好处，如果还不接受，我们可以帮他们激活之后再帮他们的电子银行渠道关闭。3、为了买理财而办的电子银行，这类型的客户会一般产品到期了会自动过来买理财，这时候帮客户买理财的同时可以顺便激活网银。并宣传电子银行除了买理财以外的好处。客户有大概这么三种类型，我们要根据客户不同的类型来提供不同的服务。

在未来的工作中，希望同事可以积极配合我的工作，我也会积极配合其他同事的工作。希望在我们共同的努力下可以把每个产品都推向市场，做大、做强。

银行工作计划 银行柜员新年工作计划篇四

取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

2、结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合能力、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的同位思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为三农服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

我将努力克服自身的不足，在基社信用社领导的带领下，我将立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不

断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体信用社职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成20xx年的各项目标任务作出自己的努力。

银行工作计划 银行柜员新年工作计划篇五

不管是什么组织只要没有监督就不会自觉性，更别说我们这个行业还是很敏感的，各部门的工作都牵扯着大众的直接利益。就算是非常小的违规行为，也将酿成很恶劣的后果，那么就非得我们监察室多多发挥作用，给我行的工作及时的敲警钟。对一些问题要多做防范，如果已经出现不良的事件我们应及时的介入调查，务必要讲一些具有危害性的行为给及时扑灭，以避免职责犯罪给我们部门带来风险影响。为了把工作作出更好的成效，我们除了努力勤奋之外，还得有条的制定好流程和规范，以下就是我的工作计划。

有些事等到发生之后再补救虽然能够起到惩处的作用，可是危害已经发生，后果也没有办法挽回。所以提前预防好才是上策，那么就非得从提高人们的意识开始，一来要搞好违规劣迹的曝光和宣传，以警示每个工作人员，不能不他们的后尘。再就是要多搞思想教育，让他们从观念上和思维上形成正确的意识，能够管住自己的行为。

虽然宣传能够对大家起到一定的警醒作用，可是仍有人会心存侥幸，怀有一些不良的念头，一旦有机会得逞他就会付诸行动。那么就非得做好管控和内部治理，这个治理一个是要规范好各部分工作流程，然后加上严明的制度限制，把所有人的权利都给控制在合规的范围内。

有时候员工在做了一段时间之后就会变得心理麻木，就把自己当初来到岗位时怀着的那份使命给忘了。从前觉得自己为工作而感到光荣，但是到了后来就觉得要以自己为中心了，把自己的职能当成了工具。用来给自己谋利益，或者是为了彰显自己，所以我们要多培训，提醒他们的初心觉醒。

银行工作计划 银行柜员新年工作计划篇六

今年以来，我行认真贯彻总分行经营战略调整的决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的【欢迎您！】同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使支行的各项业务上了一个新台阶，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。在全行员工的共同努力下□xx年上半年各项指标稳健运行，取得了突出的经营业绩。截止6月末，各项业务完成情况较好，在分行均名列前茅。

1、负债业务增势明显。6月末自营存款余额为xx万元，较年初新增xx万元，已提前完成全年任务。其中储蓄存款余额xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的66%。对公存款xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的154%；日均储蓄存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的99%；对公日均存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的161%。

2、资产业务快速发展。6月末自营贷款xx万元，较年初新增xx万元，其中个人资产业务xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务90%，对公资产余额xx万元，较年初新增xx万元。贴现累计发生额x亿元。

3、中间业务稳步推进。上半年已实现中间业务收入近xx万元，完成全年任务58%；完成国际结算量近xx万美元；信用卡发卡xx张；期缴保险xx万元，趸缴保险xx万元。

（一）明确任务，早抓落实，为全年工作打基础。

支行在去年末就对xx年工作目标进行了规划，明确负债新增x个亿，对私存款x亿，对公存款x亿；资产新增x亿，个人资产x亿，公营贷款x亿。年初支行再次召开工作会，就xx度全

年工作进行统一的部署和安排，对xx年取得的成绩，行长(提供)室要求全行员工戒骄戒躁，防止“小富即安”的思想。同时，针对支行目标任务制订了全面的考核制度，将分解到每位客户经理头上，业绩完成情况以邮件方式对全行进行每周、每月、每季通报，有效地激励了客户经理的工作热情。在分行开门红竞赛活动中，支行的负债业务、个人资产业务在全分行均处于领先地位，取得较好成绩。

(二) 强化市场营销机制。

1、公司业务基础营销工作首先是抓新开户，支行公司部年初即明确：每位对公客户经理每月必须新开有效户达到x户。从上半年情况来看，支行共计实现新开户xx户，实现新户存款新增xx万元。其次是通过政府平台，加强对周边园区客户的营销力度，通过上门拜访、制订理财方案等多种形式，积极宣传我行对公产品。经过长期的努力，取得了客户的高度认可，已和多个优质企业建立了合作意向。其中□xx区财政非税收入专户已经成功开立，存款余额近x个亿。

2、在零售银行业务日常工作中，对x区“富人区”进行了区域定位，实施精准营销和分层次营销，注重基础营销、中端客户营销、大户营销并重。一是大户营销：将x万以上的客户界定为大户，针对这部分客户专门制定了“理财秘书”服务。分行发行各种币种的理财产品、各种基金、信托产品、国债、外汇市场行情等金融信息，根据客户的类型、投资需求有选择性的分别发送短消息或者提供理财方案，让客户及时地了解银行的动态发展，同时让贵宾客户感受到银行对他们不只是单纯的存款需求，而且有帮助他们投资理财，使其效益最大化，这样才能将客户与银行更紧密的联系在一起。这就对个人银行部战线上的客户经理要求更高，综合素质的提升更重要。针对这部分客户，客户经理团结起来，根据客户特色讨论，制定出几套适合客户需求的理财方案，针对客户可能会提出的问题反复推敲，做足前位准备，实现给客户百分百

满意的专业服务，让这部分客户更信任我们，依赖我们，成为我们的忠实客户；二是小区营销：由于支行地理环境，小区营销成为我们的特色，频繁且高质量的户外宣传对支行提高知名度是最有效的方法。坚持不懈地开展多样的小区活动和宣传，通过在高档小区xx山庄的联益活动，对我行产品的大力推荐，使我行的形象深入人心，山庄业主中成为我行xxx客户的便有10户。支行通过“物管收费站”的有效宣传，进驻周遍优质小区，例如xx花园等通过现场开卡、开功能，既达到我行电子业务的宣传，也成功实现揽存xx多万元；三是大堂营销：大堂经理将大厅精心布置，营造舒适的营业环境和温馨的节日气氛，狠抓服务，对前来办理业务的客户主动引导，对普通客户主要介绍消费积分、自助缴费、消【提供内容】费有奖、网上银行等日常功能，使客户在使用这些功能的同时感受到一卡通的方便。对中、高端客户主要介绍xx卡、xx白金卡、信用卡、外汇宝、电子银行、人民币、外币的理财产品。通过平时存款有礼、节假日行庆的抽奖活动来带动自然增长，增添节日气氛，聚集大堂的人气。大堂是最有效的阵地营销，安排客户经理轮流在大堂值班，对大厅的客户进行梳理，达到提升的效果。

3、公私联动组合营销：零售银行部与公司银行部通过一对一的接对子形式，互帮互助，互通信息，从对私大客户中发掘对公客户，从对公客户中寻找对私大客户，年初就通过对私大客户拓展了一户对公客户，吸收对公存款xx万元。同时还公私联动，落实了xx汽车销售有限公司等单位的工资代发。

（三）针对弱点，狠抓资产、贴现和国际业务。

资产、贴现和国际业务一直都是xx区支行的弱势业务□xx年支行下大力开拓这三方面工作。资产方面：结合分行今年大力扩展信贷资产规模的工作思路，支行通过“立足园区辐射周边”，积极进行资产项目营销。目前已经成功和xx等一批优质企业达成合作意向，近期内即可对项目进行上报。贴现方

面：一方面对支行已有的客户进行挖潜，另一方面积极对外营销新户。对贴现跟踪票据源头企业，积极拓展收款下家，成功拓展了xx等企业，上半年累计实现贴现x亿元，与xx年同期相比增加了xx万元。国际业务方面：对区域内的外贸企业逐一上门拜访，目前已和xx制药公司等达成和合作意向。此外，对于提前终止授信额度的xx公司，支行始终没有放弃，一直对其进行积极的跟踪，随时关注公司的生产进行情况，同时和银监局□xx区政府保持了密切的联系，以便最快时间内了解政策方面的动向，在银监局和xx区政府对公司的态度明确后，支行拟再度与其展开合作，将成为下半年国际业务的亮点。

（四）大力拓展房地产企业，结合分行活动，狠抓个人资产，突出工作重点

针对xx区域内房地产企业和优质楼盘众多的优势，支行加大了对房地产开发商的拓展力度，和xx/xx等知名开发商建立了往来关系，并拟在开发贷款和按揭方面展开深入的合作。同时，对原有的开发企业，如xx地产，进行了深度的挖潜拓展，目前拟增加其开发贷款至x亿元，将改变支行对公资产业务落后的状况。同时，支行将风险低、回报高的个人资产业务作为发展的重点，整合资源，将个人资产业务划归公司银行部管理，充分利用公司客户经理善于与企业打交道的优势，拓展按揭业务。针对分行下达的一季度阶段性个人资产任务，支行公司部全员动员，对按揭、个人经营性贷款进行积极营销，其中成功发放了xx分行金额最大的单笔个人按揭xx万元。此外，通过直客方式，支行营销了“xx/xx”等优质楼盘，为全年个人资产任务的完成奠定了基础。截止6月末，支行实现了比年初新增xx万元，完成分行下达的全年任务的90%。预计7月末可完成全年任务。

（五）健全案防体系，加强内控制度建设，推进合规文化建设

1、牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，落实案件防范工作责任制。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。把防抢劫、防盗窃、防诈骗尤其是防票据、银行卡诈骗作为安全工作重点，不断提高对高科技犯罪的防范能力。

2、认真开展合规守法教育活动。根据《XX分行开展合规守法教育活动实施方案》，成立了支行合规守法教育活动领导小组，召开了全体员工合规守法教育活动动员会，制定出支行的学习计划，把工作落到实处。以多种形式组织员工认真学习了XX副行长在全行“合规守法”教育活动视频动员大会上的讲话XX分行开展合规守法教育活动实施方案XX银行诚信举报及奖励规定XX两个讲话、合规与银行内部合规部门、商业银行风险管理指引XX银行客户经理行为禁令XX银行柜面业务人员行为禁令XX银行员工行为守则、典型案例等内容。并组织全行员工参加了“合规守法”在线测试，取得了良好的成绩。先后出版了五期合规守法活动简报，全行员工写出了学习心得体会，全行员工的合规守法意识的到极大加强，在分行合规守法知识竞赛中我行代表队取得了第二名的好成绩。

今年以来，我行认真贯彻总分行经营战略调整的决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使支行的各项业务上了一个新台阶，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。在全行员工的共同努力下XX年上半年各项指标稳健运行，取得了突出的经营业绩。截止6月末，各项业务完成情况较好，在分行均名列前茅。

1、负债业务增势明显。6月末自营存款余额为XX万元，较年

初新增xx万元，已提前完成全年任务。其中储蓄存款余额xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的66%。对公存款xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的154%；日均储蓄存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的99%；对公日均存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的161%。

2、资产业务快速发展。6月末自营贷款xx万元，较年初新增xx万元，其中个人资产业务xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务90%，对公资产余额xx万元，较年初新增xx万元。贴现累计发生额x亿元。

3、中间业务稳步推进。上半年已实现中间业务收入近xx万元，完成全年任务58%；完成国际结算量近xx万美元；信用卡发卡xx张；期缴保险xx万元，趸缴保险xx万元。

（一）明确任务，早抓落实，为全年工作打基础。

支行在去年末就对xx年工作目标进行了规划，明确负债新增x个亿，对私存款x亿，对公存款x亿；资产新增x亿，个人资产x亿，公营贷款x亿。年初支行再次召开工作会，就xx度全年工作进行统一的部署和安排，对xx年取得的成绩，行长(提供)室要求全行员工戒骄戒躁，防止“小富即安”的思想。同时，针对支行目标任务制订了全面的考核制度，将分解到每位客户经理头上，业绩完成情况以邮件方式对全行进行每周、每月、每季通报，有效地激励了客户经理的工作热情。在分行开门红竞赛活动中，支行的负债业务、个人资产业务在全分行均处于领先地位，取得较好成绩。

（二）强化市场营销机制。

1、公司业务基础营销工作首先是抓新开户，支行公司部年初即明确：每位对公客户经理每月必须新开有效户达到x户。从

上半年情况来看，支行共计实现新开户xx户，实现新户存款新增xx万元。其次是通过政府平台，加强对周边园区客户的营销力度，通过上门拜访、制订理财方案等多种形式，积极宣传我行对公产品。经过长期的努力，取得了客户的高度认可，已和多个优质企业建立了合作意向。其中□xx区财政非税收入专户已经成功开立，存款余额近x个亿。

2、在零售银行业务日常工作中，对x区“富人区”进行了区域定位，实施精准营销和分层次营销，注重基础营销、中端客户营销、大户营销并重。一是大户营销：将x万以上的客户界定为大户，针对这部分客户专门制定了“理财秘书”服务。分行发行各种币种的理财产品、各种基金、信托产品、国债、外汇市场行情等金融信息，根据客户的类型、投资需求有选择性的分别发送短消息或者提供理财方案，让客户及时地了解银行的动态发展，同时让贵宾客户感受到银行对他们不只是单纯的存款需求，而且有帮助他们投资理财，使其效益最大化，这样才能将客户与银行更紧密的联系在一起。这就对个人银行部战线上的客户经理要求更高，综合素质的提升更重要。针对这部分客户，客户经理团结起来，根据客户特色讨论，制定出几套适合客户需求的理财方案，针对客户可能会提出的问题反复推敲，做足前位准备，实现给客户百分百满意的专业服务，让这部分客户更信任我们，依赖我们，成为我们的忠实客户；二是小区营销：由于支行地理环境，小区营销成为我们的特色，频繁且高质量的户外宣传对支行提高知名度是最有效的方法。坚持不懈地开展多样的小区活动和宣传，通过在高档小区xx山庄的联益活动，对我行产品的大力推荐，使我行的形象深入人心，山庄业主中成为我行xxx客户的便有10户。支行通过“物管收费站”的有效宣传，进驻周遍优质小区，例如xx花园等通过现场开卡、开功能，既达到我行电子业务的宣传，也成功实现揽存xx多万元；三是大堂营销：大堂经理将大厅精心布置，营造舒适的营业环境和温馨的节日气氛，狠抓服务，对前来办理业务的客户主动引导，对普通客户主要介绍消费积分、自助缴费、消【提供

内容】 费有奖、网上银行等日常功能，使客户在使用这些功能的同时感受到一卡通的方便。对中、高端客户主要介绍xx卡、xx白金卡、信用卡、外汇宝、电子银行、人民币、外币的理财产品。通过平时存款有礼、节假日行庆的抽奖活动来带动自然增长，增添节日气氛，聚集大堂的人气。大堂是最有效的阵地营销，安排客户经理轮流在大堂值班，对大厅的客户进行梳理，达到提升的效果。

3、公私联动组合营销：零售银行部与公司银行部通过一对一的接对子形式，互帮互助，互通信息，从对私大客户中发掘对公客户，从对公客户中寻找对私大客户，年初就通过对私大客户拓展了一户对公客户，吸收对公存款xx万元。同时还公私联动，落实了xx汽车销售有限公司等单位的工资代发。

（三）针对弱点，狠抓资产、贴现和国际业务。

资产、贴现和国际业务一直都是xx区支行的弱势业务□xx年支行下大力开拓这三方面工作。资产方面：结合分行今年大力扩展信贷资产规模的工作思路，支行通过“立足园区辐射周边”，积极进行资产项目营销。目前已经成功和xx等一批优质企业达成合作意向，近期内即可对项目进行上报。贴现方面：一方面对支行已有的客户进行挖潜，另一方面积极对外营销新户。对贴现跟踪票据源头企业，积极拓展收款下家，成功拓展了xx等企业，上半年累计实现贴现x亿元，与xx年同期相比增加了xx万元。国际业务方面：对区域内的外贸企业逐一上门拜访，目前已和xx制药公司等达成和合作意向。此外，对于提前终止授信额度的xx公司，支行始终没有放弃，一直对其进行积极的跟踪，随时关注公司的生产进行情况，同时和银监局□xx区政府保持了密切的联系，以便最快时间内了解政策方面的动向，在银监局和xx区政府对公司的态度明确后，支行拟再度与其展开合作，将成为下半年国际业务的亮点。

（四）大力拓展房地产企业，结合分行活动，狠抓个人资产，突出工作重点

针对xx区域内房地产企业和优质楼盘众多的优势，支行加大了对房地产开发商的拓展力度，和xx/xx等知名开发商建立了往来关系，并拟在开发贷款和按揭方面展开深入的合作。同时，对原有的开发企业，如xx地产，进行了深度的挖潜拓展，目前拟增加其开发贷款至x亿元，将改变支行对公资产业务落后的状况。同时，支行将风险低、回报高的个人资产业务作为发展的重点，整合资源，将个人资产业务划归公司银行部管理，充分利用公司客户经理善于与企业打交道的优势，拓展按揭业务。针对分行下达的一季度阶段性个人资产任务，支行公司部全员动员，对按揭、个人经营性贷款进行积极营销，其中成功发放了xx分行金额最大的单笔个人按揭xx万元。此外，通过直客方式，支行营销了“xx/xx”等优质楼盘，为全年个人资产任务的完成奠定了基础。截止6月末，支行实现了比年初新增xx万元，完成分行下达的全年任务的90%。预计7月末可完成全年任务。

（五）健全案防体系，加强内控制度建设，推进合规文化建设

1、牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，落实案件防范工作责任制。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。把防抢劫、防盗窃、防诈骗尤其是防票据、银行卡诈骗作为安全工作重点，不断提高对高科技犯罪的防范能力。

2、认真开展合规守法教育活动。根据□xx分行开展合规守法教育活动实施方案》，成立了支行合规守法教育活动领导小

组，召开了全体员工合规守法教育活动动员会，制定出支行的学习计划，把工作落到实处。以多种形式组织员工认真学习了□xx副行长在全行“合规守法”教育活动视频动员大会上的讲话□xx分行开展合规守法教育活动实施方案□xx银行诚信举报及奖励规定□xx两个讲话、合规与银行内部合规部门、商业银行风险管理指引□xx银行客户经理行为禁令□xx银行柜面业务人员行为禁令□xx银行员工行为守则、典型案例等内容。并组织全行员工参加了“合规守法”在线测试，取得了良好的成绩。先后出版了五期合规守法活动简报，全行员工写出了学习心得体会，全行员工的合规守法意识的到极大加强，在分行合规守法知识竞赛中我行代表队取得了第二名的好成绩。

今年以来，我行认真贯彻总分行经营战略调整的决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使支行的各项业务上了一个新台阶，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。在全行员工的共同努力下□xx年上半年各项指标稳健运行，取得了突出的经营业绩。截止6月末，各项业务完成情况较好，在分行均名列前茅。

1、负债业务增势明显。6月末自营存款余额为xx万元，较年初新增xx万元，已提前完成全年任务。其中储蓄存款余额xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的66%。对公存款xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的154%；日均储蓄存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的99%；对公日均存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的161%。

2、资产业务快速发展。6月末自营贷款xx万元，较年初新增xx万元，其中个人资产业务xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务90%，对公资产余额xx万元，较年初新增xx万元。贴现累计发生额x亿元。

3、中间业务稳步推进。上半年已实现中间业务收入近xx万元，完成全年任务58%；完成国际结算量近xx万美元；信用卡发卡xx张；期缴保险xx万元，趸缴保险xx万元。

（一）明确任务，早抓落实，为全年工作打基础。

支行在去年末就对xx年工作目标进行了规划，明确负债新增x个亿，对私存款x亿，对公存款x亿；资产新增x亿，个人资产x亿，公营贷款x亿。年初支行再次召开工作会，就xx度全年工作进行统一的部署和安排，对xx年取得的成绩，行长(提供)室要求全行员工戒骄戒躁，防止“小富即安”的思想。同时，针对支行目标任务制订了全面的考核制度，将分解到每位客户经理头上，业绩完成情况以邮件方式对全行进行每周、每月、每季通报，有效地激励了客户经理的工作热情。在分行开门红竞赛活动中，支行的负债业务、个人资产业务在全分行均处于领先地位，取得较好成绩。

（二）强化市场营销机制。

1、公司业务基础营销工作首先是抓新开户，支行公司部年初即明确：每位对公客户经理每月必须新开有效户达到x户。从上半年情况来看，支行共计实现新开户xx户，实现新户存款新增xx万元。其次是通过政府平台，加强对周边园区客户的营销力度，通过上门拜访、制订理财方案等多种形式，积极宣传我行对公产品。经过长期的努力，取得了客户的高度认可，已和多个优质企业建立了合作意向。其中□xx区财政非税收入专户已经成功开立，存款余额近x个亿。

2、在零售银行业务日常工作中，对x区“富人区”进行了区域定位，实施精准营销和分层次营销，注重基础营销、中端客户营销、大户营销并重。一是大户营销：将x万以上的客户界定为大户，针对这部分客户专门制定了“理财秘书”服务。分行发行各种币种的理财产品、各种基金、信托产品、国债、

外汇市场行情等金融信息，根据客户的类型、投资需求有选择性的分别发送短消息或者提供理财方案，让客户及时地了解银行的动态发展，同时让贵宾客户感受到银行对他们不只是单纯的存款需求，而且有帮助他们投资理财，使其效益最大化，这样才能将客户与银行更紧密的联系在一起。这就对个人银行部战线上的客户经理要求更高，综合素质的提升更重要。针对这部分客户，客户经理团结起来，根据客户特色讨论，制定出几套适合客户需求的理财方案，针对客户可能会提出的问题反复推敲，做足前位准备，实现给客户百分百满意的专业服务，让这部分客户更信任我们，依赖我们，成为我们的忠实客户；二是小区营销：由于支行地理环境，小区营销成为我们的特色，频繁且高质量的户外宣传对支行提高知名度是最有效的方法。坚持不懈地开展多样的小区活动和宣传，通过在高档小区xx山庄的联益活动，对我行产品的大力推荐，使我行的形象深入人心，山庄业主中成为我行xxx客户的便有10户。支行通过“物管收费站”的有效宣传，进驻周遍优质小区，例如xx花园等通过现场开卡、开功能，既达到我行电子业务的宣传，也成功实现揽存xx多万元；三是大堂营销：大堂经理将大厅精心布置，营造舒适的营业环境和温馨的节日气氛，狠抓服务，对前来办理业务的客户主动引导，对普通客户主要介绍消费积分、自助缴费、消【提供内容】费有奖、网上银行等日常功能，使客户在使用这些功能的同时感受到一卡通的方便。对中、高端客户主要介绍xx卡、xx白金卡、信用卡、外汇宝、电子银行、人民币、外币的理财产品。通过平时存款有礼、节假日行庆的抽奖活动来带动自然增长，增添节日气氛，聚集大堂的人气。大堂是最有效的阵地营销，安排客户经理轮流在大堂值班，对大厅的客户进行梳理，达到提升的效果。

3、公私联动组合营销：零售银行部与公司银行部通过一对一的接对子形式，互帮互助，互通信息，从对私大客户中发掘对公客户，从对公客户中寻找对私大客户，年初就通过对私大客户拓展了一户对公客户，吸收对公存款xx万元。同时还

公私联动，落实了xx汽车销售有限公司等单位的工资代发。

（三）针对弱点，狠抓资产、贴现和国际业务。

资产、贴现和国际业务一直都是xx区支行的弱势业务□xx年支行下大力开拓这三方面工作。资产方面：结合分行今年大力扩展信贷资产规模的工作思路，支行通过“立足园区辐射周边”，积极进行资产项目营销。目前已经成功和xx等一批优质企业达成合作意向，近期内即可对项目进行上报。贴现方面：一方面对支行已有的客户进行挖潜，另一方面积极对外营销新户。对贴现跟踪票据源头企业，积极拓展收款下家，成功拓展了xx等企业，上半年累计实现贴现x亿元，与xx年同期相比增加了xx万元。国际业务方面：对区域内的外贸企业逐一上门拜访，目前已和xx制药公司等达成和合作意向。此外，对于提前终止授信额度的xx公司，支行始终没有放弃，一直对其进行积极的跟踪，随时关注公司的生产进行情况，同时和银监局□xx区政府保持了密切的联系，以便最快时间内了解政策方面的动向，在银监局和xx区政府对公司的态度明确后，支行拟再度与其展开合作，将成为下半年国际业务的亮点。

（四）大力拓展房地产企业，结合分行活动，狠抓个人资产，突出工作重点

针对xx区域内房地产企业和优质楼盘众多的优势，支行加大了对房地产开发商的拓展力度，和xx/xx等知名开发商建立了往来关系，并拟在开发贷款和按揭方面展开深入的合作。同时，对原有的开发企业，如xx地产，进行了深度的挖潜拓展，目前拟增加其开发贷款至x亿元，将改变支行对公资产业务落后的状况。同时，支行将风险低、回报高的个人资产业务作为发展的重点，整合资源，将个人资产业务划归公司银行部管理，充分利用公司客户经理善于与企业打交道的优势，拓展按揭业务。针对分行下达的一季度阶段性个人资产任务，

支行公司部全员动员，对按揭、个人经营性贷款进行积极营销，其中成功发放了xx分行金额最大的单笔个人按揭xx万元。此外，通过直客方式，支行营销了“xx/xx”等优质楼盘，为全年个人资产任务的完成奠定了基础。截止6月末，支行实现了比年初新增xx万元，完成分行下达的全年任务的90%。预计7月末可完成全年任务。

（五）健全案防体系，加强内控制度建设，推进合规文化建设

1、牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，落实案件防范工作责任制。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。把防抢劫、防盗窃、防诈骗尤其是防票据、银行卡诈骗作为安全工作重点，不断提高对高科技犯罪的防范能力。

2、认真开展合规守法教育活动。根据□xx分行开展合规守法教育活动实施方案》，成立了支行合规守法教育活动领导小组，召开了全体员工合规守法教育活动动员会，制定出支行的学习计划，把工作落到实处。以多种形式组织员工认真学习了□xx副行长在全行“合规守法”教育活动视频动员大会上的讲话□xx分行开展合规守法教育活动实施方案□xx银行诚信举报及奖励规定□xx两个讲话、合规与银行内部合规部门、商业银行风险管理指引□xx银行客户经理行为禁令□xx银行柜面业务人员行为禁令□xx银行员工行为守则、典型案例等内容。并组织全行员工参加了“合规守法”在线测试，取得了良好的成绩。先后出版了五期合规守法活动简报，全行员工写出了学习心得体会，全行员工的合规守法意识的到极大加强，在分行合规守法知识竞赛中我行代表队取得了第二名的好成绩。

3、以“合规守法教育活动”为切入点，结合分行会计部组织的“票据结算风险知识培训”“账户管理系统（二期）”等业务培训等有机结合，通过内控管理制度和案件专项治理工作，加大了对风险隐患的标本兼治和综合治理力度，建立起了前台操作，后台复核和岗位间监督三道防线，落实要害部位和关键环节的风险防范和安全保卫措施，有效防止了风险。增强员工的合规、守法与诚信意识。在日常管理工作中要求员工必须坚持执行规章制度和操作规程，各施其职，分工合作，扎实工作，把各个环节的工作都落到实处。做到上半年会计无票据交换差错，结算一般性差错仅一笔；并保持了储蓄柜面服务零差错的记录。（六）加强警队建设，开展治理三项执法监察、案件专项治理等工作，注重企业文化建设，为业务发展创造和谐人文环境支行认真贯彻落实总分行有关会议精神，【提供内容】制定了纪检监察安全保卫工作计划。年初以来，加强了对警员在保卫技能、管理制度、银行业务及服务等多方面的培训，加强了警员体能训练，制定了详细的训练计划和奖惩措施，警队在上半年分行监保部的体能考核中名列前茅，起到了保驾护航的作用。

按照总分行部署，支行按进度计划开展了三项执法监察、案件专项治理等工作。成立了领导小组，开展了员工异常行为排查，形成了自查报告，对查出的事项进行了整改，受到了好评。

在业务发展的同时，注重企业文化建设，在员工生日时，及时给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕，让员工充分体会到组织的关心；积极参与分行组织的各类文体活动，如服务征文活动、迎春文艺表演、登山拔河比赛、羽毛球比赛等。在迎春文艺汇演中，全体演员和后勤人员体现了高度的集体荣誉感，牺牲了大量的休息时间，精心排练，使演出获得巨大成功，荣获分行迎春文艺汇演第二名，为支行的可持续发展创造了和谐的人文环境。

（一）柜面服务技能、服务质量有待提高；

（二）柜面员工处理与客户关系的技巧有待改善；

（三）个人资产的二次营销力度弱，对市场情况未能准确把握，信息不灵；

（四）票据业务未能寻找到大的龙头客户；

（六）国际业务仅限于一两个客户，不利于支行国际业务收入长期稳定发展。

（七）信用卡业务进展缓慢。

（八）零售业务柜台、大堂、客户经理三点没有形成有效的一线。

支行下半年要在巩固已取得的成绩基础上，有针对性地做好以下工作：

（四）高度重视和持续进行合规守法教育活动，不能流于形式，增强员工什么该干，什么不该干的认识。

（五）照总分行的统一部署，开展好“优质服务”活动。加强员工教育，加强大堂力量，提升服务质量，重塑服务品牌。

（六）继续加强企业文化建设，努力打造“魅力支行”，“活力支行”，形成自己的特色氛围。

（七）续加强纪检监察保卫工作，加强警队建设，做好每月安全检查和消防检查工作，确保完成全年的目标任务。

xx区银行支