

最新幼儿园大班教育安全 幼儿园安全教育活动计划(精选10篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。相信许多人会觉得计划很难写？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

年度工作计划表格篇一

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。

二、完善和强化服务功能，加快业务发展

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

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“捆绑式”的全员营销策略。

年度工作计划表格篇二

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“为民服务创先增优”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。

年度工作计划表格篇三

大力拓展重点客户前年底，我从--调到--银行来，--行对我还是一片空白，一切都得从头开始。但我心里暗下决心：一切从拓展开始，转变观念，实施重点营销策略。一年来，在拓展工作中，我采取重点攻克、各个击破的战术，终于初见成效：新增存款近--万元，最高时点数达--万元以上。

1、瞄准教育产业化，成功攻克了重庆工学院

在激烈的金融竞争中，我进行了冷静的分析：随着国家教育改革的不断深化，教育产业化将逐步变成现实，教育消费也必将因此而成为一个很大的消费市场。在--地区，最具有代表性的莫过于--工学院。因此，我把该院作为第一个重点攻克的目标。在分行领导的大力支持之下，工夫不负有心人，--工学院把很多结算从其它银行转到了我--银行，银校合作的新局面开始形成：(1)通过我行的现金流量近--万元，日均存款在--万元以上，存款最高余额近--x万元；(2)我行与该院成功签订了助学贷款协议，为双方广阔的银校合作前景奠定了良好的基础；(3)我行已向该院发放贷款--x万元，并向其品学兼优的--x名学生发放了首次助学贷款--x万元。为双方加强长远合作铺平了道路。

2、树立大营销观念，已将--x电器公司培养为我行的基本客户

--x电器公司是一个较有发展前景的电器批发企业，公司现金流量大。通过主动出击，大力拓展，该公司现已成为我行一个重要的基本客户，存款平均余额为--x万元，最高时点数为--x万元，在我行的结算量高达--亿元。

3、本外币联动，重庆东建机械厂与我行合作良好

通过不懈努力，重庆东建机械厂于--年4月在我行开立了本外

币结算帐户，与我行合作情况良好：(1)全年外汇结算量高达一万美元，结售汇一万美元；(2)人民币日均存款一万元，存款最高时点数为一万元；(3)10---保证金签发银行承兑汇票6笔，共计--x万元；(4)5---保证金签发银行承兑汇票14笔，共计一万元。(5)办理押汇一笔，共计--x万美元。

二、策划开展支行存款工作劳动竞赛活动

大打全员营销牌为了把“存款立行”的观念深入人心，树立全员营销意识，调动支行全体员工揽存的积极性、主动性和创造性，根据“群策群力抓存款、振奋精神求发展”的经营方针，积极组织开展了包括支行驾驶、保安和炊事人员在内的存款工作劳动竞赛活动。为此，还专门制订了《关于开展10—5---元以上新开户竞赛活动的办法》，既增强了支行的全员营销意识，又发挥了全行员工的资源优势，有力地推动了支行的业务发展。

针对光大银行毕竟是小银行的特点，银行的实力和员工的精力都比较有限，要在激烈的金融市场竞争中求得生存与发展，我们必须以重点客户为目标，狠抓重点客户和项目管理工作。为此，我在分析了一×坡地区及我行客户市场的情况之后，筛选了《支行目标客户名单》，并特制订了《重点客户服务与管理的实施细则》，对重点客户实行定期走访和实时监控制度。为了把重点客户管理制度落到实处，还编制了《走访重点客户日程表》、《目标客户基本情况表》和《大户存款动态监控日报表》，为全面实施项目管理和重点客户管理制度奠定了基础，得到了分行有关部门的赞扬。

在大力拓展重庆有线台等传媒项目的同时，狠抓了一证券等资金密集行业的业务拓展工作，为建立银证合作的长期战略合作伙伴关系，加强银证合作，奠定了一定的基础。

四、推行定期例会制度，合理安排劳动组合，工作质量和效率明显提高

为了检查、督促客户部的各个阶段性工作，不断总结和共享有关经验及教训，特别在客户部建立了定期例会分析制度。同时根据客户部业务发展的实际需要，对劳动组合进行了合理调度，既充分发挥了人员的各自优势，又调动了每一个员工的工作积极性、主动性和创造性，有力地促进了客户部工作质量和工作效率的进一步提高。

五、狠抓贷款的风险管理，资产质量明显改善

在严格控制贷款投向的同时，还加大了清收和转化工作的力度，定期督促客户经理全面落实清欠和平时的结息工作。尤其是在对不良贷款的管理上，实行一户一策，落实专人上门催收，既催债务人，又催保证人，催收效果非常明显：(1)在分行领导的高度重视和保全部及支行的努力之下，成功地收回了新隆基--x等公司在我行的有问题贷款--x万元；(2)收回一年欠息近--x万元。不但提高了我行的资产质量，而且还提高了支行的经济效益。

六、一年工作打算

点，在行领导的带领下，同大家一道，发扬敬业精神，继续努力，争取再创--x坡支行业务发展的新高。

(1)拓展一到两个既符合总、分行政策，又能带动支行业务稳定增长的重点客户；

(3)加强制度建设，进一步完善有关的管理制度和考核办法；

(4)加强学习，不断提高政治修养，服从大局，事事以身作则，不让别人做的，自己坚决不做，努力营造一个更加“开拓、务实、严谨、和谐”的经营管理环境。

年度工作计划表格篇四

根据我行今年一年来会计结算工作的实际情况，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20xx年的工作思路。

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，明年我们将举办更多的. 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。

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，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。

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最大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。

年度工作计划表格篇五

20xx年，学校将深入贯彻党的`十八大精神，紧紧围绕学校“外树形象，内强素质，以人为本，和谐发展”的工作目标和教育教学中心工作，全面推进党的思想、组织、作风和制度建设，按照“抓学习，促规范，提内涵”的思路，充分发挥党支部的战斗堡垒作用和全体共产党员的先锋模范作用，为学校全面、和谐、可持续发展提供有力的思想、政治和组织保证，进一步深化学校党建工作规范建设，凸显个性，争创特色，努力开创我校党建工作的新局面。

1. 坚持学习与实践同步，加强全体党员教师政治学习，建设学习型党组织。深入学习贯彻党的十八大精神。紧紧围绕“贯彻十八大精神，推动南洲教育科学发展”主题，把“中国梦”的教育作为学习宣传十八大的重要内容，扎实开展党的群众路线教育实践活动。通过举办专题培训、知识竞赛、召开专题组织生活会、发放学习资料等形式，认真落实党的十八大精神“三进”要求，引导教育系统党员干部立足岗位建功立业。认真落实中心组学习、政治学习和“三会一课”，扎实推进学习型党组织建设。建立干部培训学习档案。

2. 加强党建工作。以“强组织、增活力、求实效”为目标，强化党建“五大工程”。优化党组织设置，进一步健全党建工作制度，夯实党建工作基础。号召全体党员“亮身份、树形象”，积极开展“党员示范岗”、“党员责任区”等主题

实践活动。加强组织建设，严格党员教育与管理，做好党员的发展工作，壮大和发展党员队伍。。

3. 加强干伍建设。以建设节约型、廉洁型校园为契机，深化学校领导班子建设。强化民主集中制教育，健全领导班子议事和决策机制。

4. 开展“共产党员示范岗”创建活动，进一步发挥党员的先锋模范作用，评比优秀共产党员。

5. 加强党风廉政建设。坚持教育、制度、监督、纠风、惩处“五个并重”的工作方针，严格反腐倡廉工作责任，深入开展“为民、务实、清廉”、“爱与责任”、“廉留心中”主题教育。强力规范“三重一大”决策制度、厉行勤俭节约制度、党务校务公开制度。强化效能监察和督查督办，转作风、改文风、实会风。

品质要求，强化“十项禁令”、“十项制度”、“十条公约”落实，切实转变工作作风。提升教师道德水准，评选校级师德标兵和优秀教师。

7. 积极配合、协助学校行政、各部门认真做好教育教学管理工作及学校重大事务组织指导工作，完成各项重要的教育活动。精心设计各项专题活动，形成实验小学学校教育活动的序列框架。

8. 加强工会、少先队工作，有效凝聚各方教育力量，推进优质学校的影响力，积极推动“平安校园”创建工作。

9. 强化教育信息报送与管理。上报各类教育信息和简报50条，在县级以上电视台、报刊、杂志公开发表教育宣传报道15次以上。

(一) 依托学习载体，加强思想建设，提升理论素养。 充分利

用党员学习日、教师政治学习、升旗仪式等“学习的平台”，以学习宣传党的十八大精神为主线，结合学校教育和学校实际，扎实推进理论学习。通过理论学习，把全校党员、干部和全体师生的思想和认识统一到学校教育的和谐发展上来，把智慧和力量凝聚到实现学校教育工作的目标任务上来。

带头学、带头用，形成良好的学习氛围。中心组学习做到定主题、定时间、定主讲，充分发挥正确的导向作用。

2、抓好全体党员的学习。为提高全体党员的政治思想觉悟，我校将认真做好每学期一次的民主生活会制度，将“十八大”精神□20xx年“两会”精神、师德规范、教育法规等列入今年的学习教育内容。

3、抓好全体教职工的学习。坚持每周学习一次。以“教师论坛”为阵地，开展专题研讨。以加强师德师风建设为重点，围绕作风建设、教师素质、“十八大”精神、“两会”精神、教育法律法规等主要内容，加强思想政治教育和师德规范教育，树立为人师表、爱生敬业的师德形象。

4、抓好党建信息化的建设。在充分发挥学校橱窗、板报等宣传阵地的作用外，还要积极开展党员教育活动，及时交流党建信息，积极宣传先进党员形象。

(二)加强教育管理，促进组织建设，提高组织能力。坚持党要管党、从严治党的方针。结合学校教育工作实际，紧紧围绕增强党组织的战斗力和凝聚力这个中心工作，加强和改进党的组织建设。抓好干伍建设，党员队伍建设，教师队伍建设是实现学校内涵发展的关键所在，学校党支部要把这项工作作为党建工作的重点来抓。

部工作考核制度，重平时考核、重实绩考核，使全体干部注重学习，自觉接受教育和监督。认真做好学校后备干部的培养工作，多层次、全方位地培养和选拔优秀年轻教师，为他

们的锻炼成长搭建舞台，创造条件。

2. 加强党员队伍建设。一是加强支部建设，发挥党员的先锋模范作用，体现“一个党员一面旗”。要积极开展行之有效的党组织活动，增强支部的战斗力和凝聚力，让党员同志在活动中接受革命传统教育和先进性教育。要完善先进性教育长效机制，做好党员的教育、管理和监督。二是加强党员管理，做好组织发展工作。要加大对入党积极分子的教育、培养和考察工作；做好党员的党费收缴工作；继续健全党员、干部、教师谈话谈心制度。

3. 加强教师队伍建设。加强思想政治工作，引导教师不断加强师德修养和认真落实教育、教学常规，促进教师专业成长。

4. 做好党支部目标管理考核工作和党员计划、总结及民主评议工作。把一年一度的常规工作当作支部自身建设和党员自我学习、改进的重要契机。积极创建党建工作特色，强化服务党员、服务教工、服务学生的意识，发挥党组织的政治核心作用。

年度工作计划表格篇六

在过去的2xx年里，我在上级行社领导的正确指导下，紧紧围绕联社业务经营中心为前提；狠抓会计业务基础工作，强化财务管理，化解会计风险，使zz信用社的财务工作平稳过度到20xx年。

20xx年才刚刚开始，我们社就开展了引深“求和谐树形象创佳绩”主题竞赛活动和引深案件专项治理“回头看”深度排查活动，在这两项活动当中，处处离不开柜台操作和柜台服务。我作为一名主管会计，主要负责本网点的财务管理工作，行使会计的管理和监督职能，为了更好地完成今年联社下达的各项指标任务，努力践行理事长“夯实基储规范经营、创新机制、稳健运行、努力推进平定信合事业”的讲话精神，

特作出如下工作计划：

在去年会计工作规范管理的基础上，继续开展会计规范化管理工作，提高会计核算管理水平，防范和化解操作风险。具体从8个方面做起：

- 1、会计基本规定；
- 2、会计报表质量；
- 3、计算机管理；
- 4、联行结算管理；
- 5、会计档案管理；
- 6、网点管理；
- 7、会计经营管理。

从历年来各金融机构发生的案件情况来看，最主要的原因就是监督检查力度不大，检查流于形式，检查范围广，但不深入，检查声势大，但不扎实，没有真正起到监督检查的作用。吸取历年案发经验，风险源主要集中在重要空白凭证、库存现金、帐户和止付挂失等方面，我今年计划加强重要空白凭证、库存现金、帐户管理，加大对存单、存折止付和挂失手续监督检查力度，采用定期和不定期检查两种方式进行检查。

1、重要空白凭证方面：

检查重要空白凭证是否实行专人、专库管理，是否按要求领用、使用、结存、销号，登记是否准确、完整、及时，作废凭证是否按要求管理。重要空白凭证核算是否正确，是否做到了帐实、帐簿、帐表“三相符”，从根本上杜绝重要空白凭证上的案件隐患。

2、库存现金方面：

及时对库存现金进行检查，严格控制超库存现象，使现金管理达到规范化，一方面杜绝了白条顶库、挪用库款、库款不符等现象，另一方面还最大限度地降低了非生息资金的占用。

3、英押、证方面：

检查英押、证是否做到了三分管，是否实行了ab角管理制，交接是否有记录。

4、帐户方面：

是否建立对帐制度，对帐岗、记帐岗、复核岗是否实行三分离制度，对帐是否及时，同业款项是否逐笔勾对，企业存款是否核对发生额，对帐率是否达到规定要求，是否设立对帐台帐，台帐记录是否与实际对帐情况相符，对帐单印章是否与预留印鉴核对一致。

针对各网点柜台工作人员知识结构和层次不同等现象，按照缺什么补什么的原则，向他们讲解各类业务操作流程、金融法律法规、新财务制度等方面的知识，用知识武装头脑，培养他们“干一行、爱一行、专一行”，“学一行、会一行、懂一行”的意识，每季度组织一次技术比武，将比武成绩纳入年终考核，从而提高他们的学习积极性，高质量、高效率地为客户服务。

回顾20xx年的工作，自己感到有许多不足之处：一是业务素质提高不快，对新的业务知识学习不够不透；二是本职工作与其他同行相比，还有差距，创新意识不强；三是只满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等。在新的一年里，我针对平时的工作要求，结合我社的实际，对柜台工作人员的岗位进行重新分工，对各岗的职责重新进行了明确，将“求树创”活动的目标作为我们的奋斗目标，截止目前，我社各项

存款较年初净增**余万元，各项收入已实现**万元。

年度工作计划表格篇七

根据我行今年一年来会计结算工作的实际情况，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2018年的工作思路。

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，明年我们将举办更多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，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最大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。

年度工作计划表格篇八

20xx年工作已经在我行严格要求。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。

一、一切以客户为中心是银行工作计划宗旨，做好结算服务工作。客户是我们生存之源，作为营业部又是对外窗口，服务好坏直接影响到我行信誉。

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、交通罚没款等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。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量。随着近年

来金融犯罪案件增多，促使我们对操作规范、制度执行有更高要求。

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。

年度工作计划表格篇九

，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。

年度工作计划表格篇十

在这一年里，我的工作职责基本没有变化，银行业务的开展比较顺利，基本上日清日毕。

收汇方面，今年三个公司总共收汇是700万美金。整年的人民币对美元牌价一直是处于升值的趋势，每天查询外汇牌价和关注金融动向已经在不知不觉中成为习惯。

出口核销方面的工作都能圆满完成，至今日为止三个公司的应核款项除了立德这边有一单还没核销外，其他的都已经核销完毕。在整一年中，在对外各政府部门以及其它单位的各项工作上，都能和谐沟通，达到预期目的。

在公司内部电脑以及网络的维护上，今年公司进行了两次网络处理结构的变更，每一次都大费周折，新结构建设和后来的不稳定弄得我很辛苦，同事们要适应新的运用方式和面对不稳定的网络，也很辛苦。但很少当着我的面抱怨，有时看到我弄得很烦躁的时候还会安慰我，多好的同事啊。完成了

公司电脑网络的改造工作。今年的八月份发生一宗严重的电脑故障，我未能及时排除，耽误了同事们的工作，我负有不可推卸的责任，事后总结教训，凡事要小心谨慎，三思后行，再三权衡！

对比年初定下的工作目标，除了年初的一些设想因为这启电脑事故而搁浅，其它方面基本达标。在这里要感谢公司领导平时对我的循循教导和对我缺点的包容，感谢同事们对我工作的支持和配合。