

2023年银行网点年度工作总结及计划(精选5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

银行网点年度工作总结及计划篇一

今年以来，我部在市行党委的正确领导下，按照市行20年工作会议确定的“认真贯彻总分行工作会议精神，以科学发展观为指导，以价值创造为主线，突出发展、管理两大主题，抓住转型、合规、执行三个关键，进一步统一思想、优化结构、真抓实干、争先创优，全面打造中心城市行竞争优势，努力实现做强做大的目标”的指导思想，以向零售网点转型为奋斗目标，解放思想，求真务实，深化股份制改造和实施双贯标工程，加快结构调整步伐，紧紧以经济增加值为核心，抓班子带队伍，克服困难，奋力拼搏，不断解放思想，锐意改革，强化管理和服务，广开筹资门路，优化贷款投向，各项业务呈现出一定的发展势头。现将xxxx年主要工作开展情况汇报如下：

截止到十二月三十一日，我部全口径存款xx万元，比去年同期增加xx万元，其中：企业存款余额xx万元，比去年同期减少xx万元，个人存款余额xx万元，比去年同期增加xx万元。截止到十二月三十一日，贷款余额为xx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xx%[]截止到十二月三十一日，我部个人类贷款余额达xx万元，五级分类口径不良率为xx%；累计发放公司类人民币贷款xx万元，回收公司类人民币贷款xx万元，发放美元贷款xx万，回收公司类外汇贷款xx万美元，发放信用证xx万美元，签发银行承兑汇票xx万

元，回收xx万元。实现收费类收入xx万元。实现报表利润xx万元，实现税后净利润xx万元。

(一)顺利通过总行零售网点转型验收

我部作为全国的五个第一批试点转型行，自4月5日实施转型工作以来，经过六个月的试运行，在10月18日总行零售网点转型项目组验收中，获得一致好评，顺利通过总行零售网点转型验收。网点转型后成效显著，在装修一新的营业大厅，客户不仅可以一站式办理传统的“存取款”业务，而且还可以购买基金、保险及办理银证转帐业务。突出表现为：

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。

(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xx期，个人存款日均新增xx万元，完成旺季营销计划的xx%□营销乐当家理财卡白金卡xx张，完成旺季营销计划的xx%□个人消费贷款余额新增xx万元，完成旺季营销计划的xx%;个人网上银行xx个，电话银行xx个，完成电子银行业务交易量xx笔，交易额为xx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xx万元，完成全年计划的xx%□完成去年全年计划的120%。

全年单位电子银行客户签约户，发行信用卡张，信用卡消费额万元，电子银行渠道占比%，新增电子银行客户户，其中：个人网上银行客户数新增户，个人电话银行客户数新增户，个人手机短信客户数新增户，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“网点”创建活动相结合。创建网点不仅仅是统一网点建设、规范服务标准，更重要的是对xx“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。

3、对于公司类不良贷款，以鲁抗集团领导班子调整和与上海医药重组为契机，努力化解风险。利用减免息政策，成功回收可疑类贷款本金万元；损失类贷款本息万元。

(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。

银行网点年度工作总结及计划篇二

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。

银行网点年度工作总结及计划篇三

贯彻落实市分行xx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。

二、总体目标

围绕xx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。

三、具体工作措施

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。

银行网点年度工作总结及计划篇四

以客户为中心是银行工作计划的宗旨，来看看新的一年，银行网点的工作计划是怎样的吧！下面是本站小编收集整理的银行网点年度工作计划，欢迎阅读。

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组织员工进行定期演习,从而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。

20xx年,我支行各项经营指标快速发展、职工思想稳定、内控制度逐步完善,各项业务工作均创历史最好水平。在即将到来的20xx年里,面对xx银行上市以后的新机遇和新挑战,我支行将在上级行党委的正确领导下,继续全面推进经营模

式和增长方式转变，提高经营效率，优化经营结构，完善内控机制，增强综合竞争能力、盈利能力和风险防控能力，打好经营基础，实现可持续发展，主要是做好以下几个方面的工作：

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。

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。

共2页，当前第1页12

银行网点年度工作总结及计划篇五

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”。

__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__年各项任务的顺利完成。

二、加强监督检查工作

__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。

__年, 车辆运转正常, 没有发生任何大的事故, __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

__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组织员工进行定期演习, 从而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。