# 最新银行运管工作计划(6篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-06-16

*制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。银行运管工作计划篇一...*

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**银行运管工作计划篇一**

认真“三个代表”重要思想和科学发展观，以党的十七大、十七届三中、四中全会精神为指导，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。

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。

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气氛。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。

**银行运管工作计划篇二**

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，增强制度执行的钢性，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。

**银行运管工作计划篇三**

上半年，银行全体员工在总部年初工作会议精神的指引下，紧紧围绕“巩固、完善、改革、发展”的工作方针，以“双五”战略为目标，结合东北老工业基地的振兴，鼓足干劲、同心协力，克服不利因素，继续发扬艰苦创业精神，以“诚实守信、创新务实”为座右铭，不断拓展新的业务领域，开辟广阔的生存空间。

截止六月末，我行各项存款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。其中，储蓄存款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长；对公存款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。各项贷款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。存贷比。按“一逾两呆”口径划分，不良贷款余额万元，比年初增加万元，增长，比去年同期万元减少万元，下降，不良贷款占比，比年初下降了个百分点；按“五级分类”口径划分，不良贷款余额万元，比年初万元增加万元，增长，不良贷款占比，比年初下降了个百分点。各项收入万元，各项支出万元，经营体现亏损万元。

上半年，银行经营工作总的特点是：存款规模增幅不大，不良贷款盘活工作有一定成效，经营体现亏损。

（一）克服不利因素，努力吸收存款，开创吸储工作新局面由于历史遗留因素和客观因素的影响，20xx年初我行吸储工作开展得不很顺利，行领导立即组织中层召开吸储工作会议，并制定吸储方案。

1、员工转变观念，吸收存款由被动变为主动近年来，我行一直将吸储完成情况与员工工资相挂钩，但成效不大。今年上半年，行领导更注重让员工从思想上认识到“存款是立行之本”，随着“存款立行”观念教育的深入人心以及“我为我家”吸储竞赛活动的竞相开展，员工的思想观念发生较大的转变，由过去的“被动吸储”逐渐转变为主动通过亲属、同学、朋友等各种关系千方百计吸收存款，仅第一季度三个月的时间，员工就吸收存款余万元，储蓄存款余额较年初增长万元，超额完成第一季度储蓄存款计划，为全年的吸储工作打开新局面。

2、以积极的营销措施开拓对公存款市场，对公存款有所增加上半年，我行卓有成效地开展各种营销活动，积极印制各种新业务的宣传单，一方面既提高我行的知名度，另一方面也向广大新老客户宣传我行的新业务。在稳定老客户的同时，也积极运用各种手段和措施挖掘新客户；全行上下共同寻找大额存款信息，对于一些特殊客户，由行领导亲自进行攻关和疏导，在全行的共同努力之下，不仅遏制了存款下降的趋势，还比年初增加万元，比去年同期也有所增长。

（二）以信用卡和市场开发为依托，大力拓展中间业务截止六月末，我行新发卡张，卡余额万元；pos机消费额元；新增代发工资户数户，沉淀金额万元；代理财产保险元，代理千嬉红保险份，金额元，代理鸿泰寿险份，金额1万元；代收移动、联通手机话费笔，金额万元；代售充值卡万元，实现中间业务收入元，较好地完成了中间业务的各项指标。

1、加大中间业务市场开发力度，充实中间业务小组成员三月份，我行进行了全员岗位竞聘，人员有所调整。为加大中间业务的市场开发力度，我行将具有市场营销特长的人员充实到中间业务小组。

2、中间业务指标层层分解我行个人业务部将一年的全部指标分解到月，分解到人，并责成中间业务小组组长在每月月末进行专题汇报。通过这种方式，较好地完成总部下达的中间业务指标。

3、做好传统业务，大力开发新业务、新品种六月中旬，我行在继续做好“代收手机费”、“代售充值卡”、“代发工资”等传统中间业务的基础上，新开办“代收小灵通话费”和“代收网通固定电话费”的业务。上半年，我行新开立工资转存户户，新开卡张。

（三）积极办理信贷业务新品种，增强社会效应

1、开办承兑业务截止六月末，我行共办理承兑汇票业务两笔，金额总计万元，手续费收入元。20xx年初，我行公司业务部组织员工学习承兑汇票管理办法。为加大我行社会知名度，扩大社会效应，20xx年3月，我行开始进行对外宣传。20xx年3月31日，我行办理了第一笔承兑汇票，金额为万元。承兑汇票业务为我行带来的收入并不多，但是通过该项业务的办理，既可以让更多客户了解我行，在服务过程中，又可以增近与客户之间的感情、增强良好的社会效应，同时，也可以增加我行对公存款。

2、开办下岗失业小额担保贷款截止六月末，我行办理下岗失业小额担保贷款笔，金额万元。为增加收入来源，在行领导的积极运作下，我行成为市财政局指定办理下岗失业人员小额担保贷款的金融机构。为保证每笔贷款的及时发放，我行公司业务部员工予以积极、主动地配合，使该项业务得以顺利开展，真正体现了银行“家乡银行服务家乡市民”的宗旨。

（四）积极催收贷款，努力压缩不良贷款1、做好贷后调查，积极催收贷款截止六月末，我行收回贷款笔，金额万元，为防止新的不良贷款的产生，减少信贷资产的损失，我行积极做好贷后检查工作。上半年，公司业务部对我行正常贷款户逐一走访，了解企业经营情况，发现问题及时与行长沟通，同时做好贷后检查报告。对于即将到期的贷款，提前一个月向借款户下发收款通知，并进入企业调查，对于经营效益良好、还款信誉较好的黄金客户办理借新还旧。对于涉及政府行为的贷款，我行提前两个月开始进行催收，例如自来水公司与市场服务中心贷款，我行信贷员分别走访了，及时为这两笔贷款办理了借新还旧。同时，将所欠的万元利息全部催收完毕。

2、努力压缩不良贷款，提高信贷资产质量截止六月末，按一逾两呆口径划分，我行不良资产万元，比去年年初增加万元，比去年同期减少万元，下降，不良贷款占比，比年初下降个百分点。不良贷款一直是我行多年来亟待解决的问题，由于一些历史原因和国家宏观政策的影响，使一些已停业或解体的借款户的沉欠贷款无法偿还。上半年，我行加大清收力度，通过处理抵贷物的形式收回部分贷款，此外，通过各种法律手段，盘活部分不良资产，从相对指标上完成了总部下达的任务。

（五）积极开展党建工作，发挥战斗堡垒作用我行多次召开支部会议，首先选举同志了为我行党支部书记。在新任书记的领导下，党支部定期召开支部会议，认真学习党建工作要点以及各种党的理论知识，并结合实际认真分析我行当前所面临的严峻形势，研究措施和对策，较好地发挥了党支部在经营工作中的战斗堡垒作用。上半年，在党支部的培养和帮助之下，通过总部党委的严格审查和组织谈话，使我行两名党外积极分子成为中共预备党员，并使一名预备党员成为正式党员。此外，党支部随时掌握员工的思想动态，教育员工用发展的和辩证的方法思考和解决问题，坚持“三会一课”制度及组织召开民主生活会，加强党风廉洁、自律和反腐败斗争的自觉性。

（六）加强“四防一保”，确保资金安全运营办公室按照总部的要求和相关

规章制度，加大力度对保安人员进行定期教育和长期管理，制定了保安人员管理档案，不断提高其综合素质；定期检查两所一柜的安全情况和设施设备的完整性，对火源、灭火器摆放位置、性能进行经常性检查，按期更换灭火器的二氧化碳及泡沫粉，发现隐患、问题，及时、彻底整改；积极配合总部进行各项检查，同时做好自查和总结，将有关材料及时上报。上半年，我行工作虽然取得了一定的成绩，但较总部的各项指标还有很大差距，虽然存款、贷款规模均有所增扩大，但是增幅较小，较总部下达的任务还有一定差距；员工的综合素质较现代化银行员工的要求还有很大的差距。

**银行运管工作计划篇四**

本人自任职以来，在行领导的正确领导下，在全体员工的大力支持下，积极配合好上级工作，认真履行岗位职责，较好的完成了支行下达的各项指标任务，单位的各项考核均排在前列。现将一年来的工作汇报如下：

当前面临的是一个新的环境，结合自己以往的工作经验边学边适应新的经济形势，工作中不太明白的地方积极、虚心向同事请教，尽快掌握各岗位业务技能，同时，认真学习支行下达的各类业务文件，把握支行业务发展动态，以便在工作中正确处理好各种业务关系，很快就进入了角色。

作为一名营运主管我严格按照标准化服务的要求及自身的岗位职责，一丝不苟，认真执行，坚持每天晨会制度，把短短十几分钟的晨会做的有声有色，提高了员工的士气，振奋了员工的精神。坚持每天三巡检制度、每日碰头会、每周汇报会。有力调动和激发了员工营销产品的积极性。结合优质客户管理系统，做好优质客户维护、营销与签约管理工作。

（1）、强化优质服务理念，提高柜台服务质量。以网点转型、标准化服务导入为契机。通过组织员工学习、观看流程及各岗位的服务标准及营销术语、技巧，进行讨论、写观后心得体会、让员工通过游戏中感悟等形式，使员工对优质服务有更进一步的理解，强化优质服务理念，并将服务理念贯彻到工作中，规范柜台服务标准，掌握如何化解客户的不满、得体解答客户等服务技巧，柜台服务水平有较大的改观。营销人员在大堂进行业务分流，客户引导，引导客户使用自助设备；业务咨询，产品宣传；优质客户识别和推荐，潜力客户的拓展；个人金融产品营销与服务，处理客户异议及投诉；维护营运环境和秩序。各岗位协调配合，有张有弛。多名员工因工作敬业、服务周到受到多数客户的赞扬。

（2）、加强团队建设，发挥激励机制的积极作用。为进一步提高员工的工作积极性，员工的绩效分配考核按考核标准内容进行细化、量化，收到较明显的效果，为体现考核的科学性，按工作岗位不同设置不同的考核指标，为每位员工设立工作台帐，并让所有员工参与评议，每月将柜员评议、营销业绩、差错考核、扣分情况等一一公布，使考核更趋公平、公正、公开，由于通过各项指标考核，使员工收入有所差距，员工之间的工作热情、工作效率和对产品营销的积极性有了较大的提高。

（3）、积极拓展业务，实现我行各项指标圆满完成。一是做好存量客户的维护和精耕细作工作，始终把为客户服务作为服务宗旨，用客户的满意度来衡量我们的工作质量，时时以客为先，不断改进服务方式，务求取得以旧带新的效应。二是积极开展各项宣传、营销工作，开发新客户，并通过平日人情化的有效的沟通，增进彼此间的了解和信任，对待每位客户都做到询问、指导、宣传、营销，对树立我行业务品牌和业务拓展都起到了一定的作用。

本人在职期间，一直响应并贯彻执行上级行的有关方针、政策，认真学习支行文件领会精神，不断转变观念，提高服务水平，提高加强管理、严防风险的意识，保持廉洁的工作作风。作为一名营运主管我本着团结所有员工，以身作则，在处理问题上本着“公开、公平、公正”的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。在工作之余，不断加强学习，提高自己的业务及管理水平，努力做好一名合格的\'副手。

本人在一年中虽取得了不少成绩，但同时也存在诸多不足之处，如工作创新能力不足，在管理上缺乏经验，考虑、处理个别问题不够周到；综合素质有待提高，业务水平不够全面，管理能力仍需加强。在20xx年的工作中，我将做到以下几点：

1、采取有力措施，加强服务使存款稳步增长。优质服务工作要做到常抓不懈，不滑坡，不动摇，除须制订和落实各项制度外，还必须强化监督检查机制。优质文明服务永无止境，重在坚持，贵在落实。小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉，广泛征求客户意见和建议，解决服务工作中存在的问题，确保规范化服务标准落实到每一个工作环节，树立银行优质、高效、快捷、安全服务的良好形象。一要充分发挥窗口作用，强化柜台服务，监督指导柜员适时运用营销术语，开展“三多”服务，让顾客感觉到我所办理业务是一种享受。二要充分发挥与客户经理联系合作的作用，依托优质客户系统，结合柜面服务，在维护好现有优质客户的同时大力拓展新的优质客户，进一步提升营销层次，提高营销效率，以多样化的金融产品带动存款增长。三要抓住节日期间个人业务综合营销的有利时机，加大营销力度，促进储蓄存款再上新台阶。

2、加强优质客户的维护与营销。网点功能转型，核心在于实现客户分层、业务分流、功能分区，让20%以上的中高端客户享受到建行的服务，以此提升优质客户的忠诚度，进而增进产品、服务的销售机会，建立建行自己的品牌。针对优质客户在优化客户结构、提升业务发展质量方面进一步加强对优质客户的服务和拓展。在加强网点建设规范柜面服务的基础上，结合优质客户信息管理系统和贵宾窗口的开设，通过自助设施、网上银行何电话银行为优质客户提供多渠道、全方位、多样化的服务。加大优质客户资产、中间业务产品的创新力度，促使优质客户服务逐步由单一产品向多功能产品服务转变，让其使用我行产品的种类和比例不断提高。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时刻刻变化着，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履职能力，把自己培养成为一个业务全面、思想合格的营运主任，做好上级的助手和参谋，工作上到位不越位。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬优点，弥补不足。

以上是本人的述职报告，不足之处请批评指正。

**银行运管工作计划篇五**

今年大连分行运营部紧密围绕kpi指标，以“绩效、服务、风险、成本”为基本工作思路，在林首席运营官所倡导的“学习、主动积极、创新、服务”的运营文化思想的指导下，圆满地完成了各项kpi指标，同时注重团队建设，强化文化传导，为分行业务的发展提供了最佳的运营支持。主要情况如下：

今年运营成本费用率为4.96%，比去年优化了44.77%，低于目标值0.34个百分点。

1、建立岗位业务量模型测评岗位饱和度，融合同质岗位职责，整合岗位配臵。集中处理中心将个贷抵押物保管岗和重空保管岗融合，缩减了一人编制。

2、开展“低碳环保，快乐运营”活动，通过优化日间业务流程和合理人员分工等措施，使得营业部柜员下班时间由晚7点提前至6：30分，同时由于业务流程的优化，营业部每日节约近40张a4纸，一年可节约14，600张a4纸。

3、大力推行电子对账，节约邮递成本。今年电子对账率为96%，全行排名第一，无纸化对账的有效推行不但减轻了客户邮寄的负担，而且也节约了邮递费用近10万元。

今年圆满地完成了sla各项指标。其中全行排名前三名的指标有外部客户满意度（9.5分）、个贷运营出账效率（0.1小时/笔）、个贷预约抵押登记办理效率（0.001小时/笔）和自助设备正常运行时间（23：45分）。网银开通率和金卫士开通率在xx月份也分别达到了98.53%和95.85%，均超额完成目标值。

1、成立服务和流程优化团队，积极主动地优化柜面业务流程，出台了账户预审核等措施，使得开户办理时间有原先的45分钟降低为15分钟。

2、运营部推出了非工作时间出账的应急预案、出账预报制、限时服务等系列措施，提高了出账效率，减少了内部客户的等候时间，同时还编制了《客户经理运营服务手册》，提供最佳运营支持工作。

3、制定《营业网点电子渠道推广方案》，指定“渠道支持专员”，走出柜台，走近客户，专门负责指导客户正确的使用网银、自助设备办理业务。

今年零售柜面转接达8笔/人/日，完成了目标值的266.67%，对公转接159个/日，完成了目标值的361.36%。在总行举办的“工会杯”现金管理重点产品运营转接劳动竞赛中，大连分行获得了“网点电子渠道笔数替代率”一等奖，分行营业部获“先进网点”的光荣称号，朱丽娟获“先进个人”的光荣称号。

1、与零售条线和公司条线积极沟通配合，区分网点细化指标，并建立了预警-跟进-通报的循环管理机制，

2、通过开设“柜面营销课堂”，提升产品认知程度，并强化营销话术培训，提高柜员确定目标客户的能力及营销技巧。

3、开展“深度转接”、“公私联动”、“1+8营销”等系列营销活动，通过一定的奖励措施促进了网点和柜员的营销热情，同时在网点内组织柜面转接工作经验座谈，互相交流，分享经验。

今年按计划完成总分行集中项目和系统优化共22项，其中总行15项，分行7项。项目投产后运行正常。

1、落实完成总行流程银行项目。分行成立了流程银行工作小组细化分工，通过定期走访，发布短信及召开沟通会等方式及时向客户宣传流程银行的变化和影响，保障了流程银行（一期）等15个项目的顺利上线和系统稳定运行。

2、实施分行流程优化。通过实施大连银行代理信用卡还款批量入账、对公开户预处理、银行本票编押机集中保管与编押、代付业务作业流程优化等7个项目，成功解决了柜面日益增长的信用卡还款压力，提升对公开户作业效率，规范了业务操作，防范了运营风险，提升了客户落意度。

3、设计流程优化方案。通过征集流程优化方案活动，网点共提交了200条流程优化建议和方案，分行采纳了23条，有3条建议被总行采纳，同时网点还自主开发了开户申请书打印程序、新终端系统操作指南、整理了账户管理指引和开户资料模板，简化了作业流程，为网点日常培训提供了实用教材提供。

林首席运营官年初的运营月度例会上做了dcfc专题，分行的操作风险管控工作由此获得了新思路、新理念，从7月份开始将dcfc做为一项常态化管理的手段，认真贯彻执行dcfc，具体如下：

1、成立dcfc工作小组。工作小组由总经理助理牵头，负责项目的宣导以及分工落实，同时决定将该项目的执行情况纳入绩效考核。

2、配合总行制定检查清单。接到总行关于dcfc检查清单问题反馈任务后，分行工作小组召集运营监控室成员以及集中处理中心和网点的业务骨干开展集中讨论，结合业务实际提出修改意见并如期上报总行。

3、开展dcfc检查。从7月份开始在全行推行了dcfc检查，对检查发现的异常问题能够及时上报总行运营监控部门，并及时进行整改，有效的防范了内控风险。

今年客户等候时间vip客户99.6%不超过5分钟，普通客户99.9%不超过10分钟，在全行排名第一名；外部客户满意度评价中大连分行排名第一。面对外部客户的服务，运营部推行了标准化、特色化和优质化服务。

1、建立错峰服务制度、开设综合低柜、推广电子渠道和自助设备的使用等措施减轻柜台压力，减少客户等候时间。

2、勇于探索服务创新，通过排队机上张贴温馨提示标识、vip客户的预约服务管理、授权人员兼职分流等服务创新措施，加强客户分流，取得了显著的成绩。

3、与零售部共同制定了《关于进一步加强营业网点服务管理的通知》，突破了条线管理的框架，从网点整体管理的角度出发，加强了网点现场的管理，有效地改善了客户体验。

10月份网点人均产能xx41件/人/月，在全行排名第二，集中作业产能1067件/人/月，在全行排名第六。总体产能位居全行前列。我分行主要采取以下措施：

1、积极配合分行开展“百人千户”活动，运营部出台了一揽子支持方案，效果已初步显现。截止xx月底，共开立对公结算账户1024户，开立企业网银939户，新增零售客户20，750户，开立零售网银用户xx，875户，开立金卫士用户10，939户，使得网点人均产能有大幅提升。

2、运营部配合完成了供应链系统对接上线工作，汽车平台业务全年承兑电票xx61笔，金额50.8亿元，纸票14，525笔，金额191.1亿元，为分行的供应链金融业务提供了最佳的运营支持。

20xx年大连分行实现了“0”案件的安全运营目标。作业质量全行排名第一。

1、强化信息管理，制定《运营经理履职指引》，明确工作重点，同时以《运营早报》为基础平台，增加《风险快报》、案防文件夹等的信息模块，强化预警，有效控制源头风险。

2、拓宽检查维度，推行代班稽核制，由分行检查辅导员以代班形式对网点内控进行跟踪检查，针对账户、票据等重要业务实施滚动检查，提高内控的精细化程度。

3、加强跟踪落实，建立《内控管理信息表》，记录问题并定期汇总、分析，避免产生内控盲区。在案件多发的严峻态势下，督导小组走访网点，实地开展风险培训和警示教育，严把风险关。

4、加大奖惩力度，深入宣导“红、黄、蓝牌”亮牌制度，让每一名运营人员认清违规成本，同时提高违规处罚标准。

为有效推进运营条线20xx年度kpi指标，大连分行以“信息、执行、跟踪”为理念，在管控中寻求效率，在规范中寻求突破，在习惯中寻求改变，在实践中寻求提高，具体措施：

1、成立kpi项目中心，即“服务管理中心”、“风险管理中心”、“成本管理中心”和“团队管理中心”保证kpi指标的有效推进。

2、建立运营人员kpi考核体系，层层分解分行kpi指标，保证所有运营人员的工作目标同分行运营kpi指标相一致，使每个运营人员都向一个目标前进。

3、定期跟踪，及时反馈。定期跟进运营人员的工作进展情况，对存在的不足及时沟通、反馈，并在下期工作中及时修正。

团队建设一直是运营工作的重点。今年在人行大连中心支行举办的业务技能比赛中，大连分行代表队取得了团队第二名的优异成绩，蒲晓娇以96.4分的优异成绩获得了大连市第一名。

1、今年分行进行了运营经理和主管公开选拨，经过笔试、面试共有2人成为运营经理后备人选，5人成为运营主管后备人员，为运营条线的基础管理储备了人才。

2、强化培训。今年人均培训共计40余小时，培训主要有货币反假、票据防伪、风险分析、系统项目和管理提升等20余项，同时结合差别辅导，专项辅导等形式全面提升了运营人员的业务素质。

3、先后向总行输送了8人参与平安银行新核心开发建设，事后监督系统开发等项目，为总行提供了最大的人力支持。

第二部分存在的问题及反思

回顾一年来运营条线的工作，在总、分行的领导下，在全体运营人员的共同努力下取得了长足的进步，但其中仍存在着许多不足和问题，主要表现在：

一、培训成效有待提升

本年度虽完成了近40余学时的培训，但由于培训需求不清晰，培训者与参训者之间以相对独立的个体参与培训过程，导致培训形式化，参训者缺乏积极性，培训效果欠佳。

二、e化率指标有待改善

大连分行由于同城尚未开通“柜面通”渠道，因此通过大连银行代理信用卡还款业务尚需手工逐笔入账。从7月份开始，该业务量出现大幅攀升，月均达5000笔，占分行业务总量的5%。同时受汽车金融线上化推行进度的影响，保证金业务柜面交易占比依然较高，占全行柜面业务总量的35%，因此e化率指标提升。

**银行运管工作计划篇六**

20xx年对我而言，是非常有意义的一年，在这一年我迈进了工作一个新的里程碑，在这一年我带领分理处的的各位同仁，在支行领导的关心、爱护和大力支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将分理处的发展推上了一个新的台阶。一年来，我主要围绕以下几个方面开展工作：

（一）建立健全各项规章制度，奠定会计主管工作的基础。今年我根据总行“三化三铁”要求，对分理处原有责任、制度修旧补新，明确新的责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充制定了相应的手工登记簿，对分理处强化内控、防范风险起到了积极的作用。

（二）加强监督检查，做好会计主管工作的保证。在年内加强考核，制定详细台帐，实行柜员工资与绩效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。并加大检查力度，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，有效地防范了经营风险。

（三）配合会计事后中心传票外包工作，坚持规范化管理。自我行开展传票外包业务以来，严格按照会计事后中心要求，指导柜员进行传票整理与编号工作，加强日间对柜员传票的复核工作，使我处柜员的传票识别率稳步上升，柜员识别率由最初的50%上升至80%到90%以上，得到了会计事后中心领导的表扬与肯定。

（一）为更好的完成支行交予的年度财务工作，我严格按照农总行财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时准确的进行各项财务资料的报送，并于每月、季末进行详细地财务分析。

（二）在员工中经常开展职业道德教育，引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱农行、服务农行、奉献农行的职业道德。并按总行要求，积极查找差距，制定严格的管理监督体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程，做到依法办事，合规经营。

（三）立足我分理处业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和优势，取得了比较好的效果；其次，开阔思路，努力发展中间业务，组织柜员全面营销我行电子产品及理财产品等，均收到了良好效果。

我在抓好业务和管理的同时，切实注重加强自身建设与学习，增强驾驭工作的能力。一是加强学习，不断学习新业务，掌握新规则。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制消极现象，在实际工作中，积极帮助主任、柜员及三方人员解决实际问题，推动分理处各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

回顾过去的一年，我在繁细而又平凡的工作中，有收获，也付出了艰辛和努力，更重要的是带领我们分理处员工取得了骄人的成绩，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我在20xx年的工作中取得了一定的成绩，但还有需要在20xx年工作中加强和完善的方面。成绩只代表过去，20xx年的工作任重而道远，在新的一年里我将继续协助行领导，做好本职工作，使分理处在新的一年有新的气象，来迎接其他商业银行的挑战！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找