

教研改革研修心得(优秀5篇)

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。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

银行贷款工作计划报告篇一

我叫xxx□一年多以来，我从一个在对银行业务几乎什么都不懂的实习生到现在对各项业务都能熟练应对并服务于每一个客户，这其中的成果离不开领导的支持和同事们的帮助，在这里真诚的向大家说声：谢谢!为不辜负领导的期望将工作做的更好，我特制定出个人工作计划。

我所在的岗位是xx的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，储蓄所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。

记得刚来时，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力学习业务技能和理论知识。

所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，在银行就有这样一条是：不论身份，不论金额大小，耐心服务每一个客户。谨记在心，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。

临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的.活儿干的真快那个小妹儿态度真不错。就是好这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

银行贷款工作计划报告篇二

通过对此次会议精神的学习， 我看到了老信贷员优良的工作

作风，同时我也发现了自己存在的不足。作为新员工不但向他们学习过硬的专业技能，还要学习他们吃苦耐劳的优秀品质。在会议中老同志讲述了他们丰富的信贷工作历程，他们走过的路对我就是一本教科书，而我需要做的就是努力学习他们工作经验、专业技能、营销策略为今后的工作奠定基础！针对周行长在会议中提出的五个问题，下面我也提出自己简单的看法和意见。

(1)、完善的工作计划。井然有序的工作计划是工作能够顺利进行的第一步，在每个工

作日结束时应做好次日工作的充分准备。比如：提前询问自己的搭档，了解彼此计划，合理安排宣传调查路线；有调查计划时应通知客户何时何地，需要准备材料使调查快速有效完成；有走访计划时应提前通知关键人，并准备好礼品。

(2)、高效的工作效率。每天给自己制定一个简单的日程表。比如：中午约见客户签合

同放款，上下午做好宣传、贷后检查、逾期催收工作，晚上做调查报告、系统录入、档案整理工作。在工作上坚持今日事今日毕，今天能调查的绝不拖到明天，能多宣传一户绝不少走访一家。

(3)、踏实的工作态度。踏实的工作态度不但是对单位的负责也是对自身和家庭的负责。

在工作中要摒弃“为领导工作”的想法，从租客心态转变为业主心态，从要我工作到我要工作，只有保持踏实的工作态度，才能真正享受工作的过程，实现个人和单位的双赢！

(4)、前后台密切配合。在任何工作中缺乏团队精神必将影响整个单位的业务发展，目

前在我单位存在“各扫门前雪”现象。存在这种现象我认为有两个原因一是员工心态，二是管理决策。比如：在放款过程中，审批效率低下，不能有效发挥各岗位的作用。我认为在保证审贷分离的状态下，各岗位应各司其职，环环相扣。在用人上要人尽其才，才尽其用，这样才能使工作流程高效运行。

利用好数据库的前提是建立一个完整实用的信息库。目前信息收集的内容过于简单，只有客户姓名、电话、经营内容等基本信息，在录入数据库的过程中也流于形式。我认为在信息收集的过程中尽可能的捕捉客户全面的信息，对客户进行细分。根据客户对信贷员的态度可以分为：抵触型、中立型、积极型。对于不同类型的客户做不同的备注，特别是在宣传过程中积极配合并有意向的客户一定要做二次的走访或电话回访。

目前省行数据库模板存在一定的不合理性，信贷员可以结合自己的工作方法进行适当的删减增加保证数据的真实有效。在数据库的利用上，应根据行业规律进行细分，在不同的时期筛选资金需求旺盛的行业进行有针对性的宣传营销，做到有的放矢。

根据省行明年“先消费后经营”的工作思路，在积极推进小额贷款商务贷款的同时，侧重宣传消费类贷款。在宣传过程中抓住重点，每个乡镇都有2-3所学校，可通过关键人进入学校，在学校开全体教职工会议时向他们宣传我行消费类贷款。同时可和零售客户经理一起交叉营销我行信用卡团办业务。在走访学校过程中一定要分发我行礼品拉近与客户的距离。在寻找关键人存在困难时可以通过熟人介绍，查阅我行再就业贷款档案保证人信息，其中有大部分是各个乡镇教师，在此可以作为突破口。在其他贷款宣传过程中，根据行业周期特点，充分利用数据库，找准目标行业进行有针对性的宣传，在宣传过程中注意营销技巧，突出我行贷款产品在同业中的优势。

空白村和空白单位出现的原因可能有三种：一是宣传不到位，二是地区内存在客户但不存在准客户，三是同业先入为主抢占市场。根据不同的情况我们要制定不同的策略，针对第一种可以加大宣传力度，铺开宣传；针对第二种情况要制定可行的营销策略，培养客户习惯，使一个普通客户转变为我们的准客户；针对第三种情况可以在区域内找到1-2名关键人，与其建立良好的私人关系产生信任感，转变客户心态，进而发展我行业务。消灭空白单位和空白村有一定的难度，还需要信贷员有一颗持之以恒的心态。

不同的客户对贷款有不同的要求，经营类贷款资金周转周期短，对贷款要求的效率高，一般不易储备。而消费类贷款对效率的要求相对较低，客户比较容易接受一定的期限。由于受额度限制，元月份储备的目标客户主要是消费类，在接下来的工作中重点宣传企事业单位，借助亲朋好友的力量扩大我行贷款的知名度，塑造良好的企业形象和社会口碑。以上是我对这五个问题的简单看法，由于受工作时间，经验的限制一些观点和意见定有不妥之处。若有不恰当的地方请周行长批示，作为新人在以后的工作中也请领导多多批评指正，让我尽快成为一名合格的信贷员！

银行贷款工作计划报告篇三

银行是现代经济发展的重要组成部分，银行业务日益复杂，在这个竞争激烈的行业中，银行人才的培养显得尤为重要。为了加强人才队伍建设，许多银行开展了一系列银行人才计划。近期我参加了某银行的人才计划，通过与其他参与者的交流与学习，我深刻认识到银行人才计划的重要性，也收获了许多宝贵的经验和体会。下面，我将结合自身经历，从参与的意义、培养形式、专业知识的学习、团队协作、个人成长等方面，分享我的心得体会。

首先，参与银行人才计划的意义非凡。对于我们这些刚刚进入社会的大学毕业生来说，参与银行人才计划是一个宝贵的

机会，可以让我们更好地了解银行业务和行业发展趋势。通过参与这一计划，我们有机会接触到各种不同的业务模块，了解到银行的运作机制，并通过实际操作培养自己的业务能力和创新意识。作为一名银行人才，我们还将成为银行的未来希望，肩负着更多的责任和使命，这对于我们来说是一种荣誉，也是一种挑战。

其次，银行人才计划的培养形式多样化。通过这个计划，我们不仅能够接受专业化的培训，熟悉银行的各项业务，还能够参与到一些实际项目中，锻炼自己的实际操作能力。我参与的这个计划还设有创新创业类项目，通过实际操作和团队合作，提高我们的创新能力和团队协作能力。这种多样化的培养形式有助于我们全面提升自身素质，培养我们的专业能力和创新精神。

第三，银行人才计划注重专业知识的学习。银行业务繁杂，要想在这个行业脱颖而出，必须具备扎实的专业知识。在参与银行人才计划的过程中，我们不仅学习了基础的银行业务知识，还学习了一些高级、专业的理财产品知识，熟悉了风险管理和合规方面的知识。同时，我们还学习了客户管理和沟通技巧等能力，这些都是我们在未来银行工作中必不可少的技能。通过这些学习，我们可以更好地适应未来的工作环境，提升自己竞争力。

第四，团队协作是银行人才计划的重要一环。在参与银行人才计划的过程中，我们要与其他参与者一起组建团队，共同完成项目，这要求我们具备良好的沟通和协作能力。通过与其他成员的合作，我深刻认识到团队的力量是无穷的，当我们共同协作、共同努力的时候，我们可以取得更好的结果。在团队协作中，我学会了倾听、尊重、互助和分享，这些都是我在日后工作中必不可少的能力。

最后，参与银行人才计划，对于个人的成长和职业发展具有重要意义。通过参与计划，我们不仅可以积累宝贵的工作经

验，提高自己的职业素养，还可以建立起自己的职业人际关系网。通过与导师和其他业内人士的交流与学习，我们可以更好地了解行业动态和行业发展方向，为自己的职业规划做好准备。同时，参与银行人才计划也是可以获得实际机会的，有些人通过这个计划被银行直接录用，成为了一名正式的银行员工。

总之，银行人才计划是银行业界为培养高层次、国际化的银行人才所提供的一种重要培养途径。通过参与这个计划，我们可以更好地了解银行业务，提高自己的专业能力和创新意识，培养自己的团队协作能力，促进个人的成长和职业发展。它给我们提供了一个宝贵的机会，为我们的未来奠定了坚实的基础。参与银行人才计划是一次难得的经历，我会倍加珍惜这次机会，将学到的知识和经验应用到今后的工作中，为银行事业的发展贡献自己的力量。

银行贷款工作计划报告篇四

银行尖兵计划是一种培养和锻炼银行人才的计划，旨在推动银行业务的创新和发展。我有幸参加了这个计划，并在这个过程中体验到了许多不同的教育和培训。在我看来，这个计划是一种非常有价值的经验，我已经从中收获了许多经验和启示，这篇文章将进一步阐述我的感受和体会。

第一段：计划的重要性

银行尖兵计划是由银行业协会主导的国家级人才计划，旨在提高银行从业者的能力和素质。这个计划非常重要，因为随着中国经济的发展，银行业务的竞争也越来越激烈，传统的银行业务已经无法满足市场需求，需要发展创新型金融服务。银行尖兵计划为银行业提供了更多的人才，同时也提高了这些从业者的能力和素质，以适应市场需求。

第二段：计划的培训

银行尖兵计划的培训非常具有针对性。培训内容涵盖了银行的所有业务领域，包括财务管理、市场营销、人力资源管理和监管合规等。通过这个计划的培训，我学习到了许多与我从前专业无关的知识，这些知识帮助我更好地理解银行的业务，提高了我的综合素质。特别是关于金融风险管理的训练，使我对银行业务的风险评估和管理有了更深刻的认识。

第三段：机会和挑战

银行尖兵计划为我提供了展示自己才华的机会。在这个计划中，我有机会与来自不同银行和不同行业背景的同事共事。这个过程中，我获得了许多宝贵的教训和经验，这在我的职业生涯中非常有价值。同时，这个计划也充满了挑战，我们需要在大量新知识的学习和实践中取得好成绩。这个过程中，我们需要不断提高自己的专业素质和综合能力，迎接的各种挑战。

第四段：人际关系的建立

银行尖兵计划除了培养银行人才，也为我们提供一个与来自不同背景和行业的人建立人际关系的机会。这个人际网络可以帮助我们在职场获得更多的资源和支持，提高我们的职业素质，为我们的职业生涯发展提供更多的机会和选择。

第五段：结语

银行尖兵计划给银行从业者带来了许多机会和挑战。这个计划提高了我们的专业素质和综合能力，并且增强了我们的职业素质。在这个计划中，我们还能与来自不同行业和背景的人建立人际关系，扩大我们的人脉圈子。我认为这个计划对于银行业和整个金融行业的发展都具有非常重要的意义，更为重要的是它提升了我们的专业能力和素质，让我们在未来的职业生涯中能够更好地适应市场的发展需求。

银行贷款工作计划报告篇五

20xx年上半年，我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，银行下半年工作计划将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。

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。

银行贷款工作计划报告篇六

近年来，银行业不断开展人才计划，致力于培养和吸引优秀

的金融专业人才。作为一名参与银行人才计划的实习生，通过这段时间的学习和实践，我深深认识到银行人才计划的重要性。以下是我对银行人才计划的心得体会。

首先，银行人才计划的培训体系是其成功的关键。我参与的人才计划通过一系列培训课程，帮助我们初步了解银行的业务模式、理论知识以及操作流程。这些课程不仅来自于银行内部的专业讲师，也来自于相关金融机构的专家学者。培训内容包括银行基础知识、金融市场分析、风险管理等多个方面，全面地提高了我们的综合素质。通过这些系统的培训，我们能够更好地了解银行业务，并为未来的发展打下坚实的基础。

其次，银行人才计划注重实践操作的能力培养。在我参与的人才计划中，除了培训课程之外，我们还有机会参与到各种实际操作中去。通过实际操作，我们能够更好地将理论知识应用到实践中，提高解决问题的能力 and 应对突发事态的能力。例如，我们会在指导老师的带领下实际操作贷款申请、交易结算、风险评估等环节，真正体验到银行业务中的各个环节。这种实践能够将我们培养成为适应银行工作的人才，并提高我们的操作技能和团队合作意识。

第三，银行人才计划注重团队合作能力的培养。在银行业务中，团队合作是非常重要的。无论是客户拓展，还是交易结算，抑或是风险控制，都需要多个部门之间的协作来完成。在人才计划中，我们分组进行各种实操操作，这要求我们能够与团队成员紧密合作，互相协调，互帮互助。通过团队合作，我们不仅能够加快工作效率，还能够锻炼我们的沟通协调能力，培养出良好的团队精神和合作意识。

第四，银行人才计划帮助我们认清职业规划和发展方向。在参与人才计划的过程中，我们不仅有机会接触到不同的岗位和业务，还有机会与各个岗位的银行人员进行交流和学习。这使得我们更加了解自己的兴趣所在，并且可以针对性地选

择适合自己发展的岗位。通过这段时间的实习，我发现自己对风险管理方面的工作感兴趣，希望在未来能够从事相关岗位，并通过继续深造提升自己的专业能力。

最后，银行人才计划的心得体会是要不断学习和提升自己。银行业务的复杂性和多样性要求我们具备不断学习和适应变化的能力。银行人才计划提供了一个学习的平台，通过不断学习和实践，我们能够不断提高自己的能力，并为银行业务的发展做出贡献。

总结起来，银行人才计划对于培养和吸引银行金融专业人才来说，具有重要的意义。通过培训体系、实践操作、团队合作和职业规划的综合培养，银行人才计划帮助我们不断提高自己的专业能力和职业素养。在今后的工作中，我将继续努力学习，不断提升自己，为银行业务的发展贡献自己的力量。

银行贷款工作计划报告篇七

银行尖兵计划是针对未来竞争激烈的银行业而推出的一项人才培养计划，旨在培养出具备先进理念、扎实业务、创新精神和领导潜质的“银行尖兵”。这个计划是针对银行新员工的一项长期培训计划，旨在帮助新员工快速熟悉银行业务，熟练掌握各项技能，它为银行业未来的发展培养了一批备受期待的年轻人才。

段落二：分享银行尖兵计划的益处

在参加银行尖兵计划后，我受益匪浅。首先，我对银行业务的认识更为深刻，学习到了各种金融产品、业务流程、风险防范、管理制度等。同时，我还领悟到了重要的职业标准和职业道德，让我在工作中更加规范、专业。

除此之外，银行尖兵计划还帮助我建立了广泛的人际关系，那里聚集了来自全国各地的年轻人才。在这个平台上，我结

交了很多志同道合的朋友，不断交流讨论，不断挑战自我，在集体中感受团队的力量。

段落三：分享如何成为一名优秀的尖兵

成为一名尖兵并不容易，需要我们具备先进的思想理念、卓越的技能水平和出色的领导潜质。在这个过程中，我们需要不断学习、勤奋工作、寻求反馈，并对自己的职业生涯有清晰的规划和目标。

首先，我们需要时刻保持学习的姿态，不断更新自己的知识储备，关注行业的最新发展动态，不断提升自己的综合素质和专业技能。

其次，我们还需要勤奋工作，精益求精，不断追求卓越。只有通过观察问题、思考解决方案、彻底执行计划，并追求结果，我们才能在工作中不断成长和获得成功。

最后，我们还需要寻求反馈，并对自己进行持续的自我审视和评估。通过多方反馈，包括领导、同事、客户的反馈，我们可以找到自己的不足与差距，并加以改进。这样能帮我们不断进步，让自己成为更加优秀的尖兵。

段落四：谈谈银行尖兵计划对我职业生涯的影响

银行尖兵计划对我的职业生涯产生了深远的影响。它让我获得了银行业务的基本知识和技能，并教会了我如何做事情、如何与他人沟通、如何建立良好的人际关系。这些基础的生存技巧在今后的职业生涯中起着重要作用。

同时，银行尖兵计划让我意识到了自己的成长与发展的重要性。在这个计划中我结交了许多优秀的人才，他们的不断成长和发展，也带动了我的自我发展。这样的经验深刻地启示了我，成长与发展是任何职业人士的核心追求，也应是我未

来职业发展的重要支撑。

段落五：总结

通过银行尖兵计划，我学到了银行业务的基本知识和技能，获得了专业能力的锤炼和职业生存的基本技巧，开启了自己的职业生涯发展的大门。我深切感受到了银行尖兵计划对个人成长和职业发展的重要意义。我相信，通过长期不断的学习和发展，我会变得更加优秀和卓越。

银行贷款工作计划报告篇八

银行尖兵计划是中国银行业界共同的一个重要人才培养计划，旨在培养一批有能力、有追求、有为银行事业奋斗终身的顶尖人才。我有幸成为其中一员，参加了为期三个月的培训和实践，收获了很多。

二、理论学习

在银行尖兵计划的理论学习中，不仅学习了银行的相关知识和业务，更重要的是学习了如何应对突发事件、如何处理客户投诉等实际问题。理论学习不但加深了我对银行业务的理解，更帮助我建立了对工作的正确态度和信念。

三、团队交流

在银行尖兵计划的活动中，我还学习到了团队合作的重要性。通过团队讨论、策划、实践，不仅让我学到了很多新的知识和技能，也让我更深刻地认识到合作团队的力量。在互相帮助中，我成长了很多。

四、实践锻炼

实践是最好的学习方式。在银行尖兵计划的实践环节中，我

有机会亲身参与到银行的业务工作中，了解顾客需求，寻找解决问题的方法。实践中我也遇到了很多挑战，也遇到了不少成功。这些经历都让我有了更深刻的认识，也让我更加坚定了走向前行。

五、心得体会

银行尖兵计划是一次宝贵的机会，不仅让我学到了很多知识，更让我成长了很多。通过学习和实践，我认识到业务能力、领导才能、人际关系、情商素养等方面都是我需要提升的地方，并且要一步一步去做。未来的路上充满了挑战和机会，我要不断努力，发挥自己的能力和潜力，为银行业做出自己的贡献。

综上所述，银行尖兵计划是我人生中一次宝贵的经历，其中学到的知识和经验将会成为我未来发展的重要资本。在追求自我的同时，也要不断提升自己的能力，为银行事业做出更大的贡献。

银行贷款工作计划报告篇九

××年，是营业部实施新的绩效考核办法的第二年，也是支行业务发展面临严峻挑战的一年。为此分理处认真总结××年工作基础上，深刻认清当前形势，找准市场脉搏，扬长避短，围绕“提升经营管理水平，加快业务发展”为中心，同心同德，努力实现各项业务健康、快速发展。

储蓄存款是银行的生存之本，也是行长目标考核的重要指标之一。分理处××年储蓄存款时点和日均指标完成的情况比较良好，作为网点的强势指标，明年也必须紧紧抓住储蓄存款业务不松懈，稳扎稳打，促进网点良性发展。××年开门的第一季度是一年的营销旺季，各家银行之间的存款竞争将十分激烈。如何在旺季营销中把握机遇取得胜利，是来年工作的主要任务。分理处存款营销的基本思路是“进得来、稳

得住”。

首先，所谓“进得来”，便是要大力发掘存款资源，挖转他行存款和市面流通资金存入我行，使网点处存款快速增长。第一，发动全所员工，积极提供存款营销线索，只要发现有价值的营销线索，客户经理和相关营销人员马上行动，采取多种方式联系客户，争取挖转资金。其次，利用春节资金大量回笼的时机，及时发现和追踪客户的资金流向，将短期游资变成长期存款。再次，充分利用我分理处现有的宣传方式，例如短信营销、宣传标语等传达我所吸收存款的信息，吸引客户主动上门。

其次，“稳得住”，稳得住的关键是将本所的现有存款牢牢留住。一季度是银行挖转存款的旺季，各大银行之间的竞争必定异常激烈，我分理处现有的存款也面临被他行挖转的风险。根据目前的统计数据，一季度我分理处共计有数百万的定期存款将要到期，能否留住这一部分资金对我们至关重要。因此，我们借鉴××年营销的成功经验，采取主动联系即将到期客户、向客户赠送营销礼品等方式，至少稳定该笔资金的50%。

再次，保本理财是存款和理财双向计算的产品，时间短周转快利率高，可以吸引一部分对资金流动性要求较高的客户。柜面和网点营销人员可以加大保本型理财产品的销售，作为存款的有益补充，也可起到推动网点存款增长的目的。

分理处地处市区繁华地段，交通便利商户林立，每一家商户都是可挖掘的商友卡潜在客户。以新增商友卡为媒介，可以吸引商户贷款增加网点存款，带动中小商户转账pos新增工作，同时还可向商户推销信用卡，一举多得。目前我网点主要跟进的项目是女人城的商友卡商户拓展工作，具体工作从××年11月份开始进行商户摸底宣传，××年是我网点商友卡新增发卡的重要客户群，在来年由网点负责人牵头、客户经理负责进一步加大力度跟进，改变以往业务拓展单一、被动的

局面。

在紧锣密鼓地开展存款营销和商友卡拓展的同时，网点的其他日常经营指标也不能松懈。例如重点基金、保险、贵金属销售等等。同时，加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。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。

首先、规范服务，根据总行文明服务的要求，做好三声服务，想客户之所想、急客户之所急，从细节上完善服务水准。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、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。

其次、加强员工的培训学习，提高综合业务素质。利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围，提高员工的凝聚力和战斗力。

再次、通过借助我行先进的网上银行和自助设备，分流低端客户，减轻柜台压力，进一步优化服务环境。