

最新银行工作人员年终个人工作总结(优秀10篇)

工作总结可以帮助我们发现自己工作中的优势和劣势，进而有针对性地提升自己的工作能力。下面是一些经理的工作总结，希望可以为管理者们提供一些写作思路和指导。

银行工作人员年终个人工作总结篇一

我于20xx年x月接到省分行的调令，调任x支行零售经理。在xx支行一年的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水平得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。现将我本人在20xx年的工作情况总汇报如下：

20xx年二季度我在xx支行行长和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。20xx年x月至x月，我参加了x培训中心举办的afp（金融理财师）资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于20xx年x月顺利通过了afp认证考试。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业

性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任零售经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。零售经理是我们xx银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

存在的主要问题：

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20xx年能争取到更多的培训机会，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的

工作，以争为我行来年个金条线的发展做出自己更大的贡献。

银行工作人员年终个人工作总结篇二

时代在变、环境在变，银行的工作也在时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我们跟紧形势努力改变自己，更好地规划自己的职业生涯，学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，现在建行为进一步加强全行柜面服务管理，提高柜面服务质量，塑造建设银行国有商业银行良好的企业形象，推动和促进全行各项改革和现代金融企业建设上下了很大的工夫，又制定了全行柜面服务管理办法和柜面服务标准。

看到建行发展的巨大潜力，增加了我们对自身业务发展的紧迫感。下面我针对曾主任对我们日常工作状态提出的不足，检点自己，说说想法，银行的服务工作需要我们不仅要有对工作的满腔热忱，更要有一颗追求完美的心。

其实客户，就是我们每天都要面对的“考官”。如果我们银行员工每天上岗懒懒散散，妆容马马虎虎，甚至言辞冷漠，态度生硬，那换位想一下，你会对柜台里的工作人员付出应有的尊重吗？有问必答，笑容可掬，彬彬有礼，和蔼可亲，高贵典雅，端庄大方，沉着冷静做到无可挑剔。

这些是我们的服务规范，扪心自问这些规范我们做到了多少？客户对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总去挑剔镜子的不好，而是应更多地反省镜子里的那个人哪里不够好，哪里又需要改进。

银行工作人员年终个人工作总结篇三

时光像是旅途中的一辆大巴，它将我们承载，也将我们放下。今年刚从大学的大巴上走下来，一会就迈向了通往工作的大巴上。我今天新年一过就投入了自己的工作中。因为我今年

才刚毕业，所以在前半年的时候其实还是一名实习生。在去年年底的时候，我通过自己的努力，成功的进入了银行工作。于是今年一过完年，我就步入了自己的工作中。直到现在，也已经过去了一年了，我通过了实习期、试用期、最终变成了现在的正式员工。这一条路走来不容易，但也不是非常的难。只要我有这样一份信念，我相信没有什么可以难倒我的。

20xx年对于我来说非常的特别，这是我刚毕业的一年，也是我刚进入工作生活的一年。这段时间无论对于哪一个刚毕业的人来说，都是我们人生中的一个瓶颈期。首先我们的年纪不大，刚步入社会很难吃得消。其次，由于太年轻，对任何事物的追求都非常的远大，这和现实碰撞会让我们降低我们的追求热情。所以这段时间，对于我来说，真的很特别，而现在的我已经完全适应了。虽然这期间我有一段时间非常的不适应，但时间久了之后，我就发现，学校和社会中最大的区别，首先就是态度，有些人学习的时候态度不好，不会受到多大的惩罚，最多就是自己的成绩差了一些。但在社会上就不一样了，它不会原谅你的错误，而一切的后果只能由自己承担。而你是否能承担这样的责任，你也无法掌握。所以，作为一个成年人，责任是最重要的一点。这也是我一年下来最大的感慨。

上半年是我的一个过渡期吧，在八月份的时候我成功的转正了，这次转正给我也带了很多的改变，首先是我认为既然是一名正式员工了，自己的态度就应该更端正一些，工作作风也稳得住脚。其次我的处理事情的能力要多加培养，当客户需求帮助时，要大方给客户解释和处理。最重要的一点就是无论如何要维护银行的整体形象，就像我们在学校要维护班级形象一般，也就是我们常常说的集体荣誉感。这是我们每个员工都应该重视的。

在银行的这一年，我找到了自己另外一个温馨的小家，同事们热情开朗的性格让人相处起来非常的开心。其次就是银行的整体环境非常的舒适，能够让我最大力度发挥自己的工作

主动性和热情。新的一年就要来了，我会继续在这份职业上达到自己的目标，希望将来的一年有更多的收获！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

银行工作人员年终个人工作总结篇四

今年工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，不管是思惟上、学习上仍是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收成。我对自己今年的自我评价是比较满足的。

思想上，积极参加政治学习，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法规。

工作上，本人自20xx年工作以来，严格要求自己，耐劳钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已纯熟把握储蓄、会计、计划、信用卡、个贷等业务。

我工作过的岗位在基层，为了能更好的服务客户，针对不同层次、不同需求的客户，我给予不同的匡助和服务，记得有一位第一次到我行客户，当我了解到他要贷款买二手房时，

因为他不知该怎么办，只是有个想法主意，我便具体地向他先容了个贷的所有手续。除了在服务客户上我尽心尽力，在行里组织的各项流动中我也积极响应，常常参加单位组织的各项竞赛，展示自我，并取得了优异的成绩，受到了单位的嘉奖。

学习上，自从参加工作以来，我从没有抛却学习理论知识和业务知识。从不了解金融到熟知金融知识，也有了一定的理论水平，学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断进步。

最后，我想说的是，上面只是我工作中取得的一点成绩，这与单位的领导和同事们的匡助是分不开的。我始终坚信一句话一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧。我但愿用我亮丽的青春，去点燃附近每个人的激情，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、立功、建业。

我的20xx年是在xx分理处度过的□xx分理处是一个业务量大，业务种类繁多的分理处，我的职责是接待单位客户，解答他们的有关业务问题，编制和录入会计凭证，登记账簿，整理和保管会计业务资料。

银行工作人员年终个人工作总结篇五

在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大不放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，积极拓展新客户”策略，为x银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

(一)做好诚信服务吸引客户。

在激烈市场竞争中，树立x银行诚信品牌形象。首先，从我做

起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。通过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。

(二)做好精细服务留住客户。

用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一直是我追求的目标。我要通过细致化、个性化、专业化服务，帮助储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

(三)做好真诚服务打动客户。

我要紧紧抓住x县大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

(四)做好创新服务招纳客户。

我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为x银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为x银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

文档为doc格式

银行工作人员年终个人工作总结篇六

20xx年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。现就过去一年的工作进行总结：

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20xx年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，实现利息收入160多万元，实现中间业务收入29.55万元。个人管户企业xx成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批xx下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家xx企业，利用交叉营销，实现年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为唯一一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，

明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利最大化。

其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。

第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。

第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

过去的一年虽然有很多的不足，对于我来说是充实的一年，是进步的一年。20xx年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

银行工作人员年终个人工作总结篇七

恪守职业操守，做合格员工。为了规范员工的职业行为，我行广泛组织学习《行员工手册》，这对提高员工职业素质和职业道德水准、树立建设银行良好的企业形象、构建防范道德风险和操作风险的长效机制，具有重要意义。

学习了《员工手册》，给我最深的体会就是：忠于职守，诚实守信！诚信是社交中最起码的素质要求，是个人品行的基

本涵养。企业对于每一位员工来说，诚实守信是忠于职守、严谨细腻的工作态度；是不怕困难、勇于不断进取的工作勇气；是兢兢业业、坚定执著的工作信念；是忠于事业坚守岗位、默默奉献的职业作风；是勇于承担、敢作敢为的职业品格。诚实守信是一个员工所具有的品行，是一个纯洁灵魂的情感挥洒。

企业的员工应树立高度的工作责任感，做到对工作、对事业的高度忠诚。做到诚诚实实做人、认认真真做事，一切从细节抓起，一切从“小事”做起。工作中事无大小，工作就意味着责任，无论在任何岗位，无论做什么工作，都要怀着热情、带着情感去做。

在xx银行这个大家庭学习、工作是一件愉快的事情，时刻都感觉到从内心里洋溢出来的欣慰，我常在想是什么创造了我们现在如此幸福美好的生活，又是什么成就了“中国建设银行”这个招牌？也许问千万个人会有千万个答案，但在我心目中有一个颠扑不破的信念——那就是“勤勉的劳动创造了这一切”。勤勉是认识上升到自觉的结果，勤勉是有成功信念的人解释世界的唯一语言。没有勤勉自觉的工作就不会成就我们伟大的梦想，尤其在银行工作中，任何一笔貌似简单的业务都需要几个流程的配合，内部手续的复杂是资金安全的保障。没有勤勉的工作态度就可能导致潜在的风险。同样的，不抱着这样的态度对待工作，对待人生，我们只会碌碌无为、抱憾终生。人生留迹于天地之间，理应有点惊世之举，卓尔不群的泰山睥睨群丘，汪洋恣肆的长江啸傲百川，倚剑于长城上的秦皇汉武，在史册的某一页上雄视千秋。生命的长短无关紧要，紧要的是生命的品位。没有一个人因为贪恋温床而长生，过分的溺爱生命，只会使生命萎靡乏力。只有壮怀激烈、自觉勤勉、敢于搏击的人生才会永放光芒。

自觉勤勉是成功的引擎，是成就的需要。我、我们将时刻自觉勤勉，在学习工作中认真领会《手册》的内在精神、让自觉勤勉成为我们人生不朽的指南。同事们，让我们凝聚在一

起，用自觉勤勉为大家庭结成信念不倒的围墙；让我们携起手来，用青春和热血铸就大家庭永久的辉煌！

银行工作人员年终个人工作总结篇八

只要经济还在发展和进步，那我们的工作就不会停下。作为xx银行xx支行的一名的员工，在服务中，我积极且热情，在工作上，我仔细又严谨，一步步的在过去的20xx年里，紧跟着的xx支行的脚步，走出了自己的工作道路！

在这一年的工作中，我在工作上严格遵守着银行的纪律和领导的安排，并对自身的工作及时且积极的完成，取得了领导和客户们的信赖。如今，我反思这一年的工作，将自身的工作情况做如下总结：

作为银行前厅的大堂经理，在工作中，我们要最直接的去面对客户，面对整个大厅中的所有人。为此，在工作中是容不得一丝一毫的懈怠的。

在对客户的服务上，我总是保持着极高的热情，但却不会过于“积极”，我会在工作中及时的观察，对有明确目的客户，礼貌问候，并稍加引导。但更主要的目标，却是那些不熟悉的银行业务的新客户或是有帮助需要的人们。他们多是老年人或是一些刚走上社会的青年，对于这类客户，我在岗位上更要注意，并准备好应对咨询和引导。

作为银行的服务人员，在工作上，我么一直保持着对服务的追求和改进。为此，思想和态度上也一直积极的追求自身的发展。

在过去的工作中，我一直以来都坚持以最积极的态度面对客户，并在工作中学会了调整自己，保持微笑，用热情的服务和态度去面对客户的需求，急客户所急，想客户所需，让客户能感受到xx支行的服务，满意xx支行的服务。

就我这一年的经历来看，尽管在工作中一直保持着最积极热情的的工作态度，但客户万千，我也遇上过一些不好服务的客户，并没有让自己的服务取得客户的满意。对此，我很遗憾。

后来，经过反思和自省，我渐渐的也意识到，这并非是客户的问题，作为服务者我们无法选择自己的客户，也无法让客户对我们每一个服务都感到满意，但是，我们却能面对不同的客户，却相应的改变自己的态度和行动，通过自己的改变，让再不同的客户也能同样满意我们的服务，并信赖xx银行的工作！

新一年的工作就要开始了，在这一年里，我会将热情更加的提高，让自己能为xx支行的工作做出更多有利的贡献！

银行工作人员年终个人工作总结篇九

工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作总结如下：

工作上，本人自20xx年工作以来，先后在xx部门□xx科室、会计科等科室工作过，不管走到哪里，都严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已熟练掌握储蓄、会计、计划、信用卡、个贷等业务，成为xx行业务的行家里手。

记得，刚进xx行，为了尽快掌握xx行业务，我每天都提前一个多小时到岗，练习点钞、打算盘、储蓄业务，虽然那时住处离工作单位要坐车x个多小时，但我每天都风雨无阻，特别是冬天，冰天雪地，怕挤不上车，我常常要提前两、三个小时上班，就是那时起我养成了早到单位的习惯，现在每天都是第一个到行里，先打扫卫生，再看看业务书或准备准备一天的工作，也是这个习惯，给了我充足的时间学习到更多的

业务知识，为我几年来工作的顺利开展打下了良好的基础。

我工作过的岗位大部分在前台，为了能更好的服务客户，针对不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务，记得有一位第一次到我行客户，当我了解到他要贷款买x手房时，由于他不知该怎么办，只是有个想法，我便详细地向他介绍了个贷的所有手续。除了在服务客户上我尽心尽力，在行里组织的各项活动中我也积极响应，经常参加单位组织的各项竞赛，展示自我，并取得了优异的成绩，受到了单位的嘉奖。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。由于我毕业xx属于中专，刚工作我就利用业余时间自学大专，并于20xx年毕业于，但我没有满足于现状，又于20xx年自修xx大学金融本科，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前正在积极准备论文答辩。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，完全达到了本科生所具有的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高，并于20xx年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过同时被行里聘为中级师。在多年的业务知识考核当中，每次会计业务资格考试都达到x级水平。

最后，我想说的是，上面只是我工作中取得的一点成绩，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、立功、建业。

银行工作人员年终个人工作总结篇十

上半年，支行认真贯彻落实各项工作部署，以行长年初工作

会议上的讲话精神为指针，在分行领导及相关部室的指导下，以建设“”为宗旨，以做信贷业务特色银做法目标，紧紧围绕“”的工作主题，拓市场提业绩，防风险保安全，各项工作扎实推动，各项工作指标均已完成。

截至6月末

（一）贷款余额xx亿元，较年初增加xx亿元，增长xx%□完成计划增量xx%□累计发放贷款笔，累计投放xx亿元；实现利息收入xx亿元，完成同期计划的xx%□

（二）贷款日均余额xx亿元，较年初增加xx亿元，完成同期计划的xx%□

（三）各项中间业务收入万元。其中，财务顾问费万元，其他手续费收入xx万元。

（四）办理银行承兑汇票笔，金额万元，其中100%保证金银承笔，金额x万元。

（五）客户数量户，较年初增长户，完成客户拓展计划%。

（一）贷款投放行业分析

根据本年金融业务营销指导意见，支行贷款投放重点是贷款。从行业看，上半年批零行业投放贷款笔xx亿元；制造业笔xx亿元；其他行业笔xx亿元。

（二）贷款产品投放分析

上半年支行累计投放xx亿元，其中贷款xx亿元，占xx%□贷款xx亿元，占xx%□贷款xx亿元，占xx%□贷款xx亿元，占xx%□

（三）贷款担保方法分析

上半年投放贷款中，抵押担保贷款xx亿元，占xx%□保证担保贷款xx亿元，占xx%□信用贷款xx亿元，占xx%□

上半年，支行按照年初计划工作会议部署，通过多种形式，积极推动贷款的创新工作，努力使各项工作再上新台阶。主要措施是：

（一）明确市场定位，坚持创新成长

上半年，我行坚持以平台等为信贷业务成长方向，发挥优势力量集中争取优质客户贷款，既巩固已有的市场优势，又着力成长新产品的业务推广；既对原有客户开展深度挖掘，对着力建立新的拓展渠道，上半年我行重点对开展了重点营销，成功营销贷款笔金额合计万元。

（二）明确责任分工，形成了管控模式

根据规定，我行在上半年来对信贷从业人员重新配置，精选了一批道德水准较高、业务能力较强的信贷人员，按照模式建立了相互协助，相互推动、相互制约的风险管控模式，为以后全力推动信贷业务成长奠定了强有力的组织保证。

（三）规范业务流程规定，严防操作风险

上半年，支行重新梳理了信贷业务操作流程，规范了每一个操作环节规定，严格按照总行下发的信贷业务操作流程办理业务。并对全行票据业务、贷款新规、低风险业务开展了全面自查。

（四）加强业务培训，提高人员素质

上半年我行制订了《支行度员工培训工作方案》，确定每周六为集中学习日。在完成各项培训任务的前提下，充分发挥业务骨干的前沿优势，采取多种形式，针对操作风险、

业务理论、工作技能等地方，分层次、分类别集中组织培训。上半年，我行共组织业务培训次。

（五）以存款为突破口，全面提高综合效益

为全面提高综合效益，我部将存款作为全年工作的重点工作之一，上半年，我部制定了全年存款营销活动方案。明确目标，指标对应，分解落实直至到人，同时制定了相应的奖惩措施，采取旬通报、月总结、季奖励等检测方法，以激发员工营销激情，将存款营销的理念深入人心。上半年通过全行上下努力，实现储蓄存款亿元，成功完成既定目标。

我行在市场营销中发现，建议能够根据此需求尽快出台新的业务品种，使我行迅速占领该项空白市场。