

银行开门红工作总结（合集6篇）

篇1：银行开门红工作总结

安排部署我行 年首季“开门红”工作，聚全行之力，结全行之智，坚定信心，咬定目标，全力以赴，全身心地投入“开门红”竞赛活动中，坚决夺取“开门红”战役的全面胜利，为全年工作开好局、起好步，为支行实现跨越式科学发展打下坚实基础。

（一）、统筹兼顾，突出重点，全力以赴，坚决打好一季度“开门红”业务转型“遭遇战”

1、明确目标，强化营销，下大力气打好资产业务营销战役。

不良资产剥离后，我行的贷款业务少之又少，面对近XX个亿的存款，仅仅靠上存款吃利差的时代一去不复返了，利润成为股改后的首要标杆。高等级优质资产业务是撬动负债业务、中间业务发展的有力杠杆，也是加快发展夺取效益的第一“引擎”，股改后，上级行更注重人均经济增加值、总资产目标率、成本收入比、存贷利差等效益指标考核，有效资产总量大小、效益高低已成为影响我行是否保持快速有效发展的杠杆。为此，一季度，我行要做好以下重点工作：一是组建中小企业组、三农业务组、中间业务组。近一个月来，经过全行上下努力，我行已成功投放中小企业贷款X万元，三农贷款X户、金额441万元，非常难得。。

2、发挥表率，率先营销。在营销中，要发挥班子、主任、员工三位一体、网点平台的联动优势，一是做好存量维护工作，做到“守土有责”，各网点主任是存款第一责任人，对存款负总责，亲自安排，目标分解，组织推动，更要带头攻关，并亲自营销，把原有客户梳理排队，做到心中有数。班子成员和中层干部都要分别联系2-3个大户（XX万元），经理、主任（X万元），一般员工X万元；二是上下攻关拓展新户，要建立上下联席制度，形成合力，一致对外，对重点客户、重点项目直接营销；三是把机关打造成一个单点支行或流动的窗口银行。今年我们倡导机关每个同志都是客户经理，一季度营销存款X万元，保险X元，卡3张。为什么要这么做呢？这是效益工资的需要，这是机制改革的需要，将一周一公示，一月一兑现。四是各网点对存款要挖潜，树立高产意识，把自己放在同业竞争的前沿阵地，做拓展市场的急先锋，紧盯全辖争排次、强化人均贡献，存量小的网点，要奋起直追，早日升格。

（二）努力提高中间业务水平，打造新的利润板块。

一是做足做活金穗卡、网上银行业务等优势产品的营销工作，要依托辖内政策力量，主动与客户沟通，发挥大堂经理优势，实施点对点营销，依托社区，实施地毯式营销，加速有效卡发行，要加强对atm的维护、管理，创造良好的用卡环境。同时，有重点地开展贷记卡业务工作，扩大卡市场占有率，增加收益水平，要推进惠农卡发卡量，围绕竞争的客户，专业市场的个体作为网银业务重点营销目标，通过“一对一”营销举措，推进网银业务发展。

二是在**保险上下功夫。要克服**保险上的被动营销，继续做好高价值、

高收益寿险品种的营销力度，通过示范网点带动效应，以点带面，激发全面营销保险的积极性，要大力拓展财险客户（支行机关重点是车辆险），深挖大客户保险资源，全力拓展中小客户保险业务的综合营销，以信贷带动保险，以保险转移信贷风险，提高保险收入。

三是加大基金营销力度，克服厌战情绪，主动营销。

四是做大做强外汇业务，筛选大户，逐一制定方案，集中优势兵力重点营销，加强深度合作，促进外汇业务发展。

五是重点落实中间业务方面的跟单计价制度，充分调动积极性，取信于民，兑现到位。

三、从严要求，强化推进，为“开门红”工作提供强有力的制度保障

（一）强化基础管理，加强内控建设，营造安全营运环境。

一是持之以恒抓好合规文化建设，要落实制度规定，制定定期学习制度、案件通报制度，强化制度意识，坚持防范管理，增强自我保护意识，不断提高各项制度的自觉性。

二是要不折不扣抓好制度落实，要按照“靠制度加强基础管理”的要求，落实《员工违规操作积分管理办法》，落实《会计内控管理实施方案》，加强操作流程管理，增强操作风险控制。

三是加强对员工的行为排查，要制度化、经常性开展员工行为排查，加强思想教育，坚持八小时外行为管理，防范道德风险。

四是进一步加大检查频率和力度。

（二）强化机制建设，为“开门红”提供动力保障。

一是全行要始终坚持“靠机制推动业务发展”思路，进一步加强机制建设、机制落实工作，支行出台了“开门红”活动实施方案、 年首季“开门红”综合业务计划、员工考勤管理办法、车辆管理办法、行务公开暂行规定，支行将于“开门红”活动结束后召开“开门红”总结表彰大会，对各类先进单位和个人进行表彰奖励。

二是以严格考核为“开门红”提供约束机制。

支行将把“开门红”任务完成情况作为评价网点主任、科室经理、主任履职能力、执行能力的重要标准和调配使用的依据。

篇2：银行开门红工作总结

目前，中国银行开展的“开门红”活动取得了显著成效，为普惠金融服务体

系提供了重要支撑。

一是扩大开放，构建统一地理定位、开放式零售行业大数据平台。中国银行通过地理定位，完善了银行服务机构的核心覆盖，实现了不同省份的跨行支付、网上银行业务共享，以及确保开放贷款、保证金交易，维护国家金融安全；开发了网上银行、多个星级服务模式，实现无缝服务。同时，通过建设开放式零售行业大数据处理平台，建立开放组织交流合作平台，加快新型零售行业新体系、新业态、新产品和新服务的建设。

二是加快互联网金融发展，实现金融全国统一版本。中国银行通过在第三方支付机构和电子银行互动的方式，与O2O及其他快速发展的互联网金融服务公司达成合作；采用创新的技术，如移动支付、互联网金融等，实现金融服务全国统一版本，更好地满足不同地区用户的需求；通过推动第三方支付机构实现完善、全面高效的安全和服务体系，为用户提供更加专业、更可靠的全方位服务。

三是大力推进金融科技创新，加快开放式服务体系建设。中国银行大力推进金融科技创新，使金融服务更加便捷、安全；通过网络金融、BLOCKCHAIN、云计算、大数据等技术，构建以增强普惠能力为核心的开放式金融服务体系；实施大数据、AI、区块链等技术，实现金融服务的智能化；积极参与国际金融技术创新，加强金融科技国际交流与合作。

四是推进技术民俗化，实现普惠金融服务体系提升。中国银行通过丰富的活动形式，为普惠金融服务体系添砖加瓦，系统提升金融服务水平；开发新型金融产品与服务，如智慧理财、智慧金融、大数据服务等；积极参与金融技术和新金融服务的开发；鼓励业界有效利用技术，实现金融服务全方位的市场化民主化开发。

篇3：银行开门红工作总结

尊敬的黄总、各位领导、我的事业伙伴：大家下午好~

时间过得真快，伴着冷冷的寒风我们走到了 2xx-x 年末。回首不平凡的一年，心中的感受也有所不同。银保市场是个看不见硝烟的战场，各家公司竞争激烈，一年来我承受了压力，忍受了委屈，一步一步踏实地前进着。很幸运的是在我的背后有支持我的强大团队，有关心我的经理室领导和科长，在他们的高度重视下，齐心协力、团结互助，我的三个网点为银邮销售部创下了三千万业绩。

一、提高服务质量、建立良好关系

“成己为人、成人达己”须从提高服务质量入手，以服务为载体才能与客户之间、银行柜面人员建立相互信任，共同承诺的关系。平时我爱蹲点，只有近距离的接触客户，了解客户的需求，才能更快、更好、更完善地为客户服务，及时有效的服务也解决了银行的后顾之忧，让她们放心安心地开展业务。为了更好地融入到柜面成为她们的朋友，工作之余，我们时常相聚，感情也在一次次的沟通中得到稳定和信任。我平时精心策划，用心安排，走行口大门，

进领导小门，上到行领导，下到柜面员工，关系融洽了，一切也就顺理成章了。

二、认真学习专业知识、提高销售技能

随着寿险市场竞争的不断深入，市场竞争出现主体多元化，渠道多样化，销售模式差异化。在市场激烈地竞争下，不学习就要被淘汰。业务技能的学习，只有在实践中不断地磨练，才会有质地提高。在樊经理、倪经理的英明领导下，我们抛开平时的含蓄与羞涩，积极地参与到产说会当中。几次产说会下来，我敢于跟客户开口了，话术讲起来也不那么别扭了，理论与实践结合起来了，一单签下来给自己增加了信心，也给学习增加了动力。只有自己吃透了产品，到网点才敢大胆地、从容地去说，用自己的专业引导她们说服她们。

xx年我们不仅收获了知识，收获了喜悦，更收获了一步步地成长带来的财富。

三、感恩之情、真心回报

2xx-x年我们虽取得了骄人的业绩，但每一分保费都来之不易，我们的汗水洒在每条路上，而在我们背后默默支持的经理室领导更是辛苦。每当我遇到困难时，第一时间想到的是领导，是他们及时有效地协调让我们轻度难关；每当我遇到委屈时，第一时间想到的还是领导，是他们殷殷的关怀之情让我们破涕为笑。在中国人寿的几年里，我在公司强大的平台上快速成长，作为银邮销售部中的一员我很欣慰，这个和谐的团队带给我们的是家的温馨，这个有活力的团队带给我们的是梦的希望。

客户经理的工作让我知道就是每天“把复杂的事情简单做，简单的事情认真做，认真的事情重复做，重复的事情要有创造性地去做！”2xx-x年我们品尝过的辛酸苦累；2xx-x年我们享受过的幸福快乐，都已珍藏在xx-xx年的记忆中。总结过去，是为了收获更好的未来。但良好的成绩已成过去，并不代表未来。伙伴们，2xx-x年已经悄悄向我们走来，2xx-x年的精彩正在向我们召唤。2xx-x年将是特别的一年，将是灿烂的一年，将是我们为之奋斗的一年，也必将再是再创辉煌的一年。人生之旅中，只有坚信明天比今天更美好的人，他才有勇气和才能大步地去开拓明天。希望在新的一年里，我们会依强大的公司为靠山、依睿智的领导为后盾、依和谐的团队为臂膀，携起手来为自己的明天用力出击！

篇4：银行开门红工作总结

2017年开门红工作目标多、任务重、要求高，加强领导，精心组织，全面推进是必然的选择。我行具体主要做了以下工作：

1、形象宣传有效有力，积极营造氛围。采用多种方式、多种手段抓宣传，总行将致力于面上的整体宣传工作，各支行要结合本地实际，采取综合配套的宣传措施，做到电视上有影、广播中有声、报刊上有名，道路旁有横幅、营业厅内有图片、柜台上有关传单，为营造开门红大造声势。同时加强对内宣传，编发《开门红每日快报》、定期公布排名、公布进度、编发短消息、内网公告，及时将总行要求传达下发，动态采集各基层网点的先进做法，各类先进单位

和先进个人的事迹，在全行进行交流推广。

2、完善考核措施，强化绩效推动。充分发挥绩效考核的指挥棒作用，深入挖掘各个支行、员工拓展业务积极性。引入行长浮动年薪制，重点以首季开门红考核结果对行长年薪进行浮动。对领先的行长增年薪、完成的行长保年薪、落后的行长降年薪，并实行末位淘汰制，排名赛区末位且完成开门红任务达不到标准的行长、总经理必须引咎辞职。开门红期间缩短了考核区间，增加考核次数，特别是重点时段、重点任务将考核到人、到日、到旬、到月，做到“以日保旬、以旬保月、以月保季”，按旬对完成任务好的授红旗，完成实绩差的领黄旗。

3、制度执行抓行之有效。在制度执行上实施“零容忍”、“硬约束”，保证制度执行的有效落地。一抓员工素质。加强教育培训，增强理论水平，增强风险意识，提高业务技能;二抓问题处置。对违章违纪行为决不姑息，听之任之，而要严查重处;三抓道德建设。注重干部员工思想和行为准则的排查和监督，对部分人不思进取、懒惰散漫、以权以贷谋私等作风问题进行严格治理，杜绝拜金主义，保持廉洁从业形象。

4、安全保卫抓检查整改。“两节”期间，治安形势比较复杂，往往是犯罪分子伺机作案的高峰，各单位要根据总行的通知要求，认真做好自查自纠工作，消除隐患;要强化节日期间的安全意识教育，保证经营安全;要做好营业期间的值班工作，保证足够的安保力量;要注意接送款的安全，确保任何环节上绝不出现意外;要认真落实安全保卫基本制度的执行，近期总行将组织专门检查。

5、加强组织领导，保证开门红的顺利开展。一是总行成立开门红巡视组，时刻关注各单位工作。重点围绕各单位对总行布置的工作任务分解落实，工作措施组织实施开展情况，存款预约登记考核，跑村串户扫街扫楼，贷款尽责投放，不良上门清收，以及产品宣传推介，规范服务和上下班出勤履职等方面开展巡查。同时还对重点单位分别明确一名机关总经理进行挂钩联系，各位总经理对挂蹲点的工作要做到“时间上打足、精力上倾力、业务上尽力”，对重点单位督导保持常态化。二是不定期召开分片督查会，确保责任层层传输。特别是开门红期间，将不定期对小段计划完成不力的单位、个人召开分片督查会，督查单位任务分解落实情况、存款上门预约情况、员工预约到位情况，确保经营压力传输到人，形成“千斤重担人人挑、人人肩上有压力”，避免“行长肩上有重担、员工身上轻飘飘”现象。三是严明纪律，开门红期间，只要是工作需要，不分工作日、休息日，多上班，少休假，多在岗，少离位。各单位要抢时间、抢进度，把“开门红”决战时机前移，争取在春节前收到开门红战役显著的阶段性效果，各位行长、总经理开门红活动期间尤其是春节前后各一个月的黄金时段必须坚守岗位，未经批准不得擅自离开岗位。并要身体力行，身先士卒，冲锋陷阵，成为做业务、做产品、做客户、做服务的营销尖兵。各支行(中心)、机关各部门和各岗位员工要牢记职责，切实做好本职工作，对违犯劳动纪律、规范化服务和有关要求，给工作造成不良后果的，将严惩不贷。

总之，全行上下要迅速营造一种抢市场、争份额，抓工作、创业绩的强大合力，一鼓作气完成开门红各项目标任务。当前及今后一段时期是业务拓展的黄金时期，尤其是组织资金工作的最重要阶段，后面的工作开展更要端正思想，提高认识，迅速行动，真做实干，有

有条不紊组织开展各项工作，切实担负起新一轮发展的重任，为实现2017年各项工作首季开门红作出新的更大的贡献!

篇5：银行开门红工作总结

开门红结束了，这段日子过的很忙碌同时也很充实，感觉自己是在学习中成长，在成长中进步，这段时间过的特别的值得。

外部环境上，我在二月末从高柜调到了低柜，工作需要进一步去学习和适应，同时低柜业务的种类也让我需要不断给自己充电，在工作之前我一直希望自己可以从事国际业务，这次终于有了机会，国际汇款、光票、汇票、旅行支票，这些曾经只是在书本上听过的名词如今终于有机会去尝试去了解去办理，这都要感谢两位主任给我提供的锻炼机会，才能让我去了解 and 掌握银行的知识，但是我深知这还只是银行的皮毛，我还需要更多的去充电，去锻炼自己，我也希望自己的生活中明天都充满挑战，这样才能鞭策自己不断的进步；在低柜也做了一个半月了，感觉业务上基本可以应对自如，当然还有很多细节上叫不准，吃不透，相信会在未来的一段时间不断去积累不断和老员工学习来提升自己。

绩效不理想的原因很多，每天我也会想很多，工作该怎么做，有件事我觉得是让我欣喜的，我在不断的提高自己，我觉得自己这段时间的进步很大，我开始有意识的积累客户，花时间去电话回访，建立起良好客户关系的现在有三个客户，资产都是百万的优质客户；同时我觉得柜台营销很重要的一点就是增加开口率，说的多了机会自然也就多了，低柜可以和客户更近距离的接触，成功的概率也就相应的提高，我发现很多客户在办理业务的时候还是愿意和自己闲聊些家常的，我想在建立起信任的基础上营销就不是有太多的心理障碍了；我在学着用记事本记每天发生的事，需要我解决和跟踪的事，需要我回访的客户，以前总是发生很多事，但是都记不住，有的干脆第二天就忘了，所以有一个记事本记录每天需要跟踪的事让我工作起来更有规划；跟踪事件的进程让我觉得很有收获，上个月末从香港划来的XX万港币让我觉得很有成就感，虽然我没帮上太大的忙，但是跟踪整个事件的进程让我学会了很多东西，当时听国结说要进来XX万港币，我就想要是能留在咱营业部就好了，然后和主任汇报，协助国结关注这个帐户，然后和公司把这笔留交的钱进账，看主任和公司进行协商，最后留在我们家XX万，感觉这件事很有成就感，晚上又去国结报文，第二天才知道这笔款项应该算在资本项下，又给个金打电话询问该怎么上报。过了几天这笔款项有些多余的余款需要原路退回，我又给高姐做的国际汇款，再和个金和国结沟通这属于资本项下还是投资项下的，怎么申报，总之这件事打了很多电话，和很多部门进行了沟通，跟踪这件事让我学到了很多，毕竟这么大幅的款项不是经常能碰到，学习业务的同时也锻炼了自己的沟通协调能力，感觉这件事让自己很有成就感。同时也让我知道，很多部门都是只知道自己的那一块，对别的部门不了解，所以我想跟踪一件事可以让我知道整件事的过程该怎么做，可以了解很多自己平时不知道的东西。总的来说我对自己开门红绩效的完成情况不是很满意，但是我对下一个季度的工作充满了信心，我想自己有能力做的更好，我是个不服输的人，我不想比别人差，我总是会告诉自己别人能做到的事自己也能做到。

篇6：银行开门红工作总结

进入20_年,_*支行在支行新领导班子的带领下,以分行“开门红”工作方针为指导,认真分析一季度“两节”带来的各种机遇,不断向全行员工灌输“只争朝夕”的主动拼搏精神,并以开展各种综合营销活动为契机,制定营销激励机制,紧紧围绕着“开门红”任务指标,认真组织落实各项工作措施,及时把握元旦、春节期间市场活跃和社会各类资金集中回笼等有利时机,由支行行长亲自带队逐一对该行的优质客户实行登门拜访,全方位、多视角宣传我行的经营优势、产品特点及服务宗旨,全面塑造我行新的良好形象。

值得一提的是,新的一年由于股市火爆的冲击,_*支行又毗邻证券公司,首当其冲,存款深受影响,加上我支行网点经营环境不够理想,同业竞争激烈,开年以来存款不断大幅下滑,形势严峻。支行通过早动员、早部署、早抓落实,全行员工迅速行动起来,上下一心,众志成城,奋力拼搏,采取各种有效办法,人人争存揽储。由于目标明确,措施得力,终于扭转了存款下滑的不利局面,至3月底,全行的本外币储蓄时点数比去年净增XXX万元,完成分行下达“开门红”储蓄时点“保二增一”必保任务数达XX%;对公存款时点数比去年净增XX万元,日均数比去年净增达XX万元,分别完成分行下达“开门红”任务数的XX%和XX%,存款增量达XXX万元,居分行第二名;其他主要业务指标完成情况也良好:信用卡发卡X张,完成“开门红”任务的XX%,居分行第五名;此外,该行还努力克服信贷市场和同业竞争激烈的不利因素,通过积极寻找新客户、稳定存量客户等措施,实现流动资金贷款净增X万元,个贷业务净增X万元,贸易融资净增X万美元,分别完成“开门红”任务的XX%、XX%和XX%。尤其是票据贴现业务,支行以对票源大户的营销作为工作重心,充分利用我行对优质客户在价格优惠和“边查边贴”速度方面的政策倾斜,在合法合规前提下尽可能缩短工作流程,重视对优质客户上下游企业的链式营销,加强并巩固与票源大户的良好合作关系,不断扩大票源,一季度累计发放贴现贷款XXX万元,完成开门红任务XX%,完成率和完成量均居全行第O

该行在“开门红”工作所取得的优良业绩验证了一句话:只要上下一心,就没有克服不了的困难。“开门红”工作的胜利也证明了只要主动抓早、抓准工作重点,就抓住了工作的主动权,谁就会取得满意的工作成效。