# 支行“现金服务提质效 残币回收进村镇”活动总结

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2025-03-08

*银行大三年创业计划汇报一、方向论作为支行行长，我将紧紧围绕全行“三年翻番”的总体目标的主题思想，结合自身实际，带领支行员工开拓创新、锐意进取，以饱满的热情完成各项工作，保障支行各项业务健康持续增长。具体创业目标：（一）存款目标。202\_年末...*

银行大三年创业计划汇报

一、方向论

作为支行行长，我将紧紧围绕全行“三年翻番”的总体目标的主题思想，结合自身实际，带领支行员工开拓创新、锐意进取，以饱满的热情完成各项工作，保障支行各项业务健康持续增长。

具体创业目标：

（一）存款目标。202\_年末我支行各项存款余额15.65亿元，到202\_年实现23.65亿，三年实现增长8亿元，年度指标分解为2亿、3亿和3亿元。

（二）个贷业务目标。202\_年末我支行个贷余额6466万元，后期将依托我行零售类贷款产品，三年实现贷款余额增长至1.2亿，每年增长202\_万元。

二、问题论

（一）客户经理的实行，多数员工一时较难适应，

工作中未理清头绪，同时提出各种各样的问题需进一步解决。客户经理理念、营销能力和综合素质需要挖掘提高。

（二）同业竞争压力较大，维护存款控制成本难度大。其他同业机构（包括专业银行）不断推出高收益产品，客户“货比三家”，与银行议价，获取超额价值。

（三）获客渠道单一，主要依靠周边居民及老客户支撑储蓄存款，中老年客户居多，急需实现突破。

三、方法论

(一）打造一支优秀客户经理队伍，让全行人员由员

工变战士，实现精彩转身。

一是全员转变思想观念，利用晨会、夕会、专题会、单独谈话与员工深入探讨、讲述客户经理制的优势及趋势，改变员工多年的工作习惯和思维，把不良问题不良情绪消灭在萌芽状态，让员工愿意走下去、走出去，靠业绩说话，凭能力吃饭。

二是培养员工的营销意识、竞争意识。通过开展各种营销成果分享，以及支行二次业绩分配等形式，定期对业绩突出的员工给予奖励，激励大家的营销意识，拉动仍未适应的员工行动起来，形成全行上下你追我赶、业务比拼的良好氛围；

三是创造各种机会学习同业及兄弟行的优秀案例和营销手段，帮助员工业务素质尽快提升，激发每位员工的潜能。打造一支能征善战的客户经理队伍，提升客户经理业绩。

（二）创新思路，打造成让客户记得住的特色支行

一是创新厅堂营销形式，开展“暖心”服务，通过不定期抽奖、进门送鸡蛋、金融小知识讲座等各种活动，增加客户的兴趣和对支行的粘性；

二是高效合理利用厅堂自助服务设备，缓解柜台压力，加快办理业务的速度，细化大堂工作职责，通过分解小指标任务、服务零投诉、神秘人检查、客户服务满意度调查问卷等方式，强化大堂经理和大堂引导人员的考核，切实让厅堂阵地发挥作用，实现厅堂客户二次营销。

（三）拓宽营销渠道，丰富获客手段

一是通过异业联盟，寻找合适商家进行合作，目前正在与至美口腔、爱尔眼科合作，通过结对子不断为客户提供增资服务。结合各大节日契机，利用街道、社会组织等特定地点，以及针对老年人、儿童等不同群体组织各种公益活动，获得客户贴心认可。

二是通过暖阳绑卡、聚合支付、专属手机、直销银行等业务，圈存客户，挖掘优质个体工商户和企业，增加活期存款的资金沉淀；

三是对特定群体进行集中营销，筛选出职业、收入稳定的代发工资客户作为批量获客的对象，锁定医护人员、学校老师等目标客群，批量获客。

（四）精准营销，拉动对公存款

一是关注国家政策和省市区经济工作会议，关注行业政策，紧盯发展趋势，提前介入市场；二是紧盯全市龙头部门龙头企业，获取信息，分层推进，联动营销，抢的先机；三是盯紧紧盯项目的上下游客户，获得客户资源，不断实现裂变；四是激活存量客户，通过走访宣讲，变“僵尸”户为活户，变“活”户为活跃户，有效调整存款结构，降低存款成本。

(五）加强个人学习，拓宽视野，实现个人管理和实践能力双提升。

通过各种渠道的学习，不断提高党性修养和政治觉悟，能在实践中不断提炼工作方法，再运用到实践中去，既能够知大体，识大局，也能扑下身子干工作。既能经得起领导的检验，也能获得员工的信任，既能在市场的波涛海浪中披荆斩棘，又能获得客户的认可。既要精通政策法规，谋划好支行发展战略，又要以身作则，冲刺在营销一线，做一名合格的银行人。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！