# 银行营销工作规划书如何写(八篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2025-01-04

*银行营销工作规划书如何写一xx部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户...*

**银行营销工作规划书如何写一**

xx部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。《20\_年下半年工作计划》由找范文网原创首发，机密数据纯属虚构，转载请注明出处。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。20\_年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量;要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。20\_年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理;每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升xx部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

(三)加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势，加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(四)抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养xx部门人才

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。

加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

(五)强化流程管理，提高风险控制水平

要以风险防控为主线，积极完善结算制度体系建设。在产品创新中，坚持制度先行。要定期通报结算案件的动向，制定切实的防范措施，坚决遏制结算案件发生。加强对结算中间业务收入的管理，加大对账户管理的力度。进一步加强监督力度，会计检查员、事后监督要要注重发挥日常业务检查监督的作用，及时发现、堵塞业务差错和漏洞，各网点对存在的问题要进行整改。

**银行营销工作规划书如何写二**

经过一年半载的努力与奋斗，在这一年多营销工作时间里，

做为一名在广发银行信用卡从事营销工作近一年多的营销人员，一直以来，我认为在营销产品中都要具备：灵敏的反应能力、懂得拿捏揣测客户心理变化、对产品的认知与诠释、语言表达技巧、良好的心理素质。

经过一年半载的努力与奋斗，在这一年多营销工作时间里，有喜、有悲，有笑声、又有泪水，有成功，也有失败。不过在短短时间里，让我深深体会到，无论做任何事情，都要对自己充满信心。

从事营销行业除了对自己要有足够信心，有经验之外，更重要的是自已的一种心态。我是一名刚刚被提升为小分组长的营销人员，对刚被提升，我感到非常荣幸，但无形的压力也朝我袭来，但适当的压力可以给与我推动力，在这里我也想与大家分享下，相信很多在公司工作的同事，他们也有独特的见地。博众长而用之，这样才能为自已在打开一片天地!

在我刚开始从事营销工作的时候，要拜访客户时犹豫再三不敢进门，好不容易鼓起勇气进门，却又紧张得不知说什么，刚刚开口介绍产品，就被客户三言两语打发出来。一次又一次的拜访失败，我开始为自己在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自已找借口的同时，我已经变得相当的消极了。消极的情绪给我工作带来很大影响，后来领导得知此事，他找我聊了许多，他告诉我：“一名合格的营销员首先要具备充分的自信，只有对自己充满信心，才能消除面对客户是的恐惧，才能给自己一个清晰地思路，把产品通过流畅的语言介绍给客户”。这番话深深的刻入我的脑海中，每当我低落的时候，我都会暗暗给自已鼓劲，我坚信一点，只要对自己有信心、对产品有信心，那我已经成功了一半。

每个人都要合理安排每一天的工作，都要有计划性、目的性，为了避免一种盲目性的积极，也可以说是一种没有方向性，这种情况往往是事倍功半，得不偿失。在我做为一个新营销小分组长，除了我自己，还要带领组员，既然带领了一支小团队，那要有周详的工作计划、合理时间安排、充分调配人员、良好的团队精神等等。给自己、组员制定一个力所能及的目标!

在营销产品的时候，我们要与客户交朋友，让客户对自己有好感、信赖。与客户初次见面时的说辞非常重要，好的开场白往往是成功的一半。当然，瞬间获得客户好感、信赖不仅仅体现在初次见面，交谈时客户可能在很长时间对营销员是无动于衷的，但在一些细节上的改变或许可以赢得客户的倾心。心得四：在营销失败中学到新知识

常言道：“失败乃是成功之母”!在营销过程中，很多时候我们都会遇到形形色色的客户，也许你幸运，遇到很好说的客户，但也有倒霉的时候，客户专门叼难你。所以很多时候失败了，不要气馁。要从事情的根本去找原因，为什么失败，是专业知识不到位，还是营销技巧不如人，希望下次不要常犯同样错误。

以上几点是我从事营销员到营销小分组长一职的一些心得体会，如果我们能做到：“把握现在、向过去学习、着手创造将来。想象一个美好的将来是什么样子的，制定一个切实可行的计划，今天就做些事情使之成真。明确你的目标，发掘让你的工作和生活更有意义的方法，你会更快乐，更成功!

**银行营销工作规划书如何写三**

2xx年，营业部在上级行和支行党委、行长室的正确领导下，以凝聚人心为动力，以创新服务为抓手，大胆管理，求真务实。圆满完成了支行所赋予的各项任务，对公存款时点万元，比年初净增万元，日均存款万元，储蓄存款净增万元。现就一年来的工作小结如下：

一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用营业部现有员工29名，其中党员13人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

二、服务创优、运筹制胜千里

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，南通工行网讯和《如皋日报》已作了相关报道。省行网讯进行转载。

1、抓好员工职业道德教育主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《中国工商银行员工基本素养和服务行为规范》、《中国工商银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性;二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

3、抓好为相关部门的服务工作营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年8月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务万，取得了万经济效益。二是服务好基层网点。努力提取高提解、库房人员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

三、求真务实、勇拓市场

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行xx户。

2、拼服务、情胜一筹南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知商人等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得取系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金万。

3、群策群力，挖掘存款源安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存15万。

4、积极配合客户经理做好服务工作今年8月，江苏红杏绢纺集团因经营不善被迫改制，这涉及我行贷款移位等相关问题。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以保全。新注册的江苏大地蓝绢有限公司首次打入注册资金2158万。

**银行营销工作规划书如何写四**

上半年，我行在xx行党委的正确领导下，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使支行的各项业务上了一个新台阶，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。在全行员工的共同努力下，我们以前后台分离为契机，紧紧围绕工作重点，持续抓好客户营销，全面夯实基础管理，取得了较为显著的成效。

截止6月底，我行储蓄存款余额为xx万元，较年初x万元，新增xxxx万元。信用卡进件xxxx张。其中有效进件达xxx张，名列全省第一，营销天天大丰收理财产品xxx万元，利得盈xxx万元，银保产品xxx万元和实物黄金销售xxxx克。

1、明确任务，早抓落实，为全年工作打基础。我行在去年末前后台分离后，就对20xx年的工作目标进行了规划，行长要求全行员工戒骄戒躁，针对支行目标任务制订了全面的考核制度，将业务分解到每位员工头上，业绩完成情况以表格形式张贴出来，对全行进行每周、每月、

每季通报，并设立多个奖项，有效地激励了员工的工作热情。在一季度旺季营销活动中，我行的信用卡业务取得了全省第一的好成绩。

2、坚持以人为本，深入推进企业文化。

在积极促进业务有效发展的同时，我们坚持“两不误，两促进”的原则，全面开展了企业文化建设各项工作。将学习列入各项工作之首，每周至少进行一次培训，全行全员、百分之百学习上级行相关文件和制度办法，加强了班子队伍建设，努力了提高员工素质。

3、强化内部管理，防范管理风险。

加强会计基础管理，防范操作风险。一是强化内控制度建设，防止工作责任事故的发生，今年以来，我行认真贯彻执行各项规章制度，认真落实省行制定的《关于从严规范员工行为，切实防范案件风险的禁止性规定》即16条，和总行下发的《xx银行员工作业若干规定》，将其作为员工从业“禁区”和职业操守“底线”，一旦触犯，即按照有关规定进行严肃处理，绝不姑息迁就。

4、加强安全保卫工作，确保全行安全运行。

一是领导高度重视，以身作则，做到了凡是与安全保卫工作有关的问题的处理“不隔夜”，凡是与安全防事故、消除事故隐患有关的费用支出优先安排，元旦、五一等长假行领导亲自带队，亲自参与节日值班；

二是安全教育常抓不懈，上半年我们基本做到了安全教育“每周一课”，以总行和银监局的“案件专项治理年和案防案控攻坚年”为契机，深刻认识省分行党委实施严格履职，防控案件，坚决打击违规操作行为风暴的重大意义，扎实推进打击风暴行动，进一步提高案件防控工作水平。

1、百米之内，工、农、邮政、信用社四家银行，同业竞争较为激烈。

下半年我们要在巩固已取得的成绩基础上，有针对性地做好以下工作：

1、要求各位员工在肯定成绩的同时，要找出工作中的不足，再接再厉，再创辉煌；

2、进一步加强员工及客户经理的素质培养，作好自身学习及分支行的二、三级培训；

3、高度重视和持续进行合规守法教育活动，不能流于形式，增强员工什么该干，什么不该干的认识。

4、照总分行的统一部署，开展好“优质服务”活动。加强员工教育，加强大堂力量，提升服务质量，重塑服务品牌。

5、继续加强企业文化建设，努力打造“魅力支行”，“活力支行”，形成自己的特色氛围。

6、继续加强纪检监察保卫工作，加强警队建设，做好每月安全检查和消防检查工作，确保完成全年的目标任务。

**银行营销工作规划书如何写五**

借款人(即抵押人，以下简称甲方)：

身份证件名称及号码：居民身份证：

住所：

联系电话：

邮政编码：

共同借款人：

身份证件名称及号码：居民身份证：

住所：

联系电话：

邮政编码：

贷款人(即抵押权人，以下简称乙方)：

住所：

联系电话：

邮政编码710061：

法定代表人/负责人：

保证人(以下简称丙方)：

法定代表人：

住所：

联系电话：

邮政编码：

甲方、乙方和丙方依据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国担保法》、《中华人民共和国物权法》等有关法律、法规，经平等协商一致，订立本合同。

第一条 借款金额

1.1贷款金额详见本合同第20.1条

第二条 贷款用途及支付对象

2.1本合同项下贷款用于购买本合同第20.9条约定的房屋。在贷款期间，甲方承诺本合

同项下贷款不以任何形式流入证券市场、期货市场和用于股本权益性投资，不用于借贷牟取非法收入，不用于其它国家法律法规规定不得经营的项目，否则，甲方应承担由此给乙方造成的任何损失。

2.2本合同项下支付对象为本合同丙方。

第三条 贷款利率

3.1甲方可在浮动利率或阶段性固定利率方式中选择一种，详见本合同第20.2条。

3.2在贷款期限内，甲方如欲将浮动利率变更不阶段性固定利率，或将阶段性固定利率变更为阶段性固定利率，或将阶段性固定利率变更为浮动利率，需提前向乙方提出书面申请，经乙方同意后执行。

3.3执行阶段性固定利率未满一年的，不得将固定利率变更为浮动利率，执行固定利率满一年后，甲方申请将阶段性固定利率变更为援利率的，应按本合同第208条的约定向乙方支付违约金。

第四条 贷款期限

4.1 贷款期限详见本合同第20.3条

第五条 贷款的发放和支付

5.1除非乙方豁免如下一项或几项条件，乙方发放本合同项下贷款的前提是以下条件得到全部满足。

5.1.1甲方已向乙方提供购房合同正本及有关资料和文件，并已足额支付首款;

5.1.2甲方没有发生本合同所约定的任一违约事项;

5.1.3甲方履行了乙方要求的申请贷款和担保手续;

5.1.4乙方认为必要的其他条件。

5.2本合同项下贷款采用受托支付方式，乙方在经审查同意发放贷款后，甲方委托和授权乙方将贷款划入丙方账户(账户名称、账号见第20.4条)。贷款从乙方账户划出即视为乙方的贷款义务履行完毕，贷款划出日即为实际贷款发放日，乙方自此日起开始计收利息。

第六条 贷款偿还

6.1甲方庆根据乙方有关贷款规定，在下述还款方式中选择一种方式偿还贷款本息，甲方选择的还款方式详见本合同第20.5条。

6.1.1到期一次性还本付息法，即贷款到期日一次性偿还贷款本金并支付所有利息。

6.1.2按月等额本息还款法，即贷款期限内每月以相等的额度还贷款本息，计算公式为： 贷款本金×月利率×(1+月利率)

还款月数还款月数 每月还款额=———————————————————— (1+月利率) -1

6.1.3按月等额本金还款法，即贷款期限内每月以相等的额度偿还贷款本金，贷款利息随本金逐月结清，计算公式为：

贷款本金

每月还款额=——————+(本金-累计已还本金额)×月利率

还款月数

6.1.4按单周或双周等额本息还款法

6.1.5按单周或双周等额本金还款法

6.1.6等比递增还款法

6.1.7等比递减还款法

6.1.8等额比递增还款法

6.1.9等额递减还款法

6.1.10宽限期等额本息还款法

6.1.11宽限期等额本金还款法

6.2甲方应当于本合同规定的每期还款日(详见20.5条)前，将当期应偿还的贷款本息及其他款项足额存入在乙方开立的还款账户(账户名称及账号详见第20.6条)，并不可撤销地授权乙方于当期还数日直接从该账户划收应收款项。还款账户被有权机关冻结时，甲方应及时提供其他账户作为新的还款账户或到乙方规定的营业柜台办理还款手续。

6.3甲方违反本合同约定，逾期或未按约定的金额足额归还贷款，乙方有权按照中国人民银行的规定对逾期贷款加收罚息(逾期贷款罚息利率详见第20.7条)。甲方未按合同约定用途使用贷款，乙方有权按中国人民银行的规定对甲方加收罚息(挪用贷款罚息利率见第20.7条)。对逾期或未按合同约定用途使用贷款的贷款，从逾期或未按合同约定用途使用贷款之日起，按罚息利率计收利息，直至清偿本息为止。对不能按时支付的利息(包括罚息)，按罚息利率计收复利。

6.4甲、乙双方同意遵循先还息后还本的原则，乙方按照“逾期利息(含罚息、复利)—逾期本金—当期利息—当期本金”的的顺序扣划甲方还入款项。如果甲方还款账户中的款项不足以支付本合同项下的到期应付款项，乙方有权决定费用、利息(包括罚息、复利)、本金的清偿顺序，同时乙方有权承时从还账户中划收到期应付款项。

第七条 提前还款

7.1甲方如欲提前还款，应按乙方要求提前将不可撤销的还款申请书及还款计划提交乙方。乙方经审核确认甲方未有拖欠贷款率息及已还清当期本息后，同意甲方申请的，甲方方可提前还款。提前还款日前已计收的利息不作调整。

7.2甲方提前还款，乙方有权向甲方收取违约金，具体约定利率合同第20.8条。

7.3经乙方同意，甲方设定自动提前还款的(阶段性固定利率房屋贷款以及约定收取提前还款违约金的除外)，按自动提前还款约定执行，其体约定见本合同第20.8条。

第八条 贷款担保

8.1本合同项下的贷款提保为抵押加阶段性保证。

抵押加阶段性保证指甲方同意将以本合同项下贷款资金所购房屋抵押给乙方，以作为甲方偿还本合同项下贷款的担保。对甲方取得该房屋的所有权并办妥乙方为抵押权入的抵押登记之前所产生的所有甲方应付款项，丙方提供阶段性连带责任保证。

8.2担保范围

8.2.1本合同项下的贷款本金、利息(含复利)、罚息;

8.2.2违约金、赔偿金、补偿金。

8.2.3为实现债权和担保权而发生的费用(包括但不限于律师费、评估费、拍卖费、诉讼费、保全费、差旅费等)。

第九条 抵押

9.1抵押特

本合同中的抵押特是指甲方向乙方贷款所购买的房屋，具体内容见本合同第20.9条。

9.2抵押物共有人

本合同特的共有人同意将本合同项下的抵押物作抵押，并同意受本合同约束。

9.3甲方取得所有购房屋的所有权证之日起，甲乙双方必须在本合同第20.11条约定的时限内依照法律规定办理抵押物的登记手续。

9.4抵押权的行使

出现下列情形之一，乙方可以行使抵押权，并有权以处分抵押物所得价款清偿或提前清偿本合同项下的债务;

9.4.1甲方不按照本合同规定偿还到期应付贷款和/或其他应付款项;

9.4.2甲方违反本合同的约定同，乙方宣布提前收回贷款，乙方未受清偿或未受完全清偿的。

9.5乙方可选择下列方式之一实现抵押权

9.5.1与甲方协议以抵押物折价受偿;

9.5.2拍卖受偿;

9.5.3变卖受偿;

9.5.4法律允许的其他方式

9.6甲方应向乙方提供抵押物的权利证书及其他有效证明文件和相应资料，经甲方和乙方确认后，由乙方保管。

9.7、抵押关系终止

甲方还清全部贷款本息及其它应付款项，并履行了本合同的全部义务，则抵押关系终止。

第十条 保证

10.1保证方式

两方对息本合同生效之日起至甲方就本合同项下所购房屋取得房屋所有权证，办妥抵押登记和其他相关手续，并将《房屋他项权证》及其他有关资料交乙方持有之日止(“担保阶段”)甲方的所有应付款项承担连带保证责任，如甲方在担保阶段内未能依照本合同的约定按时偿还贷款本息和/或相关费用的，在保证期间内，乙方有权直接要求两方承担保证责任，并有权从丙方在中信银行任何营业机构开立的账户中直接扣划。

10.2保证期间

保证期间为担保阶段内甲方每期应付款项逾期之日起至担保阶段届满后两年。

第十一条 甲方的权利和义务

11.1甲方保证提供的申请贷款文件是完整、真实、有效、合法的，并承诺将以最大诚实信用原则履行本合同，接受乙方的监督和检查，全面配合乙方的贷后管理工作。

**银行营销工作规划书如何写六**

方式：在试营业阶段，在新设营业部当地主流媒体投放软广告 目的：为营业部的开张造势，传递公司理念

内容可为：\*\*证券的介绍、公司文化、理念、历史沿革等 形式：公司领导的访谈、软文

开业期间的媒体宣传

方式：开业时在新设营业部当地主流媒体投放硬广告配合软文 目的：宣传新营业部，扩大营业部的影响力 内容：直接和营业部开业相关的内容

形式：营业部开业新闻、开张公告、促销活动宣传、招聘启示等

持续营销宣传

营业部开业后,应与当地媒体合作,推出定期财经栏目 目的：强化营业部的营销推广，帮助营业部拓展市场 方式：电视台股评栏目、报刊财经资讯等栏目

开业促销活动：“开户奖现金，积分换好礼”专项营销活动

【活动目的】：通过推出新的产品销售渠道，增加有效开户，拓展市场份额。

【活动对象】：营业部员工、经纪人、客户等均可参与

【活动内容】：

1、对介绍客户开户给予奖励：根据介绍客户来我营业部开立有效账户的数量给予介绍人现金奖励，介绍客户越多给予的奖励越多；

2、对介绍客户开户给予积分：每介绍一个客户来我营业部开立有效账户，给予介绍人积分，根据积分可在营业部兑换不同价值的礼品。

3、有效账户定义：资金量一万元以上且在22个交易日内交易量5000元以上）

【活动规则】：

1、介绍一位客户至我营业部新开有效账户，可获现金奖励80元。并可获积分1分

2、介绍新开有效资金账户累积满10户后，新增有效开户奖励上升为90元/户，所获积分不变。

3、介绍新开有效资金账户累积满20户后，新增有效开户奖励上升为100元/户，所获积分不变。

4、推荐新开有效资金账户累积满50户后，新增有效开户奖励上升为200元/户，所获积分不变。

5、新开账户交易量每增加达到10万元，推荐者可获奖励积分1分。

6、全年累积积分后可按相应标准将积分兑换为东吴证券相关资讯产品或实物礼品，礼品标准待定。

积分与激励政策对照表

有效开户需经营业部及客户双方确认，营业部自然增长客户不纳入活动。 本次活动是老客户推荐新客户开户的活动，不属于经纪行为。

营业部试营业后应积极拓展业务渠道，包括与当地银行，非银行金融机构的合作，合理利用营业部资源尝试与其他机构合作开发机构客户及大客户。

**银行营销工作规划书如何写七**

xx年，我xx营业部在上级和支行党委的正确领导下，积极凝聚人心，努力创新服务，大胆管理，求真务实，圆满完成了支行所赋予的各项任务，对公存款时点x万元，比年初净增x万元，日均存款x万元，储蓄存款净增x万元。现就一年来的工作总结如下：

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己 主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用 营业部现有员工29名，其中党员13人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法,南通工行网讯和《如皋日报》已作了相关报道。省行网讯进行转载。

1、抓好员工职业道德教育 主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《中国工商银行员工基本素养和服务行为规范》、《中国工商银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制 一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性;二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

3、抓好为相关部门的服务工作 营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年8月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务xx万，取得了 万经济效益。二是服务好基层网点。努力提取高提解、库房人员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

在\*\*银行的大家庭里,我取得今天的成绩与集体是息息相关的,我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作,是这样的一个集体给了我学习提高的机会,我也珍惜这样的机会。在今后的工作中,我将以更加周到热情的服务去嬴得客户、留住客户,牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力,不断进取,扎实工作,同\*\*银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

**银行营销工作规划书如何写八**

今年以来，我部在市行党委的正确领导下，按照市行x年工作会议确定的“认真贯彻总分行工作会议精神，以科学发展观为指导，以价值创造为主线，突出发展、管理两大主题，抓住转型、合规、执行三个关键，进一步统一思想、优化结构、真抓实干、争先创优，全面打造中心城市行竞争优势，努力实现做强做大的目标“的指导思想，以向零售网点转型为奋斗目标，解放思想，求真务实，深化股份制改造和实施双贯标工程，加快结构调整步伐，紧紧以经济增加值为核心，抓班子带队伍，克服困难，奋力拼搏，不断解放思想，锐意改革，强化管理和服务，广开筹资门路，优化贷款投向，各项业务呈现出一定的发展势头。现将x年主要工作开展情况汇报如下：

一、各项指标完成情况

截止到十二月三十一日，我部全口径存款 万元，比去年同期增加万元，其中：企业存款余额 万元，比去年同期减少 万元，个人存款余额 万元，比去年同期增加万元。截止到十二月三十一日，贷款余额为 万元(不含票据中心及保全部的数据)，五级分类口径不良率为 %。截止到十二月三十一日，我部个人类贷款余额达万元，五级分类口径不良率为%;累计发放公司类人民币贷款万元，回收公司类人民币贷款万元，发放美元贷款 万，回收公司类外汇贷款万美元，发放信用证 万美元，签发银行承兑汇票 万元，回收 万元。实现收费类收入 万元。实现报表利润 万元，实现税后净利润 万元。

二、主要工作

(一)顺利通过总行零售网点转型验收

我部作为全国的五个第一批试点转型行，自4月5日实施转型工作以来，经过六个月的试运行，在10月18日总行零售网点转型项目组验收中，获得一致好评，顺利通过总行零售网点转型验收。网点转型后成效显著，在装修一新的营业大厅，客户不仅可以一站式办理传统的“存取款”业务，而且还可以购买基金、保险及办理银证转帐业务。突出表现为：

1、客户等待时间明显减少。正在营业部进行数据测量的人员惊喜的发现，自4月5日实施转型工作以来，前来办理业务的客户虽不见减少，但客户等待时间明显减少，平均每个客户办理业务的时间较转型前减少3到5分钟。

2、差别化服务提高了客户接受服务的耐心。在营业大厅内，虽人流如织，但秩序井然，高柜区、低柜区客户分流导引客户凸现，两三个大堂经理穿行在客户中。

3、员工的营销意识逐步加深。鼓励前台人员在办理业务时，积极向客户推荐我行的电子银行业务，同时按日下达营销任务。这意味着客户一走进营业大厅就有大堂经理迎上前去，对客户应办理的业务有初步的了解，然后，引导到高柜区、低柜区或自助设备区办理，现场指导客户一直到客户离开建行。对于到高柜区、低柜区的客户，大堂经理引见给柜员，由柜员深入挖掘客户潜在的金融产品需求，积极推荐适合的产品及服务。银行个人年终工作总结(二)大力开展旺季营销活动。

1、强化组织领导，成立营销活动领导小组。

2、精心制订营销方案并按旬调度营销进展情况。活动期间，共下发通报 期，个人存款日均新增 万元，完成旺季营销计划的 %，营销乐当家理财卡白金卡 张，完成旺季营销计划的 %，个人消费贷款余额新增 万元，完成旺季营销计划的 %;个人网上银行 个，电话银行 个，完成电子银行业务交易量 笔，交易额为 万元。

(三)、细分市场，强化市场营销。

市行明确指出：要坚持以客户为中心，进一步巩固政府类、绩优类客户，积极拓展机构及基金类客户，稳妥发展中小客户，大力发展个人类客户。根据这一市场定位，我部进一步细分了客户，一户一策，细化营销方案。

1、进一步做大做强对公业务。营业部业务的主体是对公业务，是全体员工绩效工资的主要来源，对公业务只能加强，不能削弱。多年来，营业部在市行的直接领导下，营造了一大批政府类客户和机构客户，伴随着他们与营业部的业务往来，带动了营业部连年的业务增长，提升了全体员工的个人收入。因此，我部始终紧紧抓住这项业务。资产业务要抓集团贷款到位这根主线，兼顾煤矿贷款的整合。在完善手续、防范风险的前提下，继续大力发展贴现业务。

2、成功营销证券公司客户交易结算资金银行独立存管业务。银行存管业务是一项综合收益较高的业务，可以为带来大额的、稳定的同业存款、中间业务收入以及储蓄存款和企业存款，并为我部导入大批优质客户资源。今此一项在全年就为我部带来中间业务收入15万元

3、大力发展个人银行业务。坚持大个银的工作思路，人人都当个银客户经理。坚持上下联动，公私联动。大力培育高中端个人客户群体，积极做好代发工资、贷记卡、pos商户、vip客户、本外币理财产品的营销等工作，大力发展个人银行业务。力争使个银业务做成今年我部赢利的重要增长点。如我部组织的到市教委及在大厅内组织的精确集中营销收到了明显的效果，现场推介的电子银行产品受到客户的一致好评。

(四)中间业务取得突破性进展。我们高度重视收费类业务的发展，以代理发行基金、扩大客户群体和资产负债业务为依托，及早动手，强化创新，在竞争策略和产品上实现了新突破。全年共实现中间业务收入 万元，完成全年计划的 %，完成去年全年计划的120%。

全年单位电子银行客户签约户，发行信用卡张，信用卡消费额万元，电子银行渠道占比%，新增电子银行客户户，其中：个人网上银行客户数新增户，个人电话银行客户数新增户，个人手机短信客户数新增

户，手机银行客户数新增户。实现电子银行中间业务收入万元，电子银行交易额实现万元。

(五)大力加强合规文化建设

为在全部营造良好的合规氛围，进一步提高全员合规风险管理能力，推动合规文化的构建，我部积极实施合规文化教育活动。

1、组织收看《警示教育--大家谈》专题录像片，强力灌输“依法合规经营是银行员工特别是管理者最基本的职业操守，不能作到依法合规经营，就不是一名合格的银行员工”的合规理念，引导员工明是非、识善恶、辨美丑，确立正确的世界观、人生观、价值观，使“八荣八耻”成为每个员工应有的价值取向和行为准则。

2、与省行开展的“星级网点”创建活动相结合。创建星级网点不仅仅是统一网点建设、规范服务标准，更重要的是对 “以客户为中心”理念更深层次的诠释和实践，其稳步推进更要以合规工作为先导。

(六)强化风险管理，打好清收不良贷款“攻坚战”。

1、对个贷实施精细化化管理。

2、专门清收不良个贷制度化经常化。采取一切可能的手段，对其催收，包括但不限于电话催收、上门催收、跟踪催收;根据催收情况，分别实施不同的债权保全措施。在内部实施严格管理：早晚各调度一次催收情况;建立工作日志，及时登记外出情况;实施收贷责任制。对生效判决坚决督促法院进入执行阶段。

3、对于公司类不良贷款，以鲁抗集团领导班子调整和与上海医药重组为契机，努力化解风险。利用减免息政策，成功回收可疑类贷款本金万元;损失类贷款本息万元

(七)进一步加强内部管理，提高内部控制水平

1、为贯彻省、市行持续推进“双标”管理的会议精神，根据体系文件要求，我部实施了工作计划周报制度、质量经理月监测制度、按季度走访客户制度、按季上报贯标资料制度、大堂经理值班制度等，使基础管理步上一个新的台阶。

2、组织人员积极修改场所文件、大力推广体系文件4.0版以及作好质量与内控体系运行管理系统上线工作。针对人员变动及竞聘上岗优化组合工作情况，及时对场所文件修改、补充、完善，使场所文件切实体现了持续改进的精髓，也提高了员工对场所文件的掌握程度，增强了对双标管理标准和理念的理解，帮助员工熟练掌握双贯标的基础知识和主要业务流程的风险点，有力的推动了双标管理体系在我部的有效运行。质量与内控体系运行管理系统上线工作更是为各部门使用体系文件打开了方便之门。

(八)对于各项检查发现的问题认真整改，追究相关责任人的责任并录入质量与内控体系运行管理系统，建立了问题库。针对追踪审计检查中发现的问题，我部高度重视，召开专题会议分析存在问题的原因，研究整改措施，并组织全体员工深入学习合规及内控知识，要求从班子成员做起，全体员工都要从观念上充分认识内控对业务发展的重要意义，工作中从每一个操作环节入手，把内部控制贯串于工作的全过程，并以此为戒，举一反三，杜绝类似问题的再度发生;同时，按照权责相一致的原则，对相关责任人分别处以通报批评、罚款及相应积分的处罚。

(九)进一步加强绩效考核工作，强化员工的行为考核。今年以来，对于绩效考核工作，营业部领导班子结合上级的政策，进行了多次研究，基本思路恰与省行吻合，目前办法初步成形。

(十)深入开展《山东省分行案件防控及整改攻坚战方案》活动。做好重点区域、重点部位、重点环节和人员的安全防范，坚决遏制各类重大责任事故的发生;严格规范员工职业行为，坚决杜绝员工在外兼职、经商等现象;加强员工行为排查，开展深入细致的思想政治工作，领导干部直接与员工交流沟通，及时化解改革中出现的矛盾和问题，消除各种不稳定因素。具体措施有：

1是各部门认真组织学习省行“攻坚战”方案，明确攻坚战的目的意义、目标原则、程序步骤和防控重点，高度重视案件防控和整改工作。结合实际对省行方案进行细化、充实和完善，制定具体的贯彻实施方案。

2是对xx年以来内外部检查发现的问题严格执行问责制，加大责任追究力度。建立层层抓防控，级级抓落实的工作机制，明确各项工作的责任人，对“攻坚战”方案落实不力，整改不到位，出现屡查屡犯，屡整不改的，按照积分与处罚并行的原则，从严追究责任人和部门负责人的责任。

3是加强员工教育，增强全员合规管理和风险防范意识，让人人都是责任人的理念深入人心。严格落实建鲁办[]51号文件的员工十三条禁止性规定。

三、明年工作安排与打算

针对以上存在的问题，在明年，我部将在市行党委的领导下，从我部实际出发，进一步深化各项改革，力求工作平稳快速发展。基本工作思路是：

重点做好各项业务指标的发展工作。发挥好营业部大客户较多的优势，以公司业务为突破点，促进存款、中间业务的开展;以大客户贷款业务为龙头，拓展新的形势下的综合理财业务，提升我行竞争力;以vip客户、个人理财业务促进个人存款的增长;以提升、稳定服务水平为手段稳定个人存款。具体措施有：

(一)继续狠抓存款工作不放松，确保我部存款工作

稳步攀升。公司存款以抓新开户为重点，个人存款以保持稳定年初存款余额和发展代发工资业务为重点。

(二)、提高员工服务意识，优化服务环境，推动服务工作向纵深发展。

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！