

# 最新银行营销工作内容 银行营销部工作总结(优秀10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 银行营销工作内容篇一

(一)从客观环境上讲，由于我们银行刚成立，还存在业务手段单一，社会认知度偏低等问题，对营销工作造成一定影响。

(二)从经营业绩中看，人民币存款长期在相对低水平徘徊，作为银行的营销部门，没有达到业务尖兵的要求，需要加以重视并改进。

(三)从主观努力上看，我们还存在许多不足。

一是员工的积极性没有很好发挥出来。有些员工对工作关注和热心程度不够。

二是对待工作存在先松后紧现象，导致我们工作上的被动。

三是在工作中没有一种深入研究的精神遇到困难或问题的时候没有深入去思考，工作方式方法不足。

四是服务水平竞争力不足，未有明显质的提高，与我行当前的高速发展不相适应。

五是营销效果不明显，应该加大营销力度和精度，确保

效益的稳定快速增长。

## 银行营销工作内容篇二

现在做任何一项工作，不管是个人也好，团队也好干工作都需要一种奉献精神和团结协作精神，要从细处着手，认真思考，反复操作、辛勤劳动才能完成。下面是小编给大家带来的银行营销部工作总结范文，欢迎大家阅读参考！

### 银行营销部工作总结(一)

回顾走过的一年，所有的经历都化作一段美好的回忆，结合自身工作岗位，一年来取得了部分成绩，但也还存在一定的不足。在我行进行网点转型，提升服务质量，加强网点营销。我们支行从人员配置进行了部分调整，安排了低柜销售人员，个人理财业务得到初步的发展，开始尝试向中高端客户提供专业化个人投资理财综合服务。我也从低柜调整到理财室从事个人理财业务。虽然在工作中遇到诸多的困难和问题。

#### 一、20xx年具体工作总结

##### 客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作

4. 结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取博弈理财等、以及贵金属的销售。

##### 自身培训与学习情况

在省分行的高度重视下，今年三月份通过全省对个人客户经理经过选拔和内部考核后，脱产参加接受xxxxafp资格正规课程培训。在自身的努力学习下，今年x月通过了全国组织的afp金融理财师资格认证考试，并于x月取得资格证书；通过afp系统规范培训，经过本阶段的学习后，提升了自己素质。

## 二、存在的不足

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，我行的特色产品：汇聚宝，外汇宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开(受营销人员，业务素质等方面的制约)缺少专业性理财。

### 不足处

2. 营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力；

## 三、来年工作打算

3. 加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量的增长。

4. 结合我行工作实际加强学习，做好it蓝图新系统上线工作，做好20xx年个人工作计划。

## 银行营销部工作总结(二)

转眼间，我进入xx行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的20xx年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

### 一、珍惜

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识 with 技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

## 二、进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款xxx元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款xxx元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

## 三、成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。在20xx年x月末正式接手xx分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，仿佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

20xx年x月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部

上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行公司部3个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过这三个月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。在进步的同时，随着对目前工作的不断理解和总结，我认识到自己还有许多不足：

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

2□20xx年，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。今天的xx行欣欣向荣，作为xx行的一员，我感到无比自豪，在新的一年里工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应农商行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

### 银行营销部工作总结(三)

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xx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，更重要的是自己的一种心态。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予我推动力，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，这样才能为自己在打开一片天地！

## 一、对自己要有信心

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己找借口的同时，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，我都会暗暗给自己鼓劲，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。

## 二、给自己在不同时期制定一个力所能及的目标

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！

### 三、要瞬间获得客户的信赖

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。

### 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，客户专门刁难你。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总结，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！”

### 银行营销部工作总结(四)

20xx年在银行行长的领导下，各部门的帮助配合下，我们营业部全体员工认真学习、贯彻和落实各项规章制度。围绕市分行提出的“xxxxxx”以服务工作为中心，结合营业部的工作实际，充分发挥营业部的服务窗口形象，做好全行的会计结算业务，为我行的全年工作做一份努力。

## 一、做好日常的服务结算工作

做为支行营业部，是一个大型综合网点，既是对外服务窗口，又是全行的业务处理中心，我们认为最重要的就是做好日常的业务处理，对外做好服务工作，对内做好结算工作。

1、节前节后是大量的现金投放与回笼，春节前为满足客户对现金的需要，从人民银行取款x亿，春节一过，又向人民银行回笼了x万现金。

2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予最大的配合，对收回的现金及时清点入库，并及时开出行政事业收费发票交回学校，将款项及时划入财政。

3、做好春节及5.1节期间的业务员、管库员及网点的安全保卫工作，考虑到营业?a >4参加xxx大型演唱会的门票出售收款工作，并按排好相关的各项工作，保证在此期间的资金人员安全。

5、上半年协调三个部门做好网上银行的安装工作，并对相关企业进行业务及电脑知识上的培训，努力减少睡眠户的产生。

至下半年，为更好地开展电子银行业务，在行长室关心下由营业部与公司业务部负责电子银行的安装服务工作，除了安装与业务知识宣传外，我们更做好对电子银行业务的落地处理工作，一年来未发生有任何的重复、错划或漏划等差错。

6、做好nova1.2□1.3□1.4版本的前期测试及投产工作。

7、配合xx支行做好对xx公司售房款的接款及清点工作。

8、做好本外币帐户清理及结转工作，在11月完成了帐务上收工作，同时在12月底我们成功完成与外管局的信息核对与纠错工作。



9、对xx及xx公司□xx公司的帐户信息调整工作(调为集团帐户)。

1、应xx局的邀请，由xxx对xx局全辖的出纳人员进行假币培训。

11、代理业务处理从个人业务部转到营业部处理，并将全行各储蓄网点的代发工资业务集中，提高工资入户的速度，满足客户要求。

12□x月份完成不良资产证券化工作，共xx户总金额，同时这些帐户也予以销户处理。

13□x月份保卫日间库值班撤销，由营业部管库人员进行交接，同时，业务人员从营业部划归业务保障部管理。

14、银行承兑汇票保证金、委托贷款于x月x日顺利移行，加强了保证金及委托贷款的管理与控制。

15□xx台支付密码器的更换与清理工作在各部门的配合努力下已全部完成。

## 二、提高服务质量，保证各项业务的顺利开展

营业部集中了全行会计业务的大后台，相对其他所有网点在业务水平上、业务范围上、服务手段上要求更高，而业务水平与服务技能相依附，只有提高了业务处理能力，才能为客户服务好。

1、我们利用每星期二的例会，进行服务讲评，指出员工在临柜服务中的不足，并按员工的临柜表现进行奖励与处罚，以提高整体服务水平。

2、在服务讲评后进行业务培训，特别是对新业务的培训，今

年的业务更新比往年更快，如银行承兑汇票保证金的管理、银行承兑汇票的业务处理流程、委托贷款的处理[nova1.3]1.4版本升级、更有今年最重要的帐务上收，都要求每位员工及时了解掌握，仔细应付，从而以高业务水平来更好地服务客户，提高服务水平。

3、应地方税务局的免税单及恢复他行扣税程序要求，在行长室的多次努力下，市分行科技部为我行解决了程序问题，目前这项工作顺利开展，满足了地税局对我行的服务要求。

4[xx机的钱箱由各网点自行安装，为营业部节约半个劳动力，因xx所撤并后营业部的柜面压力明显增加，我们利用这次的atm管理方式的改变而改善柜台压力，同时将代理业务集中在二个窗口，并设一个“贵宾客户优先办理”窗口，以分流客户，改变各种客户一堆扎的局面，经过努力在四季度中存款任务有了很快的发展。

## 银行营销部工作总结(五)

20xx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xx万元，比年初净增xx万元，日均存款xx万元，储蓄存款净增xx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xx名，其中党员xx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xx市国家行政机关的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口的活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法□xx和《xx日报》已作了相关报道。

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□xx银行员工基本素养和服务行为规范□□□xx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xx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x月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务xx万，取得了xx万经济效益。二是服务好基层网点。努力提高提解、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xx医院□xx公司□xx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xx管理公司是我x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xx商人xxx等xx名老板筹集资金准备xx集团产权时，马上多打听并与xx等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得xx人的信任□x月x日决定来我部开户，并打入注册资金xx万。

3、群策群力，挖掘存款源安排有较强活动能力的xx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xx利用爱人在部队的关系，积极揽存xx万。

4、积极配合客户经理做好服务工作今年x月，xx集团因经营不善被迫xx[]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xx有限公司首次打入注册资金xx万。

在个人业务市场竞争日益激烈的今天，仅仅有一颗服务客户的热心是远远不够的，要想在战场上多收获，就必须在平时多练兵。支行倡导业务与能力齐发展，个人与团队共成长。以下内容是为您精心整理的银行营销部工作总结，欢迎参考！

回顾201x年，111实现了一般性存款达600亿、破700亿、冲刺800亿的辉煌，也实现了账面利润超11亿元的佳绩。在这一年里，银行支行营销部在支行班子的领导下，认真贯彻分行“坚定信心、振奋精神、聚焦项目、优化流程”的指导思想，找准行业市场，抓龙头、做批量、拓新户、挖老户，努力扩大客户群、提升业务增长量，截至12月31日，支行储蓄存款余额81663万元，较上年新增30264万元，个贷余额28106万元，较上年新增11980万元，理财销售6711万元，个人中间业务收入实现82.2万元，超额完成年度计划。在这一年中，我们营销部努力做到了：

### 一、明确方向，狠抓目标，找市场

我们营销部在年初支行工作会议上，认真学习讨论分行精神要点，明确交行“11118”的发展目标，“一不八新二保”的工作思路。“10年1000亿”开启了郑州浦发做大作强的新篇章，是实现跨越式发展的必然要求。一是对支行周边批发市场持续营销，找准市场中的大客户、龙头客户为突破口，通

过对大客户、龙头的资料掌握和了解，对其所需情况对其进行我公司新的金融产品的推销，使其增加对我支行的业务办理。二是对各类总经销、总代理等私营业主，以个人生产、经营性贷款为抓手，走出与他们合作的新途径。三是留学市场稳固好支行原有的市场份额，我营销部将到各个学院进行对留学市场的调查，通过对调查的数据进行分析和整理，根据得出的结论为支行工作进行更好的处理。四是关注周边新生的批发市场、大卖场，加强对市场的调查，跟市场做筹备之初就着手合作方案，在市场上找到新的展机遇，拓展业务合作空间；五是我营销部加强公金、个金联动，对企业进行大力的宣传，通过对每个客户进行专门的业务宣传，尽力实施将宣传工作落实到每个客户上，促使支行增加代发业务量，发挥出1加1，大于2的功效；六是对原有高端vip客户做好稳定和服务工作，从营销美容院、健身房等各个方面进行财富人群聚居的服务，挖掘更大的vip客户存量；七是对楼盘按揭这一传统个贷业务积极争取，同时发展经营性贷款和消费贷款，做好以贷引存工作。

## 二、加强学习，提高认知，抓业务

在个人业务市场竞争日益激烈的今天，仅仅有一颗服务客户的热心是远远不够的，要想在战场上多收获，就必须在平时多练兵。支行倡导业务与能力齐发展，个人与团队共成长。结合分行个金条线的各种业务培训和学习，不断的更新业务知识储备，及时捕捉同业产品信息和营销动态，以及与公司条线进行沟通，掌握公司业务的营销知识，使自己在市场中有更大的主动权。在支行团队中，不断要求员工坚持学习、交流，提倡大家考取各类相关业务资格证书，从而提高个金队伍的整体业务素质，增强战斗力、提高竞争力。为了加强我营销在认真的备考我们营销部人员参加了对业务的资格考试，部的实力，和对工作的强烈负责的前提下，目前支行个金条线9个人，均考取了总行的从业资格证，3人有afp资格证书，1人有efp资格证书。

### 三、寻求突破，抢抓机遇，谋发展

对于营销部来说个人业务的中间业务收入指标是个工作难点，我营销部在年初拿到工作目标责任书时，就一直在寻求中间业务指标的突破口，为了更好的完成业务工作，我们实行了将vip客户的营销作为一个重点，进行对vip客户的逐个宣传，加强vip客户的新业务办理工作；并且将第三方存管客户作为一个着力点来实现业务突破，在我营销部员工的不懈努力下，银行支行全年销售汇理财达到了6147万元，销售专项理财产品达到了564万元，基金定投新签了94户，实现了代理保险1万元。特别是在4月份，分行财富管理部向大家推荐汇添富货币市场基金，在支行全体全力支持下，营销客户购买汇添富货币市场基金5446万元，一举产生个人中间业务手续费收入71万元，也充分调动了客户经理的营销积极性。支行营业部在全力做好服务支撑的同时，发挥积极营销的潜力，柜面柜员人均储蓄突破1000万元，公司银行客户经理人均储蓄余额近3000万元，在共同的目标指引下，支行各条线形成了巨大的合力。

总之，我营销部在201x年通过对员工的业务能力的加强，认真完成了公司下达的任务。在以后的工作中，我营销部就加大人力资源，继续发扬个人银行条线“三千三万”的精神，继续采取走出去、请进创新意识，增强发展、扩大我行影响，宣传我行产品优势，来的办法，扩大视野，不断寻求新的业务合作伙伴，不断寻求新的合作途径，不断寻求新的业务发展领域，为111更加辉煌灿烂的明天而努力奋斗。

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

## 二、开拓创新，寻找新的市场增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

三、忠诚执着，为支行事业发展尽职尽责 银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

新的一年，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

一、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。二、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

明年，我的业绩目标是个人存款到达1个亿。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行



事业的发展做出属于我的一份贡献。

## 银行营销工作内容篇三

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。

(三)、继续强化风险防范工作，确保各项业务健康发展。

(四)、突出收费类业务优先发展地位，继续促进我部收费类业务快速发展。

(五)、加强领导班子建设。

## 银行营销工作内容篇四

1、营销渠道：

(1) 普遍性销售。在兴业银行的分支行网点处，要求银

行的柜台人员对每位有意向的客户提供此类产品及服务。这是最直接、高效的营销形式，既节约相应的销售费用，又能很快的让客户熟知产品的特性。

(2) 专营性销售。利用在本行开户的相关企业的稳定的客户源，向其中符合条件的一些中、大型企业推销，可以通过电话访问、登门拜访等方式，向其介绍本产品的特性，既可有效的提高销售效率，又能增加产品的市场份额。

(3) 利用atm□pos自助设备等银行的外部服务设备，通过在提取款项的过程中发布广告、提供产品信息、，从而提高该产品的知名度。

(4) 利用公交站牌和大、小型的户外广告牌，刊登介绍本产品的特性广告，做到产品良好的普及性。

(5) 选择中间商代理。由兴业银行授权代理销售产品的人员，代表本银行到客户居所、工作地点等场所面对面地为客户分析保障需求、介绍产品特色，完成产品的销售，并为客户提供相关后续服务。

## 2、营销理念：

(一)、以客户为中心的，注重个性化、优质化、差异化、效率化服务。形成良好的售后咨询服务联系群，方便解决客户的各种疑惑和要求，为他们提供全方位的银行服务。

(二)、以银行业务为主，品牌化、专业化营销。对外业务是所有商业银行的生存之本，既要满足大多数客户的需求，也要聚焦优质行业客户，拉动银行产品的发展。充分发挥自身优势，营销全国性行业大客户。

(三)、以产品为中心，形成全面的客户评价机制，第一时间了解客户的需求。在对外理财方面的卖点主要集中在

现金管理、投资增值等方面，要突出银行产品的优势进行营销，使企业通过加强对流动资金的规划，使银企双方实现双赢。

## 银行营销工作内容篇五

2014年4月25日12点09分，从昆明开往上海南站的k182列车缓缓进站。随后，下车后的彭晨在站内见到了前妻徐敏，两人简单交流后彭晨旋即被上海警方以协助办案为名带走。

现年42岁的彭晨此前为齐鲁证券员工，毕业于上海财经大学，14年金融从业经验，曾供职于外企、银行和证券公司。自2014年年初向齐鲁证券提出辞呈后，他怎么也没想到自己会因任职期间经手的产品，而涉嫌非法吸收公众存款身陷囹圄。

4月22日晚上9点多，上海警方出现在徐敏的家里，问她是否能联系得上彭晨，徐敏回答：“可以，彭晨好像因刚离完婚去昆明散心了。”上海警方让徐敏拨通了彭晨的电话，上海警方跟彭晨通话称：“有相关案件的事情，需要你配合调查，什么时候能回来？”彭晨说：“我一定积极配合调查，并尽快订火车票回上海。”25日，彭晨到达上海南站后即被警方带走。

4月26日，徐敏收到了山东银山公安局经侦大队的来电称，彭晨因非法吸收公众存款罪被拘留，让徐敏尽快联系律师。

彭晨在回上海的火车上，接受了《证券市场周刊》记者的独家采访。彭晨告诉记者，在齐鲁证券工作期间同上海首善财富投资管理有限公司（下称“首善财富”）和上海银善投资管理有限公司（下称“银善投资”）合作理财业务。

目前，由于警方刚介入调查，尚无法确认彭晨具体涉案缘由及金额。但彭晨此前在与《证券市场周刊》记者联系过程中

曾提及同首善财富和银善投资合作的产品总计金额高达亿元，其中齐鲁证券客户资金高达2亿元，现在出现了理财产品不能兑付的麻烦。

彭晨表示，4月24日是有节1号、2号两个产品的兑付日，并称，“我不能不在，否则就要背黑锅，因此我要积极配合警方回到上海。”彭晨向记者表示，齐鲁证券同上海两家公司的理财产品出现兑付问题，有人要让自己背黑锅。记者试图同彭晨见面，但他一下火车就被警方带走。《证券市场周刊》通过大量的材料还原了这一离奇大案。

与历史上的中富证券、天一证券等证券公司非法吸收公众存款案不同的是，前者多是以委托理财名义涉案，而彭晨则可能是因为私募基金借道证券公司通道而涉案。

北京中兆律师事务所主任李江律师和袁军律师对《证券市场周刊》称，近年来，非法吸收公众存款罪等非法集资案件在频频发生的同时，呈现出的一個新动向就是，非法集资不断向新行业、新领域延伸。比如，私募股权投资等融资性机构可能出现因违法经营而涉嫌非法集资。彭晨案无疑就是现阶段的一个典型案例，这种新动向的出现使得非法集资类案件的认定更加难以把握。

手续不全已销售

多次协商完善手续

4月23日凌晨，《证券市场周刊》记者收到了彭晨发来的微信，此时的彭晨已经身在k182列车上，记者在与彭晨语音通话时，可以听到火车上嘈杂的声音。

随着彭晨的描述，整个事件徐徐拉开了大幕。

2012年5月2日，彭晨入职齐鲁证券零售业务部，职位是副总

经理，主要负责财富管理部的创新业务，其岗位职责是：负责公司高端客户的财富管理业务管理、支持与拓展，同时分管支持中心QIB业务、投资顾问管理和金融产品管理。该部门总经理钟金龙与常务副总经理韩亭德是其上级领导。

彭晨在齐鲁证券任职期间，牵头发起的私募产品中，有节1号和有节2号已于2014年4月24日到期。其中，有节1号总产品规模为7877万元，齐鲁证券客户募集规模2000万元；有节2号总产品规模为7739万元，齐鲁证券客户募集规模2698万元。

无论是跟首善财富还是银善投资合作，彭晨一直都与一个叫王健的人进行直接接洽。彭晨在接受本刊采访时对记者称：“齐鲁证券与王健的合作一直没有签协议，都是由王健口头承诺给齐鲁证券并确保有限合伙人的这个优先收益。而且齐鲁证券只做一只产品中部分销售，其他部分的资金由王健销售给其他券商或由银行的资金池提供。2013年1月到5月，齐鲁证券一共销售了约2亿元，王健那边也提供了一些，资金池一共是亿元。”

记者从齐鲁证券内部另一位知情人士处了解到，彭晨同王健的合作从2012年10月就开始了，当时王健还在首善财富做副总裁，发行了系列的首善财富产品，产品直到2013年2月销售完毕。当时发生了华夏银行理财案，监管机构开始规范金融机构销售理财产品，首善财富系列产品的成立期一直到2013年5月后才陆续成立。产品在未成立之前的收益结算问题一直成为合作双方争论的焦点。

齐鲁证券同首善财富系列产品中有节1、2号产品成为争论的典型代表，齐鲁证券与投顾在一年的时间内多次开会讨论了相关问题。

根据2013年5月24日的会议纪要显示，参会人员有韩亭德、彭晨、周峰、段少波、迟法泉及王健。其中，周峰为彭晨的下属，迟法泉为齐鲁证券威海分公司威海东城路营业部总经理。

这是次会议讨论的内容是进一步完善首善财富系列产品手续及齐鲁证券威海分公司代销首善财富产品退出方案。经会议讨论一致同意，在规定的时间内首善财富提供产品出资证明、产品份额性质以及产品如期兑付的承诺和保证措施。

会议还要求，首善财富负责将此前与齐鲁证券合作销售的产品华宸未来-远航1号、长安基金-首善铃钰1号、长安基金-有节1-3号、工银瑞信睿尊-首善多策略1号的资金证明在5个工作日内提供给齐鲁证券，包括但不限于有限合伙企业汇款回单，银行收款（对账）单，基金公司出具的包括有限合伙人明细的产品认购证明书。其次，首善财富负责取得有限合伙人持有产品份额性质的证明，并提供给齐鲁证券。再次，首善财富系列产品以有限合伙企业成立为准，成立日作为付息日，首善财富保证按期兑付，并提供承诺及保证措施。最后，由首善财富负责威海分公司供销产品的退出，保证10个工作日内本金及应付利息到位。

2013年7月1日，彭晨、周峰、段少波、迟法泉及王健再次开会讨论进一步完善首善财富系列产品手续等。经过讨论一致同意，由首善财富负责提供远航1号、首善铃钰1号、有节1-3号、节节高1号、首善多策略1号的书面证明。首善财富保证产品按期兑付本金及收益，并提供书面承诺及保证措施。鉴于首善财富承诺履行上述事项，威海分公司不再要求退出上述产品。

本刊记者获得的资料显示，在齐鲁证券《大私募机构合作备忘录》中记录，有节1号、2号产品，部分是由齐鲁证券威海分公司威海东城路营业部募集销售的。

此备忘录中还写明，王健以有限合伙企业的名义出具客户出资证明，直接寄往齐鲁证券威海分公司，明确产品的起息日等；由于产品成立时间较晚，威海分公司提出补偿要求，王健同意按照年化6%补偿延期利息。根据多次会议的协商结果与执行情况，威海分公司与王健约定对威海客户按季支付利

息：一季度按期支付利息；在银行冻结私募机构保证金的情况下，王健垫付威海二季度应付利息。

在齐鲁证券同首善财富合作期间，一直出任首善财富副总裁的王健突然同公司老板分道扬镳，王健自己成立银善投资。王健在此后同齐鲁证券打交道的过程中，均以银善投资总裁的身份出现，不过针对遗留的首善财富系列产品问题，还是由王健同彭晨进行对接。

2013年11月22日，银善投资给齐鲁证券等多家公司发出《工作联络函》，函中称，“要求所有已在基金公司、信托公司、券商资管托管的集合类账户，以证监会或银监部门备案的法定托管清算日为准，进行合法清算，严禁私下提前置换变相清算，严禁续发集合产品承接等变相提前清算，立即清算所有未在托管行实行资金托管的非法集合类账户，已经出现的群体上访事件要立即平息处理，严防继续出现群体上访等恶性事件的发生。”

## 银行营销工作内容篇六

虽然今年酒店管理工作取得了不错的成绩，但我们也深刻体会到自身的不足之处，具体表现在：一是在服务方面还缺乏一定的灵活性和主动性；二是个别新员工工作还不够熟练；三是在销售、卫生等方面的工作还需进一步加强。

今后，我管理部会团结一致，在x酒店的正确带领下，围绕酒店的年度任务目标，以饱满的精神和昂扬的斗志去为每位客户提供质、效的服务。具体措施有以下几点：

- 1、继续加强员工培训，从服务礼仪、接待技巧、销售技巧等方面进行强化，配合营业部门做好明年的销售任务。

- 2、继续落实责任制，抓好卫生配套服务，以客户满意为宗旨，加强管理人员对现场的督导和质量检测，逐步完善各

部门员工的服务方式方法，提升服务水准。

3、综合协调，配合各部门更好地完成工作。管理部要把组织协调酒店各部门的工作抓好、抓落实。让它们充分发挥出应有的部门职能作用，这样，才能强化部门的协作能力，为客户提供优质、满意的服务。

20xx年承载着许多人的梦想，进入新的一年，我希望自己可以在工作上有所增益，发挥优势，规避劣势，在工作中学习更多的经验。更希望部门工作在现有基础上能得到更大的提升。20xx年，我和我的部门会深入贯彻“宾客至上、服务第一”的宗旨，更好地做好管理工作，积极树立酒店的品牌形象。

## 银行营销工作内容篇七

在分行党委和个人金融部主任室的正确领导下，我们紧紧围绕“建设省内卓越银行”，20\_\_年率先实现净利润超亿的经营目标，积极筹备，部署计划，践行目标。

一、工作绩效目标完成情况

二、主要工作措施及成效

(一) 立足本职，做好理财经理的相关工作

二是做好理财经理日常工作指引。及时将分行当前重点营销信息转达至各理财人员，恰如其分地为其分析，使大部分理财经理都能因势导力，配合分行的各项业务顺利发展。

三是做好理财经理背后的技术支持。我们自己用excel表制作了基金定期定投的计算公式供所有营销人员销售演示，得到了使用并业绩初见成效理财经理的肯定好评；在加息信息一出时，即为加息后是否转存，我们计算出了各期限年次的天数



供全辖参考使用，减少了理财经理的工作量。另一方面，我们也随时为理财经理的个性化需求，比数据，编表格，做分析，找产品，满足大家对中高端客户营销的服务需求。

## 银行营销工作内容篇八

20xx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xx万元，比年初净增xx万元，日均存款xx万元，储蓄存款净增xx万元。现就一年来的工作小结如下：

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xx名，其中党员xx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xx市国家行政机关的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口的活

动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法□xx和《xx日报》已作了相关报道。

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□xx银行员工基本素养和服务行为规范□□□xx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xx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x月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务xx万，取得了xx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。

“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xx医院□xx公司□xx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xx管理公司是我x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xx商人xxx等xx名老板筹集资金准备xx集团产权时，马上多打听并与xx等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得xx人的信任□x月x日决定来我部开户，并打入注册资金xx万。

3、群策群力，挖掘存款源安排有较强活动能力的xx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xx利用爱人在部队的关系，积极揽存xx万。

4、积极配合客户经理做好服务工作今年x月，xx集团因经营不善被迫xx□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xx有限公司首次打入注册资金xx万。

## 银行营销工作内容篇九

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款□bsp航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公

路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

## 银行营销工作内容篇十

20xx年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步□20xx年对xx支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻炼的机会。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

20xx年，我在xx村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去

年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在xx支行被评为“无差错柜员”。

我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在xx村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。

当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！