

2023年储蓄开门红方案 银行开门红工作计划(优质5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

储蓄开门红方案 银行开门红工作计划篇一

服务回访辞旧岁，全力举绩贺新春

一步先，步步先；开门红，月月红

专职专业技能添一日三访不畏

齐增员，组织拓展永向前

战鼓擂，寿险精英显神威

增员、增贤、增人气，经营、发展、促业绩

知难而进，重铸辉煌

一人身单力簿，众人拾柴火旺

今日不为增员作努力，明日必为业绩掉眼泪

增员增力量，增员增活力

人人都增员，渠道窄变宽

奇迹靠人创造，机遇靠人争取

增员增业绩，增员增效益

人心齐，泰山移；多增员，多举绩

他增我，我增你，寿险精英齐努力

观念一变天地宽，坚定信心开新篇

专职专业技能添一日三访不畏难中产五千你我他人人十万我
争先开门大战狂飙起不达目标誓不还干干干！

业绩哪得高如许？唯有新人如潮来。

树大枝繁叶茂，人多气足财旺

海河儿女一声吼，云南兄弟抖三抖！津门金羊齐奋进，誓夺
羊年开门红！

你增员我增员，人人增员天地宽

鸿运当头照羊年好运到首战x百万完胜开门红红！红！红！

一等二靠三落空，一想二干三成功，开门红、一片红、业绩
红、福建必红！

实实在在增人才，扎扎实实建组织

不怕增员难，就怕不增员

旅游是奖励，大家来争取，你能我也能，万元抢先机

全员实动，本周破零加大拜访，业绩攀新

说到不如做到，要做就做最好

快马加鞭抓增员，齐心协力促发展

成功看得见，行动是关键

众人拾柴火焰高，众手划桨开大船

新单续保并肩上，业绩倍增创辉煌

停止增员，等于停止生机

组织架构落实好，增员举绩不得了

荣耀吉林，开门大红！内外同心，上下齐动！

神采飞扬，全力拼冲！羊年伊始，赢战广东！

一步先，步步先；开门红，月月红

你增我增大家增，团队发展舞春风

没有比脚更长的路，没有比人更高的山

挑战就是机会，突破就是成长

马踏映骄阳，冀风我飞扬，完胜黑龙江，对抗我最强！强 强 强！

储蓄开门红方案 银行开门红工作计划篇二

工作计划网发布储蓄银行经济师工作计划，更多储蓄银行经济师工作计划相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

以下是工作计划网为大家整理的关于《储蓄银行经济师工作计划》文章，供大家学习参考！

一、提出“存款立社、服务兴社”的经营理念，努力夯实资金实力

为保持**信用社的稳健发展势头，我积极带领全社干部职工解放思想，大胆实施创新经营。在存款工作中，克服种种意想不到的困难，抢抓有利时机，完善存款考核办法，积极协调多方关系。牢固树立“存款兴社”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，千方百计筹措资金。

自去年以来，我针对存款不上则降的实际情况，及时召开职工会议，找问题、查原因，制定出强有力的奖罚措施，在职员工自办存款余额外勤必须达到50万元，内勤人员必须达到40万元，对客户经理年底存款余额达不到30万元的，一律取消客户经理资格。

在严格的考核制约机制下，广大员工呈现出积极的吸储热情，截止目前，我社各项存款总额达3268万元，比年初增长483万元。其中，对公存款143万元，农民储蓄存款3125万元；低成本存款927万元，占总存款余额的28%；各项贷款2528万元，比年初增长139万元。今年，我发动职工利用全市通存通兑的优势，为外区县的亲戚朋友们开立储蓄存折户100多个，吸储存款200余万元。

在信贷支农工作中，引导全员牢固树立为“三农”服务的经营理念，把“兴一方经济、富一方百姓”作为本份工作，找准信贷杠杆的支点，在政府规划、群众自愿的前提下，只要符合产业结构调整政策，资金问题就予以保证。

通过发放联保贷款、开展信用村、户评定活动，全力支持农民发展药材、黄烟、蚕茧等高附加值的名优特产品，在服务农村经济中求得发展，有力支持了我乡春耕、“三夏”、秋收秋种、冬季农田管理、抗灾自救及抗旱双保工作。由于措施得魄力，全乡种植经济作物的积极性普遍提高，全乡经济作物人均1亩以上，预计全乡人均增收800余元。为培养个体

工商户的守信意识。

对个体工商户进行建档立案，评定信用等级，使讲信用的工商户得到实惠，并对招商引资项目提供多方位服务。我到库山信用社任职后，累计发放贷款万元支持“三农”经济发展。截止目前，我社贷款余额达万元，较我任职前增长x万元。

三、强化“没有规矩不成方圆”的制度观念，全面提升内部管理水平

工作中，把内部管理的重点突出在一个“严”字上，坚决响应联社提出的“宁听千声骂，不听一声哭”这一理念。利用每周一、三、五晚学习上级文件的同时，对法律、法规定期进行集中进行学习，使每名员工做到知法、懂法、守法，力争办理的每一笔业务都做到程序化、标准化、统一化、合法化。

截止目前，我所带领的信用社无一人因违规、违纪受到任何处分。同时，结合联社组织的“内部控制建设年”活动内容进行认真对照检查，对所查出的问题进行追根求源，遵循边查边纠的方式，认真总结经验教训，坚决杜绝屡查屡犯的老毛病。

在整个活动中，我紧密结合省办制定的《山东省农村信用社会员工违规违章行为处理暂行办法》，对所犯问题的处理结果有一个明确的认识，使广大员工的遵纪守法意识有了进一步提高，为促进各项业务的稳健发展起了积极的作用。

5. 最新经济师新年工作计划-经济师工作计划

6. 经济师工作计划模板

7. 经济师工作计划2019

8. 2019经济师工作计划

储蓄开门红方案 银行开门红工作计划篇三

为保持信用社的稳健发展势头，我积极带领全社干部职工解放思想，大胆实施 创新经营。在存款工作中，克服种种预想不到的困难，抢抓有利时机，完善存款考核办法，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴社”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，千方百计筹措资金。自去年以来，我针对存款不上则降的实际情况，及时召开职工会议，找问题、查原因，制定出强有力的奖罚 措施，在职员工自办存款余额外勤必须达到50万元，内勤人员必须达到40万元，对客户经理年底存款余额达不到30万元的，一律取消客户经理资格。在 严格的考核制约机制下，广大员工呈现出积极的吸储热情，截止目前，我社各项存款总额达3268万元，比年初增长483万元。其中，对公存款143万 元，农民储蓄存款3125万元；低成本存款927万元，占总存款余额的28%；各项贷款2528万元，比年初增长139万元 。今年，我发动职工利用全市通存通兑的优势，为外区县的亲戚朋友们开立储蓄存折户100多个，吸储存款200余万元。

在信贷支农工作中，引导全员牢固树立为“三农”服务的经营理念，把“兴一方经济、富一方百姓”作为本份工作，找准信贷杠杆的支点，在政府规划、群众自愿 的前提下，只要符合产业结构调整政策，资金问题就予以保证。通过发放联保贷款、开展信用村、户评定活动，全力支持农民发展药材、黄烟、蚕茧等高附加值的名 优特产品，在服务农村经济中求得发展，有力支持了我乡春耕、“三夏”、秋收秋种、冬季农田管理、抗灾自救及抗旱双保工作。由于措施得 魄力，全乡种植经济 作物的积极性普遍提高，全乡经济作物人均1亩以上，预计全乡人均增收800余元。为培养个体工商户的守信意识，对个体工商户进行建档立案，评定信用等 级，使讲信用的工商户得到实惠，并对招商引资项目提供多方位服务。

我到库山信用社任职后，累计发放贷款 万元支持“三农”经济发展。截止目前，我社贷款余额达 万元，较我任职前增长x万元。

工作中，把内部管理的重点突出在一个“严”字上，坚决响应联社提出的“宁听千声骂，不听一声哭”这一理念。利用每周一、三、五晚学习上级文件的同时，对法律、法规定期进行集中学习，使每名员工做到知法、懂法、守法，力争办理的每一笔业务都做到程序化、标准化、统一化、合法化。截止目前，我所带领的信用社无一人因违规、违纪受到任何处分。同时，结合联社组织的“内部控制建设年”活动内容进行认真对照检查，对所查出的问题进行追根求源，遵循边查边纠的方式，认真总结经验教训，坚决杜绝屡查屡犯的老毛病。在整个活动中，我紧密结合省办制定的《山东省农村信用社员工违规违章行为处理暂行办法》，对所犯问题的处理结果有一个明确的认识，使广大员工的遵纪守法意识有了进一步提高，为促进各项业务的稳健发展起了积极的作用。

2017年经济师工作计划范文

储蓄开门红方案 银行开门红工作计划篇四

同志们：

这次会议的主要内容是：传达营业部12月25日召开的201*年首季“开门红”会议精神，安排部署我行201*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、认清形势，统一认识，以必胜的信心坚决打好“开门

红”战役

201*年，是支行新一届党委提出“发展是第一要务，控险是第一责任”的开局之年，赢得新年各项工作首季“开门红”，对于支行顺利实现业务全面转型有着特别重要意义。

（一）做好“开门红”工作，是争取全年工作主动权的现实需要。

一年之计在于春，首季定全年。岁末年初，是资金流、物资流最集中、最活跃、最繁忙的季节，是市场重新分割、重新议价、重新组合、重新定位、重新谈判的关键之时，也是各项业务抢占市场的黄金季节。作为xx支行，拥有六（县）市不可比拟的庞大金融存量增量市场，止11月末，仅存款市场各家金融机构存款破180亿，占六县市之首。今年增量80亿元，中间业务市场4亿元，已成为六县市市场中竞争的最前沿、主战场。从历年来各位主任工作经验来看，谁抓住了一季度，谁就抓住了市场，一步主动，全年主动，今年一季度我们行面对“弱肉强食，优胜劣汰”的竞争环境，高目标拉动，全行上下精诚团结，顽强拼搏，实现存款的超常规发展，实现了我们多年想都不敢想的目标。实践证明，要想打好“开门红”这个主战场的胜利，只有领先一步，先发制人，才能抢得更大市场份额，才能拓展更大市场空间，才能赢得全年工作的主动权。往年一季度工作的失误也警示我们，谁不重视一季度工作，谁就抢占不了先机，一步落后，全年被动。

——案件防控目标：确保不发生各类案件。

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36个亿的存款，仅仅靠上存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800万元，三农贷款147户、金额441万元，非常难得。同时储备了一批中小企业客户；二是抓紧抓实已上报和拟上报项目强力推进，坚决落实“一把手挂帅，前后台共同营销”的工作责任制，对目标客户明确营销主责任人，采取五定“定目标、定职责、定措施、定费用、定奖惩”，对已上报的项目，争取一季度早日投放、早日见效；三是做好优质项目贷款储备工作，按照网点主任提供信息，共同制订目标方案，共同实施营销计划，确保在项目营销上抢占先机；四是对交通设施、重点电力项目、招商引资项目、优质机构客户，农业产业化龙头企业、房地产按揭及个贷作为重点，在资产业务上力求有所突破；五是在三农业务上，加快农户贷款和小企业贷款营销力度，结合辖内重点区域客户体，择优发放，同时加大农业产业化龙头企业的介入力度，对我市10家龙头企业加大营销力度；六是全面推进个人资产业务的开展，围绕个人住房、个人生产经营、个人自用车贷款作为重点产品，把有稳定收入、信用良好的个人高端客户作为个贷重点，进行深度营销。

（二）紧盯市场，全面出击，坚决打胜负债业务“主战场”遭遇战。

1、把握市场信息，明确主攻方向。瞄准辖内其它行180亿存款的存量作为我行介入目标，作为增加潜力，加大营销力度，确保一季度净增4.73亿以上。各网点、各部门、各位员工要做到现有多少客户，都是什么层次，哪些客户需要开发作为主攻对象，采取何种措施等，做到心中有数，目标明确，分工协作，分层营销。

3、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（500万元），经理、主任（400万元），一般员工200万元；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200万元，保险3900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。

（三）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。

储蓄开门红方案 银行开门红工作计划篇五

一、创建先进基层党支部，努力做到“五个好”；一是领导班子好；二是党员队伍好；三是工作机制好；四是工作业绩好；五是群众反映好。

二、以开展创先争优活动为契机，大力倡导通过群体互动等形式创建学习型机关、学习型党支部，及时组织各类政治学习和业务学习。

三、带领党员提高整体素质，提高业务水平。提高党员的思想认识，严格遵守党的纪律，加强党风廉政建设，杜绝任何腐败现象的发生，增强凝聚力和战斗力。坚定不移的推进廉政建设，通过抓“发张、廉洁、团结”，局内廉洁机制不断强化。

四、带领贯彻民主集中制。在涉及职工切身利益的重大问题上，在大额资金的使用上，尤其是在干部的选拔任用上，都能坚持“集体领导、民主集中、个别酝酿、会议决定”。

五、以创先争优的活动为平台，增强党员意识、加强组织建设。开好党员民主生活会，相互学习、交流，通过开展批评与自我批评促进工作。积极吸纳优秀的非党员干部职工入党，为党组织增添新生力量。

六、全面改善环境质量，突出“污染减排”重点。强化饮用水源水质安全保护，实现城市集中式饮用水源地水质达标率100%。

七、设立环保举报电话，落实“信访承诺”制度。公布环保热线电话：12396。对反映的环境问题有案必查，查必有果。一般信访案件10日内办结，特殊复杂信访案件30日内办结。及时解决环境污染扰民问题，环境信访案件处理率达到100%。

八、树立环保执法形象，突出“服务发展”中心。积极转变行业作风，热情为企业服务，坚决杜绝“门难进、脸难看、事难办”和“吃拿卡要”现象。自觉遵守社会公德和职业道德。在公务活动中使用文明用语，宣传环保知识。

九、正确行使行政权力，突出“执法为民”意识。严格按照

规定开展项目环保行政审批工作，坚决不向服务对象乱收费。认真落实政务公开，不断提高服务质量和效果，服务满意率95%以上。