

2023年银行开门红培训总结 银行开门红工作总结(优质5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

银行开门红培训总结 银行开门红工作总结篇一

做为一名监控人员，能自觉遵守工作纪律，严格按照站里的各项制度来约束自己，取得了一定的成绩。

当班发生的一切突发事件和难以解决的问题及时请示或报告给站长，站长采取措施予以解决。尽量杜绝放人情车在本班发生。

在交接班时交代监控设备的运行情况，确保录象过程的连续完整。通过自己的学习和请教，能初步掌握电视监控设备的使用。操作和简易维护，保证设备正常运转，充分发挥现代化设施的作用。

在上下班之际打扫室内卫生，做到无杂务，窗明。地净。墙洁，让自己和他人都能保持愉快的心情上岗。

严格执行站里的规定，按作息时间上下岗，小病坚持。有事推迟，爱岗敬业，有较强的事业心和责任感。

展望明年，充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们团结友爱，同心同德，一定会做到最好。

银行开门红培训总结 银行开门红工作总结篇二

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。

“开门红”储蓄时点“保二增一”必保任务数达383%;对公存款时点数比去年净增1736218万元，日均数比去年净增达668510万元，分别完成分行下达“开门红”任务数的766%和561%，存款增量达27万元，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8张，完成“开门红”任务的148%，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9万元，个贷业务净增1万元，贸易融资净增1万美元，分别完成“开门红”任务的579%、181%和681%。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40万元，完成开门红任务498%，完成率和完成量均居全行第二。

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。

银行开门红培训总结 银行开门红工作总结篇三

坚决夺取“开门红”战役的全面胜利

——同志在支行首季“开门红”

工作会议上的讲话

同志们：

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，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。

（二）做好“开门红”工作，是为我们赢得更多资源配置，争取费用支撑的现实需要。

做好“开门红”工作，对实现早胜先赢、抢先发展、更快更早、更好更多争取工资和费用具有重要意义。从我行角度看，“开门红”工作的成效，直接关系到挣得工资的多少，在营业部4：2：2：2资源配置和分配政策下，我们要想获得充足资源，保持员工工资的增长，就必须在一季度工作上取得实实在在业绩，抢得资源配置的先发优势。近年来，能够在一季度抢占发展先机，其业务发展速度就快，挣得工资就多，而一些单位行动迟缓，把握不准时机，首季被动，全年被动。因此，我们必须把“开门红”活动作为争取工资的唯一途径，扎扎实实抓好“开门红”工作，更多争取工资、挣得资源，拓展更大的发展空间。

（三）做好“开门红”工作，是落实营业部党委发展要求，赶超兄弟行的需要。

近年来，营业部党委对我行发展寄予了厚望，但是我们的发展速度、发展质量与我行辖区内拥有的资源不相匹配，特别是不良资产剥离后，我们的存款与贷款结构、总量、中间业务收入、利润等等受到了严重挑战。系统位次下移，特别是明年营业部大客户中心一季度目标客户中投放133亿元，我们的占比微乎其微，在国家应对经济危机出台了“扩内需保增长调结构”的国十条、金融新九条政策措施后，辖内兄弟行上下积极争取信贷规模，介入优质客户，推进业务转型上提速发展。12月7日总行项行长亲临郑州调研，签署了1500亿元意向合作项目，各兄弟行更是快马加鞭，夜以继日；一季度营业部提出了存款50亿、贷款100亿、“两个确保”、“四个

努力实现”（一季度贷款投放、各项存款、中间业务收入、利润考核进入前6名）。面对如此高的目标，如果我们再沉醉于存款总量老大、规模老大、固步自封，夜郎自大，业务全面转型缓慢，必将让兄弟行远远甩在后边。然而令人欣慰的是，经过近7个月的努力，我行存款、贷款均创历史新高，实践证明我们的队伍是一支敢打硬仗、赢仗、胜仗、恶仗的员工队伍，同时我们也从各个层面了解到，大家对支行提出的工作思路、工作目标具有强烈的责任感、使命感，因此，支行党委更有信心、决心带全行员工迎难而上，奋勇拼搏，打出农行品牌，打出农行市场，打出队伍，打出形象地位，夺取首季“开门红”战役全面胜利，为全年各项目标圆满完成奠定坚实的基础。

基于上述认识，我们全行上下从今天起彻底克服讲客观、讲条件、讲借口的畏难情绪和“恐高症”，发扬不畏强手，勇夺第一的拼搏精神，坚定必胜信心，奋勇争先，坚决夺取“开门红”的全面胜利。

鉴于此，一季度全行工作的总体要求是，围绕业务转型这一中心，在严控风险的前提下，通过行动，克服困难，大打业务攻坚战，强力推进各项工作齐头并进，协调发展（各项存款、中间业务收入、个人贷款、农户小额贷款、惠农卡有效发卡、中小企业贷款六项指标），坚决完成一季度开门红各项指标任务。

一季度主要奋斗目标：

—

银行开门红培训总结 银行开门红工作总结篇四

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7000万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7000万港币，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2000万，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，毕竟这么大幅度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。

对这个月的工作我有很多的设想，我觉得在熟练业务的同时我需要充实自己对银行产品的了解，这个月的打算是卖出20万股票基金，卖出一份保险，一周至少四张信用卡，平时要

加强开口率，和各种客户沟通，了解他们的不同需求，为他们配置适合他们的产品，我感觉这就是工作的乐趣，让每个人各取所需，实现双赢，同时这个月我准备再积累3个客户，每天办完业务给1-2名沟通不错的客户做回访；学习上，我觉得自己做的业务只是整个业务的一段或者一部分，我想把这个业务从发生到结束的整个流程都了解清楚，现在我就想多学习些东西，感谢主任能给我这么多机会去了解银行的基本业务，我也会抓住这个机会不断提高充实自己。

（三）

银行开门红培训总结 银行开门红工作总结篇五

目前,农村比较热门的投资渠道仍然是储蓄。来自武穴市统计局的数据显示,20xx年末金融机构人民币各项存款余额121、33亿元,比上年末增长15、4%,其中,城乡居民储蓄存款余额87、65亿元,增长18、5%。人民币各项贷款余额52、03亿元,增长10、5%,其中:短期贷款余额27、85亿元,增长8、8%;中长期贷款余额23、65亿元,增长10、7%。显然,如果将所有的钱存银行吃利息,不仅收益低,还要面对通货膨胀、货币贬值、购买力下降等带来的损失。除此以外,农村比较热门的投资方式还有民间借贷,但动辄10%至30%的年利率风险极大,纠纷不断,严重威胁了债权人的财产安全。在日新月异的新农村建设中,金融服务更是农村经济发展中不可或缺的重要环节。

对于我行春天行动开门红的对策:

转眼一年一度的“开门红”即将到来,对于我行的业绩是个很好的提升机会,我们要抓住机遇做好各方面的工作来迎接。在我看来我们重重之中就是要做好理财业务,不论是我行自己推出的每期理财产品还是代理的保险、基金。“思路决定

出路,眼光决定财富”。多数人依据习惯思维判断,农民的理财观念相对保守,但客观现实是农村理财投资渠道缺乏,农民不得不选择储蓄。但在现今的农村,不少农民通过外出学习、工作,对投资理财有一定的了解,头脑十分灵活。

因此,金融行业应加大对农村关于投资理财的宣传和引导。农业银行和农村信用社可以在农村农村设立理财中心,邮政储蓄加大基金、保险代理力度。各类金融组织也应组织服务下乡。

务的快速发展,它的作用越来越突出。从一定意义上说,它关系到银行的兴衰大事。

从银行战略层面考虑,无论怎么强调理财产品和理财市场的重要性都不过分。从眼前看,资本市场的活跃,导致储蓄不断分流,迫使银行必须推出收益率高的理财产品遏制新增储蓄下滑的势头。从长远看,央行几次调整利率,不仅表明利差在收窄,还会使商业银行在定价、债券市场缩水等方面面临多种风险。

“近忧”和“远虑”迫使商业银行必须加快推进经营方式、结构和盈利方式的战略转型,大力推出理财产品等不占用资本金、不占用信贷规模的中间业务。

从需求层面看,农民投资渠道狭窄,只能在无风险、低收益的产品和高风险、高收益的产品间进行选择,银行理财产品可以填补中间的空白地带,为居民投资多元化和商业银行开拓新的利润增长点带来了良好契机。

理财业务是一把“双面刃”。不管怎样的“利器”,在把握风险、做好内控的基础上,通过产品价值最大化实现客户价值最大化才是理财的终极目的。当然理财业务因其涉及面广、专业性强、复杂度高,对境内商业银行的组织流程、业务模式、专业人才等提出了新挑战、新课题。在农村进行理财业务的推广中,非常有必要做好相应的扎实工作。

开拓农村金融市场首先应改善农村金融理财环境。

1、加强硬件设施建设。农村信用社应积极利用现有网络资源,探索符合现代农民需要的理财业务,建立健全个人理财的服务营销、风险监控体系和技术支持系统。如可在农村农村设立理财中心,推出满足农民特征化要求的“农民理财顾问”。同时针对实际加强理财产品的宣传和风险提示,组织农民开展金融投资知识、理财产品宣传。大型商业银行则可增设自助存取款设备,延伸金融服务触角。

2、设计适合农民的理财产品。应充分考虑城乡差别,针对农村居民的经济、生活和金融知识水平,开发符合农民理财需要和理财心理、操作简单方便,且风险低、收益稳定、能随时赎回的金融理财产品。如可针对农民目前关注的子女上学、养老问题,适当降低教育储蓄产品的准入条件,设计专门针对农民养老的投资理财产品等。对有较高风险承受能力的农民可加大办理开放式基金、分红保险等理财产品的力度。对于理财业务尚处于起步阶段的农村信用社,可侧重于帮助农民了解金融知识、建立家庭资产档案、制定并论证资产增值计划、传导各种理财投资信息等,使农民排除恶性负债,控制良性负债,理性选择投资方式。

理财规划要做到既顺应历史潮流又要有前瞻意识。

行造成的“金融脱媒”压力,满足客户的投资需要。同时,随着我国经济日益多元化、国际化,我们还要充分利用中国银行外汇资金的传统优势,充分利用利率、汇率、信用等管理工具,满足客户的避险需求,提供挂钩国际市场的理财产品。为实现上述目的,围绕发展理财业务实现流程再造深入性和业务规划长远性的紧密结合。

目前农村的理财市场潜力巨大、方兴未艾,但理财专业人员的危机意识不可或缺,前瞻性研究不可缺少。在理财产品的推广上,不能一哄而上,要根据本地的实际情况,有所为,有所不为。

农村理财要做到专业性和通俗性相结合。

个人理财的推出是对银行综合实力,以及对市场需求的判断和反应能力的检验,从一定意义上说它代表银行零售业务的水平,理财是各种经济信息的汇集和综合。因此,要贯彻战略合作理念,与农村保险公司、证券公司等全方位的合作,互相依托,共同做强,建立长期稳定的合作伙伴关系;要充分利用合作伙伴的核心资源,渠道资源、品牌影响力为个人理财vip客户提供更多的高附加值服务,想方设法稳定住现有客户,赢得客户持续的忠诚。充分利用和挖掘现有产品、服务和信息资源,为优质客户提供个性化、全方位的服务。

现在的理财产品同质性多,差异性还没有拉开。如何让客户靠近你、了解你、购买你,依赖于理财经理独辟蹊径的推介和深入浅出的阐述。这种介绍不能绕开对客户风险提示,实际上这也是对投资者的教育和保护,促使客户树立正确的投资理念,使银行避开潜在风险。

拓宽理财营销渠道,建立完整的“理财”产品服务体系

理财服务一方面通过实体渠道与客户进行面对面接触,通过理财专家讲解理财知识,让客户在理财的安全性、收益性、流动性等方面权衡利弊,进行适当理财;另一方面则依靠call-center以及各种电子通讯手段进行在线理财、移动理财并实施客户的理财方案。

完整的“理财”的产品服务体系将包括:

- 1、基础账户服务:存取款、银行卡、个人结算、银证转账等;
- 2、投资类产品:外汇投资理财产品、纸黄金、保险、基金等;
- 3、信息咨询服:理财规划、投资财讯及非银行类信息服务;
- 4、增值类服务:银行产品价格及费率优惠等。

总结

农村理财市场比城乡理财更难营销，农民同志思想守旧，解放思想加强宣传工作是首要任务。中国的农民不是美国的农民，中国的农民都是省吃俭用积累的财富也经不起任何金融风险的打击。这就要求我们在设计理财产品的时候要控制好管理风险，法律风险，技术风险；体现为农民服务的宗旨。农民也需要金融市场不是只有单纯的储蓄一项投资方式。农民了解更多的理财投资方式这样，并让农民知道不同的投资方式不仅能控制风险还能套期保值获得更多的收益更多的利益。

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，才能让我去了解和掌握银行的知识，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。

绩效上，很早就听到一句话，做银行就是做产品，银行早已不是简单的提供存取服务，银行想要盈利不能单纯的依赖存贷差，必须要提高自己的中间业务收入，作为一线员工，卖出更多的产品是根本；从自己的角度讲，我的贷记卡、三方是100%完成，最重要的存款指标只达到了要求的60%，卡、网

银、短信等小指标完成的还算靠前，股票基金、货币基金完成的不是很理想；总的来说，我对自己的绩效不是很满意，我不想为自己的失败找借口，但是我需要找原因，我简单的总结了一下，主要有以下几个原因：1、专业知识不强，对基金、保险等产品不是很了解，不敢主动营销，总会被客户问住；2、工作方法不是很得体，处于摸着石头过河阶段；3、不懂得积累客户资源，没有现成可用的老客户；4、有的时候花了很多心思专注在业务本身上，忽略了营销客户。

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7000万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7000万港币，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20xx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，毕竟这么大幅度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。

本业务，我也会抓住这个机会不断提高充实自己。

进入20xx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。

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93万元，完成分行下达“开门红”储蓄时点“保二增一”必保任务数达383%；对公存款时点数比去年净增1736218万元，日均数比去年净增达668510万元，分别完成分行下达“开门红”任务数的766%和561%，存款增量达27万元，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8张，完成“开门红”任务的148%，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9万元，个贷业务净增1万元，贸易融资净增1万美元，分别完成“开门红”任务的579%、181%和681%。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40万元，完成开门红任务498%，完成率和完成量均居全行第二。

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。