

# 2023年银行半年工作总结汇报 上半年度 银行个人工作总结(通用7篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 银行半年工作总结汇报 上半年度银行个人工作总结 篇一

随着金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务种类日益丰富。网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品在为客户提供方便的同时，也让刚接触它们的客户感到无所适从。作为一名大堂经理，我除了熟悉各种金融产品的操作规程，还努力学习微机操作等常用知识。只要是工作中客户提出过的问题，我都认真研究学习，力求能满足客户对我服务的要求。

除了对银行的金融产品、业务知识熟悉外，我还有针对性地加强法律和金融规章制度的学习，着力加强自身职业道德修养，强化自己的规范意识，自觉维护国家、建行、客户的利益，遵守社会公德和职业道德。

作为一名大堂经理，除了要有扎实的工作技能，更要有良好的服务意识，热情的服务态度、优质的服务水平。在工作中，我的一言一行都会第一时间受到客户的关注，而客户通常评价的不是我个人，而是整个xx的客户服务。

今年，我第一次在大堂经理的工作岗位上迎接开门红。以前在柜员岗上，我们每天的工作主要是放在营销电子银行上面，销售产品比较单一，销售难度也较低。大堂经理是客户进门后碰见的第一个工作人员，除了要在礼仪上做到热情、大方，主动、规范，让客户迅速认可、接受，还要通过目测和简单

的沟通后分析客户潜在需求，及时将适合的理财产品、电子产品推荐给客户。

正是因为服务水平的提升，今年开门红阶段，我个人的产品销售业绩有了很大的提升，尤其是实物黄金和信用卡这两项产品分别达到739克和53张，名列前茅。而不断上升的三方检查的分数也是对我工作的充分肯定。

但是，行里下达给我们的目标必须要完成。在激烈的市场竞争中做好揽储工作，我除了用优质的服务赢得“上帝”的信赖，还积极拓宽服务对象，用真情付出换来客户满意（此处最好举个做工作揽储的实例）。经过全力冲刺，我终于完成揽储550万元，顺利完成6.30任务。

半年来，我虽然各方面都有了一定的进步，但仍存在着许多缺点和不足：

一、知识水平有待提高。虽然我每天坚持学习，但只注重学习与自身业务有关的内容，很多新观念、新事物、新知识学习掌握得不够好，运用理论指导实践从而促进工作方面还有较大的差距。

二、全局意识不够强。有时工作只从自身的业务或本部门业务出发，对上级作出的一些关系整个银行全局发展的重大决策不理解。

三、忽略服务细节。有时面对一些对政策、规定不理解，急躁的客户缺乏耐心。

## **银行半年工作总结汇报 上半年度银行个人工作总结 篇二**

首先是这一年来所做的主要工作，自进入风险管理部工作以来，我积极学习部门相关文件精神及业务制度，虚心向领导

和同事们请教，短时间内掌握了风险管理的相关业务知识与技能，并负责多项工作的开展与落实，较好地完成了本职工作与领导交办的各项任务。我主要负责非零售客户内部评级、合作评估机构日常管理、续授信贷后检查、全行季度贷后检查报告收集与情况通报、重点行业与客户的现场风险排查、类信贷业务与新兴业务情况统计表的报送、信贷资金走款异常情况适时监测、到期贷款逐月提示、银监局信贷资金监测报告及房地产贷款风险监测报表的报送等。

一是严格按照总分行制度要求做好非零售客户的内部评级工作。内部评级是我行准入客户的第一道关口，内部评级既要有风险的客户拒之门外，同时对于拟授信的客户提供授信额度参考，我行内部评级系统目前采用的是定量指标和定性指标相结合的模型评级，涵盖13个内部评级模型。对于客户经理报送的内部评级，我都是从风险暴露分类、国标行业分类、财务数据的准确性、打分卡指标的准确性、征信报告、股东信息等多方面进行核对，并在1—2个工作日内及时将审查结果反馈给客户经理，对于存在瑕疵的客户评级及时客户经理做好沟通解释工作，对于重点客户与重要信用评级项目，我都加班加点完成，年内共完成内部评级认定客户900余户。

二是加强对合作评估机构日常管理。评估公司出具的抵质押物的评估报告作为我行对授信客户审批授信金额的重要参考依据，在授信审批环节具有非常重要的作用，但评估公司同时也面对客户及经营机构的压力，往往在评估价格方面会存在较大的水份，这也要求风险管理部对评估机构进行有效管理，防止这类事情影响到我行授信客户风险暴露的覆盖，一方面我是做好评估报告的台账登记工作做到有据可查，同时协助部门领导组织评估公司开展自查工作，对评估报告评估价格虚高的评估机构采取口头警告、暂停业务合作等手段较好地防范了该类风险的发生。本年度共登记并转交评估报告1700余份。

三是认真落实双线贷后管理，严防信贷风险。按照分行对续

授信贷后管理工作的要求，一方面要求客户经理对于我行有风险敞口的授信客户按月做好风险排查，按季度提交现场检查贷后报告；一方面对于逾期及不良客户做到及时跟踪贷后检查，了解客户实际状况，做好催收及资产处置工作，对于季度贷后检查及风险排查中存在的问题进行通报并要求经营机构及时整改落实。通过对授信客户基础资料核实、财务报表分析、人民银行征信系统、应收帐质押登记系统、全国法院被执行人信息查询等多种方式核查客户经营情况，同时对部分重点客户进行实地检查并核实近期增值税缴税凭证。对于发现的问题要求经营机构及相关部门及时整改核查对于客户经理贷后检查落实不到位的深入企业进行现场检查了解情况，确保续授信客户能够持续经营的前提下续授信。1月份以来初审续授信贷后检查材料及出具初审意见91户。

四是在季度贷后检查管理方面，首先要求客户经理对于我行有风险敞口的授信客户按月做好风险排查，按季度提交现场检查贷后报告，其次对于逾期及不良客户做到及时跟踪贷后检查，了解客户实际状况，做好催收及资产处置工作，对于季度贷后检查及风险排查中存在的问题进行通报并要求经营机构及时整改落实。完成了20\_\_年4季度及20\_\_年1季度全行贷后检查报告收集与情况通报。重点行业风险排查、钢贸企业现场检查、类信贷业务、新兴业务报表报送工作、20\_\_年度分行内控自评工作、房地产风险监测表报银监局。

另外我还按时、保质完成外部报表报送，按季度向银监局报送信贷资金监测报告。按月发布当月贷款资金到期提醒、信贷资金异常走款监测并按季度报送银监局信贷资金走款监测报告等工作，协调部门与综合部收发文、与信审部专项贷后检查、贸易金融部贸易金融客户核查、小企业中心贷后检查及相关部门的评估报告统计与交接工作。

工作期间，我充分发扬“勤勉、务实、敬业、合作”的工作精神，工作注重方法，讲究工作实效，为经营机构提供相关的业务支持，保质、保量地完成了各项工作任务。在工作中

我坚持原则，对客户经理提出的不合理要求，我都耐心地从制度规定、风险控制等方面向客户经理做好沟通解释，争取客户经理的理解与支持。

但作为风险管理部的一名新人，我还存在着很多的不足，对待工作和学习有些想法还很不成熟，政治觉悟还有待提高。我想在今后的工作中，还要不断学习，多向领导和同事请教，努力提升自己，取得更好的成绩。请领导和同事们批评指正！

## 银行半年工作总结汇报 上半年度银行个人工作总结 篇三

今年以来，在分行各项指示的正确引导下，我支行全体员工精诚合作，取得了不错的成绩，顺利完成了分行下达的各项任务。

### 一、各项指标完成情况

2、中间业务收入\_万元，完成年度计划的\_%

3、一季度销售黄金\_g□营销理财产品\_万元。

4、一季度新增优质个人客户\_户，新增对公客户\_户，新增企业网银\_户。

### 二、一季度的主要工作措施：

今年以来，我支行通过认真分析当前经济形势、网点周边情况，结合自身实际，通过优质的服务、诚信的态度、以及想客户之所想，急客户之所急的换位思考方式，加强了对客户资源的维系和拓展。有效保证了网点第一季度负债业务的稳步发展，中间业务也获得良好开端。几项指标均在分行名列

前茅。

具体做法：

1、做好客户营销工作。首先，我们网点积极维系存量客户，深入挖掘现有客户价值，对现有优质客户进行全面筛选、梳理。很据客户规模、客户特点、客户需求对客户进行分类管理。在对客户营销、推介理财产品时做到更有针对性，从而增强了客户对我行服务的认同度和信任感。其次，全行员工在工作中时刻保持职业敏锐，主动出击，积极发现、主动推荐一切潜力客户。

2、做好客户分流工作。由于业务的不断发展、柜台服务压力越来越大，中小客户日益增加，现有柜台服务难以满足客户需求。今年以来，我网点除大堂工作人员在第一时间严格做好客户分流以外，高、低柜柜员也积极引导客户开通并使用自助银行设备。这一做法，不仅有效缓解了柜台压力，提高了服务质量，同时也带动了中间业务收入的提高。

3、做好员工培训工作。首先，经常对员工进行思想行为、和职业道德方面的再教育，切实提高员工的爱岗敬业精神。其次，认真组织员工学习相关政策指令，让员工及时领会上级行的政策导向，并明确员工工作重点、要点，引导员工将有限的人力投入到最能为农业银行创造价值的工作中。

4、做好安全经营工作。一方面，牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动；另一方面，在工作中不断总结经验教训，逐步建立健全健全案防体系，不断加强内控基础管理工作，实现了安全、稳健运营。

总的来讲，我支行充分调动员工积极性，抓住市场需求，拓展新业务领域，在第一季度取得了实效性发展。

三、目前工作中存在的问题1、对公存款在第一季度下滑明显，比年初下降\_万元，下降原因：\_月末“某某单位”划走\_万元款，网点对公存款对大客户的依耐性过强，需要进一步维护扩展优质对公客户。

2、业务发展不平衡，产品营销意识和营销能力有待进一步提高，中间业务发展缓慢。

3、面对某某银行的进驻，员工危机意识不够强、观念未能完成转变。

2、进一步加大对公存款工作力度，在扩展优质对公客户的同时加大产品营销力度，为完成全年对公任务打好基础。

3、进一步强化内部管理，加强内控防范工作，落实安全制度，保障各项工作的健康合规运行。

4、作为网点主任，我将抽出更多的时间在网点指导工作，在大堂服务客户，以身作则，全面贯彻网点转型重要思想。

## **银行半年工作总结汇报 上半年度银行个人工作总结 篇四**

上半年，我行认真贯彻市分行某某年工作会议精神，牢固树立科学发展观，进一步深化改革，加强员工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行某某年上半年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

今年上半年受市场和授信政策等因素影响，贷款业务有所收缩，但其他经营指标保持了良好的发展态势。

1、存款业务指标增势明显。6月末，各项人民币存款余额为\_

万元，较年初新增\_万元，完成市分行人民币存款计划的某某。其中人民币对私存款余额达到\_万元，余额新增\_万元，完成市分行计划的某某。；对公存款余额达到\_万元，余额新增\_万元，完成市分行计划的某某；金融机构存款余额\_万元，新增\_万元，完成市分行计划的某某。外币存款受人民币升值压力影响，较年初负增长\_万美元。

2、授信业务总量略有回落，不良贷款比重大幅下降。6月30日，人民币贷款余额为\_万元，较年初减少\_万元，其中零售贷款减少\_万元；公司贷款较年初减少\_万元；票据贴现余额减少\_万元。通过大力催收，收回某某有限公司逾期贷款\_万元、零售不良贷款\_万元，我行不良贷款率由年初的某某降至某某。

（一）坚持以人为本，狠抓员工队伍建设，充分调动员工工作积极性，增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来，支行把队伍建设作为第一要务来抓，自始至终坚持以人为本，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。

（二）坚持以市场为导向，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。一是改革业务发展科的业务流程和营销模式，加大了对私存款营销和对网点管理的工作力度。二是改革营销模式，变一线网点人员单打独斗、散兵游勇式的营销为全员整体联动、铺天盖地、轰炸式的全员营销。三是抓客户群体的建设，通过各种途径，巩固老客户，争揽新客户，侵吞、蚕食他行重点客户，我们的客户群体正在逐步扩大，使得对公业务超常发展储备了深厚的客户资源。四是加大对票据业务的营销力度，广辟票据渠道，初步形成了一定规模的客户群，票据业务步入了良性发展的轨道。

（三）坚持依法合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。今年是邮政储蓄银行业务发展关键年，员工思想曾



一度出现较大波动，为迅速扭转该局面，支行一方面通过耐心细致的思想政治工作，积极主动地宣传股改，及时引导员工走出思想认识上的误区，另一方面始终不渝地坚持从严治行，不断强化内部管理，加大对风险点的检查督导，确保了各项业务的健康平稳运行。

今年上半年，我行各项业务工作都取得了较快的发展，经营效益也得到了大幅提高，的确令人欣喜，但我们在享受胜利的喜悦的同时也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战，因此我们必须鼓足干劲，坚定信念，以开展“效能风暴”行动为契机，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持从严治行、加大市场拓展力度，促使下半年全行各项工作健康发展，各项业务状况进一步改善，经营效益得以明显提高。

一是积极稳妥地推进人力资源的改革，初步建立一个符合股份制银行内在运作机制的人力资源管理机制和绩效考核机制。抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。

二是进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽努力全面完成全年的目标任务。

三是积极主动地解决好费用资源和费用需求之间的突出矛盾，在业务和效益发展的同时，实现员工收入的同步稳定增长。

四是进一步强化内部管理，落实安全制度，抓好反腐防案工作，保障各项工作的健康运行。

## **银行半年工作总结汇报 上半年度银行个人工作总结 篇五**

一、领导高度重视，统一思想认识，层层抓好落实。

为了切实抓好傅行长视频讲话精神的贯彻和落实，全省农行视频会议结束后，市分行党委书记、行长郭振峰就主持召开全市农行行长、市分行机关部门负责人会议，在重新学习视频会议讲话，深刻领会精神实质的基础上，提出了贯彻落实的具体意见。

## 二、规划发展蓝图，明确工作思路，确立奋斗目标。

围绕傅行长视频讲话，市分行还在去年底深入调研的基础上，制定了发展蓝图，确立了初步的发展思路，明确了一季度奋斗目标。首先，规划了发展蓝图。要按照总分行“立足县域，服务三农”的要求，充分发挥陇南农行在县域商业金融主渠道中的作用，实现自身多层次、全方位、宽领域的有效发展。县域支行要根据区域经济特点和机构管理水平，因地制宜，确定符合自身特点的业务发展重点，打造差异化经营的特色支行，打造全新一流商业银行，为社会主义新农村建设作贡献。其次，初步确立了基本发展思路。20\_年，将认真按照总、分行的统一部署，以中央经济工作会议为指针，坚持以科学发展观统领工作全局，以实现又好又快发展为目标，积极适应农业银行股份制改革需要，围绕“改革、发展、管理”这一主线，继续坚持“求质量、增份额，抓股改、快转型，强管理、提效益，把发展作为第一要务”的基本工作思路。三是明确了奋斗目标。为了扎实做好20\_年各项工作，顺利实现首季业务开门红，围绕上述工作思路，市分行党委在深入调查分析，反复研究讨论，进一步统一思想认识的基础上，提出具体的奋斗目标。即到一季度末，全行各项存款净增5亿元，到年末各项存款余额突破50亿元大关。营销有效贷款2亿元以上，不良贷款净下降500万元，银行卡发卡达到21000张，实现中间业务收入600万元以上，实现非应计贷款利息收入200万元。

## 三、精心筹划安排，广泛开展宣传，激情奏响春天行动。

在深入全面贯彻傅行长视频讲话精神的同时，市分行还精心

策划，在全行奏响了“大行德广、伴你成长金钥匙春天”活动，并制定了《20\_年陇南农行“大行德广伴你成长金钥匙春天行动个人业务综合营销实施方案》，成立了由行长任组长、相关部门负责人组成的的领导小组，提出了具体要求：一是明确了活动时间，即从20\_年12月1日至20\_年3月31日。二是确定了营销目标。活动期间，新增金钥匙理财贵宾客户(日均存款余额20万元人民币以上或在我行金融资产50万元以上)达到180个;新增个人优质客户(日均存款余额10万元以上或在我行金融资产20万元以上)达到180个;确保各项存款净增5亿元，其中：个人存款确保净增2.4亿元，力争3亿元，市场份额争“双第一”;营销个人有效贷款增加2400万元;继续扩大开放式基金销售规模，增加基金保有份额和市场占有份额，力争实现手续费收入100万元以上，国债和其它理财产品销售额比上年同期有较大幅度增加;新增个人第三方存管账户：个;一季度新增网银个人注册客户500个，企业注册客户15个;新增借记卡21000张，实现银行卡业务收入300万元;代理保险手续费收入25万元。三是突出了营销重点。

## 银行半年工作总结汇报 上半年度银行个人工作总结 篇六

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

省分行巡察办：

### 一、主要工作情况

当前隐藏内容免费查看（一）精心部署，夯实巡察工作基础。在xx分行党委的高度重视下，结合巡察任务的实际，从财务、风险、公司、党务等条线优秀专业队伍中抽调9名业务骨干，组建巡察人才库。巡察领导小组研究拟定了《xx分行巡察工作实施方案（2021年度）》，并报党委研究审议，明确了巡察对象、巡察重点，对全年巡察任务做了部署安排，为全

年巡察工作奠定扎实的基础。

（二）突出重点，注重巡察工作实效。在巡察对象上，突出重点”人”，主要突出基层营业机构班子成员尤其是”一把手”。在巡察内容上，突出重点”事”，即围绕”四个落实”查找和推动纠正政治偏差，坚持从业务看政治，从问题看责任，从现象看本质，发挥政治监督作用。聚焦基层党组织党的领导弱化、党的建设缺失、全面从严治党不力，管党治党宽松软等突出问题。在巡察前期，明确巡察内容、工作程序、时间安排、人员分工和纪律要求，列出巡察中需要重点关注的问题以及事项。在巡察过程中，综合运用听汇报、看台账、核事实和单独约谈等方式挖掘问题线索，带着问题开展谈话，带着问题调阅材料，直奔主题锁定事实。截止目前完成了7家基层营业机构党支部的巡察任务，巡察覆盖率68.4%，2022年可达到全覆盖。

## 二、巡察整改情况及辖内巡察发现问题情况

一是督促落实省分行巡察反馈问题整改工作。针对上一轮省分行巡察反馈的6个方面18个问题，组织召开巡察整改工作联席会议6次，党委研究巡察问题整改和问责4次，明确整改责任，紧盯整改进度，协调解决整改难点，确保整改工作落到实处。同时坚持把巡察整改作为加强党的建设、推动业务发展、规范经营管理的重要契机，督促责任部门进一步完善重点领域制度建设，着力构建整改长效机制。二是认真开展xx分行辖内自主巡察工作。围绕”四个落实”，坚持有形覆盖和有效覆盖相统一，科学把握进度，2021年完成了辖内6家基层党支部现场巡察，自主巡察覆盖率为30%，形成4个方面共61个问题清单，为下一阶段提高经营管理质效，发挥基层党组织战斗堡垒作用，提供政治指引。

## 三、存在的问题

巡察人员能力有待提高。巡察组由临时抽调巡察人才库组成，

巡察经验相对缺乏，不会巡察的问题普遍存在，发现问题能力针对性不强，致使一些深层次的问题和线索难以充分挖掘，存在工作简单化、表面化、应付化，一定程度上影响了巡察工作的成效。

#### 四、下一步工作打算

（一）抓好巡察问题反馈、督办和整改落实等主要环节。督促被巡察营业机构根据存在的问题，扎扎实实整改落实，通过整改落实解决问题、推动条线部门弥补漏洞、完善制度，达到整改一个具体问题，推动一批问题、一类问题解决的综合效果。

（二）注重巡察业务知识学习，扎实做好巡察工作基本功。针对巡察人才库开展巡察业务知识培训，重点把省市分行巡察工作手册学深学透，还要学习党内的其他党纪党规条例等，提升巡察人才业务能力。

（三）加强巡察工作队伍的建设。在坚持”专业搭配”的基础上，充实巡察人才库，特别是要把懂专业、敢监督、作风正的干部选拔到巡察人才库中来，在年度巡察中作用发挥突出的成员予以保留，对不能有效发挥作用的成员坚决予以调整，不断提升巡察队伍的履职能力。

特此报告

xx分行

2021年12月9日

## 银行半年工作总结汇报 上半年度银行个人工作总结 篇七

一、争夺优秀客户资源，加大存款营销力度。截至本月19日，

我行对公存款时点新增11419万元，名列全区第二，计划完成率496%，居全区首位。个人存款时点新增804万，计划完成率22.98%，在全区中排名第12位。我行存款新增之所以能够取得佳绩，与行领导的积极营销和全行员工的共同努力是分不开的。

对公存款方面，我行成功营销了锦州铁路局下属的锦铁房产开发公司，帮助我行对公存款实现几千万的增长。对私方面，在前台一线，我们用最好最真诚的服务留住铁路行已有客户的同时，成功营销大批同业其他银行客户。为大客户办理理财金卡，提供vip服务。在中天证券公司设立驻点营销人员，日均开卡量达到10张以上，且较多为投入大量资金进行炒股的优秀客户。

## 二、大力宣传推广理财产品，抢占同业产品市场

行领导充分认识到营销并非推销，宣传策略尤为重要。在电子滚动屏上时时更新理财相关信息，在营业大厅醒目位置摆放理财产品的宣传折页，这些措施帮助柜员与个人业务顾问下一步的营销做了较好的铺垫。

而我们在为客户办理业务的同时不放过任何一个销售的机会。积极把握当下利息较低的机会，销售没有利率风险并有收益保障的储蓄型保险，在美元等国际货币贬值的背景下，为客户推荐保值方面比较稳定的理财产品——黄金。

对在前台办理业务同时打出贷记卡申请表的客户积极营销，不放过为每一位信用度较好的客户办理贷记卡的机会。

通过行领导的多方营销与经办人员的共同努力，截至今日，我行在对私存款时点新增804万的情况下，利得盈和储蓄性保险销售金额总和累计突破百万元。实物黄金销售1260克，计划完成率157.5%，全区名列第五位。贷记卡累计营销135张，计划完成率61.36%，全区排名第五位。

三、在经济前景看好，股指反弹的情况下积极推进基金营销。\_\_年我国经济形式一片繁荣，gdp增长速度更是达到了8.7%，股指一度从最低的1800多点增长到3478点，20\_\_年，中国经济增长速度继续超过8%已经毫无悬念。我行利用中国资本市场大好全球经济复苏的有利机会，充分利用每位行员工手中的客户资源，对基金进行大力营销，不仅为客户带来了可观的收益，帮助完成我行的基金销售计划，更加赢得了客户的口碑，为接下来的基金销售工作开了一个好头。

四、依据国家政策走势，加大住房贷款投放力度。

\_\_年锦州房价增幅一直居全国前列，进入20\_\_年，房价增长放缓，许多观望的买房人开始购买房产，我行领导与个贷部客户经理整合客户资源，查找以往有购买意向的相关客户，与其联系并介绍我行相关的房贷政策，在保证投放的每一笔贷款没有任何风险的情况下积极营销，截至19日，我行房金业务取得了时点余额新增467.07万的佳绩，计划完成率46.71%，居全区第4位。

五、柜面人员与大堂人员积极配合，电子银行业务取得较快发展。电子银行业务简化了客户的操作，帮助客户更加便捷的办理业务，不过后续的注册、激活等程序较为繁琐。为了简化营销流程，在我们柜面人员为客户办理签约手续后，大堂中的工作人员积极配合，利用手机、电脑、电话等设备帮助客户完成注册、激活，我行工作人员为客户办理售后服务工作，使我行电子银行的方便、快捷理念深入人心。

增强了客户对我行的满意度与忠诚度。电子银行的营销同样取得了不错的成绩，其中企业高级版计划完成率更是达到66.67%，在全区名列前茅。

以上成绩是行领导的正确领导与全行员工共同努力的结果，这20几天来，行领导积极动员，以身作则，全行员工不辞辛苦，加班加点，付出了比平日里更多的汗水和辛劳，换来

了\_\_行一季度营销的开门红。我深知进入一季度以来锦州同业银行间的竞争会更加激烈，营销一线已经成为了一个没有硝烟的战场，但我同时相信，铁路行全体员工会在守住已有阵地的同时，在行领导的带领冲锋下，抢占更为广阔的市场，创下更加优秀的业绩。