

# 最新银行业务发展部工作计划(精选8篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 银行业务发展部工作计划篇一

20xx年已经过去，各项工作也已经告一段落，在过去这一年的工作中，有成功之处，也有不足之处。在未来的20xx年中，为进一步提高我行大堂工作质量，我行将在20xx年工作开展的不足的地方，进一步加强改进力度，具体的年度工作计划如下。

营业时间较少，是20xx年大堂工作中的第一个不足之处，这就直接减少了相关工作的有效开展时间，不能实现我行业务运转效率最大化。为此，在20xx年的大堂管理工作中，将对大堂营业时间进行合理延长，保证大堂服务时间，提高业务运转效率。

目前，中国银行业的“服务领先时代”已经到来，银行业的竞争，是一种服务于信誉的竞争，但是我行20xx年的文明服务建设却还不够理想，或者说还没有做到最好，所以加强标准化文明服务建设，是20xx年中我行大堂管理工作的一个主要内容。

首先，要求每位员工牢固树立“以客户为中心”的服务理念，全心全意为客户服务，在做事、办事、接待客户、办理业务时，必须从为客户服务的角度出发，最大程度地满足客户的金融需求；第二，做好客户识别、引导和提供咨询服务，对礼仪服务要求尽量做到“来有迎声、问有答声、走有送声”，

力争为客户留下较好的第一印象；第三，积极主动做好客户的引导和沟通，将客户投诉解决在最前端，力争杜绝有效投诉；第四，对一切客户投诉都严格认真对待，对内部进行严格处理，对外部积极与客户联系，争取客户的支持和谅解。

在20xx年中，我行大堂的6s管理效果并不非常明显，虽然在安全与环境两个方面，做得较为出色，客户也较为满意，但是在员工素养等方面的管理，还有待进一步提升。所以在20xx年的工作中，将进一步加强6s管理建设，为我行创造更为良好的环境、提高员工素养、塑造良好的执行文化，提升我行综合服务水平。

在20xx年的营销工作中，很多工作人员的营销积极性都不是很高，这就无法强有力的推动我行业务发展。20xx年中，将从工作人员的营销能力、营销态度入手，对他们进行培训、教育，一方面增强他们的业务营销能力，另一方面端正他们对营销工作的认识与态度，提高他们的营销积极性。

最后，还要积极响应组织，积极参与“春天行动”以及其他各项业务竞赛活动，并制定好相关考核办法、结合活动举行营销活动，以各项竞赛活动为契机，大力推动我行业务发展。同时，搞好大堂安保工作与文明创建工作，从各方各面提高我行大堂营业服务质量，促进大堂管理工作质量提升。

## 银行业务发展部工作计划篇二

(一)公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为xxx亿元，较年初新增xxxx亿元，增长幅度和实际增长量都排在xxx支行所辖网点前列。对公存款日均增加xxxx[]列xxx支行区所有网点第x位，新开对公账户xx户。授信业务通过授信工作人员努力，为避免风险，上半年，我支行共收回个人贷款xxx万元，避免因利率波动产生的风险，并且对xxxxx进行了。四级不良贷款收回xxxx万元，整体质态有一定好转。

(二)个金类指标较好完成年度计划。五月份数据，14项可比指标中□xxx项超过xx分，5项得到满分。储蓄存款余额xx亿元，较年初增加xxxx万元，列xx支行所属网点第3名，代发工资客户新增数xxx;银行卡有效消费额xxx;新增特约商户数xxx;电子银行柜面替代率xxx;个人网银有效新增客户数小xxxx□

(一)坚持以职工为本，狠抓职工队伍建设，充分调动职工工作积极性,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，我支行把队伍建设作为第一要务来抓，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。一是建立xxxx支行营销奖励措施，对支行发展做出贡献的职工，在获取支行营销奖励的同时□xxx支行增加额外奖励;二是定期组织培训，提高职工整体素质，凡是上级下发文件都由专人先进行理解梳理，将提炼好的重点要点交由职工学习，对难点进行讨论。做到业务准确性高。三是用亲情温暖人，在职工生病或家庭出现困难的时候及时伸出援助之手，加大帮扶力度。

一是建立起自己的客户分级营销制度，在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量100万-500万，500万-1000万，1000万以上进行分类管理。不同级别，组织营销人员分头分层营销;二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在xxxx万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略;三是增加对公服务柜员，目前我支行安排x名对公非现金柜员□x个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务;四是利用现代化信息手段，利用网络与客户密切联系，第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

(三)落实总行和xxx支行工作精神，大力推进扁平化工作。营业网点扁平化是现代银行结构趋势，扁平化后能够实现3层集约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次

管辖支行的会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理的优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行的各层级竞聘活动，无不良事件发生。

一是高端客户分层管理仍处于起步阶段，虽然我支行自行创立了客户分级营销管理办法，但是对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，急需全行建立起一套对高端客户差异化服务制度办法，让网点营销工作有方法可依照，有资源可利用。只有通过一些高端的文化沙龙、经济论坛等服务手段，才能够吸引客户，留住客户。

二是客户经理队伍需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少；大部分理财业务市场竞争力相对较差；大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引新客户方面明显捉襟见肘。

三是6月初新业务系统，职工磨合熟练还需要一定时间。

1、继续抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。加大文明服务检查力度，提高职工业务素质，服务意识和客户交流技巧。

2、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，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

## **银行业务发展部工作计划篇三**

1、加强内控管理。我行的各岗位人员基本已配置到位，必须严格执行各项规章制度的监督落实，实行一级抓一级、层层抓落实、责任到人的管理体制，严格把好各项业务环节的风险关，加强制度的执行力建设，进一步提升员工的风险防范意识，确保全年内控综合评价维持一类行的目标。

2、提升服务素质。我行员工的服务素质与同行相比，确实存在一定的差距，这主要表现在服务态度生硬、欠缺主动和专业水平等。为此，我们将加强评价监督和培训学习等。对于多次被客户评价服务态度差的员工，将被列为劳动合同到期停止续签对象。

3、加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。我行将通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体的工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案的有力平台，进一步加大奖惩力度，表扬先进、激励后进，形成各司其职、各尽所能、共同发展的良好氛围，推动业务发展。

4、增强企业活力，建设团结、和谐大家庭。充分发挥妇联、团支部的带动作用，多组织集体活动，为员工解压，让每个员工都有切合实际的银行个人工作计划在工作中多聆听员工心声，切实帮助员工解决困难，让员工愉快工作，增强他们对我行的归属感。

我们将注重发挥自身优势，通过细分业务发展重点、整合产品，合理规划和部署客户部、营业网点的工作目标，继续以客户部作为市场拓展的‘先锋部队，做强做大网点服务功能，形成目标明确、分工协调、相互支持、上下联动的业务开展模式，全面提升我行的市场竞争力。必须加强与营业网点的沟通联系，细分客户部服务功能，细分对公组、国际组、个人组的岗位职责，明确其拓展资产业务外，更要加快负债业务、中间业务、理财业务等全面发展，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

规范服务，做强做大网点服务功能，以拓展负债业务、个人业务、中间业务、理财业务为重点，以网点负责人、驻点客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品，推行“捆绑式”的全员营销策略。通过借助我行先进的网上银行和自助设备，分流低端客户，减轻柜台压力，进一步优化服务环境和客户结构。继续加大以代发工资业务为手段，

有效推动我行银行卡业务、中间业务的快速发展。加强员工的培训学习，提高综合业务素质。我们将通过培养自己的师资队伍，利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围。

加强领导班子建设，提高执行力。领导班子的工作决定了整个队伍建设的成败，我们将明确分工，充分发挥各成员的智慧 and 能动性，提高执行力，开创性地开展工作。发挥先锋模范作用。我们将实现操作规范、风险可控、服务优质、效益显著的目标。充分调动广大青年员工的积极性。团支部制定了详细的工作计划，包括青年员工的培训学习、业务竞赛、上企业开展业务宣传、组织员工的业余活动等，引导青年员工树立正确的就业观念和职业道德，提高我行的凝聚力和战斗力。

## 银行业务发展部工作计划篇四

- 1、进行安全防范意识理论知识的培训，把基本知识教给他们，要他们知道真正遇到安全隐患的时候应该这么做。
- 2、观摩其他银行成功的安全事故演练事例，让大家知道，这种事情随时可以发生在我们身上，我们是银行，只要歹徒有想法，最先选择的也是我们。
- 3、停业一天，所有员工参与到这次演习当中里，看看大家是否真的已经把这些东西已经听到心里去了，这个时候不慈手软，是让他们当了关键时间能够捡回一条命。
- 4、演习活动总结，所有员工写一份对本次演习的感悟，说一说自己有哪些地方是没做好的。

首先是随着现在科技的进步，是不是应该把银行的所有玻璃都换成新一代的防弹玻璃，这样更能保证工作人员的安全问题，其次就是我们设下的各个24小时自动营业厅要有专业的

报警功能，防止有人恶意对取款机进行破坏，如果有客户在这种地方被抢钱了，也能按里面的一键报警按钮。还有最关键的，监控系统，我不难发现，我们银行外面内部还是存在视野盲区的，首先要做的就是保证这几个地方，都能被监控室的人看到。还有就是保证摄像头的是当前最好的，这样不仅能全景看，还能对监控内容进行放大，清晰度也不是我们目前这样可以比的。该换的东西是一定不能省的，这样最后吃亏的只能是我们。

我相信自己的眼光，一个人是否有歹心，我能观察的出来，他们的目的跟来办理业务的客户是完全不同的，所以他们的眼神想法也是不一样的，我要严格监督这类人，在他们企图犯罪的'时候，及时的进行阻止。

## 银行业务发展部工作计划篇五

xx部分背责的'客户大要上能够分为四类，即现金经管客户、公司无贷户战电子银止客户客户。分离整年的成长目的，脆持以市场为导向，以客户为中间，以账户为底子，抓年夜没有放小，接纳“确保稳住年夜客户，勤奋改变小客户，主动拓展新客户”的计谋，造定详营销企图，正在全公司展开系列的媒体宣扬、网面贩卖、年夜型产物推介会、重面客户上门推介、构造招标战散中营销举止等，构成继续的市场推行守势。

牢固现金经管市场抢先职位。继承分条理、深刻推行现金经管效劳，勤奋进步产物的客户代价。要经过抓重面客户扩展市场影响，加强现金经管的品牌效应。各止部要对辖区内重面客户、止业年夜户、散团客户停止查询拜访，深刻剖析其运营特色、形式，设想实在的现金经管计划，自动停止营销。对现金经管存量客户发掘深条理的需供，办理存正在的成绩，进步客户孝敬度。本年争夺新增现金经管客户185200户□  
□20xx年下半年任务企图》由找本创尾收，秘密数据杂属假造。

深刻开辟公司无贷户市场。中小企业无贷户，那也是我止的底子客户，并为资财产务、中心营业成长供应紧张来历□20xx年正在客岁展开中小企业“弘业结算”主题营销举止底子上，总结履历，深化营销，加强营销后果。要连结全公司的公司无贷户市场营销正在量上增加，并重视改进量量；要劣化布局，进步劣量客户比重，低落筹资本钱率，添加下附减值产物的贩卖。要重面抓好公司无贷户的开户营销，勤奋扩展市场占比。要增强对公司无贷户保护经管，深刻剖析其结算特色，停止全产物营销，扩展我止的结算市场份额□20xx年要勤奋完成新开对公结算账户358001户，结算账户净增加272430户。

做好体系年夜户的营销保护任务。针对全市另有部门镇区财务所已正在我止开户的近况，经过挪用各类资本停止营销，争夺片面着花。并借重向各镇区其他当局分收机构睁开营销守势，争夺更年夜的存款份额。同时对年夜中型企业、名牌企业、天下10强、征税前8000名、收支心前7334强”等10多户重面客户挂牌认购任务，锁定他止目的客户，停止重面攻闭。

客户资本是全公司相当紧张的资本，对公客户是全公司的劣量客户战潜力客户，要应用对公一致视图体系，正在片面供应劣量效劳的底子上，进一步表现本性化、多样化的效劳。

## 银行业务发展部工作计划篇六

为了更好地贯彻中央《关于进一步加强和落实中小学心理健康教育工作的指导纲要》的精神“通过多种方式对不同年龄层次的学生进行心理健康教育和指导，帮助学生提高心理素质健全人格，增强承受挫折、适应环境的能力”的精神，健全我院的心理健康教育体系。

### 二、总体目标

提高学生对校园生活的适应能力，培养他们活泼、合群、乐



学、自主的健康人格，健全人格，增强承受挫折、适应环境的能力，健全我院的心理健康教育体系。

### 三、具体工作

#### 1、心理辅导教室的建立

经过十多年的寒窗若读，同学们走进了位于有着“物华天宝，人杰地灵”和“英雄城”之美誉的江南历史文化名城的南昌大学。刚进入这美丽而又神圣的学术殿堂，同学们在欣喜之余，也逐渐产生一系列心理问题，对心理健康的了解对于大学生来说是一个不可或缺的优良品质，但是有相当一部分学生却不能很好的了解心理知识，不知道生活的意义，为此学院心理发展部在第十周左右会举办以\*\*\*\*为主题的心理征文比赛，帮助同学解决心理问题，书写心灵的色彩。

#### 3、心理主题班会

心理健康教育是学校对大学生进行全面素质教育的一个重要基础，通过施教使学生在身体、精神两个方面得到健康发展。大学生是一群正在成长的青年，是一个极其敏感的群体，其内心体验极其细腻微妙。由于大学生心理内部的需要结构发生变化，大学生的追求有其独特性，而他们的价值观念尚不稳定，时常处于波动、迷惘、抉择之中，其心理成熟又落后于生理成熟，因而大学生的情感是不稳定的，情绪变化起伏大，易受周围环境变化的影响，心境变化快。学业、生活、人际关系等等变化会引起情绪的波动，容易偏激、冲动，情绪冲突也较多。

为了在全院营造浓厚的关注心理健康的氛围，进一步提高我院学生的心理素质和心理健康意识，帮助广大学生更好地认识与发展自我，在第十三周左右，在活动室举办心理主题班会，为同学们提供一个交流的平台，在活动中增加彼此的了解，使同学们明白团结合作的重要性。

## 4、心理团辅

根据调查表明,大学生已成为心理弱势群体,其原因大多是学生的心理问题没有得到及时的调试和解决.随着社会的发展,学生暴露出的心理问题也越来越多,主要表现在恋爱.人际关系.适应学习等方面,这使得我们举办心理团辅更有必要,同时也为了丰富在校大学生的生活,锻炼学生们的能力,增强学术氛围,给大家提供一个展现自我.提升自我的机会和舞台.因此特组织开展心理团辅,让心理健康教育走进大家的生活.为此我们学院心理发展部在活动室针对学生开展了一次以\*\*\*为主题的团体辅导活动,让同学在活动中体会到发展心理的重要性。

## 四、活动要求

每次活动都要有策划和总结,并且宣传要到位,注重细节。学期结束时要对本部门的工作做总结,吸取经验。

## 银行业务发展部工作计划篇七

新的一年即将到来,但同业竞争还会不断加剧,面对各种严峻的形势和压力,在新的一年里,我们将进一步转变经营理念,研究新的和采取以往一些行之有效的措施,全方位地推动支行各项业务发展,使\*年各项工作有一个良好的开局。

存款是银行生存之根本,我行将从以下几方面着手,大力开展存款营销。

1、强化服务,发挥优势,稳定增加储蓄存款,落实具体措施。

资产在×××万元以上的个体营业主客户。

58、如意银联卡以及个人综合授信、住房按揭、汽车消费信贷业务等金融产品进行系统的宣传营销。

六、要及时做好客户的回访工作，要让客户实实在在地体会到宁夏银行的真诚服务。要让他们记着宁夏银行固原支行，客户如有其它方面的要求时应尽可能的去满足，提高办事效率。

2、采取有效措施，促进对公存款稳步增长。

三、眼睛向外，积极寻找优质存款大户，加大攻关力度，扩在营销区域，对周边优良客户选择营销。

四、加强全额银行承兑汇票业务营销办理。

3、积极开拓中间业务，进一步落实代理业务的操作情况，做好各种代收代付等中间业务的市场开拓，特别是财政代发工资和高薪水行业的工资户进行营销，进一步加强同已协作单位间更深入的业务合作，拓宽中间业务营销渠道。

二、加大信贷营销工作力度，努力提高信贷资产质量和综合效益。

在固原属于经济相对落后地区，工业基础薄弱，但商贸流通较活跃加支煤炭、电厂、石油开发、飞机厂投建、淀粉加工特色产业都将成为拉动固原经济的重要增长点，在\*年我行坚持“服务地方经济、服务中小企业”的市场定位，重点仍然将紧紧围绕城市居民、优良中小企业及个体私营业主开展业务，对于中高端白领客户和个体私营业主，抓住他们心里，积极把如意白领通和综合授信贷款业务进行宣传，另外作好房屋按揭和优良中小企业及个体私营业主流动资金贷款，加大与担保公司的合作解决担保难的问题，要选择一些好的客户去做，通过信贷杠杆来迎得客户，要将客户存款、信贷等业务一揽子放入我行，以我行利益为基础，要多为客户着想处处为客户出点子，想办法，取得客户信任，从而达到双赢的目的。

## 2、进一步加强

国家宏观经济和产业政策、区域经济政策的研究，把握重点，积极支持优势行业客户，优化信贷投向。在有效控制风险的前提下，根据客户具体情况有针对性地进行信贷投放。对电信、电力、石油、烟草等垄断性行业，要加大力量营销、积极介入，争取更多市场份额，做到优质客户不放松、有发展前景的信贷市场不放松。

3、转变经营观念，充分发挥票据贴现及银行承兑汇票业务的短期融资功能，银行承兑在固原发展较慢，多数客户只是表面了解，认识不到位，小部分虽然在其他专业银行办理，但时效性不强，不能满足客户业务发展需要。这就是一个机遇，在\*年只要我们宣传到位，服务跟上，我们就能争取到这部分客户在我行办理业务。另外加大内外部贴现力度，增加票据贴现量，增收创利。

\*年是新中国成立六十周年，也是应对全球金融危机，保增长、保民生、保稳定的关键之年，我们必须准确判断形势，迎难而上，开拓创新，真抓实干，化危为机，妥善处置遇到的热点、焦点、难点问题，全面谋划林业发展前景，为林场可持续发展奠定坚实基础，结合我场实际，特制定本年度工作计划。

### ——指导思想

以贯彻落实科学发展观，着力推进林场经济又好又快发展为主线，继续解放思想，紧扣县委、县政府建设经济强县，推动跨越发展的工作主题，以提高经济运行质量为中心，突出企业体制改革和企业内部机制完善，突出转变企业经济增长方式，着力抓好森林培育、招项引资、职工致富工作，搞好增收节支，进一步促进林场改革和经济有序发展，营造和谐稳定的环境氛围，为配合全县和谐稳定的发展大局作出新贡献。

## ----工作目标

- 1、完成经济指标，全场总收入\*万元。企业内部总收入\*万元，增长\*，实行可用财力\*x万元，完成国家税费\*x万元，降低生产成本、非生产性开支\*万元，收回欠款\*万元，职工人平增收\*x元。
- 2、完成人工造林\*x亩，中幼林抚育\*万亩，间伐\*x亩，楠竹低改复壮\*万亩，有害生物防治率达到\*%以上，受灾率控制在\*%以内。
- 3、抓好杉木无节良材基地建设。
- 4、实现争项引资\*万元。
- 5、完成防火线\*x公里，林道\*公里。
- 6、确保林区无火警、无火灾、无重大安全事故发生。

## ----六件实事

- 1、抓好三项调查：职工家庭经济状况调查、林场资产调查、林场林地边界堪定调查。
- 2、进一步完善护林点水、电、讯三通工程维护工作。
- 3、加强基层图书室、电脑房的配套及管理。
- 4、抓好职工就业培训与中层管理人员在岗培训。
- 5、注册两个职工合伙性质的民营企业。
- 6、搞好两处基础建设：完成总场机关的二楼地板换修及一个分场的危房改造工作。

## ——工作重点

### （一）森林培育

为贯彻落实严管公益林，搞活商品林，放开人工林，科学合理地开发利用林地林木奠定坚实基础。进一步推进森林的营造及管护工作，积极全面抓好杉木无节良材培育、楠竹低改复壮、中幼林抚育间伐、森林经营试点工作；坚持重造重管，加大抚育间伐力度，加大杉木无节良材品牌创塑力度；充分利用集体林权制度改革契机，采用收购、股份、联营等多种办法不断加大林场资源储备力度，不断增强林场自身发展能力。

### （二）队伍建设

服务水平，着力增强职工抵御改革和市场风险能力，保证干部队伍健康成长。

### （三）争项引资

在巩固农税改革、油料补贴、大径材项目建设的基础上，力争贫困林场、饮水安全工程、灾害重建、国有林区棚户改造、生态公益林恢复、杉木无节良材基地、中幼林间伐、森林经营试点、林区道路建设、长防林等项目拨入，力争完成引资\*x万元。

### （四）深化改革

全面贯彻落实国家、省、市、县有关国有林场改革精神，启动三项调查，制定改革方案，学习借鉴试点林场精神，为林场改革奠定坚定的思想基础与物质准备。

### （五）增收节支

为全面抵御金融风暴对本场经营的影响，在完善\*项工程承包的基础上，继续推行三停四包、三优四统，压缩生产经营环节成本，大力开展菜园子工程、生物防火带建设，进一步降低生产成本，压缩非生产性开支，实现节支\*万元。

## 银行业务发展部工作计划篇八

今年以来，各商业银行之间的存款竞争日趋白热化，尤其是进入二季度以来，工商银行长治分行储蓄存款呈现持续大幅波动的不稳定态势，稳存增存压力较大。对此，长治分行多措并举，采取有效措施确保下半年实现储蓄存款余额和增量同业占比稳中有升。

将储蓄存款的稳定持续增长作为日常工作来抓，紧紧围绕发展中高端客户的经营思路，努力拓展客户规模，优化客户结构，提高重点业务客户渗透率，促进个人客户资产稳定增长，在确保一季末储蓄存款余额的基础上做好稳存增存工作。

一是要认真落实高端客户发展规划，充分运用高端客户维护、拓展专项激励机制和政策，推进全行中高端客户快速发展。二是做好存量客户的服务与维护工作。目前，全行已基本完成存量私人银行客户的签约工作，要求各支行要加强与客户的沟通交流，充分了解客户需求，及时了解产品发行、客户活动等信息，同时还要加大私人银行专属产品配备力度，通过产品稳固客户，防止出现客户资产下降的情况。三是积极捕捉市场信息，抓好私人银行客户的规模扩张。

一是以全行开展的“大学习、大联动、大营销”活动为契机，持续快速推进优质企事业单位代发工资业务发展，带动财富客户数量和资产的增长。二是要深入挖掘存量潜力客户，确定发展目标，努力将其培育发展成我行财富客户和私人银行客户。三是加强前台柜员和客户经理的客户推荐对接工作，采用“对接对子”的方式，前台柜员发现的目标客户要及时有效地推荐给客户经理做营销和后续维护，确保客户资源不丢失，

不外流。

一是大力营销保本理财产品，将其作为理财产品重中之重进行全力营销，在增加理财产品余额的同时增加储蓄存款余额，实现二者同步发展。二是要提前做好月末、季末和年末到期理财产品的衔接和存款转化工作。三是全力营销理财产品的同时，要积极挖转他行客户和他行资产，稳定本行储蓄存款余额，避免出现此增彼减的情况。

一是各支行行长、个金业务分管行长要亲自参与本行私人银行客户、财富客户的维护，定期联系和拜访客户。每季度组织一次有针对性的财富客户定向营销活动，每年组织一次较大规模的营销活动。二是各支行个人客户经理要做好中高端客户的日常维护工作。做好客户大额现金提娶预约服务、泊车、理财规划等方面的安排，确保服务质量；了解客户日常金融需求，与客户建立长期、稳定的关系，提高客户满意度和忠诚度。三是建立个人高端客户维护的双线联系、分层维护机制。加强与市分行财富管理岗、私人银行部太原分部的联系，从不同层面上共同维护。

各支行要落实市分行储蓄存款的相关激励措施并加强动态监测，尤其对高端客户、大额资金的流动要责成专人予以关注，行长、分管行长要亲自过问。营业网点柜面遇有大额资金向他行通兑情况，经办行要在办理业务前向开户行通报，开户行要积极进行客户关系维护，确保资金不外流。