

最新银行活动主持视频 银行提升服务活动心得体会(优秀10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

银行活动主持视频篇一

随着社会的发展，银行作为金融行业的核心，扮演着极为重要的角色。然而，在现代社会中，传统的线下服务已难以满足客户的需求。因此，为了提升客户体验，银行纷纷展开服务升级之路。

第二段：优化线上服务的重要性

银行提升服务活动的首要工作之一就是优化线上服务。随着网络技术的发展，越来越多的人开始利用互联网完成银行业务。用户可以方便地进行转账、查询余额等操作，无需亲自到银行网点排队。通过为客户提供更加便捷的线上服务，银行能够减少客户等待时间，提高工作效率。同时，线上服务还能为银行提供更多的交流机会，促进银行与客户之间的紧密联系。

第三段：提升员工服务意识的重要性

银行的服务主体是员工，提升员工的服务意识显得尤为重要。银行应该加强员工培训，提升他们的服务技能和专业素养。员工应了解银行各项业务的操作流程，同时具备良好的沟通能力和聆听能力，帮助客户解决问题。银行还可以通过定期组织内部培训和交流会议等方式，分享成功案例和经验，激发员工的服务激情，形成良好的服务氛围。

第四段：创新服务方式的积极意义

为了提升服务质量，银行应积极创新服务方式。一方面，银行可以引入新的科技设备，如自助终端机和智能ATM机，方便客户自主办理业务。另一方面，银行还可以采用手机银行、微信银行等新兴服务方式，满足客户越来越多样化的需求。通过创新服务方式，银行能够更好地适应社会的发展需求，提升自身的竞争力。

第五段：个人感悟和总结

作为普通的银行客户，我也能感受到银行提升服务活动的变化。我可以利用手机银行随时随地查询余额、转账、办理理财产品等。在银行网点，工作人员态度亲切，专业问题能够得到满意解答。银行的服务质量和便捷程度都大幅提高，更好地满足了我的需求。与此同时，银行为追求更好的服务质量所付出的努力也应该值得肯定。作为客户，我对银行提升服务活动的取得的成果表示赞赏，并希望银行能够继续努力，为客户提供更好的服务体验。

（注：以上是一篇关于“银行提升服务活动心得体会”的五段式文章，根据题目要求，将主题分成了银行服务升级的背景介绍、优化线上服务的重要性、提升员工服务意识的重要性、创新服务方式的积极意义和个人感悟和总结五个方面进行了阐述。）

银行活动主持视频篇二

工作以来，在单位领导的精心培养和教诲下，通过本身的一直尽力，无论是思维上、学习上仍是工作上，都取得了长足的发展和宏大的播种，现将工作总结如下：

思维上，踊跃加入政治学习，保持四项基础准则，拥戴党的各项方针政策，自发遵照各项法规。

工作上，自己自20xx年工作以来，先后在xxx部分□xxx科室、会计科等科室工作过，不论走到哪里，都严厉请求本人，耐劳研究业务，争当行家内行。就是凭着这样一种动摇的信心，我已纯熟控制储蓄、会计、打算、信誉卡、个贷等业务，成为xx行业业务的内行里手。

记得，刚进xx行，为了尽快掌握xx行业业务，我天天都提前一个多小时到岗，训练点钞、盘算盘、储蓄业务，虽然那时住处离工作单位要坐车1个多小时，但我每天都风雨无阻，特殊是冬天，雪窖冰天，怕挤不上车，我经常要提前两、三个小时上班，就是那时起我养成了早到单位的习惯，当初每天都是第一个到行里，先扫除卫生，再看看业务书或预备准备一天的工作，也是这个习惯，给了我充分的时间学习到更多的业务知识，为我多少年来工作的顺利发展打下了良好的基本。

我工作过的岗位大局部在前台，为了能更好的服务客户，针对不同档次、不同需要的客户，我给予不同的赞助和服务，记得有一位第一次到我行客户，当我懂得到他要贷款买二手房时，因为他不知该怎么办，只是有个主意，我便具体地向他先容了个贷的所有手续。除了在服务客户上我尽心努力，在行里组织的各项运动中我也积极响应，常常参加单位组织的各项比赛，展现自己，并取得了优良的成绩，受到了单位的褒奖。

学习上，自从参加工作以来，我从没有废弃学习理论知识和业务常识。由于我毕业财校属于中专，刚工作我就应用业余时间自学大专，并于xx年毕业，但我不满意于现状，又于xx年自修东北大学金融本科，因为学习勤恳刻苦，成绩精良，学习中受到老师充足确定，目前正在积极筹备论文问难。岂但把握和进步了金融知识，也有了必定的实践水平，完整达到了本科生所存在的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融合到工作中去，使业务水平不断提高，并于xx年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过同时被行

里聘为中级师。在多年的业务知识考察当中，每次会计业务资历测验都到达1级程度。

最后，我想说的是，上面只是我工作中获得的一点成就，这与单位的引导跟同事们的辅助是分不开的。我始终深信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但假使用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊焚烧”。我盼望用我亮丽的青春，去点燃四周每个人的豪情，感召鼓励着共事们一起为我们的事业贡献、进取、破功、建业。

银行活动主持视频篇三

为了使大厦全体员工了解消防基础知识，提高安全防范意识，增强自我保护能力，学会灭火以及自我逃生能力，确保人员生命安全及财产安全□20xx年6月9日中午12：30时到14：00时，物业服务中心组织了本次消防演练。

一、领导重视，演练活动组织到位，这次消防演练活动，安排周密，从演练策划、前期准备、组织实施到正式演练所经历各个阶段，公司领导都给予了很大的帮助和支持。并指派公司五名安全主管进行协助，服务中心毕主任作为省进出口银行大厦安全生产的第一责任人和演习总指挥，对这次演习工作高度重视，认真审定演习方案，确定演习目的、原则和规模，还亲自对演习工作进行部署，亲临演习现场进行指挥，下达演练命令，观察演习情况，对演习工作全面实施控制。服务中心各部门主管，作为演练的各小组组长，积极带头参加演练前的学习和培训；身先士卒积极参与演练方案的讨论和修订工作，为保证演练工作的顺利进行提供了良好保障。

二、筹划缜密，演习方案的安全可行性，根据银行领导要求从服务中心安全工作的实际情况出发，确定本次消防演练的主要任务是开展一次火灾事故的应急演练。其主要目的是使每位参与者能学会灭火器和消火栓的正确使用，掌握火场逃

生基本方法，提高自我安全意识。经过认真研究，拟定了“省进出口银行消防演习预案”。为了使得演习方案安全可行，在方案中就演习的时间、地点、内容、对象都作了具体的说明。

三、积极参与，为了使演习效果呈现良好效果，消防演习于20xx年6月9日中午12:30分到14:00进行。首先由工程部一名人员上二楼对感烟探测器释放烟雾；一名巡逻队员在对二楼巡查时发现火情，并立即用对讲机向消监控中心报警发现火情；监控室值班员通过消防主机查看火灾的具体位置后，立即向总指挥报告；总指挥和各演习小组组长成立指挥部；总指挥立即下达灭火抢救，疏散警戒；灭火组和抢救组立即上楼灭火、抢救，疏散组立即对各楼层工作人员进行疏散；同时消控中心开启消防广播指引其向就近的逃生通道安全有序的疏散，不要乘坐电梯；警戒人员立即对大厦进行拉线警戒；由于火势太大，需要消防队救援，立即拨打119火警电话；消防车到达参与灭火（模拟），大火扑灭、人员撤离，人员集合，总指挥对本次消防演练进行点评。演练达到预期效果，最终获得了圆满成功。

四、通过演习活动达到预期目的，使全体员工的防范意识和应急自救的能力得到加强。

1. 参与人员，特别是大厦办公人员的消防安全意识有所增强，对消防安全常识有了进一步的了解。
2. 对突发事件的应变能力有所提高，现场演习人员能有效组织、迅速地对火灾事故警报做出相应反映，对今后应对突发事件很有益处。
3. 演习过程中，参与人员都能遵守纪律，“一切行动听指挥”，团队凝聚力得到了提高。
4. 安全工作领导的组织能力、指挥能力、应变能力也受到了锻炼。

五。几点不足，需加强宣传力度，总体来说，()达到了目的，取得了成功，但也存在不足。

1. 参演单位和各班组相互协调需进一步加强；（未到规定时间，提前释放烟雾报警并导致消控中心提前开启消防应急广播，引起三楼会议室听课人员有紧张感）

2. 对演习科目的实战性，观赏性，表演性相互结合上有待提高。

4. 现场火灾模拟逼真度不高，缺少相应的设备和器材，人员没有紧张感。

火灾防患于未然，消防责任重于泰山，通过本次演习提高全体人员的安全意识，增强员工的逃生自救能力，检验大厦消防设备的运行情况，做好安全工作的防范；更重要的是总结经验教训，努力寻找不足以图改进，全面提高全体人员的消防安全意识和义务消防员的业务水平。

银行活动主持视频篇四

第一段：介绍“银行敏捷导师活动”

银行业在数字化和科技化方面的持续发展已成为不争的事实。在这个背景下，银行敏捷导师活动不仅成为了银行业长远发展的重要推动力但也是银行员工个人职业成长的重要机会。该项活动旨在通过敏捷导师团队，将敏捷思想和方法论传授给银行员工，推进银行业务的敏捷转型。

第二段：敏捷思维是什么？

敏捷思维是一种灵活而可持续发展的方法，是为了应对现代社会快速变化的环境和要求而产生的方法。敏捷方法不仅关注人员与流程的纵向沟通，而且同时注重横向联系。敏捷思

维注重团队合作和可组织性，以持续交付的方式实现业务目标。

第三段：参加敏捷导师活动的体验

作为参与银行敏捷导师活动的一员，我深受经验和收获。我们得到了许多有趣和有用的教学方法。参与者之间的互动和讨论是这些体验的重要组成部分。我们聚集在一起，分享好的习惯和个人成功故事，并讨论远程协作和交流的挑战和机会。

第四段：敏捷思维在学习和工作中的应用

我们认为，将敏捷思维应用于学习和工作中，是非常重要的。在工作中，我们可以采用迭代方法来实现目标。通过快速测试，我们能够快速收集各方反馈，以便及时调整并提高结果的质量。在学习过程中，我们可以用敏捷思维强调对收藏信息的快速理解和应用，这是一个迅速适应不断变化的世界的理想方式。

第五段：总结

银行敏捷导师活动提供了一个机会，让我们了解和探索敏捷思维，并将其应用在个人和企业学习和发展中。我们相信，通过实际体验，我们可以更深入地了解敏捷思维，并在更长的时间内运用和分享它。随着科技的迅速发展和全球竞争的不断加剧，敏捷思维将成为银行业应对挑战的重要工具。银行敏捷导师活动提供了银行员工个人成长和业务发展的机会，我们将为此不懈努力，追求更多的智慧和技能。

银行活动主持视频篇五

近年来，银行业的竞争越来越激烈，各家银行都在尝试不同的方式来提升自身的业务水平和服务质量。敏捷导师活动便

是其中之一。我有幸参加了这项高质量的培训课程，并在此分享我的心得体会。

第一段：介绍敏捷导师活动

「敏捷导师活动」被定义为一种由银行机构培训委员会主办的课程。它旨在提升员工在敏捷开发方面的能力，并鼓励他们更好地与客户沟通。这项培训课程深刻的展示了现代商业中全面的和敏捷的方法。在该课程中学习者将了解到敏捷开发的基础知识，掌握团队工作技能，学会问题解决方法，更好地理解客户需求等知识和技能。

第二段：培训课程的收获

我们收获颇丰。在经过近两周的培训和实践后，我们深入了解了敏捷开发的整个流程和系统。更重要的是，我们学会了如何与团队成员，顾客以及各类重要利益相关者谈判和沟通，增加了面向客户的服务能力。此外，该课程还涉及到了项目管理和资源管理等课题，让我们学会了如何更高效地处理工作和提供更好的服务。

第三段：培训课程的亮点

培训课程的亮点在于授课老师。高素质的导师能够使得学习者在更短的时间内更全面地掌握知识点。在敏捷导师活动中，我所遇到的导师都很有经验，具有极强的实践能力。他们深入浅出的语言，使得学员更容易理解和掌握整个系统。此外，培训课的设计也非常合理，结构清晰，让我们更好地吸取知识。

第四段：培训的实用性

现在，我们掌握了许多技能，包括把敏捷思想应用于商业活动、客户需求管理和与相关利益相关者沟通等。这些都对我

们以后的工作有很大的启示。在实际工作中，这些知识技能能够使我们更加优秀地完成工作任务，解决问题，提高了我们的工作效率。

第五段：总结

敏捷导师活动，是一项如今银行业界越来越受欢迎的培训课程。通过它，我们可以获得有关敏捷开发、面向客户的服务等方面的知识和技能。所有的学习都将全面地服务于我们的工作，使我们能够更好地完成工作任务，更好地与客户沟通，以提升银行业水平。珍惜再次参加这样的培训机会，将继续努力，为银行业做出更大的贡献。

银行活动主持视频篇六

“黄萼裳裳绿叶稠，千村欣卜榨新油。爱他生计资民用，不是闲花野草流。”三月，油菜花已理直气壮地当起了“闲花”。恰逢三·八妇女节之际，为庆祝节日，增强客户体验，广发银行广州花都支行举办了一场别具一格的节日活动：自驾游赏黄金花海。

烟雨花田，春风拂面。活动当天，众多嘉宾客户应邀前来，与广发银行广州花都支行的工作人员一起徜徉于金色的油菜花花海中。现场参嘉宾客户在欣赏美景庆祝节日的同时，纷纷对广发银行广州花都支行举办的此次活动表示赞许。其中，一名客户黄太太表示：“平时工作忙碌，借着节日大家一起赏油菜花海，不仅是一次亲近大自然的难得机会，更是一次畅快的身心放松。”

金灿灿的油菜花田带来无限生机，给人予无数的遐想。广发银行广州花都支行相关负责人表示，“‘提升客户体验’是广发银行的服务宗旨，美好节假日正是倾听客户声音的好契机。赶脚节日气氛举办客户参与度高的活动，不仅是对客户节日的献礼，同时也通过与客户亲密的互动，增强客户对我行的

归属感。”

银行活动主持视频篇七

以党的十_大精神为指导，紧紧围绕总行业务经营及商务转型等中心工作，总结我行基层组织建设和党员队伍建设的经验，增强基层党组织的凝聚力、创造力和战斗力，引导全行共产党员发挥先锋模范作用，为完成全年各项工作目标提供坚强的政治保证。

二、活动安排

(一) 召开“一场总结表彰大会”

总行召开“七·一”总结表彰大会，对评选出的_年度先进党支部和优秀党员进行表彰。

(二) 召开一次庆“七一”支部党员会议

各党支部要在“七一”前后召开全体党员会议，会议内容：

一是组织广大党员进行座谈，回顾党的光辉历程，畅谈党的丰功伟绩，结合实际，本着“立足岗位比贡献”的指导思想，就如何在今后的工作中进一步发挥好党组织的战斗堡垒作用和党员的模范表率作用座谈交流。

二是组织以加强社会主义核心价值观为主题的学习；

三是结合“爱行如家、共赢未来”及“立足三农抓服务、稳中求进增效益”劳动竞赛活动和各单位实际，对照要求，总结成绩，排找差距，并针对存在的不足制定切实可行的工作措施。

(三) 发展一批新党员

根据年度发展计划，对照标准，拟在各支部，发展一批新党员，并组织新党员进行入党宣誓。

(四) 进行一次基层党建工作检查

在近期，总行党办将陆续对各支部采取听、看、谈等方式进行检查，重点看“两个作用”发挥情况，党建与业务工作结合情况等。

三、工作要求

(一) 加强领导，提高认识。

各支部要正确认识“七一”系列活动的意义，紧紧围绕当前中心工作开展活动。真正使“活动”成为全行中心工作的助推剂和加油站。

(二) 密切配合，确保成效。

各支部要做好协调，注重细节，认真组织，全面落实“活动”安排，实现日常工作和活动“两促进、两提高”，确保活动顺利开展。

银行活动主持视频篇八

近年来，随着网络技术的快速发展，银行业打假活动也进入了一种全新的阶段。银行作为社会经济中的重要组成部分，在打击假冒伪劣和电信诈骗等违法犯罪活动中发挥着重要的作用。我有幸参与了银行运营的打假活动，通过这次活动，我收获了许多心得与体会。

首先，银行运营打假活动是维护金融市场秩序的重要手段之一。在参与活动的过程中，我深刻意识到，打假活动旨在净化金融市场，保护广大客户的财产安全，维护公平竞争的经

济环境。银行作为金融市场的重要参与者，承担着巨大的社会责任。通过打假活动，银行能够加强对各类风险的防范，在提供金融服务的同时，防止不法分子利用银行通道进行违法犯罪活动。

其次，银行运营打假活动是一项全方位的工作。在打假活动中，我们从日常的经营工作开始，通过分析数据、排查异常行为等方式，发现和打击假冒伪劣、电信诈骗等违法犯罪行为。这需要银行运营人员具备一定的专业知识和技能，能够熟练掌握各类诈骗手法和基本调查技巧。同时，银行运营人员还需要具备较好的沟通能力和观察力，能够与客户进行有效的沟通和交流，及时发现异常情况。

再次，银行运营打假活动需要强调团队合作。在活动中，我深刻感受到，只有团队成员之间密切合作，才能够取得更好的效果。我们需要通过信息互通、经验共享等方式，加强团队之间的交流和合作。在处理复杂的打假案件时，我们需要相互支持，共同分析问题，共同制定解决方案。只有形成团结一致的合作氛围，我们才能更好地应对各类挑战和风险。

最后，银行运营打假活动对个人能力和素质提出了更高要求。参与打假活动需要我们具备较高的敏锐度和应变能力。面对日益复杂的打假手法和犯罪手段，我们需要不断提升自己的专业知识和技能。同时，打假工作也需要我们具备较强的责任心和坚定的决心，能够克服困难，坚守法律底线，在与不法分子的斗争中取得胜利。

通过这次银行运营打假活动，我不仅对银行的重要作用有了更深刻的认识，也对自己的工作有了更高的要求。我意识到，只有投入更多的努力和精力，才能够更好地防范打击犯罪行为，保护社会公众的利益。银行运营打假活动的经验也对个人的成长产生了积极的影响，锻炼了我的专业素养和团队合作能力。我相信，通过不断努力，我一定能够在银行运营领域发挥更大的作用，在更广阔的舞台上展现自己的能力和价

值。

银行活动主持视频篇九

近年来，银行业发展迅速，但同时也带来了一系列的问题，其中包括金融诈骗和虚假宣传。为了维护银行业的良好形象，加强消费者的信任，各银行纷纷开展打假活动。我有幸参与了一次银行运营打假活动，通过这次活动，我深刻认识到打假活动的重要性及其对银行业的影响。

首先，打假活动是维护消费者权益的一项重要举措。随着技术的进步，金融诈骗手段变得更加隐蔽，消费者往往难以辨别真假。而通过打假活动，银行运营部门能够向消费者传递正确的信息，告诉他们如何识别骗局以及保护自己的财产安全。在这次活动中，我了解到了各种金融诈骗手法，并掌握了如何与消费者沟通和教育他们的技巧。我亲身体会到了打假活动对于维护消费者权益的重要性，也认识到自己在这方面还需要不断学习和提高。

其次，打假活动对银行业形象及信任度的提升至关重要。银行作为金融行业的代表，任何虚假宣传和欺诈行为都将严重损害消费者对该行业的信任。通过打假活动，银行能够向公众展示其诚信和责任，树立诚实可信的形象。在活动中，我们与消费者分享了一些真实的案例，让他们能够更好地认识虚假宣传的后果，并提醒他们在选择银行产品和服务时要谨慎。通过这些努力，银行能够逐渐恢复公众的信任，增强行业的稳定性和可持续发展能力。

第三，打假活动有助于提高银行员工的专业素养和服务水平。通过参与打假活动，银行员工将深入了解行业的现实问题和挑战，从而督促他们提高自身的素质和能力。在我参与的活动中，我们经常与消费者进行面对面的交流，了解他们的需求和疑问，并提供专业的解答和建议。这不仅需要我们熟悉银行产品和服务，更需要具备良好的沟通和解决问题的能力。

通过这次活动，我发现自己在专业知识和服务态度方面还有很大的提升空间，因此我会继续学习和提高自己，为消费者提供更加优质的服务。

第四，打假活动对于整个社会的正面影响不可忽视。金融诈骗和虚假宣传不仅损害了消费者的利益，也对整个社会造成了负面影响。通过打假活动，银行能够传递正能量，引导社会风气向良好的方向发展。在这次活动中，我见证了很多消费者在真实案例的启发下，主动提高警惕，防范金融诈骗，这不仅对他们自身有利，也为整个社会创造了一个更加安全和诚信的环境。打假活动的影响不仅局限于银行业内部，它将渗透到整个社会，推动金融行业更好地为社会服务。

最后，我深刻体会到银行运营部门在打假活动中的责任和价值。只有不断强化打假意识，加强对诈骗手法的了解，提高服务水平，银行才能更好地维护消费者权益、树立良好形象，并推动整个行业的健康发展。作为银行员工，我将时刻保持警惕，不断学习和提升自己的专业素养，为消费者提供更高质量的服务，为打假活动的开展作出更大的贡献。同时，我也呼吁公众积极参与打假活动，共同维护金融行业的良好形象，推动社会的健康发展。

银行活动主持视频篇十

个人银行类存款6月末时点余额为18115万元，较年初下降111万元，其中储蓄存款时点余额为18016万元，较年初下降32万元；信用卡个人卡存款余额为99万元，较年初下降75万元。个人银行类存款6月末日均余额为18650万元，较年初增长318万元，其中储蓄存款日均余额为18420万元，较年初增长366万元，信用卡个人卡日均余额130万元，较年初下降48万元。个人银行类存款日均余额在全区排名十一位，在县支行中列第二位。速汇通手续费收入2.35万元，较去年同期增长122%，全区列第五位；龙卡营业收入2.1万元，全区排名第六名。

（一）储蓄存款总体走势波动较大。

上半年储蓄存款起伏较大，呈“m”形波动。年初充分抓住“两节”吸存旺季，及早行动，存款呈现快速增长，2月份时点新增最高实现1200万元。4月初呈现逐级回落走势，5月份又创造时点新增的新记录，1300万元。6月中旬开始又出现储蓄存款大幅下降的局面，年内首次出现负增长。造成储蓄存款波动主要有以下几方面原因：

1、新增存款结构中季节性大额存款占比较大，自然增长比例较小。可以说多年以来我行的储蓄存款增长主要靠季节性大额存款。年初存款的增长主要由于吸收了一部分季节性资金，如粮库、种子等部门存款和地方企业改制对职工工龄买断资金，随着这部分资金陆续支取，我行的存款也随着逐级下降。应该说大额存款为我行储蓄存款增长发挥主导作用，但由于其稳定性差的原因也使我行存款历年来一直呈现上下波动的情况。

2、分配政策不连续，兑现不及时影响了部分员工的吸存积极性和持续性。由于每年年初市行都要对当年绩效工资分配政策进行调整，因此每年的2、3月份都成为政策真空月，因此员工对绩效工资分配政策持一种观望态度。特别是今年2季度绩效工资一直未兑现，也使部分员工对吸存的认识淡漠。这在一定程度影响了全行吸存工作的开展。

（二）储蓄网点之间存款增长呈现分化状态。

全行各储蓄所的存款增长情况十分不平衡，呈现两极分化。大虎山市场储蓄所、储蓄专柜、建新储蓄所存款呈现稳定增长，住宅楼储蓄所、建行储蓄所、大虎山储蓄所、房产储蓄所增长乏力或呈现负增长局面。出现上述分化状态主要有以下几方面原因：

1、区位分布的'不同，形成了不同的储源特点。我行几年来

储蓄存款的增长情况充分说明部分储蓄网点的区位分布不合理。如住宅楼储蓄所、建行储蓄所由于位于多家金融机构储蓄网点的密集区，且周边储源有限，因此上述储蓄所多年存款增长不力。特别是近年来同业不正当竞争手段频出，使我行这些储蓄网点在众多网点夹击中难于突围，实现自然增长，只能通过个人吸储维持存款稳定。大虎山储蓄所曾是我行的高产所，但由于去年工商银行一家储蓄所迁址至邻近，并以其代办铁路资金结算的优势，代发铁路职工工资，从源头上分流该所存款。从目前看来上述不利局面还难于改变。

2、由于历史的不利因素尚未消除，影响了存款增长。大虎山储蓄所由于20xx年连续出现几起不良事件，在当地造成了负面影响，加之工行储蓄所分流，使该储蓄所存款在去年一度连续6个月下降。扭转不利局面，重新实现快速发展局面还要假以时日。现建行储蓄所是原建行储蓄所和桥东储蓄所合并而成，当时桥东储蓄所不足1000万元，从帐户变动情况看，近三年来原桥东储蓄所存款转存较少。近三年来该所储蓄存款大约下降了800万元。虽然不能说该所存款下降是桥东储蓄所撤并造成的，但其负面影响是不可低估的。因此从中我们也应认识到远距离合并储蓄所造成存款流失的情况还要深入进行分析。同样住宅楼储蓄所于6月12日并入储蓄专柜后，原住宅楼储蓄所周边大客户也先后流失，截止6月末，该所储蓄存款流失近120万元。

（三）信用卡个人卡存款较年初呈下降趋势。由于近年来储蓄卡的使用普及和储蓄卡的功能替代，使目前信用卡市场受到较大冲击。因此信用卡个人卡存款增长乏力，由年初的176万元，下降到6月末的99万元。

（四）中间业务收入呈现快速发展。个人银行业务将中间业务作为一项重要指标，应该是近一两年的事。特别是今年个人银行业务中的中间业务收入增长特别快。截止到6月末“速汇通”手续费收入实现2.35万元，是去年同期的2倍还要多，根据目前业务开展情况到年底该项手续费收入将突破6万元。

这应该是不小的数目，当前存贷利差不断缩小，内部上存资金利率下调预期越来越高的情况下，中间业务收入日益成为我行的重要收入来源。下半年即将在储蓄专柜推出基金销售、保险代理等业务，这将更加丰富和增加我行的中间业务收入。

（一）同业竞争压力较大。目前四家国有商业银行存款存量为143900万元，我行的存量占比为13.2%，如果按全口径地区存量计算我行存量占比为接近10%。截止到6月末我行的增量占比为负数。（截止到8月31日存款新增地区占比为10.53%，排名第三。）与同业相比，我行的个人银行业务具有自己特色，如个人电子汇款业务、银证转账业务都是我行率先开办的业务品种，在地区有一定影响力，但是在源头性产品上，明显处于劣势，如工商行的代发工资业务基本占据地区80%的份额。农行的借助网点优势抢占了建行、工行退出后的存款市场。截止到6月30日，农行本年新增存款5000多万元。此外在内部管理上，如一线倾斜政策、绩效工资考核机制上都有一定特色。

1、工商银行：作为地方老银行，客户基础较为雄厚。在代发工资业务上近乎垄断了地区优质客户群体。这一方面由于决策有远见，抢占先机，特别是借助业务内部互动优势，通过代理财政结算资金，从源头上控制了各财政拨款单位的工资代发。现工商银行代发80户，10000人，月均800万元。按40%资金沉淀计算，年均增长存款4000万元。在宣传上近年来抓住各种时机进行广泛宣传，使工商行在居民中有了更深的认识。在一线倾斜政策上得到了充分的体现，已形成人才向一线流动，人人喜欢到一线的良好氛围。

2、农业银行

由于近年来经营压力加大，使其在员工激励政策制定上加大了力度，实行每月扣发部分工资与存款任务完成情况挂钩，这种相对直观的激励政策充分调动职工的积极性。特别是近年来我行、工行先后从新立屯、大虎山等地区业务退出。农

行并适时进行宣传，抢占地区存款市场。同时由于今年农业银行加大贷款投放，以贷吸存的效应得到体现，部分个人、私营户也增加了在农行的储蓄存款。

3、中国银行

在进入黑山后采取高举高打的策略，网点布局。网点建设在同业中都处于较高的水平。特别是充过用工环节，形成了一定吸存关系网。在绩效考核上通过环比计算，按月考核，促进了存款的增长。

4、地方商业银行和邮政储蓄

这两家机构，在吸存政策上采取十分灵活的政策。直接或间接给客户的息外优惠，吸引客户存款。今年年初以来工商、建设信用社由市商行新派主要领导，加强了内部管理，提高服务质量，特别是加大激励力度，调动了员工的吸存积极性。

（二）绩效工资分配政策缺乏连续性和不确定性。

绩效工资分配政策不稳定一直是困扰我行吸存的重要因素。每年都要对绩效工资分配进行调整，使部分员工对吸存持一种观望的情绪。特别是在分配政策上不确定使部分储蓄员工和其他员工对我行的绩效工资分配的信任度降低。有些不符合实际情况的政策暴露出一定的不合理性，从而也影响了部分储蓄员工的吸存积极性。从更广泛意义上讲，没有真正体现奖惩的激励政策，不能充分的更广泛地调动全体员工的吸存热情。此外由于绩效工资分配政策的不确定性，使内部基础管理工作无从依托，不能发挥利益分配的激励作用，促进基础管理，如核算、服务工作的进一步规范和提高。

（三）服务水平缺乏质的提高，难于在同业中形成优势。通过近期服务参观和加强考核、检查，广大储蓄员工的服务意识和水平都有了较大提高。但和真正体现差别化、亲情

化的服务，差距还很大。一方面在服务管理方面还有许多工作需要抓，另一方面员工教育培训近年来从上级行到基层行都比较弱化。员工素质相对低。用人机制上，包括在临时工使用上一直没有真正得到优化，一线倾斜政策的导向作用不明显，优秀人才不能合理向一线流动。

（四）一线保障支撑上还有待加强。应该说近年来全行围绕一线转，二线为一线服务意识不断增强。但由于扁平化管理，二线后移，许多支撑需要上级行支持配合，有些方面不同程度存在问题：如机具老化，维护压力得不到缓解，目前突出的问题是点钞机严重不足，且一直没有明确的维护人员，经常影响正常营业。网络故障虽然逐渐减少，但对于一些故障调整等问题，责任不明确，互相推诿。甚至一笔挂账长达几个月。

1、全行上下对储蓄存款工作给予充分重视。近年来无论是市行还是县行对储蓄工作都给予充分重视，认识到储蓄存款增长对全行一般性存款增长的重要作用，在人力物力也即予大力支持。年初对部分网点进行了整修，一定程度上改善了营业环境。市行专项资金进行季度增存奖励；统一一线员工夏季着装。

2、体现“多劳多得”的绩效工资分配政策已初步得到落实。六月末2季度绩效工资兑现后，在储蓄所中掀起了一个个人大力争取拉存款的良好局面。这应该是对分配政策落在实处的积极回应。当然在政策中存在的需要加以审慎解决的客观不利因素，也影响部分储蓄员工和其他员工的积极性。

3、储蓄员工对加强服务、核算管理有了正确认识，服务水平有了一定提高。目前在业务日益趋同的情况下，服务水平成为各行的重要竞争手段。特别是我行在源头性存款不利情况下更需通过优质的服务逐步稳定和争取客户。

4、我行特色业务优势逐步得到体现。目前我行的“速汇通”

业务系统已全面优化，“全国联网、2小时到账”，已赢得客户的青睐。代划体彩、福彩业务，银征转账，已成为建行的品牌。“免填凭条”又一次成为同业的第一，在客户反响较好。正在调试即将上线的基金销售业务和酝酿推出的保险代理业务都将成为我行竞争优势。

5、人事分配制度改革的不深入，更好调动广大员工的工作紧迫感和积极性。目前正在进行的全员合同制和即将推出的“星级员考核办法”都将调动广大储蓄员工的工作积极性。

1、在全行进一步完善绩效工资分配基础上健全“储蓄一线员工绩效工资分配办法”，将存款增长和服务、核算等基础工作纳入绩效工资的分配，更充分全面调动储蓄员工的工作积极性，规范基础管理、扩大存款市场份额。

2、加大对源头性存款的吸存力度，建议全行联动，发挥部门协作、整体作战的优势，争取一些尚未实行工资代发的单位。

3、抓住目前我行陆续推出的“免填凭条”“基金销售”，结合“速汇通”升级有利时机进行一次广泛的业务宣传活动。

4、加强员工的业务培训工作，一方面为员工尽量创造良好的业务学习条件，另一方面配合工会组织好一线员工的业务竞赛活动。

5、大力发展中间业务，增加中间业务收入。配合市行的工作重点，加强对我行现有和即将推出“速汇通”以及“基金销售”业务进行指导宣传，并根据具体情况将纳入各储蓄所的考核内容，以进一步推动上述业务的开展，争取全年中间业务收入实现大幅度增长，现保守估计将实现5.5万元。

6、加强对低产所的管理，提高人均存款。目前6个网点虽都已超过20xx年省行对县支行的人均存款指导性指标人均400万元，但从发展角度出发，还难于逃离生存线。因此加强对低

产所管理，实行主任包所，特别建议实行行长包所。

7、加强调查研究工作，深入分析内部管理和业务开展中的不足学习借鉴同业先进经验。无论现有个人银行部还各储蓄所长应该是我行最年轻的部门，发挥年轻人优势，深入进行调查研究。例如目前工商银行储蓄一线员工进行大范围调整，并缩短了营业时间，这应是我行需要认真研究、适时跟进。