

银行营销活动总结(优秀5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银行营销活动总结篇一

两节期间，按照省行《关于开展邮储银行跨年度宣传活动的通知》要求，我分行认真组织综合宣传和业务营销活动，取得了良好效果。现将有关情况汇报如下：

一、加强领导，细化措施

为确保跨年度宣传营销活动有序开展，取得预期效果，我分行成立由主管行长任组长，办公室、财务会计部、综合业务部、公司业务部，信贷业务部、渠道与科技部等部门总经理为成员的跨年度宣传工作领导小组，并由办公室、财务会计部、综合业务部、公司业务部、信贷业务部、渠道与科技部相关人员组成日常工作机构，具体负责活动的组织、调动、通报等工作。同时，按照省行跨年度宣传工作的总体要求，我分行结合自身实际，制定了具体的落实方案，对各支行、各部门、各网点提出了具体明确的要求，将责任落实到人，按阶段进行推进。

二、突出重点，创新形式

围绕xxxx主题，我分行根据元旦、春节“两节”期间特点和社会对邮储银行的认知程度，将宣传重点放到形象宣传和综合业务宣传上，突出宣传邮储银行全功能国有商业银行的形象，突出宣传邮储银行的网络优势、产品优势。一是印制了一批业务宣传折页和宣传品，配发到支行，着力在网点营造

节日氛围，提升网点形象，树立邮储银行品牌；二是通过电梯广告、电视广告、灯杆广告的线上媒体的投放，增强邮储银行的社会知名度。

三、认真组织，系统推进

一是做好宣传品的配发布放工作。根据各支行实际情况，统筹考虑，将省行配发的宣传品和市分行制作的宣传品及时下发到支行，分配到各支行。

二是要求各支行、各网点负责人高度重视此次宣传营销活动，要求支行长站在营销一线，靠前指挥，率先垂范。

三是在窗口加大宣传力度，利用网点资源优势，采取宣传折页、标语、电视等形式，广泛开展业务宣传，带动了业务增长。

三是积极开展客户走访活动，利用节前期间，采取向客户赠送小礼品的形式，了解用户需求，推介邮储银行业务。

四是组织开展客户答谢会、联谊会，增进与客户的沟通，提升客户的忠诚度，挖掘客户的潜在价值。两节期间，各支行组织召开推介会、答谢会50余场，发展保险400余万元。

五是利用春节期间有利时机，积极开展信贷宣传站建设，扩展了业务宣传渠道。目前，各支行已按市分行要求建立了10个宣传站，并在显著位置布放了信贷业务宣传牌，为一季度加快信贷业务发展奠定了良好基础。

通过20xx年跨年度宣传营销活动的开展，在很大程度上提高了邮储银行的社会知名度，和邮储银行产品、服务的社会认知度，对加快业务发展起到了积极的推动作用。

银行营销活动总结篇二

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。

银行营销活动总结篇三

按照上级行关于开展“情系政府客户，服务公共财政”联合营销活动的通知要求，我行积极行动，精心组织，结合xx县政府部门实际情况，针对性的选择目标客户，落实目标责任，较好的完成了联合营销活动的目标任务，从_月__日至_月__日，营销个人网银用户xx户，信用卡发卡xx张，办理个人理财金账户xx户，牡丹e时代卡用户xx户。现将有关情况总结如下：

一、成立机构，精心组织

为确保本次活动目标的顺利实现，xx行成立了“情系政府客户，服务公共财政”联合营销领导小组，行长担任组长，各相关职能部门、网点负责人为小组成员，对营销活动进行统一组织，协调和管理，领导小组召开题会议，对政府部门资源情

况进行认真分析，细心分类，锁定重点营销对象，各有关部门密切配合，及时沟通，从而为本次营销活动奠定了良好的基础。

二、搞好业务宣传，推进营销活动快速发展活动期间，xx行紧紧围绕活动主题，采取适合xx县实际的促销宣传方式，提高我行银政合作产品美誉度，一是以集中营销为平台，上门营销为手段，通过高层拜访，银政恳谈会，上门送单等形式多样的营销，营销我行金融产品，同时要求营销人员要深入到户，现场讲明和辅导办卡、用卡知识，让持卡人熟悉用卡流程，把服务贯穿于整个营销过程，并取得较好效果，如政府某一名公务员，通过营销人员的现场演示，很快认知、认用了工行牡丹卡，到外地出差用了卡后，专门到银行表示对银行工作人员的感谢。二是加强柜面营销，政府部门人员到我行办理对公业务时，柜面人员及时介绍给有关人员，由营销人员与其进一步的交谈，推介我行金融产品，三是完善激励机制，突出全员营销。为充分借助全行员工社会关系资源，有效调动上下整体联合营销资源合力，支行在经营目标责任制中，加大了二季度对银行卡业务的专项挂钩考核力度，通过不断完善激励机制，有效调动了员工营销的积极性和主动性，许多员工利用其亲属、朋友在政府部门任职的关系，积极营销，取得了一定的效果。

三、搞好售后服务，提高客户满意度

本次营销活动中，我行还将搞好售后服务，提高持卡人用卡水平，使每个持卡人满意作为一项重要内容。为提高银行卡交易成功率，避免不成功交易，采取及时向持卡人明解释“密码次数超限”及账户管理规定，提醒持卡人避免次数超限交易错误码，提醒持卡人在账户金额不确定时，请先做查询交易，避免全额超限错误等，不仅加强了对持卡人的宣传和指导，更提高了持卡人的用卡水平，促进了卡交易的成功率。对客户提出的有关咨询，及时完整解答，对当时不能做出回答的，在约定时间内进行电话或上门回访，以提高客

户的满意度，从而使一批客户群体在“不会用、不愿用、主动用”的过程中逐步 培植进来。

银行营销活动总结篇四

今年第一季度，全省邮政金融业务呈现出持续快速发展的良好势头，较好地完成了邮政金融个人 业务旺季营销活动的各项任务，实现了“开门红”。为总结旺季营销活动取得的经验和成绩，表彰先进， 部署下一阶段主要工作，4月21日至22日，省邮政公司、省邮储银行在六安共同召开全省邮政金融旺季营 销活动总结表彰会。省邮政公司总经理鞠勇、副总经理金根柱，省邮储银行行长张宏参加会议。会前， 为表达对青海玉树地震中遇难同胞的深切哀悼，全体与会代表在现场进行了默哀。

鞠勇总经理在讲话中充分肯定了第一季度全省邮政金融工作所取得的成绩。针对如何更好地完成 今年下一阶段工作，鞠勇总经理指出，邮银合作，共谋发展，是邮政金融业务持续发展的关键。坚持邮 银协调机制，在制定业务发展计划目标、出台营销活动策划方案、落实奖励政策、制定考核办法等方面，真正做到统一发展目标、统一品牌形象、统一策划行动、统一考核管理，以内部的高度统一增强了邮 政金融的外部竞争力，真正实现行业利益的最大化。

他强调要充分认识当前的有利形势，抢抓机遇，快 速发展。今年，国家继续实施积极的财政政策和适度宽松的货币政策，着力保持经济平稳较快发展、有效推进经济结构调整。目前，安徽正处于工业化、城镇化加速推进阶段，我省的比较优势和后发优势日 益凸显，影响力不断提升，为扩大对外开放、承接产业转移、提升产业层次创造了良好条件，特别是国 家级皖江城市带承接产业转移示范区建设的全面启动，以及技术创新工程试点省建设上升为国家战略， 将为我省经济发展提供新的动力引擎。由此可见，邮政金融业务发展具有广阔的市场空间。要注意加强 区域政策研究和行业分析，加大对

地方基础设施、支柱产业、重要大客户的金融服务，不断提升邮政金融服务地方经济的能力，实现当地政府认可、用户支持、企业得益的共赢格局，促进邮政金融各项工作再上新台阶。鞠勇总经理要求进一步优化调整业务结构，努力提升发展质效。注重存款结构调整、收入结构调整、产品结构调整以及客户结构调整。他指出，要加强基础能力建设，增强业务发展后劲。

加强网点营业人员配备，加大网点装修改造力度及设备投入。鞠勇总经理要求积极履行社会责任，提升百姓生活品质。加快推进二类支行开办小额信贷业务；继续做好新农保代理资格争取及服务工作。邮银要通力合作、密切配合，充分发挥和利用邮政多年来的社会资源和人脉关系，进一步做好对政府部门尤其是社保部门的沟通和协调工作，继续争取当地“新农保”业务的代发资格。同时充分发挥邮政储蓄在农村地区的金融服务优势，为政府代理好“新农保”业务经办事宜。鞠勇总经理最后强调，要加快推进金融信息化应用，提供现代邮政金融服务。电话银行和个人网银系统上线，是邮政金融信息化应用水平的进一步提升，是为广大客户提供现代邮政金融服务的重要手段，既能有效拓宽服务渠道，方便客户自助办理业务，又能提升邮政金融整体形象和服务水平。目前我省电话银行客户注册数仅有27万户，各地要进一步加大电话银行的推广工作，积极培养客户自助服务意识。个人网银系统目前正在系统内部推广，6月1日正式对外开放，各地要高度重视并认真组织好系统内部员工的使用推广工作，内部推广阶段要注意落实好相关激励政策，积极引导内部员工加办，同时做好相关培训工作，确保完成集团公司下达的各项任务指标。

张宏行长首先总结了第一季度全省邮政金融个人业务营销活动的总体情况，她指出第一季度全省邮政金融个人业务发展具有3个特点：邮银紧密合作；紧抓资金安全；大力开展宣传营销和规范化服务。张宏行长对下一阶段全省邮政金融主要工作提出具体要求：以项目营销为抓手，科学发展卡业务，巩

固和 保持储蓄存款已取得的成果。继续抓好农民工银行卡受理工作，进一步提升交易量；下大力气发展绿卡一 通业务，做好vip卡的发放准备，积极争取优质高端客户，改善客户结构；加快发展绿卡网上支付业务， 推动个人网银在企业内部的试用。稳步开展信用卡面向社会的推广工作；继续做好商易通客户维系，对内 加强考核激励，对外强化营销服务，努力提高发展质量；认真组织好“刷绿卡、游世博”有奖刷卡活动。

要继续加快产品创新，通过拓展代收代付、批量代扣业务规模来吸纳活期存款， 调整存款结构。从政治和 战略的高度，继续高度重视做好“新农保”代理工作。以培育优质客户为目标，提升营销能力，促进理 财业务与储蓄业务联动发展。以满足客户多元化需求为目标，通过帮助客户资产在存款和多种理财产品 之间进行合理配置，实现储蓄和理财良性互动；精细开展针对性营销，加强对基金、理财产品的筛选推荐，积极抢占县城以下高端客户市场；从锻炼队伍、提升营销能力着手，继续深入开展银保合作。以提升邮 政金融业务，综合竞争能力为宗旨，深入拓展零售资产业务，加快小额贷款在二类支行的开办进度。

各级邮政企业和邮储银行要站在战略发展和合作共赢的高度，立足当前、着眼长 远，按照“成熟一个，开办一个”和“有利于业务发展”的原则，在前期市场调研上多下功夫，在人力 资源上给予充分支持，在硬件投入上予以有效保障，积极与监管部门沟通落实高管资格认证，同时加大人员培训力度，加速推进二类支行开办。

继续重视存单__业务发展，稳步增加开办网点数量，扩 大服务范围；通过切实有效的营销措施，充分发挥该业务手续简便、发放迅捷、利率水平低的优势，使之 成为邮政金融业务一个长期、稳定的利润增长点。以资金安全为重点，完善邮银协调机制，强化内部控 制。以增强销售和服务能力为根本，加快推进渠道建设和规范化服务。以营销体系建设为抓手，加强队 伍建设和培训，提升营销能力。以提升品牌影响力为根

本任务，进一步加大宣传工作力度。

省公司副总经理金根柱主持了此次总结表彰会。4月22日上午，省邮政公司、省邮储银行分别召开了邮政代理金融工作座谈会和银行会议。金根柱副总经理在邮政代理金融工作座谈会上指出，尽管第一季度全省邮政金融业务取得了可喜的发展业绩，但仍然不能松懈，要继续保持旺盛的斗志，高度重视金融业务的发展，增强责任感和使命感；加强邮银之间的协调和沟通，站在全行业角度，强化大局意识；加强资金安全管理，将之贯穿于邮政金融工作全过程，确保全省邮政金融业务全年目标的顺利实现。会议表彰了20__年全年及今年第一季度旺季营销活动先进单位；针对服务、审计、资金安全等工作作了专题发言；蒙城、凤台2个县支行进行了“新农保”经验交流；对网银、电话银行、银行卡业务进行了业务培训。

银行营销活动总结篇五

2021年已经接近尾声，逝去的时光已成为历史，属于我们的只有今天，我们能把握的也只有今天！我们要学会在顺境中感恩和体会幸福，在逆境中成熟和坚强！学会用激情创造灿烂，使我们的生命更加精彩。失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就一年来工作情况向各位领导及同事们总结如下，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

一、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。

行里组织员工对内控制度指引等内容有针对性地进行了学习，重点学习了总行《xx银行员工从业禁止性若干规定》和内控管理制度等内容。抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，我把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正

防范风险工作落到实处。

二、强化服务意识，靠优质高效的服务稳定客户

做为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的的服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。

三、努力提高自身服务和业务素质，积极为客户服务

2021年是对公业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，特别是要针对不同层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案；要树立“服务无小事”的观念。不断改进服务；要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要通过强化客户关系管理，积极促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

四、工作中存在的不足及今后的打算

一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，

把自己培养成为一个业务全面的建行员工，是我所努力的目标。二是对一些业务还不够精通。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：

1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应建行发展的需要。

2、努力提高工作效率和质量，积极配合行领导和同事们把工作做得更好。

最后，一年来工作取得了一定的成绩，但也还存在着诸多不足。在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提升自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里我将制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲，要在竞争中站稳脚，踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，争取更好的工作成绩。