

最新银行拥军活动总结(实用5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

银行拥军活动总结篇一

为进一步拓宽征信知识宣传的深度和广度，提高社会公众的信用意识和维权意识，推动社会信用体系建设，邮储银行**县支行积极响应县人民银行的安排和部署于9月11日开展了形式多样、内容丰富的征信专题宣传活动。通过本次征信宣传活动，企业和个人诚实守信的意识大大增强，征信宣传活动取得明显成效。

本次征信宣传活动，我行高度重视，在“宣传月”前期准备阶段，成立由行长任组长，分管行长任副组长，综合管理部、信贷业务部、综合业务部、会计核算部、公司业务部等部门经理牵头实施，具体负责征信宣传月的组织协调工作，明确责任，分配到人，确保本次活动扎实开展。

宣传效应，宣传活动圆满成功。

由于具有我行点多面广，深入基层的优势，本次征信活动，我行抓住重点，彰显特色，侧重向即将入学的大学生和已经开学的高中生散发征信宣传折页讲解个人信用的重要性并耐心的解答他们所关心的国家助学贷款政策和信用卡的情况；对于农户和农民专业合作社，我行借助信贷员下乡调查的机会，深入社区、村委会田间地头，千方百计把征信知识送入千家万户，切实提升征信知识的社会认知率。

通过本次征信宣传活动进一步普及了征信知识，营造了诚实守信的社会信用氛围，进一步培育了广大公众守信光荣、失信可耻的信用道德，有效地改善了我县金融生态环境。

中国邮政储蓄银行**县支行 信贷部

二〇xx年九月二十日

银行拥军活动总结篇二

建立健全本行金融消费者权益保护工作机制，重新梳理金融消费者投诉处理工作流程。明确规定综合部会同消费者权益保护专员负责全行客户投诉处理工作的跟踪、监督和考评，各机构负责人是客户投诉处理工作的第一责任人，各网点负责人为指定的投诉处理人员、负责职责范围内的客户投诉处理工作。对客户投诉处理工作采取“统一管理、分级处理、专人负责、逐级上报”的管理模式。建立来电、来函、来访等多种形式，对处理流程进行了明确规定，要求做到“投诉必受理、结果必反馈、责任必追究”，在最短的时间内对客户投诉进行化解。

在金融消费者办理金融业务、接受金融服务时，要求经办人员必须做到以下几点：一是遵守法律、行政法规等相关规定，不损害客户合法权益，遵循公平、公开、公正原则，充分揭示风险，避免对客户进行误导，保护消费者合法权益；二是对金融消费者的财产安全进行保护，个人隐私和消费信息充分保密，对金融消费者办理的金融业务、接受的金融服务进行如实告知，让金融消费者自主选择金融机构、金融产品或金融服务，进行公平交易；三是宣传普及金融知识，积极在居住区、商务区等宣传金融知识，开展针对性的咨询服务，特别做好中老年客户、文化程度较低等人群的银行服务安全与风险宣传。

按照xxx的要求，我行统一部署，选派熟悉业务的工作人员。

分别各营业网点和xxx指定地点设立宣传点，设置咨询台，摆放宣传资料，为消费者答疑解惑，帮助社会公众了解金融知识，开展集中宣传活动。

一是在厅堂宣传方面，我行在各营业网点醒目位置公布本行受理金融消费者投诉的专门机构、投诉方式、投诉处理流程等事项。并在分、支行建立金融消费者投诉处理工作台帐，时刻跟踪处理结果并接受金融消费者的监督。对于金融消费者提出的意见建议进行汇总整理，对于提出建议较多的问题进行整改优化。

二是在业务宣传方面，我行各营业网点借助各种业务宣传渠道，包括横幅led大屏幕、宣传手册、短信平台等方面，采用文字、图片、视频等多种形式，开展金融知识的宣传。

三是在金融知识推广普及活动方面，我行结合当前社会关注的“热点”问题，循序介绍本行的收费政策。在活动中，重点宣传、推广本行提供的便捷、多样化的金融服务、创新产品。同时，引导客户理性选择银行服务，强化风险意识，规范零售业务的宣传与销售。

四是设计了金融消费者调查问卷，（内容涵盖银行产品、渠道、服务、信息等金融消费者关心的’问题），结合当地实际情况，对金融消费者开展问卷调查。

五是对于本次活动，要求必须做到安排合理，组织细致，特别是重点做好调查对象的宣传解释以及资料的收集、统计工作，分工协作，责任到人，不走过场。

我行在业务经营过程中，对消费者权益保护是有意识的，主动的，并加以制度化的，但是在具体实施中，由于一些工作人员缺乏这方面的服务意识，所以与预期的效果有一定的差距。针对这个问题，我行未来应加强员工的服务意识培训，从思想上强调维护金融消费者利益的重要性，使员工认识到

这项工作的意义；同时，制订相应的奖惩政策，鼓励在这方面表现优秀的员工，也处罚有错误行为和错误认识的员工。

此外，随着银行业务的不断发展，金融产品类型的不断增多，带来了金融消费者权益保护问题的复杂化和多样化，为此，我行通过市场调研、分析，积极地制订相应的政策和措施，拓宽金融消费者保护领域，不断加大消费者权益保护工作力度，让客户最大限度地享有自身应得的权益。

银行拥军活动总结篇三

支行位于繁华的商业步行街，周边商家众多，商业银行市场竞争激烈。面对市场竞争，银行更多的是处于被选择的位置。所以当机会来临时，如何结合企业日益变化的金融需求，充分发挥自身产品特色和优势，在竞争中立于不败之地，成为我行各项工作措施贯彻的主线。

***百盛是我行关注多年的重点客户，但苦于找不到合适的切入点，一直没有机会建立合作关系。今年三月初，以总行开展的“畅刷中行卡 回馈在百盛”活动为契机，我行获得了拜访该公司领导的机会，通过沟通中了解到：百盛对目前银行合作伙伴不够满意，正在寻求新的合作银行，并已和多家金融机构接洽。通过前期周密的准备工作，我行最终参与收单竞标的包括招商、东亚、建行、银联商务公司等众多的竞争对手中脱颖而出，与百盛签订了以商户mis系统为主体银企全面合作协议，成功营销了其基本结算帐户。

案，精诚所至、金石为开，最终我们的营销努力得到了客户的认可，促成了合作协议的顺利签订。合作协议签订后，为了确保mis系统按期投入使用，省行卡部专职经理及我行的工作人员放弃休息时间加班加点，投产前夜通宵加班，完成了共计46个收银柜组的设备安装测试工作，于5月8日凌晨成功将mis系统投产上线，实现了与该公司的前期旧系统的无缝对接。

我们只有与客户经常性的沟通交流，了解客户的需求，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的竞争中抢占先机。为了更好的服务该客户，我们成立了由网点客户经理、网点负责人、***支行及省分行专职经理组成的分层客户维护团队，要求办理结算的客户经理每天上门，实行跑单、送单、业务办理一条龙服务，网点负责人每周业务拜访，了解我行在服务过程中存在的问题及客户对我行新的业务需求，及时了解和满足客户的需求，同时，不失时机的向客户推荐我行的金融产品和金融业务，以全方位，高质量的服务赢得了客户的青睐。

由于该公司收银员流动性较强，人员变化较大，我行设立了专职团队负责该公司的维护工作。在做好平日对机具巡检维护的同时，积极主动融入该公司的培训工作中，派出讲师，将货币反假，银行卡受理常识，伪卡防范要点，机具日常操作等课程融入其新收银员培训体系中。在保证该公司收银员应知、应会，提高收银员受理银行卡业务的操作能力的同时，也加深了该公司员工对我***银行品牌的了解和认识。

由于该公司为综合类百货商场，在日常经营过程中需要大量的辅币找零，为了解决该公司因辅币紧张所带来的困扰，我支行积极协调上级行各部门，克服网点人员紧张的不利因素，定期组织人员为企业调运辅币，几个月来，为该公司仅一元以下辅币配送量达70余万元，解决了该公司的后顾之忧，有力的推动了与该公司的业务合作过程。

在日常工作中，我们将新的营销理念和服务方式有机地结合起来，最大限度地满足客户日益提高的服务需求。工作中，凭借我行广泛的客户资源，结合企业经常性的促销活动，不定期的开展刷卡有礼等银企联合营销，使我行的持卡客户成为该商厦源源不断的客户源，同时，通过与该公司的联合营销，吸引了消费群体，充实了我行银行卡的服务内涵，带动了我行的发卡量，通过客户资源共享平台的构筑，真正实现了银行、企业、客户的“三赢”。

辛勤的付出带来的丰厚回报，通过与***百盛的合作，我行的中间业务收入大幅提升，截至10月末，通过mis系统收单的总金额超过1亿元，实现银行卡中间业务收入32.29万元。实现公司存款沉淀资金9000余万元，代发薪业务、网银、人民币理财等业务随即展开。

***支行全体员工坚信在行党委正确领导下，在上级部门给予的大力支持和无私帮助下，一定能够为中行的发展做出更大贡献。不足之处请多指正，谢谢。

银行拥军活动总结篇四

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。

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。

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。

银行拥军活动总结篇五

为加强对支付系统宣传日活动的组织领导，保证宣传效果□xx行成立支付系统宣传日活动领导小组，主管行长xx任组长□xx部门负责人为副组长，部室相关人员为组员，负责支付宣传活动的组织协调。同时要求各支行主管行长组织部署本行的宣传日活动，活动前下发通知，对宣传口号、宣传方式等进行了统一要求。

xx保增长、保民生、保稳定做出更大贡献，各银行业金融机构全力开展“20xx年xx省支付系统宣传”活动。

（二）精心组织，首先在宣传口号的选择上，立足xx市是一个农业大市的实际情况，我行尽力选择广大公众易于接受和理解的宣传口号，如：“支付结算工具多 服务三农支付快”、“改善农村支付环境 共创农村美好未来”、“央行支付 服

务千家万户”等；其次在宣传方式的选择上，我行除进行门头滚动屏反复播放宣传口号，还由机关选派人员配合营业机构派出现场宣传台进行宣传，散发支付系统宣传册页并向公众进行现场讲解，同时要求各行大堂经理利用引导优势适时的向群众宣传、推介人民银行现代支付方式和途径，尽一切努力扩大宣传效果。

通过宣传活动，公众对支付系统的理解更加深入，对支付方式、路径的选择更加多元化，支付效率也必将有进一步的提高。