

银行活动总结

银行活动总结1

积累语言，丰富知识，而且能陶冶情操，受益终生。”为进一步激发员工读书热情，增长知识，活跃银行文化，树立正气，营造清风屡屡的书香氛围。在这次期的读书活动中我主要做了以下工作：

一、深入宣传，营造读书学习的良好氛围。

根据银行的工作安排，我制定了详实可行的读书活动方案，按照活动方案，我们班迅速地开展了读书活动的动员工作。召开了主题班会、出了主题黑板报、制作格言、名人名言牌等，多渠道、深层次宣传读书、学习的重要意义，通过强势宣传营造文化氛围，提高员工的思想认识，为深入贯彻落实读书方案的各项活动奠定了坚实的基础。

二、落实责任，确保读书活动的顺利开展。

为确保读书活动有效、规范、深入、有序地开展，我在班上成立了读书小组，根据活动方案，层层落实责任、分解任务。确保了读书节活动的顺利实施。

三、创新活动，为每位员工的成长导航。

在读书节活动中，我着眼于提高教育质量和促进员工的全面发展，以形成人人好读书，人人读好书的终身学习为目标，开展了一系列丰富多彩、灵活多样的读书学习活动，收到了较好的效果。

1、捐赠图书，建立了银行图书角。好书共欣赏，完善了银行图书角的建设，成立了图书管理小组，开展借阅管理活动，举行了好书交换活动，同学们形成了好书先读为快的愉悦读书氛围，畅游书海，各班洋溢着浓浓的读书气氛。

2、召开主题班会，不断把读书活动推向深入。按照活动方案我召开了动员会、读书经验交流会、古诗词诵读、好词佳句“集词本”的交流等系列主题班会。在读书心得交流会上，员工畅所欲言，气氛活跃。他们谈到了阅读的收获，并向大家推荐怎样选择好书，选择适合自己阅读的好书；怎样合理利用课余时间，有序读书；并介绍了自己在家庭中是怎样带动父母阅读，争取评上“书香家庭”的实际行动。

通过此次交流会，同学们互取所长，学到了更多读书知识和方法，加深了爱书、用书的思想认识，同时又促进了同学间读书竞赛活动的自觉形成。

3、评比“读书之星”。为树立员工身边的榜样，通过班内推荐，评选出了15名读书之星。

四、活动效果

1、初步培养了员工良好的读书阅读习惯、提升了修养。通过读书活动，使每个员工“读好书，净化心灵，启迪人生”。通过读书反省自我、提升自我。

2、促进了银行文化建设学风的进一步转变。通过开展读书活动，银行的文化氛围更加浓厚。课堂纪律好转了，午间员工有事可做了，同学们能静心学习了，日常行为习惯也规范了。

读书学习活动是一项长期、有效、文明、健康的教育工程，需要员工继续投入极大地热情。今后，我要动员员工进一步深入开展读书活动，营造浓厚的读书氛围，培养良好的读书习惯，倡导读书明理、读书求知、读书成才的新风尚。

银行活动总结2

为进一步强化全员内控意识，不断提升德安县支行机构内控管理水平。10月17日，该支行二楼会议室开展了《内控达标年学习手册》集中学习

会上，县支行副行长首先对《中国邮政储蓄银行德安县支行—20xx年“内控建设年”活动实施方案和中国邮政储蓄银行德安县支行年“内控达标年”活动实施方案的通知》（德邮银企〔〕7号）文件的进行了解读，随后，该行行长张玲对照内控达标年学习手册，亲自给全行员工授课，学习的主要内容分为五部分：一是领导内控要求摘要，从管理全行的高度传达健全、有效的内控合规体系的必要性和重要性；二是从上市规范对标、与监管要求对标和与内控评价对标三个角度要求员工深入查找本行内控管理存在的问题和差距。三是是内控管理通报，通过通报20xx年至20xx年三年合规建设活动情况、一级分行内部控制评价情况以及违反“十条禁令”情况，使员工认识到违规的危害性，筑牢员工思想道德防线；四是法律与合规风险提示汇总，从法律合规层面作出警示与提醒，使员工时刻绷紧合规这根弦；五是宣贯重要内控规章制度，通过宣贯一系列监管规章及行内制度，让全行员工及时知规，严格守规。

会后，该支行行长张玲就开展“内控达标年”活动提出了三点要求：一是统一思想，提高认识。全行员工要充分领会开展内控建设活动的重要意义，增强开展内控达标工作的责任感和紧迫感，强化日常工作中的合规行为。二是认清形势、突出重点。各部门网点要抓好实现内控达标活动的关键动作，积极开展自查对标，加强整改落实。三是要扎实推进，强化担当。各部门、网点要明确每项工作的重点方面和每一阶段的重点工作，确保内控达标年工作按时按点顺利推进。

银行活动总结3

幸福支行响应分行“金融知识万里行”的部署积极应对立即行动起来，营业网点主要通过LED显示屏、液晶电视等网点营销传播系统宣传“普及金融知识万里行”，营造活动氛围；其次营业网点内指派专人解答客户咨询，并摆放宣传资料，主动向客户发送。近期广泛开展多种形式的街头宣传、社区商区宣传、金融知识讲座、客户沙龙等活动，扩大本次主题宣传活动的受众群体，提高了活动成效。

由支行统一安排，下一步争取在网点门前、当地繁华地段、主要广场、大型社区设置宣传点摆放易拉宝、宣传页等，向公众开展“面对面”宣传。向客户讲解金融知识和金融业务风险，重点对银行卡、电子银行、理财服务、自助设备、个人贷款、小微企业贷款、特殊客户群体服务等金融知识进行普及。大力推广网上银行、手机银行、自助机具等离柜业务渠道，介绍其功能和使用技巧，普及安全常识，引导更多客户使用离柜渠道办理业务，进一步缓解网点排队现象。

主动为金融消费者提供上门金融知识普及服务，广泛组织开展金融知识宣传活动，充分利用已经建立的商区金融服务站、社区金融服务站等开展公众教育服务工作。在开展社区和商区宣传的过程中，要根据不同受众的特点选择相应的内容，确保“普及金融知识万里行”活动的效果。有针对性的服务，对老年客户应重点宣讲防范金融诈骗等安全知识，对中青年客户着重介绍自助机具和电子银行等的使用方法、银行理财产品购买中的风险防范等实用性较强的内容，要把日常生活中社区百姓需要了解的金融知识，需要掌握的金融技能传授给社区居民和百姓。使用通俗易懂的语言，向客户充分揭示用卡安全、ATM机使用、反假币、非法集资、金融诈骗、投资理财等业务风险，着力强化银行消费者风险防范意识。

规范产品销售和服务的各个环节，充分向客户揭示产品特性、注意事项和风险点，介绍消费者拥有的主要权利和相关义务。在营业网点显著位置摆放我行《服务价目表》以方便客户查询，做好客户咨询和解释工作，做到让客户明明白白消费，并严格根据价目表收取相关服务费用。重点关注信用卡和理财产品领域的消费者权益保护问题，结合所辖区域客户特点，有针对性地开展专题宣传活动，在营销环节强化消费者权益保护的宣传教育活动。

银行活动总结4

一、总体经营情况

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。

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。

二、影响我行个人银行业务的不利因素

（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。

三、我行个人银行业务发展的有利因素

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。

四、下一步工作安排或建议

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及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。

银行活动总结5

为进一步提高金融消费者的权责意识和风险意识，助其自觉远离和抵制非法金融业务活动，引导金融消费者理性维权，构建和谐、绿色的金融消费环境，民生银行大连分行积极响应人行号召，于3月9日至xx日期间在分行辖内各营业网点、社区支行、自助银行开展了以“权利·责任·风险”为主题的“20xx年金融消费者权益日”集中宣传活动，全面配合并主动做好宣传活动。

本次活动为期半个月，主题为“权利·责任·风险”。活动期间，民生银行大连分行工作人员重点围绕消费者各项法定权利、维权方式和渠道、银行理财、非法集资等内容对社会公众进行了重点宣传讲解。通过宣传，强化金融消费者风险责任意识，进一步提升金融消费者保障自身合法权益的意识和能力，同时倡导消费者理性消费，科学合理地选择合适的金融产品和服务。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/248041034006007046>