

银行冬季活动方案(精选6篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

银行冬季活动方案篇一

20xx年的个金工作我们认为要围绕着储蓄、个贷、三方存管等考核重点，在行长室的领导下，区分轻重缓急有重点的展开个金条线上的营销工作，做出我们除个贷业务以外的新的亮点来，我们总的工作思路主要有五点：

- 1、延续09年公司业务和个人业务联动的合作思路，发掘公司业务中潜藏的个人业务的商机。如代发工资业务、信用卡业务、个人消费信贷业务、代理保险、代售基金业务等等。依托对公客户资源，实现行内公司业务和个人业务的客户资源共享，带动个人业务的发展。
- 2、加强营业部、大堂、个金科的团队协作，发挥营业部在一线与客户现场接触的优势，强化主动营销的观念，提升柜面营销能力，上下形成合力，促进各项业务均衡发展。
- 3、借鉴去年做二手房按揭与房产中介合作的成功经验，与各类房产中介、售楼处、评估机构及产权登记中介机构甚至于加强与证券、保险等单位的合作，建立起牢固的合作关系。
- 4、立足区域，利用多种渠道，加强对我行个人银行业务品种的宣传与推广。我们可以充分利用或尝试尝试利用我行的电子显示屏、邮政广告、柜面资料、街头咨询等手段，全方位进行宣传、介绍特色业务品种，提升我行在区的社会知名度

和影响力。

5、我认为这是最主要的一个方面，就是要更进一步的强化全员营销意识，并转化为每位员工的自觉行动，我们每一个人都象整个机械装置中的一个齿轮，哪个部件出了故障就可能会影响到机器的高速运转。

下面我分六个方面对各项个金业务的具体计划和措施作一个汇报。对于储蓄存款业务我认为这是一个贯穿我们所有业务始终的一个最最重要的一个方面，我在下面相应的各项具体工作中会有所说明，对这一项工作就不再单列出来向大家汇报了。

1、个贷业务：这项业务09年度在全行上下各条线的通力合作下，取得了一定的成绩，其主要的原因就在于公私业务的联动和优势互补再加上全行上下的兢兢业业工作。在20xx年，我们认为这项业务应该往纵深发展，尽管在09年设想以个贷业务带动的其他个金业务的发展的理念已经有所显现，但是由于实际工作中多种原因的制约，成效还不是太大，今年，我们准备个贷综合贡献度要围绕着各项个金业务的轻重缓急来做，对各类档次的按揭业务要有所侧重：高端——着重开拓以存抵贷，代发工资、储蓄业务。而对中低端的楼盘去谈以存抵贷和代发工资业务就有点对牛谈琴了，而应着重营销信用卡和三方存管业务。

客户陆续打电话过来要预约还款，去年新发放的一些个贷，有的客户是由于有年终分红，有的私营业主的应收账款在近期已回收，还有一些是客户不愿负债和多贷的心理的多重影响，纷纷要求部分提前还款。所以，我们认为：今年的个贷业务的发展要在去年的基础上，继续加强与各开发公司和售楼处的合作，另外还要有针对性地开展1-2个新的楼盘，同时加大对世贸中心直客式业务的营销力度。

2、三方存管工作方面：对于三存管工作，我个人认为，去年

动员亲朋好友的开户的方式可以推广，但是更要强调的是有效户，我们真正需要的是在完成下达任务的基础上，取得储蓄与理财客户资源，更多的是应该考虑它的可持续发展，因为三方存管这项业务是一个需要经年累月去营造的工程，今年的任务完成了，明年还是要继续。我们要做的是要让证券投资客户在锡山这块土地上，要我们这里获得一种稳定的归宿感，借以聚集投资人气，带动以本地区为主的客户的开户量和资金留存。

证券公司在我行驻点二个礼拜下来，前来咨询自己手中持有的股票的人是有一些，但是靠这种传统的方式来带动我们三方存管工作的开展成效并不会是很大，真正靠这种方式开户转户的人不多。节前，我和行长一起与证券市场部的老总作了深入的探讨，我们认为银行和证券的利益是共同的，就是大家全都是为了扩大客户群，增加有效户的含金量，利用双方的资源取得双赢，但是没有一个有效的载体，要想达到这种目的是非常困难的，因为我们的地理位置首先就制约了我们与证券公司和股民的合作，开户转户不便。

现在我们与证券达成一致意见：一个是利用他们的专业水平利用我们以前曾经驻点现在经常有客户来我们银行来咨询这一便利逐步把客户挖过来。另外设想利用股市沙龙的形式来吸引一部分开户前来交流与开户，这个沙龙场所的设定既要兼顾到方便客户开户，又要有一定量的人气来聚集，我们准备利用我们的会议室定期举办一些诸如理财投资沙龙的方式来发掘新股民，扩大我行三方存管客户的开户量，具体方式在近期内定下来，力求能取得一定的效果。视情况，我们设想再在其他证券公司之间推广。

3、代发工资方面：对于代发工资，我们的打算是这样的，也是要立足区域，首先是与营业部和信贷上对在我们开户的一些企业作一个梳理，列出清单来。对于目标企业，腾出一些时间与精力分别与他们沟通，事实上这项工作，我们在节前已经着手去尝试着去做了，节前我与张总在办公室详细地谈

过这个业务，他们拥有100多员工，又是在本地区，对于代发工资业务我们已达成初步意向。另外象一些企业虽然人员不多，但是与他们有合作基础，应该不是十分为难的事，就通过这种方式我们可以积少成多，这也是在公司业务方面值得去尝试着做的事情。我相信做成功了一家二家，以后这项业务的合作就会越来越顺利。

4、信用卡工作方面：这项工作，我觉得还是要群策群力，毕竟众人拾柴火焰高，贷记卡的发行，是需要一个单位共同努力才能完成的一项工作，一个人很难独立完成。在确保千斤重担众人挑，人人肩上有指标的前提下，注重信息搜集，工作有的放矢，主动营销。在信用卡的发卡方面，我们要充分挖掘信贷资源，在贷记卡发行难度越来越大的情况下，大家可以多提供一些信息渠道，象去年一样通过与营销中心合作的方式去完成这项任务。但是要把握好亲访亲签，注意办卡过程中的欺诈风险。

养的，要最大程度地满足和开发客户的金融需求。二是要加强柜面等一线营销的力度，通过培训要让大家熟悉自己推销的产品特点。优点、缺点、价格、品种、宣传促销等等。尤其在客户面前要注意显示对产品非常熟悉。我们甚至可以参照其他银行奖励到人的做法，作为我们个金条线上要以上线的客户管理系统为依托，加强对贵宾客户信息的搜集工作，不断完善贵宾客户资料，加强对存量个人中高端客户在基金定投方面的营销，广泛宣传我行代销基金、保险及相关理财产品的理念，提升我行代销基金、保险及其理财产品的影响力。我们不敢保证这么做会有多大的成效，但是我们认为，要做好这几项工作，首先是要让客户晓得我们有这些业务的存在，不要让客户误解成我们银行只是存存钱的地方。前台柜员在推介金融产品的同时，也是在销售银行形象和文化，一线员工为客户提供卓越的服务之后，银行品牌就会深入客户心中。情感营销、口碑营销，是最稳定也是最难以复制的。

6、理财业务方面：我还是觉得这是一项令我们觉得很头痛

的事情，有句话叫酒香不怕巷子深，我们行里现在的情况是酒是不香，这条巷子倒是蛮深的，这句话怎么讲呢，我认为产品要营销成功，营销的方式和手段固然重要，但是你没有一个好的产品，你有再好的手段也是没有用的。没有好的产品这是银行目前的致命伤，总行还是要加快产品创新步伐，为客户提供个性化的能真正为客户带来收益与实惠的产品，当然我们的营销手段与能力也是有待提高的，在10年的理财产品销售中，我们还是要配合上级行的理财产品的发售，促进贵宾客户的成长和储蓄存款的增加。上面是我们对10年度个人业务工作的一些想法，当然计划的预期效果还是要有待于全行上下的通力合作，还是需要实际工作中的检验及需要做相应的调整。

银行冬季活动方案篇二

时间易逝，做保安的这些日子让我感慨许多，一年又一年从我的眼前逝去，而我也在坚守岗位的同时着重提升自我。这一年的工作圆满完成，接下来一年也已经为我们拉响了警钟，是时候该为接下来的日子做一次计划了，以下使我对将来一年工作的初步计划：

以前我认为自己只是一名普普通通的保安，而现在的我却觉得自己这份事业有着不一样的光辉。这制服虽没有警服那么帅气，但是在我的心里，这制服就是公平公正、和平的象征，更是一种责任和义务。我在这个岗位上也已经坚持了六七年了。每一年、每一天我都会告诉自己，首先你要做的就是做好自己的本职工作，维护好银行的秩序，关注周围安全。银行是一个非常严肃的地方，不容任何差错的发生，否则这个后果是我们谁也无法承担的。所以工作的每一天我都会保持警惕，不敢放松一刻，只有严格做好了自己的工作，我的心里才会安心，未来的每一天我也将会这样，时时刻刻警醒着，防止任何错误的发生。这是我将来一年必须要注重的一件事情，也是我工作上必须重视的一件事情。

虽然是一名保安，但是公司对我们的培养没有终止。好几次培训之后，我也已经明白了，虽然我站在一个保安的职位上，但是我应该为自己的个人素养努力，保安并不是说只要自己的行动就可以解决问题的。这需要提升我们自己的素养和文化，只有理论上提升上来了，我们个人的综合能力以及解决事情的能力才能提升上来。在银行工作久了之后，我对银行的一些业务也有了一些了解，所以平时我也可以帮助一些不懂的客户处理一些问题，这也让我变得更加有责任一些了，也有了一些不同的成就感。接下来的日子，我会继续提升自己的理论文化，将个人形象也树立起来，为银行的形象增添一道光彩。

学习是无论哪个岗位都应该做的事情，首先我们要学习，然后才能进步，这是不容置疑的。而对我来说，学习也是必不可少的一件事情，未来的时间我们是望不到尽头的，所以为了更好的自己，只有不断的学习，向多个领域出发，丰富自己的见识，也让自己的综合能力得到提升，这便是最好的办法了。将来的时间就请交给我自己吧，我会努力提升自我，去实现自己价值的最大化！

银行冬季活动方案篇三

能参加行里组织的后备人才竞聘，是我一直以来的奋斗目标，能为行里作贡献，提升自我，赢取客户对我们工作的认可，为中国银行的金漆招牌添光彩，特制定以下工作计划于设想：

不断提升业务技能与团队协作不可分，在自我增值的同时，必须强化自身的业务能力水平，勇于担起业务骨干的担子，配合行里领到分配的工作，带动全员营销、合规经营、严抓内控的工作重点，以点带面，发挥协作精神，增强团队凝聚力，以良好的精神面貌、顽强的拼搏精神去面对日益剧烈的市场竞争。

日常业务中，标准化服务的规章制度要求必须铭记于心，以

优秀的服务意识，了解客户之所需，急客户之所急，文明礼貌、服务入微，让客户感到宾至如归，提高客户对我行的忠诚度，有利于发掘客户需求，有利于我行发展。提高服务质量，必先由大堂、柜台开始，打造专业的服务团队，增强责任感、增强服务意识、提高工作效率，以过硬的业务技能，高效率、高质量地完成柜台工作，减少客户在大堂等候的时间。

回想上一年的工作，作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在xx年里，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

2、结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不

断的提高自己的各项业务技能。

我将努力克服自身的不足，在基社信用社领导的带领下，我将立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体信用社职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成20xx年的各项目标任务作出自己的努力。

银行冬季活动方案篇四

根据20xx年的工作总结，客户投诉量逐渐减少，在服务质量不断提高的基础上展开了20xx年工作计划。20xx年，是工商银行股改进入最后冲刺的一年，也是业务发展面临严峻挑战的一年。为此，我们必须在认真总结20xx年工作基础上，深刻认清当前形势，找准市场脉搏，扬长避短，围绕“提升经营管理水平，加快业务发展”为中心，同心同德，努力实现各项业务健康、快速发展。20xx年的银行工作计划如下：

- 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20xx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。

（一）客户部

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。

（二）营业网点

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

1、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。

2、加强党建工作，发挥党员的先锋模范作用。我行党员人数比例大，但党员的先锋模范作用还没有充分发挥出来，我们将充分利用各个岗位中党员的作用，实现操作规范、风险可控、服务优质、效益显著的目标。

3、以创建青年文明号为契机，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。

银行冬季活动方案篇五

一年之计在于春，在春天做好一整年的工作计划，这是我作为银行的员工以来，一直有的习惯，今年也不例外。有了计划，我也就有了工作的方向，哪怕是在工作中还是有很多无法预估的变化发生，我也能够在在一个计划的框架内开展自己的行动，让自己在一年里充实开心的过完。

针对去年我为了争取优秀员工，追求业务的拓展而忽视了自己本职工作的一个小方面这一点，在今年的工作中，我会牢记完成本职工作是我作为银行员工的根基和保障。连本职工作都没有做好的话，那就不要谈什么业务拓展了。这是我在年初给自己定下的规矩，不让继续由着自己走都没有走好就想着去跑了，这样下去的结果只会是捡了芝麻丢了西瓜，得不偿失。我给自己制作了一个本职工作完成表，我会在今年

的每一天本职工作完成情况里做出清楚明晰的记录，让自己远离去年好高骛远却又不够踏实的浮躁之心。我会时时刻刻用最基本的工作来监督自己本职工作的完成度，希望在年终的时候有一个崭新的结局。

当然，做好了本职之后，我还是要拓展业务的，这可谓是为成为银行优秀员工的必经之路。没有哪个优秀的银行职员是业务不怎么好的，他们除了有高智商的拓展方案，也有勤奋努力的工作态度。这都是我学习的方向。我在今年里，我想我就把拓展业务当做是我的态度好了，让自己处在一种积极主动的勤奋状态下进行今年的工作。说不定，今年我的工作就能够有一个大丰收的结局了。拓展业务还是需要一件学习的事情，我会在工作之余，抽时间多看看书，多看看网上的信息，让自己保持大脑的打开，时刻接受新鲜的资讯，为我们银行的业务拓展开辟一条康庄大道来！

在银行的工作，让我深刻的明白了一点：不是只有商人才需要常常与人打交道，哪怕是我一个小小的银行柜员，我也需要常常与客户打交道，这就要求我不断地学习如何与人为善了。过去的我，或许说现在的我，也还是脾气一般的一个工作人员，时常会因为一些客户不尊重的举动而出现一些小情况，我希望我在今年的工作中可以改正这一点，让自己能够更加包容的对待那些“胡搅蛮缠”的客户，毕竟我代表的不是我自己，还有我们银行的形象，不可以因我个人的情绪把银行的事情搞砸！

银行冬季活动方案篇六

新年新气象，在新的一年里即将开始之际，我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合县联社和我社发展的实际情况，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

2、结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合能力、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的换位思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为三农服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

我将努力克服自身的不足，在基社信用社领导的带领下，我将立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体信用社职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成20xx年的各项目标任务作出自己的努力。