

2023年银行业务竞赛活动 银行支行服务质量百日竞赛活动方案(实用5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行业务竞赛活动篇一

通过组织全行柜面人员学习、培训，提高柜面人员业务素质和技能水平，增强柜面服务意识；通过检查监督，切实提高柜面服务质量，创造柜面服务光荣的良好`氛围，维护建行在当地的良好声誉，充分发挥柜面营销渠道的功效，提高我支行的服务竞争力。

- 1、3月上旬成立支行服务质量百日竞赛活动领导小组，明确组织分工。
- 2、3月上旬召开服务质量百日竞赛活动动员大会，支行办公室负责制作宣传横幅，并于3月10日在支行本级□xx所、xx所等三个网点统一悬挂，并利用宣传媒体的优势予以宣传，聘请社会监督员。
- 3、3月中旬由支行办公室、会计科、营业网点负责改进网点服务硬件设施，如设置“一米线”、统一更换意见箱、意见簿、完善便民设施等。
- 4、3月中下旬，由支行会计科负责组织柜面人员及相关人员学习《中国xx银行柜面服务管理办法》和《中国xx银行柜员服务标准》等手册，组织柜面人员观看总行制造的柜面服务规范演示光盘，并开展讨论，找差距。
- 5、4月上旬，开展柜面人员业务技能大比武，以综艺形式开展柜面服务知识竞赛，以营业室□xx所、xx所为单位，成绩列入先进集体及个人的评选。
- 6、4月中旬，参加省分行统一组织的柜面服务知识书面考核，成绩列入先进集体、个人的评选。
- 7、4月15日前，所有柜面人员

（含主管）上交主题为“提高服务效率、提升服务水平”的文章1篇，网点组织及个人完成情况将列入先进的评选。8、4月底，完成先进集体和个人的评选和审定、推荐工作，确定省分行柜面服务知识竞赛参赛队员。

（一）成立柜面服检查督导及先进评选小组组长□xx副组长□xxx成员□xx□xx□xxx□xxx□

（二）先进集体的评选：1、参评单位：支行下属营业室□xx所、xx所。2、评选名额：1名。3、评选方法：以百分制计算，每个参评单位基础分为100分，根据评分标准及检查监督情况加、减分，以得分孰高评定。4、评分标准：1）在支行举行的知识竞赛活动中取得团体第一名的加10分，第二名加5分，第三名加2分；2）在省分行组织的理论考试中，合格率（98%含以上）按名次前后，分别加参赛单位5分、3分、1分；3）在本次活动中各类竞赛获单项前三名的，分别加所在单位5分、3分、2分；4）被支行评选为先进个人的，加所在单位每人每次2分，被支行推荐上报省分行的个人先进，加所在单位每人每次5分，前两项不重复计加；5）在本次征文活动中，每少一篇文章的，扣所在单位5分，被推荐上报省分行的每篇加3分；6）接到客户投诉（含955xx□经查属实的，实行“一票否决制”，取消参评资格；7）根据《中国xx银行柜面服务标准》，在检查监督中发现的柜面服务不规范现象，每人每次扣所在单位1分；8）本次活动有柜面服务先进事迹，经查属实的，每次加所在单位1-3分；9）经检查督导及先进评选小组确认的其它加分减分项。

银行业务竞赛活动篇二

各位领导、同事以及银行保险公司的朋友们：

非常感谢市行中间业务部、个人银行部与保险公司的举办的这次保险业务知识培训课，也非常荣幸能够给我与大家共同

研讨如何作好保险代理业务的这个机会，我十分珍惜这次能与在座的各位领导、同事以及保险公司的朋友们进行近距离的交流和沟通。谈不上什么经验，只是作为一名一线员工在代理银行保险业务的时候，所感受到的一点点体会和想法。希望借此机会阐述一下个人的观点，也希望能够起个抛砖引玉的作用。最主要的目的是想：能通过我的这种形式，能够充分调动和发挥我行广大员工的聪明才智，集思广益、广开言路，多提宝贵意见和合理化建议，以促进我行保险代销工作能够迅速开展。

一、分析一下我行保险代销工作的现状：

我个人认为：我行尚处于银行保险营销的初级阶段。为什么是初级阶段，而不是发展阶段或加速阶段呢？我们来分析一下我行现阶段的表现就知道了。

表现一：销售额度小，市场占比小。

引用市行有关资料显示：代理保险业务开展几年来，在我行虽然得到大力发展，已成为我行中间业务中最具发展空间和发展潜力的业务品种之一。但是在xx年###市各家商业银行及邮政储蓄代理保险保费总额近1.7亿元，其中：工商银行销售7652万元；农业银行销售1536万元；中国银行销售1683万元；邮政储蓄销售5600万元，而我行只销售了407万元。占比还不到2.4%，连人家的零头都不够，今年的形势仍不乐观，上面这组数据足以说明我行代理保险业务存在的差距非常巨大。

表现二：保险代销的投放入力度不够，专业客户经理的队伍尚未建成。根据我的了解，工行和农行的网点都专设了一个柜台，由专人进行保险业务的营销，而且是开放式的营销模式，即在柜台外面增设个柜台，可与客户近距离、手把手的接触，当面交流和沟通。而反观我行，则多是由前台储蓄人员，隔着厚重的防弹玻璃、通过对讲机与客户讲解，连具备保险代理人资格的营销员都凤毛麟角。这样，无论服务水平

还是营销效果上看，都明显落后，很难取得客户的信任。并且由于营销的专业人才极其匮乏和缺乏专门的营销队伍，而造成因人力不足而导致需要投保的客户资源流失的现象，在我行屡见不鲜。前面提到的与其他专业行的销售情况所显示的数据进行比较，就说明了这个问题。

二、找出问题的症结所在：

首先，我认为，我们对待银行保险的认识上尚存在误区。银行柜面销售的保险和普通的保险存在本质的区别，即普通保险是保户由于担心发生意外而作出的一种保障行为。而银行保险的保户的心态是为了获取更多、更稳定的收益而进行的一种投资行为。

其次，研究每日与我们所打交道的客户都是什么类型的，那种会是银行保险的潜在客户，那种不是。

(一)研究什么样的储户才能成为银行保险的客户?也就是说什么样的客户群体才能给我们带来保费收入呢?我给大家介绍两种类型的客户供同志们参考：

1、有一定风险意识或遭受过重大损失的客户群体，他们的保险意识强烈，是最佳的人选，这个的客户你不需要多废话，只需要告诉他，我这里也能办理你需要的保险种类，就可以达成这笔生意。有的员工一定接待过主动来投保的客户吧，这些人就是最佳的保险推荐人选。(可惜这样的人太少)

2、有定期储蓄倾向的客户群体，他们的资金多数长期不动，放在银行主要是为了保管，其次才是得点利息。这样的客户也是推荐保险的优质客户。因为：首先，有闲钱，可减少退保的几率。其次，有一定的投资意愿，希望获得更多的收益，又不想承担风险，最后，非常信任银行，你说的话，他基本都认可。这样的客户群体将最有可能成为我们的银行保险客户群体。也是我推荐的最佳人选。

银行业务竞赛活动篇三

“世纪盛典”银行保险竞赛方案

一、竞赛时间

2013年1月1日---12月31日

二、参赛人员

银保系列各级销售人员

三、奖项设置

1. 银行保险会长

参赛对象：全系统银行保险客户经理

评选规则：竞赛期间，按银行保险业务个人全年累计标准保费（折标规则见2013版基本法）进行排名，满足公司品质管理规定且累计标准保费排名第一的入选会长。

2. 银行保险营业部系列奖项：36名

1) 银行保险本部优秀营业部（13名）

参赛对象：全系统省级分公司银行保险本部所辖营业部

评选规则：竞赛期间，全年银行保险累计标准保费1000万元以上，且排名前十三位的本部所辖营业部。

2) 银行保险中支优秀营业部（10名）

参赛对象：全系统省级分公司银行保险中支所辖营业部

评选规则：竞赛期间，全年银行保险累计标准保费500万元以上，且排名前十位的中支所辖营业部。

3) 银行保险单列市优秀营业部（13名）

参赛对象：9家单列市分公司所辖营业部
部。

备注：以上三个奖项中，每个奖项每家分公司营业部入围个数最多为5个。

4) 特别贡献奖——全系统十大营业部

参赛对象：入围前三个奖项的营业部

评选规则：竞赛期间，将入围前三个奖项的营业部进行排名，全年累计标准保费3000万元以上，且排名前十位的营业部，总公司将特别授予世纪盛典年度“全系统十大营业部”称号。

3. 银行保险客户经理系列奖项：43名

1) 银行保险本部优秀客户经理（15名）

参赛对象：全系统本部客户经理

评选规则：竞赛期间，个人全年累计标准保费300万元以上，且系统排名前五名的客户经理入围世纪盛典。

2) 银行保险中支优秀客户经理（13名）

参赛对象：全系统中支客户经理

评选规则：竞赛期间，个人全年累计标准保费200万元以上，且系统排名前三名的客户经理入围世纪盛典。

3) 银行保险单列市优秀客户经理（15名）

参赛对象：全系统9家单列市客户经理

评选规则：竞赛期间，个人全年累计标准保费500万元以上，且系统排名前五名的客户经理入围世纪盛典。

专项奖项：1名

参赛对象：全系统客户经理

评选规则：竞赛期间，个人全年累计xx标准保费200万元以上，且系统排名第一名的客户经理入围世纪盛典，特别授予xx销售冠军奖项。

” 创新推动奖项：5名

参赛对象□“fic”项目家庭理财顾问

评选规则：竞赛期间□“fic”标准保费100万以上，且标准保费排名前五名的家庭理财顾问入围世纪盛典。

6. 银保续期主管奖项：5名

参赛对象：续期团队营业部经理

获奖标准：达到入围条件的营业部，取前五名营业部经理参加世纪盛典

四、附则

1. 本竞赛方案中的银保标准保费依据总公司银保系列2013版《基本法》各险种折算标准进行考核。续期奖项中所指大个险fyp仅包含所有大个险产品以及xx□其他银保产品不纳入考

核□xx折标比例与xx续期基本法考核折标比例一致。业务拆分说明：如业务员调整团队，则原业绩归属原团队长；如业务员晋升为团队长，则晋升之前该业务员业绩归属原团队长。

2. 所有奖项入围的机构或个人必须满足以下业务品质要求：电话回访成功率90%（含）以上（其中期缴、续期和fic业务应在95%以上）；期缴业务继续率必须在90%以上；无重大或群体性投诉事件；无私印宣传单证或书面承诺的行为，且不存在被媒体披露恶性事件属实的情况。

3. 各奖项名额均不可顺延，不可替补，不允许其它人员代为参会。

公司管理规定的，将在竞赛保费中直接扣除。

银行业务竞赛活动篇四

根据总行开展“文明、规范、优质、高效”服务质量百日竞赛活动的要求及省分行的总体布署，为了更好地开展本次竞赛活动，结合我支行的实际，特制定本实施方案。

：通过组织全行柜面人员学习、培训，提高柜面人员业务素质和技能水平，增强柜面服务意识；通过检查监督，切实提高柜面服务质量，创造柜面服务光荣的良好氛围，维护建行在当地的良好声誉，充分发挥柜面营销渠道的功效，提高我支行的服务竞争力。

1、3月上旬成立支行服务质量百日竞赛活动领导小组，明确组织分工。

2、3月上旬召开服务质量百日竞赛活动动员大会，支行办公室负责制作宣传横幅，并于3月10日在支行本级□xx所、xx所等三个网点统一悬挂，并利用宣传媒体的优势予以宣传，聘请社会监督员。

3、3月中旬由支行办公室、会计科、营业网点负责改进网点服务硬件设施，如设置“一米线”、统一更换意见箱、意见簿、完善便民设施等。

4、3月中下旬，由支行会计科负责组织柜面人员及相关人员学习《中国xx银行柜面服务管理办法》和《中国xx银行柜员服务标准》等手册，组织柜面人员观看总行制造的柜面服务规范演示光盘，并开展讨论，找差距。

5、4月上旬，开展柜面人员业务技能大比武，以综艺形式开展柜面服务知识竞赛，以营业室□xx所、xx所为单位，成绩列入先进集体及个人的评选。

6、4月中旬，参加省分行统一组织的柜面服务知识书面考核，成绩列入先进集体、个人的评选。

8、4月底，完成先进集体和个人的评选和审定、推荐工作，确定省分行柜面服务知识竞赛参赛队员。

（一）成立柜面服检查督导及先进评选小组

组长□xx

副组长□xxx

成员□xx□xx□xxx□xxx□

（二）先进集体的评选：

1、参评单位：支行下属营业室□xx所、xx所。

2、评选名额：1名。

3、评选方法：以百分制计算，每个参评单位基础分为100分，

根据评分标准及检查监督情况加、减分，以得分孰高评定。

4、评分标准：

3) 在本次活动中各类竞赛获单项前三名的，分别加所在单位5分、3分、2分；

6) 接到客户投诉（含955xx□经查属实的，实行“一票否决制”，取消参评资格；

8) 本次活动有柜面服务先进事迹，经查属实的，每次加所在单位1-3分；

9) 经检查督导及先进评选小组确认的其它加分减分项。

（三）先进个人的评选：

1、参评人员：支行下属营业室□xx所、xx所柜面人员。

2、评选名额：4名。

3、评选方法：以百分制计算，每个参评人员基础分为100分，根据评分标准及检查监督情况加、减分，以得分孰高评定。

4、评分标准：

2) 在省分行组织的理论考试中取得前三名的，每人分别5分、3分2分；

3) 在本次活动中参加其它竞赛获单项前三名的，每人分别加5分、3分、2分；

8) 本次活动有柜面服务先进事迹，经查属实的，每次加1-3分；

9) 经检查督导及先进评选小组确认的其它加分减分项。

银行业务竞赛活动篇五

2006-9-6【大 中 小】【打印】

职员直接销售保险产品的服务活动。

银行保险业务开展的现状及国际比较

过，清除了银行保险业务开展的法律障碍，才使得银行保险业务迅速发展。

合作关系，并取得了一定的成绩。

从各国银行保险业务开展的实际情况可以看出，法国银行保险的成功开展，最主要得益于一些特定保险产品的税收优惠和国家的大力支持。如美国受本国立法的限制，银行保险业务发展比较有限，而法国1988年“资本化契约”的税收优惠政策取消后，其银行保险的增长率便迅速下降了。由此可见，银行保险与各国的立法、历史或税收因素有很大关系，其发展水平并不平衡，也没有统一的模式可以遵循。对于我国来讲，由于金融市场的秩序还没有完全建立，金融监管的力量和技术也有待加强和提高，暂时不能取消分业经营的限制，从而决定了银行保险的发展不具备足够的灵活性。

银行保险业务效用分析

行、保险和客户三方面的利益，实现了三赢原则。

力，提高市场竞争能力。

高经济效益。

蓄、住房投资、子女教育投资等多种问题，使客户享受便利快捷的服务。

务融合的进一步深入，有可能产生一些问题。其中最主要的有三个：

财务救援，从而使整个集团面临金融风险。

作为提供其他产品的条件。这实际上是一种对消费者不公平的行为。

第三，监管规避，也是银行保险可能带来的一个潜在问题。这里的监管规避指的是实现银行保险之后的金融集团有可能通过内部的业务转换，全部或部分地规避金融管制。例如，如果一个集团认为政府的保险管制要比银行管制宽松一些，就可能把一种储蓄产品的生产和销售活动转移到其保险子公司去，这样，这方面的业务就可以避开严格的银行管制了。因而，银行保险加大了金融监管的难度。

我国银行保险的发展方向及对策

从世界金融服务市场的发展看，银行保险和金融服务一体化的趋势会进一步加强。随着中国保险市场的发展和市场开放进程的加快，银行保险在中国也将是大势所趋。但从我国的具体情况看，目前要求银行、保险、证券三块严格分业经营，加之我国的保险代理人体系已比较发达，人们已经接受了从代理人处买保险的概念，所以银行的介入需要一定的时间。但在实践中，银行保险、金融服务一体化已经初现端倪。寿险公司与银行合作，通过银行网络销售保单已是普遍之举，有的企业集团麾下更是银行、保险、证券门类齐全，如光大集团，不仅有光大银行、光大证券，还有与外资保险公司合资组建的寿险公司；中信集团也是如此。这些有可能成为中国今后银行保险和金融服务一体化的雏形。可以预见，中国今后在银行保险及金融服务一体化方面也会有较大发展。为

了保证银行保险业务健康有序地发展，必须做好以下工作：
业务的监管。

动员工代理保险的积极性。

真的选择，结合自身的实力开发有价值的混合型服务产品。

（四）加强银行保险的基础工作。运用现代计算手段，实现银行与保险公司的联网。银行保险业务的发展需要信息技术的支持，由于保险产品、特别是一些人身险产品需要核保，信息的输送和反馈相当重要，双方必须实现联网才能提高业务能力和业务质量。