

银行宣传工作汇报 银行宣传工作总结

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

银行宣传工作汇报 银行宣传工作总结篇一

20xx年年以来□xx分行结合实际，因地制宜，全面谋划“春天行动”，做到政策早出台，方案早制订，措施早落实，已取得初步成效。截止3月20日，各项存款净增51573万元，余额达到433176万元，同比多增万元，提前10天完成省分行下达一季度必保计划3亿元的171.9%。实现银行卡存款77983万元，同比多增4615万元。各项贷款较年初增加20869万元，余额达到160047万元，完成市分行下达一季度净投放计划的%。实现银行卡手续费收入140万元，多比多收42万元。

去年底以来，市行针对年末岁首市场现金流量增加及金融同业竞争非常激烈的现状，先人一步，快人一拍，按照总、分行要求，迅速在全行拉开了“伴你成长金钥匙春天行动”营销宣传活动。一是抓好媒体宣传。市分行通过xx电视台点播电视连续剧，在市委机关报□xx日报》专版刊登全省农行各项存款超3000亿元宣传活动，加深了市民对农业银行的良好影响。各县支行通过当地电视台等媒体点播电视剧、滚动播出新年祝辞、慰问信，在城区繁华地带设置业务宣传咨询点等方式全方位立体宣传农行产品，掀起了营销宣传热潮。宕昌、两当、文县三个县支行还与当地移动、联通公司协商为客户订制了动听悦耳美妙铃声和温馨的提示语，使广大客户切实感受到了农行亲切而周到的服务。武都区支行充分把握城市人流集中这一特点，大力宣传金穗卡全国联网、实时到帐等新业务、新产品优势，加深了广大城乡客户对农行产品的进一步了解。二是抓好联谊宣传。各县（区）支行、相继成立

了营销工作领导小组，在营销中发扬“四千”精神，即“想千方百计，走千家万户，历千辛万苦，说千言万语”，全面开展访企业、串小区、进商场、走村镇等活动，在广大客户中留下了深刻的影响。截止3月20，全行共举办各种客户联谊活动9余次，走访重点客户110余人次，发放慰问信8000多份，纸杯10万只，对联2万余幅，中国农业银行手提袋3900多个，营造了宣传声势，推动了营销宣传活动的开展。三是抓好网点宣传。春节期间，全市40个营业网点统一在营业厅外悬挂了宣传横幅、张贴了宣传标语，在营业厅内设立了咨询台。成县、礼县、武都区支行还分别在富业室设立了大堂经理，宣传解释农行汇款业务、收费标准，金穗卡使用方法及应该注意事项等，提升了农行在城乡居民中的知名度。

各县（区）支行在宣传营销中，各打各的优势仗，坚持“人无我有，人有我新，人新我优，人优我特”的服务理念，推出了一系列特色服务来抢占市场，做到了传统服务不丢，特色服务创新。一是办好大堂经理服务台。成县、礼县、宕昌县营业室坚持每天实行大堂经理值日制，发挥咨询台导储功能，为客户当好理财参谋，做好业务向导，不但方便了客户，而且减缓了柜台压力。二是坚持延时营业。春节期间，为了方便广大客户，各县（区）支行针对各网点实际，采取早开门晚关门，提高atm□pos等自助设备的使用率等不同方式，方便了客户随时存取，减少了客户等待时间，受到了广大市民的好评。三是优化网点环境。为了使金钥匙春天行动开展得有声有色，各县（区）支行按照市分行要求，对各营业网点进行了统一装饰，使营业室硬件环境和软件环境都不同程度地得到了改善，综合竞争力日益增强，农行在客户心目中的形象也日益提升。

一是文件督导。早在去年12月中旬，市分行就早行动、早安排，早部署，向全市下发了《伴你成长，金钥匙春天行动实施方案》，并提出了要求。12月底，全省农行存款工作视频会议之后，市分行又及时向全市9县（区）支行转发了省分行《关于印发全省农行存款工作视频会议文件的通知》和xx分行

《关于做好一季度业务经营工作的通知》，并下达了一季度各项目标任务，使营销宣传活动有目标，有措施，有结果。为了抓好落实，实现一季度各项工作开门红，市分行班子成员先后于元月初、2月底和3月中旬分赴各县支行检查督导工作，并深入重点企业、重点客户进行访问，加深了客户与农行的沟通和联系。二是电话督导。市分行个人、公司、机构三个业务前台部门经常通过电话加强与基层行的联络，督导基层行活动开展，并及时回答基层行在活动中咨询的各类问题，帮助基层行解决活动中存在的困难，促进了金钥匙春天行动地开展，使活动收到了明显成效。

银行宣传工作汇报 银行宣传工作总结篇二

还记得，那时我满怀期待的走进山东英才的大门；还记得，那时我斗志昂扬的加入了学生会；还记得，那时我坚定不移的选择了宣传部，从那时起，我肩上有了一份责任。

初来乍到，我是刚刚高中毕业的中学生；是不经世事的大一新生，说实话，我什么也不懂。就像我朋友说的，我是个穿着大学校服在大学校园瞎晃的中学生，我不反驳。但是，有了责任；有了工作；有了任务；我就会成长，我就是个大学生。在宣传部的日子，像是打翻的五味瓶，酸，甜，苦，辣，咸，该有的味道我全部尝试过，那么，我想我收获了，我成长了。

当我们把我们做的第一块展板贴到校园里的时候，谁都体会不到我们的内心是有多么的喜悦。虽然没有很好，做的很不理想，离我们的目标也很远，但是那是我们用心做的，那是我们第一次接的任务。俗话说万事开头难，的确，第一次贴纸，原来不是我们画水粉贴纸那么简单，要好几张纸、要好多胶带纸、要粘好几遍；第一次调那么大量的颜料，不知道该放多少水，不知道该不该放相近色；第一次用大刷子画画，很爽，可是很糟糕。。。。。。第一次，我知道画展板的要求那么多，选底色怎么选、怎么才能体现主题、怎么才能吸

引人们的眼球，很多很多。

经历过了，便不再那么陌生，第二次，第三次，我们发表自己的看法，讨论怎样加强效果，对工作也有了热情。但是，意见多了矛盾也就多了，有的时候，为了一个小小的问题争得面红耳赤，现在想想还真是不值得。曾经一度宣传部比较冷清，开例会人到不齐，画展板人偷懒，可是这是任务，总得完成的，即使就剩下我一个人，我也得把他完成了。有的时候需要做好几块展板，人们一直催，真的很忙，不知道先做那块，脾气就来了，脾气归脾气，展板还是不能丢下。每当这个时候是我最纠结的时候，也想像他们一样撒手不管，又不甘心。很生气，我实在想不明白，为什么他们都说自己有事，明明就没事？为什么不想干了还不退部？为什么当初选择了却不坚持下去？为什么他们那么好意思让我一个人画完整个展板？为什么他们好意思说自己是宣传部的一员？真的很奇怪！后来我明白了，那就是那些都跟我没有关系，做好自己的就行了。

后来换届，我呢么容易的成为待定副部，就像当时我进学生会那么容易，不是我表现得有多么好，是因为部里没有人在乎这个副部，也没有人适合这个职务，因为另一个副部都是从别的部调过来的。我知道我还差得很远，所以我努力工作，既然是副部，那我就要比别人更负责人，还要注意很多问题，不骄不躁，本来自信满满的我忽然有一点害怕了，怕我做得不好，怕别人笑话我。副部和普通部员是一样的，唯一的区别是要更加努力，要付出更多。有什么事我们先来，要比别人做得更好，我有压力，不是一点点。

这么长时间过来了，确实收获了不少，最起码我知道了坚持不懈，也学会了坚强，忍耐。晚上画展板，中午补作业，一天一顿饭我已经习惯了；晚上别人都进被窝我才回宿舍也已经习惯了；别人去逛街我去开会当然也习惯了。有时候觉得自己很累，很忙，觉得这不是我想要的生活，打电话妈妈告诉我说忙碌的生活才是充实的，才不会孤单，我记下了。要

让别人服气我这个副部很难，不光要让他们看见我是比他们努力的，我是有能力的，人际关系很重要，但不是嘻嘻哈哈办事情。一肚子的怨言，一肚子的委屈跟谁说都没有用，没关系，我是个女孩子，我可以找个没人的地方哭一会，哭完了继续工作。

宣传的过程中我也学到了不少，该如何有礼貌的宣传交流，怎样才能让同学们认真听你做宣传，进门先敲门，走的时候说对不起打扰了，看似很幼稚，其实是尊重人的表现。

一天一天，我看到了我成长的足迹，展板一块比一块有进步，风风雨雨，我们一路走来，我学会了合作，和他们一起做展板；一起聚餐；一起看节目；一起欣赏高雅艺术；一起用心成功的举办了艺术学院的三届涂鸦大赛；轮流为学长们的毕业作品展值班，也让我第一次穿上了正装和高跟鞋。学姐学长给我的帮助和同学们的配合让我和宣传部一起成长。

一个学期结束了，也是该总结一下的时候了，这么长的时间我学会了团结与坚强，学会了忍耐和吃苦，一路很幸苦，也很快乐。虽然这个总结写的更像日志，可是它不跑题，这就是我对我这段时间的总结，是我发自内心的。不论怎么样，我会一直坚持下去，宣传部是锻炼我的好地方，在未来的日子里我会努力做好自己的事，努力做好自己。

银行宣传工作汇报 银行宣传工作总结篇三

25日上午8点30分论坛开幕，先由中国有色金属工业协会副会长赵家生、中国恩菲工程技术有限公司董事长陆志方、江西铜业集团有限公司副总经理刘方云先后致辞。上午9点至中午12点30分，先后由东北学、昆明学、中国有色金属工业协会、中国恩菲工程技术有限公司、江铜集团、铜陵有色公司等十多家公司发表了报告。下午1点30分到晚上19点，冶炼技术、固废处理、耐材应用、金属加工及相关配套分论坛和工业煤制气分论坛，又有二十多名专家进行了报告。

一是在水平连铸时引入电磁铸造技术，起到减少偏板及细化晶粒的作用；

二是采用铸坯预压下再均匀化退火技术，细化开坯后产品晶粒组织；

三是调整在制品中间退火工艺，细化在制品晶粒组织；

四是调整成品加工率，减少不均匀变形，提升产品弯曲性能。

通过引入电磁铸造，在磁场力的作用下，使金属液由无序凝固变成有序凝固，减小偏析。金相试验表明铸坯晶粒明显减小。通过调整退火温度和退火速度，发现在制品晶粒度也有明显减小。研究表明通过对锡青铜整个生产工艺流程的优化，在化学成分不变的情况下，成品的延伸率、屈服强度、晶粒组织及抗折弯性能有明显的提高，解决了客户在实际使用过程中出现的折弯橘皮开裂等技术难题。

26日，从南昌乘车前往贵溪市江铜集团贵溪冶炼厂。上午11点到达江西铜业加工事业部铜材公司铸轧分厂，匆匆一行人仅15分钟就参观结束（不给细看）。该铸轧分厂引进美国南线公司的竖炉生产线，在线连铸连轧年产22万吨铜杆（还有一个分厂年产15万吨）。下午，坐车参观了冶炼厂的控制中心、闪速炉车间、转炉车间、阳极炉车间。由于人员较多，加上冶炼厂限制，参观很快结束。

银行宣传工作汇报 银行宣传工作总结篇四

为确保活动的顺利开展，立足早部署、早安排，联合成立了由区地税局、国税局主要领导为组长、其他班子成员为副组长、各科室负责人为成员的第23个税收宣传月活动领导小组，加强税收宣传工作的组织领导。为搞好税收宣传月各项活动，我与区国税局多次召开协调会议，围绕“便民办税春风行动”的主题，及时制订下发了《关于开展第23个全国税收宣

传月活动的通知》和《活动安排》，对整个活动过程进行周密的布置安排，对宣传项目进行分解落实、分工协作，形成了齐抓共管和全员参与的税收宣传格局，并确保机构、方案、项目、经费四落实，为税收宣传活动提供了有力的保证。为营造宣传声势，我局专门制作了20多条税收宣传条幅，悬挂在城区主干道繁华路段两侧，并在城区公交候车台led屏滚动播出税法宣传标语口号，开展税收公益广告宣传，形成税收宣传亮丽风景线，拓宽税收宣传范围。

按照活动目标要求，我局因地制宜，采取多种形式深入开展了丰富多彩的税收宣传活动。

（一）税法进校园。多年来，我局一直把青少年宣传教育作为税收宣传的重要对象之一，收到了较好的效果。今年我局继续巩固以往成果，再次在“少年税校”开展了多项税法知识宣传活动。一是邀请“少年税校”学生参观国地税办税服务厅，通过对办税流程、办税服务厅功能介绍，使同学们对“税”如何“收”认识更加具体化。二是局领导与市第十八小学的师生共同举行庄严地升国旗仪式，开展“国旗下讲税法”主题教育活动。三是税务干部与千名师生共同在“我为人人，人人为我，争做小小税法宣传员”条幅上签名、诺言。四是组织税收宣传黑板报比赛、税法宣传征文比赛，局领导为获奖学生颁发奖状及奖品。五是向学校赠送课外书籍、发放动漫宣传资料等，培养小公民从小树立“诚信纳税”意识。

（二）税法进企业。一是结合20xx年度企业所得税汇算清缴，组织255户企业法人及财务负责人开展企业所得税知识辅导培训。针对纳税人集中反映的财产损失税前扣除的申报、关联交易的填报、所得税优惠政策的申报等共性问题统一讲解。同时对历年企业所得税年报出现的问题结合现有政策进行重点讲解与辅导。二是局领导还走访调研重点税源企业，宣传“两个所得税法”及税收优惠政策，征求纳税服务、税收征管等方面的意见。三是对吸纳残疾人就业、下岗失业人员

再就业、大中专毕业生就业的企业以及小微企业、高新技术企业开展相关税收优惠政策宣传，对符合条件的企业，及时办理减免税审批（核）。三是税务工作人员徒步到三达公司养殖场，宣传特种养殖税收政策，帮助纳税人掌握税收政策，用足用好税收政策。

（三）税法进机关。为让全区机关干部积极参与到税法宣传活动中来，4月11—13日，举办了区第三届“税务杯”羽毛球赛，以重大赛事为契机，在全区广泛深入地普及税法知识，营造“依法诚信纳税，共建小康社会”的良好氛围。本次比赛云集了来自迪马公司、贝肯能源、三达公司等重点税源企业、区直机关企事业单位的16支代表队130多名羽毛球爱好者参加。经过为期3天激烈比拼，区地税局取得团体赛亚军。

（四）税法进社区。税法宣传月期间，我局利用各个社区qq群传播税法知识，发送二手房交易、房屋出租、下岗再就业等税收政策。在各社区宣传、公告栏里摆放税法宣传资料，与社区共同举办税收书画作品展、手工工艺品展等活动，加强辖区社区常住人口税法宣传教育。

（五）税法进市场。组织干部走上街头，深入区三环市场以及沿街个体工商户中，通过发放税收宣传单、现场讲解、问题咨询等方式，面对面与商户、消费者宣传互动交流，纳税人就自身关心的税收知识提出问题，税务干部及时给予详细解答。

（六）税法进万家。通过“三民活动”工作组走家入户，上门普及税法知识，使税法宣传深入到千家万户。我局王鹏江同志利用驻社区进家入户的优势，积极向居民群众宣传契税、个人所得税等税收方面的知识，为那些想在区购买二手房的外来打工家庭和想买汽车而不知道如何交车船税的群众解答心头疑惑，受到了大家的普遍欢迎。

为适应新一轮税收征管改革需要，我局在税收宣传与辅导培

训内容上突出以满足纳税人纳税服务需要和便民办税措施为重点，加强办税务实宣传，提升为公众服务能力。

一是大力宣传网上办税服务厅。针对纳税人，举办了2期网上办税操作培训，就网上涉税申请业务进行了说明，介绍了操作流程，还为部分纳税人提供“一对一”的操作培训，力争使办税人员能够熟悉并应用网上办税功能。针对网上办税使用过程中出现的问题实行预约上门服务，现场帮助解决。针对税务工作人员，围绕《网上办税服务厅业务指南》组织了多次业务培训，对业务流程、工作职责进行规范。

二是宣传“同城通办”业务。采取通知公告、短信及qq群提醒等方式，及时告知纳税人可以就近、自主选择任何一个地税机关办理涉税业务，为跨区经营的企业和个体工商户申报缴纳提供极大地方便。

三是发放纳税指南等宣传资料。针对纳税人普遍关心的热点问题，加强税收法律法规政策宣传。共发放了12366纳税服务热线、网上办税服务厅、最新税收政策等与纳税人密切相关的税法知识小册子和纳税指南等宣传手册80余份，通过下户送税法上门、在办税服务厅发放等形式发放到纳税人手中，帮助纳税人掌握办税程序和方法。

今年我局税收宣传月活动坚持围绕中心、突出重点，通过全局上下的共同努力，不断提高了广大纳税人的税收法律意识，营造了良好的税收法制环境，产生了较好的社会影响。日后，我们将继续加强日常性和经常性的税收宣传工作，努力在提升税收宣传效果上下功夫，把税收宣传工作贯穿于全年税收工作的始终。

银行宣传工作汇报 银行宣传工作总结篇五

一、豫丰村镇银行，村镇老百姓的银行。

- 二、豫丰银行，财富首选。
- 三、不负百姓重托，服务赢领未来。
- 四、同舟共济，助你成长。
- 五、豫丰村镇银行，您的左臂右膀。
- 六、支农支小，只用专业说话。
- 七、与宝丰携手，为三农护航。
- 八、信赖贷，农民爱钱存豫丰有保险，钱存豫丰有收益。
- 九、助力小企业，成就大未来。
- 十、城乡的银行，放心的服务。
- 十一、存款进豫丰，一定丰裕。
- 十二、三农新时代，宝丰大未来。
- 十三、存是您的抉择，致富是我们的服务。
- 十四、创豫丰品牌，赢宝丰未来。
- 十五、用心服务，放心宝丰。
- 十六、宝丰豫丰，幸福的一代人。
- 十七、借钱找豫丰，财路通通通。
- 十八、久旱逢甘雨，急困有豫丰。
- 十九、宝丰银行，为您保驾护航。

二十、宝丰豫丰，助您成功。

二十一、微贷积累，丰厚回报。

二十二、贷动三农梦，融通豫丰情。

二十三、助三农辉煌，让百姓放心。

二十四、豫丰村镇银行，与老百姓一同成长。

二十五、渝”你同行，“丰”泽天下。

二十七、豫丰银行，老百姓身边的金融管家。

二十八、宝丰豫丰，情系三农。

二十九、闲钱存豫丰，胜过五谷丰。

三十、年年有豫岁岁丰，豫丰银行伴你行。

三十一、一家为老百姓“下蛋”的银行。

三十二、豫丰村镇银行，亲戚们都说好。

三十三、豫丰银行，惠待天下。

三十四、村村银，镇镇行有品位，自尊贵宝丰创富，乐享财富。

三十五、豫丰存取款，轻松又温暖。

三十六、融通城乡，助农兴商。

三十七、宝丰若有豫丰在，村镇就当百业兴。

三十八、宝丰银行，保钱丰收。

三十九、您的希望，我的追求。

四十、约豫丰，悦财富，越喜欢。

四十一、宝丰豫丰，编织老百姓的希望之网。

四十二、宝丰银行，旱涝保收。

四十三、有钱没钱，都来豫丰。

四十四、宝丰豫丰，村镇同丰。

四十五、心有百姓，责无旁贷。

四十六、豫·美于诚，丰·厚于行。

四十七、安心省心，我们用心。

四十八、豫丰村镇银行行，宝丰农商行行行。

四十九、心高远，天地宽有豫丰，财富通细节见证质量，惠农见证方向。

五十、百姓银行，真情服务暖人心。

五十一、执手信赖，创享未来。

五十二、豫丰村镇银行，为村民服务。

五十三、情系百信，同心同行。

五十四、至信豫丰人，上善村镇行。

五十五、豫·立宝丰，智·惠民生。

五十六、以诚相贷，百姓信赖。

银行宣传工作汇报 银行宣传工作总结篇六

首先，我们西区能够顺利的完成系团总支宣传部布置的工作，在此基础上，我们的工作质量也有了明显的提高；我部除了配合团总支各部开展活动时所需海报及其他宣传工作之外，我们自己在课余时间也按照个人得特长和喜好练练字，比如毛笔。排比□pop字体等，希望把以后得宣传海报出的更加漂亮精致。

其次，宣传部主要以海报，黑板报为主，通过这些有效的宣传途径，让活动进行得更加顺利，也大大提高了团委得知名度和影响力。经团部歌兄弟姐妹得紧密配合，这个学期我部西区就红歌大赛、无偿献血、创先争优等活动大大小小一共出了十几张海报，也督促了各班吧班上得黑板报出好，各项工作我们都积极做好。

一学期来，我们努力做好这些工作，但是还存在着不少不足之处，有些是急待解决、不容忽视的问题，在工作方法上还需要更加扎实，更加细致，把原则性和灵活性很好地结合起来，提高工作质量；学无止境，一个人的能力和水平是有限的，只有不断学习才能完善提高。工作上，我们写字功底上还有所欠缺，所以我们要更加努力练字，也希望部长、书记等上级领导能及时给予意见指导。

大学就像一个小型的社会，加入宣传部，在这个小社会里我学会了事情面前要保持清醒头脑，立场坚定，处处以集体利益为重，先集体、后个人，思想逐步走向成熟。在生活中，积极向周围领导和同事们学习，使自己的能力不断提高，解决、思考问题逐步走向周全。为以后走向真正得社会大侠良好基础。

银行宣传工作汇报 银行宣传工作总结篇七

20xx年我支行的存款业务得到了较快的发展，全年存款余额保持强劲增势。

1、存款规模：截止20xx年11月30日（以下数据采用该时点数据）支行总存款达到了xx万元，比年初增长xx万元，增幅xx%□完成全年任务的xx%□其中对公存款xx万元，比年初增加xx万元，增幅xx%□储蓄存款xx万元，比年初增加xx万元，增幅xx%□截止11月末支行日均存款余额xx万元，较年初增长xx万元，完成全年任务的xx%□实现时点存款和日均存款的大幅双超。

2、存款结构多元化，不依赖于定期储蓄：自分行年初强调储蓄存款结构多元化之后，我支行迅速调整存款方向，不单纯依赖于定期储蓄，努力发展单位存款、保证金存款，储蓄活期存款、储蓄定期存款等，形成了多元化的存款结构。截止20xx年11月30日，我支行单位存款xx万元，保证金存款xx万元，储蓄活期存款xx万元，储蓄定期存款xx万元。从存款结构上看，我支行存款仍主要以储蓄存款为主。

20xx年我支行坚持大力发展中小企业客户贷款，取得了一定的成效。

1、贷款规模：截止11月底，支行贷款总余额为xx万元，比年初增加xx万元。按贷款结构分类，公司贷款余额xx万元，其中流动资金贷款xx万元，固定资产贷款xx万元。个人贷款余额xx万元，其中个人消费贷款余额xx万元，个人经营贷款余额xx万元。

2、贷款风险控制：如何切实的控制贷款风险，一直是我行工作的重点。为了有效的防范贷款风险，在强化贷款经办第一责任人的基础上，今年支行重点明确了协办客户经理的职责，

将以往形式上的双签转变为实质上的第一审查责任人，支行贷款审查小组也严把审查关切实落实审查责任，全面客观的分析风险，把握风险。同时要求客户经理密切关注客户生产经营变化情况，及时防范和化解各类风险。截止目前，我支行贷款无逾期贷款发生。

随着现在行业竞争越来越复杂，迫使我们的员工必须提高自身服务技能和服务意识。我支行在业务发展的同时，也时刻强调着学习的重要性。

与最新业务规定相接轨，更加规范的处理日常工作。同时，制定了明确的学习计划，每个礼拜进行考试，以督促员工提高自己的服务技能。在分行的礼仪培训以后，支行着重加强培养员工的服务意识，严格要求按相关礼仪标准来进行服务，微笑服务，诚心诚意去服务客户。

2、营销人员的培训。丰富的理论知识和实际工作经验的完美结合，是对一个合格地营销人员的基本要求。为了适应业务发展的需要，支行要求员工关注财经新闻，阅读时事报纸，以提高对经济政策环境变化的适应性。支行坚持每周开营销晨会，通过短暂的晨会，进行有效的沟通和信息交流，很好的提高了工作效率。同时定期的组织员工学习湖北银行最新规章制度，适应转型期间的各种变化。

在业务拓展的同时，支行也注重精神文明建设和党建工作。支行领导采取和同志谈心的方式，了解员工在生活和工作中的遇到的困难，并加以帮助和解决。同时推荐员工阅读一些的好书籍，来丰富员工的文化生活。支行的党小组也在总行党委的领导下加强党的理论学习，同时也积极培养更多的积极分子向党组织靠拢，完善基层党的建设工作。

织落实各项工作措施，及时把握元旦、春节期间市场活跃和社会各类资金集中回笼等有利时机，由行长亲自带队对我行的优质客户实行登门拜访，全方位宣传我行的经营优势、产

品特色，塑造湖北银行良好形象。支行通过早动员、早部署、早抓落实，全行员工迅速行动起来，上下一心，众志成城，奋力拼搏，采取各种有效方法，由于目标明确，措施得当，一季度末完成了全年存款任务。

领导重视、统一部署。从年初开始，我支行就着手中小企业贷款营销工作，支行领导多次组织召开营销会议研究制定我行业务发展计划，分析支行贷款发展过程中面临的困难，研究今年贷款营销的计划和措施。针对目前黄石市中小企业发展状况及国家政策方针指向，有目标的营销具有投资潜力的中小企业客户。截止11月末，我支行20xx年新增小企业客户xx户，其中基本户xx户，一般户xx户，发放小企业贷款xx万元。

回再贷行为。四是强化贷后责任管理□20xx年是实施贷后管理工程的关键年，我们通过建立风险预警制度及全面风险排查活动，规范、落实客户经理定期联系协调制度、客户经理定期风险分析预警制度、贷后管理定期报告制度，落实责任人责任追究工作，努力解决操作和决策流程不规范，贷后管理责任不落实的问题。

20xx年我行核心系统换线升级，无论是使用旧核心系统还是新核心系统进行业务操作，我支行柜面人员都精心的控制核心系统的运作。新系统上线初期，由于系统操作不熟悉，支行柜面人员坚持每日下班后学习相关系统业务知识，同时在会计主管的带领下，柜员及大堂经理坚持每周定时召开晨会，学习新业务，新要点，同时严格按照操作规程操作系统，由于工作到位，我行今年全年的核心系统日常工作进展顺利，没有出现操作性差错，正确完成当日的各项业务，各工作日均能正常签退，各项数据均相符，系统运行继续保持基本正常。

组织全行员工继续学习安全保卫有关文件，提高大家的安全防范意识，积极开展安全教育和应急预案演练，落实好各层

次人员的日常安全检查。加强了安防设施硬件建设，实现安全达标，全年做到了安全经营无事故。

银行宣传工作汇报 银行宣传工作总结篇八

您们好！

我叫××，来自×××××，我于1994年7月毕业于××建筑工程职校，同年8月成为一名兴业银行的员工，1999年9月参加××省委党校大专班经济管理专业的学习，将于今年6月份毕业。为了提高自己的综合素质，适应市场竞争的需要，我于今年2月份报名参加了省委党校本科班经济管理专业的再教育，以再加强自身的素质修养，我今天竞聘的岗位是××支行业务发展科副科长。

主要是加强对市场的研究与分析，增强预见性和洞察力，并定期对市场走势和客户需求进行分析和研究，瞄准存款增长点，掌握工作前瞻性，对现竞聘建设银行副职演讲稿有客户要进一步挖掘潜力，同时积极寻找新的存款增长点；还必须带头完成各项任务指标，起表率作用，以带动科室全体员工完成行里下达的各项指标。

对现行科室各项规章制度进行必要地补充、修订等，确保每项业务与流程均控制在制度规范之内，并切实抓好各项制度的落实，及时发现漏洞和隐患，采取措施，立即整改。

本着积极主动负责的精神，发展优良客户，促进资产多元化。首先是做到把握新增投向，积极发展三类客户：（1）自收自支能力较强的事业单位。如市医院的改建项目、广电局的基建项目等；（2）产品有销路，市场前景好，有外汇业务的中大型企业。如吴航钢铁、东宇不锈钢、恒益纺织等；（3）楼宇按揭。其次是大力发展票据业务，争取在票据业务方面有所作为。再次是扎实开展国际结算业务，要从我支行现有客户中寻找有国际结算的企业率先开展国际结算业竞聘银行副

副职演讲稿务，逐渐摸索、取得经验，打好基础，力争在国际结算方面取得较大的发展。对拓展业务的过程中，对有关情况及时同支行领导反映，让行领导及时了解情况，为行领导的决策提供有价值的第一手资料，确保我支行各项业务的健康发展。

经常与同事们交流工作经验、管理客户的心得体会等，加深相互之间的了解，做到团结友爱、互助互敬。人的团结是工作能否顺利开展的决定性因素，只有团结了才能凝聚成一股兴业力量，才能共同发挥各自自身的资源，才能保证业务的健康发展。

在结束我的竞岗演说时，我在这里深深地感谢分行给我这样一个公平竞争的机会，不管我能否竞得上这个岗位，我都将一如继往尽心尽责地工作，做一名合格的客户经理，做一名优秀的兴业人竞聘稿范文。

银行宣传工作汇报 银行宣传工作总结篇九

截至本月19日，我行对公存款时点新增11419万元，名列全区第二，计划完成率496%，居全区首位。个人存款时点新增804万，计划完成率22.98%，在全区中排名第12位。我行存款新增之所以能够取得佳绩，与行领导的积极营销和全行员工的共同努力是分不开的。

对公存款方面，我行成功营销了锦州铁路局下属的锦铁房产开发公司，帮助我行对公存款实现几千万的增长。对私方面，在前台一线，我们用最真诚的服务留住铁路行已有客户的同时，成功营销大批同业其他银行客户。为大客户办理理财金卡，提供vip服务。在中天证券公司设立驻点营销人员，日均开卡量达到10张以上，且较多为投入大量资金进行炒股的优秀客户。

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。

xx年我国经济形式一片繁荣□gdp增长速度更是达到了8.7%，股指一度从最低的1800多点增长到3478点□20xx年，中国经济增长速度继续超过8%已经毫无悬念。我行利用中国资本市场大好全球经济复苏的'有利机会，充分利用每位行员工手中的客户资源，对基金进行大力营销，不仅为客户带来了可观的收益，帮助完成我行的基金销售计划，更加赢得了客户的口碑，为接下来的基金销售工作开了一个好头。

xx年锦州房价增幅一直居全国前列，进入20xx年，房价增长放缓，许多观望的买房人开始购买房产，我行领导与个贷部客户经理整合客户资源，查找以往有购买意向的相关客户，与其联系并介绍我行相关的房贷政策，在保证投放的每一笔贷款没有任何风险的情况下积极营销，截至19日，我行房金业务取得了时点余额新增467.07万的佳绩，计划完成率46.71%，居全区第4位。

电子银行业务简化了客户的操作，帮助客户更加便捷的办理业务，不过后续的注册、激活等程序较为繁琐。为了简化营销流程，在我们柜面人员为客户办理签约手续后，大堂中的工作人员积极配合，利用手机、电脑、电话等设备帮助客户完成注册、激活，我行工作人员为客户办理售后服务工作，使我行电子银行的方便、快捷理念深入人心。

增强了客户对我行的满意度与忠诚度。电子银行的营销同样取得了不错的成绩，其中企业高级版计划完成率更是达到66.67%，在全区名列前茅。

以上成绩是行领导的正确领导与全行员工共同努力的结果，这20几天来，行领导积极动员，以身作则，全行员工不辞辛苦，加班加点，付出了比平日里更多的汗水和辛劳，换来了xx行一季度营销的开门红。我深知进入一季度以来锦州同业银行间的竞争会更加激烈，营销一线已经成为了一个没有硝烟的战场，但我同时相信，铁路行全体员工会在守住已有阵地的同时，在行领导的带领冲锋下，抢占更为广阔的市场，创下更加优秀的成绩。