银行竞赛活动方案 银行竞赛活动总结(汇总5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行竞赛活动方案篇一

“情系政府客户，服务公共财政”营销总结按照上级行关于开展“情系政府客户，服务公共财政”联合营销活动的通知要求，我行积极行动，精心组织，结合_县政府部门实际情况，针对性的选择目标客户，落实目标责任，较好的完成了联合营销活动的目标任务，营销个人网银用户_户，信用卡发卡_张，办理个人理财金账户_户，牡丹e时代卡用户_户。现将有关情况总结如下：

一、成立机构，精心组织

为确保本次活动目标的顺利实现，_行成立了“情系政府客户，服务公共财政”联合营销领导小组，行长担任组长，各相关职能部门、网点负责人为小组成员，对营销活动进行统一组织，协调和管理，领导小组召开题会议，对政府部门资源情况进行认真分析，细心分类，锁定重点营销对象，各有关部门密切配合，及时沟通，从而为本次营销活动奠定了良好的基础。

二、搞好业务宣传，推进营销活动快速发展

活动期间，_行紧紧围绕活动主题，采取适合_县实际的促销宣传方式，提_我行银政合作产品美誉度，一是以集中营销为

平台，上门营销为手段，通过高层拜访，银政恳谈会，上门送单等形式多样的营销，营销我行金融产品，同时要求营销人员要深入到户，现场讲明和辅导办卡、用卡知识，让持卡人熟悉用卡流程，把服务贯穿于整个营销过程，并取得较好效果，如政府某一名公务员，通过营销人员的现场演示，很快认知、认用了工行牡丹卡，到外地出差用了卡后，专门到银行表示对银行工作人员的感谢。二是加强柜面营销，政府部门人员到我行办理对公业务时，柜面人员及时介绍给有关人员，由营销人员与其进一步的交谈，推介我行金融产品，三是完善激励机制，突出全员营销。为充分借助全行员工社会关系资源，有效调动上下整体联合营销资源合力，支行在经营目标责任制中，加大了二季度对银行卡业务的专项挂钩考核力度，通过不断完善激励机制，有效调动了员工营销的积极性和主动性，许多员工利用其亲属、朋友在政府部门任职的关系，积极营销，取得了一定的效果。

三、搞好售后服务，提高客户满意度

本次营销活动中，我行还将搞好售后服务，提高持卡人用卡水平，使每个持卡人满意作为一项重要内容。为提高银行卡交易成功率，避免不成功交易，采取及时向持卡人明解
释“密码次数超限”及账户管理规定，提醒持卡人避免次数超限交易错误码，提醒持卡人在账户金额不确定时，请先做查询交易，避免全额超限错误等，不仅加强了对持卡人的宣传和指导，更提高了持卡人的用卡水平，促进了卡交易的成功率。对客户提出的有关咨询，及时完整解答，对当时不能做出回答的，在约定时间内进行电话或上门回访，以提高客户的满意度，从而使一批客户群体在“不会用、不愿用、主动用”的过程中逐步培植进来。

银行竞赛活动方案篇二

******农村商业银行股份有限公司

2014年“增量提质”劳动竞赛活动实施方案

为夯实存款资金实力，提高信贷资产质量，努力实现年度经营目标任务，经总行研究，特制定本实施方案。

一、工作目标

1、各项存款净增目标。完成年初总行制定的各项存款净增任务，各项存款较11月16日增长2亿元以上；12月末存款偏离度不超过3%。

2、不良贷款压缩目标。完成省联社年初下达的不良贷款压缩任务，不良贷款余额较10月31日下降809万元。

二、竞赛时间

劳动竞赛活动时间从2014年11月20日起至12月31日止。

三、考核办法

实行百分制考核。各项存款净增目标80分，其中：完成全年各项存款净增任务40分，完成各项存款较11月16日净增任务40分，每项均依率计分；不良贷款压缩目标20分，其中：完成省联社年初下达的不良贷款压缩任务10分，完成不良贷款余额较10月31日下降809万元任务10分，每项均依率计分，年末不良贷款占比较年初上升的，该项不计分。

总行机关部（室）按营业部占50%、其他支行占50%进行考核计分，如单项任务目标全行完成任务，该项计满分。

四、奖励兑现

1、全行按每个绩效系数至少5000元的标准计提奖励，按目标任务完成得分依率考核到各支行（部），各支行（部）按本行制定的考核办法考核到人。

3、总行机关各部室以全行工作目标为任务，按上述标准和原则计发奖励。

五、工作要求

1、高度重视。各项存款净增和不良贷款压缩，对我行风险等级和绩效等级影响重大，能否完成目标任务，不仅影响到我行持续稳健发展，同时也直接影响我行综合费用额度和员工切身利益，全行上下必须统一思想，高度重视存款组织和不良贷款双降工作，改进工作方法，以扎实的作风，尽最大的努力，确保工作目标实现。

2、严肃纪律。一是确保时间、人力和精力三集中，无特殊情况 停止请休假；二是确保工作实效，工作目标完成严禁弄虚作假；三是对于因违反信贷管理制度而导致今年新形成未收回的不良贷款，按省联社及本行关于不良贷款责任认定及追究等有关规定进行责任认定及追究。

六、组织领导

总行成立***农村商业银行“增量提质”劳动竞赛活动领导小组，总行行长任组长，副行长任副组长，机关部室主要负责人为成员。领导小组下设办公室，办公室设业务发展部，办公室主要负责活动方案的组织实施、任务督促和考核等日常管理工作。各支行（部）要相应成立领导小组，分解目标任务，制定工作措施，扎实推动落实。

七、本方案由******农村商业银行股份有限公司负责制定、修改和解释。

附：***农村商业银行2014年“增量提质”劳动竞赛活动目标任务分配表。

方案】

某农村商业银行2015年一季度旺季业务竞

赛活动方案

为加快农商行发展步伐，提高市场份额，强占金融阵地，确保2015年各项业务指标的顺利实现，我行决定在全辖开展一季度旺季业务竞赛活动，为确保活动扎实、有效开展，特制定本方案。

一、竞赛目标

（一）储蓄存款。各项存款增加6.5亿元。

牵头考核部门：个人业务部。

（二）个人贷款。各项贷款增加3.5亿元。

牵头考核部门：个人业务部。

（三）不良贷款。表内外五级不良贷款清收1500万元。牵头考核部门：不良资产管理中心。

（四）电子银行。新增pos240个、网银1800个、手机银行18000个、短信签约18000个。

牵头考核部门：信息科技部。（五）对公业务。对公存款增加1亿元，公司贷款增加1亿元。

牵头考核部门：公司业务部。

二、考核范围

（一）城区一级支行9家。包括：……

（二）农村一级支行23家。包括：……

（三）城区二级支行10家。包括：……（四）农村二级支行8家，包括：……

三、奖项设置

（1）奖项设置。设一、二、三等奖各1名，奖金分别为2万元、1.5万元、1万元。

（2）获奖标准。各项考核得分在70分（含）以上的前3名分别为一、二、三等奖。

2.农村一级支行的奖项设置

（1）奖项设置。设一等奖1名，奖金2万元；二等奖2名，奖金各1.5万元；三等奖3名，奖金各1万元。

（1）奖项设置。分别设一、二、三等奖各1名，奖金分别为1.5万元、1万元、0.5万元。

（2）获奖标准。各项考核得分在70分（含）以上的前3名分别为一、二、三等奖。

4.单项指标时点增量任务完成率低于60%（不含）的该项指标不得分。

（二）不良贷款业务竞赛的设置奖项 1.奖项设置

设置一、二、三、四、五等奖各1名，奖金分别为2.5万元、2万元、1.5万元、1万元、0.5万元。

2.获奖标准。考核得分在95分（含）以上的前5名分别为一、二、三、四、五等奖。

（三）综合奖项设置 1.一级支行

（1）奖项设置。设置一、二、三等奖各1名，奖金分别为3万元、2万元、1万元。

（2）获奖标准。单项得分不低于80分（含）且综合得分不低于160分（含）以上前三名的支行。

（四）对公业务

（1）奖项设置。对公存款和公司贷款各设置奖金5万元。

（2）获奖标准。对公存款完成一季度竞赛目标的100%（含）以上获得本项奖金，由各单位按对公存款贡献度比例进行奖励。对公贷款完成一季度竞赛目标的100%（含）以上获得本项奖金，奖励公司业务部门。

（五）部门奖励。对完成竞赛目标的牵头部门按照各板块获奖单位平均奖金数（奖金总额/获奖支行数）给予奖励；对条线关联部门，根据支持服务表现情况分别给予不高于牵头部门奖金的50%奖励。（六）奖金分配。获奖单位的奖金按照6:4的原则分配人力费用和经营费用。参赛单位要制订本单位的考核办法并报牵头部门备案。

四、处罚措施

（一）一级支行。对于在竞赛活动中，工作开展不力，综合得分在240分（不含）以下的后五名支行，分别给予各支行行长降低0.5、0.4、0.3、0.2、0.1个薪酬系数三个月处理。三个月后根据业务发展情况、条线相关部门根据业绩提出处理建议，经总行研究后给予支行行长降职直至免职处理。

（二）二级支行。对于在竞赛活动中，工作开展不力，综合得分在120分（不含）以下的后三名支行，分别给予各支行行长降低0.3、0.2、0.1个薪酬系数三个月处理。三个月后根据业务发展情况、条线相关部门根据业绩提出处理建议，经总

行研究后给予支行行长免职处理。

（三）牵头部门。对于在竞赛活动中，工作推动不力，牵头部门业务目标任务完成80%（不含）以下的部门负责人给予降低0.3个薪酬系数三个月处理。

五、竞赛内容

时点增量=某支行一季度末时点数-年初时点数

任务完成率=（某支行一季度末时点数-该支行年初时点数）/一季度任务数。

储蓄存款得分=时点增量得分+时点增幅得分+日均增幅得分+任务完成率得分。

（二）个人贷款

银行劳动竞赛总结

辛勤地耕耘 累累的硕果

在“**”劳动竞赛中，**支行青年突击队捷报频传,各项业务实现了跨越式发展，队员们齐心协力，昂扬斗志，以饱满的工作热情，高效优质的文明服务，在全行创业的大舞台上，尽情释放热情和能量，在红五月里，打了一个漂亮的功坚战。截止六月底,各项存款余额突破**亿元,圆满完成了全年确保任务,青年突击中队共组织资金**余万元，在短短不到30天时间内实现了一个质的飞跃，这是**支行的青年人锐意进取、勇敢探索、不懈努力的结果，也是他们在此次劳动竞赛中撷取的一份最满意的收获。

党有号召，我有行动，这是青年人的本色。青年突击队**中队在此次活动中不仅行动早、速度快，而且有计划、有步骤。

在动员会上，**行长作为队长要求青年突击队一定要出实力，有实绩，见实效，真正展现出青年人的风采。他们不仅拟定了周密合理的计划书，而且从策划、起草到行动，他们始终紧紧围绕总行 “**” 的竞赛口号；始终保持青年人独有的旺盛的战斗力，在队长**，副队长**的率领之下，仅仅用一个月时间，无论是在服务上还是在组织资金上，各方面都跃上了一个新台阶。

队长**自告奋勇为他们联系购买，从选车到上牌照，**事无巨细，一一包办，终于，他们用真诚的服务赢得了客户的信任，毫不犹豫地把基本户都开在了**支行，并存入了**万元投资款。

务。如开创性地与全市各幼儿园开展“**”活动，支行对参加活动的孩子定期评选**，并定期组织参加活动的儿童开展游园、参观等活动。六月份，支行与**中学举办了首批**仪式，将**行和文明办、教育局联合开展的“**”活动的重要性在全校师生中进行了宣传，目前，活动已取得了初期成效，已陆续吸收教育储蓄近二十万元。

银行竞赛活动方案篇三

__银行是__县域范围网点最广、人员最多、机制最活的金融机构，多年来一直坚持支农支小的宗旨不动摇，经过多年改革发展，规模不断壮大，成为了__县支持县域经济发展，富县兴民的重要金融抓手。在自身业务取得长足发展的同时，我行不忘履行社会责任，积极回馈社会，开展了多种公益活动。今年x月以来，为积极响应省直机关文明办《关于在省直机关组织开展学雷锋志愿服务月活动》的通知精神，我行高度重视、精心组织、统一思想、多措并举，扎扎实实地开展了学雷锋志愿服务月活动。

加强组织领导。我行成立了以分管领导为组长，青年志愿者为成员的学雷锋志愿月活动领导小组，为学雷锋活动建立了

坚强的组织保障。同时为确保学雷锋活动常态化和长效化，我行各级党员领导干部带头参加志愿者服务，发挥了示范引领作用，爱心帮困理念逐步深入人心。

营造浓厚氛围。为大力营造“我为人人，人人为我”的良好风尚，让“关爱他人、关爱社会”的思想、理念常怀心中，我行大力开展宣传活动，营造”学雷锋、献爱心”的浓厚氛围。一是召开动员大会。召开了学雷锋志愿者服务动员大会，传达了省直机关文明办《关于在省直机关组织开展学雷锋志愿服务月活动》的通知精神，引导全员提高认识，增强意识，强化“学雷锋，献爱心”的思想理念。会上，我行党员领导干部纷纷表示，要发挥党员干部的带头作用，积极履行社会责任，通过全行的献爱心活动，在展示我行良好形象的同时，为其他企业树立良好的榜样。二是多种渠道宣传。我行利用微信公众号、微信群等渠道加大扶贫帮困的宣传力度，让人人形成自发奉献爱心的积极性和主动性，形成学雷锋做好事的浓厚氛围。

扎实开展活动。为积极响应学雷锋、献爱心的号召，_月26日，我行总行青年志愿者服务队在主要领导带队下，前往__县镜山广场对石桌、石椅以及户外健身设施进行了一次大扫除和大清洗，随后又赶赴__县福利院看望孤寡老人。到达福利院后，青年志愿者们亲切地和孤寡老人拉起了家常，询问老人们有什么实际困难。志愿者们还送来了食用油、大米、塑料袋、抽纸等生活用品421件，不少老人都留下了激动的泪水，纷纷对青年志愿者们竖起了大拇指。除此之外，各基层网点也纷纷招募了志愿者前往所在乡镇福利院对孤寡老人和儿童进行了慰问。全行累计出动91人次，其中行领导6人，走访慰问困难、残疾等特殊群体51人，发放慰问金各类慰问品422件，慰问金2000元，受益群众211人。

着力深化拓展。我行将结合此次学雷锋志愿月活动契机，结合自身职能特点和优势，做好工作对接，增强活动的针对性实效性，力争实现志愿者服务由以阶段性为主向经常化开展

转变，由松散型向规范化转变，由以青年人为主向机关党员干部共同参与转变，推动全行志愿服务专业化、志愿化和常态化，有效推进服务型党组织建设，着力体现我行负责任企业的良好形象。

银行竞赛活动方案篇四

在这一优质竞赛活动中，我支行全体职工坚持以三个代表思想为指导，以提高服务水平，提升企业形象为目标，紧紧围绕让贷款户更满意，让存款者更放心的竞赛主题，以落实社会服务承诺和岗位服务规范为重点，进一步加强职业道德建设，自我加压，积极参与竞赛。由于今年恰逢我支行搬迁到湖塘地区，各项业务正是百废待兴,因而这一百天是我支行业务拓展上的困难时期，同时这更是我们大力拼搏、奋斗实干的一百天，在全支行职工的共同努力下，我们各项工作取得了显著成效，各项业务指标稳中有升，整体素质再上层次，提高了武进支行在社会的整体形象，收到了良好的社会效果。

1、我们以银行结算账户管理办法和柜员考核培训为主，加强职业道德教育，强化支付结算管理，使职工整体素质再上层次。硬件上增添各种设备，狠抓卫生、环境整治，改善了服务条件，优化了服务环境。

2、狠抓环境卫生，营造优质服务环境，竞赛期间我支行以迎接全国卫生城市检查为契机，全面清扫环境，并坚持每日一小扫，每周一大扫，以及环境卫生巡查制度，服务环境明显得到提高.

回首百日，所有这些正是我们在行总部及支行领导的正确领导下，重视、参与百日优质服务竞赛活动的成果。我们以高度重视、全行一心为竞赛动力;以郑重承诺、落实监督为竞赛内容;以规范服务、提高素质为竞赛目的，总体上在竞赛中赛出了自己的水平和特色。

百日优质服务竞赛的目的就是规范服务，全面提升商业银行行业形象，提高从业人员的整体素质。我们极为重视本次活动并把它看作我们狠抓服务质量、规范操作、提高整体技能的契机，号召职工比服务、比技术，竞赛期间，服务态度上我们赢得客户的好评，技术水平上受到客户的尊重，竞赛期间没有一个职工受到客户投诉。通过规范服务的培训和实际帮带教，职工职业素质有了新的提高。干部的榜样作用和职业道德教育带动了职工整体素质上升到一个新的高度，很好地诠释了让存款者更满意。我们的多环节监督体系发挥了重要作用，杜绝了各种事故的发生，使让贷款户更放心真正落到实处。借着竞赛活动的这股东风，优质服务工作全面跨入快车道，优质服务的文化正在形成，各项服务环境正在优化。百日优质服务是为了永远优质服务，我们将认真总结本次竞赛活动的经验并汲取其它单位的成功之处，把我们服务水平推向新高潮。

银行竞赛活动方案篇五

为促使各项业务起好步、开好头，确保顺利实现首季工作“开门红”，经总行党委研究决定，在全辖范围内开展业务竞赛活动。具体方案如下：

一、指导思想

以201x年第x季度工作意见为指导，坚持“以客户为中心，以市场为导向”的工作思路，紧紧围绕第x季度目标任务，改变传统业务营销模式，变单一为多元，变粗放为精细，全员参与，全面营销，有效促进201x年第x季度各项目标任务圆满完成，确保实现首季工作“开门红”。

二、活动时间

201x年x月x日至201x年x月x日。三、竞赛目标

（一）各项存款增加x亿元；（二）各项贷款利息收入x亿元；

（三）账面不良贷款下降x万元；表外不良贷款清收x万元、盘活x亿元。

四、成立组织

为确保此次活动顺利开展，总行成立业务竞赛活动工作领导小组。

组

领导小组下设办公室，设在总行xxx部，办公室主任由xxx同志兼任，办公室具体负责活动的组织协调、任务督导、进展通报、任务考核以及绩效薪酬兑现等工作。

五、考核部门及方法 （一）考核部门

1.存款考核部门：信贷管理部。 2.收息考核部门：财务会计部。

3.表内外不良贷款考核部门：资产管理部。（二）考核方法

1.存款。由xxx做统计汇总。

2.收息。财务会计部从统计系统提取数据进行考核。3.表内外不良贷款。资产管理部进行考核。

4.竞赛活动实行按月考核，按旬通报，活动结束后经合规审计部审计、纪检监察部监督后兑现奖励。

六、竞赛方案

（一）竞赛一：“支行奖” 1.参赛主体：所有支行。

2.竞赛规则：设立“组织资金奖”、“贷款收息奖”、“清收盘活奖”分别对应三项竞赛目标，每项任务设立一、二、三等奖，一等奖1个、二等奖2个，三等奖若干个（完成任务的单位均获三等奖）。

3.奖励措施：

;..（1）“组织资金奖”：活动结束后，按照任务完成比例排名，分别给予获得一、二、三等奖的单位xxx元、xxxx元、xxxx元的奖励。

（2）“贷款收息奖”：活动结束后，按照任务完成比例排名，分别给予获得一、二、三等奖的单位xxx元、xxx元、xxxx元的奖励。

（3）“清收盘活奖”：活动结束后，按照任务完成比例排名，分别给予获得一、二、三等奖的单位xxxx元、xxxxx元、xxx元的奖励。

（4）支行奖励金额按照4:6的原则作为支行班子和员工奖励进行分配，参赛单位要制订本单位的考核办法，并报考核部门备案。

（二）竞赛二：“员工奖” 1.参赛主体：全体员工。2.竞赛规则：

（1）全行员工按照职务级别分为三组。一是正职组，包括支行行长和部室经理；二是副职组，包括支行副行长和部室副经理；三是普通员工组，包括全行所有普通员工。

（2）该项竞赛仅设存款类任务，其中，支行（部室）正职营销存款xx万元，副职营销存款xx万元，员工营销存款xx万元。

（3）设立“金杯”、“银杯”、“铜杯”分别对应一、二、

三组，3个奖杯均设立一、二、三等奖；其中，“金杯”设立一等;..奖1个、二等奖3个、三等奖5个；”“银杯”设立一等奖1个、二等奖5个、三等奖10个；“铜杯”设立一等奖1个、二等奖10个、三等奖20个。

3.奖励措施：

（1）活动结束后，营销的存款按照存款日均余额的万分之二进行奖励。

（2）活动结束后，按照存款任务完成比例排名，分别给予获得一、二、三等奖的人员x元、x元、x元的奖励。

七、工作措施

各支行要根据总行的统一部署，转变思想观念，增强战略定位，千方百计誓夺首季业务“开门红”，为全年工作取得新进展打下坚实基础。

（一）高瞻远瞩，“科学谋划”早布局。按照总行工作部署，及早制定全年业务营销工作方案，以电子银行等新业务为依托，充分利用网点、柜面、窗口、大堂、微信平台等宣传媒介，以“xxx”活动为载体，结合辖区实际，安排精干人员，组成专业团队，深入各类市场、社区、学校、商场进行差异化营销。

（二）站位全局，“深耕细作”强后盾。要在坚持服务三农及小微企业的市场定位基础上，进一步细分市场、细分客户，深耕“四区”市场，即：“农区”、“社区”、“商区”、“园区”，筛选畜牧养殖、产品加工、商品销售等优质客户作为主要营销和支持对象，建立客户清单，一区一类，一客一策，实施信贷精准营销。

;..（三）稳步推进，“多管齐下”广清收。全面推进新增不

良贷款动态管理，细化方案，澄清底数，锁定基数，建立台账，划清责任，一人一策；借助春节农民工返乡等有利时机，充分运用教育、行政、纪律、经济和法律手段，消化风险，黑名单控制，施压清收，常抓不懈。

八、竞赛要求

（一）提高认识，加强宣传。全行要高度重视，扎实做好201x年各项工作，积极利用春节期间的有利时机，加大业务宣传力度，确保实现首季工作“开门红”。

（二）人人参与，创先争优。要充分调动广大员工发展业务的积极性和主动性，努力营造全员参与，通力协作的竞赛氛围。

（三）开好两会，强化督导。各支行要开好两会，即：晨会和晚会，做好总结；总行牵头条线的分管领导及部门负责人要深入基层，现场督导，与支行共同做好各项业务工作。

（四）奖先促后，及时通报。各支行要积极撰写信息稿件，工作领导小组办公室要每旬通报活动进展情况，宣传竞赛活动中的典型事例、先进经验，充分营造“比学赶帮超”的浓厚氛围。

（五）严明纪律，严格兑现。要确保各项数据真实有效，对弄虚作假的支行和部门，一经发现将取消竞赛资格，并对支行、部室负责人进行组织处理；同时，工作领导小组办公室要做好奖励的兑现工作。

;..;.