

最新金融服务公司与银行战略合作协议 银行对财政金融服务方案(优秀5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

金融服务公司与银行战略合作协议篇一

为贯彻落实监管部门加大消费者权益保护宣传力度的指示精神，着力提升社会公众的金融素质和安全意识，积极建立公众教育服务工作长效机制，协会决定组织开展20**年度大理州银行业普及金融知识万里行活动。

大理州银行业普及金融知识万里行活动已成为银行业消费者教育服务品牌。为整合行业资源，有效调动行业各方力量，结合当前社会、难点，确保宣传主题内容和方向的一致性，切实形成多方位、互补性的金融消费者权益保护工作体系，全面构建公平、公正、有序的金融市场环境。

(一)大理州银行业协会是本年度银行业普及金融知识万里行活动主办单位。各会员银行为主要参与单位，本次活动设立领导小组(以下简称“活动领导小组”)，主要成员如下：

，协调各会员银行推动活动落实。

(二)各会员银行应按照本次

活动方案

，根据主题活动内容，结合本单位业务实际，确定宣传的重

点、内容、形式、渠道及计划，制定本单位活动细则，推动本系统分支机构积极开展活动。同时，向各分支机构提出活动的具体要求和完成目标，扩大宣传覆盖面和受益客户量，会员银行活动细则需报送大理州银行业协会活动办公室。

于7月至9月在全州银行业组织开展本年度“普及金融知识万里行”活动。具体活动内容及安排如下：

(一)活动筹备阶段

各银行机构根据本方案制定活动细则，组织督导下属分支机构积极参与活动，并统一协调新闻媒体对本次活动情况分阶段、分层次进行宣传。各会员银行需根据各阶段活动的主题确定宣传内容，明确分行、支行、网点等各层面的活动分工及宣传形式，所需相关资料应在活动开始前全部到位，同时，做好活动前的组织动员和人员培训工作。

(二)分阶段开展专项宣传活动

1. 7月1日为本年度“普及金融知识万里行”活动启动日。

要求各分支机构积极做好启动日的各项工作。大理州银行业协会将在启动日当天到部分分支机构巡查。

2. 7月为“支付安全宣传月”

随着我国经济的不断发展，银行卡产业从无到有，规模不断扩大。截至20**年底，我国银行卡交易总额占全国社会消费品零售总额的比重已高达48.7%，人均持卡5.06张，银行卡已发展成为我国民众日常生活最重要的支付工具。当前，银行卡各类创新产品层出不穷，支付创新手段持续涌现，持卡人的各类金融需求也在日益增长，这都对银行卡支付安全保护工作提出了新要求。

基于此，本宣传月活动内容以“支付安全”为主题，围绕“提升持卡人安全用卡意识，构建良好银行卡支付环境”，结合本单位实际，开展多层面、多角度的宣传普及活动，包含但不限于以下几类：卡片保管、密码安全□atm操作□pos刷卡、网上支付、芯片卡普及、三方支付平台使用等。活动期间，各会员银行就上述主题内容的宣教应着重通过网点厅堂人员日常管理、指导操作，厅堂醒目位置摆放折页及展板，播放教育宣传片，在网上银行、手机银行、社交媒体等电子渠道投放等方式宣传维护银行卡支付安全，营造良好用卡环境，达到更广泛、更深入人心的宣教目的。应侧重与银行机构、公安机关、公众媒体等单位合作，通过搭建交流平台，广泛汲取各家银行的先进做法、新颖题材，充分发挥协调、组织、带动作用，引领区域宣教向纵深化、深入化发展。

3. 8月为“防范电信网络诈骗宣传月”

近年来，电信网络诈骗日益呈现出产业链化、多渠道化和蔓延化的发展趋势，严重危害着人民群众财产安全和合法权益，损害社会诚信和金融和谐稳定。截至20**年，通过全社会的共同努力，我国电信网络诈骗高发态势得到了有效遏制，取得了阶段性成果。但随着互联网的广泛普及和信息通讯技术的迅猛发展，电信网络诈骗愈加呈现出手段高科技化、形式多样化、过程迅速化、作案隐蔽化的特点，防范打击工作形势依然严峻。

本宣传月活动应采取“打防并举、以防为主”的方式，着力做好电信网络诈骗的预防、识别和处置工作。各银行机构应在多年来积累的宣传资料、渠道、方式等经验基础上，注意归纳总结辖内地区电信网络诈骗的常见类型、惯用手法、作案方式、发案特点、新型手段等信息，加以有效利用并制定反制措施及应对方案，及时通过厅堂、柜面、机具、网络、媒体等平台宣传教育。各银行机构应建立当地公安机关、监管部门等机构的协调合作机制，邀请业内专家参与银行机构的公众教育宣传活动，加强对公安机关宣传平台的推广。增

强与媒体的合作，注重舆论引导。

4. 9月为“青少年金融知识普及教育宣传月”

金融知识是青少年健康成长过程中必须了解和掌握的重要基础知识。我国历来高度重视青少年金融知识普及教育工作，做好他们的金融知识普及教育工作具有深远意义。

本宣传月活动应以“请进来、走出去”为主要开展方式。针对小学生、中学生、大学生等不同年龄段群体制定有针对性的教育计划，有的放矢地开展特色教育。各银行机构应充分考虑学生的理解能力，在结合受众实际需求基础上，制作适合小学生特点的，兼顾趣味性，图文并茂、简明生动的金融知识宣传册、动画、海报、展板等材料；针对中学生视野开阔、接受能力强的特点，以及对金融知识及产品有一定的理性及感性认识，宣传内容应注重灵活性、多样性。除传统宣传方式外，还应大量在社交媒体、校园平台等渠道投放相关金融知识；针对大学生群体的实际需求以及即将步入社会，投身各行业建设的实际情况，在金融知识宣传方面应侧重实效性，帮助这一群体进一步了解金融行业，深入学习金融知识，熟练掌握金融工具，注重防范金融风险。

(一) 积极筹备，全面部署

各银行机构要根据往年活动经验，积极部署，认真组织，制定本单位(本地区)整体活动细则，明确宣传内容，创新丰富宣传形式。同时，指定专人负责，统一协调沟通，把握活动进度。根据本单位(本地区)活动安排，统一设计制作宣传物料，将活动内容及目标及时传达给下属分支机构(本地区银行业金融机构)，确保活动有序开展。

(二) 丰富渠道，加强宣传

各银行机构要加大宣传力度，创新宣传渠道，在网点宣传、

社区宣传、商圈宣传、校园宣传等传统宣教方式的基础上，应充分利用微信、微博、电视、广播、网络、报刊等媒体，全方位多角度普及金融知识，确保媒体传播形式的多样性，保证宣传普及工作的覆盖面和触达率，构建多元化普及金融知识的传播途径。

(三) 建立机制，落实推动

各银行机构要加强督导检查，根据本单位活动计划，需制定活动效果检查计划和评估机制，定期巡查本系统(本地区)活动开展情况，督导相关机构和人员按照活动要求开展各阶段活动，避免活动流于形式，确保活动的实际效果。同时，各单位要建立健全本单位消费者教育服务工作的考核评价机制，促进消费者教育服务工作常态化。

(四) 总结成果，推广经验

各银行机构要建立金融知识普及工作长效机制，总结本系统(本地区)“普及金融知识万里行”活动开展情况，积累并推广先进经验。在活动中需做好数据统计工作，留存活动相关图片、录像、文字等材料。在每月主题活动结束后，需将本系统(本地区)当月的活动小结、简报、图片等资料报送协会活动办公室。10月5日前，需向协会活动办公室报送“20**年度普及金融知识万里行活动总结”和“20**年度普及金融知识万里行活动数据统计表”。协会活动办公室将选取各银行机构报送的优秀资料刊登在工作简报进行宣传，同时推荐给云南省银行业协会进行宣传，展示各银行机构在活动中的优秀做法，推广先进经验。

(五)为能够更好地加强联动协调，请各银行机构按要求于7月1日前，将“普及金融知识万里行活动日常联系人信息表”制定的活动细则以电子版形式报协会活动办公室。

在本次活动结束后，协会在全面总结活动情况的基础上，将

对各银行机构开展本次活动的情况进行综合评估，表彰表现突出的银行。

金融服务公司与银行战略合作协议篇二

为了防止学校火灾的发生，确保在校师生的生命安全，我校以对人民群众生命安全高度负责的精神，进一步提高对安全工作极端重要性的认识，采取强有力的措施，确保各项安全措施的有效落实。为此，我校制订以下方案：

一、指导思想

在上级部门的统一领导下，服从指挥，听从安排，确保学生及教师的生命安全。本着及时有效、尊重科学、责任到人的原则，切实保护好师生的生命安全，维护好正常的教学秩序。

二、工作原则

按上级要求，落实安全责任制，责任到人，杜绝安全隐患，加强日常监控力度，做好安全疏散演习，确保安全。

三、工作目标

落实安全责任制，加强对学校学生与教师的管理，提高全校师生的安全防火意识和紧急逃生技能，确保师生的生命安全。

四、组织机构

以校长亲自挂帅的安全消防领导小组，负责全校的消防安全、安全疏散等各项工作的指挥与协调。

五、工作内容及要求

金融服务公司与银行战略合作协议篇三

xx银行在xx政府的支持下，为更好的服务县域经济发展，我行拓宽贷款品种，加强贷款投放力度，多措并举降低融资成本，为个人和实体企业发展提供了强力支撑。具体措施如下：

一、加大个贷投放，促进城镇化进程。个人住房按揭贷款一直为我行精品工程，2020年全年我行发放按揭贷款xx亿元，助力农村人口向城镇迁移，改善农村人口生活环境，满足人民对美好生活的需求。同时我行新增个人贷款“e分期”，该品种额度高、费率低、期限长，满足广大居民购车、家装、婚庆、教育、旅行等大额消费需求。2020年全年我行发放“e分期”xx万元。

二、助力扶贫贷款，落实精准扶贫。2020年我行为xx镇和xx的贫困户（含边缘户）发放小额扶贫贷款x笔，金额x万元，解决了贫困户创业发展资金不足问题，增加就业岗位，助推扶贫产业发展，以金融服务助力脱贫攻坚。

三、支持小微发展，注入金融活水。目前我行针对小微企业的贷款品种有e抵快贷、网贷通、流动资金周转贷款等，全年我行共投放普惠贷款x笔，金额x万元。同时我行针对征信良好，纳税等级b级以上企业给予信用贷款支持，还款方式灵活，资金实时到账，目前我行共发放x笔，金额x万元。让工行普惠贷款的雨露甘霖滋润万千小微客户。

四、展现大行担当，支持实体经济。2020年9月，我行为x公司发放项目贷款x亿元，极大的解决了企业的资金周转问题。

五、推广金融产品，助推乡村振兴。为盘活农村经济，加快农村经济发展，我行进村入户宣传我行金融产品，为某乡村超市、服装加工厂、淘宝代理店等多个个体工商户办理pos机、二维码等收单业务，由传统的现金交易拓展到微信、支付宝、

刷卡等多种交易渠道，使结算更加快捷。我行推荐某特色农产品代理店入驻我行的电商平台，降低了商户的经营成本，拓宽销售渠道，同时也扩大了我县特色产品的知名度。此外，我行为一些青年群众开通注册我行的电子银行业务，指导其足不出户便可在手机上完成转账、缴费、查询等业务。让金融带动三农，让金融产品渗透到乡村的各行各业，让百姓真正体验到金融产品带来的便捷服务。

下一步，我行将继续认真贯彻xx政府的各项决策部署，积极宣传我行的金融服务政策，积极对接县里的签约、落地企业，尽全力为企业提供结算、贷款等一揽子服务，以实际行动支持县域经济发展。

金融服务公司与银行战略合作协议篇四

工行江苏淮安分行为了营造浓烈的旺季营销氛围，助力网点营销，实现20xx年旺季零售业务快速发展，根据《淮安分行20xx年零售业务旺季营销共组指导意见》，该行组织开展“网点旺季氛围营造评比”活动。

活动开展以来，各支行高度重视，投入资源进行网点营销宣传和环境美化、靓化。全行员工踊跃参与，积极营造旺季网点氛围，全辖网点充分发挥主观能动性和创造才能，使得旺季节日气氛更加浓厚，网点环境更加整洁，营销氛围进一步增强。经该行评审小组评定，最终评选出7家获胜网点，分别是：营业部营业室、城北营业室、楚州文锦城支行、盱眙城中支行、洪泽人民路支行、涟水安东支行和城南浦东支行。

通过本次评比活动，全行网点相互学习、相互促进，保持良好的网点环境和热烈的营销氛围，并以此为契机，进一步提升营销成效，进一步加大全行营销力度，全面实现旺季零售业务开门红。

金融服务公司与银行战略合作协议篇五

根据学校的要求，本人在2014年7月16号开始为期一个半月的时间在招商银行进行了暑期实习，在招商银行的实习期间，在单位指导老师的帮助、指导和教育下，我熟悉了银行的主要经济业务活动，系统地学习并较为深刻地掌握了招商银行各方面的实务工作，对于关于银行经营和管理的理论知识和各方面实际工作能力都得到了不错地锻炼和提高。也明白了理论与实践相结合的重要性。现在就将这次暑期实习的具体情况以及心得体会作一个系统的归总和小结。

1.2. 实习环境

“金葵花理财”、“点金理财”、国际标准双币信用卡、“财富账户”等知名金融品牌，树立了技术领先型银行的社会形象。面对未来国际国内复杂多变的经济金融形势，招商银行将采取更加灵活的经营策略，积极应对各种挑战和竞争，在加强风险管理和稳健经营的基础上，继续优化业务和客户结构，大力发展零售和中间业务，加大产品创新力度，不断提高盈利能力，努力建设成为具有国际竞争力的中国最好的商业银行。

2.1. 实习目的

1). 通过在中国农业银行实习进一步了解和巩固在学校期间所学的各门金融学课程的基本理论和基础知识，学会理论联系实际，增强自我解决实际问题的能力。

2). 通过在中国农业银行的实习，达到学校的社会实践要求，并在单位指导老师的指导、帮助和教育下，熟悉中国农业银行的主要经济业务活动，较为系统地学习银行个人金融管理工作和日常业务的操作流程。

3). 通过在中国农业银行的实习，学会如何更好的适应新的工

作环境以及端正自我的学习及工作态度，为更好的走入社会打下坚定地基础。

2.2. 实习内容

1). 跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件在实习的前几天里，我主要跟主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件。一方面要学习相关的实务操作，其中会计占决大多数，既要强化已有的知识，还要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合中行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。银行的创新和进步，是与国外银行竞争的基本条件。所以银行从上到下，都要树立一种竞争意识，服务意识。

操作和综合柜员的操作结合起来，寻找两者的不同，并记录下不同业务类型的交易码和分析码及特殊业务的类型。就是从旁边的学习中，我同样学到了很多的东西。当银行提出从以产品创新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员最大的挑战和考验。业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。茶是服务于客户的。“创建学习性组织，争做学习性员工”每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。通过与业务员的接触，我还了解了银行的操作流程及储蓄业务方面的知识。储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，挂失，解挂，大小钞兑换，受理中间业务及外汇业务等。

3). 跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

2.3. 主要成果

- 1). 通过实习了解单位基本情况和机构设置，人员配备，企业文化和营业网点安全保卫等。
- 2). 学习掌握人民币的基本方法，鉴别钞票真伪的主要方法和数钞的基本技巧及零售业务技能操作的训练。学习银行卡及基本知识。
- 3). 学习银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行的储蓄业务如定活期一本通存款、整存整取、定活两便、教育储蓄等。银行的对公业务，如受理现金支票，转账支票，签发银行汇票等。银行的信用卡业务，如贷记卡、准贷记卡的开户、销户、现金存取等；联行业务；贷款业务等。
- 4). 学习银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。
- 5). 学习外汇英语及中行柜台营销技巧与服务礼仪。并进行零售业务的综合操作测试。

3. 1. 实习总结

1). 永远拥有自主学习的意识，不断充实提升自我。自我学习的意识很重要，就我在招行而言，其实可以说没有人来教我什么业务知识，产品与服务如何办理，如何营销，如何更深层次地挖掘客户的潜在需求，如何同客户建立信任良好沟通，如何处理上下级关系等等，倒不是因为别人不愿意，原因是因为银行里尤其是大厅业务区大家各司其职，每个人确实都非常忙，尤其是市中心的银行。其实在任何情况下，我们都要永葆自主学习的意识，从细节观察，潜心留意，认真总结，不断升华，上升为经验，不放过任何一个学习的机会。或许，你会说那样太累了，但是你得知道，提出要求的永远都是市场，就好像不是由环境来适应我们，而是我们必须提升自我来适应环境，适应高速竞争型的社会。

2). 思维和方法某一程度上来说比我们现有的知识还要重要。就好像我们到社会中发现大学里学的专业知识在实际工作中根本派不上太大的用场，于是，某些同学会抱怨，大学四年耗费了我们的青春??其实，是这些同学对大学的办学思想没有真正的领悟。在我看来，我们关键是通过具体课程的学习提高了学习事物、发现问题、解决问题的能力。就我暑期在招商银行的实习而言，也许我今后的工作领域不是金融甚至不是经济领域，但是关键是我通过在招行的实习锻炼了我的理性、创新、和严密的逻辑思维能力，无论我今后身后哪个领域，这将会是我一辈子受之无穷的财富。

3). 软实力有时比硬实力更有魅力。在招行，这里的硬实力我们可以理解为扎实过硬的专业基础，软实力则是良好的沟通能力，高超的营销技巧和以人为本的人性化关怀。就好像听到一位客户所说的：“业务我在哪家银行都可以办，主要是你们人性化的关怀让我感动??”实习后你会发现，关于招行产品与服务和常用金融知识，只要你用心，可能很快就能补上去，有时真正起作用的倒是同客户建立的良好信任关系和亲切的沟通。

4). 最后这一点是想给为我提供实习机会的招行提出的一些建议，希望招行越走越好!

当然，探索创新的道途永不止步，招行有她更高的追求??

目前，在二次转型的大潮中又一次把招行的管理岗和业务岗推到了风口浪尖，他们需要一起变得更强!业务岗在努力开拓市场，提升自己;管理岗也努力地保驾护航。如果招行是太极，那管理岗便是离坎，是兑根，是乾坤。管理岗和业务岗在这个圆融的世界里，相互扶持，相互制约，相互转化。不断地创新就是前进的动力。

业务岗需要更全面的发展，他已经有了长足的进步，但是还不够全面，部分地方还存在着理财经理单卖产品，个贷经理

只放贷款，批发条线不会手机银行，大堂经理不知道周转易，或许提出的要求太高，但是提出要求的永远是市场。在一段时间内应实行业务条线人员的全方位学习和培训，努力将招行的每一位都打造成多面手，一专多能，并且提议在一定范围内进行定期轮岗制度。

关于管理岗和业务岗相互转化的问题，他们中间有一个交集，有一座桥梁。管理岗如果如业务岗一般曾经经历过市场的风起云涌，曾经冲锋在营销的第一线，那么管理岗会更好地做好指导方向和保驾护航的工作；如果业务岗如管理岗一般明白把握市场方向的困难，在业绩和风险之间寻找平衡的抉择，业务岗会更加合规努力地去做好工作。他们不分彼此，职位一个共同的目标。建议更多的从基层选拔管理岗位储备人才，通过定期的培训和测试在保证其主营业务发展良好的同时具备一定的管理能力。这样一支队伍有着一线员工的热情和干劲同时具备着管理人员自律优秀的品质和大局观，相信在“六能”机制的催化下，一批有着娴熟业务水平的管理者将很快能成长起来：他们源自第一线却高于第一线，终将服务第一线。

定期轮岗制度的执行让业务岗更强，他们之间的交集会让管理岗更强。管理岗、业务岗他们是巨人的两条腿，脚踏实地地在二次转型的大道上，意气风发地奔跑吧！

3.2. 致谢