

# 银行存款保险宣传方案设计(精选5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 银行存款保险宣传方案设计篇一

全省“××”存款竞赛活动已经结束，在全体干部职工的积极参与和共同努力下，××联社竞赛活动取得了丰硕成果。竞赛期间存款净增××万元，到今年3月末，联社各项存款余额达到××万元，增幅创历史同期最好水平，为“××”存款竞赛活动画上了一个圆满的句号。

省联社“××”存款竞赛活动方案下发后，我们立即进行了宣传发动工作，充分认识到这次活动是全省旺季工作的一个重要内容，抓住了年底前资金回笼、居民收入增长的有利时机，能够有效防止每年年初存款余额下滑的被动局面。而且，这次活动是省联社成立以来首次在全省范围内召开的业务竞赛，对于宣传××信合品牌，树立自身良好企业形象都具有十分重要的意义。同时，联社要求，要把此次竞赛作为推动市区联社服务水平上台阶，提高××联社知名度的有利契机，认真开展好这次活动。通过宣传发动明确了活动的重要性，使大家统一了思想，提高了认识，积极投身于竞赛当中去，从而拉开了竞赛的序幕。

二、精心组织，周密安排，制定切实可行的工作方案，保证了活动扎实有序的推进

联社和各基层信用社都成立了领导小组，由一把主任亲自负责，加强了此次竞赛活动的组织领导。制定了《××联社“支农杯”存款竞赛活动方案》，方案中有措施、有方法、

有考核和具体的工作要求，为基层社指明了竞赛活动方向。根据竞赛进展情况和存在的问题，联社及时下发了“支农杯”存款竞赛活动补充意见，提出除参加全省的评选外，××联社本身还要对活动中表现突出的单位和个人予以奖励，充分调动了全体干部职工的揽存积极性，有力的推动了竞赛活动的开展。

三、方向明确，措施得力，把握竞赛工作着力点，推动竞赛活动不断向纵深发展

四、积极参与，上下互动，发挥干部职工的多个能动性，使竞赛活动获得了持续不竭的动力

整个活动期间，全辖不仅存款岗位的人员参加，其他专业岗位的人员也积极参加；不仅基层信用社的人员参加，而且联社机关的人员也充分利用自身的社会关系，广开储源。城区社的员工利用自身地域优势，深入到企业和商业部门里积极开展吸存工作，远离城区的郊区社员工也深入到社区村庄群众中间开展宣传。正是有了全体干部职工对活动的积极参与，形成了上下齐动、合力公关的良好局面，才有了××联社这次存款竞赛活动的丰硕成果。

五、加强监督，强化服务，充分发挥职能作用，为活动的圆满结束提供了有力的组织保障

## 银行存款保险宣传方案设计篇二

20xx年“78全国保险公众宣传日”，正值“新国十条”颁布两周年的前夕，保险业在国家治理体系和治理能力现代化进程中的地位和作用越来越凸显。6月3日，\*保险行业协会全面启动20xx年“78全国保险公众宣传日”活动，今年的活动主题是：“一键保险，呵护无限”。

“78全国保险公众宣传日”活动自20xx年举办以来，已成为

保险业普及保险知识、倾听公众心声、提升服务品质、塑造行业形象的重要载体。今年，\*保险行业协会将在全行业范围内，统一组织开展一系列的宣传推广活动，包括组织创作最美保险人原创话剧；实施保险教育进入中小学课堂工程；推出“一键保险”保险公众综合服务\*台；开展风险教育和保险知识进社区等活动。

民生保险积极响应\*保险行业协会要求，在第一时间成立了以公司首席运营官吴志军为组长的领导小组，对活动进行统一部署，制定并下发了《民生保险20xx年“全国保险公众宣传日”活动方案》。

在活动期间，民生保险各分支机构将紧紧围绕20xx年度主题“一键保险，呵护无限”，充分结合自身特点及实际状况，通过保险人之歌、主题宣传片展播，《儿童安全公益地图》进社区，我为保险代言手机海报传递、手语舞快闪等与公众进行互动的宣传活动，充分展示行业发展成就，全力营造全社会“学保险、懂保险、用保险”良好氛围。

同时，民生保险将积极与公益基金会合作，发起建立保险创业基金，设立大学生创客学院，为大学生创新创业提供资金支持，培养具有志愿者服务理念、创业和保险金融服务技能的新型人才，为保险行业的发展注入动力源。

民生保险将以本次活动为契机，广泛宣传行业核心价值观，努力增进公众对保险承保、理赔、投资等业务的理解，让公众切身体验到民生保险“为民生服务”的企业使命以及“服务他人，精进自己”的服务理念，通过活动更全面地了解公众对于保险的需求，提高服务质量和\*服务水\*，承担和履行一家保险公司的社会责任，将消费者风险保障和保险权益工作落到实处。

## 银行存款保险宣传方案设计篇三

为认真落实\*银行业协会《20xx年度\*银行业“普及金融知识万里行”活动方案》（银协发〔20xx〕6号）及《20xx年徽商银行“普及金融知识万里行”活动方案》（徽银办〔20xx〕71号）的相关要求，进一步加强金融基础知识教育宣传工作，切实保护银行业消费者合法权益，我行于6月1日-6月30日在全行范围内开展了徽商银行“普及金融知识万里行”消费者权益保护宣传服务月活动。现将活动开展情况汇报如下：

消费者权益保护贯穿于我行产品服务售前（研发）、售中及售后环节。在产品的设计研发环节，于产品销售合同或协议中列明可能面临的风险等相关风险提示条款。在产品推介销售环节，由产品销售人员对客户进行风险告知，提示客户阅读合同或协议中列明的风险条款等风险提示内容，并要求客户在已充分了解业务风险的基础上留存“我已充分了解可能面临的风险及由此带来的损失”等字样，避免消费者在不了解产品风险的基础上盲目购买，贯彻和保护消费者知情权、自主选择权、公平交易权。售后环节，通过客户满意度调查等多种方式收集客户使用产品服务的意见建议，作为本行服务优化及改进的重要现实基础。销售人员的销售合规性列入我行零售业务专项检查重要检查内容之一，并作为本行“管理与内控”考核指标，按年进行考核。

宣传服务月期间，在上述工作的基础上，我行要求各分行强化监督管理，加大日常服务暗访检查力度，尤其注重对于产品服务销售过程中风险揭示及消费者权利和义务宣传的检查和查访力度，对于产品风险揭示及消费者权利和义务宣传不到位的情形发现一起通报一起，并将其纳入员工个人绩效考核。

各分行按照活动方案的要求，采取多种方式对《\*银行业从业人员消费者保护知识读本》进行学习和培训。一是开展集中学习 and 培训，如黄山分行将其列入新员工入职培训的重要学

习内容之一，并邀请当地银监分局、消协领导到会为全体参训人员发表动员讲话。二是建立“例会制”，开展日常持续学习。各分行利用支行晨会、夕会及周会，将消费者权益保护知识纳入例会重点学习内容之一，于每日进行学习，消费者权益保护知识的长效学习机制初步建立。

## 银行存款保险宣传方案设计篇四

按照\_20xx年全国保险公众宣传日活动工作要求，为进一步强化我省保险业的公众宣传意识，推动行业形象持续改善和社会公众保险意识不断提高，确保全国保险公众宣传日活动扎实深入开展，特制定本方案。

7月8日为全国保险公众宣传日。全国保险公众宣传日活动的主题为“xxxx”□20xx年度活动主题是“xxxx”□宣传内容分主题宣传和自主宣传两部分。主题宣传包括全国保险公众宣传日主题、保险典型案例宣传主题及行业形象广告片宣传主题，自主宣传包括我省保险业“创新年”建设宣传和保险监管核心价值理念、保险行业核心价值理念宣传等。要通过宣传活动，充分展示保险保障功能和作用，展示我省保险行业履行社会责任、服务民生的良好形象。

坚持务实、节约、高效的原则开展宣传活动。宣传活动坚持公益性。

成立福建保险业全国保险公众宣传日活动工作小组，工作小组负责宣传活动的统一督导和实施。工作小组下设办公室，挂靠保监局办公室，负责活动的组织协调和督促指导工作。

省及各设区市保险行业协会要加强对会员公司的活动协调，制定实施方案，组织当地保险公司积极开展宣传活动，努力做到上下联动，呈现全局活动有中心、各地工作有亮点的格局。各保险公司要加强组织落实，明确专人负责，相应成立全国保险公众宣传日活动工作小组，制定具体工作实施方案，开

展宣传活动。其中，总公司已经制定统一方案的，可依据总公司标准制定我省具体实施方案。各公司方案中应有包括分管领导、责任部门与联络人的名单。

### (一) 主题宣传

1. 全国保险公众宣传日主题。7月8日当天各单位要开展互动活动和宣传活动。

#### (1) 互动活动

a. 组织公众参观福建保监局12378保险消费者投诉\*热线中心，了解保监局\*投诉处理工作相关情况。

b. 组织公众参观福建省保险行业协会人民调解委员会、福州仲裁委员会保险仲裁中心，了解诉调对接工作、保险仲裁工作等相关情况。

c. 组织公众参观福州市道路交通事故快速处理服务中心，了解发生轻微交通事故后，车辆快撤、快处、快赔相关情况。

## 银行存款保险宣传方案设计篇五

本次活动以“迎元旦”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

20xx年12月29日—1月2日。

### (一) “营销产品欢乐送” 优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设

备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

## 1、“元旦营销，自助服务送好礼”

(2) 凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

## 2、“元旦营销，好礼多多

(1) 活动期间卡免收当年年费。

(2) 刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元（含）以上，赠送价值100元礼品；

刷卡消费达5000元（含）以上，赠送价值150元礼品；

刷卡消费达10000元（含）以上，赠送价值200元礼品；

刷卡消费达20000元（含）以上，赠送价值300元礼品；

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费5000元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3—4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达

到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

由于活动时间为一个多月，各行应合理安排礼品投放节奏，确定每天各档次礼品投放数量，当天礼品送完即止；同时各行应积极做好异地卡客户消费赠礼工作。

### 3、“元旦营销、速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。