# 银行开展志愿服务活动总结报告 银行志愿服务活动工作总结精选5篇

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-09-29

*总结在一个时期、一个年度、一个阶段对学习和工作生活等情况加以回顾和分析的一种书面材料，它可以有效锻炼我们的语言组织能力，不如我们来制定一份总结吧。下面小编为大家精心整理了，仅供参考，希望对大家有所帮助。银行志愿服务活动工作总结1为进一步加强...*

总结在一个时期、一个年度、一个阶段对学习和工作生活等情况加以回顾和分析的一种书面材料，它可以有效锻炼我们的语言组织能力，不如我们来制定一份总结吧。下面小编为大家精心整理了，仅供参考，希望对大家有所帮助。

**银行志愿服务活动工作总结1**

为进一步加强职业道德建设，全面落实党的群众路线教育实践活动，深入推进全市教育系统政风行风建设，引导教师服务社会、奉献社会，转变家长的教育观念，提高家长自身素质和家庭教育水平，充分发挥学校在家庭教育中的指导作用，加快推进学校教育、家庭教育、社区教育三结合，我校根据市局文件精神要求，积极开展暑期“万名教师进社区(村组)”志愿服务活动。

本次活动采取学校班子走访教职工，教师走访学生，教育政策进社区、进村组，安全教育进社区、进村组等形式，通过创建暑期活动平台，建立暑期课堂，开展爱心家教、残疾儿童送教上门、科普探究、经典诵读、艺术辅导等系列活动，探索学生假日成长新渠道;创建社区服务平台，建立社区教师志愿者服务站，积极参与社区党建、政策宣讲、文明创建、社会救助、纠风调解等系列活动，助推社区发展;创建公益活动平台，参与美化环境、文化娱乐等群众性文体活动、心理咨询、扶贫帮困等系列公益性活动，引领社会风尚;创建家庭教育平台，听取家长对学校、班级、教师的意见，看学生的学习环境，讲教育政策法规，讲学生在校的表现，帮助家长树立新成才观。

中心学校组织全乡教师深入11个行政村和街道社区走访，覆盖全乡所有行政村、社区，开办讲座14次，走访教职工家庭41户，学生家庭683户，为特困职工家庭组织捐款三次，

发放宣传单1200张，在沟渠、长江边拉安全条幅14条，认真听取沙洲村、六合村、石桥村村民关于校车安全接送的建议，并与三个村支部沟通要求积极配合做好校车路线的道路畅通，积极听取家长对学校食堂管理、学校校园文化建设的建议，整理收集意见和建议35条。

本次活动，中心学校肖创明带领中心学校班子成员全程参与，尤其是得知胡国华老师孩子生病，他个人带头捐款，发动亲戚朋友为胡老师捐款，跑媒体、跑教育局、民政局寻求帮助，并帮忙联系医院、医生。

整个活动，本着务求实效原则，志愿服务活动力争做到定时、定点、定人，教师主动深入社区(村组)、家庭，深入家长、深入学生，做到不漏不错，不留死角，认真了解学生家庭情况，虚心听取社会、家长和学生的建议，赢得社会广泛好评。

**银行志愿服务活动工作总结2**

在资本充足率、利率市场化和金融脱媒的大背景下，商业银行发展零售业务已经不再是“喊口号”，各行已经纷纷将“调结构”付诸行动，零售业务的发展速度和比重不断提高。

而\_\_年对于银联信零售银行部来说，也是调整年。在符总的重视下，各产品经理分析了客户需求，梳理了产品体系，同时也加强了与营销的互动，并通过向客户寄送《零售银行产品白皮书》等形式，零售银行部在公司内部的“声音”加强，在客户中的影响力也不断扩大。

一、\_\_年工作总结

在领导的指导下，今年本人在履行产品经理职责方面，取得了巨大的进步，下面主要从产品督导、营销与市场推广、客户需求定位和团队建设四个方面，进行了总结：

四大方面工作归纳产品督导方面制定个贷和零售银行产品体系，制定最新产品推荐表;上线了新产品《小微金融资讯》《零售银行专题》，已实现了多份销售，并为下一年打下了基础;指导分析师写作，全面监控产品质量，无客户投诉事件;与数据部和技术部积极沟通，目前综合处理系统中已有个贷相关数据营销与市场推广对新产品制作营销方案，对客户经理培训;及时更新样本、产品介绍、征订通知等;加强主动与营销总监及客户经理的沟通;通过撰写银行界、回答记者问题等方式，宣传产品客户需求定位加大了与客户的主动沟通，如民生总行的个性化;及时拜访客户，了解客户需求，向客户推荐相关报告，根据客户需求提出个性化报告，或者对相关产品进行改造和完善;统计所负责客户的反馈信息，并进行归纳总结;团队管理了解团队分析师各自优势及缺点，并适当鼓励和及时指导;多与分析师沟通，将公司政策和客户需求及时反馈给分析师通过以上的种种努力，\_\_年本人所负责产品产值\_\_万左右，与去年末相比增长40%，完成了年初制定的目标。具体情况如下：

产品负责产品一季度二季度三季度四季度合计1个人信贷业务月报2个贷业务年报3零售银行同业监测周报4零售银行同业监测月报5小微金融资讯下线产品银行零售业务月度观察个性化再销售零售银行专题研究零售银行同业数据比较零售银行年报商业银行竞争力评价报告其他个性化项目合计亮点：

第一个亮点是个性化项目取得较大进步，全年共到款\_\_万元，不管是对产品经理还是对分析师来说，均具有重大意义。

第二个亮点是个贷月报优势依然保持，贡献了\_\_%的业绩。

第三个亮点是注重个性化的再销售，比如\_\_银行总行零售银行部的个性化，通过对产品的再组合与整理，及时出台征订通知，加大与营销的沟通，实现了产品价值的最大化，共创造了\_\_万的业绩。

问题：

《零售银行同业监测月报》仅实现了销售一份，分析原因还是月报与周报的定位差异性不大

《小微金融资讯》季度出刊，时间间隔较长

二、\_\_年工作计划

对于我个人而言，真是感叹岁月如梭，转眼到公司已经三年，作为我来北京后的第一份工作，又赶上公司实行新的产品经理制度，我有幸成为个贷产品经理，本人很珍惜这个机会，时刻以实现客户价值和提升自我素质为工作理念，认真履行产品经理的工作职责。未来，我相信通过银联信的工作平台，在不断实现客户价值的过程中，也能实现自我价值。

下一年的工作计划：

\_\_年，希望能稳定保持目前的工作团队，继续不断改善产品，加强与营销客户经理、客户的沟通，敢于尝试做个性化报告，使我们的产品销售更上一层楼，业绩提升30%以上。同时，还要多向公司优秀的、有经验的同事学习，珍惜公司的培训机会，使得自身及分析师的职业素质不断提高。

(一)产品方面

常规性产品也不是一成不变的，要积极调整以适应客户需求和形势变化。\_\_年计划调整产品包括(1)零售月报――产品需重新定位，调整报告框架，可以通过与客户经理沟通，和客户需求调查来实现;(2)《小微金融资讯》――由季度出刊改为月度出刊

保证重点产品质量：包括《个人信贷业务月报》，《零售银行专题》

(二)数据库方面

零售银行业务信息的抓取：个人理财、银行卡、电子银行、零售银行均有监测类周报，可以通过技术的.主动抓取，减少重复劳动和人力成本。

目前公司数据库中已有个贷相关数据和存款数据。

(三)分析师管理

加强对分析师的管理，要求分析师写月度工作总结

**银行志愿服务活动工作总结3**

为提高我行服务水平，充分营造和谐、诚心的消费环境，保护金融消费者合法权益，根据上级部门的有关要求，我行于20\_\_年3月15日开展了“金融消费者权益保护宣传活动”。活动当天，我行分管消费者权益保护的副行长亲自带队，率领员工向每位客户宣传普及金融知识。提高金融服务水平、维护金融消费者权益是我行履行企业社会责任，也是体现我行始终“以客户为中心”的企业价值观。具体宣传活动情况如下：

一、开展进社区宣传活动。

针对我行网点社区群众和学生消费者多的特点，3月14日，我行在人多密集的街道设立咨询点，向前来咨询的群众耐心、仔细的一一解答。此外我行员工还深入社区和三河职业技术学院向群众、学生宣讲金融消费维权、人民币反假等知识，并接受客户投诉和建议。

二、参与广场集中宣传活动。

3月15日上午，我行参加了由\_\_X广播电视局主办的“新消法、新维权、新责任”为主题的“3.15”消费者权益宣传活动。专门设立咨询台，接受群众的咨询并发放各类宣传资料。共发放宣传资料1400余份，接受1000余人的咨询。

三、营造安全放心的消费氛围

3月初，为营造安全放心的消费氛围，我行专门印制了5000份金

融消费者的权益保护知识的宣传单，在各个营业网点发放。同时用各营业网点的LED显示屏向广大客户普及金融知识，提醒客户维护自身权益，受到了广大客户的好评。

此次活动仅仅是个开始，我行将贯彻长效机制，持续的大力的加强此方面相关知识的普及、不段提高我行的服务水平和质量，树立我行竭诚为客户服务的形象，为\_\_X金融事业的建设，为和谐金融消费环境的构建贡献力量。

**银行志愿服务活动工作总结4**

为调动学生的学习积极主动性，形成相互竞争的气氛，规范学生的常规行为习惯，营造良好的学风、班风。特设此活动细则。此细则分为三个部分：成绩积分、奖励积分、常规积分。

1、由校长室、各处室、年级主任及班主任组成积分制管理小组。

2、试用学科。六年级为语文、数学、英语;七年级为语文、数学、英语、政治、历史、地理、生物;八年级为语文、数学、英语、物理、政治、历史、地理、生物;九年级为语文、数学、英语、物理、化学、政治、历史;

3、学生个人积分可作为评选优秀学生干部、三好学生以及向家长汇报学生成长的依据，每月凡被扣20分以上者责令学生检讨，被扣50分以上者须上报学校，并通知家长到学校教育处理。

4、积分换奖品每个月评定一次。每周由班主任汇总各学科积分情况，把积分表送交年级主任处，同时把汇总电子稿发至年级主任邮箱。

5、未尽事宜，由学校积分制管理小组协调解决。

**银行志愿服务活动工作总结5**

只要是青岛的市民来我们这里登记做志愿者，都可以积攒爱心积分，累积到一定额度就可以兑换实物和服务。”8月8日上午，市南区八大关街道“帮到家”爱心银行正式成立。据介绍，八大关街道通过建立起志愿服务储蓄登记——回馈激励的工作机制，将个人及社会组织提供的志愿服务、企业提供的爱心和服务项目捐助统筹融合。首批18家志愿共建单位和爱心企事业单位签订银行协议书，提供免费的门票、住宿、餐饮、体检、摄像等服务项目，志愿者可根据积分随时兑换实物或服务。

笔者曾经听种地的老人讲，农作物要想有好收成，土地要“深耕”，也就是田地要播种、插秧之前，须先犁田，把田地进行深耕。深耕具有合理改良土壤的作用，大凡深耕过的庄稼地都能显著增产。要推进志愿者服务有效化，农业上的深耕之举也可以借鉴，一方面是将志愿者精神经常温习，不断地将志愿者精神融进我们的内心;另外一个方面，有了思想上的充分认识，开展志愿者服务的时候就会更加完善。

志愿者作为社会文明进程发展的产物，本着奉献、友爱、互助、提高的精神，对社会上需要帮助的人开展着无偿的服务。虽然志愿者在社会上开展服务的时候没有要求回报，他们是本着奉献社会的目的去做志愿者的。但是青岛市南区八大关街道“帮到家”爱心银行的正式成立，何尝不是在对志愿者考评机制和激励机制的一种“深耕”?此举让志愿者服务更具人性化。

志愿者们用汗水、热情、爱心默默地在文明的田野上耕耘着。如何让他们的耕耘结出丰硕的果实?“帮到家爱心银行”的运作机制其实就是一个将志愿者服务深耕的过程。他们帮忙将当地志愿者辛勤奉献的爱心成果累积起来——各办事机构将为每名志愿者单独开设爱心储蓄账户，发放爱心储蓄存折，把志愿服务活动折合成“爱心币”进行存储。爱心志愿者每提供1个小时志愿服务或每捐助价值50元的物资及现金，即可兑换1枚“爱心币”(在储蓄存折上盖1个帮到家爱心银行图章)。要想了解志愿者服务的成果，爱心账单就能让人一目了然。

志愿者在奉献社会、服务社会的同时，我们的社会更要给予他们温暖的回赠。这就如深耕后的土地要施肥管理一样。我们同样要给予这些志愿者精神和物质方面的给养，才能让他们再服务的时候效能更大。青岛市南区的“爱心银行”不仅负责志愿者的爱心存款，还负责帮忙给予回赠。因为志愿者也是普通人，有时候也需要他人的帮助，为了方便他们，他们随时按本人意愿向所在办事机构——爱心银行提出服务需求，以爱心币结算，用爱心币进行免费的门票、住宿、餐饮、体检等交换服务。这其实也是鼓励和温暖志愿者继续努力的一种有效的回馈。

无论是志愿者在爱心银行的“存”和“取”，还是庄稼播种在深耕过的土地上，都是一种有益的良性循环。志愿者本人在提供志愿服务活动的同时，也享有接受服务的优先权。我们其他单位在组建志愿者队伍的时候，或者是在推广志愿者制度化服务的时候，何不也像“帮到家”爱心银行那样，多想想办法，多一些人性化的角度去探索志愿者服务管理的好方法，那么志愿者棵文明的大树，定会更加枝繁叶茂、茁壮成长。

以上就是小编为大家整理的的相关内容，为大家带来最新学习资讯，了解更多相关资讯，请关注本站！

【银行开展志愿服务活动总结报告 银行志愿服务活动工作总结精选5篇】相关推荐文章：

关于银行违规案例学习心得体会5篇

2024绿色生态环境活动工作总结范文5篇

2024年公民道德宣传日主题活动总结报告精选8篇

2024银行开展防范非法集资宣传活动总结 防范非法集资宣传活动总结报告精选5篇

银行系统纪检监察工作总结报告 银行纪检委员工作总结报告精选7篇

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找