

2023年银行活动开场白台词(模板7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行活动开场白台词篇一

为了欢庆六一国际儿童节的到来，让学生过一个快乐而有意义的“六一”节，健力宝中学少先队大队部举办庆祝“六一”儿童节活动。

一、活动主题

童心向党、健康成长。

二、活动时间：

预计xx年5月30日下午至5月31日(根据天气情况作调整)。

三、

四、 场地：初一各班课室 活动时间：6月1日(周一)下午15:30 参加人员：学校领导及初一级全体师生 活动过程：

a□“六一”儿童节简介

b□游园活动。各班分班活动。

五、 活动要求：

1、各班出两个游园节目，在5月27日报上团委。

- 2、场地布置由自己班同学合作完成，班主任负责指导。
- 3、每班有150张兑奖券，各班领取后写上自己的班别。
- 4、各班同学只准参加其他班的活动，不准参加自己班的游戏，否则不予兑奖。
- 5、取得兑奖券的同学可到兑奖处(签到大厅)领取奖品。

工作人员安排：

- 1、摄影：、
- 2、校医：
- 3、主持人：
- 4、音响设备：
- 5、奖品：
- 6、各班主任负责维持各班纪律，不能随意走动，大声喧哗。

注意事项：

- 1、各工作人员要按时、按质做好各自工作。
- 2、要强调安全，要求学生一定要听从指挥。
- 3、注意卫生，不乱丢果壳、纸屑、包装袋等废弃物，并能主动收拾身边垃圾。

银行活动开场白台词篇二

本方案所指客户包括存款客户、贷款客户，客户类别包括个

人客户和对公客户，业务涉及贷款、贴现、承兑、开销户、存取款、转账结算□pos机等业务。

指导思想：信用社的长远发展要以“效益”为中心，在正确处理近期与远期关系的基础上，制订切合实际的发展策略，尽快建立一个以效益为纽带，以业务的持续、稳步增长为目标，以充分员工的主观能动性为目的的资金营销和运作方案，迅速开展工作，为信用社圆满完成上级下达的任务指标和信用社长远发展而努力。

工作思路：以客户为中心，经过对存款和贷款进行结构分析，细分客户，量化激励，全员营销。工作中充分授权，配比费用、存款重视账户开立、贷款重视信贷关系的确立，维护好存量客户、开拓新的黄金客户，客户经理以很多的时间走出去，充分了解客户，迅速熟悉客户社交圈，进而赢得客户，占领市场。

服务理念：纵线关注全流程服务，横线关注全方位服务，把差错化为惊喜、把平淡化为满意、把高兴化为眷恋，跟踪到位，横道边，纵到底，把阶段性行为变成高效的、有灵性的持续服务。

第一部分贷款营销

信贷是收入之源，是立社之基。

一、个人客户

1、纯农区的农户

对纯农区的农户继续实行“五户联保”的形式，金额单户10万元，并在适宜的村促成农民专业合作社、和农民信用共同体等农村经济组织的产生，改变农村金融体系缺乏独立承担民事职责且有必须组织性的贷款主体的现象。

2、城中村村民

对城中村村民贷款继续实行“五户联保”的形式，金额单户30万元，大力推广，资料中有村委的介绍信，并要求在我部办理贷款的客户数到达五户的，城中村委会在我部开立结算账户。且由五户以上的客户组成信用共同体，统一评级定信用等级，信用共同体全体客户同意能够推荐其他村民加入享受统一的优惠利率，贷款金额，若信用共同体中村民有一户出现逾期、欠息等违约行为，则统一下调信用共同体中所有成员的信用级次。不仅仅能够加深信用社和所扶持村民所在村委的天然联系，并且还能够实现营销链的外延，并且对贷款资产的质量起到进取有效的防范作用。具体参照商户通贷款操作。

3、社区居民

由于社区居民零散，且不具有很强的组织性，所以对社区居民贷款一律采取抵押的方式进行，金额以评估价值并参照市场价确定合理的抵押率来定。

4、个体工商户

对于在同一市场里的个体工商户，采取两户商户保证担保加市场担保的方式进行，不得突破200万元。对不在同一市场或市场难以供给担保的且由五户以上的个体工商户组成信用共同体，统一评级定信用等级，由信用共同体所有成员向商户供给无限连带职责的保证担保，授信金额核定为50万元，全体成员同意能够推荐其他商户加入享受统一的优惠利率，授信额度，若信用共同体中有一户商户出现逾期、欠息等违约行为，则统一下调信用共同体中所有成员的信用级次，并由所有成员来偿还贷款本息。从而实现营销链的外延，节俭人力成本，并对贷款资产的质量起到进取有效的防范作用。具体参照商户通贷款操作。

5、城市白领(含信用社职工)

参照《白领通》执行

6、微小企业老板

把控风险口外延，加强和以在省联社备案的担保公司的合作，采取担保公司总授信，老板贷款，担保公司担保的方式开展业务。

二、企业客户

1、存量贷款

客户经理必须维护好存量客户，作为基本工资的发放考核指标，在存量贷款未发生重大变化时，予以进取办理、并尽快熟悉客户上下游客户及社会关系，实现全方位合作。

2、品牌(自然增长)营销贷款

3、营销贷款(主要是指由明确的单位职工作为营销人的贷款)

(1)全员营销，具体分营销人、客户经理(主调查人为客户经理和协助调查人为其他客户经理)，注：营销人不参与调查。

(2)核定营销金额：信用社负责人总额度5000万元，单户不超过500万元；信用社主任助理3000万元、单户不超过300万元；各科室科长1000万元、单户不超过100万元，副科长700万元，单户不超过70万元；信用社客户经理700万元、单户不超过50万元；信用社其他员工和机关员工300万元，单户不超过30万元。

(3)操作流程

按照利息收入的5%给营销人提取奖励费用，奖励费用进入专

户管理，并登记台账，在贷款本息全部收回时兑现。

若贷款进入收回再贷程序，则奖励费用兑现20%，余额和收回再贷的奖励费用一并入专户管理，在贷款彻底收回时全部给予兑现。

若贷款出现风险，则奖励费用全部用来弥补损失，调查人、审查人、贷审会成员、分管主任、主任尽职尽责，由营销人负责偿还和并承担贷款营销职责。

参考其他银行利率定价及费用奖励模式：12%的年利率中，包含了资金筹资成本、管理、营销及人工费用大约为7%；研究到商业风险，必须要有2%左右的风险加价；此外还有1%的一般准备计提。同时加上合理利润1.4%，并研究当地银行市场竞争状况，按照0.6%的比例计提奖励费用即利息收入的5%。

(4) 贷款期限、利率及还款方式

贷款期限以短期贷款(1年以内)为主，贷款利率执行联社贷款的现行利率，还款采取按月结息到期还本的方式。

4、票据业务

主任助理主抓，利用掌握的客户资源，安排专人办理，重新完善贴现手续，合规操作，日均余额2个亿，循环操作，保证合法有效、到期兑付。

三、人员安排及流程时限

1、信用社全部信贷人员均为客户经理

2、流程时限

依据市办对信用社贷款职责的确定，客户经理负责贷款流程中受理和调查两个环节，初步确定接收资料到正式受理，所

有贷款期限均为为3天，完成初审，到达准入条件、并满足客户需求后方可正式受理。

调查时限要求：根据贷款金额来确定，具体为：50万以下贷款均在3个工作日办完，50万-100万贷款在5个工作日办完，100万-500万贷款均在6个工作日办完、500万元以上贷款在8个工作日内完成。调查质量要求：调查方案必须详实，做到心中有数。

第二部分存款营销

“存款是立社之本”，是资金运营、创造效益的基本保障。主动营销存款成为了“立社”的关键之举。

1、存款营销流程和重点的确定

本方案所指存款营销包括存款客户账户和客户日均存款余额及客户业务发生额的营销。随着银监局对金融企业存贷比的监管要求的变化，存贷比中存款量以日均余额来监管，所以我部存款客户的营销理念必须迅速转变，并结合我部实际，存款营销以吸引存款大户在我部开户为重点，营销流程为：开户(账户营销)----日常结算(结算便利)----月底余额。

2. 全员营销任务的确定：为培养具有强烈生存意识的现代商业银行员工的氛围，凡是在我部员工都要有吸储任务，员工(大堂经理、信贷外勤人员、岗位负责人、主任除外)最低基数为每季存款净增50万元。

3、存款营销专业团队任务的确定：

存款的组织是一个系统工程，根据每位员工的自身实际(形象、口才、人脉、本事、耐力等)和岗位特点，信用社实行全员参与但各有侧重的存款营销办法，由信贷外勤人员和岗位负责人组成信用社存款营销团队，并结合信贷收益(发放贷款的收

益水平》增量存款上存的收益水平)，运用资金上应优先研究信贷投放，主要侧重于零(低)风险贷款商品和个体、私营企业临时性贷款，从而实现存贷齐头并进，到达利益化。存款营销团队员工营销存款每季新增保证1000万元，负责人每季新增3000万元，主任助理每季新增1500万元。

4、存量存款任务：商业银行经营是以效益为中心，存量一块毕竟同样产生效益。忽视存量存款，会严重挫伤员工的工作进取性。加强对原有存款业务的发生和巩固工作，对存款营销团队中从事专门存量存款客户维护工作的员工任务为每季新增存款50万元。

5、新业务：发展某种新业务，一般短期内不会产生多少可观的存款额，或许从长远看有利于存款的稳步增长。研究“考核报酬的即期性与部分新业务带来存款的远期性”的关系时，避免失去存款新的增长点。目前对专门从事系统性的代收代付业务的员工存款每季新增50万元。

5、存款业务分析例会的确定

为避免出现“鞭打快牛”和“懒牛卧车槽”及“挖空心思凑数据”的情景，每月召开一次存款营销分析会，根据任务的完成情景，每位员工社会关系、个人精力、个人素质、甚至个人形象等情景，具体分析制定下个季度的任务目标。

6. 考核办法：凡是吸收的存款，一律存在联社信用社，月末由信用社安排专人建帐。在年终对超过基数的存款，按照账户的每日存款余额的千分之一进行统一考核奖励。

利用唯物辩证法的观点和思路开展工作，诠释好“熙熙攘攘皆为利来、家有梧桐树引得凤凰来、酒香也怕巷子深”这三句话，经营风险、融通资金、提升服务、加快营销、实现双赢。

银行活动开场白台词篇三

一、活动目的：

为了让孩子们过一个丰富多彩、快乐难忘的节日，丰富同学们的校园生活，构建和谐校园文化，展现我校“文化艺术”和“校园特色”的丰硕成果，在孩子们自己的节日里，让我们大家一起，为他们营造一个幸福欢乐的氛围，搭建一个自我展示和健康成长的平台。

二、活动主题：“在阳光下成长”庆六一文艺汇演。

三、活动时间：

6月1日 举办校级庆祝活动。

四、活动地点：

五、参加人员：全体师生

六、节目类别

1. 节目种类

(1) 舞蹈：个人舞、集体舞等

(2) 歌曲：大合唱、小合唱、独唱等

(3) 魔术：学生模仿或自创

(4) 乐器演奏：笛子、二胡等

(5) 配乐诗朗诵

(6) 小品、相声等

2. 要求：节目内容积极健康，要有创意、有新意，演出形式多样、题材不限，

七、上报要求

1. 限报每个班两个节目。。
2. 两个节目时长不得超过10分钟
3. 自备伴奏带、道具。
4. 音乐专职教师协助班主任对各班节目进行指导。

八、评分标准

1. 节目奖：按单个节目得分从高到低评出一、二等奖。
2. 优秀组织奖：对积极组织参加此项活动的班级，根据节目数量和质量进行发奖。

十、要求：

1. 希望各位负责教师提前做好准备，保证文艺汇演高效、积极地开展。
2. 全体师生都到会场，没有活动任务的教师负责本班学生纪律和安全。
3. 文艺汇演结束后，各班班主任组织好学生排队回教室，做好总结。

银行活动开场白台词篇四

一. 活动目标：

通过活动，让小朋友感受节日的快乐与活动带来的浓浓温馨，让小朋友们表达自己对爸爸妈妈给予关怀的感激以及对节日的憧憬与希冀。同时，借助六一儿童节的契机体现企业对于部分员工及子女的人文关怀，推广和深化企业的文化理念，增加员工的凝聚力和工作热情。

二. 活动时间：

20--年5月29日

三. 活动地点：

艾依水郡中体健身会所

四. 活动准备：

1. 会场布置：气球拱门、气球装饰、游戏区、观众区、领奖区。

3. 礼品准备：食品、小布玩偶，智力图书，大礼品玩具包，文具等，1-5岁亲子游戏广场游戏兑换卷，6-14岁探奇乐园游戏兑换卷。

4. 主持人：方丹丹

5. 摄影、维护现场秩序，看护小朋友、发放奖品等(李欣，吴丹等)

6. 背景游戏音乐(陈亮)

注意事项：

(1) 工作人员及家长在活动中看护好宝宝，以免其受到伤害。

(2) 各位家长和小朋友们在活动过程中要遵守活动规则。

(3) 各位家长和小朋友们在活动中需穿着软底运动鞋。

五. 活动流程:

1. 家长和孩子入场合影，并就坐，（工作人员注意引导）。
2. 孩子分组情况，1-3岁，4-6岁，7-14岁，并在孩子手腕上系上鲜艳的彩绸，以便区分。
3. 领导讲话并宣布活动开始

游戏开始:

4. 比比谁最快：（1-3岁）（20个孩子，共4组）

游戏规则：5个宝宝一组一起在软垫上爬，家长在软垫一头，鼓励孩子爬向终点。最快到达的获胜，其他也可获得奖励。

四组轮流比赛，工作人员注意人数控制，及维护现场秩序。
裁判孙喆。

搬运软垫工作人员：刘宇博，沈杰，

看护人员：吴丹，吕明。

5. 谁是大力士（7-14岁）（39人，10组）

游戏规则：选4组家庭，由孩子和家长共同把气球吹大，并背靠背把气球运到指定地点。在规定时间内，哪个家庭运的多，哪个家庭获胜。

裁判：孙喆，吹哨及秒表（游戏时间3分钟）

边裁：沈杰、杨娜、李欣、杨鑫

用具：盘子4、气球若干、起始点标识

看护及协调：吴丹，吕明，刘宇博。

分发战利品

6. 快乐传真：(6-12岁) (39人，4组) 大奖

用具：词汇卡(李欣)

7. 抢椅子(6-12岁) (39人，5组)

游戏规则：小朋友8人一组进行游戏，音乐开始，幼儿绕椅子转圈走，音乐停止，马上抢椅子并做好，最后获胜的小朋友获得优胜奖，其他的小朋友获得鼓励奖。

裁判：孙喆，

音乐控制；陈亮

工作人员：沈杰，刘宇博。

9. 迷迷转(1-3岁) (40对左右)

音乐控制：陈亮

工作人员：吕明，杨娜

10. 小小搬运工(3-6岁) (27人)

游戏规则：在规定时间内用勺子运输旦珠，最后按数量多少评奖。裁判：孙喆(游戏时间1分钟)

一组4个小朋友比拼。

工作人员：杨娜，吴丹。

用具：跳棋4副

11. 毛毛虫(3-6岁)。" (27人)

游戏方法：派出三个小朋友，三人排成一行纵队，小呼拉圈两个，第一个圈套在前面两人身上，第二个圈套在后两人身上，路线上设有独木桩、绕大树等障碍物。哪组先跑完规定路线，那组获胜。每组参赛家庭4对。

裁判：孙喆

用具：独木桥标识(地垫间隔)大树

工作人员：刘宇博，沈杰，杨娜。

12. 钻山洞(3-6岁)

游戏准备：呼啦圈

游戏方法：家长手持两个呼啦圈，游戏开始先将呼啦圈放在地上，幼儿双脚跳入第一个圈中，从下向上套呼啦圈，然后交给家长，家长赶快把呼啦圈放在第二个的前面，幼儿继续套第二个呼啦圈，如此反复，直到终点。游戏中幼儿的脚不得落在两个呼啦圈中间的空地上。

先到终点的家庭胜出。每轮3-5个家庭。

裁判：孙喆

演示：杨娜、吴丹

工作人员：吕明，吴丹

14. 两人三足(6-12岁)(39人)

游戏方法：比赛分为两组，每组5人。每组人员都需要把一名家长 and 小朋友两人小腿用绸子捆绑，哨声响起两组人员的'第一对出发，途中要绕过障碍物，回到起点后，下一组才可以出发。两组人员最先接力完成比赛的获胜。

裁判：孙喆，

工作人员：杨娜，吴丹，吕明。

15. 小猴摘桃(1-3岁)(40人)

游戏规则：以4个家庭为一组，分两队进行对抗。家长把幼儿背在背上，从起跑线开始跑到桌子前，幼儿伸手从盘子里拿一个桃子，跑回到起跑线下一个家庭继续，哪一组先将桃子全部运完，哪一组获胜。

用具：桃子12个

工作人员：刘宇博、沈杰、吴丹、杨娜

16. 增加家长们参加的游戏：

游戏一：五毛和一块。

银行活动开场白台词篇五

发行平阴县支行党支部组织全体党员开展丰富多彩的纪念活动，庆祝中国共产党建党94周年。

一、是增强“作风建设年”和“廉政及案件防范教育月”活动效果。组织全体党员积极参与上级行开展的作风建设年活动和廉政及案件防范的学习，集中收看总行、省行的党课视

频讲座，每名党员都根据各自的工作岗位撰写心得体会，全体党员的精神面貌焕然一新，工作效率、工作质量得到提高，夏粮收购期间，率先在全省发放了首笔夏粮收购贷款3000万元。组织人员参加了省行营业部信贷业务知识竞赛获得团体第一名。

二、是在“六一儿童节”前夕，县行号召45岁以下团员青年开展捐助帮扶贫困学生活动，收到捐款600元，支行工会购买了书包、文具、励志书籍等一同送到洪范池镇石碑子小学贫困学生手中，得到学校和家长的一致好评。

三、是县行党支部组织全体党员及员工到本行所包村——平阴县洪范镇大黄村，走访慰问健在的建国初期第一任党支部书记，并参观了大黄村党支部带领村民修建的村路、半山上的机井以及农发行帮助筹建的“农村书屋”。通过参观，使全体党员了解了山区农村目前的贫困，增强了立足本职做好工作、为繁荣平阴农村社会经济做出贡献的使命感。

四、是组织召开党员大会，集中学习了《中国共产党纪律处分条例》的部分章节，使全体党员对遵守党的纪律、维护党员队伍纯洁、保持党组织的坚强战斗力有了更加清晰的认识，增强了遵守党的纪律的自觉性。对纳新预备党员按照总行党委组织部制定的程序进行了表决。

五、是开展支部书记上党课，党支部书记王爱平同志结合县行实际为全体党员上了题目为“加强作风建设、做业务发展的先锋”的党课。

六、是表彰了评选出的2名县行级优秀党员，使全体党员学有榜样、比有事例，增强了全体党员争做“四优”共产党员的积极性。

银行活动开场白台词篇六

本次活动以党的精神为指导，以“忆党史、铭党恩、强党性、促党建、肃党纪、正党风”为主题，通过多种形式，加强广大党员的爱国主义热情，弘扬民族精神，使广大党员懂得幸福生活的来之不易，从而更加努力工作，为全行各项事业添光增彩，为实现中国梦奉献力量。同时，充分展示我行党员积极、健康、向上的精神风貌，为推动创先争优活动的进一步开展、丰富文化生活、加强精神文明建设作出积极的贡献。

二、组织领导

支行成立以党委书记为组长，党委委员为副组长，党委办主任、各支部书记为成员的活动领导小组，负责对本次活动的组织领导和具体实施。

三、活动的时间：

时间：某某年7月1日至2日两天。

四、活动地点：

某某烈士陵园。

五、参加人员：

支行党委成员、各支部书记、市、县行表彰的优秀党员、先进职工代表。

六、活动内容：

(一)党委中心组学习。

(二)听党课。党委书记(或外聘)上党课。

(三)表彰先进基层党组织、优秀共产党员、优秀党务工作者。

(四)重温誓词。

(五)参观某某烈士陵园。

七、要求

(一)密切配合，确保安全。各支部做好与党办的协调配合，注重活动细节，达到活动目的，做到正常工作和纪念活动“两不误”，确保活动顺利开展。

(二)全体党员于7月1日早上6：50分在集中，7点钟准时出发前往活动地点。

(三)不能参加的人员需提前向支行党委请假，未经批准不得无故缺席。

银行活动开场白台词篇七

无

以吸引客户为活动目的，与社区客户互动，进行项目社区文化营造与感受，带动新老客户，提高我行社区银行人气，吸引客户群的关注度，扩大社区银行的影响力与认知度。

1. 活动内容

1) 体感游戏吸眼球

为达到吸引新老客户群认识我社区银行，走进我社区银行，特举办此项游戏活动以达到令人瞩目的效果。每周安排固定时段，在我社区银行门口(或能力可及范围内)开展体感游戏互动项目。此项游戏内容活动方式新颖脱俗，另外又起到一

个全民健身的效果，定能吸引路过的客户，而这些驻足的客户，必定有我行正在寻找的客户群体。另外：参加体感互动游戏的客户需在活动参加详情登记簿上签字留电话以作为我行客户信息来源。

2) 当客户吸引人群吸引至一定规模时，可继续开展有奖抢答环节。

到访客户既可体验体感游戏的乐趣，又可参加抢答问题的有奖回馈，宣传定能达到预期效果。

2. 交流话题建议

抢答问题建议如下：

1. 某银行是哪年成立的？

2. 某银行的经营理念是什么？

3. 某银行理财产品的产品规格有几种？问题可选择一些针对客户需求方面的。

3. 宣传方式(1) 在社区银行周边小区的报箱内投递活动广告。

(2) 在社区银行周边小区的电梯内、宣传栏张贴营销活动广告。

(3) 通过微信宣传活动信息。

4. 活动反馈与跟踪销售行动计划

根据活动开展情况，由现场人员总结客户回答问题情况进行分析，有针对性的服务客户。对于参加游戏互动的客户，待游戏结束之后再进行有针对性的深度挖掘。