

银行上门服务宣传语(汇总8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？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。

银行上门服务宣传语篇一

为全面提升全行内控管理水平，强化全员内控意识，邮储银行铅山县支行按照省市分公司、省市分行有关“内控建设年”活动方案要求，及时成立“内控建设年”活动领导小组，组织全行员工于日前在支行二楼大会议室召开“内控建设年”活动启动会议暨20xx年“内控达标年”活动部署。

会议由县支行行长主持，分三个流程进行。首先由负责“内控建设年”活动的牵头部门传达上级行指导思想，即通过20xx年至20xx年在辖内开展以“内控达标年”、“内控优化年”和“内控提升年”为主题的内控建设活动，有效梳理制度和流程，健全邮银内控管理体系和长效机制。然后由分管领导对全体职工宣读了20xx年“内控达标年”活动实施方案，着重强调“三个对标，一项考试”，即与上市规范对标、与监管要求对标、与内控评价对标和全员内控知识考试。最后，由该支行“一把手”做了全面、详细的活动动员总结发言，发言指出，要高度贯彻上级行活动指导精神，重视内控合规工作，强化内控体系建设，巩固过去三年开展的“合规大讨论”、“合规大行动”和“合规回头看”活动成果，牢牢结合“两个加强、两个遏制”回头看活动、“十条严禁”等合规思想，看好自家门、做好自身事。

会后，该支行按照上级活动安排，积极组织员工认真学习总行下发的《内控达标年学习手册》，用心撰写学习体会，并要求10月20日之前完成不少于3次的集中学习讨论。启动会议让员工知晓活动内容及活动目标，从思想意识上杜绝“屡

查屡犯”、“抱存侥幸心”，较好地取得了会议预期效果，为接下来的活动顺利展开奠定下扎实的基础。

银行上门服务宣传语篇二

为进一步拓宽征信知识宣传的深度和广度，提高社会公众的信用意识和维权意识，推动社会信用体系建设，邮储银行**县支行积极响应县人民银行的安排和部署于9月11日开展了形式多样、内容丰富的征信专题宣传活动。通过本次征信宣传活动，企业和个人诚实守信的意识大大增强，征信宣传活动取得明显成效。

本次征信宣传活动，我行高度重视，在“宣传月”前期准备阶段，成立由行长任组长，分管行长任副组长，综合管理部、信贷业务部、综合业务部、会计核算部、公司业务部等部门经理牵头实施，具体负责征信宣传月的组织协调工作，明确责任，分配到人，确保本次活动扎实开展。

宣传效应，宣传活动圆满成功。

由于具有我行点多面广，深入基层的优势，本次征信活动，我行抓住重点，彰显特色，侧重向即将入学的大学生和已经开学的高中生散发征信宣传折页讲解个人信用的重要性并耐心的解答他们所关心的国家助学贷款政策和信用卡的情况；对于农户和农民专业合作社，我行借助信贷员下乡调查的机会，深入社区、村委会田间地头，千方百计把征信知识送入千家万户，切实提升征信知识的社会认知率。

通过本次征信宣传活动进一步普及了征信知识，营造了诚实守信的社会信用氛围，进一步培育了广大公众守信光荣、失信可耻的信用道德，有效地改善了我县金融生态环境。

中国邮政储蓄银行**县支行信贷部

二〇xx年九月二十日

银行上门服务宣传语篇三

在现代化经济体系中，银行作为金融行业的重要组成部分，其不断发展和变革，任重而道远。为了提高银行员工的综合素质和工作能力，加强团队协作能力和敏捷思维能力，银行敏捷导师活动得以开展。作为一名银行员工，我有幸参加了银行敏捷导师活动，从中获取了很多宝贵的经验和体会。

第二段：敏捷思维的重要性

在银行的日常工作中，敏捷思维已经成为了一种必须的工作方式。具体而言，敏捷思维是指一种快速适应和处理信息的能力，特别是在面对变化和未知情况时。银行行业的复杂性决定了员工必须要有一种独特的思维方式，才能应对各种突发情况。只有加强敏捷思维能力，才能做到不断适应不断变化的工作环境，不断优化工作流程，并保持较高的工作效率。

第三段：银行敏捷导师活动的价值

银行敏捷导师活动是一种有意义的学习和交流机会。在参加活动期间，我收获了许多宝贵的知识和技能，比如说如何通过有效的沟通和协作来处理复杂的问题，如何更好的理解客户需求，如何在数字化时代背景下提高业务水平，以及如何实现员工的良好心态管理。通过这些学习，作为银行员工，我们将能够更好的适应和应对发生在工作环境中的变化和挑

战，不断提高自己的综合素质和工作能力，帮助银行更好的服务社会，推进银行的可持续发展。

第四段：未来的展望

在未来的发展中，银行业将充分发挥自身的优势，在不断创新中建立更简单，更智能化的服务模式和应用场景。为此，

必须要有一支具备敏捷思维、具备相应能力和贡献价值的人才队伍。通过银行敏捷导师活动，银行员工将能够逐渐树立敏捷思维和团队协作意识，积极应对未来变化，更好的服务客户，助力银行继续快速发展。

第五段：总结

银行敏捷导师活动是一次意义深远的活动。通过学习和交流，我们收获了很多宝贵的知识和技能，提升了敏捷思维能力和工作效率，让企业更加成熟稳健，员工更加火热奋发。作为银行员工，我们将会像导师一样，承担更多的社会责任和使命，不断挑战自我，创造更大的价值。

银行上门服务宣传语篇四

3月26日，沧州银行迁安支行成功举办以“专注于心，执着于行”为主题的客户答谢活动，现场20多位贵宾客户参加了本次活动，活动取得良好成效，当天储蓄定期存款增加200余万元。

一是通过蔬菜醋饮制作师的讲解普及有机蔬菜及醋饮知识。活动现场，特邀蔬菜醋饮制作讲师为贵宾客户进行讲解，首先从专业角度为大家详细讲解了有机蔬菜的识别、醋饮蔬菜色彩的搭配、醋饮蔬菜的特点、不同蔬菜制作醋饮的注意事项等知识，并进行了醋饮制作操作展示，指导贵宾客户制作蔬菜醋饮。

在轻松愉快的氛围中，贵宾客户结合蔬菜的特点，从挑选、制作进行不断的尝试。客户看到通过自己的双手制作成功的蔬菜醋饮脸上洋溢着喜悦的笑容。

二是通过微信朋友圈点赞抽奖营造活动氛围，沧州银行迁安支行客户经理与客户进行了充分的交流互动，有效拉近了与客户的关系，对维护客户关系、拓展贵宾客户起到了很好的

推动作用。活动期间，还举行了朋友圈点赞第一名的客户活动神秘礼品的方式，将全场活动气氛推向了高潮。

三是通过产品推介提升活动效果。活动现场，客户经理适时推荐了沧州银行各项存、贷款政策，聚合支付政策等特色产品，获得客户一致好评。

沧州银行迁安支行将继续通过系列客户活动，密切客户联系，夯实客户基础，通过贴心细致的服务致力于打造卓越的沧行品牌，增加客户粘性。

银行上门服务宣传语篇五

2021年7月23日，我参加了工商银行所举办的“迎接银行业的新起点，共创银行未来”主题活动。此次活动旨在加强员工对银行业发展趋势的了解，提升员工的职业素质和竞争力。

第二段：活动内容与体验

活动主要分为客户需求洞察、行业发展趋势、数字化管理和领导力四个板块。在客户需求洞察板块，专业的培训师深入浅出地为我们讲解了如何深入挖掘客户的需求，从而提高工作效率和客户满意度。在行业发展趋势板块，我们了解到了银行业的发展趋势和当前面临的剧变和挑战。在数字化管理板块，我们学习了银行数字化管理的现状、现代化服务流程和智慧银行的最新发展。在领导力板块，我们学习了如何成为优秀的领导者，并掌握了现代领导力的基本原则。

第三段：活动对我的影响

通过此次活动，我深刻感受到了工商银行的用心良苦和培养员工的决心。同时，我也更加明确了自己的职业方向和发展目标。学习了银行业的发展趋势和数字化管理，我在工作中更加注重服务质量和智慧化的应用。同时，领导力板块也使

我坚信只要不断学习和提升自己，就一定能够成为优秀的领导者。

第四段：活动的可持续性

此次活动也具有很好的可持续性。活动内容丰富多彩，涵盖了许多实用的知识和技能，可以有效地促进员工的职业成长和提升竞争力。同时，通过与其他员工的交流和分享，我们可以互相学习和促进，使得工作更加顺畅和高效。

第五段：结语

总之，此次工商银行的主题活动不仅加深了我对银行行业的认识，也使我在职业发展上更加明确了自身的定位和方向。通过学习新领域和新理念，我相信我会更好地适应挑战和变化，并不断进步。我也期待更多类似的活动，让我们不断提升职业素质，为银行的未来共同努力。

银行上门服务宣传语篇六

近日，齐鲁银行威海分行开展了20xx年第一场“小小银行家”财商主题活动，现场气氛热烈，近30名小朋友在家长的陪同下参与本次活动。

银行工作人员带领小朋友们参观营业大厅，介绍叫号机、智能柜员机、贵金属展区和防弹玻璃等银行设施，讲解了货币演变的相关知识以及如何辨别假币。

活动中，小朋友们认真观察，积极与银行工作人员交流互动。现场的一位家长告诉记者，以往的课外活动都是绘画、舞蹈等等，这次的活动让孩子们接触到了以前从没接触到的东西，很有新鲜感，也学到了很多知识，比如，如何管理自己的钱，如何利用自己的钱。

在学习完一系列知识后，银行工作人员又教授小朋友们银行服务礼仪，并邀请家长模拟银行客户与小朋友们进行互动，让小朋友们充分体会银行日常工作，激发小朋友们对理财的兴趣。小朋友们通过小故事了解了父母挣钱的不易，拥抱父母，感恩父母。

最后，齐鲁银行威海分行为每一位参与活动的小朋友颁发了奖状和奖品。

银行上门服务宣传语篇七

近年来，银行业的竞争越来越激烈，各家银行都在尝试不同的方式来提升自身的业务水平和服务质量。敏捷导师活动便是其中之一。我有幸参加了这项高质量的培训课程，并在此分享我的心得体会。

第一段：介绍敏捷导师活动

「敏捷导师活动」被定义为一种由银行机构培训委员会主办的课程。它旨在提升员工在敏捷开发方面的能力，并鼓励他们更好地与客户沟通。这项培训课程深刻的展示了现代商业中全面的和敏捷的方法。在该课程中学习者将了解到敏捷开发的基础知识，掌握团队工作技能，学会问题解决方法，更好地理解客户需求等知识和技能。

第二段：培训课程的收获

我们收获颇丰。在经过近两周的培训和实践后，我们深入了解了敏捷开发的整个流程和系统。更重要的是，我们学会了如何与团队成员，顾客以及各类重要利益相关者谈判和沟通，增加了面向客户的服务能力。此外，该课程还涉及到了项目管理和资源管理等课题，让我们学会了如何更高效地处理工作和提供更好的服务。

第三段：培训课程的亮点

培训课程的亮点在于授课老师。高素质的导师能够使得学习者在更短的时间内更全面地掌握知识点。在敏捷导师活动中，我所遇到的导师都很有经验，具有极强的实践能力。他们深入浅出的语言，使得学员更容易理解和掌握整个系统。此外，培训课的设计也非常合理，结构清晰，让我们更好地吸取知识。

第四段：培训的实用性

现在，我们掌握了许多技能，包括把敏捷思想应用于商业活动、客户需求管理和与相关利益相关者沟通等。这些都对我们以后的工作有很大的启示。在实际工作中，这些知识技能能够使我们更加优秀地完成工作任务，解决问题，提高了我们的工作效率。

第五段：总结

敏捷导师活动，是一项如今银行业界越来越受欢迎的培训课程。通过它，我们可以获得有关敏捷开发、面向客户的服务等方面的知识和技能。所有的学习都将全面地服务于我们的工作，使我们能够更好地完成工作任务，更好地与客户沟通，以提升银行业水平。珍惜再次参加这样的培训机会，将继续努力，为银行业做出更大的贡献。

银行上门服务宣传语篇八

第一段：介绍“银行敏捷导师活动”

银行业在数字化和科技化方面的持续发展已成为不争的事实。在这个背景下，银行敏捷导师活动不仅成为了银行业长远发展的重要推动力但也是银行员工个人职业成长的重要机会。该项活动旨在通过敏捷导师团队，将敏捷思想和方法论

传授给银行员工，推进银行业务的敏捷转型。

第二段：敏捷思维是什么？

敏捷思维是一种灵活而可持续发展的方法，是为了应对现代社会快速变化的环境和要求而产生的方法。敏捷方法不仅关注人员与流程的纵向沟通，而且同时注重横向联系。敏捷思维注重团队合作和可组织性，以持续交付的方式实现业务目标。

第三段：参加敏捷导师活动的体验

作为参与银行敏捷导师活动的一员，我深受经验和收获。我们得到了许多有趣和有用的教学方法。参与者之间的互动和讨论是这些体验的重要组成部分。我们聚集在一起，分享好的习惯和个人成功故事，并讨论远程协作和交流的挑战和机会。

第四段：敏捷思维在学习和工作中的应用

我们认为，将敏捷思维应用于学习和工作中，是非常重要的。在工作中，我们可以采用迭代方法来实现目标。通过快速测试，我们能够快速收集各方反馈，以便及时调整并提高结果的质量。在学习过程中，我们可以用敏捷思维强调对收藏信息的快速理解和应用，这是一个迅速适应不断变化的世界的理想方式。

第五段：总结

银行敏捷导师活动提供了一个机会，让我们了解和探索敏捷思维，并将其应用在个人和企业学习和发展中。我们相信，通过实际体验，我们可以更深入地了解敏捷思维，并在更长远的时间内运用和分享它。随着科技的迅速发展和全球竞争的不断加剧，敏捷思维将成为银行业应对挑战的重要工具。

银行敏捷导师活动提供了银行员工个人成长和业务发展的机会，我们将为此不懈努力，追求更多的智慧和技能。