

# 最新银行客户增值服务活动方案 银行客户活动方案(优质5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 银行客户增值服务活动方案篇一

为认真落实中国银行业协会《20xx年度中国银行业“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：

## 银行客户增值服务活动方案篇二

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20xx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：

## 银行客户增值服务活动方案篇三

各分行按照活动方案的要求，采取多种方式对《中国银行业从业人员消费者保护知识读本》进行学习和培训。一是开展集中学习和培训，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。

## 银行客户增值服务活动方案篇四

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。

## 银行客户增值服务活动方案篇五

根据活动要求，6月1日为活动集中宣传日，我行要求各分行安排网点集中进行为期一天的集中宣传活动，参加集中宣传的支行在网点周边设立宣传台，摆放宣传材料和主题x展架，设立业务咨询台、安排宣传专员对我行服务收费政策、投诉受理渠道及处理流程、消费者权利和义务、银行理财及各类代销产品的风险点等广大事关消费者自身权益的多个事项进行现场宣传和咨询解答。