

# 银行网点反洗钱宣传简报 银行网点口号(大全9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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 银行网点反洗钱宣传简报篇一

一步先，步步先；开门红，月月红；

专职专业技艺添一日三访不畏；

齐减员，组织拓展永向前；

战鼓擂，寿险精英显神威；

减员、增贤、增人气，运营、开展、促业绩；

知难而进，重铸辉煌；

一人身单力簿，众人拾柴火旺；

昔日不为减员作努力，明日必为业绩掉眼泪；

减员增力气，减员增生机；

人人都减员，渠道窄变宽；

奇观靠人发明，机遇靠人争取；

减员增业绩，减员增效益；

人心齐，泰山移；多减员，多举绩；

他增我，我增你，寿险精英齐努力；

观念一变天地宽，坚决决心开新篇；

专职专业技艺添一日三访不畏难中产五千你我别人人十万我  
争先开门大战狂飙起不达目的誓不还干干干！

业绩哪得高多么？唯有新人如潮来。

树大枝繁叶茂，人多气足财旺；

海河儿女一声吼，云南兄弟抖三抖！津门金羊齐奋进，誓夺  
羊年开门红！

你减员我减员，人人减员天地宽；

鸿运当头照羊年好运到首战x百万完胜开门红红！红！红！

一等二靠三落空，一想二干三成功，开门红、一片红、业绩  
红、福建必红！

实真实在增人才，扎扎实实建组织；

不怕减员难，就怕不减员；

旅游是奖励，大家来争取，你能我也能，万元抢先机；

开门红迎战津门猛虎铁滇军再续不败传奇！专治不服！！

全员实动，本周破零加大访问，业绩攀新；

说到不如做到，要做就做最好；

马不停蹄抓减员，齐心协力促开展；

成功看得见，举动是关键；

众人拾柴火焰高，众手划桨开大船；

新单续保并肩上，业绩倍增创辉煌；

停顿减员，等于停顿活力；

组织架构落实好，减员举绩不得了；

光彩吉林，开门大红！表里同心，上下齐动！

神采飞扬，全力拼冲！羊年伊始，赢战广东！

一步先，步步先；开门红，月月红；

你增我增大家增，团队开展舞春风；

没有比脚更长的路，没有比人更高的山；

应战就是时机，打破就是生长；

马踏映骄阳，冀风我飞扬，完胜黑龙江，对立我最强！强强强！

## 银行网点反洗钱宣传简报篇二

一、波澜天下，安静致远宁金融〔经济〕风云，创兵荒马乱。

二、基于创新，成就拓展。

三、离生活比来，与市民最亲。

四、诚汇四海，信赢将来。

五、宁波银行，新世纪，新终点。

六、宁波银行，专业成就将来。

七、专业机构，专注心态，专心效劳。

八、安静致远，效劳有限。

九、宁心，宁家，宁天下。

十、行健，行远，行天下。

十一、信立宁波，专业专注。

十二、诚至金开，信达天下。

十三、宁静致远，行达天下！

十四、汇才诺现，财溢广域。

十五、专业予行，专注予心上善假设水，用心为您。

十六、宁，相伴，行，致远。

十七、会聚财富，开阔创新。

十八、宁行与您共奋进用心每一天，创新为今天！

十九、有你有我，共筑明天。

二十、宁为众人集一金，波澜怒来身是屏。

二十一、诚融天下，行自高远。

二十二、一专多能，用心创新！

二十三、宁波银行，专注成功。

二十四、德行银海，成就将来！

二十五、专行此业，办您身旁。

二十六、宁波银行，百年诚信，百年优良。

二十七、心高远，融天下汇通八方，专注天下离你比来，与你最亲。

二十八、行成于思，德信与您。

二十九、您的梦想，我们的`专注生命之友，生活挚友。

三十、执着于专，信德天下。

三十一、安静致诚，专注达善。

三十二、专注于心，专致于行。

三十三、大爱同心，相伴同行！

三十四、宁波银行，弄潮男儿的选择。

三十五、宁波银行，大商天下。

三十六、财富，财智，财能，宁波银行才有。

三十七、诚心、诚信，以诚服人。

三十八、专业银行，专心效劳。

三十九、有你，有我，相伴生长。

四十、成于行，诚于心，承于德。

## 银行网点反洗钱宣传简报篇三

### 第一段：引言（100字）

近年来，随着中国经济的快速发展，银行业也面临了新的挑战与机遇。银行网点作为与客户面对面交流，进行业务处理的重要场所，其环境设置和服务质量直接关系到客户的满意度和银行形象的塑造。近日，我有幸去一家银行网点办理业务，对银行网点环境有了一些新的体会和感悟。

### 第二段：环境布局与装饰（250字）

银行网点的环境布局和装饰对于客户体验和服务效率有着重要影响。我注意到，在这家银行网点，入口处整洁明亮，大厅内有舒适的等候区，设有多个自助服务设备，方便客户办理业务。大厅内的座位也足够舒适，墙壁上还挂有银行产品的介绍图，以及市场行情的展示板，这不仅为顾客提供了了解银行产品的机会，还提升了银行的专业形象。此外，网点内还设置了会议室，为客户提供私密和高效的业务咨询和解决方案。

### 第三段：员工服务态度（300字）

在这家银行网点，我感受到了员工的热情和专业态度。柜台工作人员面带微笑，主动询问客户的需求，经过耐心解答后，能够为客户提供准确、有效的解决办法。而且，他们总是细心地为客户推荐最佳的银行产品，提供最合适的金融建议。个别客户有特殊需求时，工作人员还能够及时与相关部门联系，并给予客户满意的答复。这种良好的服务态度，不仅增加了客户的满意度，也塑造了银行的良好声誉。

#### 第四段：现代化科技与便利（300字）

近年来，随着科技的进步，银行网点也越来越注重数字化服务的提升。这家银行网点采用了先进的科技设施，如自助缴费机、自助取款机和自助打印机等。客户可以通过这些设备自助完成简单的业务操作，减少了人员等待时间，提高了办理效率。此外，该网点还设置了QR码支付系统，方便客户通过手机进行扫码支付，提供更便捷的消费体验。这种科技的应用使得银行网点的服务更加智能化、便利化，为客户提供了更好的用户体验。

#### 第五段：个人体会与总结（250字）

通过这次办理业务的经历，我对银行网点环境有了更深的理解和感受。良好的环境布局和装饰，为客户提供了舒适的等候区和咨询场所，提升了银行的形象和专业度；热情、专业的员工服务态度，加上现代化科技与便利设施的应用，使银行网点的业务办理更加高效和便捷，提升客户的满意度。在我看来，银行网点的环境和服务质量是银行经营成功的关键，银行应进一步关注客户需求，综合运用现代科技，提升服务效率和质量。只有不断适应时代的发展，银行才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

#### 结尾（100字）

通过这次的体验，我深刻认识到银行网点环境对顾客体验的重要性，也意识到客户的满意度是银行发展的关键。因此，银行应不断改善网点环境和服务质量，精心设计和布置银行网点，提供更便利和舒适的服务，以满足客户的不断变化的需求，不断提升自身的竞争力和服务质量。

### 银行网点反洗钱宣传简报篇四

银行是当代人们经常光顾的场所之一，而银行网点环境则是

影响客户体验的重要因素。作为一个经常光顾银行的人，我深感银行网点环境对客户体验和与银行互动的影响。以下是我关于“银行 网点环境 心得体会”的体验心得，希望能帮助大家更好地享受完美的银行服务。

## 第一段：银行网点环境对客户的第一印象

银行网点环境是客户与银行交互的重要场所，是客户对银行形象最直接的感受。一个干净整洁、空气清新、装饰雅致的银行网点可以很好地传递银行的专业品质和信誉。然而，在现实中，有些银行网点会显得杂乱不堪、味道异味、设备陈旧，这样的环境始终难以让客户对银行形象感到满意，甚至会因此影响到客户对银行的信任和选择。

## 第二段：银行网点环境对客户体验的影响

除了对银行的形象和信任度的影响，银行网点环境也是客户体验的重要因素之一。一个舒适、方便的银行环境可以让客户感受到银行对客户的尊重和关心，让客户享受到更好的服务。例如，一个井然有序的银行大厅、设备完善的自助银行、服务热情的柜员都可以让客户感受到银行的专业化和可靠性，让客户对银行的体验感到更加舒适和愉悦。

## 第三段：银行网点环境对客户的忠诚度的影响

银行网点环境对客户忠诚度的影响也是不容忽视的。一个让客户感到舒适、便利的银行网点，会让客户对银行产生较高的忠诚度和满意度，并愿意继续选择这家银行作为自己的第一选择。反之，一个让客户感到不便、不舒适的银行环境，会引起客户的不满和抵触情绪，甚至会因为恶劣的银行体验而选择其他银行。因此，银行网点环境对客户忠诚度和选择行为的影响不容小觑。

## 第四段：银行网点环境建设需要着重的方面

为了提升客户体验和忠诚度，银行需要注重网点环境的建设。从外到内，建设一个牢固、安全、整洁的建筑，内部注重舒适、便利的装修，功能齐全、设备完善的智能柜员机、自助银行等设施，加强员工服务培训、提高服务水平等方面出发，营造一个舒适、高效、便利的空间，让客户体验更加方便和舒适。

## 第五段：结语

总之，银行网点环境是银行与客户互动的重要场所，对客户服务体验、忠诚度和信任度的影响不可小觑。银行需要注重网点环境建设，从建筑、装修、设备、员工服务等方面入手，营造一个让客户舒适、便利、安全的空间，并不断优化服务水平，提升客户的满意度和忠诚度，为客户提供更加完美的服务。

## 银行网点反洗钱宣传简报篇五

银行网点标杆是指在银行业中具有领先地位、标杆性质的网点，其在经营管理、服务能力以及创新能力等方面具有代表性。银行网点标杆的建设对于银行业的发展至关重要，它不仅是银行业各项经营指标的标杆，也是银行战略转型和创新的重要体现。银行网点标杆不仅仅是为了提升用户体验，更是为了积极回应新一轮金融改革的挑战，实现银行业的可持续发展。

## 第二段：银行网点标杆的创建需要注重的几个方面

首先，要注重网点的可持续发展。银行网点标杆的创建并不是一蹴而就的事情，需要长时间的积累和艰苦的努力。银行需要注重网点的规划与布局，确保网点的覆盖范围和服务能力能够满足客户的需求。其次，需要关注网点的服务质量。银行网点标杆要在服务质量上不断提升，为客户提供更优质的服务体验。而提升服务质量，就需要加强员工培训和管

理，提高员工的服务意识和专业水平。除此之外，还要注重网点的创新能力。只有不断创新，才能跟上时代的步伐，满足客户的多元化需求。

### 第三段：银行网点标杆的成功实践案例

中国工商银行是一个成功打造银行网点标杆的案例。该银行深入开展改革创新，坚持以客户为中心，以市场需求为导向，积极推进服务创新。通过推进智慧银行建设，改造传统柜台服务模式，提升办事效率和客户体验。此外，中国工商银行还积极探索线上线下一体化的服务模式，通过线上渠道提供更多的金融服务，进一步满足客户的需求。

### 第四段：银行网点标杆心得体会

银行网点标杆的建设是一个长期的过程，需要不断的努力和创新。首先，要注重客户需求，了解客户的诉求，提供个性化的金融服务。其次，要加强员工培训和管理，提高员工的服务意识和专业水平。再次，要不断推进科技创新，将智能化、数字化、无纸化等先进技术应用于网点建设中，提升办事效率和客户体验。最后，要加强内外部协同，与金融科技公司、行业协会等进行合作，共同推动银行网点标杆的建设与创新。

### 第五段：总结

银行作为金融服务的重要组成部分，其网点标杆的建设和发展对于提升银行业服务质量、创新能力具有重要意义。通过不断努力和创新，银行可以打造具有代表性和领先地位的网点标杆，提升用户体验，推动金融科技的发展，实现银行业的可持续发展。同时，银行还需要积极应对金融改革的挑战，加强内外部协同，与金融科技公司、行业协会等进行合作，共同推动银行网点标杆的建设与创新。只有这样，才能更好地服务客户，促进金融业的发展。

## 银行网点反洗钱宣传简报篇六

20xx年的工作已经在我行严格要求的“三抓”政策中结束。根据我行08年一年来会计结算工作的实际情况，明年的工作将继续以三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质。为将工作顺利进行，根据实际情况制定我银行营业部工作计划。

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、

制度的执行有了更高的要求。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理（确保我行开户单位的质量）和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

1、把好进人用人关，使银行员工工作计划明细，且每个员工都有自己的目标，有冲劲。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的

技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

## 银行网点反洗钱宣传简报篇七

尊敬的xxx市长，各位来宾，女士们、先生们：

今天，我们在这里隆重举行xxx银行开业典礼。在此，我谨代表xx市人民政府，对xxx银行的顺利开业表示热烈的祝贺！向关心关注和支持xx金融环境建设与经济社会发展的各界人士表示衷心的感谢！

近年来□xx市委、政府积极抢抓示范区建设机遇，大力实施工业、旅游、农业“三轮驱动”战略，经济社会呈现加速发展的态势□20xx年，全市实现地区生产总值487.2亿元，增长13%；完成财政收入47.3亿元，增长17.5%；规模以上工业实现增加值296.5亿元，增长24%；完成固定资产投资392亿元，增长39.7%。这些成绩来之不易，既是省委省政府正确领导的结果，更是全市上下团结一致、全力拼搏、负重赶超的结果。

金融事业发展程度是一个地区经济繁荣的“风向标”、“晴雨表”。近年来□xx一手抓经济社会发展，一手抓金融事业改革创新，金融服务环境不断优化，金融机构信贷投放明显增加□20xx年新增贷款394.3亿元，增幅27.5%，居全省前列。同时引进浦东银行、徽商银行等市外金融机构贷款37.4亿元，新成立了小额贷款公司、担保公司等一批金融机构。今天□xxx银行的正式开业，标志着我市在完善金融服务体系、构建多元化金融市场体系方面又迈出了新的重要一步。

在xx新一轮的大开放、大开发、大发展的潮流中□xxx银行一定能有作为，自身也一定能有提升和大跨越。为此，我希望xxx银行提升经营管理和金融服务水平，积极扩大金融业务，创新金融产品，尽快走出一条规范化、制度化、可持续发展的道路。希望各级、各部门和社会各界，要继续对xxx银行的发展给予全力支持，强化银政企之间的合作，营造诚信、公平、和谐的发展环境。我相信□xxx银行一定能在这块洋溢着创业热情、充满希望的沃土上茁壮成长，实现银地双方的互惠双赢和经济金融的良性互动，成为推进我市跨越发展、加速崛起的重要“引擎”。

最后，祝愿xxx银行事业兴旺、财源滚滚！祝愿各位来宾身体健康、阖家幸福、万事如意！

谢谢大家！

## 银行网点反洗钱宣传简报篇八

20xx年，是营业部实施新的'绩效考核办法的第二年，也是支行业务发展面临严峻挑战的一年。为此分理处认真总结20xx年工作基础上，深刻认清当前形势，找准市场脉搏，扬长避短，围绕“提升经营管理水平，加快业务发展”为中心，同心同德，努力实现各项业务健康、快速发展。

储蓄存款是银行的生存之本，也是行长目标考核的重要指标之一。分理处20xx年储蓄存款时点和日均指标完成的情况比较好，作为网点的强势指标，明年也必须紧紧抓住储蓄存款业务不松懈，稳扎稳打，促进网点良性发展□20xx年开门的第一季度是一年的营销旺季，各家银行之间的存款竞争将十分激烈。如何在旺季营销中把握机遇取得胜利，是来年工作的主要任务。分理处存款营销的基本思路是“进得来、稳得住”。

首先，所谓“进得来”，便是要大力发掘存款资源，挖转他行存款和市面流通资金存入我行，使网点处存款快速增长。第一，发动全所员工，积极提供存款营销线索，只要发现有价值的营销线索，客户经理和相关营销人员马上行动，采取多种方式联系客户，争取挖转资金。其次，利用春节资金大量回笼的时机，及时发现和追踪客户的资金流向，将短期游资变成长期存款。再次，充分利用我分理处现有的宣传方式，例如短信营销、宣传标语等传达我所吸收存款的信息，吸引客户主动上门。

其次，“稳得住”，稳得住的关键是将本所的现有存款牢牢留住。一季度是银行挖转存款的旺季，各大银行之间的竞争必定异常激烈，我分理处现有的存款也面临被他行挖转的风险。根据目前的统计数据，一季度我分理处共计有数百万的定期存款将要到期，能否留住这一部分资金对我们至关重要。因此，我们借鉴20xx年营销的成功经验，采取主动联系即将到期客户、向客户赠送营销礼品等方式，至少稳定该笔资金的50%。

再次，保本理财是存款和理财双向计算的产品，时间短周转快利率高，可以吸引一部分对资金流动性要求较高的客户。柜面和网点营销人员可以加大保本型理财产品的销售，作为存款的有益补充，也可起到推动网点存款增长的目的。

分理处地处市区繁华地段，交通便利商户林立，每一家商户都是可挖掘的商友卡潜在客户。以新增商友卡为媒介，可以吸引商户贷款增加网点存款，带动中小商户转账pos新增工作，同时还可向商户推销信用卡，一举多得。目前我网点主要跟进的项目是女人城的商友卡商户拓展工作，具体工作从20xx年11月份开始进行商户摸底宣传[]20xx年是我网点商友卡新增发卡的重要客户群，在来年由网点负责人牵头、客户经理负责进一步加大力度跟进，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

在紧锣密鼓地开展存款营销和商友卡拓展的同时，网点的其他日常经营指标也不能松懈。例如重点基金、保险、贵金属销售等等。同时，加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体的工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案的有力平台，进一步加大奖惩力度，表扬先进、激励后进，形成各司其职、各尽所能、共同发展的良好氛围，推动业务发展。

首先、规范服务，根据总行文明服务的要求，做好三声服务，想客户之所想、急客户之所急，从细节上完善服务水准。做强做大网点服务功能，以拓展负债业务、个人业务、中间业务、理财业务为重点，以网点负责人、客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品，推行“捆绑式”的全员营销策略。

其次、加强员工的培训学习，提高综合业务素质。利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围，提高员工的凝聚力和战斗力。

再次、通过借助我行先进的网上银行和自助设备，分流低端客户，减轻柜台压力，进一步优化服务环境。

## 银行网点反洗钱宣传简报篇九

根据中国银行业协会（以下简称中银协）决定于近期在全行业组织开展20xx行规行约贯彻落实情况检查工作精神，我行紧紧围绕“提高银行履行行业公约与规范的意识，营造公平有序的市场竞争环境”的活动主题，通过开展形式多样的培训学习、宣传教育和实践活动，进一步贯彻落实《中国银行业文明规范服务工作指引》及其实施细则。在较短时间内提高了全员对提升服务重要意义的认识，巩固了以客户为中心的服务理念，明显提升了我支行服务形象和服务水平。现将活动开展自查情况报告如下：

本次检查活动，成立了领导小组。由支行行长担任组长、副行长担任副组长，业务管理部、零售部、公司一部、公司二部、小企业部、办公室、运营部等部门负责人为小组成员。四是重新梳理、优化业务流程，提高前台服务技能，推进后台业务集中，减轻前台业务压力和缩减客户等待时间。五是主动走向一线，积极参与业务分析和市场需求调研，及时为基层提供加强内部管理和对外营销的数据信息资料。

开展服务专业培训和制定科学评价机制。今年上半年我行全面启动了提升服务质量培训，引进了国内顶级专业培训公司对全行干部员工开展服务专业培训。此次培训历时一个多月，分层次覆盖了所有机构网点的负责人、大堂经理、理财客户经理、对公客户经理和、对私客户经理和机关人员，培训率达到100%。通过对“有问题我负责”、“运用同理心”等服务意识和技巧互动式培训，突出了专业化、针对性和实践性的特点，有效地提高全员的服务意识和水平。在开展专业服务培训的同时，由个金部协助专业公司对我行开展了后续评估工作，用专业化方法对基层营业网点服务效率、服务规范、服务环境、服务管理等方面进行专门评估，经过摸索和实践，确立了一套科学的服务评估机制，为建立全行服务长效机制打下了基础。

商业银行的文明规范服务并非仅仅限于微笑服务，而在于营销的全过程。特别是在当前，客户需求更趋多元化和复杂化，对商业银行文明规范服务提出了更高的要求。因此，我行加强对一线人员牢固树立“服务创造价值”的理念，以客户为中心整合各项资源，积极规范和不断创新金融服务，共同提升银行业整体服务层次和服务水平。着力解决社会公众反映的等候时间长、业务处理慢、大堂经理人员不足的突出问题，分支行在资源配置、制度建设、人力安排等方面给予保证解决。

1、强化监督检查。从大处着眼，从小处入手，全方位、立体化地进行监督检查，成立检查小组对全辖的文明优质服务情

况进行暗访，同时聘请分行社会监督员对网点和机关服务态度、礼仪规范、环境等方面进行“神秘”检查和录像。根据检查结果，对存在服务不标准，问题整改不到位的相关负责人和相关人员进行了通报，做到边查边改，立查立纠。

2、规范处理流程。明确了分行客户服务中心工作职责，制定了《服务应急处理预案》和《客户投诉受理办法》一整套工作流程。对发生的应急事项和客户投诉情况，做到事事有人问，件件有反馈的工作流程。

3、加大考核力度。分行将职能部门和网点服务质量提升工作的绩效纳入年度综合考核。制定了《文明服务月检查考评要点》，检查范围覆盖所有机构网点、机关处室，考评涵盖网点服务质量、员工服务技能、落实服务措施三大方面。通过检查、整改、再检查、再整改周而复始的循环，持续改进服务质量，有力推进了分行上下践行规范服务的标准和要求。其间银监局检查组到我行部分营业网点进行现场检查后，对我行服务效率、服务规范、服务环境、服务管理四个方面所做的卓有成效工作给予了充分肯定和较高评价。

一是进一步巩固服务基础，突出服务规范，提高服务水平。对三声服务、双手递送服务、网点环境改善、网点物品机具摆放、便民设施投放情况进行加强监督。