

最新银行端午节活动简报(模板7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？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。

银行端午节活动简报篇一

传统节日是中国传统文化的代表，是智慧的结晶，也是无形“非物质文化遗产”，因而更容易在淡化的过程中丧失，现在人们之所以觉得过节越来越没有意思。随着经济发展，精神文化的缺失令人感觉颇深。信任危机，道德迷茫，是非糊涂，黑白难辨。原因就是传统的内容越来越少，而承载着传统的文化载体也渐渐的在人们面前消失，没有了历史，失去了鉴别。

端午节是我国二千多年的旧习俗，通过本次活动使银行员工们进一步了解端午节的由来与风俗，普及端午知识，加深银行员工们对于端午以及其他传统节日的认识，给端午增光添彩。增强同事之间的感情，团结凝聚力。为银行员工们创造一个相互交流的平台。

感悟传统，团结你我。

20xx年x月x日xx市xx区xx山

（一）前期准备

20xx年x月x号召开会议，宣传我们的端午节活动计划。做好人员统计□20xx年x月x日前把活动场地安排好。设计当天活动游戏策划，游戏性质。阐明活动意义，增强同事之间的相互了解，促进银行凝聚力的形成。增强银行员工对传统文化的

了解与关注，继承和发扬传统文化。

（二）活动阶段

确定集合地点（xx银行前广场）。设立路线图，专人接送，提示注意安全。确保人人安全到达。安排好每个经理带领部门小组。确保员工们无安全隐患。除以上措施外，我们还要使银行员工们明白我们活动是真心为银行员工们开设交流平台的活动。以增强银行员工们对我们活动的好奇心，从而加入我们活动。

（一）宣传工作

会议上由xxx负责向银行员工们介绍我们的端午节活动，并阐明此次活动的主题、目的和意义。（为银行员工们系统地介绍和阐述活动的意义是增强银行员工们的感情）。所有材料准备由xx和xxx负责。后期的经费汇总及校核成稿以及活动统筹由xx、xxx负责。

（二）活动现场

对前来集合的员工进行指导。等待其他员工，以便集体出发，避免个人主义。关注大家安全由xx、xxx负责。路线指引由xx、xxx负责。现场活动游戏制作和调动同事的积极性由xx、xxx负责（注意活动的目的和主题，不可偏离主题，控制住场面）。

（三）返行工作

考虑到时间问题，所以必须控制返行时间，以确保员工们的个人安全。到银行后，要在银行前广场点名，以确保每个人都安全返行。

车费xxx元，x元/人。

糖果□xx元。

饮料□xxx元。

餐费：（共两餐□□xxx元，xx元/人。

后期材料处理费用□xx元。

签字笔x支：xx元。

饮用水□xx瓶：xx元。

合计□xxx元。

银行端午节活动简报篇二

老少同乐，共庆端午佳节

采石街道所辖社区退休工人和采石小学学生

1. 大手牵小手，一起学包粽

2. 老少同乐文娱表演，端午节小知识问答环节答题正确发给小礼品一份。

3. 组织青少年观看传统佳节“端午节”的历史由来的电视录像。

4. 让老年退休工人为青少年讲述端午节的传统习俗与文化涵义，传承中国传统文化思想。

5. 走访慰问辖区贫困小学生，为他们送上慰问品。

3. 关爱老年人，加强青年人与老年人的交流

文娱节目一览表

包粽子报名人员及分组情况：

又称“端阳节”“重午节”“浴兰节”“蒲节”“女儿节”等。

自古以来，端午节的主要习俗有“兰汤洗浴”“挂系艾蒿、菖蒲”“饮药酒”“吃粽子”“赛龙舟”等九大类。其中影响最大的当属“吃粽子”和“赛龙舟”，由于影响很大的“纪念屈原”的民间传说，为端午节增添了强大的文化内涵。

社会文化内涵：“首先是关爱生命，讲求卫生，端午习俗大多有防疾除疫、卫生保健之效，故有人将端午节称为‘卫生节’。其次是强民爱国，龙舟竞渡是一项很有气势、极具合作精神的竞技活动，有益身体强健和民众团结；加上纪念屈原爱国主义精神的内容，节日成为中国人传递爱国主义情感和精神的重要仪式。第三，和其他中国民俗节日一样，端午节具有增进亲情友情、密切人际关系的功能。”

银行端午节活动简报篇三

为了更好地回馈客户，中国农业银行浙江省分行特别推出20xx年金穗卡“缤纷有礼”礼享计划，刷金穗卡，享八重大礼，与您共享春夏秋冬的精彩，更有天天好礼带给您365天的惊喜。

20xx年1月1日至12月31日申办成功金穗贷记卡，赠送精美礼品一份，免首年年费，首年消费5次，免次年年费。

20xx年1月1日至12月31日新办金穗贷记卡，在核准发卡后的三个月内，贷记卡激活并消费一次，不限金额，即获赠消费积分2000分；老客户激活并消费一次，赠送积分1000分。

20xx年全年，我行各类金穗卡（金穗借记卡、准贷记卡、贷记卡和各类联名卡）刷卡消费继续享受消费积分奖励，一般百货、宾馆、餐饮等商户消费一元积一分，批发类商户100元积一分；省外消费单笔最高限积20000分；美元帐户一美元积8分；代收代付不积分。届时我行将提供精致女人、品位男人、快乐宝贝、健康人生等四大系列精美、时尚礼品供您选择，让您的生活更有质量、更有回味。

20xx年是香港回归祖国10周年的日子，自3月1日至5月31日期间，金穗贷记卡（含都市卡）客户只要刷卡消费满20xx元，即可参加抽奖，全省将抽奖产生50名中奖者，畅游香港迪斯尼乐园，包含一日游园券一张和来回交通费（中奖人至杭州的交通费用自理）及香港当地两晚酒店住宿（两人一间）。刷金穗贷记卡，畅游香港迪斯尼。

夏日清凉饮品大派送□20xx年7月1日至7月30日，贷记卡消费达到588元，客户致电和电话登记，即可获赠清凉饮品一箱，全省派送3000份，送完为止。（各地区知名冷食连锁店提供饮品票）

20xx年9月1日至10月31日，贷记卡刷卡消费满20xx元，送价值100元旅游优惠券，全省派送1000份；刷卡满20007元，送300元旅游优惠券，全省限送500份。实行先刷到额度先送，送完为止。同时在10月1日至10月7日期间所有金穗卡刷卡消费即可获双倍积分。

20xx年12月23日至12月24日，12月30日至08年1月1日农行携手全省20多家知名商户开展刷贷记卡满就送(减)活动，在商户优惠打折的基础上，刷贷记卡单笔消费满400或300元即送40或30元。同时在08年1月、2月收到的单月对帐单消费累计金额满2008元，送奥运纪念品一个，每张对帐单限换一个，先到先得，送完为止。

20xx年，金穗都市卡除享受以上多重大礼外，还可在全省3000多家“便e店”凭卡享受消费打折、免费洗车、健身美容、旅游休闲等优惠，同时在春夏秋冬还将享受浙江都市网的一连串惊喜，都市生活首选“金穗都市卡”。

银行端午节活动简报篇四

二、前言：

1、活动背景：现在的中国社会老龄化越来越严重，子女由于工作繁忙很少与老人在一起，有关部门也关注到老年人增长的情况，老龄化严重等，在生活上也给予了老人很多的帮助。但是老年人生活过于平淡，需要我们年轻人给他们带来活力，让他们感受到时代的气息，感受到人情的温暖。

2、活动的可行性：宿迁学院附近有适合的敬老院，老年人期待与人沟通，倾诉一些家常事，比较容易沟通。以前也进行过类似的活动，可能这些活动对于我们来说没有什么创新可讲，但是对于老人来说是极大的快乐。

三、活动的目的及意义：

1、丰富敬老院老人们的生活，给予他们精神上的满足；2、增强学生和老人的沟通能力，便于以后关爱自己的亲人；3、通过这次集体的活动引起社会的关注，让更多的人来关心老人的晚年生活。

4、通过活动来增进各委员之间的感情，增强本部门成员的团结之心及工作能力；四、活动前的考察：（6月5日至6月9

日）1、目的地：宿城区幸福街道福利院2、将我们的方案和院长交流，熟悉活动场所有流程，并就相关问题与敬老院的`管理方取得一致。

五、活动过程：

（一）前期：

1、确定活动时间：端午节前某一天（暂定6月11日）2. 参加活动人员：学生会各主席、部长、一部分表现积极的委员3. 前期准备：

（1）宣传部出几期海报，制作横幅进行宣传本次活动。

（2）各部上报参加本次活动的人员至秘书处，制定本次活动预算。

（3）文娱部负责排练几个适合老年人观看的节目。（歌舞表演、乐器演奏等）（4）利用网络对本次活动进行宣传。

（5）确定各个项目的负责人。

（6）与宿迁电视台等媒体取得联系，扩大本次活动的社会影响力。

（二）活动中期：

1、确定参加的人员，并告知本次活动的流程。

2、确定去敬老院所要表演的节目：如：与老人进行交流，慰问困难老人，帮助老人打扫卫生，与老人一起下棋、与老人一起包粽子、观看文娱节目。

3、购买物品：如水果、零食、包粽子材料、表演所需道具等。

4、制定统一的服装。

5、活动进程：

中午12点在校门口集中出发，纪检部清点人数，生活部清点所需物品是否带齐，所有参加人员着统一服装，带工作证。

安排专人举二系系旗，通知媒体及敬老院工作人员。1点前到达敬老院1点10分开始逐个慰问老人并与老人聊天并分发慰问品？注意语言、态度、声调。

关注老人情绪变化？听从工作人员的安排3点与老人们聊天、下棋等。

3点半我们打扫院子和做下义务服务。

切勿乱动老人房间内的东西。

不懂的地方及时与工作人员联系。

打扫完房间后及时将老人的东西归位。

4点半开始与老人们一起包粽子、做晚饭。

5点半左右为六月份过生日的老人过生日并与老人们共进晚餐饭后观看文娱节目。

文娱节目结束后全体人员与老人们及敬老院工作人员合影留念，打扫好现场后乘车离开。

（三）活动后期：有相关人员进行活动总结，并制作档案入档。

六、活动费用预算及来源1. 费用来源：外联部的赞助。

2、活动费用预算：水果：160元扇子 $2*20=40$ 元蛋糕 $2*80=160$ 元不求人痒痒挠： $8*20=160$ 元脚底按摩器： $20*20=400$ 元零食：120元车费（往返）：500元表演所需服装道具：300元制作统一服装：待定宣传海报与横幅：120元预计支出2500元七、赞助商待遇：赞助商可获得本次活动的独家冠名权，在活动现场可以悬挂署有赞助商名称的横幅，宣传画。在本次活动中，我们会特别强调赞助商为此次活动所作出的贡献，以

期扩大赞助商的影响。

七、注意事项：

- 1、举止要大方得体，注意措词用语，切忌在敬老院内大声喧哗并注意活动中老人的情绪变化。
- 2、及时准备各种道具，同时注意往返及活动中的安全。
- 3、遵守纪律，听从指挥，注意安全。

二、前言：

1、活动背景：现在的中国社会老龄化越来越严重，子女由于工作繁忙很少与老人在一起，有关部门也关注到老年人增长的情况，老龄化严重等，在生活上也给予了老人很多的帮助。但是老年人生活过于平淡，需要我们年轻人给他们带来活力，让他们感受到时代的气息，感受到人情的温暖。

2、活动的可行性：宿迁学院附近有适合的敬老院，老年人期待与人沟通，倾诉一些家常事，比较容易沟通。以前也进行过类似的活动，可能这些活动对于我们来说没有什么创新可讲，但是对于老人来说是极大的快乐。

三、活动的目的及意义：

1、丰富敬老院老人们的生活，给予他们精神上的满足；2、增强学生和老人的沟通能力，便于以后关爱自己的亲人；3、通过这次集体的活动引起社会的关注，让更多的人来关心老人的晚年生活。

4、通过活动来增进各委员之间的感情，增强本部门成员的团结之心及工作能力；四、活动前的考察：（6月5日至6月9日）1、目的地：宿城区幸福街道福利院2、将我们的方案和院

长交流，熟悉活动场所有流程，并就相关问题与敬老院的管理方取得一致。

五、活动过程：

（一）前期：

1、确定活动时间：端午节前某一天（暂定6月11日）2. 参加活动人员：学生会各主席、部长、一部分表现积极的委员3. 前期准备：

（1）宣传部出几期海报，制作横幅进行宣传本次活动。

（2）各部上报参加本次活动的人员至秘书处，制定本次活动预算。

（3）文娱部负责排练几个适合老年人观看的节目。（歌舞表演、乐器演奏等）（4）利用网络对本次活动进行宣传。

（5）确定各个项目的负责人。

（6）与宿迁电视台等媒体取得联系，扩大本次活动的社会影响力。

（二）活动中期：

1、确定参加的人员，并告知本次活动的流程。

2、确定去敬老院所要表演的节目：如：与老人进行交流，慰问困难老人，帮助老人打扫卫生，与老人一起下棋、与老人一起包粽子、观看文娱节目。

3、购买物品：如水果、零食、包粽子材料、表演所需道具等。

4、制定统一的服装。

5、活动进程：

中午12点在校门口集中出发，纪检部清点人数，生活部清点所需物品是否带齐，所有参加人员着统一服装，带工作证。安排专人举二系系旗，通知媒体及敬老院工作人员。1点前到达敬老院1点10分开始逐个慰问老人并与老人聊天并分发慰问品？注意语言、态度、声调。

关注老人情绪变化？听从工作人员的安排3点与老人们聊天、下棋等。

3点半我们打扫院子和做下义务服务。

切勿乱动老人房间内的东西。

不懂的地方及时与工作人员联系。

打扫完房间后及时将老人的东西归位。

4点半开始与老人们一起包粽子、做晚饭。

5点半左右为六月份过生日的老人过生日并与老人们共进晚餐饭后观看文娱节目。

文娱节目结束后全体人员与老人们及敬老院工作人员合影留念，打扫好现场后乘车离开。

（三）活动后期：有相关人员进行活动总结，并制作档案入档。

六、活动费用预算及来源1. 费用来源：外联部的赞助。

2、活动费用预算：水果：160元扇子 $2*20=40$ 元蛋糕 $2*80=160$ 元不求人痒痒挠： $8*20=160$ 元脚底按摩器： $20*20=400$ 元零食：120元车费（往返）：500元表演所需服装道具：300元制作统

一服装：待定宣传海报与横幅：120元预计支出2500元七、赞助商待遇：赞助商可获得本次活动的独家冠名权，在活动现场可以悬挂署有赞助商名称的横幅，宣传画。在本次活动中，我们会特别强调赞助商为此次活动所作出的贡献，以期扩大赞助商的影响。

七、注意事项：

- 1、举止要大方得体，注意措词用语，切忌在敬老院内大声喧哗并注意活动中老人的情绪变化。
- 2、及时准备各种道具，同时注意往返及活动中的安全。
- 3、遵守纪律，听从指挥，注意安全。

银行端午节活动简报篇五

- 1、给xx银行的信用卡用户带来更多消费便利和优惠；
- 2、丰富传统节日的庆祝气氛，刺激消费；
- 3、利用现有资源，调动清谈时段的营业潜力；
- 4、凝聚消费合力，调动全民积极性，一站式捆绑消费；活动对象□xx市现有签约信用卡(含借记卡)用户。

在端午来临之季，根据xx信用卡的'消费类别---单笔消费和分期消费，以及现有的合作商户，从衣，食，住，行，为客户提供全方面一站式服务。

1、迎端午，送“新”情

(1)活动内容□20xx年x月x日至20xx年x月x日，凡持20xx年新申请xx信用卡(准贷记卡、贷记卡)消费，单张卡片刷卡消费

满三笔，每笔刷卡满xx元，即可获赠时尚水杯一个，活动期间每卡限领一个。

(2) 兑奖流程：领奖地点□xx银行营业部银行卡中心一楼专柜；
领奖方式：持卡人需凭20xx年新申请xx信用卡□pos签购单、
购物发票和本人有效证件到指定领奖地点领取；兑奖时间：活动结束后，持卡人可于20xx年x月x日至20xx年x月x日(节假日除外)到指定地点兑奖。

(3) 注意事项：活动期间每卡限领一次；奖品数量有限，先到先得，赠完即止。

2、“端午乐百姓□xx福万家”

端午节购买商品碰到”钱紧”怎么办?为xx信用卡持卡用户在节假日能更加方便的购买自己称心如意的商品，特在端午期间，为各信誉记录良好的用户提升临时额度，以满足假日的刷卡需求、临时额度期限截止至20xx年x月x日、若xx提供的临时额度还满足不了用户的需求，还可以致电到xx银行客服，银行将可以为用户再提升临时额度值。

银行端午节活动简报篇六

“端午营销”。

本次活动以“端午营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

20xx端午节期间。

以端午节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展；同时通过“端午营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务(vip服务、社区服务、自助服务)的认知和感受，提高电子渠道的分销效率，切实提升经营业绩。

活动主要包括以下内容：

(一) “端午营销产品欢乐送” 优惠促销赠礼活动

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

1、“端午营销、自助服务送好礼”

(1)活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值xx元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

(2)凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值xx元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

2、“端午营销、卡庆双节”

(1)活动期间申请卡免收当年年费。

(2)刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达xxx元(含)以上，赠送价值xxx元礼品；

刷卡消费达xxx元(含)以上，赠送价值xxx元礼品；

刷卡消费达xxxx元(含)以上，赠送价值xxx元礼品；

刷卡消费达xxxxx元(含)以上，赠送价值xxxx元礼品；

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费xxxx元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3-4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

由于活动时间为期一个多月，各行应合理安排礼品投放节奏，确定每天各档次礼品投放数量，当天礼品送完即止；同时各行应积极做好异地卡客户消费赠礼工作。

3、“端午营销、速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

(二)“端午营销、产品欢乐送”网点个银产品展示及优质服务活动

以营业网点为单位开展“端午营销、产品欢乐送”优质服务

及个银产品的展示活动。活动主要内容有：

- 1、营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页(近期下发)，以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。
- 2、网点柜员统一佩戴工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。
- 3、活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。
- 4、积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。
- 5、切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

(三) “端午营销、产品欢乐送”社区活动

- 1、扩大社区营销渗透面，密切社区关系，按计划稳步推进社区营销工作。

抓住端午节的有利时机开展“端午营销、产品欢乐送”社区营销活动，稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合，全方位树立我行的社区服务形象，加强社区金融服务网点与目标社区的各项联系，密切网点与社区客户的感情，稳步推进社区营销工作。

- 2、结合活动促销内容，确定社区目标客户，积极拓展相关业务量，切实提升社区营销经营业绩。

(1) 积极拓展速汇通业务

各行可以开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动，吸引学生客户群体，拓展教育社区市场业务；对城市中汇款频率较高的人群，如商业社区经商人员、外出务工群体等，积极开展社区营销活动，提高营销活动的有效性；对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业，各行可以通过公私联动进行一对一营销，争取异地代发工资等批量汇款业务。

(2) 切实促进个人储蓄存款业务

个人存款的目标社区应确定为校园社区和批发市场等商业社区，切实抓住学生学费缴纳以及商业交流频繁的季节特点，大力吸收储蓄存款。抓住端午节期间股市休市的商机，重点营销“个人通知存款”，重点营销“教育储蓄存款”，营销宣传中要注意突出我行通知存款助理财、教育储蓄可只分两次存入的创新优势。端午节期间，各行要做好安排，活动期间，各行要安排专人值班，妥善处理客户投诉或满足客户的特殊需求。

(3) 有效发展个人汽车贷款业务以及各项个人消费信贷业务

活动期间，各行应在汽车经销市场、家电批发市场、住房装修市场等商业社区加强对汽车消费信贷以及我行各项个人消费信贷业务的宣传和营销。加强对高中端客户的营销力度，推进集团客户购车服务合作；同时加强与人保财险公司以及汽车经销商的沟通合作，加大对集团客户资源的拓展力度，促进个人汽车贷款业务稳步增长。

在活动期间，各行要加快业务受理的效率和审批速度，在规范操作的基础上力求为客户提供便捷高效的服务。

(四) “端午营销、产品欢乐送”活动

以本次活动为切入点，通过建立客户回访制度、了解客户节日需求，充分利用合作单位的服务功能向客户提供全方位贵宾增值服务；同时抓住高端客户节假日期间有闲暇考虑个人或家庭的财务规划问题的有利时机，向高端客户推介个人理财业务，进一步提高xx理财服务的吸引力。主要内容有：

1、活动期间，各行采用信函方式或人工送达方式，向客户发送省分行统一制做的一张节日贺卡，并同时准备一定金额的礼品。礼品袋由省分行统一制作下发，礼品由各行自备。

2、联合本地餐饮、娱乐等行业的高档合作机构，在活动期间向持有我行卡的客户提供打折优惠；联合机场、车站等交通部门向我行客户提供贵宾服务。

3、端午节期间，客户外出较多，各行要确保理财中心、理财专柜和客户专窗正常营业；同时组织营业网点、个贷中心等经营机构切实落实客户绿色通道服务和各项优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境；另外要密切协作，严格执行“漫游服务”标准，确保总行v客户在全国范围内能够得到专门服务，兑现乐当家的品牌承诺。

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争实现以下目标：

1、客户新增超过历史同期最好水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高；

4、自助设备存取款及其他代理业务交易量比上个月增长10%。

5、圆满完成各项业务指标。

银行端午节活动简报篇七

为了更好地回馈客户，xx银行xx省分行特别推出20xx年金穗卡“缤纷有礼”礼享计划，刷金穗卡，享八重大礼，与您共

享春夏秋冬的精彩，更有天天好礼带给您365天的惊喜。

一重礼：办卡有礼

20xx年端午期间申办成功金穗贷记卡，赠送精美礼品一份，免首年年费，首年消费5次，免次年年费。

二重礼：激活用卡积分礼

20xx年端午期间新办金穗贷记卡，在核准发卡后的三个月内，贷记卡激活并消费一次，不限金额，即获赠消费积分20xx分；老客户激活并消费一次，赠送积分1000分。

三重礼：银行卡消费积分有礼

20xx年端午期间，我行各类金穗卡（金穗借记卡、准贷记卡、贷记卡和各类联名卡）刷卡消费继续享受消费积分奖励，一般百货、宾馆、餐饮等商户消费一元积一分，批发类商户100元积一分；省外消费单笔限积20xx0分；美元帐户一美元积8分；代收代付不积分。届时我行将提供精致女人、品位男人、快乐宝贝、健康人生等四大系列精美、时尚礼品供您选择，让您的生活更有质量、更有回味。

四重礼：都市卡消费礼上礼

20xx年，金穗都市卡除享受以上多重大礼外，还可在全省3000多家“便e店”凭卡享受消费打折、免费洗车、健身美容、旅游休闲等优惠，同时在春夏秋冬还将享受浙江都市网的一连串惊喜，都市生活首选“金穗都市卡”。