

银行账户服务宣传标语(优质9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

银行账户服务宣传标语篇一

总结关于银行优质文明服务的主要措施，主要从客户满意度、客户需求、客户期望等各个方面具体的了解不同客户的不同需求，从银行的每一位职员入手，以服务意识，服务态度、服务形象、服务质量等内容为重点，以“客户满意认可”为目标加大工作准备力度，加强对银行各个岗位员工的督导、激励和引导，通过形象、品牌的了解，激发调动员工的责任感。

这种说法显然是不合理的，银行服务的本质是为了真正满足经济社会和企业居民的金融需求。银行的服务态度，服务效率，服务质量，服务范围，服务细节等都会直接或者间接的影响客户。所以银行从实际行动中强化服务，急客户之所急，想客户之所想，积极为客户出谋划策，提供全方位的金融服务，与经济社会协调发展。

银行服务的最终目的是得到客户的满意和认可。

银行业是一种服务性的行业，银行提供的产品不是有形的生产性商品，而是无形的金融服务性商品，即某些特定的金融服务。服务是维系银行与客户关系的基本桥梁。

客户对银行的依赖来自自身的金融服务需求，银行的一切收益来自客户对银行金融服务的消费。正是通过某些特定的金融服务，把银行与客户紧密地联结在一起。所以作为一种服

务业，银行存在的目的和意义就是要为客户提供金融服务。

国际先进银行的经营实践也表明，在竞争日趋激烈的市场环境中，商业银行只有将自己的经营坐标轴永远指向客户，以满足客户的需求为自身的经营准则，才会赢得更多的客户，取得更佳的经营业绩，从而实现更快、更好的发展。

在实际工作中经常以换位思想去观察、体验客户的具体需求，不断的充实和丰富服务工作中的内涵，做到以我的真诚换取客户的真情，就能真正实现银行优质服务的承诺。

银行的经济效益以及个人在银行的发展看空间都是依靠着为客户提供满意的服务而来的，银行优质服务是离不开每一位银行工作人员发自内心的主动服务意识，而服务意识又为服务品质的提升奠定了良好的基础。

没有好的员工，就没有好的服务，就不会有满意的客户，银行的效益是所有的员工共同创造的。所以银行服务要以内部的员工为出发点，从根本上去解决员工自身对服务意识的理解，真正有效的强化服务意识，从而提升服务的品质。

银行的服务关系到银行的公众形象，影响到银行的经营，所以银行每个网点，每个柜台，每个员工都要相互支持，配合，监督，增强服务意识，顾全大局，发挥团队的力量，努力的提高全银行的服务水平和服务品质。

在银行竞争主体不断增多、营销手段异彩纷呈、产品种类层出不穷、客户要求越来越高的经营环境中，银行业必须有自己个性特色的服务创新。

创新不仅仅是相对于过去的创新，更不是跟其他银行比较的创新。而是突出自己业务特色，拥有自己特色品牌、发挥互联网科技优势的创新。

优质服务需要每一个员工之间不断的增进互信、加强团结、深化合作。建立以客户为中心，全员参与的服务。

高层为下级服务：银行高层领导要有计划提出优质文明服务方案，支持和帮助下级的工作，不断的改进和优化服务方案。

领导为员工服务：领导要关系员工的工作和生活，进行有效的激励，调动员工的工作积极性和创新性。

二线为一线服务：各管理层、技术和后勤要根据柜员、大堂经理等的需求想方设法的为他们做好服务。

一线柜员、大堂经理、客户经理为客户服务：作为在一线的柜员，大堂经理，客户经理要为客户提供效率高，质量好，品质优的金融服务。

只有优质的服务才能打造卓越的品牌，只有优秀的团队为客户服务，才能使的自身的的服务质量和服务水平得到不断的提升。

在服务管理中，银行要加强规范化的管理，更加去关注客户的体验和售后服务，加快建立适应不同层次客户需求的服务标准体系。

把银行网点的服务质量控制作为提升客户满意度的重点，加强对于客户投诉的管理，建立健全通畅、高效的客户投诉处理程序和渠道，完善客户投诉信息的统计，有针对性的进行改进，充分的展示银行优质服务和现代化服务的良好形象。

为了提升银行的服务素质，顺畅的贯彻落实各项服务工作，要从服务流程、服务环境、服务人员、服务设施等多方面抓起，通过细致入微的工作改进，把僵硬的服务教条变为真诚自然的情感表达，让职业的微笑发自内心，力求为客户提供更为惬意的服务体验，提升银行服务品质。

专业、亲切、细致、周到应该渗透到每一个细节工作中，不断的工具银行的业务发展和客户的需求变化，优化工作流程。

银行职业形象塑造是指对银行从业人员的外表形象，职业素养，品德修养，沟通能力，知识结构等的职业打造。职业形象就是要与自己的职业想契合、与个人年龄相契合、与办公室风格相契合、与工作特点相契合、与行业要求相契合。

职业形象就是要体现职业素养和专业性，符合职业人士的定位，给人良好的印象。

银行员工是银行服务形象的代表，提升银行员工的职业形象至关重要。作为银行职员，个人的形象在很大的程度上影响着银行形象。银行职员应该在行为举止、服饰打扮要在标准的基础上塑造自信得体的职业形象，给初次见面的客户良好的第一印象。

职业着装统一：职业装是银行形象统一的最好表现，也是银行的最好商业符号。好的职业装能使员工从仪容仪表、行为举止、语言谈吐，到气质风度、艺术修养、职业心态等方面均得到全方位提升。银行员工需明确着装规范、着装要求、着装原则、着装禁忌，达到造型和谐、色彩搭配协调的目标。

成熟稳健：成熟稳健是职业形象的关键，在日常的工作中，银行工作人员言谈中要表现出足够的智慧，自信和勇气，以完美的职业形象和专业素养获取客户的持久信任，以最专业、最优秀的职业形象提升银行服务品牌。

高效沟通：面对不同的对象，应选择合适的沟通方式，并掌握基本的沟通要素：表述、倾听、反馈。

银行账户服务宣传标语篇二

_____银行_____支行，前身为_____农村信用合作社，成立

于2____年，20____年按照县委政府撤乡并镇计划的实施，更名____信用合作社，20____年按照全县农村信用社实行一级法人要求，又更名为____信用社，20____年经银监会批准成立____银行____支行，下辖__个二级支行，共有在岗职工____人，年龄最大的____岁，最小的____岁，平均年龄____岁，大专以上学历____人，占到职工总数的94%。是一个综合素质高、充满青春活力，团结上进的年轻集体。曾被省联社授予“先进基层党组织”、“文明规范服务50佳示范单位”、“文明规范服务示范单位”；省联社____办事处授予“先进集体”，“文明规范服务50佳示范单位”；____文明办授予“市级文明和谐单位”、“市级服务窗口”；____县委政府授予“文明和谐单位”；____农商行多次授予“先进集体”等殊荣。

近年来，我支行积极响应省联社____办事处开展的“文明规范服务示范单位评选”活动要求，认真贯彻落实活动方案部署，不断加强诚信自律建设，努力塑造文明规范服务形象，踊跃参与，积极申报，并结合自身实际开展了自查自纠活动，以全力达到文明规范服务标准，更好地展现对外形象，先后两次获得省联社“文明规范服务示范单位”称号。该支行全体员工对社容社貌工作及网点达标工作高度重视，连续3年开展社容社貌检查评比活动，对网点进行彻底清理，重点整治营业场所、厨房、宿舍卫生，消除卫生死角，形成了网点日值日、周清扫、月检查制度，完善了服务标识和橱窗标识，购置了资料架和宣传牌，便民设施配备齐全，设置了一米线、填单台、排号设备□vip客户室，营业期间__名大堂经理帮助和引导客户，保安人员行为规范、按时在岗，网点环境更是干净整洁、标识醒目、分区合理，分别设有现金窗口____个、非现金窗口__个(包括二级支行)，自助设备__台，人员配备做到了合理有序，其中：综合柜员____人；理财人员__人，且持有理财规划师证书；客户经理__人，均做到持证上岗。可以说，该支行不仅在硬件建设上做到了外观标识和网点内环境的统一，而且在软件建设上也对外展示出良好的形象。这些措施的全面实施，大力助推了各项业务的长足发

展，赢得了广大客户的信赖和认可，为各项经营指标任务的顺利完成打下了良好的基础。截至20____年末，各项存款余额____万元，较年初增加____万元，完成总行下达任务____万元的____%；各项贷款____万元，较年初净投放____万元；各项收入____万元；表内无不良贷款，近三年内没有受到上级对贷款业务的相关处罚。

取得上述成绩，得益于我支行五项措施的稳步实施：

一、加强队伍建设，强化组织领导，提高服务水平

我支行全体员工，团结奋斗，开拓创新，促进了自身业务的发展，为当地人民提供了优质高效的金融服务。在思想上，我们从严要求自己，提高拒腐防变的能力。积极开展各项竞赛活动，并以此精神为指导，融汇到实际工作中去，规范自身的思想行为，树立正确的人生观、世界观和价值观。在工作上，我们坚持集体议事制度，充分发扬民主和团结协作精神，每月定期召开全体职工会议，加强内部沟通和团结，既提高了办事的透明度，又保证了经营决策的科学性和正确性。

把文明规范服务纳入年度工作的总体规划，与各项业务工作同部署、同检查、同落实、同总结、同评比、同考核、同奖励，并做到了“四个不动摇”，即在金融改革时期，抓文明规范服务的方向不动摇；在业务经营任务繁重时，抓文明规范服务的力度不动摇；在人事调整变动时，抓文明规范服务的目标不动摇；在取得成绩或遇到困难时，抓文明规范服务的决心不动摇。从而使文明规范服务有组织、有计划、有检查、有落实、有总结，确保了文明规范服务的有效开展。

二、健全规章制度，找准市场定位，实行科学管理

先后细化和完善了目标管理、财务会计、信贷管理、业务操作、计算机管理、内部控制、安全保卫、文明规范服务等一系列内部管理制度及岗位责任制。坚持“有章必循、违章必

究、处罚必严”的管理原则，增强风险防范意识，做好“三防一保”工作，逐级落实责任制，防患于未然。

三、改善服务硬件，完善服务功能，优化文明服务

对所辖网点进行了装潢装修，配上了各种方便群众的设施，在营业大厅内安装空调、饮水机、精美日历、电子钟及利率一览表，摆放舒适的台凳，张贴业务宣传资料。形成了适应客户多元化金融服务需求营业格局，既改善了网点营业环境，又使客户得到更为人性化的温馨服务体验，成为我支行向社会各界展示大社风范的一道靓丽的风景。

服务窗口的电子综合化为客户提供了更快捷、更准确的服务，也对营业人员的素质和技能提出了更高的要求。我支行始终坚持“一手抓业务培训，一手抓职业道德教育”，一方面定期进行业务培训，定期考核，全面提高员工的综合技能素质；另一方面，通过学习先进事迹，分析典型案例，对员工进行职业道德教育，大树勤奋向上、遵纪守法、尽忠职守的正气，狠刹不求上进、只求索取、不讲奉献的歪风，保持员工队伍的纯洁性。

四、提倡全员营销，深挖资金来源，促进业务发展

近年来，我支行积极提倡全员营销，并制定了具体的目标，在班子成员的带动和感召下，全体员工也各自发挥了高度的积极性和自主性，采取多种措施，留住客户、挖掘客户。正是靠着全体员工的团结努力、积极进取、多方捕捉市场信息、全力以赴抓存款的这股干劲，近两年来，实现了年均存款增长近亿元、利息收入突破_____万元的辉煌业绩。各项经营成果走在全县前列。

五、服务城乡居民，力扶民营企业，支持地方建设

我支行始终坚持服务“三农”、服务地方经济的办社宗旨，

充分发挥联系农民金融纽带和农村金融主力军的作用。不断加大支农信贷投放力度，近两年累计发放支农贷款_____亿元，有力地促进了农民增收，农业增产和地方经济的发展。一是全面推广农户小额信用贷款。把推广农户小额信用贷款作为切实解决农民贷款难的重要举措。二是支持农村产业结构的调整。特别是对规模农业、特色产业和农副产业的支持，为农业产业结构调整做出了积极贡献，扶持了一大批民营企业，有的还成了中小企业的佼佼者和财政纳税大户。近两年，累计投放贷款____亿元，这些资金的投入为地方企业、个体经济注入了强劲的动力和活力，有力地拉动县域经济的快速发展。

六、重视教育学习，关心员工生活，丰富企业文化

先后开展了多项学教活动，积极开展各种知识竞赛、劳动竞赛，全社上下形成了“学先进、比先进、争当先进”的工作热潮。同时，加大业务培训力度，近两年来，组织各类专业培训____多次。同时，鼓励职工个人自学与岗位成才相结合。为员工营造了良好的学习氛围，掀起一个接一个的学习热潮。全社至今仍有____多人正在参加各类成人学习。通过学习培训，广大员工的业务素质得到明显增强。

银行账户服务宣传标语篇三

- 1、定期召开由行长及网点主管参加的内控、制度、风险分析会议，提出业务处理中出现的问题并解决，同时形成会议纪要对一些各网点不规范的业务进行统一落实。
- 2、会计结算部负责着全行的本外币会计、出纳、资金清算、人民币结算业务的管理；组织落实相关制度、办法及柜面业务核算和管理；负责人民币结算中间业务的收入；负责综合业务系统参数表的统一管理；负责全行会计凭证的统一管理，包括领取、分发、保管与销毁的管理；负责会计专用印章的领取、

分发、回收和销毁工作；负责全辖现金、有价单证等贵重物品保管、调运业务的管理。这些业务的每一个环节都存在着风险点，要求我们按照制度规定加强对每一个环节的控制。

3、加强对全行所有网点在制度执行及业务操作中的监督检查工作，并落实专人负责，发现问题及时提出并督促对问题的整改落实情况，定期通报会计结算部的检查结果并跟踪落实，杜绝同样问题在网点的二次发生。

二、加强会计核算工作，提高工作质量。因我行的前台临柜人员的流动性较大，而且我行的新业务新办法变化较快，对我行的会计核算质量一直都是个挑战。

1、继续执行柜员绩效考核机制，经过x年的绩效考核对我行的临柜人员产生了一定的积极作用□x年我们将更好地利用这一个考核机制，让更多的柜员参加到这个考核中来，以提高柜员的工作主动性与责任性。

2、对在我们检查中发现的问题除进行通报处理外，我们将继续执行对临柜人员的经济处罚手段，以及差错人员的业务学习与考试。促使柜员重视业务差错的发生，努力减少差错。

3、有罚有奖，按照全行临柜人员的差错考核情况，对全年无差错及工作表现好的柜员进行奖励，以促进柜员的工作积极性。

4、定期、准确、及时地向市分行会计结算部上报各种会计结算报表。

三、加强业务培训，提高临柜人员的业务处理能力，从而提高她们的业务素质。员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我们需要有一支高素质的队伍。

1、制定出培训计划，在x年我们准备对我行股改上市后的会

计制度、支付结算办法、新会计科目以及综合业务系统新版本等业务知识以及各种新兴业务进行培训。及时让柜员吸收新的业务知识，帮助她们跟上我行的变革速度。

2、加强与其他各部门之间的联系，在业务培训上做好互通有无，通过邀请其他各部门的业务人员为会计结算柜员讲课，或讲业务知识，或讲自己的工作经验，以加深相互之间的了解，从而相互学习，以提高柜员的业务素质，更好地做好服务。

3、好市分行会计结算部下达的各项会计结算工作，如版本升级、测试验证、帐户管理、计划任务等各项工作安排，并及时将业务信息向下辖网点传达，以更好地完成市分行的工作任务。

4、加强对营业经理的考核与考评工作，使营业经理能发挥潜力，履行好职责，提高我行的会计核算质量。

四、做好与企业之间的联系，召开银企座谈会向客户介绍我行的业务品种、新的结算方式，加强与客户的沟通，获取各种结算需求信息，更好地为客户解决结算上的难题。

作为会计结算部，还起着与市分行及支行下辖网点的上承下接工作。x年我们将加强与市分行之间的工作衔接，及时将各项工作任务落实下辖各网点，努力完成市分行下达的各项任务。同时，加强与各部门之间的工作配合，共同为工行发展努力。

银行账户服务宣传标语篇四

首先，我要感谢各位领导和同事们一直以来的帮助和指导。这一年来我仍然在一线柜面工作，无论是工作上、学习上还是思想上都取得了一些进步和提高。作为一名普通的柜员，我深知自己的岗位责任重大，所以我在工作中脚踏实地，忠

于职守，尽力而为；严格要求自己，确保安全；自觉遵守各种规章制度，严格按照银行规范化服务标准办事。深知日常工作繁忙而琐碎，但要把不同层次的客户接待好，服务好，要做到一年如一日还是不容易的。因此我始终不停地努力学习专业知识及其上级行要求完成的网络学习等，用理论学联系实际，学以致用，力求做到：一要有熟练的业务技能、努力搞好每一件事；二是要保持良好的职业道德，知法守法；三是要有良好的工作态度，认识到做一件好事并不难，难的是一辈子把工作做好。因此，我时常告诫自己不能满足现状，不甘落后，要不断地更新知识，提高自我。

（1）认真办理支付结算业务，现金收入付出整点挑残轧把。

（2）做好公司和个人贷款的开销户工作，协助同事完成企、事业、行政单位及个体工商户开销户的使用和后续管理工作，积极配合同事和客户签约企业网上银行等产品业务的办理。

（3）按时做好电子汇划、同城人行支付系统清算，和同事一起完成财政预算外代收费收费。

（4）做好单位公务卡代发及部份单位的代发代扣工作。

（5）积极协助现金专管员出入库。

（6）尽力为客户查找电子回单。工作中严格执行内控制度，营业终仔细核对账务，一年来未出过大的差错。

随着市场经济的发展，银行的发展也在不断的更新。因此，我很担心自己会落后，所以加强学习一刻也不能停。我深切地体会到作为一名员工应该具备更高的业务水平，只有不断提升自身的综合素质，才能扩大自己的知识面将工作做好。虽然每天的工作流程就是记账，核账，结帐，现金收入付出，但我尽心尽责，这是我每天应该做好的事。学习新知识，掌握新技能，适应新变化，提高自己的工作能力是我的努力方向。

回顾这一年来我虽然是一名老员工，但是自身存在很多不足，主要有：一是思想有惰性，不够主动，学习力度不够，不能很好的掌握新理论、新知识。二是专业技术研究的不深，基础薄弱；遇到复杂问题处理起来有困难。三是工作忙时，偶尔会容易粗心大意，情绪急躁，影响工作。四是服务上还达不到省州分行检查的标准。五是工作经验积累不足，只能做自己做过的事，怕碰到难事。

在今后的工作中，我将加强工作责任心，提高工作积极性，努力增进与同事的协作精神；同时继续加强业务学习，积极提高专业知识，一如既往地做好本职工作，时刻严格要求自己，努力满足客户需求，不断适应建设银行新的业务发展需要。改掉一些不良的工作态度，坚持从小事做起，从点滴做起，在本职岗位上，管好自己，做好柜员的本职工作，为建行的工作做出更大的努力！

银行账户服务宣传标语篇五

按照分行党委的工作要求，及分行工会全年的工作安排，依据我行制定的《鞍山分行窗口柜台文明优质服务管理办法》，2021年，我部对全辖11个经营机构的近50个对外服务窗口的服务情况，进行了逐月、连续的跟踪检查和考评。现就去年全年的服务工作情况做一总结。

首先，为加强窗口服务工作的监督检查力度，分行在配备了专职服务督导人员，并按月进行常规明查的基础上，年初，还有偿外聘了专业的服务监督机构，对我行各窗口单位的日常服务状况及服务质量进行了暗访，从而，确保了全年考评结果的客观性和真实性。

其次，为尽快提高我行窗口员工，特别是近年新录用员工的临柜业务素质，真正为我行的客户提供高质量的满意的金融服务，去年四月，我部会同分行个人金融部、监察内控部和银拓支行，共同整理、编写了《鞍山分行个人金融业务知识

问答》小册子，分发到各经营机构，做到每名柜台员工人手一册，并在之后的服务检查中，将员工对业务知识的掌握和熟练程度，作为一项重要的考核内容。

第三，为了在服务考核中切实做到奖优罚劣，进而，为分行党委在贯彻员工奖励与退出机制时提供翔实的依据，自去年年初起，根据每月的服务检查资料，我部还为每一名一线窗口员工建立了窗口员工服务档案，对每名临柜人员全年的服务状况进行续时记录。这样，不仅加强了分行对每名员工服务情况的详细了解，丰富了服务考评资料，而且，也在分行党委的决策中发挥了积极的参谋作用。

第四，2021年全年，我部对全辖11个经营机构所属的近50个储蓄网点的服务工作，共组织了近300次的督导和检查，检查采取明查暗访相互交叉的方式进行，每月网点服务检查的覆盖面近100%。全年共召开由分行党委成员和各机构一把手参加的服务通报会8次，对各机构每月的服务状况进行了接续通报和总结，肯定长处，指出不足，在各经营机构不断改善和提升所属网点服务质量的过程中，发挥了督促和推动作用。

2021年，我行的窗口服务工作，受到了分行党委的高度关注。在分行党委领导的悉心指导和各机构一把手的鼎力支持下，经过全行一线员工的共同努力，去年，我行的服务工作，无论是服务效率，还是服务水准，都得到了显著提升，涌现出道西支行、铁东支行、解放路支行三个服务竞赛优胜单位。不仅获得了省行工会的首肯和认可，而且，也赢得了绝大多数客户的称赞和好评。具体体现在以下几个方面。

银行账户服务宣传标语篇六

时间飞快，一段时间的工作已经结束了，回顾这段时间中有什么值得分享的成绩呢？我们要做好回顾和梳理，写好工作总结哦。工作总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是

小编精心整理的银行网点服务工作总结，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

领导高度重视，培训期间老师授课讲解课题深入浅出，幽默风趣，全体员工气氛活跃，踊跃发言，积极参与互动，通过此次培训，增强了全员职工的凝聚力、执行力、服务力，使全体员工服务意识、服务能力有了很大的提升。

（二）针对省联社网点服务三年提升工程和全面推进网点服务标准化建设，我行成立客户服务部制定专职人员负责此项工作。并建立健全了关于网点服务标准化管理的相关制度及服务规范监督检查、客户满意度调查及客户投诉处理机制等，服务日常管理工作有序进行。

（三）思南农商行根据《贵州省农村信用社网点服务三年提升工程及网点服务标准化实施方案》要求，对20xx年网点服务标准化建设计划达标的网点（即大坝场支行、三道水支行、文家店支行、合朋溪支行、亭子坝支行、大河坝支行）进行了网点改造、服务礼仪培训、业务技能培训等，网点服务环境、员工服务形象及日常服务行为规范得到很大提升，在当地客户满意度很高，受到广大客户一致好评。

（五）严格执行网点服务管理检查制度，对20xx年申报的计划达标的6个网点进行了专项检查并对检查结果进行了通报。

在网点服务标准化建设工作中，虽然6个网点达到验收标准但我们也存在很多不足。一是因思南农商行标杆网点创建工作实施较晚，培训力度不够，总行监督、制度执行不到位。二是网点员工服务意识虽有提高但执行力不强，标准化服务流程服务手势不规范。三是优质服务评比等活动开展较少，员工参与积极性有待提高。

（一）由客户服务部组织实施，定期对辖内所有员工开展礼仪、服务规范、业务技能等服务标准化培训，更好的提升服

务形象、服务水平、服务效率，弥补20xx年服务标准化建设工作中所发现的不足。

（二）做好2015年服务提升年计划达标的14个网点（40%）的服务标准化建设的各项工作。

（三）积极开展优质服务评比活动，调动员工工作积极性，鼓励员工多说、多学、多练，推动行内良性竞争使员工相互学习、相互提高、加强合作、共同进步。

（四）建立客服工作长效机制，按照《贵州省农村信用社网点服务规范》的要求，严格执行网点服务标准化的各项制度，确保对客服工作的监督管理到位。

XXX

20xx年12月19日

银行账户服务宣传标语篇七

为畅通人民币现金流通循环，维护人民币法定地位，提升人民群众对现金服务的获得感，吉林白城农商行紧紧围绕“我为群众办实事”，积极主动对接社区，以整治拒收现金为主题，采取有效措施打造以基层社区为基础的治理格局，深化整治拒收现金工作。截至目前，共计进入网格化管理责任区域12次，发放宣传资料2800份，受众人数3080余人。

压实责任，积极落实。坚定依法整治的决心，一手抓违法行为整治，一手抓现金服务水平提升，确保两手抓，两手都要硬。责任机构在责任区域内发挥“监测站”“宣传站”“服务站”三项职能，实现对周边经营主体的全覆盖，认真落实工作任务要求，做好监测与监督，发现问题及时上报。

强化宣传，营造氛围。积极参与整治拒收人民币现金工作宣传活动，通过发放宣传折页向广大商铺经营者宣传不得炒作“无现金”概念，使广大公众充分了解自己的合法权益。

认真分析，了解需求。综合分析季节、行业等因素可能对现金需求带来的变化，提前做好应对措施，定期对现金需求量较大的企事业单位、商户等进行走访座谈，了解现金使用者的需求变化和相关建议。满足客户对不同券别人民币现金的需求，努力提升小面额人民币存取、残损币兑换等现金服务工作。

银行账户服务宣传标语篇八

行

尊敬的各位领导：

在十七届五中全会刚刚闭幕，我国成功举办盛大的亚运会之际，我们荣幸迎接各位领导莅临松山区支行检查指导企业文化建设工作，这是对我们进一步推进企业文化向纵深发展一次莫大的鼓舞！借此机会，我代表松山区支行全体员工，对各位领导的到来表示最热烈的欢迎和诚挚的感谢！

一、文化凝聚力量

农发总行一贯重视企业文化在企业管理中的导向作用、凝聚作用和激励作用，2005年以来，在农发总行提出建设现代化银行，推进企业文化建设重大战略决策的大背景下，松山区支行的企业文化建设开始起步。我们从懵懂学起到初成体系，对搞好支行的企业文化建设进行了大量有益的探索、付出了艰辛的努力，使企业文化建设工作逐步走上持续发展的道路。

照“品牌形象建设、制度规程建设、精神理念建设”三个步骤由外而内稳步推进企业文化工作。一是确定了企业精神、

经营理念和管理理念。企业文化核心理念只有落实到员工的日常行为之中，运用于业务经营的各个环节，才能迸发出持久的生命力。结合松山区支行的实际，我们提炼了“和谐团结、求实创新、拼搏奉献”的企业精神和各部门专业文化理念，深入理解、贯彻执行了农发行“至诚服务、有效发展、以人为本、构建和谐”的经营理念。二是将企业文化建设与制度体系有机结合，在内控管理中提出了“六精、五细、四化”的管理理念（培养责任精神，运用管理精髓，掌握业务精华，追求质量精品，精通营销之道，精于财务核算；细分客户类别，细分岗位职能，细化目标任务，细化管理制度，细控运营成本；执行制度严格化，业务操作流程化，信贷管理标准化，考核评比数量化）。三是提出了各专业条线理念，并制作悬挂专业文化理念宣传牌，组织员工开展了形式多样的学习实践活动，把专业文化建设与岗位职责、操作流程联系起来，使理念的内涵逐步渗透和融入到实际工作中，积极推进各条线专业文化建设。

研究落实提升服务水平举措，提升了客户的满意度；梳理了制度体系，细化了岗位职责，形成了标准——责任——执行——考核的管控机制。如今，“把恒心献给事业、把诚心献给团队、把信心献给自己”的员工理念正有效地发挥它的凝聚作用，广大员工从我做起，从本岗位做起，自觉遵守规范内容，认真履行岗位职责，共同塑造农发行良好的企业形象，一个“风正、气顺、心齐、劲足、绩优”的和谐团队正为松山支行发展提供最强的引擎动力。

二、文化创造业绩

创建工作的扎实开展，有力促进了两个文明的健康发展。几年来，在企业文化建设推动下，松山区支行取得了两个文明建设的双丰收：支行七项考核指标连续多年位列全市第一，贷款最高峰值近30亿，利润最高峰值近1亿元，贷款企业客户最高峰值近80家；连续两年被自治区分行党委评为“基层先进党组织”，多次被地方政府评为“支持新农村新牧区建设

先进单位”，先后获得总行“先进集体”、自治区分行和自治区政府“文明单位”称号，荣获全国总工会“工人先锋号”、中国金融工委“全国五一劳动奖状”荣誉称号。

三、文化决定未来

动力。

二是企业文化建设要围绕着我行的中心工作来开展，与改善我行的服务水平、提高服务效率相结合，不能只做表面文章，只有通过提升企业文化的软实力，来提高我行在同行业中的竞争力，我们的文化建设才有持续的生命力。

三是企业文化建设要保持发展的连续性、核心价值的稳定性、投入的持续性，并随着时代的发展不断充实新的内涵，与时俱进，这是建立企业文化长效机制的关键。

四是企业文化建设要与物质层面相结合，与建立一套有效的激励约束机制和灵敏管用的考核办法相结合，既要注重表层，也要注重内涵，既要务虚，更要务实，这是企业文化有长久生命力的根本保证。

松山支行将以这次检查验收为契机，在总分行和市行党委的正确领导下，励精图治，再接再厉，推动我行企业文化建设工作再上新台阶。

银行账户服务宣传标语篇九

一、主要工作内容及职责

本人于20xx年6月入职，从事综合柜员一职。平日工作主要有柜面对私业务、对公业务、代发工资、反洗钱信息补录等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤

其是对公业务。一个月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

二、我的收获与成长

我很庆幸自己能够加入农商行，成为其中的一员，工作近一年的时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自己肯努力创造。当然也只有能为企业做出奉献，才能实现自己的价值。首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提；其次，做好自己的本职工作是基本要求，作为一个柜员应该懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识；另外，客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户；当然，通过对业务的熟悉和对企业内部控制的了解之后，能为企业的一些潜在的漏洞或发展提出建设性的意见是我们份内之事，也是为企业能做的较好的贡献。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，还必须要不断的学习，提高自己各方面的能力水平，才能向客户提供更高效、更优质的服务。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律法规，努力提高着自己的业务能力水平。通过一段时间的工作，我深刻体会到银行是一个高风险的行业，办理每一笔业务都要注意到每一个小细节和要素，它可以是一个复核、一个签章、一个客签名、一个手印、一个登记、一个交易码。一笔业务可能涉及到很多个细节问题，如果因为粗心大意，不用心想，漏掉一个没有做到，都有可能存在风险，就比如放贷款。细节不是儿戏，需要我

们严肃对待。严格把守每一个关口，是对我行风险的控制，更是对自己的负责。

三、存在的不足和努力方向

回顾20xx年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。其一，学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。其二，个人情绪控制不佳。针对以上问题，今后的努力方向是：其一，加强理论学习，进一步提高自身素质；其二，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

四、新一年的展望

屈原有句名言：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作积极性、创造性和主动性，我终会实现自己的人身价值，与我们重庆农商行共同走向更好的明天。