

2023年银行社会实践活动心得体会(模板9篇)

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行社会实践活动心得体会篇一

银行是现代经济体系中不可或缺的一环，它在货币流通、信用体系建设以及金融服务等方面发挥着重要作用。近期，我有幸参与了一次银行活动实践，并深感此次经历的重要性。以下是我对这次实践的心得体会。

首先，通过实践我深刻了解到银行活动的复杂性。作为一个金融机构，银行需要处理各类金融业务，包括储蓄、贷款、国内外汇交易等。在实践中，我亲身体会到了这些业务的流程和操作方式，也意识到了银行工作人员所面临的压力和责任。只有深入实践并了解内部流程，我们才能真正理解银行工作的复杂性，因此加强实践是至关重要的。

其次，实践让我认识到金融风险管理的重要性。银行作为一个风险敏感的行业，需要高度关注和管理各种风险，包括信用风险、市场风险、操作风险等。在实践中，我亲身参与了一些贷款审批和风险评估的工作，这让我对风险管理的重要性有了更为深刻的认识。我了解到，只有建立健全的风险管理体系，银行才能在市场上稳定运作，并为客户提供更加可靠的金融服务。

再次，实践让我体验到了银行服务的善意和智慧。银行作为一个服务性行业，以为客户提供优质服务为宗旨。在实践中，我亲身参与了一些顾客服务的工作，亲眼目睹了银行工作人

员如何通过亲切的语言和熟练的操作为客户解决问题。他们不仅展现出了专业知识和技能，还体现出了对客户的善意和智慧。这次实践让我深受感动，也让我明白了银行服务是一种与客户之间建立信任和互动的过程。

最后，实践让我认识到银行业的不断创新与发展。银行作为一个金融机构，必须与时俱进，不断创新以满足客户的需求。在实践中，我了解到了一些银行近年来推出的创新产品和服务，如手机银行、金融科技等，这些创新极大地提升了客户体验和便利性。作为一名年轻人，我明确了自己对金融创新和科技发展的渴望，同时也明白了将来在银行业工作的挑战与机遇。

综上所述，通过这次银行活动实践，我对银行业有了更深入的了解和体验。我认识到银行活动的复杂性、金融风险管理的重要性、银行服务的善意和智慧以及银行业的不断创新与发展。同时，我也将这次实践视为一次宝贵的经历，它不仅为我今后的职业发展奠定了坚实的基础，更让我对银行业充满了憧憬和热爱。

银行社会实践活动心得体会篇二

第一段：介绍银行活动实践的背景和意义（200字）

银行作为现代经济的重要组成部分，承担着资金媒介、信用中介和流通工具的重要角色。银行活动实践作为银行业务的一种重要形式，对于提升学生综合素质、培养金融意识和实践能力至关重要。通过亲身参与银行活动实践，我们可以更加深入地了解 and 掌握银行业务的运作机制，提高金融知识和技能，为将来职业发展打下坚实的基础。

第二段：总结银行活动实践的收获和体会（300字）

在银行活动实践中，我收获颇丰。首先，我深刻了解到了银

行作为金融中介机构的重要性。通过实际操作，我亲身体会了办理存款、取款、转账等基本业务，并了解到银行根据不同客户需求提供的贷款、理财、信用卡等金融产品。其次，我学习了如何进行风险评估和信用调查等重要金融基本知识，为将来独立处理金融事务打下了基础。此外，我还锻炼了团队合作、沟通协调和解决问题的能力，通过与同学们一起分工合作，成功完成了实践任务，加深了对于集体智慧的认识。

第三段：分析银行活动实践的不足和问题（300字）

虽然银行活动实践带给我很多收获，但也暴露出了一些问题。首先，学生在实践环节中可能缺乏充分的准备，对于金融业务和法律法规了解不够深入。其次，实践活动的时间和工作量较大，可能导致学生在其他学科方面的学习压力增加。此外，实践活动的组织和指导可能不够完善，学生的学习成果和参与程度难以全面评估。

第四段：对未来银行活动实践的建议和展望（300字）

为了改进银行活动实践，我认为有以下几点建议。首先，学校应该提前组织相关课程，培养学生的金融素养和实践技能。其次，完善实践活动的组织和指导，确保每位学生都能得到充分的指导和培训。同时，学校应该适时调整实践活动的时间和工作量，避免对学生其他学科的学习造成过大压力。最后，学校和银行可以建立更加紧密的合作关系，让学生能够参与更多实践活动，提升实践的广度和深度。

第五段：总结全文并展望未来（200字）

通过银行活动实践，我深入了解了银行业务的运作机制，提高了金融知识和技能，并锻炼了团队合作和解决问题的能力。同时，我也意识到了实践活动中存在的不足和问题，并提出了相应的建议。未来，我希望学校能够进一步改进实践活动的组织和指导，为学生提供更好的实践机会，培养更多具备

金融意识和实践能力的优秀人才。我相信，通过不断的努力和实践，我们一定能够取得更好的成果。

银行社会实践活动心得体会篇三

第一段：引言部分（200字）

银行作为金融系统中的重要组成部分，承担着资金融通、风险管理、支付结算等重要职责。在日常工作中，银行员工需要紧密配合，并不断探索和实践，以适应金融市场的不断变化。在最近的一次银行活动实践中，我深刻体会到了银行的重要性以及自身在其中的角色和责任。本文将从团队合作、风险管理、客户服务、学习成长以及个人心得方面进行阐述，分享我在银行活动实践中的心得体会。

第二段：团队合作（200字）

在银行活动实践中，团队合作是至关重要的。我们需要密切合作，共同完成各项任务。通过与同事的配合，我意识到团队合作是提高效率、优化流程的关键因素。每个人的工作都是织成银行大网的一部分，只有每个人都尽好自己的责任，整个团队才能取得成功。通过互相协作，我学会了倾听、理解和信任，这对于一个团队的发展至关重要。

第三段：风险管理（200字）

作为银行员工，风险管理是我们日常工作的一项重要任务。通过这次银行活动实践，我更加深入地了解到了风险管理的重要性。我们需要时刻警惕各种风险，并采取相应的措施进行防范和控制。只有在风险管理方面做得好，银行才能保持稳健和可持续发展。在实践中，我学会了如何识别和评估风险，以及如何制定和执行风险控制措施。

第四段：客户服务（200字）

银行的核心业务就是为客户提供优质的金融服务。在活动实践中，我通过与客户互动的机会，更加深刻地认识到客户服务的重要性。我们需要耐心、真诚地倾听客户的需求，并提供专业的建议和解决方案。只有满足客户的需求，才能赢得客户的信任和满意，进而巩固银行的市场地位。因此，提高自身的专业素养和服务技能是非常重要的，只有持续学习和提升，我们才能为客户提供更好的服务。

第五段：学习成长与个人心得（200字）

在银行活动实践中，我不仅了解了银行的运作机制，也锻炼了与人沟通、解决问题的能力。通过实践，我学会了如何高效地管理时间，如何与不同背景的人合作，并逐渐形成了自己的工作方法和习惯。通过不断学习和成长，我意识到职业生涯需要不断地发展并保持适应力。在未来的工作中，我将更加注重团队合作、风险管理和客户服务等方面的能力提升，以更好地适应银行行业的变革和发展。

结尾部分（200字）

通过这次银行活动实践，我对银行工作有了更深的理解，也体验到了其中的挑战和乐趣。团队合作、风险管理、客户服务、学习成长等方面都是银行员工需要不断提升的能力。只有在日常工作中不断学习和实践，我们才能更好地适应和贡献于银行行业的发展。作为一名银行员工，我将继续努力，不断提升自身能力，为客户提供更好的金融服务，同时也为银行的发展做出自己的贡献。

银行社会实践活动心得体会篇四

支行位于繁华的商业步行街，周边商家众多，商业银行市场竞争激烈。面对市场竞争，银行更多的是处于被选择的位置。所以当机会来临时，如何结合企业日益变化的金融需求，充分发挥自身产品特色和优势，在竞争中立于不败之

地，成为我行各项工作措施贯彻的主线。

***百盛是我行关注多年的重点客户，但苦于找不到合适的切入点，一直没有机会建立合作关系。今年三月初，以总行开展的“畅刷中行卡 回馈在百盛”活动为契机，我行获得了拜访该公司领导的机会，通过沟通中了解到：百盛对目前银行合作伙伴不够满意，正在寻求新的合作银行，并已和多家金融机构接洽。通过前期周密的准备工作，我行最终参与收单竞标的包括招商、东亚、建行、银联商务公司等众多的竞争对手中脱颖而出，与百盛签订了以商户mis系统为主体银企全面合作协议，成功营销了其基本结算帐户。

在对该公司的公关营销及日常维护中，我们突出体现了客户服务四字方针，那就是“诚、勤、细、新”：

案，精诚所至、金石为开，最终我们的营销努力得到了客户的认可，促成了合作协议的顺利签订。合作协议签订后，为了确保mis系统按期投入使用，省行卡部专职经理及我行的工作人员放弃休息时间加班加点，投产前夜通宵加班，完成了共计46个收银柜组的设备安装测试工作，于5月8日凌晨成功将mis系统投产上线，实现了与该公司的前期旧系统的无缝对接。

我们只有与客户经常性的沟通交流，了解客户的需求，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的竞争中抢占先机。为了更好的服务该客户，我们成立了由网点客户经理、网点负责人、***支行及省分行专职经理组成的分层客户维护团队，要求办理结算的客户经理每天上门，实行跑单、送单、业务办理一条龙服务，网点负责人每周业务拜访，了解我行在服务过程中存在的问题及客户对我行新的业务需求，及时了解和满足客户的需求，同时，不失时机的向客户推荐我行的金融产品和金融业务，以全方位，高质量的服务赢得了客户的青睐。

由于该公司收银员流动性较强，人员变化较大，我行设立了专职团队负责该公司的维护工作。在做好平日对机具巡检维护的同时，积极主动融入该公司的培训工作，派出讲师，将货币反假，银行卡受理常识，伪卡防范要点，机具日常操作等课程融入其新收银员培训体系中。在保证该公司收银员应知、应会，提高收银员受理银行卡业务的操作能力的同时，也加深了该公司员工对我***银行品牌的了解和认识。

由于该公司为综合类百货商场，在日常经营过程中需要大量的辅币找零，为了解决该公司因辅币紧张所带来的困扰，我支行积极协调上级行各部门，克服网点人员紧张的不利因素，定期组织人员为企业调运辅币，几个月来，为该公司仅一元以下辅币配送量达70余万元，解决了该公司的后顾之忧，有力的推动了与该公司的业务合作过程。

在日常工作中，我们将新的营销理念和服务方式有机地结合起来，最大限度地满足客户日益提高的服务需求。工作中，凭借我行广泛的客户资源，结合企业经常性的促销活动，不定期的开展刷卡有礼等银企联合营销，使我行的持卡客户成为该商厦源源不断的客户源，同时，通过与该公司的联合营销，吸引了消费群体，充实了我行银行卡的服务内涵，带动了我行的发卡量，通过客户资源共享平台的构筑，真正实现了银行、企业、客户的“三赢”。

辛勤的付出带来的丰厚回报，通过与***百盛的合作，我行的中间业务收入大幅提升，截至10月末，通过mis系统收单的总金额超过1亿元，实现银行卡中间业务收入32.29万元。实现公司存款沉淀资金9000余万元，代发薪业务、网银、人民币理财等业务随即展开。

***支行全体员工坚信在行党委正确领导下，在上级部门给予的大力支持和无私帮助下，一定能够为中行的发展做出更大贡献。不足之处请多指正，谢谢。

银行社会实践活动心得体会篇五

近年来，##银行###支行坚持“定位中端、服务高端、挖掘潜力”的营销理念，“以客户为中心、以市场为导向，营销与服务管理并重”，不断更新营销理念，创新营销方式，通过分层次、多样化的营销策略，深入挖掘优质客户资源，努力改善客户结构，提升中高端优质客户占比，取得了实效。

长期以来，部分基层行注重对系统外客户的营销，但营销一个外部客户的成本是留住现有客户成本的数倍以上。为此，该行于##年10月份开始，要求全辖客户经理通过个人客户管理系统对各自分管的5万元以上的优质客户资源信息进行输理，从中挑选出资产在50万元以上，100万元以上和800万元以上重点客户，分此三类建立优质客户档案，时时地监测大额存款动向，以便及时采取有针对性的措施方法，做好稳存工作，防止他行挖转；同时，针对长期以来个人客户有专职客户经理进行跟踪维护，法人客户则缺乏深度的维护沟通的情况，为加强公司客户的营销，于##年初设专职营销部门负责公存款及对公结算帐户的营销工作，取得了明显成效，##年该行对公存款较##年净增一倍多，新增额数月居同业第一。

互动，不断扩大优质客户的规模，近日，该行行领导、个贷客户经理与网点三级联动营销，挖转他行优质客户资金190多万元；二是大力推进个人核心竞争力项目，建立起“行长、分管行长、网点主任、客户营销经理、柜员”五位一体分工明确、责任清晰的分层次客户服务体系和中高端客户分级维护管理体系；三是坚持中高端客户优质客户每月至少回访客户一次，并充分利用电话、短信、名信片、贺卡等信息平台，加强了对潜力优质客户的维护。

经济时代，人们追逐利益。特别是优质客户在决定把自己辛苦赚的钱放在哪家银行相当挑剔。因此，该行提出要牢固树立服务理念，让客户赚钱、获得利益是吸引优质客户的最好

办法之一。为此，该行坚持创新促发展的理念，依托总、省行优势创新业务品种，加强学习，同时根据客户财务情况，提供票据等融资服务，为企业节约了资金，取得了企业的认可，实现了银企双赢。

一是不断充实客户经理队伍，整合全行人力资源，挑选营销能力强、业务素质高的客户加入客户经理队伍，不断壮大客户经理群体；二是加强客户经理的业务培训，不断提高客户经理业务素质，建立客户经理业务培训的长效机制。三是重视客户经理整体业务素质的提高，突出培养业务精专人才，加强了客户经理岗位培训和资格认证工作。

银行社会实践活动心得体会篇六

(一)本次营销策划的目标人群:以湖南大众传媒为中心的所有周边高校学生为目标客户。

(二)市场状况分析:

1)宏观环境分析:随着我国科技技术不断发展我国智能手机已经逐步出现了“普遍化”、“大众化”根据gartner统计数据显示，20__年第一季度，全球普通手机销量为3.147亿部，同比增长17%，而智能手机销量同比增长48.7%，达5430万部。第二季度，全球智能手机销量达6165万部，同比增长50%。预计20__年底，智能手机用户将突破1.5亿。据测算，智能手机将以每年50%的速度提升。这意味着到20__年，中国将有一半以上的手机用户使用智能手机终端，届时将全面进入手机智能时代。

2)产品分析:根据湖南大众传媒和建行合作每个学生都有一张建行的卡情况，所以我们可以断定湖南大众传媒学生使用最频繁的是建行的卡，民生银行相对于建行而言有如下优势:

1. 转账汇款，手续费全免。

2. 免全省跨行取款手续费。

3. 免年费，免短信提醒费，免小额账户管理费。

劣势：

1. 建行网点比民生银行多，对于消费者而言办理业务方便。

2. 建行你民生银行基础雄厚，挂国家信誉，对消费者而言会觉得更安全。

3) 竞争者分析:通过和其他组比较，我们组得出了如下结论。

优势：

1. 社会实践工作经验丰富。

2. 在不断的进取与工作当中，累积了丰富的人脉资源。

3. 思想活跃，遇到事情能快速的解决事情。

劣势：

1. 团队成员合作意识不强。

2. 团队成员执行意识不强。

4) 消费者分析:由于这次我们的目标客户是以湖南大众传媒为中心的所有周边高校学生所以他们的年龄、职业、文化层次都差不多，所以我们将他们的性别和消费习惯来分析。

1. 男生的消费习惯:对物品的价格没有清晰的把握，不喜欢讨价还价，不愿意花太多时间，一般为有目标的按需购物，知道要买的对象便直冲目标，不会顾及其他。不会在同类商品做太多的比较。

2. 女生的消费习惯:对物品价格关注较多, 购物时比较细心谨慎。喜欢讨价还价省金钱, 对视没有太多限制。购物一般为没有目标的四处闲逛。

(三) 营销策略:根据以上分析我们组制定出了以下方案

第一名可以任意选择“我们约会吧”、“天天向上”的门票一张, 第三名1名, 可以获得一张“我们约会吧”门票一张。本次活动参与者都可以获得一份安慰奖那就是由举办方向各位参与者的手机充值10元以内的话费, 参与方式就是加入民生银行手机银行这个大家庭中来。

2、广告方式:主要以发传单的方式进行, 预计500张。

2) 根据大学生希望自己能获得跟多的知识和实践动手操作能力, 我们组将利用自己已建立的人脉关系为我们的学弟学妹们提供一份和他们所学专业有关的工作。当然也是要以开民生银行卡作为交换, 我们组为什么不免费啦, 原因就是为了让我们的学弟学妹们明白天下没有免费的午餐。

(五) 人员分配:

1) 肖振华主要负责

1、谈妥“快乐大本营”、“我们约会吧”、“天天向上”的门票价格。

2、和学校商量租借教室等问题。

3、和银行那边商量。

2) 杨慧主要负责湖南大众传媒学生的传单发放, 数量120张。

3) 黎如主要负责长沙师范学生传单发放, 数量120张。

4)唐小山和赵晓阳主要负责湖南机电学生传单发放，数量260张

(六)活动时间安排20__年11月23号。

银行社会实践活动心得体会篇七

近年来，绿色发展成为全球共识，各个行业都在积极探索可持续发展的新路径。作为金融行业的代表，银行也在努力转型，以推进低碳、环保的绿色银行实践。近期，我参与了一次绿色银行实践活动，不仅深刻体会到了绿色银行的重要性，而且对我个人的职业发展也带来促进。在此，我将结合自身经历和观察，从实践活动的背景、内容、影响、挑战以及未来展望五个方面，总结一下我的心得体会。

首先，让我们先了解一下绿色银行实践活动的背景。现代银行业的高速发展，很大程度上增加了环境负担，全球温室气体排放量不断上升，给全球气候变化带来巨大挑战。在这种情况下，绿色银行实践活动应运而生，旨在引导银行业践行可持续发展理念，探索绿色金融新机遇，同时承担起自身的环境责任。

其次，绿色银行实践活动内容丰富多样，包括绿色贷款、可持续投资、环境风险管理等多个方面。在活动中，我与一群志同道合的同事共同研究了绿色贷款业务的发展改革方向。我们通过对环境影响较小的企业进行信贷支持，推动绿色产业链的发展，进一步推动经济可持续发展。这一实践活动不仅提高了我们对绿色银行业务的了解，也让我们更加深入地理解了绿色金融对实体经济发展的积极意义。

第三，参与绿色银行实践活动对我个人职业发展带来了积极的影响。在活动中，我不仅增加了专业知识和技能，更重要的是培养了一种责任感和使命感。银行作为金融机构，不仅要追求经济效益，更要承担起社会和环境责任。通过参与绿

色银行实践活动，我意识到自己的职业选择不仅仅是为了个人前途，更应该为社会和环境的可持续发展做出贡献。

然而，绿色银行实践活动也面临着一些挑战。首先是培训和教育的不足，银行员工对绿色金融的理解和认可程度不同，接受程度也有差异。其次是法律和政策的不健全，绿色金融的相关政策和法律制度还不完善，对绿色银行的发展形成了一定的制约。此外，绿色银行的盈利模式和商业模式也需要进一步完善，才能真正实现绿色发展和经济效益的有机结合。

最后，对于绿色银行实践活动的未来展望，我认为应该进一步加强政策的引导和扶持，加大绿色金融的宣传力度，提高社会对绿色银行的认可和认可，培育良好的市场和环境。同时，银行业本身也需要加强对员工的培训和教育，提高员工的绿色金融意识，推动绿色金融经营的深入开展。只有这样，我们才能促进经济的可持续发展，实现人与自然的和谐共生。

总之，绿色银行实践活动给我留下了深刻的印象和宝贵的经验。作为一名银行从业人员，我将坚定信心，不断学习和探索，为推动绿色银行的发展和可持续发展做出更大的贡献。我相信，在全社会的共同努力下，绿色银行一定能够取得更大的成就，为我们的美好未来打下坚实的基础。

银行社会实践活动心得体会篇八

第一段：引言（100字）

近年来，绿色环保逐渐成为社会关注的焦点。为了践行可持续发展理念，银行业也开始积极参与绿色银行实践活动。我有幸参与了一次绿色银行实践活动，亲身体会到了其中的乐趣和意义。下面我将分享一下我的心得体会。

第二段：绿色银行意义与目标（200字）

绿色银行实践活动具有重要的意义和目标。首先，绿色银行实践活动可以促进环保意识的普及和提高。通过参与活动，客户和员工可以深刻认识到环境保护的重要性，从而积极参与到环保行动中。其次，绿色银行实践活动可以推动绿色金融的发展。银行作为金融机构，通过发展绿色金融产品和服务，可以为环保产业的发展提供资金支持，进一步推动绿色经济的发展。最后，绿色银行实践活动还可以提升银行的社会形象和品牌价值。银行通过主动参与环保行动，树立了良好的社会责任形象，获得了客户和社会的认可和赞誉。

第三段：亲身参与体验（400字）

在绿色银行实践活动中，我亲身参与了一些环保行动中，体验到了环保的乐趣和意义。首先，我和一组志愿者走进了一个垃圾分类中心，学习了垃圾分类的方法和技巧。我们了解到，通过垃圾分类，可以有效减少垃圾的污染和浪费，推动资源的循环利用。我们在垃圾分类中心帮助工作人员进行垃圾分类，并向市民宣传垃圾分类的重要性。其次，我们参观了一个太阳能发电站，学习了太阳能的利用原理和发电过程。太阳能是一种清洁、可再生的能源，可以替代传统的化石燃料，减少二氧化碳的排放。我们在发电站参观了太阳能板的安装和使用情况，并了解到太阳能发电的优势和挑战。最后，我们还参观了一个环保公园，学习了园林绿化和生态保护的知识。我们在环保公园参与了树木的种植和养护，欣赏了美丽的花园和清新的空气。

第四段：心得体会（300字）

通过亲身参与绿色银行实践活动，我深刻体会到了环保的重要性和意义。首先，环保是每个人的责任和义务。每个人都应该从自身做起，减少浪费，节约资源，保护环境。其次，绿色银行实践活动是有效推动环保行动的方式之一。银行作为金融机构，通过发展绿色金融产品和服务，可以为环保产业的发展提供资金支持，发挥巨大的推动作用。最后，绿色

银行实践活动还可以促进金融和环保的融合。通过绿色金融的发展，可以激发更多的环保项目和企业创新能力，提升绿色经济的竞争力。

第五段：总结（200字）

绿色银行实践活动是一项积极推动环保行动的重要举措。通过参与活动，可以提高人们的环保意识和认识，促进金融和环保的融合发展。同时，绿色银行实践活动也是银行业履行社会责任，提升品牌价值的重要方式。在未来，银行业将继续积极参与环保行动，推动可持续发展的进程。希望越来越多的人加入到绿色银行实践活动中，共同努力，为保护我们的地球贡献力量。

银行社会实践活动心得体会篇九

为了更好地回馈客户，__银行__省分行特别推出金穗卡“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

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

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20__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

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。

四重礼：都市卡消费礼上礼

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的一连串惊喜，都市生活首选“金穗都市卡”。