

2023年银行开门红活动心得体会(精选10篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。大家想知道怎样才能写得一篇好的心得体会吗？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

银行开门红活动心得体会篇一

为期三天的礼仪培训即将落下帷幕。感谢我们的行领导让我有机会参与到这样富有意义的培训中来。在这三天中，我们有欢笑，有泪水。我们不但学习了宝贵的礼仪知识，也收获了感人的团队情谊。这是一笔人生财富，更是一次思想与心灵的洗礼。

我们知道中国民族是一个礼仪之邦。有时候，礼仪比智慧和学识更重要。孔子也认为礼仪是一个人“修身养性持家立业治国平天下”的根本。就我们银行业来说，面临着日趋激烈的竞争，我们能否在竞争中保持优势地位，独树一帜因素固然很多，但是良好的品牌形象无疑会起到非常重要的作用。要形成良好的品牌形象就要求我们的员工要好的礼仪修养。李老师在三天的授课中言传身教，凡事不离一个“礼”字。而我经过这三天的学习领悟到所谓“礼”，就是一种感恩。对父母要有礼，是为孝道；对领导有礼，是为尊敬；对同事、朋友有礼，是为友善；对陌生人有礼，是为真诚。

在这三天的训练中，我感触最深的项目就是“风雨人生路”。当带上眼罩的那一刻，前方的路就完全交给了你的搭档。是的，漆黑一片，我害怕。但当我的搭档牢牢握起我的手，一步一步带我越过重重障碍时，我便不再恐惧。在这里，请允许我再次对您说声“谢谢”。我们每个人的的人生路上都会遇到困难险阻，此时的我们就像游戏中那个被蒙上双眼的人需

要身边的人拉一把，扶一把。他们会是你的父母，你的领导，你的同事，甚至是一个陌生人。感谢他们吧，是他们让你找到了正确的方向。

还记得童年时爸爸手把手的教你练字么，还记得小学放学时妈妈在校门口四处搜寻的目光么。当我们渐渐长大而他们却日渐苍老的时候，我们是否能像当年他们对我们一样的去悉心照料一次他们？树欲静而风不止，子欲养而亲不待。这就是在告诉我们不要等到双亲不在之时才想起来要去多做一些让他们高兴，放心的事。我们常把孝顺挂在嘴边只说不做，殊不知父母最需要的是我们的行动。为何那晚我们所有人潸然泪下，是因为我们记忆深处的儿时的场景被挖掘出来了。记住自己每一滴眼泪，让我们对父母心怀感恩。

第二天下午的活动可以说是残酷了。当看到我们的队长在接受160个俯卧撑惩罚的时候，我们每个人心痛不已。纷纷俯下身去陪着队长一并受罚。在培训之前，我们可能都没有交集，在不同的网点，不同的岗位，做着不同的工作，但此刻我们的心却是在一起的，组长受罚，我们感同身受。这不禁让我想到，每当我们在工作中犯错时，领导们总是为我们撑起来一把庇护的大伞，我们躲在伞下避过了风雨，然后我们能否感受到领导们为了我们过失付出了多大的代价？所以我们要对领导心怀感恩。

在第一天的时候，我们就随机抽出来组建成了各自的小组。大家很快从陌生到熟悉，都积极融入到团队活动中。我们不惧怕老师们的严格要求，努力做到最好。每一个队员们的心就像拧成了一股绳，分不开，割不断。在这三天的培训中，如果没有大家的集体配合，我们的小组也不会将任务完成得如此出色。这正像在日常工作中，我们和同事就是一个团队，要将业务干的好，首先我们要有强大凝聚力，分工合作，每人以礼相待，团结一致，才能达到最终的胜利巅峰。所以，我们要对同事心怀感恩，是因为有了大家的积极配合才有了共同的胜利。

在这三天的培训中，我们的老师声情并茂的讲解，让我们深刻认识到银行工作礼仪的重要性。他们让我认识到学习礼仪不仅仅是枯燥的去强颜欢笑，或是刻板的执行动作。而是将礼仪升华到是一种做人做事的道理。他们的辛苦大家都看在眼里。所以让我们对老师们心怀感恩。

感恩是礼仪中最不可或缺的一部分，这次礼仪培训让我受益匪浅。作为一名临柜人员，我十分清楚的了解到自身存在的不足之处，并日后加以改善，为桂林中行塑造出完美的服务形象。我会在今后严格规范自己的言行举止，用良好的仪容仪表和完美的精神面貌去面对客户。用我们的真诚，用我们周到的服务，热情的微笑感染我们的客户，急客户所急，想客户所想。只有这样，我们才能怀着一颗感恩的心去面对我们的同事，努力做好自己的工作，把我们桂林中行打造成为当地最好商业银行。

银行开门红活动心得体会篇二

一、作为一名对公客户经理，不仅要加强学习好08年的信贷政策，重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦”等信贷政策部分，更要在此基础上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于08年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好

目标客户营销。半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务工作的开展工作。

二、加强客户营销，增加客户群体。自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。

第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。

第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。

第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。

第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

银行开门红活动心得体会篇三

理发师花了大概两分钟剪好了，在剪的时候他会把黏在剪刀上的头发像抖烟灰一样抖到我的脖子里去，很粗糙。然后告诉我可以再去冲一下了，意思就是剪好了。我一看，这个和没剪过有什么区别，我不紧不慢的说：“这个好像没剪过嘛，你没有别的办法了吗？”理发师不耐烦地说“你说，那你要我怎么剪？”我说：“你是理发师，你总归有办法的咯，难道你从来没剪过烫过的头发啊？”理发师盯着我的头，似乎很不耐烦，我说你这样和没剪过一样的，那我来永琪干嘛。理发师再次重申：“那你要我怎么剪？”我说：“我是顾客，你什么态度”然后他反问我：“你是什么态度？”看着镜子里那个猥琐男人的脸，我站了起来，怒了。此处略去三十个字，大概意思就是我说他没想法、服务态度差、缺乏创造力、永琪有这样的理发师根本就没办法走上又快又好的发展道路之类。

我径直走向收银台，向一个收银员直截了当地问：“你说吧，你收我多少钱？”噌、蹭、蹭，跑过来一个胖子，小眼睛，小平头：“我是这里的主管，帅哥，你消消气，我帮你再剪一下。”我一看头发和没剪过一样，还是湿的，就继续坐下来等主管帮我剪，主管话挺多，谈起了他的朋友。讲着讲着，讲到了关于会员卡的事情，他告诉我金太子和永琪合作过，可以把金太子卡里的钱转到永琪来。最后，结账的时候，原本打算一分钱不付的我结果一分钱不差的付了钱。

我对于这件事情很有感触，如果金太子没有关门，那我一定会去那里剪头发，这就好像一个客户把他的资金都存在某一家银行，然后之后他对所有的金融服务的需求都会寻求于这家银行。但是，由于某种原因，这个客户不得不到其他银行办理业务，这家银行可能要排队很久，会让顾客感到不愉快，不过最后，通过人性化的服务，银行还是向顾客成功营销了产品并且让顾客走出银行大门时心情还是很愉悦的。

银行开门红活动心得体会篇四

银行柜面在金融机构中扮演着窗口的角色，发挥着形象作用，我们每天直接与客户交往，其态度的好坏，效率的高低，直接影响客户对银行的认可和评价，因此，银行柜面服务人员的服务质量的重要性就不言而喻，服务是银行的生命线，这是对做好柜面客户服务工作的最好诠释，那如何才能更好地做好银行柜面服务呢，我总结了以下几点。

一、良好的业务素质是优质服务的保障，所有的客户，对我们的基本要求就是高效率，高质量地办理业务，你和客户聊的天花乱坠，最终却无法办理客户交办的业务，哪来的服务可言，柜台服务少不了语言沟通，但没有良好的业务基本功，光靠嘴皮子是谈不出优质服务的。

二、交流因人而异，选择最好的交流方式也很重要，给对方一个很简单的微笑，或者一句你好，会消除抵触心理，拉近人与人之间的距离，反之，如果我们每天面无表情，那么制造愉快气氛的起码条件都没有了。

三、如何面对情绪激动的客户，我们绝大多数的客户都很支持，理解我们的工作，可是总有个别容易激动的客户，甚至对我们进行语言攻击，面对这样的客户，我们的第一反应往往是直接回击，因为我们知道对方理亏，但是请记住一句话：任何问题都可以通过沟通来解决。首先让自己先冷静几秒钟，这时候，我们要思考，如果我是客户，却不能办理这个业务，我将有什么损失，思考之后，我们往往能清楚客户发火的原因，站在他的角度，再去说服他，最后，我们就会明白耐心解释，不是没有尊严，没有脾气，是因为我们有更好地涵养。

优质服务永远是银行的生命线，是我们永恒的追求，要让客户感受到我们的尊重和专业，我们的服务才真正有价值。

银行开门红活动心得体会篇五

作为服务行业，商业银行除了出售自己的有形产品外，还要出售无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现。银行的服务工作需要我们不仅要有对工作的满腔热忱，更要有一颗追求完美的心。

作为一名银行柜台工作人员，应该能清醒地认识到服务的重要性，尤其在现今银行业竞争日趋激烈的大环境下，服务更是从某种方面体现了银行的软实力与竞争力。“服务”，看似平凡的两个字，却蕴含着丰富的内涵和价值。工作中，我们能够简单地将“服务”两个字挂在嘴边，而现实中，我们却也心酸地明白，要做好服务工作不是一件容易的事，更不是一朝一夕能够筑就完美的。

不同客户在不同情况下的不同需求，并学会通过察言观色的方法来辨别这些需求，并根据客户类型的差异，为不同类型的客户提供不同类型的服务。服务要注重细节，要让顾客觉得，我们的一言一行，一举一动，都是和用心的在为他们服务，我们要善于观察客户，理解客户，对客户的言行要多揣摩，要想客户之所想，急客户之所急。并且要持之以恒地做好每一个细节。不要总是抱怨客户对你的态度，客户对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总挑剔镜子的不好，而是应更多地反省镜子里的那个人哪里不够好，哪里又需要改进。

经过一年多的工作，使我明白了有效的沟通要以诚为先，从心开始，要用心和客户交流，才能赢得客户的心。概括起来说就是：态度决定一切，沟通从心开始。我们都在提倡微笑服务，于是许多人不明白微笑的真正含义，微笑并不像点钞或者打算盘那样可以练得出来，微笑不是一种职业化的笑脸，而是一种情绪，也可以说是一种气质的流露，是微笑、积极的人生态度的表现。

有一位经济学家曾说过：“不管你的工作是怎样的卑微，你都当付之以艺术家的精神，当有十二分热忱，这样你就会从平庸卑微的境况中解脱出来，不再有劳碌辛苦的感觉，你就能使你的工作成为乐趣，只有这样你才能真心实意的善待每一位客户。”所以我们务必都要真正树立“以客户为中心”的服务理念，学会换位思考和感恩。

银行开门红活动心得体会篇六

今天距离x月x日的服务与礼仪培训已经接近两周了。行里精心的准备，使我有幸聆听了专业资深专家的指导。原以为是枯燥乏味的业务学习，在专家老师深化浅出的细致讲解中，特别是从我们身边认识的工作、日常的生活入手，真实的案例、幽默风趣的语言，深深地感染了我，使我感慨颇深。

在xx银行这个大家庭里，我是一个刚加入不久的新人。实习的这段工夫慢慢地认识了xx这种紧张而有序的工作氛围，也自觉地融入到了这个优良的工作环境中去。刚开始的时分觉得银行柜员的工作很简朴，很平凡，每天迎来送往不同的客户，办理着自己已经很认识了的业务，按照行里的规定，完成着属于自己的“任务”。

但慢慢发觉，一切规定都是在告诉我们怎样做是对的，而怎样会做得更好，这就需要我们自己发觉了。参加工作的这段工夫，有一位对我来说是比较特别的客户，她是一位五、六十岁的老大娘，带来的钱是用报纸精心包着的，询问后明白她是想把钱存一个定期。

大娘很亲热，我便耐心地回答着她的问题，深怕我的回答还有让她不明白的地方，但就是这样一个让我觉得很平常的事，大娘却在办理完业务后，用一种很不好意思的语气问我：“你们这有揽存任务吧？”我很疑惑的点了点头，大娘很肯定的笑笑说：“我这个钱就给你揽存吧”。我不断地和大娘说谢谢，她的身影慢慢地离开了银行的营业大厅，可她

的几句话却让我的心里比喝了蜜还要甜。因为她肯定了我的工作。然而我明白，是大娘诚恳的态度，和善的微笑打动了我，真正应当做到的`是对待每一位客户都是给以真诚的微笑和最认真的服务。

全国的很多行业都在提倡微笑服务，很多人挖空心事的对镜训练，企图练出一副蒙娜丽莎般的微笑，以至练到腮帮子发胀，这才认识到，在银行里，微笑并不像点钞或者打算盘那样可以练得出来，微笑不是一种职业化的笑容，而是一种情绪，也可以说是一种气质的流露，是微笑者积极的人生态度的表现，是他们充盈的内心世界真实、自然的流露，也是对待工作热爱，对待大家真诚的体现。

有的时分换位思考一下，客户真诚的微笑会打动我们，那我们发自内心的微笑也同样可以打动客户吧。培训中有这样一句话“服务态度是弥补服务过程不足之处的‘修复剂’”。在柜面工作中，经常发生因为所要办理的业务手续相对比较繁琐的时分，当然不是所有的客户都可以理解银行，偶尔会遇到对此抱有埋怨的顾客，这时分需要的是更周到的服务，更耐心的解释和真诚的微笑。在办理业务过程中，我们要站在客户的角度看问题，尽量保证客户的利益，尊重客户的想法。在非原则性的事上不要随便对客户说“不”。

所以我们提倡的令人信赖的服务质量，令人称赞的服务效率，令人满意的服务态度，这绝不是一种表面的东西，它应当是我们播种的思想所收获的行为，并成为我们每一个商行人所具备的习惯和品格，这种思想就是要有集体荣誉感，爱岗敬业，勇挑重担的责任感和积极生活，乐观助人的优良意识，这不仅是我们的服务理念，更应当成为我们的生活准则，只有这样，我们才能从容地绽放出发自内心的微笑。我们的商业银行被称为“草根银行”，老百姓自己的银行，我们要做到的是做老百姓最贴心、安心、省心的金融机构，以服务、更好的服务、卓越的服务、完美的服务回报大家。当然这需要我们每个工作人员的努力。

银行开门红活动心得体会篇七

xx年，我满怀对金融事业的向往与追求走进了xx支行，在那里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来xx支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在xx支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样能够干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名xx行员工，个性是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“礼貌窗口”，所以我每一天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己用心的工作态度赢得顾客信任。

是的，在xx行员工中，柜员是直接应对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而应对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是持续良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有

固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户带给全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户带给必须的方便，灵活、适度地为客户带给个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户带给更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我用心刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户带给及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和期望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

这天，我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位□xx银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记□xx有句名言：“推动你的事

业，不要让你的事业来推动你”。这天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我明白作为一名成长中的青年，只有把个人理想与xx事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作用心性、主动性和创造性，在开创xx银行完美明天的过程中实现自身的人生价值。

银行开门红活动心得体会篇八

一、坚定信心，刻苦学习，努力提高业务技能。

__年，本人被安排到公司业务二部工作，由于本人长期从事私人业务，所以对公司业务很少涉及，既没有客户资源，又缺少工作经验，也不懂信贷政策，感到不知所措。加上本人年龄较大，身体不好，所以认为自己没有信心能够干好对公业务工作，当时思想压力很大，曾一度想放弃。后来在崔行长的耐心开导和鼓励下，本人的思想观念得到转变，认识水平得到提高，逐步对自己的工作有了信心，开始在部门领导和同事的帮助下，积极投入工作。一方面刻苦学习业务理论知识，学习我行的信贷政策，一方面加强学习我国的有关法律法规。另外还主动找老同志取经，经常到审批部门请教，通过近半年的努力，终于掌握了办理业务的相关知识，具备了开发客户的业务能力。为下半年开拓市场奠定了基本的理论基础和一定的工作经验。

二、不畏困难，扎实工作，不断发展授信客户。

__年下半年，本人在部门负责人的带领下，不分节假日，不顾疲劳，不畏困难，在没有经费，自己出钱的情况下，经常到各地市调查市场，搜寻客户，通过各种途径，利用一切关系，开发授信客户。在分行公司部、风险管理部等部门的指导下，经过刻苦努力，持续公关，终于成功发展了几个客户，如中友数码、鑫泰铝业、永顺铝业、华丰钢铁、孟电水泥等。在开发客户的过程中，我也学到了很多业务知识，积累了很

多工作经验。对今后本人各项工作的顺利开展，打下了良好的基础。

三、加强管理，按章操作，严格防范信贷风险。

授信客户的成功开发，为我行带来了相应的业务收益，但是这些授信业务的办理，所产生的信贷风险也如影相随，相伴而生。按照我行贷后管理办法操作，按照部门领导的要求办理业务，努力防范信贷风险，成了平时工作中的一项重要任务。为此，我定期不定期走访客户，深入企业，了解客户，调查市场，努力做到未雨绸缪，居安思危，始终把风险防范作为重要工作来看待。特别今年7月份以后，由于受全球金融危机的冲击，我部门开发的授信客户的业务，受到很大影响，业务大幅下滑，有的亏损严重。分行对此十分重视，成立风险排查小组到重点授信企业收集信息，对此我根据领导安排，积极协助有关人员实地调查，摸清情况。这一切工作的扎实开展，可以在防范风险方面赢得先机，争取主动。为我行信贷业务的健康发展，起到积极的护航作用。

四、明年的工作打算：

__年，经过努力，虽然取得了一点成绩，但是离一个合格客户经理的标准还有一定差距，工作中也存在很多不足之处，客户规模还较小，业绩不是很突出，银企关系还需要进一步加强，工作经验还欠缺，业务水平还有待进一步提高，相关知识还需要继续学习，防范业务风险的能力还需要不断加强。在明年的工作中，我一定继续努力学习，认真工作。我相信在分行行长的正确领导下，在大家的热心帮助下，我一定会更加坚定信心，克服困难，不断进取，积极工作，为我行的健康发展，多做贡献。

银行开门红活动心得体会篇九

对于正处在巩固主题教育成果和加快业务转型发展的关键时

期，面对复杂的经济金融形势、残酷的同业竞争以及其它各种矛盾和问题不断凸显的困难局面，如何坚持以党建统揽全局，充分发挥党组织的战斗堡垒作用，将党建工作优势转化为业务发展的优势，为自身经营管理提供坚强有力的组织保证，全面提升业务拓展能力、综合盈利能力和可持续发展能力，既是我们当前工作的核心问题，更是使命所在。

实践证明，基层网点想要增强党建与业务工作的“粘合度”，就必须结合各项业务经营工作重点开展多种形式的党建活动，将促进业务转型发展作为党建引领的出发点和落脚点。

首先要强化市场拓展导向。在业务营销上，积极引导党员干部身先士卒，率先垂范，勇挑银行发展重任，深入开展“访客户，问需求，优服务”的营销活动，走出去和客户打成一片，主动服务于三农和小微企业，不断提升经营业绩。

其次要强化业务转型导向。以市场需求为中心，以微喇叭为抓手，根据客户的不同类型，为其量身打造不同的个性化金融产品服务，以满足不同客户群体差异化金融服务需求。充分依托电子银行发展迅猛和网点分布广的优势，拓展各类代理业务，扩大代理业务范围。

第三，需要强化资产优化导向。在不良清收上，积极引导党员干部冲锋在前，自觉挺在清收第一线，向不良贷款亮剑，严厉打击逃废、拖欠银行债务的行为，用实际行动践行党员的先锋模范作用。

最后，强化社会责任担当。围绕支持乡村振兴战略，促使信贷资金向实现乡村振兴的重点领域和薄弱环节倾斜，积极开展项目扶贫、产业扶贫和结对帮扶，借鉴__农商银行的“双支部”联动模式，将党建优势发挥到产业带富的主战场。

我们作为基层网点，在工作开展中，走访客户及困难群众是我们的职责所在，坚持做到六个必访，即：春节必访孤寡老

人，春耕必访困难农户，六一必访留守儿童，高考必访贫困学子，七一必访困难党员，双节必访返乡工人，这样既增加我行人文关怀情谊，宣传我们__农商银行的良好形象，又能为业务发展奠定良好的基础。

银行开门红活动心得体会篇十

党风廉政建设和反腐败斗争是关系到党和国家生死存亡的一件大事。腐-败，是当今社会一大难以治愈的顽症，引起了全世界的关注和瞩目，提起腐-败，人人深恶痛绝，同仇敌忾，研究和探索治理腐-败产生的根源，从严治党，是当今社会治理的难点和关注的焦点。

为进一步推进银行业干部队伍的作风建设和党风廉政建设，根据市银监局的统一安排，11月10日下午，我社党委班子成员带队，组织全联社干部员工参加了市银行业反腐倡廉警示教育巡展活动。

此次展览共分三个部份，图文并茂，发人深省，其中生动的理论，详尽的案例资料，教育了每一位参观者，也使我们受益良多。一组组、一幅幅反腐倡廉宣传图片，一个个生动真实的案例具有直观性和借鉴性，警示了干部特别是党员领导干部。巡展现场，大家驻足观看，细心观察，在认真观看巡展图片的同时，深刻反思了案例所折射出的人生观、价值观以及制度建设缺失问题。银行业作为关系国家经济命脉的重要行业，面临十分艰巨的反腐倡廉工作，必须有责任也有义务以党风廉政建设为己任，积极营造廉洁自律的氛围，切实加强制度建设，筑牢反腐防线。正是基于这种工作要求和背景，人行高度重视，将活动做为进一步推动党风廉政建设的有利契机，我社积极配合参加。

此次展览，令人震撼，发人深思，参展员工普遍受到了一次思想洗礼和生动的警醒教育，提高了拒腐防变免疫力，对进一步筑牢拒腐防变的思想防线、做到思想上警钟长鸣、作风

上严谨细致、生活上严格要求起到积极作用，促使廉洁自律的意识和各项要求深化到干部员工思想里、体现到行动上。

为了强化活动效果和进一步触动员工思想，我社领导要求参观巡展后各社结合自己工作实际进行勤政廉政深刻讨论，同时每位参观人员写出观后感或心得体会。

1. 深入学习科学发展观，运用多种手段开展廉政教育这次展览，使我们深刻体会到宣传教育在反腐建设中的重要地位，特别是在我们金融部门。教育是银行开展反腐倡廉建设的关键。加强对各行各业党员干部和员工的理论、党纪、法纪教育，增强其依法管理和自我约束的能力，是加强反腐倡廉建设和深入开展反腐-败斗争的重要一环，也是各级干部和员工提高自身素质，增强防腐拒变的内在要求。

2. 树立了廉洁从业、守规操作的职业操守。遵守员工行为规范，增强了“合规创造价值”、“违规引发风险”的风险理念，建立了有责担责，尽职尽责的责任思维，反对放松管理求发展，充分认识到违纪违规经营的危害性，以及违规行为应承担的责任和应受到的惩戒，对发生的违规违纪行为绝不姑息纵容。增强自身遵纪守法的意识，营造依法经营、守规操作、廉洁从业的良好氛围，保障各项业务又好又快发展。