

# 泰隆银行参访心得(通用6篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。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。

## 泰隆银行参访心得篇一

合规经营是银行稳健运行的内在要求，是防范金融案件的基本前提，也是每个建行员工必须履行的职责。时间过得很快，我在对公条线已经工作六个年头了，从一名网点经理转型到对公客户经理，经历了很多事，很多人。我就对公业务条线谈谈自己的几点感受。首先是为什么要做好合规经营，因为合规经营是防范操作风险的需要；因为合规经营是完善商业银行制度体系的需要；因为合规经营是对我们自己更好的保护。其次是如何做好合规经营，目前对公条线在管理、业务、流程等方面与合规经营息息相关，怎样才能市合规经营深入人心，促进业务健康发展。我觉得要做到以下三个到位：

第一：合规理念宣传到位。思考方式决定行为，必须让合规的观念渗透到全行员工的血液中，渗透到每个岗位、落实到每个业务环节中。建行常德澧县支行以往是有惨痛的教训，支行班子吸取以往的经验教训，在如何做好合规经营工作上花了心思。

首先是在客户经理组每周工作例会上，客户经理轮流做东讲一个案列，内容是如何合规经营，自己经历的事或者看到的事都可以。每个客户经理认真剖析自己所经办的业务，遇到不能把握的风险点，大家会一起讨论，在全行开职工大会时，也会安排这个会议主题，员工代表就如何做好合规经营畅谈自己的做法。

第二：合规经营操作到位。“合规操作，从我做起”。管好自己、监督别人、坚持流程、善于沟通。同事之间要多沟通、多交流、相互学习、相互提醒。自己不懂的业务，模棱两可的业务及时向上级行主管部门业务人员请教，向业务能力好的同事领导请教，一定要到把问题弄清楚搞明白。绝对不能盲目操作。坚决做到按规操作。

第三：监督机制管理到位。要将合规经营落实情况考核纳入业绩考核系列，要建立奖罚并重的专项考核激励机制，建行常德分行一直以来对合规经营工作高度重视，将此项工作放在首位，没有合规经营业务就不能健康发展。我们要让合规经营深入人心，要人人讲合规，人人做事合规。

总之我们要把我行“诚实、公正、稳健、创造”的核心价值观牢记，将“合规人人有责，合规创造价值”的经营理念伴随我们每一天的工作。做一名合规的建行人。

## 泰隆银行参访心得篇二

银行作为现代经济生活中不可或缺的组成部分，在我们的日常生活中起着举足轻重的作用。而我在大学期间的学习经历使我深刻认识到了银行专业的重要性，也从中获得了许多宝贵的心得体会。在以下文章中，我将分享我在学习银行专业过程中所获得的心得体会。

首先，学习银行专业需要具备扎实的理论知识。银行专业是一门高度理论与实践相结合的学科，因此，理论知识的掌握对于以后的工作至关重要。在我学习过程中，我始终坚持理论与实践相结合的原则，努力学习各种金融工具的原理和运作方式，以及金融市场的运行规律。同时，我也注重将学到的知识与实际案例相结合，通过参与实际操作和模拟交易，加深对知识点的理解和应用。

其次，实践能力的培养是学习银行专业的关键。在银行工作

中，只有熟悉并运用各种工具和技巧，才能在复杂多变的市场环境中稳定而有效地工作。在我学习银行专业的过程中，我积极参与各类实践活动，如开设模拟银行、实地参观金融机构等，通过身临其境的实践，我加深了对银行业务的了解，并锻炼了自己的实际操作能力。

此外，沟通能力也是学习银行专业不可忽视的一部分。银行工作需要与客户、同事、上级等多方人士进行有效沟通，因此良好的沟通能力是必备的技能。在我的学习过程中，我积极参加各类沟通技巧培训，学习如何与不同类型的人进行有效的沟通与协商。通过练习和实践，我逐渐提高了自己的表达能力和沟通技巧，取得了与他人良好合作和交流的能力。

此外，银行专业对于学生的责任心要求也很高。银行业务关乎着人们的财产安全和利益，因此从业人员必须具备良好的职业道德和责任心。在我的学习过程中，我始终牢记这一点，努力培养自己的责任心。我主动参与义工活动，帮助在金融困境中的人们恢复信心，用实际行动诠释对社会的责任感。

最后，通过学习银行专业，我不仅获得了丰富的理论知识和实践技能，也锻炼了自己的应变能力和团队合作精神。银行工作常常会面临各种突发事件和风险，而学习银行专业使我懂得如何保持冷静、灵活应对，同时也明白只有与团队紧密合作，才能在工作中取得更好的成果。

综上所述，学习银行专业需要具备扎实的理论知识、较强的实践能力、良好的沟通能力和责任心。通过不断学习和实践，我不仅提高了自己的专业素养，也培养了自己的综合能力。我坚信，只有不断学习和实践，才能在银行业务领域中不断提升自己，与时俱进。银行学习之路虽然不易，但我深知，这是我追逐梦想的必经之路，也将是我人生发展的重要支撑。

## 泰隆银行参访心得篇三

通过这次培训使我对客户经理的岗位有了新的体悟认识。客户经理制是改变银行过去等客上门的方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值化的同时实现银行自身效益的化的一种现代金融管理模式。具有中信银行具有重要的桥梁作用、市场调研作用、客户中心服务作用，运营管理我们要认真学习客户群管理的方法、技巧，运用现代的多种手段，力求首先发生改变自己，从而实现改变客户的目的，从而尽快纳夫县，占领客户，以期实现双赢乃至多赢。

因此，在今后的一段时间内，我们应中点做好以下几方面的工作：

首先是业务专业技能知识的熟练掌握。这是关键，不能够帮助熟悉业务知识，任何的.服务和营销将无从谈起，更谈不上客户的开发。其次是营销手段的技能。在客户经理岗位上绝不单纯是优质的服务，愈来愈重要的是一种营销。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的联系沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的人际关系；客户经理的服务要有创意，要狂奔在客户的前面。”然后在这一理念的指导下让，通过确切对业务的学习和对市场行情的准确把握，为顾客提供合理建议。而不驻留将与客户的合作停留在的“饭局公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上才的超越，反映了一种新型的营销第三种文化，从直觉上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里依旧残留着“以自我为中心”的优越感，要真正体现银行和客户的一种人文关怀对对银企鱼水关系的爱护。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我实用价值。

我们要树立主动营销的意识、树立发展意识、市场意识和服

务意识，深入市场和企业调查研究，针对当地经济的特点，及时调整经营思路，制定适合本地区经济特点的营销策略，及时发现，积极培育优质客户和贷款项目投资，积极开拓信贷市场。

主动地去发掘，选择培育和支持有效消费力信贷消费需求，积极开拓适应中小企业经济发展和当地经济特点的信贷品种，扩大信贷投放领域，进一步提高资金性能使用的安全性、流动性和利润率水平，并以此实现自身的发展壮大。

客户分类管理是客户经理从事客户管理的内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，有的放矢。当今国际金融市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销其他工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

## **泰隆银行参访心得篇四**

做为金融行业的重要一员，银行作为金融服务的中心机构，承担着巨大的经济责任。近年来，银行学习案件通报成为了一个热门话题。银行学习案件通报是指银行机构对于一些不良从业行为、违反规定的案件进行公开通报的行为。通过互联网将这些案件进行公布，引起广泛关注，对于推进银行业风险防控、营造良好金融环境具有重要的意义。本文将从案件通报的意义、案件通报的方式、案件通报的效果三个方面谈谈自己的心得和体会。

### **第二段：案件通报的意义**

银行学习案件通报对于银行业的发展和监管起到了重要的推动作用。首先，案件通报可以起到警示作用。对于那些可能冒险从事不诚信行为的从业人员，一旦知道银行会公开通报这些案例，就会对自己的行为产生一定的忌惮，减少违规行

为的发生。其次，案件通报可以传递规范化的信息，让员工知道要始终遵守银行规章制度和道德底线，加强业务素质和职业操守的建设，提高服务质量和金融风险防控水平。最后，案件通报可以加强行业监管，银行作为金融市场的重要组成部分，其发展状况对整个金融体系的稳定和安全具有重要意义。通过银行学习案件通报，监管部门可以及时发现问题，采取相应的措施，推动行业的健康发展。

### 第三段：案件通报的方式

银行学习案件通报的方式多种多样，但不同的方式对于案件通报的效果有着不同的影响。首先，互联网平台是重要的传播方式，可以迅速将案情通报给广大的网络用户，提高信息的覆盖范围和传播速度。其次，适当利用媒体的力量进行通报，通过新闻报道、专题节目等形式，进一步加大对于案件通报的曝光率，增强公众对于银行行业的监督力度。此外，内部通报对于内部员工的警示性作用尤为重要，可以借助内网、邮件等内部渠道向全体员工传达这些案例，引起员工的重视和警觉。

### 第四段：案件通报的效果

银行学习案件通报的效果主要体现在以下几个方面。首先，能够激发社会舆论的关注度，引发公众对于金融风险和银行业从业人员行为的关注，促使银行学习案件通报成为一种道德的约束力量，推动整个行业行为规范化。其次，能够加强审慎经营意识，提升银行员工的风险意识和合规意识，推动员工遵循规范和法律的原则来经营业务，减少违规行为的发生。最后，能够促使行业监管的完善和加强，通过案件通报及时发现问题，规范行业发展，整顿金融市场秩序。

### 第五段：总结

通过银行学习案件通报，我们可以清楚地看到其在银行业的

重大意义，以及案件通报方式和效果的重要性。银行学习案件通报既能起到警示作用，又能够传递规范化信息，同时还能加强行业监管。对于银行业而言，学习案件通报应当成为一项持久性工作，不断提高通报方式的科学性、有效性，进一步加强行业自律和监管的力度，共同推动银行业的健康发展。

## 泰隆银行参访心得篇五

建设社区银行是村镇银行发展的重要抓手和举措，以实现承担社会责任、不断提高业务覆盖率、不断增强业务辐射能力、达到稳健经营持续发展的目标，而要实现这一目标，关键在于各支行(营业部)。通过本次观摩，我看到13家支行(营业部)都认真努力工作，取得了良好成绩，主要表现在以下五方面：一是支行(营业部)形象良好。各支行(营业部)环境良好、卫生整洁，员工态度端正、努力工作，呈现积极向上面貌，在广大居民村民心中树立良好形象，无形中增强了村镇银行的市场影响力和市场竞争力。二是制度基本健全完善。各支行(营业部)加强制度建设，以制度管人管事，使内部管理精细化，做到责任到人，强化考核，实行考核取薪的分配原则，提高了每个员工的工作积极性，提高了工作效率。三是不断提高服务水平。各支行(营业部)要求每个员工始终坚持以客户为中心，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，严格履行“首问负责”、“微笑服务”，热情真诚服务客户，提高客户的满意度，以此增强支行(营业部)的市场竞争力，吸引更多的客户来办理业务，提高支行(营业部)的经济效益。四是开展各类有效宣传。各支行(营业部)根据总行的宣传活动主题，结合本地实际，开展很多有影响力的活动，提高了公众对村镇银行的认知，促进各类业务发展。五是加强团队凝聚力建设。各支行(营业部)深刻懂得发展业务，提高经营效益，要靠团队凝聚力，通过学习教育，提高员工的政治思想觉悟，提高员工的使命感和认同感，增加员工的团队意识，做到心往一处想，劲往一处使，努力完成各项工作任务，取得良好工作成绩。

## 二、“社区银行”蓬勃发展，取得显著成效

由于支行(营业部)和全体员工的共同努力和辛勤工作，“社区银行”蓬勃发展，取得显著成效。一是明确了发展目标和工作措施。总行于初制定出台了《村镇银行“社区银行”建设三年(-)行动方案》，明确了今后三年的五大主要目标和五项主要任务，提出了实现目标采取的八项主要工作措施，这极大增强了支行(营业部)全体员工的工作信心，使支行(营业部)每个员工围绕“社区银行”今后三年的五大主要目标和五项主要任务，结合自身工作实际，按照八项主要工作措施，去认真工作，努力奋斗。二是经营业务蓬勃发展，成效显著。储蓄存款业务是社区银行建设工作的重中之重，只有抓好储蓄存款业务，才能促进其他业务开展。通过各支行(营业部)的辛勤努力，储蓄存款业务实现持续稳健增长，支行均已实现了亿元储蓄网点的创建目标，\_\_营业部已率先成为2亿元储蓄网点，三工支行、健康路支行也在向亿元支行的目标冲刺。三是各支行(营业部)各项工作稳健持续进行。各支行(营业部)按照“社区银行”建设目标，加强硬件和软件建设，改善了营业环境，提高了服务水平，工作制度健全完善，为各项业务开展打下坚实基础，有望取得更好的工作成绩。

## 三、分析存在不足问题，补齐前进路上短板

村镇银行“社区银行”虽然取得了很大成绩，但也存在一些不足问题，从本次观摩中可以明晰地看到，这些都是村镇银行“社区银行”发展进程中必须补上的短板，主要存在以下三方面问题：一是对社区银行建设重视程度不足。个别支行(营业部)对社区银行的考核指标不甚清晰，对工作要求落实不到位，影响评选时打分，如“关于开展好2017-火热宣传季活动通知”中的重点任务要求开展不少于两次的新产品、新业务推介会，很多支行(营业部)都没有做到，宣传季先进评选条件中明确有个人储蓄新增指标，部分支行(营业部)没有上报，以至于错失评先机会。在总体工作措施中，有些支行(营业部)信用户评定工作和上半年优服明星评选工作尚未开展。在

创新方面，除宁边路支行开展“业务积分”活动、长宁南路支行创办“读书角”之外，其他支行(营业部)创新方面均存在不足。二是优服工作存在不足。今年各支行(营业部)均能坚持按季评选优服明星，细化了评选标准，但有的支行(营业部)评选标准不够细化，缺少评优的激励措施，整体服务意识还不强，多数认为服务就是柜面的事，没有全员服务意识，对优质服务理解还在表象，认为就是站立服务、微笑服务，忽视了服务的本质是让客户满意，尤其在信贷业务上还存在让客户跑多次、久不答复、效率低的现象。三是一些工作不够做到位。有些支行(营业部)通过建立考核激励机制和分配合理任务去调动全员积极性的工作做得不够，没有达到全员都在行动的目标。有些支行(营业部)对宣传工作不够重视，好象宣传工作是个别人的事情；有些支行(营业部)虽然也在开展活动，但应付的成分大，实效性不足。有些支行(营业部)的vip室没有利用起来，如同存量客户没有充分挖掘一样，属于一种资源浪费。

#### 四、刻苦勤奋工作，实现社区银行发展目标

“社区银行”今后三年有五大主要目标，每个支行(营业部)要增强工作责任感和工作紧迫感，做到刻苦勤奋工作，促进经营业务发展，取得良好经营业绩，实现社区银行发展目标，使社区银行真正成为老百姓认可的“咱们自己的银行”。

1、提高政治思想觉悟。每个支行(营业部)要组织员工认真学习党的十八大和村镇银行的工作精神，切实提高政治思想觉悟，在思想上与村镇银行保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，增强履行岗位职责的能力和水平，遵守村镇银行的规章制度，服从村镇银行的工作安排，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，实现工作的完美与高效。

2、树立忧患和发展意识。“生于忧患，死于安乐”是颠扑不

破的真理，要使每个员工具有忧患意识，正确认识到自身存在的业务知识匮乏、业务技能不足、营销手段落后等的不足和差距，要树立发展意识，认识到发展是硬道理，要想方设法提升创新能力、市场拓展手段和业务经营水平，始终做到一心一意谋发展，聚精会神抓业务，以发展意识促进经营业务发展，以创造更好的经济效益。

3、全面提高业务技能。每个支行(营业部)要下功夫、化力气加强员工业务技能的学习培训，要针对员工整体素质不高的实际，扎实开展“专业培训、管理培训、素质培训”，有效提高员工业务技能。要充分利用晨会、现场会、业务学习等，组织员工开展业务测试和业务大练兵活动，提高员工的业务素质。要通过评选服务明星、优秀员工等，对日常服务工作进行综合素质考核，促进员工整体素质的不断提高。

4、建立激励约束机制。每个支行(营业部)要建立激励约束机制，以激励约束机制增强员工的工作责任心和工作紧迫感，推进经营业务健康、持续发展。一要制定员工正向激励办法，实施员工应知应会达标工程，开展季考核、月测评活动，增强员工的学习、工作积极性，促进经营业务发展。二要推行员工公开竞争上岗制度，增强员工的使命感和责任感，自增压力，勤奋努力工作，创造良好经营业绩。三要建立目标任务考评机制，打破平均主义，解决干多干少一个样，增强员工压力和动力，调动积极性，促进服务提高、业务发展、效益增加。

以上是本人的观摩心得体会。总之，我要通过本次观摩，提高思想认识，增强工作干劲，做到刻苦勤奋、尽心尽责、兢兢业业工作，完成全部工作任务，取得优异成绩，为村镇银行健康持续发展，作出自己应有的努力和贡献。

## **泰隆银行参访心得篇六**

第一段：引言（150字）

在如今竞争激烈的银行业中，学习是获取核心竞争力的重要途径之一。因此，许多银行引入了学习优秀员工心得体会的方式，来激励员工积极学习并提升自身能力。本文将分析这一做法的优点，并分享一些学习优秀员工心得体会的经验和收获。

## 第二段：银行学习优秀员工心得体会的优点（200字）

首先，学习优秀员工心得体会可以为其他员工指明正确的学习方向。通过了解优秀员工的学习方法和心得体会，其他员工可以更加清晰地认识到自己在学习中的不足之处，并有针对性地进行学习计划的制定。其次，这种方式能够提高员工的学习积极性和动力。当员工看到其他同事因学习而获得成功，并将其心得体会与大家分享时，会激发其他员工的学习热情，让他们愿意主动参与学习，以求得自身的成长和进步。

## 第三段：学习优秀员工心得体会的经验和收获（300字）

通过学习优秀员工心得体会，我发现了一些重要的经验和收获。首先，规划好学习时间和目标是非常关键的。优秀员工往往能够合理安排自己的学习时间，设定明确的学习目标，并按计划执行。其次，坚持阅读是提升自己素养的重要途径。阅读可以开拓员工的思维，拓宽视野，帮助他们在工作中更好地应对各种挑战。此外，学习优秀员工还经常参加一些培训和专业交流活动，以加强自己与同行业从业者之间的互动和沟通，从中汲取知识和经验。

## 第四段：如何利用学习优秀员工心得体会提升自身（300字）

想要从学习优秀员工心得体会中获取更多的益处，我们可以采取一些行之有效的方法。首先，我们应该保持积极的学习态度，时刻保持对新知识的渴求和学习的动力。其次，我们可以通过与优秀员工的交流和学习分享，了解他们在学习过程中的困惑、挑战和成长，从中找到共鸣，并得到一些建设

性的建议和指导。最后，我们还可以利用学习优秀员工心得体会的机会，主动请教他们一些学习方法和学习资料，以提高自己的学习效率和质量。

#### 第五段：结语（150字）

通过学习优秀员工心得体会，我们可以有效提升自身的学习能力和综合素质，使自己在银行行业中脱颖而出。因此，银行引入这种方式来鼓励员工学习是非常必要和有效的。我们每个人都应积极参与到学习之中，不断完善自己，以更好地适应和发展在竞争环境下的银行业。只有这样，我们才能够实现个人的职业发展，并为银行的稳定和繁荣做出更大的贡献。