

# 2023年银行营销的心得 银行工作心得体会感悟(通用18篇)

军训心得的撰写是对军训过程的回顾和总结，同时可以提升我们的写作能力和表达能力。以下是一些教学反思的范例，供大家参考和借鉴。

## 银行营销的心得篇一

2020年，在银行的正确领导下，我立足自身岗位实际，发挥银行个人业务顾问的作用，积极服务客户，扩大银行营销业务，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩，获得客户的满意。现将2020年这几个月的工作情况具体总结如下：

### 一、认真学习，提高业务水平和工作技能

作为一名银行个人业务顾问，我意识到金融业不断发展和业务创新对银行个人业务顾问提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习银行业务操作流程、相关制度、资本市场知识、银行理财产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起营销产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供的建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进银行个人业务的发展。

### 二、细致入微，努力做好服务工作

作为一名银行个人业务顾问，要通过对客户的优质服务，扩大银行理财产品的销售。我做到在全面掌握银行业务和银行产品知识的基础上，充分了解客户的基本情况，针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作。由于掌握了客户

的基本情况，了解客户的性格特点与爱好，在银行新产品推出的时候，我会按照产品的特点第一时间给可能对该产品感兴趣的客户打电话，在营销工作上做到有的放矢，给客户提供差别化，个性化的服务。我细致入微，努力做好服务工作，不仅效率高，为银行争取了一大批忠诚客户，创造了可观的经济效益，而且也赢得了客户由衷的赞许。

### 三、真诚服务，做好大堂管理工作

我真诚服务，努力做好大堂管理工作，一是经常提前上班，打扫和整理大堂的卫生，整理大堂的沙发、座椅，始终保持大堂的整洁，给客户一个文明高雅的感觉。二是对客户做到用心服务，微笑服务，用自己的音容，用自己的情感，用自己的行为，让客户感到亲切、愉悦和满意。我在日常工作中服务好每一位客户，包括单项填写，各项咨询事宜，主动和客户建立良好的感情关系。存取款过程中，有些用户不会写凭单，我主动帮助，一项一项的教，一次不会就教几次，直到教会为止。

这短时间，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。在下一阶段，我要更加努力学习，创新银行个人业务顾问的工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，为银行的发展作出努力与贡献。

2021银行工作心得体会感悟简短5

## 银行营销的心得篇二

xx年，我心揣对金融事业的向往与追求走进了支行。时光飞逝，来支行已经一个年里，我释放青春的能量，点燃事业的梦想。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。

在支行，我从事的岗位很平凡柜员。也许有人会说，一个极其普通的柜员谈何事业，不，柜台同样可以干出一番辉煌璀璨的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它视为我事业的第一个平台。作为一名员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩上的重任。柜台服务是展示系统良好服务的文明窗口，所以我每天满含热情，用心服务，真诚对待，以自己良好的工作态度赢得顾客的青睐。

在xx员工中，柜员是直面客户的群体，柜台是展示xx银行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，年复一年，用真诚细致的周到服务让客户真正体会到x银行员工的真诚，感受到在x银行办业务的温馨，把最平凡的工作变得不平凡，我为自己岗位而自豪!为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不忘业务的学习;二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规，行规;三是培养和谐愉快的人际关系，与同事之间和睦相处，互相学习;四是清醒的认识自我，做到胜不骄、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，才能确实实做出业绩。点点滴滴的小事让我深刻感悟到，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歌颂赞美，更不能像农民那样春播夏收，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，迎来送往之间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，平凡的我们同样能够奉献，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绘出一片精彩的蓝天，没有根基哪来高楼大厦，没有平凡哪来伟大!人生的价值在于在平凡的奉献中得到升华和完善。

青春时期是人生最美好宝贵,最让人留恋的时光，因为踌躇满

志，精力充沛、个性张扬，因为敢拼敢闯敢干，天不怕地不怕，活力四射，因为有梦想和希望!但在我看来，青春的宝贵还在于不懈的追求，和团队的拼搏，对崇高的道德修养追逐，以及坚强的意志锻炼，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献!

今天，我们正把如火的青春奉献给了最平凡平凡的岗位。x银行正是在这样的青春交替中，不断地向前发展。在她黑白分明的年轮上，也将深深的烙下我们青春运动的足迹。富兰克林曾说过：推动你的事业，不要让你的事业来推动你。今天我正是为了推动我的事业而来，这是源于我对人生价值的不断追求，对金融事业的那一份永不熄灭的热情。因为我知道作为一名正在不断成长中的青年，只有把个人理想与金融事业的发展有机高效的结合起来，才能充分发挥自己的热情、工作积极性、主动性和创造性，在开创x银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

## 银行营销的心得篇三

20\_\_年已经过去，在新的一年里，我会一直保持“空杯心态”，虚心学习，继续努力，在今后的工作中，我还应努力做好以下几点：

### 一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神

比尔·盖茨说过这样一句话：“每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业?又是什么创造了他的财富?是责任与激情!我认为责任是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是责任心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。责任促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从现在做起，

将责任扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

## 二、加强业务知识学习、提升合规操作意识

身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益能力。

## 三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识

规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，

我愿我所从事的招商银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

银行工作心得体会感悟

## 银行营销的心得篇四

发扬成绩，克服不足，现将这几个月的工作做如下简要回顾和总结：

今年我在财务部从事出纳工作，主要负责现金收付，票据印章管理，开具发票和银行间的结算业务，刚刚开始工作时我简单的认为出纳工作好像很简单，不过是点点钞票，填填支票，跑跑银行等事务性工作，但是当我真正投入工作，我才知道我对出纳工作的认识和了解是错误的，出纳工作不仅责任重大，而且有不少学问和技术问题，需要理论与实践相结合才能掌握。在平时的工作中我能严格遵守财务规章制度，严格执行现金管理和结算制度，做到日清月结，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报及时处理，根据会计提供的凭证及时发放工资和其它应发放的经费，坚持财务手续，严格审核有关原始单据，不符合要求的一律不付款，严格保管有关印章，空白支票，空白收据，库存现金的完整及安全，及时掌握银行存款余额，不签发空头支票和远期支票，月末关帐后盘点现金流量及银行存款明细，并认真装订当月原始凭证，每月及时传递银行原始单据和各收付单据，配合会计做好各项帐务处理及各地市资金下拨款，严格控制专款专用和银行帐户的使用。

以上是我今年工作以来的一些体会和认识，也是我在工作中将理论转化为实践的一个过程，在以后的工作中我将加强学习和掌握财务各项政策法规和业务知识，不断提高自己的业务水平，加强财务安全意识，维护个人安全和公司的利益不受到损失，做好自己的本职工作，和公司全体员工一起共同

发展，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

- 1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等；
- 2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；
- 3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

以上是我的个人工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

银行工作心得体会感悟

## 银行营销的心得篇五

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

在过去的半年里，我保安部紧紧围绕酒店的中心工作，以脚踏实地的工作作风，求真务实的工作态度，积极创新，不断提高，全面地完成了各项任务，为我们\_\_大酒店再创了新的业绩。总的来看，我们半年来的工作有许多好的方面，也有许多不足，为了能在今后工作中，扬长敝短，特对上半年工

作进行总结。

## 一、各项考核指标全面完成

上半年在酒店各级领导的指导下，在全体员工的共同努力下，我保安部顺利完成安全保卫任务。在上半年里未发生一起重大责任事故，真正起到了保驾护航的作用。

## 二、建立健全绩效考核制度，实行激励机制

实行绩效考核是我们酒店从严治企、强化管理的需要，是落实目标责任制的强有力依据。我部门结合自身的特点，将员工的工资、奖金与员工个人的工作表现等直接挂钩，通过不断完善的激励机制最大限度的发挥员工的工作积极性和创造性。员工以酒店为家的同时，部门也坚持贴近、关心员工，急员工之所急，想员工之所想。

## 三、强化管理，不断进行学习和培训，力求优质服务

现在旅游服务行业人才竞争尤为激烈，只有充满优秀的人员，才能使酒店的经营蒸蒸日上。部门在留住优秀人员的同时，加强了对全体员工的培训力度。先后进行了两次较为集中的理论和实践培训。平均每个月利用业余时间的培训达到一个课时。在每次早班下班后，没有一个人离开，而是主动留下来参加培训。通过对员工的培训和再培训，加强了各员工的酒店意识、礼节礼貌、治安消防各方面的知识。进一步规范了岗位操作，针对在指挥车辆、开拉车门、敬礼等服务上各别人员存在的操作中不甚规范的毛病，统一了标准。

由于酒店行业工作的特殊性，客人的需求常常与我们的工作要求发生矛盾，有些客人不理解，常发生辱骂保安员，甚至做出一些过激的行为。我部保安员，坚持以“客人是服务的对象”为宗旨，耐心仔细地做好工作，对于客人的辱骂从不还口，而是尽量让客人得到一次愉快地消费。我们在做好为



客服务的同时，也做好对内部的服务工作。我部门还主动为各部门及外包单位进行消防安全培训，听取各部门的培训意见，改进不足，提高培训质量。

#### 四、努力做好酒店的治安和消防工作

安全是企业生存之本，在局安监处及\_\_集团安监部的指导下，我部门坚持“安全第一，预防为主”的方针，认真、扎实做好每项安全防范工作。

我部门对酒店的重点部位和部门，经常进行巡视和检查。对容易引发事故的危险点，重点范围认真进行消除隐患。坚持对餐厅、厨房等处的安全检查，对发现的安全隐患，及时进行处理，不能处理的，如实上报。

上半年来，我们加强了对酒店消防设施、设备定期进行了检测、维护、保养。与\_\_消防系统生产厂家保持密切联系，配合厂家人员一道做好消控中心人员专业操作培训，使消控中心工作人员能够正确使用好\_\_消防设备，并爱护、保养好\_\_设备，减少因错误操作而引起的各类故障和毛病；对期灭火器进行了更新维护，缺少零部件的消防器材及时补齐，对重点部位的消防设施、设备进行维护保养，存在故障进行了维修，确实保证了正常使用，万无一失。

回顾了上半年来的工作，切实感受到了更为严峻的工作形势。但我们保安部坚信在酒店各级领导的指导下，紧紧围绕酒店的中心工作，以脚踏实地的工作作风，为酒店的发展和稳定做出新的贡献！

20\_\_年即将结束，审视自己一年来的工作，总结一年的得失，感触良多。一年来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正自己的工作位置，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度。在领导的关心、栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，

认真完成任务，履行好岗位职责。作为一名保安员，但在我心中，\_\_小区就是我的家，领导就是我的家长，同事就是我的兄弟姐妹，小区的事就是我自己的事，我要精心守卫我的家，使它在安全的环境中茁壮成长。我明白作为一个家庭成员，一名保安员“守卫小区、守卫我家”的责任重大。

保安是一项特殊的、并具有很大大危险性的工作，可我没有因此而胆怯、畏惧。记得有位名人曾经说过“我们不是在为老板打工，更不是单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。我们只能在业绩中提升自己。”因此，我们必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导交给我们的每一项任务，做到让领导放心。

在部门x经理的带领下，我们圆满地完成了今年的工作任务，得到了住/租户的满意，同时也得到了领导的认可。我们今年的工作是比较繁琐的一年，有住/租户的装修施工，进出的人员多且复杂，加上因当前金融风波浪潮的影响而愈加加剧了当前治安形式的严峻，这都对我们的工作增加了压力，在这种情况下我们加强了对进出人员、施工人员的监管和登记，加强巡楼的力度，把事故彻底消灭在萌芽状态下，确保了小区的安全。

在工作之余，在部门的部署下，我们进行了保安员体能训练，内容包括，队列训练，军体拳等。坚持完成预期目标，保质保量地完成训练计划，我刚开始时也和队员一样有怨言，觉得成天训练这个没什么必要，但最终我明白要想有整体过硬的业务本领和强壮的体能素质，没有刻苦训练关键时刻怎么能发挥出我们“养兵千日、用兵一时”的作用呢?所以我们一直坚持。

作为保安还是一名义务的消防员，今年在部门组织的几次消防安全培训和发生火灾时的应急处理方案中，能认真地学习记录，掌握消防知识，结合本小区的消防设备、设施，定期

组织人员进行设备的巡查和维护工作，以“预防为主、防消结合”的方针，确保住/租户的生命财产和安全。

在工作生活当中本人在一年的总结如下：

1、坚决服从领导、认真领会并执行公司的经营管理策略和指示精神，并贯彻落实到岗位实际工作当中始终把维护公司利益放在第一位。

2、认真对待并坚决完成部门交给的各项工作任务，积极协助主管做好班组的日常工作，并为班组的建设出谋划策。

3、工作中不怕吃苦受累，勇挑重担，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练自己的意志，增长自己的才干；并勇于发现和纠正自己工作中的缺点、错误，不断调整自己的思维方式和工作方法，分阶段提出较高的学习和工作目标，不断追求更大的进步。

4、加强学习，勇于实践，不断积累，勇于开拓。在理论学习的同时注意讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己扎实的理论功底、正确的思想观点、踏实的工作作风、周密的组织能力、机智的分析能力、果敢的处事能力、广泛的社交能力；并虚心好学，不断地向部门主管请教取经，吸取他们的成功经验，不断鞭策自己使自己有学习的方向和目标。

5、坚持“预防为主、防消结合”的消防方针，完善消防设备巡查及保养措施，并加强消防知识的培训，提高防火意识，掌握消防设备的操作方法，确保安全。

以上是我在一年中做得好的方面，纵观一年的工作，客观自我剖析，自己也存在以下不足之处，恳请领导的指正与批评，以待在今后的工作中进一步加强和改正。

1、工作当中有松懈。

2、工作经验和相关管理知识仍需进一步学习，积累。

20\_\_年即将过去，我们将满怀热情地迎来20\_\_年，新的一年意味着新的机遇和新的挑战。“今朝花开胜往昔，料得明日花更红”，我坚信在公司领导的英明决策下公司的明天会更好，作为公司的一份子，在明年的工作当中我将一如既往，全心全意的为公司的不断发展壮大贡献自己的一份微薄之力。

光阴似箭时光如梭，转眼间半年已经过去，银行保安工作心得。回顾在支行半年来的工作。可以说成绩尚可，体会受益不少，但也存在不足。为了更好地做好今后的各项工作，根据领导的要求，现对半年来保安工作总结如下：

## 一、关于上半年的工作

我是2月下旬来的，由于才从部队转业回来，以前没过多接触过保安工作，所以一切对我来说还比较陌生，为了保质保量完成、履行好肩负的使命，我上半年主要是熟悉保安工作的各个要素，如下：

(一)、对保安条例的学习，在平时的休息时间里我能对条例进行自觉的学习，并与老队员交流心得，用条例来约束自己的言行，规范自己的礼仪动作。

(二)、对军事的训练，在进如本行后知道要学习擒敌拳，警棍操，由于在部队学习的与这的不一样，所以还的重头学起，期间我能严格要求自己，发扬不怕苦不怕累的精神，努力学习，并利用休息时间自己温习，不懂的.地方主动的找老队员讨教。利用2个星期将其基本学会。

(三)、日常修养，在平时的工作中重点侧重放在自己的形象、礼节、服务意识，加强工作主动性、原则性与灵活性的应用，

同时时常留意社会焦点，与我们保安业有关的我也会将其作成剪报。

(四)、日常工作，在工作期间严肃认真，特别是在节假日期间，平时请销假制度完成的比较好，心得体会《银行保安工作心得》。待人热情有礼貌，发扬了拾金不昧、尊老爱幼等优良传统。

## 二、收获体会

通过近半年的工作我学会了很多为人处事的精练，并养成了较好的行为习惯，提高了个人修养和素质为下一步工作打下了良好的基矗，在这半年的成绩主要有：

- 1、在大厅拾到现金100，多次拾到银行卡主动交与大堂经理。
- 2、支行所在大厦进行装修在大厦门口搭设支架，由于安全隐患排查不彻底5月初发生起火，由于在起火初期于是我立即使用消防灭火器将火势扑灭，确保大家的生命财产安全得到保障。
- 3、通过自身努力，季度考核成绩优良。

## 三、自身不足

- 1、工作时走神，自身的修养还不是很好，处事的原则性与灵活性还有待加强。
- 2、还有很多知识不够了解，工作中也容易出现小毛玻
- 3、军事素质不是很突出，队列动作还有上升空间，擒敌拳和警棍术还不够熟练。

## 四、下半年工作计划

1、提高自己的修养，加强形象、礼节、服务意识，加强工作主动性、原则性与灵活性的应用，希望在原有基础上有所提高，对外将积极树立保安形象、服务与治理窗口。

2、加强治安工作的学习，确保执勤区域内的秩序稳定。

3、消防知识的学习，提高工作质量，提高对安全隐患的排查的责任心和使命感，为保证员工的生命和财产安全做贡献。

4、加强军事素质的锻炼，提高自身素质与素养，锻炼身体争强体质。

20\_\_\_年以来，我安保部门认真贯彻落实我行安保工作的相关要求，紧紧围绕本行的中心工作，遵循“预防为主、综合治理、谁主管、谁负责”的指导原则，坚持从人防、物防、技防等方面入手，筑牢安全保卫工作的防线。通过加强制度约束和管理，进一步强化了员工的安全防范意识，使安全管理落到实处，保证了我行财产、人员和客户的人身安全。现将前三个季度的安保工作情况作如下简要总结：

## 一、强化思想教育，提高人员的防范意识和能力

在我们安保工作中，再完善的规章制度，再坚固的防范设施，都离不开人的执行和操作。因此，人防是所有安全隐患发生的根本保证。为此，在日常工作中我们围绕人这一因素，将思想工作放在首位。采取多种形式对保安人员进行教育培训，让他们学习了解相关的法律法规，结合本行实际学习相关的安全防范知识。在工作方法上，利用每月召开的.安全教育及工作总结会议上，适当插入思想教育的以会代训，与队员个别进行谈心，交流，灵活多样地进行思想教育。充分了解保安人员对工作的意见和建议，进一步加以完善和改进，充分调动他们的工作积极性。同时，结合辖区内的社会治安形势，进一步加大对保安队伍的思想整顿工作，通过抓自查促整改，使广大队员认识到安保工作的严峻性、必要性，增强忧患意

识和紧迫感，纠正思想误区，克服麻痹大意和侥幸心理，时刻提高警惕。

## 二、强化日常军事化训练，建设强有力的保安队伍

为了提高保安队伍的综合素质和日常战斗力，我们保安部狠抓日常的军事化训练，从跑步、列队、敬礼、军姿等各方面进行训练，风雨无阻、冷热不断，强化保安人员的敬业和服从性。同时，还着重加强安保技能方面的训练。结合安保设施的使用、安保新形势的不断变化，不断进行专门性训练，进一步提高队员的工作实践能力。多次组织保安队员进行应急训练，在训练中既锻炼了队员间的协调能力，也锻炼了团队的合作精神，使队员能够尽快掌握各项技能，提升工作水平。现在，我们保安队已经逐渐成为一支拉得出、打得响、有组织有纪律、有较强执行力和战斗力，能出色完成任务的队伍。

## 三、强化管理，保证工作的规范有序

“不以规矩不能成方圆”。我部按照本行日常的规章制度和保安部门相关规定要求，严格对保安队伍进行管理。

## 四、前三季度完成的主要工作

近期，为有效防范台风“苏拉”、“达维”影响，根据上级指示，我保安部提前做好准备，全部门人员进入紧张备战状态，围绕上级部署，做好详细的应对措施。通过几天的集体奋战，最后，有效阻止了两次台风对我行的日常影响，维护了本行的正常稳定秩序。在\_\_\_月，对全市的atm自助银行、自助单机进行拉网式安全检查。事先做好检查计划，配置人员，抓好检查落实工作。检查对象包括报警系统是否正常，受高温天气影响，电脑硬盘所在位置的风扇是否正常运转，远程对讲机是否好用。还对存在问题的设备进行维修、更换，对所有视频摄像头进行清洗维护。通过对每个设备、设施都

逐一检查，认真比对，及时维修、更换，确保了所有设备的正常运转。

另外，还抓好日常保卫工作，一方面加大巡逻检查力度，对重要目标及区域进行巡逻检查，及时排除各种安全隐患，尽最大努力减少安全隐患。另一方面，加强消防安全工作。通过落实专项检查，定期对消防设施进行检查，及时发现、排除安全隐患。同时，还注重加强对保安队伍的消防安全知识及相关业务技能的培训，确保消防工作无隐患。

## 五、工作中的不足和下一步打算

虽然，在前三季度，我保安部在安保工作方面进行了很大的努力，也取得了一定的成效。但这与日益严峻的安保形势和群众的需求有着一定的距离。具体表现在：一是保安人员安全防范意识有待进一步加强。个别人员的安全意识还是不够高。二是安保管理有待进一步改进。管理上有一定的薄弱环节。三是安保队伍建设有待进一步加强。

今后，我安保部会针对以上问题，紧密结合本行的任务目标，以制度建设为抓手，进一步加强落实监管力度，坚持狠抓保安队伍建设，加强对保安队伍的教育和培训，不断提升安保工作水平。

20\_\_\_\_年，\_\_\_\_支行在抓好业务经营的同时，围绕上级行安全保卫工作年度工作意见，针对上年存在的问题和不足，立足于“预防为主”的工作方针，通过对全支行职工的安全意识教育和安全技能教育，提高了全支行员工的安全防范意识和防范能力。全年辖内各网点实现了无盗窃案件，无抢劫案件，无诈骗案件，无火灾事故，无财产损失等，确保了支行资金、财产和职工人身安全，为支行持续、健康、稳定的发展提供了有力的保障。

### 一、基本情况：



我支行现有职工20人，配有兼职保卫人员、消防员1人，营业网点2个，其中：地处城区的营业网点2个。

## 二、工作开展情况：

### (一)完善组织领导，落实安全责任。

根据“谁主管，谁负责”的安全工作原则，我支行成立了以文琦为组长和主办信贷、主办会计、二级支行负责人为成员的“\_\_\_x安全保卫工作领导小组”，负责对我支行安全保卫工作的部署、安排、检查、总结等工作。同时配备了兼职保卫人员，落实了《\_\_\_安全保卫工作领导小组及工作职责》，对全支行和各分支行安全保卫工作进行了分工，落实了主任、支行负责人、兼职保卫人员、各岗位职工的安全保卫工作职责。年初与各支行以及每位职工签订了《经济、刑事、治安案件、责任事故防范责任书》将安全保卫工作分解到各营业网点，细化到岗位人头，形成了齐抓共管、分工协作、全员参与的安全工作格局。

### (二)加强教学习教育，增强安全防范意识。

今年，我支行从讲政治、讲安全、讲效益、讲发展的角度出发，正确看待安全与经营之间的关系，树立了“安全出效益，安全促发展”的经营思路，同时清醒地认识到案件防范的严峻形势，努力消除职工中普遍存在的侥幸、麻痹以及与己无关的心理，力争做好案件防范的主动性。结合“执行年活动”重要思想我支行每月组织职工召开了不少于两次的安全学习，重点学习了各项基本规章制度和金融系统发生的典型案例。在学习时立足于通过对全支行职工的政治思想教育、法律法纪教育、职业道德教育、规章制度教育，使全支行职工树立正确的世界观、人生观、价值观。通过学习我支行员工提高了遵章守纪的自觉性，增强了安全责任感和安全警惕性，防范意识有了较大的提高。突出表现在发现可疑情况和异常情况能积极主动地向上级有关部门反映等。

### (三)组织防暴演练，提高防范能力。

今年，我支行根据各营业网点人员变动情况重新落实了防暴预案相关责任人，定期组织职工开展了预案演练，对营业期间，守库期间，押运期间的预案各环节进行了分工，明确了处置措施。制订了各种案件防范预案，对义务消防员进行了消防知识教育，定期组织操作技能训练。向每位职工详细讲解了各种安全器具和设施的保养及使用，进一步提高了全支行员工防止经济案件和灾害事故的能力。

### (四)加大设施投入，提高物防能力。

我支行长期把落实安全防范经费，按安全设施达标要求配齐安全设施、灭火器具作为确保安全的重要手段。遵循安全牢固，经济美观和超前防范相互兼顾的原则。

### (五)完善安全制度，规范操作程序。

我支行认识到完善内控机制是衡量企业经营水平的重要指标，支行内控机制贯穿于业务经营和管理的全过程，任何一个环节的疏漏都有可能给支行的经营带来隐患或损失。因此，我支行根据上级行的有关规章制度制订了切合我支行实际的部分安全管理办法，通过制订和修改内部管理办法，明确了岗位职责，严格了操作规程，强化了岗位制约机制，使我支行业务操作各环节更具体、细致、规范。

### (六)签订联防协议，增强群防群治水平。

抓安全工作，我支行始终立足于“预防为主，群防群治，突出重点，保障安全”的工作方针。年初，我支行就及时的与区域内的各派出所联系，达成共识，签订了联防协议。协议规定支行作为要害部门，派出所将按月对支行的安全保卫工作进行业务上的指导，有权对支行的安全工作进行检查，如发生针对支行的侵害行为，派出所应优先出警。同时我支行

还积极与各住段民警联系，通过沟通与协调，取得了各住段民警对我支行安全保卫工作的大力支持。各营业网点还与友邻单位、友邻住户签订了联防协议，如发现可疑人员和可以情况各友邻单位和住户将通报和协助支行作好防止工作。通过与各方签订的联防协议，我支行多层次，多方位地加强了群防群治水平。

### (七) 坚持经常性检查，促进规章制度落实。

根据上级行的有关要求，我支行在对各营业网点的安全检查中不摆花架子，不做表面文章，注重在事前、事中、事后加大检查监督的力度。重点检查了在营业、守库期间基本制度的执行情况，安全设施到位和使用情况，就安全检查中发现的问题我支行进行了及时的纠正和处理，使安全隐患消除在了萌芽状态，取保了规章制度的贯彻和落实。

### 三、存在的问题及原因：

近年来，我支行的安全保卫工作较以前有了较大的改进，但在检查中发现还存在一些不容忽视的问题。表现在：部分员工安全意识不强；不按基本制度和操作规程办理业务等。造成这些问题的原因：一是对职工的教育和帮助不够，对职工违规事件分析思想和实质不深刻。二是部分职工安全警惕性不高，防范意识不强，过于相信同事，存在侥幸心理，认为各类经济案件离自己还很远，思想上没有足够的重视。三是我支行女职工较多，部分营业网点人员搭配不合理，造成客观上的安全隐患。

### 四、整改措施：

今年，我支行虽未发生各类经济案件和治安案件但从检查中发现的问题引起了我支行的高度重视，拟从以下几方面来加强管理。一是加强对职工的思想教育；通过法律法规、职业道德、警示、典型案例学习，使职工养成自觉抵制腐朽思想和

不良生活方式的侵蚀，构筑牢固的思想防线。二是加强规章制度学习；以后将有计划、有针对性的组织职工认真学习各项规章制度和业务操作规程，在熟悉和掌握的基础上使职工真正认识到执行制度是保证各项业务安全运行的基础，也是消除隐患的前提，从而提高贯彻执行制度的自觉性，进一步加强员工的防范意识和自我保护能力，严守监督制约机制。三是关心职工的工作和生活；对支行职工工作时间内和八小时外多关心，多了解。对有问题的职工要经常了解其思想动态，多帮助和教育，使其正确认识自己的缺点和错误，促使其思想转化。四是狠抓制度落实，严格监督检查；规章制度是确保防止各类案件发生的有效保障，我支行将继续执行上级行保卫科提出的“制度贵在落实、贵在坚持、贵在执行”的指导思想，按期组织经常性的监督检查，对认真执行规章制度的员工继续根据内部管理办法进行表彰和奖励，对有章不循和违规操作的人员按照上级规定严肃处理。

安全保卫工作是一项长期而艰巨的工作，以后我支行将以前瞻性的眼光，以预防为主做到早计划、早安排、早落实。通过加强学习，坚持经常性检查，逗硬奖惩来发现和解决问题，监督和促进各项基本制度的落实，确保我支行安全的经营和健康的发展。

；

## 银行营销的心得篇六

走进招行xx分行，非常感叹他们的服务三句话：客户是上帝，上帝错了也是对的，客户永远是对的。他们真诚对待每一位客户，竭尽全力做好每一项工作。敬业一词，在他们身上得到了真正的诠释。

银行是从事金融产品服务的行业。在当今银行业务你有我新，竞争愈演愈烈的形势下，要想赢得市场，就必须在不断抢先推出新产品的同时，重点抓好高效、优质的服务，而高效、

优质服务的根本目的就是“把方便留给客户”。不把金融服务停留在微笑、礼貌用语等表象上，而是更加重视客户个性化需求，通过客户家庭背景、年龄结构、个人兴趣、心理状况等信息，从更深层面上了解和满足客户，维护和加强与客户之间的长期合作关系，实现双赢。随时随地以客户为中心，以高质量、多样化、特色化、个性化服务为手段，满足不同顾客多层次的需要，这样才能获得自身发展的最大持续动力。

每一个银行员工都应树立感恩的理念：感谢客户给银行带来的利润、效益和业务发展机会，感谢客户与我结缘，让我获得为他服务的机会，使我获得建功立业创收的机会；同时，也应感谢银行为员工提供展示自我的服务平台。只有树立感恩理念常存感激客户心态，才能真正从内心深处做好规范化文明服务，才能树立“以客户为中心”的服务宗旨，才能真正做到用心为客户服务，才能真正地服好务。服务文化是以服务价值观为核心、以客户满意为目标、以形成全员共同的价值认知和行为规范为内容的文化。文化建设不是一蹴而就的事情，要经过长期的沉淀和融合长成。

xx银行经常组织员工开展一系列服务文化灌输活动，促使员工通过参加这些活动建立习惯性的服务行为方式。活动的内容包括系列服务培训、银行内部的服务活动等。这些活动既建树了服务理念，又使员工身体力行其中，培养了服务意识，养成了服务行为习惯。把服务要求升华为服务自觉，把服务做法升华为服务制度，把服务行为升华为服务习惯，把服务品牌升华为服务品质。让文化变成员工的行为风格，让服务核心价值深入人心，同时不断吸收其他行业、金融同业的先进理念和做法，经过长时间的锤炼，使这样的服务文化成为员工一致的思想与行动。

## 银行营销的心得篇七

在20xx年x个月来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定

执行国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

增强接受监督的意识，遵守民主集中制；依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守；廉洁奉公；管好配偶、子女和身边工作人员，不允许他们利用本人的影响谋取私利；公道正派用人，不任人唯亲、营私舞弊；艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受；务实为民，不弄虚作假、与民争利。密切联系群众，努力实现、维护、发展人民群众的根本利益。

本人牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，树立为人民服务的思想，把群众满意不满意、拥护不拥护、赞成不赞成作为工作的出发点和落脚点，努力为群众办实事、办好事在干部选拔任用工作中，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。严格执行各项规章制度。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面，本人在调查研究的基础上，分析了外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在一定风险隐患的问题，提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见。采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理。并组织开展对部分外贸企业外汇需求情况的问卷调查，对辖区外汇指定银行提出了x条窗口指导意见。此外，还组织对部分私营企业运作情况的调查，分析其运作存在的问题，

提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，促进了外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；文化水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能；能通过调研发现问题，总总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。

## 银行营销的心得篇八

我们一提到青年，就会联想到朝气蓬勃，富有活力等字眼。是的，在任何一个时代，青年都被看作社会上最富有朝气，最富有创造性，最富有生命力的群体。做为我们菏泽农行的青年员工，如何充分展现青年员工的精神风貌，提升农行的整体形象，在本职岗位中发挥好主力作用。在这里，我想粗浅地谈下我的熟悉。

### 一、不断加强学习，提高自身素质

时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时候更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡

是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。

只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性地加强法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。

我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

## 二、立足本职岗位，具有无私奉献精神

敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。

工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进



工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

### 三、树立‘行兴我荣，行衰我耻’的思想，开拓进取，不断创新

当前，\_行，\_行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于\_\_银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给\_\_银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了\_行的品牌形象。

虽然\_行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有\_\_银行复杂困难，做为\_行的青年员工，我们要坚定\_行改革的信心，牢固树立‘行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造\_行良好的的形象，打造\_行一流的品牌。为了\_行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反饋给后台科技部门，便于其研究开发新产品或整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动化，效率化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为己任，开拓进取，不断创新。

近几年，我们\_\_行分配来的大学生少之又少，而分配到县行的更是寥若晨星，在这种情况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工树立一种积极向上的良好氛围，树立\_行一流的品牌形象，为\_\_行的健康强大发展做出贡献！

## 银行营销的心得篇九

时代在变、环境在变，银行的工作也在时刻着，每天都出现新的事物、发生新的状况，这都需要我们紧跟形势，努力改变并完善自己，更好地规划自己的职业生涯，学习新的知识，掌握新的技巧，以适应环境的变化。现在\_银行为进一步加强全行柜面服务管理，提升柜面服务质量，塑造\_银行国有商业银行良好的企业形象，推动和促进全行各项改革和现代金融企业建设上下了很大的工夫，又制定了全行柜面服务管理办法和柜面服务标准。

看到建行发展的巨大潜力，增加了我们对自身业务发展的压力。银行的服务工作需要我们不仅要有对工作的满腔热忱，更需要我们有一颗追求完美的心。

有问必答，笑容可掬，彬彬有礼，和蔼可亲，高贵典雅，端庄大方，沉着冷静，做事无可挑剔，这是我们的服务规范，扪心自问这些规范我们到底有多少做到位了??客户对你的态度，实际就是反映你自身言行的一面镜子，不要总去挑剔镜子的不是，而应更多地反省镜子里的那个人哪里不完美，哪里需要改善。

临柜工作是一个平凡的岗位，曾有许多人问“选择临柜工作我不后悔吗?”而我总会毫不犹豫地说：“不后悔”。都说干一行，爱一行。我想，既然我选择了临柜工作，就要脚踏实地、一丝不苟、认认真真地干好它，争取做一名优秀的临柜人员。

作为临柜人员，我懂得临柜工作的重要性，它是客户直接了解我行的窗口、平台，是沟通顾客与银行的桥梁。因此，我产生了强烈的职业荣誉感。在临柜工作中，我始终坚持要做一个“有心人”。虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热忱对等客户。在银行业竞争日严峻的形态下，我强烈地意识到：只有更周到、更贴心、更快捷的优质服务才能

为我行争取更多的客户，赢得更好的社会形象口碑，吸纳更多的存款。

临柜人员的一份耐心，换来顾客的满足，这是我工作的最大的成就。文秘部落原创下班后客户来存取款是常有的事，而我总是认真接待，不敷衍、怠慢客户，耐心仔细地办好每一笔业务。有一次，已过了下班时间，最后一扇大门即将拉上，我正准备轧帐。这时，一位客户急匆匆地走进来，询问是否可以存款，我忙起身招呼，并请他填好存款凭条，他向我们诉苦，他已经拿着现金跑了几家银行，对方都说已下班不能存，无奈之下，他想还是好拿着现金回家，但始终觉得不妥，于是抱着试试看的心态又跑到\_银行，没想到竟然还可以存。我从客户手里接过现金，快速地办理了存款业务，临走前，他由衷地说了一句：“这下我总算无后顾之忧，真是谢谢你们了”。我听了也感到很高兴，其实，我只是做了一个临柜人员应该做的工作。

然而，在临柜工作中不仅需要一份耐心，而且还需要一份热忱，急客户之急，想客户所想，竭力地为客户排忧解难。记得有一回下午班，我早早地去了营业所，趁午间空闲整理早上刚开出的银行承兑汇票，正当埋头整理时，忽然感觉有声音从柜台外传来，我忙惊觉地从座位上站起来，发现柜台外站着一位面容憔悴的大妈，正惆怅地望着我，可当时上班时间未到，我的尾箱还未到场，我只好请大妈到另外几个全天的储蓄柜台去办理，而当时恰逢业务高峰期，那几个柜台客户排了长队。大妈仍然站在我的柜台外，双手驾在柜台上，有气无力地告诉我她身体很不舒服，急需取钱去医院看病，望着大妈苍白的脸色，我不忍心再拒绝她，再看看两个坐班的同事忙得不可开交，正当我感到束手无策时，突然想起自己口袋里的钱还是可垫付大妈的款项，便赶紧为大妈办理了取款手续。大妈含着泪连说：“谢谢，谢谢……”。其实，在临柜工作中，像这样意想不到的事是时有发生。还记得有一回上午班，办理业务后，我发现柜台上有些乱，便随手整理了一下，突然发现柜台外放着一叠用纸带捆轧好的佰元人

民币，我立即将此事报告营业经理，营业经理表示让先我暂时代为保管。大概过了一个多小时，来了一位中年顾客，满脸焦急地柜台外转悠，当我招呼他时，方知他刚才是丢钱了。于是我就叫来了营业经理，经过一番仔细地核实之后，确认失主就是他，便将钱如数交还给他，并请他当面点清收妥，那位顾客拿着钱激动地说：“你们\_银行真好!真是太感谢你们了”。总算物归原主，我也松了一口气。

临柜工作看似简单，可真正要干好却是一件不易的事。好的服务态度固然很重要，但过硬的业务素质也是必不可少的。平时不但要多练业务技能，还要多学相关业务知识。在支行营业部这个大家庭中，有许多业务水平高，业务全面的同事，在这里我虚心请教，孜孜不倦，从他们那里我学到了很多东 西，同时也丰富了自身的.临柜经验。随着业务种类的增多，营业中心的业务量也越来越大，几乎每天的工作都很繁忙，但我跟同事之间主动协作，相互沟通。虽然时常加班加点，也颇感辛苦和劳累，但我们总是毫无怨言。

银行工作心得体会感悟

## 银行营销的心得篇十

转眼间我到\_\_银行工作已经\_年了，在领导的培养帮忙和同事们的支持下，我从一个法学专业出生的学生成长为一个能够熟练掌握大部分业务的银行员工。\_\_\_\_年\_月我从西岗分理处调至\_\_支行从事客户经理岗们工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作状况总结如下：

### 一、加强学习、提高素质

我今年二月份从西岗分理处调到\_\_支行从事客户经理工作，

以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自我对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮忙下，很快就上手了。我想只有自我对业务掌握透彻后才能更好的为客户带给服务。作为一名客户经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自我行里的业务产品，明白自我能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还用心认真学习政治理论，提高自身政治素质。作为一名中国民主建国会会员，我时时刻刻严格要求自我，作为参政党成员，我用心拥护中国共产党的领导，并用心参与建言献策，努力学习中国共产党的先进性文件，认真践行党的群众路线。

## 二、脚踏实地、勤奋工作

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自我的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理潜力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

## 三、存在不足

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，

多干少说，在实践中完善提高自我。

银行工作心得体会感悟

## 银行营销的心得篇十一

现在在银行实习也将近20多天了，想想下来也积累了一些心得，不写出来的话有些浪费了。银行的工作，说白了就是与钱打交道，做久了未免觉得枯燥无味，下面来谈谈我的一些感想，希望能对其他人有借鉴意义。

心得一：银行是讲究务实的地方，切勿自作聪明。

心得二，问问题不一定非得“勤”，但却必须“巧”。

在这点上我自诩还是做得不错滴嘿嘿，很多前人告诫新来的实习生都是要多问问题，勤学苦思，但是我认为他们只说对了个方面：问问题不一定要问的多，却应该问的巧。所谓的巧，就是找恰当的时机问，有针对性的问，最好一个问题能一箭双雕，省掉不少麻烦。在银行工作的人平时都会很忙，就算是师傅也不可能一天到晚围着你转，更别说被你缠着问问题了。比如说你在工作时遇到一个有疑虑的地方，而此时你的师父却在忙忙碌碌的打电话或者接待客户，这时候你会去打搅他么？明显不可能。不妨把问题积攒下来找个空闲时间集中问，当然这个很多人都知道。不过还要注意的一点就是人的个性是不一样的，碰见个耐心的师傅算你好运气，但是有的人就不喜欢被人追着问问题，这该怎么办？其实还是有很多解决方法，比如去问其他人，或者自己找类似的材料照抄什么的。主要就是要察言观色，不要动不动把人惹烦了。

心得三，既然是实习生，就要做好打杂的准备。但不能光是打杂，要做个“有心人”。

其他的还有利息浮动，信贷循环，票据贴现，公积金贷款等等，都是从材料中或者平时工作人员的对话中留意到的，就这样变成了自己的知识。

由此可见，学习确实应当是一个主动的过程。你不主动去求知，难道等着别人像学校老师一样来主动灌输不成？这点上我有不少进步，不过还有不足，须多多改善。

这次实习，除了让我对银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。在我实习快要结束时，基本业务流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作。没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好，请签字，请慢走”；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。

这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

银行工作心得体会感悟

## 银行营销的心得篇十二

短短半年多的时间，回想来到xx银行的日子自己所经历的，已然发生了太多的变化，现在静静的坐在写字台旁回忆过去，发现当我心平气和的，真实的面对这些变化时，我成长了许多□xx文化在潜移默化的改变着我，仿佛春雨，滋润万物，悄无声息。

天道酬勤，上天不会冷落一个勤劳认真的人。在xx银行的每一天，都能感受到勤劳置业的快乐，踏踏实实的做好每一件事情，才会收获的更多，懂得珍惜。勤劳并不是简单的重复做某一件事情，而是面对事情时，一种积极主动的意识，面对困难时，一种敢于面对的态度。这一点是我来到这里感悟最深的。

当我想好去做一件事情时，需要认真的思考这件事情应该怎么去做，怎么能做到，然后快速果断的开始行动，一切优柔寡断只会造成负面影响，办事拖沓就是浪费精力，因为时间不会等我，客户不会等我，机会更不会等我，只有快速果断



的行动，才能证明自己想的、做的到底对不对，这样机会就不会从指缝间溜走。

xx银行是一个拥有强大文化的企业，铁一般的纪律才可以打造的精英团队，我们作为其中的一员，脑子里需要有一根弦，什么事情是合理合法的，什么是严格杜绝的，每一项制度与案例就是用来激励我们员工朝着正确的方向提升自己，金融业的风险点很多□xx大家庭会教会我们树立良好的人生观、价值观、事业观。

我曾经痴迷过篮球，知道当自己站在球场时心情是多么激动，懂得啥叫“投入”，如今我已将近到而立之年，庆幸自己来到xx银行这个大家庭，因为这里让我找到曾今那份“投入”之情，也许正是这一个平台才会让我的青春画上圆满的句号，我渴望在这里拼搏，渴望能站在xx银行的舞台上实现自己事业上的梦想。

银行我们的家，是我们成长的地方每天早上听到这首歌我都会心情舒畅，充满激情。我期待xx银行xx支行的未来会更加美好！

## 银行营销的心得篇十三

从去年开始在工商银行工作，到现在已经有半年多的时间了。在工行工作的这段时间里，让我从开始的忐忑到现在的得心应手，因为在这段时间里我学到了知识，交到了朋友，拥有了最可爱的同事们。大半年以来我一直处于一种幸运而满足的状态之中。

进入银行学习新的业务知识，适应新的生活环境都让我不断的成长，让我在工作半年之余很快的找到的人生的目标，有了的追求。其实在工作中，让我最深的感触就是同事和领导的帮助和关心。由于我是外地人在工商银行工作，人生地不熟，对于地方的语言和生活方面也有许多的不熟悉，这些都

让我在刚开始工作时有很多的不顺利，但是我的同事们总会很热情的帮我解决生活上的问题，在工作中我的师傅也会很耐心的解答我不懂得地方，尤其当我犯错误的时候会协助我进行正确的处理，手把手的教导我，这让我很感激，更加感受到工行大家庭的温暖，很幸运能遇到这样的一个团队，这样一帮同事。

每一份工作的开始都会有一些不如意的地方，但是我始终相信好的事情会比坏的多，好的我会深深的记住，不好的很快的忘记。有那么一句话“记忆是一张网，滤去了痛苦的留下了幸福的”。这样我们才会更懂感恩，更加幸福。在工作中，有许多方面我还很不足，但我会尽力做好自己所能做的，努力做到现在能做的点。

大半年经历不少，学到很多，也尝试了很多，很感谢领导对我的关心，让我感觉很亲近，即使是远离家乡，也能够异地收获到一份亲情。工作以来，我的收获就是学会了感恩，这使我在柜面的工作中，即使面对焦躁的客户，也能够保持一颗平静的心，来为他们服务，真心的理解客户的难处，学会换位思考。业务上也能够虚心受教，不断学习。我自己认为进入工行是我的一种幸运，这样的工作让我很满足，而我会珍惜这份缘分，尽职尽责做好工作，成为一个优秀的工行员工。并且要对自己要求，没有更好，只有。

## 银行营销的心得篇十四

下面是小编为大家整理的，供大家参考。

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来看看吧。

## 银行会计主管工作心得体会感悟简短1

半年来，在上级和学校领导的关心、支持下，本人始终不忘坚持认真学习，紧紧围绕学校工作大局，立足本职工作，兢兢业业，在稳定中求创新，在创新上求发展，创造出一流工作业绩为学校教学服务，现将上半年工作总结如下：

### 一、认真学习，提高自身业务素质

本人始终不忘学习，认真学习国家的法律法规，了解大事要事，增强法律意识；认真学习《会计法》等法律、法规，积极参加会计资格培训、年审等，促进工作更好更有效的开展；经常向行家里手学习，比如：在电脑操作中遇到不懂、不会的问题，就立即找\_\_老师请教、探讨，请教、探讨后，就在大脑中记一遍，然后在笔记本中记载下来，再加以灵活运用，直至完全掌握为止。

### 二、任劳任怨，乐于奉献

本人的工作岗位在学校财务室，财务工作琐事多，心要细，要求高，压力大，因次在处理每一件事时，都往往存在着一定的困难和复杂的矛盾。尤其是在学校欠债、经济不宽余地情况下，债务要还，学校的经费也要正常的运转。在这即要保运转，又要偿还债务的情况下，作为财务工作人员，就要当好学校领导的参谋，精打细算，统筹规划。

在这心要细、压力大、琐事多的工作环境中，作为财务工作人员，既要有宽阔的胸怀和乐观主义精神，又要有大公无私，廉洁奉公，吃苦耐劳，任劳任怨，爱校如家，不图名利，公道正派，埋头苦干，不计较个人得失、处处以学校利益、师生利益为重的奉献精神。总之，工作千头万绪，本人始终本着“认真细致”的态度来完成每一项工作。

### 三、认真履行职责，服务于教育教学

全心全意为人民服务的遵旨，既是一种崇高理想，又是一种政治要求，更是一种实际行动所在。学校财务工作负担者相应的不可推卸的职责，只有立足于自己的工作岗位，结合自己的特殊的工作特点，完成自己负责的任务，才是为人民服务的体现。该办的事，要认真细致的坚决办，不拖拉；能办到的事马上办，不等不靠；不好办的事，想方设法去办，不推不拖。

一切为学校、为教师、为学生着想。在服务于教学的同时，严格按照上级规定，实行收支两条线管理，严格遵守财经纪律，做到有计划的使用经费，从严掌握开支。按照法律、法规及上级主管部门的要求，单据报销均需主管校长、分管领导审批签字方可报销。

### 银行会计主管工作心得体会感悟简短2

今年，是本人在参加财务工作的第二年。按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。在一年的时间里，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，本人能够遵纪守法、认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将\_年的工作做如下简要回顾和总结。

今年的财务会计工作总结可以分以下三个方面：

一、加强财务会计工作学习，注重提升个人修养。

一是通过杂志报刊、电脑网络和电视新闻等媒体，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为行动指南，积极参加政治学习，遵守劳动纪律，团结同志，热爱集体，服从分配，对后勤工作认真负责，在工作中努力求真、求实、求新。以积极热情的心态去完成园里安排的各项工作。积极参加园内各项活动，做好各项工作，积极要求进步加强政治思想和品德修养。

二是认真学习财经、廉政方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

三是努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，严格按照胡\_\_志提出的“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的要求，坚持“讲学习、讲政治、讲正气”，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则；始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作；四是不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识、让知识伴随年龄增长，使自身综合能力不断得到提高。

二、爱岗敬业、扎实财务会计工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

1、任劳任怨、乐于吃苦、甘于奉献。今年以来，由于教育系统财务规范化整改工作，财务工作的力度和难度都有所加大。除了完成报账工作，本人还同时兼顾园里的后勤工作及其他业务。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，经常加班加点进行工作。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。在完成报账任务的同时，兼顾后勤工作，出色地完成各项工作任务。

2、顾全大局、服从安排、团结协作。今年，根据园内的工作安排，本人从原来的记账岗位上调整到报账岗位上。在岗位变动的过程中，本人能顾全大局、服从安排，虚心向有经验的同志学习，认真探索，总结方法，增强业务知识，掌握业务技能，并能团结同志，加强协作，很快适应了新的工作岗位，熟悉了报账业务，与全员同志一起做好财务审核和监督工作。

三、遵纪守法、廉洁自律，树立起财务会计工作者的良好形象。

本人作为教育系统的一名财务工作者，具有双重身份。因此，在平时的工作中，既以一名人民教师的标准来要求自己，学习和掌握与幼儿教育有关的教育教学知识，做到教学相长，为人师表。又以一名财会人员的标准要求自己，加强会计人员职业道德教育和建设，熟悉财经法律、法规、规章和国家统一会计制度，树立了幼教教育工作人民教师和财务工作者的良好形象。

四、努力学习，增强业务知识，提高财务会计工作能力。

为了能够适应建设现代化文明幼儿园和实现我园会计电算化的目标，\_年，本人能够根据业务学习安排并充分利用业余时间，加强对财务业务知识的学习和培训。通过学习会计电算化知识和财务软件的运用，掌握了电算化技能，提高了实际动手操作能力;通过会计人员继续教育培训，学习了会计基础工作规范化要求，使自身的会计业务知识和水平得到了更新和提高，适应了现在的工作要求，并为将来的工作做好准备。

五、在财务会计工作总结之中也存在很多不足，主要表现在：

1、服务上还达不到要求，有时态度生硬，不使用文明用语。

2、在本职工作上，由于经验和专业水平不足，有很多地方做

的不到位，不够熟练。

总之，在财务会计工作总结中我享受到收获的喜悦，也在工作中发现一些存在的问题。在今后的财务会计工作总结中我应不断地学习新知识，努力提高思想及业务素质。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。

### 银行会计主管工作心得体会感悟简短3

在接下来实习的一个月里我们分成了小组，每个小组5。6个人，围在一起做帐，这样有利于同学交流!!按照企业会计制度要求，首先设置：总账、现金日记账、银行存款日记账、资产类、负债和所有者权益类以及损益类等明细账。仔细阅读模拟材料，判断资料中的经济业务涉及的账户，根据各账户的属性分类，填入账页纸中。最后填写各账户的期初余额。具体步骤如下：

#### 一、设置账簿

首先按照企业会计制度要求，首先设置：总账、现金日记账、银行存款日记账、资产类、负债和所有者权益类以及损益类等明细账。其次根据下发的会计模拟资料，仔细阅读、判断本资料中的经济业务涉及哪些账户，其中：总账账户有哪些，明细账账户是哪个；而后再根据各账户的性质分出其所属的账户类别。再次按照上述分类，将所涉及的全部账户名称，贴口取纸填列到各类账簿中去，并把资料中所列期初余额，登记在相关账户借、贷方余额栏内。最后试算平衡，要求全部账户借方余额合计等于全部账户贷方余额合计；总账借贷方金额要与下设的相关明细账户借贷方余额合计数相等，试算平衡后方可进行本期业务登记，否则不能进行。

## 二、登记账簿

首先登记账簿必须使用兰黑墨水书写，冲账时可使用红色墨水，但字迹要清楚，不得跳行、空页，对发生的记账错误，采用错账更正法予以更正，不得随意涂改，挖补等。其次明细账要根据审核后的记账凭证逐笔序时予以登记；第三总账根据“记账凭证汇总表”，我们做了10天的登记，登记完毕要与其所属的明细帐户核对相符。

## 三、结账

首先详细检查模拟资料中所列的经济事项，是否全部填制记账凭证，并据此记入账簿。有无错记账户、错记金额，如有应及时补正。其次在保证各项经济业务全部准确登记入账的基础上，结出现金日记账、银行存款日记账、总账和各类明细账的本期发生额与期末金额，为编制会计作好充分准备。

## 四、编制会计报表

首先在左上角填明编制单位、编制时间；其次根据总帐或有关明细帐资料按项目填列；还必须要使资产负债表要保证左方金额合计等于右方金额合计，否则重填；最后还要编制人要签名。

会计本来就是烦琐的工作。在这段时间里，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！

银行会计主管工作心得体会感悟简短4



在20\_\_年度里我对自己工作进行一下梳理与总结。归纳整理如下：

## 一、核算方面

这项工作是最复杂繁琐的一项工作，首先要根据预算的各科目来管控执行入账情况。核算数据主要是来源于费控中的费用方面、业务系统、手工录入、资金自转、固资自转等方面。最终所有的核算项目都要归集到新总账系统中，体现我公司的收入支出和经营成果。要确保新总账系统中各科目的正确性及合理性、合规性、及时性。在这个过程中需要和各条线、各机构及单位全体涉及财务相关数据的同事沟通和协调，出现问题要与上级核算会计和本级操作人员及时沟通及时解决。确保财务核算工作的顺利进行，直至月末结账，结束本月的核算。

## 二、预算方面

我公司的要求是条线管理，之所以我是根据各条线报上来的预算数据进行录入预算系统，直至预算工作圆满完成。在月末结账后，在预算系统中提取各核算科目的实际数，填写预算执行情况表上报总经理。

## 三、费控方面

费控录入要求比较严格，每位参与报销的员工，在录入费控项目的正确与否，直接影响新总账系统核算科目的正确性。故此我单位所有正式入职的员工，都有自己独立的费控操作权限，并且该权限只有自己操作，不得外借，报销单手工签字不得他人代签。如报销出现问题，费控中所有有审核权限及经办人都要承担相应的责任。费控报销操作程序比较繁琐细致，所有在费控中提交的单子都要经过我这，我要确保所有报销单的正确性、准确性和合理性。所有在费控中提交的单子审核通过后，方可生成凭证才能到总公司付款的环节，

总公司的付款人员确保单据正确才能支付款项，否则不予付款，直到所有该上传的附件齐全并合理才进行支付。我们在费控中提交的报销单的正确率和退单率是纳入到我公司整体经营绩效考核里的，如果到总公司付款环节出现问题不予付款的，是考核分公司经营绩效，之所以错误来自我们这，分公司将会一并加倍考核我公司。每年年底分公司通过视频的方式对全辖机构费控操作进行考评打分通报。

#### 四、整理凭证

月末结账后，在新总账系统中将来自费控自转、业务实收实付自转、手工记账、资金自转、资产模块自转等分类打印凭证。将生成各类凭证核对无误后，根据凭证对应附件，编制凭证号。如果是手工录入的凭证或一张单证生成多张凭证，需要自制凭证或填写分割单来分割，用分割单做凭证的附件，确实没有附件的要自制附件。总之每一个凭证号必须有合理的附件。从录入费控到生成凭证直到邮寄至分公司，所有生成的凭证要在我手里过五至六遍，检查是否缺附件、缺签字、缺盖章等。最后打印出记账凭证附在原始凭证里，并按类型整理出实际的附件张数和凭证号填写在凭证交接表里一并邮寄至分公司分管咱们的核算会计手中。查漏补缺复核无误后装订成册。

#### 五、其他方面

- 1、每月的第一天要编制银行类报表发送者分公司相关人员处，并将纸质版签字后的银行报表邮寄至分公司。银行实际账户里的发生数一定要与单位银行账发生数一致，月末银行不得有余额。月中月末上报两次银行余额调节表，期间不得产生未达账项。
- 2、填报行协及人行报表并报送。
- 3、和税务岗核对税金，协助税岗顺利申报缴纳各项税费。

4、按照上级部门结合本级的实际情况费控里所有的报销单，为了报销单的及时性和准确性随时与费控报销单经办人和分公司分管会计沟通。

5、与各条线联系沟通本单位的所有涉及入账的情况，核对各种数据。

6、随时完成上级和本级领导交代的各项任务、随时填写来自各方面的表格。

来年的工作计划：

1、主要还是干好本职工作，在工作中汲取经验，争取让自己在工作中精益求精，不出错少纰漏。

2、在繁忙的工作中利用空闲时间联系联系客户，劲量不让我身边的保费源流失。

3、争取在下一年把本职工作做好的同时，完成自己的保费任务。

银行会计主管工作心得体会感悟简短5

我从事学校财务工作几十年了。感觉经历了很多很多，现在回过头想一想，有很多话想说。下面就谈一谈从事财务工作这些年的体会。

体会最大的一点就是“千万莫伸手，伸手必被捉。”刚开始干这一行的时候，心里还难免有点邪念：当了“财神爷”，内当家，可能有油水捞。但没过多久便发现，这种事情千万干不得。贪污、挪用、受贿、做假账都是违法行为，一旦违了法，将会面临无尽的苦果。不仅毁了自己，还会连累家人。只有心无邪念，为人正派，才能做到财务工作不偏不离。才能保持一颗平常的心。所以，这是一个财会人员首先应具备

的道德品质。

其次，从事财务工作的人员应有奉献精神。财务、财会及后勤工作那是十分繁琐和复杂的，有时，千头万绪，很难理清，有时，工作量特别大，加班加点都要干很久才能做完。没有奉献精神，没有心理准备和承受能力，都不可能把工作干好，要么就是工作干不到一两年就不愿意干了，这样的财务人员很多。所以，要干一行，爱一行，多讲奉献，尽量不提或少提条件，只有这样的心态，才能把财务工作持之以恒地干好。

再次，要吃得苦，受得委屈。财务工作，大都和钱打交道，来不得半点马虎。为了确保不出差错，那就得踏踏实实的做事，做到细心点，再细心点。有时，算两遍还不放心，还要再算一两遍，所以，有时看似一项简单的工作，而实际上要付出多倍的精力。再者，教职工对财务工作是比较敏感的，财务做好了，大家觉得是应该的，一旦搞错了，你听，那个流言蜚语，多的是。还有，每当评优评先的时候，财务人员，应当知趣点，不要和他们争，争是争他们不赢的。一般都是教学一线的上，因为大家很难看到你做出的成绩。因为财务工作很多是不直接面对教职工的，所以，你做了些什么，他们很多都不知道。所以说，要吃得苦，受得委屈。

另外，财务人员要当好校长的参谋和助手作用。学校要搞建设、要发展，必须有经费来保障。而经费运用得好不好，办学经济效益好不好，离不开财务人员的出谋划策。哪些项目可以开支经费，开支多少，如何开源节流，如何发挥资金的最大使用效益，都应经常向校长汇报清楚。同时，有些单据不能报销；有些经费处理方式违背了会计法的规定；校长有时也难免出现偏差，等等。这就要求作为财务人员，要学好会计法，用好会计法，守好会计法，严格依法办事。不为领导所左右，做一个敢说真话的参谋和助手。

最后，财务人员要活到老，学到老，创造性地开展工作。学校财务工作这么多年来，已发生了很大的变化。九十年代，

是用手工记账，没有电脑，也没有财务软件，工作显得有些蛮笨，但相比而言，又觉得比较单纯和简单。进入新世纪，各种财务软件陆续推出，各种会计报表大都使用软件，财务人员基本都人手一台电脑，有的甚至两台。财务工作的事项越来越多，越来越细。所以，感觉工作压力特别大。这就需要财务人员一是加强学习，认真领会文件精神，做到成竹在胸；二是认真思考工作方法，做到熟能生巧，巧能生精，逐渐形成一套比较完善的财务工作体系和方法；三是经常总结自己的工作，经常回头看，温故知新，推陈出新，创造性、创新性地开展工作。能够做到以上三点，一定是一个不错的财务工作人员！

会计工作体会

;

## 银行营销的心得篇十五

年末将近，\_支行在各级领导的监督和指挥下，顺利而紧张的完成了2012年度的安全工作，回顾一年的历程，艰辛和喜悦及收获，都是一言难尽的，但是警队各队员一直把严格要求自身素质，工作作风，思想作风，为安全工作理念。我仅代表\_卫队象各级领导做一下汇报。望各级领导多多提出宝贵建议以便警队在以后工作更上一层楼，管理制度更加完善，到位。

### 1、警队的军事素质方面。

军事是整个警队的精神面貌的灵魂，好的军事素质才体现出警队的强大和安全保障，在此警队的军事训练严肃而有序，首先，先队员的入队培训，警队的理念是因材施教，因队员的军事素质不同，而作出相应的方案，从三大步伐到两拳一棍，为了使队员有一种上进的观念，采取定期考核，定期抽

查，定期评比队员在艰苦中训练在喜悦中进步，从不懂到到懂，从懂到精，成绩是显而易见的，虽苦忧甜，严格见效率近而为招行的安全保卫奠定了坚实的基础。

## 2、警队的业余文化活动方面。

民主的管理，使队员之间的感情很融洽，把所有队员的优点和力量凝结在一起，促使了整个警队的业余文化活动开展的很顺利，很和谐，整个警队的文化氛围也是积极向上的，文化活动的分配有爬山比赛，歌唱比赛，羽毛球比赛，警队报刊，警队娱乐，朗诵比赛，等等，方案主要从队员中取，队员自主选择，积极参加，在一系列的比赛中队员学会了团队力量的重要，了解到团队的强大需要每一个队员的齐心协力，即从中进步，又活跃了警队生活，丰富了队员的业余文化层次。感受到了集体的重要性和集体的温暖。使每个队员懂的“招行是我家，和谐靠大家”

## 3、警队的思想工作作风方面。

没有天空也是一颗星，没有军营也是一个兵，良好的作风是一个警队发展的军魂，首先工作作风，队员文明值勤，礼貌待人，对领导恭敬，对客户语气柔和，客户的问题稳重而完整的回答，没有不耐烦和不乐意的表现，在领导和客户的双重监督指导下，一直进步，一直受到满意和赞赏，这点成绩是领导和客户的赞同，同样也鞭策着警队精益求精，不断完善。思想作风方面，要求队员发扬“雷峰精神”不断展开自身的思想调整，展开周会的交谈，总结一周的进步和不足，减少一周的失误和弥补一周的未到位之处，不断的展开自我批评，自我更新，自我总结，使队员明确工作目的，为下一步的保卫工作奠定好扎实的基础，双管齐下，为警队的美好发展铺上宽阔的道路。

# 银行营销的心得篇十六

以下：

## 一、勤奋努力，爱岗敬业

，逐渐成为一位业务熟手。随着业务的发展，窗口的业务攀升，我不断总结经验，进步速度，单月业务量接近笔，日均业务量近笔。这迫使我不断提示自己要认真再认真，严格依照行里制定的各项规章制度

制度

操纵流程来办理各项业务，并连续数月无过失。

## 二、团队协作，共同进步

银行工作需要的是集体合作，一个人的气力是有限的。所以不能仅仅满足于把自己手中的工作干好，还要与同事相互帮助。与同事交换经验，向他们学习，也将自己的经验毫无保存地告知他们。只有整体的素质进步了，支行的业务水平才能上一个台阶。

## 三、强化业务学习，进步本身综合素质

我积极参加金融业相干各项考试。拓展业务知识，利用休息时间来柜面学习把握会计柜业务。在同事的帮助下，我学了很多东西，真的是“三人行，必有我师焉”。

固然各方面取得了进步，但我依然存在着不足，如点钞虽将将达标，但是还需要继续努力，不断进步。

交代的

工作

能够认真完成。在不断进步工作技能的同时，积极学习金融  
业理论

知识

，并参加相干考试来努力充实自己。感谢这一年多来领导和同事的关心和帮助，我会在20xx年的工作中再接再厉，与银行共同成长，谢谢！

## 银行营销的心得篇十七

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

做银行保险客户经理以来的两个多月里，经历了许许多多的事情，其中的困难坎坷艰辛和心酸，或许是这辈子感受最深刻的，最难得忘记的！

第一个月里要过几道关，通过关系找到银行负责人进入网点，建立好与网点工作人员之间的关系，迅速进入角色熟悉银行的每项业务，热情接待周到服务每位客户，尽心尽力介绍公司的理财产品，帮助引导客户怎样才能尽可能的把自己的收益提高增加翻倍。可以说这道关是不难的，毕竟这是为客户服务，是为他们好。

最难的是网点关系维持，每个人的性格爱好都是不一样的，心理活动也是难以捉摸的，随时都会发生变化，今天可能你们关系很近乎很热络，等过了一夜或许就面目全非了，因为这是个竞争十分激烈的社会，一个银行网点里进驻了七八家保险公司的客户经理，自然竞争的激烈度就可想而知了。

说真的，以前在单位办公室里工作，上班下班工作学习休闲是很规律的，也是很平静没有什么竞争的，只要作好本分工作就ok了，现在可就大不一样了，一切都是要从头学起，不



但要掌握好产品的要点亮点，讲解给客户听，还要维护好与银行人员的关系，还要懂得银行的业务知识，不断给自己充电汲取新能量，看报纸看电视随时随地学习新的知识来丰富自己的脑袋。否则就影响业绩。

实在踏实的做事，工作自然就轻松了许多，业绩也就随之而来了，感觉好，一切困难委屈都被抛到了脑袋后面，呵呵，心态好吧我，大家一定要向我学习哦。

20\_\_\_\_年2月我从西岗分理处调至栖霞山支行从事客户经理岗位工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作情况总结如下：

### 一、加强学习、提高素质

我今年二月份从西岗分理处调到栖霞山支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自己对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮助下，很快就上手了。我想只有自己对业务掌握透彻后才能更好的为客户提供服务。

作为一名客户经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自己行里的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还积极认真学习政治理论，提高自身政治素质。作为一名中国民主建国会会员，我时时刻刻严格要求自己，作为参政党成员，我积极拥护党的领导，并积极参与建言献策，努力学习党的先进性文件，认真践行党

的群众路线。

## 二、脚踏实地、勤奋工作

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自己的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理能力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

## 三、存在不足

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

我于20\_\_\_\_年4月接到省分行的调令，调任支行客户经理。在支行8个月的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水平得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。现将我本人在20\_\_\_\_年三个季度的工作情况总结汇报如下：

### 一、熟悉新的环境

20\_\_\_\_年二季度我在支行行长和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真

学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。20\_\_\_\_年3月至6月，我参加了金融培训中心举办的afp(金融理财师)资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于20\_\_\_\_年7月顺利通过了afp认证考试。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。

每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起

来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

## 二、存在的主要问题

1、金融专业知识有待进一步加强。面对如今市场经济的多样性，银行理财成为越来越多客户的需求，如何能给我行优质客户提供专业的金融信息和理财产品，这就需要提高自身的学习能力和学习主动性，及时掌握最新的财经信息和准确分析未来的经济走势，以提高自身金融专业知识水平。

2、针对不同的客户，还应朝细致精准化管理方面进行加强。对现有的客户资源，深挖细刨，根据不同客户的需求和实际情况，做精准化营销，提高支行中间业务收入。

3、进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。

## 三、个人职业发展的愿景

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20\_\_\_\_年能争取到更多的培训机会，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会

更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年的发展做出自己更大的贡献。

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20\_\_\_\_年就过去了，在担任支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将20\_\_\_\_年工作情况汇报如下：

## 一、取得的业绩

20\_\_\_\_年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务 and 业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销贵族白酒交易中心、市电力实业公司、市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资、ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

## 二、职责和使命

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公

交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20\_\_\_\_年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

### 三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

- 1、是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。
- 2、是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。
- 3、是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作解决实际工作中遇到的种种困难。

20\_\_\_\_年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的

帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20\_\_年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，实现]方案-范文'库.整理.利息收入160多万元，实现]方案-范文'库.整理.中间业务收入29.55万元。个人管户企业\_\_成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批\_\_下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家\_\_企业，利用交叉营销，实现]方案-范文'库.整理.年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为唯一一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力'方案范文.库.整理~的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴

趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

20\_\_年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利最大化。其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

20\_\_年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

;

## 银行营销的心得篇十八

20\_\_年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了\_\_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\_\_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\_\_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\_\_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\_\_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。