

银行扫街心得(模板7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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

银行扫街心得篇一

银行员工行为守则第一条就是爱岗敬业，大凡国内外的知名企业，成长性良好的公司都要求公司员工爱岗敬业。那么，怎样才能爱岗敬业呢？作为银行一名新员工，我认为，爱岗敬业重在学习与实践。

一、爱岗是敬业的基础，敬业是爱岗的本质表现

每个人只有对自己的工作岗位拥有深厚的感情，才会自觉地学习和掌握本岗位的技能和本领，才会在工作实践中不遗余力地贡献自己的劳动和智慧。因此，爱岗是敬业的基础。一个人对自己的岗位是否热爱，是口头上爱岗，实际上不爱岗；是情绪好，条件有利的时候爱岗，情绪不好环境不利的时候不爱岗，等等。其检验的标准就是其是否敬业，是否有小车不倒只管推的献身精神，敬业是爱岗的本质表现。

二、爱岗敬业是员工行为守则的基石

《银行员工行为守则》中，既有银行全体员工应该普遍遵循的规范，又有具体工作岗位的特别行为规范。本人认为，爱岗敬业是所有行为规范的基石。很难想象，一个对自己所处的工作岗位没有兴趣和爱好的人，会全身心地投身到工作实践中去。对于从事商业银行经营管理的员工来说，如果没有爱岗敬业的行为规范，就更谈不上诚信守信，勤勉尽职、依法合规。因此，我们每个银行人，从你职业的起点开始，就

要着力培育自己爱岗敬业的情趣和本领。

所以，我们每个银行人，要把爱岗敬业牢记心中，苦练硬本领，甘于吃苦，善于实践。在学习和实践中不断升华爱岗敬业的境界。

银行扫街心得篇二

通过大讨论活动，作为一名农行基层网点负责人，我深深感到：在当前我国经济疲软、金融同业竞争激烈、业务发展困难的形势下，农行基层网点要明确重点工作，即建设精品团队，发展个体工商户业务，通过创新思路，落实工作措施，确保农行基层网点经营业务持续稳定发展。

事在人为，同样是经济疲软、竞争激烈的市场形势，为何有的农行基层网点经营业务萎缩，经营效益下滑，而有的农行基层网点却经营业务持续发展，经营效益不断提升呢？关键在于农行基层网点的员工素质，关键在于农行基层网点的市场竞争力。建设精品团队，就是要提高农行基层网点的员工素质，提升农行基层网点的市场竞争力，促进经营业务发展，创造良好经营效益，要抓好四方面工作。

(一)提高政治思想觉悟

要组织网点员工认真学习党的十八大和农行的工作精神，切实提高政治思想觉悟，在思想上与农行保持一致，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，遵守农行的规章制度，服从农行的工作安排，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。

(二)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，要使网点员工具有忧患意识，正确认识到经济疲软、竞争激烈、业务萎缩、效益下滑给网点造成的生存危机，网点的生存危机势必影响到员工的经济收入。而网点的生存危机与员工自身的业务知识匮乏、业务技能不足、营销手段落后等紧密相关。在具有忧患意识的基础上，要树立发展意识，使员工认识到发展是硬道理，对农行基层网点更是如此，唯有发展农行基层网点才能生存前进，网点员工才有幸福生活。因此，每个网点员工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，以发展意识促进农行基层网点经营业务发展，以创造更好的经济效益。

(三) 全面提高业务技能

良好的业务技能是银行核心竞争力的体现，是为客户提供一流优质服务、赢得客户口碑的基础。农行基层网点要下功夫、化力气加强对网点员工业务技能的学习培训，要针对网点员工整体素质不高的实际，构建全面培训体系，制定培训计划，确定培训教材，安排培训老师，安排培训时间，明确培训人员，明确培训要求，扎实开展“专业培训、管理培训、素质培训”，有效提高网点员工业务技能。要充分利用晨会、现场会、业务学习等，组织网点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，促进网点员工整体素质的不断提高。

(四) 建立激励约束机制

人都有惰性，发展业务不能单凭网点员工的思想自觉，要建立激励约束机制，以激励约束机制增强网点员工的工作责任心和工作紧迫感，推进网点经营业务健康、持续发展。为此要制定网点员工正向激励办法，实施网点员工应知应会达标工程，开展季考核、月测评活动，增强网点员工的学习、工作积极性，促进经营业务发展。要推行网点员工公开竞争

上岗制度，增强网点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。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，增强网点员工压力和动力，调动积极性，促进服务提高、业务发展、效益增加。

在大项目基本稳定的情况下，农行基层网点要转变发展思路，在抓好大项目——西瓜的基础上，要眼睛向下，积极发展个体工商户——芝麻业务，以众多芝麻垒成西瓜，保持经营义务的发展。在发展个体工商户业务上，着重抓好三项工作：

(一) 大力宣传《个人贷款管理暂行办法》

个体工商户特别是农村承包经营户对《个人贷款管理暂行办法》了解不多，需要客户经理去营销贷款。农行基层网点要加大宣传力度，通过发广告、宣传单和客户经理宣传等方式，使广大个体工商户能够熟知《个人贷款管理暂行办法》的精神，按《个人贷款管理暂行办法》进行融资贷款，以此促进农行基层网点信贷业务发展。

(二) 正确处理贷款业务和金融风险的关系

农行基层网点要正确处理好个体工商户贷款业务和防范金融风险的关系，在有效防范风险的基础上，创新金融产品和担保抵押方式，进一步满足个体工商户多层次金融服务需求。要进一步优化信贷审批流程，积极推广灵活高效的贷款审批模式，努力实现个体工商户贷款评审的标准化、流程化、批量化作业，提高审批效率。在营销方式上，要根据个体工商户特点，制定个性化产品，推广适合个体工商户流动资金循环贷款等产品，满足个体工商户的信贷需求。同时完善利率风险定价机制，对个体工商户实行差别定价，增加个体工商户不良贷款的容忍度，切实帮助个体工商户发展经营，提高赢利水平。

(三) 积极服务好个体工商户

农行基层网点一是要设立咨询点，指定专人负责，详细解答个体工商户办理贷款业务提出的相关咨询，帮助个体工商户解决资金困难问题，指导个体工商户搞好生产经营工作，提高经济效益。二是要专门配备客户经理负责个体工商户贷款营销工作，为个体工商户提供个性化差别服务，密切双方合作关系，促进个体工商户发展。三是要深入走访个体工商户，和个体工商户面对面交流，帮助解决困难问题，提出意见建议，促进个体工商户发展。四是对有需求的个体工商户给予财务顾问服务，帮助个体工商户分析财务存在的问题，从专业角度提出解决问题的建议，规范财务管理，减少财务风险，帮助个体工商户做大做强。

以上是我在大讨论活动中的几点心得体会，要把它落实到自己的日常工作中，努力取得优良成绩，为农行健康、持续、快速发展，作出应有的努力和贡献。

银行扫街心得篇三

当接到跟班培训通知的那一刻，内心感到非常的激动，感谢领导能够给我这次学习锻炼的机会，同时还要感谢支行的同事们，感谢他们能够分担我的工作。一个多月的学习让我收获了很多，学到了很多，也体会了很多，下面我将就这x个多月的所学、所感、所悟做下简单总结。

- 1、进一步的了解了国际贸融产品的定义，产品的特点以及产品的应用；
- 2、掌握了imex系统的基本操作
- 3、掌握了信用证的相关办理流程：开立、修改、单据处理、承兑、付款、闭卷等操作
- 4、掌握了国际保函的相关办理流程

5、掌握了委托付款、海外代付等相关办理流程

xx业务部是一个非常团结，非常有正能量的团队，同时也是一个非常有挑战性、非常锻炼个人能力的团队。来省行学习之前，我一直以为在机关部门工作都比基层行轻松，来了之后才发现原来我的想法是错误的，看到同事们一个个工作时间电话响个不停，一堆堆的单据处理，各个二级行上报的数据统计、指标完成情况分析。原来国际部的工作并不比基层行轻松。

令我感触最深的主要有两点，

第一，加班已是家常便饭，有时候看到国际部的同事们为了尽快统计一些数据报表，为了第二天的会议准备相关材料，为了尽快办理好手中的业务而加班到很晚，甚至周末都赶到办公室加班。

第二，积极主动的营销客户，以前我一直以为营销都是我们基层行的任务，省行国际部只需要下达任务，现在才发现我的想法是大错特错，省行国际部不仅要定期分析任务，下达任务，考核完成情况，同时，省行国际部还要定期走访客户，与客户面对面介绍我们建行的产品。

随着中国经济进入“新常态”，转变发展方式、加快结构调整成为中国经济运行的“主旋律”。面对国内外复杂的经济形势、日趋激烈的业内和跨界竞争，建设银行传统业务发展的优势已日趋淡化，国际业务的发展将成为我们建设银行的重中之重，国际业务也并不只是国际业务部的业务，而是我们全行公司部、个金部等部门以及各个支行共同的职责，近年来，国际业务占kpi考核指标的权重也越来越重，同样，国际业务的费用配置也越来越充足。国际业务的发展对于基层行而言也是新的挑战与机遇。

xx曾强调：“创新是银行之魂，是发展的不竭动力、”随着

中国银行业走出去步伐加快，中资银行国际业务面临更加激烈的竞争。要想在变革中赢得未来，关键在创新。建设银行近年来海外业务发展成绩斐然，但必须看到的是□xx银行的国际化道路才刚刚起步。我们有理由期待，在建设银行全力推进综合性、集约化、多功能转型和建设国际一流银行的征途中，国际业务继续乘风破浪，扬帆起航，在世界各个角落生根发芽、开花结果。

银行扫街心得篇四

实习单位：中国出国留学银行。

实习部门：营业部

实习时间：2012。7月

由于在学校的专业课程学习中较多地接触了金融方面的知识，同时出于修金融双专业的缘由，因此，本着一种希望能将课本与实践相结合的思想以及一种曾经想以后在银行工作的憧憬，本人开始了在出国留学银行的实习生活。

实习第一天，内心怀着忐忑与新奇，以一身干净的着装踏入了银行，然而却在服装上被老师提出了严重的批评。作为银行工作人员，要求有统一的着装，即上身需穿白色衬衫，下着西装黑裤外加黑色皮鞋。男性需带领带，而女性的皮鞋要求前不露脚趾，后不露跟。简而言之，需保持一种干练，整洁的形态。作为实习生，虽不具有完全一致的服饰，但也需要穿跟行业服装颜色相近的衣服，以保持银行的整体形象。在受到熏陶后，下午变换上了一身职业装回到银行，在外在上俨然有了点工作的样子。

纵观整个实习生活，我的实习工作可被分成两部分，即：担任临时客服经理及学习对公业务。

客服经理工作

原以为客服经理只是一种引导作用，然而事实不然。它所涵盖的工作可以涉及到营业部里大大小小各个方面，即需要了解所有业务的情况，包括普通的对公对私业务的存取款、贷款的办理及还贷、理财业务的部分指导等，要有一种处理全局，解决突发状况的头脑以及良好的交流能力。

以一个下午的时间学习了出国留学银行客服经理准则以及厅堂服务标准，接触了各种表格的填写、帮助还贷、网上银行开通及使用、查询机的使用等。每日准时上班，一天一站就是6个多小时。

心得体会

它与其他小银行如宁波银行，光大银行等方面有一定的优惠政策，即：由于它们之间运用的是银联清算系统(大银行之间使用的为人民币支付清算系统)，在出国留学银行存取在宁波银行卡上的钱时无需交手续费，此费用由银行替客户进行支付。此外，同城转账若转到5大国有银行，则需填写同城通存通兑单(但现今出国留学银行没有通兑业务);若为异地转账，则需填写异地转账单;同为出国留学银行间转账则无需填写表格。至于其他，如借记卡办理业务，密码挂失及解锁等均需填写相关表格。而指导客户填写表格以及帮客户取号成了我工作组成的一部分。

网上银行业务的开通及使用对于一个不曾接触过的我来说起初有点困难。需教客户如何操作，并需要进行相关演示。要回答客户u宝和浏览器证书的区别以及网银申请时对单笔和累计额度的限制等问题。

此外，由于理财经理在我实习的该周请假休息，因而，我也担任起了介绍理财业务的重任。虽然显得有些粗略，很多东西还要请老师帮忙，但逐渐地也越来越能熟练应对了。如：

办理“钱生钱”业务可以选择1天或7天，适用于那些需要使用活期存款且存款数量较大，但使用时间不定的客户。其底线要求为：在柜台上办理，需5万元以上，而在网上银行办理，则需5万2千元以上。同时，目前的理财业务为：将客户的钱集中后主要投资于国库券以及票据(主要指银行承兑汇票)，因而能降低一定的风险。另外，也了解了“申购”与“认购”的区别等等涉及各方面的知识。

在实习期间也发生了一定的突发状况，比如，在7月23日停电一天，险些造成银行备用电供应不足。在这种尽量关闭电脑，节省电量使用的情况下也就对办理业务的速度产生了很大的影响，同时也导致取号机器难以使用。在此情况下如何稳定客户在等待中不厌烦的情绪，合理地进行解释并保持一定的等待顺序成了我遇到的一个问题。但凭借着之前学生工作的经验，让我很好地对此进行了处理，也使银行内其他人员比较满意。

对公业务的学习

柜台方面主要包括对私业务以及对公业务，对私业务主要涉及现金，而对公则主要涉及各类票据。

由于在学校学习过银行会计的课程，同时接触过清算系统的实践操作，因而在本人的申请下，由临时客服经理工作转到对公业务的学习。

在此期间，首先了解了点钞的规范动作。起初有些生硬，还险些拿不稳一捆，速度缓慢。在不断地训练下，由原来的一捆需1分钟左右到最后一捆40秒左右，让我感到缓慢的进步。在询问优秀的标准后，我得知，在10分钟内要数出16捆(每捆100张)。在练习期间，也看到了对几位已毕业的大四实习生的考核，颇有一定的压力。

当然，最主要的还是对于票据的学习。在本人的要求下，向

老师要了一份全国票据法进行学习，同时也跟在会计各位老师后面见习了各种票据的处理过程，从一天最初的打印人行往来回单、小额支付系统回单开始，工作也就拉开了序幕。开户的处理、支票的检验，影印的上传以及往来账户的操作等等都让我有了更深入的了解。比如，在开户前需要检查是否已开基本账户，是在哪家银行，是否属于空头支票黑名单户，此外还要验证身份等等。这不仅使我对银行会计课程的内容有了回顾，同时也接触到了些更为实际的操作。

出于想在尽量短的时间内了解更多的银行业务，我开始每晚回家背五笔字字根，练习五笔字，望对以后能有所准备。

总之，在出国留学银行实习的半个月时间里，让我保持着一种规律的上下班生活，不断地了解着工作的意义，思考着那个曾经想以后要在银行工作的想法。同时，也让我明白，在实习期间一定要保持一种虚心求教的心态以及不耻下问的勇气，主动争取自己想要学习的东西，才能获得更多的收获。

ps:就这么洋洋洒洒地打出一堆文字，感觉写的好官方呀~哎哎，反正是要上交去的，只能写官方点啦~我记得去年实习没交实习报告，今年杂要交了捏?哎，反正就是打字，一堆的文字。。。

不过说实话，原先是出于想让自己想清楚地目的，可是，我依旧没想清楚，而且貌似畏惧工作了有点。感觉还是读书好啊。

银行扫街心得篇五

合规运营是银行稳健运行的内在要求。也是防范金融案件的基本前提，是每一个员工必须履行的职责，同时也是保障自己的切身利益的有力武器。通过开展“内控与合规建设”活动，作为一名柜员，我对合规有了更加深刻的认识。

合规操作涉及农行各条线、各部门、覆盖农业银行的每一个环节，我们必须将合规意识渗透到每一名员工，使其明确合规经营的重大性及紧迫性。通过此次活动，结合我平时在工作中的实际情况。对职业道德诚信、合规操作意识和监督防范意识有了更深一层的认识。现就学习活动心得体会做如下几点总结：

严于律己做到警钟常敲，预防针常打，做好监督管理，健全要害岗位，重要环节轮岗，异地交流制度相互制衡机制。

合规的贯彻执行是以金融业务知识为基础。合规制度的每一个项目，我们都可以从金融业务知识中找到答案，应该说加强自身业务素质的培养，就是从源头上认识合规文化，所以要自觉学习业务，认真按操作规程办理业务，真正履行职责。

加强“三查”制度的落实，事前调查，结合本网点的具体情况，合理结构，优化手续，以促进办理前的规范化，严格适中审查环节、对不符规定的一律给予退回。保证在事中环节不存在隐患和出现漏洞，事后整改放在最后，关注业务的事后情况，如发现不良事态苗头，及时采取措施，化解风险。

总之，通过这次合规教育活动，使我找到了自我正确的价值取向与是非标准，找到了工作立足点，增强了合规办理和合规经营意识。

通过对相关制度的深入学习，对提高自己的业务素质和执行制度的自觉性有了更高的要求，增强了识别和控制业务上的各种风险的抵御能力，积极规范了操作行为和消费风险隐患。树立了对农行工作的信心，增强了维护农行利益的责任心和使命感。

银行扫街心得篇六

一年的时间过去了，回望自己这一年来的点点滴滴，都是一

种非常好的经历，银行的工作我打起了十二分精神，日常的每一件工作都是让我自觉地知道自己应该做到哪些，时刻的清楚工作的重要程度，不管是在生活上还是在工作上，我始终保持着一丝不苟，这一年来我积极的完成银行的工作任务，明确自己的工作方向，我也给了自己足够的理由在以后的工作当中我也会继续用心，这一年的工作我也总结一番：

一、学习提高业务知识

一年的时间不是用来浪费，关于银行的一些业务我不能说自己全部熟悉，一些非常深入的东西我还是需要继续钻研，这一年来我虚心的请教同事，根据自己的情况了解更多的东西，让自己各方面不断的积累提高，业务知识上面永远是学不够的，针对自己的日常业务，还有一些必要的知识我着重地了解一些东西，每天花时间学习银行的业务，对自己的严格要求，这一年来我面对这些业务实实在在的进步了不少，这绝对是一个非常宝贵的事情，提高了自身的业务能力也能让我们得到很多的提升，这次我的工作也是让我一步步的在进步，这些进步是可以看到了，不管是在什么时候都应该知道自己身上有哪些地方时不足的，努力学习业务知识，慢慢的加强对这些的了解，做到自己满意，上级满意，客户满意。

二、工作经过

只有不断的积累经验，让工作不被耽误，时间不被浪费了才是做好这份工作，一年的时间，我积极的配合各个同事，认真接待每一位客户，在什么时候都知道自己应该做到哪些，这是一定的，把银行工作做到细心认真，让客户满意了才是工作的成功，总是我积极完成自己日常工作，每天花时间学习，让自己在这份工作上面花足够的时间去了解，一年来每天认真工作让我在业务能力上面，还有在接待客户上面都有了不少的提高，当然这些还需要继续提倡，发扬，我有着足够的耐心去做好这些，也一定会在工作当中更加用心。

三、不足之处

稳住的心态是第一，工作毛躁不是一个好的习惯，这一点我一直不否认，也是我一直存在的缺点在以往的工作过程中我总是工作毛躁，耐心不是很多，要知道耐心这是工作非常必要的因素，这些缺点不能够在工作当中继续蔓延，我会调整好自己，在这一方面会时花时间去改善，也会对工作更加认真负责。

银行扫街心得篇七

我做客户经理已经快一年了，当初行里的领导把我安排到这么重要的岗位，还特意安排我去哈尔滨学习，对此十分感激，下方我就说说我在客户经理岗位中的一些做法：

一、维护客户要循序渐进。客户经理的工作方式就是透过打电话主动联系客户来购买理财产品。但在我们和客户都十分陌生甚至都没有见过面的状况下，如果直接向客户营销基金、黄金或是保险，那么成功的概率十分低。我的做法是：在客户的定期存款到期的时候对客户进行提醒并借这个机会向客户推荐理财产品，这些产品的特点是风险低，期限短、收益固定，客户比较容易理解。如果客户对这些产品有兴趣并且愿意来网点购买理财产品，就利用和客户见面的机会作进一步的沟通和交流。如此反复几次客户经理对客户就应有一个比较深入的了解，包括客户的风险承受潜力和投资偏好等，能够有针对性的向客户推荐产品，同时向客户讲解一些理财知识和投资理念，引导客户将一部分资产转移到基金、黄金等产品上来。对于新客户的营销要谨慎，一旦没有赚钱甚至赔钱就很难进行二次营销了。

二、注重对理财知识的积累和财经信息关注。现阶段我们应对的大部分客户对理财知识和相关的财经信息了解的都不多，客户经理就应在这些方面表现的专业一些，有利于增强客户对我们的信任，进而完成营销工作。

再说说我队这个工作岗位的一些看法：

一、客户经理就应具备良好的沟通潜力以及人际交往潜力，注重培养和客户之间的感情。此刻银行业的竞争越来越激烈，金融产品同质化现象严重，同时随着电子银行的快速发展，物理网点的分布对客户的影响也越来越小。这就造成了客户的资产放在哪家银行都一样，买谁家的产品都一样。要想把客户留住就需要感情来维系。

二、维护客户要用心。客户经理所应对的贵宾客户是一个相对固定的群体，数量有限，要想持续地取得出色的业绩，需要经常接触这些客户，多次向他们营销理财产品。这就要求客户经理要取得客户的信任，包括职业道德方面和理财投资的潜力方面，在维护客户的过程中要用心，使其资产保值增值，满足客户的理财的需求。

以上是我在客户经理岗位工作一年来的一些心得体会，期望在今后的工作中，透过自我的不断努力，将我行的高端客户维护好、拓展好。