

银行走访感悟及心得 入户走访心得体会

入户走访工作总结与感悟(大全10篇)

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。那么你知道心得感悟如何写吗？以下是我帮大家整理的最新心得感悟范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

银行走访感悟及心得篇一

下面总结一下自律部在这学年的工作：

在学校有关领导悉心指导与大力支持下，在我校广大同学的热情响应和积极参与下，结合学校和学生实际，进行积极的探索和实践，浙江医学高等专科学校学生会自律部20xx年期终工作将完美结束。

1. 课堂考勤工作。此工作主要是监督学校里每班同学的课堂出勤率，实行每星期、每学期制的总结管理并公布。这对同学们上课的积极性有了大大的促进，也在一定程度上改善了学校的教学管理工作。
2. 晚自修考勤工作。此工作是督促学校的大一学生自觉上好晚自习，每晚都有相关负责人负责检查晚自修班同学的出勤率，实行每星期、每学期制的总结管理并公布，协助同学们加强自我管理，自我监督，并促进良好学习氛围的营造。
3. 寝室卫生检查。此工作是对所有在校学生的生活自理能力的督促。主要是对寝室卫生进行不定期地抽查，基本上是每星期检查一次，偶尔两次，实行每星期、每月以及每学期制的总结管理并公布，这有助于同学们养成良好的生活习惯，提高生活自理能力。

4. 寝室考勤工作。此工作是对所有在校学生的生活自觉性的考核。主要是每星期抽查一次，检查大家是否按时入寝，有没有出现旷寝的现象。这在一定程度上改善了学校的寝室管理工作，同时也在学生安全方面有了更进一步的提高。

通过一个学年的努力建设，我部门的气氛让我感到是和谐，温馨，团结的，大家都把自律部当成了一个家，自己的一个家，更是把学生会当成了自己的一个大家庭，用自己的心去做事，用自己的行动去建设我们的学生会。部门里的每一个人都希望自己能出一份力为校学生会这个大家庭贡献自己的一份力量。他们的表现都是很让人满意的，无论在什么时候，都能把学校的信息和工作及时的传递和反馈给各个班或同学，让同学们有一个更好的学习环境，搞好学习。

总的来说，本部门工作是比较成功、比较顺利的。当然也有一些不足之处，比如有时由于收到假条比较迟，导致有的同学被记录为缺勤等，但是我们及时的进行了自我批评并进行了相应的改正。在以后的工作中，在学校领导的指导下，我们会更加认真负责的做好每项工作，把工作做得更完美。

在以后的学年度中，我部门还会本着“全心全意为同学服务”的宗旨，继续坚持岗位，做好每一项工作，并纠正以前的不足，努力把做得更好、更完美，向学校的要求进发，把自律部搞得更有成就！

银行走访感悟及心得篇二

20__年已经过去，然而我们的工作却一定要继续，并且更加专业的继续。20__年__大街支行发生了很多事情——很多会加强我的认识，提高我的素质的事情。对我个人而言，有两件事我特别在意，也因此有丰厚的成长，并且认识到自己的不足与下一年要拼杀的方向。

__商业广场商铺开户事件。这是接手结算员之后所接到的目

前为止对我来讲，的一个单。100+的企业户，基本户占80%以上。

与__的商户和他们的管理人员沟通的时候，我发现了几个问题。

__的公关人员以及他们的领导，一开始没有积极配合我们支行的工作，我先后给与接洽的工作人员发过三分完整的“开户所需资料”，他们都没有有效的传达给商铺，以至于一度因信息不对称导致个别火爆的商铺对我的埋怨。

一开始的时候，协助我的人有市场二部的a大哥以及__派出来的工作人员。之后a哥可能因为zz的问题抽不开身而离开，第二天__的协助人员也离开，只剩我和一台小型打印机，第三天小型打印机也不在，当我向__寻求复印帮助的时候，他们的员工告诉我，没有纸。

一直拖了一个半月，__的工作人员可能迫于上级的压力，开始重新重视这一块，并派出了丰富的资源对我进行协助。那时他们的工作人员，包括财务部的c经理深深以此为患，焦头烂额。

对此我得到的收获之一就是明白了，当遇到可预测性大批量工作的时候，要向前赶进度，不要拖，因为拖到最后，当工作大量堆积的时候，工作者会拿出120%以上的工作效率，而超负荷的工作效率往往也就是导致风险高发、频发的直接原因。尤其是在银行这种经营风险的企业，更要以此为戒。

第二个收获就是业务上的收获。我发现之前我的学习模式通常都是关注在业务流程的表面。比如开户要收什么资料，怎么玩核心系统，怎么可以不被下差错等等，而根本都没有关注为什么要收这些资料，为什么系统会这样设置。直接导致的原因就是，一开始我根本不知道如何应对客户的问题比如说“为什么分公司要准备总公司的材料？”；“开户许可证丢失

怎么办”之类。所以为此我查阅了大量的资料，比如“支付结算管理办法”，比如“公司法”，比如“民法”等等。让我受益颇深，也由此知道了“会做业务”和“懂业务”的根本区别。单纯的追求“会做业务”可能对行里没有任何影响，却是对自己不负责任的表现。但是在我看来，如果我没有尽到责任的话，我又怎么可能挺胸抬头的对着镜子告诉自己说：“你工作的未必很到位，但却有用心！”

银行从业资格考试事件。大概早在9月初的时候，总行下达关于要参加银行从业资格考试的通知。一开始我没放在心上，认为时日尚早，我还有大笔的时间可以挥霍，于是自负的报了三门。谁知，九月中旬的时候，我接了__的单子，海量的工作预期让我乱了阵脚，却还是一意孤行地将开始学习的时间推到了十一之后。

最喜欢、最适合做哪个；哪个部门在可预计的时间段内最有发展，适不适合我做等等。并且，在将个人主观能动性鼓吹至溢出的时候，我还小关注了一下国内的一些表面的、肤浅的经济现象，逐步的看一些财经新闻，看看一些专家的评论，再结合之前在大学学到的知识，一方面感觉到受益匪浅，一方面也感觉到自己须要学习、观察、关注的事物实在是太多太多。

那么我的收益之一就是，任何业务流程的背后，都肯定有它内在的含义与作用。相比之下，我现在只是在单纯的“照猫画虎，难画骨”而已。

收益之二就是，面对任何事情，都要主动，主动行乞，绝对比被动要饭吃得饱、吃的香。

收益之三，前面说到，自己要学习、观察、关注的事情实在是太多，那这里面就肯定要分个主次，我应该将有限的资源如何分配的问题。平均分配的话，肯定会造成一定程度上的资源透支和信息超载现象，会大大的降低我对自己的满意度

和认可度。所以还要进一步摸索。这可能是个长期积累的过程。

收益之四，就是切身体会到了所谓的“影响偏见”。刚知道要考什么从业资格证的时候，我十分不情愿，直到迫在眉睫的时候，我不但没有放弃，反而激起自身的主观能动性，虽然不完美，但是却过关。这说明了，人们实际上没有想象中的那么脆弱，适度的压力与竞争会带来翻江倒海般的动力反弹。

银行走访感悟及心得篇三

走访群众是一次亲民利民活动，通过走访能够了解民情，也能为基层建设献言献计，从而促进基层的发展，下面是本站小编精心整理的走访群众心得体会范文，供大家学习和参阅。

“贴心解难”大走访，是xx区委、区政府经过详细论证、精心部署，于今年4月开始的一项旨在“与百姓贴心、为百姓解难”的广泛的干群互动活动。按照“六零”、“四化”要求，全区千余名干部要走访8.2万个住户、300余家企业及27所学校。本人通过走访、座谈和查阅资料，了解了一些情况，形成了粗浅的思考。

基本情况：

活动开展以来，全区已经走访企业和群众36045户，收集各类问题2459个，妥善处理1568个，深得群众称赞；但近年来，我市经济社会的飞速发展及重点项目的积极推进，使辖区百姓的情绪积聚较多，亟待化解；所收集的问题量大而杂，容易使被走访对象误认为流于形式；有些干部的走访还在流于形式，还没有贴心去走。

思考：

一，走访要目的明确，要着眼于“民生、发展”问题。如果走访只是收集情况，那往往就会迷失方向，最后既不能有效地了解民情，化解情绪，有时还会激化矛盾。所以在走访过程中一定要有目的，目前的走访应该民生、发展问题为主。区政协领导在月塘街道石塘冲社区走访时了解到该社区204户居民的一个40多年的心结。由于历史原因，该社区华湘区域只有一个总水表，水管多处锈坏，居民只能在一个总水龙头提水生活。走访领导据此与市自来水公司联系并取得了支持。终于每家每户都装上了水表，接上了新的水管，他们再也不用为每天喝“锈水”发愁了，无不称好。一个投资15亿元的商业综合开发项目，由于与所在地一个破产工厂的职工始终不能达成协议，从20xx年开始，两次开工，又两次被迫停工。今年“大走访”开始后，所在的茨菇塘街道办事处决心解决这个老问题，他们逐户走访，开了50多次沟通会，又帮助一些困难职工解决租房、就学、就业和就医等生活难题。心与心的交流，终于较快化解了之前的心结，使上万平方米的旧房拆迁工作终于在8月底开始，项目开工典礼也在和谐气氛中顺利进行。

二，走访要建立机制，要着眼于“便捷、长期”联系。要想保持同人民。的密切联系、倾听人民的呼声，走访群众活动常态化、制度化、规范化。不能上级布置集中走访时就走访，不布置时就不走访，临时抱佛脚是不管用的。要善于把集中走访与日常走访结合起来，把定期走访与不定期走访结合起来，把走访群众与及时有效地解决群众问题结合起来。要搞好常态化“大走访”活动，关键是要做到“三贵三忌”：即一贵真情实意，切忌虚情假意。要切实以公仆的身份、平等的心态对待群众，带着对人民群众的深厚感情去走访群众、联系群众、帮助群众，二贵深入扎实，切忌形式主义。开展“大走访”活动应当突出实践特色，避免形式主义。要按照“问政于民、问需于民、问计于民”的要求，组织广大干部真正放下架子、扑下身子，走进社区村寨，走进千家万户，切实从人民群众反映最强烈的问题改起，从人民群众满意的事情做起，努力以实际行动取信于民。三贵持之以恒，切忌短期行为。开展“大走访”活动不是权宜之计，而是根本要求。

三，走访要强化意识，要着眼于“服务、形象”提升。每个干部的个人形象都代表着党和政府的整体形象。要以大走访活动为契机，切实转变机关服务理念，促进基层组织的自身建设。将被动“坐堂”办事转变为主动“上门”办事，由“干与不干一个样”转变为“干与不干不一样”，增强服务能力，提高服务质量，转变干部作风。同时，要处理好8小时内外和大走访的关系，8小时之内的正常上班期间，接待群众时要始终做到笑脸相迎、热情待人，让群众切身感受到办事机构是“群众之家”；8小时之外的走访期间，要明确走访目的，严肃走访纪律，做到“三多”（即尊重群众，多倾听；俯下身子，多交心；掌握情况，多记录），“三不”（即做到不随便表态、不带厌烦情绪、不扰民）。

尤为重要的是，走访干部深入群众，要学会说“群众话”，练就做好群众工作的基本功，特别是遇到一些历史问题、疑难问题时，要主动思考“怎么访”、“怎么讲”，力求通过得体的话语，消解群众怨气，得到群众理解，甚至化干戈为玉帛，融洽干群关系。

一、大走访活动的决定非常及时，具有很强的针对性和现实指导意义

今年11月12日，公安部警务督察局部署在全国公安机关警务督察部门开展万名督察民警“进村入户大走访、问计求策促平安”专项活动时，我起初还认为这是“做秀”，没有什么“实际意义”，通过实地走访，我深刻感受到这项决策的必要性，深刻理解了“大走访”活动的重大意义。我们的这次走访第一阶段十天，共走访6个乡镇，19个行政村、16个社区、23家企事业单位，走访群众125家（户），向居民群众发放调查表265份，掌握的情况也是浅表层次的，但我真切地感受到党的富民政策给农村和农民带来的深刻变化。改革开放30年来，苏北农村社会生产力得到了极大解放和发展，农村经济社会实现了历史性巨变。纯朴的苏北农民对党的热爱和对改革开放的信念随口可言，如数家珍，尽管农业农村改革发

展也面临许多新情况新问题，但农民对党的路线、方针、政策的理解和依赖是有口皆碑的。开展“进村入户大走访、问计求策促平安”专项活动，既是警务督察部门践行科学发展观和执法为民理念的一次重大举措，也是督察民警改进作风、体察民情、促进工作的实际步骤。通过深入农村，深入群众，了解农民群众对公安工作的新要求、新期待，了解农村社会治安的真实情况和存在的突出问题，推进平安农村建设，构建和谐警民关系；进一步服务保障农村改革发展，维护农村治安稳定；强化警务督察队伍建设，为公安信息化、执法规范化、构建和谐警民关系三大建设任务的完成作出应有贡献。

二、大走访活动磨练了我的意志，使我学会了如何做好群众工作

虽然我出生在农村，但进入校门及至参加公安工作后一直在县城上班，很少深入农村，更少接触农民。刚开始走访时有为难情绪，不好意思，不知该怎么开口，向群众发调查表时，有个小伙子，看了一眼，就把表还给我了，说：“都是搞搞形式，你们自己随便填就是了”，说完就走了。我感觉很难堪，也很灰心，怎么这样 我们是真心想听听大家的心声，不是搞形式。刘督察长及时开导启发我，要让群众信任我们，愿意和我们说真心话，首先就要站在他们的立场上，设身处地地为他们着想，要让群众相信我们，必须加强沟通。第二天，我见一位老大爷在村委会门口晒太阳，主动上前与老大爷聊起了家常，老大爷看我不是本村的人，问我有什么事，我就表明我们身份，说明来意，我们是督察民警，想做一个调查，了解一下这儿的治安情况，了解群众对公安机关还有什么要求和建议 在取得了老人的信任后，老大爷打开了话题，一聊就是一个多小时，几个邻居也围拢过来，一块聊，从村里的警务室建设到党的农村政策，从公安机关亲民便民举措到110报警服务态度等。一个村民听说我们是督察，就主动反映问题，原来，前两天他儿子因为宅基地纠纷与邻居打了起来，派出所只来做了调查笔录就走了，一直没给处理。随后我们主动与该派出所联系，找来社区民警，在周围邻居的配合下，

当场为两家进行调解处理，两家人均表示满意，还主动互相承认了错误，化解了矛盾，村民们也都很高兴，认为这是处理得最快最好的一次纠纷，也让他们看到了公安机关为人民办实事的真心。有几个群众主动找我们反映家中自行车被盗、警务室有时关门、找不到民警等问题。临走时还跟我们互留了电话号码，说以后再有什么事，就直接联系我们。通过大走访，我深深懂得：只要真心对待群众，公平公正地处理问题，群众是通情达理的，之所以有上访等问题的发生，可能原因大多在于公安机关或办案民警与群众没有及时沟通，政策法规宣传不到位，工作不细致，执法为民的思想没有牢固树立所致。

三、大走访活动进一步密切了警民关系，促进了社会和谐

根据黄石市委开展“万名干部进万村入万户”活动的要求，市科协“三万”工作队于3月15日开始在民爱村10个村组的377户村民走访，重点宣传党的“强农惠农”政策、了解农村村民情民意情况，以及农民群众对党和政府的要求与期盼。通过进村入户走访调查，主要有以下几点收获和体会。

一、万名干部进万村入万户具有很强的现实指导意义

通过本次“三万”活动，我们可以把党的农村各项方针政策和各种惠农举措宣传到户、到人，让农民群众进一步了解党和国家的惠农政策，及时发现矛盾纠纷的苗头和隐患，并有效排查化解各类矛盾纠纷，切实维护农村的稳定，最大化地满足了农民群众的各种服务需求，同时也增强了广大农民群众依法办事、依法维权的意识和能力。

切实转变了机关干部的工作作风，了解广大农民所思所想所盼所忧，有针对性地改进和创新工作方式方法，更好地为农民群众服务。通过一个月来的入户走访，使广大农户能得到及时便捷、优质高效的服务。和农民交谈中能深切感受到党的富民政策给农村和农民带来的深刻变化。改革开放30年来，

农村社会生产力得到了极大发展，农村经济社会实现了历史性巨变。农村各项建设取得了可喜的成绩。尽管农村发展也面临许多新情况新问题，但农民对党的路线、方针、政策的理解和信赖是有口皆碑的。开展“万名干部进万村入万户”活动，通过深入农村，深入群众，了解农民群众对政府的新要求、新期待，了解农村矛盾纠纷的真实情况和存在的突出问题，进一步服务农村发展，维护农村稳定，强化基层队伍建设，带领农民群众走上富裕的道路。

二、走访磨练意志，密切群干关系，促进社会和谐

记忆犹新，走访的第一户就让我们遇到了难堪，当把调查问卷和一些资料拿给姓程的农户时，旁边的一位家人就把问卷还给我，说：“都是搞搞形式，党的政策那么好，但是也落实不到老百姓名下”，问他们现如今有什么急需解决的问题，对政府有什么要求和希望，说：“反正讲了也是白讲”。其实我们走访是真心想为群众办实事，可是这样一时让我们很是灰心，很是难堪。

在到下一户走访的途中，我们就细心的开导启发大家，走访过程中不仅要知道被走访对象类型、对党的政策的知晓情况、还要考虑被走访对象对基层干部的认知情况，每个村民对政策、对干部的认知程度都有差异，而村民之间因年龄、文化水平等因素又存在不同，要让群众信任我们，要时刻站在他们的立场上，设身处地的为他们想，让他们愿意和我们沟通。总结之后我们改变了工作方式，从群众最关心最现实最直接的问题入手，和他们亲切交流，时不时的拉拉家常，那种对立现象的小插曲再也没出现过。

看到我们是真心办事，有几个群众还主动找到我们问了一些关于新农保、合作医疗和就业的问题，留下了电话号码，说有事好联系。这让我们深深的体会到真心对待群众，公平公正的为他们解决问题，与群众及时沟通，群众是特别通情达理的，之前存在的问题可能在于工作做的不细致，沟通方式

不恰当。

走访拉近了与人民群众之间的距离，真切的听到了群众的呼声。与农民群众同吃同住同劳动，只要心里装着群众，办法总是比困难多的多。

三、农民最关心亟待解决的问题

1、村民最关心的是村级公路问题。虽然村级主干道已部分硬化完毕，但是组组通目前尚未硬化，平时路面就是坑坑洼洼，一遇到下雨便变得泥泞不堪，行路艰难。

2、普遍反映农村青壮年劳动力少。在我们组所走访的农家中，很少有30岁以下的年轻人在家务农，导致请不到人做事，请到人做事也工价太高。年轻人大多在黄石周边地务工。若干年后，年老的没有劳动能力了，年轻的都在外打拼，耕地面积会逐年减少，耕地质量也日趋下降。

3、现在物价上涨过快，目前农民生产面临最突出的问题是农资价格上涨过快，年年生产投资太大，但是病虫害及旱涝等自然灾害威胁日益严重，一年下来除去投资的部分，余下只能过个生活。希望国家今后要大力监管物价，调节物价。

4、虽然农民认为现如今的惠农政策好，也参加了新型农村合作医疗，但普遍还是认为农民看病贵，农村家庭教育负担重。很多家庭都希望子女可以和城市的孩子一样上大学，但是昂贵的学费往往让他们无力承担。

5、农民群众文化素质偏低，农业生产及养殖业缺乏适用的科学技术，只是靠祖祖辈辈的生产经验。

通过本次活动真正让干部受到锻炼，群众得实惠，帮农民增收，促农村发展。对农村基础设施建设等群众生产生活中的突出问题和困难，我们将积极搞好服务，为联系村办实事，

促进农村社会和谐发展。我们坚信通过大家的齐心协力，抢抓机遇，奋力拼搏，广大人民群众定能过上好日子，共享改革发展的成果。

银行走访感悟及心得篇四

这次培训得到了行领导的高度重视，尤其在这样的炎炎夏日，行长、三位分管会计业务、柜面业务、信贷业务的副行长还有各部主任都亲临培训中心，帮助我们迅速的了解并融入商行。行领导的讲话深刻且富有哲理，尤其是贾行长在培训第一天的讲话，她给了我们四句话，从中我很受启发。

第一句话是继续人生的课堂。她告诉我们并从实际行动中让我感受到了自己角色的转变。“同志们”，听到她这样称呼我们的那一刻，我明白自己不再是学生。学历只是我们的价值，能力是我们的使用价值。工作后，商行为我们买单的不是价值而是使用价值。因此，她告诉我们要有空杯的心态，不要背上学历的包袱，要向老员工学习业务知识，提高自己的使用价值。

第二句话是保持自己的激情。激情是工作的动力，没有动力，工作就难有起色。生活告诉我们，灵感可以催生不朽的艺术，激情能够创造不凡的业绩，缺乏激情，疲沓涣散，很可以一事无成。

第三句话是开放的心态。心态决定状态，状态决定行为，行为决定结果，结果决定人生。当你用积极、乐观、向上、阳光、改变的心态对待工作时，你就能成功；反之，用消极、悲观、传统、被动、拒绝的心态对待工作时，你就会失败。改变你所能改变的，适应你不能改变的。

第四句话是规划人生。人生之旅好比乘上一趟列车。心怀高远的人，加上才华、勤奋、机遇就像乘上了一趟高速火车，

在有限的生命里，一定会走得最远，欣赏的风景也最壮观、雄奇；勤以补拙的人会搭上一列慢车，但这趟车开得稳、开得久，也终能到达远方；人穷志短、马瘦毛长的人也能挤上一班车，但车速慢得要死，而且中途还会被抛弃。你想挤上哪趟车，车速有多快，为此就要做什么准备。成功往往眷顾准备好了的人。

三位副行长也从不同角度让我们对商行的过去、现在、未来发展目标有了大概的了解，对商行的市场定位、企业文化有了初步的认识。各支行的领导和同事也都结合自己的工作，给我们介绍了商行客户服务、信贷业务、货币市场业务、柜面操作规程的相关知识。人力资源部的领导和同事也做了很多工作，培训课程安排合理，培训教室宽敞舒适。从一开始发放员工餐票、餐具、水杯到现在预发工资，我们时刻都感受到了商行对我们的人文关怀。

商行很年轻，有朝气且处在历史发展的新起点。很荣幸能在这时加入商行。有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台。在这里，中高层领导均是竞聘上岗，在这样一个管理规范、人际关系相对简单的平台上，我们新员工更容易通过自己的努力实惠个人与商行的共同发展。

我们还未走向工作岗位，对商行的认识也仅限于概念上的。但通过讲话和授课的这些领导和同事，我看到了一个充满希望的商行。有这样优秀的管理团队，有明确的发展目标和准确的市场定位，我相信在不远的将来，商行定能实现跨区经营并最终走向上市。

银行走访感悟及心得篇五

9月3日至5日，我参加了省联社组织的绩效考核培训，感触颇深。现结合我行绩效考核实际，谈几点心得。

1、信息科技是绩效考核的基石

江南农商银行绩效考核系统功能齐全，应用方便，可以通过系统进行考核，也能查询每个在岗员工每期绩效发放的汇总明细，如：应发绩效、需缴纳延期支付金额、需扣缴的个人所得税金额、各岗位数量单价考核总额、各员工储蓄存款完成情况等内容，还可以通过手机app随时查阅，为绩效考核的顺利实施奠定了重要基础。

2、考核体系是绩效考核的支柱

江南农商银行建立的考核体系是值得我们学习的。他们的考核体系分为经营效益、规模数量、合规管理、人力资本管理、质量优化和金融资产6大块；员工薪酬管理体系分为基本薪酬、绩效薪酬和福利收入三个模块，更侧重绩效薪酬，充分体现了效益优先、规模优先、结构优化的指导思想。同时，对绩效工资细分切块，分为数量单价制考核(占60%)，专项考核(占40%)和扣减项三块，分条线分别考核结账，真正做到绩效考核是全行的事情。

3、考核指标是业务发展的指南针

通过学习运营条线绩效考核办法，让我深刻体会到了绩效考核对工作的指导性。详细的考核指标可以促使我们从内控制度执行和会计基础管理科学方面配备好人员、做好岗位设置、制定好运营管理工作计划、开展好会计辅导和巡查、执行好查库制度、管理好印押证、会计档案等工作；能够通过百分考核加强现金管理、支付结算及账户管理、运营服务、操作管理和柜面低效业务分流；能够通过考核加快柜面低收益、低效能业务向电子渠道转移。

一是分条线考核。这是江南农商银行绩效考核的一大亮点，绩效考核不再是一个部门的事而是全员参与，为了每个条线的考核能够落实，各条线都设有专门的绩效考核专员，及时准确的对分管条线的业务进行考核和指导。而我行虽然有各个条线的考核指标，但是由于落实到一个部门就没有能够及

时、准确的考核到人，今后我行将在绩效考核条线考核上进行改进。

二是对机构进行分类考核。江南农商银行根据每个机构的经营特点分为管理行和经营行等不同机构类别，考核指标根据各网点经营特点进行调整，这样更加公平合理，我行应该按照这种思路对网点的经营特点进行细分，在考核指标上进行调整和优化。

三是核销贷款专项考核细分规则值得借鉴。江南农商银行在呆账贷款清降专项考核上的亮点就是时间系数。收回时间越早系数越高，能够指导员工及时清收贷款，同时在区分现金清收和非现金清收的方式分别兑现不同的比例，鼓励员工以现金清收为主，更好更科学的对呆账贷款清降工作进行指导，我行也应参考类似的做法，在清收盘活类计酬方面予以完善。

银行走访感悟及心得篇六

一、作为一名合格的检验员，首先要正确认识自我的岗位职责，以此来指导自我，促使检验工作顺利进行。

- 1、对所负责产品进行检验，并对产品最终质量状况给予判定。
- 2、根据检验情景对不合格品进行分类总结，并出具不合格品处置单。
- 3、负责对零件检验报告的填写、自检记录填写。
- 4、对负责的检验区5s工作进行清理。

三、结合一年来的工作感受谈谈怎样才能做好检验员

- 1、检验员必须要有必须的专业技术水平。

- 2、检验员必须要有较高的质量意识。
- 3、检验员应养成好学的习惯，善于分析总结，持续改善。
- 4、检验员要具备现场发现你问题的敏锐眼力。
- 5、检验员必须要有认真的工作态度、很强的执行力。
- 6、检验员要坚持原则，要有勤恳的共作态度。
- 7、检验员要善于团结同志，处理好人际关系。

最终我想就这一年以来谈谈自我的感想和体会。

1、态度决定一切

工作时必须要一丝不苟，仔细认真。不能老是出错，有必要时检测一下自我的.工作结果，以确定自我的工作万无一失。工作之余还要经常总结工作教训，不断提高工作效率，并从中总结工作经验。

2、勤于思考

岗位的日常工作比较繁琐，这就需要我们必须要勤于思考，改善工作方法，提高工作效率，减少工作时间。

3、不断学习

要不断的丰富自我的专业知识和专业技能，并在不断的学习中拓宽自我的知识面。

银行走访感悟及心得篇七

一晃眼，实习时间即将结束，这一路上，我最想感谢的四个人就是我的两个实习伙伴：璐璐和祝雷，没有他们的陪伴，

支持和鼓励，我想这次实习不会这么轻松快乐，他们让我感到不孤单，也给了我很多精神上的支持和宝贵的建议；另外就是我的指导老师胡老师和一直和我辩论不休的贾老师，胡老师的爽朗热情、真诚最重要的是对我的想法无条件的包容和支持真的让我感觉很幸运也很幸福，贾老师典型的现实主义和我的理想主义经常在胡主任办公室展开辩论，我喜欢赏识教育，他主张批评教育；我力挺个性化辅导的有效性，他坚持学校集体教育的局限性；我推崇一切从人性出发，他坚守一切从行为强化；有时候我们也会达成一些共识，比如说家庭教育在孩子习惯养成，行为纠正，观念改变中不可忽视的重要作用，要想孩子改变，家长先做出改变，但是父母也有自己的苦楚呀，有的为了生计不得不在外奔波，忽视了对孩子的关注和教育；有的父母几十年养成的固有习性和顽固的理念又谈何轻易改变；有的父母没有正确的教育孩子的方法和理念，过于溺爱自己的孩子。

而老师呢，说起来也有道不尽的无奈，一个班四五十个同学真正爱学习的没几个，那么多该如何一个个对他们进行个体辅导教育，是否教育会影响到其他老师的教学活动，一个老师带几个班的课，有时间在某个同学身上花费太多精力吗？更何况这样的学生刚说完回头就忘的一干二净，没有效果索性老师也就麻木了，有的老师凭着自己几十年的从教经历早已形成职业怠倦，还有的老师又怎满足一点微薄的教师收入，总想着通过其他渠道赚点钱等等……总之，他们会给你说出一千个无奈的理由，让你听了后感觉合情合理，但再一想，从现实角度的确可以理解，但从职业道德或者孩子成长的角度来讲，这些理由能成立吗？孩子在家里感觉不到真正的爱，真正的关注和引导，内心缺乏情感慰藉，在学校经常遇到老师的批评责骂，没有学习动力，破罐子破摔也是顺其自然的，但真的可以这样吗？家庭教育迫在眉睫，家庭收入保障更是刻不容缓，教师的职业怠倦，教师的职业收入，教师的工作激情又该如何改善？这一切，让我从贾老师那里有了更深入的思考。

从一开始，刚走进四中的会议报告厅，刚听到马主任把给我们宣布我们的指导老师时，我一直都很期待自己会被分给一位什么样的老师，当我听到自己被分给一个科研主任时，自己当时内心有种说不清的兴奋和激动，仿佛听到科研就看到了曙光一样，当时我内心只有一个想法：太好了，跟着科研主任，说不定我还真可以和他商量一下做一些心理团体训练了。

果不出我所料，当天下午，在我还未见到胡老师时，胡老师已经给我的两个同伴说让我们三个下去制作关于学习成长的调查问卷，我想，老师还真把我们心理学专业学生当回事儿了，说不定真的可以在这里好好锻炼一下了，接下来，我就把自己的想法大胆的跟胡主任谈了谈，没想到一切的批准都是那么顺利，并且很快我就发现了胡主任和我一样大红色的性格特征，刚认识两天，胡主任在我面前说话有啥说啥，毫不避讳，根本就不像老师和学生的谈话，整个气氛就像朋友一样，正好我也是有啥说啥，没什么拘谨的，聊得很happy。刚敲定要开展一些心理团体活动时，我们考虑过实习时间，但考虑到这次机会实在难得，还是毅然决定坚持了最初的想法，起初只是一个朦胧的想法，决定做了之后，我们就忙不迭的找具有权威性的各种类型的心理问卷调查，中间的确遇到了几次波折，记得当时为了弄清楚一个问题行为早期发现量表的常模也咨询了很多老师，到头来也没找到答案，最后迫不得已又找了另外一个问卷调查，结果发现这个比之前选的更具有代表意义，所以说，有时候意外的发生也许预示着将有更完善的开始。

从选择对象到活动时间，从量表到活动策划，从团体训练到团体辅导，我们准备了很多，但随着准备一天天过去，实习时间也在一天天减少，没办法，资源、时间、人员各方面的有限性不得不把班集体的团体训练暂时放弃，最后只留下了团体辅导活动，再到后来，能完完整整做下来的就更少了，因为自始至终，我在自己的活动上投入了大量的精力和时间，所以在最后时间一点点缩减后我和胡老师商量这次活动一定

要落实，哪怕实习时间结束，我依然会过来坚持把最后两次做完，只有当我们下决心做时，才明白这中间需要考虑的因素真的太多了，不能耽误学生的正常上课时间，还得保证每周活动的顺利进行，自己活动主题的性质，班主任、学校领导的配合程度，活动前的通知，活动期间时间和内容上的把控，活动效果，成员的接受程度，不同年代人的观念差距等等。

在这里真的很感谢胡主任的密切配合，陪我以校方名义通知入选的成员参加活动，还帮忙布置咨询室，安置电脑音箱，相机，打印小册子，活动的一些经费等等。最对不起的就是祝雷同学的活动我不能协助他完成，这一点自己真的做的很不好，没有顾及自己的伙伴的活动，在这里只希望我们敢想敢做，然后有所锻炼之后有所感悟和成长，我想这就够啦。

实习第一周，傻傻的跑着听听课，偶尔改一下作业，然后帮胡老师检查几十篇教师论文，当时的感悟在说说中已经有所阐述，不过现在回想起来，理论总是很好学习，但实践真的很不容易，尤其是要在一定的条件下落实才有效果，而达到这种理想条件才是真正隐藏的困难，也许这就是什么叫理想化，它终究是我们不懈追求却又无法达到的。

而理论的结果和实践的效果之间的差距终究是由很多不可控的因素决定的，我们只能尽量缩小，但却无法避免。之后就是中秋节，这次是我回家最短的一次，来回就有两天的时间，不过感受了家庭的温暖和幸福，然后再来到学校内心充满力量，接着又是那一篇篇优秀的教师论文，我发现虽然起初是帮助胡主任在检查论文，其实间接的让自己也学到了很多。在第一周的量表问卷阴差阳错没能落实，到了第二周经过我们的重新修正圆满的落实到位，这一周我们把时间都投放在了活动的策划上，从选择主题，设计思路，查阅资料到策划方案，平时还间隔的偶尔听两节课，我还申请了一次讲习题集，就是想体验一下讲课，后来发现暴漏出了很多问题，对我的理想化观念也是一次冲击和完善，我一直坚信自己做

的对的一点就是在课堂上对两个同学课堂违纪的处理，我没有像他们想象的那样会撕掉他们的作业，也没有把作业交给老师，而是给他们启发式引导，在他们即将放弃时我维护了他们的自尊，也给了他们期望，我不想用任何暴力去伤害他们，真希望唤醒他们，感化他们，因为他们也是受害者，我总是这样认为的。

虽然相处的不多，交往也不多，但这种处事方式希望能给他们留下一丝丝的温暖，后来我发现胡主任对他们的态度也是如此，我真的很高兴。十一期间除了校外的一些活动就开始着手具体的内容设计，包括制作卡片，小册子，主题版等，其中做小册子让我感受颇深，因为投入的时间和精力，之间经过反复的修改，设计，就在打印时因为排版不同又花费了很长时间摸索，最后当拿到自己较为理想的小册子时，那种快乐感不言而喻，我体会到了我们的快乐指数和付出程度是成正比的。

在接下来的一周里，因为周二和几个老师和朋友一起听了一天的家庭教育伦理道德与健康的讲座，所以真正开始就从周三了，这次把本周活动时间定在了周五下午，第一次活动，意外加了两个七年级的学生，因为人数太多，活动的效果并不是很理想，不过，无论第一期活动到底结果如何，至少在这里，让在坐的每位成员都克服了自己的害羞，面对团队成员作自我介绍，并且从活动中，我尽量用鼓励，包容，尊重的态度保护他们每一位的心灵，同时也要尝试运用说话的艺术，比如“现在我们把当主持人的机会让给___”让成员感觉到站在团队中间主持是一种荣耀而不是一种惩罚，这种感受很重要。

今天早上，和璐璐一起去学校的路上，我想到了自己早上醒前做的一个梦，我对她说：“我从梦中体会到了：当我们面对别人对自己的批评挖苦或嘲讽不再生气时，说明我们已经真正接纳了自己。”在学校每次看到李主任都是面色呆板，没有微笑，我后来想了想他所从事的职位——学生处主任，整

天接触都是违章乱纪的学生，批评学生在所难免，时间长了，这种职业性质自然也让他失去了很多我们常人从生活中体会到的快乐。

我想我能不能尝试着把那位经常面目严肃的李主任逗笑了呢？真是想曹操，曹操到，然后我就趁机主动和李主任聊了简单的几句话，没想到最后还真把他逗笑了，今天能看到他开心的笑，说不上来感觉自己很有成就感，比我自己整天瞎乐呵还快乐，后来我就感觉能让这样经常不怎么笑的人偶尔笑一笑，我们又何尝不是更快乐了呢？其实，越是平时表面看似很冷的人，他们更需要来自外界的关注，表扬和鼓励，明白了他们之所以冷背后的原因，也许是为了维护一种威信，也许是处于一种本能的保护，也许是为了掩饰内心的一些真实想法，又或者曾经内心受过伤害，但我相信，人，既然生活在社会群体中，没有人愿意永远把自己孤立起来的，所以，勇敢的主动地向你身边看似很冷(拒人于千里之外)的人说出关心的话语，或是由衷的赞美，你会给对方内心送去丝丝的温暖，别人的快乐对于我们来说也是最大的快乐。

永远让自己做一个快乐的使者，把快乐积极的情绪状态传递给身边的每一个人。

银行走访感悟及心得篇八

时代在变、环境在变，银行的工作也在时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我们跟紧形势努力改变自己，更好地规划自己的职业生涯，学习新的知识，掌握新的技巧，下面是小编为大家整合的几篇关于银行工作心得范文！

作为大堂经理其中很难的就是处理客户投诉，可以称之为一种艺术吧，在这里我想谈谈心态。

我从事这个岗位的时间也不算短了，据我的经验，客户纯粹来找茬的案例几乎是很少，当然也存在(如敲诈银行)，绝大多数的客户实际上并不想来找气受，也就是说我们首先要反思的是自己，而不能认为客户是在无理取闹，只有抱这样的心态才能真正地解决问题。

如果客户找到你把你当成救命稻草，来向你反映我们的工作某某存在什么问题，不要急于去辩解什么，无论谁对谁错，这本身并不重要，因为这不是法庭，就算你驳倒了客户也许带来的是更糟的结果。首先要真诚的向客户道歉，因为你代表的不是你自已，你首先要取得客户对你的好感，这样才可能很好的进行以下的沟通，其次，要弄清楚客户他的需求是什么，要尽快帮客户解决他的问题，如果这个问题的确与制度冲突，要耐心的聆听客户为什么如此的为难，要给他发泄的渠道，不要插嘴，因为有些客户他可能并不是真的要逆着我们的制度办事，他需要的是一种宣泄，也可能他是在其他方面生气来到你这发泄，而我们要想解决问题能做的就是一种理解，你可能觉得做到这一点太委屈也太难，的确，这就需要有一个良好的心态。

这是你的工作，不要对某个客户一直耿耿于怀，过去的就当作一次经验，仅此而已。

你可以坚持记工作日记，只要遇到客户投诉便记录下来，加之自己的总结。下一次的客户投诉也许是重复的，那么你可以轻松的把以前总结的拿来就用，如果又是一个新的投诉，这对你来说又多了一次经验的积累，你会发现你的心态可能由最初的抵触客户投诉到最后的平静应对。

客户着急的时候，你做事不要乱，但一定要和客户一样急，让他能感觉到你是真的全力以赴的为他办事，尤其是有些问题涉及到了另外一个部门，客户在抱怨的时候，你要顺着他的意思，同时也可以一起来埋怨某个部门的确存在问题，让客户觉得你们是一个战线上的。

客户无论怎样态度不好，我们的态度一定要好，这是重中之重，这也是摘除自己责任的最基本的原则，因为有时客户并不时冲你来得，但你要态度恶劣的与客户辩驳，他的矛头很可能指向了你，所以，保护好自己十分重要。

无论上班时遇到什么样的客户，下了班，就全都忘了吧，或者当作笑谈和朋友调侃一下，记住的是经验，但不要对这样的不愉快念念不忘。

一、银行驻点的重要性：

证券资金三方存管业务的全面实行，为银行接纳证券公司到其网点设立开户咨询柜台提供了利益驱动，现在各大银行网点的分布非常广泛，银行在普通老百姓心目中的公信力不亚于政府机构。鉴于此，我认为多花点精力在银行网点上，特别是放在经济发达而又无券商营业部的常武地区乡镇银行网点上是值得的。在上海深圳广州等证券业务竞争激烈的大中城市，券商在各大银行网点的证券营销业务竞争已经进入白热化程度，为了抢驻同一银行网点，证券营销人员大打出手的事件媒体也曾有过相关报道，银行驻点的竞争激烈程度可见一斑，其银行驻点的重要性也不言而喻。

二、银行驻点的客户来源：

1、首先，银行职员就是我们的现成客户，他们的收入稳定，社会关系复杂，家庭成员也都以高收入群体为主，其进入证券市场的意愿强烈，通过我们的适时引导，开立证券帐户参与股票交易是水到渠成的事情。对已开设证券帐户的银行职员，我们只要通过佣金的调整来游说其转户或拿直系亲属的身份证重新开户就行了。

2、每天到银行办理业务最频繁的，就是各类企业的财务人员，有的一天要在银行与单位之间奔波两三次。他们和银行职员一样，具有专业的财务知识和一定的经济实力，都是证券营

销业务的目标客户，有的甚至早已是老股民了。而这些财务人员，在本单位系统内与各个部门的同事关系密切，有一定的号召力与影响力，通过这些企业财务人员的桥梁作用，我们可以将营销的触角延伸到与银行有业务来往的各个企业，将潜在客户的挖掘提升到一个新的高度。

3、在股市高涨的时候，赚钱效应的显现使新增客户蜂拥而入，而在股市下跌行情中，每次下跌的中继，都会引发场外抄底新客户的进场。所以，无论是在股市行情火暴的时候，还是处于低位震荡的时候，银行的主动上门咨询及开户客户都是存在的，我们只要做到耐心守候，不轻易离岗，这些客户都是十拿九稳的。

三、银行驻点的注意事项：

作为营销一线人员，亲和力与交际能力是所应具备的第一要素。证券公司的银行驻点人员，经常和银行职员在一起，同时每天都会见到到银行办事的企业财务人员(中国银行的对公业务很有特色，它们采用的是开放式的办公模式，来办理单位业务的企业财务人员，都在对公业务的区域内办理)，他们对股票市场的运行都很关注，对证券从业人员格外亲近，只要我们用心，不下几天，就能和他们交上朋友，建立融洽的社会关系。既然成了朋友，双方自然应该真诚相待，在能力范围内互相帮助，充分利用这层关系，本着共赢互利的原则，将银行驻点营销业务全面生动的展开。做银行网点就是持之以恒的事情，在驻点过程中，最忌讳的就是三天打鱼两天晒网，这样的话，闻讯而来的客户就会流失到别的银行网点咨询和开户。营销人员经常的缺岗离岗，无法体现其银行业务的多元化，使银行的金融业务平台大打折扣，同时还会造成驻点人员与银行之间的隔阂，如果你每周难得去一次，肯定会有生疏感的。俗话说的好，开店容易守店难，银行驻点，守字当头。万事开头难，随着银行驻点时间的流逝，营销业务的深入，慢慢的，积极的驻点人员都会融入到那特定的环境中去，找寻到银行驻点营销工作的乐趣。

非常感谢市行中间业务部、个人银行部与保险公司的举办的这次保险业务知识培训课，也非常荣幸能够给我与大家共同研讨如何作好保险代理业务的这个机会，我十分珍惜这次能与在座的各位领导、同事以及保险公司的朋友们进行近距离的交流和沟通。谈不上什么经验，只是作为一名一线员工在代理银行保险业务的时候，所感受到的一点点体会和想法。希望借此机会阐述一下个人的观点，也希望能够起个抛砖引玉的作用。最主要的目的是想：能通过我的这种形式，能够充分调动和发挥我行广大员工的聪明才智，集思广益、广开言路，多提宝贵意见和合理化建议，以促进我行保险代销工作能够迅速开展。

一、分析一下我行保险代销工作的现状：

我个人认为：我行尚处于银行保险营销的初级阶段。为什么是初级阶段，而不是发展阶段或加速阶段呢？我们来分析一下我行现阶段的表现就知道了。

表现一：销售额度小，市场占比小。

引用市行有关资料显示：代理保险业务开展几年来，在我行虽然得到大力发展，已成为我行中间业务中最具发展空间和发展潜力的业务品种之一。但是在xx年###市各家商业银行及邮政储蓄代理保险保费总额近1.7亿元，其中：工商银行销售7652万元；农业银行销售1536万元；中国银行销售1683万元；邮政储蓄销售5600万元，而我行只销售了407万元。占比还不到2.4%，连人家的零头都不够，今年的形势仍不乐观，上面这组数据足以说明我行代理保险业务存在的差距非常巨大。

表现二：保险代销的投入力度不够，专业客户经理的队伍尚未建成。根据我的了解，工行和农行的网点都专设了一个柜台，由专人进行保险业务的营销，而且是开放式的营销模式，即在柜台外面增设个柜台，可与客户近距离、手把手的接触，当面交流和沟通。而反观我行，则多是由前台储蓄人

员，隔着厚重的防弹玻璃、通过对讲机与客户讲解，连具备保险代理人资格的营销员都凤毛麟角。这样，无论服务水平还是营销效果上看，都明显落后，很难取得客户的信任。并且由于营销的专业人才极其匮乏和缺乏专门的营销队伍，而造成因人力不足而导致需要投保的客户资源流失的现象，在我行屡见不鲜。前面提到的与其他专业行的销售情况所显示的数据进行比较，就说明了这个问题。

二、找出问题的症结所在：

首先，我认为，我们对待银行保险的认识上尚存在误区。银行柜面销售的保险和普通的保险存在本质的区别，即普通保险是保户由于担心发生意外而作出的一种保障行为。而银行保险的保户的心态是为了获取更多、更稳定的收益而进行的一种投资行为。

其次，研究每日与我们所打交道的客户都是什么类型的，那种会是银行保险的潜在客户，那种不是。

1、有一定风险意识或遭受过重大损失的客户群体，他们的保险意识强烈，是最佳的人选，这个的客户你不需要多废话，只需要告诉他，我这里也能办理你需要的保险种类，就可以达成这笔生意。有的员工一定接待过主动来投保的客户吧，这些人就是最佳的保险推荐人选。（可惜这样的人太少）

2、有定期储蓄倾向的客户群体，他们的资金多数长期不动，放在银行主要是为了保管，其次才是得点利息。这样的客户也是推荐保险的优质客户。因为：首先，有闲钱，可减少退保的几率。其次，有一定的投资意愿，希望获得更多的收益，又不想承担风险，最后，非常信任银行，你说的话，他基本都认可。这样的客户群体将最有可能成为我们的银行保险客户群体。也是我推荐的最佳人选。

1、活期储户，保险说白了还是有钱的人才能买的产品，对穷

人来说(一也就是说最需要做保险投资的人)来说，由于没钱，保险只能是一种奢望。另外，保险是一项长期投资的产品，时间越长收益才能越高。作为短期投资者是不大可能成为保险公司的客户的。这是保险的本质决定的。

2、闲钱不多，但又贪图高收益的客户。有人说，这样的客户也不错啊，可以利用他的贪财心里，诱惑让他买保险。可是就是这样的客户退保率最高，给银行和保险公司造成的负面影响也最大。对待这样的客户，我们最忌讳的就是盲目夸大我们代销产品的收益，你极有可能会惹祸上身，并给建行带来麻烦。我建议你，接待这样的客户要慎重。

三、解决的办法：

一、应提高网点员工代销保险业务的思想认识和工作积极性

提高网点员工代销保险业务的思想认识，首先应使网点员工在思想上充分认识到营销保险业务是利国、利民、兴行的优质业务品种。可以使客户获得较好的投资收益、意外保障和新的投资渠道；可以使银行网点获得低成本、高收益的中间业务收入，增加效益；还可以使保险公司获得资金，使之投入到资本市场，促进国家经济繁荣。其次是应克服员工普遍存在的畏难情绪。很多网点保险业务营销开展的不好的一个重要因素就是员工有畏难情绪。应使员工要树立信心，银行精选的代理保险业务品种是针对银行客户的需求特别推出的，首要的就是保障客户的利益；自己也应该喜欢上自己营销的产品。连自己都说服不了的产品，如何去说服别人。在做保险业务的时候，要给自己树立三心：即对自己营销的产品要有信心，对客户推销的时候要有耐心，对任务指标的完成要有决心。

二、应提高网点员工代销保险业务的营销能力和专业技能

在咱们网点前台保险营销的员工中，还普遍存在专业性不强，缺乏对自己要销售的保险险种的专业知识的理解和掌握，营

销手段单一，很难满足投保户需求的问题。因此我们要自觉进行保险专业知识的学习，这非常重要，因为保险代销业务在不久的将来将成为我们的主营业务之一，如果能很好的掌握保险的销售技能和营销手段，无疑给我们自己的饭碗加上一道保险。并且你的个人收入也将会有翻天覆地的变化。另外还能从而避免因为无知而造成的违规营销，还能完善我行的售后服务功能，将银行柜台变成保险公司的前台，使客户真正享受到银行特有的增值服务。

熟练掌握dcc业务的操作技能，具体工作方法是：保险收据应视同重空凭证管理，实行现用现领的管理方式。并通过7002和7003内部帐户记帐，在内部帐保险户273000002中进行领入和支出。客户的投保现金入柜员尾箱，并挂入3140的保险费科目。再由储蓄柜员发起，会计人员记帐，通过同城交换系统转入到保险公司帐户。并随时登记《保险销售登记簿》以便备查，《登记簿》的必备要素：序号、日期、保险单号、保险收据号、销售金额、份数、险种、保户姓名、联系电话、住址及备注等11项内容。并且按照代理保险的单位不同，可分别做帐。

三、应加大宣传力度，解决销售手法单一的不利局面

俗话说：酒香还怕巷子深那，何况现在人们的保险意识单薄，不加大宣传力度，指望客户主动找你买保险，显然不现实。并且保险也不是你跟客户一说，客户就都立马掏钱就买的，很多的客户还是需要我们反复进行宣传加说服，方能奏效的。我们在开发进行保险业务宣传的时候是这样的。首先，在营业厅的最明显的地方，立上一张业务宣传板，在上面用极其精练的几句话写上要宣传的保险种类(下岗职工不用愁，银行保险解您忧。万能险种新上市，让您月月把红收。)旁边还附上该险种的宣传单，下面把各个个月的分红情况用红粉笔标明。让客户一进来就能看到这个保险宣传版。见有的客户在宣传版前仔细看，就主动跟客户搭话，同志，这是我们新推出的平安保险，是个分红产品，免利息税，还有意外保障，

有感兴趣的，您就塞给他一张宣传单。在保险业务宣传上最忌讳说话“罗嗦”，组织语言一定要精练，那叫“上赶着不是买卖”就是这个意思。真感兴趣的客户你就把他拉到一边再跟他详细谈。还有在营销产品的时候要主次分明，你要想推销他产品就重点讲解一种产品，切不可在他的面前弄了一堆的业务宣传单让他挑，那他十有八九，会挑昏头脑，然后说，我都拿回去研究研究，就一去不副返了。开始阶段只给他推荐一种产品，如果他提出各种要求的话，你再顺着他的意思，拿出其他产品，如说孩子你就给他看“世纪栋梁”，说老人，你就给他“##康鸿”，给爱人就是“国寿鸿丰”可以三倍意外保障等等。随机应变。营销技巧很多，但都不一定马上成功，需要有耐心，这个不成我做下一个人，10个人中成一个，你就赢了。但是这里最重要的一个营销技巧就是一个字：“快”。业务手法要利索，当客户同意签约的时候，你要马上把保险单递到他面前，并将表样一起给他，让他自己添，同时，我们要迅速的拿出保险收据进行填写，他填完保险单你就应该把保险收据递到他的手里，并告诉他，这笔业务办完了，等3天后我通知您，来换正式的保单。至于其他的业务等客户走后你再补充就是了，一定要让客户觉得办份保险就跟平时存取款一样方便快捷才行。否则，一磨蹭就容易跑单了。

四、应改善目前代销保险业务的运作方式

由于银行在收费和出具正式保单，收费和入账，入账和资金划拨之间存在时间滞后的问题，这一系统环节均容易出现差错，带来风险，易引起客户、银行、保险公司三方面的不必要的风险损失和责任纠纷。应开发出一套完善、实用的操作规程。要使客户在办理投保时，像在办理正常银行业务一般的方便与快捷，包括退保、理赔等各个环节。充分考虑到客户的各种需求，不能等出现问题就把客户当“皮球”踢给保险公司。这样既不利于业务的开展也有损银行的形象和信誉。

五、应建立一只高素质的客户经理队伍

由于我国的银行保险市场正处于高速成长阶段，保险正成为银行中间业务收入的重要来源，随着保险市场规模的不断扩大，效益的客观，银行需要成立专职的保险代销客服部门，建立一只高素质的客户经理队伍，解决目前营销人员专业性不强，不能协助客户做好理财的问题。要知道，我们前台的工作人员给客户提供的是标准式的服务，而保险业务是属于差别式服务的范畴。所以前台人员很难、也没时间去为客户提供更全面的服务，更不可能为客户去量身制作保单，而做不到这点就无法真正使银行成为客户金融服务的中心，这是今后建行有待解决的战略问题。

当前的分红型保险产品对客户来讲不具有足够的吸引力。大多是储蓄替代型产品，应根据不同投保客户的需求，开发出真正属于银行客户需要的险种是抢占客户资源、占领银行保险市场的战略需求。

以上，是我个人作为一名一线员工对代理银行保险业务时候，所感受到的一点点体会和想法。如有不当之处，还请各位领导、同志们批评指正。

一、爱岗敬业、无私奉献：在平凡中奉献，爱岗敬业是各行各业中最为普遍的奉献精神，它看似平凡，实则伟大。从大的方面来说，一份职业，一个工作岗位，都是一个人赖以生存和发展的基础保障。从小的方面讲，比如我们农行，每一个人所从事的工作岗位都是个人生存和发展的保障，也是农行存在和发展的必需。农行要发展，要在这个竞争激烈的金融业中不断强大，立于不败之地，没有我们每一位同志的无私奉献精神是不行的。作为农行人，为了农行的前途，为了农行的荣誉，做一名爱岗敬业的人，是职业道德对我们最引为用以规范行为品质，评价善恶的行为规则。

作为一个金融单位的职工更应以自己所从事的职业上讲求道与德，如果路走得不对就会犯错误，就会迷失方向；如果没有德，就难于为人民服务，就谈不上自己的事业，也就没有单

位事业的兴旺，就没有个人事业的发展，也就失去了人身存在的社会价值。我现在正在从事农行工作，这是我的职业，也是我唯一的职业，自我参加工作以来，我一直从事这项职业，也一直热爱这个职业，对农行工作有浓厚的兴趣和深厚的感情，所以我一直是爱岗敬业的。只有爱岗敬业才是我为人民服务的精神的具体体现。

讲求职业道德还必须诚实守信，所谓诚实就是忠心耿耿，忠诚老实。所谓守信就是说话算数，讲信誉重信用，履行自己应承担的义务。所以通过对这次的学习，使我更深地了解到作为一个农行职工的根本、为人、言行和责任，就是自己在工作中不断地加强学习，时刻按照职业规范去要求自己，努力工作，才能使自己立于不败之地。

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。“没有规矩不成方圆”，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。作为临柜人员，我深知临柜工作的重要性，因为它是顾客直接了解我行窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，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，热心对待客户。在银行业竞争日趋激烈的形势下，我们都很清楚地意识到：只有更耐心、周到、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。我们每天面对形形色色不同层次的客户和形形色色事物，更加要求我们一线员工有高度的思想觉悟。

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。我们的各项规章制度正如一架庞大的机器，每一项制度都是一个机器零件，

如果我们不按程序去操作维护它，哪怕是少了一颗螺丝钉，也会造成不可估量的损失，各项制度的维护和贯彻是要*我们广大的员工严格执行，正如《违规违纪警示案例》之案例三中所提及的违规行为，如果没有柜员黄齐秦的大意未临时签退系统、没有出纳颜朝霞的随意放纵、大悟支行本身存在未按章办事让坐班主任代班，明有光一切的违规行为也就不能得逞。而事后大悟支行的纵容庇护也导致了明有光的违规行为事件的延伸。管中窥豹，时见一斑，规章制度的执行，不是*某一人来执行的，而是要*一个集体相互制约、监督来实施的。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。银行号称“三铁：“铁制度、铁算盘、铁帐本”。正因为有了银行的“三铁”，银行在百姓心中才是可以信赖的。规章制度的执行与否，取决于广大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。

近年来，金融系统发生的经济案件，不仅干扰破坏了经济金融秩序，而且严重地损害了银行的社会信誉。采取相应措施，从源头上加强预防，是新时期防范金融犯罪的一道重要防线。这几年银行职业犯罪之所以呈上升趋势，其中重要一条是忽视了思想方面的教育，平时只强调业务工作的重要性，忽视了干部职工的思想建设，没有正确处理好思想政治工作与业务工作的关系，限于既要进行正面教育，又要坚持经常性的案例警示教育，使干部职工加固思想防线，经常警示自己“莫伸手，伸手必被捉”，从而为消除金融犯罪打下良好

的群众基础和思想基础，自觉做到常在河边走，就是不湿鞋。健全规章制度，严格内部管理，是预防经济案件的保证。为此要认真抓好制度建设，一方面要根据我们一线柜员工作的特点，组织学习，通过学习，使各岗位人员真正做到明职责、细制度、严操作。有效的事前防范与监督是预防经济案件的重要环节，本岗位的自我检查与自我免疫是第一位的；其次可采取定期或不定期的自检自查、上级检查、交*互查等方法，及时发现和纠正工作中的偏差。对业务工作的各个环节进行有效的内控与制约。

华夏银行为此次人口普查员办理华夏钛金信用卡，此次办理的信用卡额度最低一万，最高十万，相当于一张小额贷款卡了。在实习期间，我与银行工作人员一起，上街道办事处协助普查人员填写信用卡申请表，在现场进行初次审核，回到银行之后再仔细登记台账，记录信息，核对资料，并打电话再次审核信息，确保信用卡信息的真实性等等。办信用卡时，有些普查员很乐意办理，有些普查员不乐意办理，我就得耐心地和他们说，华夏银行信用卡相对于其他银行信用卡的种种优势。当自己说话说的口干舌燥，换回来填的整整齐齐的申请表时，感觉好极了。

通过这次暑期实习，除了让我对华夏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。

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有很强的责任心和扎实认真的工作态度以及做好合理的工作安排。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，不能像上学时那样自己想做什么就做什么。比如：客户和你约定的签约贷款的时间，一定要安排好每一个客户签约的时间，要有条理，不能发生让两个客户同时到银行找你签约的错误。客户的资

料也要认真保管，贷款业务的资料很多，难免会弄乱，所以各种证明要按顺序排放，这样就能一目了然缺了哪些，好让客户及时添加。

银行走访感悟及心得篇九

窗外淅淅沥沥的下着下雨，随着夜幕慢慢降临，喧嚣了一天的心终于静了下来，回想起三年前那个斗志昂扬的我，似乎已经适应了这里的“和睦相处”的气氛，早已没有了当初的棱角和锋芒。但是我相信我依然是我，我依然有梦想。离开学校三年了，在这平凡的岗位上也奋斗了三个春秋，谈谈自己的肤浅认识和体会。

一、我对银行工作的认识

银行是一个夕阳产业，它需要朝阳管理！银行工作也是我的第一份工作。我认识的银行是主营存贷、经营结算、销售理财保险等等的金融机构，这是书面的里的解释；我理解的银行是在经营人心和客户，说白了其实就是在做人脉，这当然只是对于我们销售管理人员（基层支行管理，客户经理销售人员）。因为现在的银行的产品已经同质化，靠的是服务，是及时有效细微高效的服务。如果每个银行柜面服务人员都像空姐那样面带微笑，接人待物那么的细微周到，就可以赢得人心，赢得客户。如果每个客户经理都能像自家亲人一样，及时生日问候，按时的理财提醒，何愁客户不来找你！银行工作是一个服务与销售并行的，人脉与资产糅合的综合体。所以说，注重服务赢得销售，做好人脉，亦得资产。

二、我对支行基层管理及营销团队组建的认识

记得以前我看了由一本由著名的管理培训专家方永飞教授所写的《赢在中层》一书，书中提出：中层是企业的脊梁，是企业的核心人才库，是企业得以生生不息的创新源泉！一句话：

中层管理人员既是执行者，又是领导者。他们的作用发挥得好，是高层联系基层的一座桥梁；发挥得不好，是横在高层与基层之间的一堵墙。决策层对各种方案的制定，需要得到中层的严格执行和组织实施。

对于支行来讲，各科室经理、各网点经理便处于中层管理的位置，是贯彻落实支行工作目标和任务的关键。担负着将支行的意图贯彻到网点的每一位员工，最终实现支行每一个具体经营管理目标，并带领全所员工确保任务目标完成的责任。

记得每一次开旺季营销动员大会，行长都会传达分行会议精神，动员大家行动起来，通报这次的任务指标，制定简单的团队分工，而我感觉我们似乎只是在听取会议精神，只知道这次多少任务，只知道要努力努力再努力，却不知道如何努力，从何处努力！简短的会议留下好多问题，直到旺季结束，季度末，看到全行通报，才知道我努力了，原来还不够努力！

简单谈谈我对会议的认识和建议，会议存在的问题很多。

1. 没有明确的分阶段目标。

一个大目标很难完成，这样容易打击员工的信心。可以将总目标分解成阶段目标，一月或者15天一个小目标。就好比建高楼大厦，你想一下子就建好是不可能的，一个月或者一年一个工期的去完成，就变得容易多了。

2. 没有明确的组建营销团队和团队成员。

完成银行的目标任务就好像打一场攻坚战，我们需要的是团队作战，发挥各自特长作为炮兵，就适合高远距离作战，步兵则适合短距离作战，步步为营。我们支行的客户经理和产品销售经理就是我们的炮兵适合“跑出去营销”，“上门营销”。这样我们的炮兵团队就组建了，团队长可以是行长，可以是营销主管，当然会开车的能喝酒的最好。步兵营当然

以柜员和营运主管为主要成员，做好柜面营销和网点营销，里应外合打好攻坚战！当然这个分工合作可以多样化！

具体操作来说，首先各个团队长必须明确制定营销团队成员表，制作简单明了的“目标责任计划完成书”。各个团队负责人，公司部门，个人金融，会计部门负责人在必要情况下与行长签定这个“计划完成责任书”，这个责任书里需要有具体的任务分解情况完成计划表，详细的团队人员以及各自的目标分阶段完成计划和措施。其次，每个月末或者季末通报完成情况，适当根据计划完成率情况制定相应的奖罚措施。在团队之间营造你追我赶的营销攀比气氛。最后，各个营销团队更应该部门联动、公私联动。

3. 会议中各项任务指标监督执行机制不够长效，季度末一个动员会议，季度末一个通报表扬会议，没有多少意义。

首先，最终重要的一点是我们要坚持对人员的长效监督！为什么呢？因为人是有惰性的，正常的上班族，往往都是被动的去工作，去完成任务，因为大家心里面都有一个想法，干得多也挣不来钱，尤其是银行的工资打折打折再打折。所以我们的员工需要关心和监督，更需要长效的关心和监督，为什么说是关心和监督呢，因为每年我们都有新的员工进来，他们刚进行，有热情有斗志，可是久而久之得不到重视和关心，他们就会被环境淹没，随波逐流。身边要是有一个好的领导或者同事去关爱一下或者上级领导去督促一下，或许就不一样，一句话，一件小小的工作吩咐，他还会觉得领导重视我，会好好努力工作。而老的员工更需要长期有效监督，我们的老员工已经久经沙场，速成老油条了，“任务下来了，你觉得如何做能完成任务？”“努力呗，完成不完成工资还照样发呢！饿不死！”这是一般老同事之间的对话，可是老员工毕竟人脉广，资源多，要是多多监督和督促给予一点激励和工作上的支持，他们的能量空间很大的。作为管理层，对新老员工的监督一定要做的长期有效，不能三分钟热度，今天是这样，明天又松松垮垮的！

其次，就是对于我们的目标计划完成情况的监督，假如你一个月或者15天通报一下目标任务完成情况，完成差的寻找差距和原因，仔细研究分析，制定一下详细的“计划执行责任书”！更好地为达到总目标任务的完成而做足工作！相信如果将这两方面做好的话，完成任务不用愁！

三、对提高自身综合素养和执行能力的认识

1、工作领悟能力

无论做任何一件事之前，首先要弄清自己的工作职责、工作内容、领导的意图和目的；然后以此为目标来把握做事的方向和要达到的效果，这一点很重要。实际工作中那种费力不讨好的事比较多的原因也就在于没有重视这一点。也就是说，清楚悟透一件事，胜过草率做十件事，并且会事半功倍。

2、制定计划能力

要完成任何任务都要制定计划和设定标准，就要将各项任务按照轻、重、缓、急列出计划表，作好工作安排和检查工作。在计划的实施及检讨时，要掌握关键性问题，不能因琐碎的工作，而影响了应该做的重要工作。要清楚做好20%的重要工作，等于创造80%的业绩。

3、指挥协调能力

一项计划无论如何周到和完善，如果不能很好的执行，仍然不能达到预期的效果，而计划的执行并不是一个人的事，而是全部团队成员。因此作为团队长的话，适时的指挥和协调是有必要的，所以要多加强这方面的学习和锻炼。

4、判断能力

判断对于一个人来说非常重要，支行网点事务烦杂，作为领

导者常常需要去了解事情的来龙去脉因果关系，从而找到问题的真正症结所在，并提出解决方案。这就要求洞察先机，未雨绸缪。这样才能化危机为转机，最后变成良机。

5、创新能力

要提高执行力，除了要具备以上这些能力外，更重要的还要时时、事事都有强烈的创新意识，这就需要不断地学习，而这种学习不是单纯的掌握知识的学习，它要求大家把工作的过程本身当作一个系统的学习过程，不断地从工作中发现问题、研究问题、解决问题。解决问题的过程，也就是向创新迈进的过程。因此，我们做任何一件事都可以认真想一想，有没有创新的方法使执行的力度更大、速度更快、效果更好。创新无极限，唯有创新，才能生存。

银行走访感悟及心得篇十

时光如梭，转眼间到了年末，在辞旧迎新之际，回顾这5个月来的工作历程，总结其中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短，更好的做好本职工作。

从20__年7月15日起我在....._项目部担任技术质检员，在这个大家庭中，我从领导身上体会到了敬业与关怀，在同事身上我学到了勤奋与自律。

7月份我刚到项目部，由于初次接触...，什么都不懂，所以领导给我图纸让我对...有了初步的认识；给我设计规范让我了解...的一系列质量控制要求；给我施工方案让我明白施工的顺序和方式方法，并在随后的一段时间里带我到工地给我介绍施工时用的工具。虽然当时工程还没有正式开工，施工工具不太全，可是却让我对今后所干的工作有了更深的了解。在工地上呆了一段时间后经过各个方面的接触，感觉自我已经进入状态，领导便让我们用水准仪进行...各道工序的放线。刚开始进行的比较慢，一边放线一边还要看图纸，但随着时

间的变化我们的速度在加快，对图纸了了解也在加深，图纸上的一些数据在脑海中构成了条件反射，这时心中就有一种成就感。这是以前在上学时所没有的一种感觉，很美。

8月份工程逐步开始了，先是进行...，经过刚开始惊奇和不适应后就投入了自我的工作，...等，渐渐地也熟悉了这项工作。过了一周左右打包队进场，...开始，领导安排我进行有关...的技术质检工作。在这期间我渐渐地发现，管理工人是一门很深的学问，如果不能充分的利用一切有利因素和相关的质量验收制度，威信不能确立，质量根本无法保证。我在这个方面做得就不好，这将是今后在工作中的一个重点。在这期间由于集团公司文件项目部的...成为了我的师父，在工作中有了给我传道、授业、解惑的人。

9月份...的前提条件已基本具备，从13号开始...。我被领导安排到__组辅助...班长一块抓质量工作。在这期间有好几次都差点忍受不了...，可是当看到一群20左右的帅小伙能坚守岗位不间断的以一天两台的速度进行；__长天天早一个小时到，晚一个小时回，什么都弄得妥妥的。都自愧不如，明白自我该学的还有很多。

10。11。12这几个月都在跟着...走，每一天...等。刚开始是明白要这么干所以这样干了，之后经过师父明白了为什么要这么干，才感觉自我干的最起码还有点意义。在这同时我还负责了工程的资料工作，开始向身兼数职的工作生涯迈出了第一步。

在这5个多月当中我学到了不少的经验 and 知识，在与他人的交流、沟通方法上也有不少长进，但也发现了自我的一些不足之处。经过师父和其他前辈的指导提高了我的整体水平。

总之，在今后的工作中，我将不断的总结与反省，不断地鞭策自我并补充能量，提高自身素质与业务水平，为公司的发展贡献自我的力量。