

2023年银行营销心得体会 银行业营销的心得体会(实用5篇)

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。优质的心得体会该怎么样去写呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

银行营销心得体会篇一

在银行业从事营销工作的过程中，要总结营销的心得，找出自己的不足，及时改正。下面是本站小编收集的银行业营销的心得，希望对大家有帮助。

经过一年半载的努力与奋斗，在这一年多营销工作时间里，

做为一名在广发银行信用卡从事营销工作近一年多的营销人员，一直以来，我认为在营销产品中都要具备：灵敏的反应能力、懂得拿捏揣测客户心理变化、对产品的认知与诠释、语言表达技巧、良好的心理素质。

经过一年半载的努力与奋斗，在这一年多营销工作时间里，有喜、有悲，有笑声、又有泪水，有成功，也有失败。不过在短短时间里，让我深深体会到，无论做任何事情，都要对自己充满信心。

从事营销行业除了对自己要有足够信心，有经验之外，更重要的是自己的一种心态。我是一名刚刚被提升为小分组长的营销人员，对刚被提升，我感到非常荣幸，但无形的压力也朝我袭来，但适当的压力可以给我推动力，在这里我也与大家分享下，相信很多在公司工作的同事，他们也有独特

的见地。博众长而用之，这样才能为自己在打开一片天地！

一、对自己要有信心。

在我刚开始从事营销工作的时候，出国留学要拜访客户时犹豫再三不敢进门，好不容易鼓起勇气进门，却又紧张得不知说什么，刚刚开口介绍产品，就被客户三言两语打发出来。一次又一次的拜访失败，我开始为自己在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。消极的情绪给我工作带来很大影响，后来领导得知此事，他找我聊了许多，他告诉我：“一名合格的营销员首先要具备充分的自信，只有对自己充满信心，才能消除面对客户是的恐惧，才能给自己一个清晰地思路，把产品通过流畅的语言介绍给客户”。这番话深深的刻入我的脑海中，每当我低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要对自己有信心、对产品有信心，那我已经成功了一半。

二、给自己在不同时期制定一个力所能及的目标

每个人都要合理安排每一天的工作，都要有计划性、目的性，出国留学为了避免一种盲目性的积极，也可以说是一种没有方向性，这种情况往往是事倍功半，得不偿失。在我做为一个新营销小分组长，除了我自己，还要带领组员，既然带领了一支小团队，那要有周详的工作计划、合理时间安排、充分调配人员、良好的团队精神等等。给自己、组员制定一个力所能及的目标！

三、要瞬间获得客户的信赖

在营销产品的时候，我们要与客户交朋友，让客户对自己有好感、信赖。与客户初次见面时的说辞非常重要，好的开场白往往是成功的一半。当然，瞬间获得客户好感、信赖不仅仅体现在初次见面，交谈时客户可能在很长时间对营销员是无动于衷的，但在一些细节上的改变或许可以赢得客户的倾

心。

四、在营销失败中学到新知识

常言道：“失败乃是成功之母”！在营销过程中，很多时候我们都会遇到形形色色的客户，也许你幸运，遇到很好说的客户，但也有倒霉的时候，客户专门刁难你。所以很多时候失败了，不要气馁。要从事情的根本去找原因，为什么失败，是专业知识不到位，还是营销技巧不如人，希望下次不要常犯同样错误。

以上几点是我从事营销员到营销小分组长一职的一些心得体会，如果我们能做到：“把握现在、向过去学习、着手创造将来。想象一个美好的将来是什么样子的，制定一个切实可行的计划，今天就做些事情使之成真。明确你的目标，发掘让你的工作和生活更有意义的方法，你会更快乐，更成功！”

注重营销方法讲究营销策略 ——对于如何提高市场营销能力的几点思考 随着全球经济一体化的不断深入，金融业的竞争显得尤为激烈。市场营销能力的强弱直接关系到一家银行的成败与发展。笔者以为在市场营销的过程中关键是做到“整合资源配置、细化客户类别、注重营销方法、讲究营销策略”。

一、整合资源配置。在现有的人力和硬件资源下如何充分挖掘潜力。

1、选对人、用好人。将一批真正想干事、能干事、会干事的人充实到客户经理营销队伍中来。把那些不想干事、干不成事人请出营销队伍。业绩是衡量的最好标准。真正做到以岗定人，以人定责，进行调整，用其所长，尽其所能，突出业绩导向，更好地发挥个人潜能。 2、着力构建全员营销体系。加强全体员工的营销理念教育。创建“人人参与营销、个个积极营销”的新型营销文化氛围。市场营销不仅仅是银行高

层管理者和客户经理的工作，要使市场营销的观念成为全体员工的共识，培育全员营销意识，并转化为每位员工的自觉行动。保证上下通畅，左右协调，形成立体营销网络。

3、制定相关学习培训计划。着力提高营销人员业务素质及营销技能，支行每周安排一个下午进行业务培训及现场演示，使其熟练掌握新兴业务，便于更好地开展营销工作。

4、充分发挥各网点为营销功能。各网点可以利用自身优势通过进悬挂横幅、散发宣传资料和积极参与本行、地方政府的文明创建活动等形式，扩大本网点影响力。每逢节日可以举办活动，向客户赠送一些小纪念品，吸引客户。

5、网点组织进社区活动。网点周边居民往往是分理处重要而以稳定的客户群。进社区活动可以提升网点美誉度，并可适时推出我行新产品。笔者认为这是一项重要举措，至少可以让周边老百姓知道有这么一处网点存在。

二、细化客户类别。不同的客户有不同的需求，有针对性的对不同等级客户实行差别营销。

1、建立客户档案，邀请优质客户进行座谈，充分发挥以点带面的作用。建立客户关系管理台帐，对客户信息进行搜集、积累、分析、整理，建立客户信息数据仓库，并适时对客户资源信息的价值、贡献度、成本、效益进行分析评价，为市场开拓与业务营销提供决策参考。 2、成立长期性的目标客户调研小组。利用客户资源管理与价值分析评判机制，每月选定几个单位作为营销目标，对每一客户进行可行性分析后，找到营销的重点和难点，针对不同的客户采取灵活的营销方式，确定攻关客户经理和分管行级领导，制定了一对一的营销方案，再次是相关部门密切配合。

三、注重营销方法。共享客户资源 强化联动营销。这是部门间相互协作，获取信息的重要途径。

1、在市场营销过程中，全面整合公司与个人客户资源，加强个人金融业务与公司业务部的合作，发挥整体资源优势 and 营销功能，充分挖掘和发现个人优质客户，不断创新服务手段，建立公、私客户经理联手制，实行一揽子服务，以公司业务带动个人业务、以整合营销推动市场拓展，积极竞争优质客户，确保客户质量。

2、个人业务科努力打造我行具有特色的品牌，在前期品牌形象宣传推广的基础上，有计划地开发、策划，组织形式多样的市场活动，及时了解和满足客户需求，扩大品牌内涵，吸引优质客户，为优质客户提供全方位、高质量的服务。在服务的过程中同样可以把优质客户后面的企业反馈给公司科，相互协调发展。四是讲究营销策略。对不时期、不同地点开展有针对性的营销活动。

3、在开学前，积极宣传“汇款直通车、同城汇款□e时代等业务”，大力宣传教育储蓄，定期一本通业务，可以有力地促进储蓄存款和中间业务的增长。在我行网点所不能触及到的乡镇企业中，开展网上银行、电话银行等宣传。

4、展开强大的宣传营销攻势，积极抢占业务市常充分利用电视台、电台、报社等新闻媒体和印刷宣传资料，通过宣传报道、邮政广告、柜面资料、街头咨询等手段，全方位进行宣传、介绍特色业务品种，宣传我行近年来所取得的成就，有效提升我行的社会知名度和影响力，有力地推进业务市场的扩张。总而言之，只要全行上下人人都做有心人，依托各项优势积极参与整合营销、分层营销、出国留学一体化营销的策略，想方设法做好优质客户的维护工作，营销成果一定会转化为经营结果，工行的明天一定会更辉煌。

近年来，随着经济的飞速发展，我们的理财方式也发生着翻天覆地的变化，从以前走进银行去洽谈体验到现在坐在家里使用手机和网络实时操控资金流向——电子金融方式已越来越自然地融入到我们的日常经济生活之中，电子银行也以其

特有的便捷性引爆着新一波的支付浪潮。

电子银行主要包括个人网上银行、手机银行、短信银行和家居银行四个模块，其中尤以个人网上银行和手机银行使用力度大，传播范围广。我们建设银行的网上银行服务采用的二代身份核查认证系统和先进的安全加密技术，保证了网上交易的安全，同时现阶段所适用的新型二代网银盾拓宽了其使用渠道、增强了交易的便利性；建行的个人手机银行作为一种结合了货币电子化与移动通信的“掌上金融柜台”不仅可以使人们在任何时间、任何地点处理多种金融业务，更令银行能以便利、高效而又较为安全的方式为客户提供传统和创新的服务，而个人手机作为移动终端所独具的贴身特性，使之成为继atm、互联网、pos机之后银行开展业务的强有力工具。

推动电子银行业务的发展，如果只靠各网点的跑马圈地、划耕为林，就只会导致营销的盲目性和拓展业务时的短见性，造成网银用户规模的爆发式增长，网银睡眠户率较高等现象。这样一来不仅挤占了大量资源，而且严重影响了电子渠道分流柜台业务的功能性。但是就我们网点本身来说，作为全乌兰察布市唯一一个对私网点，我们桥西分理处不仅存在占地面积小、硬件设施差等较为不利的外部物理环境，更有着不容忽视的短板：客户群体老龄化严重——有六成以上的客户是靠社保低保度日的老年人，工作团队尚未有效整合——网点仅有的九名员工中有五名是去年刚参加工作的新员工，普遍缺乏工作经验。

所以在学习领悟总行及区分行的政策精神的前提下，我们综合考虑了网点的物理环境及人员优势，做出以下推进拓展电子银行业务的措施：

首先，我们网点内部员工建立了简易的培训机制，通过我们亲自操作体验电子银行及学习了解电子银行的知识增强了对电子银行的营销维护能力：不论是柜员还是客户经理对客户使用电子银行进行交易的便捷体验、成本优势等好处都了然

于心。平时工作期间，只要遇到问题每个员工都积极探讨着解决问题的各种方案途径，即使有分歧也从未止步于网点内有限的经验，直到我们所有员工对利用电子银行进行产品购买、缴费、交易等具体环节步骤以及可能遇到的一般问题都能独立解决，并且完全掌握电子银行客户回访等细节。通过这样的“魔鬼式训练”，我们从曾经频繁地请教其他网点的“问题户”转变成处处都领先于其他网点的“电子银行通”。

其次，我们对存量客户和增量客户的活跃交易实施“两手都要抓、两手都要硬”的策略：在前期的室内工作经验中，我们逐渐总结出目标客户营销——技术支持维护——后续客户关怀的激活电子银行交易的售前、售中及售后的“一张网”服务机制。

通过从二级分行反馈回的数据我们不辞辛劳地给每个客户进行电话回访，分优先级分批锁定目标激活睡眠客户，令场内所有人员利用电子银行本身所具有的政策优势和便捷性激发新客户兴趣，改变旧客户习惯。比如，现阶段的建行网银通过系统在规定时间内做六次业务便退还网银盾成本费，跨地区转账时的手续费比在柜面转账要便宜一半，登陆网银即可查看自己名下包括信用卡在内的所有约定网银账户，可从下拉菜单中选择投资理财进行资金流的支配和投资，并查询基金、账户贵金属等持有状况；建行手机银行则可以完成柜面操作无法实现的二次交易：代用户缴付电话、水、电等费用，转账手续费享受柜面业务的三折优惠，客户更可以通过手机银行搜索周边网点并在网点信息中查看该网点当前的排队人数，方便自身合理安排时间，利用客户端新增的惠享影票功能、信用卡购汇还款、信用卡积分查询、理财产品交易明细查询、外币活期转活期等功能，更好地提高资金利用率。

可是光靠在室内被动的“买家市场”营销策略，让客户在固有的思维认识中选择我们，我们的机会其实十分有限；只有我们掌握了交易的主动权才能更好地推动电子银行业务的发展

并真正令这项业务造福于客户，所以同事们在工作之余也非常重视宣传和推广，以至于开展了春节前夕的“走出去”活动——去网点之外的客流量大的商场进行电子银行签约业务。彼时虽然是隆冬季节，正对商场大门的工作台都被冻的冷硬，但我们即使连记录客户信息都有些困难，也从未抱怨一句，上到网点的负责人和主管，下到刚来的新同事，无一不被自己热火朝天的干劲温暖鼓舞着，对每一位上前询问的客户都笑脸相迎，耐心解释，同时热心地帮助客户进行业务操作。功夫不负有心人，三天的活动令我们的电子银行业务“赚了”个“盆满钵盈”。

在此期间，我们也一直密切关注分行下发的指令性文件，积极配合电子银行砸金蛋积分抽奖活动，鼓励客户使用电子银行渠道办理业务，进行抽奖，令客户享受业务优惠外还能得到意外的惊喜。另外，在适当的时候我们常常让老客户带领着新客户共同体验电子银行之旅，增强其讲解的易用性和影响力。

最后，网点依据建立存量客户激活考核指标，如激活睡眠户等，在活动期间对电子渠道销售的产品实行略高的买单价格，鼓励和引导我们员工激活存量客户交易，提高拓展电子银行业务的积极性，切实扩大电子银行客户规模，夯实客户基础。

作为建设银行的员工，可以说是最能切身感受到电子银行的便捷性，建行电子银行业务不仅为消费者提供了便捷实惠的支付手段，同时也旨在为客户打造一个全新的集转账汇款、缴费购物、理财投资为一体的方便快捷的资金管理平台。我们作为传播和营销电子银行业务的媒介，不仅用自己的辛劳和汗水换取了客户们对这项业务的认可，更提高了自己的业务素质为自己的职业生涯竖立下一块小小的里程碑。

银行营销心得体会篇二

近年来，新的工作环境和全新的业务，使她深刻地认识到，只有树立“工作学习化和学习工作化”的终身学习理念，努力加强自身学习，练就过硬的本领，提高自身素质，才能为客户提供高效率、高质量的服务。作为一名青年员工，吕萌始终把业务学习和知识储备放在首位。只要是银行开展的业务，她都率先及时学习，掌握制度和业务要求，通晓每一个细节，她坚持边干边学边练，努力做到技术全面，业务精通，不断拓宽视野，提升综合素质，她以严谨、细致、负责的工作态度，虚心向比自己业务能力强的同事学习请教，凭着扎实的银行业务功底和对银行业务较全面的了解，及时准确地处理各种类型的业务难题。她以坚韧不拔、吃苦耐劳的精神和优秀的工作业绩，获得了全行员工的高度认可。长期以来吕萌不断加强政治学习，提高自身思想认识，并积极的向党组织靠拢，在各方面的磨练下，她从一名普通的银行职工逐步锻炼成为一名政治思想素质好，业务工作能力强，文化水平高的新世纪农行女职工。

二、老老实实做人、勤勤恳恳做事。

随着农行改革的深入，规范化服务的实施，对银行最前沿的柜员，提出了更高的要求，不仅需要具备全面的业务素质，更需要能给客户提供优质的、个性化的、情感化的高层次的服务，同时还需具备敏锐的嗅觉以便及时捕捉来自各方面的信息。她本着“热情、礼貌、快捷”的服务承诺，对每一个客户的询问都能耐心解释、有问必答、贴心服务，依靠周到的服务使跟客户建立了良好的关系。在工作中，她有大局观念，团队意识强，善于搞好配合，一切以部门工作为主，不搞个人主义。只要是在不违背内控制度的情况下，不分分内分外，她都能够认真负责，努力做好，没有出现过推诿扯皮或的现象。遇到行里组织各种活动需要留有人值班的情况，她总是主动要求值班，把机会让给别人，自己坚持做好业务值班，及时处理有关事务和上传下达。

三、热情服务，真诚赢得客户

在长期的一线服务工作中，吕萌一直坚持做到视客户为亲人，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，以自己真诚的服务赢得了客户的尊重和信任。在为客户服务的过程中，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。平时总是提前到岗，抢着做好内务工作，并按照省、市分行开展规范化文明优质服务的要求，兢兢业业、勤勤恳恳、严格做到“三声”服务，以饱满的热情，迎接着每一位前来办理业务的客户，对个别态度不好的客户，从不正面顶撞，而是好言相劝，耐心解释，用真情去感动他们，竭力使每一位客户高兴而来，满意而去。

正因为该事事处处以农发行员工守则严格要求自己，一切以工作为重，任劳任怨，恪尽责守，认真履行岗位职责，多次获得组织给予的荣誉。

银行营销心得体会篇三

移动客服是随着移动互联网的兴起而兴起的一种新型客服方式。通过移动设备，客服人员可以随时随地与客户进行沟通和交流，提供更加便捷和快捷的服务。在这段时间的工作中，我积累了一些移动客服营销的心得体会，现在将其分享出来。

首先，移动客服营销需要注意态度。在与客户交流的过程中，客服人员必须保持积极向上的态度。无论客户提出怎样的问题或者存在怎样的困扰，客服人员都应该以友善和耐心的态度来回答和解决。这不仅能够提高客户对产品或服务的满意度，也能够增加客户对公司的信任度。因此，作为移动客服人员，我们要时刻保持良好的心态，用真诚的态度去对待每一个客户。

其次，移动客服营销需要注重沟通技巧。与传统的客服方式

相比，移动客服更加依赖文字交流。因此，客服人员在写作方面需要更加注重表达能力和沟通技巧。比如，客服人员可以用简洁明了的语言回答客户的问题，不使用过于专业的术语或繁琐的句子，以避免引起客户的困惑。同时，客服人员还需注意用词的准确性和礼貌，避免给客户不好的印象。通过良好的沟通技巧，我们可以更好地与客户建立起良好的关系，提高客户的满意度和忠诚度。

第三，移动客服营销需要注重个性化服务。移动客服的一个优点就是可以根据客户的需求和偏好提供个性化的服务。客服人员可以根据客户的性别、年龄、地域等信息，给予不同的建议和推荐。此外，客服人员还可以根据客户的购买记录和偏好，定制个性化的营销方案，比如给予客户折扣或礼品等优惠措施。通过个性化的服务，我们可以更好地满足客户的需求，提高客户的购买意愿和满意度。

第四，移动客服营销需要关注客户反馈。客户的反馈是我们改进服务的重要依据。在与客户交流的过程中，我们应该关注客户提出的问题和建议，并及时作出回应。无论是客户的投诉还是赞扬，我们都应该认真对待。对于客户的投诉，我们要及时解决问题，保证客户的权益；对于客户的赞扬，我们要及时回复，并表示感谢。通过关注客户的反馈，我们可以了解客户的需求和期望，改进自己的服务，提升客户的满意度。

最后，移动客服营销需要保护客户隐私。在与客户交流的过程中，我们要严格遵守相关法律法规，保护客户的个人信息安全。客服人员在处理客户问题时，要注意不将客户的个人信息泄露给第三方。此外，客服人员还应当对客户个人隐私信息进行保密，不对外公开或滥用。通过保护客户的隐私，我们可以增加客户对我们的信任，进而提高客户的忠诚度。

总的来说，移动客服营销是一种新型的客服方式，需要客服人员具备积极向上的态度、良好的沟通技巧和个性化的服务

能力。同时，我们还需要关注客户的反馈，保护客户的隐私。通过这些方法，我们可以提高客户的满意度和忠诚度，进而增加公司的业务量和利润。

银行营销心得体会篇四

第一段：引言

作为银行的前线服务人员，银行客服岗位承担着为客户提供全方位的金融服务的重要责任。在这个岗位上工作期间，我收获了许多宝贵的经验和体会。在这篇文章中，我将分享我在银行客服岗位上的心得和体会。

第二段：对银行客服岗位的认识和体会

银行客服岗位是一项非常重要的工作，要求我们具备良好的沟通能力和服务意识。作为银行客服，我们要能够耐心聆听客户的需求和问题，并及时准确地给予解答和建议。在与客户交流的过程中，我学会了如何用简单明了的语言解释复杂的金融术语，以便让客户更好地理解并做出正确的决策。通过不断接触各类客户，我深刻认识到每个人都有不同的需求和背景，我们要在尊重客户的同时，积极引导他们做出适合自己的选择。

第三段：客户服务中的挑战和应对策略

在银行客服岗位上，我们不仅面临着各类客户，还会遇到一些具有挑战性的情况。有时客户可能会因为不满意的服务或问题而情绪激动，我们需要冷静处理这些情况。经过实践，我发现有效的沟通和倾听是解决这类问题的关键。当遇到不满的客户时，我们首先要保持冷静，并积极倾听他们的抱怨，理解他们的不满，并向他们道歉。然后，我们要展现出一种积极的态度，解释问题的本质并提供解决方案。在这个过程中，我们始终要保持耐心和友好。

第四段：跨团队合作的重要性

银行客服不仅需要在与客户的沟通中表现出色，还需要与其他融合团队合作完成工作。在我与其他部门的合作中，我学会了如何更好地协调和合作，以实现更高的效率。与其他团队合作的关键是建立良好的沟通渠道和信息交流，确保信息的及时传递和反馈。同时，要能够主动参与并协助其他团队的工作，并且理解他们的需求和优先事项。团队合作的成功不仅提高了工作效率，也增强了彼此的信任和合作默契。

第五段：对未来的展望和总结

在银行客服岗位工作的这段时间里，我不仅学到了专业知识和技能，还锻炼了自己的沟通能力和应变能力。我对未来的展望是，通过不断学习和提升自己的能力，能够在银行客服岗位上做得更好。我希望能够继续与各类客户打交道，为他们提供更好的金融服务和解决方案。同时，我也希望通过自己的努力和贡献，为银行的发展做出积极的贡献。

总而言之，银行客服岗位是一项充满挑战和机遇的工作，通过这段工作经历，我收获了很多宝贵的经验和体会。我相信，在不断学习和努力的过程中，我将能够发展自己的能力，并更好地为客户提供优质的服务。

银行营销心得体会篇五

近期以来，通过认真学习银监会、省市行一系列xxx合规大讨论xxx活动以及相关的文件规定，回顾我行近年来发生的巨大变化，更印证了省、市分行一系列治行方略、经营理念和管理要求的迫切和必要。xxx合规大讨论xxx活动的开展，令我们振奋，也深刻感受到xxx合规xxx正在我们行逐步根植于我们心中，固化在我们的行动中。

企业文化建设的重要内容就是建立合规文化。合规文化是各

个银行企业文化大厦的基石。基石牢固，大厦就会风雨不动安如山；基石不牢，大厦将会摇摇欲倾，毁于一旦。

合规文化，关键是xxx规xxx.什么是xxx规xxx?对我们而言□xxx规xxx就是我们的各项制度办法、各项业务流程、各项操作规范□xxx无规矩，无以成方圆xxx.一个国家，一个社会，如果没有法律制度，就将没有秩序，混乱不堪；我们银行行业的.经营管理如果没有制度规程，也将漏洞百出，充满风险。

对战线较长、点散面广、管理环节多的邮储银行来说，严格管理、从严治行决不是一朝一夕的权宜之计，只有借助于企业文化对员工思想观念的强烈暗示和导向作用，逐步把严格管理的xxx硬xxx要求升华为xxx软xxx文化，方能达到由被动管理向主动管理的转变，达到理性的自我管理、自我约束、自我加压的新境界。

为了把合规文化与实际经营管理有效结合起来，我们必须立足当前，以xxx合规大讨论xxx活动为载体，把合规文化和严格管理有机融合，倡导人人合规，要求事事合规，在全行上下营造xxx指示服从制度，信任不忘制度，习惯让位制度xxx的合规文化氛围。

我们的xxx规xxx是一代代经验的累积、总结，是一次次血的教训甚至是生命代价的转换、警醒。所以，作为邮储银行的一分子，不论在哪个岗位，都必须牢固树立合规意识，坚决依规办事！

企业文化建设是一项长期的、系统的群体性活动，其灵魂根基是以人为本。把刚性的制度要求转化为每个员工的潜意识和价值取向，并成为自觉行为，是一个复杂、艰难的历程。

在全员参与、互动共进的过程中，让合规成为员工操作的基本准则，限度减少合规与违规的冲突频率，将成为合规文化

建设的关键点。

其次要建立教育与惩戒有效互动，减少制度运行阻力。大力宣传弘扬合规人人有责，倡导主动合规，让员工在心灵深处认同制度，使行为合规成为一种价值追求。

第三，要建立学习与履职之间的有效互动，扎实开展岗位制度教育，通过定期学习和培训，让每个员工全面细致地熟悉岗位制度要求，增强风险责任意识。第四，建立发展与合规之间的有效互动。时刻摆正合规与发展的关系，严防借发展业务随意冲击制度执行，让合规成为执行的底线和思想的警戒线，得到员工全面认同和发自内心的自觉贯彻执行。

通过学习和反思，我们深刻体会到：如何建设我们的美好家园，如何实现邮储银行的长治久安，必须要靠合规文化扎牢防范的篱笆，用合规文化打造内控的防线。

坚持制度，依规办事，是对自己的保护。也许我们有一些不良的习惯，但是为了保护自己，我们必须改变。要让xxx指示服从制度，信任不忘制度，习惯让位制度xxx的要求扎根在我们的头脑中，要让按制度办事、按规程操作变成我们自己的行为习惯。

历史原因造成的不良资产，曾经使我们的经营举步维艰，至今仍需要我们不得不付出时间和精力清收、处置。所以，违规经营就是无效发展、有害发展。我们必须时刻坚持科学的发展观和正确的业绩观，必须时刻牢记审慎、规范、稳健的理念，必须时刻遵守xxx四个统一xxx的发展观，让上级行的管理思想、经营理念和管理要求成为我们业务发展的行动指南。

经过多种合规心境的培养、调节、约束和激发，最终使全行员工养成良好的合规心态，历练合规有素的思想、合规有序的行为，从而形成全行上下时时守规章、事事合规则、处处

律行为、环环控风险的良好合规文化氛围，这必将为各级行顺利推进经营转型，实现两大跨越和全面振兴提供坚实保障。

对我们全体员工来说最主要的一点是：执行制度、维护制度尊严要靠人人参与。我们必须明白：邮储银行是大家的，幸福是自己的，遵纪守法、关爱他人、珍惜自己才是最重要的。每个人在集体中都有一个特定的运行轨道，而制度就是员工在轨道上安全运行的路标和警戒线。

无数事实告诉我们，各行其事、无所约束，势必脱轨离道、脱离集体。所以，我们每个员工只有把这个xxx轨道xxx印在脑子里，烙在内心里，落实到行动中，化被动为自觉，使自觉成习惯，才能一往无前，顺利开创中国邮政储蓄银行发展的新局面。

让我们从现在开始，从我做起，共同努力培育xxx合规文化xxx氛围，用心去建设我们赖以生存的美好家园！