

银行风险防控心得体会(汇总5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。大家想知道怎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。

银行风险防控心得体会篇一

微笑是自信的表现，是无声的语言，是友好的信息。这是银行的窗口。当我们和客户打招呼的时候，一个微笑可以拉近我们的距离，为我接下来的服务和营销创造条件。

第二，知识和技能

有句话说得好：人与人之间的差异，其实就是学习潜力的差异。由于个人素质、经历、培训水平的差异，服务水平有高有低。因此，要通过学习和培训，掌握各种产品的特点并分析适用人群，向客户进行个性化推荐，如向中高端客户推荐本外币通知存款、利得利、信用卡等产品，向普通客户推荐本外币一体化、借记卡、代理业务等。掌握各项业务的运作规律，提高自己分析和处理问题的潜力，提高服务质量，提升客户满意度和忠诚度，从而留住客户，赢得客户信任，为进一步营销打下基础。

第三，换位思考，加强沟通

要树立“换位思考”的思想，站在客户的角度，想客户之所想，急客户之所急，加强沟通。我们应该是最好的倾听者，认真倾听客户的需求。站在客户的角度，及时推荐适合客户兴趣的理财，实现与客户真正的沟通，为客户带来全方位的服务，让客户得到超出预期价值的需求。

以上几点需要在平时的工作中积累，需要在平时的工作中训练和培养。目前银行已经转向营销，营销是我们日常工作的一个过程，一个目标。只有我们柜员做好了以上步骤，才能更好的做好客户服务的最后一步。

四、有的放矢，做好差异化营销。

市场营销中的“二八法则”告诉我们，企业x%的利润是由x%的顾客创造的，而其他x%的消费者只创造了x%的利润。如何挖掘优质客户，留住老客户，赢得新客户，是重中之重。这家银行有独特的优势。它有很多客户信息。我们可以根据客户的年龄、性别、职业、收入、教育程度等条件来细分市场。根据不同客户的不同需求，带来差异化的便民服务和支持性服务，实现优质服务无差异。

第一，对于新开电子产品的客户，不要一开始就只介绍产品的使用方法，因为不知道，而且办理时间有限，往往会拒绝。让他们对你推荐的产品感兴趣，比如网购，在移动厅不用交话费，淘宝等。你做好之后，告诉他怎么用，或者叫大堂经理给他解释。

第二，抓一个电子产品，跑一个。但是，存款作为银行的生命线，只能由人主导。我们只能用服务让每一个客户满意，始终如一的服务客户，用我们的服务留住客户，达到了留住存款的目的。我们的柜台人员也要学会从人群中区分那些异地的优质客户和那些以后可能是优质客户的客户。当然，做到这一点很难，因为没有规律可循。只有通过多年的工作和仔细的发现，我们才能获得一些经验。

以上是我做柜台职员的经验，试图通过多年的柜台工作，找到一些关于银行柜台营销的经验。

银行风险防控心得体会篇二

一周的导入培训很快结束了，虽然是短短的几天，原以为是枯燥乏味的培训学习，在三位老师深入浅出的讲解中，课程变得生动而有趣，气氛活跃，笑声连连、掌声不断，学员们都积极参与互动，在愉快轻松的氛围里接受新知识，让人耳目一新，学之能用。

下面，我就参加本次培训谈谈我个人的一点心得体会：

这次培训使我深刻认识到，银行工作礼仪训练的重要性。

随着社会的发展，商业银行也是越来越多，就像老师所说的在这条旭日大道上有着大大小小二十几家银行网点，面临着日趋激烈的竞争，我们信合能否在竞争中保持优势地位，独树一帜，不断发展壮大，因素固然很多，其中，良好的品牌形象无疑会起到非常重要的作用，我们信合是一个服务性行业，在服务中，只有把品牌效应和优良的服务结合起来，才能达到客户满意的效果。

在三位老师的领导下用行为教学引导大家去学习，并且通过一边教学，一边指导我们该怎么做，让我深刻体会到礼仪的重要性，自身的仪容仪表也得到了很高提升——从开门迎客——业务咨询——业务接待——客户分流——客户教育——产品营销——投诉处理——挽留客户，进一步规范员工言谈举止，树立良好的信合员工形象，让我在网点大堂实习中有了充足的信心，老师讲解的很多经典的案例对我有很大启发，打开了思路，晚会中的探讨和交流更使我们彼此学到了很多，增进了xx□

激情扬昂的晨会，你我相互帮助，每天前进一步，快乐信合，追求卓越的理念已根深蒂固扎入我心！

在接下来的工作中，做为一名信合人员，要严格规范自己的

服务言行，用最好的仪容仪表和精神面貌来塑造信合良好的服务品牌形象，使我们的礼仪和服务能够给新老客户留下美好的印象。

最后，感谢三位老师，对我们的教导，在此我想代表全体营业部的全体成员说声：老师，你们辛苦了。

银行风险防控心得体会篇三

一、摆正位置、认准角色。

作为一名副行长，首先对自己要有正确认识，要摆正位置。对正职来说，副职就是参谋，就是助手，就是配角。所以，就要维护正职的核心地位，服从正职地领导，接受正职管理。对班子其他成员来说，每一名副职都是同事，都是合作伙伴。因此就要互相尊重，互相理解，互相支持，互相补台。对干部职工来说，副职就是领导，就是服务，就是表率。所以，就要关心他们的生活，就要帮助他们开展工作，就要支持他们不断进步。

而要做到这些，就必须自觉坚持讲学习、讲政治、讲正气，自觉，还要树立角色意识，尽心尽力抓好分管工作，不讲索取，无私奉献。主动为正职出谋划策，主动当好参谋助手。对分管工作千方百计干出成绩，对复杂疑难问题想方设法自己解决，对不宜自己做主的事项要向正职勤请示多汇报，要与班子其他成员多商量多沟通。对涉及全行性工作更要经常征求群众意见，注意从群众中汲取智慧和灵感，善于从密切干群关系的过程中找到解决问题的金钥匙。

二、严格要求、以身作则。

作为副行长，无疑是单位领导之一，是班子核心成员之一，所以，对自己必须时时处处从严要求，方方面面率先垂范。

一是要做维护班子团结的模范。只要单位班子团结，坚持心往一处想，劲往一处使，就能克服任何困难，就能带领大家从胜利走向胜利。反之，就会一损俱损，一败涂地。所以，身为副职，就要象爱护自己的眼睛一样爱护班子的团结，坚持不利团结的话不说，不利团结的事不做，主动承担团结的责任，积极争做团结的模范。

二是要做廉洁从政的模范。既然是领导，就难以避免权力、金钱乃至美色的诱惑。面对各种诱惑，要时刻保持清醒头脑，永远铭记入党誓词，一身正气，两袖清风，大公无私，拒腐防变。要自觉抵制不正之风的侵袭，当好廉洁从政的模范。

三是要做业务创新的模范。作为副职，作为落实具体工作的组织者，不仅要确保业务工作的顺利开展，更重要的是要做业务创新的倡导者和推动者。要帮助大家树立创新意识，熟悉创新方法，培养创新能力，坚持人无我有，人有我先，人先我精，永远走在他人的前面，永远掌握工作的主动，永远成为创新的模范。

三、当好助手、任劳任怨。

“一把手”就是单位的决策者，理应处于单位的核心位置，主要精力主要放在驾驭全局掌握方向上，要相对超脱。而副行长的工作重点则应体现在准确领会正职意图，创造性地开展工作上，要相对具体。所以，对正职要鼎力相助，以诚相待，当好助手和参谋，甘当配角和绿叶。

一是要正确领会领导意图，用权不争权，尽责不越位，竭心尽力，卓有成效地完成分管工作。

二是要本着对党、对工作高度负责的精神，不争名、不争利、少说多做，大事讲原则，小事讲风格。对工作不足或失误多揽责任，对工作成绩或荣誉应主动谦让。彼此之间要互相理解、互相支持，主动为正职拾遗补缺。

三要注意围绕全行中心工作，搞好调查研究，切实掌握第一手资料，认真听取干部职工的反映，及时提出合理化建议。制定各种实施方案，主动抓好组织实施，努力把正职的决策变成全体员工的实际行动，保证各项业务指标得到贯彻落实。

只有通过正职的正确决策，促进本单位任务的圆满完成，副职的作用才能充分发挥，自己的抱负才能充分展现。

银行风险防控心得体会篇四

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。

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。

银行风险防控心得体会篇五

20xx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了中国工商银行深圳分行福田支行，在那里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。在福田支行，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。作为一名工行员工，异常是一线员工，我深切感受到自我肩负的重任。柜台服务是展示工行系统良好服务的“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，铭记“三心”“五量”思想意识，以自我进取的工作态度赢得顾客的信任。时光飞逝，来福田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，从一个对银行柜员营销比较生疏，到有所了解，有所营销心得，其中也得到领导的信任、关心和指导，同事耐心地帮忙，使我受益良多，帮忙我在业务上创造佳绩。

在银行柜员营销方面，我主要有以下几方面的心得体会：

第一，在思想与工作上，我能够更加进取主动地学习工行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自我在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和职责感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，经过对客

户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，经过自身的努力来维护好每一位客户。

第二，在技能方面，我个人也能够进取投入，训练自我，这一年中，我始终坚持着良好的工作状态，以一名合格的银行员工的标准严格的要求自我，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自我能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

第三，对市场的了解，销售任何一件产品除了掌握产品本身之外，我们还需要将其准确定位，对于产品所对应的市场还应当有一个大致的了解。

第四，与客户应对面的交流，这一过程中我感受最深的是，在充分理解产品的同时，还应当充分了解大众心理，在与客户沟通当中，营造简便，惬意的谈话氛围，广泛听取他们的诉求，充分了解他们想要得到什么，能够怎样得到，以及得到之后所能给他们带来的好处，及时耐心回答客户疑问，把适合的产品推荐给适宜的目标客户。

第五，善于运用各种有利的时间和空隙，主动与客户进行交流，多跟客户沟通，捕捉任何有利的时机，随时随地创造有利的营销机会。

第六，坚持进取的工作心态。我们每一天都要同不一样的客户群打交道，所以一些细节性的东西，往往会影响到与客户的交流，甚至会导致客户降低对我行业已建立起来的忠诚度，对于客户的拒绝应当用进取的心态去看待，切记不要所以而影响到自我销售的进取性，并对客户拒绝的原因加以分析，以便今后纠正改善。

第七，做好售后服务，对日常所销售产品的功能应当为客户详细予以说明，必要的话做好演示，提高客户对我行产品的使用度，为今后给客户推荐其他相关产品打下一个良好的基

础。

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，需要青春和梦想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的工商银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！