

银行人员法律合规心得(汇总10篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

银行人员法律合规心得篇一

作为银行的一名副行长，既是又是被，既是配角又是主角。其一言一行，代表单位的整体形象；其品行作风，事关班子的团结合力；其能力水平，会对银行的建设与发展产生重要影响。所以，我个人的体会是：作为副行长，必须对单位高度负责，对班子团结奉献，对事业无限忠诚，全身心投入工作，多角度参与管理，创造性地开拓分管工作的新局面。具体来讲就是要努力做到以下三点：

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

已解决，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。

银行人员法律合规心得篇二

光阴似箭，新年的钟声即将敲响□20xx年将告别它的光辉□20xx年从容而至。在这个辞旧迎新之际，第一次尝试把自我在这一年来的行动用语言表达。下头我就做个简单的总结。

4、每月将生产部各种人员流动情景及考勤，奖罚，请假等数据汇总上报行政人事部；

5、协助人事部门招聘、登记求职人员信息，刊出宣传橱窗；

6、配合生产部发布和修改各类制度、通知、考核等；

7、自从公司实行免费餐以后，每日进行就餐人数统计；

8、年底将部分数据用表格的形式进行汇总与分析。主要有《年度原材料消耗表》、《年度生产表》、《年度成品包装产量表》。

努力完成本职工作之余，学习有关财务、统计方面的知识，以提升自我专业学识。

进取参加一些和专业有关的培训，有效提高对统计数据的准确性，并做好数据的登记与分析。

20xx年，在原有的各种统计报表基础上，对一些没有实际意义的表格作了改善，并对统计数字的准确性进行了加强。但也存在着不少问题，尤为突出的是“食堂就餐人数的统计”问题。由于如今在厂职工按部门划分，人员变动情景很难在同一时间最准确地掌握，给每日的上报带来很大的麻烦。为此经过一系列的改善与调整，我们将专属部门专职人员上报签字认可，期望能够起到更准确更及时的统计。12月份最多统计人数相差了8人，为此我也做了检讨。有人反映人数统计方面存在问题，那是否职工产量也是如此。关于这个问题是我统计中的疏忽，但产量我能够大胆地说，不是百分之百的正确，却有99%的准确！工作中经常会出现这样那样的问题，我们要勇于正视错误，并且解决错误。有则改之，无则加勉！

回顾过去□20xx年是个不平凡的一年，是我职业生涯的一个重要转折点。宝光给了我锻炼的舞台，使我取得了不少的收益。这些成绩是离不开领导的信任和支持，离不开车间各道质检的共同努力。在此我要感激各位对本人工作的`支持！过去的成绩只能说明过去，未来的日子还是要靠我们共同的努力去实现。一份耕耘，一份收获，我相信宝光的未来会更加辉煌！

银行人员法律合规心得篇三

20xx年7月，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了兴业银行高新支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。

时光飞逝，来高新支行已经一年半了，在这短短的半年中，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。

在兴业银行的激人奋进的工作氛围中，在主管和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在工作岗位上要兢兢业业。半年来，在兴业银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的兴业之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐更加坚定，更加充满信心。

在高新支行，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，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。作为一名兴业员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务时展示我行良好服务的文明窗口，所以我每天都以饱满的人情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客的信任。进入兴业银行伊始，我被安排在现今出纳岗位。常常听别人说：现今出纳是个繁琐枯燥的岗位，有着忙不完的事银行。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输。当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己较劲，要做就要做得最好。平时积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向主管及同事请教。

经过这一年的磨练，我发现我有很多方面需要去完善。在工作上，我有过几次失误，例如收费有误，支票审核不严谨等等，这说明在业务知识上，我还需要不断学习。在技能水平上，相对于点钞和打字，传票仍是我的弱项，我会将传票作为今后练习的重点。思想上，我的风险自控意识还不够严谨，有过几次违规操作，例如没有严格做到人离章收等等，这说明我还需要继续学习我行的各项规章制度。在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的.同

时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真学习，结合平时学习的规章只对和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望!但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献!

富兰克林有句话：推动你的事业，不要让你的事业来推动你。今天我正式为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道我作为一名成长中的青年，只有把个人理想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创美好明天的过程中实现自身的人生价值。每天记账，结账，办业务，做传票，写账簿，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用着平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

银行人员法律合规心得篇四

实习单位：

实习部门：

实习时间：

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。

表格的填写方面，由于银行作为较小的商业银行，有别于中、农、工、建、交以及农村信用合作社，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银行支付清算系统)，在银行存取在宁波银行卡上的钱时无需手续费，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。

银行人员法律合规心得篇五

对于我们这样的基层党员同志，需要认真学习领会三严三实的深刻含义，记在心里，体现在行为上，用自己的实际行动展现党员严于律己、踏实做事的精神风貌。

严以律己，心存敬畏。严格要求自己，不能停留在口头上，而是要记在心里，体现在行动上。心存敬畏，狠刹四风，为官者，清正廉洁，为事者，遵纪守法。坚定思想认识，凡事心中有红线，勤于自省，尤其是党员干部要带头遵守党纪国法，执行企业规章制度。不能做的，坚决不做，不能拿的，坚决不拿。时时刻刻提醒自己，敬畏法律、心怀群众、在点点滴滴中体现一名党员清正廉洁的良好形象。

在严以律己上带好头，要慎独、慎微。所谓慎独，就是在独处之时能够反躬自省、谨言慎行。党员干部特别是领导干部要把慎独作为一种操守、一种品格、一种风骨，让慎独的意识像影子一样伴随左右。所谓慎微，就是要在细微之处能够保持警惕、警觉、警醒，不以善小而不为，不以恶小而为之。小节上把持不住，就会演变成大问题。党员干部特别是领导干部要牢记“从善如登，从恶如崩”的古训，以“吾日三省吾身”的精神警醒自己、鞭策自己，防微杜渐、警钟长鸣，严防一念之差、一时糊涂，严防不知不觉变质，不断增强自我净化、自我完善、自我革新、自我提高的能力。

在严以律己上带好头，要清正廉洁。清则心境高雅，清则正气充盈，清则百毒不侵，清则万众归心。我们的干部特别是领导干部能走到今天这一步都不容易，一定要珍惜自己的岗位，时刻紧绷廉洁自律这根弦，常修为政之德、常思贪欲之害、常怀律己之心，算一算腐败的政治账、经济账、名誉账、亲情账和自由账，明白什么是得不偿失，不要发生一些不该发生的问题，到时候毁了自己的前程，毁了家庭的幸福，毁了一个地方的发展。

在严以律己上带好头，要接受监督。可以说，我们大多数领导干部都能够严以律己，是值得信任的，但信任代替不了监督，自律代替不了他律，失去监督的权力必然导致腐败。各级领导干部要增强接受监督的意识，习惯于在监督下用权，在监督下工作和生活，自觉接受来自纪律与法律的监督、党内与党外的监督、组织与群众的监督、社会与媒体的监督，

对一些司空见惯、习以为常的小毛病，要“小题大做”、防微杜渐；对一些传染性、危害性强的“病菌”，要早打“预防针”，不断增强免疫力和抵抗力。

领导干部地位特殊、岗位重要，面对“四大风险”和“四种考验”，如果不能自律，而是受私心所扰、名利所累，就难免会走歪路，最终身败名裂。实践证明，唯有严以律己，才能经受住各种诱惑，才不会陷入享乐和奢靡的泥潭。在从严治党新常态下，领导干部要求别人做到的自己首先做到，要求别人不干的自己坚决不干，才能老老实实做人，干干净净做事，真正以上率下、做好榜样。

银行人员法律合规心得篇六

自局机关开展“做勤廉表率、促科学发展”主题教育活动以来，我认真学习了在xx届中央纪委二次全会上的重要讲话、《中国共产党章程》以及《高绩效机关之路》一书。通过学习，深感收获颇丰并有如下几点体会：

一、读书思廉，确保正确的人生航向

首先，要用科学理论武装自己的头脑。要认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想，努力践行科学发展观，切实把先进的思想、科学的理论转化为强大的精神力量和锐利的思想武器，树立坚定的信念，保持清醒的头脑，把握正确的方向，认真贯彻执行党的路线、方针、政策，切实做到立场坚定，方向明确，观点鲜明，纪律严格，坚定不移地在思想上、政治上、行动上与党中央保持高度一致。

其次，要用严明纪律约束自己的言行。党的纪律是全体共产党员必须遵守的行为准则。作为一个党员，应该模范遵守党的组织纪律，联系群众，增进团结，以身作则，严于律己，带头维护党纪的严肃性，自觉接受党组织和群众监督。

第三，要用高尚品质塑造自己的形象。人格魅力是一个人在人品、气质、能力、修养等方面的集中反映，是优良品质的外在表现。作为一名党员，就要带头向先进人物学习，不断陶冶情操，加强修养，增强党性，在思想上领先一步，行动上奋勇争先，作风上率先垂范，在平常时能看出先进性，在关键时能体现先进性，在危难时能表明先进性。

二、廉洁自律，强化责任和服务意识

作为支队综合科的一名工作人员，工作的职责说通俗点就是“上情下达，全心全意为大家服好务”。首先必须强化责任意识，要有细致的工作作风、缜密的思维能力，按通俗话来讲就是要能俱有双手弹钢琴的能力，只有能从纷繁的事务中理出一条清晰的思路，分清轻重缓急，才能忙而不乱；要正确认识自我，保持求真务实的科学态度；要顾全大局，涵养融合群体的豁达胸怀，多学他人长处，择善而从。其次要树立服务意识。综合科的工作是琐碎而繁杂的，在这种情况下，我更要牢固的树立服务意识，工作中处处从大局出发，时时为大家着想，从而使各项工作有序的开展。

三、争做表率，永葆与时俱进的党员本色

1、勤奋学习，做提高能力的模范。要在加强理论学习提高政治素质的同时，认真学习专业知识，不断充实自己、丰富自己、提高自己，提高业务能力，增强工作本领。

2、爱岗敬业，做无私奉献的模范。要进一步增强职业荣誉感，把自己的工作岗位作为全心全意为人民服务的阵地，作为为党和人民多做工作的舞台，胸怀远大理想，脚踏实地工作，立足本职岗位，创造一流业绩，把共产党员的先进性体现在日常工作中，落实在实际行动上。

通过这次学习，使我清醒的看到，我们年轻干部要真正树立正确心态，永葆人生本色。要自觉实践“三个代表”的重要

思想，用科学的理论武装头脑，坚持中国特色社会主义的理想信念，把树立远大目标与立足当今现实结合起来，脚踏实地做好自己的本职工作；要坚持立身原则，做到言必信，行必果。处处严于自察，时时自觉追求，事事严于律己，始终保持思想道德的纯洁性。

银行人员法律合规心得篇七

“十条禁令”颁布以后，省分行印发了学习手册，下发到了每位员工手中，市分行召开了学习动员会，并将“十条禁令”内容选编成了歌曲，以歌唱的方式组织大家学习，下面根据学习情况，结合个人实际，说说自己的学习心得体会。

一、做为一名金融员工，要清楚明白哪些是不可逾越的红线。金融是现代经济的核心。近年来，我国银行业在运行过程中，由于体制交替、机制的不健全，客观上给金融职务犯罪带来滋生和蔓延的土壤，导致金融业挪用、诈骗等职务犯罪和大案要案时有发生，严重危及金融和经济的安全。在当前金融案件防范面临严峻形势的情况下，如果平时疏于学习，对规章制度学习不深，只抱着兢兢业业干好工作，遵守纪律，规章制度和法律法规等与己关系不大的可学可不学的思想，久而久之，就会萌生一些自由散漫的思想，造成违规违纪的现象发生，甚至走上犯罪的道路。

通过学习教育，使我深刻地认识到，不学习法律法规有关条文，不熟悉规章制度对各环节的具体要求，就不可能做到很好地遵守规章制度，并成为一名合格的员工。当前金融系统发生的许多案件除故意犯罪因素外，大多数都是因个别员工法律和规章制度意识不强，违规操作而造成的，不但给集体造成了损失，而且也毁了自己的人生和前程。例如，不认真学习《合同法》，信贷岗位的员工，就不能熟练掌握信贷各环节上的操作规程，就有可能在调查、审查、贷后管理等工作各环节出现偏差，而带来信贷风险的发生。作为从事合规、稽核监督的人员，如果不学习相关的法律法规、不熟悉内部

的各项规章制度、不了解业务操作流程，就有可能在实际工作中产生稽核风险，当不好裁判员、教练员的角色，反而会误导部分员工违规操作。因此，掌握法律法规基本知识，学好内部的各项规章制度，对我们的工作和生活具有重要的指导意义和现实意义。

二、不可通过经验来处理新问题，一切业务及发展中的问题都应遵照制度执行。法律法规的学习不是一蹴而就，一时半会就可学成或学好记牢的，关键要靠长期的学习和积累，要养成长期学习的习惯，要有刻苦钻研的精神，要有不怕吃苦的毅力，只有思想上认识到学习的重要性，才能真正在实践中去学习，并自觉做一名遵纪守法，遵章守纪的合格员工。恰恰“十条禁令”给我们相关人员提供了通俗易懂的援助，在经营中，依法经营、合规操作是一切工作的基本要求，是每一个员工应尽的基本职责，上下要形成“案件防控的合力”。即从提高制度执行力入手，切实解决执行走样、监督走神、贯彻走调等执行力不足问题，增强执行的针对性，把抓查防案件与抓追究责任统一起来，推进合规文化建设；把合规经营理念贯穿到员工的日常行为之中，使之成为自觉的习惯；把立规建制的工作做实、做细；把操作风险管理的各项措施真正细化落实到每一个环节、每一个岗位、每一个节点。但是任何事物都有它的两面性，同样对规章制度的学习也应有规律可循。在学习方法上，要联系岗位重点学习，并做到学习与实践用运相结合，学法与守法相结合。另外，在学习教育上应突出教育的普遍性，多形式、多层次，全方位地开展教育，注重教育的针对性，抓好结合点，把思想道德教育、普法教育、规章制度教育和学先进、学英模活动结合起来。使每一名员工都能够学法、知法、懂法，依法办事。与此同时，要通过典型案例剖析，分析和评价犯罪成本，运用反面的教训警醒人，不断提高金融从业人员按照法律法规约束自己的自觉性。只有这样才能加深理解，并能在工作中自觉做到不违章、不违纪。

三、要明白遵守制度、严守底线是我们的首要责任，也是保

护自己的重要手段。特别在关键岗位上要强化制约，严格计算机密码管理，在级别管理技术上，对不同的行业功能和不同的使用权限要严格控制，修改文件和数据要自动进行登录备查；要禁止岗位职责混淆，业务运作不能交叉，柜员离岗必须实行签到制度，从源头上杜绝作案机会；要加强事后监督。监督金融会计凭证的真实性，账户、账表数据的有效准确性，检测软件的正确性。

四、我行下一步仍需要努力的方向：一是要加强教育培训，提高员工队伍的思想业务水平，在思想上筑起一道案防长城。二是强化规章制度。对经营管理工作规程进行统一与细化，明确管理责任人及责任，组织制定各岗位的操作规程和考核暂行办法，使每项工作、每个时点均有规可依。三是突出案防重点。一是管员工，控制风险源。对员工管理做到严把聘用关、管理关、教育关、奖惩关，构筑起案防长城，对重点人物进行重点盯防，进行风险预警，严控风险源。二是管机构，控制风险点。三是管法人，控制风险体。四是严格责任追究。签订案防责任状，明确负责人为案防第一责任人，履行教育职责、管理职责、监督职责、检查职责、奖惩职责，经济上风险抵押、管理上一票否决。五是加大监管力度、强化稽核监督力量。在搞好序时稽核工作的同时，认真开展好决算真实性检查、离任审计、内控检查、资金专项检查等专项稽核和常规稽核。坚决杜绝人浮于事、得过且过的不良行为。

银行人员法律合规心得篇八

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。

银行人员法律合规心得篇九

在信用卡的营销过程中，我觉得以下四个方面是十分重要的。第一，是对产品的把握；第二，是对市场的了解和开拓；第三，与客户面对面的营销；最后，就是申请表格的填写和客户的维

护。

首先是对产品的把握。熟悉产品的各种功能并不代表对产品的把握。刚开始，我拿到资料后的第一感觉是，这么好的产品，一定会有市场，我还准备了很多套说辞，如果客户问我这是什么卡？我就这么说。如果客户问我，你们行的卡有什么特点？我就那么说。可是当我真正面对客户时，他们的问题完全出乎我的意外，已经脱离了信用卡本身的功能。他们根本不会问你信用卡的好处，而是问你，你们的卡收不收年费？或者说我钱包里的信用卡已有好几张了，我不想办了？还有的说你们行的网点少，还钱不方便。说的最多的是，我没有用卡的习惯。这些问题弄的我是措手不及，我开始重新审视这张令我自豪的、非常漂亮的信用卡。到底是我出了问题，还是客户出了问题。最终，我发现忽略了三个细节：一是建行在9月之前，已经覆盖了一遍信用卡市场，我行的信用卡和该行的信用卡有很多的同质性；另外一个就是中国人的消费习惯，量入为出；第三个就是扬州人故有的性格在作怪，明知是好东西，偏偏不办，因为他对你不熟，请人办事要讲人情的。经过一阵时间的思考，我对信用卡的认识开始转变。我们只有站在用户的角度来看问题，才算是真正把握信用卡。信用卡在银行工作人员眼中是可以透支的卡，但在客户眼中，它是什么？是放在身边的一颗定时炸弹，是一个鼓励你用钱的工具，是放在皮夹里的累赘，是用来可以交换人情的砝码等等。

目前的信用卡市场是很不成熟的，没有我们想象的那么完善。我们一味去强调信用卡的透支消费功能，我觉得是一种误导。很多消费者不接受这种理念。所以我营销的时候就说这张卡只是一张应急的卡，当资金周转不灵的时候，你可以用这张卡来救急。这样一说，相当一部分人会认同，他们认同了，就有机会了。营销到了这种程度，那些问什么是信用卡，信用卡有哪些功能的人，反而倒很容易成为卡的用户。就是那些有着让人意想不到的问题的客户，我们只有对症下药了。

信用卡的营销，我们落后于其它行，可以说没有任何经验可

以借鉴，所以需要我们在营销实战中，在和客户的交流沟通中磨练自己的嘴皮子以及和客户打交道的能力。什么是对产品熟悉？就是要大胆走出去，说，不要怕拒绝，拒绝了再总结，再出去跑。产品需要由我们的客户来定义，我们更需要在实践中去把握产品背后隐藏的东西。

第二，对信用卡市场的了解和开拓。销售任何一件产品除了掌握产品本身之外，我们需要将其定位，并找到相关渠道把它推销出去。那么信用卡的目标客户和市场在哪里呢？其实，信用卡销售指引，已经为我们指明了方向。其中目录第六条《现阶段重点推广行业的明细分类》规定了13类行业为重点营销对象，第八条《现阶段可接受推广行业的明细分类》规定了15类相关行业，并对信用卡的用户按风险程度不同划分为abcde五类。这样一来我们的营销范围就确定了。其实这个范围和我们原先想象的客户市场是不一样的。我开始认为那些私营企业的老板是我们的客户，但是操作下来一看，不对，信用卡部不仅需要他们提供收入证明，还需要他们提供个人房产证明及其它相关的个人资信证明，即使批下来，信用额度也很低，弄得他们很没面子，同时我的工作量无形当中也增加了许多。所以为了节省时间，提高发卡量，我放弃了私营企业主这一块，开始按照《指引》中的行业对象来划分我的营销目标市场。

由于时间有限，我做了三个阶段的准备。

第一个阶段是用一个半月的时间来主攻公务员市场，因为这一块手续简单，批准率高。

第二个阶段用十天的时间来向相关企业推广。

第三阶段，收尾，看看还有什么没有营销到的地方。有了计划以后，我的任务就变得十分清晰了。要做的是怎样一块一块地吃掉。我采用的方法是先从有熟人的单位开始。我把所有的朋友名单拿出来，开始搜寻政府公务员、教师、医生，

然后逐个打电话，通过他们来帮助我营销。这一块是有保证的。因为是朋友帮忙，所以操作起来十分方便，我把相关的要素告诉他们，其余的宣传工作就由他们来做了。这里有一个细节，就是填表一定要简化。比如身份证上很多要素都有了，你就不要别人再填写姓名，身份证号码了。

第一阶段熟人做完了，就开始做他们介绍过来的重点客户，这一块做起来相对复杂一些，因为交情不深，要靠嘴皮子了，同时也需要一点技巧。例如，我办了一个局机关的团办卡，团办对于我们来说最省事，但是很重要的一点，你要找对办事的人。你去找财务科，他们会说每个人已经办过其它行的卡了，你去找办公室，人家会说，单位人多嘴杂，别人还以为收了银行什么好处。对于这种情况，我们要有思想准备，团办并不代表每个人都办，除非是单位的行政命令，否则别人有权拒绝。所以我首先办公室物色了一个人缘较好的人，然后通过他，先给局长办好了，这时候，千万不要指望他就能帮助你完成，他没有这个义务，于是我就和他一个一个办公室的跑。拿着局长已经填好的东西有意的给他们看，这些人一看，局长办过了，我也办一张算了。营销就是这样一味的去强调产品的好处是没有用的。别人就是不信任你，你还真的办不起来。

第二阶段就是一些企业单位。先挑一些有特色的单位，比如有事业单位背景的企业，如广播电视中心，注册资金较高的，和我们行有业务往来的，对于信用卡用卡环境有帮助的，例如，青年旅行社，可以用信用卡购机票。总之，并不是所有的企业都可以作为发卡对象，在时间有限的情况下，我只有先从最有把握的开始。

第三阶段，就是扫尾，主要是零星的办了一些个人的卡。通过三个阶段的工作，完成了三百多张卡，公务员占了80%，所以批准率较高。有特色企业，也基本获批了。

在市场的开拓中，我感受最深的是关系营销的作用太重要了。

有的人认为，我的客户资源太少了，怎么办？其实，机会就在每个人的身边，你的亲戚、同学、朋友，客户都是你的目标，营销就是要脸皮厚。

第三、与客户面对面的营销。在这一过程中我感受最深的是，一定要对客户的问题做出最敏捷的反应。我归纳了一下，客户的常见问题有六个：

1) 信用卡收不收年费；

(2) 信用卡的特别功能是什么；

(3) 信用卡是否安全，后台支撑怎么样；

(4) 我手中已经有好几家银行的卡了，没有办的必要了；

(5) 你们银行的网点太少了，还款不方便；

(6) 我根本不需要办，我平时都是用现金。

所以在交谈之前，一定对这些问题有所准备。回答时要充满自信，产品好坏全在我们的嘴上。在所有的这些问题当中，我们会把限制条件当成客户的拒绝理由。比如，第五条，网点少是我们的劣势，但是这只是办卡的限制条件，并不能作为客户抗拒理由。我们完全可以有三点理由来回应。

一是，我行的自助银行正在加快发展；

二是，我们即将实行借记卡自动还款功能；

三、刷卡后不是要你第二天就来还钱，在56天当中你随时抽个空来还就行。把限制条件解释清楚，客户绝的理由就少一些。同样第四条，客户的卡实在太多，不想再办了。我通常会先问他，其它行的卡什么时候办的？额度是多少？有没有担保人？国内外是否通用？免息期多长？购物是否有积分？先确定

客户手中的卡是不是信用卡,同时把事先准备好的几张信用卡卡样拿出来,再适时介绍手机短信服务,保险服务,医疗服务等特色功能。我们要想方设法的很自然的让客户感受到信用卡的特别之处。在与客户交流的过程中,一定要有一个良好的心态,如果客户实在为难,赶紧把目标移到下一家。

最后一点是就申请表格的填写和客户的维护。我们做了大量的前期工作,到了最后千万不要因为填写表格不规范而导致被拒绝,那是一件很伤心的事。首先是填写表格。我只让客户填写(1)家庭住址、电话;(2)工作单位地址、电话、职务;(3)直系亲属和朋友;(4)签名。其余的我都自己帮他们填。一来,让客户省去了许多填表的麻烦,二来,填写过程就是审核的过程,可以发现很多漏洞。三来,可以让表格相对工整一些,有的客户填完后,在写错的地方就乱涂一笔。其实,卡部的人在审核的时候同高考阅卷一样,卷面整洁无形中就有印象分,所以在错的地方,我们就可以用涂改液修饰一下。我们有很多同事把审核的工作,都交给零售部的相关同志去做,自己就不问了,这样肯定是不行的。我举个例子。有一次我地税局的朋友拿来十张表格,我在帮他们填写表格的时候发现,他们留的家庭电话都是单位号码。这就麻烦了。因为家庭电话号码一般是信用卡的查询密码,基本上每个人是不同的,于是我就一个一个打电话问。如果,我忽视了这一细节,也许我又做了十个无用功。另外,表格中错误率较高的就是最后一栏,联系人资料。以我的经验,这一栏一定要写,特别是直系亲属。朋友一栏可放松要求,你可以写自己的名字,也可以写其同事的名字。

其次是,客户提供的相关资料。我想重点说一下人事收入证明。其中有一个关键点,就是职位的细节。因为在信用卡销售指引中,职位稳定的员工获批率是比较高的。有的同事在营销过程中,看到对方的职位不是很好,就产生了一个想法,这种人肯定批不下来。在这里我想说一说我自己的经验。拿一个单位来说,就是扬州青年旅行社。应该来说,导游的获批的率是很低的,因为他们的工作不稳定。但是反过来,导

游不能365天天带团，不带团的时候，他要负责计划调度，也要负责相关的文书的工作，于是我就让他们在工作职位一栏写上计调，文员。与此同时，还写了一份情况说明，交待了此单位在扬州的地位以及将要和我行展开的合作，希望能提高信用额度。作为营销员，你要让信用卡中心的审核人员认为，这个单位是非发不可的。

第三，就是客户的维护。就是所谓的售后服务。这个工作，就是在申请表寄出以后，一定要打电话给客户，问问卡有没有拿到，用的如何，有什么不明白的地方，感谢他们对中信工作的支持，其实这样做的目的很简单，希望他们再介绍一些客户给我们，同时联络感情，发掘一批优质客户，为以后的银行业务做准备。

的结果，他们在信用卡的营销过程中也付出了相当大的努力。我想在目前的社会状况下，信用卡的营销很有挑战性。每个人有各自的营销理念，如果大家能够自动自发，并且经常互相交流经验的话，我相信2005年我行的信用卡任务一定能够完成。

银行人员法律合规心得篇十

什么叫合规?合规就是合乎规范，包括大的规章制度，也包括小的规则、秩序。我按照次序第*个走上演讲台，是合规;大家安静地坐在这里听演讲，是合规;过马路走人行横道是合规;工作中，我们恪尽职守就更是合规。因为没有从事太多业务工作的经验，我对合规的认识比较朦胧，但是我明白，行业规范的遵从与自身的自律是密不可分的，孔子云：“其身正，毋令则行，其身不正，虽令毋从。”

不讲“合规”而屡屡发生的行业事件，让我真切地感受到“合规”文化建设的重要性与必要性。

对我们个人而言，合规操作不仅关系到个人工作的规范与效

率，更关系到企业利益与形象，进而影响到行业的健康发展！不讲合规，一旦发生事件，再好的经营业绩也要一票否决！哪怕是轻轻的一碰键盘，就能使数百万元资金流失，给客户和单位造成巨大损失；不懂合规，哪怕是小小的一笔业务发生差错，就能让我们的帐务不平，不能正常下班、按时回家；摈弃合规，就可能误入歧途，甚至走上危险的不归之路。因此，正是合规文化保障着各项业务高速、迅猛的发展态势，也正是合规文化让我们不断的走向发展壮大。

树立新时期的“合规文化”是规范行业服务标准行之有效的举措，但是，如何让“合规文化”深入人心，如何又让“合规文化”融化在自己的实际行动中并形成一种习惯，却并非一件简单的事。春风化雨，润物无声，我们每一个人应该从自己做起，从小事做起，加强自身修养，加强人格锤炼，恪守行业规范，为弘扬行业新风、促进行业发展进步尽职尽责，对此，我也感触颇多，以下是我个人对职业道德诚信、合规操作意识和监督防范意识的一点心得体会，还望大家不吝指教：

二、以慎处事。“合规文化”的建设与实践绝非一朝一夕、一人一事便可以完成，它需要我们共同恪守、长期不懈的坚持，正所谓“循规蹈矩一日易，遵章守制千日难”，保持严肃谨慎的工作作风、固守心中那道不可逾越的道德防线，任何时候都不能把个人利益凌驾于国家和集体的利益之上，慎于思、谨于行、安住心、守住身，小事当慎、小节当拘，许多行业事件的发生往往始于小节，千里长堤，溃于蚁穴；百尺之室，焚于隙烟说的就是这个道理，与其“悔不当初”，不如从一开始就掐断心中那份诱惑，严把合规关，慎小处微，让“合规”成为一种习惯。

融“合规于实践”，处处合规，事事合规，不仅要确保自身的业务活动符合本行业的规章制度及行为准则，更要在企业内部与外部之间加强对“合规”精神的发扬与传播。

作为奋斗在行业基层服务最前线的一名普通员工，出国留学我们的言行与企业的形象息息相关，因为工作的特性，我们义无反顾的挑起了“合规”文化的宣传重任，以实际行动诠释合规文化内涵，尽心竭力演绎“合规”文化使者的真我风采，携手并进，通力打造“依法经营、守法奉献、合规办事、全员信守”的合规文化。此乃宣扬“合规文化”之三省。

合规文化的衍生，与中华民族传承数千年的优秀传统密不可分，合规文化的建立更与地方经济文化的发展息息相关，黔江要发展，合规是关键！