

# 最新幼儿园贴春联活动 幼儿园活动方案(通用7篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。优质的心得体会该怎么样去写呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

## 银行内控合规心得体会篇一

第一段： 寻求创新是银行的命脉

作为金融行业中至关重要的机构之一，银行承载着经济交流与发展的任务。然而，随着时代发展和科技进步的不断推动，银行面临着巨大的转型挑战。从传统的柜台服务到现代的网上银行，银行正经历着一场全面的变革。在这个过程中，创新成为银行的命脉。只有不断追求创新，银行才能实现自身的升级与发展。因此，银行中的每个员工都需要树立积极进取的心态，投身于不断创新的思想与实践中。

第二段： 探索先进技术为客户带来便利

随着信息技术的飞速发展，人们的生活方式和需求也在不断改变。银行作为金融服务的提供者，需要紧跟时代的步伐，利用先进技术为客户带来更便利的服务。例如，移动支付和电子银行等新兴技术的推广，不仅为客户提供了方便快捷的金融服务，同时也为银行带来了巨大的发展机遇。通过创新技术的应用，银行能够更好地满足客户的个性化需求，提高服务质量和效率，加强与客户的互动，建立长期稳定的合作关系。

第三段： 金融科技为银行增加风险防控能力

金融风险一直是银行工作中需要重点关注的问题。但是，随着金融科技不断发展，银行的风险防控能力也得到了显著提升。通过运用大数据分析人工智能技术，银行能够实时监测和分析客户的交易数据，及时发现异常交易行为，并采取相应的风险控制措施。此外，区块链技术的引入也为银行提供了更加安全和高效的交易方式，有效防范欺诈行为，保护客户的资产安全。

#### 第四段： 打造智慧银行服务 引领行业发展

智慧银行是金融科技时代的一个重要概念。它不仅仅是提供一种技术手段，更是一种思想风格和服务理念的转型。智慧银行通过整合各种金融科技应用，提供全方位、个性化的金融服务。例如，基于人脸识别技术的智能柜员机、自动贷款审核系统等，都为客户提供了更便捷、高效的银行服务体验。同时，智慧银行也能够帮助银行优化人力资源，提高工作效率，降低运营成本，进一步提升银行的竞争力。

#### 第五段： 坚守诚信，银行才能赢得信任

在银行工作中，诚信是无可替代的核心价值观。银行是寄托着公众财富的重要机构，必须始终恪守诚信，坚决抵制任何不诚信的行为。只有通过诚实守信的行为，银行才能赢得客户的信任，建立良好的企业形象和声誉。同时，银行内部也需要建立严格的监管机制，加强对员工行为的监督与约束，防止利益输送和权力滥用。只有如此，银行才能在不断创新的过程中保持稳定发展，真正造福于广大的人民。

#### 总结：

对于银行来说，不断创新才是持续发展的关键。通过引入先进技术、增强风险防控能力、构建智能化服务体系和坚守诚信，银行能够不断迎接挑战，提供更好的金融服务。在这个过程中，每个银行员工都应该时刻保持积极进取的心态，投

身于创新与发展的浪潮中，为实现银行的社会使命做出自己的贡献。只有这样，银行才能成为现代化金融服务的龙头，为人民的福祉做出更大的贡献。

## 银行内控合规心得体会篇二

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”。

一是整合资源配置。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。

二是细化客户类别。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。

三是注重营销方法。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。

1、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。

2、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、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。

## 银行内控合规心得体会篇三

按照“三严三实”集中学习月实施方案的安排，农商银行组织全体党员干部学习了“三严三实”集中学习教育辅导材料，观看了电影《焦裕禄》、《杨善洲》、《生死牛玉儒》，并要求在集中学习的基础上认真开展好自学工作。为检验学习效果，组织召开此次学习心得交流会，参会的党员干部积极发言，交流自己学习“三严三实”的心得体会。与会人员纷

纷表示今后要进一步加强学习，要以“三严三实”为标杆，严格要求自己，坚持用模范人物的事迹对照自己、反省自己、激励自己，坚定理想信念，注重在细节上、小事上时刻要求自己，时刻把职工把群众装在心里，认真履行职责，以自己的实际行动，践行一个共产党员的义务，努力为群众办实事、办好事，为打造一流银行、建设精致淮北做出自己应有的贡献。

总书记参加安徽代表团审议时指出，各级领导干部都要既严以修身、严以用权、严以律己，又谋事要实、创业要实、做人要实。总书记的重要讲话，引发了在沪全国人大代表、政协委员的热烈反响。大家认为，“三严三实”的要求，从党性修养、为政之要、做人准则等方面，作了简明而又深刻的阐述，要求明确，含义深远。

总书记在参加十二届全国人大二次会议安徽代表团审议时指出，各级领导干部都要做到严以修身、严以用权、严以律己，做到谋事要实、创业要实、做人要实。它是对党的建设理论的丰富和发展，体现了新一届中央领导集体从严从实的鲜明的执政风格。作为银行一线柜员的我们，今后要进一步加强学习，要以“三严三实”为标杆，严格要求自己，坚持用模范人物的事迹对照自己、反省自己、激励自己，坚定理想信念，注重在细节上、小事上时刻要求自己，时刻把银行业务发展，装在心里，认真履行职责，以自己的实际行动，践行一个建行人的义务，努力为群众办实事、办好事，为打造一流银行做出自己应有的贡献。

“严以修身”的关键在于加强柜员的自我修炼，建立正确的工作认识。工作中的“修身”就是积极提升自我，这不仅是对工作的全心投入，更是对工作价值的不断追求。我们工作的目的不应该仅仅只为了职位的薪酬，而是应该努力去明确这对于我们职业发展和人生经历的意义。只有认识到工作的

价值和意义，才能真正做到尊重工作，树立积极的工作态度。“严以用权”是对业务操作和工作职责方面提出的要求。员工要明确自己的操作权限，在权限范围内合规操作。更为重要的是，我们要明白手中的权限是用来为客户服务，认识到权责的对等关系，同时对手中的权利要有敬畏之心。因此，我认为我们应当从基础做起，从现在做起。

一是严以修身，坚定理想信念。理想信念是通往成功的指路灯，如果一个人有足够的信念，就能创造奇迹。我们党能够取得今天辉煌成绩，正是与其高度重视理想信念教育分不开的。我们银行柜员因其自身特殊性，决定了银行柜员人员生活单调、工作忙碌辛苦，这更就要求广大银行柜员人员自觉加强党性修养，坚定理想信念，只有拥有坚定的理想信念，才能干好银行柜员工作、走好银行柜员路。银行柜员人员首先要主动加强学习，既学习经典著作，汲取理论养分，又向先进人物学习，感悟先贤精神，通过学习不断提升道德境界、升华思想意识；其次要强化行动，要自觉践行社会主义核心价值观及银行柜员人员核心价值观，从小事做起、从细微处入手，自觉远离低级趣味，自觉抵制各种歪风邪气，不断向先贤看齐。

二是严以用权，坚持用权为民。权力运用的正确与否、合适与否，直接关乎党和国家的形象、关系社会大众的切身利益，只有依法、公正、廉洁用权，始终做到为民用权，才能树立良好组织形象、发挥权力真实效用。做好业务发展，严格操作权限，坚持风险内控是银行柜员工作的重要内容。古语有云，其身正，不令而行；其身不正，虽令不行。银行柜员严格操作权限，坚持在规定的操作权限内处理业务，才能切实保证银行业务的有力发展。

三是严以律己，始终廉洁合规办事。清正廉洁是身为柜员的基本要求，只有清廉方能坚持原则，做好风险内控，才能有效的办好业务。廉洁既是银行柜员人员的基本职业道德，也是银行柜员人员核心价值观的重要体现。银行柜员人员要牢

记廉政纪律是不可触碰逾越的高压线，常怀敬畏之心、常思贪欲之害，不断增强廉政意识，切实提高思想警惕，严格遵守银行柜员制度规定，从小事做起、从细微处做起，廉洁办事、清白做人。

四是谋事要实，实事求是谋划银行柜员工作的各个方面。“凡事预则立，不预则废”，计划是做好一件事情的前提，但不切实际的计划非但无助于事情的完成，反而可能导致不良结果的发生。谋事要实就是要求我们柜员从实际出发谋划好事业和工作，使点子、政策、方案符合实际情况、符合客观规律、符合科学精神，不好高骛远，不脱离实际。银行柜员只有坚持“实、高、新、严、细”的工作作风，始终做到学习和工作前有谋划，且据实谋划、从细谋划，才能确保在柜员日常工作中，目标明确、重点突出、方法具体。

五是创业要实，脚踏实地做好银行柜员工作。总书记多次强调：“空谈误国，实干兴邦”。创业要实，就是要真干事、敢担责、解问题、创实绩。银行柜面操作是一种严谨细致的工作，来不得半点虚假，这就要求银行柜员人员在银行柜员实施过程中脚踏实地、真抓实干。惟有如此，才能胜任银行柜员工作，在以后的业务发展中创造佳绩。

六是做人要实，永葆本色，当好银行柜员人员。做人要实，就是要忠诚老实、襟怀坦白、公道正派，这体现了共产党员的本色，也是对银行柜员人员本色最好的诠释。忠诚老实是银行柜员核心价值观的应有之义，也是我们应当坚持和发扬的优良作风，无数个银行柜员人员不辞辛劳、不畏困苦的加班就是最好的体现，广大银行柜员人员应该始终坚守忠诚老实的银行柜员人本色，继续发扬连续作战、不畏牺牲的优良传统，为银行柜员事业的发展做出更大的贡献。

综上，“三严三实”为广大领导干部学习指明了方向，也为我们银行柜员指明了出路。俗话说“空谈误国，实干兴邦”，作为银行柜员的我们应该从自身做起，从我抓起，加强学习，



善始善终，同时明确作风建设，廉洁合规，坚持原则，是一项经常性、长期性的工作，才能不断升华作风建设的内涵，促进建行业务持续有效快速的发展。

## 银行内控合规心得体会篇四

### 第一段：引言（150字）

考银行是许多人追求职业发展的重要途径之一。近年来，随着银行业的快速发展，对银行从业人员素质的要求也越来越高。因此，通过考银行成为了很多人的目标。我也是其中之一，上个月我参加了银行考试，深受其启发和感悟。在这篇文章中，我将分享一些我在考银行过程中的心得体会，希望能对正在备考或准备参加银行考试的人有所帮助。

### 第二段：备考准备及经验分享（300字）

在备考过程中，合理的备考计划是非常重要的。首先，需要了解考试的内容和要求，明确自己的目标。接下来，根据自己的实际情况制定适合自己的备考计划，合理安排时间。例如，每天固定时间进行模拟题的练习和知识点的复习。同时，选择适合自己的学习材料也是至关重要的，可以根据自己的实际情况选择一些专业性强、内容细致的教材、题库或培训班。

另外，与他人的交流也是一个重要的学习方式。可以利用各种社交平台或考试论坛，与其他考生一起交流学习经验、答题技巧等等。通过倾听他人的观点和经验，我们可以发现自己的不足之处并加以改进。同时，互帮互助也是一种巩固自己学习成果的方式。

### 第三段：考试过程中的技巧和策略（300字）

在考试过程中，时间管理是至关重要的。首先，需要根据题目数量和总时间制定一个大致的答题计划。对于每道题，可以根据题目的难易程度和自己的掌握情况合理安排答题时间。同时，在答题过程中，要做到心态平和，不要过于紧张或着急。可以先快速浏览一遍所有题目，然后有目的地解答，优先做易题，留出较多时间来解答困难的题目。此外，如果遇到不会解答的题目，不要浪费过多时间，可以略过并在最后回过头来解答，以免影响其他题目的答题时间。

另外，对于选择题，运用排除法可以帮助我们提高答题准确率。通过排除明显错误的选项，可以减少答案范围，提高选择正确答案的概率。而对于主观题，要注意语言表达的准确性和逻辑性，清晰地阐述自己的观点，并给出合理的理由和论据。

#### 第四段：考试后的反思和总结（250字）

考试结束后，我们要及时进行自我反思和总结。首先，回顾整个考试过程，检查答题时的注意事项是否都考虑到了。对于做错的题目，要仔细分析原因，并找出不足之处。其次，与其他考生交流，分享彼此的答题情况和感悟，学习经验教训。最后，总结备考过程中的管用方法和学习经验，为今后的备考和学习提供参考。

#### 第五段：结语（200字）

通过参加银行考试，我收获了很多，不仅是知识的积累和技能的提升，更是培养了自己的坚持和毅力。考银行不仅是一次考试，更是一次自我挑战和成长的过程。只要我们坚持不懈地努力，相信自己的能力，我们一定能取得优异的成绩。希望我的经验和体会能够对即将参加银行考试的人有所帮助，共同进步，共创美好的未来。

# 银行内控合规心得体会篇五

自从中国改革开放以来，银行业作为我国经济体系中重要的一部分，发展迅速。作为一名银行员工，我多年来积累了许多与银行业有关的心得体会。下面我将从银行的角度，以连贯的五段式结构，详细介绍一下我的心得体会。

## 第一段：银行在现代社会中的地位与作用

银行作为金融机构，在现代社会中扮演着不可忽视的重要角色。它的主要作用是提供金融服务，包括储蓄、贷款、汇款、理财等。通过为个人和企业提供资金，银行推动了经济的发展，并成为经济增长的重要支撑。除了经济作用外，银行还承担着社会责任，通过各种金融产品和服务，帮助人们管理财富，提高生活质量。

## 第二段：银行员工的核心素质与职责

作为一名银行员工，我深刻认识到了自己需要具备一定的核心素质。首先，专业素养是最基本的要求，只有具备丰富的金融知识和技能才能胜任工作。此外，良好的沟通与协作能力也是必不可少的，能够与客户和同事建立良好的关系，更好地完成工作任务。当然，银行员工还需要具备责任心和敬业精神，认真负责地对待每一笔业务，确保客户的利益。

## 第三段：银行服务的质量与创新

作为银行员工，我们应该时刻关注银行服务的质量和创新，不断提升客户体验。首先，我们需要以客户为中心，积极主动地帮助客户解决问题和需求，提供优质的个性化服务。其次，我们要不断引入新技术和创新理念，提高服务效率和便利性。例如，推出手机银行、网上银行等新产品，让客户可以随时随地进行金融交易。最后，我们还应该加强培训和学习，不断提升自己的专业水平，以适应不断变化的金融市场。

#### 第四段：银行风险管理的重要性

在银行业务中，风险管理是至关重要的环节。银行需要对各种风险进行识别、评估和控制，以保障自身和客户的利益。首先，银行需要建立完善的内控制度和风险管理体系，确保风险得到有效管控。其次，银行要加强对贷款、投资等业务的风险评估，避免不良资产的产生。此外，银行还需要加强对外部环境的监测和预警，及时应对可能出现的风险。

#### 第五段：个人成长与银行业的未来

在银行工作多年后，我深刻意识到个人成长与银行业的未来息息相关。通过不断学习和实践，我不仅提升了自己的专业能力，也拓宽了视野和思维方式。同时，随着金融科技的发展和金融市场的变化，银行也将面临新的机遇和挑战。我相信只有不断学习和创新，银行业才能适应时代的变化，推动银行业的进一步发展。

以上是我多年来与银行业相关的心得体会。银行作为现代社会的重要组成部分，对经济和人民的生活都有着重要的影响。作为银行员工，要不断提升自己的素质，提供优质服务，加强风险管理，为银行业的未来做出贡献。同时，也要不断学习和创新，以适应不断变化的金融市场。

### 银行内控合规心得体会篇六

根据学校毕业实习要求，本人于xx年2月底到4月底期间在中国出国留学银行\*\*县支行城关分理处进行了为期8周的毕业实习。实习期间，在学校和单位指导老师的帮助下，我熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好掌握了银行会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。现将毕业实习的具体情况及体会作一系统的总结。

#### 一，实习单位简介

中国出国留学银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分，总行设在北京。在国内，中国出国留学银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，已成为中国最大的银行之一。在海外，出国留学银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。中国出国留学银行宁海县支行城关分理处是宁海县支行直属的一个营业网点，一直鼎力支持宁海经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境，丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全，快捷的全方位优质金融服务。

## 实习过程

此次实习的目的在于通过在出国留学银行的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。实习过程主要包括以下几个阶段：

(一)了解实习单位基本情况和机构设置，人员配备等。

(二)学习银行的基本业务流程与交易代码，主要包括以下方面：银行业务基本技能训练，如点钞，珠算，五笔字型输入，捆扎等；银行的储蓄业务，如活期存款，整存整取，定活两便等；银行的对公业务，如受理现金支票，签发银行汇票等；银行的信用卡业务，如贷记卡的开户，销户，现金存取等。

(三)了解银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

(四)总结实习经过，并完成实习手册，实习报告。

## 三，实习内容

在正式学习银行业务前，我在实习指导老师的指导下首先学习银行工作必需的基本技能，包括点钞，捆钞，珠算，五笔

字型输入法，数字小键盘使用等。这似乎给了我一个下马威，本来自以为银行业务相当的简单，却发现我原来有这么多基本的技能不会操作。看着同事熟练的点钞，真是又佩服又羡慕，而我只能笨拙的从一张一张数起。对于珠算，刚开始我一直无法理解为什么不用计算器，这不是更方便吗？后来慢慢才了解，原来银行柜员经常需要查点现金，看是否能账实相符，而人民币有多种卷别，在点钞时需要累加，这时使用算盘就要比计算器方便，因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失。

经过一个星期的“苦练”，我虽然还不能熟练操作银行的基本技能，但大致也掌握了其中的技巧，所谓熟能生巧，主要是靠以后勤加练习了。于是接下来，实习指导老师便让我学习储蓄业务。该分理处的储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，挂失，解挂，大小钞兑换，受理中间业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧账，学习如何打印流水，平账报告表，重要空白凭证销号表，重要空白凭证证明细核对表，审查传票号是否连续，金额是否准确，凭证要素是否齐全等。

在银行实习，学习柜员间每天交接工作时的对账是必不可少的，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折，银行卡，存单等。

经过一段时间的学习并背记储蓄业务的交易代码和操作流程后，我开始学习银行的会计业务，即针对企业的业务。对公业务的会计部门的核算(主要指票据业务)主要分为三个步骤，记账，复核与出纳。城关分理处的票据业务主要是指支票，包括转账支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首

先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对；再看大小写金额是否一致，出票金额，出票日期，收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记账员审核无误后记账，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金(出纳与收款人口头对账后)。转账支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。

#### 四，实习收获与体会

这次实习，除了让我对出国留学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。

首先，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要有很强的责任心。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。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感

受。在我实习快要结束时，基本业务流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作。没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好，请签字，请慢走”；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

## 银行内控合规心得体会篇七

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。

# 银行内控合规心得体会篇八

## 第一段：银行的重要性和角色（200字）

在当代社会，银行已经成为经济的重要组成部分，扮演着不可或缺的角色。它们不仅提供储蓄、贷款和支付等基本金融服务，还为企业和个人提供更广泛的金融产品和服务。银行的发展与经济的繁荣息息相关，它们不仅向经济体提供流动性，还为投资者提供了稳定的回报。因此，银行在现代经济体系中的重要性不言而喻。

## 第二段：银行的核心价值（200字）

作为金融机构，银行的核心价值在于其为经济体提供的各种金融服务。首先，储蓄和贷款服务允许人们存钱和借款，使他们能够克服急需资金的困境。其次，银行提供安全、便捷的支付服务，方便人们进行日常交易。此外，银行还为企业提供信贷、融资、投资和风险管理等金融服务，促进了商业活动的发展。综上所述，银行通过提供各种金融服务，为经济体的发展作出了积极贡献。

## 第三段：银行业务与客户关系（200字）

银行的成功与否，关键在于其与客户之间良好的关系。银行需要建立和保持亲近客户的文化，聆听客户的需求，并提供合适的金融解决方案。在如今竞争激烈的金融市场中，银行需要通过创新产品和高效的服务来吸引客户和增加客户黏性。同时，银行还应注重与客户的沟通，及时解答客户的疑问和问题，提升客户满意度。只有与客户建立起互信和互利的关系，银行才能够长久地发展。

## 第四段：银行的风险与合规（200字）

尽管银行在经济中扮演着重要角色，但它们也面临着各种风

险和挑战。例如，信用风险和市场风险可能导致银行遭受损失。因此，银行需要建立有效的风险管理体系，制定合理的风险控制政策。此外，合规也是银行运营的重要方面，银行必须确保自身符合法规和监管要求，以保障客户的权益和维护金融市场的稳定。只有合理控制风险和合规经营，银行才能够更好地履行其职责。

## 第五段：银行的未来展望（200字）

随着科技的迅猛发展，银行也面临着新的机遇和挑战。互联网和移动技术的普及使银行能够通过创新的方式与客户进行互动和交易。同时，金融科技的应用也提供了更便捷、高效的金融服务。未来，银行将继续投资和推动科技的应用，提升自身竞争力。此外，随着经济全球化的加剧，银行还需积极探索国际市场，拓展海外业务。面对未来的机遇与挑战，银行需要不断创新、积极应对，以适应经济发展的需要。

总结：

银行作为金融机构，扮演着经济体中不可或缺的角色。它们通过提供储蓄、贷款、支付和其他金融服务，为经济发展作出了积极贡献。银行的成功与否关键在于良好的客户关系、风险管理和合规经营。未来，银行需要积极应对科技发展和国际化趋势，以保持竞争力并适应经济发展的需要。

## 银行内控合规心得体会篇九

作为一名即将从银行班毕业的学员，回顾这段时间的学习与训练，不禁让我思考自己当初选择银行班的初衷。我记得当初在面临职业选择时，银行班给予我一个广阔的发展平台，让我有机会接触到金融行业的各个领域，提升自己的综合能力。这一段时间的学习实践让我不仅得以了解银行业务的内部运作，更锻炼出坚韧的意志和应对复杂问题的能力。

## 第二段：知识的积累

在银行班的学习过程中，我不仅接受了大量专业知识的培训，还了解到的各种银行产品和金融市场的动态。通过不断地学习，我基本掌握了各项金融业务的基本操作和流程。同时，我也结识了一些金融方面的专家，并参与到各种业务培训和实践中。这一切所带来的知识积累对我今后的工作将有着重要的指导意义。

## 第三段：实践的历练

除了理论知识的积累，实践是成为一名优秀银行从业人员不可或缺的一环。在实际工作中，我通过参与客户服务、风险管理和资产运作等方面的工作，收获了很多宝贵的经验。例如，面对不同类型的客户，我学会了如何与他们进行有效的沟通和建立合作关系；在风险管理方面，我学会了识别和分析各种风险，并提出相应的对策。这些实践的历练，让我成长为一个更加专业和有经验的银行人。

## 第四段：团队的力量

作为银行班的学员，我们不仅在课程学习中互相帮助，还经常组队合作完成各种任务。通过团队合作，我深刻地体会到团队的力量是不可忽视的。与团队合作中，我们能够互相倾听、互相支持，并相互激励。团队的力量让我在困难面前不轻言放弃，而是坚持不懈地寻找解决问题的办法。团队合作的经验，不仅对我的个人发展有着极大地促进作用，同时也让我明白一个强大的团队可以创造出更多的价值。

## 第五段：未来的展望

通过银行班的学习和实践，我对未来的银行职业充满了信心。我相信，银行业作为金融行业的重要组成部分，将会继续发挥作用，不断创新和适应市场的变化。而我作为一名银行人，

将会不断提升自己的专业素养，不断学习和成长，以适应未来金融业的发展需求。我期待着能够为客户提供更优质的金融服务，同时也追求个人的职业发展与成长。

以上便是我对银行班心得体会的总结。银行班的学习经历不仅让我得到了丰富的专业知识，更让我了解到银行从业人员的职业素养和团队合作的重要性。我将以此为基础，不断进取，追求卓越，在银行业中不断成长与发展。

## 银行内控合规心得体会篇十

首先，身为普通的银行客户，突然接到银行发送的“禁止泄露客户信息，防范电信诈骗”短信，感到很意外。但是随着阅读短信的内容和背景介绍，我深刻地认识到这条短信的重要性。银行是金融服务业的核心机构，客户信息的泄露可能会给客户带来极大的财产损失，也会影响银行的信誉和安全。因此，银行的这项禁令非常必要。

其次，在银行的日常操作中，涉及到了众多的客户信息。为了保护客户隐私，银行职员需要时刻保持警惕。通过此次禁令，银行也提醒了自己的员工严格遵守相关法律法规，加强对客户信息的保护，增强客户的信任感。在我的个人体验中，曾经有银行职员错误地将我的账户信息告诉了别人，我因此遭受了一定的经济损失。因此，这次禁令让我觉得更放心了。

第三，禁令不仅仅是对银行业内人员的限制，对我们这些普通公民也有一定的教育意义。我始终觉得信息泄露不是一个小问题，随着网络的发展和日益完善，电信诈骗活动也变得越来越猖獗了。通过银行禁令，我意识到保护自己的隐私不是银行职员的事，也是每个人的责任。我们需要时刻提醒自己不要随意泄露个人信息，这样才能更好地维护我们自己的安全。

第四，银行的禁令不仅仅是一个口号，更需要行动力的支持。

在禁令的各种宣传中，银行也告知我们如何把禁令转化为实际意义。例如，我可以主动了解银行如何存储和保护客户信息，如何避免电信诈骗，这样可以帮助我更好地维护自己的安全。银行职员也可以通过教育客户这些知识，帮助客户更好地理解银行业务和安全风险。这些实际行动才是真正切实可行的。

最后，银行的禁令可以为我们带来更好的未来。对于客户和银行来说，信息安全是共同问题。而银行的禁令可以成为未来银行业安全保障的起点。随着技术革新的到来和金融市场的发展，一个强大的安全体系将有助于银行和客户更好地发展，同时也可以为金融业的创新打下更加坚实的基础。

总而言之，银行的禁令可以带给我们更大的安全感和经济效益。尽管我们作为客户只是被动接受这个禁令，但它带给我们的意义远不止于此。禁令通过消除我们的客户隐私疑虑，帮助我们更好地保护自身的安全，这是非常有价值的。将来，我们可以预见，银行的这项禁令将成为更大程度的合作和发展的基础。