

最新社区银行经验分享 银行学习心得体会 (大全10篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

社区银行经验分享篇一

“纵贪欲如落水，不用吹灰之力，终成灭顶之灾；保清廉似上山，定需步步用力，方能攀上巅峰。”作为银行从业人员，坚守职业操守，保持廉洁的作风，非一朝一夕，关键在于养成。我作为新入行的一名员工，在8月5日总行领导为我们安排的参观学习的课程上深有感悟和体会，我将从自身做起，常怀清廉之德，常有廉洁之志。

此次课程主要是参观反腐警示馆和行史馆，这次参观学习对于我们来说是弥足珍贵的，因为它让我们更直观的去了解北京银行的发展历程，使我们看到了北京银行艰难攀登的发展历程，看到了北京银行由起初的城市信用社发展到北京市商业银行，直到一步步走向顶峰的北京银行，这期间经历了太多的坎坷遭遇。与此同时也使我们对北京银行的发展历程有了更深层次的了解，对银行业存在的潜在风险有了初步的粗浅认识，对银行从业人员的素质要求有了更明确认知。在未来的`工作中我打算从以下几个方面来提高自己的思想认识和工作能力：

目前，银行业仍然是腐败案件易发多发的重点领域，反腐倡廉形势依然严峻、任务依然艰巨。总行对新员工积极开展警示教育，认真剖析违纪违法案件的特点和规律，揭示腐败现象产生的思想根源，就是为使我们以案明纪、引以为戒，自觉加强党性修养和作风建设，严格遵守各项纪律和规定。在

工作中提高警惕，坚决杜绝不廉洁行为发生。

参观的过程中，大家都仔细观看展览的每一部分内容，认真听取工作人员的介绍。展览的内容主要以真实案件为例，展示了银行业各种职务犯罪和腐败现象，揭露了案犯在金钱和利益的诱惑下逐步走向犯罪的心路历程，最后的下场无一不是锒铛入狱，葬送了美好生活。全国的金融大案霍海音案，造成的不良贷款竟达67亿，这个数字足以使北京银行一蹶不振，当时已经到了举步维艰的境地，但是在京行领导和全体员工的共同努力下，终于摆脱困境，走出低谷。如今的发展可谓蒸蒸日上，所以今天的我们更要珍惜前辈们为我们创造的条件，努力工作。血的教训给人以极大震动，从反面教育我们要树立正确的世界观、人生观和价值观，懂得珍惜生活、珍爱自由、珍爱岗位、廉洁自好，否则法网恢恢，疏而不漏.....

社区银行经验分享篇二

转瞬间来基层快一年了，虽时间不长，但感触颇多。这段时间的工作和生活，让我更深地体会到区分行党委和组织部门安排年轻干部到基层挂职锻炼的良苦用心。深入基层接受教育、挂职锻炼是丰富阅历、增长才干、提高素质最切实有效的方式。我愿与大家分享把这一个月来初到基层行工作的一点体会。

虽然曾在县支行的会计和信贷岗位上工作过6年，但随着农发行业务领域的拓展，业务种类的充实、经营发展理念的转换，如今支行的工作内容和经营管理模式发生了很大变化，与在区分行机关工作的思维角度和方法模式也有所不同，加之县与在地域、经济、文化、人文、民俗方面的差异，这种种差异都要求我尽快转换思维、转换视角、转换观念、转换角色，做到情感相融、同甘共苦，让自己迅速融入到这个新的集体之中，真正成为县支行的一份子。

多种多样的磨砺，可以积累经验，能够丰富人生。作为区分行首批挂职干部而言，我们要对挂职锻炼有一个端正的认识，树立从零干起，甘于吃苦、勇于奉献的信念，踏踏实实、勤勤恳恳在基层学习锻炼做好服务。置身一个全新的环境到县级支行，深入农行工作的一线前沿，这是一种挑战，更是一种机遇。我们应尽快适应新环境，克难奋进，解决好挂职期间遇到的学习、工作、生活、社交等各方面的变化和困难，让自己经受住各种挑战和磨练，实现自身工作能力和水平的全方位提高。挂职锻炼是区分行党委为我们开辟了一个更为广阔的天地，搭建了一个深入学习的平台，我们应全身心的投入到基层，扎扎实实去学习和工作，以提高综合素质和服务能力，切实起到锻炼的目的，踏踏实实为基层行做些实事。

县支行作为一线基层单位是政策执行的终端，麻雀虽小，五脏俱全。有会计结算、客户营销、计划信贷、信息技术、文书档案等日常业务，还有行政后勤、党群工建等常规管理工作。从我来库车行，就参与了筹办职工食堂、社区净化环境卫生、治安整顿、民族团结、计划生育、精神文明创建、行务接待等工作，接受了企业文化建设检查、安全保卫、保密检查等其他非业务工作，这对于一直从事业务工作的我而言，其间的庞杂繁琐是我始料不及的，其中的艰辛也是我从来没有遇到过的。由于领导班子成员变动，需要调整成立名目繁多的领导小组就有40多种。支行一个部门要面对上级行的多个部门，一个岗位要承担上面几个岗位或部门的工作，同时还要很好的完成当地相关部门安排的各种形式多样的工作任务.....

社区银行经验分享篇三

第一段：引言（150字）

非法集资是一种违法活动，对个人和社会造成了严重的损失。然而，银行在学习非法集资的心得体会中，可以发现一些非常重要的问题和教训。本文将从银行的角度出发，探讨在学

习非法集资过程中的心得体会。

第二段：强调合规意识（250字）

作为金融机构中的一员，银行员工首先要有强烈的合规意识。非法集资利用了人们对高回报的渴望，山寨银行、庞氏骗局等手段层出不穷。在学习非法集资的心得体会中，银行员工应该明确认识到作为金融机构代表，必须时刻以合法合规的方式开展业务，不能被眼前的利益冲昏头脑。只有树立起合规意识，银行才能更好地对非法集资进行防范和打击。

第三段：加强风控体系（300字）

银行学习非法集资的心得体会还表明了风险控制对于防范非法集资的重要性。通过学习非法集资案例，银行可以发现，许多案件之所以能够发生，是因为对风险的预防和控制不够严谨。为了防止类似事件再次发生，银行应该加强自身的风控体系，设置科学的风险评估和风险监控流程，提高对于高风险业务的审核和监管，严格控制资金出入，及时发现和处置风险隐患，确保银行的业务安全和资金安全。

第四段：提升员工素质（250字）

在银行学习非法集资的心得体会中，可以看到员工素质对于预防非法集资的重要性。银行员工应具备较高的金融知识水平和风险意识，能够正确判断业务风险，并能够及时采取相应措施，避免因不慎蒙受损失。因此，银行需要加强对员工的培训和教育，提高员工的业务水平和风险防范能力。此外，银行还应建立完善的员工奖惩制度，鼓励员工自觉遵守法律法规，提高员工工作的积极性和主动性。

第五段：加强合作与监管（250字）

防范非法集资需要银行与监管部门的紧密合作。银行学习非

法集资心得体会表明，监管部门在案件侦查、监管和处罚方面的作用至关重要。因此，银行应积极与监管部门进行信息互通，加强合作，及时向监管部门报告风险线索，共同打击非法集资行为。同时，监管部门也需加强对银行业务的监管，加大罚款和处罚力度，以震慑非法集资行为，切实保护银行的正常经营和合法权益。

结束语（100字）

综上所述，银行学习非法集资的心得体会强调了合规意识、风控体系、员工素质、合作与监管的重要性。只有通过加强这些方面的工作，银行才能更好地预防和打击非法集资，保护客户和社会的财产安全，为金融行业的稳定和健康发展做出积极贡献。

社区银行经验分享篇四

第一段：引言（200字）

非法集资是社会一种严重的经济诈骗行为，不仅损害人民群众的利益，也对金融体系的稳定产生重大威胁。作为一名银行工作人员，学习非法集资心得体会对于提高自身风险意识和防范能力具有重要意义。在经过一段时间的学习和思考后，我认识到非法集资行为的社会危害性，明白了个人的职业责任和义务，同时也积累了防范非法集资的宝贵经验。

第二段：非法集资的伤害（250字）

非法集资对于个人和社会产生的伤害是极大的。首先，非法集资往往突破法律法规的约束，以高额回报为诱饵，欺骗群众进行投资，最终导致投资人的财产损失甚至血本无归。其次，非法集资会削弱金融市场的公平性和透明度，影响金融秩序的正常运行，给整个金融体系带来剧烈的冲击。最重要的是，非法集资活动涉及的资金来源不明、流转不规范，容

易成为洗钱、逃税和其他犯罪活动的渠道，给国家的金融安全和社会稳定带来威胁。

第三段：银行学习非法集资心得（300字）

作为一名银行工作人员，我们需要通过学习非法集资的案例和心得，提高自身风险意识和防范能力。首先，要了解非法集资的常见手段和特点，如高回报承诺、传销模式、虚假宣传等，以便及时发现和识别非法集资活动。其次，要加强对客户的风险识别和审核，确保客户资金来源合法、投资计划合理，在交易过程中留下足够的审查痕迹。同时，银行工作人员还应积极配合监管机构的调查和打击行动，主动提供线索和相关信息，为社会层面的非法集资整治贡献力量。

第四段：非法集资心得体会（300字）

通过学习和思考，我深刻认识到银行工作人员在防范非法集资中的重要作用。首先，我们要始终保持高度的警惕性，在日常工作中多留心观察客户的操作、资金流向和社会背景等信息，并第一时间报告上级和监管机构。其次，银行工作人员要积极参与风险意识和防范知识的学习和培训，加强自身专业素养和法律法规的了解，为客户提供正确的投资咨询和风险提示。最后，我们还要主动参与各种风险管理和防范机制的建设，为客户创造安全可靠的金融环境。

第五段：总结（200字）

学习非法集资心得体会对于银行工作人员来说具有重要意义，我们应不断加强风险意识，锤炼防范能力，提高对非法集资的识别和应对能力。同时，银行工作人员还要积极参与社会治理，为打击非法集资行为作出自己的贡献。只有通过持续的学习和努力，我们才能更好地履行我们的职业责任，守护金融安全，保护人民群众的合法权益。

社区银行经验分享篇五

通过为期两天的紧张培训，我深深感受到了瑞丰银行坚持“瑞丰模式”、“流程银行”、“全面风险”、“内部机制”、“企业文化”和“人才队伍”的六位一体的布局，也正是这种布局使他们真抓实干、稳中求进、创新求变，向全力打造全国一流农村商业银行迈进！我们这两天在感受瑞丰银行深厚企业文化的同时也被瑞丰人不断转变思想、不断创新的精神而深深震撼！其实瑞丰银行在成立之初和我们一样也面临过发展瓶颈，他们通过新的管理理念和管理方法，通过绩效考核机制推动员工思想快速转变，进而才有现在的瑞丰。在人才管理上实行完善的晋升机制、培训机制和淘汰机制；在企业定位上，定位零售银行、差异化营销为核心；在企业理念上，秉承“以人为本”，重视员工关怀和培养；在营销理念上，全员都营销的理念转变员工思想，带动员工积极性。

结合省联社的要求和我们的实际情况，我觉得我们首先要从转变思想、立足定位入手，可以通过绩效考核推进员工转变思想，树立员工主动营销意识。在内控管理方面，遵循运营管理是业务发展的基本保障，风险防控是业务发展的先决条件，我们要强化内控管理，分工合理、职责明确，强化我们团队的执行力。

任何一家企业的发展都离不开源源不断的创新。更何况是在激烈市场竞争下的银行业，我们想要发展也只有不断的进行业务的创新和产品创新，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。瑞丰小微贷是引进德国ipc技术，成立事业部制管理，以软硬信息分析为基础，交叉检验为方法，还款能力和还款意愿是放贷的唯一依据，劳动密集行为结果；在组织架构上实行独立的薪酬考核机制、独立的业务运营机制、独立的人员管理机制、独立的财务核算机制；在办理流程上实行贷款全程“四眼”原则、贷款调查“四步曲”，亮点是自己编制财务报表，交叉检验，线上集中审批，专岗发放操作，前后

分离，贷后管理标准化监控流程，逾期追讨实行包容性的不良责任追究机制和积极的个人、团队绩效激励机制，人才理念注重人员晋升和培养，品牌理念服务微小的客户理念、客户为中心的产品理念、差异化营销理念、贴心客户的服务理念，风控理念有风控管理和责任追究。

结合我们实际情况，我觉得我们应在现有产品基础上：

一是了解客户需求增加新的贷款品种；

二是优化我们的业务流程，如：简化客户办理手续，报表电子化，提升电子化替代率等；

三是提升我们的制度建设等。

两天的学习时间虽短，但我已经充分感受到瑞丰银行的企业文化氛围。即使我们在某些程度上还有一定差距，我们仍然可以借鉴他们适合我们发展的经验，并加以转化利用，为我们未来的发展！

社区银行经验分享篇六

近年来，非法集资事件频频发生，给国家经济和人民群众带来了巨大的损失。为了遏制非法集资活动，银行业也必须加强自身的学习和整改。在银行学习非法集资过程中，我深深地感受到了非法集资活动的危害性，并从中得到了一些宝贵的心得体会。

第二段：对非法集资活动的深入了解

非法集资活动是指通过欺诈、虚假宣传等手段，以高额回报为诱饵，吸引大量投资者投资，从而实施诈骗行为。银行对非法集资活动的学习过程中，我通过各类案例的分析，深入了解了非法集资的危害和特征。非法集资活动常常以“高回

报”为噱头，吸引投资者的目光，然而这些回报往往是虚假的。同时，非法集资活动还对金融市场的稳定性和公平性造成了严重的破坏。

第三段：加强风险防范意识和能力

银行作为金融机构，必须加强自身的风险防范意识和能力，以避免被非法集资活动波及。银行学习非法集资心得中，我认识到风险防范意识是银行员工的首要任务。只有当员工具备了强烈的风险防范意识，才能够提高警惕性，辨别非法集资风险，有效预防非法集资活动的发生。同时，银行还应加强内部控制和审查机制，建立健全风险管理制度，提高对非法集资活动的识别和防范能力。

第四段：积极参与非法集资宣传与教育

作为金融机构，银行应积极参与非法集资宣传和教育，提高公众对非法集资的认识和预警能力。银行学习非法集资心得中，我明白了只有搭建起一个强大的宣传和教育的平台，才能够帮助公众增强对非法集资的认知和防范自身的能力。银行可以通过举办讲座、开展宣传活动等方式，提醒公众警惕非法集资活动的风险，并教育公众科学理财，选择合法、安全的投资渠道。

第五段：与行业合作，共同打击非法集资

最后，银行学习非法集资心得体会中，我强调了银行与行业合作的重要性。只有通过行业共同努力，才能够更好地打击非法集资活动。银行可以与其他金融机构合作，共享信息，形成联防联控的机制，相互监督和互补，提高对非法集资活动的打击力度。此外，银行还可以加强与公安机关的合作，共同打击非法集资犯罪行为，保护公众的合法权益。

总结：

通过银行学习非法集资心得，我深刻认识到非法集资活动的危害和特征，并提出了加强风险防范意识和能力、积极参与非法集资宣传与教育以及与行业合作共同打击非法集资活动等建议。我相信，只有当银行业加强学习与整改，充分发挥金融机构的作用，才能够更好地预防和打击非法集资活动，为国家经济和人民群众的权益保护做出贡献。

社区银行经验分享篇七

经过这次中央财经大学行长培训课程的学习，我了解到作为一名支行行长首先要知道自己在服务管理与营销管理中的角色、职责和怎样为客户提供优质的服务等。在服务管理中首先要制定服务流程、标准和规范；制定服务的考核标准，并让全体员工都清楚了解；对员工的服务情况不但要进行定期的检查评估、面谈沟通，而且要把评估情况进行反馈；对客户的需求要快速反应，及时组织资源满足客户需求；掌握客户对服务的评价和反馈，对客户意见要及时进行回复；妥善处理客户投诉，确保客户满意；及时发现服务中存在的问题，想办法进行改善和处理。

在营销管理中首先要制定支行营销的目标、计划和流程，然后将营销目标分解到每位员工，对营销目标进行追踪、辅导，推动营销工作的顺利进行，最后对营销目标执行情况进行评估和反馈。

那怎样为客户提供优质服务？随着同行服务不断创新，客户期望值的提升等，银行服务业也面临新的挑战。服务是一种感觉，要想为客户提供优质的服务让客户满意，首先要对客户显示积极的态度，注意说话的语气，保持精神饱满，给客户一个最佳的职业形象；其实要识别客户的需求；然后要尽力满足客户的需求，主动为客户介绍业务信息，与客户建立联系，因为发展一个新客户的平均成本是留住一个老客户的6倍。具体的内容如下：

1、学人之长找不足。我行以服务先进行为标杆，通过学习，我行应从行容行貌、物品摆放、设施配备、言行举止、服务礼仪到服务细节等，一一记录下支行的具体做法，结合自身实际，查找不足，加以规范和整改。

2、“软硬”兼施上台阶。我行应按照“软件先行”、“硬件渐至”的原则在全行范围内展开了提升服务品质大行动，要求所有网点严格按照总行制定的规范化服务标准，强制推广“三声服务”和“双手接递”；在硬件上，指定专人对每个网点根据其周边环境、服务设施等特点做好综合评估，提出整改意见，逐步落实到位，以优化服务环境，增强对外服务能力。

3、优化流程提效率。按照“岗位、业务、流程、设备”“四整合”的业务改造模式，最大限度地提高柜面员工的工作时效，提升柜面服务效率，减少客户等待时间；与此同时，加强对科室的服务管理，进一步落实二线为一线服务的具体措施，提高二线为一线服务水平，提升全行整体服务能力。

银行业的风险是指银行在经营管理过程中，由于各种不确定因素的影响，使实际收益与预期收益发生一定偏差。从而蒙受损失和获得额外收益的机会和可能性。具体分为信用风险、国家和转移风险、市场风险、利率风险、流动性风险、操作风险、法律风险和声誉风险八类。

随着银行业案件的增多，金额的加大，必须要有严格的内部控制和防范操作风险的措施。内部控制方面着重做好审批、授权、检查、核对、经营业绩审查、资产的保护、职责的分工、利益冲突岗位的分离等一系列控制活动。不能以互相信任代替管理，以日常习惯代替制度，以照顾情面代替纪律，不能存在侥幸心理。要以规章制度约束自己。

一个团队要想取得好成绩，首先必须制定一个“好目标”，所谓“好目标”就是与上级保持一致，具有挑战性；其实队员

间要相互沟通，只有良好的沟通才能建立信任，才能维持和谐的团队关系，俗话说的好：“团结就是力量”，再次就是要用竞赛、旅游、公开表扬等激励方法不断提升团队的士气。

营销是一门现代经济运行的先行科学。我国正处于从计划经济进入市场经济的运行过程，所以营销对于我们从事服务行业的人员来说是一片工作学习生活的真空区，通过此次学习有了一定的感受。

我们从事银行工作的人员要认清社会形势，不能像以前一样等客上门，而要走出去，了解客户的需求，并把客户的需求作为一种工作目标去努力实现。和客户首次见面要注意自己的言谈举止、服饰搭配给客户留下良好的第一印象，解除客户的戒备心理，建立良好的信任关系。总之就是实时把握客户需求，实现共同利益的最大提高。以上就是我的心得**，在以后的工作中，我一定尽力学以致用，为**市商业银行的发展做得更多、更好！

社区银行经验分享篇八

谢谢各级领导给我提供了这次难得的学习机会，在短短的三天时间里我开阔了眼界，学到了如何做好本职工作，提升服务水平的系统的业务知识。当然，这只是总行给我提供了一把掌握世界金融新领域经营的钥匙，今后我仍要进一步地学习、深造、提高。下面我从以下几个方面进行汇报：

这次培训班是由我们来自全国银行各分行的39名学员组成的，讲师是从xxx研究院上海启明金融管理学院请来的xxx教授。培训时间虽短，但老师利用自身得天独厚的全球化资源和专业知识优势，向我们灵活多样地讲述了“全球教育”和“全球企业”的新概念。

这次培训的主题是“心服务”计划。“心服务”就是用心为我们的客户提供真诚的，发自内心的服务。通过学习，我知

道只有热心对待每位客户，才能获得信任并能进一步让客户将心中的需求完全说出；我们必须细心观察与体会，才能深入了解客户的真正需求；针对客户的需求，我们要积极主动热情并有效的用心执行。

我深信，唯有发自内心的服务意愿，才能提供客户满意的服务。我们要以真心服务，让客户觉得安心舒适，我们要营造美好的服务气氛，让客户体验到愉悦的服务，进一步让客户认同并喜欢到浦发银行接受我们的服务。

经营产品品牌，你可以用75%的时间、金钱和精力来影响顾客而只用25%应对剩下的一切。而对银行而言，经营我们的服务品牌必须用至少50%的时间、金钱来影响自己的员工。优先权正好相反，产品品牌以顾客为先。而服务品牌以自身员工为先，要想使品牌服务有效，必须教会员工亲历他们服务的品牌，因为对客户而言，代表品牌的人就是品牌。如果员工表现不当，品牌与顾客之间的关系就会崩溃。

我们这次学习，老师采取互动的方式，我们共分5个小组，老师借鉴先进银行实施服务品质的案例与学员们研讨。并进行分组讨论，学员们针对服务礼仪与无缝交接服务流程实况演练，并进行声音肢体语言的练习和多媒体课件与教学。

礼仪迎宾接待演练中，我感到：1、五步距离主动上前（即客户走进营业厅时距客户五步的距离时就要主动问候，不要等客户走近时才问候，那样会吓客户一跳）；2、保持亲切的微笑；3、双眼平视客户的眼睛；4、身体微微向前倾约30度，点头示意表示对客户的欢迎等等都非常适用。

无缝交接，指的是为客户的服务达到一种非常顺畅的连接，要发挥团队精神，在无缝服务中不论是大堂经理还是理财经理还是每位柜员都至关重要。从大堂经理迎接客户探明客户的来意，到将一般客户疏导到自助银行或是高柜区或低柜区，将识别的优质客户推荐给理财经理，都需整体的配合。

在处理投诉中，我们要注意：一是建立良好的心态。当客户向你表达对银行的任何抱怨与不满时，你就是代表xx银行负责处理客户的情绪。我们常见的错误心态是：这又不是我引起的，或者这不是我们银行的错，为什么要我处理？因此，就对客户的抱怨与不满，进行一连串的解释、反问与推托，反而使客户情绪不断积累、抱怨越滚越大。

当遇到客户对我们的服务不满时，尽管不是因为我们自身的错误，也应该主动向客户表达歉意，此时的道歉是针对客户产生的“愤怒、生气”的情绪而表示歉意。并不意味着我们承认事情本身的错误。适当的致歉可以立即缓和客户的情绪，有助于客户后续的处理。另外一点是我们在柜面服务中经常遇到的：客户的需求与我们的制度发生冲突时，客户产生的不满情绪。这时，我们在客户面前不要急于先搬出银行的制度，可以心平气和地帮客户想想变通问题的办法，同时委婉的告知客户我们的风险点，展现出我们处理事情的热忱与诚意。

通过这种形象化的训练，使我认识大堂经理工作的重要性，它是提高零售银行业核心竞争的关键之一，更是大堂经理、客户与柜员之间的纽带，大堂经理专业素养的完善，对于创建一流的行业服务至关重要。

这次培训中的现场演练，给我留下了深刻的印象，它把整个日常服务中的柜员、大堂经理、理财经理及客户贯穿起来，教给我们应该分工不分家，相互配合，真正创出浦发银行一流的服务品牌。

xx银行尽管比其他许多金融机构成立的时间短，但它具有先进的管理理念和经营理念，它值得我为之付出青春和热情。我既然成为这个金融机构中的一员，就应该立足岗位，做好本职工作。在现有的岗位上，不断提升自己的业务水平和服务水平，不断提高自己的专业素养，按照浦发银行“心服务”计划的要求，塑造自己的形象，规范自己的仪态、行为

举止，提高自己的服务质量，从自我做起，为有效提高银行整体服务的竞争力而努力。

社区银行经验分享篇九

今年我参加了省行组织的xxxx行长培训班的学习培训，通过学习使我受益匪浅。结合实际工作，下面，我谈一谈个人的一点心得体会。

当前，银行业普遍认同一个“二八定律”，我认为“二八定律”针对我们xxxx银行，尤其是县级以下及农村二级支行来说，这个定律尤为显得贴切和突出，即银行80%的利润来自于20%的客户。可见，20%的高端客户针对我们邮储银行带来的收益就可想而知，但是如何让这20%的高端客户真正成为我们的忠诚客户，那就需要支行自身利用和优化现有的资源，通过生日礼物、病期探视、各大节日特色祝福等等来拉近与客户的亲属感并通过交叉营销，让客户通过各种体验途径购买咱们银行自身的多种产品，以更优质更快捷的服务等等让20%的高端客户从心里产生对我们邮政银行的忠诚度。

1、要进一步增强存款工作的危机感和使命感，大力促进各项存款快速增长，全力提升存款业务的市场地位，加大储蓄存款竞争力度，全力提升市场份额。坚持“大个金”发展战略，运用我行点多面广，覆盖城乡的网点资源和营销潜能，做大储蓄市场。

2、着力推进中间业务和新型业务的全面、协调发展，通过代理保险、信用卡、以及下一步就要推行的ic卡、惠农卡等产品，抓好全年每个季度每个时间段。发展业务有的人说要分业务淡季旺季，我个人认为业务的发展与否不应有淡旺季之分，而是取决于一个支行，一个团队的‘思想意识之团队精神，我们发展业务也决不只能坐门等客，而是要走出去，走进市场，走进商户、农户之中进行有针对性、策略性的实质营销，不是有这样一句话嘛：时不我待，只争朝夕！我们不能把”与

时俱进”当做一句空话，我们需要实际性地主动出击。

随着银行业竞争的日益激烈，市场环境的复杂多变，商业银行经营面临着越来越多的风险，我们作为商业银行面临的主要风险包括信用风险、市场风险、操作风险，针对上述三个风险，我认为加强操作风险的防范尤为重要，通过观看四十五分钟的警示教育片，以及我们身边听说看到的很多案例，不难看出，绝大部分风险来自于银行内部，比如银行监守自盗、违规操作等等，因此我认为在日常工作中应做好以下内容：

加强员工的思想教育和业务制度的学习，利用周例会、晨会，月经营分析会及网上下载警示教育片等把风险防范意识，结合今年的”合规执行年”制度的内容，深深灌入每位员工的思想灵魂深处，让合规的经营理念融入到工作的每一环节，争做遵章、守纪、知法、守法的邮政储蓄银行人。

针对支行员工应表扬先进，激励后进，和员工多沟通、少批评，坚持以人为本，利用现有的职工小家资源，通过和员工一起生日、节日聚餐，乒乓球、象棋、羽毛球友谊赛等，和员工每日保持一种愉悦的心情，良好的心态，同时也要进一步抓好网点柜面规范化服务，进一步加大服务检查力度，健全服务监督检查网络，要引导员工换位思考，站在客户的角度看待自己提供的服务，自动自发做好服务工作，树立良好的企业形象，提高社会知名度和美誉度。

何谓执行力?执行力”就是按质按量地完成工作任务”的能力。个人执行力的强弱取决于两个要素——个人能力和工作态度，能力是基础，态度是关键。所以，我们要提升个人执行力，一方面是要通过加强学习和实践锻炼来增强自身素质，而更重要的是要端正工作态度。那么，如何树立积极正确的工作态度?我认为，关键是要在工作中实践好”严、实、快、新”四字要求。

1、要着眼于”严”，积极进取，增强责任意识。责任心和进取心是做好一切工作的首要条件。责任心强弱，决定执行力度大小；进取心强弱，决定执行效果的好坏。

2、要着眼于”实”，脚踏实地，树立实干作风。天下大事必作于细，古今事业必成于实。虽然每个人岗位可能平凡，分工各有不同，但只要埋头苦干、兢兢业业就能干出一番事业。好高骛远、作风漂浮，结果终究是一事无成。

3、要着眼于”快”，只争朝夕，提高办事效率。”明日复明日，明日何其多。我生待明日，万事成蹉跎。”因此，要提高执行力，就必须强化时间观念和效率意识，弘扬”立即行动、马上就办”的工作理念。坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习。

4、要着眼于”新”，开拓创新，改进工作方法。只有改革，才有活力；只有创新，才有发展。面对竞争日益激烈、变化日趋迅猛的今天，创新和应变能力已成为推进发展的核心要素。

以上是结合本次省行培训内容和从事本岗位经验的一些打算和体会，不妥之处敬请领导批评指正。

社区银行经验分享篇十

广发银行是中国首批成立的股份制商业银行之一，成长于东南沿海开放城市的广发银行，成长的道路注定是不平凡的。成立二十多年来，广发银行艰辛创业，以自己不懈壮大的成长经历，见证了中国经济起飞和金融系统体例更始的每一个脚印。20xx年，广发银行引进了花旗集体、中国人寿、国家电网、中信信任等世界一流的驰誉企业作为投资者，紧紧环绕“扶植一流商业银行”的方针，注重规划的执行，坚持又好又快可持续成长，取得了精采的经营业绩。

在金融同业竞争日趋激烈、处事日渐倾向同质化的背景下，

广发银行在新的成长规划中明确了企业品牌定位。广发人对广发未来的愿景：扶植“中小企业最佳合作银行”和“最佳财富治理银行”，并跻身股份制银行第一梯队。为实现这一计划，未来几年内，广发银行将以特色化、专业化赢取市场，形成广发银行特色。同时，广发银行将加速推进客户专业化、行业专业化和产物专业化。

上市，是广发银行的又一个新起点。23年来广发银行伴随中国改革开放的步伐，走出了一条不断探索中国股份制商业银行的改革创新之路。秉持思想解放、锐意革新的气魄，广发银行曾创下中国银行业的诸多第一：第一笔按揭贷款，第一家可以在全国通存通兑的商业银行……虽然“摸着石头过河”的广发银行在探索之路上不可避免地走了一些弯路，然而广发银行始终没有放弃探索、前行。20xx年，广发银行进行改革重组，引进了花旗集团、中国人寿、国家电网、中信信托为战略投资者，各持有22.8亿股广发银行股份，各占20%的股份。这次重组引入了现代化的公司治理结构，成为广发银行一个新的转折点。广发银行的各项改革还需要进一步深化完善，改革发展的任务还很重，需要一步步走得更稳健、更扎实……