# 银行双提升心得体会及感悟(实用8篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2025-01-25

*银行双提升心得体会及感悟一金秋九月，秋风送爽，丹桂飘香。9月16日至19日，我很荣幸参加省分行组织的“20xx年第7期中年员工‘职业续航力提升’培训班”学习，4天的短暂培训，我非常珍惜这次培训机会。培训结束后，我心潮澎湃，依依不舍，感触颇多...*

**银行双提升心得体会及感悟一**

金秋九月，秋风送爽，丹桂飘香。9月16日至19日，我很荣幸参加省分行组织的“20xx年第7期中年员工‘职业续航力提升’培训班”学习，4天的短暂培训，我非常珍惜这次培训机会。培训结束后，我心潮澎湃，依依不舍，感触颇多。

在我的记忆里，我参加工作已有30年，在农行工作近25年，我从一名年轻力壮的青年经过时间的洗礼逐渐步入奔五的行列。可以说，我们这一代农行人把自己最美好的青春年华奉献给了党、奉献给了国家、奉献给了农行的建设事业。在参加农行工作的这些日子里，我从未参加过省分行组织的业务培训班。

9月8日，一张参加省分行中年员工“职业续航力提升”培训的通知通过电子邮件转到了我的手里。手捧培训通知书，我若宠若惊，感到既惊又喜，觉得机会难得。在惊喜的同时，又让我感到这是一次迟来的爱，一种曾经被忽视现在又被重视的感受突然涌上心头，像翻腾的江水久久在我的头脑里难以平静，心里十分矛盾，想去参加培训又不想参加培训的思想念头顿时在我的头脑中纠结着。

为什么会产生这种思想情绪呢？其一，我总认为自己年级大了，培训对我来说已没有什么作用，因而，对培训已不感兴趣；其二，我一直认为自己是个快奔五的人了，在农行没有提升空间，培训与不培训对自己意义不大；其三，我一直认为自己在农行工作时间长，大部分工作岗位都干过，即便是一根铁棒也该磨成“绣花针”了，因而，无须再参加培训；其四，我一直认为银行业务单纯，工作简单，对农行各岗位工作适应，没有再参加培训的必要。

由于内心深处存在这种错误的、模糊的思想认识，不愿参加培训的思想油然而生。尽管思想上有种抵触情绪，但培训通知白纸黑字写着我的名字，加之这次培训是农总行的决策部署，是提高中年员工职业能力的需要。省分行指名道姓要我参加这次培训，是为我提供一次大好学习的机会和提高业务素养的平台，是不容我多思多想的。想到这，我的内心豁然开朗，欣然接受。

培训班安排在湖南大学，我于9月15日来到湖南大学报到。映入眼帘的是“热烈欢迎参加中国农业银行湖南省分行中年员工‘职业续航力提升’培训的学员”的巨型横幅；进入湖南大学集贤宾馆，一块写有“热烈欢迎省农行培训班学员莅临湖南大学”的红色招牌格外鲜艳耀眼，给我一种倍受尊重和宾至如归的感受。

宾馆内签到处的工作人员热情接待了我们这些远道而来的客人，并为我们每位学员分发了“学员证”、培训指南和培训教案汇编等。翻开培训指南，展现在眼前的是培训须知、作息时间、培训日程、培训班委会成员及职责、培训学员名单及分组、培训教学服务团队等，给我一目了然的感受。

湖南大学是一所千年学府，百年名校。自建国以来，为国家培养百万计的优秀人才。省农行选择湖南大学作为中年员工“职业续航力提升”培训基地，一方面，体现了省农行对培训工作的高度重视；另一方面，体现了省农行对中年员工的关心与关怀。同时，借湖南大学这块“风水宝地”和雄厚的师资力量为全省农行培养培育更多的中年员工和灌输丰富的知识营养。省农行和湖南大学为此都做了很多准备，让我们在培训期间充分感受到了省农行和湖南大学对中年员工的负责态度和良苦用心，让我们置身其中，融为一体，开心乐怀。

培训班举行了简短的开班典礼。省分行人力资源部副总经理梁宏群站在全省农行的高度，从中年员工的现状阐述了对中年员工培训的重要性、必要性、紧迫性，并对这次培训寄予了厚望。湖南大学金融与统计学院副院长、湖南大学金融发展研究中心主任龙海明教授主持开班典礼，并从岳麓书院的历史渊源阐述了湖南大学的千年历史变迁、人文变化、办学特点、办学学科以及研究成果，让参加培训的学员对湖南大学有了初步的了解和深情向往。

短短4天的.培训，湖南大学的教授、讲师为我们送上了7堂知识大餐。培训涉及“中年员工职业素养与职业形象塑造、健康与养生、优质服务与营销沟通技巧、团队精神培育、阳光生态培养、幸福家庭经营、国学智慧与企业文化等内容。教授、讲师精心的备课、精彩的讲解、精辟独到的见解，给我目耳一新的感受，我恍惚回到激情燃烧的岁月，回到充满活力的青年时代。4天的培训，让我倍感亲切，受益匪浅。

培训期限间，湖南大学组织学员开展了团队大讨论和有益身心健康的团队活动，如组织学员爬岳麓山、参观岳麓书院等，让学员在紧张、忙碌学习的同时，放松心情，锻炼身体，开阔视野，陶冶了情操。

这次培训项目很多，而且很有条理和秩序，从中年员工职业素养与职业形象塑造到优质服务与营销沟通技巧；从健康与养生到阳光生态培养；从团队精神培育到幸福家庭经营，每天都很充实，每天都在进步。大家在学习中相互认识、相互熟悉、相互帮助。待到结业离别之际，大家都很依依不舍，因为有缘我们相聚了，因为相聚我们相识，因为相识我们相知。或许是培训结束了，或许是考试通过了，或许是离别的不舍，或许是对友谊的珍惜，大家都相互拥抱，相互合影，那场景真的让人感动，让我回想起当年的毕业离别场景。

短短的4天培训不是枯燥无味的，而是生动的，有很强互动性的具有很强实践性的学习过程。可以说，它给我的人生历程留下了最美好的回忆，让我倍感亲切，回味无穷。参加这次培训，我从中得到八点收获，与各位分享。

收获之一：更新了知识。当今世界是个知识经济时代，随着信息化时代的到来，知识更新加快，谁最先掌握信息技术，谁便最先拥有更加美好的未来。这次培训，学习内容丰富，观点新颖，教授、讲师不遗余力，全神灌输，让我从中学到了许多日常工作、生活中难以接触到的东西，更新了我的知识，优化了我的知识结构，为今后更好地工作、更好地服务客户、更好地建功立业奠定了基础。

收获之二：提高了素养。人的素养是在不断地学习、历练中培养起来的。我以前总是片面地认为，自己每天忙于工作，以没时间为由而不愿学习。偶尔看点业务书，也是走马观花，心不在焉。这次培训时间紧，学习任务重，日程安排得满满当当，让我静下心来扎扎实实地学习了4天。通过学习，我弄懂了什么叫团队精神？如何培育团队精神？怎样才能提高职业素养？如何塑造职业形象？如何搞好优质服务等，这对提高我的个人素养大有裨益。

收获之三：转变了观念。4天的培训时间，这个过程让我体会很深、感触很深的是，我的内心发生了深刻变化。通过培训，我从中发现，过去那种觉得自己年级大、没有提升空间的思想观念是极其错误的。人没有高低贵贱，只有转变观念，端正心态，以努力换取肯定，用实力赢得尊重。学历不等于能力，没有低素质的员工，只有高标准的管理。只有扎实学习，不断用新知识、新观点武装自己的头脑，在学习中干，在干中学，在学中提炼，在干中总结，在创新中长才干，在实践中出真知，在实干中出业绩，才能提高自己的学识水平，提高工作技能，才能适应新形势、新事物发展的要求。做我所学，学我所做，树立正确的人生观、价值观是立身的本质，成才的导向。只有对未来一切具有强烈的责任感，以各种方式进行学习，提高自身修养。铭记真诚、勇于承担、懂得感恩、回报社会，塑造真、善、责、爱的世界观和人生观。只有正确的人生观、世界观是不够的，还需要有人生的价值观，加上吃苦耐劳的精神和心态，更加的努力，付出更多，才能真正实现人生目标，才能为团队、为农行做出更多的贡献。

收获之四：坚定了信念。信念是前进的动力，是人生前行的指路明灯。长期在小小县城工作的我，接触新鲜事物少，了解新情况、新知识少，目光短视，见识浅薄，看问题片面。在这种工作、生活环境下，感觉不到自己存在的价值，对工作敷衍了事，对前途感到渺茫，看不到前进的方向，丧失进取的信心。通过这次培训，我懂得了什么叫人生价值，什么叫知足常乐。人生的价值在哪里呢？教授、讲师在授课时给我找到了正确的答案：人生的价值不是你向社会索取了多少，而是你为整个社会奉献了多少。想到这，转瞬间，我恍惚找到了失去的自我，我唯有坚定信念，下定决心，树立信心，爱行爱岗，爱岗敬业，在农行这个大家庭里有所作为，建功立业，有为才能有位，有位才能奉献自我。

收获之五：开阔了眼界。通过认真听课，使我对现代银行职业形象塑造有了进一步的加深和了解，特别是优质服务与营销沟通技巧、团队精神培育和阳光心态培养等相关的知识和发展趋势了解的更为全面和深入，同时对农行的改革和发展从中年员工的角度进行了深层次的理论探讨与学习。这些知识和研讨对我们农行的业务发展和改革提出了一些有价值的参考建议。培训受益面广和效果显著，拓宽了思维，增长了见识，为更好的推动业务经营和有效发展起到了积极的作用。

收获之六：学会了养生。养生是一门高深莫测的学问，说起来容易，做起来难。进入二十一世纪，生活节奏加快，竞争压力加大，国人大都在忙生计、忙仕途、忙工作，拼人脉。无论是八小时之内，还是八小时之外，大家都在忙忙碌碌，完全违背生活规律，无节制地透支身体、透支健康，导致体力下降，小病不断，以致疾病缠身，药不离身，严重影响了身心健康和心理健康。这正应证了网上一句流行语：四十岁前拼命工作赚钱，四十岁后大把花钱买命；四十岁前饭当药吃，四十岁后药当饭吃。参加这次培训，教授给我们上了一堂生动的养生课，对照授课内容，结合自身实际，我从中感受到养生的重要性和必要性。早在20\_年，农总行便提出“快乐工作，健康生活”的理念。我作为一名银行从业人员，从养生的角度来说，只有留得青山在，不怕冬寒没柴烧。身体是工作的本钱，没有一个健康的体魄，“快乐工作，健康生活”将无从谈起。我长期在办公室综合文秘岗位上工作，每天忙于完成领导交办的工作任务，忙于赶写工作报告、汇材料，忙于赶写总行报社交办的新闻稿件，白天工作忙不完，晚上加班加点忙工作。每当夜深人静，别人早已进入梦乡，我却仍在伏案笔耕，冥思苦想，忘记了休息，透支着身体，透支着健康，年级不到四十便病痛不断。亡羊补牢为时不晚，这堂养生讲座正好为我补上了人生一课，教我懂得养生的许多道理与原理：工作上，劳逸结合；饮食上，合理膳食；锻炼上，适量运动；习惯上，戒烟戒酒；心理上，平衡心态。唯有如此，才能真正做到工作上享受快乐，生活上享受健康。

收获之七：懂得了经营家庭。有人说：一个会经营家庭的人，必定是一位成功人士；而一个不会经营家庭的人，必定是一个不会工作、生活的人。这话听起来有点刺耳，实则有一定的生活哲理。小家庭是社会大家庭的组成部分，别看她只是一个小小的社会细胞，却起着举足轻重的作用。家庭和睦，社会才能安定，反之，则鸡犬不宁。参加这次培训，教授从教养子女六大基本原则讲起，逐步深入讲解和谐家庭的重要性、人生的三种境界、如何确保家庭和谐、沟通的定义、沟通的前提、沟通的三个行为等等。这与民俗所说的“家和万事兴”，都是与经营家庭有关的话题。由此可见，家庭也是需要用心去经营的。这为我们今后更好地经营家庭提供了理论基础和思想保障，给人取之不尽，受用一生。

收获之八：赢在心态。心态决定命运，是塑造阳光生态的主题，也是这堂课的主旨。在教授看来，人生就像一面镜子：你对它哭，它对你哭；你对它笑，它对你笑。笑比哭好，人心不老。笑一笑，十年少；笑十笑，无忧愁！一个人有什么样的心态，就决定着他有怎样的命运。心态即一个人的心情，心情的好坏，决定着事情的成败。好的心情，将会对你产生向上的力量，使你喜悦、生气勃勃，使你沉着、冷静，处事不惊；而坏心情，将会使你不思进取、忧愁、悲观、失望、萎靡不振，甚至颓废。由此，想起我在农行二十几年，事业上追求成功，就急于求成，结果离成功相离甚远；生活上追求完美，就急功近利，结果人生并不完美。而这，正是坏心情在作怪。

通过这次培训，我懂得了如何调整自己的心态，如何做一个快乐的人。我想，改变心态，学会享受过程，活在当下，学会感恩，在今后的工作、生活当中，定能改变自己，成就事业，实现人生价值。

**银行双提升心得体会及感悟二**

20\_\_年转眼已经过去，回顾过去的工作，在上级领导和同事的关心支持下，无论思想上，还是工作上都取得了丰硕的成果，现将工作情况总结如下。

一、加强理论学习，提高自身综合素质。

在过去的工作里，我注重自身思想素质的培养和提高，贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，具有全心全意为人民服务的意识，以科学的理论武装自己，不断提高自身综合素质，加强自身的思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观。

二、爱岗敬业，实现自身价值。

在日常的工作中，以自身实际行动加强爱岗敬业意识的培养，进一步增强工作的责任心、事业心，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，牢固树立“社兴我兴、社衰我衰”的工作意识，全身心地投入工作;作为委派会计，每天认真核对账务，把好质量关，及时解决实际问题，协调好储蓄柜的突发事件，保证工作的有序开展。牢固树立“客户至上”的服务理念，时刻把文明优质服务作为衡量各项工作的标准来严格要求自己，自觉接受广大客户监督，定期开展批评与自我批评，力求做一名合格的信合人。

三、恪守规章制度，履行岗位职责。

在过去的工作里，本人能够严格恪守各项金融政策法规，认真履行岗位职责。办理会计事务能够严格按资金性质、业务特点、经营管理和核算要求准确地使用会计凭证、科目和帐户;坚持当时记帐、当日核对，做到要素齐全、内容真实完整、数字字迹清楚，确保帐务处理“五无”、帐户核算“六相符”等;办理储蓄业务时能够认真落实“实名制”规定，登记好相关证件手续等等。每日营业终了，逐笔勾对电脑打印流水帐和现金收付登记簿，坚持一日三核库制度。填送会计报表时做到内容真实、计算准确、字迹清晰、签章齐全、按时报送，各种报表、各项目之间相关数字衔接一致。

四、增强防范意识，落实“三防一保”。

能够不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，把安全工作落到实处。遵照联社安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，严格按“三防一保”的要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能及时向上级汇报等等，确保二十四小时不失控，同时加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。以身作则，职工职责明确，防范意识到位，确保了安全无事故。

五、有成绩也有不足之处。

经过几年的工作，积累了很多的经验，各方面得到了长足的进步，但也存在很多的`不足之处，如学习的积极主动性还不够，尤其是对新变更的制度、规章的学习还不够，工作的效率和速度还有待提高等等，在今后工作中我将继续努力学习，不断丰富自已的专业知识，为成为一名合格的委派会计而奋斗。

**银行双提升心得体会及感悟三**

今天距离x月x日的服务与礼仪培训已经接近两周了。行里精心的准备， 使我有幸聆听了专业资深专家的指导。原以为是枯燥乏味的业务学习，在专家老师深入浅出的细致讲解中，特别是从我们身边熟悉的工作、日常生活入手，真实的案例、幽默风趣的语言，深深地感染了我，使我感触颇深。

在xx银行这个大家庭里，我是一个刚加入不久的新人。实习的这段时间渐渐地熟悉了x行这种紧张而有序的工作氛围， 也自觉地融入到了这个优良的工作环境中去。刚开始的时候觉得银行柜员的工作很简单，很平凡，每天迎来送往不同的客户，办理着自己已经很熟悉了的业务，按照行里的规定，完成着属于自己的“任务”。但渐渐发觉，一切规定都是在告诉我们怎样做是对的，而怎样会做得更好，这就需要我们自己发觉了。参加工作的这段时间，有一位对我来说是比较特别的客户，她是一位五、六十岁的老大娘，带来的钱是用报纸精心包着的，询问后知道她是想把钱存一个定期。大娘很亲切，我便耐心地回答着她的问题，深怕我的回答还有让她不明白的地方，但就是这样一个让我觉得很平常的事，大娘却在办理完业务后，用一种很不好意思的语气问我：“你们这有揽存任务吧？”我很疑惑的点了点头，大娘很肯定的笑笑说：“我这个钱就给你揽存吧” 。我不断地和大娘说谢谢，她的身影渐渐地离开了银行的营业大厅，可她的几句话却让我的心里比喝了蜜还要甜。因为她肯定了我的工作。然而我知道，是大娘诚恳的态度，和善的微笑打动了我，真正应该做到的是对待每一位客户都是给以真诚的微笑和最用心的服务。

全国的许多行业都在提倡微笑服务，许多人煞费苦心的对镜练习，企图练出一副蒙娜丽莎般的微笑，甚至练到腮帮子发胀，这才认识到，在银行里，微笑并不像点钞或者打算盘那样可以练得出来，微笑不是一种职业化的笑脸，而是一种情绪，也可以说是一种气质的流露，是微笑者积极的人生态度的表现，是他们充盈的内心世界真实、自然的流露，也是对待工作热爱，对待大家真诚的体现。有的时候换位思考一下，客户真诚的微笑会打动我们，那我们发自内心的微笑也同样可以打动客户吧。培训中有这样一句话“服务态度是弥补服务过程不足之处的‘修复剂’”。

在柜面工作中，常常发生因为所要办理的业务手续相对比较繁琐的时候，当然不是所有的客户都可以理解银行，偶尔会遇到对此抱有埋怨的顾客，这时候需要的是更周到的服务，更耐心的解释和真诚的微笑。在办理业务过程中，我们要站在客户的角度看问题，尽量保证客户的利益，尊重客户的想法。

在非原则性的事上不要随便对客户说“不”。所以我们提倡的令人信赖的服务质量，令人赞许的服务效率，令人满意的服务态度，这绝不是一种表面的东西，它应该是我们播种的思想所收获的行为，并成为我们每一个x行人所具备的习惯和品格，这种思想就是要有集体荣誉感，爱岗敬业，勇挑重担的责任感和积极生活，乐观助人的优良意识，这不仅是我们的服务理念，更应该成为我们的生活准则，只有这样，我们才能从容地绽放出发自内心的微笑。

我们的xx银行被称为“草根银行”，老百姓自己的银行，我们要做到的是做老百姓最贴心、安心、省心的金融机构，以服务、更好的服务、卓越的服务、完美的服务回报大家。当然这需要我们每个工作人员的努力。

窗口服务的工作让我每天面对很多客户，我的一言一行不光代表着个人的修养，更代表着本行的形象。由于工作中充满着偶然性和变化性，网点规范服务的管理是没有止境的，所以我们需要学习的东西还有很多很多。“对于x行我只是一名普通的员工，但是对于客户，我就是x行”，我们要真正做到爱行如家，积极地维护集体荣誉，并在工作中常常提醒自己：“善待别人，就是善待自己”。

**银行双提升心得体会及感悟四**

今天距离7月26日的服务与礼仪培训已经接近两周了。行里精心的准备， 使我有幸聆听了专业资深专家的指导。原以为是枯燥乏味的业务学习，在专家老师深入浅出的细致讲解中，特别是从我们身边熟悉的工作、日常生活入手，真实的案例、幽默风趣的语言，深深地感染了我，使我感触颇深。

在商业银行这个大家庭里，我是一个刚加入不久的新人。实习的这段时间渐渐地熟悉了商行这种紧张而有序的工作氛围， 也自觉地融入到了这个优良的工作环境中去。刚开始的时候觉得银行柜员的工作很简单，很平凡，每天迎来送往不同的客户，办理着自己已经很熟悉了的业务，按照行里的规定，完成着属于自己的“任务”。但渐渐发觉，一切规定都是在告诉我们怎样做是对的，而怎样会做得更好，这就需要我们自己发觉了。参加工作的这段时间，有一位对我来说是比较特别的客户，她是一位五、六十岁的老大娘，带来的钱是用报纸精心包着的，询问后知道她是想把钱存一个定期。大娘很亲切，我便耐心地回答着她的问题，深怕我的回答还有让她不明白的地方，但就是这样一个让我觉得很平常的事，大娘却在办理完业务后，用一种很不好意思的语气问我：“你们这有揽存任务吧？”我很疑惑的点了点头，大娘很肯定的笑笑说：“我这个钱就给你揽存吧” 。我不断地和大娘说谢谢，她的身影渐渐地离开了银行的营业大厅，可她的几句话却让我的心里比喝了蜜还要甜。因为她肯定了我的工作。然而我知道，是大娘诚恳的态度，和善的微笑打动了我，真正应该做到的是对待每一位客户都是给以真诚的微笑和最用心的服务。

全国的许多行业都在提倡微笑服务，许多人煞费苦心的对镜练习，企图练出一副蒙娜丽莎般的微笑，甚至练到腮帮子发胀，这才认识到，在银行里，微笑并不像点钞或者打算盘那样可以练得出来，微笑不是一种职业化的笑脸，而是一种情绪，也可以说是一种气质的流露，是微笑者积极的人生态度的表现，是他们充盈的内心世界真实、自然的流露，也是对待工作热爱，对待大家真诚的体现。有的时候换位思考一下，客户真诚的微笑会打动我们，那我们发自内心的微笑也同样可以打动客户吧。培训中有这样一句话“服务态度是弥补服务过程不足之处的‘修复剂’”。

在柜面工作中，常常发生因为所要办理的业务手续相对比较繁琐的时候，当然不是所有的客户都可以理解银行，偶尔会遇到对此抱有埋怨的顾客，这时候需要的是更周到的服务，更耐心的解释和真诚的微笑。在办理业务过程中，我们要站在客户的角度看问题，尽量保证客户的利益，尊重客户的想法。

在非原则性的事上不要随便对客户说“不”。所以我们提倡的令人信赖的服务质量，令人赞许的服务效率，令人满意的服务态度，这绝不是一种表面的东西，它应该是我们播种的思想所收获的行为，并成为我们每一个商行人所具备的习惯和品格，这种思想就是要有集体荣誉感，爱岗敬业，勇挑重担的责任感和积极生活，乐观助人的优良意识，这不仅是我们的服务理念，更应该成为我们的生活准则，只有这样，我们才能从容地绽放出发自内心的微笑。

我们的商业银行被称为“草根银行”，老百姓自己的银行，我们要做到的是做老百姓最贴心、安心、省心的金融机构，以服务、更好的服务、卓越的服务、完美的服务回报大家。当然这需要我们每个工作人员的努力。

窗口服务的工作让我每天面对很多客户，我的一言一行不光代表着个人的修养，更代表着本行的形象。由于工作中充满着偶然性和变化性，网点规范服务的管理是没有止境的，所以我们需要学习的东西还有很多很多。“对于丹东商行我只是一名普通的员工，但是对于客户，我就是丹东商行”，我们要真正做到爱行如家，积极地维护集体荣誉，并在工作中常常提醒自己：“善待别人，就是善待自己”。

**银行双提升心得体会及感悟五**

为期三天紧张的培训结束了，但自我感觉意犹未尽，xx商服务质量信息公司的老师们给我们带来了非常新颖的观念。我虽工作多年，但对市场营销、管理、策划工作还是知之甚少，通过这次的培训学习，使我对营销有了更深一层的认识，学习到了一些新的营销方面知识，懂得了在实践中锻炼出一个高绩效的营销队伍，对我们银行的发展是多么的重要。结合了自已工作实际，通过认识，学习、自查、我感觉受益非浅，学到了很多新的理念和工作技巧，受益良多。思考之余，将培训学习结束后的心得体会概括以下几点：

首先，做为支行行长，要注重个人能力、素质的修炼，要提高自己的思维能力，具有高度的自信心和责任感，注重自身平时的工作礼仪，文明用语，礼貌待人，亲切温和地与人沟通，在良好的氛围之下，发挥团队的组织力量，真正地在每天的工作中创造出有气质的、高品味的生活。培训学习，使我认识到了自身的不足，与他人之间的沟通技巧、语言表达能力有待提高，这在平时的工作中，也带给我许多困惑。领导、同事都曾给我指出过，但始终不知道如何正确地表达出自己的意思。通过这次学习，我了解到必须要掌握一些与人沟通的技巧，才能更好地营造融洽、和谐的氛围，拓宽业务覆盖面。

其次，不仅要掌握一些基本的业务知识，还要明确自己的目标和任务，制订出切实可行的计划，带好队伍，做好平时支行的营销工作。积极发动职工，合理营销策划，充分把握商机，不打无准备的仗。准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步的工作有较强的针对 性，能够有计划、有步骤地展开。物质准备工作做得好，可以使客户感受到营销人员的诚意，可以帮助营销人员树立良好的形象，不能丢三落四，言辞激烈，要增强自信，充满信心，回答疑问从容不迫，言语举止得当，更好的取得客户信任。

再次，发展新的客户，开拓新的业务范围，这是发展的经营理念，同时也是对营销人员的要求。寻找目标客户来源，不仅要有核心目标，营销人员一定要勤奋、敬业。为了获得更多的客户，更快地提升营销业绩，除了精心维护老客户，同时还必须勤于开发新客户，时刻注意市场的变化动向，掌握客户的最新情况，随时做好向客户介绍新业务的准备。要走进千家万户，说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，勇于进取，积极向上，百折不挠，不灰心，不气绥，始终保持良好的心理素质，全面开展工作。

营销人员要有一双慧眼，有敏锐的目光时刻了解市场动向，还要从客户的行为中发现反映客户内心活动的信息，它是营销人员深入了解客户心理活动和准确判断客户的必要前提。 当然，还应具有很强的创造能力，才能在激烈的市场竞争中出奇制胜。要有一种“别出心裁”的创新精神，更要突破传统思路，善于采用新方法走新路子，这样我们的营销活动才能引起未来客户的注意。

人脉是营销过程中不可缺少的重要因素，每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是我们自然得来的，一个是自己创造的。自然得来的人际网络包括我们的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果具有良好的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，利用时间与优质客户进行情感交流，引进贵宾服务的项目，客户受到特殊礼遇，就会产生回报的心理，从而更忠实于我们，甚至帮我们发展新客户。诚信为本，忠实于客户，与客户成为朋友，让客户感受我们真实、热诚的一面，互相信任，保持长久的合作。

成功需要一种精神，营销也需要一种意志，要有锲而不舍，愈战愈勇的精神，更要有坚定不移的信念，自我激励，自我启发，才能坚持到底，达到目标的彼岸。

最后，通过这次培训学习，我不仅看到了自己的不足，还学习到了一些新的营销知识，看到了发展的希望，确立了今后努力的方向，它就像是黑暗中的一盏明灯，给我以动力，我会按照所学习到的知识，坚持不懈地融会贯通下去，在自己的工作领域，开拓出一片新的蓝天。

**银行双提升心得体会及感悟六**

我简要汇报一下分行个人业务发展和特色分行建设的进展情况。

一、 个人业务发展情况近年来，分行始终坚持以总行五年发展规划纲要为行动指南，全面落实总行发展个人业务的措施和要求，坚持个人业务优先发展战略，着力推动发展方式转型，业务继续保持了均衡快速发展的态势，迈出了探索特色化发展的第一步。主要业务指标系统内居前。全面完成了个人业务各项指标，截至一季末，个人金融资产总量76.1亿元，较年初增长\*亿元;储蓄余额 亿元，增长\*亿元。储蓄在一般性存款中占比 %，较年初提高 个百分点，高出全行平均水平\*个百分点。网点平均单产3.9亿元，高出全行平均水平1.3亿元。两项指标系统内排名均列第二位。当地市场份额稳步提升。在十家同类股份制银行中，个人业务综合实力排名第三。一季度储蓄增量居前两位，市场份额提高了0.15个百分点。

二、特色分行发展思路今年年初工作会议上，吴邦行长明确提出：要对经营有特点的分行加大支持和引导，分行要结合当地经济特点，明确定位，集中资源办出特色。按照总行尽快建立个人业务经营特色的要求，结合自身实际，分行逐步明确了个人业务特色化发展的工作思路。发展战略向个人业务优先发展转型。首先，发展个人业务有广阔的空间。作为山东经济发展的龙头，经济保持了近二十年的高速增长，民营、私营经济对主流支撑作用举足轻重，中高端客户群体日益扩大。截至20xx年末，现有银行类金融机构40家，总存款 亿，其中储蓄存款 亿，占比为 %，而十家同类股份制银行储蓄市场占比仅为13%，个人业务已成为银行必争之地。其次，分行具备了加快发展个人业务的基础。相比股份制同业而言，我行经过连续几年的夯实基础，加快发展，处于相对有利的发展位置。目前我行储蓄规模占同类股份制银行存款的13 %，列第三位。而随着总行省域资源整合与机构布局战略的调整，要求我们必须将眼光更多投向对本地市场的深耕细作。发展个人业务特色、实现向零售业务转型既是股份制商业银行发展的大趋势，也是分行多年来夯实基础、完善机制和加快发展的内生需求，同时，打造特色分行又是总行探索差异化发展战略对行赋予的历史使命。

为此，我们提出了个人业务优先发展战略，力争在客户定位、产品打造和服务品质方面形成与五大行的错位优势，在环境建设、网点布局和队伍建设方面形成与同类银行的比较优势，通过形成错位和比较两个优势，力争取得个人业务局部领先地位。增长模式向个人业务有机增长转型。尽管我行个人业务发展具备了一定基础，但离特色分行的建设要求还差的很远：渠道建设相对落后，网点覆盖能力较弱;服务品质有待提高，差异化服务特色不鲜明;营销队伍建设亟待加强等。针对这些问题，分行提出了实现个人业务向有机增长转型的目标，即从“拼关系、拼费用、拼授信”向依靠产品、服务、渠道、环境转变，努力成为\*\*市第二家依靠综合服务能力实现个人业务持续增长的股份制银行。实现个人业务有机增长的核心就是通过内外部狠抓营销、服务平台建设，以综合服务能力的提高带动客户数量和客户贡献度的双提升。必须做到“笨功夫+巧心思”。

做好个人业务，我们认为必须做到“笨功夫+巧心思”。所谓“笨功夫” 就是要不折不扣地落实总行的工作部署，无论抓客户开发、抓产品推广、抓平台建设、抓重点业务，还是抓专业管理，都必须扎扎实实地抓细化，抓落地，来不得半点投机取巧。所谓“巧心思”就是要毫不动摇地坚持“客户第一、服务客户”的核心理念，从了解客户需求入手，在打造服务平台、丰富服务手段、提升服务层次上用心思、下功夫、求实效，千方百计满足客户需求，通过“巧心思”争取在竞争中领先半步，成为赢家。 分行党委认为，要实现打造个人业务特色分行的长期目标，就必须以五年规划纲要为指导,坚持个人业务优先发展战略，坚持以客户为核心，以深化营销机制建设、提供全方位系统性支持为保障，以加快环境与渠道建设、加强队伍建设为基础,以提高产品打市场能力、提升综合服务能力为手段，实现个人业务有机增长、可持续发展的战略转型。三、主要工作措施我们深入贯彻落实总行“五个推进、三个确保”的个人业务营销工作部署，从机制、营销、渠道、队伍和服务等方面，在细化措施、提高执行力上狠下功夫，主要采取了以下措施。

(一)落实三项机制，加快业务转型

1、全面落实个人业务营销机制通过swot分析，我们发现在个人业务营销机制建设上存在不小差距。招行分行管理团队超过了50人，每家支行从事个人业务的人员达到了40人。做好个人业务，机制建设必须先行。分行始终把不折不扣的落实总行个人业务营销机制建设的各项要求作为打造特色分行的核心保障。我们抓了管理团队建设、营销人员配备和营销规范等方面的机制建设。

一是建立了分行“六个团队、一个中心”的组织架构。组建了产品经理和理财经理团队，强化了市场营销职能，落实了个贷审批官制。

二是按照支行理财经理、大堂经理、客户经理和助销经理1+2+4+10、特色支行2+3+5+15的个人业务营销人员标准配备工作进展顺利。目前分行个人客户经理达到50人，助销经理116人，大堂经理35人。

三是推行了个人业务营销规范。支行层面推广了市场分析规划模板，营销条线将营销规范和销售能力培训相结合，建立了营销规范化流程。

2、实行个人业务发展资源倾斜机制发展个人业务前期必须要有高投入。我们从以下几方面加大了对个人业务的倾斜力度。

一是考核权重倾斜。今年个人业务指标综合经营计划考核占比达到了50%。对特色支行加大了储蓄存款、个贷指标，适度降低对公存款指标，统筹考虑利润、付息率和存贷比指标。

二是费用配置倾斜。从去年以来个人业务营销专项费用占比超过了分行总盘子的50%。重点加大了对储蓄、个贷、贵宾增值平台和个人业务宣传的专项费用支持。

三是贷款、风险资产配置倾斜。一季度在分行贷款额度受限的情况下，通过压缩调整出1.7亿元额度扶持个贷发展。

四是人力资源配置倾斜。我们要求今年分行新增编制除新设机构必配的人员外，主要用于一线营销部门，优先支持个人业务特色支行。

3、导入系统性管理与支持机制实现向零售业务转型是一项系统性工程，必须全面引入系统性管理与支持机制。今年以来，我们着手搭建前、中、后台顺畅、简捷、高效的特色分行建设系统支持平台。

一是成立了特色分行建设领导小组，分行一把手担任组长，分管副行长、首席风险官任副组长，负责制定规划、统筹资源、系统推进，明确支行个人业务由一把手专管。

二是建立中后台管理保障部门对个人业务支持机制。凡是涉及特色分行建设的重点工作，相关部门都要提出具体措施和完成时效承诺，纳入该部门重点工作考核。三是完善分行对支行个人业务发展的系统性支持机制。要求分行相关部门形成合力，在人员配备、网点、渠道建设、产品业务培训辅导、科技支撑等方面搭建系统性支持平台，并引入支行对机关的评价体系，由支行对机关、经营管理部门对支持保障部门根据其服务意识、办事效率和解决问题的能力每季作出评价，严格奖惩。

(二)细分三类客户，搭建营销平台

1、确定目标客户群。我们发现了一个现象：凡是个贷业务做的好的支行，个人业务也全面发展;凡是融入本地主流经济的，个人业务也持续发展;凡是个人业务发展好的，公司和国际业务也均衡发展。之所以发展好，本质就是客户数量多、客户结构好、客户质量高。未来几年与四大行争夺存量和增量市场份额是股份制银行实现突破的必然之举。但四大行强大的网络渠道平台和大中小客户并举的个人业务发展模式是股份制银行不可复制的。我们必须结合自身的特点，明确自己的市场定位和客户定位。我们确定了三类客户作为目标客户群体。

一是年收入在50万元以上的高端客户群。目标客户群体为私营企业主、大中型企业高管、文体名流。

二是年收入6万元以上的价值客户群。主要包括公务员、教师、电力、电信行业从业人员、外企白领。

三是卡内留存1千元以上的基础客户群。高端客户重点发展,价值客户批量发展,基础客户兼顾发展，并针对不同的客户群体，制定差异化营销方案。

2、拓宽营销渠道、搭建营销平台。为找准目标客户群、解决客户来源问题，我们按照总行整合资源、搭建平台的工作部署从分、支行两个层面抓了四个平台建设：一是县域支行建立了批发市场营销平台。重点建立与周边建材批发、外贸服装、钢材市场等专业市场的合作。目前，开发区、胶州、城阳等支行以tpos 业务为切入，开展了规模化合作。

二是市区支行建立了特色街营销平台。威海路、山东路等支行以私营业主贷款和商户业务为突破建立了与周边啤酒街、民俗街、酒吧街、美食街等特色街的合作，取得了良好效果。

三是分行层面搭建了商会、协会、民营企业协会合作平台。去年以来通过联谊会和推介会建立了与温州、泉州商会、民营企业协会、餐饮协会的联系，开始了业务推荐。

四是分行层面搭建证券、保险合作平台，共享客户资源，实现批量开发。与齐鲁证券、招商证券、华夏人寿、中国人寿客户共享、联动营销工作已启动。

3、区分客户群，差异化营销。客户开发计划性差、营销模式单一、服务流程不规范是个人业务营销人员存在的共性问题。为了有效解决上述问题，今年我们重点抓了营销模式的有效转变。

一是推进高端客户节点式营销模式。以存量高端客户为节点，按照生意圈、亲属圈、交际圈等维度延展式开发。要求营销人员与客户贴近距离，交成朋友，配合产品经理和理财经理提供一对一的专业化服务方案。

二是推进价值客户链式营销模式。要求组合营销私营企业主贷款、网银、银行卡、特约商户业务，实现个人业务链式开发。开发客户做到四个同步：华夏卡同步开办、个人网银同步签约、个贷、理财同步推销、手机短信同步开通。

三是针对价值客户和基础客户推进“零售业务批发做”营销模式。重点针对批发市场、商会、协会等紧密型目标客户群合作，搭建营销平台，批量式开发tpos、私营业主贷款、动产质押业务。营销模式的切实转变需要有一个过程,营销人员要在意识转变的同时还必须在实践中加以运用。(三)拓宽三个渠道，提升综合服务能力近几年，我们按照 “覆盖主流地域，突出局部优势”的思路着手建设与零售银行发展相适应的服务网络和渠道。

1、拓宽机构网点渠道。三、四年以前，分行设立机构网点基本上是按行政区划设立支行，部分网点虽然业务量大，但储蓄自然增长乏力。我们在地图上将各家银行的网点插上旗子认真研究，发现招行的网点布局重点是高端客户聚集区，其中仅香港中路上就有四家支行。因此，分行下决心调整机构布局，先后将三家支行迁移到市南繁华的商务区，很快储蓄自然增长有了显著提高。去年以来，分行开始以向零售银行发展转型的战略眼光，优化机构布局。

一是调整现有网点格局。选点重点考察网点周边居民财富集中度;民营、私营和中小企业成熟度以及市场、商场、写字楼的密集度。结合网点周边个人业务的发展潜力，归并、迁移、新建相结合，合理的调整布局，发挥网点储蓄自然增长的优势。

二是统一规划网点服务格局。按照特色支行建设标准，逐步完成营业厅内引导服务区、自助服务区、电子银行体验区、柜面业务区、理财中心区、贵宾服务区等六个功能分区的统一规划。规定网点前台储蓄窗口达到4个以上的标准配置。初步形成差异化服务模式，逐步向多元化销售渠道转变。

2、拓宽自助服务网络渠道。渠道建设是个人业务发展的基础工程，要想让华夏卡好用，就必须首先把用卡环境建设好。自20xx年以来，我们采取了以下措施：加快atm和自助银行的布设速度。近两年，分行atm新增110台，自助机具总数达到163台，从当地股份制银行倒数第二跃升到第二。

一是科学合理布点。atm选点遵循“预期交易量大、弥补网点辐射不足”两个原则，实施就近布放、集中布放和重点布放，即参考全市交易强度前150名atm的布放地址就近布放;在校园和城乡结合部集中布放;在高档社区、中央cbd以及网点无法覆盖区域重点布放。自助银行布点遵循“即以本行存量和目标客户分布为指导、以物理网点为支点”两个原则。物理网点要与自助网络形成立体化、遥相呼应的集群式格局。市内支行辐射周边三公里半径，建立3家自助银行;县域支行五公里半径内，建立5家自助银行。

二是实行建设标准化、流程化。制定了自助银行建设流程，成立工作组，实现了选点、谈判、建设的标准化、流程化推进。

三是实行加清钞外包。制定了押运外包相关的管理流程和办法，目前除依附式自助银行外，全部机具已实现了加清钞外包。今年以来，机具投放效果开始显现，跨行交易强度列股份制银行第一位，高于全市平均12笔，自助取款设备跨行交易本代他笔数较去年同期翻了一番。加大了特约商户和特惠商户开发力度。开发速度、商户质量、后续管理与服务是影响商户拓展的三个关键因素。在现有人力不足的情况下，自去年4月份分行引入了外包式商户开发合作模式以来，迅速扩充了一批高质量商户资源。截止目前已新增特惠商户104家;卡消费同比增长了55%;特约商户收单同比增长31%。银联商户数量和pos收单量均列岛城同类股份制银行第一名。不断完善代收代付业务功能。我们不断完善代收付平台功能，不仅着眼于增加中间业务收入，更重视提高社会影响力和市民关注度。分行自主开发了缴费平台，成为当地收费种类最全的两家银行之一和唯一实现跨行缴费的银行。成为公用事业局的唯一合作银行，开发了联网代收费系统，在市内五处收费大厅布设了自助缴费终端，进一步扩大了服务覆盖面。

3、拓宽增值服务渠道。要吸引并留住贵宾客户，就必须在增值服务上做出特色。围绕平台建设，我们提出了四个问题去有针对性满足客户需求：

一是贵宾客户想要什么。只有想到客户前面，做到客户心里，才能拉近与客户的距离。我们组织客户调查、了解需求、分类研究，据此决定提供哪些特色服务。在总行7+n服务平台基础上，又丰富了健身、美容、送杂志、赠保险、洗衣登门收等19项服务项目，通过丰富服务内涵，增加服务价值，打响了特色服务的牌子。

二是贵宾客户的切身感受是什么。我们强调要让客户感受到银行的关注。同样是赠送一本财经杂志，封面印上客户姓名，就会让他有一种受尊重、被重视的感觉。我们与最好的医院合作，重点客户看病，走绿色通道，找最好的专家，充分体验到贵宾客户的尊贵。

三是如何让更多客户了解增值服务。让客户了解增值服务是吸引客户的前提。我们在《半岛都市报》、《早报》每月宣传特色服务项目，分批次邀请贵宾客户与客户经理共同参加高尔夫练习畅打，强化对贵宾户的宣导。四是如何因客户而变，持续保持对客户吸引力。我们对增值服务项目使用率进行定期分析和评估，每个季度进行优化调整。通过一年多的持续打造，分行贵宾增值服务平台已经初步形成特色，客户使用率不断提高，在树立了口碑。狠抓三个环节，增强服务竞争力。近年来，分行的服务和效率有所改进，但距离成为服务最好、效率最高银行的目标还有差距。为此，我们重点抓了服务规范、服务效率和服务监督机制三个环节。 1、重新塑造服务面貌。在抓服务的过程中，我们发现：服务意识、服务行为规范和客户服务能力是三大关键。我们组织通过三个层面的培训逐步解决。

一是前台员工服务规范培训。自去年以来分行已经安排前台员工分六批到山东蓝海职业技术培训学校进行半军事化脱产培训20天，目前覆盖面已达到100%。培训后的员工整体上岗，形成服务样板支行，带动了全行服务层次提升。

二是客户服务能力的专业化培训。分行聘请专业机构对营销条线分批进行了客户服务能力培训，覆盖面今年要达到100%。

三是业务知识培训。我们要求今年由分管前台副行长牵头组织对前台柜员、大堂经理的业务知识培训，及格率要达到100%。

2、提高网点服务效率。据统计，超过60%的客户投诉直接或间接与服务效率有关。为提高效率，自去年以来，我们坚持做好“四抓”：

一是抓业务疏导。储蓄柜台业务80%是存取款，其中又有80%是万元以下的，我们安排大堂经理，提前了解客户需求，引导客户自助服务，减轻柜台压力。

二是抓流程优化。开销户、密码挂失、理财产品签约等特殊业务，用时占到柜员服务的50%以上。为此，我们将现金和综合业务窗口分离、填单业务和柜台经办分离，由大堂经理提前协助客户正确填好单据，再到窗口办理业务，减少了客户等待时间。三是抓技能培训。每周开展技术练兵，每季开展技能考评，考评结果纳入柜员等级评定与收入挂钩。四是抓前台资源优化组合。在部分支行设置信用卡还款专柜，前台人员根据业务量动态调配。排队现象有效缓解，赢得了客户好评。

3、建立服务监督长效机制。我们从行内、行外两方面完善了服务监督机制。一

是每月开展服务巡检。成立了由会计、个人、信息、办公室等部门组成的工作组，每月进行服务巡检。一年来，累计发现问题 76个，整改率达到100%。

二是每周开展神秘顾客匿名检查。分行聘请了两家专业机构每周暗访，检查结果挂网公布，纳入季度考评，确保员工以最好的面貌服务客户，以最快的速度处理业务。

三是落实考核管理和尽职履责评价。加强对前台服务的考核管理，将服务质量和网点储蓄自然增长纳入柜员和分管前台副行长履职考核并占到了50%权重。通过连续几年的服务建设,分行前台的服务水平明显提高，服务面貌焕然一新，三家支行获得中国银行业协会文明服务千佳示范单位,其中香港中路支行获得了全国“服务百佳示范单位”称号。

(五)打造三个团队，提升队伍战斗力

1、打造专业化、高素质的分行管理团队。专业化、高素质的个人业务管理团队是分行个人业务发展的指挥部，是推动特色分行建设的发动机。今年分行针对营销策划、团队培训与管理、理财管理和产品经理等岗位，选拔、引进高素质人材，分流闲冗，优化充实管理队伍。重点提升管理团队市场分析策划能力、产品创新能力、组织推动能力和客户服务能力。近年来，分行个人部通过外部引进和支行选调等方式增加8人，人数达到24人，逐步形成了一支和谐上进、有凝聚力和战斗力的优秀团队，连续三年被总行评为组织推动先进集体。

2、充实个人客户经理队伍。几年来，我们通过外部引进、内部培养和转岗等方式使队伍数量从 人增加到了 人。通过公开竞聘为各支行配备了个人客户部经理，修订完善了《个人业务客户经理管理办法》，实行动态考核、以绩定酬。在薪酬待遇、职业生涯规划方面，充分调动客户经理的积极性，增加了客户经理岗位的吸引力。同时，除了自己要上业绩外，每名老客户经理都要与助销经理签订“师带徒”协议，发挥其带头作用。

3、发挥助销经理生力军作用。我们始终把助销经理当做个人客户经理的蓄水池、营销人才的训练营，这支队伍越来越发挥出举足轻重的作用。我们主要抓了四个方面：

一是把好队伍准入关。在招聘助销经理时，我们坚持“推荐与招聘相结合，重视素质，兼顾资源”的原则。

二是切实提高队伍素质。分行每两周组织一次银行业务知识培训;定期外聘保险公司、信用卡直销培训师培训营销技巧;由客户经理以师带徒的方式带领助销经理进行营销实践。

三是畅通队伍升降渠道。完善了助销经理业绩考核。以储蓄、银行卡、贵宾户等指标为考核重点，实行了营销目标量化管理，以绩定酬、动态升降。

四是提前做好升级知识储备。

(六)制定三年规划，推动支行全面转型未来三年，分行既面临加快发展的战略要求，又面临重大转型任务。在五年规划纲要基础上，分行制定了《个人业务特色分行三年发展规划》，力争用三年时间实现全部支行特色化转型的目标。

1、确定试点、典型引路。分行针对当地民营经济发达、居民财富比较集中的特点，将20xx年10月份刚成立的即墨支行确定为个人业务特色支行试点单位，一年多来，分行班子十几次到支行调研，围绕特色支行打造召开专题会议，导出支行“六个最”的发展目标，即努力成为当地营销渠道最多、特约商户最多、自助机具布点最多、感动服务最佳、私营业主贷款最便捷和最具社会影响力的银行。各专业部门定期到支行现场辅导，从服务、产品两方面强化员工培训，确立了在当地的服务领先位置;在环境建设上给予系统性支持，自助银行已建成开业五家，atm布设18台。各项措施有力地推动了即墨支行特色化发展，20xx年，支行新增储蓄存款3亿元，个贷放款2.5亿。即墨支行的试点成功，为分行全面个人业务特色化转型建立了信心，充分发挥了典型引路的作用。

2、制定规划、明确标准。为有效推动特色分行建设，根据总行要求，分行总结即墨试点经验，通过细致的市场调研和竞争对手分析，制定了《个人业务特色分行三年发展规划》，提出了分行特色化发展的战略目标、工作重点及具体措施。从分、支行两个层面，在渠道、服务、客户等多维度明确特色行建设标准。这一规划将成为未来三年指导分行特色化发展的蓝图。

3、整体推进，渐进实施。我们认真总结了即墨支行的几点试点经验：

一是当地民营经济发达、居民财富比较集中的特点适合个人业务发展;

二是在县域地区金融和人才竞争环境相对宽松;

三是取得当地政府支持，融入当地主流经济是关键;

四是要从服务网络、服务水平上与同业形成比较优势。基于上述分析，20xx年，在即墨支行的基础上，分行又确定了城阳、开发区、胶州共4家周边支行为个人业务特色支行，市中心的南京路支行为准特色支行。特色支行重点突破，准特色支行重点发展，周边突破，中央开花，循序渐进地带动全行向个人业务特色化发展转型。今年以来，特色分行建设尽管还处于探索起步阶段，但取得的阶段性的成效坚定了分行走特色化发展之路的信心。一季末，五家特色支行储蓄存款增长均超过6000万。其中即墨支行建行一年半，储蓄存款突破5.5亿元，占比68%，超过了两年内开业的六家银行;胶州支行建行三个月，新增储蓄2.2亿元，占比达到61%，成为当地成长性最好的银行;成立8年的城阳支行今年新增储蓄存款1.65亿元，达到6.4亿元，与招商银行持平，规模已超过早成立6年的交通银行。今年以来分行个人业务尽管保持了较好的发展势头，但也存在一些发展中需要解决的问题。在对一线的系统性管理与支持方面做的还不够到位，产品种类和营销手段需要进一步丰富，网点功能布局调整尚待时日，客户分层次管理与服务仍需细化，综合服务能力需要进一步提升。上述问题分行将按规划进度在发展中逐步着手解决。

今后，我们将在总行正确领导下，继续探索个人业务特色分行的发展之路、转型之路，努力将特点转化为特色，不断实现个人业务发展的新突破。

**银行双提升心得体会及感悟七**

转眼间，我进入xx行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的20xx年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款300元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款300元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

20xx年8月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行公司部3个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过这三个月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。在进步的同时，随着对目前工作的不断理解和总结，我认识到自己还有许多不足：

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代x业银行客户经理。

2、20xx年，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。今天的xx行欣欣向荣，作为xx行的一员，我感到无比自豪，在新的一年工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应xx行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

**银行双提升心得体会及感悟八**

在工作的态度方面，我便是有保持着该有的认真状态，从来都没有对工作有任何的懈怠，尤其是领导给我安排的各个项目。在工作中我每天的生活都非常的充实，而我更是收获到了非常多的经验与技能，完全足以让我在工作有更大的成长。

当然也正是这些学习到的东西促使我的工作达到了一定的成绩，让我收获到了领导的肯定。不管是任何的时候我都是保持该有的工作状态，不敢有任何的松懈，同时我也是严格的遵照着银行的要求在行事，没有一丝一毫的越矩。

进行工作的过程中，若是我遇到了没有办法解决的困难与问题，我都会在自己的钻研之后向领导或是同事请教，争取能够尽快地掌握好自己的工作上的东西。当然在完成工作之后我也会就这次的问题进行反思总结，明白自己哪些方面是还需要去进步的，也为自己之后的工作能够有更多的警醒。

当然对于我来说每天的任务都还算是非常的简单，所以一些大问题都是不会存在的，所以在之后的时间中都还是会保持着这样的及时反思的方式，让自己能够尽快的在这样的方式下得到成长。

银行的工作氛围与环境都是我非常喜欢的，尤其是各位同事之间的相处氛围让我在银行中非常的舒适。由于每天面对的客人都是不一样的，并且难免会遇到那些比较不好对付的客人。

所以在工作上都还是有较好的进行更多的协调，努力地让自己在这样的环境下去工作，去更好的适应这样的环境。看着每一位同事与领导都在自己的工作岗位上坚守着，更是努力地完成自己的工作，我更是在心中更加的坚定了句子要努力的信心，同时也是有争取让自己通过不断地学习，加倍努力地在自己的工作方面去做出更多的努力与进步。

我相信我是可以在现在的工作上做出一定的成绩，也是可以让领导看到我的成长，并且肯定我的努力。

接下来的工作我还是会照常进行，努力地在自己的岗位上做好个人的工作，在收获到客人的肯定与相信之后也努力地提升自己，争取能够在银行的工作中有更大的成长与改变。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！