

# 八行战略心得体会银行 入银行心得体会 (优秀6篇)

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 八行战略心得体会银行篇一

作为一个办事效率高、安全可靠的金融机构，银行在我们日常生活中扮演着重要的角色。近期，我也有幸在一家银行实习，这段经历带给我了许多新的感悟与体会。下面我将从学到的专业知识、提升的职业素养、与同事的合作和客户服务四个方面来分享我的入银行心得。

### 第二段：学到的专业知识

在银行实习期间，我通过专业培训和实际操作，学到了许多金融知识，如存贷款业务、风险控制、财务分析等。这些知识不仅丰富了我的专业知识储备，也让我对银行行业的运作有了更深入的了解。通过亲身参与各项业务操作，我更加明白了辨别风险、把握机会的重要性，在今后的工作中将更具备应对市场变化的能力。

### 第三段：提升的职业素养

在银行实习期间，我学到了很多关于职业素养的重要经验。首先，准时是最基本的职业素养之一，这有助于建立良好的工作形象。其次，与同事的良好沟通和合作也是重要的职业素养。在工作中，我不仅学会了和同事协作完成任务，还学

到了领导能力的运用。最重要的是，银行工作严谨细致，有较强的审查能力和耐心，这也在很大程度上提升了我的职业素养。

#### 第四段：与同事的合作

在银行实习期间，我有幸结识了一些优秀的同事。与他们的合作，使我深刻体会到了“团队能力”的重要性。在实际工作中，团队成员之间的沟通、协作和相互帮助是至关重要的。通过与同事的合作，我不仅学到了如何有效地与他人配合，还学到了团队的力量，在以后的工作中，我相信这种团队精神将会帮助我取得更大的成就。

#### 第五段：客户的服务

银行作为一个服务行业，客户至上是银行的宗旨。在银行实习期间，我亲身参与了许多客户服务工作，如开户、查询、理财产品等。通过与客户的交流和接触，我学到了如何与客户进行有效的沟通、倾听客户需求并给予专业建议的重要性。在与客户的接触中，我认识到了客户满意度的重要性，只有真正关心顾客，并提供贴心的服务才能获得他们的信任与支持。

#### 结尾段：总结

通过实习，我深入了解了银行的运作机制，学到了许多与专业知识和职业素养相关的经验。更为重要的是，在实习期间我与同事和客户的互动，让我深刻认识到了团队合作和顾客至上的重要性。这段宝贵的实习经历使我对将来从事金融行业有了更明确的目标，并提升了我的综合素质和职业能力。我将把这段宝贵的经历珍惜并用于今后的工作中，为客户提供更好的服务，为自己的职业发展奠定更坚实的基础。

## 八行战略心得体会银行篇二

为期二十多天的岗前培训就要落下帷幕，这是让人难以忘怀二十一天，紧张而又充实，刺激而又耐人寻味。在这些日子里，我们从校园走入工行的企业氛围，开始了自己的职场生活。这次培训，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资源有了更深刻的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分展现青年员工的精神风貌，提升工行的整体形象，在工作中发挥更大的作用。

在培训的日子里，我们主要接受了几个方面的职前培训，内容包括银行的服务规范理念、安全防范，个人金融业务、国际业务，银行卡、电子银行、和银行运行管理业务知识；以及大量的模拟柜面操作训练。内容和形式都很丰富多样，包括讲座，实践，和模拟银行操作等各个方面。受益颇深，为以后更好的工作打下了一个好的开端和基础。

作为刚走出校门的我来说，银行业务还有很大一部分的盲点和欠缺，而业务培训对于提高我的业务素质是很有帮助的。业务培训主要包括储蓄员工业务，会计业务和基本技能训练几项内容。

储蓄对于银行的发展很重要，储蓄业务自然也是我们培训的第一项业务内容，主要讲了储蓄的规章制度，业务基本知识，岗位设置及工作流程等，还包括一些操作技巧和流程，内容很多很细；其次是会计业务的讲授，重点关于定、活期一本通业务、存单业务、营业前准备和日间日中轧帐业务、单位存款业务、结算业务及电子银行和银行卡的有关业务，讲的非常详细，具体的操作我们也在模拟银行中大量练习，我们还应在以后的工作中加强学习，稳固强化业务知识；还有关于两大技能的练习，点钞及传票录入，单一的工作非常容易烦，但只能一遍又一遍的刻苦练习才能提高。培训结束时的考核是个提高质量的好办法，为了取得好的成绩，我们都充满激

情的努力练习，为以后的业务熟练打下了坚实的基础。

业务培训是我们以后工作的钥匙，是干好其它工作的前提和基础，而且这项培训还必须在以后的实践中不断学习和充实，才能跟得上工行的业务需求。

培训内容在我以后的工作中会有更好的应用和发展，学以致用，用才是目的，培训这种手段正是为了用这个目的。培训中渗入了以后工作的方方面面，从理论到实践都有所体现，秉承这些东西，培训的功夫才算没有白费。

在培训中，老师们还给我们渗透了法制安全的知识，遵纪守法的意思在金融企业的表现是很明了的，所以我们接受有关工行法纪方面的培训。主讲师主要向大家通报了有关金融业犯罪的相关信息，讲了刚入职应注意的一些问题，尤其强调了银行工作人员易犯罪的预防；法律知识讲座是关于银行业所用法律知识的浓缩和提炼，其中让大家对于民法及经济法等相关法律极为重视一下，另外还针对信贷及风险控制等方面所有法律知识以案例方式向大家重点介绍。

法纪方面的培训是我步入工行接受的非常重要内容，用预防针还形容非常的贴切和形象。法纪培训让我明白了在金融待业从事工作的基本注意事项，对于以后的工作及个人前途都十分有意义。

这次培训是对我们新入行员工的重视和期望，省分行投入了大量的人力、财力，聘请到专业人员给我们进行业务知识的讲解和礼仪指导，同时又请到了几个地市分行多位经验丰富的领导以及优秀员工为我们介绍基础知识和工作经验，让我们受益匪浅。短短的二十天，把我们凝聚在一起，了解了银行的基本情况，融入了工商银行这个大集体中。培训对我的教育会永远指导我的职场生涯。

短暂的培训快结束了，我们就要回到不同地区的岗位上开始

工作，这期间大家培养了深厚的感情，共同的经历会是我们一生的财富。在工商银行培训学校这样优秀的平台上会培养出更多的优秀团队，而我们则会成为更加出色的工行职员。千里之行，始于足下。我们会在今后的工作中踏实勤恳，把学到的知识运用到工作中，做一个有责任心，充满自信的工行新人！

银行心得体会怎么写之范文：参观银行心得体会

## 八行战略心得体会银行篇三

其实，微笑是世间最美的花朵，微笑是人间永远的春天，它的力量是如此之大，以至于当你面对它的时候，你无法愤怒，无法吼叫，无法责备，更无法拒绝。

现在许多行业都在提倡微笑服务，于是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，可是直到练到腮帮子发胀才认识到，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。

曾经有一位脾气暴躁的顾客。用恶毒的不堪入耳的语言羞辱她，年轻气盛的男同事气得握紧了拳头，如果不是为了工作纪律，他们真的会冲出去与这位不讲理的顾客理论一番，而我这位同事，只见她那双美丽的大眼睛蓄满了夺眶欲出的泪水，可是脸上那灿烂的微笑却丝毫没有褪色，她依然那么温柔而又不卑不亢地说：“请您回去再核实一下好吗？”这件事的结果不用我说，大家也能猜得出来，从此客户赞许地称她为“微笑天使”，她的微笑不仅感动了客户，更感染了周围的同事们，大家都说，只要进了这个营业大厅就好象到了亲人家里。

一则印度谚语说：播种一种思想，收获一种行为；播种一种行为，收获一种习惯；播种一种习惯，收获一种品格；播种一种品格，收获一种命运。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，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，并成为我们每一个信合人所应具备的习惯和品格，这种思想就是“社兴我荣，社衰我耻”的集体荣誉感，爱岗敬业，勇挑重担的责任感和积极生活，乐观助人的优良品格，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。

有一首诗，据说在法国巴黎的商店，饭店、医院、机场等许多地方都可以看到，大意是：微笑一下并不费力/但它却能带来无穷的魅力/受惠者成为富者/施与者并不变穷/它转瞬即逝却往往留下永久的回忆/富者虽富却无人肯抛弃/穷者虽穷却无人不能施与/它是友谊绝妙的表示/它给疲劳者解乏，又可给绝望者以勇气/如果你遇到某个人没有给你应得的微笑，那么把你的微笑慷慨地给予他吧，因为没有任何人比那不曾施与别人微笑的人更需要它，如果在我们的生活中不利用微笑的话，就好象是巨额存款存到银行里，却没有存折把这笔财富支取出来一样。

因为微笑具有穿透心灵的力量，所以它能够消除所有的猜忌与误会，能够冰释所有的哀怨与愁苦，让我们微笑着接待每一位或善或凶的客户，微笑着迎接每一个或晴或雨的日子。常常地想，现在的你，就在我身边露出微笑。

银行心得体会怎么写之范文：银行学习心得体会

## 八行战略心得体会银行篇四

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一个印象分,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。

## 八行战略心得体会银行篇五

作为现代社会的金融中心，银行向来是社会经济运行的重要基础之一。而作为广大群众的生活与工作实际操作，我们都离不开银行。无论是存款、取款、借贷等交易，都需要银行的支持。在与银行的交往中，我逐渐体会到了银行的重要性和作用。下面，我将从个人角度出发，详细阐述我所体会到的银行的几个方面。

### 1. 银行体现了金融的普惠性

金融业作为社会生产体系中的一环，与人民群众的生产、生活息息相关。在经济常识中，银行是现代金融市场中最基层

的金融部门之一，其主要任务是为人民提供存款和贷款服务。在银行体系中，无论是商业银行、农村信用社、还是其他类别的银行，每一家都会为社会各阶层人民带来方便，并拥有极高的普惠性。在我个人的亲身体会中，银行提供的各种金融服务，诸如提供便捷的ATM□网上银行等服务，极大地方便了我的日常生活和工作。

## 2. 银行的金融产品，在满足个人需求的同时也有产业引领作用

随着社会生产力的不断增强和经济的快速发展，银行提供的金融服务也越来越多元化。各种消费性和产业类金融产品应运而生，在推进个人财富增长的同时，也出现了一些更具引领作用的金融产品。例如上市融资、创新研发借贷、房地产贷款等等，这些金融产品在满足个人财富增值的同时，也对于推动产业升级和发展发挥了积极作用。

## 3. 银行服务体现了差异化的发展方向

近年来，银行服务的分化趋势日益明显。传统银行服务对客户的需求并不能完全满足，因此，一些新型金融机构迅速崛起，通过技术创新，推出了一系列针对客户的差异化金融服务。例如第三方支付、虚拟银行等，直接打破了传统银行服务的垄断地位。我相信，随着技术不断变革，银行服务方向也会越来越多样化。

## 4. 银行是推进人民币国际化进程的基石

中国已经成为了世界上最大的贸易国家之一，人民币国际化进程也逐步深入。而银行在推进人民币国际化进程中，扮演着至关重要的角色。一方面，银行通过提供开展国际人民币结算的国际服务，以及开发和推广基于人民币的国际合作渠道，逐步推进人民币在国际市场上货币的使用；另一方面，银行也提高自身国际化水平，与国际接轨，提高对外服务效

率。这些举措在促进人民币国际化进程发展中，起到了关键性的作用。

## 5. 银行体现了社会责任

在成为国家机关之前，银行是一个公营金融机构。因此，银行给客户提供服务的同时，还应该承担一定的社会责任。为推广防范金融个人信息泄露、诈骗等金融犯罪，银行积极推出安全保障服务；在污染环境问题上，银行也是一个有影响力的社会参与者，为环保事业贡献了力量。总的来说，银行在社会责任方面扮演着不可替代的角色。

总之，银行在我们生活中扮演着一个非常重要的角色。我的亲身体会告诉我，无论是在个人生活中还是在我们整个社会经济体系中，银行都是一个中流砥柱，对于我们的生产、生活、经济发展都起到至关重要的作用。通过了解银行的现状和发展动向，我们可以更好地利用银行提供的金融服务，并更好地参与到金融活动中去。

## 八行战略心得体会银行篇六

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；摒弃合规，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！