# 2025年银行榜样心得体会及感悟(实用11篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-01-20

*银行榜样心得体会及感悟一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...*

**银行榜样心得体会及感悟一**

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。

**银行榜样心得体会及感悟二**

作为一名银行新员工，我怀着憧憬和兴奋的心情加入了这个庞大的金融系统。刚入职的时候，自己对于银行工作的了解只是表面的，对金融行业更是一片陌生。然而，只要开始工作，我就发现了一个全新的世界，那就是金融系统的庞大和复杂。每天都有新的挑战等着我去应对，无论是繁琐的客户资料录入，还是复杂的财务分析，都让我感受到了自己的不足和需要努力提升的空间。然而，正是这些挑战让我逐渐成长起来，不断提升自己的专业素养和能力。

第二段：严谨与细致

在银行工作中，一个字可以概括我对自己的要求，那就是严谨。因为银行工作本质上是处理客户的资金和财务信息，任何一个小的疏漏都可能对客户和银行造成不可挽回的损失。因此，我时刻保持警惕，对每一个细节都要仔细审查，避免任何错误和差错的发生。与此同时，我也学会了细致入微地和客户沟通，了解和满足他们的需求。在处理客户的问题和困扰时，我耐心倾听，提供专业的解决方案，以确保客户得到最好的服务和体验。

第三段：团队与合作

在银行工作中，团队合作非常重要。每个人的工作都必须与其他人的工作相互衔接和协调，才能达到整体的效益。我所在的团队鼓励开放式的沟通和合作，大家互相帮助、互相学习，共同解决问题和完成任务。在与其他团队成员密切配合的过程中，我不仅学到了新的知识和技能，还培养了团队精神和合作能力。每次团队成功完成一项艰巨的任务，我都会感到无比的欣慰和自豪。

第四段：责任与使命

作为银行员工，我深刻认识到自己肩负着重要的责任和使命。银行不仅要维护好自身的声誉和利益，更要确保客户的资金安全和财务稳定。每笔交易都必须经过严格的审核和审查，以保障资金的合法和安全。我时刻保持警惕，严守职业道德和法规，主动发现和防范风险，为客户提供可靠的金融服务。我明白，我的每一个决策和行动都可能对自己、对客户以及银行产生深远的影响，因此我格外注重每一个细节，并始终以客户的最佳利益为出发点。

第五段：感悟与展望

通过这段时间的银行工作，我有了更加深入的了解和体验。在实践中不断学习和成长的过程中，我也深深体会到了银行工作的意义和价值。银行作为金融体系的重要一环，不仅是资金的纽带和流动的媒介，更是推动金融发展、服务实体经济的重要力量。我希望通过不断提升自己的能力和素质，为银行的发展和创新贡献自己的力量。同时，我也希望将所学所得与他人分享，帮助更多的人了解银行工作的意义和价值。我相信，在不断追求进步的路上，我能够成为一名更加出色的银行从业者，为客户和银行创造更大的价值。

总结：银行新工工作的感悟心得体会，是我从新员工蜕变为专业从业者的心路历程。通过不断挑战自己、追求严谨和合作胜利、承担责任与使命，我深刻体会到银行工作的重要性和意义。我将继续努力学习和进步，为银行的发展和客户的满意而努力奋斗。

**银行榜样心得体会及感悟三**

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。

**银行榜样心得体会及感悟四**

作为银行新员工，我有幸在这家知名银行工作已经有半年的时间了。这段时间以来，我不断地学习和成长，也深深地感受到了银行工作的魅力和挑战。在这里，我想分享一下我的心得体会，以及对未来职业发展的一些思考。

首先，银行工作给我了很大的学习机会，让我不断丰富自己的知识储备。银行业务繁杂而复杂，需要员工掌握许多专业知识和技能，如信贷业务、风险控制、理财咨询等。通过参与各种培训和项目，我逐渐掌握了一些基本的业务知识，并且了解了银行行业的运作机制。同时，我也深刻地认识到，只有不断学习，不断提升自己，才能在这个竞争激烈的行业中立足。

其次，银行工作要求高度的责任心和团队合作意识。银行是一个高度规范化和风险敏感的行业，员工需要时刻保持高度的责任心和严谨的工作态度。我们要保证每一笔业务都准确无误，为客户提供优质的服务，并确保客户资金的安全。在团队合作方面，银行员工间的合作是非常密切的。只有通过良好的团队合作，我们才能更好地完成工作任务，提升工作效率，为客户创造更大的价值。

此外，银行工作也不乏挑战与机遇。作为银行新员工，我们面临着不少的困难和压力。比如，客户投诉处理、风险控制等工作需要我们具备良好的沟通能力和应变能力。而且，在日渐开放的金融市场中，新的金融工具和服务不断涌现，我们需要学习和适应这些变化。然而，挑战也意味着机遇。银行业务发展迅速，员工可以通过不断开拓业务、提升能力，实现自身的职业生涯发展和成长，这是一个不可忽视的机会。

最后，作为银行新员工，我深感作为一名银行员工的职责与使命。银行作为金融行业的重要组成部分，应该承担起为社会经济发展服务的责任。我们要始终坚持诚信经营的原则，以客户为中心，为客户提供优质的金融服务和产品。同时，我们也要密切关注社会变化和创新动态，积极推动金融科技的发展，为客户提供更便捷高效的服务。

总结来说，银行工作是一种充满挑战和机遇的职业。作为银行新员工，我们要不断学习、适应变化，提升自身的能力和技术水平。同时，我们也要时刻保持高度的责任心，为客户提供优质的服务。只有这样，我们才能在银行行业中立足，实现个人职业的发展和成长。银行工作是一份实在且值得投入的工作，希望我的感悟和体会能对其他银行新员工有所启发和帮助。

**银行榜样心得体会及感悟五**

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。

**银行榜样心得体会及感悟六**

银行作为现代金融体系中不可或缺的一部分，其服务质量直接关系到社会经济的发展和人民群众的日常生活。身为一位客户，多年来我积累了不少对银行服务的心得体会与感悟。在这篇文章中，我将从接待、业务办理、产品创新、信息安全和服务态度五个方面展开论述，以期对银行服务的优劣进行一番思考。

首先，接待环节是银行服务的第一印象。好的接待能够让客户感受到银行的热情和专业。我在多次到银行办理业务时发现，一些银行的接待工作做得很好，工作人员面带微笑、态度亲切，不仅询问客户的需求，还主动为客户介绍相关产品。而一些银行则仅满足于客户找到柜员，不愿主动提出问题，给人的感觉就像一个冰冷的机器，缺少了人性化的服务。

其次，业务办理是客户在银行的核心需求。好的业务办理体验能够提高客户的满意度和忠诚度。我曾到银行申请信用卡，办理流程繁琐，需要提供大量的材料，但银行工作人员耐心地解答我的疑问，并给予适当的建议。办理完成后，银行还通过电话和短信通知我信用卡的发放进展情况，让我感到放心和安心。这种高效、周到的服务给我留下了深刻的印象。而另一次办理个人贷款时，由于银行工作人员的不专业和繁文缛节，耽误了很多时间和精力，让我对银行的服务质量产生了质疑。

再次，产品创新是银行服务的重要一环。银行作为金融机构，不仅需要提供基本的存款、贷款等服务，还应不断推出具有创新性和差异性的金融产品，以满足不同客户的需求。我注意到，一些银行推出了互联网银行、手机App等新型金融服务渠道，让客户能够随时随地方便地办理业务。此外，一些银行还推出了针对中小企业的“一站式”金融服务，通过整合各种金融产品和服务，帮助企业解决了从融资到理财的多个问题。这些产品的创新和差异化为客户提供了更加多样化的选择。

第四，信息安全是个人和企业在使用银行服务时最为关注的问题之一。现代科技的发展，带来了信息安全的挑战。良好的信息安全措施是银行服务的重要保障。我在使用某银行的网上银行时，系统要求我设置了复杂的密码，并采用了多重验证的方式，确保我的账户安全。此外，银行通过短信、邮件等方式及时通知我账户的变动情况，让我能够及时发现和处理异常。这些措施使我对银行的信息安全有了更多的信心和依赖。

最后，服务态度是银行服务中不可忽视的一环。良好的服务态度可以使客户感受到银行对他们的关心和重视。有一次我遇到了一位态度恶劣的银行柜员，对我的问题不耐烦甚至无礼地回答。这样的服务态度让我感到非常不愉快，也严重影响了我对该银行的印象。相反，我也曾见到过一些银行的工作人员热情周到，愿意倾听和解决客户的需求，这种服务态度会让客户觉得受到了尊重和重视。

综上所述，银行服务的质量和客户体验直接关系到银行的声誉和竞争力。良好的接待、高效的业务办理、创新的产品、可靠的信息安全和亲切的服务态度都是银行服务中不可或缺的要素。我希望银行能够继续改进服务质量，将客户的需求放在首位，以更好地满足客户的金融需求。

**银行榜样心得体会及感悟七**

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。

**银行榜样心得体会及感悟八**

在现代社会，银行工作越来越繁忙，员工经常需要加班到深夜。这主要是由于金融市场的不断发展，客户的需求不断增加，使得银行的工作压力日益加大。此外，银行的服务时间也需要满足客户的需求，因此员工不得不加班以应对繁忙的工作。

第二段：加班所带来的负面影响

银行加班对员工的身心健康产生了不良的影响。长时间的工作导致员工缺乏充足的休息，容易导致身体疲劳和压力增加，甚至引发心理健康问题。此外，加班也会影响员工与家人、朋友的交流和社交活动，产生孤独感和压力感。

第三段：加班的积极意义

尽管银行加班带来了不少负面影响，但也有些积极的意义。首先，加班表明员工对工作的责任心和敬业精神，体现了他们对客户利益的高度关注。其次，加班提供了员工与同事之间更多的交流和合作机会，有助于团队精神的建立和加强。最后，加班也是员工个人能力提升的机会，他们可以通过加班来学习和掌握更多的知识和技能。

第四段：如何应对银行加班

对于银行员工来说，合理应对加班是非常重要的。首先，员工需要时刻保持良好的身体状况，保证充足的休息和睡眠，避免身体的过度疲劳。其次，员工需要与家人和朋友保持良好的沟通，以减轻心理上的压力。此外，合理安排个人时间，进行适量的休闲和娱乐活动，有助于提高心情和动力。最后，员工可以找到适量的学习机会，在加班之余提升自己的专业能力和个人素质。

第五段：银行加班的改善措施

为了改善银行加班的现状，银行管理层可以采取一些措施。首先，提供更好的工作环境和设施，确保员工可以在舒适的环境下工作。其次，合理安排银行的工作时间和岗位分配，减少加班的频率和时间。同时，鼓励员工培养高效的工作方法和技巧，提高工作效率，减少加班的需要。此外，改进银行的业务流程和信息系统，提高工作效率和客户体验。最后，引入灵活的工作制度，如弹性工作时间和远程办公，以满足员工个人需求和提高工作的生活平衡。

总结：银行加班虽然给员工带来了一定的压力和负面影响，但也有其积极的意义。对于员工来说，合理应对加班，保持身心健康非常重要。而银行管理层也需要采取一系列措施来改善加班的现状，提高员工的工作效率和生活质量。只有员工和管理层共同努力，才能实现银行工作的可持续发展和员工的全面幸福。

**银行榜样心得体会及感悟九**

银行作为现代经济活动的重要组成部分，对个人和企业来说，提供了诸多便利。我作为一名长期的银行用户，深切地感受到了银行服务的便捷与高效。首先，开设银行账户非常方便，只需几分钟填写表格和提供个人信息即可，无需排队等候。其次，银行的转账服务简化了人们的支付方式，通过手机银行、ATM等渠道，我们可以随时随地进行转账，实现快速结算。另外，银行还提供了各类贷款、理财等金融产品，为个人和企业提供了更加全面的金融服务。银行的便捷和高效不仅使我们的生活更加便利，也推动了整个经济的发展。

第二段：准确的信息传递

在与银行交流的过程中，我深刻体会到了银行信息传递的准确性与及时性。每次办理业务时，银行工作人员总是能够清晰地传达相关信息，让我对自己所办理的业务有清晰的了解。而且无论是邮件、短信还是电话，银行都以最快的速度将信息传递给我，确保我能够及时了解到账户变动、优惠活动等信息。这种准确的信息传递可以让用户充分了解自己的账户状况，及时做出相应的处理，避免因为信息不准确而导致的不必要的麻烦。

第三段：诚信经营的体验

作为一个金融机构，银行的诚信经营给我留下了深刻的印象。在我办理贷款和投资理财等业务时，银行总是一丝不苟地向我解释相关的风险与收益。他们会告诉我每项业务的利率、期限、还款方式等重要信息，并明确告知我相关的风险。银行工作人员还会详细解答我提出的问题，并给出专业的建议。在银行的帮助下，我能够更加明智地进行金融决策。而且，银行在信贷业务中坚持依法审查，遵循合规经营原则，使得用户的权益得到了充分保护。银行的诚信经营不仅让我感到放心，也激励着我对银行的信任与支持。

第四段：个性化服务的改善

长期以来，银行服务都以标准化为主，没有很好地满足个性化需求。然而，最近几年，随着科技的进步，银行不断改善和升级自己的服务模式，注重个性化服务。银行推出了多个渠道，如手机银行、网上银行，并引入了智能语音助手，以满足用户在不同时间、不同场景下的需求。此外，银行还开设了VIP服务窗口，为高净值客户提供专属的服务，让客户感受到独一无二的尊贵待遇。银行个性化服务的改善不仅提升了用户的满意度，也提升了银行的市场竞争力。

第五段：持续创新的前景

银行服务心得体会感悟告诉我们，银行服务的改善不断在进行中，未来还有更多的潜力与创新。随着人工智能、区块链等新兴技术的应用，银行服务将更加智能化、便捷化。比如，预测未来，银行可能会全面推广人脸识别、指纹识别等生物识别技术，提高用户的账户安全性；另外，虚拟银行的兴起将进一步推动金融创新，实现更加便捷、低成本的金融服务。这些新技术与新模式的引入，将为银行服务带来更多的可能性和选择。银行服务的创新与发展是一项艰巨的任务，但也是我们每个人都能从中受益的机会，通过对银行服务的持续改善和创新，我们能够享受到更加便捷、优质的金融服务。

总结：银行服务心得体会感悟告诉我们，银行的便捷与高效、准确的信息传递、诚信经营、个性化服务的改善以及持续创新的前景，是我们使用银行服务中所体会到的实实在在的好处。相信在未来，银行将继续致力于提供更好的金融服务，满足人们的需求，推动社会的进步与发展。

**银行榜样心得体会及感悟篇十**

第一段：介绍银行加班现象的背景和重要性（200字左右）

近年来，随着金融行业的飞速发展，银行成为了社会经济发展的中坚力量之一。然而，由于客户需求以及业务量的增加，银行员工面临着巨大的工作压力。为了应对这些压力，加班已成为银行员工常见的工作现象。作为一名银行从业者，我深深体会到银行加班的意义和价值，也有了一些心得与体会。

第二段：加班的利与弊（200字左右）

银行加班给员工带来诸多利益。首先，加班提高了工作效率。尤其是在繁忙的业务高峰期，加班能够帮助员工更快地处理客户需求，提高服务质量。其次，加班也是提升个人能力的过程。通过不断地加班和处理各种复杂的业务问题，员工的业务能力和解决问题的能力都将有所提升。然而，加班也存在一些弊端。长期加班会导致员工身心健康出现问题，甚至引发职业倦怠和工作压力过大等问题。因此，合理安排和管理加班时间必不可少。

第三段：提高工作效率的思考（300字左右）

在实际工作中，我尝试了一些提高工作效率的方法。首先，我意识到时间管理的重要性。通过合理安排工作任务的优先级，合理分配工作时间，我能够更加高效地完成任务。其次，我注重团队协作。合理分工，准确沟通，充分利用团队的优势，可以大大提高工作效率。此外，我还不断学习新知识，提升自己的能力水平，以应对日益复杂和繁忙的工作环境。所有这些努力都使我在处理工作中事半功倍，提高了自己的工作效率。

第四段：加班带来的改变和收获（300字左右）

在长期的加班过程中，我逐渐体会到了加班带来的改变和收获。首先，加班培养了我的责任心和敬业精神。面对工作的艰辛和困难，我始终坚持不懈地加班，不断提升自己的专业能力和解决问题的能力。其次，加班磨砺了我的意志力和抗压能力。面对各种工作压力，我学会了调整自己的心态，保持积极向上的工作态度。最重要的是，加班让我更加珍惜时间，认识到时间的宝贵性。意识到时间的稀缺性，我更加懂得如何合理规划时间，更好地平衡工作和生活。

第五段：对加班管理的建议和总结（200字左右）

为了更好地管理加班，提高员工的工作效率和生活质量，我建议银行应该合理安排员工的工作任务，避免过度加班。同时，银行应该加强员工培训，提供更多资源和支持，帮助员工提升自己的能力和专业水平，以更好地应对工作压力。另外，建立良好的工作氛围和团队文化，可以激励员工积极工作。总之，在加班的过程中，通过合理安排和管理加班时间，有效提高工作效率和心理健康，银行员工的工作热情和创造力将得到充分发挥，为银行的持续发展做出更多贡献。

（以上为开头段+三个主体段+结尾段的例子，实际使用时请根据需要调整字数和段落长度。）

**银行榜样心得体会及感悟篇十一**

在20xx年x个月来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

增强接受监督的意识，遵守民主集中制；依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守；廉洁奉公；管好配偶、子女和身边工作人员，不允许他们利用本人的影响谋取私利；公道正派用人，不任人唯亲、营私舞弊；艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受；务实为民，不弄虚作假、与民争利。密切联系群众，努力实现、维护、发展人民群众的根本利益。

本人牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，树立为人民服务的思想，把群众满意不满意、拥护不拥护、赞成不赞成作为工作的出发点和落脚点，努力为群众办实事、办好事在干部选拔任用工作中，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。严格执行各项规章制度。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面，本人在调查研究的基础上，分析了外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在一定风险隐患的问题，提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见。采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理。并组织开展对部分外贸企业外汇需求情况的问卷调查，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。此外，还组织对部分私营企业运作情况的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，促进了外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能；能通过调研发现问题，总总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。

在将来的工作中，我不会有任何的松懈，我只会更加努力的工作，将自己的在过去不足之处和优点之处认真总结，做出在新的一年中怎么样去工作的方法，才能更好的工作下去，我能够做好。

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！