# 银行工作心得感悟50字 银行工作心得1000字(十五篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-06-12

*银行工作心得感悟50字 银行工作心得1000字一这次实习，除了让我对农业银行的基本业务有了必须了解，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。作为一名一向生活在单纯的大学校园的我，这次的实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台...*

**银行工作心得感悟50字 银行工作心得1000字一**

这次实习，除了让我对农业银行的基本业务有了必须了解，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。作为一名一向生活在单纯的大学校园的我，这次的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务必要有很强的职责心。在工作岗位上，我们务必要有强烈的职责感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天就应完成的工作，那职员务必得加班;如果不留意出现了错误，也务必负责纠正。

其次，我觉得工作后每个人都务必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务必得这么做。此刻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。

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潜力和交际潜力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手潜力更重要。

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齐，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潜力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

很感谢实习单位给我这个这么好的实习机会，让我学习很多、成长很多、收获很多。

**银行工作心得感悟50字 银行工作心得1000字二**

一、银行驻点的重要性：

证券资金三方存管业务的全面实行，为银行接纳证券公司到其网点设立开户咨询柜台提供了利益驱动，现在各大银行网点的分布非常广泛，银行在普通老百姓心目中的公信力不亚于政府机构。鉴于此，我认为多花点精力在银行网点上，特别是放在经济发达而又无券商营业部的常武地区乡镇银行网点上是值得的。在上海深圳广州等证券业务竞争激烈的大中城市，券商在各大银行网点的证券营销业务竞争已经进入白热化程度，为了抢驻同一银行网点，证券营销人员大打出手的事件媒体也曾有过相关报道，银行驻点的竞争激烈程度可见一斑，其银行驻点的重要性也不言而喻。

二、银行驻点的客户来源：

1、首先，银行职员就是我们的现成客户，他们的收入稳定，社会关系复杂，家庭成员也都以高收入群体为主，其进入证券市场的意愿强烈，通过我们的适时引导，开立证券帐户参与股票交易是水到渠成的事情。对已开设证券帐户的银行职员，我们只要通过佣金的调整来游说其转户或拿直系亲属的身份证重新开户就行了。

2、每天到银行办理业务最频繁的，就是各类企业的财务人员，有的一天要在银行与单位之间奔波两三次。他们和银行职员一样，具有专业的财务知识和一定的经济实力，都是证券营销业务的目标客户，有的甚至早已是老股民了。而这些财务人员，在本单位系统内与各个部门的同事关系密切，有一定的号召力与影响力，通过这些企业财务人员的桥梁作用，我们可以将营销的触角延伸到与银行有业务来往的各个企业，将潜在客户的挖掘提升到一个新的高度。

3、在股市高涨的时候，赚钱效应的显现使新增客户蜂拥而入，而在股市下跌行情中，每次下跌的中继，都会引发场外抄底新客户的进场。所以，无论是在股市行情火暴的时候，还是处于低位震荡的时候，银行的主动上门咨询及开户客户都是存在的，我们只要做到耐心守侯，不轻易离岗，这些客户都是十拿九稳的。

三、银行驻点的注意事项：

作为营销一线人员，亲和力与交际能力是所应具备的第一要素。证券公司的银行驻点人员，经常和银行职员在一起，同时每天都会见到到银行办事的企业财务人员(中国银行的对公业务很有特色，它们采用的是开放式的办公模式，来办理单位业务的企业财务人员，都在对公业务的区域内办理)，他们对股票市场的运行都很关注，对证券从业人员格外亲近，只要我们用心，不下几天，就能和他们交上朋友，建立融洽的社会关系。既然成了朋友，双方自然应该真诚相待，在能力范围内互相帮助，充分利用这层关系，本着共赢互利的原则，将银行驻点营销业务全面生动的展开。做银行网点就是持之以恒的事情，在驻点过程中，最忌讳的就是三天打鱼两天晒网，这样的话，闻讯而来的客户就会流失到别的银行网点咨询和开户。营销人员经常的缺岗离岗，无法体现其银行业务的多元化，使银行的金融业务平台大打折扣，同时还会造成驻点人员与银行之间的隔阂，如果你每周难得去一次，肯定会有生疏感的。俗话说的好，开店容易守店难，银行驻点，守字当头。万事开头难，随着银行驻点时间的流逝，营销业务的深入，慢慢的，积极的驻点人员都会融入到那特定的环境中去，找寻到银行驻点营销工作的乐趣。

**银行工作心得感悟50字 银行工作心得1000字三**

身为银行的一位新进员工，我更是感觉到自己在工作上有很多的努力与奋进地方，也是慢慢在自己的工作中去获得成长，对此我更是感觉到这份工作给我带来了非常多的成长与进步。

刚刚开始这份工作的时候，我便是知道自己还需要努力的地方有很多，也是抱着学习的心态来到银行的，对于这份工作我更是非常努力的想要在其中去慢慢成长，去慢慢感知生活中的一切。对这份工作我也是怀揣着非常大的信心，我坚信在自己的努力之后定是可以将工作都完成好，并且变得更加的优秀。

现在已经开始工作有一段时间了，我也算是基本上融入到了现在这个氛围，也基本上找寻到了自己下一步努力的方向，对于我个人来说我更是非常开心能够有这样的一段时光，我相信在之后的生活中我更是可以对这份工作有更多的感触，并且完全可以将这份工作都完成好。现在我在领导的指导下依旧还在慢慢感受这份工作，慢慢在适应每一份工作，但是这一切都让我感觉到我是非常的适合于这份工作，并且我也是十分的期待我是在工作中能够做出一定的成绩，所以我也更是期待我能够在工作中有更多的成长。

在工作中我也是有不断地对自己进行总结，不断地分析了解自己各方面的成长，就是希望自己能够在这段时间慢慢的感知自己，慢慢的明白自己接下来还需要努力的地方。对于我自己来说我更是希望自己能够在工作中收获到更多、更美好的东西，也非常的想要能够明确自己在接下来的这段时间需要去改变和成长的地方。对于自己不好的那些地方，我也是非常的想要自己能够花些时间来改正，更是可以在银行中打拼出自己的一番天地。

作为一位新员工更是明白自己现在的任务非常的重，是必须要在尽可能短的时间内将自己所要负责的东西都慢慢的掌握，都已经明白过来，更是要不断地奋进，尽可能的早点获得转正的资格，能够在这份工作上去慢慢得到成长。新员工的我还对银行的各项业务都较为不太熟悉，所以我也是非常的希望自己能够保持一颗学习的心态，慢慢去感受明白这份工作能够带给我的一切。

工作的这段时间也是让我非常的开心，很为自己找到喜欢的工作开心，为自己有一个奋斗的目标而开心，为自己能够去成长而开心。总之这一切都让我感觉到自己非常的幸福与快乐，我想接下来我更是会为自己的文莱去不懈努力，让自己能够在这份工作中找寻到真正的自我。

**银行工作心得感悟50字 银行工作心得1000字四**

本次实习的单位是普宁市邮政储汇局，为期一个多月，我先后到邮政储汇营业处和邮政储汇局综合部两个不同的部门，亲身体验了柜台营业员、事后监督员、实时监控员的工作实况。将本次实习分为前后两个阶段进行概述，进而针对储蓄业务实行“实名制”方面的思考。

(一)实习前阶段的情况

实习的前半阶段，所在的部门是储汇营业处。通过营业员指导和讲授相关业务知识及业务操作技能，同时在营业员的教导下，进行实际业务的操作，逐渐熟悉邮政储蓄系统，基本上能够独立完成日常的储蓄业务。尤其在点钞、捆钞技能的掌握方面取得了明显的进步。

1.了解熟悉邮政储蓄系统

在进行营业前台工作的操作之前，首先必须熟悉整个邮政储汇的操作系统，目前使用的是统一版本。刚开始实习时，熟记主交易菜单的交易码，特别是日常的交易代码，如：活期存取款代码是010102、010103;卡存取款的代码是020xx1、020xx4;现金转帐代码是010701;帐户到帐户转帐代码是010702等等。

2.营业窗口的实际操作

在熟悉了操作系统之后，我就开始进行实际操作了。起初在营业员的随身指导中，慢慢地进行操作。我所在营业处采用的是柜员制交易操作，即每一笔交易都是由营业员单人单独完成的，操作过程必须十分谨慎，注意操作流程的规范。当收到来自客户的现金时，必须将钞票“正反”两面过机鉴别并计数，确认无误后方可入柜，在相应的凭单上加盖“现金讫”，接着再进行数据的录入、打印单据等。而支付客户现金时，必须手工点钞与机器点钞两项步骤相结合，缺一不可。手工点钞的作用在于防止钞票粘合过机时无法完全分开。对于整捆的钞票拆封过机清点后方可支付。另外，在支付前必须询问一下客户“请问您支取多少”，再次核对金额。

3.点、捆钞技能的锻炼

“点钞”是银行柜员的基本技能之一。坐姿、手势及钞票的摆放角度，指法、手指间作用力度和双手的协调能力等等，这些都是要通过一番刻苦锻炼才能掌握的技能。“捆钞”中指法的运用是关键，一把钞票抓在手中，用拇指按于中间使其凹出弧状来，另一只手用捆钞带贴着外沿用力拉紧，绕两圈后反扣住原来的带也缠两圈，最后将整捆钞票压平，这样就可以牢牢地捆住一把钞票了。

4.中间业务

在营业实习期间，我还涉猎到了邮政储蓄中间业务中的两项，一项是代发财政工资、养老保险;另一项是收缴电话费。前项跟一般的窗口服务差别不大。相关员工开立活期结算帐户要根据所在企业、单位的工资清单，其帐户余额等于工资款。社会养老保险则根据其保障号开立帐户，员工可凭存折直接到窗口支取。后一项则要到电信的营业处去收取，大概每日下午5：00左右，带齐准备好的缴费单据，加盖日戳、私章。与电信方财会人员当面清点款项金额，对方确认、加盖印章，并撕下相应的收据联交于电信方保存。

(二)实习后阶段的情况

实习的后半阶段，所在的部门是储汇局综合部，实习的岗位有：事后监督和实时监控。事后监督是对营业处及个网点的交易进行严格把关，是一项繁琐的“校对”工作，它意义重大——尤其体现在对潜在风险(如大额支付、可疑支付等)进行全面地、系统地监督。相比之下，实时监控则体现出了防范风险的“时效性”。充分运用日常交易预警系统，可以及时发现重大风险并尽快排除风险。

**银行工作心得感悟50字 银行工作心得1000字五**

在工作已经一个星期，这是我第一次进银行工作。在经过一个星期的努力工作，虽然到目前为止，我还没有签下自己的第一单，但也有了一点的收获。现在对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。

在工作之前我只听说过pos机，并不是很了解银行的这项业务，而且对市场也毫不了解。但在接受银行的培训和向有经验的同事请教之后对该项业务有了进一步的了解。在经过一个星期的团队合作和一边学习产品，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我们及时向领导请教，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过团队合作和不断地学习产品知识，收取同行业之间的信息，寻找市场、收集市场信息和积累市场经验，现在对市场有了一定的认识和了解。在与客户沟通方面也有了一定的进步，现在我已经可以清晰明了地向客户介绍我们的产品，对客户所提到的各种问题也逐渐能够应对自如，能与客户作进一步的沟通，而且收集了一些意向客户的资料。

在一个星期的工作中我也发现自己还存在着许多的不足:对于市场了解的还不够深入;对该业务还不能全面把握，且对与此业务相关的其他业务还不够了解，造成不能十分清楚地向客户解释;在与客户沟通时还不够热情，并且不能明确地把握客户的意向。

现在对接下来的工作做一个计划:

1、积极寻找市场，了解市场;

2、多方面地了解客户，见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户，与客户进行有效沟通，及时整理客户资料，对意向客户进行及时跟进，保持与客户的联系，尽力全力帮客户解决问题，给客户一个良好的形象;

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合;

4、和同事要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

在全行员工忙碌紧张的工作中又临近岁尾。年终是最繁忙的时候，同时也是我们心里最塌实的时候。因为回首这一年的工作，我们会计出纳部的每一名员工都有自已的收获，都没有碌碌无为、荒度时间。尽管职位分工不同，但大家都在尽努力为行里的发展做出贡献。时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，为了总结经验，

发扬成绩，克服不足，现将今年的工作做如下简要回顾和总结:

今年我在财务部从事出纳工作，主要负责现金收付，票据印章管理，开具发票和银行间的结算业务，刚刚开始工作时我简单的认为出纳工作好像很简单，不过是点点钞票，填填支票，跑跑银行等事务性工作，但是当我真正投入工作，我才知道我对出纳工作的认识和了解是错误的，出纳工作不仅责任重大，而且有不少学问和技术问题，需要理论与实践相结合才能掌握。

在平时的工作中我能严格遵守财务规章制度，严格执行现金管理和结算制度，做到日清月结，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报及时处理，根据会计提供的凭证及时发放工资和其它应发放的经费，坚持财务手续，严格审核有关原始单据，不符要求的一律不付款，严格保管有关印章，空白支票，空白收据，库存现金的完整及安全，及时掌握银行存款余额，不签发空头支票和远期支票，月末关帐后盘点现金流量及银行存款明细，并认真装订当月原始凭证，每月及时传递银行原始单据和各收付单据，配合会计做好各项帐务处理及各地市资金下拨款，严格控制专款专用和银行帐户的使用.

以上是我今年工作以来的一些体会和认识，也是我在工作中将理论转化为实践的一个过程，在以后的工作中我将加强学习和掌握财务各项政策法规和业务知识，不断提高自己的业务水平，加强财务安全意识，维护个人安全和公司的利益不受到损失，做好自己的本职工作，和公司全体员工一起共同发展，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处:

1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等;

2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透;

3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

以上是我的个人工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

**银行工作心得感悟50字 银行工作心得1000字六**

上半年，我行认真贯彻市分行xx年工作会议精神，牢固树立科学发展观，进一步深化改革，加强员工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行xx年上半年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

一、各项指标完成情况

今年上半年受市场和授信政策等因素影响，贷款业务有所收缩，但其他经营指标保持了良好的发展态势。

1、存款业务指标增势明显。6月末，各项人民币存款余额为x万元，较年初新增x万元，完成市分行人民币存款计划的x。其中人民币对私存款余额达到x万元，余额新增x万元，完成市分行计划的x。;对公存款余额达到x万元，余额新增x万元，完成市分行计划的x;金融机构存款余额x万元，新增x万元，完成市分行计划的x。外币存款受人民币升值压力影响，较年初负增长x万美元。

2、授信业务总量略有回落，不良贷款比重大幅下降。6月30日，人民币贷款余额为x万元，较年初减少x万元，其中零售贷款减少x万元;公司贷款较年初减少x万元;票据贴现余额减少x万元。通过大力催收，收回x有限公司逾期贷款x万元、零售不良贷款x万元，我行不良贷款率由年初的x降至x。

二、上半年主要工作回顾。

(一)坚持以人为本，狠抓员工队伍建设，充分调动员工工作积极性，增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来，支行把队伍建设作为第一要务来抓，自始至终坚持以人为本，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。

(二)坚持以市场为导向，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。一是改革业务发展科的业务流程和营销模式，加大了对私存款营销和对网点管理的工作力度。二是改革营销模式，变一线网点人员单打独斗、散兵游勇式的营销为全员整体联动、铺天盖地、轰炸式的全员营销。三是抓客户群体的建设，通过各种途径，巩固老客户，争揽新客户，侵吞、蚕食他行重点客户，我们的客户群体正在逐步扩大，使得对公业务超常发展储备了深厚的客户资源。四是加大对票据业务的营销力度，广辟票据渠道，初步形成了一定规模的客户群，票据业务步入了良性发展的轨道。

(三)坚持依法合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。今年是邮政储蓄银行业务发展关键年，员工思想曾一度出现较大波动，为迅速扭转该局面，支行一方面通过耐心细致的思想政治工作，积极主动地宣传股改，及时引导员工走出思想认识上的误区，另一方面始终不渝地坚持从严治行，不断强化内部管理，加大对风险点的检查督导，确保了各项业务的健康平稳运行。

三、下半年的工作意见

今年上半年，我行各项业务工作都取得了较快的发展，经营效益也得到了大幅提高，的确令人欣喜，但我们在享受胜利的喜悦的同时也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战，因此我们必须鼓足干劲，坚定信念，以开展“效能风暴”行动为契机，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持从严治行、加大市场拓展力度，促使下半年全行各项工作健康发展，各项业务状况进一步改善，经营效益得以明显提高。

四、20xx年下半年我们的工作重点

一是积极稳妥地推进人力资源的改革，初步建立一个符合股份制银行内在运作机制的人力资源管理机制和绩效考核机制。抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。

二是进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽努力全面完成全年的目标任务。

三是积极主动地解决好费用资源和费用需求之间的突出矛盾，在业务和效益发展的同时，实现员工收入的同步稳定增长。

四是进一步强化内部管理，落实安全制度，抓好反腐防案工作，保障各项工作的健康运行。

**银行工作心得感悟50字 银行工作心得1000字七**

能够进入我们银行工作是我的荣幸，感谢各位领导能够给予我这样一个珍贵的机会。进入了这个大家庭之后，无论是自己个人能力上还是自己的成长都得到了很大的提升，在这里我获得了很多的能量，和我最初的初衷也完全吻合。我很庆幸也很满意能够得到这样的一份工作，我相信自己会拥有更多的力量和精力去面对接下来的工作，我会继续努力的!以下是我进银行这几个月的心得体会：

一、职业规划符合初衷

自从毕业以来，我的职业规划就是进入银行工作，这也是父母对我的期望。通过自己的层层努力，我终于迎来了自己的春天。银行给了我这个机会，让我有展示自我，实现自我价值的机会。我会坚定不移的走这条路，无论将来会面临怎样的挑战和难关，我都会把它们打败，坚定的走下去!就让这份工作陪伴我一生吧，我会好好珍惜，不断上进，实现自己美好的人生!

二、工作心得

刚来银行的时候很陌生，作为一个刚毕业的青年，能够得到这样的机会真的很难得，同班同学有很多还没有找到工作，我能够得到这个机会真的很感谢大家、感谢银行。这一段时间的工作让我感觉，无论哪个职业，我们都要培养自己的责任心，一个人最重要的就是责任心，如果没有一颗责任心，我们就无法做好一件事情，更没有办法过好自己的生活。因此，在这个职位上，我一直告诉自己要知道自己的责任，也要清楚对待每位客户都有我们自己的标准，切不可因为自己的原因让银行的形象受到一些损失。我在这个方面上表现得也算得上良好，领导和同事们也给予了我鼓励和赞同。

三、感恩这次相遇

进入银行几个月，大家对我很是照顾，不论是领导还是我身边的哥哥姐姐们，都一直很关照我，我作为一个新人，不懂的事情有很多，幸好大家及时告诉我该怎么做，帮助我解决问题。我能够和大家一起工作也是我修来的缘分，很感谢这次相遇，我会和大家一起好好的工作下去，为我们的银行添砖加瓦!

四、未来可期

刚刚进入银行几个月，我感觉很温暖，也有决心继续走下面的路程。接下来的路遥遥无期，但是我一点也不害怕，我有勇气和决心走好它，去创造一个更美丽的未来!我相信只要自己努力了，我的未来，一定可期!

**银行工作心得感悟50字 银行工作心得1000字八**

20xx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。

我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度羸得顾客的信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪!为此，我要求自己做到：

一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习;

二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规;

三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处;四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。

有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。

平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大!人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望!但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献!

在即将过去的20xx年里，在行领导的关心和帮助下，我始终保持着良好工作状态，以一名合格银行员工标准严格要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能平凡岗位默默奉献着，为我们的银行事业发出一份光，贡献一份热。作为一名储蓄岗位的一线员工，我深深地明白我们们更应该加强自己业务技能水平，这样们才能工作得心应手，更好地为广大客户提供方便、快捷、准确服务。以“客户满意、业务发展”;目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，让每个顾客都能高兴而来满意而归。

**银行工作心得感悟50字 银行工作心得1000字九**

暑假期间，我有幸来到了中国××银行双流县支行进行了为期一个月的会计实习，学到了许多书本以外的知识，受益非浅。下面是我对银行储蓄存款实名制进行的一点简单探讨。

一、储蓄存款实名制的含义

储蓄存款实名制是指居民在金融机构开户和办理储蓄业务时，必须出示有效身份证明，银行员工有义务给予记录，并要求存款人在存单上留下自己姓名的制度。其根本宗旨在于有效保护个人利益和维护国家利益的前提下，促进金融体系在公平、公正、公开的基础上进行，保证个人金融资产的真实性、合法性。

我国建国五十年来，储蓄存款制度一直实行的是记名虚名储蓄制度。其记名可以是真名、假名、代码亦可以是亲友的名字。特别是活期储蓄，银行只认存折不认人，只要取款人提供存折出示印鉴或输对密码由取款人开户时约定银行即按折付款。储蓄存款实名制是发达国家早已实行的一项金融制度，也是绝大多数发展中国家实行的金融制度

二、为什么要实储蓄存款实名制

我国现行的储蓄存款记名制可以说从源头上造成了一系列社会经济问题，已经妨碍了改革开放的进程，到了积重难返的地步。

⒈储蓄存款加快增长现象下掩盖了触目惊心的社会财富转移。截止年月末，我国商业银行储蓄存款总额本外币全折人民币达.万亿元。我国居民储蓄存款是呈几何级数增长的，年，我国居民储蓄存款余额仅亿元年突破万亿元年突破万亿元年突破万亿元，到年末更是达.万亿元，而仅仅半年年月末已达.万亿元。年以来，我国增长率虽然走上了快速增长的通道，最高的年份是年的.%，最低的年份是年的.%，从年到年，算术平均数也仅.%的增长与储蓄存款增长不同步，这说明两点，一是国民收入的分配过份向个人倾斜。二是有些个人收入已经不来源于国民收入，而是直接来源于国有资产的流失。

⒉税收征管困难，偷逃税款严重。纳税是公民的义务，但在现实条件下，能偷逃税赋成了个人的本事，对不少财务管理人员来说，逃税倒成了其义务，我国个人所得税规模占人均的比重大约在.%左右，远低于发展中国家平均水平的.%，税源流失过多，根源在于我国的现行储蓄存款制度根本无法支持个人所得税的征收和监管，而存款制度的不完善，不利于建立公民的信用体系，不能明确个人对国家应尽的义务，无法通过税收杠杆调节居民收入差距和贫富差距，缓解社会矛盾，使国家集中力量办大事。

⒊使我国的相关调整政策无所适从，实施效果大打折扣。比如，针对我国内需不旺、消费疲软的状况，国家出台了一系列刺激消费的政策，如连续下调利率、鼓励消费信贷、征收储蓄利息所得税、增加公务员和事业单位人员工资收入、刺激教育消费等等，但这些政策实施效果很不明显，为什么因为储蓄存款记名制掩盖了贫富差距，立法和行政机构很难对症下药，对少部分暴富阶层的人士来说据非官方资料，这部分仅占存款人数%的阶层控制了约%以上的储蓄存款总额，收入只是数字的增加减少，钱对他们(更多精彩文章来自“”)来说几辈子也花不完，该有的都有了，因此他们对刺激消费的政策很麻木。

⒋个人信用制度无法建立起来。市场经济就是信用经济，一切经济关系要靠信用来维系，没有好的信用制度，就会产生“交易冷淡”和“投资锁定”现象，由于互不信任，交易方式会向现金交易和以货易货等原始的刻板的方式滑落，“银行惜贷、企业惜投、个人惜借”的悲观情绪弥漫，造成经济活力日益下降，宏观调控政策难以发挥作用。个人信用制度建立当然是一个复杂的程序，涉及到金融法律法规建设、金融产品创新、技术创新和管理创新等诸多内容，但储蓄暑期实习报告存款实名制则是最基本、最核心的内容。

三、如何实行储蓄存款实名制

⒈以现有的个人身份证号码为基础，建立储蓄存款实名制。信用是公民活在世上的面子和通行证，个人信用的好坏直接关系到能否享受贷款、透支和分期付款，还影响到退休保障。在储蓄存款实名制的记录和支持下，每个人的每一笔收入、交易、纳税、借款、还款的情况都记录在案，作为考核信用的基础。

⒉明确一个申报确认期，对现有个人帐户及个人财产进行申报登记，说明可计算的合法来源，对于到期按兵不动，无人认领的，以及无法说明合法来源的，国家给予冻结调查，违法收入将没收充公。

⒊实行银行帐户与税务机关联网，个人帐户收支情况在授权范围内报送税务局，由税务局作为纳税依据，税务局有义务对个人财产高度保密，并建立相应的惩罚措施。为堵塞现金交易、逃避税务检查的漏洞，银行应严格控制大额存取款的数量和次数，对不正常情况报送税务局。

⒋要促进支付手段的票据化，为财产登记和依法征税提供依据。尤其是个人帐户要普及支票转帐业务，票据清算要实现电子化、即时化、通存通兑化，切实提供“随时、随地、随意”的个人转帐业务，逐步改变传统的依赖现金交易的做法。

**银行工作心得感悟50字 银行工作心得1000字篇十**

在很多人眼里，银行是非常好的工作，于是很多人削尖了脑瓜子想往银行里钻，到处参加银行招聘考试。其实每一种工作都有各自的心酸与欢乐，行外人以为空乘和银行工作人员都很体面，工资高，却没有看到背后那些不为人知的喜与悲

很多人以为银行的工作是份好差事，入职中行一年让我深刻的感受到，任何行业都有他的喜与悲。想想当时自己选择银行很大一部分是金融业的高薪所迷惑，然后就懵懂地进来了，可是当理想遇见现实的时候，才知道两者的差距。今天想说点感受，其实也是因为上周单位出了点小事，这件小事可能在外人看来不足为怪，但对于中行来讲确实让人有天理难容的感觉。

上周某领导深更半夜打电话让我在第二天上班9点之前写这件小事的具体情况及深刻的检讨书，还要一份整改报告，我当时就差点晕过去，还连续打了3个电话，真是无语……好吧，已经写好了积分材料报告，我想把进入中行以来的那些事儿一一淘出来，跟大家分享，内容篇幅可能有点多，我将分以下几个部分说:

第一、中国银行用工形式

大家都可能觉得银行工作人员待遇非常不错，非常体面，可是等你进来才知道这些所谓的柜员其实还都不算正式员工，领导级别的都不露路面，所以很多校园招聘都是招应届生去当前台柜员的，一般是劳务派遣工，还有临时工，即所谓的短期合同工，很多是一年一签，所以这样虽然和银行签订了合同，但毕竟不是正式员工，其余的才算正式员工。

刚开始时是在基层网点工作，我以为大家都是和银行签了合同，直到一次银行大堂经理助理告诉我，整个网点的正式员工没几个，还有理财经理都不是正式工的，现在才知道中国银行用功形式很复杂，直接冒汗

第二、中国银行薪资待遇

讲完用工形式，想谈一下在中行的薪酬制度，比较一下以上几种用工形式的薪资福利的区别，在这里，我可以很肯定地和大家说明一个事实，几种用工形式在薪酬上是同工同酬，待遇不要以为正式的就高，有些非正式的员工还比正式的员工高啊，至于为什么，因为业绩好呗，工龄长，收入就好一些，当然至于五险一金等是基本该有的都有了，养老保险，医疗保险，公积金等都是有的，但每次节日过年之类的全部一样的补助，至于其他奖金怎么计算的我也不知道。

就比如一些理财经理职位的员工，可能实力非常不错，收入甚至比部分支行的行长收入还高，因为业绩!，可是这其实很难，业绩这东西很难说的，有能力就有业绩，可能不同的是没有相关医药费的报销等待遇，不过这样已经非常不错了，其他没有任何区别在这里我还要说明一下，很多人说学历没什么用，其实你进去工作之后才发现，很多人因为没有学历，而得不到晋升的机会，有些派遣工年龄和我们这些本科生差不多，一样，却已经有好多年的银行工作经验，但由于他们是高职高专学校毕业进来当柜员工作，虽然操作技能比我们新来的熟练很多，也更有经验，但由于学历的限制，所以他们的晋升机会有很大的局限。

在此，我还希望我的学弟学妹们好好学习，考取更好的学历，希望能好好对待银行招聘考试的复习，学历不能证明你的工作实力，但确实是敲门砖，起码是你是有学习能力强的凭证。不要等以后没有学历之后才后悔莫及。

企业的性质决定企业要赚钱的，赚钱就需要靠员工的业绩来提升经济效益，银行也是企业，员工想要提升自己的薪酬也要努力提高自己的实力。

在这里有句话大家可以看下，来中行就别想升官发财，当然混口饭吃还是有的，这是中行前辈对我说的，现在记忆犹新，虽然在中行的薪水相对于其他企业已经算不错了，但这时候就得看你自己怎么看这个问题了，所以现在的你如果想进入国有银行就得到了金饭碗，那我劝你得好好度量一下，不会给你带来失望，也不一定会有希望，这是我的个人感受，当然还得看自己怎么对待。

看你进来银行后有没有做好吃苦的准备，想得到高薪工作和职位就必须从以后基层做起，没有什么能一下子吃成胖子的。有人说在银行招聘网应聘之前一要看资源，二要看学历专业能力经验，三要看有没有关系，四要看有没有钱，如果都没有，那就不要去银行了。

**银行工作心得感悟50字 银行工作心得1000字篇十一**

微笑服务，合谐发展是20xx年我行的主题。一听到微笑这两个字，有人一定会想：人人都有一张脸，每张脸都会笑，这有什么值得你好讲的呢?我相信，每个人都有过遭遇蹙眉冷脸的经历，在那一时刻，您的心里不曾渴望过灿若阳光的笑颜吗? 其实，微笑是世间最美的花朵，微笑是人际间永远的春天，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。

我有一位同事入行三年，连年被评为文明服务标兵，并且轻轻松松、自自然然，每天只要一进入工作状态，她的脸上就荡漾着甜甜的微笑。她和风细雨，善待每一位客户，认真对待每一件事情，她几年如一日的笑容，绝不是练出来的，而是源自她积极的人生观和充分的自信，试想一个对生活悲 观失望的人，一个愤世嫉俗的人，怎么会总有微笑的心情，一个连对客户提出的问题。对工作的压力都没有信心承受的人，又怎么能笑得出来?

曾经有一位脾气暴燥的顾客。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。

我从20xx年工作至20xx年，已经有几年的工作经验了，我知道银行的服务工作需要我们不仅要有对工作的满腔热忱，更要有一颗追求完美的心。

其实客户，就是我们每天都要面对的“考官”。如果我们银行员工每天上岗懒懒散散，妆容马马虎虎，甚至言辞冷漠，态度生硬，那换位想一下，你会对柜台里的工作人员付出应有的尊重吗? 有问必答，笑容可掬，彬彬有礼，和蔼可亲，高贵典雅，端庄大方，沉着冷静做到无可挑剔。

这些是我们的服务规范，扪心自问这些规范我们做到了多少?客户对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总去挑剔镜子的不好，而是应更多地反省镜子里的那个人哪里不够好，哪里又需要改进。

作为前柜业务人员，我就曾主任提出的几点不足做了反思，由于工作年限和年龄的关系，我很珍惜目前的工作岗位，在工作中自认为业务能力还算精通，能够快速熟练处理日常业务，能够做到细心和耐心，塌实肯干，努力与客户沟通，化解各类矛盾，有时难免遇到蛮不讲理的客户，能做到包容和理解他，最终也能得到客户的理解和尊重。

不足的地方就是，站姿可能不够标准，今后工作中会时刻提醒自己加以改正。 还有就是做为一名老员工怀着对建行的感情提一点有效建议。现在分理处客户排队的现象较严重，一进门给人的感觉就是纷杂和混乱，我建议应设置大堂引导员来主动解答客户疑问，引导客户快速办理各项手续。设立综合柜台，将对公业务和对私业务合理的联系和统一，这样就能提高柜员办理业务的效率，也能在一定程度上缓解客户排队带来的压力。

我会在今后的工作中自觉加强理论学习，专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己特别是对公业务知识，全面提高综合业务知识水平。在领导和同事的指导帮助中发扬长处，弥补不足。提高自己的履岗能力，严格要求把自己培养成一个业务全面的银行员工。

**银行工作心得感悟50字 银行工作心得1000字篇十二**

我叫--，是一名普通的-银行储蓄柜员，一年来，在领导的带领与同事的支持的，我有了不错的成长，有今天的成绩，关键要感谢我的上级领导，是他在我刚开始工作时候，教会我工作要细心，其次今日事今日毕，最后要微笑着面对每一个人包括你自己。以下是我个人的工作总结。

一、思想建设方面

我时刻提醒自己，严格要求自己，以身作则。不断加强自己政治思想学习工作，积极向上，锐意进取。

二、工作态度方面

人们说：爱岗敬业、热诚服务是一条维系人民与我们柜台工作人员的连接线。工作以来，我处理工作难题无数次，加班加点，处理紧急情况，为-行客户的利益护航，这就是我们-行柜台工作人员的优良作风。从我参加工作到如今，我一直以成为-行客户大众贴心人为我人生奋斗的第一个目标。一年来工作的热血沸腾，做事的大胆心细，以大局为重的工作经验使得我成长的更快。

我不曾忘记目标的设立是激励我发奋工作的动力。作为-银行的一分子，我始终立足岗位，始终坚持为民服务、体恤百姓，用自己火热的青春，奉献了一名普通柜员对于客户业务服务工作的无限忠诚与热爱，赢得了-行领导的高度赞誉。

我的日常工作内容主要是负责为个人客户存取钱，开户，签约，划款转账，兑换外币等等。大胆实践，勇于开拓，廉洁自律，扎实苦干，热情服务。在对一些遇到困难的客户上，本着热情服务的理念，帮助客户解决实际困难。在对待工作上，勤勤恳恳、兢兢业业，对不配合不理解工作的乡亲做到耐心细致的讲解。在工作中，遇到突发事件，总是及时、迅速的出现在现场，给客户强有力的工作支持。充分发挥自己的年青优势和技术专长，积极配合我行柜台工作要求，有时为了工作进度加班，在办公室一干就是好几个小时，累了就在办公室休息一下，虽然加班多但休假却很少，一心扑在工作中。

记得有一次，我正赶上亲人传染出疹子，高烧40度，可是我前两天手头的柜台工作出现了点失误，必须马上返回解决。作为一名光荣的-行人一想起-行不怕苦，认真负责，一切为了客户的精神，就会觉得全身充满强大的动力。我坚信世上无难事只要肯攀登，我坚持带病返回工作岗位继续自己未完成的工作。终于功夫不负有心人，我逐渐成长为银行优秀人才。未来的日子里，我正以高标准和实际行动按照自己的人生信念，在人生的坐标上追寻着更好的成绩。

**银行工作心得感悟50字 银行工作心得1000字篇十三**

20xx年即将过去，一年来，自己在科领导和全体同事的关心、支持和帮助下，坚持自我严格要求、加强学习、踏实工作，在政治思想、工作学习等方面取得了不小的进步，下面把自己各方面的表现向领导和同事们作一下总结。

一、在政治思想方面

我主动要求进步，能够严格遵守局里各项规章制度，在思想和行动上严格要求自己。一方面，注重加强自己的思想品德和职业道德修养，思想觉悟和政治理论水平得到很大提高。另一方面，通过积极参加争先创优、热爱伟大祖国，建设美好家园、机关文化建设年、争做一名合格的公职人员等一系列活动，对提高政治素质重要性的认识更加深刻，对投身社保事业、全心全意为人民服务的信念更也更加坚定。

二、在学习及文体活动方面

一是加强政治理论、业务知识学习。从讲政治的高度来认识加强理论学习的重要性和必要性，坚持把学习和积累作为提升自身素质，提高工作能力的基本途径，坚持把参加各种学习活动与自学结合起来，并认真做好重点学习笔记，撰写相关心得体会，做到个人与组织相一致，理论与业务相结合。同时，通过积极参与每期的科务会、财务例会、业务经办知识竞赛等，加强了对基金财务知识、社保业务政策知识的了解、认识和学习，提高了理论联系实际的工作能力。

二是积极参加局里组织的各项文体活动。其中，代表局机关三支部参加局里组织的羽毛球赛，获得团体第一名好成绩。另外，积极参加全市机关干部才艺大赛，也赢得了荣誉。

三、工作完成情况

一是在做好和会计账的对账工作的基础上，认真完成了定期与银行、财政专户、自治区社保局的各项社保基金收支对账工作。一方面，及时编制银行余额调节表，清理未达账项，保证了基金财务数据的准确性。另一方面，加强与财政的沟通，完成了社保基金投资国债、定期存款进行保值增值的核对统计工作。另外，完成了新系统上线以来，有关基金出纳业务的优化及问题的反馈、协调处理工作。同时，从今年1月起全局出纳正式开始使用自治区社会保险基金业务与会计一体化信息系统出纳管理进行记账工作，我按照领导安排，完成了该系统的前期测试、组织培训、问题协调反馈工作，并对各分局出纳的实际使用情况进行了必要的交流和指导。为了更好的运用出纳管理系统，后期在总结经验的基础上，进一步统一明确了出纳系统的操作流程和标准以及使用过程中的重点注意事项，大大方便了出纳人员的实际操作，提高了工作效率。

二是做好了全年区属退休教师差额工资待遇的发放工作。其一，做了大量年初的数据核对以及新增人员的待遇核定工作，为全年工资待遇发放打好了基础。其二，及时完成了按月足额正常发放及补发差额工资工作，并建立了工资发放汇总台账。其三，重点做好了退休教师个人及管理单位的来电来访来信的接待工作，避免了出现退休教师多跑腿、跑空趟的现象。其四，加强与财政厅企业处的沟通反馈，确保了区属教师个别特殊人员的待遇发放的及时性和准确性。

三是完成了城镇居民大额医疗保险的征缴、退费工作。其一，完成了全年大额医疗保险批量报盘提交银行的扣缴工作。其二，完成了各分局收缴报送的审核整理工作。其三，统一规范了业务流程，并分别建立了征缴、退费情况的电子台账，定期与各分局核对。

四是完成了各项基金支付的往来业务。其一，及时完成了基金网银支付第一步审核、上传文件操作。其二，做好了医疗保险预留保证金的划转支付工作。其三，负责完成了拨付各分局离退休医疗补助金、各险种周转金等的审核支付操作，以及后续核对整理分局红联收据的返还情况的工作。其四，完成了基金支付退票的回单登记、退费险种查询以及与结算岗的交接工作。其五，及时完成了月底录入并核对各分局收支情况，以及对各分局收入户、支出户的网银划款工作。同时，负责完成了每月汇总上缴财政专户社保基金，并向财政局报送社保基金下月用款申请额度。

五是认真做好本职工作的同时，及时完成了领导交办的其他工作和任务，并积极发挥自己的长处协助同事处理力所能及的日常事务。

四、在生活作风方面

生活中继续发扬勤俭节约、团结互助的优良作风，并有意识约束自己的言行，努力做到：能自己解决的绝不找领导解决，能暂时凑合的绝不跟领导反映，绝不提过分和无理的要求。同时，正确处理好工作与生活的关系，以积极健康的生活状态为工作打下了良好的基础。

五、存在的问题和不足

工作取得了一些成绩，是与领导同事的信任和帮助是分不开的，同时也意识到自身还存在着许多不足之处，与大家的期望还有差距。一是虽然在思想上始终与党组织保持一致，但在行动上积极向党组织靠拢方面做得还不够好;二是在工作中存在一定失误，虽然都及时补救，但还是影响了工作效率;三是对工作的繁杂性有时出现厌倦情绪、畏难情绪，精神状态不够好，导致进度较慢，需要认真加以克服;四是记账对账受其他工作影响不够及时，同时，因为时间紧，工作任务多，对支出户未达账项的定期清理情况也不理想。五是因为基本在财务岗工作，对具体业务经办技能掌握较少，进而导致对各项业务政策的理解和掌握程度不够，需要进一步加强学习。

针对以上的问题和不足，我将在以后的工作中认真加以克服，同时进一步提高思想政治觉悟，通过不断的学习进行弥补，克服不良情绪，积极主动的做好本职工作。在工作过程中也请领导和同事多批评多指教，使我取得更大的进步。

**银行工作心得感悟50字 银行工作心得1000字篇十四**

根据省行开展“人人遵章、全行整改”的主题教育活动的精神，在分行相关部门的宣传、组织和动员下，我认真、深入地参加了这次全行开展的“遵章、整改”学习活动。通过这次主题教育活动，进一步提高了我的风险防范意识，强化了合规操作的观念，并且明晰了岗位的责任以及这次主题教育活动的意义和重要性。

本人认真学习《关于在全行开展依法合规专题教育活动和落实省行案件防范工作整改方案的通知》文件，通过学习进一步认识到依法合规经营对我行经营管理的重要性和紧迫性，深刻认识到违规经营，案件高发的危害性。南海“光华”案件，顺德支行账外经营案件和省行去年通报的案件再一次向我们敲响警钟，今年分行对案情的通报，使我更加认析到当前内控管理工作面临的严峻形势。作为一名管理人员，我深知依法合规经营是现代商业银行经营管理的基本原则，也是坚持正确的经营方向的保证，更是金融企自我发展自我保护及防范金融风险的根本所在。因此，在经营管理工作中，必须做好以下几项工作，才能确保我处各项工作健康快速发展。

一、提高员工思想素质，增强员工依法合规经营的理念

加强员工的法律法规、规章制度学习，加强思想教育，这是从源头上杜绝违规违章行为的重要手段。加强对银行员工的风险防范教育，使大家都认识到社会的复杂性和银行经营风险的普遍性，认识到银行本身就是高风险行业，必须把风险防范放在首位。版权声明：依法合规建设学习心得由中国人才指南网原创首发，作者：绩东一分理处周豪恩,未经授权禁止用作商业用途，转载请注明出处。每天从自己的岗位做起，自觉遵守各项规章制度，自觉抵制各种违纪、违规、违章行为，要根除以信任代替管理，以习惯代替制度，以情面代替纪律，珍惜自己的职业生涯，视制度如生命，纠违章如排雷，增强风险防范意识和自我保护意识，提高规范操作，从源头上预防案件的发生。

二、建立建全各项规章制度，加强内控管理

从近几年金融系统发生的经济案件来看，“十个案件九违章”有章不循，违规操作，检查不细，监督不力，实属重要根源，无数案件、事故、教训，都反应出内控管理还存在一定的漏洞。正是制度的不完善，才导致一些人有机会钻空子，从而给国家资金造成损失。我们应该吸取教训，不断健全完善各项规章制度，并将内控管理当作风险防范的前提条件，要认真扎实地贯彻执行案件防范责任制的规定，促进内部防范机制的强化与完善，努力做到在规范的前提下发展业务，在发展业务的同时，加强规范管理，以保证各项业务的流程和规章制度的约束之内进行。

**银行工作心得感悟50字 银行工作心得1000字篇十五**

一日，在电梯中看到一片充满朝气的脸，发现不知从何时起自己居然也被必恭必敬地称作老师时，才突然意识到原来自己已经是一名老员工了，真是时光飞逝啊。

回忆起五年前自己应聘的场景，就好像发生在昨天。其实当初应聘工行的想法很单纯，甚至有几分幼稚，仅仅是觉得人们每天从银行存存取取那么多钱，银行的信贷员随口谈着被常人认为是天文数字的资金……金融企业对我而言就像座神秘的城堡。于是怀着一点点的好奇和冲动，我挤进了里三层外三层的招聘展台，经过笔试、面试，我顺利地加入了工行浦东分行。

进行后我被分配到信贷部，回忆起上班前一天的心情，真是又兴奋又紧张。兴奋的是自己就要操纵数百万甚至更多的资金了，紧张的是万一算错了一个零，那可是几辈子也赔不上呀。行里为我指派了老师对我进行指导，这时我才知道原来信贷工作不仅是填填借据算算利息那么简单，而是要向客户提供一套全面的金融服务。为了摆脱客户\"一问三不知\"的尴尬，我开始\"恶补\"银行业务，虚心向\"老法师\"求教……很快我成为了业务骨干。

人的成长和周围环境有着很大的联系。一直认为我很幸运，能在这样一个充满了机遇和挑战的环境中成长。工行具有最丰富的客户资源，最强大的资金和网络的支持，这些都是我用来争取优质客户的法宝。同时客户对服务的专业要求，也使我接触到最全面的业务，这些都是其他商业银行所不能给予的。现在我才能真正体会到\"学业务到工行\"的说法。

工行给了我广阔的发展空间，无论在业务学习上还是角色定位上都给了我有力的支撑。如今，我有幸成为了一名二级支行的管理者，这对我来说是一个全新的体验。\"麻雀虽小五脏俱全\"，我学会了如何处理和协调各方面的事物。

5年的时间很长，在这个大熔炉中，我已经由一个稚气未脱的学生蜕变为一名成熟的\"工

行人\"。5年的时间很短，因为每一天我都享受着这里忙碌而充实的生活。

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！