# 银行运营风险培训心得5篇

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2025-03-11

*心得是表达个人感受最直接的方式，通过在某一件事情上有了不少的想法，我们需要认真写好心得，小编今天就为您带来了银行运营风险培训心得5篇，相信一定会对你有所帮助。在银行业务高速发展的背景下，日益激烈的行业竞争、客户对于银行网点的不满和期望，以及...*

心得是表达个人感受最直接的方式，通过在某一件事情上有了不少的想法，我们需要认真写好心得，小编今天就为您带来了银行运营风险培训心得5篇，相信一定会对你有所帮助。

在银行业务高速发展的背景下，日益激烈的行业竞争、客户对于银行网点的不满和期望，以及网点运营效率低下等各种风险因素都迫切要求银行业对现有内部风险积极进行防控。邮储银行为全面提升内部风险防控意识，提高综合竞争力，认真学习现代银行的风险管理经验，从稳健经营出发，从为城乡居民提供基础金融服务和从事低风险的资产业务起步，通过不断加强银行内部管理和风险控制能力，逐步拓展新业务提高经济效益。

根据队伍的现状，确定内部风险的防控重点和方向，确定培训对象和内容，制定和落实好培训计划，积极引进商业银行先进的经营理念、管理理念。改善员工的知识和专业结构，全面提高员工整体素质，使其逐步适应邮储银行的发展需要。最大限度降低风险，主要采取了以下几方面措施：

1、加强领导。

内部风险防控的最终目标是要实现网点自主内部控制功能的提升，把推进内部风险防控作为提高员工满意度和客户满意度，提高网点的营销服务能力和核心竞争力，乃至撬动全行内部安全意识，实现工作目标的重中之重的工作来抓。作为对内部风险防控的内容、步骤、目标和要求都进行明确，为降低内部防控风险提供科学依据。

2、坚持原则。

坚持优化布控、提高效益原则。本着“稳定内部风险结构”的思路，合理调整内部安全意识，提高网点的创效能力。根据不同的区域和经济条件，加强对基础网点和自助网点的安全风险进行建设，各部门要对自身的安全问题执行情况进行全面检查、监督和评价考核，对执行不力的要严肃追究责任，以确保内部风险控制的质量和效果，通过网点形象建设工作促进网点全方位功能的提升。

3、建立机制。

控制银行内部风险是为了更好的为客户提供服务，增加产品销售，但如果不重视内控制度建设、规章制度的落实和风险理念的教育，甚至以牺牲风险来增加服务的便利性，则有可能导致转型的失败。因此，加强员工思想道德教育和风险意识，狠抓制度落实和按章操作，建立先进的风险控制文化和合规文化，督促网点整改，巩固风险安全检查效果。

4、完善措施。

通过专业的合规风险教育去进行企业改革，用统一的标准，规范网点的营销模式，实现服务标准化和客户体验的一致性，以提高产品销售能力，提升客户满意度。从而提高网点内部控制的全面转型，实现企业经济效益的稳步提高。

近年来，因商业银行柜面风险所引发的案件层出不穷，涉案的金额也越来越大，极大的影响了银行的信誉和业务的发展。

提高员工合规意识、完善相关规章制度，使柜员在办理业务时有章可循、有章可依。首先应加强对员工合规经营意识和自我保护意识的教育，认真组织学习各项规章制度，坚决杜绝以习惯代替制度，以感情代替规章，以信任代替纪律的陋习，严格按照操作规程办理业务，不断强化员工风险防范意识，从思想、职业道德和行为习惯上培育良好的合规意识。让员工树立细节决定成败，合规创造价值的理念。

其次，银行柜面管理规章制度随着柜面业务的调整和拓展经常做补充和修正，管理制度的频繁波动使柜员难以领悟其宗旨，业务操作不当，规章执行力度不够。在实际工作中，有些业务柜员不是很了解到底违不违规，到底怎样做才算合规。有的为了保险起见，干脆拒绝办理；有的柜员在斟酌之后，还是给客户办了。业务办理和制度要求的不统一，造成了客户的不满，影响银行的形象和声誉。针对上述现象，建议有关部门科室每季或每月将下发的有关业务办理要求、规章制度的邮件统一整理，对现有规章制度大幅度清理整合，使之更为科学合理，再下发，并组织员工学习。再次，关注员工的自身利益，尊重员工，发挥员工的“主体作用”。切实站在一线员工的立场上，考虑员工的各方面需求。银行要抛开只讲效益不要质量的做法，注重员工长远人生规划和发展，通过组织各项学习和竞赛来提高员工的综合素质和能力，提高员工识别柜面风险的意识和抵抗柜面风险的能力。

为增强邮政金融业务合规经营管理意识,培育良好的合规文化，20xx年被确定为邮政储蓄银行的“合规管理年”，当前正值邮储体制改革的关键时期,开展合规建设推进年活动有着很强的现实性和必要性。邮政储蓄事业的成长离不开合规经营，更与防控金融风险相伴。推进合规文化建设，必将为邮政储蓄经营理念和制度的贯彻落实提供强有力的依托和保证，也使得风险防控长效机制的建立和实现长治久安的工作局面成为了可能。下面，就如何提高银行效益，降低金融风险，我谈几点粗浅见解。

一、正视问题，构建金融合规管理体系。

邮政储蓄业务自恢复开办已经二十二年，逐步形成了自己的管理模式和特点，但距离现代商业银行的要求还有不小的差距：一是风险意识淡薄。经营银行就是经营风险，任何金融业务都有风险，只有采取识别、计量、监测、控制的`方法才能使风险得到有效释。二是不合规的现象较为严重。无数案例表明，当前邮政金融业务中出现问题和案件的最多点、最难控制点，莫过于前台操作中存在的问题和隐患，出现于工作人员责任意识、风险意识、合规意识不强，不按流程办事、不按规定作业，引发了各种各样的事件和案件。三是一、二级条线风险防范流于形式。前台本身没有很好地执行落实制度和规定，出现差错和问题没有及时整改，老问题老现象重复发生；业务部门缺乏对业务管理和业务发展中的问题进行针对性地检查、督促、整改、落实。四是针对发现的问题进行整改落实不够。尤其是在对二级支行二类网点和代理网点的管控上，出现了一些真空现象。针对这些差距应该采取积极的对策和措施：一是建立条线的合规风险防控体系，各部门、各业务线、各网点都要有明晰的操作流程和风险揭示以及对应的措施和办法；二是建立“三条线”的合规防控体系：一条是前、后台业务操作的自我检查、及时整改责任体系；第二条是业务部门对前、后台业务的监督、检查，指导、帮促整改的体系，第三条是专职稽查检查部门履职体系的进一步完善。三是加大对合规风险防控的考核，将责、权、利捆绑在一起，按照银监会提出“赔罚、走人、移送”的原则，实行业务线、管理线“双线”问责，上追两级。四是银企密切配合，按照国家有关法规，谁受益谁担责的原则，银企双方都应承担起管理的责任，而不仅仅是某一方面的责任，不仅不能削弱管理的职能，还要充实稽查检查的人员，为稽查检查提供有力的支撑和保障。如此，邮政金融业务才会逐步走上规范化的轨道。

二、建章立制，构建金融合规制度体系。

银行号称三铁 ：“铁制度、铁算盘、铁帐本”。正因为有了银行的“三铁”，银行在百姓心中才是可以信赖的，我们的邮政银行，在金融业务发展上也应该是这样。

1、建立健全各项制度。必须对无章可循或虽有规章但已不适应当前业务发展和基层行实际管理情况的，相关部门应进行专门研究，及时制订或修订；对于基层行和有关部门就规章制度建设提出的问题，要认真研究，及时解决。目前省分行建立的83项制度，就是我们工作的依据和指南，如果不知道或不懂得如何去做，就在83项制度中去寻找答案。

2、认真执行各项制度。就柜员而言，要从自己做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行检查，落实检查要求。就网点负责人而言，要按照要求和频次加强现场和非现场的监控，定期和不定期地进行稽查检查。此外，特别要严格检查双人临柜、双人管库、双人押运、双线核算、双人复核；支票印鉴分管、钱账分管、章证分管的“五双三分管”制度、三级密码权限制度、大额核保制度、日终互盘制度、缴协款制度、atm机管理制度、异常情况报告制度、网点“人离机退、章证入柜上锁” 等制度的执行情况。做到相互制约，相互监督。

3、触犯制度严惩不怠。要在全行员工中灌输制度就是高压线，谁踩了这根线，谁就要受到惩罚。特别是要经常对“十种人”（ 涉嫌“黄、赌、毒”的人员、经商办企业的人员、大额资金炒股的人员、个人负债严重的人员、无故经常不上班的人员、交友混乱的人员、有犯罪前科的人员、累查累犯的人员、贷x收受回扣的人员、热衷高消费的人员）进行风险管控和排查，对有章不循的员工，要将其调离原岗位，并严肃处理。推行管理问责制，建立对违规违纪事项的举报制度，做到约束和激励并举。

三、培育锤炼，构建金融合规文化体系。

合规，它是银行内部一项核心的风险管理活动，即：确保银行的活动与所适用的法律法规、监管规定、规则、自律性组织制定的有关准则，以及适用于银行自身业务活动的规章制度和行为准则相一致。构建邮政银行特色的合规文化需要不断培育锤炼。

1、加强从业人员全方位教育。一是要建立员工教育培训制度和短、中、长期的教育培训计划；二是要定期组织员工进行学习、辅导，请专家、教授讲课，主要内容是：国家的方针政策、银行业的有关法律法规、业务理论知识、业务操作知识、新业务知识()、有关业务的流程等等；三是定期组织岗位培训和岗位练兵活动，组织各种考试、测试，营造良好的学习氛围和积极向上的合规文化环境。四是建立健全员工的教育培训奖惩机制。

2、加强企业文化多元化建设。一要继续保持传统的做法，不因体制变化而变化。二要建立健全内控体系、授权授信体系、风险识别监测体系、业务风险管理体系，对各种风险进行动态、持续监控。三要加强稽查检查，提高检查的质量和效果。四要加强沟通联系，与邮政企业形成管控合力，切实抓好案件防控工作，提高各类资金案件的控制防范能力。

3、打造邮储银行特色的合规文化。合规作为一种文化，强调的是人人合规。合规工作与银行的各个流程、各个工作环节和每个银行员工都息息相关。要让合规的观念和意识渗透到每个员工的血液中，树立“从高层做起，合规人人有责，主动合规，合规创造价值”四种理念，在全体员工中逐步形成时时事事处处 “行兴我荣，行衰我耻”的荣辱观，成为业务的尖兵，发展的高手，营销的能手。

4、提高合规执行力度。首先，要使各岗位人员真正做到明职责、细制度、严操作；其次，可采取定期或不定期的自检自查、上级检查、交差互查等方法，及时发现和纠正工作中的偏差；第三，从涉及银行整体的企业文化、组织机构扁平化、流程管理、岗责体系、绩效管理等方面入手，建立专业化的合规风险管理队伍，梳理、整合和优化银行的管理体系。

5、培育合规 “四种意识”、“两个加强”。四种意识：一是合规办事意识，努力消除凭感觉办事，凭经验办事、凭习惯办事的陋习；二是责任意识，对事业负责、对同志负责、对自己负责；三是监督意识，形成自觉监督的意识，养成相互监督的习惯；四是保密意识，既要做好银行内部发展的保密工作，更要做好为客户保密工作。两个加强：一要加强违规监管力度；二是加强工作作风建设。

6，要把以“客户为中心”的理念贯穿于我们工作的始终。“基础牢固，稳如泰山；基础不牢，地动山摇”。风险的防范与控制，说到底是人的因素起着重要作用，客户创造市场，客户创造价值，客户是我们的效益之源，是我们的衣食父母，有了客户，我们的业务才有发展，员工的价值才能够体现。如果每个岗位的员工都能严格要求、严格规范、严格标准、严格执行规章制度，业务操作中的风险就会得到有效的遏制。要在全体员工中大力倡导、深入宣传价值最大化、资本约束、全面风险管理、风险与收益平衡、内控优先等先进理念，让全体员工了解资产质量与经济增加值、与薪酬分配的关系，自觉转变观念，将自身工作作为第一道防线纳入到风险控制体系中，引导和带领全行员工形成规范操作，防范风险的良好氛围，真正把为前台、为基层、为客户服务当作提升风险与回报管理水平的出发点和归宿，就能有效提高我行风险管理和内控政策、法规、制度的执行和落实，全面加强风险管理和内控建设具有不可替代的重要作用。要更新服务意识。现实看，银行的业务基础是市场，没有市场就没有银行，没有优质市场和优质客户就没有银行的业务发展，加强市场营销是目前提高我行核心竞争能力的当务之急。从我行看，我们的经营服务意识与以前相比已有了很大程度的转变，但这些转变还仅仅停留在表面层次上，缺乏更深程度的挖掘。在当前市场竞争越来越激烈的情况下，要突破原有的局限，创造个性化服务，以全面优质的服务吸引客户才能在竞争中立于不败之地。这就要求我们必须树立强烈的市场意识，善于研究现实的和潜在的市场，善于拓展优质市场，善于竞争优质客户，通过有效的市场营销促进业务的快速发展。特别是要准客户定位，牢固树立为优质客户服务的意识，因为20%的优质客户将会给我们带来80%的经营利润。

7，要着实提高风险管理水平与技能。一方面，从我行自身来看，在银行成本上受到诸多限制，包括财务成本、税务成本、拨备成本、资本金成本、风险损失成本等。在计划经济体制下，我们很长一段时间忽略了成本的制约因素，盲目地增人增机构增规模，不计成本造成了相当程度的浪费。此外，我们的内部管理在成本约束上也存在漏洞，缺乏控制节约成本的有效措施，许多领导到员工没有很好地树立节约成本的意识。实践证明，无约束下的经营，就会增加经营风险。因此，我们要改变以往盲目地追求规模和数量的增长，重规模、轻效益，重发展、轻风险，重投入、轻产出，重短期效益、轻长期效益的局面，要把各种成本制约的理解贯彻到各级行管理层，要学会在有成本制约条件下的健康发展，每项业务都要讲成本管理，每项经营活动都要讲成本制约，认真测算评估投入与产出的数额比例，追求效益的最大化。另一方面，国外先进银行强调的“风险管理意识和能力是以客户为重要支撑”的理念是我们缺少的。作为一名员工，特别是作为一名领导，只有风险服务意识还不够，还要有风险服务技能。要采取有效措施，积极培育员工的风险意识，让员工明确那些该做那些不该做，确保在工作中严格执行操作流程、岗位制度、合规守法工作标准及纪律惩处规则，把合规管理、合规经营、合规操作落到实处，使警惕风险、正视风险、管理风险、防范风险的意识深入每个员工的心中，进一步加强内部控制，增强自我约束和自我发展能力，为全面提升银行的核心竞争力提供有效保障。

8，要树立全面协调均衡的经营理念。目前，我行利润的主要来源还是依赖客户业务，但仅仅依靠这一传统业务远远无法达到市场的需求。随着资本一级市场的发展，企业的融资渠道逐渐拓宽，一些优质客户已不再需要银行的融资渠道。利率市场化的推进、客户需求的日益多样化，都迫使我们去思考今后的发展问题，真正的优质商业银行应该在为客户提供资金融通服务的同时，也能够向客户提供资金清算、财务顾问、财富管理服务等中间业务。现在，中间业务的内涵在迅速扩充，提升客户服务价值和对客户价值的最大挖掘，要求商业银行实现资产、负债与中间业务的均衡发展。同时，由于中间业务的发展不受资本金约束，可以弥补资产负债业务发展受到的限制，因此协调资产、负债和中间业务的发展，既是市场经济法则对商业银行的要求，也是商业银行经营规则的内在要求。为上经，我们邮储银行在发展业务的同时，要全力推进以员工为主体和核心、面向业务、面向管理、面向操作的合规文化建设，通过强化教育培训、组织风险点的成因分析，搭建防控体系、优化流程、规范管理，保证业务发展质量等系列活动的深入开展，让合规人人有责、合规创造价值的观念已深入人心。让依法决策、合规经营与管理，按章办事、合规操作在全行上下蔚然成风。切实整治有章不循、违规操作、屡查屡犯的顽症，及时消除基础管理工作存在的隐患得到，增强防范风险的能力，为业务持续健康地发展创造了良好条件。

在市行召开“守规矩、防风险、建设合规银行”的专题会后，我深入学习了省联社党委书记、理事长李亚华同志的重要讲话精神，深刻认识到在当前经济金融形势下我们面临的七大风险，深刻领悟到做为一名党员干部必须严守五个规矩，深入了解了我行转型发展为“三大银行”的新目标。这份报告高屋建瓴，主题鲜明，目标明确，是今后一个时期我们全省农商行转型发展的明灯和方向，使我受益匪浅，精神振奋，信心百倍。

一是严守规矩，提升党性。作为一名服务基层的党员干部，我遵守党的政治纪律、政治规矩；维护组织的各项纪律要求；做到心中有戒、廉洁奉公；带头践行社会主义核心价值观，树立崇高道德追求。我会以身作则，带领熊口支行的全体干部员工坚决服从市行党委领导，不折不扣贯彻落实市行党委各项决策部署。

二是防控风险，查漏补缺。加强风险防控，坚守不发生系统性风险底线，是全省农商行面临的重要任务。结合熊口支行的实际情况，我行将从信用风险、操作风险、案件风险等方面仔细筛选比对现阶段存在的风险漏洞，查漏补缺。严把大额增量贷款准入关和大额风险贷款处置关；加强一线操作人员的业务培训，严格执行操作风险防控十三条，规范业务操作行为；加强案防教育，提高案防工作的针对性和有效性。

三是抓好合规，改革创新。这次在专题会上提出的“三大银行”目标，不仅是省联社领导通过深入调研和汲取经验提出的正确决策，更为我们今后的工作指明了方向，绘画了蓝图。这一目标将合规文化与银行建设紧密结合，从责任、合规、智慧三方面着手塑造出一个更有担当、更规范和更创新的银行形象。这一工作的重中之重就是抓好合规建设，让合规意识潜移默化在每个干部员工的内心。

在今后的工作中，我会在行内开展多种形式的合规教育，积极响应市行组织的合规主题征文、合规知识考试、合规主题演讲等活动，带动全体员工全身心参与，深化全体员工对合规政策、合规意识、合规职责和合规理念的理解，充分认识到个人和单位的生存和发展都离不开合规，让合规成为全体员工共同接受、共同遵守、共同维护、共同追求、共同信仰的思想行动自觉，争做人人、事事、时时、处处合规的银行，为潜江农商行的发展做出积极贡献。

(一)强化审慎经营意识，防范信用风险和表外业务

风险近期，不少新闻媒体都对国内商业银行不良贷款余额和不良贷款率上升的情况进行过报导，实际状况确实令人忧虑。主要是受“亲经济周期”因素影响，经济发展不景气所导致的企业效益下滑而使贷款违约率上升，近十年来大力发展的表外业务（也称“影子银行”业务）成为风险重灾区。多年来超常规发展，大干快上对风险控制有所忽视，欠下的债到了该还的时候了。今年年初的银监会年度工作会议将“影子银行”业务置于严管范围。商业银行重新回归合规经营、稳健发展，提高审慎经营意识，必须从自发走向自觉。

(二)加强合规监控，防范操作风险

与信用风险普遍可以追索相应对手不一样，操作风险的特点是：与流程违规、控制失当相关，突发性强，不好预防；发生损失概率大，损失金额高；操作失控，经常衍变为案件；通常是内部人作案，或是内外勾结作案，防范难度大。操作风险的特点及危害要求银行：一是要高度重视合规教育，弘扬合规创造价值理念，全面提高全员合规意识。二是要全面完善制度。三是要不断强化制度执行力。四是要建立基于检查监督的合规监控和后评价机制。五是要加强政治思想教育和员工行为排查，及时掌握和了解员工的思想动态，有效防范道德风险。

(三)强化流程控制，防范法律和合规风险

违规问题和合规风险的发生，归根到底在于合规风险意识淡薄，制度执行不力，流程控制不严。为此，国内商业银行要认真梳理各项规章制度和流程，营造审慎合规经营的氛围，努力构建合规文化，形成风险管理和流程控制相关工作的长效机制。

(四)加强头寸管理和资产配置，防范流动性风险

随着利率市场化进程的加快，国内商业银行内部资金调度和头寸管理面临着日益严峻的挑战。突出表现在流动性的结构失衡上：人民币存贷款增长不匹配，外汇资金来源和运用不平衡，外汇贷款增长不断加快和外汇存款负增长的矛盾日益突出。加强流动性管理，要注重统筹兼顾、协调配合，要主动做好本外币、长短期、预算和监督考核、基础产品和衍生产品等多方面统筹。

(五)建立并落实盯市制度，防范市场风险和国别风险

建立并落实逐日盯市制度，是巴塞尔新资本协议进行风险资产计量的原则要求。特别是在金融脱媒加剧，传统业务受到巨大冲击，银行业表外业务迅速增长、“影子银行”业务膨胀的背景下，为防止金融体系其他参与者和非金融部门风险向银行业传导，逐日盯市更为重要。逐日盯市制度要做到：对所有账户的交易及头寸按不同国别、不同品种、不同月份的合约分别进行结算，保证每一交易账户的盈亏都能得到及时的、具体的、真实的反映，为及时调整账户资金、控制风险提供依据，确保将市场风险和国别风险的敞口控制在银行可承受的范围内。

(六)加大投入力度，防范信息科技风险

目前，我国商业银行改善风险管理最大的。障碍是风险管理信息系统建设严重滞后。具体表现在：风险管理所需要的大量业务信息缺失，银行无法建立相应的资产组合管理模型，无法准确掌握风险敞口；风险管理信息不足，直接影响到风险管理决策的科学性，也为风险管理的量化、模型化增添了困难。信息科技风险是声誉风险的重要组成部分，对商业银行的生存和发展至关重要。科技是商业银行的第一生产力，商业银行需要加大资源投入力度，提升硬件和软件水平，提高技术创新能力和it技术应用水平；重视信息收集和整理，提高基础数据质量；提高学习能力，掌握风险管理先进技术，建立全面风险管理理念；完善风险管理信息系统，提高风险管理的自动化能力和信息化水平。

(七)完善战略规划并强化监督执行，防范策略风险

全面市场调研，找准市场定位，科学制订战略，是战略布局的常规路径；而全面细化规划，逐步有序推进，强化监督考核，是确保执行到位的不二法门。战略问题，差异化是关键，科学性是灵魂，坚持执行是第一要义。

(八)加强全面风险控制，切实防范声誉风险

随着社会信息化、银行公众公司化的发展，声誉风险越来越成为商业银行风险管理的核心内容，并逐步涵盖其他重大业务风险和业务事件。防范声誉风险，首先重点要做好信贷、理财业务、代理保险、基金、债券等业务的规范销售、客户投诉处理、舆情跟踪监测等敏感度高的各相关环节的工作。其次要加强客户投诉管理，改进客户服务，建立声誉风险防范长效机制，维护良好的公众形象。最后要信访维稳关口前移，变被动接访为主动沟通交流，融洽关系，化解矛盾，防患于未然。

客户营销方面，主要是以客户带客户，或经熟人介绍。经过支行慎重考察，认为符合条件的，支行为其办理授信业务。审批速度相当的快捷，一般在支行授权范围内的授信业务，经考察认为该业务可以操作的，会在两天之内予以办理完毕。莱商银行的贷审会给我的印象很深，因为这种会议是我们没有参加过且带有其独特性的。

4月7日早8点30分，我们部分支行行长参加了贷审会。凡是支行有审批业务的，支行行长及业务主办参加，由贷审委主任(总行分管副行长)主持。每家支行分别汇报上报的贷款企业及担保企业的情况，资料数据真实、详实，汇报完毕由分管副行长点评各支行上报的企业情况。会议结束，贷审委最终投票审定。会议中最令人意想不到的是，贷款企业要想在莱商银行办理授信业务，其开户手续也必须要在贷审会中议定。事后总结认为，通过这种大范围的审贷会议，可以让所有的支行知道莱芜市的企业在莱商银行的开户、结算、授信等情况，以便于广开言路，倾听不同的声音，防控风险，锻炼支行营销技巧，同时也在提醒其他的支行不要再营销其他支行已经营销的客户，避免人力物力的重复浪费。莱商银行的支行间，不存在抢夺客户资源，争抢支行间客户存款的现象，他们认为只要是客户的资金存入莱商，就是工作的进步，但是客户的资金如存入他行，那么莱商人就必须要去争取。

支行在营销贷款工作中考察非常仔细，他们甚至把企业的电表都要拿下来核实清楚数据，一般要求客户必须在莱商银行开立基本账户，侧重担保贷款，对于担保企业的考察要比贷款企业还要仔细。因为靠近莱钢集团，支行的授信业务中国际业务、贴现比较多，这也成为支行中间业务及利润的增长点。对于在支行多笔贷款的企业，如支行认为该企业应属于退出类，那支行会在转贷过程中把多笔贷款到期日集中到同一天，收回不再办理。对于新营销的客户，一般期限定为半年，如企业在此期限中对商行的结算量、中间业务贡献较大，商行在到期后会予以继续支持，如在此期间企业出现风险，商行会及时收回贷款，避免资金损失。

莱商银行之所以盈利丰厚，最主要的是利率定价，其利率较我行上浮很大，加之风险防控到位，使得利润逐年增加。莱商银行很注重对企业从小的扶持，从服务到结算提供独到的支持，培养当地的企业对莱商的忠诚度，通过举办莱商论坛，使得参加论坛的企业身份地位得到提升，获得荣耀感、满意感，从而加深银企的关系。

经过短短的四天时间，我觉得已经充分感受到了莱商银行的整体文化氛围及员工自豪感的展现，但是还没有更深层次的了解莱商银行的业务精髓，可能我行与莱商银行在地域和人文、文化上存在着较大的不同，但是我们都有着同样的决心和目标，把商业银行的事业做强做大。如果今后能够再有机会，我想我们两行之间能够人员交流互补，将对双方的各项工作起到更大的促进作用。

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！