

银行金融扶贫工作报告 银行基层工作报告 心得体会

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家有所帮助。

银行金融扶贫工作报告 银行基层工作报告心得体会 篇一

随着经济的发展和金融行业的不断繁荣，银行作为金融机构的重要组成部分，承担着重要的职责和使命。广大银行基层员工是银行工作的中坚力量，他们积极努力、默默奉献，为金融机构的正常运营和发展做出了巨大贡献。近日，我参加了银行基层工作报告会，深受启发和鼓舞。以下是我对这次报告会的心得体会。

第一段：报告会为基层员工提供了全面的信息

报告会是基层员工了解银行工作发展情况的重要机会。本次报告会，汇报了银行的整体工作情况、业绩表现和发展趋势。通过详尽的演讲和数据，我们了解到银行在过去一年里取得了令人瞩目的成果，并且对未来的发展充满了信心和期望。报告会还介绍了金融行业的新动向和政策法规的变化，让我们对行业的发展趋势具备了更为准确的认知。

第二段：报告会激发了基层员工的工作热情

对于银行基层员工来说，工作并不容易。高强度的工作压力和日常的琐碎工作常常让我们感到疲惫和无助。然而，报告会中那一份份充满激情和自豪感的演讲和事例，让我们重新

意识到自己工作的重要性 and 价值所在。领导们洒下的每一句鼓励和赞许都像阳光一样洒在心间，我们倍感温暖和动力。报告会的氛围让我们认识到自己身上有无限的潜力和发展空间，更加坚定了积极向上的心态和行动。

第三段：报告会提高了基层员工的工作能力

在报告会中，我们不仅听到了领导们的鼓励和期望，还学到了许多关于工作方法和技巧的知识。银行的行业特点和工作要求决定了我们需要具备高度的专业素质和丰富的知识储备。通过报告会，我们了解到银行对员工的职业素养和技能要求，并得到了提高的方法和研究方向。同时，报告会还强调了员工的学习与成长，提倡自我反思和主动进取，在工作中不断提高自己的综合能力和专业技术水平。

第四段：报告会加强了基层员工之间的交流和联系

银行基层员工的工作相对独立，很难得到与其他部门的交流和互动。而报告会为我们提供了一个难得的机会，让我们与其他基层员工进行交流和沟通。在报告会前后的休息时间，我们与其他银行基层员工互相交流工作经验和问题，分享工作中的困惑和解决办法。通过这次交流，我们不仅感到自己的困惑和问题并不孤单，还得到了其他员工的帮助和鼓励。这种交流和互动让我们感觉到整个银行是一个大家庭，共同努力、同舟共济。

第五段：报告会为基层员工树立了明确的发展方向

工作需要目标和方向，只有心中有了远大的梦想和目标，才能持续地为之奋斗。报告会结束后，我们对自己的工作和未来的职业发展有了更加明确的认知和规划。报告会中塑造出的成功事例和追求卓越的精神，激发了我们不断超越自我、追求更高目标的动力。我们决心努力学习，提升自己的综合素质，争取在未来的工作中能够有更大的发展和贡献。

通过银行基层工作报告会，我深深感受到了领导们的关心和支持，也意识到了自己工作中的不足和需要改进的地方。我相信，在这个大家庭的支持和帮助下，我们银行基层员工一定能够勇攀高峰，为银行的发展做出更大的贡献！

银行金融扶贫工作报告 银行基层工作报告心得体会 篇二

一、各项业务发展情况——存款在逆境中保持了一定增长。11月末，各项存款余额xx万元，较年初增加xx万元，剔除转股金因素，实际比年初增加xx万元。——贷款营销不力局面得到一定改观□xx银行成立后，我们将执行国家调控政策与积极扩大投放相结合，11月末，各项贷款余额xx万元，较年初增加xx万元，同比少增xx万元，存贷比为xx%□——不良贷款压降取得一定成效。11月末，五级分类不良贷款余额为xx万元，较年初下降xx万元，不良贷款占比为xx%，较年初下降xx个百分点。——盈利水平与自身对比出现较大增长。11月末，实现各项收入xx万元，同比增加xx万元，支出xx万元，同比增加xx万元，实现经营利润xx万元，同比增加xx万元，增幅xx%，主要是下半年货币市场业务迅猛发展，市场环境较好，大幅增加收入。——各类监管指标稳步提高。至11月末，资本充足率达到xx%□超指标值xx个百分点；拨备覆盖率为xx%□超指标值xx个百分点；拨备充足率达到xx%□超指标值xx个百分点。

（一）大力开展资金组织工作□xx银行成立后，为充分调动全员的工作积极性，首先从考核机制入手，班子成员身先士卒，彻底扭转存款增长乏力的不利局面。

一是细化任务指标，完善考核机制。加大存款考核得分在全年中的权重，并严格考核，按月兑现，调动存款组织工作的积极性。

二是积极拓展门市业务。通过开展规范服务、实施全员营销、加大优质客户公关、加强协理员存款管理、增加自助服务设施等措施，加大存款组织力度，积极抢占城乡市场。

三是加强调度分析。对存款持续下降及短期内出现大幅下降的单位负责人进行约见谈话，对约见谈话后一定时期内存款工作仍没有起色的单位，进行诫勉谈话，强化存款工作的监督指导，推动存款业务稳步发展。

一是加强信贷基础管理。坚持把贷款作为吃饭工程来抓，不断加强信贷精细化管理，加大贷款营销力度，推动了贷款规模的均衡、稳步增长。

二是稳步推进农村信用工程建设和企业评级授信工作。开展了信用工程建设推进活动，把信用工程建设情况纳入年度经营绩效考核，实行领导班子、部室包片推进机制，按月检查、督导。11月底，新评定信用户xx户，授信总额xx万元，信用村xx个，新增信用户持证比例达到xx%□三是扩大实体贷款有效投放。围绕城乡一体化发展和自主创业活动，加大信贷产品创新和贷款营销。

（三）切实加强信贷风险管理。今年以来，我行班子以规范信贷行为，提高信贷管理质量为重点，采取了一系列整顿信贷秩序，降低信贷风险的措施。一是加大考核奖惩力度。增加不良贷款指标考核分值，除“五级分类不良贷款下降额”指标外，将“非应计贷款下降额”、“表外不良贷款清收额”指标完成情况纳入对支行负责人的目标考核，加大对不良贷款清收的奖惩考核力度；二是以非应计贷款清收为重点，加大非应计贷款的清收处路。加强对新增非应计贷款的即时分析、控制，对本金或利息逾期的应计贷款以及7-12月份到期贷款进行全面催收，加大利息收回和现金清收力度。11月份，我行针对不良贷款前清后增以及利息清收的情况，召开不良贷款清收专题会议，在全辖开展一次集中清收活动，活动时间为两个月，本次清收活动下达xx万元清收计

划；积极开展债务重组工作，努力压降存量非应计贷款。

（四）努力提高综合经营效益。深入开展增收节支、节约挖潜活动，以提高盈利能力为核心、多提拨备，提高资金利用率，拓宽收入渠道，增加资本净额，增强资本实力，消化历史包袱，巩固xx银行改革成果。一是积极压缩非生息资产，提高资金收益。加强财务预算，合理限定库存限额，全面清理应收账款，加大资金调剂和管理力度，积极开展货币市场、同业拆借、票据贴现、转贴现、买入返售等业务，提高闲路资金利用水平，增加利息收入。

是加大中间业务拓展力度。开通了网上银行业务，积极开办新农保业务，拓宽收入渠道。

三是加强费用管理，做好节支工作。深入开展创建节约型企业活动，严控业务招待费、宣传费用支出，严格执行财务开支审查审批程序，大力压缩手续费支出，坚持费用开支向业务一线倾斜，优化支出结构。四、转换机制，完善制度，切实加强内部管理以xx银行成立为契机，我行领导班子提出了转换机制，完善法人治理架构，构建一套良好的经营管理和运营机制，赋予xx银行新发展内涵的工作目标。一是初步建立法人治理架构。按照董事会、监事会及经营班子各负其责、相互制衡的法人治理经营机制，制定了“三会”职责、议事规则等，以进一步增强“三会”民主决策、接受监督的意识，确保了经营决策的科学、民主、高效。

二是实行授权管理，董事长对行长授权，行长对基层行授权，做到分级经营，责任明确。

三是按照“用制度管人，用制度约束人”的原则，加快对全行各个层面内控制度的疏理，重新整理原有规章制度并加以完善，下半年我行共制定出台涉及会计财务、信贷管理、信息科技、安全保卫、风险管理、授权授信等各个方面的制度办法，使各部门职责明确、各岗位有章可循，经营活动按章操作，基本形成了一整套科学健全、操作规范、管理严密、

适合我行要求的内控管理体系。

四是做好明年业务规划，由行长带头，组织各科室精兵强将前往南方参观学习，学以致用。

银行金融扶贫工作报告 银行基层工作报告心得体会 篇三

银行作为金融机构的重要组成部分，承担着管理资金、借贷服务等重要职责。而银行三铁工作报告，则是银行各项工作的总结与反思，也是为未来银行发展提供指导的重要文档。因此，对于银行从业人员来说，认真学习、领会和运用三铁工作报告内容，具有重要的指导意义和实践价值。

第二段：发展动态的分析与认识

银行业作为市场经济的重要组成部分，始终处于不断变革中。通过分析三铁工作报告，可以了解银行近年来的发展动态。例如，从大力推进金融科技创新、提升服务质量和效率、规范风险防控等方面，可以看出银行在发展中遇到的机遇和挑战。同时，也能够了解到银行工作中存在的问题和不足，以及未来改进和完善的方向。

第三段：创新思维对银行发展的重要性

三铁工作报告中经常提到创新思维的重要性。创新思维代表着对传统模式的突破和改变，能够推动银行业务的发展。例如，银行可以通过创新科技手段，提供更便捷、高效的服务，满足客户的个性化需求；可以通过创新产品设计，吸引客户的关注和选择；可以通过创新管理模式，提升银行整体的运营效率。因此，银行从业人员应重视创新思维的培养和运用，提升自身的创新能力和水平。

第四段：三铁工作报告对个人能力要求的影响

作为银行从业人员，要想在竞争激烈的市场中立足并取得优异的绩效，必须具备相应的能力和素质。三铁工作报告中会提及银行业务发展的趋势和重点，对个人能力要求有明确的规定。例如，在金融科技创新方面，需要具备一定的技术和创新能力；在服务质量和效率提升方面，需要具备良好的沟通能力和团队合作精神；在风险防控方面，需要具备严谨的思维和责任心。因此，银行从业人员在观看三铁工作报告时，应反思自身的优势和不足，及时调整个人发展的方向和目标。

第五段：总结与展望

通过研读和理解银行三铁工作报告，不仅可以了解银行的发展动态和未来趋势，还能够提升个人能力和素质，为自身职业发展打下坚实的基础。银行从业人员应该认识到三铁工作报告的重要性，并将其融入到工作中，不断改进和完善。同时，银行作为金融机构，也应该不断加强自身的创新能力，提升服务质量和效率，为客户提供更好的金融服务。相信在不断变革的市场中，银行三铁工作报告将会发挥更大的作用，引领银行业的持续发展。

总结：

银行三铁工作报告对于银行从业人员来说具有重要的指导意义和实践价值。通过分析工作报告，可以了解银行的发展动态和未来趋势，看到银行在发展中面临的机遇和挑战。创新思维成为银行发展的重要驱动力，个人能力的培养与提升对于从业人员来说尤为重要。最后，银行三铁工作报告的重要性将会持续增加，并引领银行业的持续发展。

银行金融扶贫工作报告 银行基层工作报告心得体会 篇四

创大业千秋昌盛,展宏图再就辉煌□20xx年，我们支行在市分行党委的正确领导下，全力贯彻落实省、市分行年初工作会

议精神和工作部署，爱岗敬业，挖掘潜力，科学经营，开拓进取，较好地完成了各项工作任务，取得良好业务经营成绩。但荣誉属于过去，服务永无止境，明天任重道远，新的一年，新的使命，我们支行将决心扎扎实实开展好20xx年春天行动，进一步加大对公业务发展力度，以全新的姿态、忘我的精神和必胜的信心，取得比20xx年更大的成绩，促进支行金融事业实现又好又快发展。

从大的形势方面讲，目前，经济正处于“十二五”快速发展期，一大批客户进驻、商圈兴起，我行面临扩大客户群体、抢抓账户营销的历史发展机遇，面临新的挑战 and 机遇。从每年的业务发展规律看，抓好每年开春的业务起步，对于全年业务占据主动非常有利。在“春天行动”开展之初，我们充分做好思想动员，通过前期思想工作，使大家能够全身心投入活动中去，统一思想，提高认识，立足本职，顽强拼搏，勇挑重担，争做奉献，保持一流的队伍士气，围绕一流的工作目标，创造一流的工作业绩，誓夺20xx年各项业务经营“开门红”，为完成全年目标工作任务奠定一个坚实的基础。

思路决定出路，提升对公业务市场竞争能力首先必须从理念上加以突破，逐步树立符合国内外经济、金融环境，客户金融需求和现代商业银行运行规律的经营理念。经过努力，实现“四个转变”：一是经营理念从产品营销向客户营销转变；二是业务发展从存贷款营销向综合营销转变；三是经营眼光从局部性向全面性转变；四是经营方式从粗放型向精细化转变。同时，教育大家充分认识发展对公业务的重要性，增强时不我待的紧迫感和责任心，全面贯彻落实省分行“12345”的工作思路，想方设法，排除万难，加快发展对公业务。

客户是业务的基础，对公业务的客户发展方面。我们支行重点应从三个方面入手，一是不断强化主体业务和新型业务的客户基础，在满足传统业务需求的基础上，通过业务创新、产品创新、服务创新开拓新型业务，把握业务新的增长点。

二是不断强化优质大客户和中小客户基础，在巩固一批大项目和大客户的基础上，着力培育一大批优质成长性客户，为我行未来的发展开辟广阔空间。三是不断强化传统行业 and 新兴行业的客户基础，在传统行业改造升级中巩固和扩大已有客户优势，并在此基础上，在新兴产业、新型城市化和新农村建设中寻求机会，充实一批新客户，为持续发展夯实客户基础。

积极与本县水利部门密切联系，了解水利投资主体组建情况，与新组建的水利投资主体单位签订合作协议，使其单位账户能够开设在我们支行。同时，提前介入当地水利投资主体组建工作。想办法将水利政府融资平台转化为一般公司类客户，在授权范围内对水利建设项目主体进行评级授信，发放流动资金贷款，待项目成熟后再发放固定资产贷款。

一是明确营销维护团队的工作职责，落实营销维护团队的工作任务，加强对营销维护团队工作的检查与监督，使营销维护团队树立优质服务意识，切实做好机构类系统性大客户“三保一财（社保、环保、保险，财政）”“一电一土（有线电视、国土）”、“三税一费（国税地税、关税，行政事业收费）”的维护工作。要通过这三项措施，加快对公业务发展，为我们支行各项经营业务再上新台阶奠定扎实基础。

二是完善后续培训机制，促进员工间互动学习。采取“请进来”和“走出去”结合的培训方式，即请专家学者来支行，向营销人员讲授营销理论知识、专业原理以及营销技能，要求每名对公客户经理每年脱产培训时间不低于56个学时。同时走出去开阔视野，组织优秀员工到广东、浙江等系统内或同业先进行学习考察，让他们开阔视野、认识差距、增强压力、提升动力，切实提高对公客户经理的综合素质和营销水平。

三是引入竞争激励机制，奖优罚劣。一方面，通过收入凭业绩、岗位凭贡献的激励机制，促进个人目标与团队目标的有

机统一，强化竞争意识，充分调动营销积极性，另一方面，通过企业文化、团队精神的培育，强化大局意识和合作意识，打造员工之间相互促进的工作氛围，提升对公业务团队的竞争力和战斗力。

围绕客户需求，建立以客户为中心的对公业务营销机制，一是打破现有的部门及条线管理，建立以满足客户需求为导向的客户经理团队。针对大型对公客户，特别是核心客户，要通过建立由不同层级的客户经理和产品经理组成的客户经理团队，来分析、采集客户多样化的金融需求，据此初步设计个性化的金融服务方案，完成项目调查及风险评估，协调各部门加快项目审批并负责组织实施、监测和反馈，以在风险控制的基础上，切实满足客户各项金融需求，提高服务质量和效率，扩展服务领域和空间，占有较大的市场份额。二是加强对不同类型中小企业客户金融需求的研究，以资金流、物流、交易平台等为核心，创新中小企业金融服务模式，提高中小企业服务效率，提升中小企业服务综合收益率。三是加强对公客户经理业务素质培训，提高综合营销的能力。在打破部门银行的基础上，要切实加强对公客户经理业务能力的培训，使客户经理掌握各项业务营销服务的要点，能根据自身对业务知识的理解，响应并引导客户金融需求，提出一揽子综合服务方案，实现对公业务的综合营销。

加强内部管理，进一步提高营业机构柜员的工作效率，充分引导客户使用自助设备，提高电子分流率，强化服务意识，提高服务水平和质量。同时强化基础管理，严格制度执行，强化流程约束，实行铁的制度，铁的纪律，铁的执行。通过严密的流程管理，将基础管理工作全面落实到每一个工作岗位，实现基础管理水平明显提升，使对公业务客户感受到我们网点的贴心和超值服务。

“一年之计在于春”，我们支行要在市分行党委的正确领导下，振奋工作精神，鼓足工作干劲，以新的风貌、新的作风，新的状态，投入到20xx年工作中，力争干出优异成绩，促进

各项业务经营工作连上台阶，实现新发展，夺取新胜利，向上级领导交一份满意的答卷！

谢谢大家！

银行金融扶贫工作报告 银行基层工作报告心得体会 篇五

作为一名员工，我有幸能够参加本溪银行的工作报告会议，并听取了行长的报告。在报告中，我对本溪银行过去一年的工作取得的成绩和存在的问题有了更加全面的了解，并对未来的发展也有了更加明确的规划和期待。在此，我将结合自己的工作经验，谈一谈我对本溪银行工作报告的一些心得和体会。

二、对于成绩的肯定

在本溪银行的一年时间里，通过大家的共同努力，各项业务都取得了显著的成绩。首先，在存贷比例方面，本溪银行成功地控制了不良贷款风险，大幅降低了不良贷款率，进一步稳定了金融市场。其次，通过有效地推广金融产品和优化金融服务，本溪银行吸引了大量的新客户，实现了业务量的快速增长。最后，本溪银行还加强了对员工的培训和管理，提高了员工的素质和工作效能，为银行的稳定发展提供了强有力的保障。

三、存在的问题和挑战

然而，在成绩背后，本溪银行依然面临着一些问题和挑战。首先，由于经济环境的不稳定，市场竞争的加剧，银行面临着来自其他金融机构的巨大压力，需要进一步提高服务质量和创新能力，以保持竞争优势。其次，一些金融产品的推广和营销仍然存在一定的困难，需要加强市场调研和客户需求的分析，以加快产品的研发和推广。此外，本溪银行在人才

培养方面也面临一定的问题，需要进一步加大对员工的培训和激励力度，以提高员工的专业素质和工作动力。

四、改进措施和期望

针对存在的问题和挑战，本溪银行提出了一系列的改进措施。首先，本溪银行将进一步优化内部管理机制，加强内控和风险管理，确保银行运作的安全和稳定。其次，本溪银行将加强与企业和机构的合作，拓宽金融服务领域，提高金融创新的能力和水平，为客户提供更加个性化的金融产品和服务。此外，本溪银行还将加大对员工的培训和激励力度，吸引更多的优秀人才加入，建设一支更加专业高效的团队。

五、个人心得和反思

作为本溪银行的一名员工，听取报告的过程中，我深感责任重大。本溪银行正处于快速发展的阶段，我们每一个员工都要充分认识到自己的角色和使命，在自己的岗位上兢兢业业，为银行的发展贡献自己的力量。同时，我也意识到自身存在的不足之处，需要不断提升自己的业务能力和综合素质，以适应银行发展的需要。只有不断学习和进步，才能不被淘汰，成为更好的自己。

总之，本溪银行在过去一年的工作中取得了令人瞩目的成绩，同时也面临一些新的问题和挑战。通过报告会议，我更加全面地了解了银行的发展现状和未来的规划，对自己的工作有了更明确的认识。作为一名员工，我将以更加饱满的热情和积极的态度，为本溪银行的未来发展做出更大的贡献。同时，我也期待着本溪银行在未来能够继续保持良好的发展势头，实现更好更快的发展。