

语文部编版二年级语文园地七教学反思

语文园地教学反思(优秀10篇)

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

银行年度工作报告心得体会 银行个人年度工作报告 篇一

本人有幸成为建行银行这个温暖大家庭中的一员，在我入职的四个月以来，我被分到×支行实习锻炼。在此锻炼期间，我能积极参加分行和支行组织的政治业务学习，学习态度端正，遵守行纪行规，尊敬领导，团结同事，明确锻炼目的，服从安排，积极参与内部事务，虚心求教，积极主动地把大学所学的理论知识运用到实际工作当中来。

在思想上：一方面，我坚定自己的政治信仰，努力提高自己的思想觉悟。

另一方面，树立了以客户为中心的服务思想，在学习和实践，进一步地认识了建行“以客户为中心”的重要性。在省行培训期间，从省行领导的课堂上知道了”以客户为中心”的服务理念，但那时的认识只是停留在理论上，并没有切身体会。

来到了专柜后，才发现这并非是一句空洞的口号，在竞争空前激烈的金融业中，只有牢牢树立以客户为中心的思想，尽心尽力为客户服务，为客户创造更多的方便和财富，尤其是在这个金融业竞争空前激烈的时代，唯有牢牢树立“以客户为中心”的观念，切实为客户服务，才能在竞争中立于不败之地。

在业务上，我也取得了巨大的收获，在学校的`时候，对银行并不陌生，但那时的了解都是停留在经济理论上，宏观层面上的，对银行的具体业务不是非常的了解。来到专柜后，才发现银行并不是以前认识的那样只经办单纯的存取钱业务，还有许多的业务是我所不知道的，要学习的还有很多。

在同事的帮助下，现在我基本上熟悉了储蓄专柜的运行流程，对个人金融业务的操作系统达到了较为熟练的操作，能够作为一名现金柜员独立的上岗操作，承担相应的责任和义务，接受绩效管理的综合评估和相应的激励约束办法。

我还利用空闲时间认真学习其他相关金融业务知识，开拓学习空间。凭借自己对文学的爱好，和平日的多加练习，具备了一定的文字总结调查统计分析能力，能够及时对客户服务中发现的市场需求产品和渠道等方面存在的问题以及客户建议等形成分析，以争取用的办法来解决问题和困难。

总之，在本次的实习锻炼过程中，我不仅学到了很多在书本里没有的知识，还更加确定了我的学习锻炼目标，端正了我的工作态度，考验了我的工作热情和耐性，更加坚定了我的工作决心。同时，在与建行人的接触中，“团队敬业创新奉献”的建行精神地鼓舞了我，“诚信亲和，严谨规范，求真务实，拼搏进取”的建行作风也深深地留在我的脑海中。

这段时间来，我也感受到自己在多个方面的不同程度有了提高和进步，为以后学习会计和客户经理岗位打下良好的基础。好的开始是成功的一半，相信在接下来的实习锻炼计划过程中，我会以更饱满的热情，争取学到更多的知识，保质保量地完成基层锻炼工作。

银行年度工作报告心得体会 银行个人年度工作报告 篇二

十分感激各位能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的述职报

告，同时也很荣幸地能够成为银行分行的一员。今年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我入职的这段时间里，在领导和同事的帮忙下，我对各项工作都有了必须了解，同时也深刻的体会到我们公司“诚信第一、服务至上”为核心的企业文化理念。

一、虚心请教，努力学习。在进入银行之前尽管我已经熟悉了银行柜员的工作性质和流程，但作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主。所以我首先的工作就是加强技能训练，熟悉整个柜员的详细流程，在遇到不明白的地方时，我就进取的向周围的领导和同事请教，向他们学习具体操作方法。

二、热情服务，用心做事。在工作中我对每一个人都以礼相待，坚持着热情的微笑，耐心地接待顾客，对遇到的问题自我不能解决的，我向领导同事请教后，进取给予解决。遇到比较刁钻的客户时，我都耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

- 1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法；
 - 2、自我的理论水平和经验还赶不上工作的要求，亟待提高；
 - 3、理论联系实际不够，不能及时将在学校学到的专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。
- 3、提高自我的履岗本事，坚决的在最短的时间内单独完全胜任自我岗位的所有工作，并且努力的要把自我培养成为一个业务全面的合格员工。

虽然我工作时间仅仅两个多月，存在很多的不足之处，但我时刻以严格的标准来要求自我，以领导和同事为榜样去提醒自我，争取能在银行这个大舞台上展示自我，为分行的辉煌奉献自我的一份力量。

以上就是我工作这段时间来的述职报告，如有不足之处还请各位领导多多批评指正，在此，祝各位领导身体健康，工作顺利，天天开心，事事顺心！

银行年度工作报告心得体会 银行个人年度工作报告 篇三

一、通过学习提升自身能力

20_年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。

工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销__等一大批优质客户和业务。

二、深刻体会到职责的重要性

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。

从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和

亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作_实际工作中遇到的种种困难。

此致

敬礼！

银行年度工作报告心得体会 银行个人年度工作报告 篇四

今天，我们召开xx银行20xx年度股东大会，主要任务是审议

董事会、监事会工作报告，确定我行20xx年的业务发展规划。经过一年多摸索和经验积累，我相信通过大家的共同探讨、共同努力，我们一定能够形成一致的工作思路，凝聚起开拓奋进的创业劲头，找准发展方向，为我行加快业务拓展，提升社会认可度，提高市场影响力。下面，我代表董事会做工作报告，请予审议。

一、20xx年整体经营情况

在地方政府的关心支持下，在银监部门、中国人民银行的指导监督下，在主发起行和各位股东的帮助下□20xx年xx银行有效地应对了各种不利因素并取得良好的发展成效。按照章程赋予的职责，董事会及全体成员围绕可持续科学发展主题和建设现代化社区银行的战略目标，带领员工以特色服务、市场营销、业绩激励、风险管理等方面为工作重点，实现了服务能力和市场影响力的双提高。资产规模稳步增长，资产风险控制有力，实现良好的经营效益。

（一）存贷规模进一步扩大，资产质量保持稳定态势。

截至20xx年底，本行资产规模达到xx亿元，同比增加xx万元，增长15.22%；负债xx亿元，同比增加xx万元，增长18.16%；所有者权益xx亿元，同比增加xx万元，增长8.73%。各项存款余额xx亿元，同比增加xx万元，增长18.19%，其中活期存款余额同比增加11.57%，定期存款余额同比增加1162.98%，存款稳定性增强，结构更趋合理；各项贷款余额增加xx亿元，同比增加xx亿元，增长746.27%。信贷风险得到有效控制，实现贷款余额及贷款不良率双零。其他风险监管主要指标持续达标并得到进一步夯实。

（二）业务结构得到优化，服务功能日趋完善。

去年，在宏观经济环境复苏缓慢，金融市场同业竞争日趋激

烈的形势下，我们坚持以客户为中心，针对社区日益多元化、高端化的金融服务需求，积极转变经营思路、调整业务结构、进一步完善服务功能。通过加强客户营销和服务，加大产品创新和运用，加快业务结构调整和优化，进一步提高对市场的反应速度，提升对客户的服务水平，为未来业务发展夯实基础。银行卡、网上银行等业务得到推广，有针对性地推出了xx□xx等新型小贷产品，有效满足当地小微企业的融资需求。截至20xx年末，储蓄客户xx户，对公客户xx户，同比分别增加xx户和xx户。三农和小微企业贷款余额xx亿元，占贷款总额的76.05%，同比提高767.58%。实现中间业务收入xx万元，与去年同期相比，中间业务占营业收入的比率提高接近一个百分点。

（三）经营成本逐步下降，综合盈利稳步增长。

作为一家新成立的银行，初期不可避免会产生成本费用较高，财务收入较低的问题，为此，我行把提高财务收支质量、保障可持续性发展列为工作重点。一方面，加强资金成本控制，通过提高成本管理手段控制各项费用支出；另一方面，大力开拓存贷款业务，扩大资产规模，增加业务收入，努力提高资本回报率□20xx年，实现营业收入xx万元，同比增长979.61%；实现净利润xx万元；资本利润率为6.86%，同比提高12.33个百分点。同时，得益于对资金成本和管理成本的有效控制，成本费用水平呈持续下降趋势，成本费用率为62.63%，同比降低32个百分点；成本费用利润率为99.29%，远超仅为30%左右的同业平均水平□20xx年末资本净额xx亿元，同比增加xx万元，增长10.02%，实现资本的保值增值□20xx年末资本充足率达到61.27%；核心资本充足率60.23%。

（四）强化各项管理制度，有效控制信用风险。

在加快发展的同时，正确把握风险与发展的辩证关系，强化制度建设，制订各项管理制度和业务指引，努力建立分工合

理、职责明确、相互制约的信用风险管理组织架构，全面提升风险管理、合规运行、服务发展三项能力，切实做到在防控风险的前提下促进发展，为我行的健康、持续发展提供保障。一是根据国家宏观政策和市场变化，及时调整信贷结构和投放导向，强化信贷政策前瞻性、针对性、有效性；二是完善授信审批及合规运行管理机制，优化授信业务流程，强化过程管理和关键点管理，提升授信管理水平，严控信用风险；三是加强贷后管理，对客户进行动态跟踪，发现问题，及时处理，加大防控力度，加快问题贷款清收处置力度，确保重点领域风险得到有效控制，全面提升信贷资产质量；四是提升风险识别、评估水平，合理配置资金，引导信贷资源向低风险、高收益业务配置。截至20xx年底，贷款拨备覆盖率大于150%，拨备充足率达到115%，均高于监管要求。

二、20xx年的发展规划

当前银行业的外部发展环境在不断变化中，经济形势的不确定性，资本监管刚性加强，银行业竞争新变化和传统经营方式产生的问题都会对本行的发展带来严峻的挑战，本行要形成可持续发展的能力面临着许多困难：一是加快发展与市场竞争力不强之间的矛盾。当前本行刚刚起步，业务规模小，市场知名度低，金融服务渗透力低，特别是业务创新能力、人才储备、后台技术支持不足，造成综合服务能力与国有和大型股份制商业银行存在较大差距。二是经营机制建设处在起步阶段，内部管理水平亟待提高。如何按现代金融企业的标准构建适合自身实际的科学有效的经营机制，更好解决业务发展中的深层矛盾，完善金融服务，建立风险管理、激励约束机制还有大量的工作要完成。三是员工的综合素质有待提高。由于本行的员工大多刚刚从事金融工作，专业积累少，工作经验不足，相当部分管理人员和临柜员工业务技能与业务发展的要求差距大，工作效果与实际要求相差甚远。四是今年信贷需求和信用风险防控压力大□20xx年经济金融形势总体上仍将严峻复杂，经济复苏存在不稳定性、不确定性，中

小微企业资金紧张的趋势在短时间难以改变，信贷风险防控任务加大。

以差异化经营和特色服务为主线，进一步完善经营管理机制，提高整体抗风险能力，促进xx银行健康、快速发展。依托本地产业经济转型升级的战略机遇，切实强化基础金融服务的能力，通过加快机构扩张步伐，大力发展电子银行业务，丰富三农和小微服务产品，整合内外资源，全面提升市场竞争力和社区金融服务能力。

主要发展目标：

一是业务发展□20xx年计划各项存款净增长xx亿元，同比增长40.82%，年底存款总额达到xx亿元；增加各项贷款投放量xx亿元，同比增长37.04%，年底贷款余额达到xx亿元，其中三农和小微企业贷款达到两个不低于的要求。提高中间业务的比重，开发中间业务产品，拓宽收入渠道，争取中间业务收入有较大幅度的增长。

二是财务收支□20xx年实现财务总收入xx万元，同比增长52.28%，经营利润xx万元，净利润xx万元，同比分别增长25.46%和47.49%，资产费用率增速低于资产利润率，财务收入增长率高于财务支出增长率。

三是资产质量：继续做好风险控制管理工作，不良贷款余额控制在xx万元以下；单户贷款集中度控制在10%以下；贷款拨备覆盖率和贷款拨备率分别保持在150%、100%以上；资本充足率和核心资本充足率继续控制在符合监管要求的合理范围内；在保证流动性的前提下降低头寸占用、提高存贷比，避免资金闲置浪费。

为实现上述发展目标和任务□20xx年我们将着力抓好七方面工作：

（一）完善法人治理，提升总体决策水平。

董事会将按照银监会的《关于进一步完善中小商业银行公司治理的指导意见》精神，以制度建设为核心加强法人治理，保证治理的有效性，狠抓制度执行与落实。继续完善三会一层治理架构，强化自身组织建设，提升董事履职能力。按照发挥特长、专业匹配的要求，相应调整各专门委员会成员，促进各专门委员会议事效率和质量的不断提高。进一步规范和优化各专门委员会和董事会办公室的工作细则，建立适应高效管理和稳健快速发展要求的运行机制，提高工作效率和履职质量，全面提升我行的决策水平和管理能力。在发挥战略核心决策作用方面，董事会将以战略的眼光和宽阔的视野，对复杂经济形势下银行的风险管理和未来发展进行深入研究，结合自身的资本实力、地缘优势、管理能力、业务特点和人力资源状况，制定战略发展步骤，保证战略规划的现实性、操作性和科学性。同时积极把握发展机遇，及时作出重大决策，确保各项业务快速、稳健发展。

（二）深化经营机制建设，持续打造特色化经营。

深化金融体制改革，要求必须对经营机制进行创新，通过营销机制创新带动产品创新和服务创新，以差异化、特色化的经营方式应对激烈的市场竞争。为此，必须做到以下几点：一是加快产品创新研发，使金融产品更切合本地市场的实际需求，更符合我行基层零售银行的市场定位，更贴近基层社区和三农；二是加大广告宣传力度，利用电视、报刊、政府组织的活动等积极宣传我行与客户相知、相融、共同成长的理念；三是加强客户细分，根据客户的实际需求提供相同而有区别的特色化服务方案；四是优化业务流程，借鉴其他商业银行的先进经验加快流程改造步伐，构建系统化、标准化、规范化的业务管理流程；五是大力发展中间业务，提高新兴业务收入贡献和中间业务收入占比；六是组建一支专业化的营销队伍，实行客户经理等级制，按照贡献实行不同的薪酬系数，逐步加大市场营销力度。

（三）落实绩效考核机制，激发员工主观能动性。

为充分发挥员工的工作积极性和主观能动性，我行将建立以利润和风险为核心的绩效考评机制，员工薪酬待遇与奖励直接与业绩挂钩。通过绩效管理体系的不断改进完善，科学评价员工对公司的贡献，激发员工的积极性，使绩效考核机制成为我行实施发展战略、规范内部管理、实现良好业绩和可持续发展的核心动力。建立具有公平性、激励性和竞争性的薪酬体系，量化考核标准，适当拉开各岗位的薪酬差距，真正体现按岗位工作量、贡献度及承担的责任大小决定分配。在企业发展的同时，适当提升薪酬水平，优化福利体系，使员工的薪酬水平、福利待遇与企业的发展同步，增强员工的工作热情与归属感，并使我行薪酬对外具有足够的竞争力，吸引更多专业人才加入我们的团队。

（四）强化各项管理制度，切实防范各类风险。

按照监管部门的要求，结合自身实际，通过对现行制度进行一次全面彻底的梳理，有计划、按步骤地全面深入落实各项制度的规范化、标准化。重点关注并强化各项制度的有效执行和严格落实。一是重点抓好操作风险、信用风险、流动性风险、声誉风险的防范工作。继续完善各项管理制度，使风险管理贯穿于经营决策、资本配置、产品定价、绩效考核、市场营销等经营管理全过程，从制度源头上堵住风险漏洞。二是建立风险管理的事后评价机制，通过定期听取风险监测报告，及时了解和把控总体风险，持续深入研究并确定可承受的风险水平，提高对各类风险的识别、评估、监测和控制水平。三是完善风险管理组织架构的搭建，明晰职责分工，严格落实问责制，将风险管控权利义务落到实处。不断提高内部控制水平，杜绝案件事故的发生。四是监督经营层对风险管理制度和内控制度的执行情况，严格按照监管部门要求，督促经营层加强案件风险排查与防控，积极排查隐患，确保实现零案件。五是加强风险文化建设，加强对全体员工的风险教育，强化风险管理的理念，重视员工的风险意识，帮助

员工树立健康向上的正确价值观。

（五） 加快机构扩张步伐，优化服务网点布局。

推进乡镇网点建设，扩大服务覆盖范围。为配合中央关于推进城乡统筹发展、深化农村改革的重要举措，我行紧紧把握深化金融改革这一历史机遇，通过开设网点等方式加快分支机构延伸，努力实现营业网点全覆盖辖区内重要乡镇，扩大服务范围，提高社会影响力，争取更多的客户资源，真正将我行建设成为贴近三农和小微企业的草根银行，并从根本上解决网点单一的缺陷，有效避免存款源狭窄、客户数偏少、存款量波动大等存在问题。

（六） 推进企业文化建设，树立良好社会形象。

大力弘扬和培育企业文化，扎实推进企业文化建设，树立企业文化是现代企业灵魂的观念，使员工逐步认识、认知、认同企业文化，增强员工对自身团队身份的认同感、荣誉感和成就感。同时，通过各种媒体和窗口对外宣传、推广企业文化，展现我行团结拼搏、锐意进取、诚信经营的企业精神，将成就顾客梦想、创造股东价值、促进员工发展的企业宗旨贯彻实施并代代传承，树立良好的社会形象，提升品牌知名度，实现企业价值和社会价值的共赢。

（七） 加强人才队伍建设，提高团队专业素质。

人才是企业最为宝贵的财富，是企业创造价值的源泉，金融服务业务具有很强的专业性，对从业人员的专业素质有很高的要求。对我行而言，当务之急是大力培养、引进人才，不仅要对我行现有员工进行专业知识和业务培训，提高他们的综合素质，更要采取更加灵活的政策和机制，千方百计引进优秀人才，提高经营管理水平，增强竞争力。未来将对人才的培训和引进作为一项基础工程，制订详细的培训计划并切实贯彻落实，秉承以人为本、人尽其才的用人思想，营造公平、

开放、公开的用人环境，加大选拔力度，为员工发挥才干、展示才能提供舞台，逐步完善人才结构。

xx银行成立至今已xx年，在社会各界及全体股东的大力支持下取得了一定的成绩，同时也对我们未来的发展寄予厚望，董事会全体成员将坚定信心，克服困难，以高度的使命感和责任感，积极探索发展方式，加快发展步伐，为打造xx银行这面金字招牌而努力奋斗。

银行年度工作报告心得体会 银行个人年度工作报告 篇五

一、提高认识、组织开展整改

针对本次检查的相关内容，我行统计ab岗认真学习通知要求，组织开展统计整改工作，对照整改内容逐项排查，对发现的问题及时进行整改落实，进一步提高金融统计业务能力，明确统计岗位职责。

二、金融统计整改情况

我行在本次整改中，大中小企业贷款均按新的企业规模分类标准划分，各类贷款按照新的行业标准划分，严格执行保障性安居工程贷款、涉农贷款等专项统计制度规定；认真做好统计工作组织管理，贯彻落实《江苏省农村金融机构贷款统计台帐指引》的规定。

三、存在的问题及整改措施

（一）存在的问题

1、金融统计人员业务素质有待进一步提高。作为金融统计ab岗位人员，对金融统计业务、统计法律知识掌握不够全面，对统计指标理解不够深入，从而往往忽视统计口径，报表填

写不规范等现象发生。

2、统计岗位新人员培训工作还需进一步加强。由于统计人员变动，统计岗位新人员未实行岗前培训，或对金融统计相关业务不太熟悉，往往造成统计数据报送不及时等现象发生。

（二）整改措施

1、组织相关人员认真学习金融统计相关制度规定，加深对金融统计制度和统计指标的理解，提高认识，明确职责，严格按照人行金融统计要求报送统计数据，确保金融统计数据的真实、准确、完整。

2、认真做好统计岗位变动交接和新人员统计知识培训与指导，统计岗位新人员任职前必须学习金融统计相关业务知识和规定，新人且由老人员进行培训和指导，从而确保统计数据报送准确、及时、口径一致。

银行年度工作报告心得体会 银行个人年度工作报告 篇六

20__年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。

我从事代发工资岗也已整整一年，在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。

柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。现将工作情况总结如下：首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习招行的各项操

作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。

在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的招行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到招行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、

增强综合竞争实力的需要。每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，招行的服务处处体现着“客户第一”的理念。

在招行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。

银行年度工作报告心得体会 银行个人年度工作报告 篇七

20xx年，是总行规范管理深化年。在行领导的正确领导下，我与稽核部一班人一道，紧密围绕全行工作中心，严格按总分行和市行领导关于加强内部控制的有关指示精神开展工作，以防范风险、堵塞漏洞、提高管理水平为落脚点，稳步开展稽核检查工作。年度内累计完成各项稽核检查21项，其中常规稽核8项，内控综合评价7项，离任稽核5项，专项稽核1项；稽核报告累计提出问题和整改要求各111个，针对被检查单位管理相对薄弱方面提出稽核建议43条；全年完成稽核工作量达267日。

自20xx年稽核部成立以来，今年，我行新领导班子对稽核工

作给予了超过以往任何一年的高度重视。从行领导组织分工一把手亲自主抓稽核工作，增加专职稽核人员配备，到修订中层干部年终考评办法，明确稽核部不列入考评范围，再到委以稽核部以重任，将稽核部作为xx支行规范管理深化年和窗口单位规范化服务达标□xx支行内控工作等牵头单位，并将内控委员会办公室设于稽核部，多方面给予了稽核人员充分的独立性，确保稽核人员全身心投入工作并获取较高工作质量。

在今年的稽核检查过程中，主管行领导多次亲临一线，组织部署稽核工作，参加与被稽核单位意见交流，组织落实各级稽核整改方案，并将稽核部收集整理稽核情况和建议列入内控工作会议发言内容，作重点强调等等，主管行领导对稽核工作的高度重视，使我们感到没有理由不将全身心投入到工作之中，没有理由不将工作干好；各营业单位也普遍提升了对稽核检查的认识程度，能够认真对待并积极配合稽核工作，对稽核提出的问题能够及时整改、落实到位，并普遍表示愿意接受稽核部经常性的检查。

为贴近全行工作重心，年度内每逢总行内控管理相关文件下发，我都先行一步，认真学习和领会，并结合我行实际组织部内人员对重点内容和网点相对薄弱方面进行学习和讨论，讲解有关业务环节的检查方法，引导部门其他人员把握重点、明确方向，进而达到提高现场稽核工作效率的效果。如□20xx年2月份，总行下发了《银行主要风险环节及防范措施》后，经逐条学习、对照和讨论，我们在进入现场之前，便有真对性的准备了调阅资料并拟定了调阅清单，对营业网点普遍存在的银企对帐、系统内往来资金对帐、各级行领导授信签批印模管理等方面存在的问题，及时进行揭示和正确引导，并对其提出明确整改要求，同时引申提出对未达帐项换人勾挑核对、以及按央行新颁布的结算账户管理办法强化账户真实性检查等稽核建议，为确保银企资金核算安全作出了我们的努力。

为提高稽核人员的政策、业务水平，我部多次与沈阳市审计局联系，使我行专、兼职稽核员19人全部参加了由沈阳市审计局举办的内审人员脱产专业培训班，对内部审计相关法律法规，以及内部审计实务标准等内容进行了系统学习，并全员通过了考核，获得了国家内部审计协会颁发的岗位资格证书，使我行内审人员的专业化水平得到了普遍提高。

随着部门人员和工作量的双重增加，在20xx年度工作开展过程中，为使大家在一个和谐的工作环境下充分展示和发挥个人业务专长，在今年的稽核检查过程中，我们充分利用现场稽核和撰写稽核报告的时间，有针对性的结合实际学习总行新编制度汇编有关内容，并在内部就有关问题进行讨论和意见交流，努力营造内部较为浓烈的学习和业务研讨氛围，新员工短时间内熟悉情况并进入角色，老员工吸取并补充新员工的专业优势，部门全员相互弥补专业缺陷，岗位技能得到均衡提升，在内部形成了互帮互学、共同提高、自然和谐的良好局面。

今年，我们在做好规范管理深化年活动牵头组织工作的同时，根据总行《银行主要风险环节及防范措施□□□20xx年内控综合评价实施办法》的要求，把信贷业务和财会业务等方面的各风险环节作为切入点，结合相关的金融政策、金融法规、业务操作规程及各项管理制度，采取抽查方式对各城区支行和有关部室进行了常规稽核和内控综合评价；对部分工作岗位变动人员进行了离任稽核。

鉴于稽核部处于内控监管第三道防线，而且又主要采取抽查的检查方式，因此，为确保稽核工作收到实效，有效行使稽核人员的岗位职责，我们在日常实施的稽核检查工作中，一方面在年初围绕上级行的年度稽核工作部署，紧密结合xx支行的实际情况，周密制定本部的稽核工作实施方案，并于每次进入现场之前，紧紧抓住风险点，有计划的拟定稽核资料调阅清单，尽可能的使检查业务覆盖面更加广泛，避免留有死角。另一方面，在稽核报告中针对检查出的问题逐一提出

整改要求，并将相关制度规定作明确描述，使基层行处能够更直接的掌握相关业务操作规则，更加心悦诚服的接受稽核意见并及时进行整改，这样，既保证了稽核整改的实际效果，又在推动内控监管第一道防线发挥作用方面作出了有益的尝试。

为进一步扩大稽核工作成果，在日常稽核检查工作中，我们紧紧围绕规范管理深化年主题，密切关注监管政策变化，把握行业动态，针对各营业网点管理相对薄弱和容易忽视的风险环节提出了稽核建议，并结合新修订的制度规定，对相关管理工作给予重点强调和提示，同时研究和探索新的工作思路，通过采取将检查情况和相关信息向相关管理部室反馈，并与之达成一致意见的方式，加强横向信息交流，进而达到使职能管理部门的业务督导更具针对性，填补部分监管真空，推动了第二道防线的联动。

现核对清单只保留十天，按照总行会计档案管理有关规定，我们又提出了对核对清单要按档案管理办法长期保管，每到一处我们都提出上述要求，建议统一打印并留存312资金往来交易流水文本，编制余额调节表换人核对并签章证明，这一做法也得到计财部的认可，并且已得以贯彻落实。

又如，检查中我们发现有的支行发生的应收未收借贷利息未纳入表内“14101应收借贷利息”和“501利息收入”科目核算，造成会计报表数据缺失。经了解，系由于20xx年8月份信贷系统上线移行时，由于当时14101科目无余额，故未作移行操作处理，致使以后发生的借贷应收未收利息无法自动进入系统核算，会计报表也就不能完整反映该行资产收益情况。我们对被检单位及时提出尽快与计财部和科技部联系，商榷切实可行的办法，弥补纰漏，得到了相关部门的配合，使问题得以解决。

检查营业网点柜员重要空白凭证的管理时，了解到因手工帐簿取消的调整，柜员重要空白凭证登记簿已取消，每日营业

终了网点仅凭打印的“表外凭证库存明细表”换人核对结存数量，却对柜员重要空白凭证的使用情况未作任何检查核对。我们及时提出建议，提示各网点每日不但打印“表外凭证库存明细表”，还要打印“重要空白凭证使用报表”，对空白重要凭证的使用与结存两方面内容全面进行勾挑核对，并做好相关检查登记，明确责任人，避免因疏于对重要空白凭证实际使用情况的检查核对而出现风险。

去年，我部通过检查提出了各网点会计人员用于核对借贷印鉴真实性的各级行领导授信业务签批印模空缺的问题，得到了行领导的高度重视，在行领导的协调下问题得到了解决。今年检查发现，由于工作变动，有些印模已不再适用并增加了新的签批印模，而各营业网点的部分授信签字印模未按业务种类分别详细登记适用范围、启用日期、注销日期，更新不及时，印模管理混乱，不便于会计人员核对，使借贷和票据出账环节潜在风险隐患。鉴于此情况，我们建议各营业网点向计财部反映，与授信管理部协调，及时更新各级负责人授信出账签字印模，同时也要求会计人员根据印模的适用范围严格审查，规避风险。

20xx年9月1日开始实施的《人民币银行结算帐户管理办法》第六十二条规定，银行应对已开立的单位银行结算帐户实行年检制，检查开立的银行结算帐户的合规性，核实开户资料的真实性；同时总行在《内控综合评价指标评定标准》中对帐户管理也有新规定，要求每季度检查帐户的开立、变更和撤销情况并记录，对此我部及时进行提示性建议，建议各营业网点对此项工作应引起足够重视，及时进行跟踪检查，确保开户资料的真实性、完整性和合法性。

20xx年度，我们始终不忘服务全局的工作宗旨，合理分工，协调运作，尽管人员较少，但都力争安排专门力量协助工作。

按照行领导工作部署，会同办公室，对照总行下发的窗口单位规范化服务标准，采取全员出动、逐一巡回走访、召开专

门会议、对照检查等方式，督促营业单位落实整改，不留任何死角。扎实而有效的工作换来了可喜的成果，在今年总行飞行检查组对我行进行的检查验收工作中，我们在全员、全程陪同过程中，及时发现并协调扣分偏差，使我行六家全部被检标兵单位和达标单位，均顺利通过检查验收，规范化服务工作迈上了新的台阶。

一是从年初“优质服务百日大赛”开始，对窗口规范化服务进行了连续深抓落实，制定活动规划、组织对照检查、及时与上级有关部门沟通，汇报阶段工作进展情况，为年底总行验收时xx支行全部验收合格作出了良好的铺垫。

二是按照银监局统一部署，协调组织全行“三法”宣传活动，制定活动方案、逐一走访落实、上报活动总结，为“三法”知识在全行范围内的普及作出了积极的努力。

三是积极参与、策划、组织行里的重大活动：六周年行庆、职工运动会、中层干部拓展训练、金融系统足球比赛、一线员工职称计算机英语考试、职工摄影展及职工dv作品展等，对围绕支行业务发展为中心的各项工作开展起到了积极的促进作用，对活跃职工的业余文化生活、增强团队精神起到了较好的推进作用。

五是按行领导工作安排，利用近一个月的时间，完成了xx支行制度汇编工作。

六是牵头组织全行员工参加分行统一举办的内控知识测试，并通过举行行内复赛的方式，选拔成绩优异者参加分行决赛，选派的三人代表队获得了分行个人成绩前三名和团体第一名的好成绩。

回顾过去的工作历程，随着时间的推移，稽核工作得到了更为广泛的理解和支持，我们部门与全行各部门日益协调、相得益彰，这让我感到欣慰和鼓舞，同时也让我感到责任的重

大。在今后的工作中，我会更加努力，带好稽核部一班人，顾全整体，尽职尽责，脚踏实地，皆尽全力。

20xx□1□9

银行年度工作报告心得体会 银行个人年度工作报告 篇八

您们好！

我叫××，来自×××××，我于1994年7月毕业于××建筑工程职校，同年8月成为一名兴业银行的员工，1999年9月参加××省委党校大专班经济管理专业的学习，将于今年6月份毕业。为了提高自己的综合素质，适应市场竞争的需要，我于今年2月份报名参加了省委党校本科班经济管理专业的再教育，以再加强自身的素质修养，我今天竞聘的岗位是××支行业务发展科副科长。

主要是加强对市场的研究与分析，增强预见性和洞察力，并定期对市场走势和客户需求进行分析和研究，瞄准存款增长点，掌握工作前瞻性，对现竞聘建设银行副职演讲稿有客户要进一步挖掘潜力，同时积极寻找新的存款增长点；还必须带头完成各项任务指标，起表率作用，以带动科室全体员工完成行里下达的各项指标。

对现行科室各项规章制度进行必要地补充、修订等，确保每项业务与流程均控制在制度规范之内，并切实抓好各项制度的落实，及时发现漏洞和隐患，采取措施，立即整改。

本着积极主动负责的精神，发展优良客户，促进资产多元化。首先是做到把握新增投向，积极发展三类客户：（1）自收自支能力较强的事业单位。如市医院的改建项目、广电局的基建项目等；（2）产品有销路，市场前景好，有外汇业务的中大型企业。如吴航钢铁、东宇不锈钢、恒益纺织等；（3）楼

宇按揭。其次是大力发展票据业务，争取在票据业务方面有所作为。再次是扎实开展国际结算业务，要从我支行现有客户中寻找有国际结算的企业率先开展国际结算业务竞聘银行副副职演讲稿务，逐渐摸索、取得经验，打好基础，力争在国际结算方面取得较大的发展。对拓展业务的过程中，对有关情况及时同支行领导反映，让行领导及时了解情况，为行领导的决策提供有价值的的第一手资料，确保我支行各项业务的健康发展。

经常与同事们交流工作经验、管理客户的心得体会等，加深相互之间的了解，做到团结友爱、互助互敬。人的团结是工作能否顺利开展的决定性因素，只有团结了才能凝聚成一股兴业力量，才能共同发挥各自自身的资源，才能保证业务的健康发展。

在结束我的竞岗演说时，我在这里深深地感谢分行给我这样一个公平竞争的机会，不管我能否竞得上这个岗位，我都将一如继往尽心尽责地工作，做一名合格的客户经理，做一名优秀的兴业人竞聘稿范文。