2023年银行风险防控演讲稿题目 银行风险防控心得体会(大全6篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

银行风险防控演讲稿题目篇一

当前，国内商业银行对操作风险的`认识和管理依然停留在“案件防范”、“加强检查监督”的传统的“自上而下”的管理模式，防控的范围和重点依然定位于银行内外部的“欺诈性”违法行为和案件，对于来自银行内部的流程风险、系统风险、人员风险及银行外部事件风险的关注还不充分。本文认为，商业银行要做好操作风险管理，必须变传统的“自上而下”模式为“自下而上”模式，直接向一线人员征集风险信息，主动追踪、处理操作风险事件，借助科技之力，打造功能强大的操作风险管理平台，实现商业银行操作风险的动态管理与自我完善。

商业银行所面临的风险主要可分为信用风险、市场风险、操作风险三类。巴塞尔监管委员会在《巴塞尔新资本协议》中指出，操作风险是由不完善或有问题的内部程序、人员及系统或外部事件所造成损失的风险。其中：流程因素引起的操作风险，主要是指业务运管过程中由于管理体制和制度的缺失、以及制度漏洞所造成的操作风险；人员因素引起的操作风险，泛指在商业银行内部所有由于人员方面的原因给业务操作带来的风险。具体到业务运行工作当中，可以分为操作失误风险、违法行为风险以及核心人员流失带来的风险；系统因素引起的操作风险，主要是核心系统、周边系统自身或系统之间，因设计缺陷或其他原因导致的直接或间接风险，

分为系统漏洞风险和系统失灵风险这两个方面；外部事件引起的操作风险，主要是指因外部欺诈、突发事件以及银行经营环境的不利变化等情况的冲击，导致银行发生直接或间接损失的风险。

一是操作风险识别“以点概面”。操作风险点无所不在、数量庞大、层出不穷，现有的分类其实只是沧海一粟。理论上说，操作风险点当然是可以动态扩张的，但由于局部私利、信息不对称、操作风险隐蔽性等原因，不可能全部列出。商业银行要管理好操作风险，应做到“实时报告蚁穴状况，确保有及时足够的沙袋堵住漏洞”。

二是操作风险控制“职责不清”、“执行不力”。由于操作风险涉及面广，风险类型复杂，专业能力要求较高，目前国内商业银行操作风险模式实际上多为各职能部门分散管理，有些银行虽声称将操作风险纳入全面风险管理统一管理，实际上全面风险管理部门仅是进行形式上的牵头管理，实际管理职责仍落相关职能部门。涉及人员的操作风险主要由人力资源部管理，涉及系统的操作风险主要由科技部门管理，涉及外部事件的操作风险主要由安全保卫、后勤服务等部门管理，涉及流程的操作风险由各所有业务及管理部门共同管理。各职能部门既是制度的制定者，又是制度的执行者，导致政出多门、各自为政。

三是操作风险监测“形同虚设”。国内商业银行风险监测工作主要由审计部门或是风险部门负责，风险监测主要依靠各级风险监测人员的经验和直觉，往往是发生案件后，才开始突击检查、查找漏洞、处理有关责任人，风险监测人员主动发现风险的能力不强，被动式、运动式、临时性的监测活动占据主流。此外，由于考核激励机制的原因，部分银行分支机构对大量损失较小的操作风险采取“就地消化”的策略，对损失较大的操作风险采取“过滤加工”的策略，形成“隐瞒文化”，导致操作风险信息在银行内部不能真实、全面、及时上传，风险监测形同虚设。

（一）操作风险信息收集

商业银行应打造功能强大的操作风险管理平台，对全行所有人员开放，允许任何与工作相关的不满意见或完善建议，直接在意见建议中心提交。这些意见建议经过后续的筛选、处理、反馈、固化流程，为商业银行自我完善提供源源不断的动力。提交信息人员可自由选择实名或匿名两种方式，系统应默认匿名方式，以保护信息提交人员的人身安全，防止打击报复。提交信息人员应填写基本信息，必填项包括：姓名、银行卡号。其中：商业银行应确保“姓名”项真实，以防止恶意人身攻击、无中生有的举报等，但是，商业银行应确保操作风险信息系统中的个人资料绝对保密。

（二）操作风险信息有效性判断

商业银行应在总行风险管理部设置操作风险管理岗对风险信息进行有效性判断，过滤掉与工作无关的、已处理过的风险信息，将有价值信息转入处理流程。操作风险管理系统应内置即时通讯工具，对信息提交者未表述明确的风险信息进行沟通明确。总行风险管理部门设置操作风险岗应判断风险信息职责所属，交主办部门或相关分支机构处理，并应将风险信息进行分类，为后续统计分析、风险评估作准备。

（三）操作风险事件处理

接受交办的机构提出处理或整改意见，交具体经办处理；具体经办经机构负责人同意后及时填写处理结果。系统设置办理时间提醒，具体经办人员每隔4小时/8小时/24小时/48小时收到办理时间提醒，超过48小时收到催办提醒。若接受交办的机构对部门职责有异议，认为不应由其主办的，应说明理由，并转办相关部门。若转办部门不明确或有争议的，提交商业银行机构职责管理部门裁定，若仍不明确或有争议的，提交行领导裁定。

上述处理流程均应公开透明，借助公众的监督评价，可以切实提高相关处理人员及机构的重视程度，确保处理的效率及质量，杜绝敷衍了事、推诿拖沓的现象。

（四）操作风险成果运用

商业银行意见建议的主办机构对意见建议的处理，不应就事论事、简单整改了事，而应举一反三，根据风险处理结果修正现有流程或制度，达到业务流程不断优化、政策制度适时调整、操作规范简明展现的目的。因此，操作风险管理平台应设置“操作规范中心”，该中心包括“制度系统”及“操作系统”，根据改进建议形成良性映射，不断循环优化。

操作规范中心应内嵌“制度系统”，提供制度查询、制度制定及制度修订功能，主办机构对建议意见进行处理，形成处理方案后，需要以制度形式对管理要求进行固化的，可直接在制度系统中申请制度局部更替或是起草新的管理制度，经有权人批准后，系统自动将新旧制度进行替换，确保制度查询人员在系统中查询到的是最新有效的制度及管理要求。

“制度系统”应配合“操作系统”使用，将零散、分割的制度转化为流程化、完整的管理要求，每个岗位的工作人员仅需输入岗位名称，系统就自动提示岗位职责、操作规范、风控要点。主办机构修订或制定制度后，即应同步更新操作系统，确保系统展示的管理要求、操作规范实时有效。

（五）操作风险事件后台分析处理

1、操作风险事件库管理。操作风险种类繁多，为实现操作风险的针对性管理，商业银行可参考巴塞尔协议损失事件类型，对操作风险进行三级细分，确保所有风险信息对应的风险问题得到准确分类。由于操作风险事件繁杂、操作风险分类需要统一标准，分类专业性要求较高，因此，该项分类工作应由总行操作风险管理岗负责。商业银行进行操作风险分类后，

将能够直观展现商业银行操作风险薄弱环节，为商业银行针对性加强相关领域操作风险管理，提供明确指向。

2、操作风险评估。商业银行应定期评估银行操作风险情况，提交总行决策管理层审议，为管理层采取操作风险控制措施、配置操作风险管理资源提供决策依据。

3、操作风险计量。商业银行应根据银监会《商业银行操作风险监管资本计量指引》，建立全行性的操作风险关键监测指标，例如：“内部欺诈事件数”、“外部违规事件发生率”、“操作风险损失率”和“综合人均发案率”、“百万元以上案件发案件数”，对操作风险事件进行分析跟踪，一旦发现关键风险指标异动，应立即采取针对性的措施，追查异动深层次原因，加强相关领域操作风险的关注及防控。

虽然操作风险事件纷繁复杂，但管理并非没有规律可循，关键是要从业务和管理实际出发，透过现象看本质。无论是业务差错、产品缺陷，还是违规操作、贪污受贿，都是操作风险事件的表现形式，核心问题都是业务流程或制度的完善。由于业务流程及制度渗透到银行的方方面面，要真正完善好业务流程及制度，商业银行应该鼓励操作风险问题的暴露和纠正。实际上，任何个体都不会独立存在，任何行动也都会与他人产生联系，操作风险事件一般都会或多或少地被他人员获知。如果这些风险苗头、风险信息能够及时传导到操作风险管理机构，并在公众的监督下得到有效控制或整改，那么，势必将消灭数量众多的操作风险，大大减少商业银行的操作风险损失。展望未来，若国内银行业金融机构能够打造高效实用的操作风险管理平台，以“自下而上”思维管理操作风险，就一定能够实现操作风险的动态管理，实现商业银行操作风险的标本兼治。

银行风险防控演讲稿题目篇二

银行员工内部风险防控学习心得体会 通过对＃＃副行长在省

分行案件和重大风险事件防控专题会议上讲话深入学习，对于最近发生的风险事项和案件，暴露出的我们在工作上思想认识上还没有完全到位、工作措施上海不够细和实、内控管理上的重大缺陷，员工行为的不够敏感、对风险案件揭露能力的不够强、对突发事件的应对和处置不够有力这几个方面我们得进行深刻的反思。 通过学习，我认识到，我们在工作中必须时刻保持清醒的认识，不可掉以轻心，需进一步增强危机意识、增强对新情况、新问题的敏感性和预判力，摒弃各种麻痹大意的思想和错误的认识，时刻保持警惕，有效遏制各类风险案件的发生。 对于以上存在问题，经过学习与思考，本人觉得可以从以下几方面入手，以提高案件防控的实效性。

。案件防控工作教育活动，首要解决的就是一个人的意识问题，应该使大家认识到，制度并不是用来看的，而是用来指导实际工作的。特别是案件专项治理的典型案例，对每一位员工应该是有很强的震憾，模范地遵守内控制度，不仅仅是对自身的爱护，也是对他人的负责。在这个方面，应该将本项工作深入持久的开展下去，做好人的思想工作，真正使每一位员工从思想上重视，从行动上自觉。

。要加强各项内控制度落实情况的后续跟踪和监督工作，对于严重违反内控制度的要严厉予以处理，要让每一位违章违纪的员工付出沉重的代价，让其有切身之痛，严重的更应严肃处理至开除。

。道德风险是各项案件发生的一个重要因素。每一件有内部员工参与的案件背后，无不有作案人长期处心积虑的身影，他们正是利用了工作机制上存在的一些问题，精心准备，伺机作案。我们要通过工作机制的转变，来防范道德风险转化为实际风险。比如，在工作机制方面，可以以制度化的形式进行岗位轮换，以制度化的形式做好稽核监察工作，以制度化的形式作好员工的培训工作等等。

。加强制度建设，重视员工道德风险防范，严格操作流程，把对员工思想排查工作纳入议事日程；并做到密切关注员工思想动态，将各种诱发案件的隐患消灭在萌芽状态。

。特别是加强规章制度的学习，熟悉和掌握规章制度的要求，提高自身的综合素质和分析能力。认真履行工作职责，将各项制度落实到业务活动中去。强化责任意识，要求自己爱岗敬业，认真严肃对待自己的职业，忠于自己的事业，勤奋工作，深思慎行，将责任心融化于血液，体现于行动，伴随于身边。

银行风险防控演讲稿题目篇三

商业银行是经营风险、管理风险从中获得收益的高风险经营行业，因而防范和化解风险是银行的永恒主题。随着经济金融全球化发展，在大量金融产品提供给消费者的同时，银行业所面临的操作风险也越来越大。作为商业银行客户经理如何应对防范日益复杂多变的风险，如何采取多种防控措施，建立风险管理的长效机制，以提升银行的竞争力，这是一门风险管理科学。

1、道德风险。商业银行客户经理对外是代表着银行与客户进行业务营销和维系，由于商业银行的良好信誉和形象，使得银行客户经理在与客户打交道时，会使客户对客户经理充满信任。因此客户经理和客户很容易建立起较为牢固的关系。如果某位客户经理的道德出现偏差，将会存在很大的风险。

2、素质风险。客户经理是银行业务的直接营销人员，因此他们的业务水平，政策水平，分析判断能力和个人素质的高低在一定的程度上影响着银行业务风险的高低。

3、形象风险。由于客户经理对外代表银行进行业务营销和客户维系，因此他对外是一个商业银行的形象。如果客户经理在与客户交往过程中存在以权谋私，怠慢客户，言行粗俗等

情况，必然会影响到银行形象和合作关系，会给银行带来客户流失风险。

4、挖转风险。客户经理大多数是各家商业银行的销售精英，与优质客户的关系十分密切，尤其是优秀的客户经理都有自己的忠实客户，加上他们手上掌握着大量的高端客户的信息，因此成为挖转的重点对象。如果一个客户经理被他行挖走，他手上的客户必然大部分资产随之转户，造成客户流失风险。

1、用人制度高水准，严要求。客户经理代表着银行去服务客户，其提供的服务质量和结果会关系到银行客户的前途命运，因此必须严格把好客户经理资格认定关，在众多资格条件中人品和道德是首位。

2、培训认证制度化，常态化。客户经理是未来商业银行的精英，但是目前的客户经理因工作经验，知识结构，分工机制等因素的制约，离正真能提供综合化的服务还有一定的差距，所以银行应加强客户经理综合素质的培训。3、强化内控机制建设，加大商业银行内部稽核力度。

总之，要防范风险最根本还应从治本入手，要有针对性地加强对客户经理理想信念、思想道教育，建立良好的合规文化，要引导他们树立正确的人生观、价值观和荣辱观，要教育他们珍惜现有的工作、生活环境、爱岗敬业，乐于奉献，自觉抵制各种诱惑，远离违法乱纪；要加强职业道教育，引导他们学规学法，增道意识和法制意识，遵章守法；要警钟长鸣，加强对有不良行为员工的转化教育，严防道风险。

银行风险防控演讲稿题目篇四

我是支行的信贷员，调查贷款客户达150位，成功放款30笔，发放贷款达7xx万元，而且所有贷款均属于正常类贷款。自在信贷路上从零开始的艰辛跋涉。

我认为有以下几点体会：

面对信贷员这个岗位，开始我还真有些胆怯。从20xx年参加工作以来，需要三天两头跑到客户家中，实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力。这些对于不善与人交流的我来说，实在是太难了。起初的一个月里，我总在心里想，把钱放出去还不上怎么办?有时打起了退堂鼓，觉得还是继续干老本行比较好。

支行领导了解到信贷员们的普遍心态后，及时和大家座谈，让大家解放思想，放下包袱，说：“还没干就不要轻易否定自己，你们一定会慢慢地喜欢上信贷这个岗位的。”领导的耐心开导和对发展前景的描绘，使大家对自己的工作渐渐鼓起了勇气。思想顾虑消除了，整个队伍开始有了活力。我和大家一样，也受到了很大鼓舞，下定决心从零开始学起。

通过专业化的培训和自学，渐渐地掌握了小额贷款业务和操作流程。

通过支行前期的大力宣传，陆续有一些有需求的客户开始上门咨询，我也迎来了第一位贷款客户。那天，我怀着复杂的心情，与另一名同事坐了一个半小时的公车来到了xx村。这位客户是个农户，有十多年的养殖历史，对市场非常了解。在客户家，我作了自我介绍后，便开始按培训时要求的调查顺序逐项询问。

由于是第一次与客户进行“营销”交流，加上对行业了解不够，心里很紧张，问了不到20分钟，客户突然说：“我不贷了，你们走吧，不就是从你们银行贷点款嘛，跟审犯人似的。”我见状，赶忙解释，可这位农户就是不再配合了。无奈，我与同事扫兴而归，第一次营销就此“流产”。

回去的路上，我翻来覆去地回忆刚才的场景，又问同事的感

受是什么。经过分析，我找到了答案：问题不在客户，完全是自己根本不会跟客户交流，不懂对方的需求和困难所在才造成了尴尬局面。

扪心自问，如果总是这样不善于与客户交流沟通，以后谁还敢来找我贷款?不行，必须改，从头练!从此，每天上班后就和同事们一起上街作宣传，与小商户们聊天，练习介绍贷款业务;下班后还走亲访友，介绍银行小额信贷，把他们当成练习对象。功夫不负有心人。现在我自认为交流技巧有了很大提高。

辛劳踏出丰收路开发信用村将是支行以后的重点发展客户，深入了解掌握农户的经营情况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。通过亲戚找到几户农户，与同事一起实地去了解情况。时间一长，渐渐地习惯了这种工作。半年的工作业绩虽然不理想，但我深感自己的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持;同时，更感激一直默默无闻在背后支持我工作的家人。我要用“舍小家顾大家”的敬业精神，努力工作争起做一名合格的银行信贷员。

银行风险防控演讲稿题目篇五

近年来，各家银行都在不断加强和完善内部控制制度。建行的零售网点转型已经推进了一段时间，通过学习、培训，大家都能深刻地认识到网点转型的必要性和紧迫性，但在业务发展的同时，在国内多家商业银行发生了不同特点的风险案例，柜面操作风险的防范引起业界广泛重视。如何在实际工作中有效防范风险是网点转型后需要长期思考的一个问题，现仅结合我行的一些有效措施做些探讨。

一是严守规章，预防风险。银行要倡导依法合规文化，守法遵章光荣，违法违章可耻，使网点操作人员牢固树立依法合规意识，遵章守法。

二是严格操作，防范风险。只有严格的操作规范，才能把好第一道防线。在日常的业务操作中员工很多知道规章制度和操作规程的要求，但在具体的执行中，一些员工随意操作，造成事故或案件。如“克隆”汇票也贴现、更换印鉴审查不严资金被骗、钱箱在网点过夜、大额可疑交易不报告等等，这些都是不严格操作造成的风险或损失。

经理、熟悉自己的客户、熟悉客户单位的经办人、客户单位的基本情况，从严控制柜面服务，严密关注大额资金走向。

四是严格整改，消除风险。不论是自行组织的检查，还是上级的检查以及审计和外部监管的检查，都要充分利用其检查结果，保证问题切实整改。在整改的时候，不但要认真整改存在的问题，还要举一反三，从中吸取教训，堵塞内控漏洞，严防相同错误重复出现。

五是严格问责，防再犯风险。对网点人员、主管部门和相关的检查都必须建立问责制，对违规违章操作的责任人，要加大违规处罚力度，保证制度执行严肃性，警示全行、震慑违规人员，有效解决有章不循、违章操作、屡查屡犯的问题。六是建立典型案例库，进行警示教育。我行在日常工作中，注意收集典型正反两方面案例资料，配以点评、说明，建立起案例库。以业务培训或经验交流的形式，组织网点柜员主管及一线柜员学习、讨论，使各级管理和操作人员对违章操作的危害有更为直观与清晰的认识，柜员们纷纷自我对照，自觉纠正违章操作行为，达到警示教育、强化风险意识、提高风险防范能力的目的，取得了事半功倍的显著效果。

七是注重员工行为，做好风险排查。要抓好全体员工的思想教育，提高遵纪守法意识，定期组织重要岗位人员进行风险排查，分析他们的思想动态，发现问题和不良苗头及时制止，把风险控制在萌芽状态。只要人员的风险控制了，那么我们的风险防范工作就完成一大半了。

激励与约束并重，充分调动个人业务条线人员积极性。为促进个人业务工作协调有序开展，我行实行考核、评比、奖罚相结合，建立起一套相互联系、有效的激励约束机制，充分发挥个人业务人员的主观能动性。树立典型，发挥示范作用，不断激发员工的积极性和创造性，形成团结向上、积极进取的高素质个人业务团队。对风险防控的先进柜员在全行范围内进行表彰、奖励，以激励个人业务人员强化风险意识，尽职尽责，自觉提高自身业务素质和风险防范能力，为我们各项业务稳健发展把好关口，牢筑防线。

《银行风险防控措施》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

银行风险防控演讲稿题目篇六

随着2011年物价水平的不断上涨□cpi指数屡创新高。国家为了稳定物价和打压房价，大幅提高银行存款准备金率和贷款利息，银根大幅紧缩。在这种大背景下，温州作为全国经济最活跃的地方之一，民间资本就变得非常活跃，民间借贷的主体，逐渐从熟人过渡到陌生人之间。由于缺乏相互了解，导致借贷资金给对方必然会要求提高借款利率以弥补自己这部分风险。民间借贷的市场化造就了民间资本成本也急剧上升。在高额利息收入的引诱下，温州大批企业陷入了民间借贷的泥潭，近期不断传出企业老总出逃的信息。与此相对应，银行的大量信贷资产也存在着较大的风险。

在保持风险可控的前提下，更应加大部门营销力度，争取早日完成分行给我部门的任务指标，通过部门已有的优质客户去拓展新客户，越是在银根紧缩的背景下，越是要加大营销力度，通过和优质客户合作，在其关系网中再寻找几家优质客户。在部门老总的带领下齐心协力，共同营销，利用我行授信效率高，公银线产品较为丰富的特色，为企业解决融资

难的问题，以此为契机开展我行和这些优质客户的合作。争取提前完成今年分行给我们部门的营销任务，同时也是为我部门完成明年的营销任务打下良好的基础。

客户向我行提供强有力的保证，在客户生产经营状况正常的前提下，我们当然可以大胆的和客户合作。并不能因为最近一段时间银行业风险加大，而对拓展新客户心有余悸。

在具体操作业务流程上，客户经理更要树立风险意识，因为对于企业总体风险的控制，法律合同风险和程序风险都是企业总体风险的重要表现，虽然客户的实质风险主要有客户经理掌握，但是在经手具体合同、具体业务时也存在很多内控的风险。在合同的签订时，一定要确保当事人当面签字，在不认识对方的前提下，一定要通过身份证来进行核实，避免人情世故代签或在客户经理不在场的情况下签字和盖章，以免产生脱保的情况，关于合同的签订在和有关部门的衔接下，一定要最大限度的保障我行的风险，在具体业务办理，比如客户提供的购销合同和各种发票，客户经理必须核实其真实性，在抵押登记方面更要亲自把关，在他项权证的领取上更要亲自领取，避免客户带领而导致抵押失效的情况，有时候在经办具体业务时，会出现由于各种原因导致客户一方面急于放款，而另一方面公司法人的签字或者保证公司的签字盖章没有落实到位的情况，在这种情况下要如何学会向客户解释我行内控规章制度，让客户意识到一笔业务的快慢并不是我们业务部门一个人的事情，只有我们业务部门和客户相互合作才能真正快速的办理。

行的信贷业务从实质上来看就是在风险和利润中左右摇摆。在风险可控的情况下，银行业作为一个理性的经济人，必然有追求利益最大化的欲望。

银行从业人员一定要有正确的人生观，价值观和财富观。我们平时接触的都是各种企业家，他们动辄上千万上亿的财富，这是他们一生辛劳所得，并不是通过高利贷和赌博所能带来

的。我们必须保持良好的心态，针对社会上各种不良习气特别是黄赌毒，我们客户经理一定要远离这些，因为我们是直接和资金打交道的人，如果在心态上出现问题，那么必然是大问题，所以在平时的'生活中一定要有一个清楚的认识和良好的心态，任何案件的出现所牵扯的当事人都是从小事的自我要求不高开始的，必须从源头断绝这种现象的出现。

2017年9月3日，我有幸参加了我行在杭州举办的“？？？？？”的学习班，在为期一周的培训中，我认真地学习了信贷风险防范和财务报表分析等内容。其中，老师对信贷风险防控的理论基础进行了深刻讲解，并组织了实际案例的讨论、演示和点评，既有实务操作又有理论讲解，使我对信贷风险防控有了更多的认识和理解。

一、贷前调查是风险防控的第一道关口。

贷前调查不全面、资料收集不全;轻易采用企业提供的报表数据，欠核实，缺乏对假信息、报表的防范;存在由社会上不正常现象引发的道德风险问题，对企业信誉调查重视程度不够，未能及时发现借款人注册资金未到位或抽逃公司注册资金。有可能导致贷前调查报告流于形式，失去保证贷款安全性的意义。

二、贷时审查是风险防控的再保险。

及相关行补充完善，说明情况，提出审查意见，限期予以补充回复。原则上凡是贷款调查人员调查认定的内容，审查人员都应当重新审核，看其是否真实有效是否符合信贷准入条件和相关政策制度。全面初审的目的，是解决贷款资料的完整性及合规合法性问题。全面初步审查的主要内容，同贷款调查阶段收集借款申请资料的内容基本一致。

三、贷后管理是监控风险的重要环节。

贷款实行全流程管理，即从贷款发放至贷款收回进行全面跟踪检查，发现风险隐患及时采取相应的防范措施。为此，各级信贷管理人员必须树立起贷后管理和贷前决策同等重要的观念，克服“重放轻收，重放轻管”的倾向，将贷后管理做到实处，处理好贷款营销和风险防范之间的矛盾，以贷后管理推动业务的稳健发展。同时，实地进行贷后检查，能及时识别和弥补贷款潜在风险，确保贷款的安全性、流动性、盈利性。

总之，我觉得开展业务知识学习是银行从业人员的的一项本职工作。我们要将学习内容落实到今后的工作，找准薄弱点各个击破，不断健全我行信贷防控体系。