

2023年银行涉案账户心得体会(实用7篇)

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。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

银行涉案账户心得体会篇一

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

工作总结(job summary/work summary)[]以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。下面小编给大家带来银行工作总结报告2022，更多银行工作总结可点击“”查看。

一、总体情况介绍

(一) 储蓄情况

一季度末人民币储蓄存款账面余额74.35亿(含凤凰3.84亿)，比年初增长-3.3亿(含凤凰-0.92亿)。

(二) 个贷业务情况

截至3月底，我行个人贷款日均余额人民币58.29亿，日均比年初增加3.61亿。一季度个贷累计投放4.05亿，其中非住房投放1.05亿，个贷综合利率7.072%，个贷投放分行排名第二。

其中汽车分期中收514万元，分行排名第三

电子银行产品方面：电子银行指标进度较理想，各项指标保持了良好的发展态势，其中个人网银基金理财销售占比(67.21%)位列分行第一。

个人网银客户活跃户新增2270户，完成率134%，个人电话银行(手机k码/电话汇款)新增12524户，完成率142%，超级手机银行新增9040户，掌上银行(wap手机银行)新增8545户，智付通20户，个人电子银行总体指标完成率112%。新增企业网银活跃户231户，完成率192%;新增移动管家336户，完成率197%。

信用卡业务方面：截至3月底支行发卡达4715张，目标完成率59%，全行排名第六。

特约商户：一季度新增特约商户89户，完成率169%。

三方存管：第三方存管净增1982户，完成任务的294.5%，完成值

和完成率均分行排名第三。

个贷不良控制：截至一季度末，个贷不良余额1915.01万元，比年初减少84.3万元，不良率为0.32%，比年初下降0.02%，实现不良贷款余额和不良率双降。

服务质量：截止3月上旬网点文明标准服务结果通报，支行总分97.47分，综合排名第六，其中田贝支行分行网点排名前20名内。

(四) 客户类指标

一季度末个人贵宾客户增量673户(含个贷228户)，完成任务的52%;实现保险贵宾客户461户，完成任务的100.3%;新增第三方存管1070户，完成任务的125%，完成值分行排名第三，完成率分行排名第四。

二、主要工作措施

(一) 储蓄存款、理财产品销售方面：

到我行做定期存款。

2、加大了智能商户理财及天天理财产品推广。智能商户理财产品客户资金每周有三天在储蓄存款，且月末自动转一天通知存款，有力促进日均及季末时点存款的增长。具体措施方面：首先，对结算类客户大力推广智能商户理财产品。其次，引导原开放式产品客户转为购买智能商户理财。最后，对智能商户不能满足资金灵活需求的客户补充营销天天理财等储蓄型产品。

3、季末到期产品销售。调整产品销售思路，对不能转化为定期存款的到期资金尽量引导客户购买季末到期产品，扩大季末到期产品规模，提前锁定季末存款。

(二)个人贷款方面：

1、一手楼按揭贷款方面，积极拓展一手楼盘，“中心天元”准入已通过分行初审。2、积极营销公积金贷款，完成新增签约备案楼盘2个，一季度投放20笔，累计投放1069万。3、加大了非住房贷款的拓展力度，截止一季度非住房贷款投放1.05亿，占个贷总投放25.93%，提高了个贷综合利率水平。4、加强联动营销工作，对个贷客户的存款、贷记卡、理财产品 and 第三方存管等业务进行充分挖掘，提高综合效益。

(三)专业市场方面

支行积极响应分行针对点专业市场采取“一场一策”专项营销政策，成立了专业市场专门小组，目前完成了对服装批发市场的前期调研工作，形成了整体营销方案，目前方案正在审批过程中。

信用卡商户分期和收单业务方面：首先，联合车商开展丰富多彩的主题营销活动，充分利用公务员公车改革的契机，我行与鹏峰汽车集团联合开展公务员购车专项优惠购车活动，

将车辆卖场转变为我行业务宣传阵地;其次，根据分行对收单业务的考核导向，重点营销总行级收单核心商户、总行名单制商户□c3系统商户、优质中小商户，特别是酒店、商场等刷卡量大的商户，公私联动，配合各网点以网点周边的商圈为目标，认真筛选出适合成为我行分期商户和特约商户的商户，将其拓展为有效商户，提高我行市场份额。目前，已成功拓展融发投资有限公司、市钱宝科技服务有限公司、顺电龙岗万科广场分店 3户优质中小商户，其中融发投资有限公司已成功上线bmp系统，实现了我行收单的唯一性。

三、存在不足

储蓄存款方面：

一季度储蓄情况非常不理想，年初季末到期产品销售不多。年初储蓄日均考核导致初期季末到期产品销售没有引起足够重视，季末到期产品规模明显不足。

加，从而影响我行日均及季末存款。

专业市场产品配套不足，缺乏竞争力，造成季末存款流失严重。我辖内珠宝、田贝、营业部等网点周边分布着水贝珠宝、海燕服装等专业市场，但现阶段专业市场的资金却很难沉淀在我行，尤其是季末专业市场资金流失严重，每逢月末资金流失量均在2亿左右。1、结算方面：目前相比同业针对专业市场商户推出刷卡手续费全免的优惠条件，我行一直都需要收费，而商户对刷卡费率非常敏感，这也是我行迟迟打不开专业市场的主要原因。2、融资方面：专业市场商户资金周转频繁，临时性融资需求大，而此类商户一般没有不动产来作抵押融资，我行新推出的聚惠通卡信用方式下额度只有5万，且准入条件颇高，难以满足客户需求。目前建行、招行、平安、民生和广发等同业针对专业市场均推出了类似于我行聚惠通卡的产品，特点为额度高(信用方式最高可达50-100万)、随借随还，可以根据商户流水来批额度，无需担保。

互联网金融的冲击：

贵宾客户方面：

三方存管：

一、年度主要工作情况

今年我在高雄支行担任大堂经理一职，随着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此我行对我们的要求也格外严格；大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理、沃德经理的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释；我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。我们高雄支行地处居民生活社区，也是有名的夜生活饮食区，正因为这些，给我行带来了一系列的问题。

平时在每天来办理业务的客户中老龄客户居多，也时有大批零钞业务，从而增加了柜面的压力；为了解决这些问题，我们准备了几套方案同时进行，针对老龄客户偏多，存折业务较多的问题，我们在平时就安排大厅人员的布控，及时带客户到自助设备上去登折，帮他们查帐，带有卡客户到自助设备办理，进行客户分流，从而减轻柜面压力。每当客流量较大时，我就会大声询问：“__客户请到_号柜台办理业务”，分流客户任务，以免一些客户中途离开的空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现服务与营销一体化。在零钞业务问题上，我们发出公告，实行专柜专时专办，也就是专门时间专门柜台专门办理，大大地减轻了大厅压力；我行在这里

已经有多多年，设备也经常出现故障，经常有客户提意见，为了解决这一问题，我们每天定点检查维护机器，及早发现，及早处理，把设备陈旧所带来的不便降到最低。

作为大堂经理，我们不仅仅是要熟悉本行的业务和产品，更应该走出去，知己知彼，方能百战百胜。在我们的客户中就有很多类似的情况，记得今年元月份的一天，整个营业厅内挤满了人，来咨询理财产品、转定期、取工资的人络绎不绝，我也忙的不可开交。这时保安师傅带来了咨询理财产品的客户，我简单地向他介绍了新股随心打及得灵宝七彩系列，可客户没兴趣，说建设银行的理财产品好，我们把钱转到建设银行去，于是就去排队了。当时我被几位客户围着，也没时间跟这两位客户继续攀谈，但我心里一直在想，“建设银行有什么产品吸引他们呢？”我快速处理完身上的业务，走到刚才那两位客户身边说“您能给我介绍一下建设银行的产品吗？”他们送给我一份太平洋保险宣传单。我一看连忙解释说：“其实您要买的这种产品我们也有，而且太平洋保险是从我行分离出的，我行和太平洋保险公司的联系紧密，已有多多年合作。而且我们这里还有其它保险公司产品，如平安、新华等等，我可以给您比较一下，让您有更多的选择。”然后我给客户介绍了一下产品。最后，经过我们的努力，客户选择了太平保险公司。此事也给我提了个醒，只有深入了解这个行业和竞争对手的情况，才能更好的去做好营销。而在向客户推荐产品时，一定要注意防范风险，问客户是准备长线投资，还是短线投资，再针对其情况介绍对应产品，从而防范售问题。

作为大堂服务人员，除了要对银行的金融产品、业务知识熟悉外，更要加强自身职业道德修养，爱行敬业。在工作中，自觉维护国家、交行、客户的利益，遵守社会公德和职业道德。平时在工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质作为大堂服务人员，我们还应具备良好的协调能力，而我们高雄支行由于没有客户经理和大堂迎宾员，怎么调动好三方人员和保安师傅的工作，

发挥他们的作用，便是我们平时需要注意的，平时要注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚力，发挥团队精神。而对那些驻点人员，首先我们不能把他们当外人看待，要把他们看成我们的一员，尽量推荐一些好的客户给他们，平时尊重并关心他们，给他们创造一个好的工作平台，实现双赢。

优质的服务不能仅仅停留在环境美“三声服务”行为规范等方面，应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。更需要柜员间，要形成环节整体互动，默契配合。只有秩序好、流程好、整体好才能做到最好。为了更好的提高自己的服务水平，和业务水平，我在今年参加了保险从业资格证考试、基金从业资格证考试以及分行组织的多次服务规范学习和演练，并顺利通过。在今后的的工作中，我更更要不断地提高工作质量和服务艺术，更好地为客户提供优质服务。

二、工作中存在的问题

在过去的一年中，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验和一些营销的技巧，但也存在许多的不足之处。在今年的第三季度神秘人检查中，我行得分倒数第三，给分、支行抹了黑。之后我们痛定思痛，分析了失分的原因，主要是外部环境，和一些细节上出现了问题，针对这些问题，我们在平时积极培训，通过我们的努力，终于在第四季度受到了分行行为规范小组的通报表扬。我相信，只有踏踏实实，默默无闻的耕耘，才能结出丰硕的果实。明年我行又面临着搬迁的工作。建议分行在此位置还应保留自助设备服务区，从而来避免客户的`流失。

在新的一年里，我要努力学习服务技巧和专业知知识，提高自身业务水平，以新的面貌，为客户提供更好更优质的服务。

为工行的一名青年员工，从事大堂经理期间我深刻体会到大堂经理的使命和责任，大堂经理服务的好坏直接影响银行的经营效益和外形象。一名优秀的大堂经理，身兼六职：业

务引导、服务示范、情绪安抚、矛盾协调、环境保洁和安全监督。大堂经理作为一个重要的岗位，在客户服务、产品营销等方面具有不可替代的作用。青年员工更要不断学习努力完善自我，提升业务能力。

首先，对工作细节的正确把握是大堂经理必备的基本素质。大堂经理需要对银行业务知识认真学习，在实践中不断深化对知识的理解，充分掌握全面的银行业务，这样才能有足够的基础为客户提供服务，对于来办业务的客户要认真询问，了解所办业务，耐心讲解，细致的助。

一、微笑服务。

大堂经理要时刻保持乐观的心态，微笑面对客户，用微笑感染客户、拉近与客户的距离、留住客户。巧妙的使用“笑”的技巧，体现银行客户第一、服务至上的经营理念。练好内功，让微笑带来的温情充满营业大厅，让客户有宾至如归之感。大堂经理要提升个人素质和仪表形象，起码做到端庄、优雅、大方。当客户一进入银行大厅时，大堂经理要对他们展开会心的微笑，热情、文明去迎接客户，用微笑去了解并懂得客户的需求，用微笑去解答客户的疑问，尽量去满足他们，使客户觉得来银行办理业务是倍受尊重的、倍受欢迎的。

二、能说会道。

大堂经理直接面对客户，要有较强的与客户沟通的能力。不仅要做到与客户的沟通，更应该协调客户与柜员之间的摩擦，做到面观四方、耳听八方，及时与客户沟通，密切与客户的关系。良好的口才和超常的耐心是做好大堂经理工作的基本前提，可以在大堂经理这个平台得到尽情的发挥。

“说”要做好三点：

一是勤说，即对前来的客户要勤开口，反复讲，全力推介产

品。

二是能说，即描述业务过硬，讲解准确，不过份夸大，也不刻意掩饰，把工行产品的特点和功能正确无误地推介给客户。

三是会说，即讲究服务策略，因人而异，差别营销。

在“说”上攒足功夫，可以起到事半功倍之效。另外，对理解力较差和疑难点较多的客户咨询，大堂经理必须不厌其烦要有足够的耐心，把客户当亲人，反复深入浅出地讲解，这样才能得到客户的尊重和信任。

三、善于提问。

凡是进门的客户，都要热情迎接，主动问候，不能有嫌贫爱富的不良心里。要善于揣摩客户心理，对客户异常反应要上前询问，真诚关心，帮助解决。尤其是重要的当客户对银行服务等方面有意见时，大堂经理要倾听客户的不满情绪，不要急于去辩解什么，最后要真诚的向客户道歉，因为你代表的不是你自己，代表的工行的企业形象。首先要取得客户对你的好感，这样才可能很好的进行以下的沟通，其次，要弄清楚客户他的需求是什么，要尽快帮客户解决他的问题。此外需勤问柜员，对柜台内现金和业务处理情况了如指掌，以保证及时调整客户到指定窗口迅速办理业务。让客户深切感受到我行的准确、方便、快捷的服务，树立良好的服务形象。

四、察言观色。

大堂经理要有超强观察能力，在工作中做到眼观六路、耳听八方。在服务中要留心听，随时掌握客户需求，收集有价值的金融信息，认真记载大堂工作日志，总结提出后及时向领导汇报。要具备足够的应急事件的处理能力，不可避免的会遇到各式各样的诸多突发事件。如客户排长队问题，大堂经理要及时分流客户。要引导客户到其他窗口办理相关业务，带有卡客户到自助设备办理，从而减轻柜面压力。确保营业

大厅秩序稳定。深化大堂经理服务内涵，全面提升大堂经理服务能力。

五、积极主动。

大堂经理的工作性质要求员工在工作时要积极主动。大堂经理必须养成勤走动的习惯，要在大厅内及atm区域来回巡查，及时掌握大厅内外总体情况。通过与客户零距离的看、问、说，疏导客户，维持秩序，了解信息，调整服务方式。及时为客户提供全方位的服务需求，发挥大堂经理不可或缺的作用。当遇到需要帮助的顾客时，大堂经理要勤示范、勤帮忙，当遇到老弱病残的客户，要热情地提供举手之劳的帮助。

我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。

作为大堂经理其中很难的就是处理客户投诉，可以称之为一种艺术吧，在这里我想谈谈心态。

我从事这个岗位的时间也不算短了，据我的经验，客户纯粹来找茬的案例几乎是很少，当然也存在(如敲诈银行)，绝大多数的客户实际上并不想来找气受，也就是说我们首先要反思的是自己，而不能认为客户是在无理取闹，只有抱这样的心态才能真正的解决问题。

如果客户找到你把你当成救命稻草，来向你反映我们的工作人员某某存在什么问题，不要急于去辩解什么，无论谁对谁错，这本身并不重要，因为这不是法庭，就算你驳倒了客户也许带来的是更糟的结果。首先要真诚的向客户道歉，因为你代表的不是你自己，你首先要取得客户对你的好感，这样才可能很好的进行以下的沟通，其次，要弄清楚客户他的需求是什么，要尽快帮客户解决他的问题，如果这个问题的确

与制度冲突，要耐心的聆听客户为什么如此的为难，要给他发泄的渠道，不要插嘴，因为有些客户他可能并不是真的就要逆着我们的制度办事，他需要的是一种宣泄，也可能他是在其他方面生气来到你这发泄，而我们要想解决问题能做的就是一种理解，你可能觉得做到这一点太委屈也太难，的确，这就需要一个良好的心态。

这是你的工作，不要对某个客户一直耿耿于怀，过去的就当作一次经验，而已。

你可以坚持记工作日记，只要遇到客户投诉便记录下来，加之自己的总结。下一次的客户投诉也许是重复的，那么你可以轻松的把以前总结的拿来就用，如果又是一个新的投诉，这对你来说又多了一次经验的积累，你会发现你的心态可能由最初的抵触客户投诉到最后的平静应对。

客户着急的时候，你做事不要乱，但一定要和客户一样急，让他能感觉到你是真的全力以赴的为他办事，尤其是有些问题涉及到了另外一个部门，客户在抱怨的时候，你要顺着他的意思，同时也可以一起来埋怨某个部门的确存在问题，让客户觉得你们是一个战线上的。

客户无论怎样态度不好，我们的态度一定要好，这是重中之重，这也是摘除自己责任的最基本的原则，因为有时客户并不时冲你来得，但你要态度恶劣的与客户辩驳，他的矛头很可能指向了你，所以，保护好自己十分重要。

无论上班时遇到什么样的客户，下了班，就全都忘了吧，或者当作笑谈和朋友调侃一下，记住的是经验，但千万不要对这样的不愉快念念不忘。

一、会计核算方面

1、委派会计主管能认真贯彻国家有关财经法规和建行各项财

务会计规章制度及操作流程，正确组织会计核算，对重要会计事项进行审批、授权、签字，在全行员工的努力下，顺利完成了全年储蓄、会计、外币、信用卡、房信业务的核算工作。

2、狠抓会计基础工作规范化工作，督促网点按《会计基础工作等级验收评分标准》逐项检查落实。

为顺利实现升二级目标，__支行多次组织柜面人员学习《会计基础工作等级验收评分标准》、《会计基础工作等级单位验收程序》，以强化柜面人员会计基础工作规范化及升级意识，并组织柜面人员加班加点整改存在的问题，还多次组织柜面人员进行了点钞考试和柜面服务基础知识考试，最后对照《会计基础工作等级验收评分标准》自评分为90分，并及时向上级行报送了关于达标升级的材料。四季度经分行会计结算部检查验收，会计基础工作达二级。

二、会计内控方面

(1)加强授权管理。督促网点负责人、业务主管严格按照会计制度的规定，做好对重要会计业务和大额收付业务的授权工作，必须先对业务和有关凭证进行严格审核，再进行授权或签字。加强授权卡及操作密码的管理，定期修改密码，防止授权卡被盗用或借给他人使用、密码失密等现象的发生。

(2)加强对现金、重要单证的管理。落实日终综合员核对每个柜员的现金及重要单证并双人上锁、尾箱双人接送、交接、异常现金支付进行严格审批、报备等规章制度。

(3)加强对单位定期存款，保证金存款，承兑汇票，银行汇票的核对和监控。

(4)加强对重点业务、重点环节的控制。如银承、承兑、贴现、个贷、资金挂账等业务的管理，严格执行双人折角验印制度。

(5)加强自助设备的管理。坚持每日双人清机制度，及时处理长短款，随时排除设备故障，确保设备运行率达95%以上。

三、柜面人员方面

1、为切实提高提高会计人员的工作积极性，增强会计人员遵章守规、按规操作的自觉性，解决会计核算管理、内部控制过程中的有章不循、违章操作现象屡禁不止的发生，年初__支行制定了《会计人员核算质量考核办法》，后分行又先后下发了《娄底市分行会计核算质量绩效考核标准》和《娄底市分行柜面优质服务绩效考核标准》、《娄底市分行员工违规行为积分管理办法》，__支行也相应制定了《__支行绩效考核办法》、《__支行员工业务量考核办法》等。__支行严格按以上文件要求按月对柜面人员工作质量进行考核、通报。

2、根据建娄函[20__]301号《关于营业网点推行弹性工作制有关事项的通知》精神，为提高柜面工作效率，拓展网点容纳客户能力，提高柜面服务质量，贯彻落实“以客户为中心”的服务理念，市分行决定在各营业网点推行弹性工作制。我行严格执行，通过推行弹性工作制，打破传统的倒班模式，根据业务量的高低分布情况，灵活调整窗口设置，挖掘柜面人员的工作潜力，增强营业窗口的服务能力，减缓客户排队现象，业务高峰期，我行对外窗口由8组增开到了11组，为我行业务健康稳定发展提供保证。

四、高度重视、明确责任、全力以赴、圆满完成dcc上线工作

1、1—2月份，脚踏实地地做好城综网数据清理、补录、核对工作，我行加班加点，共补录客户信息近1500多条，为客户信息的准确转换打下了基础。

2、一季度，我行合理安排当班柜员，有21名柜员先后参加了dcc培训班，其中有2名柜员被评为优秀学员。培训完成后又为联机培训制定了切实可行的学习计划，从三月份开始每

个晚上进行联机操作，利用实践来消化封闭式培训中的理论知识，全体员工全面完成市行下达的联机考试和考核要求。

3、我行深刻理解抓好全员模拟演练的重要性，召开全体人员思想动员会，要求每一位员工要全力以赴打好模拟演练仗。结果是比较圆满的，不仅保质保量地完成了六轮演练工作，而且演练考核名列前茅，其中第三、四轮我行演练的交易量和交易代码获得全省第一。

4、提前做好客户的通知工作，5月15日前将《告客户书》送达客户，为平稳上线奠定了基础。

五、开展全行柜面服务大比拼劳动竞赛活动

根据建__函[20__]181号“关于开展全行柜面服务大比拼劳动竞赛活动的通知”精神，8月1日至11月中旬在全行范围内开展以“提高员工技能、提供优质服务”为主题的全行柜面服务大比拼劳动竞赛活动。通过参加该活动，达到调动广大员工的积极性，从强化员工的操作技能和服务水平入手，全面提高柜面服务质量、服务效率和服务品质，提升核心竞争力，促进业务快速发展的目的。

8月份我行根据竞赛活动方案精心组织和安排，狠抓培训，全面提高营销知识、业务知识和操作技能。首先，全面培训，扩大员工的知识。我行一共组织了5次集中培训，内容有会计业务、服务礼仪、dcc系统交易代码、点钞、柜面服务技巧和营销知识等。其次进行强化训练，使大部分员工的计算机操作和点钞速度明显提高，办理业务的速度明显加快，缩短客户等候时间，切实提高柜面服务效率。最后，对所有员工进行了全面测试，进行全面比拼，提升柜面人员综合素质。通过这次培训，强化了员工的产品营销技能、柜面交易业务技能和计算机操作技能。我行制定了柜面服务工作实施方案和细则、以及柜面服务监督方案、设立了客户投诉意见簿，对服务场所、服务形象、语言规范、服务检查都落实到实处。

总之，从意见簿中看到客户的肯定多了，一流的设备、一流的服务，文明用语、微笑服务已逐渐成自然，没有发生一起有效投诉。并在市分行20__年11月至20__年3月开展的“抓服务、树形象、促营销”的柜面服务竞赛活动中获得二等奖，这些都标志着我行柜面业务已上了一个新台阶。

;

银行涉案账户心得体会篇二

大家好。根据会议安排，下面，我代表行工会委员会，向大会做报告，请予审议。

__年，本行工会在行党委、县总工会的正确领导和大力支持下，在全行所有干部员工的积极配合下，紧紧围绕经营转型和改革发展中心工作，贯彻落实科学发展观，致力于维护全系统职工合法权益，关心职工精神和物质生活，在工会组织建设、职工队伍建设、精神文明建设、员工思想政治教育等方面开展了大量富有成效的工作，全系统职工权益得到了切实增强，工作、生活环境得到了极大的改善，为本行开业首年各项改革的稳妥推进，各项目标的顺利实现，发挥了工会组织的桥梁和协调作用。

一、__年度工作回顾

(一)紧紧围绕改革发展中心，全力服务本行转型发展按照工会职责，本行工会依法参与到全行经营管理和民主政治建设中，通过职工代表大会或其他形式，组织职工参与本单位的民主决策、民主管理和民主监督，全心全意促进本行各项工作的科学发展，为本行各项经营目标的实现与改革工作的推进作出了一定的贡献。

1、努力做好思想工作，调动职工工作积极性。深化改革、转型发展是实现本行科学持续发展的根本途径。__年，本行在

深化改革和经营转型方面做了大量的工作，一方面稳妥了推进不良贷款分账经营改革，进一步优化了信贷管理模式，真正改变了不良贷款边清边增的恶性循环态势，促进了贷款营销的专业性，同时进一步加强了精细化管理，加快推进了经营转型，努力转变了与科学发展不相适应的经营理念、发展方式和管理模式，在改革过程中，工会委员会深入广大职工中摸底调研，充分听取并反馈职工意见，在维护职工权益的同时促进了本行各项改革的顺利推进，发挥了应有的职能作用。

2、出谋划策，科学监督，促进各项经营目标顺利实现。__年，全行全行各项存款余额达成_____万元，比年初增加____万元，同比多增____万元，完成全年存款增长计划的120.97%；各项贷款余额达成____万元，累计投放各项贷款____万元，比年初增加__万元，存贷比例__%，贷款投放完成全年营销计划的123.57%；各项收入达成__万元，同比增加__万元，增幅17.43%。

(二)紧紧围绕本行发展形势，加强工会组织的自身建设

1、加强思想作风建设。坚持以理想信念教育为核心，以道德教育为基础，教育职工坚定社会主义信念，全面贯彻学习科学发展观，深入开展创先争优活动。组织员工认真学习《工会法》，经常召开工会会议，布置研究全行工会工作。通过不断加强思想教育，员工之间的关系更融洽了，工作氛围更加和谐了，团队意识更加浓厚了。

2、充分发挥工会职能作用。认真做好职工走访和救助工作，接待职工及家属来电来信来访30人次；通过调查摸底，积极为符合救助条件的职工申报困难救助，全年共发放困难职工救助金4.64元，惠及19名职工。

3、加强工会组织建设。组织召开__年度职工代表大会，全面总结前期工作，精心部署下一步工作重点，为工会工作的开

展奠定基础;逐步健全完善工会组织,充分发挥各委员职能作用,履行维护职工的合法利益和民主权利、动员和组织职工积极参加建设和改革,完成本行和本县经济发展任务、代表和组织职工参与本行事务和民主管理、教育职工不断提高思想道德素质和科学文化素质的工作职能;进一步修订了《职工出勤管理办法》等制度;进一步搞好工会工作的分工协作,使工会工作落实到实处;健全工会民主管理工作制度,使工会工作逐步走向民主化、规范化、制度化。

4、加强工会队伍建设。多渠道、多形式组织工会工作人员积极参与上级部门及本单位组织的各类学习培训活动,深入开展“进百家门,知百家情,解百家难”活动,要求工会干部深入职工群众之中,倾听职工心声,解决职工的实际困难,切实提高了工会干部的理论水平和实际工作能力,进一步强化工会干部政治意识、创新意识、群众意识、责任意识、服务意识,提高工会干部综合素质。

(三)紧紧围绕维护职能,当好职工“娘家人”依法维护职工的合法权益是工会的基本职责。过去的一年,行工会站在职工“娘家人”的角度,以关心员工生活,为群众办好事实事为己任,努力为员工排忧解难,做到既维护全行的整体利益,又维护了员工的具体利益。

1、深入开展了“安康杯”系列活动。一年来,我们从不同侧面深化了活动主题。从基础管理工作入手,理顺了安全管理与改革发展的关系,进一步加强了安全员工作职能,改善了网点安全设置,加快了金库安全和营业安全改造步伐,实现了全年安全经营无事故。

2、深入基层,倾听职工心声。通过各种形式倾听广大职工干部的意愿,了解职工家庭情况及经济收入,了解他们的疾苦,并把带有普遍性和代表性的问题及时向行党委反映,为总行党委的经营决策提出自己的意见和建议。工会代表职工广泛参与有关职工具体利益的决策,把职工的正当意愿和要求体

现到有关决定中去，认真履行维护和参与职责。

3、维护职工合法权益和地位。根据劳动法规定，根据安徽农金系统用工规定，与省联社统一招聘员工签订劳动用工合同；加强与县劳动部门合作，进一步完善劳务派遣用工制度和管理，维护劳务派遣职工权益，确保“五金”落实到位；贯彻执行员工劳保条例和女工劳保条例，维护妇女特殊权益，关心女工生活，坚持每年一次妇检和员工每年一次体检制度，使广大职工及时了解自身身体情况，有病职工得到治疗；推动了广大职工“参政议政”民主进程，建议总行将重大改革事项和决策该在内网公布，交由全体职工讨论，促进了新增贷款责任追究办法、分账经营改革方案、综合柜员绩效考核办法等新办法的出台。

4、关心职工生活。时时关心职工生活，把他们的冷暖放在心上，对家庭生活中遇到的问题，及时给予关怀和解决，让职工真切地感受到工会就是职工的家。__年，行工会在行党委的关心下，为全体职工的生活水平提高做了一些举措。在行党委的决策与支持下，进一步优化了“职工之家”，改善了机关食堂就餐环境，建起了职工乒乓球室和桥牌室；改善公共卫生设施，按照统一标准对全辖所有的卫生间进行了改造，并加快了太阳能热水器的配备，使基层职工生活得到改善；建立职工档案，在每个职工生日时送上一份生日蛋糕和一盆鲜花，送上工会组织的一份真诚的祝福。关心困难职工，对员工生病住院的，工会组织人员上门探望，送去慰问品，同时在精神上给予安慰。看望走访离退休老员工，党委班子成员亲自上门，坚持在端午节、重阳、春节等节日慰问老同志，为他们送去慰问品，倾听他们对工会工作及全行工作的意见和建议，使他们真正感受到了农金大家庭的温暖。以扶贫帮困为立足点，将“送温暖”工程落到实处，采取有效措施，制定解困计划、方案。在行党委的支持下，__年给困难职工送上医疗救助4.64万元，提供生活帮扶4.99万元，惠及135名员工及遗属；尽力为职工谋福利。认真做好“三八”妇女节、“端午节”、中秋、重阳、春节等大型节日及传统节日

福利发放，坚持发放高温、取暖等费用。

(四)紧紧围绕队伍建设，促进教育培训、人才选拔的科学化围绕改革发展中心任务，积极组织职工开展劳动竞赛、技能培训等活动，充分发挥职工在三个文明建设中的主力军作用。一是参与本行人才选拔决策过程，并充分发挥民主决策和监督职能。在行党委的支持下，不断完善人力资源管理体系与机制，充分激发员工工作热情，多渠道、多举措的补充人才，切实增强全系统队伍活力。在人才选拔上一律采取竞聘上岗模式，举办多次、不同层次的竞聘活动，先后举办了客户经理、内勤主管、总行员工、中层及中层副职后备等系列竞聘活动，对照“四项制度”积极开展岗位交流活动，全年共选拔6名年轻同志担任支行负责人职务，13人进入总部工作，员工岗位交流81人，进一步增强了队伍活力。继续加强高管队伍建设，规范高管人员选聘工作程序，加大干部选拔调整力度，全年共计考核调整21家支行和5个部门负责人26人。认真开展新员工招聘工作，改进完善专业员工招聘方式，全年共计录用29人，进一步充实了员工队伍，改善了年龄、学历和专业结构。二是加强教育培训，提高队伍综合素质。组织开展了客户经理、阳光信贷、合规、反洗钱、信息宣传等各业务条线培训班，全年共开展不同层次培训活动33余次，人均接受培训近3次，初步形成了分层次、多形式的培训格局。

(五)紧紧围绕职工精神文明建设，大力开展一系列文体活动

活跃职工的文化生活，提高职工的审美情趣，积极组织开展健康向上文体活动，营造和谐氛围，努力把单位建设成健康文明、丰富多彩、活力十足的职工家园。

1、组织开展并积极参与了各类健康、积极的活动与实践。精心组织了开业一周年内部征文比赛、“创先争优在行动”征文演讲比赛、贷款新规知识竞赛、书法绘画比赛等竞赛活动，帮助广大职工树立积极向上、重在参与、勇争第一的精神意识；组织先进工作者赴广西桂林考察学习，鼓励先进，弘扬行

风;在清明节时,组织青年职工前往烈士陵园扫墓,缅怀长眠于花亭湖畔的革命先烈,号召广大青年员工继承先烈遗志,树立正确观念,牢记服务宗旨,发扬农金精神;组队参加了县委宣传部组织的“光华杯”乒乓球赛,派员组成金融队参加了县直篮球赛,举办了首届“农商行杯”春季老年门球赛,进一步加强了企业文化建设;丰富女职工精神生活,在“三八”节时给女职工放假半天,送上一个温馨的大红包,带去节日的祝福,并要求各基层支行组织辖内女同志开展各种活动,丰富节日内涵。

2、关心退休老同志精神生活。加强对退休老同志的人文关怀,重视“五老”建设,营造和谐工作环境,充分体现以人为本的发展要义。组织成立了农商行老年门球队和女子门球队,积极组织球员参加各级团体组织的门球赛活动;坚持在传统节日为老同志送上一份节日祝福,__年春节慰问退休遗属人员135人,金额达4.99万元;关心老同志健康状况,向全县86名退休职工每人送去一张价值200元的“体检卡”。

3、关心青年职工精神文化生活。逐步丰富各支行建立起阅览室和阅报栏,为职工订阅了各类书刊杂志,包括业务知识类、政治类、体育类、文娱类、文明生活类、妇幼保健类、关工委等类型的书刊,丰富了职工精神生活,陶冶了职工的文化情操。鼓励和要求各基层社建立职工活动室,配备乒乓球、象棋、羽毛球等文体设施,各支行乒乓运动开展得到了广大职工的喜爱,为广大职工提供了一个健身娱乐的平台,活跃了职工的业余精神生活,激发了大家的工作热情,增强了单位的凝聚力。

(六)紧紧围绕社会形象提升,积极履行社会责任积极响应省联社、省直工委、县委县政府号召,时刻不忘履行社会责任,惠及本地人民。一年来,本行举行不同方式、不同层次的金融知识宣传活动30余次,深入农村开展了反假币宣传、反洗钱宣传、残币兑换宣传、银行卡知识宣传等金融知识普及活动,有效促进了农村地区农户金融水平的整体提高;积极落实

国家民生政策，全年累计发放生源地助学贷款2570万元、下岗再就业贷款799万元、大学生创业贷款260万元；积极参与公益事业，通过不同形式的捐助、赞助，全年累计向社会各界困难群体提供帮扶近10万元。在此次县红十字协会倡议的捐款活动中，我行向户遭遇重病和意外事故的特困户捐款1万元，发扬了扶贫救济的中华传统美德，传递了“一方有难，八方支援”的社会正能量。

二、20____年度工会工作重点

20____年度，本行工会工作指导思想是：深入学习和全面贯彻落实党的十八大精神、中央经济工作会议精神及省联社社员大会精神，严格执行总行党委各项决议，紧紧围绕改革发展中心工作，维护本行发展稳定，维护职工根本利益，全力促进本行科学协调发展。

围绕指导思想，本年度工会工作重点要做好以下工作：

(一)加强工会自身组织建设。行工会要在各级工会组织的领导下，在行党委的大力支持下，不断加强自身组织建设，以宪法为根本的活动准则，以经济建设为中心，坚持党的领导，依照《工会法》和《工会章程》独立自主地开展工作；逐步完善内部管理，建立健全各种管理制度，从提高工会地位作用入手，充分发挥工会四项职能和主动性、积极性、协调性；要充分履行职能和义务，依法参与到全行经营管理和民主政治建设中，发挥民主决策、民主管理和民主监督职能，共同促进全行的科学发展；充分发挥工会会员作用，推进人文关爱工作，关心职工生活，办好集体福利事业，依法维护职工的合法权益；逐步建立健全工会主动参与职业安全卫生管理机制，认真做好劳动保护工作，参与安全检查和伤亡事故调查处理，督促和协助本行改善劳动条件，履行企业社会责任；强化组织作用，通过组织职工培训，开展职工教育活动，不断提高干部职工的思想道德素质和科学文化素质，建设有理想、有道德、有文化、有纪律的职工队伍。

(二)加强会员队伍建设。搞好工会工作离不开一支思想文化素质高的工会干部队伍。建立一支精干的工会干部队伍是新一届工会必须要做的工作。首先要多渠道、多形式地加强工会专、兼职干部的学习培训，提高工会干部队伍的综合素质，更好地为工会工作服务，其次要加强各基层分会队伍建设，不拘一格的选拔基层优秀职工参与到工会工作中来，共同建立高效率、办实事的工会组织。

(三)强化职工精神文明建设。合理利用好工会经费，进一步加快推动总行和各支行“职工之家”建设;丰富职工生活，逐步推动本行桥牌队、乒乓球队、篮球队、羽毛球队等队伍建设，积极开展小范围、多形式的文体比赛，组织举办一期全行职工联欢汇演，增强职工以行为家意识，增进队伍凝聚力。

(四)履职尽责，当好桥梁和纽带，维护职工利益，丰富职工生活。要严格按照工会章程履行工作职责和义务，做职工的“发言人”，总行的“建言人”，全心全意为全系统职工服务;认真发挥工会的参政作用，积极参与到联社的民主管理中去，为职工谋福利;切实做到人文关怀，关心广大员工工作和生活，落实退休同志福利政策，做好妇女、贫困职工的帮扶工作;定期组织员工开展各类教育培训，做好干部员工的思想教育工作，稳定员工队伍，提高职工队伍的思想道德素质和业务技能素质。

同志们，我相信，在各级工会和党委的关心支持下，通过我们的共同努力，我们一定会把行工会建设成为一个优秀、团结、科学的职工民主组织，在本行改革发展中发挥更多的作用，作出更多的贡献。

银行涉案账户心得体会篇三

我于20xx年12月10日成为我行的试用员工，到今天1年试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

作为一名刚刚毕业的硕士研究生，几年的专业知识学习，养成了对于实践的东西接触的少，对于许多实际应用问题不了解。面对这种情况，依靠自己的认真的学习，对现实工作由理论迅速过渡到实际工作中。在实践中学习，不断提高工作能力。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于专业技术知识需要一个重新洗耳恭听牌的过程，自己在领导同事的帮助下，能够很快克服这种状态融入到崭新的工作生活中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守我行各项规章制度和各项要求，注意自己的形象，养成良好的工作作风。

银行工作有其特殊性，它要求永无止境地更新知识和提高技能，并且要有足够的耐心。为达到这一要求，我十分注重学习提高：一是向书本学。工作之余，我总要利用一切可利用的时间向书本学习，除了认真阅读行里所发的各项规章制度文件外，我还自费购买各种银行金融类参考书。二是向领导学。这段时间以来，我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。三是向同事学。古人说，三人行必有我师。我觉得，我们公司的每位同事都是我的老师，正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和能力才得以不断提高，工作才能基本胜任。我认为大家的能力都提高了，银行这个大家庭才会整体的提高。

自入行以来，由于离家较远，而且加之对生活习惯一时很难不适应，造成工作学习的耽误。通过1年的体验以及在领导同事们的关怀与培养下，认真学习、努力工作，积极投身到工作中，已经逐渐适应了这里的工作环境。对于领导与同事们的关心和关怀，我感到了很大的动力和压力，争取在以后的工作生活中以更加努力的优秀成绩来回报，不仅能够弥补自己耽误的工作学习而且能够有所成就，不辜负大伙的期望。对金钱、对名誉、对权力，我都没有什么奢求，努力工作是我最大的追求。说句实在话，工作不仅是我谋生的手段，更是我回报领导和同志们的最好方式，也是一个人实现人生价值的惟一选择。

在工作、学习过程中，我深深体会到□xx银行是一个团结奋斗的集体，在这样的氛围中，只有在思想上与集体保持高度一致、积极上进，才能融入到这个集体之中。所以我必须更加深入提高个人综合素质，用理论知识武装自己的头脑，指导实践，科学地研究、思考 and 解决工作中遇到的问题，使自己能够与集体共同进步。

要成为一名公司优秀的一员，首要条件就是成为行业上的骨干。对于刚刚走出大学校门参加工作的我来说，当前的首要任务就是要努力学习、熟练掌握专业知识，始终以积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中；要在加强专业知识学习的同时，踏踏实实地做好本职工作，戒骄戒躁，争取在自己的工作岗位上做出优异的成绩。只有这样才能使自己成为工作上的能手和工作上的内行。

在段的时间里，我虽然在工作与学习上每天都有了新的进步，但与其他同事相比还存在着很大差距，且与系统内的领导和同志们思想和工作业务交流不够；因此，我在今后的工作中，不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之处，逐渐改掉粗心、急躁、考虑事情不周全的缺点，注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

现在，试用期已结束，所以我提出转正申请：恳请领导给予我成为厂正式员工的宝贵机会，我也将珍惜这来之不易的继续工作，也将态度谦虚、热情饱满地把工作做的更好。

银行涉案账户心得体会篇四

20x上半年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的半年，这半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

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，这半年中，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。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确

把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要考虑如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段一定要依法合规，防止过头服务。

最后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮助下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会积极认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

银行涉案账户心得体会篇五

一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。

一、在德的方面：继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与党中央保持一致。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，

求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

二、在能的方面：熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能；能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

xx年初，本人组织支行中层干部学习“四法”，并进行考试。通过组织学习和考试，提高了中层干部金融法律法规水平和依法行政的能力。

根据分管工作和协管工作的职责、范围和上级行的要求，一年来，本人先后组织开展现金管理情况检查，《信贷登记咨询系统管理办法》执行情况检查，《假币收缴、鉴定管理办法》执行情况检查，并协调中心支局检查科对辖区外汇指定银行开展外汇业务检查和对辖区外贸公司开展出口收汇核销检查。通过检查，及时发现和纠正了有关问题，促进了辖区金融机构和外贸公司依法依规经营和管理，较好地协调了各有关方面的关系。

本人具有较强的指导、管理、协调能力。在指导工作中，总是先认真领会有关文件精神，深思熟虑，拟定一套工作方案；然后征求各方面的意见，集思广益，把文件精神与实际情况结合起来，把个人的智慧与集体的智慧结合起来。在工作过程中，坚持靠前指挥，找准工作重点、难点，抓住主要矛盾，有的放矢地解决问题，化解矛盾，牢牢把握工作的主动权。在管理工作中，坚持每月初主持召开一次分管、协管部门负责人会议，听取上月工作情况汇报，研究当月工作安排计划；坚持每月对营业室、外管股进行一次内控制度执行情况检查，加强管理，督促内控制度的落实。在协调工作中，坚持以人为本，充分发挥人的主观能动性和团队精神，共同完成复杂、繁重的工作任务。

本人注重理论联系实际，加强调查研究。一年来，下基层50多次，30多天。在调查研究的基础上，解决了许多日常工作的问题，同时，撰写了多篇理论研究和调查研究文章。其中：《以科学发展观指导金融工作》一文，分析了惠东历史上曾经出现的违背科学发展观盲目搞开发区给经济、金融造成严重损失的问题，阐述了“明确金融限制发展的领域和支持发展的重点，科学把握信贷投放力度，实现信贷投放平稳较快增长，人民银行要搞好金融服务”的观点。

《坚持用好的作用选人，选作风好的人》一文，分析了近几年来，党和国家惩治腐败的数据和腐败分子从量变到质变的过程，得出了选人用人的问题至关紧要的结论。明确指出：“首先，在选人时要有好的作风。一是要坚持任人唯贤；二是要坚持走群众路线；三是要坚持党委集体讨论。第二，要选作风好的人。一是要坚持以德量人；二是要坚持以能用人；三是要坚持以勤识人；四是要坚持以绩取人；五是要坚持以廉择人”的观点。《关于当前外汇管理政策的若干思考》一文，从基层外汇管理工作的实际出发，对当前外汇管理政策涉及的五个方面的问题进行认真的思考，并提出了改进外汇管理的有关建议。《关于促进县域经济与金融协调发展的思考》一文，分析了惠东经济与金融发展不协调的表现及其原因，

提出了促进县域经济与金融协调发展的六点建议。

三、在勤的方面：本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。四、在绩的方面：本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面□xx年上半年，本人在调查研究的基础上，分析了我县外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在一定风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见，获得局务会的采纳。随即，本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理。并组织开展对部分外贸企业外汇需求情况的问卷调查，制定了《关于进一步支持××*外贸出口的指导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。此外，还组织对部分私营企业运作情况的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，促进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。

在支行制定中层干部选拔任用方案的过程中，本人提出要坚持公开、平等、竞争、择优的原则，坚持用好的作风选人，选作风好的人，主张选拔任用中层干部的方式要由“相马”改为“赛马”，让人才的本领得以施展，在年龄的条件上不宜定得过低。本人的主张最终被支行党组采纳。

五、在廉的方面：

1. 严格执行和维护党的“四大纪律八项要求”，自觉遵守《廉洁从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不动摇，执行党的纪律不走样。增强接受监督的意识，主动接受党组织、党员和群众的监督。一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律。自觉做到同党中央保持高度一致，不阳奉阴违、自行其是；遵守民主集中制，不独断专行、软弱放任；依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守；廉洁奉公，不接受任何影响公正执行公务的利益；管好配偶、子女和身边工作人员，不允许他们利用本人的影响谋取私利；公道正派用人，不任人唯亲、营私舞弊；艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受；务实为民，不弄虚作假、与民争利。
2. 在干部选拔任用工作中，认真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行办法》的有关规定，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。
3. 严格执行各项规章制度，坚决纠正行业不正之风。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。
4. 密切联系群众，努力实现、维护、发展人民群众的根本利益。本人牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，树立为人民服务的思想，把群众满意不满意、拥护不拥护、赞成不赞成作为工作的出发点和落脚点，努力为群众办实事、办好事。
5. 按规定执行个人重大事项报告制度、个人收入申报制度。

总的来说，一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，

坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

银行涉案账户心得体会篇六

2、营业部为电子银行业务提供业务上的支持，具体办理电子银行的业务处理，如信息录入、落地处理、联机打印、制卡发卡、手续费收取等，以及客户在业务方面的咨询等。并按制度规定做好各项电子银行业务的处理。

三、具体措施

2、从严把握核算质量，防范资金风险。电子银行业务从受理客户的申请资料开始，便存在有各个环节的风险点，便开始受操作流程与规范制度的约束，我行要求经办人员严格按照流程与制度办理业务，并建立检查、通报、奖励、处罚等考核机制。保持我行电子银行业务的安全经营。

4、加强与企业的联系，发现问题及时解决。除了我行配有专人负责外，我行在各种的银企会议中都将电子银行业务的介绍列入会议内容，负责解答客户提出的问题，如客户关心的电子银行费用问题、安全问题等，同时也进行一次对客户的电子银行业务知识、业务新品种的灌输，以提高电子银行业务的使用功能。

四、存在的主要问题

一年来，我行电子银行业务整体发展势态良好，但也有一些问题存在：

1、部分指标完成进度缓慢，如个人电话银行的任务完成率仅为，离任务的完成还存在有一段距离。

2、制度执行力度有待加强，我行人员变动相对较频，在有人员变动时，业务差错的发生概率就增加。

银行涉案账户心得体会篇七

为了深入贯彻落实银监会、省银监局、市银监分局关于加强防范操作风险，落实案件专项治理的有关文件精神，根据东信联发192号文件的要求，结合我社的实际情况，我社制定了具体案件专项治理工作自查方案，并组织全体职工对此项工作进行了全面的学习。通过学习，我对这项工作有了较为深刻的认识。这次工作旨在以案件专项治理工作为契机，加强制度建设，强化监督检查，增强法纪观念和遵守规章制度的自觉性，有效遏制案件高发的势头，确保我县农村信用社安全、合规、稳健经营。同时使广大员工明确执行规章制度和操作规程的重要性、必要性，进一步认识到违反规章制度操作规程的危害性。

根据实施的方案，在社领导的组织下，我利用工余时间，再次认真地学习了我社制定的《____市____农村信用社会计、出纳员与复核员岗位职责暂行办法》、《____市____信用社会计出纳人员违规处罚实施细则》、《____市____农村信用合作社安全保卫工作管理实施细则》、《____市____农村信用社经营管理指标百分制考核办法》、《____市____农村信用社会计出纳人员操作规程》、《____市____农村信用社年度财务费用管理实施办法》、《____市____农村信用社干部职工劳动管理与违规处罚实施细则》等规章制度和操作规程。通过学习，加深了对各项规章制度和操作规程的印象，我对照相关的条例，对自己一年以来的工作、学习和生活一一进行了回顾，目的在于查找操作中的漏洞和薄弱环节，以便于及时补缺补漏，及时整改，逐步完善。下面，我对自己的工作学习和生活进行一次全方位的自查。

一、业务方面

1、一年多来，本人担任____农村信用社主办会计一职，在社主任的领导下，负责本单位的会计、出纳工作，协调、理顺内部各岗位之间的关系。但是在应经常向主任汇报会计、出纳工作情况及内勤人员的思想、行为情况方面做得不够好，不够主动及时向主任提供这方面的信息。为使辖内的会计、出纳工作日趋规范，能够随着业务的发展，按照新的业务操作流程和规范，结合本社的实际情况，及时制定适宜的、统一的操作规范，以加强内部管理。但是由于我社人员配置较紧，无法经常组织会计、出纳人员集中对业务进行培训。有些规定只能以书面的形式下发到各个网点，交由各人各自学习，这就容易造成内勤人员关于业务操作方面理解不一致，会出现个别岗位能力较为薄弱的现象。

2、作为信用社的主办会计，既是会计辅导员，又是二级稽查员，我在抓好各项内控制度的落实的同时，能及时发现、解答和解决业务中碰到的疑难问题，做好事前辅导。能坚持每月不少于一次的会计辅导与检查，及时发现工作中存在的问题与薄弱环节，及时提出整改意见，督促当事人积极采取措施加以防范与整改，并及时向主任汇报发现的问题，取得领导的支持，以使各项制度的执行更加到位。但是有时因为事务繁忙，时间安排不够合理，由于时间有限，对网点的会计辅导与检查的力度与深度不够。根据联社的相关制度，结合本社的实际情况，编制检查评分表，明确奖罚，年终依据评分情况进行奖优罚劣，以此激励会计出纳做好本职工作。

3、作为主办会计，我能认真核算各项财务收入，严格成本管理，认真组织会计核算，正确反映和评价经营成果，为主任的经营决策提供数据。

4、认真做好全辖重要空白凭证的管理。能严格按照重要空白凭证的领用手续，做好网点重要空白凭证的领用登记、出库。合理安排各网点和存量。每月坚持不少于一次的帐实检查，确保凭证的使用、销号有序、正规，避免出现遗失。

5、能按照制度规定做好以下日常工作：一是正确提取各项费用；二是做好各网点的传票、会计档案的收集、登记、保管工作；三是结息日做好各网点结息的辅导和事后监督工作；四是及时核对内部帐，督促会计做好内外帐户、总分帐、往来帐、帐户余额的核对工作；五是能及时、准确地完成各种会计报表的编制。六是每季度对财务收支情况进行详细的分析，便于主任的经营决策。

6、能够严格执行会计、出纳、结算、财务制度和会计、出纳操作规程，坚持会计工作的“十六项基本规定”，保证会计核算达到“五无”、“六相符”。

7、能加强内部资金和固定资产、零星小额资产的管理。根据实际情况，合理制定各网点的库存限额，在保证资金安全的同时，最大限度地压缩现金资产的占用。按照有关规定，能加强固定资产购建项目的管理，做到有计划、有审议、有报批。定期对固定资产盘查，严格控制固定资产的规模。但是对闲置的固定资产不能及时做到盘活或处理，比如位于____新圩的商住土地，已闲置多年未加以妥善的处理。对于微机、终端设备、各类机具以及其他零星的低值易耗品，能够参照固定资产的管理，建立帐、簿、卡，但是这些物品因实际需要在网点之间或领用人之间进行调剂后，不能做到及时登记，有些物品损坏后，也未能及时进行处理。

8、能够严格遵守财经纪律及财务制度，一切开支按照标准实行，需要上报审批的财务费用均待联社批复后才出帐列支；报销费用严格执行经办、证明、主任“双签”制度，确保每一笔开支真实、合规。帐务处理严格按会计制度进行，保证会计处理正确、清楚，对违反财务制度的人和事，能坚持原则，敢于抵制，并及时反映和汇报，自觉维护财经纪律。

9、随着信用社业务不断的发展，各种业务水平不断提高。我深知要做好主办会计，一定要有熟悉的业务知识，才能做好会计辅导工作。因此我在熟练基本功的同时，注重对新业务

知识的学习，不断提高自己的业务水平；熟悉各项会计、出纳等制度；适时学习相关的电脑知识，掌握电脑操作、运用和管理的技能。

10、对于信用社的文件收发登记能够认真负责，及时登记并草拟执行意见，按时按量按领导的批示进行相关的处理。定期做好装订、入档，便于日后的查阅。

11、做为信贷审批小组的成员，能积极参与信贷审批会议，认真听取责任信贷员的相关介绍，及时提出自己的意见。但是由于没有参与贷前的调查工作，因此意见也只能局限于书面的材料上，不能真正做到对每笔贷款合规性的正确判断。

二、“三防一保”方面

做为一名金融工作者，深知安全保卫工作的重要性。除了能经常阅读有关“三防一保”的文件外，还时常关注社会上的一些金融案件，吸取经验教训，安全防范意识也逐年增强。不论是营业时间还是非营业时间都能提高警惕。日益严峻的治安形势，使我更加自觉地将安全工作落实到每一个细节，消除残留的麻痹思想。

营业前，能协助临柜上班人员做好营业前的各项准备工作，例如安全器械的到位情况、柜台内外的整洁与否、监控系统的运行情况等。营业期间，能用心留意柜台外的一切可疑人员，协助一线人员做好柜台服务。营业终了，通常能在看到网点的库款安全入箱上介后，锁定门窗，并且确认无异常情况后方可离开。

在人员安排出现空缺的情况下，我能积极地参与头寸的调拨与库款箱的押运工作。并能按照要求做好记录，手持安全防卫器械，全程提高警惕，停车时留意观察外面的情况，确认安全后方可开门下车，杜绝存在麻痹大意的思想。