

2023年银行同业心得体会 银行工作总结(通用5篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。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，我们一起来看看吧。

银行同业心得体会 银行工作总结篇一

xx年在总行党委的正确领导下，认真贯彻执行党的金融方针政策及金融法规，紧密结合实际工作，牢牢把握业务经营这一核心，以效益作为全行工作的出发点和落脚点，全行员工勤奋工作，顽强拼搏，大力开展增存活贷工作，积极抢占市场份额，在极其困难的条件下，努力完成各项考核任务。各项存款增长，清收盘活工作按计划按步骤的进行中，较好的实现了利润指标，取得了物质文明建设与精神文明建设的双丰收。

如何壮大存款总量并再攀新高，是一个亟待解决的问题。为此，我们始终把组织资金放在首要的位置来抓。

1、抢先抓早，积极部署落实，使我行第三季度的存款工作落得实、抓得早，动员全体员工，做好任务分解工作，将任务落实到每一个人，全员一起组织资金，为全年的存款工作打下了良好的基础。

20xx年，我们始终将调整信贷结构作为贯穿信贷业务工作的主线，加大力度，进行信贷资源的合理配置，使信贷资产质量得到了优化。

1、严格贷款条件，做好贷前调查工作，把好增量贷款投放关，在新增贷款的投向上，我们支持加大了对优良客户的投入力度，使新增贷款投向信誉度好、知名度高的客户。

2、外勤人员对贷款申请务必做到三日内给予申请人是否放贷的答复，杜绝客户得不到答复的现象发生。

3、做好中小企业阳光信贷工作，三季度我们支行发放华大塑料制品有限公司一笔中小企业阳光信贷贷款，对符合信贷条件、年销售额在500万元以上的中小企业发放流动资金贷款，手续简便，有效的解决了中小企业的资金链问题。

4、积极承担社会责任。

20xx年，我行的总体形势比较严峻，困难十分突出。首先是通过大力组织资金，特别是组织低成本资金，壮大了资金实力，改善了资产负债结构。针对旺盛的资金增长势头，我行积极组织资金，贷款余额达22946万元，完成全年收息任务。其次是进一步改革费用管理办法，突出了效益的原则，严把费用支出管理关。

回顾一年的工作，有成绩，但也有差距，就目前柘汪支行的实际情况来看，信贷资产质量偏低，信贷结构尚需调整，制约发展的许多深层次问题尚待解决。就我个人来说，有时工作急躁，经验不足，工作力度和措施还不够，这些都有待于在今后工作中去完善和提高。但是，在我心中却涌动着一种激情，那就是为早日使柘汪支行以全新的面貌出现在同行业当中，而且我深信：在总行领导的正确领导下，有领导班子成员的大力支持，有全行员工的不懈努力，我们柘汪支行一定能够一步一个脚印地走向辉煌的明天。

银行同业心得体会 银行工作总结篇二

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首过去的20__年，有领

导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择，现将本人在20__年的工作情况总结如下。

从__来到了__已经一年多了，在这一年多的时间里，我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁，在这一过程中，业务能力也越来越好。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了某银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好服务，储蓄工作有具有挑战性的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。在工作中，我能够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，不断提高自己的理论素质和业务技能。我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。

20__年支行的活动也很多，自己尽了最大能力完成了所有任务，如电子银行、信用卡、保险、黄金等等，我都是积极参与。有些指标没能完成，虽然也有客观原因，如客户群体，网点因素等，但主要还是平时自己过已松懈，导致年底来不及完成。所以我深深体会到，银行的工作贵在点滴，只有坚持，才能完成各项指标。如今，面临自己的是20__年一季度支行活动，首先存款是全年工作的重点，自己会努力广泛开拓资源，挖掘客户，抓好每一天，维护好每位客户，其次

是信用卡、保险基金等营销活动中，也会严格要求自己，迅速提高增长量。

20__年在自己的努力和领导及同事的关心帮助下，使我成长了很多，在新的一年里，我为自己制定了新的目标，为了让自己成长为一名优秀的某银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

一、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

二、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在以后的工作中，我会进一步改进和提升自己，充分发挥自身特长和自己的主观能动性和工作积极性，协调好各个方面关系，发挥自己最大的工作潜能。

银行同业心得体会 银行工作总结篇三

一是各项存款大幅度增长，资金实力不断增强。共增加存款5亿元，占农行恢复21年存款总额的42.9%，余额达到11.65亿元。不仅还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，在上级行的存款最高额还曾达到了5000多万元，负债结构得到了优化。

二是信贷管理趋于规范，贷款结构不断优化。共增加贷款 1.1 亿多元，累计投放贷款 4 亿多元，累计签发银行承兑汇票 3 亿多元，全部投向了信用等级高的企业和用于小额质押。同时，不良贷款大幅度下降，扣除拨离因素，共盘活不良贷款 1.36 亿元，贷款质量有了很大的提高。

三是新业务迅猛发展，服务领域不断扩大。国际业务经过 4 年的拚搏，已经由小到大，占据了东港市的半壁江山，到 xx 年末，外币存款余额达到 395 万美元，国际结算额达到 1210 多万美元。代收、代付、代等中间业务也从无到有，不断开拓发展。通过整顿，信用卡业务也已走上了稳步、规范之路，发卡量达到 3771 张，存款余额达到 973 万元。

四是经营形势不断好转，经济效益逐年提高。特别是近两年，减亏幅度不断增大，增收节支效果显著。1999 年，实现利息收入 3079 万元，实现减亏 1023 万元，受到了省行的嘉奖。xx 年，在剥离出去 2 亿多元信贷资产的情况下，又实现利息收入 20xx 万元，比上年减亏 2159 万元。

五是精神文明建设大踏步前进。行党委被市委授予“先进党委”，市支行多次被东港市和丹东市政府授予纠风先进单位、安全文明模范单位、卫生模范单位等称号。营业部中心储蓄所先后荣获总行“全国十佳储蓄所”和“全国青年文明号”称号，营业部被省行授予窗口服务先进单位，并荣获省妇联“三八社区服务岗”称号；孤山储蓄所被省行授予青年文明号，孤山办事处被市分行评为窗口文明优质服务竞赛优胜单位；等等。

回顾几年来和大家共同战斗、拚搏过的经历，我们走过了一段极其困难的路程。下面，我从三个方面简要汇报一下这几年的工作情况。

搞好宣传发动，统一全行思想

1997年初，由于受农业发展银行分设、信用社脱钩的冲击，全行上下人心不稳，职工情绪低落。我组织党委一班人对过去的工作进行了认真的回顾，在充分肯定经验、成绩的同时，也找出了内部管理偏松，没有一个上下共识的奋斗目标等问题。在集中各方面意见的基础上，提出了各项工作总体指导方针，即“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌”。

为了统一全行上下的思想，几年来，我们先后在职代会上向全行发出了“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌，全面开创各项工作新局面”的总动员；在存款工作会议上，向全行发出了“瞄准先进、挖掘潜力、重整旗鼓、奋力拚搏，以崭新的精神面貌和姿态抢占存款制高点”的战斗口号；在全体党员大会上，发出了“共产党员要站出来，站到两个文明建设的前沿阵地上去、站到职工的前排上来”的响亮号召。在全体职工参加的职业道德教育动员大会上，发出了“爱岗敬业，遵纪守法，做一名合格的农行员工”的严格要求。通过层层发动，全行干部职工看到了希望，增强了紧迫感和危机感，也充分认识到，只有拚搏才能有生路。领导要有正气、职工要有志气、队伍要有士气、农行要有名气的认识牢牢扎在每名员工的心上；农行要背水一战、农行人腰杆要硬、农行这支队伍要强，农行这块牌子要亮的决心化做每名职工的实际行动。

突出工作重点，促进业务发展

（一）以储蓄存款为突破口，努力改善负债结构

1997年初，制约我行业务经营工作的难点有两个，一是资金不足，头寸形势严峻，存贷比例失调。当时，系统内、外借款2.3亿多元，存贷比例高达100%。二是信贷资产质量低下，收息水平不高。年初，我组织领导班子成员对当时的形势进行了认真的分析，最后达成了共识，确定了“以储蓄存款做为突破口，带动各项业务经营开展”的经营思路，提出了实施名牌战略的响亮口号，并结合当时的实际情况，对名牌的

内涵，赋予三项简单的内容，即：树形象、增功能、上效益。

围绕以上思路，我们从加强储蓄所的软硬件建设入手，先后对营业部中心储蓄所等5个储蓄所进行了改造，大大改善了营业环境和条件。同时，加强了优质文明服务。制定了营业窗口文明优质服务规则，从环境设施、仪表行为、语言修养到质量效率，都进行了严格的规范。并以营业部中心储蓄所为突破口，从服务时间到服务设施，从服务环境到服务手段，进行了全方位的创新和改造。随后，各处所纷纷推出创新之举，从服务观念、环境、设施、功能、手段、时间等方面进行大胆的创新。《中国城乡金融》报曾在二版头条位置以很长的篇幅报道了我行的，称东港农行为“储户心中的金字招牌”。《金融时报》也报道了这方面的事迹。

通过推行名牌战略，使我行的储蓄存款工作迅速打开了局面，并连续保持了较高的增长速度。4年来，共增加存款5亿多元，还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，存贷比例控制在一个较理想的水平上。其间，我们还创造了很多东港、丹东市金融系统乃至辽宁省农行系统的第一。如率先在丹东市金融系统推出24小时服务和防弹车登门服务，中心储蓄所在全省农行系统县级行中第一个跨进亿元储蓄所行列等等。

（二）以信贷管理为重点，加强基础建设，严格规范管理

首先，严肃规章制度，严格按规范要求办事。几年来，我们严格履行贷款审批程序，每一道程序都严格把关。共被信贷管理部顶回到处所重新履行手续或填制的审批材料60多次，被副行长、行长顶回到信贷管理部的20多次。

银行同业心得体会 银行工作总结篇四

20xx年，云和支行宣传思想工作在上级行的正确领导下，按照围绕中心、服务大局、改革创新的要求，以“推进提升年”主题活动为抓手，以宣传贯彻党的十八大、十八届三中

全会和上级行工作会议精神为核心，深入推进学习型党组织建设，全面推进理论学习和党建宣传，不断加强干部职工思想道德建设，为“提升软实力，构建和谐基层央行”总目标提供了有力保障。

一、以深入推进学习型党组织建设为重点，加强理论学习与理论武装工作

一是多形式宣传贯彻党的十八大、十八届三中全会精神。党的十八大、十八届三中全会召开后，支行党组把握正确导向、精心策划，通过组织收看党的十八大盛况、开展十八大精神知识竞赛、举办县域金融系统党校学习会等形式，迅速兴起学习宣传党的十八大、十八届三中全会精神活动热潮。其中，支行先后三次召集全县金融系统130余名党员和领导干部，以金融系统党校为载体，开展十八大精神学习辅导讲座、新党章知识辅导讲座和十八届三中全会精神辅导讲座，进一步加深了干部职工对其精神实质的理解，达到了统一思想、凝聚人心、激发活力的效果。

二是抓好理论中心组学习□20xx年理论中心组学习，主要是以深入学习党的十八大报告、党章和十八届三中全会精神为主线，深入学习中国特色社会主义理论体系、中纪委全会、全国金融工作会议、中央经济工作会议和总、分行工作会议精神。同时，根据实际和阶段性工作，就xx市农村金融改革试点及有关国际经济金融形势进行了深入学习和探讨。至11月底，支行共召开专题学习会11次，开展理论调研10余次，撰写学习心得4篇。

三是推进理论学习和理论武装工作。以“读好一本书，写好一篇心得”为载体，组织开展了“送廉书、读廉文、谈体会”活动，向干部职工及其家属赠送了《党员干部必读的廉政故事》等书籍，并要求大家写好学习读后感，有效增进了干部职工的廉洁意识。同时，在支行新改版的信息港及“云和金融服务网”上，经常性得增设理论学习读物及金融知识

等，拓展广大干部职工的知识面。

二、以弘扬先进典型为导向，加强思想道德建设和思想政治工作

一是深入推进“道德讲堂”活动。继续倡导“讲文明、讲礼仪、树新风”道德风尚，以提升干部职工思想道德修养和文明素质为核心，以“身边人讲身边事、身边人讲自己事、身边事教身边人”为基本形式，邀请了县道德模范、“老李帮忙团”团长李光亮同志走进“道德讲堂”现身说法其农村金融工作经历和退休后乐于助人的感人事例，促使干部职工牢记遵守社会公德、践行家庭美德和修养个人品德。

二是开展“全民学雷锋，争做最美云和人”系列主题活动。开展“学雷锋义务清洁日”活动。确定每月第一个周六为“义务清洁日”，全行干部职工上街开展市容市貌整治、环境大清扫活动，树立了良好的基层央行形象。开展党员干部争当“三员”活动。发动支行党员干部践行群众路线，蹲点乡村，帮扶困难群众解决实际困难，争当新农村建设的“指导员”；联系企业，重点解决企业在资金融通、要素制约等方面的难题，当好企业的“保育员”；对接项目，帮助解决项目推进中的困难和问题，当好项目推进的“服务员”。开展窗口文明服务活动。各股室对外服务窗口以“雷锋精神激励我”为主题，倡导服务窗口服务人员把“微笑”渗透到工作的每一个环节，以“微笑”对待服务对象，以“微笑”对待他人，最大限度地提高服务质量和服务水平，创建服务品牌，树立文明、高效、廉政的基层央行新形象。

三是扎实开展核心价值体系教育，推进基层央行文化建设。以学习宣传《社会主义核心价值体系建设实施纲要》为重点，以召开专题学习会和中心组学习会的形式，引导广大干部职工深入理解和掌握社会主义核心价值体系的重大意义、内涵外延和实践要求，积极探索用社会主义核心价值体系引领干部职工思想的有效途径和方法，切实把社会主义核心价值体

系融入到提炼、培育和践行央行核心价值观和央行精神等实践活动，深入推进央行文化建设。

三、以文明创建工作为抓手，不断加强精神文明建设

一是完善机制，夯实文明创建基础。明确行长为创建工作主抓人，各股室负责人为文明创建活动的带头人，并建立股室创建工作联络员制度，由各股室抽选业务精通、工作责任心强、具有一定写作能力和计算机操作技能的年轻大学生为创建联络员，协助部门负责人做好本股室创建活动的组织落实。同时，对照中支宣传群工部要求，制定支行20xx年度文明创建实施方案，召开文明创建工作推进会，认真总结上一年度文明创建工作经验；并前往衢州江山支行就文明单位创建工作开展学习交流，为我支行文明创建工作提供了有益借鉴。

二是突出主题，做实文明创建工作。坚持以领导班子建设为龙头，通过学习十八大精神、中央“八项规定”、廉政风险防控制度及上级行各类会议精神等，切实加强思想、组织、作风、学风建设和党风廉政建设，努力构建和谐领导班子。坚持以党员队伍建设为中坚，扎实推进以“木艺翰海、清廉橈帆”为品牌的“木玩”廉政文化建设，营造了浓厚的崇廉氛围。扎实开展廉政风险防控活动，制定《廉政风险防控实施方案》，汇编《廉政风险防控指南》，通过岗位廉政风险隐患排查、廉政谈话等形式，有效推进了支行防腐倡廉建设。坚持以职工队伍建设为根本，举办了金融系统第二届职工运动会，金融系统8支队伍、300余名运动员参加比赛；成立金融系统篮球俱乐部，于9月与市中支篮球俱乐部举行了友谊赛，有效增进了金融系统协作互助的团队精神。10月，组织举办“金融业务”劳动知识竞赛，有效提高干部职工的业务能力。此外，我们还组织开展了“阳光关爱”走访慰问活动、义务植树活动、庆“五.四”登山活动、慈善一日捐、“央行青年林”募捐活动、“雷锋榜样进校园”等多项公益活动，有效提升了创建活动的感染力。

三是突出重点，以履职促创建工作开展。在创建活动的推动下，支行各项履职工作有了新突破。20xx年，围绕“金融支持经济转型升级服务年”活动，积极调整信贷结构，增加信贷有效投入，存贷款各项指标稳定增长，金融资产质量位居全市前列，有效促进了地方经济发展。同时，县域农村金融改革试点工作亮点纷呈。如促成元和街道白洋墩村创新试点成立浙江省首个村级互助担保基金，目前已为该村第一批10位会员发放贷款300余万元。创新开展xx县金融服务网建设，着力将“xx县金融服务网”建成民间借贷管理服务平台、政银企信息对接平台和金融知识宣传窗口。

一年来，支行宣传思想工作虽然取得了一定成效，但与上级行要求还存在较大差距。如认识上还需进一步提高，工作机制上还应更加科学性、规范性、有效性，内容上还须更加丰富多彩，形式和手段上应更加贴合实际进一步探索创新等。20xx年，支行将充分发挥宣传思想工作的作用，把支行宣传思想工作日常化、规范化、制度化；着力把宣传思想工作与支行履职工作密切结合、与地方党委部门、金融机构加强沟通，形成互动，多形式、多层次、多内容、大范围开展宣传思想工作，不断积累基层央行精神文化食粮。

银行同业心得体会 银行工作总结篇五

晚上好我叫赵政友，现任南台所所长。过去的20xx年中，在行党组和行领导的精心培育和教导之下，在部门领导的直接指导下，同志们的关心帮助下，我通过自己的不断努力，无论是在思想上、学习上还是工作上，都取得长足的发展和巨大的收获。

20xx年是南台所网点转型的第一年，也是完成各项任务指标最为艰巨及关键的一年。

网点转型后，无论是在软件硬件及人员素质方面，都发生质

的飞跃。这在本地区金融机构中是绝无仅有的。我们一定要牢牢抓住这一有利契机，在优质文明服务工作上做文章，要求我所员工始终坚持“以客户为中心”的服务理念，“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。我们将相继推出了延时营业，上门服务，大堂致胜，业务创新等一系列其他金融机构所不具备的服务举措，在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，让老客户宾至如归，给新客户留下了良好的印象，最终赢得客户，打造本地区一流零售银行。

存款是立行之本，没有存款，一切都是空谈。随着金融风暴影响的波及，南台箱包市场十分不景气。尽管南台所20xx年新增存款4000多万，但我们有决心一切从零开始，稳住老客户，留住每一位新客户，每一笔款子，都要靠大家齐心协力从外揽进来，毕竟南台所周边已经有好几家经营已久的其它商业银行，市场占额十分有限。要想克服南台所以往知名度不高、柜员偏少、客源有限的缺陷，在这样的处境下求生存、求发展，就必须采取紧逼战略，超常规的干。在工作中，我们要克服种种预想不到的困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴建行”的思想和阵地意识，在增加存款的同时，使各项指标全面均衡的发展。

管理是金融业的生命，严格有效的内部管理，是金融业安全高效稳健运行的前提和基础，是防范和化解金融风险、防止和杜绝案件发生的重要手段和有效途径。在大力发展业务的同时，我们更要加强内部管理工作，按照市分行的要求，细化安全保卫责任制，分别制定了主任、综合、柜员、大堂经理等，使员工执行制度起来不折不扣。坚持每日晨会制度，每月一次预案演练，每季一次员工行为分析，使员工牢固树立了安全就是效益的思想，增强了员工的法制意识、风险意识及责任意识，形成了以机制强化内控，以制度严格管理的内部管理模式，保证全年安全保卫无事故。

在今后的工作中，我将尽心尽责做好本职工作，为保持南台所业务稳健发展的势头，积极带领全所员工解放思想，大胆实施创新经营，全身心投入到我行的“一季度旺季营销活动”中去，争取继专柜、西柳后进入全省20名之内的强所。勤奋务实，为建行事业发展尽职尽责。努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对建行的激情和热情，为我热爱的建行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

述职人□xx

20xx年x月x日