

# 2023年银行读后感(大全8篇)

当观看完一部作品后，一定有不少感悟吧，这时候十分有必要要写一篇读后感了!那么你会写读后感吗?知道读后感怎么写才比较好吗?以下是小编为大家准备的读后感精彩范文，希望对大家有帮助!

## 银行读后感篇一

读了《记忆银行》后我对自己和亲人的思念与记忆的魅力改变了不少看法。

《记忆银行》讲述了：“一对相亲相爱的姐妹被冷血的父母拆散了，妹妹被丢弃在陌生的地方，父母强迫姐姐忘记妹妹，姐姐却始终不肯放弃，即使她不敢说出来，她也天天在梦里见到她。直到一天，她来到了记忆银行，开始了新的生活，真让人奇怪的是她一天到晚几乎只能在梦库里睡觉，这里也使她有点不习惯。有一天，他从那里的人得知能找到她妹妹于是她在记忆银行里四处寻找，为了在记忆银行里继续生存下去，她决定在记忆银行里找份工作，管理记忆银行的人让她擦存放着洛布格洛布的保险箱，有一次，她擦到了她妹妹的洛布格洛布，于是她打开保险箱，取走了她妹妹的洛布格洛布，当管理记忆的’银行的人说要收走她妹妹的洛布格洛布时，她竟然把她妹妹的洛布格洛布吞进了肚子里，管理的人很生气，准备把她带到大厅的时候记忆银行发生了“战争”，生产洛布格洛布的口子被清除记忆人员的大铁球封住了，记忆银行到处是警报的声音，她飞快的跳到了顶上被封上了铁球的地方，始出了吃奶的力气把铁球拉了下来，洛布格洛布像风浪似的冲了下来，小孩们也跟着掉了下来，奇怪的是记忆清楚者的头儿竟然是记忆银行管理人的女儿，小孩们都一个个从顶上落了下来，她刚好接到掉落的妹妹，因为危机的解除，她和妹妹可以永远待在记忆银行里，工人搬来一大桶巧克力奶给孩子庆祝，还决定让孩子们把梦库挤满。夜晚，

这对相亲相爱的姐妹抱在了一起，永不分离。

所以，她坚持了这么久的动力，是她和妹妹之间那无比亲热的爱，使她日夜挂念着妹妹，不怕困苦寻找，她们的力量可以大过任何力量，却又是每个人都拥有的力量，这种力量众人皆知，却不是从都想发挥的力量，她就是爱的力量。

我从这本书中体会出了一条真理：“爱是一种强大的力量，把我们保护着不受到伤害，爱是我们大家共同的动力所在。”

## 银行读后感篇二

没有人晒团圆大餐，也没有了晒月亮、晒古诗，一切都渐渐恢复平静。

从6月份一来，回顾所感所悟，仍觉得自己似个看客。看着金融市场的风云变幻，看那碎片化的金融“世界”，仍没有形成自己的金融观。看了很多道理，却仍然没有融入这个世界。

但即使是看客，也能感觉到这里的精彩，每天的新的故事在发生。如同一部时代大剧每天都在演绎新的内容。大剧名字就叫《改革再出发》，而阶段性解决也许还是要到才能有所定论。在这个过程中真正形成体系还需要太多的沉淀，而此刻仅仅想记录下对于时代下的不同碎片。碎片就是想到什么写什么，所以会有一些跳跃。

关于证券市场结构：20形成多层次的金融市场结构。从资金提供端目前的问题在于银行一支独大占据市场主导地位（从银行业占据上市公司整体利润50%以上可以）。而信托、证券、担保公司、小贷公司、互联网金融p2p等都存货在银行的阴影之下野蛮生长。从企业生态端，并不是完美的金字塔（国有大型企业-民营大中型企业-中小型企业-创业型企业-三板企业-场外企业），而是及其不健康的倒三角。国有低效率企业，甚至是淘汰产业企业可以不断得获得资金的补给，而真

正需要资金的中小企业和小微企业嗷嗷待哺。

关于“影子”银行：暂时定义为银行监管体系之外，可能引发系统性风险和监管套利等问题的信用中介机构。影子银行的规模究竟有多大，暂无官方统计。

关于钱荒：对于钱荒大家相对首先想到每年15%的货币增发，但目前gdp增幅仅不到8%，加上合理的通货膨胀3%左右，仍然有近4%的货币超发。为什么会缺钱？而随着出口的不景气、人民币升值，人力成本的上涨，原材料的上涨等多方面因素占据国民经济至关重要地位的民营企业却融不到资，倒闭的倒闭，跑路的跑路。钱都去了哪里？答案陆续揭晓。

关于利率：目前银行存贷利差为3%以上，加上高杠杆和“出表”业务是银行创造高额利润的三大法宝。按目前的存款准备金率和利率水平，国内确实是有较大的空间来进行宽松的货币政策，但为何总理会提盘活存量不高资金增量？为何在钱荒发生时没有第一时间应市场哭声而递出奶瓶？为何一年多过去并基调仍没有变-“调结构，定向微刺激”？想根本原因是因为知道即使开闸放水，水也不会流到真正需要的地方，而只会加剧系统风险。目前水很多，只是水渠（体制）没有建好，导致资金空转或最终仍流向房地产。而盘活存量，对于利率要多的只需要做好定向引导和利率市场化。定向引导是把水引到该去的地方，而不是继续撑大泡沫；利率市场化是破产银行垄断，降低资金成本，让资金下沉至实体企业。当钱赚钱没有变得更困难，当投机变得更困难，资金和实业的结合才能起飞推动产业的发展。

关于刚性兑付：理财产品、信托是否应该执行潜规则下的“刚性兑付”，刚性兑付到底是在保护投资着，还是在误导投资者，或者是给相关利益集团创造确保套利模型的永动机。“刚性兑付”就如同扬汤止沸，等到炉火越来越旺，锅子越来越烫时候再集体整顿，留下一地鸡毛？这种先发展再“整治”的循环模式真的让人费解。

关于牛市：这是最近两个月一来讨论最多，也是没有什么悬念的话题。但保守起见，仍旧要补充一下，不是疯牛也不应该是非理性的牛市，而仍然应该是结构性牛市和慢牛。（）非典型复苏下的“牛市”：

关于金融捐客：民间“过桥”、企业融资、民间借贷等一旦有了银行、公务员捐客的参与，则就变了味。

关于错配：13年6月的“钱荒”，最大的导火线就是资金的错配。错配最大的风险就是产生可能的流动性问题。几乎月末，季末，年末，甚至打新都会推高隔夜拆借利率或回购利率。“缺钱”的正是这些有钱的股份制银行，商业银行。这个时间节点的揽储大战仿佛成为了市场的规律和靓丽的风景。

关于理财产品：理财产品从投资者来看获取了比银行高的投资收益，从融资方来看多了一种渠道获取资金。但理财产品的高利率是否可以持续？是否间接推动了社会融资成本？银行和券商的暧昧关系（银证合作）这种最明显的影子银行行为风险在哪，都需要重新审视。

关于资金价格双轨制：资金价格的双轨制犹如当年生产要素价格双轨制，必然带来腐败。形成腐败的模式轨道间的疯狂套利，是新型的投机倒把。利益集团享受着超低利率的补贴，而个人资产受通货膨胀率（体现在存款负利率上）带来的资产贬值，而形成的赤裸裸的财富掠夺。

关于美国退出qe量化宽松：退出所言也许太早，缩减已成趋势。退出qe也并不意味着境外资本会大规模回流美国，资本的回流也许在国美经济回暖之时就已经回流，而不用等到加息。至于欧央行减息也可以看出海外目前超低利率下仍不乐观。美国加息对于国内资本的影响情绪大于预期。（目前海外资本qfii等跑步进入a股也能佐证）

## 银行读后感篇三

《记忆银行》是一本很有意思的书，讲述了哈普和哈妮姐妹俩与记忆银行的奇妙故事。

我非常喜欢记忆银行这个奇妙的创意。这里，每个人的记忆都被储存在银行里，珍贵的永恒记忆甚至会小心地保护在金盒子中；这里，人的梦境也可以存入，装在一个个小“梦袋”里，悬挂在梦之大厅的天花板上，就会变成闪烁的星星；这里，还有各种各样的人——“接货和运货专家”奥布赖拉塔将各种破碎的记忆送向垃圾场，挑拣工们将无数的“记忆球”分出各种各样的类别，行动迅速的弥留记忆收集者负责在每一个人临终前送给他们一生宝贵的记忆。总之，在这里，一切都是那么有趣和新奇，让人目不暇接。不过，这里也有捣乱分子——清除记忆组织的成员们，他们总是来搞破坏。但是，最后两个原本势不两立的团队还是和好了，成为了亲亲密密的一家人。

这个故事传递出了浓浓的亲情。我被尤其为哈普和哈妮姐妹之间至死不渝的感情所打动，哈普为了自己的妹妹，想尽办法搜集记忆，就是为了能找到哈妮。哈妮在丢失后，也始终记挂着姐姐，一直戴着姐姐送的那把珍贵的哨子。故事的最后，黑夜中，哈普和哈妮相互拥抱，一起进入了甜美的梦想。微笑挂在两姐妹的脸上，也挂在了我的脸上。

这本书中的插图非常多，大约占全书的一半，这是本书的一大特色。这本书有两条主线，第一条是以文字为主，讲述哈普的遭遇，另一条是以图画为主，描述哈妮的故事。最后两条主线拧成了一股，交代了结尾。两条主线相辅相成，读起来互相映衬，富有趣味，给读者一种特别的阅读体验。

如果这个世界上真的有记忆银行的话，我是多么希望能去参观啊。我想欣赏我的永恒记忆，悬挂起我的美妙梦境，这样的经历一定无比奇妙。

## 银行读后感篇四

这次实践时间一共2周，我十分珍惜这次实践机会，做到严于律己，谦虚谨慎，努力学习，掌握知识。在营业部各位老师的指导帮助下，我的政治思想、业务技能和工作作风得到了明显提高，为今后从事银行工作打下了良好的基础。

第一周：我主要是熟悉营业部的情况，经过营业部各位老师的详细介绍，我初步掌握了营业部的情况，包括营业部的组织架构、人员分工、岗位职责、业务种类、业务流程等。并在营业部大厅协助大堂经理做服务工作，学习如何回答客户的咨询，引导客户办理各项银行业务，帮助客户解决在办理业务中所遇到的困难。在服务中注重自己的行为规范，使用“您好，请坐，请问你办理什么业务？再见，请慢走！”等文明用语，双手传递客户资料，努力获得客户的满意。同时了解到营业部的重点工作是三方面，一是积极拓展业务，创造经济效益，二是提供优质服务，巩固和发展客源，三是做到合法合规，防范金融奉献。

第二周：我在营业部老师的指导下，主要负责本外币存取款，外币兑换等业务，期间学习了比如点钞、珠算、柜面交易代码和操作流程、审核传票是否连续，金额是否正确，凭证要素是否齐全，审核凭证签字处有无客户签名；晚上对帐清点现金，打印平帐报告表，重空凭证销号表等。通过这些工作，我初步掌握了做营业部业务的一些基本技能，熟悉了营业部的工作流程，能够做好营业部业务工作。

整个实践过程，我认真虚心学习，不懂的地方及时请教，自己的业务工作水平与操作能力得到很大提高，初步掌握了掌握了营业部业务的运作过程，对自己今后开展工作有了良好的实践基础。

经过在银行营业部的实践，我懂得了学习的重要性，要在学习中改造自己、完善自己、提高自己，要把学习作为一种政

治责任、精神追求和立身之本。不仅要认真学习党的理论知识，还要学习市场经济知识、社会管理知识、科技知识、法律知识特别是金融知识等现代科学文化知识。在时间过程中使自己所学的理论知识与实践相结合，熟悉了营业部工作，提高了自己的工作业务能力，拓宽了工作的视野，为自己今后更好地从事金融工作打下扎实的基础。同时，我还意识到要把学习知识、提高素质作为生存和发展的紧迫任务，把学习当作一种工作和追求，牢固树立终身学习的观念，争当学习型员工，要通过学习，不断提高理论水平，提高知识层次，增强业务工作能力。

营业部要求全体员工特别是一线前台柜员树立服务意识，做好服务工作，获得客户的满意，以此增强营业部的品位与形象，促进各类业务发展。为此，全体员工要做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，为客户做好服务工作。着重做好三方面工作：一是摆正位置，认真做好服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范工作行为，认真落实银行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平的尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识，掌握做好银行工作必备的知识与技能，特别是理财产品方面的知识，为扩大业务范围与创造良好经济效益奠定基础。

## 银行读后感篇五

今天，我读了个故事《妈妈的银行账户》。故事里的妈妈每到周末，都会坐到桌子前数爸爸带回来的钱。她把爸爸带回来的钱按用途分成许多份，最后爸爸问：够了吗？妈妈说：够了，很好，我们不用去银行了。妈妈的银行账户是一样美妙的东西，它让孩子们感到踏实。

看完这个故事后，我才知道妈妈的银行账户是假的，它只是一个让孩子们感到踏实的美丽谎言。她的孩子直到长大后才明白：妈妈的爱就是他们的银行账户。

故事里的妈妈是一个坚强、勇敢、聪明、幽默、乐观的人，遇到困难时她积极迎难而上。我应该向故事里的妈妈学习，遇到困难时要态度积极，多动脑筋，而不是说：我不能，我不行！找各种借口去回避，我以后做事一定要专心、认真、仔细。

文档为doc格式

## 银行读后感篇六

首先是活化用人机制。能者上庸者下，以能力评优劣，以业绩定胜负，以质效定报酬，以水平用人才。

其次是活化分配机制。目前，盱眙农商银行围绕绩效考核系统上线运行，加强多方调研，广泛征求多层面意见建议，其目的就是要打破平均分配，拉开收入档次，激发全员内生动力与活力。

三是活化沟通机制。搭建信息沟通交流的网络平台，围绕内控管理、创新产品、信贷营销、转型发展等畅所欲言，献计献策。同时，通过召开民生生活会等形式，问计于民，问计所需，问计所盼，进一步密切干部职工关系，主动帮助员工解决实际困难。

四是活化监督机制。建立内外部义务监督员制度，对文明服务等事项进行全程监督，定期征求意见，及时向行党委反馈，以便加以及时整改。

五是活化授权机制。正确处理严管与搞活、收权与放权的关系，防止一管就死、一放就乱。

首先是员工职业理想教育和道德教育要常态化、制度化，利用各种会议形式，加大职业理想和道德教育，着力打造“精神状态奋发向上、生活情趣健康向上、人生追求积极向上”



的企业文化氛围。

二是抓好职业纪律教育，用法律、法规规范员工行为，增强员工遵纪守法的自觉性、主动性。

三是抓好职业道德教育，制定员工职业行为规范准则，牢记“三农”服务宗旨，遵守道德情操，防范道德风险。

四是抓好执业理念教育，使爱岗敬业、开拓创新、忠诚实干、乐于奉献的精神，成为全体员工共同的理想目标。

五是抓好风险自律教育，教育员工要守得住清贫、耐得住寂寞，面对形形色色的诱惑，始终保持清醒的头脑。

要进一步巩固扩大标杆网点建设的已有成果，加大督查督办力度，严格按照柜面“五步法”要求，做到规定的动作不走样，自创动作有特色，充分展示自身金色招牌服务。要以服务广大农民群众、服务中小企业为主体，全力服务新农村建设和地方经济发展；要以先进的服务设施、优良的服务品种、快捷的服务效率、过硬的服务品德，形成优良的服务作风、灵活的服务方式、良好的服务环境，通过服务占领更大市场与空间，进一步细化深耕农村市场，树立自身形象。同时，要严格实行服务承诺制、限时办结制、首问负责制、责任追究制，做到严惩违规者绝不手软、奖励先进者绝不吝惜。

首先是营销文化与企业价值观、发展目标高度要保持一致。在考虑自身发展的同时，着眼于价值观、社会责任等，使企业发展目标多元化，发展内涵更加丰富。其次要倡导思维创新，在“人无我有、人有我优、人优我快、人快我精”上实现突破，强化创新与具体营销策略、手段的组合，推广营销经验，拓宽营销思路。面对县域其他商业银行、股份制银行、外地农商银行服务向下延伸的态势，我们必须立足农村、服务农业、支持农户。

因此，在新形势下，必须纵深推进阳光信贷工程的落地，采取“整村推进，连片发放”的方式，在满足千家万户普惠型金融服务的同时，加大对新型农业经营主体家庭农村等的支持力度，不断打造特色农业升级版。

首先是狠抓合规环境和合规文化等软件建设，加大对内控制度执行情况检查的频率和力度，及时查找问题、分析原因、完善制度，有效消除风险隐患，着力构建“不愿为”的自律机制、“不能为”的防范机制、“不敢为”的惩戒机制。

二是认真贯彻落实监管部门的各项要求，建立健全风险识别、风险监测、风险预警和风险化解机制和严格问责制，实现经营体制向流程银行转变、业务模式向零售银行转变、内控模式向合规风险管理转变，有效促进各项业务的持续稳健发展。

因此，要将管理、控制风险纳入文化建设的范畴，通过文化的约束和引领，不断强化风险防范意识，使风险防范成为广大员工的自觉行动，这样才能更加有效地防范和控制风险。

敬业爱岗、爱行爱家是农商银行构建和谐银行、和谐家庭和文明岗位、优秀员工的最根本的基础，是农商银行得以健康、持续发展动力源。思想政治工作和丰富多彩的文体活动，能够不断陶冶员工情操，开阔员工视野，增强员工素质，振奋员工精神，提高企业文化的内涵。

当前，我行成立的运动、文艺、业务三个俱乐部，吸纳会员200余人，不断丰富员工业余文化生活、促进员工知识积累、净化员工思想、宣传农商行品牌、增强农商行影响力。同时，我们将充分发挥妇联、工会、团组织等联系员工的桥梁作用，关心职工冷暖，对因患病、重大事故而导致生活困难的职工家庭实行适当困难补助。

并积极还开展“五好家庭”、“文明家庭”创建等活动，从而打造全行员工家庭成员彼此理解，彼此信任，相互依赖，

相互支持的和谐环境。

## 银行读后感篇七

谈到企业文化，多半都是管理者给员工“洗脑”用的，这一点毋庸置疑。没有一家银行的企业文化是充满负能量的，管理者都会时不时地煲一碗“鸡汤”给员工喝。银行对员工的期盼，就是一定要用这个思维理念来贯穿整个业务始终，包括人员的招/应聘定位、内部晋升渠道、内部沟通机制、创新机制、激励体制、业务边界划分、同业合作空间、未来愿景等。银行的企业文化就是通过这些要素，融汇贯通而成。

那么，银行企业文化中的这些具体细节，又该怎么理解呢？

这是因为银行的管理者无法短时间内确认你适合什么样的岗位，只能让你在柜员岗位磨练几年，观察你这个人业务耐力、人性的构成以及是否能胜任粗而累的工作岗位并且任劳任怨——最起码必须适合这家银行的企业文化。

以笔者的经验观察，柜员岗位是银行工作的一个关键考察期，通过一定时间的柜员工作，能反应出很多问题。在银行，一个员工日后做多大的业务，有多大的能力和是否从事过柜员岗位没有必然的关系，但是几年的柜员岗位磨练，则能让银行发现这名员工的潜力与优缺点，从而避免日后无法“才尽其用”。

另外，银行对招聘者的定位要切合实际，没必要一定要招财经类的、会计类的毕业生。当然，不是这类专业的毕业生不好，只不过银行业这么多年消化这样的毕业生太多了，现在需要的是依据业务条线部门的综合需要进行招聘。银行也大可不必找一些研究生、博士生，这不是初始应聘的要求，应该根据自身的银行业同业水平、考核标准及激励体制来综合评价招聘的人员是否能踏实工作、勤恳耕耘。

银行在进行招聘时，应将选材范围扩大到各个学科及行业的，但是务必要保证应聘者的学习成绩优异、有上进心、内生动力足。尤其如果希望相关人才进入零售业务的对应岗位的话，则更应考察人才的综合素质，而非专业出身。

企业文化当中脱离不开“人才”因素的影响。是的，不是人的因素的影响，而是“人才”的影响。企业当中最重要的一块是人才的管理及晋升渠道的畅通，一家成熟的银行机构，所有的关键岗位都是需要具有很强的工作经验的人来担当的，因为他知道这碗“鸡汤”应该怎么喝，他知道银行内部的运行机制是怎么“玩转”的。

通常来说，银行的关键岗位人才流动率非常大，可能有上一届班子遗留下来的老臣，也会有本届班子提起来的新兵，更会有外来空降的志愿者，人才构成极为复杂。以前，银行业务的黏合度会相对集中到关键人关键岗位当中，这样导致企业经营的风险系数偏高，人走业务就走，给银行带来很多不好的影响。所以，如何打通内部人才的晋升机制，匹配有竞争力的绩效薪酬体系，是每家银行都必须着力完善的部分。

以往，业务顺畅程度取决于关键领导及部门管理者的个人偏好。而如今，每个业务的完成都需要各个业务单元来完成，这时候在整个企业文化及内部管理制度上就会显现尤其重要，部际协调是否沟通顺畅；每个部门是否有对外服务范围列表；服务清单能否清晰的让外部知道本部门是做什么的；我们可以接到什么样的业务询问、业务认领，可以协调什么样的资源等。

沟通机制的搭建体现了一个银行内部管理的核心思想，凡事但凡有不成，一定是沟通机制出了问题，无论是内部沟通还是外部沟通。

一家银行的管理者需要具有宏观的洞察力及微创的能力，如果都没有，那就应该有接受创新思想融入的态度。

眼下，银行业务同质化已经到了最严重的地步，以前还有分业竞争的沟壑和各类牌照的限制，而“大资管时代”的到来，又在不断抹平这些形成已久的业务隔阂。所以，仍以闭塞的企业文化来抗拒创新的银行势必会被淘汰。

当然，在中国的市场情况下，这种淘汰并不会如暴风骤雨般进行，但也不能“熟视无睹”。银行需要创新，创新不仅仅是管理层的责任，而是每个员工都需要思考的。站在企业文化的角度来看待创新，就是改变自己的思想让别人接受，或者直接改变别人的思想。

一家银行的持续发展，各个条线需要定制激励机制，从柜员到客户经理，到所有的中后台，都需要一套合理的激励机制支撑起来。顾名思义，激励就是激励激情，让所有的不主动变成主动，让所有的不透明变成透明，让所有的不合理变成合理。任何一个团队乃至一家企业的运营都需要激励机制，没有激励，一切的超负荷的工作都无从谈起，哪怕员工被耽误一点点时间，都会怨声载道。

业务边界，和沟通机制有些类似，主要是业务的内涵外延都包括什么，或者一笔业务都延展到哪里，无论是需求的变更、业务的审批、风险的提示及所有事件完成的良性跟踪，都需要一个清晰的业务边界，没有一个很好的业务边界划分机制，再好的企业文化也是空谈，就如同用昂贵的人力资源成本让所有的人才聚在一起打太极拳一样。

眼下已经不再是单打独斗的时代了，任何机构都需要“抱团取暖”。

历史经验表明，当国家和社会处于改革期，所有的领域都是未知的。在这种背景下，任何机构单打独斗都扛不住政策的频繁变革，所以银行也不应深陷在自己的传统领域，而应进行适当的同业合作和跨业整合。从客户的角度来看，这也是银行适应客户需求变化和更高期待的必经之路。

英国历史学阿克顿（阿克顿即Lord Acton，英国剑桥大学历史系教授，历史学家，英国理论政治家。）早期讲过一个分粥的故事，大概的内容是这样的：有七个人组成的小群体，每个人都平凡且平等，他们没有险恶害人之心，但不免自私自利。他们想用非暴力的方式解决每天的吃饭问题：分食一锅粥，但却没有称量工具。为此他们尝试过多种分粥方法。

可是很快大家发现，这个人為自己分的粥最多。于是又换了一个人，结果总是主持分粥的人碗里的粥最多最稠。

这就等于承认了个人為自己分粥的权利，同时也给予了每个人為自己多分粥的机会。虽然看起来平等了，但是每个人在一周中只有一天吃得饱而且有剩余，其余六天都饥肠辘辘。

开始这位德高望重的人还能公平地分配，但不久他便开始為自己和讨好他的人多分。

公平基本做到了，可是由于监督委员会常提出各种议案，分粥委员会又据理力争，等分粥方案确定了，粥却冷得不能喝了。

在这个制度下，七个碗里的粥每次都是一样多，就像用科学仪器量过一样。

最开始读到分粥这个故事，笔者不禁对制度的作用顶礼膜拜，甚至觉得银行竞争能力的提升完全靠制度的进步，而人在这过程中只是从属的地位。但后来，通过自己的日常工作实践，笔者也发现：不论制度是什么，人都是至关重要、不可忽视的一环。我们总是夸赞某一家银行的产品、业务模式如何改革、最新的理念如何灌输到业务层面、金融产品如何创新落地、科技系统软硬件如何快速更迭、高层的美好初衷如何灌输到最基层，以及内部员工可以通过十余年的努力打通晋升的渠道。这些事情应该归功于这家银行完善的机制建设，另一方面，人才本身在这里面也发挥了至关重要的作用。

对于一家银行来说，好的制度可以帮助那些有梦想的人才去实现梦想，而非击碎梦想。一个融入到这种制度内的年轻人依托于制度来成就梦想，哪怕经过一段时期他完成了梦想而离开了这家银行，那么银行本身的制度也是优秀的。换言之，一个能帮助人才成就梦想的制度，就是银行内部的孵化器，这样的一套制度能帮助银行实现内部运作的良性循环，并最大限度地留住人才、发挥人才的作用。

银行上市应该是扩大自身影响力，突出上市时任管理层的核心价值，包括企业价值的回报、员工分红、资本金充实、同业影响力的提升等。也就是说，一旦确定了银行的未来愿景，就应该在这个大的愿景下按部就班，而不是突发奇想、朝令夕改。

突发奇想、朝令夕改的一种模式其实就是浪费资源的内耗模式，是对一家银行发展伤害最大的模式。如果想让一家银行死掉，让管理层犹豫不决、频繁改革即可，改到员工什么都不做了，那么这家银行也就濒临死亡了。

## 银行读后感篇八

消失的银行，听起来很让人震惊！

通读全书，我的理解是：银行并没有真的消失，而是融入到各行各业的金融业务、资金流动场景中，变得无处不在，更加活跃。

观点一：传统金融服务模式面临新的挑战

一个普通人，通过手机支付便可方便的完成日常生活的相关需求：早上买个煎饼、上午买杯咖啡，中午定个外卖，晚上约个饭局。随着“千禧一代”成长为主流消费人群时，他们已经习惯登录移动终端办理业务，银行对于他们来说只是一

种需要时就打开的app□而不再是一种必须去的场所。

移动支付的发展，对个人、商户或企业的资金交易变得更加方便快捷。人们可以利用自助设备办理所有非现金业务，如缴费、支付、转账、电子银行服务、理财服务等，甚至开户都可以通过电子影像识别，从而脱离柜面，通过智能终端完成。

作为一名金融科技人员，在享受这种便利的同时，又需要解决银行失去许多传统模式的获客商机，使得大量的客户流失的问题。直观的物理网点减少，甚至一些网点因为投入产出不匹配，没有客源而停业。关联影响就会波及到就业机会的减少，甚至是裁员。

## 观点二：利用科技力量带动金融服务创新

互联网公司对“消费金融、大数据和人工智能”等新业务、新技术的应用越来越成熟。“智能信贷、智能投顾、智能客服和精准营销”等更加广泛应用。端到端的直销银行，会把银行的产品和服务做得相对简单易用。风险经理、理财经理、客户经理可依托大数据和人工智能识别客户需求和偏好，在各类场景中大规模实时接触客户，精准推送金融产品给目标客户，人们只需动动手指，就可以完成整个金融操作流程。

随着互联网的发展，收集信息已经变得非常容易，处理信息逐步转向ai时代。一个基于互联网、大数据和人工智能的平台就可能完成传统银行的一切服务。金融的去中介化和脱媒已经不再是从间接金融到直接金融的简单撮合。

结合我行实际，新一代项目实施中已采用、推广p1□p2□p4/p5□p8□p9-p12等平台，针对消费金融、智能信贷、智慧网点、大数据营销和客户分析，热点跟踪等都有了落地。随着业务和技术的不断积累和发展，我行已正在紧锣密鼓的撒网，部署一系列社会化平台来改变传统的银行模式。



### 观点三：建立更加完善的风险控制体系

互联网时代不缺信息，但是缺乏信用。信用是一种能力，是一种道德，是一种在严格监管下的自律行为。政府对金融结构进行严格的准入和监管，从事金融服务必须持牌，且按照政府要求进行全面风险管理和审慎经营。

作为服务公众的企业，银行受到社会公众和媒体的严格监控，这种外在压力加上银行自身保守的文化和风险偏好，使得银行能够更好地去保护客户的利益，不至于受利益诱惑而欺诈客户，或者将客户信息用于不当盈利目的。

由于一直以来的高标准、严要求的监管体系，银行信用是社会上其他行业所无法替代的。全国的征信体系已相对成熟：准确性、真实性、可靠性，这些都是现有的互联网平台是无法达到的。内部审计、外部审计、监管报送、现场核查，都已有了成熟的业务规范、制度、流程和平台。

### 观点四：银行跨界将会符合时代需要

金融的场景化和生态化的兴起，跨界已成为潮流。各类互联网金融已渗透到了各行各业，在虚拟世界里，不会再有柜台和门面。第三方金融(支付)机构、电商平台和企业erp云平台等云服务的日趋成熟，银行会被直接屏蔽，客户不会愿意主动去下载和登陆指定的网上银行或者手机app银行的产品服务隐身于各种场景之中，不再需要和客户直接接触，整个业务流程即可完成。

金融生态的维护和创新，传统领域内的业务，利用手机等移动终端新技术，为用户提供便捷服务。人们在市政政务大厅办理“业务”，通过快捷的政务云平台，即可完成整个操作流程。

因此，对于银行来说，更加经济和现实的做法还是与各类场

景进行融合，通过嵌入场景或者输出场景的模式，将自己的金融产品和服务隐身于场景之中，这也是我行目前加快互联网金融生态圈建设的目的所在。

总之，通读完本书后，感受到互联网金融的兴起远比自己看到的更加严峻。

随着人们消费行为的转变以及日益激烈的竞争将这种变化的节奏推得越来越快。所谓消失的银行，不是银行真的消失，而是银行变得无处不在，只是人们理解的传统银行的模式的变化。至于银行的存在形态，反而倒不是需要特别担忧和焦虑的事情。只要银行有存在的理由和必要性，银行存在的形态就不再重要了。人们需要银行服务，经济发展需要金融机构，至于金融机构存在的形态那只是现象，可以预计的是，即使银行在物理和网络两个方面都消失了，也只是消失了其接触客户的界面，或者说，银行不再是物理网点或在网络空间等待客户上门，而是变成主动地无处不在的行商，嵌入和融合到客户的应用场景，蜕变为无处不在的银行服务。银行不再是一个地方，而是一种行为。

过去未去，未来已来，作为信息技术发展的急先锋，银行业在技术驱动下不断变革。逆水行舟，不进则退，传统银行将是“消亡的恐龙”，金融科技创新的银行将会“浴火重生”。