# 银行行为心得体会(模板19篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2025-06-03

*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。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。银行行为心得体会篇一作...*

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。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**银行行为心得体会篇一**

作为一名银行行长，其职责是管理银行日常运营，确保银行风险控制和盈利达到最优。而面对金融市场的剧烈波动和激烈竞争，行长承担着越来越多的挑战。如何应对和管理这些挑战，成为银行行长必须面对的任务之一。

行长在管理银行运营中，需要对团队进行有效的领导和管理。因此，行长需要高度重视团队建设，培养出能够迈着共同步伐工作的好团队。这个过程中，行长应该及时和员工交流，发现问题并解决问题，激发员工的积极性和创造性。仅仅凭借一己之力是难以应对银行管理的复杂性和多元化的挑战的，唯有有一个强有力的团队，才能够成功应对各种风险挑战。

作为银行行长，建立和维护良好的客户关系是非常重要的。银行的客户不仅是银行的收入来源，也是银行业务的主要推手，提高客户满意度，增加客户黏度，打造良好的品牌和口碑，这些都是银行行长应付竞争和不断变化金融市场的必备手段。所以行长应该针对客户的需求、兴趣、习惯等多方面进行分析和深入了解，并制定相应策略，提高银行的服务品质和客户的满意度。同时，行长也应该引导银行员工制定实施激励计划和培训方案，提高他们的专业技能和服务意识，为客户提供更好的服务。

银行行长也需要面对市场和业务快速变化的挑战。因此，行长通过学习和熟悉市场和业务变化的规律，可以制定相应的业务策略，调整银行运作模式，抢占市场先机和提高银行核心竞争力。更重要的是，行长应该保持治理透明、有针对性和弹性，不断优化业务流程，降低成本和风险，为顾客提供更优秀的金融服务。

第五段：总结。

就像一句老话所说\"无论你何时何地洒下汗水，都将为你带来收获\"，银行行长的奋斗之路也不例外。只有始终秉持以顾客为中心、标准一致、出色领导、极简主义的银行理念，坚守银行服务的初心，不断进修学习，把握时代方向，才能带领银行团队走向成功的道路。

**银行行为心得体会篇二**

由于工作业绩突出，\_\_年被我行领导提拔任用为支行负责人，在这个集风险、责任、压力于一身的岗位上，为促使自己尽快进入工作角色，首先，要求自己在生活上，保持和发扬共产党员艰苦奋斗的工作作风。在学习上，要求自己要不断适应新形势发展的需要，把工作之余的空闲时间全部用到学习上，做到不仅善学，还要苦于思，重于行，在实践中不断提高自身的履行职责能力;其次，在工作上倡导“人性化”管理和用“心”诠释服务的理念。在服务上，提出了“一切以客户为中心，用心服务，用爱经营”的理念，并从实践中总结出了“银行服务无小事，细节是关键”的工作内涵，为促进支行服务质量的提升发挥了导向作用。在管理上，提出了“创造环境，培养观念，激励士气，凝聚人心”的人本管理理念，为营造积极向上的和谐氛围和打造一流的员工队伍发挥了积极作用。

\_\_年1月因工作需要，被行领导调整到支行任支行行长，在我们银行的下属支行当中，支行是一个传统的老支行，存款和经营业绩都名列我们银行的前茅。“如何把支行经营的更好?如何百尺竿头更进一步?”如一块磐石压在了我的心头，在行领导的关心、帮助下，我很快变压力为动力，逐渐融进了新的工作环境。

针对支行的工作特点，倡导支行工作开展，不在于服务理念有多高深，服务内涵有多复杂，而在于能长期坚持把服务做到极致。工作中，经常以100-1=0的公式来告诫员工，在我看来，100次的服务中，只要有一次不让客户满意，就会伤害客户，也就失去了客户，服务效果就是0。只有客户满意，才能让“头回客”变成“回头客”。实践证明，好服务是有价的。

全力创新服务模式，将客户细分为黄金客户、一般大户、基本客户、潜力客户、风险客户、零散客户等“六类”，不断补充和完善“客户档案”，为我行推行差别化、个性化服务打下了坚实基础，在做高端客户维护、营销上不断创新，逐步摸索出一套自己的办法，通过对服务流程和服务模式进行再造，设置大堂经理，减少临柜人员，增加客户经理，提高营销客户的能力;推行分区服务，设立自助服务区、现金业务区、非现金业务区和个人理财区;建立个人vip客户信息快速反应机制，实现前台与客户经理的整体联动……实现了服务层次、服务产品的差别化，形成了支行独有的工作流程和模式。

在上级领导的关心支持下，在全体员工的不懈努力下，支行创造了存款余额由年不足亿元增长到年亿元，存款新增份额连续年、存款总额连续年位居我们银行前茅的佳绩，。分行先后被授予“先进单位”、“优秀单位”称号。我自己自以来连年被我行授予“先进个人”、“青年岗位能手”、“优秀共产党员”等荣誉称号;被授予“我市五一劳动奖章”并在市直机关创先争优做兴德先锋活动中被授予“共产党员道德标兵”等荣誉。

**银行行为心得体会篇三**

银行作为金融行业的重要组成部分，担负着保障金融秩序和经济安全的重任。为了规范金融行业的经营活动，银行制定了一系列行规来约束员工的行为和职责。在实习期间，我深刻体会到了遵守银行行规的重要性，并从中收获了许多宝贵的经验和体会。本文将从遵纪守法、保密意识、责任感、团队合作和服务意识五个方面展开，论述我对银行行规的心得体会。

首先，遵纪守法是每一位银行从业者的基本要求。银行行规要求员工严守国家法律法规和银行业务规章制度，不得从事违法活动。这要求我们时刻保持敬畏之心，严肃对待自己的行为，切勿擅自违反相关法律法规。例如，在处理客户业务时，我们不得接受他们的非法要求，必须坚守法治底线。通过守法意识的培养，我意识到自己应当勇于担当，时刻洞察和认识到法律的重要性，为客户提供合法合规的服务。

其次，银行内部有着严格的保密要求。在银行行规的约束下，我们要求员工严守用户信息的保密，不能将用户的账户、资金和交易情况泄露给外部人员。同时，银行的商业机密也需要严格保密。这样的行规要求我了解并严格遵守相关保密制度，养成保护客户隐私的习惯。此外，我还学会了提高自身信息安全防范意识，确保自己的个人信息不被泄露。遵守保密规定，不仅是职业操守的表现，更是对工作责任的体现。

第三，在银行工作中，对自身的责任感十分重要。银行行规要求所有员工要具备属于自己的职业素养和强烈的职业道德感，保持良好的工作态度和高度的工作责任心。在实习过程中，我深感责任的重要性。严格把控风险，确保业务的安全和顺利进行，是每个银行从业者应承担的职责，这要求我们要时刻保持高度的警惕和尊重别人，对每一个环节负责，确保自己的工作能够符合公司和行业的要求。

第四，团队合作也是银行行规的核心要求之一。在银行工作中，往往需要与不同的人合作完成工作任务，只有具备团队合作精神，才能够更好地完成工作，提高工作效率。银行行规要求员工之间相互合作，支持并帮助彼此，形成良好的工作氛围。在实习期间，我多次参与团队合作的小组项目，学会了与人沟通和协作，学会了灵活处理与他人的关系。只有通过团队合作，才能够更好地完成工作任务，为客户提供更好的服务。

最后，银行行规强调的是服务意识。无论是对内的员工，还是对外的客户，在银行行规的约束下，我们必须树立良好的服务意识，关注客户需求，满足客户需求，提供优质的服务。在实习期间，我积极与客户沟通交流，及时处理客户提出的问题和要求，努力为客户提供满意的解决方案。银行行规教会了我重视客户，关注他们的需求，通过主动服务来提升客户的满意度，并且时刻保持态度友好、耐心细致。这也是银行行规的核心要求之一。

综上所述，银行行规是规范银行从业者行为的重要依据。在实习期间，通过对行规的学习和遵守，我深刻体会到了遵守行规的重要性，并从中收获了许多宝贵的经验和体会。守法意识、保密意识、责任感、团队合作和服务意识成为我实习期间的重要收获，预示着我在将来的银行从业生涯中将能够更好地服务客户，为金融行业的发展做出更大的贡献。

**银行行为心得体会篇四**

银行行长是银行机构的重要领导职位，担负着全面协调和管理银行事务的重要责任。新上任的银行行长则需要熟悉银行业的规则、政策和公司文化，同时需要与各部门和员工建立良好的合作关系。因此，对于新上任的银行行长来说，良好的心态和积极的行动是非常必要的。

第二段：理解职责。

作为银行行长，在新上任之初，首要要做的事情是认真理解职责。银行行长的任务不仅仅是协调分支机构，确保银行财务稳定和有条不紊地实现业务目标，而且还要培养公司文化，让员工在各自的岗位上感受到自己的重要性。同时还要注意自身形象的维护和职务的合理分配，以保障银行工作的高效、高速、高质。

第三段：建立团队关系。

新上任的银行行长需要快速找到合适的团队，并与团队成员建立密切和持久的关系。每个银行团队的成员都是该组织的重要组成部分，作为领导者，必须了解他们的技能、使命和动机，并找到适合他们的工作。这可以鼓励和激励员工更好地履行其岗位职责，并与团队共同努力，实现银行的共同目标。

第四段：开展日常工作。

银行行长新上任后，开始要着手处理日常的工作和各项业务，尽可能了解银行的成功因素是什么，并找到解决问题的途径。同时，充分考虑整个银行产业的加速发展，以及怎样保证工作内部与外部的合作顺畅。这可以使银行行长更好地实现目标，提升银行业务，以及促进银行业内可以更好地推进经济发展。

第五段：总结经验。

银行行长新上任有很多需要学习和经验积累的成分，但是，几乎所有方面都需要管理行长的职能，以保障银行的稳定发展和不断提高。同时，行长需要与各企业部门和员工协调合作，在对银行的业务策略和财务方针进行明智决策的同时，实现银行的可持续性发展。要想在行长职位上取得成功，相信一定要保持有耐心和谨慎，持续地发誓追求卓越和创新，这样才能获得倚重于客户和投资者的广泛支持。

**银行行为心得体会篇五**

局面。具体来讲就是要努力做到以下三点：

一、摆正位置、认准角色。

作为一名副行长，首先对自己要有正确认识，要摆正位置。对正职来说，副职就是参谋，就是助手，就是配角。所以，就要维护正职的核心地位，服从正职地领导，接受正职管理。对班子其他成员来说，每一名副职都是同事，都是合作伙伴。因此就要互相尊重，互相理解，互相支持，互相补台。对干部职工来说，副职就是领导，就是服务，就是表率。所以，就要关心他们的生活，就要帮助他们开展工作，就要支持他们不断进步。而要做到这些，就必须自觉坚持讲学习、讲政治、讲正气，自觉实践“三个代表”重要思想，时刻保持清醒头脑，时刻保持共产党员全心全意为人民服务的本色。在摆正位置的同时，还要树立角色意识，尽心尽力抓好分管工作，不讲索取，无私奉献。主动为正职出谋划策，主动当好参谋助手。对分管工作千方百计干出成绩，对复杂疑难问题想方设法自己解决，对不宜自己做主的事项要向正职勤请示多汇报，要与班子其他成员多商量多沟通。对涉及全行性工作更要经常征求群众意见，注意从群众中汲取智慧和灵感，善于从密切干群关系的过程中找到解决问题的金钥匙。

二、严格要求、以身作则。

作为副行长，无疑是单位领导之一，是班子核心成员之一，所以，对自己必须时时处处从严要求，方方面面率先垂范。一是要做维护班子团结的模范。只要单位班子团结，坚持心往一处想，劲往一处使，就能克服任何困难，就能带领大家从胜利走向胜利。反之，就会一损俱损，一败涂地。所以，身为副职，就要象爱护自己的眼睛一样爱护班子的团结，坚持不利团结的话不说，不利团结的事不做，主动承担团结的责任，积极争做团结的模范。二是要做廉洁从政的模范。既然是领导，就难以避免权力、金钱乃至美色的诱惑。面对各种诱惑，要时刻保持清醒头脑，永远铭记入党誓词，一身正气，两袖清风，大公无私，拒腐防变。要自觉抵制不正之风的侵袭，当好廉洁从政的模范。三是要做业务创新的模范。作为副职，作为落实具体工作的组织者，不仅要确保业务工作的顺利开展，更重要的是要做业务创新的倡导者和推动者。要帮助大家树立创新意识，熟悉创新方法，培养创新能力，坚持人无我有，人有我先，人先我精，永远走在他人的前面，永远掌握工作的主动，永远成为创新的模范。

三、当好助手、任劳任怨。

“一把手”就是单位的决策者，理应处于单位的核心位置，主要精力主要放在驾驭全局掌握方向上，要相对超脱。而副(来源：\*\*\*)行长的工作重点则应体现在准确领会正职意图，创造性地开展工作上，要相对具体。所以，对正职要鼎立相助，以诚相待，当好助手和参谋，甘当配角和绿叶。一是要正确领会领导意图，用权不争权，尽责不越位，竭心尽力，卓有成效地完成分管工作。二是要本着对党、对工作高度负责的精神，不争名、不争利、少说多做，大事讲原则，小事讲风格。对工作不足或失误多揽责任，对工作成绩或荣誉应主动谦让。彼此之间要互相理解、互相支持，主动为正职拾遗补缺。三要注意围绕全行中心工作，搞好调查研究，切实掌握第一手资料，认真听取干部职工的反映，及时提出合理化建议。制定各种实施方案，主动抓好组织实施，努力把正职的决策变成全体员工的实际行动，保证各项业务指标得到贯彻落实。只有通过正职的正确决策，促进本单位任务的圆满完成，副职的作用才能充分发挥，自己的抱负才能充分展现。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**银行行为心得体会篇六**

“银行行为管理指引”是指国家对银行业进行监管，规范银行行为的指导性文件。其实现的目的是为了保护银行业的稳健发展和维护金融市场的稳定。近年来，随着社会经济的发展，监管要求越来越严格，更高的标准和要求对银行的行为规范提出了更高的要求。作为银行员工，我们不仅要遵守这些规定，同时要时刻关注行为监管的改进以确保我们的业务在法律管理下进行。

第二段：探讨。

在银行行为管理指引中，有一些指导意见是非常富有价值的。例如，银行应建立完善的内部管理和控制机制、建立有效的风险防控制度、健全经营管理体系等。首先，银行的内部管理必须规范，管理体系要立体、有机，各环节之间协调配合，确保空白和失误的减少。其次，银行应该优化风险控制，严格执行各项风险评估，加强防范各类风险的管理。最后，导入良好的经营管理体系，有效创建一个高效稳定的工作平台，真正实现经营管理的开创和发展。

第三段：体会。

我认为在银行从事工作需要尽职尽责，遵守内部规定和相关法律法规。从银行业管理的角度看，极其重要的是领导要以身作则，严格执行各项行为管理要求，同时也要引导银行员工明确职责，始终遵守管理规章制度，贯彻执行各项管理制度，保证内部管理的规范，激发员工自觉投身于银行的稳健经营中。

第四段：措施。

为了规范银行行为，我们要采取一些措施。首先，要建立银行文化，“以人为本”，营造公平、公正、公开、诚信的环境。其次，在内部管理方面，应该逐渐将风险管理制度完善起来。通过切实执行不同类型风险管理措施，如提高审批标准、加大内部管理力度等，有效遏制风险带来的不良影响，使银行在经营中的风险得到有效控制。此外，要不断加强对员工的培训和管理，使员工在工作中保持一定的敏锐性和反应快速，提高其风险防控能力。

第五段：总结。

行为管理规定是保护银行业稳健发展的重要任务，对于银行员工来说也是非常重要的。要努力加强自身素养，保持职业道德的高度敏感和外圈，根据规章制度来更好地指导我们的工作，提高管理水平。通过“银行行为管理指引”的学习，我们可以进一步了解这些规定，加强我们的内控管理，为银行业的稳健发展做出贡献。

**银行行为心得体会篇七**

经过这次中央财经大学行长培训课程的学习，我了解到作为一名支行行长首先要知道自己在服务管理与营销管理中的角色、职责和怎样为客户提供优质的服务等。在服务管理中首先要制定服务流程、标准和规范;制定服务的考核标准，并让全体员工都清楚了解;对员工的服务情况不但要进行定期的检查评估、面谈沟通，而且要把评估情况进行反馈;对客户的需求要快速反应，及时组织资源满足客户需求;掌握客户对服务的评价和反馈，对客户意见要及时进行回复;妥善处理客户投诉，确保客户满意;及时发现服务中存在的问题，想办法进行改善和处理。

一、网点主任服务与营销。

在营销管理中首先要制定支行营销的目标、计划和流程，然后将营销目标分解到每位员工，对营销目标进行追踪、辅导，推动营销工作的顺利进行，最后对营销目标执行情况进行评估和反馈。

那怎样为客户提供优质服务?随着同行服务不断创新，客户期望值的提升等，银行服务业也面临新的挑战。服务是一种感觉，要想为客户提供优质的服务让客户满意，首先要对客户显示积极的态度，注意说话的语气，保持精神饱满，给客户一个最佳的职业形象;其实要识别客户的需求;然后要尽力满足客户的需求，主动为客户介绍业务信息，与客户建立联系，因为发展一个新客户的平均成本是留住一个老客户的6倍。具体的内容如下：

1、学人之长找不足。我行以服务先进行为标杆，通过学习，我行应从行容行貌、物品摆放、设施配备、言行举止、服务礼仪到服务细节等，一一记录下支行的具体做法，结合自身实际，查找不足，加以规范和整改。

2、“软硬”兼施上台阶。我行应按照“软件先行”、“硬件渐至”的原则在全行范围内展开了提升服务品质大行动，要求所有网点严格按照总行制定的规范化服务标准，强制推广“三声服务”和“双手接递”;在硬件上，指定专人对每个网点根据其周边环境、服务设施等特点做好综合评估，提出整改意见，逐步落实到位，以优化服务环境，增强对外服务能力。

3、优化流程提效率。按照“岗位、业务、流程、设备”“四整合”的业务改造模式，最大限度地提高柜面员工的工作时效，提升柜面服务效率，减少客户等待时间;与此同时，加强对科室的服务管理，进一步落实二线为一线服务的具体措施，提高二线为一线服务水平，提升全行整体服务能力。

二、支行的内控管理和防范操作风险。

银行业的风险是指银行在经营管理过程中，由于各种不确定因素的影响，使实际收益与预期收益发生一定偏差。从而蒙受损失和获得额外收益的机会和可能性。具体分为信用风险、国家和转移风险、市场风险、利率风险、流动性风险、操作风险、法律风险和声誉风险八类。

随着银行业案件的增多，金额的加大，必须要有严格的内部控制和防范操作风险的措施。内部控制方面着重做好审批、授权、检查、核对、经营业绩审查、资产的保护、职责的分工、利益冲突岗位的分离等一系列控制活动。不能以互相信任代替管理，以日常习惯代替制度，以照顾情面代替纪律，不能存在侥幸心理。要以规章制度约束自己。

三、打造高绩效团队。

一个团队要想取得好成绩，首先必须制定一个“好目标”，所谓“好目标”就是与上级保持一致，具有挑战性;其实队员间要相互沟通，只有良好的沟通才能建立信任，才能维持和谐的团队关系，俗话说的好：“团结就是力量”，再次就是要用竞赛、旅游、公开表扬等激励方法不断提升团队的士气。

四、支行的营销技巧。

营销是一门现代经济运行的先行科学。我国正处于从计划经济进入市场经济的运行过程，所以营销对于我们从事服务行业的人员来说是一片工作学习生活的真空区，通过此次学习有了一定的感受。

我们从事银行工作的人员要认清社会形势，不能像以前一样等客上门，而要走出去，了解客户的需求，并把客户的需求作为一种工作目标去努力实现。和客户首次见面要注意自己的言谈举止、服饰搭配给客户留下良好的第一印象，解除客户的戒备心理，建立良好的信任关系。总之就是实时把握客户需求，实现共同利益的最大提高。以上就是我的心得，在以后的工作中，我一定尽力学以致用，为\*\*市商业银行的发展做得更多、更好!

**银行行为心得体会篇八**

银行行长是一个极富挑战和责任的职位。每一个新上任的银行行长都会面临不少的难题，包括领导团队、保证银行业务的健康运营等等，然而同时也为他们提供了极大的机遇来建立一支高效的管理团队和稳定可靠的银行业务。在我新上任的短短一年时间里，我秉持着“服务至上，勇于担当”的理念，迎接前方的挑战。

第二段：转型中的银行机构。

在这个快速变化的世界中，银行文化和业务模式的转型非常重要。新的领导者需要审查当前的业务操作、服务质量和运营效率，并制定一项富有成效和可持续的运营计划。这需要大量的合作和协作，以确保银行在激烈的金融竞争中立于不败之地。因此，我结合了银行的实际情况，保证了我们机构的运营，同时也确保了我们的文化和服务质量得到进一步提升。

第三段：重视员工和企业文化。

银行的成功不在于技术和金融产品，而是来源于一个可靠、专业和有同理心的员工群体。因此，由于我新上任，我非常重视员工对于我们银行的重要价值，我们的企业文化也离不开员工以及他们所传达出的价值观。我把员工激励作为银行管理的核心内容之一，以鼓励他们尽最大努力为客户提供更出色的服务，进而推动我们银行的稳步发展。

第四段：建立有效的管理团队。

当然，企业文化和员工激励不足以支持一个大型机构的高效运营。所以，建立一个能够高效运营的管理团队也至关重要。一支优秀的管理团队应该具备强烈的执行力和合作精神，能够制定出管理和运营策略，并有效地推动整个团队的实现目标。在我担任行长期间，我注重管理团队建设，优化了工作流程和业务流程，并确保团队成员得到适当的培训，以便协同完成任务。

第五段：结论。

尽管我刚刚上任不久，但我相信银行行长应该拥有一个坚定的管理理念和良好的战略视野。因此，我十分珍视这次机会能够担任行长，并相信我会不断打造出更为卓越的文化和服务质量。通过投入更多的资源和精力，在竞争激烈的金融业中创造出更为可持续发展的机会，为新的挑战做好充分的准备。

**银行行为心得体会篇九**

回顾，我在分行各级领导的正确领导及支行领导的直接带领之下，针对支行几年来徘徊不前的状况，坚持改革开放的方针和发展才是硬道理的指导思想，在激烈的市场竞争中，认真学习全会精神，我紧紧握住拓展和管理两把钥匙，在行长助理(分管客户部)的工作岗位上大胆开拓，转变观念，很快适应了银行快速发展的要求，圆满完成了管理与拓展两大目标任务,扭转了行徘徊不前的局面：

(1)存款总量稳步增长，存款余额突破亿元，较年初增长了%，超额完成分行下达计划的%;(2)日均存款近亿元，较年初增长了%，超额完成分行下达全年计划任务的%;(3)贷款余额实现亿元，较年初增长了%;(4)全年累计办理贴现亿元，翻了去年的两番;(5)资产质量明显提高，贷款不良率控制为%，比分行下达的计划5.1还低近1倍;(6)国际结算业务取得较大突破，结算量大幅增长，完成了124美元，是上年结算量的近三倍;(7)营业收入比上年增长11。尤其是客户部的各项工作取得了长足发展，不仅开创了客户部业务拓展的新局面，而且打了一个漂亮的翻身仗：存款、贷款、质量、效益、本外币结算等各项指标全面完成计划。现将我一年来的工作情况汇报如下：

一、实施重点营销策略，大力拓展重点客户前年底，我从调到银行来，行对我还是一片空白，一切都得从头开始。但我心里暗下决心：一切从拓展开始，转变观念，实施重点营销策略。一年来，在拓展工作中，我采取重点攻克、各个击破的战术，终于初见成效：新增存款近万元，最高时点数达万元以上。

1、瞄准教育产业化，成功攻克了重庆工学院。

在激烈的金融竞争中，我进行了冷静的分析：随着国家教育改革的不断深化，教育产业化将逐步变成现实，教育消费也必将因此而成为一个很大的消费市场。在地区，最具有代表性的莫过于工学院。因此，我把该院作为第一个重点攻克的目标。在分行领导的大力支持之下，工夫不负有心人，工学院把很多结算从其它银行转到了我银行，银校合作的新局面开始形成：(1)通过我行的现金流量近万元，日均存款在万元以上，存款最高余额近万元;(2)我行与该院成功签订了助学贷款协议，为双方广阔的银校合作前景奠定了良好的基础;(3)我行已向该院发放贷款万元，并向其品学兼优的名学生发放了首次助学贷款万元。为双方加强长远合作铺平了道路。

2、树立大营销观念，已将电器公司培养为我行的基本客户。

电器公司是一个较有发展前景的电器批发企业，公司现金流量大。通过主动出击，大力拓展，该公司现已成为我行一个重要的基本客户，存款平均余额为万元，最高时点数为万元，在我行的结算量高达亿元。

二、策划开展支行存款工作劳动竞赛活动，大打全员营销牌为了把“存款立行”的观念深入人心，树立全员营销意识，调动支行全体员工揽存的积极性、主动性和创造性，根据“群策群力抓存款、振奋精神求发展”的经营方针，积极组织开展了包括支行驾驶、保安和炊事人员在内的存款工作劳动竞赛活动。为此，还专门制订了《关于开展10—5元以上新开户竞赛活动的办法》，既增强了支行的全员营销意识，又发挥了全行员工的资源优势，有力地推动了支行的业务发展。

针对光大银行毕竟是小银行的特点，银行的实力和员工的精力都比较有限，要在激烈的金融市场竞争中求得生存与发展，我们必须以重点客户为目标，狠抓重点客户和项目管理的工作。为此，我在分析了×坡地区及我行客户市场的情况之后，筛选了《支行目标客户名单》，并特制订了《重点客户服务与管理的实施细则》，对重点客户实行定期走访和实时监控制度。为了把重点客户管理工作制度落到实处，还编制了《走访重点客户日程表》、《目标客户基本情况表》和《大户存款动态监控日报表》，为全面实施项目管理和重点客户管理制度奠定了基础，得到了分行有关部门的赞扬。

在大力拓展重庆有线台等传媒项目的同时，狠抓了证券等资金密集行业的业务拓展工作，为建立银证合作的长期战略伙伴关系，加强银证合作，奠定了一定的基础。

四、推行定期例会制度，合理安排劳动组合，工作质量和效率明显提高。

为了检查、督促客户部的各个阶段性工作，不断总结和共享有关经验及教训，特别在客户部建立了定期例会分析制度。同时根据客户部业务发展的实际需要，对劳动组合进行了合理调度，既充分发挥了人员的各自优势，又调动了每一个员工的工作积极性、主动性和创造性，有力地促进了客户部工作质量和工作效率的进一步提高。

**银行行为心得体会篇十**

体会范文），影响了农行的品牌形象。虽然农行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为农行的青年员工，我们要坚定农行改革的信心，牢固树立行兴我荣行衰我耻的思想，用自己的良好的言行服务塑造农行良好的的形象，打造农行一流的品牌。为了农行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。

做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反q给后台科技部门，便于其研究开发新产品整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为已任，开拓进取，不断创新。

近几年，我们菏泽农行分配来的大学生少之又少，而分配到县。

1行的更是寥若晨星，在这种情况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工树立一种积极向上的良好氛围，树立农行一流的品牌形象，为xx农行的健康强大发展做出贡献!

回顾2025年，我在分行各级领导的正确领导及支行领导的直接带领之下，针对x支行几年来徘徊不前的状况，坚持改革开放的方针和发展才是硬道理的指导思想，在激烈的市场竞争中，认真学习xx全会精神，我紧紧握住拓展和管理两把钥匙，在行长助理(分管客户部)的工作岗位上大胆开拓，转变观念，很快适应了xx银行快速发展的要求，圆满完成了管理与拓展两大目标任务,扭转了x行徘徊不前的局面：

2去年的两番;(5)资产质量明显提高，贷款不良率控制为xx%，比分行下达的计划5.1xxxx还低近1倍;(6)国际结算业务取得较大突破，结算量大幅增长，完成了124xxxx美元，是上年结算量的近三倍;(7)营业收入比上年增长11xxxx。尤其是客户部的各项工作取得了长足发展，不仅开创了客户部业务拓展的新局面，而且打了一个漂亮的翻身仗：存款、贷款、质量、效益、本外币结算等各项指标全面完成计划。现将我一年来的工作情况汇报如下：

一、实施重点营销策略，大力拓展重点客户前年底，我从xx调到xx银行来，xx行对我还是一片空白，一切都得从头开始。但我心里暗下决心：一切从拓展开始，转变观念，实施重点营销策略。一年来，在拓展工作中，我采取重点攻克、各个击破的战术，终于初见成效：新增存款近xx万元，最高时点数达xx万元以上。

1、瞄准教育产业化，成功攻克了重庆工学院。

3学院。因此，我把该院作为第一个重点攻克的目标。在分行领导的大力支持之下，工夫不负有心人，xx工学院把很多结算从其它银行转到了我xx银行，银校合作的新局面开始形成：(1)通过我行的现金流量近xx万元，日均存款在xx万元以上，存款最高余额近xxx万元;(2)我行与该院成功签订了助学贷款协议，为双方广阔的银校合作前景奠定了良好的基础;(3)我行已向该院发放贷款xxx万元，并向其品学兼优的xxx名学生发放了首次助学贷款xxx万元。为双方加强长远合作铺平了道路。

2、树立大营销观念，已将xxx电器公司培养为我行的基本客户。

xxx电器公司是一个较有发展前景的电器批发企业，公司现金流量大。通过主动出击，大力拓展，该公司现已成为我行一个重要的基本客户，存款平均余额为xxx万元，最高时点数为xxx万元，在我行的结算量高达xx亿元。

3、本外币联动，重庆东建机械厂与我行合作良好。

4通过不懈努力，重庆东建机械厂于xx年4月在我行开立了本外币结算帐户，与我行合作情况良好：(1)全年外汇结算量高达xx万美元，结售汇xx万美元;(2)人民币日均存款xx万元，存款最高时点数为xx万元;(3)10xxxx保证金签发银行承兑汇票6笔，共计xxx万元;(4)5xxxx保证金签发银行承兑汇票14笔，共计xx万元。(5)办理押汇xx笔，共计xxx万美元。

二、策划开展支行存款工作劳动竞赛活动，大打全员营销牌为了把存款立行的观念深入人心，树立全员营销意识，调动支行全体员工揽存的积极性、主动性和创造性，根据群策群力抓存款、振奋精神求发展的经营方针，积极组织开展了包括支行驾驶、保安和炊事人员在内的存款工作劳动竞赛活动。为此，还专门制订了《关于开展105xxxx元以上新开户竞赛活动的办法》，既增强了支行的全员营销意识，又发挥了全行员工的资源优势，有力地推动了支行的业务发展。

5针对光大银行毕竟是小银行的特点，银行的实力和员工的精力都比较有限，要在激烈的金融市场竞争中求得生存与发展，我们必须以重点客户为目标，狠抓重点客户和项目管理的工作。为此，我在分析了坡地区及我行客户市场的情况之后，筛选了《支行目标客户名单》，并特制订了《重点客户服务与管理的实施细则》，对重点客户实行定期走访和实时监控制度。为了把重点客户管理工作制度落到实处，还编制了《走访重点客户日程表》、《目标客户基本情况表》和《大户存款动态监控日报表》，为全面实施项目管理和重点客户管理制度奠定了基础，得到了分行有关部门的赞扬。

在大力拓展重庆有线台等传媒项目的同时，狠抓了xx证券等资金密集行业的业务拓展工作，为建立银证合作的长期战略伙伴关系，加强银证合作，奠定了一定的基础。

四、推行定期例会制度，合理安排劳动组合，工作质量和效率明显提高。

6户部业务发展的实际需要，对劳动组合进行了合理调度，既充分发挥了人员的各自优势，又调动了每一个员工的工作积极性、主动性和创造性，有力地促进了客户部工作质量和工作效率的进一步提高。

五、狠抓贷款的风险管理，资产质量明显改善。

在严格控制贷款投向的同时，还加大了清收和转化工作的力度，定期督促客户经理全面落实清欠和平时的结息工作。尤其是在对不良贷款的管理上，实行一户一策，落实专人上门催收，既催债务人，又催保证人，催收效果非常明显：(1)在分行领导的高度重视和保全部及支行的努力之下，成功地收回了新隆基、xxx等公司在我行的有问题贷款xxx万元;(2)收回xx年欠息近xxx万元。不但提高了我行的资产质量，而且还提高了支行的经济效益。

六、xx年工作打算。

7示。并以今年的工作结果为起。

点，在行领导的带领下，同大家一道，发扬敬业精神，继续努力，争取再创坡支行业务发展的新高。

(1)拓展一到两个既符合总、分行政策，又能带动支行业务稳定增长的重点客户;。

(3)加强制度建设，进一步完善有关的管理制度和考核办法;。

(4)加强学习，不断提高政治修养，服从大局，事事以身作则，不让大家做的，自己坚决不做，努力营造一个更加开拓、务实、严谨、和谐的经营管理环境。

银行行长工作心得体会(三)，领导就谆谆教诲：走上工作岗位后要做一个爱岗敬业的人。带着老师的嘱托和领导的期望，我走上了储蓄专柜的前台，我暗下决心，一定要把自己的理想和挚爱献给这关系千家万户的三尺金融柜台，要以自己满腔的热忱为顾客送上一份温馨。为了提高自己的业务技能，我工余时间练，业余时间练，点钞、算盘两项都晋升为一级技能操作水平，被评为优秀柜员。高超的技能提高了办理业务的速度、增强了准确性，减少了客户的等待时间，赢得了客户的信任和欢迎。

9升发挥了导向作用。在管理上，提出了创造环境，培养观念，激励士气，凝聚人心的人本管理理念，为营造积极向上的和谐氛围和打造一流的员工队伍发挥了积极作用。

xx年1月因工作需要，被行领导调整到支行任支行行长，在我们银行的下属支行当中，支行是一个传统的老支行，存款和经营业绩都名列我们银行的前茅。如何把支行经营的更好?如何百尺竿头更进一步?如一块磐石压在了我的心头，在行领导的关心、帮助下，我很快变压力为动力，逐渐融进了新的工作环境。

针对支行的工作特点，倡导支行工作开展，不在于服务理念有多高深，服务内涵有多复杂，而在于能长期坚持把服务做到极致。工作中，经常以100-1=0的公式来告诫员工，在我看来，100次的服务中，只要有一次不让客户满意，就会伤害客户，也就失去了客户，服务效果就是0。只有客户满意，才能让头回客变成回头客。实践证明，好服务是有价的。

10户档案，为我行推行差别化、个性化服务打下了坚实基础，在做高端客户维护、营销上不断创新，逐步摸索出一套自己的办法，通过对服务流程和服务模式进行再造，设置大堂经理，减少临柜人员，增加客户经理，提高营销客户的能力;推行分区服务，设立自助服务区、现金业务区、非现金业务区和个人理财区;建立个人vip客户信息快速反应机制，实现前台与客户经理的整体联动实现了服务层次、服务产品的差别化，形成了支行独有的工作流程和模式。

在上级领导的关心支持下，在全体员工的不懈努力下，支行创造了存款余额由年不足亿元增长到年亿元，存款新增份额连续年、存款总额连续年位居我们银行前茅的佳绩。分行先后被授予先进单位、优秀单位称号。我自己自1998年以来连年被我行授予先进个人、青年岗位能手、优秀共产党员等荣誉称号;2025年被授予我市五一劳动奖章并在市直机关创先争优做兴德先锋活动中被授予共产党员道德标兵等荣誉。

一、各项指标完成情况及采取的措施。

(一)、人民币储蓄存款超常增长,净增9513万元，完成分行下达任务的317%。采取的措施有以下5条。

1、由于去年遭受特大洪灾，今年灾民重建家园，给储蓄存款工作带来了难度。因此支行领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业风点储源逐一调查摸底算账，并关注同业动态，和网点负责人一同准确预测，尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施，深入企业单位帮助网点克服营销中的困难。

2、以代发工资和教育储蓄为重点，行级领导、网点负责人、一线员工，上下联动，深入企业单位积极营销，在去年营销4025户的基础上，今年注重挖户工程，新增代发工资3235户。教育储蓄新增户万元。

12时根据实际情况对办法不断完善，对代发工资营销每户奖励1.5元，对大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量，面对网点撤并客户增多，客观上对银行员工办理业务的速度要求高了，我们极时加大了对员工办理业务的笔数和收款量的考核占比，并每月对绩效工资认真核算，以正式文件通报，透明度高，调动了员工争办业务抢办优质客户业务的积极性，增强了同业竞争力，调动了网点增存稳存的积极性。

4、支行领导和网点负责人经常深入大户走访，注重大户营销，克服困难，力排他行竞争，将钼业公司元月份股金分红800万元，6月份奖金120万元，11月份职工奖金550万元，12月份职工增奖补发1700万元全由我行代发。

5、不定期用电视广告、悬挂横幅、更换宣传牌等形式进行宣传。发挥舆论先导作用，同时对服务工作检查监督，强化了柜面服务，提高了工行在区域经济的知名度。

13成一定困难。对此除绩效工资考核外，对个人营销半年以上每万元贷款奖励50元，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

(三)、中间业务收入39万元，较去年多收入16万元，完成了全年任务的95%。我们把中间收入在绩效工资的考核中的占比提高到180分，调动了网点个金中间业务收入的积极性，杜绝了跑、冒、滴、漏现象。其次把灵通卡发卡量分数占比提高到120分，并通过宣传牌、横幅宣传营销代发工资挂卡，个人营销一张e时代卡奖励5元的激励政策，全年新增发灵通卡5238张，其中e时代卡380张。加上去年的5720张，两年发灵通卡1.1万张，灵通卡年费收入达8万余元。发卡量增加了，个人用卡汇款也多了起来，柜面在个人结算上宣传快捷方便的特点，提供优质服务，个金结算收入16.4万元，较上年多增7.3万元。

再次是大力发展寿险营销业务，主管行长亲自带领有关人员到各网点推动业务，并请保险公司经理、讲师先后五次去网点培训，对如何接触客户、如何赞美客户、如何推介产品等方面进行讲解和演练，举行银保联欢会等，大大推动了保险业务营销的发展，全年代理营销保险400多万元，实现中间业务收入近9万元，较去年多收入6万元。

(四)、做好管理工作，有效的管理能促进经营快速健康发展。我行先后制订了《华县支行一线员工绩效工资考核办法》《华县支行一线员工绩效工资分配办法》，各种单项业务奖励办法，开展代收大中专学费业务。代理营销保险业务竞赛活动，实施目标管理，按月考核通报，下大气力落实，促进了各项业务快捷健康发展。

一、各项指标完成情况及采取的措施。

(一)、人民币储蓄存款超常增长,净增9513万元，完成分行下达任务的317%。采取的措施有以下5条。

1、由于去年遭受特大洪灾，今年灾民重建家园，给储蓄存款工作带来了难度。因此支行领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业风点储源逐一调查摸底算账，并关注同业动态，和网点负责人一同准确预测，尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施，深入企业单位帮助网点克服营销中的困难。

2、以代发工资和教育储蓄为重点，行级领导、网点负责人、一线员工，上下联动，深入企业单位积极营销，在去年营销4025户的基础上，今年注重挖户工程，新增代发工资3235户。教育储蓄新增户万元。

3、年初充分酝酿讨论制订出包括七个指标的一线员工绩效考核办法，合同工和代办员同工同酬，具体从工作量、业务营销、服务质量、劳动纪律、安全卫生等方面考核兑现，充分发挥其杠杆作用。同时根据实际情况对办法不断完善，对代发工资营销每户奖励1.5元，对大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量，面对网点撤并客户增多，客观上对银行员工办理业务的速度要求高了，我们极时加大了对员工办理业务的笔数和收款量的考核占比，并每月对绩效工资认真核算，以正式文件通报，透明度高，调动了员工争办业务抢办优质客户业务的积极性，增强了同业竞争力，调动了网点增存稳存的积极性。

16补发1700万元全由我行代发。

5、不定期用电视广告、悬挂横幅、更换宣传牌等形式进行宣传。发挥舆论先导作用，同时对服务工作检查监督，强化了柜面服务，提高了工行在区域经济的知名度。

(二)、消费信贷累计发放笔，金额万元，收回笔，金额万元，实现利息收入元。华县地域经济落后，缺乏经济活力，给个贷工作造成一定困难。对此除绩效工资考核外，对个人营销半年以上每万元贷款奖励50元，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

(三)、中间业务收入39万元，较去年多收入16万元，完成了全年任务的95%。我们把中间收入在绩效工资的考核中的占比提高到180分，调动了网点个金中间业务收入的积极性，杜绝了跑、冒、滴、漏现象。其次把灵通卡发卡量分数占比提高到120分，并通过宣传牌、横幅宣传营销代发工资挂卡，个人营销一张e时代卡奖励5元的激励政策，全年新增发灵通卡5238张，其中e时代卡380张。

17加上去年的5720张，两年发灵通卡1.1万张，灵通卡年费收入达8万余元。发卡量增加了，个人用卡汇款也多了起来，柜面在个人结算上宣传快捷方便的特点，提供优质服务，个金结算收入16.4万元，较上年多增7.3万元。再次是大力发展寿险营销业务，主管行长亲自带领有关人员到各网点推动业务，并请保险公司经理、讲师先后五次去网点培训，对如何接触客户、如何赞美客户、如何推介产品等方面进行讲解和演练，举行银保联欢会等，大大推动了保险业务营销的发展，全年代理营销保险400多万元，实现中间业务收入近9万元，较去年多收入6万元。

(四)、做好管理工作，有效的管理能促进经营快速健康发展。我行先后制订了《华县支行一线员工绩效工资考核办法》《华县支行一线员工绩效工资分配办法》，各种单项业务奖励办法，开展代收大中专学费业务。代理营销保险业务竞赛活动，实施目标管理，按月考核通报，下大气力落实，促进了各项业务快捷健康发展。

**银行行为心得体会篇十一**

银行是现代经济发展中最为基础、最为重要的金融机构之一。然而，在金融危机时期，银行行为不规范、风险控制失误的问题暴露出来，给经济和社会带来了巨大的危害。为了保障银行业的安全、稳健，中国银保监会于2025年发布了《银行行为管理指引》，旨在规范银行行为，规范市场秩序、投资者权益。在此背景下，本人经过学习、理解与实践，深有体会，撰写本篇文章，来与大家分享自己对《银行行为管理指引》的心得与体会。

《银行行为管理指引》是中国银保监会制定的一项指导性文件，主要针对银行管理和服务中的行为规范问题，包括开展业务、风险管理、内部控制等方面清晰地进行规范。《指引》具有强制性规范性质，银行必须按照该规定进行拟定或调整自身制度，以达到保护投资者，规范市场秩序的目的。

《银行行为管理指引》从诸多方面规范了银行行为，具有重要意义。一方面，这个指引的发布标志着我国多元化金融市场不断规范化发展，进一步加强了银行风险管控及内部合规体系建设。另一方面，银行实行规范行为的标准，不仅有利于银行稳定运作、风险控制，更有利于将金融风险传导到最低程度，达到维护金融稳定的目的。

第四段：以实践为基础，借鉴相关经验，结合自身工作，认识规程的不断完善。

本人在工作中，通过认真学习相关规程，并结合自身业务实际，及时的调整业务流程及准备相关制度文件。同时也通过参加培训和学习，借鉴相关行业经验，不断完善自身的行为规范意识。此外，在处理业务过程中，我们注意风险掌控和内部压力测试，在工作流程中添加对风险方面的限制，使工作具有更加规范性和安全性。

第五段：总结。

通过学习、理解、实践，《银行行为管理指引》对我们的加强银行业风险管控、规范内部合规体系、维护金融稳定，作出了重要贡献。而作为一名银行员工，我们要时刻关注相关政策法规的动态，自觉加强对相关规章制度的学习，同时加强风险意识和规范行为意识，做到合法、合规、安全的工作，深深地认识和领悟到《银行行为管理指引》的重大意义，切实落实具体工作，为金融行业的规范化发展和银行业的积极贡献而努力。

**银行行为心得体会篇十二**

近年来，金融领域极速发展，银行作为重要的金融机构，承担着促进经济发展、维护金融秩序等多项重要任务。为了规范银行内部行为，保护金融消费者权益，提高银行业的整体服务水平，银监会出台了《银行行为管理规定》。此次我有幸参与了该规定的制定和修改，而在这个过程中，我也不断体会到其中的深意。通过学习和践行《银行行为管理规定》，我对银行行为管理有了更深的认识，也对银行与客户之间的关系有了更大的理解。

首先，《银行行为管理规定》强调了银行的责任和义务。银行作为经济发展的重要推动力，承载着大量的社会资源。因此，银行必须承担起保障金融安全、维护金融秩序的责任。我认为，这不仅是银行的义务，更是银行作为公共机构的使命。而《银行行为管理规定》对于银行的责任和义务进行了详细的规定，明确了银行的社会责任，这对于推动银行业的可持续发展具有重要的意义。

其次，《银行行为管理规定》注重了银行与客户之间的诚信和信任。银行业的成功与否，很大程度上取决于与客户的信任关系。而这种信任关系的建立，离不开银行对客户的诚信。《银行行为管理规定》明确规定了银行应当遵守信用原则，保护客户的隐私权，并明确了银行在业务操作中应当秉持公正、透明、谨慎的原则。通过遵循这些原则，银行能够建立与客户的良好关系，提升客户对银行的信任度，进而推动银行的业务发展。

第三，《银行行为管理规定》强调了保护金融消费者权益。在金融市场中，消费者往往是较为弱势的一方，容易受到不公平对待。因此，保护金融消费者的权益，是银行行为管理中的重要一环。《银行行为管理规定》对于保护金融消费者权益进行了详细的规定，规定了银行应当注重消费者教育，提高金融消费者的自我保护意识；同时，银行也应当加强对金融产品的管理，确保产品的合法性和真实性。通过这些措施，可以更好地保护金融消费者权益，提高金融市场的公平程度。

第四，《银行行为管理规定》加强了银行内部风险管理。银行作为金融机构，必须面对各种风险，包括信用风险、市场风险等。在这个问题上，《银行行为管理规定》主要通过加强内控制度和评估程序，规范银行内部行为。它要求银行建立健全的内部控制制度，明确内部授权和责任界定，确保业务操作的规范和透明。此外，银行还应当加强对风险的评估和管理，并及时完善风险防范机制。通过这些措施，银行能够更好地应对风险，保证金融系统的稳定和安全。

最后，《银行行为管理规定》要求银行建立有效的监督机制。监督机制是保障银行行为管理有效性的重要手段。通过监督机制，可以对银行的行为进行评估和监督，及时发现和纠正问题，确保银行业务健康发展。《银行行为管理规定》中明确要求银行建立独立的内审机构，并加强对银行监督的力度，以确保银行行为规范。通过这些措施，银行可以更好地履行其社会责任，推动行业的持续发展。

总之，《银行行为管理规定》对于银行行为管理具有重要的意义。通过学习和践行这一规定，可以帮助银行提升服务水平，保护金融消费者权益，提高金融市场的公平程度。同时，也可以帮助银行加强内部风险管理，提高风险防范能力。通过这些努力，银行行为管理水平将不断提高，为金融市场的健康发展提供有力支撑。

**银行行为心得体会篇十三**

第一段：引入同业交流的背景和目的（200字）。

金融业是一个紧密相连的网络，在这个网络中，银行行长作为金融机构的核心人物，他们的角色不仅仅是管理银行日常业务，更是推动金融业发展和创新的重要力量。为了促进不同银行之间的合作与学习，丰富行长们的专业知识和管理经验，同业交流成为了必不可少的方式。在上一次的同业交流活动中，我所在的银行派我作为代表参加，这次交流让我收获颇多，感慨良多。

第二段：交流中的经验与教训（200字）。

这次同业交流活动让我深刻地意识到了银行行长间的宝贵经验和思维碰撞的重要性。在交流中，我有幸结识了来自不同地区、不同规模的银行行长，他们在经营理念、风险控制、创新思维等方面给予了我许多启发。与他们的交流让我看到了自己的不足之处，比如在人才培养方面还需加强，创新能力也有所欠缺。这些教训让我思考到底如何发展和改进自己以及银行的经营状况。

第三段：交流中的收获与启示（200字）。

同业交流给予我了很多宝贵的经验和启示。首先，我意识到银行行长要有很高的责任感和使命感。银行行长不仅仅是一份工作，更是要担负起金融稳定和经济发展的重任。其次，我深刻认识到了监管的重要性，以及与监管部门的密切合作。作为银行行长，要时刻关注监管要求和监管政策的变化，保持与监管部门的沟通和合作，才能更好地规避风险、实现业务发展。最后，同业交流还给予我了创新思维的启示。在与行长们的交流中，我看到了他们在创新服务和产品方面的努力和成果，这让我意识到创新是银行发展中不可或缺的要素。

第四段：怎样将交流中的经验应用到实际中（300字）。

对于我来说，将这次同业交流中的经验和启示应用到实际中是至关重要的。首先，我计划在人才培养方面加大投入，引进高素质的人才，并加强对员工的培训和发展，提高整体团队的水平。其次，我准备加强与监管部门的沟通与合作，及时跟踪监管政策动向，严格遵守规定，为客户提供更加安全的金融服务。最后，我将在创新方面加大力度，建立和优化创新机制，鼓励员工提出创新想法，并创造良好的创新环境，以满足客户不断增长的需求。

第五段：总结同业交流的重要性和对银行行长的影响（300字）。

同业交流对于银行行长的影响是深远的。通过与行长们的交流，我们可以积累宝贵的经验，提高自己的管理和领导能力，发现和解决问题，推动银行的发展。同时，同业交流也有助于银行行长们扩大人脉关系，建立合作伙伴，共同应对金融市场中的风险和挑战。因此，同业交流不仅仅是一次简单的学习和交流机会，更是促进行长们个人成长和银行长期发展的重要途径。

通过这次同业交流，我深刻认识到了银行行长的责任与使命，学到了许多宝贵的经验和启示。在今后的工作中，我将努力将这些经验应用到实际中，不断提高自己和银行的发展水平。我相信，通过与其他行长们的交流合作，我们能够共同推动金融业的进步和繁荣。

**银行行为心得体会篇十四**

20xx年xx月xx日，召开了xx会议。会议上，xx董事长、xx行长对赣银今后的工作和建设提出了新的指示与要求。此次会议是深入落实科学发展观、构建和谐工作、推动xx银行改革转型的一次重要的会议。

通过对三季度总结会议精神的学习与研究，让我们更加明确今后的工作任务、目标。特别是行长在此次会议上的讲话更是发人深省，董事长在会议中提到的要求将对我行今后的工作起到有力的指导作用，使我们更加清晰的认识到在今后工作中应该努力的方向，更加明确的认识到推进xx银行升级转型的必要性。

通过对本次会议精神的学习和讨论，我行认为应该从以下三个方面来重点把握：

首先，要高度重视和认真学习此次会议的精神，筑牢思想认识的基础。行长的讲话客观求实，立意深刻，从最实际的一面对我行20xx年前三季度的工作情况进行了回顾，并就xx银行四季度工作安排作出了详细的叙述，为我们基层支行的业务工作起到了实际的指导作用，为我们的工作方法、发展指定了明确的方向。认真学习、深刻领会行长重要讲话精神，认清当前形势，理顺思想脉络;认清我们所面临的四大挑战和考验;理性、客观的认识我们队伍当中所存在的问题与不足;我们要认清当前的五个有利因素的同时，把握七个工作重点，全面推进和贯彻落实上级要求的“顺势而为，逆势而上，全力做大做强xx银行资产总量”的讲话精神，从思想上筑牢坚定的认识，在工作中做到原则性与创造性有机的结合，努力认清形势，做到思想与上级保持高度统一，为工作的进一步推进打好思想基础，提供思想保障。

其次，我们要以本次会议精神为指导，进一步加强银行队伍建设。我们要坚持忠诚任事、尽职工作，加强和改进思想政治工作;坚持“忠诚、信任、担当、奉献”，深入创建学习型xx银行;坚持德才兼备、以德为先，进一步深化“队伍品德”建设;坚持用创新理论武装头脑，打造高效创新的银行队伍。作为经济下行中的前沿阵地，我们银行目前要面临的困难很多，如不能及时的在工作上、队伍建设与发展上改进和创新，那么每当我们遇到新的问题和困难，就会产生出一系列的断接现象。要解决这些问题和困难，首先是要不断的强化干部思想，领导班子是银行工作的指挥中枢，是做好xx银行转型的核心和关键，所以领导班子要起带头作用，不断的进行自我学习，自我充电，认真开展党性学习、政治学习、理论学习、业务学习和学习实践将知识与实践结合起来在面对新的问题上才能实际有效的将其解决;其次是建设一支想干事、能干事、会干事的银行队伍。我们必须要用“能者上、平者让、庸者下”的建设基本理念为基础，从而来健全队伍管理制度，改进管理模式。只有这样不断的进取，不断的吸收才能在今后的工作中来战胜新的问题和困难。

再次，我们要以贯彻落实xx董事长重要讲话精神为契机，实现xx银行的新发展。我们把握形势、坚定信心，明确目标、找准定位，把xx银行升级转型工作做好。会议中xx董事长引用了的讲话成绩来之不易，困难不可低估，信心不可动摇”，从市政府的支持，有一支有朝气、有激情、想干事、能干事、会干事的队伍，体制在不断完善，前三季度的平稳发展四个方面让我们坚定信心，我们能把xx银行的各项工作做好，并顺利的完成今年的各项任务。因此，我们亦要坚定信念，加强队伍建设。对因为经济下行而对工作失去热情，得过且过的员工，给予批评教育，并激发其工作热情，提高支行队伍的凝聚力。对敢担当、靠得住，能干事的员工进行培养和提拔。我相信只要不断的凝聚队伍的力量必然能真正实现xx董事长提出的“xxxx”发展目标，彻底让xx银行转型，使xx银行实现大发展、大跨越。

总体而言，我们要紧密的团结在xx银行领导班子周围，以本次会议为契机，全面贯彻会议精神和领导的讲话精神，不辱使命，敢于担当，让我行成为xx的先锋，为xx这座航母乘风破浪贡献属于我们的力量!

**银行行为心得体会篇十五**

管理是金融行业的生命，严管理才能真正出效益，严管理才能防范和化解金融风险。为确保各项工作的顺利开展，及圆满完成上级行下达的目标任务，我严格按照上级行规定，强化内部管理：一是改革完善经营机制。根据上级行精神，健全完善经营机制，理顺和完善市场拓展机制，为完成各项目标工作任务夯实经营管理机制基础。二是开展经营管理自查自纠工作。强化内部管理，落实从严治行，全面开展经营管理的自查自纠工作。对检查中发现的财务收支、财务核算、信贷管理等方面存在的问题，逐项进行纠正，及时落实整改措施，确保各项工作合法合规。

2、加强服务水平。

服务是银行永远的主题，我始终把服务品质的提升作为树立品牌形象、提升核心竞争力的重要工作来抓。今来推出了多个与服务有关的贯穿全年的主题活动，从明确客户服务的工作重点，深入挖掘客户服务工作的，细致了解客户的服务需求入手，查找日常工作中需要改进、改善的地方。通过这些活动，进一步提高了整体服务质量，提升了服务水平，为广大客户提供更加细致、体贴的金融服务，获得了客户的普遍满意。

3、加强队伍建设。

要做好银行工作，队伍建设是根本。我注重加强员工队伍建设，着重抓三方面工作：一是加强员工行为建设，切实加强员工思想教育，提高员工政治思想觉悟与道德情操，强化员工“一人一扇窗，人人重形象”的责任意识，形成自觉遵守行为规范的浓厚氛围;二是加强制度文化建设，组织员工认真学习上级行制定的各项规章制度、办法，树立“制度至上、执行完美”的理念，提高员工的制度执行力;三是加强专业文化建设，组织员工认真学习、宣传上级行制定的专业文化理念，要求员工牢记本专业文化理念，强化员工员工对专业文化理念的认知度和理解力，并结合工作实际和专业特点，积极培育具有专业特色、符合现代银行要求的客户服务文化，切实做好本职工作。

4、加强风险防范。

加强金融风险防范，把合规管理、合规经营、合规操作落到工作实处，使内控意识和内控文化渗透到每一位员工思想深处，使内控成为每位员工的自觉行为，深化对合规操作的认识，学习和理解规章制度，增强执行制度的能力和自觉性，形成事事都符合守法合规的工作标准，理解和掌握内控要点，及时发现并消除存在的金融风险，通过合规守法，保证银行资产平安，实现最大效益。

5、加强党建工作。

加强党建工作，既注重充分发挥党组织的政治核心作用和战斗堡垒作用，更注重培育一支在各项工作中充分发挥先锋模范作用的党员队伍。要求每个党员既做政治上的强者，更当业务上的能人，切实增强党员意识，牢记党员身份，做到党员标准不能降低，先锋模范作用不能忘记，党的形象不能损害。在工作岗位上一是要成为遵纪守法的标兵;二是要做管理上的骨干、学习上的模范;三是在急、难、险、重的紧要关头，发挥党员的模范带头作用。

三、工作中存在的问题。

1、业务规范化有待加强。

根据银监部门和省、市分行审计和业务部门对我银行的经营业务的检查结果，虽然我行没有重大的违规，但是业务规范化不够，在细节上存在不足，甚至出现一些低级失误，如单据填写不规范等。有些问题以前已经查出来，但未整改彻底，业务规范化有待加强。

2、服务意识和服务能力有待改善。

以客户为中心的观念尚未得到全体员工的普遍认同，员工缺乏主动性和团队敬业精神，服务热情和工作主动性相对欠缺，依然处于传统的服务模式，服务意识和服务能力有待改善。

3、人员素质有待提高。

随着我银行业务范围的不断扩大，涉及的领域更广更深，现有人员素质满足不了业务快速持续发展的要求，虽然新招收了名大学生，但总体人员素质偏低，有待提高。

回顾一年来的工作情况，尽管做到了尽心尽力尽职，但我感到有些方面的工作还没有做好，仍存在一些不足之处，具体表现在：

3、深入一线调研以及与员工直接谈心的时间相对较少，对员工的思想状况了解得还不够深入。

2025年是全行改革发展的重要一年，我将发扬成绩，克服缺点，进一步加强思想建设、组织建设和作风建设，进一步增强责任感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划能力、科学管理能力、组织推动能力和统筹协调能力，创新工作思路，探索发展道路，团结和带领全行干部员工，坚持以负债业务为核心，抢占市场份额，增强核心竞争力;坚持以资产业务为根本，加强风险控制，求得快速健康发展;坚持以中间业务为突破口，加强服务创新，实现中间业务收入有显著的提高;坚持从严治行方针，强化改革创新，提高内部管理和服务水平;坚持以企业文化建设为窗口，调动员工积极性，提高队伍战斗力;坚持以党建工作为抓手，发挥党政工团作用，增强整体凝聚力，为实现xx支行创建成区级“文明单位”作出自己应有的贡献。

版权声明：以上文章中所选用的图。

**银行行为心得体会篇十六**

人生是很累的，你现在不累，以后就会更累。人生是很苦的，你现在不苦，以后就会更苦。万物相生相克，无下则无上，无低则无高，无苦则无甜。培训是自我素养提高的一个途径。下面是本站带来的银行行长培训学习的。

仅供参考。

今年我参加了省行组织的二级支行行长培训班的学习培训，通过学习使我受益匪浅。结合实际工作，下面，我谈一谈个人的一点心得体会。

一、转变市场营销观念，实施核心客户营销策略。当前，银行业普遍认同一个“二八定律”，我认为“二八定律”针对我们邮政储蓄银行，尤其是县级以下及农村二级支行来说，这个定律尤为显得贴切和突出，即银行80%的利润来自于20%的客户。可见，20%的高端客户针对我们邮储银行带来的收益就可想而知，但是如何让这20%的高端客户真正成为我们的忠诚客户，那就需要支行自身利用和优化现有的资源，通过生日礼物、病期探视、各大节日特色祝福等等来拉近与客户的亲属感并通过交叉营销，让客户通过各种体验途径购买咱们银行自身的多种产品，以更优质更快捷的服务等等让20%的高端客户从心里产生对我们邮政银行的忠诚度。

二、转变经营思路，树立科学发展观。

1、要进一步增强存款工作的危机感和使命感，大力促进各项存款快速增长，全力提升存款业务的市场地位，加大储蓄存款竞争力度，全力提升市场份额。坚持“大个金”发展战略，运用我行点多面广，覆盖城乡的网点资源和营销潜能，做大储蓄市场。

2、着力推进中间业务和新型业务的全面、协调发展，通过代理保险、信用卡、以及下一步就要推行的ic卡、惠农卡能产品，抓好全年每个季度每个时间段。发展业务有的人说要分业务淡季旺季，我个人认为业务的发展与否不应有淡旺季之分，而是取决于一个支行，一个团队的思想意识之团队精神，我们发展业务也决不只能坐门等客，而是要走出去，走进市场，走进商户、农户之中进行有针对性、策略性的实质营销，不是有这样一句话嘛：时不我待，只争朝夕!我们不能把“与时俱进”当做一句空话，我们需要实际性地主动出击。

三、强化风险防范意识，提升内控管理质量。

随着银行业竞争的日益激烈，市场环境的复杂多变，商业银行经营面临着越来越多的风险，我们作为商业银行面临的主要风险包括信用风险、市场风险、操作风险，针对上述三个风险，我认为加强操作风险的防范尤为重要，通过观看四十五分钟的警示教育片，以及我们身边听说看到的很多案例，不难看出，绝大部分风险来自于银行内部，比如银行监守自盗、违规操作等等，因此我认为在日常工作中应做好以下几个方面的内容：1、加强员工的思想教育和业务制度的学习，利用周例会、晨会，月经营分析会及网上下载警示教育片等把风险防范意识，结合今年的“合规执行年”制度的内容，深深灌入每位员工的思想灵魂深处，让合规的经营理念融入到工作的每一环节，争做遵章、守纪、知法、守法的邮政储蓄银行人。

四、搭建“以人为本”的发展平台，培育和谐企业文化。针对支行员工应表扬先进，激励后进，和员工多沟通、少批评，坚持以人为本，利用现有的职工小家资源，通过和员工一起生日、节日聚餐，乒乓球、象棋、羽毛球友谊赛等，和员工每日保持一种愉悦的心情，良好的心态，同时也要进一步抓好网点柜面规范化服务，进一步加大服务检查力度，健全服务监督检查网络，要引导员工换位思考，站在客户的角度看待自己提供的服务，自动自发做好服务工作，树立良好的企业形象，提高社会知名度和美誉度。

五、强化执行力，提升管理能力。

何谓执行力?执行力“就是按质按量地完成工作任务”的能力。个人执行力的强弱取决于两个要素——个人能力和工作态度，能力是基础，态度是关键。所以，我们要提升个人执行力，一方面是要通过加强学习和实践锻炼来增强自身素质，而更重要的是要端正工作态度。那么，如何树立积极正确的工作态度?我认为，关键是要在工作中实践好“严、实、快、新”四字要求。

1、要着眼于“严”，积极进取，增强责任意识。责任心和进取心是做好一切工作的首要条件。责任心强弱，决定执行力度的大小;进取心强弱，决定执行效果的好坏。

2、要着眼于“实”，脚踏实地，树立实干作风。天下大事必作于细,古今事业必成于实。虽然每个人岗位可能平凡，分工各有不同，但只要埋头苦干、兢兢业业就能干出一番事业。好高骛远、作风漂浮，结果终究是一事无成。

3、要着眼于“快”，只争朝夕，提高办事效率。“明日复明日，明日何其多。我生待明日，万事成蹉跎。”因此，要提高执行力，就必须强化时间观念和效率意识，弘扬“立即行动、马上就办”的工作理念。坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习。

4、要着眼于“新”，开拓创新，改进工作方法。只有改革，才有活力;只有创新，才有发展。面对竞争日益激烈、变化日趋迅猛的今天，创新和应变能力已成为推进发展的核心要素。

以上是结合本次省行培训内容和从事本岗位经验的一些打算和体会，不妥之处敬请领导批评指正。

经过这次中央财经大学行长培训课程的学习，我了解到作为一名支行行长首先要知道自己在服务管理与营销管理中的角色、职责和怎样为客户提供优质的服务等。在服务管理中首先要制定服务流程、标准和规范;制定服务的考核标准，并让全体员工都清楚了解;对员工的服务情况不但要进行定期的检查评估、面谈沟通，而且要把评估情况进行反馈;对客户的需求要快速反应，及时组织资源满足客户需求;掌握客户对服务的评价和反馈，对客户意见要及时进行回复;妥善处理客户投诉，确保客户满意;及时发现服务中存在的问题，想办法进行改善和处理。

一、网点主任服务与营销。

在营销管理中首先要制定支行营销的目标、计划和流程，然后将营销目标分解到每位员工，对营销目标进行追踪、辅导，推动营销工作的顺利进行，最后对营销目标执行情况进行评估和反馈。

那怎样为客户提供优质服务?随着同行服务不断创新，客户期望值的提升等，银行服务业也面临新的挑战。服务是一种感觉，要想为客户提供优质的服务让客户满意，首先要对客户显示积极的态度，注意说话的语气，保持精神饱满，给客户一个最佳的职业形象;其实要识别客户的需求;然后要尽力满足客户的需求，主动为客户介绍业务信息，与客户建立联系，因为发展一个新客户的平均成本是留住一个老客户的6倍。具体的内容如下：

1、学人之长找不足。我行以服务先进行为标杆，通过学习，我行应从行容行貌、物品摆放、设施配备、言行举止、服务礼仪到服务细节等，一一记录下支行的具体做法，结合自身实际，查找不足，加以规范和整改。

2、“软硬”兼施上台阶。我行应按照“软件先行”、“硬件渐至”的原则在全行范围内展开了提升服务品质大行动，要求所有网点严格按照总行制定的规范化服务标准，强制推广“三声服务”和“双手接递”;在硬件上，指定专人对每个网点根据其周边环境、服务设施等特点做好综合评估，提出整改意见，逐步落实到位，以优化服务环境，增强对外服务能力。

3、优化流程提效率。按照“岗位、业务、流程、设备”“四整合”的业务改造模式，最大限度地提高柜面员工的工作时效，提升柜面服务效率，减少客户等待时间;与此同时，加强对科室的服务管理，进一步落实二线为一线服务的具体措施，提高二线为一线服务水平，提升全行整体服务能力。

二、支行的内控管理和防范操作风险。

银行业的风险是指银行在经营管理过程中，由于各种不确定因素的影响，使实际收益与预期收益发生一定偏差。从而蒙受损失和获得额外收益的机会和可能性。具体分为信用风险、国家和转移风险、市场风险、利率风险、流动性风险、操作风险、法律风险和声誉风险八类。

随着银行业案件的增多，金额的加大，必须要有严格的内部控制和防范操作风险的措施。内部控制方面着重做好审批、授权、检查、核对、经营业绩审查、资产的保护、职责的分工、利益冲突岗位的分离等一系列控制活动。不能以互相信任代替管理，以日常习惯代替制度，以照顾情面代替纪律，不能存在侥幸心理。要以。

规章制度。

约束自己。

三、打造高绩效团队。

一个团队要想取得好成绩，首先必须制定一个“好目标”，所谓“好目标”就是与上级保持一致，具有挑战性;其实队员间要相互沟通，只有良好的沟通才能建立信任，才能维持和谐的团队关系，俗话说的好：“团结就是力量”，再次就是要用竞赛、旅游、公开表扬等激励方法不断提升团队的士气。

四、支行的营销技巧。

营销是一门现代经济运行的先行科学。我国正处于从计划经济进入市场经济的运行过程，所以营销对于我们从事服务行业的人员来说是一片工作学习生活的真空区，通过此次学习有了一定的感受。

我们从事银行工作的人员要认清社会形势，不能像以前一样等客上门，而要走出去，了解客户的需求，并把客户的需求作为一种工作目标去努力实现。和客户首次见面要注意自己的言谈举止、服饰搭配给客户留下良好的第一印象，解除客户的戒备心理，建立良好的信任关系。总之就是实时把握客户需求，实现共同利益的最大提高。以上就是我的心得，在以后的工作中，我一定尽力学以致用，为\*\*市商业银行的发展做得更多、更好!

今年我参加了省行组织的二级支行行长培训班的学习培训，通过学习使我受益匪浅。结合实际工作，下面，我谈一谈个人的一点心得体会。

一、转变市场营销观念，实施核心客户营销策略。当前，银行业普遍认同一个“二八定律”，我认为“二八定律”针对我们邮政储蓄银行，尤其是县级以下及农村二级支行来说，这个定律尤为显得贴切和突出，即银行80%的利润来自于20%的客户。可见，20%的高端客户针对我们邮储银行带来的收益就可想而知，但是如何让这20%的高端客户真正成为我们的忠诚客户，那就需要支行自身利用和优化现有的资源，通过生日礼物、病期探视、各大节日特色祝福等等来拉近与客户的亲属感并通过交叉营销，让客户通过各种体验途径购买咱们银行自身的多种产品，以更优质更快捷的服务等等让20%的高端客户从心里产生对我们邮政银行的忠诚度。

二、转变经营思路，树立科学发展观。1、要进一步增强存款工作的危机感和使命感，大力促进各项存款快速增长，全力提升存款业务的市场地位，加大储蓄存款竞争力度，全力提升市场份额。坚持“大个金”发展战略，运用我行点多面广，覆盖城乡的网点资源和营销潜能，做大储蓄市场。2、着力推进中间业务和新型业务的全面、协调发展，通过代理保险、信用卡、以及下一步就要推行的ic卡、惠农卡能产品，抓好全年每个季度每个时间段。发展业务有的人说要分业务淡季旺季，我个人认为业务的发展与否不应有淡旺季之分，而是取决于一个支行，一个团队的思想意识之团队精神，我们发展业务也决不只能坐门等客，而是要走出去，走进市场，走进商户、农户之中进行有针对性、策略性的实质营销，不是有这样一句话嘛：时不我待，只争朝夕!我们不能把“与时俱进”当做一句空话，我们需要实际性地主动出击。

三、强化风险防范意识，提升内控管理质量。随着银行业竞争的日益激烈，市场环境的复杂多变，商业银行经营面临着越来越多的风险，我们作为商业银行面临的主要风险包括信用风险、市场风险、操作风险，针对上述三个风险，我认为加强操作风险的防范尤为重要，通过观看四十五分钟的警示教育片，以及我们身边听说看到的很多案例，不难看出，绝大部分风险来自于银行内部，比如银行监守自盗、违规操作等等，因此我认为在日常工作中应做好以下几个方面的内容：1、加强员工的思想教育和业务制度的学习，利用周例会、晨会，月经营分析会及网上下载警示教育片等把风险防范意识，结合今年的“合规执行年”制度的内容，深深灌入每位员工的思想灵魂深处，让合规的经营理念融入到工作的每一环节，争做遵章、守纪、知法、守法的邮政储蓄银行人。

四、搭建“以人为本”的发展平台，培育和谐企业文化。针对支行员工应表扬先进，激励后进，和员工多沟通、少批评，坚持以人为本，利用现有的职工小家资源，通过和员工一起生日、节日聚餐，乒乓球、象棋、羽毛球友谊赛等，和员工每日保持一种愉悦的心情，良好的心态，同时也要进一步抓好网点柜面规范化服务，进一步加大服务检查力度，健全服务监督检查网络，要引导员工换位思考，站在客户的角度看待自己提供的服务，自动自发做好服务工作，树立良好的企业形象，提高社会知名度和美誉度。

活力;只有创新，才有发展。面对竞争日益激烈、变化日趋迅猛的今天，创新和应变能力已成为推进发展的核心要素。

以上是结合本次省行培训内容和从事本岗位经验的一些打算和体会，不妥之处敬请领导批评指正。

**银行行为心得体会篇十七**

我于20\_\_年2月份来\_\_县任职,20\_\_年4月邮储银行\_\_县支行挂牌成立，我被任命为支行行长，近八个月来，作为\_\_县支行班子负责人，如何切实履行好工作职责、保证经营管理的各项工作落实到位，努力营造良好的内外部环境，为\_\_县邮政金融业务持续快速发展提供条件，我深感责任重大，使命难辱。我始终认为，作为支行“一把手”要为上级负责、为企业负责、为班子负责、为自己负责、更要为全支行二十八名干部职工负责，始终能以良好的精神状态和务实的工作作风，团结领导班子，稳定内部环境，增进外部交流，加强基础管理，创新经营思路，推动工作的有效开展。

总的来说，我从以下几个方面着手：

协调支行组建，保证团结稳定。

一是摆正自己的位置，遇事多沟通，多向上级行汇报，营造和谐局面。二是在上级领导及县邮政局领导的大力支持下，积极组织协调，稳妥扎实推进，中国邮政储蓄银行\_\_县支行作为汉中市首家县级支行试点于4月8日挂牌成立。三是顺利接收了两个一类网点和28名划分过来的员工，努力搞好团结稳定工作。四是按要求设置了综合管理部、综合业务部和会计核算部三个部门，公开选聘了的部门经理，确保了支行各项工作的正常开展。五是配合邮政局深入开展“共谋发展，共创未来”主题教育活动，组织了丰富多彩的思想教育活动和劳动竞赛，确保支行以邮政储蓄为龙头的各项金融业务持续、稳健发展，并继续为\_\_县邮政金融的全盘发展做好支撑服务。六是在原则问题上，该坚持的坚持，需要灵活的向上级行汇报后再灵活，12月底将金库值守工作依文件规定顺利交邮政值守。

力抓业务发展，提升经营效益。

作为支行负责人和\_\_县邮政金融业务带头人的双重角色，我深感压力重大，面对邮政体制改革、5.12汶川地震影响及金融危机爆发下的新环境、新形势，我始终以做强做大\_\_县邮政金融业务为己任，带领广大干部员工坚定不移抓发展、一心一意提效益，在业务管理上注重大方向、追求高效益，放手让有能力、想干事的年轻职工去开拓打拼，为其提供一个良好的展示平台。经过全体干部职工的不懈努力，全年实现邮政金融收入1781.30万元，同比增长37.64%，银行自身实现收入593.64万元，占比为33.33%,规模与效益同步提升。

始终坚持负债类业务及代理类业务为“立行之本”。

储蓄业务在逐步降低成本的基础上不断加快增长方式的转变，继续加大对重点窗口、重点时段、重点客户、重点项目的人、财、物的投入力度，狠抓规模发展不放松。一是要求业务部结合不同时段资金流动特点，先后开展丰富多彩的劳动竞赛活动，调动各级人员发展储蓄业务的积极性和紧迫感。二是大力倡导不断通过开发代收付业务、绿卡业务，布放华商联盟，实现活期存款资金交易的规模化，逐步达到调整存期结构、客户结构、增量结构的目标。三是积极实施“深层次培训、多方位宣传、特色化服务“战略，力促代理保险、理财产品销售规模效益再上新台阶。四是抓窗口服务，在窗口中低端用户较多的情况下通过增加台席、强化大堂经理职能定位、设立涉农补贴兑付和代理业务专柜等途径疏导窗口客户，提升服务效率、服务能力和服务质量。全年\_\_县邮政储蓄余额净增3.16亿元，年底余额规模达到12.58亿元，净增绝对数列全市第2，市场占有率达到38.13%，新增市场占有率72.66%，市场占有率及新增市场占有率均列全县各金融机构之首;其中银行自营网点余额规模达到3.88亿,规模占比为30.87%。全年代理保费3936.34万元，列全市第2位，其中银行自营网点代理保费515.5万,占比为13.09%;全年销售理财产品1294.50万元，银行自营网点销售理财产品1157.8万元，占比高达89.43%。

始终坚持公司类业务为“富行之源”。

公司业务“低成本、高收益”的特点显现出极大的增收潜力，\_\_县属农业大县，独立运营的良性企业非常缺乏，公司业务领域已有农行、工行、建行、农发行、信用社等5家银行群雄逐鹿，邮储银行直接想占据一席之地异常艰辛，因此我支行把锚头对准了已与邮政建立合作关系的代发单位及财政资金。公司业务主要靠关系营销，作为行长我身先士卒，并安排专职客户经理长期维护财政局等相关单位的关系，在争取退耕还林过渡户资金能提前划转的专项营销活动中，我亲自带领业务人员前往财政局及农发行多次，协调多方关系，最终将财政局农林科在农发行账户上的所有资金划转到我行，并为09年的专项资金提前划转奠定了扎实的基础。人民银行在我行公司业务正常开办、参加同城交换、财政专户核准等过程中也是原则性很强，最终我通过多方面协调疏理关系，逐步与人民银行建立了良好的关系。公司业务没有在年底为市分行做出特殊贡献，但通过前期的探索实践已经积累了一定的工作经验，我有信心、也有决心让公司业务真正成为\_\_县支行收入增长的又一动力源泉，截止20\_\_年底共开19户，其中有效户为16户，9个账户发生业务，结余资金735万元，现已与财政局等单位达成协议，相信20\_\_年公司业务将会有较大的发展。

加强风险控制，改善服务水平。

由于新业务市场的不断拓展，在人力资源严重不足的情况下，我始终坚持树立支行全体人员人人都是风险防控工作的重要责任人的风险意识，风险防控不只是稽查的工作，也不只是支行长的事，要求上至行长、下至营业员人人都要严格遵循各项规章制度，先把好自己履职的风险关，并相互协作监督，银行成立后要把三级权限的落实、票款交接等现场管理提到全新的高度，逐步由事后监督向事中控制、事前预防转变，探索一套适合自身发展、顺应当前形势的风险控制体系。

随着各类代发项目的增加，10年以来邮政金融业务的窗口服务压力陡增，由于人员紧缺，抽调3人后的营业部窗口服务压力更是空前巨大，我坚持每天到一类网点视察窗口服务状况，并要求相关管理人员在做好本职工作的前提下尽力协助营业部做好自助机具的维护和现场作业组织，针对业务笔数多、金额小、文化素质较低的农村低端客户设置了“涉农补贴资金专柜”，极大地改变了窗口乱插队、速度慢的尴尬局面，为进一步开辟vip用户绿色通道奠定了实践基础。总体来说，近两年来的各类工资及农民补贴资金代发工作得到了社会各界的认可。

**银行行为心得体会篇十八**

银行行长忏悔书在如今互联网时代引起了广泛的关注和讨论。这份忏悔书是银监会主席本人亲自批准并签署发布的，内容涉及银行业务中的违法违规问题。这样一位身居高位、当权者主动承认错误，表达悔过之情，对于银行界乃至整个社会都具有深远影响。在阅读并思考了这份忏悔书之后，我从中得到了一些启示和体会。

第二段：对失信行为的深思熟虑。

忏悔书中银行行长详细列举了自身和行业内的诸多违法违规行为，这令我深感惊讶和痛心。作为银行行长，他承担着维护金融安全、保护客户利益的重要责任。而他自身却深陷于违法违规行为，丧失了应有的职业道德和清廉自律意识。通过反思，我意识到金钱的诱惑和个人利益的盲目追逐，若不加以约束和自省，会使人失去良知和底线。因此，金融行业从业者应时刻警醒自己，切勿忽视道德底线，追求个人短暂的得利而忽略整个行业的稳定和社会的信任。

第三段：法律法规的重要性与监管的责任。

银行行长忏悔书中提到的违法违规行为，大多属于法律法规禁止的范畴。这也让人深思，法律法规的制定和执行是金融行业正常运转和有序竞争的重要保障。因此，我们每个人都应该从自身做起，遵守法律法规，不能为了眼前的一时私利而违背法律规定。同时，监管机构也要加强对金融行业的监管，及时发现并处罚违法违规行为，构建公平竞争的市场环境。

值得称赞的是，银行行长在忏悔书中表达了自己的悔过之情，并表示将主动承担责任，积极改正错误。这种勇气和决心给了行业内其他从业人员和社会大众一个警示和启发。我们应该学习他们的坦诚，及时反思自身的工作态度和行为准则，勇于纠正错误，迎难而上，为整个行业的发展贡献自己的力量。

第五段：建立良好的行业风气和道德规范。

银行行长忏悔书所面临的问题并非个案，而是整个行业内普遍存在的问题。改变这种不良风气需要每个从业人员的共同努力。我们应该倡导诚信守法、服务客户、保护客户利益的理念，树立正确的价值观和行为准则。同时，行业协会和监管机构要加强道德教育和约束力度，建立更加完善的行业监管和惩戒机制，增强金融行业的治理能力。

在银行行长忏悔书中，我们看到了错误和过失的勇敢承认，也看到了悔过和改变的决心。这让人们看到了金融行业改革和整顿的希望，也让我们深刻认识到了每个人都应该秉持诚信和廉洁的原则，努力维护金融行业的良好形象和社会信任。只有这样，金融行业才能更好地为社会经济发展服务，更好地实现自身的可持续发展。

**银行行为心得体会篇十九**

在全辖中层管理人员学习会上，我和全行中层干部及城区网点主任一道，认真听取了银行行长就如何提高中层管理人员的执行力、积极应对新形势新挑战的重要讲话。行长用精辟的语言，从细微处着手，宏观上把握，结合银行行长在省分行党委中心组扩大学习班上的讲话精神，为我们诠释了执行力的真正内涵和实践宝典，即分析了银行当前面临的金融形势，也对我们各级中层干部提出了要求，对此我深有感触。下面我就根据银行行长的讲话精神和自己的感知感悟，结合自己的工作实际，谈谈自己的肤浅认识和体会。

记得前不久我看了由一本由著名的管理培训专家方永飞教授所写的《赢在中层》一书，书中提出：中层是企业的脊梁，是企业的核心人才库，是企业得以生生不息的创新源泉！在汤行长的讲话中也提到中层管理，“这个环节在工作中是起承上启下、上传下达作用的关键环节。”中层，“是我们发挥执行能力、实现既定目标的关键人物”。一句话：中层管理人员既是执行者，又是领导者。他们的作用发挥得好，是高层联系基层的一座桥梁；发挥得不好，是横在高层与基层之间的一堵墙。决策层对各种方案的制定，需要得到中层的严格执行和组织实施。

对于\_\_支行来讲，我们各科室、分理处主任便处于中层管理的位置，是贯彻落实支行工作目标和任务的关键。我们担负着将支行的意图贯彻到网点的每一位员工，最终实现支行每一个具体经营管理目标，并带领全所员工确保任务目标完成的责任。

任何一个战略意图都是靠人来执行的，虽有好的制度作“支撑”，但执行的“人”不力仍然是一句空话。各级行中层的“带头、表率”作用，是贯彻执行各项制度方法的根本保证。中层干部和业务主管部门即是任务目标的执行者，也是督办、协助者。而工作目标能否得以实施、是否发挥作用，还要靠我们基层网点员工来体现和验证。银行行长在讲话中提到的“三带头”“三表率”对我行各级管理层的员工都有着重要的指导作用，我们都要不折不扣的遵照执行。下面我就自身对“三带头”“三表率”的理解谈谈自己的体会。

1、带头主动学习，做创建学习型银行的表率。

银行行长在讲话中指出“学”与“时”相结合，就是“要与时俱进地学，我们的学习要紧密结合时代和当前发展的需要”；“学”与“思”相结合，就是“要结合本身的实际来思考，而不是被动和机械的学”；“学”与“用”相结合，就是要“在实践中检验和完善理论，再反过来指导实践”。以前我学习确实存在着学习是领导安排或者是为了获取文凭而学习的观念，没有真正“把我们很有限的时间和精力，放在非常需要学的内容上，增加学习的针对性和有效性。”做为基层分理处主任，我们要结合自己的实际情况，转变这种观念，由被动学习变为主动学习，由要我学习变为我要学习。

学习政治理论，提高政治思想觉悟；学习英语等文化知识，提高的文化水平；学习省行、市行下发的文件精神，提高经营管理水平；学习电脑及oa系统知识，提高办公自动化操作能力；学习法律和我行规章制度，提高经营法律意识。不仅使自己的思想政治素质和业务素质得到不断提高，而且更重要的是学到生存发展之道，去适应如今新的形势下带来的新挑战。

2、带头深化服务，做提升经营管理水平的表率。

做为基层网点，在这一“带头”和“表率”中，最重要的是提高客户服务水平。如今我所的服务方式还较多的停留在微笑服务的低层次服务上。如何逐步提高到有效率、有质量的高层次服务上正是我们值得深深思考的问题。

金融业的竞争，总归是一种信誉的竞争，服务的竞争。谁的信誉好、服务好，能更适应顾客的需要，谁就能占领更多的市场。服务也要讲究一个创新，不能一成不变，只有不断创新服务，我们才能在市场竞争中保持旺盛的生命力，才能立于不败之地；才能将客户的需求与我们银行的需求双赢；才能最大限度的为客户提供满意的服务，为我们吸引越来越多的中高端客户。

听了银行行长的报告，我体会到在实际工作中除了要做好日常的管理，更要着重做好人的思想工作。做好基层网点员工的`思想政治工作，无论对加强精神文明建设，保证我行各项业务的顺利开展，还是对加强处所内部管理、提高服务水平以及调动员工工作积极性都具有十分重要意义。做为一各分理处的主任，今后我将多多“理解员工、关心员工、爱护员工”认真研究员工的思想、工作、学习及生活动态，做到心中有数。

3、带头加强修养，做推动和发展的表率。

要加强自身修养，就是要提高自己的境界，有着高尚的精神追求。不断加强政治理论和职业道德的学习，提高自身综合素质。树立正确的人生观、价值观、权力观，不为权力、金钱所动，保持一名共产党员的本色。工作中做到认认真真、雷厉风行、求真务实、善始善终一项一项工作抓落实，推动我所各项工作不断向前发展。

银行行长在讲话中还提到，“团结就是力量，团结就是胜利，团结能够创造效益，团结能创造生产力。”现代社会是一个讲究团结协作的社会，银行内部对协作的要求更加严格，一个部门和员工的任务完不成，就会影响整个目标。如同《水煮三国》一书中对木桶理论的描述，一只水桶能装多少水不但取决于最短的一块木板的长度，还取决于木板与木板之间的结合是否紧密。如果木板与木板之间存在缝隙或缝隙很大，同样无法装满水。因此我们网点团队的执行力不仅取决于每一名成员的能力，也取决于成员与成员之间的相互协作、相互配合，我们必须在成员之间形成高度的信任感，形成团队成员之间的尊重、信任、宽容、团结协作，这样才能形成一个强大的整体，才能实行个体和分理处集体的共同发展。

对于基层管理人员来说，对上是提高执行力，对下就要提高领导力。我们不论是作为一名执行者、还是一名领导者，都必须通过员工来完成任务。要做个执行能力高的管理人，今后我将着重提高以下5方面的能力：

1、工作领悟能力。

无论做任何一件事之前，首先要弄清自己的工作职责、工作内容、领导的意图和目的；然后以此为目标来把握做事的方向和要达到的效果，这一点很重要。实际工作中那种费力不讨好的事比较多的原因也就在于没有重视这一点。也就是说，清楚悟透一件事，胜过草率做十件事，并且会事半功倍。

2、制定计划能力。

要完成任何任务都要制定计划和设定标准，我要将各项任务按照轻、重、缓、急列出计划表，作好工作安排和检查工作。在计划的实施及检讨时，要掌握关键性问题，不能因琐碎的工作，而影响了应该做的重要工作。要清楚做好20%的重要工作，等于创造80%的业绩。

3、指挥协调能力。

一项计划无论如何周到和完善，如果不能很好的执行，仍然不能达到预期的效果，而计划的执行并不是主任一个，而是全所员工。因此适时的指挥和协调是有必要的，所以今后要多加强这方面的学习和锻炼。

4、判断能力。

判断对于一个经理人来说非常重要，网点事务烦杂，常常需要主管去了解事情的来龙去脉因果关系，从而找到问题的真正症结所在，并提出解决方案。这就要求洞察先机，未雨绸缪。这样我们才能化危机为转机，最后变成良机。

5、创新能力。

要提高执行力，除了要具备以上这些能力外，更重要的还要时时、事事都有强烈的创新意识，这就需要不断地学习，而这种学习不是单纯的掌握知识的学习，它要求大家把工作的过程本身当作一个系统的学习过程，不断地从工作中发现问题、研究问题、解决问题。解决问题的过程，也就是向创新迈进的过程。因此，我们做任何一件事都可以认真想一想，有没有创新的方法使执行的力度更大、速度更快、效果更好。创新无极限，唯有创新，才能生存。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找