# 2024年银行工作年度心得体会总结报告(3篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-08-07

*心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。银行工作年度心得体会总结报告篇一一、圆满...*

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**银行工作年度心得体会总结报告篇一**

一、圆满完成农村“”重要思想和思想道德集中学习教育活动的任务。

受领导委托，我负责学教活动办公室工作。按照上级要求，我认真组织学习教育活动实施方案的制定，开展检查督导，收集反馈交流信息，编写各种文字材料及档案资料的整理。主动为党委领导当好参谋，使这两项活动得到健康顺利开展，取得了很好的成效。全行系统76个县级支行参加农村“”重要思想学习教育活动经地方党委验收全部合格。11月初，中央金融工委、总行派人到我行检查时给予了充分肯定。古县支行和靖县支行分别受到总行表彰。思想道德教育活动我行属免检单位，得到总行的充分肯定。

二、努力探索新形势下加强思想政治工作的措施办法，为改革与发展提供精神动力。

组织召开了全行宣传思想工作暨政研会年会，总结交流了全行开展职工思想政治工作的经验，对新形势下开展职工思想政治工作提出了新的措施办法。深入基层开展基层职工思想状况调研，并设置五个专题，分工各市分行进行专题调研，对全面掌握了解基层职工思想状况，为党委领导掌握全行思想动态，提供决策依据，为有的放矢地开展职工思想政治工作打下了良好基础，为保持队伍的安定稳定发挥了积极的作用。编写的调研报告被总行评为全国政研论文二等奖。

三、精神文明建设取得了新的成效。

为了推动全行精神文明建设工作，组织召开了全行创建文明行业工作座谈会，总结交流了群众性精神文明创建活动经验，提出了加强组织领导、健全创建机制、选择有效载体和途径、注重建设、注重办实事、注重实际效果等具体措施，并制定下发了创建文明行业工作的考评办法，有力地促进了全行群众性精神文明创建活动深入扎实开展。在年初省文明委组织的22个服务行业社会满意度公开测评中获得第二名的好成绩，在第三届创建文明行业竞赛活动总评中有望取得好的成绩。本人被省文明办推荐为第八届精神文明建设先进个人。

经过各级行不懈的努力，县级支行以上单位被授予各级文明单位的占80%以上，第八届省级文明单位数量有望比上届翻一番。罗湖支行被中央文明委评为创建文明行业工作先进单位，乐山市支行被中央金融工委评为精神文明建设先进单位，并被总行推荐为国家级文明单位。全行文明单位的普及率及档次有了明显提高，达到了历史最好水平。省文明委为我行制作了精神文明建设专题片，在东南台和省电视台播出，对提高我行的社会形象产生了积极的影响。

四、认真做好机关纪委工作。

在重视加强省行机关干部员工以爱岗敬业、清正廉洁为主题的思想教育基础上，根据省分行纪委布置，认真抓好处级干部述廉报告制度的落实，认真清查机关干部职工及其亲属子女是否有经商办企业等情况。一年来，省行机关干部职工中没有发现违反廉政规定的行为。

五、注意团结协作，协调机关相关处室之间的关系。

团结同志，自觉遵守各种规定，积极参加各项活动，不断提高自己的思想理论水平。主动热情地协助做好处里的各项工作。

一年来，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但工作不够深入扎实，特别是在新形势下做好职工思想政治工作，加强精神文明建设的办法不多，措施不新，下功夫研究不够。

**银行工作年度心得体会总结报告篇二**

在市分行和支行新一届党委的正确领导下，\_\_\_\_支行认真贯彻落实省市分行工作会议精神，以加快有效发展作为主线，以“存款超百亿，效益超千万”为目标，改进机制，严控风险，强化营销，通过全行员工团结拼搏，克难制胜，经营效益进一步好转，较好地完成了上级行下达各项任务，促进了我行各项工作持续稳健发展。现将20\_\_\_\_年度工作总结

一、20\_\_\_\_年主要成绩

一是存款继续保持强劲增势，以增存促增效成果显著。12月末，各项存款余额\_\_\_\_万元，比年初净增\_\_\_\_万元，比去年同期多增\_\_\_\_万元，完成市分行全年考核计划的\_\_\_\_%，旬均净增达\_\_\_\_万元，净增总量和旬均增额再创历史新高。全年上存资金达\_\_\_\_万元，月均达\_\_\_\_万元，同比净增\_\_\_\_万元，金融机构往来收入\_\_\_\_万元，同比增加\_\_\_\_万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础。免费公文网版权所有

二是信贷资产结构明显改善，信贷投放进一步向优良客户集中，逐步退出“散小差”劣质客户，有效规避经营风险。12月末，各项贷款余额\_\_\_\_万元，比年初净投放\_\_\_\_万元。其中：私营企业及个体贷款\_\_\_\_万元，比年初下降\_\_\_\_万元;公司类贷款\_\_\_\_万元，比年初增\_\_\_\_万元。

三是保险代理等新业务驶入“快车道”，与传统业务并驾齐驱。12月末，代理保费收入\_\_\_\_万元，完成市分行下达计划的150%。其中：寿险代理保费\_\_\_\_万元，同比增\_\_\_\_万元;代理财产保险\_\_\_\_万元，同比增\_\_\_\_万元;实现手续费收入\_\_\_\_万元，同比增\_\_\_\_万元，完成市分行下达计划113%。累计代销基金\_\_\_\_万元，累计代销国债\_\_\_\_万元。

四是按时完成不良资产清收任务，不良资产“双降”取得阶段性成果。12月末，清收不良贷款本息\_\_\_\_万元，其中：清收本金利息\_\_\_\_万元，完成全年任务的100%;处置抵债资产\_\_\_\_万元，完成全年任务的\_\_%;保全\_\_\_\_万元，完成全年任务\_\_%。年末不良资产余额\_\_\_\_万元，占比为\_\_\_\_%，不良贷款呈现“双降”趋势，不良贷款余额比上年末净下降\_\_\_\_万元，不良贷款占比率比去年末下降\_\_\_\_个百分点。

五是中间业务持续快速发展，财务贡献率进一步加强。12月末，全行中间业务收入\_\_\_\_万元，占总收入的\_\_\_\_%，同比增\_\_\_\_万元，提高\_\_个百分点。

六是利息收入继续保持有效增长。12月末，全行收息\_\_\_\_万元，其中：公司类、私企业及个体贷款收息\_\_\_\_万元，不良贷款清收利息\_\_\_\_万元。

七是超计划完成经营损益综合指标。12月末，全年帐面亏损\_\_\_\_万元，同比减亏\_\_\_\_万元，剔除消化20\_\_\_\_年前应收利息\_\_\_\_万元、抵债资产处置损失\_\_\_\_万元，经营利润达\_\_\_\_万元，超计划\_\_\_\_万元，同比增盈\_\_\_\_万元。

八是精神文明创建、争先创优活动取得好成绩，涌现出一批先进集体。在市分行组织的一季度“开门红”竞赛中我行荣获支行类二等奖，营业部荣获分理处类二等奖;营业部被省分行授予“女职工文明示范岗”荣誉称号;支行寿险保费营销、保费收入完成率名列全市第一;在银监局组织金融系统“内控制度知识”竞赛中获团体第三名;在市分行组织“金融产品知识普及”竞赛中获团体第三名。

九是“安全就是效益”、内控管理意识进一步加强，全年各类案件率为零，继续保持建行52年来安全经营无责任事故和案件的好局面。

二、主要做法：

一、强势营销负债业务，进一步增强资金实力，以增存促增收取得明显成效。一是统一思想早行动。20\_\_\_\_年，全行立足于增存增效，早增实增的工作思路，把“迎新春”优质文明服务活动与首季“开门红”有机结合起来，突出“用心服务，春到万家”为主题，早布置、抢先机、强宣传，全面展开营销攻势，实现“开门红”。一季度各项存款比年初净增\_\_\_\_\_\_万元，为全年存款增长打下基础。二是把握重点，抢占市场。以代理养老统筹基金为突破口，创新服务手段，提高服务质量，为客户提供人情化、贴心化、细心化服务，帮客户理财，使客户的收益达到最大化，达到了巩固老客户、发展新客户、带动“潜”客户的效果，有力推动存款快速增长。全年财政资金流量达\_\_\_\_万元，吸收养老统筹存款\_\_\_\_余万元。三是抓重点客户的维护。建立大客户档案，逐步推行差别化服务，培养忠诚客户。落实划街包片营销工作，推行“地毯式”营销，巩固和发展我行在区域金融系统垄断地位。四是突出抓块头大骨干所，垄断\_\_\_\_城区、\_\_\_\_镇等重要存款市场。突出农行品牌优势，实现规模效应。20\_\_\_\_年\_\_\_\_城区、\_\_\_\_分理处存款净增\_\_\_\_万元，占全行净增额84%。五是实行工资浮动考核、分档，鼓励先进，鞭策落后。根据营业网点规模、人均存款制定不同档次工资基数，同时根据人平净增额达到一个档次，工资相应提高一个档次，早达到早享受。通过激励措施，引导员工由被动到主动，由“要我做”变为“我要做”。六是突出抓农行形象宣传，抢占周边市场。通过抓优质服务，开展上街咨询宣传，拉横幅树标语，拜访客户送春联等形式，农行良好社会形象深入人心，形成了以\_\_\_\_镇为中心，以周边\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_等镇为辐射圈的服务范围。全年通过增存实现收入\_\_\_\_万元，比去年同期增收\_\_\_\_万元，增幅达70%，为全行财务减亏作出重要贡献。

二、适度营销资产业务，逐步退出“散小差”等劣质客户，抢占优良客户市场。面对宏观调控和信贷总量控制的政策，结合区经济环境现状，我们一是稳健发展个人信贷市场，加快结构性调整，继续支持个体私营经济中的优质客户，逐步退出“散小差”个人客户。20\_\_\_\_年末私营企业及个人生产经营贷款仅\_\_\_\_万元，比年初下降\_\_\_\_万元，逐步淘汰了一批资金流量小、经营效益差、信用度不高的客户。二是以寻求信贷管理制度要求和企业经营发展需要的切合点为突破口，继续大力支持、发展有一定规模民营企业。如对管理区的明星企业\_\_\_\_有限公司，支行通过积极介入，严格按信贷新规则要求进行评级授信，并积极向市分行申请\_\_\_\_万元用信规模，并在四季度注入流动资金\_\_\_\_万元。通过建立中小企业金融服务项目库途径，解决制约我行信贷业务发展困境，谋求并实现适合\_\_\_\_行实际的资产业务发展之路。三是加强到逾期贷款的监控管理，建立预警催收、不良贷款台账等制度，根据风险情况试行分期偿还办法，防不良信贷资产于未然，严防死守不良贷款发生，确保不良贷款零记录。四是强化贷后管理。每发放一笔贷款，都必须落实专人实施贷后跟踪管理，提高贷后管理质量，落实管户责任人，建立责任追究制度。

**银行工作年度心得体会总结报告篇三**

柜员是一个最平凡、最基层，而又不可或缺的重要岗位。

转眼间我在柜员的岗位上已经工作两年多了。记得曾经有许多人问过我是否后悔选择了当柜员，说实话当时真的有点后悔，因为一旦做上了柜员，就永远也走不出前台，但后来自己仔细一想，我不应该有这样的想法，作为年轻人我们应该干一行，爱一行，钻一行，强一行。无论自己做什么，都应该干出自己的特色，开辟出属于自己的一片天地。

在工作中，我总提醒自己，既然我选择了这份工作，我就一定要踏踏实实、一丝不苟地干好它，力争做一名优秀的临柜人员。在我做好自己工作的同时，还用我两年来在工作中积累的经验来帮助其他的同事，比如同事遇到了网上银行等电子银行和理财方面的问题，只要问我，我都会细心的给与解答。同时，当我遇到难题的时候，我也会十分虚心的向老同志请教学习。对待业务技能，我始终本着：三人行必有我师，努力把自己不会的学会。要想工作出色，就不断提高完善自己的业务素质。

对于新业务、新程序、新知识，我都积极努力学习钻研，每次新业务新系统上线升级时，只要需要我在单位加班，我都积极参与。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我的信任。我也会很好的利用每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，然后把学习到的新业务新知识分享给我的每位同事。就是在这种想法下，我们很好的完成了boeing系统的前期演练工作。

作为一名临柜人员，我深深地知道临柜工作的重要性，因为它是客户直接了解农行的窗口，起着沟通客户与银行的桥梁作用。因此，我在临柜工作中始终坚持要做一个有心人。虚心学习业务，专心熟练技能，耐心办理业务，热心对待客户。在银行业竞争日趋激烈的形势下，我们都很清楚地意识到：只有更细心、更周到、更快捷的优质服务才能为我行争取更多的客户，吸收更多的存款，创造更多的效益，赢得良好的社会形象。

每当我听到外边顾客对我说：你干的真快&&那个小伙子态度真好&&你的业务最精通&&农行跟以前不一样了&&这些话时，我感到十分的高兴，因为，那并不仅仅是对我的表扬，更是对我工作的认可和激励。

新的一年马上就要来到了，我会为自己定制新的目标，加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我会在心里暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，争取创造更好的业绩。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找