

2023年农村商业银行改制后的体会 农商银行职工述职报告(通用9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

农村商业银行改制后的体会篇一

xx县农村信用社成立于上世纪50年代，经过了60多年的风雨历程。60多年来对于农信社改革的探索从未间断，农信社管理体制几经更迭、频繁变换。伴随着上高经济的发展，从无到有、由小变大、由弱变强，已成为支持当地县域经济，服务“三农”的主力军和联系广大农民群众的金融纽带。直到今日，上高县农信社依托中国经济持续快速发展的大好形势，不断实现发展重大跨越，在实现一系列发展突破后，终于成功成立为上高农商银行。

作为农商行的一员，我能为企业做什么？雷锋同志在日记里写道：“我愿做革命的螺丝钉…….把有限的生命投入到无限的工作中去。”他用他的一言一行甚至生命实践他对革命事业的忠诚，对革命事业的贡献。向雷锋同志学习！在现代社会这个分工越来越细的庞大机器中，我们每一个人可能都只是一个微不足道的螺丝钉，而任何一个小小螺丝钉的松动都可能影响整部机器的正常运转。扮演好自己的角色，成就别人的同时也就成就自我，这同时也体现了我们对企业、社会所做的贡献。

一、找准自身定位，明确发展方向

城市商业银行群体在中国银行业市场上应当算是一个弱势群体，但相当一部分商业银行在激烈竞争的市场中逐步形成自己

的鲜明特色,从而在当地市场上站稳了脚跟,并得到迅速的发展。于是,如何去跟大银行争大客户不是明智的选择。如何根据自身特色,寻找符合本行经营特点的客户群,并按照自己特有的途径和方式向这些客户提供服务,弥补市场的不足,才是我们农商行在市场站稳脚跟和持续发展的根本出路。

因此,在我们农商行发展的过程中,有没有特色以及能不能在市场中坚持并发挥自身的特色,将成为成败的关键。如果我们银行能强化自身特色,提供差异化的金融服务,就能有效地丰富银行服务产品,改善我国银行服务市场,促进银行市场竞争的良性发展。

服务实体经济,做优自己的特色,形成比较优势。始终坚持“立足县域、服务三农”的市场定位不动摇,打响、做实服务县域的主力银行、立足社区的零售银行和农民喜爱的乡村银行品牌,在服务县域经济、服务“三农”、服务中小微企业等方面形成优势,通过提高客服水平,做精做深做细县域、农村目标市场,分层次对接城市业务,不断提高业务渗透率和市场占有率。强化客户渠道优势。

按照金融服务进村入社区工程要求,进一步优化网点布局,加快精品网点建设,在乡乡镇镇机构全覆盖的基础上,结合“万村千乡”农家店工程建设,借助电子银行手段,按照商业可持续和“贴近基层、贴近社区、贴近居民”原则,通过增设离行式的atm存取款一体机、自助转账终端等自助设备,实现行政村“村村通”。

打造特色金融品牌。特别是在零售领域做到“人无我有,人有我优”。全面推行微贷事业部工作,着力提升满足非正规金融需求的能力;提升农户小额信用贷款、信用共同体贷款等优势产品,探讨各种信用保障机制,解决抵质押不足的融资难题。建立客户服务对接机制。全面展开争取和维护客户的“扫街”活动,千方百计对接辖内各类有效项目和优质客户,在融入区域经济社会发展中抓住一切机遇。

我认为以下三个方面很值得总结：

一是立足中小,小中见大；

二是创新为源,错位竞争；

三是因地制宜,有效风控。

二、提高服务品质，提升品牌形象

古人云：“兵马未动，粮草先行”，说的是古人作战的时候，兵马还没出动，军用粮草的运输要先行一步。现在我们银行有着全县最丰富的资源——服务，这就好比是作战时丰富的粮草，让我们在前进的道路上可以一往直前，无后顾之忧。客户是金融企业一切价值创造的来源。

我认为最重要的端正的态度除了服务，还要学会倾听，去耐心倾听，了解客户的需求与问题，然后为客户解决一些问题，提供一些帮助，与客户建立一种互信的关系。还有一点容易被忽视的就是感情投资，经常的慰问客户，偶尔的寒暄，让他们感受到我们的关心，更加坚定信心将品牌做得更好。唯有用心去服务客户，才能拥有客户的信赖。

同时，客户的信赖也使我更加努力、热情的服务回报客户。我们要社始终坚持“以客户为中心”的理念，视客户为宝贵资源，视客户需要为第一需要，视客户利益为最大利益，视客户意见为改进目标，视客户满意为衡量一切工作的准绳，按照“热心、真心、知心、耐心”的服务要求，全面推行个性化、亲情化、标准化、便捷式的产品和服务方式，提升对接客户多元化需求的能力，建立与客户需求对接的人力资源体系架构和管理能力，真正与客户需求实现“快速反应、无缝对接”，有效满足客户不断变化的多元化需求，不断维护、拓展和扩大客户资源。工作中将面对外部工作及内部工作。外部工作要做到换位思考，用心聆听，做到双赢。内部工作

要丝丝入扣，尽心尽力。总而言之员工得把企业真正当成自己的家，用心去经营。

三、加强队伍建设，完善监管制度

加强和改进基层员工建设是一项长期工程，带出一支好队伍，周期长，投入大，见效慢，要有愚公移山的精神，逆水行舟的思想准备。若要取得长效，必须植根于建设一套行之有效的工作制度及相对稳定的监督、评价运行机制。一是建立工作责任制和责任追究制。

明确各级责任，一级抓一级，层层抓落实，出现问题要严追责任人和相关领导的责任。二是建立监督约束制度。把企业内部监督和客户监督监督有机结合起来，通过严格、广泛、公开的监督约束进一步来规范所有员工的行为。三是建立奖惩激励机制。注重对先进典型的培养、总结和推广以及对反面典型的惩处和警示，加大奖惩力度，以达到典型示范或告诫作用，有效促进监管队伍建设的全面深入。

只有员工素质提高了，才能更好地适应上级领导的要求，才能抓好精细化的银行管理，才能杜绝各种问题的发生，才能更好地保证各项工作的落实，按照科学发展观的要求不断推动我们农商行向前发展。

最后，我们要始终坚持“立足社区、服务三农、扶持中小企业”的市场定位，以“敬业”为核心的价值理念，弘扬“勤奋、忠诚、严谨、开拓”的企业精神，内铸精神支柱，外树企业形象，更好地发挥农村金融主力军作用，为广大各界提供方便、快捷的现代金融服务。希望全体干部员工将在今年的实际工作中，找准自身定位，规划个人目标，为建设我们农商行整体品牌和推进中心事业发展贡献力量，用智慧点亮我们的人生！

姓名：

时间：

农村商业银行改制后的体会篇二

尊敬的各位领导、同志们：

根据市分行党委和银监部门的工作安排，现将____年____支行工作履职情况向各位领导和同志们汇报如下，不妥之处，敬请批评指正。

一、主要业务指标完成情况

1、业务收入完成____万元，完成计划的____%，比去年同期增加____%。

2、储蓄余额达到____万元，累计净增____万元，完成计划的____%，全市排名第____，全省排名第____。

3、活期比例__%，较年初增加__%，全市排名第____，活期占比全省排名第____。

4、公司业务共开户____户，余额达到____元，完成计划的____%，日均余额达到____万元，全省排名第____。

5、个人商务贷款累计发放__笔，金额__万元，完成全年计划的__%，全市排名第____，全省排名第____。

6、小额信贷业务累计发放__笔，余额__万元，完成指导性计划__%，累计发放全市排名第____，全省排名第____。

7、小额质押贷款完成__万元，完成计划的__%。

8、绿卡累计完成__张，完成计划的__%，其中绿卡通完成__张，完成计划的__%。全市排名第____。

9、 商易通累计安装__部，完成二台阶计划的__%，全市排名第__。

10、____银行业务累计完成__笔，完成计划的__%，全市排名第__。

11、 保险完成__万元，完成一台阶计划的__%，全市排名第__。

12、 代销基金完成__万元，完成一台阶计划的__%，全市排名第__。

13、 代销理财完成__万元，完成一台阶计划的__%，全市排名第__。

我们支行能够取的这样的成绩，做到全年安全无事故，这主要归功于全行员工的默默劳作和辛勤奉献。在此，我向大家表示衷心的感谢！

二、履职情况

(一)加强自身修养，提高管理水平

作为一级支行的行长，我深知不断学习，提高自身修养的重要性，因此一方面坚持学习掌握国家的方针、路线、政策，深刻领会上级分行的战略部署和要求，积极参与每周全行员工的集体学习，开阔视野，丰富知识；另一方面系统学习管理理论和案例，并亲自深入经营生产一线，在实践中提高自身管理能力。自学与集中学习相结合，理论与实际并举，思想素质和实际管理水平得到明显提升。

(二)以客户为中心，加快业务发展

____年，我行坚持以客户为中心，调整业务结构，进一步加大营销力度，经过一年的不懈努力，各项指标顺利完成。

负债业务：

储蓄存款增长迅速。我行秉承“存款立行”的理念，根据当地经济发展状况，确立客户目标，开展形式多样的宣传、营销活动，结合本行特色业务，强化员工营销理念，发动全员争存揽储，年末吸储金额达____万元。

公司业务业绩突出。我行公司业务成立以来便树立了以“发展新客户为目标，维护存量客户为重点”的账户管理理念，大力做好新开户存款工作，同时高度重视存量客户的维护，尽可能地为客户提供更多的方便。在营销过程中，立足县域经济环境，不断加强与当地政府职能部门联系、沟通，及时捕捉信息，从源头上解决客户资源不足问题，不断拓宽营销渠道，确定营销目标，充分发挥我行结算的优势，积极与财政税务部门取得联系、三番五次的上门营销，正是靠扎实有效的工作作风和良好的敬业精神，赢得了客户的认可，并最终使新成立的____银行在四大国有商业银行竞争激烈的____占据了一席之地。

资产业务：

资产业务是支行长期发展的生命线，贷款作为支行资产业务的重中之重，是我行收入的主要来源之一，我们高度重视此项工作，把其作为重点对象来抓。

1、小额信贷作为我行资产的基础性产品，我亲自挂帅，成立了信贷专职营销队伍，带头对本县的小额信贷市场份额进行了详细的调研并进行摸底分析，筛选优质的客户，组织信贷人员利用节假日，在人口密集的商业区域散发传单、利用手机群发短信的平台、电台飘字幕、在街道两旁做灯箱广告，在营业大厅设立了信贷咨询受理专席等利用多种渠道进行多方位的营销，特别是三季度以来，市分行组织开展了小额信贷量质并重持久战，支行多次召开小额贷款专题会，更加加快小额信贷业务的发展。

2、个人商务贷款是小额贷款的延伸产品，自从5月份开办以来，我支行细分小企业贷款市场，寻找目标客户，有的放矢，宣传营销，逐步培育我行资产业务客户。把符合产业政策、有发展前景的小企业作为重点支持对象。通过散发宣传资料和电视广播、报纸杂志、短信、条幅、墙体广告、软新闻等多种方式加强宣传推广，扩大个商贷款在社会上的认知度，树立良好的品牌形象。三季度，市分行组织开展了个人商务贷款强势推进突破战，号召信贷员主动出击，坚持规模化发展，打响品牌，提升市场竞争力，确保个人商务贷款快速发展。同时认真学习市分行出台的《____年个人商务贷款业务发展奖励办法的通知》、《____银行____市分行____年个人商务贷款业务奖励办法的补充通知》等办法，调动员工发展业务的积极性。通过全行的努力取得了较好的业绩。

3、在小额质押贷款方面利用小额质押贷款成本低廉，方便快捷的特性，通过柜员的宣传，得到了较多用户的认可，在资产规模大幅增长的情况下，仍然保持资产质量的高效，至年末无一笔逾期，无一笔不良。

____年是机遇也是挑战，做好全年的各项工作，对支行当前乃至今后的发展都具有十分重要的意义。

____年工作的指导思想：以党的____精神为指导，按照总行、省、市分行的总体部署，深入学习实践科学发展观，坚持“稳步负债、突出信贷、强化内控、提升效益”的十六字方针，牢固树立“以利润为导向”的经营发展理念，扎实开展“案件防控攻坚年”活动，不断强化市场营销能力、风险防控能力、优质服务能力、制度执行能力、攻坚克难能力，为实现____支行快速发展而努力奋斗。

农商银行行长述职报告5

农村商业银行改制后的体会篇三

农村商业银行是我国金融改革发展的重要一环，其中富有活力的业务团队被认为是银行发展的关键。为了加强业务团队的培训和提升，农村商业银行剪影培训成为了必不可少的一环。为期三天的培训让我受益匪浅，不仅提高了自己的专业素养，也激发了我在工作中的积极性。在这篇文章中，我将分享我在农商银行剪影培训中的心得体会。

首先，培训过程中，我深刻意识到了团队合作的重要性。在这个培训班中，我们被分为若干小组，每个小组需要完成一系列的任务。通过合作，我们才能够成功地完成任务，这使我意识到，在银行工作中团队合作是非常重要的。只有通过与合作同事的密切合作和协调，我们才能够提高工作效率和质量。所以，在以后的工作中，我将更加注重与合作同事的沟通与合作，努力做到团结一心，共同进步。

其次，培训过程中，我学会了如何与客户进行有效的沟通。银行作为金融机构，与客户之间的沟通至关重要。在培训期间，我们模拟了各种实际情况下与客户的沟通，如理财咨询、贷款洽谈等等。通过这些实际操作，我学会了如何通过倾听、关心和耐心来建立与客户的良好沟通。正确认识客户需求，并向客户提供恰当的金融产品和服务，这将使客户对农商银行产生信任感，从而促进业务的发展。

第三，培训过程中，我深刻认识到了学习的重要性。农商银行剪影培训涉及到了许多专业知识和技能，如金融产品的知识、风险评估的技能等等。只有不断学习和积累，才能在日后的工作中胜任更高的职位和更复杂的工作任务。为此，在以后的工作中，我将注重阅读相关专业书籍、参加培训课程，不断提高自己的专业素养和技能水平。

第四，培训过程中，我意识到了自我激励的重要性。农商银行剪影培训安排了丰富的活动和讲座，这些活动使我深受启

发和鼓舞。与同事一起学习和交流，我感受到了前进的动力。在讲座中，一些成功的银行家与我们分享了他们的成功经验和困难的克服方法，这让我深受鼓舞。我意识到只有自己保持积极的心态，不断激励自己，才能够在日后的工作中取得更好的成绩。

最后，通过农商银行剪影培训，我深刻感受到了银行行业的广阔发展前景。随着经济的不断发展和金融市场的不断开放，银行业将迎来更多的机遇和挑战。作为银行从业者，我们应不断提升自己的专业素养和能力，积极适应和把握变革，为实现个人和银行的共同发展贡献力量。

总结起来，农村商业银行剪影培训是一次极具意义的学习和锻炼机会。通过这次培训，我更加明确了团队合作的重要性，学会了与客户进行有效沟通的技巧，加深了对学习的重要性的认识，意识到了自我激励的重要性，并深切感受到了银行行业的发展前景。我相信，在以后的工作中，我会将这些体验和收获转化为实际行动，不断提升自己，为农商银行的发展做出积极的贡献。

农村商业银行改制后的体会篇四

农商银行作为中国大陆最早一批设立的商业银行之一，一直以来都承担着金融服务的责任和使命。为了提高员工的综合素质和服务水平，农商银行注重培养员工的思想品德和业务能力。我有幸参加了农商银行的读书活动，并在阅读中受益匪浅，对银行业务、职业发展和金融知识有了更深入的了解。本文将分享我的读书心得体会。

第二段：金融知识普及

在读书活动中，农商银行注重银行业务的普及和金融知识的传播。通过阅读经典著作和相关专业书籍，员工能够了解金融市场的运作机制、金融工具的种类和使用方式、风险管理

等方面的知识。这不仅有助于员工提高个人金融素养，还能帮助他们更好地为客户提供服务和建议。

第三段：职业发展规划

农商银行读书活动也为员工提供了一个思考职业发展的机会。通过阅读个人成长和职场发展方面的书籍，员工可以了解到不同的职业路径、发展方向和技能要求。这有助于他们思考自己的发展目标，规划个人职业道路，并为此努力学习和提升自己。读书活动为员工提供了一个广阔的思维空间，让他们更加明确自己的定位和目标。

第四段：思想拓展与钝化

农商银行读书活动还注重思想拓展与钝化的作用。通过阅读哲学、社会科学和文学作品，员工可以接触到不同的思想流派、观念和思维方式。这有助于拓宽员工的眼界，培养他们辩证思考和独立思考的能力。同时，通过阅读文学作品，员工可以感受到人文情怀和人类智慧，从而提升自己的文化修养和审美能力。

第五段：团队合作与知识共享

农商银行读书活动也强调团队合作与知识共享的重要性。通过读书活动，员工们可以相互交流和讨论各自的体会和心得，从不同的角度和思路来解读书籍。这不仅能够加深对书籍的理解，还能够培养员工之间的团队意识和协作精神。在读书活动中，员工们不仅是个人的读书者，更是一个学习团队的成员，他们共同努力，相互学习，为团队的发展和进步做出贡献。

结尾：

通过农商银行的读书活动，我深刻体会到读书的重要性和价

值。阅读不仅丰富了我的金融知识和职业发展规划，还拓展了我的思维和眼界。在今后的工作中，我将继续坚持阅读，不断学习新知识，提升个人素质和能力，为客户提供更优质的金融服务。同时，我也将倡导和推进读书活动，鼓励身边的同事们一起参与其中，共同成长和进步。

农村商业银行改制后的体会篇五

作为现代人，面临着大量的信息和知识，不断的学习和更新已经成为一种必然的趋势。而在银行这样一个以财经为主的行业中，不仅需要掌握业务知识，还需要有中长期的发展规划和战略眼光。为了提升员工的综合素质和能力，农商银行开展了读书活动，期望能够培养员工的文化艺术修养。在这个过程中，我深受触动，获得了许多阅读给予的启迪。

第二段：用读书来培养素养

在农商银行，读书不仅仅是为了满足人们对文化的需求，更是为了培养员工的素养。通过阅读，可以培养员工的人文关怀，使他们具备更广阔的思维空间和文化背景。而且读书还可以锻炼员工的解决问题的能力，提升他们的综合素质。正如杨绛所说：“读书不是为了拿文凭，是为了能在历史中消遣，进一步顺应人生道路的需要。”通过读书，员工可以更好地理解人生的意义和价值。

第三段：读书带来的启示

在读书的过程中，我从《财富论》这本书中获得了很多启示。作者本·吉尔伯特从经济、商业和心理学等多个角度剖析了财富的真正含义，教会了我们如何正确地看待金钱和财富。这本书让我意识到，财富不仅仅是物质上的满足，更重要的是内心的丰富和满足。只有通过努力工作，积累健康的人格和良好的品德，才能够获得真正的财富。

第四段：读书对工作的影响

读书不仅仅是满足个人的需求，更可以对工作产生积极的影响。通过读书，员工可以不断学习与行业相关的知识，提升自己的专业能力和技术水平。特别是在银行这样一个需要不断学习和更新的行业中，读书可以让员工不断拓宽视野，了解行业的最新动态和趋势，从而更好地服务客户，提升自己的职业竞争力。

第五段：读书对个人成长的影响

读书不仅仅可以帮助员工在工作中取得成功，还可以对个人的成长产生深远的影响。通过阅读，可以培养员工的思维深度和广度，锻炼他们的逻辑思维和表达能力。同时，读书还可以培养员工的情商和谈心能力，提升他们的人际交往能力和领导力。通过读书，员工可以不断提升自己的工作能力和综合素质，实现自我价值的最大化。

第六段：结语

在农商银行读书的过程中，我深刻体会到了读书的重要性。读书不仅仅可以培养素养，还可以带来启示，并对工作和个人成长产生积极的影响。作为一个银行员工，我将继续坚持读书，不断提升自己的综合素质和能力，为自己的职业发展和个人成长打下坚实的基础。

农村商业银行改制后的体会篇六

第一段：培训初识与期望（引子）

在农商银行剪影培训开始之前，我对这次培训充满了期待。作为一名银行柜员，我深感培训的重要性，尤其是在这个信息技术高度发达的时代，我们必须与时俱进，提升自己的专业能力和服务水平。因此，我怀着满腔热情，期待着这次培

训给我带来的启发和感悟。

第二段：培训内容与收获（提供事实）

培训的内容非常丰富和实用。首先，我们学习了最新的金融业务知识，包括贷款、理财、信用卡等。通过深入学习，我对各类金融产品的销售技巧和应对各种复杂情况的应对方法有了更全面的了解。其次，我们进行了团队合作的实践训练，通过模拟业务案例、角色扮演等活动，培养了我们的合作能力和协作精神。最后，培训还涉及了沟通技巧和服务态度的提升，使我们更加注重与客户的沟通与互动，提升了服务质量和客户满意度。

第三段：培训过程与感悟（提供个人体验）

培训过程中，我遇到了不少挑战和困惑。有些知识和技巧对我来说比较新颖和复杂，需要花费更多的时间和精力去理解和掌握。此外，在模拟业务案例中，我也遇到了一些困难，比如处理复杂的客户投诉、解决冲突等。不过，正是这些困难，让我更加意识到自己的不足之处，激发了我进一步学习和提高的动力。通过与同事互动和交流，我向他们请教了很多问题，有时候也会共同尝试解决一些难题。这样的团队合作让我感受到了相互支持和鼓励的力量，也让我更加坚定了自己不断学习和进步的决心。

第四段：培训带来的改变（提供心理与行为变化）

经过这次培训后，我的工作态度和行为发生了积极的变化。首先，我对自己的工作有了更高的要求 and 更强的责任心，我意识到只有不断学习和提升自己，才能够更好地服务客户和满足他们的需求。其次，我在与客户的沟通中更加注重细节和贴心的服务。我清楚地认识到，只有真正关心客户、理解他们的需求，才能够提供更好的解决方案，赢得客户的信任和好评。另外，我也更加注重与同事之间的合作与交流，学

会倾听和理解他人的观点，形成更加积极向上的团队氛围。

第五段：展望与总结（提供未来展望）

通过这次剪影培训，我对自己的未来有了更加明确的展望。我将以培训所学知识和技能为基础，不断学习和提升，不断挑战和突破自己的局限。我相信，在农商银行这个大家庭中，只要我不断努力，勇于接受新的挑战，就一定能够赢得成功和成长。我期待着今后能够用更加专业和优质的服务回报客户的信任，同时也希望通过自己的努力和成长，为农商银行的发展贡献一份力量。

通过这次农商银行剪影培训，我深深感受到了培训的重要性和价值。它不仅提供了最新的专业知识和实用技能，还培养了我们的团队合作能力和沟通技巧。我相信，通过不断学习和提升，我一定能够在未来的工作中取得更好的成绩和更高的发展。

农村商业银行改制后的体会篇七

银行运营工作总结范文

银行客户经理工作总结

银行柜员个人工作总结

年终工作总结开头及结尾

银行工作个人总结1

在大连农商银行长海广鹿支行工作快一年了，在这里我从事着一份最平凡的工作—柜员。可能在别人眼里，普通的柜员谈不上什么前途，但是我不这么认为，柜台一样可以干出一

番的事业。态度决定一切。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农商行员工，特别是一线员工，我时刻感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示一个银行的形象，是一个银行的脸面，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任，尽心尽力的为客户服务。展示我行的“文明窗口”。

在银行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农商行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而在面对各类客户的背后，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真真切切的体会到我行的真诚，感受到在农商行办理业务的以人为本，这样的工作就是不平凡的。为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守单位的各项规章制度；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处、互帮互助。

了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活运用，为客户提供一定的方便，为客户提供个性化、人性化的服务。银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的，要互帮互助，相互学习。在不断帮助同事的同时也要不断的完善自我。时代是在不断发展的，银行间的竞争也日趋激烈。既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。所以不能屈居于现状，不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能更好的服务于客户，将工作做的更完美。于是在紧张工作之余，我还积极努力学习，取得了《银行业从业人员资格个考》、《反洗钱资格证书》等各类资格证书。为在今后的工作中能取得更大的成绩打下坚实的基础。

银行工作个人总结2

时光如水，岁月如梭，一年的时光转眼过去了，一年来在各位领导和同事的关心帮助下，我认真提高自身思想素质，加

强学习业务技能，积极履行岗位职责，较好地完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能等方面都有了一定的提高，能够自觉遵守国家的各项金融政策法规，。现将一年来的工作情况汇报如下：

一、加强理论学习，提高自身综合素质。

为适应新形势的发展需要，不断加强自身修养。一是利用业余时间认真学习金融业务知识，认真学习联社下发的各种文件、资料，使之能够融会贯通，学以致用，提高业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力。立足干中学，学中干，学中用，不断地充实和提高自己的业务技能和管理能力。二是学习法律知识和各项规章制度，强化自身的法律意识，加强思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观；能够加强自身爱岗敬业意识的培养，进一步增强工作的责任心、事业心。我能够积极配合其他同事工作，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，牢固树立“社兴我兴、社衰我衰”的工作意识，全身心地投入工作；时刻把文明优质服务作为衡量各项工作的标准来严格要求自己，力求做一名合格的农商行员工；积极参加联社举行的各种学习、培训活动，认真做好学习笔记，并在实际工作中加以运用；为更好地适应工作奠定良好的基础。

二、恪守规章制度，履行岗位职责。

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。我深知：责任重于能力，丝毫马虎不得。我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现风险；因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心，提高工作质量，尽心尽职做好各项工作。

三、团结奋进，共同营造良好的工作环境。

“团结他人，与人为善”一直是我待人的准则。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进；在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

四、工作中存在的不足

回顾一年的工作，自己感到仍有不足之处，主要表现在以下几个方面：

(一)与同事配合不够默契，处理问题的方法简单。

(二)业务能力方面提高不快，法律知识较少，还需要努力学习。

(三)自己所做工作与其他同行相比还有差距，特别是财会知识和文字材料写作

还需要进一步提高。

五、下步工作计划

__年，我将认真弥补自身不足，认真学习业务知识,提高自身素质，履行工作职责，服从领导，当好领导的助手。首先加强与领导、同事之间的沟通与理解；其次转变思想观念，及时了解掌握信用社财务工作中存在问题的艰巨性、复杂性和多样性。认真学习金融财会知识，提高财会业务能力。认真学习法律知识和各项规章制度，力求上进，为完成__年的各项任务，为德清农商银行的发展，做出自己应有的贡献。

总之，一年来，在领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到了较大程度的提高，

虽然在有些方面还存在着很多不足。但我相信，在领导和同事们的关心帮助下，我必定会把工作做得更好。

银行工作个人总结3

____年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了____支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来__支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在__支行，我从事着一份最平凡的工作柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的文明窗口，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪!为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习;二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规;三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处;四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供

世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持想客户之所求，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，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

今天，我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国农业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰

的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：推动你的事业，不要让你的事业来推动你。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

银行工作个人总结4

下基层是银行特别是农商银行员工的必经之路，下派到乡镇也是每年招录的常态，不去体验不去吃苦就永远无法真正扎根和立足。真正的问题不在于生活环境，而是自己的一种心态，心态好，即使身处沙漠也犹如绿洲。我很庆幸自己分到了九店支行。虽然才入职两天，但我能感受到这里所有的善意：上下班不方便，行长和有车的同事会有时间就帮忙接送我们；生活各方面有需要，主管会帮我细心安排；业务不熟不懂，师姐们会耐心教我；办业务慢了，客户会耐心等待，不会催促，及时出了差错多给了钱，别人也会主动退还。我喜欢这里淳朴的民风 and 朴实的乡民，喜欢这里清新的环境，友好的同事以及和蔼的领导。这一切都是农商给予我的馈赠，我相信我会在这里收获想要的历练和成长。

在很多人看来，柜面工作初级、简单，没有技术性可言。但是作为一名新员工，只有熟练掌握柜面业务，做好柜面服务，热情，真挚的为客户服务，才能真正了解银行工作的业务范围，领会银行工作的实质。作为一名新员工，用心服务，真诚服务，每天都以饱满的热情参与到工作中，为自己所在的集体，为到来的客户服务做出自己的努力，是我的坚持。既然选择农商银行，我会把这里作为我事业的起点，认真工作，踏实努力，在农商银行为我们提供的平台上实现自身价值，为农商银行的继续发展贡献力量。

银行工作个人总结5

__县农村信用社成立于上世纪50年代，经过了60多年的风雨历程。60多年来对于农信社改革的探索从未间断，农信社管理体制几经更迭、频繁变换。伴随着上高经济的发展，从无到有、由小变大、由弱变强，已成为支持当地县域经济，服务“三农”的主力军和联系广大农民群众的金融纽带。直到今日，上高县农信社依托中国经济持续快速发展的大好形势，不断实现发展重大跨越，在实现一系列发展突破后，终于成功成立为上高农商银行。

作为农商行的一员，我能为企业做什么？雷锋同志在日记里写道：“我愿做革命的螺丝钉……。把有限的生命投入到无限的工作中去。”他用他的一言一行甚至生命实践他对革命事业的忠诚，对革命事业的贡献。向雷锋同志学习！在现代社会这个分工越来越细的庞大机器中，我们每一个人可能都只是一个微不足道的螺丝钉，而任何一个小小螺丝钉的松动都可能影响整部机器的正常运转。扮演好自己的角色，成就别人的同时也就成就自我，这同时也体现了我们对企业、社会所做的贡献。

一、找准自身定位，明确发展方向。

城市商业银行群体在中国银行业市场上应当算是一个弱势群体，但相当一部分商业银行在激烈竞争的市场中逐步形成自己的鲜明特色，从而在当地市场上站稳了脚跟，并得到迅速的发展。于是，如何去跟大银行争大客户不是明智的选择。如何根据自身特色，寻找符合本行经营特点的客户群，并按照自己特有的途径和方式向这些客户提供服务，弥补市场的不足，才是我们农商行在市场站稳脚跟和持续发展的根本出路。

因此，在我们农商行发展的过程中，有没有特色以及能不能在市场中坚持并发挥自身的特色，将成为成败的关键。如果我们银行能强化自身特色，提供差异化的金融服务，就能有效地丰富银行服务产品，改善我国银行服务市场，促进银行

市场竞争的良性发展。服务实体经济，做优自己的特色，形成比较优势。始终坚持“立足县域、服务三农”的市场定位不动摇，打响、做实服务县域的主力银行、立足社区的零售银行和农民喜爱的乡村银行品牌，在服务县域经济、服务“三农”、服务中小微企业等方面形成优势，通过提高客服水平，做精做深做细县域、农村目标市场，分层次对接城市业务，不断提高业务渗透率和市场占有率。强化客户渠道优势。按照金融服务进村入社区工程要求，进一步优化网点布局，加快精品网点建设，在乡乡镇镇机构全覆盖的基础上，结合“万村千乡”农家店工程建设，借助电子银行手段，按照商业可持续和“贴近基层、贴近社区、贴近居民”原则，通过增设离行式的atm存取款一体机、自助转账终端等自助设备，实现行政村“村村通”。打造特色金融品牌。特别是在零售领域做到“人无我有，人有我优”。全面推行微贷事业部工作，着力提升满足非正规金融需求的能力；提升农户小额信用贷款、信用共同体贷款等优势产品，探讨各种信用保障机制，解决抵质押不足的融资难题。建立客户服务对接机制。全面展开争取和维护客户的“扫街”活动，千方百计对接辖内各类有效项目和优质客户，在融入区域经济社会发展中抓住一切机遇。

二、提高服务品质，提升品牌形象。

古人云：“兵马未动，粮草先行”，说的是古人作战的时候，兵马还没出动，军用粮草的运输要先行一步。现在我们银行有着全县最丰富的资源——服务，这就好比是作战时丰富的粮草，让我们在前进的道路上可以一往直前，无后顾之忧。客户是金融企业一切价值创造的来源。我认为最重要的端正的态度除了服务，还要学会倾听，去耐心倾听，了解客户的需求与问题，然后为客户解决一些问题，提供一些帮助，与客户建立一种互信的关系。还有一点容易被忽视的就是感情投资，经常的慰问客户，偶尔的寒暄，让他们感受到我们的关心，更加坚定信心将品牌做得更好。唯有用心去服务客户，才能拥有客户的信赖。同时，客户的信赖也使我更加努力、

热情的服务回报客户。我们要社始终坚持“以客户为中心”的理念，视客户为宝贵资源，视客户需要为第一需要，视客户利益为最大利益，视客户意见为改进目标，视客户满意为衡量一切工作的准绳，按照“热心、真心、知心、耐心”的服务要求，全面推行个性化、亲情化、标准化、便捷式的产品和服务方式，提升对接客户多元化需求的能力，建立与客户需求对接的人力资源体系架构和管理能力，真正与客户需求实现“快速反应、无缝对接”，有效满足客户不断变化的多元化需求，不断维护、拓展和扩大客户资源。工作中将面对外部工作及内部工作。外部工作要做到换位思考，用心聆听，做到双赢。内部工作要丝丝入扣，尽心尽力。总而言之员工得把企业真正当成自己的家，用心去经营。

三、加强队伍建设，完善监管制度。

加强和改进基层员工建设是一项长期工程，带出一支好队伍，周期长，投入大，见效慢，要有愚公移山的精神，逆水行舟的思想准备。若要取得长效，必须植根于建设一套行之有效的工作制度及相对稳定的监督、评价运行机制。一是建立工作责任制和责任追究制。明确各级责任，一级抓一级，层层抓落实，出现问题要严追责任人和相关领导的责任。二是建立监督约束制度。把企业内部监督和客户监督监督有机结合起来，通过严格、广泛、公开的监督约束进一步来规范所有员工的行为。三是建立奖惩激励机制。注重对先进典型的培养、总结和推广以及对反面典型的惩处和警示，加大奖惩力度，以达到典型示范或告诫作用，有效促进监管队伍建设的全面深入。

最后，我们要始终坚持“立足社区、服务三农、扶持中小企业”的市场定位，以“敬业”为核心的价值理念，弘扬“勤奋、忠诚、严谨、开拓”的企业精神，内铸精神支柱，外树企业形象，更好地发挥农村金融主力军作用，为广大各界提供方便、快捷的现代金融服务。希望全体干部员工将在今年的实际工作中，找准自身定位，规划个人目标，为建设我们

农商行整体品牌和推进中心事业发展贡献力量，用智慧点亮我们的人生！

农商银行工作总结范文

农村商业银行改制后的体会篇八

尊敬的退休老领导、老同志及家属们：

在全国各族人民以各种形式迎接党的十八大胜利召开之际，我行在省委□□xx市委、市政府和省联社的正确领导下，坚持以科学发展观统揽全局，一心一意谋发展，励精图治抓改革，齐心协力促经营，多措并举控风险，各项经营指标均超越历史最好水平，至9月末，存款余额达到52亿元，贷款余额达到26亿元，开办了信托、贵金属、债券等业务。这种来之不易的大好局面，这种振奋人心的大好形势，饱含着我行广大干部职工的辛勤劳动和汗水，凝聚着退休老同志、职工家属对农商银行事业的关心和支持，更闪耀着老同志们无私奉献优良传统。忆往昔，你们勤勤恳恳，兢兢业业，把美好的'年华、热情和精力都贡献给了农商银行的改革与发展；农商银行的每一次进步、每一个丰硕成果都烙下了你们辛勤耕耘的脚印。作为农商银行发展的亲历者和见证者，退休前，你们克难攻艰，默默奉献；退休后，仍时刻关心着农商银行的进步和发展，不遗余力为农商银行的发展建言献策。为此，我代表农商银行党委和董事会对你们致以崇高的敬意和衷心的感谢！

展望未来，我们将迎来新的挑战，朝着新的目标前进。殷切地希望广大退休干部及家属继续保持和发扬我行的优良传统和作风，继续关心和关注农商银行的可持续发展，为农商银行各项事业的新跨越发挥余热、贡献力量！

“夕阳无限好，人间重晚情”，我们将继续发扬尊老、爱老、

敬老的优良传统，以深厚感情做好退休服务的各项工作。同时也衷心希望你们乐观豁达，陶冶情操，焕发夕阳风采！

祝你们健康长寿，万事如意，阖家幸福！

董事长：

二0xx年十月十七日

文档为doc格式

农村商业银行改制后的体会篇九

我近期参加了农商银行剪影培训课程，这是一次令我难以忘怀的经历。在这个培训过程中，我学到了很多有关银行业务和团队合作的知识和技巧。以下是我对培训课程的总体评价和心得体会。

第二段：培训课程的内容和安排

农商银行剪影培训课程的内容非常全面和实用。我们从银行的基本业务知识到客户服务技巧的训练，都涵盖了广泛的主题。课程以理论知识的讲解为主，结合了案例分析和实践操作，使学员能够更好地理解和应用所学的知识。培训期间，我和其他学员一起分组完成了多个团队项目，这极大地培养了我们的团队合作能力和解决问题的能力。

第三段：培训教师的专业水平和教学方法

培训教师在整个培训过程中起到了至关重要的作用。他们是业界的专家，在教学过程中注重理论与实践的结合，能够清晰地传达知识点，并提供宝贵的实践经验。教师不仅倾听了我们的问题和疑虑，还耐心地解答并提供指导。他们的教学方法灵活多样，能够根据学员的需求和特点进行调整，让每

个学员都能够得到最大程度的收获。

第四段：培训对个人提升的影响

通过参加农商银行剪影培训课程，我在多个方面都取得了明显的提升。首先，我对银行业务有了更全面和深入的理解。在培训课程中，我学到了如何进行财务分析、风险管理等关键技能，这对我未来从事银行业工作非常有帮助。其次，培训课程提高了我的沟通和团队合作能力。在团队项目中，我学会了倾听他人的建议，及时沟通和协调不同意见，以及有效地分配任务和完成目标。最后，培训课程磨练了我的解决问题的能力。通过多次的实践操作，我学会了快速分析问题的关键点，制定解决方案，并及时调整和改进。

第五段：结语

参加农商银行剪影培训课程是我职业生涯中的一次宝贵经历。在这个过程中，我不仅取得了丰硕的学习成果，还结交了很多优秀的同行。我相信，通过所学到的知识和技能，我将能够更好地应对未来的挑战，并为银行业的发展做出积极的贡献。感谢农商银行剪影培训课程给予我的机会和支持，我期待着将来能够继续与这个课程保持联系，并分享我的成长和经验。