

银行审计心得体会(模板19篇)

培训心得的写作不仅能够让我们对所学知识有更深层次的理解和把握，还可以充分体现我们对培训的认真和负责态度。这是一些写工作心得的范文，希望能够成为你写作的参考和借鉴。

银行审计心得体会篇一

一年来，审计室取得了可喜的成绩但离教育内审和学院发展前进的步伐还有一定的差距：人员结构的合理性；对外交流和学习培训的机会不多，工作的方法和手段浮于表面。

工作体会和建议：

1. 领导的重视与支持是搞好内审工作的关键。领导的重视程度越高，内审工作就越有依靠，发挥的作用也就越大。我们在今后做好工作的同时，还要更加注重同上级领导的交流，不定期汇报工作情况，以争取领导的信任，取得了领导对内审工作的高度重视和大力支持。
2. 健全的审计机构，合理的人员结构及知识结构是做好审计工作的基础条件。审计工作是一项政策性强，涉及面广、专业技术要求高、工作难度大的工作。目前学院审计室的人员配置和人员结构与工作的要求仍然存在着一一定的差距。希望能在新的一年有所改善。
3. 内审要树立服务意识。内审工作的性质决定了审计工作必须坚持监督与服务并重，寓监督与服务之中。内部审计归根到底是一种内部管理行为，它的目标是为了加强内部管理，为管理者服务。结合学院实际，内审工作的监督、评价、控制职能都必须着眼于为学院经济发展服务，把服务意识融于整个审计过程中，在做好监督的同时为领导提供可靠的决策

依据，当好参谋，以适应学院的快速健康发展，为学院发展壮大保驾护航。

银行审计心得体会篇二

马上就要结束了，在过去的20中，我们银行做的一直很好，很好的顶住了xx的压力，在经济最困难的一年里，我们银行还是取得了业绩不小的进步，这就尤为可贵了，所以我们银行必须要好好的总结一下，总结过去一年工作的经验，以便在来年中取得更好的进步。

为了适应新形势下的发展，财务审计部建立健全和完善落实了各项财务规章制度。由于公司的性质发生改变，要求公司的财务规章制度要进行重新修订和完善。根据市局(公司)的财务制度，结合集团公司的实际情况，组织汇编了xx的财务制度。为了总结经验教训，更好的完成的各项工作任务，我部就财务、审计方面的工作作出总结如下：

(一)根据市局财务审计工作会议精神，对财务审计部工作的提出要求

1、继续巩固推行财务管理模块，加强财务人员的管理意识和责任心，充分发挥财务管理的职能作用。在全面实施信息化管理的同时，要求我们财务人员要利用的时间和精力参与企业管理，每周必须下各核算的公司了解业务运行情况，发挥主观能动性，多为经营者提供有参考价值的信息和建议，这一要求作为20目标考核的主要指标来考核。

2、全员树立财务管理是企业管理的核心思想，增强危机感、紧迫感和责任感，加强学习，努力提高自身素质，适应新形势下财务工作的要求。

(二)全面迎接国家审计

为了迎接国家审计署的全面检查，根据市局(公司)审计重点，我部门对xx月xx日的财务收支进行了复查，并结合内审工作实际，紧紧围绕集团公司的热点、重点、难点问题开展工作，充分发挥财务的监督和服务职能，及时为集团公司领导提供决策依据，并对审计将涉及财务方面的工作进行了具体的安排和布置。

(三) 财务的审计、监督岗位

我们为加强集团公司财务工作的审计和监督职能，今年面向社会招聘了四位从事财务工作多年，经验丰富的财务人员，充实加强财务的审计、审核及财务管理工作岗位。明确了四位同志的工作职责和范畴，要求尽快修订完善本部门各个财务岗位责任制及考核办法，为提高财务工作的质量和效率打下坚实的基础。

(四) 制定并学习了《财务审计部岗位责任制考核办法》

为了更好地履行总经理赋予的职责，加强(集团)公司财务管理和稽核检查力度，规范集团财经秩序和调动广大财务人员的工作积极性和责任感，财务审计部特制定了《财务审计部岗位责任制考核办法》，通过大家认真地学习和讨论，积极思考，并赞同严格按照目标考核办法认真履行自己的工作职责。

(一) 增强财务服务意识

20xx年，我们一如既往地按“科学、严格、规范、透明、效益”的原则，加强财务管理，优化资源配置，提高资金使用效益，把为集团公司的各项工作服好务作为我部的一项重要工作。

(二) 切实加强财务管理

根据集团公司规范财务管理、优化财务审核程序、提升财务服务质量和发挥职能部门更好地参与企业管理的要求，财务审计部将财务集权管理调整为财务人员试行委派制，并采用按“统一管理，分级负责”的原则进行管理。财务审计部主要具体负责集团公司各类资产的财务监督、财务分析及财务报告和各分、子公司的财务管理和财务内部会计凭证的稽核等业务，充分发挥财务审计部的职能作用。

为了更好的发挥财务职能，我们加强了对会计基础工作的规范力度，提高会计信息质量，保证会计信息的真实、准确、完整；强化财务的预测、分析及筹资功能，加强对重大投资资金的管理，为领导决策提供有效的、及时的数据与技术支持。

请大家能够认识到我们当前的形势，认识到我们xx银行的公司形势，在来年公司的大发展中做好充足的准备，我们公司的业绩和市场决定我们要在来年中大干一场，我们一定要努力！

银行审计心得体会篇三

逝者如斯，转眼间我在县支行审计部已经渡过了一年，在这一年里我又经历了一次由彷徨到适应再到热爱自己岗位的过程。2016年1月是我从学校踏入社会的一个转型期，在总行匆匆的培训后，我就满怀着信心与激昂投入到了自己在邮政储蓄银行的事业上，入行之初我被分配到了前台柜员岗位上，在这里我渡过了自己事业的第一个一年，在营业部这个温暖的大家庭里，我忙碌而又充实，学到了很多业务知识和道理，这里就像我的一个家温暖而甜蜜，兄弟姐妹们热情又朝气，我们共同努力为着共同的目标奋斗。我以为我将会这里渡过1至2年的时间，来学习和体会，来成长和提高，我一直记得入行第一天我们行长语重深长的一句话“厚积而薄发”，而当时的我也安心的在前台岗位虚心的学习和努力的工作。

然而2017年01月01日，我接到了人事变动的通知，让我到审

计部报到。当时的我真的是茫然无措，审计对于我来说一直是一个神秘的职业，从内心多多少少总有几分畏惧，我反复的思量，一方面我相信这是行领导们深思熟虑的决定，必有这样安排的道理，这也是行领导对我的信任；另一方面，从自身长远的发展审计工作能让我学习和吸收到更多。从此我便踏上了审计员的道路。

初入审计部，我感到深深的茫然和挫败，仅凭我自己掌握的那一丁点个人储蓄业务的知识在这里远远不够，作为一名内审人员，必要的前提就是要精通本行经办的各项业务，然后才是内部风险的把控。所幸的是，审计部的同事并非我以前想象的那样神秘和令人畏惧，一样是温暖和可亲的。起初我就随着他们一起下乡根班学习，回到部门我就开始学习各项业务制度和内控环节。每每遇到不懂的地方，我就主动请教部门同事，同事们也耐心细致的讲解。在同事们热心的帮助和自己刻苦的努力下，大约一个星期的时间我就开始参与审计工作了，尽管开始之时，速度往往根本上团队的进度，某些地方甚至还出现了一些问题，同队的同事总是耐心的等待和委婉的指正，就是在这样的情况下我一点点的开始成长。

到了现在我已经成长为我们支行审计战线的一员合格的员工，能独立的承担一块审计工作，撰写真实准确的审计报告。这一年来，我们对我们的支行的信贷部，公司业务部，会计出纳，2个一类网点，按月一次进行了常规审计，并按照上级提出的要求展开了多次专项审计，及时的发现了隐藏的问题并提出整改的意见，为支行业务发展的巨舰保驾护航。同时还按季对邮政的二类网点、代理网点进行了常规审计，我负责每周针对邮政网点向县邮政局检查部门缮发审计意见书，及时的把邮政网点存在的问题报告给邮政领导，并提出了合理的整改意见。

审计部的工作没有出类拔萃的业务数据，也没有实实在在的成绩光环，我们默默的为支行付出，唯一的目的是为了不出现金融案件，确保企业的资金安全。同时我们的工作也有

极少数人的不理解，对于检查存在的问题，没有引起足够的重视，也没能按要求及时整改。在检查中，有些问题屡犯不改，屡犯屡查，不断提出，这不但增加了我们的工作负担，也让我们甚为忧心。譬如，邮政部分网点防尾随门不关闭作业，每次我们提出这个问题，他们总有一大堆理由，什么工作需要总是进进出出不方便，说到头还不是因为员工自身的随意和懒惰形成习惯，把习惯凌驾于制度之上。

前不久甘肃发生的邮政网点杀人抢劫案，最根本的一点还是因为营业员自身不执行制度，放尾随门不关闭才让歹毒有机可乘，希望经过这次事件能让我们网点的员工能从沉痛中有所体会。还有很多类似习惯凌驾于制度上的问题，比如，交接班不严格履行交接手续、临时离柜不执行两锁一签制度、单人临柜现象、日终不执行互盘制度、保险凭证不严格视同现金保管等等，都潜在巨大的隐患，而这些问题的根源仅仅只在于柜员们自身的习惯和责任心。我建议应加大这些方面的考核力度，用小痛来消除剧痛的根源。

对于目前的审计工作，我觉得我们仍然停留在稽查的阶段，还未真正做到内审的需要，随着我们银行的不断发展，我想由稽查向内审的转变这是历史发展得必然，同时我们面临的挑战也会愈来愈巨大，对我们自身素质的要求也会越来越高。在这一年我参加了多次关于审计工作的培训，同时审计条线上的审计系统也在不断的出台。电子稽查系统、信贷审计系统、员工违规积分系统的陆续上线，现在又即将推出一个全新的审计系统，工作方式在不断的改变，所学习的知识不只停留在制度上，对于新系统的运用，新工作方法的实应等等，对于我们来说都是一次全新的挑战，唯一不断的学习，才能适应不断升级的工作方法，否则唯有被淘汰。不骄傲不自满，努力学习和创新，不断尝试和总才能保持着审计工作的新鲜与活力。审计为我打开了一扇挑战的窗户，是闭门造车还是勇敢的走出去，这已经没有必要再做回答。

银行审计心得体会篇四

我是中国xx银行的一名十分十分普通员工。在xx银行已经工作的近三年中，我始终坚持着良好的工作状态，以一名合格xx行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为xx行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断提高，努力工作之余，我参加电大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年“中国xx银行xx分行第七届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得xx市第一名。

在xx组织和行领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮忙下，我经过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

思想上，参加政治学习，理解掌握知识关心国家大事，拥护以xx的正确领导，坚持四项基本原则□xx□遵守行纪行规，政治上要求提高，具有较高的政治觉悟，进取向xx组织靠拢。

工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，进取响应上级行的有关号召，在授权范围内开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找，在贴合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了必须的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

1、今年“中国xx银行xx分行第七届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得xx市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利，取得了会计大专文凭。

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情景新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，应对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

银行审计心得体会篇五

很多人以为银行的工作是份好差事，入职中行一年让我深刻的感受到，任何行业都有他的喜与悲。想想当时自己选择银行很大一部分是金融业的高薪所迷惑，然后就懵懂地进来了，可是当理想遇见现实的时候，才知道两者的差距。今天想说点感受，其实也是因为上周单位出了点小事，这件小事可能在外人看来不足为怪，但对于中行来讲确实让人有天理难容的感觉。

上周某领导深更半夜打电话让我在第二天上班9点之前写这件小事的具体情况及深刻的检讨书，还要一份整改报告，我当时就差点晕过去，还连续打了3个电话，真是无语……好吧，已经写好了积分材料报告，我想把进入中行以来的那些事儿一一淘出来，跟大家分享，内容篇幅可能有点多，我将分以下几个部分说：

第一、中国银行用工形式

大家都可能觉得银行工作人员待遇非常不错，非常体面，可

是等你进来才知道这些所谓的柜员其实还都不算正式员工，领导级别的都不露路面，所以很多校园招聘都是招应届生去当前台柜员的，一般是劳务派遣工，还有临时工，即所谓的短期合同工，很多是一年一签，所以这样虽然和银行签订了合同，但毕竟不是正式员工，其余的才算正式员工。

第二、中国银行薪资待遇

讲完用工形式，想谈一下在中行的薪酬制度，比较一下以上几种用工形式的薪资福利的区别，在这里，我可以很肯定地和大家说明一个事实，几种用工形式在薪酬上是同工同酬，待遇不要以为正式的就高，有些非正式的员工还比正式的员工高啊，至于为什么，因为业绩好呗，工龄长，收入就好一些，当然至于五险一金等是基本该有的都有了，养老保险，医疗保险，公积金等都是有的，但每次节日过年之类的全部一样的补助，至于其他奖金怎么计算的我也不知道。

就比如一些理财经理职位的员工，可能实力非常不错，收入甚至比部分支行的行长收入还高，因为业绩！，可是这其实很难，业绩这东西很难说的，有能力就有业绩，可能不同的是没有相关医药费的报销等待遇，不过这样已经非常不错了，其他没有任何区别在这里我还要说明一下，很多人说学历没什么用，其实你进去工作之后才发现，很多人因为没有学历，而得不到晋升的机会，有些派遣工年龄和我们这些本科生差不多，一样，却已经有好多年的银行工作经验，但由于他们是高职高专学校毕业进来当柜员工作，虽然操作技能比我们新来的熟练很多，也更有经验，但由于学历的限制，所以他们的晋升机会会有很大的局限。

在此，我还希望我的学弟学妹们好好学习，考取更好的学历，希望能好好对待银行招聘考试的复习，学历不能证明你的工作实力，但确实是敲门砖，起码是你是有学习能力强的凭证。不要等以后没有学历之后才后悔莫及。

企业的性质决定企业要赚钱的，赚钱就需要靠员工的业绩来提升经济效益，银行也是企业，员工想要提升自己的薪酬也要努力提高自己的实力。

在这里有句话大家可以看下，来中行就别想升官发财，当然混口饭吃还是有的，这是中行前辈对我说的，现在记忆犹新，虽然在中行的薪水相对于其他企业已经算不错了，但这时候就得看你自己怎么看这个问题了，所以现在的你如果想进入国有银行就得到了金饭碗，那我劝你得好好度量一下，不会给你带来失望，也不一定会有希望，这是我的个人感受，当然还得看自己怎么对待。

看你进来银行后有没有做好吃苦的准备，想得到高薪工作和职位就必须从以后基层做起，没有什么能一下子吃成胖子的，除非，你有后门可以走的。有人说在银行招聘网应聘之前一要看资源，二要看学历专业能力经验，三要看有没有关系，四要看有没有钱，如果都没有，那就不要去银行了。

银行审计心得体会篇六

恪守职业操守，做合格。为了规范员工的职业行为，我行广泛组织学习《中国建设银行员工手册》，这对提高员工职业素质和职业道德水准、树立建设银行良好的企业形象、构建防范道德风险和操作风险的长效机制，具有重要意义。

学习了《员工手册》，给我最深的体会就是：忠于职守，诚实守信！诚信是社交中最起码的素质要求，是个人品行的基本涵养。企业对于每一位员工来说，诚实守信是忠于职守、严谨细腻的态度；是不怕困难、勇于不断进取的工作勇气；是兢兢业业、坚定执著的工作信念；是忠于事业坚守岗位、默默奉献的职业作风；是勇于承担、敢作敢为的职业品格。诚实守信是一个员工所具有的品行，是一个纯洁灵魂的情感挥洒。

企业的员工应树立高度的工作责任感，做到对工作、对事业的高度忠诚。做到诚诚实实做人、认认真真做事，一切从细节抓起，一切从“小事”做起。工作中事无大小，工作就意味着责任，无论在任何岗位，无论做什么工作，都要怀着热情、带着情感去做。

在中国建设银行这个大家庭学习、工作是一件愉快的事情，时刻都感觉到从内心里洋溢出来的欣慰，我常在想是什么创造了现在如此幸福美好的生活，又是什么成就了“中国建设银行”这个招牌？也许问千万个人会有千万个答案，但在我心目中有一个颠扑不破的信念——那就是“的劳动创造了这一切”。勤勉是认识上升到的结果，勤勉是有成功信念的人解释世界的唯一语言。没有勤勉自觉的工作就不会成就我们伟大的梦想，尤其在银行工作中，任何一笔貌似简单的业务都需要几个流程的配合，内部手续的复杂是资金安全的保障。没有勤勉的工作态度就可能导致潜在的风险。同样的，不抱着这样的态度对待工作，对待人生，我们只会碌碌无为、抱憾终生。人生留迹于天地之间，理应有点惊世之举，卓尔不群的泰山睥睨群丘，汪洋恣肆的长江啸傲百川，倚剑于长城上的秦皇汉武，在史册的某一页上雄视千秋。生命的长短无关紧要，紧要的是生命的品位。没有一个人因为贪恋温床而长生，过分的溺爱生命，只会使生命萎靡乏力。只有壮怀激烈、自觉勤勉、敢于搏击的人生才会永放光芒。

自觉勤勉是成功的引擎，是成就的需要。我、我们将时刻自觉勤勉，在学习工作中认真领会《手册》的内在精神、让自觉勤勉成为我们人生不朽的指南。同事们，让我们凝聚在一起，用自觉勤勉为大家庭结成信念不倒的围墙；让我们携起手来，用青春和热血铸就大家庭永恒的辉煌！

银行审计心得体会篇七

银行柜面营销的第一个注意事项是要发自内心的去为客户着想，要想到在现在电子交易普及的情况下，客户为为什么要

来柜台，客户需要解决什么问题，将客户的主要问题快速、高效，令客户满意的解决完后，这时，开始自己的柜面营销较为合适。

第二、要善于总结。根据客户办理的不同业务，开展不同的柜面营销，最好是要有crm系统的支持，由系统筛选出对客户最有用的营销。例如：客户汇款，可能就是手机银行的营销点。

第三、营销话述要简短，客户来柜面，可能只是希望快速业务，要将不同的业务营销点进行精炼，争取在15秒内进行精准话述营销，最高的营销静界就是无痕，深入客户需求，打动客户。

第四、不要进行多产品营销，一次只需要营销一种产品，这样，可以给客户较明确的思考空间并且使其他客户的等待时间短，不会产生报怨，要知道，客户来一次庭堂，感觉好，就会再来，不要急功尽利，会适得其反。时间是最好的营销工具，要有耐心，客户在银行有一个业务，我们就会让他在我行有5~6个业务，成为忠实客户。

第五、要有团队精神。一个人的时间有限，专业有限，要判断客户谁服务可能更高效，要快速寻求帮助，客户的感觉会很好。

最后，服务的第一要旨是要客户满意，客户满意，生意就来，我当年做柜员时，客户都主动问我需不需要时点冲存款，没有任何代价，所以，心诚则灵。

银行审计心得体会篇八

一、结合双贯标工作，完善制度，狠抓管理。

修订完善了多项制度、办法，制定了营业部内部的管理制度

体系，包括考勤、卫生管理、服务标准，营业部经营任务分解考核细则、营业部绩效工资分配办法等，进一步完善了服务体系 and 业务考核体系，发挥考核机制的作用，充分调动员工的工作积极性。

在管理中，注重制度的落实，不使之流于形式，首先从自身做起，自觉带头遵守规章制度，对于违反制度的员工，严格按照制度进行处罚，做到纪律面前，人人平等。

二、集中精力进行业务发展和市场营销

对营业部重点客户进行了认真梳理，根据具体情况划分了不同档次，要求客户经理认真分析客户情况，根据重点客户的需求制定了不同的营销方案和工作目标。

1、近一年的工作，存款一直作为营业部工作的重点和难点，为此我会同有关副经理、客户经理进行过认真地研究、总结，也出台了很多激励、规范的措施，但一直效果不明显，究其原因，一是对客户经理的管理不到位，责权利没有充分体现，造成客户经理没有充分发挥作用，二是没有于重要客户建立一种互相信赖的银企关系，在走访客户是不能认真分析总结客户需求和经营情况。三是工作中存在畏难情绪。为此，结合支行制定的客户经理考核办法，在营业部实行全员客户经理制，积极探索多层次业务管理模式：客户经理负责经常性上门服务，收集客户重要信息；业务主管负责定期走访；定期业务会议决定营销策略，及时向行领导、公司部反映营销情况。

2、注重创新，善于捕捉分析信息，充分利用我行的金融产品，为企业出谋划策，今年4月份，根据其资金紧张的实际情况，为其制定了融资方案，成功为其办理了总额为1亿三千五百万元的委托借款，使其资金在我行沉淀一个多月，存款日均新增1100万元并为我行带来每年22万元的中间业务收入。

3、善于利用政策，寻求新的绩效增长点。根据今年票据市场特点，全年办理贴现2亿7千万元，实现贴现利息收入近四百万元，带了了可观的收益，同时建立了银行、企业的稳定业务往来。

三、注重自身及员工业务素质的提高。

一是加大员工培训力度，按照年初的培训计划，提高了员工学习的主动性，增强了员工的竞争意识。二是提高客户经理的业务素质和服务水平。三是制订岗位标准，给予不同待遇，实行动态管理，提高柜面人员服务和竞争意识。四是注重学习性团队建设，形成浓厚的学习氛围。

四、注重家园文化建设，提高凝聚力。

营业部作为一个30多人的大集体，如何提高凝聚力成为工作的重点之一，只有团结才有战斗力，工作才能出成绩。为此，营业部制定了晨训制度，每周例会制度，定期总结工作，制定工作计划，并积极开展一些有益的活动，使大家有集体荣誉感。充分发扬__，每月每位员工对营业部的工作做出评价，对营业部的发展目标、工作计划提出自己的意见。

在工作中，我作为营业部经理首先对自己严格要求，业务素质要过硬，工作态度要端正，处处要起到表率的作用。工作中注意方式方法，多与员工交流思想，善于发现问题，制定有效的措施改进工作不足。

20__年，营业部各项工作有了全面发展，存款余额达到7.37亿元，中间业务收入实现303万元，贴现实现2.7亿元，实现利息收入600万元，借款新增1.3亿元，为支行全面完成各项工作目标发挥了重要作用。同时营业部员工的绩效工资也位居支行经营部门的前列。

银行审计心得体会篇九

一、坚定信心，刻苦学习，努力提高业务技能。

__年，本人被安排到公司业务二部工作，由于本人长期从事私人业务，所以对公司业务很少涉及，既没有客户资源，又缺少工作经验，也不懂信贷政策，感到不知所措。加上本人年龄较大，身体不好，所以认为自己没有信心能够干好对公业务工作，当时思想压力很大，曾一度想放弃。后来在崔行长的耐心开导和鼓励下，本人的思想观念得到转变，认识水平得到提高，逐步对自己的工作有了信心，开始在部门领导和同事的帮助下，积极投入工作。一方面刻苦学习业务理论知识，学习我行的信贷政策，一方面加强学习我国的有关法律法规。另外还主动找老同志取经，经常到审批部门请教，通过近半年的努力，终于掌握了办理业务的相关知识，具备了开发客户的业务能力。为下半年开拓市场奠定了基本的理论基础和一定的工作经验。

二、不畏困难，扎实工作，不断发展授信客户。

__年下半年，本人在部门负责人的带领下，不分节假日，不顾疲劳，不畏困难，在没有经费，自己出钱的情况下，经常到各地市调查市场，搜寻客户，通过各种途径，利用一切关系，开发授信客户。在分行公司部、风险管理部等部门的指导下，经过刻苦努力，持续公关，终于成功发展了几个客户，如中友数码、鑫泰铝业、永顺铝业、华丰钢铁、孟电水泥等。在开发客户的过程中，我也学到了很多业务知识，积累了很多工作经验。对今后本人各项工作的顺利开展，打下了良好的基础。

三、加强管理，按章操作，严格防范信贷风险。

授信客户的成功开发，为我行带来了相应的业务收益，但是这些授信业务的办理，所产生的信贷风险也如影相随，相伴

而生。按照我行贷后管理办法操作，按照部门领导的要求办理业务，努力防范信贷风险，成了平时工作中的一项重要任务。为此，我定期不定期走访客户，深入企业，了解客户，调查市场，努力做到未雨绸缪，居安思危，始终把风险防范作为重要工作来看待。特别今年7月份以后，由于受全球金融危机的冲击，我部门开发的授信客户的业务，受到很大影响，业务大幅下滑，有的亏损严重。分行对此十分重视，成立风险排查小组到重点授信企业收集信息，对此我根据领导安排，积极协助有关人员实地调查，摸清情况。这一切工作的扎实开展，可以在防范风险方面赢得先机，争取主动。为我行信贷业务的健康发展，起到积极的护航作用。

银行审计心得体会篇十

光阴荏苒，日月如梭，转眼一年的时间就匆匆过去了。在上级领导的正确指导与监督下，我紧紧围绕公司制定的目标开展工作，通过公司各部门的密切配合，较好地完成了行政推广岗位的各项工作任务，取得了一定成绩。现就20__年的工作总结汇报如下：

一、认真学习，提高业务工作水平

认真学习了公司的《经纪业务公文处理细则》、《零售经纪模块业务及管理事项审批权限一览表》等各项行政制度。积极参加公司组织的各项业务培训，并把所学的知识灵活运用到实际工作中，提高了公文档案管理水平，为自己做好本职工作打下坚实的基础。

二、努力工作，完成各项工作任务

忠实履行岗位职责，认真负责电子流程审批分发工作，包括统一接收各营业部向公司各业务主管部门报送的各类公文材料；督导营业部上报公文的流转，及时、主动掌握各部室承办公文的情况；负责本部门公文的归档，配合经纪业务综合室执

行公文流转及管理工作。全年，共完成66家营业部的报批审核工作，最后将约5000多件的报批资料进行认真细致整理，按照公司档案管理要求进行归档，以便日后查阅使用。积极协助经纪业务部门一些大型活动的组织，较好地完成了20__年应届毕业大学生见面会、经纪业务各项会议等各项活动的协助任务。

三、明年工作安排与打算

针对以上存在的问题，在明年，我部将在市行党委的领

导下，从我部实际出发，进一步深化各项改革，力求工作平稳快速发展。基本工作思路是：

重点做好各项业务指标的发展工作。发挥好营业部大客户较多的优势，以公司业务为突破点，促进存款、中间业务的开展；以大客户贷款业务为龙头，拓展新的形势下的综合理财业务，提升我行竞争力；以vip客户、个人理财业务促进个人存款的增长；以提升、稳定服务水平为手段稳定个人存款。具体措施有：

(一)继续狠抓存款工作不放松，确保我部存款工作

稳步攀升。公司存款以抓新开户为重点，个人存款以保持稳定年初存款余额和发展代发工资业务为重点。

(二)、提高员工服务意识，优化服务环境，推动服务工作向纵深发展。

(三)、继续强化风险防范工作，确保各项业务健康发展。

银行审计心得体会篇十一

我们有一些启发后，马上将其记录下来，这样就可以通过不断总结，丰富思想！相信许多人会觉得心得体会很难写吧，以下小编在这给大家整理了一些银行职员工作心得体会，希望对大家有帮助！

时光飞逝，不知不觉间，忙碌的上半年已经结束。在此，我把自己上半年的各项工作做一个总结，努力改变那些还存在不足的地方，发扬优点，争取让自己的工作在以后做得更好。

一、在业务工作方面

由于我行的新系统上线，各项业务的集中与综合，我遵照上级行的指示，岗位从滞后复核变成了综合柜员。无论在哪个岗位工作，我都努力保持兢兢业业的工作态度和工作作风，以一名银行人的标准严格要求自己，要求自己严格遵守我行的各项规章制度，并且不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行操作，把合规放在第一位。

从事滞后复核的工作本身就是对一个人综合素质的考量与信赖，我也不辜负上级领导对自己的期望，不滥用自己的职权，兢兢业业，克己奉公，每天不厌其烦、仔仔细细地翻阅着每张传票，看柜员办理的业务是不是合规，章子盖地是否盖到位，签名是不是写在了该写的地方，汇款、存款填票的要素是否齐全，坚决不让一个章子漏盖，不让一个签名漏签，不让传票的要素不全，不给不合规的业务授权。

虽然不在前台，但是我却是前台的有力支撑，为前台提供着各种后勤保障服务，想前台之所想，急前台之所急，有力地扫除了前台柜员的后顾之忧，省却了结账之后翻阅传票的麻烦，减轻了柜员的工作量，让他们有时间和精力办理更多的业务，创造更大的经济效益。在此期间，我认认真真地履行着我的职责，完成了行里交给我的每一项任务。

二、在服务接待方面

在从事综合柜员的日子里，虽然接近十几年没有从事前台服务，但我还是顺顺利利地完成了我的工作任务。作为前台操作人员，我深知其岗位的重要性，毕竟我直接面对的就是客户，我的形象就代表着__银行的形象，只有我热情周到的服务才能赢得更多的客户，取得更大的效益。

在实际工作当中，我声音洪亮地与客户交流，规范自己的服务，耐心诚恳的解答客户的询问，及时、准确、快捷地为客户办理各项业务，并且根据不同的客户群体积极营销行里的各种理财产品和金融服务。同时，我还秉持“活到老学到老”的信念，利用业余时间积极参加行里的各项业务培训和活动，学习新业务、新知识，不断更新自己的知识结构，使自己始终站在__银行金融服务的第一线。

三、在安全和风险防范方面

我们是经营货币的特殊行业。我们的工作直接和现金打交道，因而不可避免的存在着各种风险，尤其是接送库的时候，所以为了银行资金的安全运营，我时刻提醒自己要加强自身安全防范的意识，认真学习和履行上级行的关于安全及风险防范的文件，警钟长鸣，为客户提供便捷金融服务的同时，也一定不忘坚持规范操作，以防不安全事故的发生。

生活当中，我一直坚持着良好的作息习惯，按时上下班，积极带头打扫营业室的卫生。当然，我还一直保持着良好的人际关系，团结同事，关心同事，与同事和睦相处。同时，在大家忙碌工作的同时，也不忘为大带去欢笑，调剂的营业室的气氛，使大家以愉快轻松的心情处理着各种复杂的业务。

20__年8月份，我成了齐鲁银行山大支行的一名柜员，做现金收付业务。由于业务不熟，我感到忐忑不安，生怕辜负了领导和同事们的期望。半年来，在支行领导的关怀与耐心指导

下，在同事们热情的帮助下，刚刚走出学校大门的我很快适应了新岗位新环境，在学习和工作上取得了很大进步。现作如下汇报。

一、努力学习，尽快适应新环境新岗位。刚刚走出校门，踏入银行的大门，我感到很不适应，为了不辜负领导们的期望与信任，我下决心努力学习，切实提高自己的业务水平和工作能力。我积极参加了银行系统组织的各种培训，充分认识到：作为金融机构，安全防范工作是重中之重，不能有丝毫马虎和懈怠，也深感自己岗位责任重大，现金收付业务需要一丝不苟，不能有半点马虎。除了参加集体的培训，我还积极向领导请教，虚心向周围的同事们请教，逐步了解了业务规范和业务流程，在实践中积累了初步的经验，同时也深感自己的差距，因此业余时间我参加了某某金融管理的自学考试，力争使自己的能力再上新台阶。

二、尽职尽责，扎实做好本职工作。银行柜员的工作是需要强烈的责任心和服务意识，需要一丝不苟的工作态度和吃苦耐劳的敬业精神。在工作中，我珍惜自己的岗位，强化了责任心和责任感，对于现金业务仔细认真，半年来从来没有出过任何差错。我直接面对的工作对象是客户，半年来我不断地提高自己的服务水平与服务意识，严格按照银行的操作程序和服务规范对待客户和工作，总是谦虚有礼，周到服务，做到了热心、耐心、贴心、诚心服务。对于领导交付的临时性任务，我都尽心尽力去做，保证高效完成。

三、团结进取，感恩银行和感谢团队培养。在工作中，我尊重领导，尊重老员工，团结同事，以奉献爱心帮助同事为乐事。因为我深知，我取得了这些进步，都离不开领导们的和指导，离不开同事们热心的帮助，离不开这个团结进取的团队的熏陶。我将以加倍的努力和实际行动来感恩银行的培养，感谢同事们的帮助。

虽然我很快适应了岗位，但和周围的同事比，还有一定的差

距。主要表现在业务水平有待于进一步提高；服务意识和水平还有待于进一步提高，和客户沟通不够熟练不够圆满。今后，我将正视自己的不足，继续加强学习与锻炼，争取把工作做的更出色，让领导满意，让同事们放心。

其实我最想说的是在民生每个人都是开放的，我说的不是那个开放哈，你懂的。以前看杜拉拉觉得职场勾心斗角好可怕，但在民生，因为大家的收入都只与业绩挂钩，而拉业绩不像公务员争职位那样不是你上就是我下，它更多的是个人的事情，所以你的同事虽然存在竞争，但并不是你死我活的，相反，你们还可能通过共同努力共赢一把。因此，不管是出于真心还是利益，每个人都对你很好(因为你可能是潜在的合作伙伴)，每个人都乐于与你交流，工作氛围因此而变得特别好，大家的目的都很明确——提高收入，实现个人价值。每个人都在明确的为此努力，也不会有人虚伪的说不在乎收入只在乎经历什么的，所以为同一个目标而奋斗是一件很美好的事。而国有银行就不一样了，他们的工资构成我觉得更复杂，而且跟行政级别挂钩，因此尔虞我诈你争我抢更多。

另外，不得不说，民生是一个年轻的银行，也给了年轻人更多的机会。不仅仅是本身家境就很好的人，普通学生一样可能通过提升业绩而获得机会。可以说，这是一种更为彻底的有能者上，因为其他的类似工行什么的工作年限比什么都重要。另外，年轻人多会让办事节奏更快，更积极，聊天内容也更让你开心。

最后再说明几个问题，这也是大家普遍问的比较多的：

一、派遣or准行员or正式

第一年和fesco签也就是派遣，但第二年一定会转准，没有业绩要求，就是年限到了就转，对于校招得全日制大学毕业生都是的，说没有业绩不给转的可能不是校招或不是本科及以上学历。另，家里有关系的、本身带资源进来的可能转准更

早或者直接是正式，但对于什么都没的包括我在内的同志们也不用担心这个。转正式行员的话，民生20__年招的应届生也就是所谓得见习培训生都已经转了。所以，总之，第一、不用担心无法转准；第二、如果进民生，而别人选择了其他银行成了正式，民生派遣的待遇绝不比其他行的正式(这里指新人进行能拿的待遇)少，何况涨的一定比别的银行快。

二、业绩压力

民生所有人都有业绩压力，多少不等。但四大行我不知道，中信也有的(家有亲戚在)。银行估计都差不多。并且，不会让你一进去就拉存款，完不成就扣奖金，(第一年也没有奖金，只有工资和补助)，进行有一两年得保护期，在这期间你只需要努力工作，好好表现、寻找机会。当然，如果你拉到了存款或者独立办了什么项目或者有客户经理愿意把自己得业绩分给你一部分，你有可能提前转准。

三、宿舍

我们这批(20__级)没宿舍，改发租房补助。

四、分行还是支行

这个我觉得没有意义，关系放在哪里而已。事实上，正式开始工作得时候，绝大部分得人还是要下到支行，只是关系在分行而已。

今年的工作转眼已经接近尾声，回想一年以来的工作，在基层领导的关心指导下，在网点全体同志的帮助下，我在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高，现将一年以来的如下：

一、基本工作情况

学习方面，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，不断提升自身的整体综合素质。

作为一名普通的前台综合柜员，我自觉利用休息时间，系统地学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈和答复。

此外，我抓住学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注重对各种资料的学以致用，日常实战中不断积累了工作经验。

工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

一是我在具体的业务办理过程中，坚持做好“微笑服务”，耐心细致地解答客户的问题，树立热忱服务的良好窗口形象。

二是存款任务是关键，为完成我行的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，积极完成了上级支行下达的存款任务。

三是积极主动地营销我行的新产品和新服务。我立足我行实际，认真学习我社新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议。

四是勤勤恳恳地完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

生活方面，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，

急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

安全经营方面，增强防范意识，熟练掌握、使用好各种防范器械。

经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动向上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。努力把安全工作确实落到了实处。

二、工作中存在的问题和不足

有成绩就一定有不足之处，在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表现在以下几个方面：

一是学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

二是创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

三是工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

三、工作愿景

新年新气象，在新的一年里即将开始之际，我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合县联社和我社发展

的实际情况，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

一是继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

二是不断提升自身综合技能，如专业技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

三是充分理解客户的心态，进行换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

四是熟练掌握各种业务技能特别是计算机操作技能、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，更好地迎接转型的要求。

我将努力克服自身的不足，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体伙伴们一起，团结一致，为我行经营效益的提高作出自己的努力。

20__年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了__支行，在那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，柜台上一样能够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，个性是一线员工，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“礼貌窗口”，所以我每一天都以饱

满的热情，用心服务，真诚服务，以自己用心的工作态度赢得顾客信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接应对客户的群体，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，然而应对各类客户，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；二是持续良好的职业操守，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，向有的同事请教，只有这样，才能确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”，为客户带给全方位、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，为客户带给必须的方便，灵活、适度地

为客户带给个性化、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带给更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我用心刻苦钻研新知识，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，给客户带给及时、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期望！但在在我看来，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！

这天，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：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。这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。因为我明白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用心性、主动性和创造性，在开创农业银行完美明天的过程中实现自身的人生价值。

银行审计心得体会篇十二

时间飞逝，转眼我已经与xx银行共同走过了五个春秋。20xx年8月当我还是一个初入社会的.新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进xx银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一一线柜面工作，在xx银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严

格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在xx银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

进入xx银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对xx银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度□xx银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛

辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能,更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求,为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中,我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己,从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时,一位客户一脸焦急地冲进来,说自己的卡和身份证被偷了,要求挂失。按照规定挂失要提供有效证件的,但是面对焦急的客户,我一面安抚这位客户,让他不要着急;一面重新开机,按照客户提供的身份证号码进行查询,查出他的卡号,协助客户通过我们95577客服电话进行口挂,避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生,虽然是点点滴滴的小事,这些小事,却折射出员工的素质、企业的文化。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xx银行的形象,为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”,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。从不对客户轻易言“不”,在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。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。针对不同客户采取不同的工作方式,努力为客户提供最优质满意的服务。

经过不断的努力学习,在实际工作中的持续磨练,现在已经熟练掌握相关业务以及规章制度,逐渐成长为一名业务熟手,这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作,重要的是如何将它做的好,做的更好。

随着业务的发展,新区支行的业务量不断增大,业务笔数节节攀升,储蓄窗口的业务量急剧上升,为了工作加班加点我积极的参与,每当节日大家和亲人团聚的时候,这时的我还忙碌地工作着,总觉得愧对远方的父母,难以照顾他们。但是看着客户满意而归的时候,心里又会觉得安慰;自己的辛苦换来的大家的幸福值得。业务增加了,效率就必须提高,这就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真,谨慎谨

慎再谨慎，严格按照行里制定的各项规章制度操作流程来办理各项业务。将储蓄工作做细、做好、做精。

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。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不一定是最好的，但一定会让他们学到业务知识点的本质，学会融会贯通，举一反三。新区支行去年相继有四名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节一技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。为新区支行更好的开展工作打下扎实的基础。只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

银行新进人员渐渐增多，在帮助他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，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。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。xx银行也在不断开发新的业务，从新基金的发行到国内首张钛金信用卡的上市，看着xx银行不断开拓创新，我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平，只有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将工作干得更好。于是在紧张工作之余，我还积极参加各种学习，取得了《会计从

业人员资格证书》、《反假货币上岗资格证书》、总行《会计业务上岗资格证书》、《储蓄业务上岗资格证书》、《出纳业务上岗资格证书》、《银行卡业务资格证书》。利用业余时间报考会计本科、经济师职称资格考试,为在今后的工作中能取得更大的成绩打下坚实的基础。

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。在一二季度的会计人员考核定级中,综合成绩始终保持在一二名。

20xx年我们支行严格按照iso9001质量管理体系的推广进度做好各项工作。在保证日常业务顺利进行的同时,我们起早贪黑,将整个身心都投入到了贯标工作中,加班加点,无怨无悔。从制定自查计划到具体的实施、从总分核对到各种登记簿的建立健全、从所有传票的重新审核到开销户资料的再整理……大家对存在的问题提出了改进的办法并加以实施。事实证明,付出的辛劳汗水没有白费,我们新区支行作为苏州分行的第一批审核单位,顺利通过了内审和外审。

今年因为工作的需要,我被安排到会计综合岗,开始学习新的业务知识,为下一步实行综合柜员做准备。多年的银行工作经验让我对新的挑战从容不迫,我虚心向其他的会计柜面人员请教,认真学习会计操作规程。

银行审计心得体会篇十三

__建行在上级行和县委、县政府的正确领导下,认真贯彻上级行工作会议精神,全面落实“抓营销、防风险、增效益”的指导思想。在社会各界、各部门和广大客户的支持下,通过全行上下的共同努力,各项业务工作得到了健康发展。

一、强化营销，各项业务继续增长

1、存贷款业务。今年以来，传统业务发展势头较好，存贷款业务量放大较多。截至十一月末，全口径存款当年新增__万元，完成上级行下达任务的__%。贷款业务全年累计发放__万元，比去年同期累计多放__万元，有力的实现了增加经营效益和支持经济发展的目的。

2、结算业务。今年以来，随着我行开办的业务产品不断增多，服务手段持续增强，各项业务的结算量都有较大的放量增长。全年共实现办理各项业务手续__万笔，资金结算金额_亿元。其中现金收付__亿元，相比去年同期增长了__%。

3、利润情况。今年全年随着业务量的增大，中间业务收入增长较快。全年共实现收入__万元，实现账面利润__万元，相比去年又上了一个新台阶，达到历史水平。

二、整合内部资源，实行大营业室制

我行为加强各部门之间的联动，增强工作效率，进一步改善服务配置的协调性，确保各项业务的健康开展。今年初，把所有业务部门、业务岗位全部集中到营业室，分管领导到营业室办公。各部门共处一室，尽量减少流程环节，积极进行联动营销、联动协调。在今年的账户规范清理专项治理、实行新帐户管理办法和每季度对帐工作中，充分显示其积极效果，几项工作在市行名列前茅。对公业务增长较快，个银业务稳中有升。

三、强化审批管理，防范信贷风险

防范信贷风险是今年总行确定的重中之重的一项工作，我行虽然只有办理小额贷款的转授权，但是我们不敢懈怠，信贷审批权限上收一级，所有贷款均有主任亲自把关审批。同时还组织信贷人员和审批人一起学习有关文件规定，凿清细节，

在法律上找着立足点，明确了几个关键环节。一是要求本人办理，就是别人转借也要本人当信贷人员面亲签转授权书。二是坚持审慎原则，对于任何有疑问的票据，不能只凭本人提供的证据，必须信贷人员亲自去核对求证，无误后才能受理。三是坚持谁受理谁负责的制度，和绩效和年终考核挂钩，强化责任认定。经过努力效果较好，确保了贷款不良额、不良率均保持为_。为我行不良贷款率的下迁，作了尽可能的贡献。

四、转变经营理念、强化服务质量

今年初，我行领导班子认真学习领会上级行有关发展战略的精神，结合我行实际，自觉把经营定位于以个银业务为主，以经济效益为主。牢固树立两个中心，在管理上以效益为中心，在营销上以客户为中心。自觉把效益、把创造增加值作为衡量经营上每一笔业务、管理上每一项决策的主要标准之一。自觉把客户(特别是质优高效客户)作为服务中心。为了服务客户，今年来我们在硬件上，在节俭的前提下改进了营业的设施、环境;在人员上全力向一线倾斜，将大部分人员(包括主管负责人)全部充实到营业室;克服自身困难，调整岗位配置，增设服务窗口，进一步减少客户的等候时间，尽努力提高办理业务的便捷性。进一步强化服务观念，加强教育、督导，常抓不懈，提高了服务水平，初步做到了全行为一线，全员为客户的氛围，推动了工作进展，取得了良好效果。

银行审计心得体会篇十四

在兴业工作已经一个星期，这是我第一次进银行工作。在经过一个星期的努力工作，虽然到目前为止，我还没有签下自己的第一单，但也有了一点的收获。现在对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。

在工作之前我只听说过pos机，并不是很了解银行的这项业务，而且对市场也毫不了解。但在接受银行的培训和向有经验的同事请教之后对该项业务有了进一步的了解。在经过一个星期的团队合作和一边学习产品，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我们及时向领导请教，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过团队合作和不断地学习产品知识，收取同行业之间的信息，寻找市场、收集市场信息和积累市场经验，现在对市场有了一定的认识 and 了解。在与客户沟通方面也有了一定的进步，现在我已经可以清晰明了地向客户介绍我们的产品，对客户所提到的各种问题也逐渐能够应对自如，能与客户作进一步的沟通，而且收集了一些意向客户的资料。

对于市场了解的还不够深入；

在与客户沟通时还不够热情，并且不能明确地把握客户的意向。

1、积极寻找市场，了解市场；

4、和同事要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

银行审计心得体会篇十五

光阴荏苒，日月如梭，转眼一年的时间就匆匆过去了。在上级领导的正确指导与监督下，我紧紧围绕公司制定的目标开展工作，通过公司各部门的密切配合，较好地完成了行政推广岗位的各项工作任务，取得了一定成绩。现就20__年的工作总结汇报如下：

一、认真学习，提高业务工作水平

认真学习了公司的《经纪业务公文处理细则》、《零售经纪模块业务及管理事项审批权限一览表》等各项行政制度。积极参加公司组织的各项业务培训，并把所学的知识灵活运用到实际工作中，提高了公文档案管理水平，为自己做好本职工作打下坚实的基础。

二、努力工作，完成各项工作任务

忠实履行岗位职责，认真负责电子流程审批分发工作，包括统一接收各营业部向公司各业务主管部门报送的各类公文材料；督导营业部上报公文的流转，及时、主动掌握各部室承办公文的情况；负责本部门公文的归档，配合经纪业务综合室执行公文流转及管理工作。全年，共完成66家营业部的报批审核工作，最后将约5000多件的报批资料进行认真细致整理，按照公司档案管理要求进行归档，以便日后查阅使用。积极协助经纪业务部门一些大型活动的组织，较好地完成了20__年应届毕业大学生见面会、经纪业务各项会议等各项活动的协助任务。

三、明年工作安排与打算

针对以上存在的问题，在明年，我部将在市行党委的领

导下，从我部实际出发，进一步深化各项改革，力求工作平稳快速发展。基本工作思路是：

重点做好各项业务指标的发展工作。发挥好营业部大客户较多的优势，以公司业务为突破点，促进存款、中间业务的开展；以大客户贷款业务为龙头，拓展新的形势下的综合理财业务，提升我行竞争力；以vip客户、个人理财业务促进个人存款的增长；以提升、稳定服务水平为手段稳定个人存款。具体措施有：

(一)继续狠抓存款工作不放松，确保我部存款工作

稳步攀升。公司存款以抓新开户为重点，个人存款以保持稳定年初存款余额和发展代发工资业务为重点。

(二)、提高员工服务意识，优化服务环境，推动服务工作向纵深发展。

(三)、继续强化风险防范工作，确保各项业务健康发展。

(四)、突出收费类业务优先发展地位，继续促进我

银行审计心得体会篇十六

20__年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了__支行，在那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，柜台上一样能够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__行员工，个性是一线员工，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“礼貌窗口”，所以我每一天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己用心的工作态度赢得顾客信任。

是的，在__行员工中，柜员是直接应对客户的群体，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，然而应对各类客户，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；二是持续良好的职业操

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”，为客户带给全方位、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，为客户带给必须的方便，灵活、适度地为客户带给个性化、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带给更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我用心刻苦钻研新知识，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，给客户带给及时、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期望！但在在我看来，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！

这天，我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位，__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。__有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。这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。因为我明白作为一名成长中的青年，只有把个人理想与__事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作用心性、主动性和创造性，在开创__银行完美明天的过程中实现自身的人生价值。

银行审计心得体会篇十七

岁月不居！来也匆匆，去也匆匆！虽然我老是觉得累，可是时间老人却总也不觉得累，每天自我陶醉地嘀嘀哒哒跑个不停！回首这一年，颇有感慨我完完整整的为商行服务了一年，商行也给了我别人羡慕不已的报酬幸福！

增加工作成果你做了别人没有做的

从正常班到倒班，我踏踏实实地做，用心地体会，感悟最深的就是端正态度，遵守行纪行规；尊敬领导，服从安排；团结同事，虚心求教；明确目标，脚踏实地。

一年的工作实践，深深地体会到临柜工作是银行第一形象的含义。我们的形象直接影响到客户对我行的第一印象，关系到能否留下客户，更关系到能否留住客户。这要求我们要有较高的综合素质，要求我们必须切实坚持临柜工作的服务宗旨热情周到，耐心细致，为客户办好每一笔业务，让客户

满意。

一年的工作使我深刻体会到业务知识欠缺的严重性。这促使我又学习了的新东西，使自己的业务知识更具全面性。虽然我们新增了不少业务，但是要想保证我行的不断壮大(即使仅为了保证我们的优厚待遇)，只有不断地新增业务。这就要求我必须吸收新的知识才能顺利开展工作，才能跟上我行的步伐。

要做一名合格临柜人员，光有全面的业务知识不够，还需要配合主动、热情、耐心的服务。我们工作中的主性首先是要做到经理要求我们的主动和客户打招呼、交流。我随时主动向部分客户介绍我行的业务信息、新产品。

工作态度好了，业务知识跟上了，还需要良好的工作氛围。营造良好的工作氛围最主要是团结同事。团结同事不是吃吃喝喝，也不是不拌嘴，而是要理解、尊重。虚心请教，互帮互助，共同学习，大家才能同心协力，才能融洽相处。

银行审计心得体会篇十八

在__工作已经一个星期，这是我第一次进银行工作。在经过一个星期的努力工作，虽然到目前为止，我还没有签下自己的第一单，但也有了一点的收获。现在对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。

在工作之前我只听说过pos机，并不是很了解银行的这项业务，而且对市场也毫不了解。但在接受银行的培训和向有经验的同事请教之后对该项业务有了进一步的了解。在经过一个星期的团队合作和一边学习产品，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我们及时向领导请教，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过团队合作和不断地学习产品知识，收取同行业之间的信息，寻找市场、收集市场信息和积累市场经验，现在对市场有了一定的认识和了解。在与客户沟通方面也有了一定的进步，现在我已经可以清晰明了地向客户介绍我们的产品，对客户所提到的各种问题也逐渐能够应对自如，能与客户作进一步的沟通，而且收集了一些意向客户的资料。

在一个星期的工作中我也发现自己还存在着许多的不足：对于市场了解的还不够深入；对该业务还不能全面把握，且对此业务相关的其他业务还不够了解，造成不能十分清楚地向客户解释；在与客户沟通时还不够热情，并且不能明确地把握客户的意向。

现在对接下来的工作做一个计划：

1、积极寻找市场，了解市场；

4、和同事要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

银行审计心得体会篇十九

中国农业银行为了规范员工的行为，提高员工的素质，塑造农业银行的良好形象，促进农业银行的发展，根据国家的法律、法规和社会道德规范，结合农业银行的实际情况，制定了《中国农业银行员工行为守则》。要求员工必须认真履行公民的义务和行员工作职责，切实维护农业银行的信誉和整体利益，自觉做到思想进步、道德高尚、业务精良、服务规范、纪律严明。同时为了严格执行各项规章制度，强化内部管理，维护正常的经营管理秩序，保障农业银行资产安全和稳健经营，做到有章可循、执法严明。进一步规范经营管理行为，提高经营管理的制度化、规范化水平，促进农业银行的改革发展的顺利进行，依据国家现行法律、法规、金融规章以及农行现行的各项规章制度，并总结多年来违规行为处罚的实

践经验，也制定了《中国农业银行同工违反规章制度处理暂行办法》，用来制约员工行为。

员工行为守则是单位对员工行为的规范和要求。在一个单位上工作，不仅有向他人和单位索取的权利，还有向他人和单位付出的义务。事实上，权利和义务是相互依存的。当你得到某种权利的时候，就必须承担某种义务和责任。责任心不仅对企业很重要，同样地，对于一个国家则更为重要。如果一个国家的国民，连最起码的对自己行为负责的责任心都没有，那就更谈不上什么文明了。责任心有着重要的意义：它不仅会影响个人，也会影响国家。

是每一个员工对自己从事的工作、相处的他人的一种情感体验。一个富有责任心的员工能以积极的态度处理权利与义务、索取与奉献、个人与他人的关系。他能始终保持主动的进取精神，对工作、对自己的工作具有激情和热忱，总是朝气蓬勃，不断向上。表现出积极主动的态度处处体现出主人翁的责任感，把责任心变成自己宝贵的精神财富。

正由于员工行为守则对所有员工的基本要求，无论你是否愿意，也无论你是否意识到，责任心无时无刻都伴随着你，表现着你。我是农业银行平凡的一分子，我要求自己爱岗敬业，认真严肃对待自己的职业，忠于自己的事业，勤奋工作，深思慎行，将责任心融化于血液，荡漾于情感，体现于行动，伴随于身边，有一分热，发一分光。在自己的任务里，竭尽心力，做一个实实在在的农行人。

“遵纪守法，尊荣弃耻，争做文明员工。忠诚企业，奉献社会。爱岗敬业，令行禁止，切实履行职责。团结协作，勤奋学习，勇于开拓创新。以人为本，落实责任，弘扬宗旨，信守，深化优质服务。勤俭节约，精细管理，提高效率效益。

“遵纪守法，尊荣弃耻，争做文明员工”就是要树立和不断提高的自觉性，也是作为社会公民和国有企业员工的基本道

德和素质要求，在学习《员工守则》过程中我深刻体会到一种职业的责任感，是承担某一种责任或从事某一职业所表现出来的敬业精神；“爱岗敬业，令行禁止，切实履行职责”是一个企业文化的执行力。如何强化执行力，最根本的是要强化求真务实，爱岗敬业，令行禁止，切实履行职责的观念和意识，提高各级职工的整体素质，形成从上到下，贯穿于自上而下的执行力文化；作为农行员工必须要做到“团结协作，勤奋学习，勇于开拓创新”的团队精神。强调一种组织内部的合作态度，其本质上就是一种组织内部信息的传递与诠释，体现着员工的学习精神、创新精神，是一种看得见、感知得到的精神气息，是能够在企业中不断释放团队成员潜在的开拓创新能力和技巧；与时俱进，改进服务方式和服务手段，坚持真诚服务、规范服务、高效服务、诚信服务，把客户的需求作为我们永恒的追求，持续为客户创造价值推动可持续健康发展；《员工守则》的颁布实施，为每一个员工提供了基本行为准则和道德规范，让我们都来学习守则，争做文明员工，切实履行职责，勇于开拓创新，深化优质服务，提高效率效益，为建设一流企业而同舟共济，努力奋斗！