

农商行员工培训心得(汇总7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

农商行员工培训心得篇一

‘金融服务惠城乡，电子银行伴身旁’。当我第一次拨打农商行的电话，听到这亲切、承诺般的声音，我对以后的工作生活更加满怀期待。参加工作后，才明白为了达到这个目标，一代代农信人付出多么大的努力，而我们作为新一代农信人，更要加强工作，贯彻服务三农的宗旨，让广大客户在家就能享受全天候的金融服务。

刚开始实习的时候，主管就给我强调了电子银行的重要性，并详细介绍了我们社的电子银行产品，电子银行业务拓展的重要性深入人心，在查询资料及咨询单位其他员工后，总结了我们农商行的电子银行业务拓展的几方面问题。

（一）电子银行业务发展的优势

1、农村信用社网点多，分布广，且深入城乡，客户群体众多，这对做好电子银行的宣传工作有很大优势。

3、从长远看，随着经济发展水平不断提高，网络科技的覆盖，农村市场的人口优势将日益凸显势必成为电子银行业务未来的增长点。

（二）电子银行业务发展的劣势

1、网点主要分布于乡镇，服务对象文化水平不高，观念淡薄，大多基层农民客户对新业务开发的认识不够，了解不深，缺乏参与的热情和必要的认知水平，甚至不愿接受电子银行新

兴业务，他们感觉在柜台办理业务比较踏实，使电子银行产品的接受程度受到限制。

2、电子银行业务发展起步较晚，市场日趋饱和，此时要抢占市场电子交易，面临的竞争是巨大的。

3、我们的电子银行业务相对低端，在技术水平上与各大银行都有很大的差距，竞争力较弱。还有营销机制、管理经验还是服务手段和市场策略等方面，我们和各大银行存在很大的差距。我们可以说是在夹缝中求生存。

（三）面对这种状况，我们的营销手段要有针对性

候，我们柜员可以提醒他我们的电子银行业务可以帮他们省下交易扣款，并向其介绍我们电子银行的优点。站在客户的角度思考，他们会感受我们的诚意并更容易接受电子银行的开户需求，并在心中形成好感，有利于提升客户归属感并提升我们农商行的整体形象。

2、在电子银行业务营销时，我们还肩负着教育、宣传、引导的任务，要促使人们更快转变观念，虽然面临着很多问题和困难，但这是占据电子银行业务市场份额的有效途径。由于我们网点都在基层，客户大多是农民，在对客户宣传电子银行的时候，有些客户会说我不会操作、用不了等等话语。我们可以让他放心，万事由我们帮他，打消客户对电子银行操作困难的疑虑。客户第一次用不是太熟悉，我们要耐心教他们如何使用，一次不行，我们就多试几次。等客户自己会操作了，他们就会发现电子银行的便利，便会向周围的亲戚朋友推荐，这样我们便形成了良性循环。

3、做好售后服务，提高客户忠诚度。进行深度客户维护，提高客户的满意程度，创造领好工作业绩。在客户使用电子银行的过程中，难免会遇到电脑或手机出现问题造成我行的电子银行不能正常使用。因此，我们不能只顾推销产品，教会

客户使用方法，更重要的是让客户感受到我行的真诚服务。所以要是客户在使用电子银行时出现电脑或手机故障，我们可以亲自上门为客户排除问题，让客户可以放心的使用我们的产品。

所有的销售者，所有的服务都是通过人去传递的，客户只能从银行工作人员身上感受到企业的品质，所以销售就是销售自己。在培训期间，老师不断强调客户是培养的，只要有耐心去了解客户的需要。时间长了我们与客户之间可能已经不是交易关系，更多的是深厚的友谊，以至诚服务赢得广大客户的信任。当今社会的电子银行产品发展日新月异，银行间的竞争也越来越激烈。因此在未来的职业生涯道路上我会保持一颗炽热的心去拼搏努力，让更多的客户了解农商行，了解我们的电子银行，更了解我们农商行的服务，让农商行的电子银行的发展在同业中处于领先地位，也为自己在农商行的职业生涯创造辉煌。

高岩

大尚庄分理处

农商行员工培训心得篇二

作为基层的一线柜员，首先在勤奋敬业方面，我认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责。我热爱本职工作，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，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守支行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。

我刻苦钻研对私储蓄业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，在新系统不断更新上线的情况下，第一时间掌握新业务，熟练操作新系统。在实际工

作中，牢记王行长的教导，办理业务时面带微笑，举手招迎，总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。又在张行长的带领下我得到了实质性的学习和进步，在业务操作上更加严密，照章办事，加强监督，保证资金和财产的安全，恪守信用，诚实服务，自觉遵守各种规章制度，对客户诚心、热心、细心、耐心，维护客户的正当利益，当发生业务时，存款业务本着先收款后记帐的原则，取款业务本着先记帐后付款的原则，认真审查凭证、票据的各要素是否真实、准确、合法后才能输入电脑。保管好自己的磁卡、印章、重要空白凭证、密码等也是至关重要的，做到专人专卡、专人专章、重要凭证不空号跳号、密码不外泄并及时更换，日终做好轧帐工作。每天以高度的责任心和敬业精神对待自己所从事的各项工作，严格按规章制度和操作规程办事，防范任何风险的发生。

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行行里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“客户至上”的服务理念鞭策、完善自己，以用户满意为宗旨，努力为客户提供规范化和优质的服务。对待客户，我使用的是微笑服务，且做到“来有迎声，问有答声，去有送声”，努力提供最优质的服务。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工。

今年上半年，参加培训，我学习了新业务的相关知识等。银行员工内部风险防控学习心得体会通过对##副行长在省分行案件和重大风险事件防控专题会议上讲话深入学习，对于最近发生的风险事项和案件，暴露出的我们在工作上思想认识上还没有完全到位、工作措施上海不够细和实、内控管理上的重大缺陷，员工行为的不够敏感、对风险案件揭露能力

的不够强、对突发事件的应对和处置不够有力这几个方面我们得进行深刻的.反思。通过学习，我认识到，我们在工作中必须时刻保持清醒的认识，不可掉以轻心，需进一步增强危机意识、增强对新情况、新问题的敏感性和预判力，摒弃各种麻痹大意的思想和错误的认识，时刻保持警惕，有效遏制各类风险案件的发生。。

作为一名员工，我明白，我们单位要发展，员工就要努力奋斗。只有依靠全体员工的共同努力，才能赢得利润，才能生存下来，只有每一个员工都创造出经济效益，员工自己才能获得应该得到的薪水。今天不努力工作，明天努力找工作。这是个最简单的道理，所以我竭尽全力，争取学习更多更好的技术，在将来给公司创造更大的利益，我的未来才会更加美好。

学习别人的长处，弥补自己的短处。在工作上严格要求自己，精益求精，实事求是，不自满，不轻浮，做到一次比一次好。

回顾xx这一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。如：有创造性的工作思路还不是很多，看传票的时候还是不够仔细和认真，个别工作做的还是不够完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自己的知识面。在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为中行的发展添砖加瓦。通过这一年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克己之所短，一如既往地为本行的发展敬献自己的一份微薄之力。

我坚信我会做的更好！

农商行员工培训心得篇三

进步。

一、主要工作成效

1、经营效益取得显著成绩，盈利额全市第一。至xxxx年末，全辖共实现各项收入万元；其中利息收入在利率持续下调的情况下，实现贷款利息总收入万元，各项支出为万元，全辖收支轧差实现盈利万元。

3、支农贷款投放加大，充分体现为“三农”服务宗旨。至xxxx年末，全辖各项贷款余额为万元，比年初增加万元；其中，农业贷款投放面达到辖区农户总数的%，对有贷款需求的投放面达到100%，较好地体现了以农为主的经营方向。年末存贷比例为52%。

4、不良贷款实现“双降”，资产质量明显提高。至xxxx年末，全辖不良贷款余额为万元，比年初净降万元，完成市联社任务的；占比比年初下降了7个百分点，其中，两呆贷款余额为万元，比年初下降万元。完成市联社计划的130%，比年初占比下降了5个百分点，实现了不良贷款绝对额和占比的“双降”。

5、股金总额继续增加，抗风险能力增强。至xxxx年末，全辖股本金余额为万元，比年初增加万元，完成市联社下达任务的212%。

一年来，通过全体员工的艰辛拼搏，我行的各项业务得到了长足的发展，市场“蛋糕”逐步做大、做强，效益得到切实提高，夯实了经营基础，取得了令人欣慰的业绩。xxxx年初，我行被市委、市政府授予文明单位荣誉称号，以上各项成绩的取得来之不易，无一不浸透着上级主管部门诸多方面给予我们的指导和关心，同时也是全区多名信合员工的辛勤汗水的结晶。

二、具体工作措施

到明显提高。四是抓财务，促效益减亏增盈。我行从增收和节支两个方面入手，以利息收入为主攻方向，力争超额完成市联社下达的财务计划。在日常工作中切实加强费用开支的管理，对动态营业费用的管理要坚持“弹性管理、收支配比、先审后列、节余奖励”的原则，严把费用支出关，真正把费用用在“刀刃”上，尽量降低经营成本，节支效果明显。在节支的同时，我行把财务工作的重点放在增收上。年初就将收入任务分解下达到岗到人，定人员、定任务，实行责任清收、全员清收、重奖清收、依法清收，加大对收息责任人的‘挂钩力度，严格按月考核、按季兑现，以压力促动力，要求各社坚持把收息工作作为全行的中心工作来抓，在确保正常贷款利息的同时，注重抓好对呆滞贷款利息的清收，争取转化盘活呆滞贷款以及确保落实债务、保证利息归还，促进收息率的提高。

2、重改革，开拓创新促发展。一是循序渐进，加快改革步伐。建立和完善动态的干部任用考核机制和绩效考核机制。根据“大稳定、小调整”的工作原则，对干部任期内的经营目标责任制的完成情况、工作实绩、思想作风和创新能力进行了测评，对群众不满意干部进行了调整，做到干部能上能下，实行全员工效挂钩，做到收入能多能少；二是加强培训，提高全员素质。积极组织员工参加联社统一组织的上岗考试，举办了各种专业培训班。培训工作实现了“三最”，即：参训人员最多、涵盖专业最广、历时时间最长，提高了干部职工的整体素质；三是精心运作，保持队伍稳定。在新一轮的信用社改革在即，始终坚持积极稳妥的原则，对工作中可能出现的困难和问题都进行了充分的预测，严密防范诱发风险的不稳定因素，争取把问题解决在萌芽状态，处理于爆发之前。深入细致地做好每个员工的思想政治工作，消除员工思想上的顾虑，从而维护了安定团结的良好局面。

3、强管理，从严治行保稳定。一是完善制度建设，狠抓制度

落实□xxxx年，我行结合辽中潘家堡事件，严格执行《市联社关于加强内控制度建设有关规定》，开展了“教育、清理、整顿”活动。使全行员工养成遵章守纪的好习惯，在日常管理过程中根据制度逐项检查，使员工执行有依据、区行考核有标准。同时，对检查过程中发现的违规违纪问题，坚决按照制度规定进行惩罚，绝不姑息。从而使全行的经营和管理逐渐的步入良性循环的轨道，各项工作也不断走向制度化、规范化和标准化。二是健全组织，严格责任制，落实“一把手”负责制，把安保目标管理摆在重要位置，横到边，竖到底，不留死角，层层签订目标责任状，并实行风险责任制约机制，强化领导责任和全员参与意识，一级向一级负责。两级领导带头认真学习贯彻上级文件精神，定期研究部署保卫工作，经常深入基层开展安全检查，时刻注意掌握辖内安全动态，实现全年安全无事故。

农商行员工培训心得篇四

20xx是我工作的第二个年头，回想一年来，虽然辛苦但有很价值，学到了很多书本上没有的东西。我努力提高业务水平，虚心向前辈及客户学习，得到了领导的赏识和支持，还被评为“行业先进工作者”，

下头是

我一年来的工作总结。

重视理论学习，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，构筑牢固理论知识结构，不断提升自身的整体综合素质。

xx年是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，虽然作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户供给完善快捷的服务，为了

全面提升自我的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自我对现行的政策、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、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于联社下发的各类文件、资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，经过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务本事、综合分析本事、协调办事本事、文字语言表达本事等方面，都有了很大的提高。

为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情景，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了必须的成绩和提高。

工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

xx年是我社服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自我的本职工作，并始终要求自我认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展”为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体此刻工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每一天要应对众多的客户，为了给客户供给高效优质的服务，我常常提醒自我“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，一年来从未出现因个人

原因而出现的客户投诉或不满意。

(1)严格规章制度，把好储蓄柜台直接应对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自我肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。所以，我不断的提醒自我增强职责心。本着对自我和客户负责的态度，确实做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自我，较好的完成了柜面各项业务。

(2)坚持原则，做好每一笔看似简单的业务。一线员工的一举一动都时刻体现着信用社的形象，自我的工作质量事关信用社经营发展大计，职责重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持基层社和联社制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求；从重空的检查、往来账目的核对到下班后的大额核对登记、身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了“三个必须”，即业务办理条件必须贴合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。

提高工作质量，及时准确的做好储蓄基础资料的管理。搞好基础资料的记载、收集、管理，是做好日常工作的重要前提之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天账务当天处理完毕，全部核对从可是夜。自从我社开始实现柜员制之后，从未出现过因个人疏忽而造成的业务差错。

3、立足实际，精诚团结，团结全社员工为提高我社经营效益尽心尽力

一年来，在具体的工作开展过程中，我进取主动的做好日常各项工作，结合我社实际，服从领导的安排，团结全体职工为我社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

(1)存款任务是关键，为完成我社的存款任务，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，利用自身的区域优势，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，进取宣传相关的优惠政策、理财技巧等，为壮大信用社实力不遗余力，较好的完成了联社下达的存款任务。

(2)进取主动的营销信用社的相关新业务和新功能。我立足我社实际，不断强化储蓄营销意识，破除“惧学、惧烦”的思想，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，耐心的给客户讲解相关类似业务的相同点和不一样点，讲清利弊之所在，供给有利提议，深受客户的好评。

勤勤恳恳的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，如每一天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一齐协调好，共同完成任务。

4、生活上，与人为善，注重培养自我的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。

我深知个人的本事是有限的，促进我社的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，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”，进取营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

5、安全经营方面，增强防范意识，牢记“安全重于泰山”，确实落实“三防一保”。

一年来，我能严格遵照联社安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻坚持警惕，严格按“三防一保”的要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，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，当出现异常情景，能当场处理的当

场处理，不能处理的能主动上上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，确实做到“安全保卫从我做起、从身边小事做起”，防微杜渐，把安全工作确实落到了实处。

(1)学习的进取主动性还不够，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，学习效率低的情景。

(2)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必须的差距，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。

(3)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。

1、继续加强学习，不断提高自身的综合本事和业务技能，在xx年里，我将结合自身工作开展的实际，有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。

2、结合我社的服务创优工程开展实际情景，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合技能、服务本事和营销本事，有效提升自我的整体综合素质。3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，进取探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，经过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

4、熟练的掌握各种业务技能

异常是

计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将经过多看、多学、多练来不断的提高自我的各项业务技能。

我将努力克服自身的不足，在基社信用社领导的带领下，我将立足自身实际，严格服从领导安排，进取开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体信用社职工一齐，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成20xx年的各项目标任务作出自我的努力。

农商行员工培训心得篇五

一、加强学习，提升自身素质

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

二、开拓创新，寻找新的市场增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

三、忠诚执着，为支行事业发展尽职尽责

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

新的一年，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

一、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

二、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

明年，我的业绩目标是个人存款到达1个亿。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

农商行员工培训心得篇六

第一章 总 则

第一条 某某农村商业银行股份有限公司（以下简称“本行”）为规范信息披露行为，有效维护本行及股东、存款人和相关利益人的合法权益，结合实际，制定本制度。

第二条 本行信息披露行为根据《中华人民共和国商业银行法》、《商业银行公司治理指引》、《商业银行信息披露办法》、《农村商业银行管理暂行规定》和《某某农村商业银行股份有限公司章程》的规定及国家统一的会计制度和银行业监督管理机构的规定进行。

第三条 本行信息披露接受中国银行业监督管理机构的依法监督管理。

第二章

信息披露的基本原则

第四条 本制度所称信息披露是指将可能对本行业务发展或经营效益产生重大影响而股东尚未得知的重大信息，在规定时间内，通过一定的媒介，以规定的方式向社会公众公布，并送达中国银行业监督管理机构备案。

第五条 信息披露是本行的持续责任，本行应该忠实诚信履行持续信息披露的义务。

露信息。

第七条 本行信息披露要遵循公开、公平、公正对待所有股东的原则。

第三章

信息披露的内容

第八条 本行按照本办法规定披露年度财务会计报告、公司治

理、年度重大事项等信息。

第九条 本行年度财务会计报告由会计报表和会计报表附注组成。

第十条 本行披露的会计报表应包括资产负债表、利润表（损益表）、所有者权益变动表及其他有关附表。

第十一条 本行应按照规定在会计报表附注中披露关联方交易的总量及重大关联方交易的情况。

（一）按存放境内、境外同业披露存放同业款项的期初数、期末数；

（二）按拆放境内、境外同业披露拆放同业款项的期初数、期末数；

（四）按贷款五级风险分类的结果披露不良贷款的期初占比、期末占比；

（六）应收利息余额及变动情况；

（七）按种类披露投资的期初数、期末数；

（八）按境内、境外同业拆入披露同业拆入款项；

（九）应付利息计提方法、余额及变动情况；

（十）其他重要项目。

第十三条 本行应在会计报表附注中披露资本充足率状况，包括风险资产总额、资本净额的数量和结构、核心资本充足率、资本充足率。

（一）年度内召开股东大会情况；

- (二) 董事会的构成及其工作情况;
- (三) 监事会的构成及其工作情况;
- (四) 高级管理层成员构成及其基本情况;
- (五) 本行职能部门与分支机构设路情况。

第十六条 本行披露的本行年度重要事项，至少应包括下列内容：

- (一) 最大十名股东名称及报告期内变动情况;
- (二) 增加或减少注册资本、分立合并事项;

(一) 于每个会计年度终了后的4个月内进行披露，因特殊原因不能按时披露的，应至少提前15个工作日向当地银行业监督管理机构申请延迟。

信息披露的程序

第十八条

本行信息披露前应严格履行下列程序：

- (一) 提供信息的部门负责人认真核对相关信息资料;
- (二) 董事会进行合规性审查;
- (三) 董事长签发。

第十九条 本行下列人员可以以本行的名义对外披露信息：

- (一) 董事长;

(二) 行长经董事长授权时；

(三) 经董事长或董事会授权的董事。

第二十条 本行有关部门研究、决定涉及信息披露事项时，应通知董事会列席会议，并向其提供信息披露所需要的资料。

第二十一条 本行有关部门对于是否涉及信息披露事项有疑问时，应及时向董事会或通过董事会向银行业监督管理机构咨询。

第二十二条 本行不得以新闻发布或答记者问等形式代替信息披露。

第二十三条 本行发现已披露的信息（包括本行发布的公告和媒体上转载的有关本行的信息）有错误、遗漏或误导时，应及时发布更正公告、补充公告或澄清公告。

第二十四条 本行信息披露范围应报当地银行业监督管理机构审核同意。

第二十五条 本行在披露信息前应向人民银行当地分支行报备。

第五章

信息披露的责任划分

第二十六条 董事的责任：

(一) 董事必须保证信息披露内容真实、准确、完整，没有严重误导性陈述或重大遗漏，并就信息披露内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

(二) 董事会未形成决议或未经董事长授权，董事个人不得

代表本行或董事会向股东和媒体发布、披露本行未经公开披露过的信息。

第二十七条 监事的责任：

（一）监事会需要通过媒体对外披露信息时，须将拟披露的监事会决议及说明披露事项的相关文件交由董事会秘书（或董事会制定人员）办理具体的披露事务。

（二）监事必须保证所提供披露的文件材料的内容真实、准确、完整，没有严重误导性陈述或重大遗漏，并对信息披露内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

（三）在非监事会职权范围内，监事会以及监事个人不得代表本行向股东、媒体发布和披露本行未经公开披露的信息。

（四）监事会对涉及检查本行的财务，对董事、行长和其他高级管理人员执行本行职务时违反法律、法规或者本行章程的行为进行对外披露时，应提前15天以书面文件形式通知董事会。

（五）当监事会向股东大会、银行业监督管理机构报告董事、行长和其他高级管理人员损害本行利益的行为时，应及时通知董事会，并提供相关资料。

第二十八条 行长的责任：

（一）行长应当及时以书面形式定期或不定期（有关事项发生的当日内）向董事会报告本行经营情况和盈亏情况，保证这些报告的真实、及时和完整，并在该书面报告上签名承担相应责任。

（二）行长有责任和义务答复董事会关于涉及本行定期报告、临时报告及本行其他情况的询问，以及董事会代表股东、中

国银行业监督管理机构、上级主管机关做出的质询，提供有关资料并承担相应责任。

（三）行长提交董事会的报告和材料应履行相应的交接手续，并由双方就交接的报告和材料情况、交接日期、时间等内容签名认可。

第六章 保密措施

第二十九条 本行董事、监事、高级管理人员及其他因工作

关系接触到应披露信息的工作人员，负有保密义务，不得擅自以任何形式对外披露本行有关信息。

第三十条 本行董事会应采取必要的措施，在信息公开披露之前，将信息知情者控制在最小范围内。

第三十一条 当董事会得知有关尚未披露的信息难以保密，或者已经泄露时，本行应当立即将该信息予以披露。

第七章 信息披露常设机构和联系方式

第三十二条 本行董事会办公室（综合管理部）为本行信息披露的常设机构和股东来访接待机构。

第三十三条 本行董事会办公室（综合管理部）专设电话、传真、电子邮箱等必要专用联系方式。

第八章 附 则

第三十四条 由于有关人员的失职，导致信息披露违规，给本行造成严重影响或损失时，应对该负责人给予批评、警告直至解除其职务的处分，并且可以向其提出适当的赔偿要求。

第三十五条 本制度经股东大会审议通过后生效。第三十六条

本制度如与法律、法规、规章和本行章程相抵触，按法律、法规、规章和本行章程规定执行。

第三十七条

本制度解释权属本行董事会。

农商行员工培训心得篇七

今年的一至五月份，我主要负责信贷方面的工作，具体包括贷款的手工及电子台帐、贷款文本档案的管理、贷款的五级分类、贷款发放后的检查、信贷报表的编制与上报、重要物品（抵质押品）的登记与保管。从五月份开始，负责全旗客户授信额度的新建与修改。六月份，主任提出了柜员轮柜，我开始做一名前台一级柜员，在此期间，我一边在工作中虚心请教、一边在实践中自我摸索。一个月下来，尽管在业务技能上自己确实有了一定的提高，但在业务效率和服务效率方面与同事相差甚远。七月份在原有工作的基础上我开始负责传票的装订工作。直至信贷管理系统上线，因工作需要，分别与9月份、10月份不再负责装订传票、记载贷款电子及手工台帐。信贷管理系统上线后，我被设置为系统中的客户经理，负责客户信息的录入、客户的授信及放款。该系统上线以来，我新建客户信息400条（无数据移植），发放贷款笔，现在在操作方面可以不谦虚的说得心应手。

一年来，联社曾多次组织业务学习及培训，我都能积极参加，在培训中认真学习，虚心请教，不论是在金融法律法规、业务知识还是在操作技能方面都较以往有了不同程度的提高，并在学习培训的测试中取得良好成绩。更重要的是在每次接受新知识的同时，我更加深刻的认识到学习的重要性，从而让自己无形之中有一种“居安思危”的意识，也增强了学习的主动性。

回顾这一年来的工作，感觉自己似乎什么都没做时间就一晃

而过了，但从每天要记贷款台帐一次、每天要核对重要物品一次、每月要上报信贷报表一次、平均每月要对贷款贷后检查约120笔、平均每季要对近650笔贷款进行五级分类风险认定一次的这些数据上来看，自己还是做了不少的工作，也取得了一定的成绩，但还存在着许多的不足和不尽如人意的地方：一是在组织存款方面自己还需要找方法、找渠道力争完成社内下达的任务；二是在业务技能方面，还需要进一步的提高，只有这样才能在工作中更好的为广大客户提供方便快捷的服务；三是在服务中，还有待于改进态度及方式，从而塑造我社以及我营业部良好的社会形象。

总之在20xx年的工作中，自己能严格要求自己，也完成了社内交办的各项工作，在以后的工作中，我将继续加强学习，将理论知识与实践经验相结合，发扬自己的长处，克服自己的短处，在工作中改变，在改变中提高。