

# 最新银行开门红分享关键词 银行开门红 经验分享心得体会(模板5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 银行开门红分享关键词篇一

为期十天的培训转眼即逝，这里留下了我们静静聆听前辈教导的身影，这里留下了我们最真最灿烂的'笑容。暮然回首，这样欢聚一堂的机会已然不多，我们即将浩浩荡荡的奔赴工作岗位，以全新的精神面貌迎接新的挑战，内心诚惶诚恐，却又满心欢喜和期待。

如果有人问我，培训期间给你留下印象最深刻的是什么？我想说，是榜样的力量。每一位为我们授课的领导和老师，他们的做人准则、工作经历和体会都深深的感染着我们，他们博学多才，他们经历丰富，他们谦逊有礼，他们勤勤恳恳，兢兢业业，甚至连培训班每天与我们朝夕相处的老师，他们无微不至的关怀和服务精神，都令人为之动容。感谢培训班的老师为我们真诚而温馨的付出，感谢银行提供的培训机会，带给我们全新的精神洗礼。

如果有人问我，培训期间你最大的收获是什么？我想说，是实现了由菁菁校园的学生走向职业人的心态转变。在这里，我们了解了常熟农商行的发展历程、基本概况、业务模块、风险管理、公文规范、服务礼仪、薪酬管理体系，人才培养和晋升制度。通过系统的学习，学员们明确了自己的职业发展方向，规划人生蓝图，踌躇满志。

“违规就是风险，安全就是效益，合规创造价值……”，依法合规的观念已经深入人心，银行业是个高风险的行业，在金融创新浪潮的推动下，金融业逐渐发展成为主要提供风险转移策略的银行，从某种意义上讲，商业银行就是“经营风险”的金融机构，以“经营风险”为其盈利的根本手段，健全的风险管理体系能够为商业银行创造附加价值，在市场上获取盈利机会的风险承担能力，是现代商业银行核心竞争力之所在，因此，作为一名银行从业人员，我们应该时刻具有风险管理的意识和自觉性，主动预防工作中可能潜在的风险因素，同时，注意保护自己。我作为信贷部的一员深知信贷业务是商业银行最重要的资产业务，也是商业银行主要的收入来源和主要的风险所在。因此，我们应该时刻具有风险管理的意识和自觉性，主动预防工作中可能潜在的风险因素，同时，注意保护自己。

好高骛远是我们这代人的通病，要脚踏实地，树立实干作风。虽然每个人可能岗位平凡，分工各有不同，但只要脚踏实地，兢兢业业就能干出一番事业。这次培训让我有很多体会，银行的工作不仅要一丝不苟的对待，更要突出重点，抓住关键。要根据企业发展的需要，让我们共同努力把我们的企业转化为健全、科学、有生命力、有竞争力的现代金融企业文化。我们作为银行的新员工，本着爱岗敬业，勤勉尽职，依法合规的职业心态，踏上征途，追求卓越，共创辉煌！

最后，谨以下文与各位同事共勉：知之非艰，行之惟艰，知难行易，知行合一，行我所信，信我所行。

## 银行开门红分享关键词篇二

在工作思路和经营理念上，陇南分行党委始终坚持“两手抓、两手硬”，积极引导全行员工牢固树立“股改是第一使命、发展是第一要务、控险是第一责任”的理念，在快速发展业务的同时，正确处理改革与发展、管理与风险防范的关系，促使各县支行树立了正确的经营观、发展观和政绩观。牢固

树立“内控优先”意识，保证业务发展始终与风险控制能力相适应，并将发展建立在风险与可控性相统一的基础之上，实现了各项业务健康、全面、协调、可持续发展。特别在内控监管协调配合上，市分行党委积极听取审计办的意见和建议，同时，每次召开全行性会议都邀请审计办参加，并安排一定时间，专门部署内控管理工作。如2006年10月，市分行和审计办共同组成工作组，针对审计办操作风险大检查中查出的问题和部门自律监管中发现的问题，对全辖40个营业网点进行了拉网式现场整改，经过两个多月的共同努力，及时有效地纠改了存在的各类问题。同时，今年前9个月，市分行和审计办又先后组织40余人次，分赴9个县区支行，结合贯彻落实年中工作会议精神，深入基层营业网点，帮助抓弱、抓欠、抓进度、抓效果、抓内控、抓案件防范，既有力地推动了各项业务的发展，又加强了内控管理和风险防范工作，确保了全行各项工作的健康有序进行。

陇南分行在开展案件防范和专项治理方面，加强组织领导，落实排查责任，认真开展风险排查和十二个案件易发多发点的排查检查。驻陇南审计办事处为促进陇南分行合规操作、全面加强风险控制和案件防范，不断强化内部管理、切实提高制度执行力基础，审计办事处在积极有效地开展完成各项审计工作的同时，认真配合陇南分行对全行9个县支行的40个营业网点、12个设库单位进行了“金库安全大检查”、围绕案件防范和查处十项规定，对9个支行进行了全面检查；在开展各种检查的同时，狠抓问题的整改，对十二个重点环节风险点排查发现的1121个问题，已边查边改754个，纠改78个；各种审计检查发现问题122个、2248.8万元，已整改112个、2080.93万元，整改率达75%以上。在对成县支行开展重点审计后，审计办专门召开了由县支行管理层以上参加的座谈会，就该行存在的问题从主、客观两方面查找了问题根源，提出了七条整改意见。县支行领导班子针对审计办提出的整改意见，高度重视，当即调整了领导班子分工，并指定一名副行长专门负责内控建设工作，同时补充了两名会计事后监督。各类问题的及时整改，有效防范了各类案件及事故

的发生，确保了全行业务经营的稳健运行。

在开展正常检查的同时，陇南分行、陇南审计办还按季召开班子成员、部室负责人、审计办科长、县支行行长等加强内控防范案件谈话会议，在强调县支行“一把手”抓业务发展的同时，特别强调内控管理抓具体和细节问题。在监管检查中“一把手”经常深入基层进行亲自检查，尤期对阶段性检查活动中发现的问题，能及时提出具体整改要求，并及时调整工作重点。加强执行力和合规文化教育活动，促进了内控管理工作。市分行还针对内控管理、案件防范工作突出制度执行力这一关键，不断加强合规文化教育，努力提高全员的思想认识，切实把案件防范变成每个员工的自觉活动，使员工的认识和行动进一步统一起来，确保了各项制度落实到位。例如，在今年一季度案件防范座谈会上，审计办提出了个别部门和县支行自律监管不到位、有屡查屡犯、边纠边犯的现象。陇南分行党委针对审计办提出的这一建议，当场决定：对下辖7个县支行采用召开现场会议的方式，找亮点，摆实事，查问题，抓落实，通过现场观摩，查摆问题，总结内控管理经验，不但促使全行内控管理各项制度真正落到了实处，各类问题得到有效纠改，而且对全行内控管理工作起到了积极的推动作用。

陇南审计办事处针对与驻地行沟通不及时、信息不完整等问题，主动和驻地行党委联系，协调和理顺与驻地行的工作联系，积极搭建信息传递平台，并与市分行就公文传递、情况通报、参加相关会议、员工培训、委托审计项目等达成共识。与此同时，陇南分行及时反馈和提供银监局、人行、地方等外部监管结果，及时通报上级行各处室下发和县支行上报的有关内控管理方面的材料和数据，以便审计部门建立和收集非现场评价资料、进一步确定审计重点，有效提高了审计的成效，降低了审计成本。例如，2006年陇南审计办在对文县支行进行现场审计时，查出该行贷款限定性条款落实不够到位，企业财务核算不真实，超转授权限办理业务等问题，审计办根据《审计处罚处理暂行规定》，当场对该县支行和具

体经办人员做出了相应处罚。处罚下达后，县支行负责的同志有一定的抵触情绪。针对这一情况，市分行党委书记、行长郭振峰同志亲自召集由审计办负责人参加的行长碰头会，在了解到事情的全过程后，市分行不护短，不说任何理由，当即责令县支行必须服从审计办处理处罚规定，及时上划罚款，限期整改查出的问题，不但维护了审计工作权威性和独立性，而且促进了全行内控管理迈上了一个新台阶，谱写了一曲审计办与市分行联手抓内控，强管理、促发展之歌。

## 银行开门红分享关键词篇三

1986年人工两行分设以来，我们支行在上级行的正确领导下，牢牢抓装强制度、重管理、严防范、保平安”这条工作主线，扎实高效地开展工作，牢固构筑了基层央行安全运行的坚固防线。十五年来，我行的经济案件和重大事故一直保持零的记录，曾被山东省总工会评为先进职工之家，6次被原山东省分行授予“安全标兵单位”、“先进集体”、“先进职工之家”等荣誉称号，9次受到市行表彰，16次受到市、区党委政府的表彰，2000年被分行评为金融监管先进单位。我们的主要做法是：

### 一、突出以人为本，把握员工队伍建设的着力点

“防蛀更需先强本，教育为先人”。多年的实践使我们深刻认识到，人是做好各项工作的决定性因素，只有把人的思想认识统一到建设一支高素质的干部职工队伍上来，筑牢思想防线，才能有效预防各类案件的发生，不断推动全行业务的健康发展。为真正做到预防有人抓，教育有人管，十几年来，我们始终如一地坚持实行了“五个一工程”，即每天重要岗位登记一次工作情况，每周组织一次全员政治业务学习，每季召开一次风险隐患分析会，每半年进行一次自查，每年进行一次职工述职。

这样一来，不但使教育达到了多元化和形象化，而且

在“防”字上做到了警钟常鸣，使职工的制度观念、法制观念得到提高，职工行为得到规范；为随时了解职工的思想动态，将全行职工尤其是一线职工的不良思想消灭在萌芽状态，我们实行了以业务、思想两手抓为主要内容的“领导干部一岗两责制”，建立了行长接待日、科长谈心制，通过面对面的交流来理顺情绪、化解矛盾。前几年，我行部分职工也受社会炒股热、经商热的影响，思想一度出现波动，对此，我们在加强思想交流的同时，选准教育切入点：

一是每年组织职工到棉纺厂、玻璃厂参观学习，与车间工人比工作环境、比劳动强度、比工资收入，通过强烈的对比反差来教育广大职工珍惜现有的工作。

二是经常性举办各类法制教育活动，组织职工到监狱实地参观，通过“以案释法”、“现身说法”来增强职工的法制观念，提高遵纪守法意识。

“没有规矩，不成方圆”。十几年来，我们一直把完善内控机制作为防范内部风险的有效手段，本着“业务未动、内控先行”的原则，把建立规章制度的出发点和落脚点放在严格管理、安全运行、防范风险上。为保证制度建设的全面性，我们在制度内容上突出了“四个规范”即：规范运行机制、规范工作程序、规范岗位责任、规范办事行为。经过多年的努力，形成了包含7大类126项1000余条规章制度在内的较为科学、完善的内部控制体系，基本覆盖基层央行金融监管、金融服务、金融调控、金融保卫等各个方面、各个层次、各个环节。为保证制度建设的实效性，我们坚持对工作中发现的突出问题和薄弱环节加以重点规范、重点约束。

前几年我们对人民银行系统内部案件频繁发生的状况，认真加以分析，研究防范方法，在全省率先推行了干部职工指纹档案管理，强化了全行内部安全防范，为公安机关侦破内盗案件提供了直接、可靠的依据；再如：1998年我们针对缴提款工作中发现的问题而制定的缴提款管理办法，对辖区各商

业银行、信用社所有缴提款人员进行规范化管理，要求每家行、社指定现职出纳人员三名，统一印制政审表，配发缴提款证，并预留照片、印鉴及指纹，建立缴提款人员档案，并对缴提款行、社的运钞车的停放位置及押款保卫人员的行动范围作出了明确规定，有效堵塞了整个缴提款过程中各个环节存在的漏洞，受到了上级行的充分肯定。

制度完善以后，抓好贯彻落实是关键。为使各项制度真正落到实处，我们采取了一系列监督制约措施。

二是发挥内审(稽核)、监察等部门的作用，经常对各职能部门、要害岗位落实内控制度的情况进行现场检查，发现问题，及时采取措施，堵塞漏洞，消除事故隐患；三是主动借助外力落实内控制度。

## 银行开门红分享关键词篇四

浙江苍南，一个与福建毗邻的沿海对外开放小县，连续五年县域经济基本竞争力名列全国百强。而苍南农合行作为存款增幅、资产质量、资产利润率等均居浙江省农村金融机构首位的一家县级农村金融机构，其经营管理模式和执着拼搏的精神，更值得我们福建农信人学习与借鉴。带着“学艺”的心情，南平办事处及分中心全体人员认真听取了苍南农合行陈宏强董事长的经验介绍，时间虽短，但却受益匪浅，感触颇深。其体会概括起来有两点，一是从学习中看到差距，并从差距中意识到压力，感觉到我们的观念非更新不可；二是从苍南农合行的成绩看到农信社的未来，更坚定了对农村信用社工作的信心。

### 学习中看到差距

他山之石，可以攻玉。在这次学习中我们深切体会到，苍南农合行观念之新、发展之快、成效之大，也更清楚地看到南平农信与苍南合行的差距。

1、经营规模与发展速度的差距。至今年6月末苍南合行存款达104亿，比南平市10家联社合起来101亿的存款还多3亿；贷款规模苍南合行达到81亿，比南平10家联社的74亿还多7个亿；上半年苍南合行各项收入达到6.47亿元，比南平10家联社的3.53亿元还多近3亿元，账面利润3.19亿元，是南平10家联社1.06亿元的3倍，也就是说苍南合行经营模与南平10家联社的总和相当，收入是南平10家联社的2倍，效益是3倍。而从发展速度来看，苍南合行十一五期间，年存款增幅为31.5%，位列浙江省农信社首位，反观南平农信存款增幅基本居于全省农信后列。不比不知道，一比吓一跳。这些数字背后反映的是更深层次的问题，说明我们的经营理念、发展模式和管理水平与其有着巨大的差距。

2、与客户业务关联度的差距。在日常工作中常听到一些联社抱怨某某好客户，又被某行挖走了，或是某项业务又被某行抢走了。其实究其原因，这就是与客户业务关联度的问题。苍南合行通过大力发展各项中间业务，密切与客户的业务关联度，使广大客户形成对农合行产品、服务和品牌的信任感和依赖度，工作生活都离不开农合行的支持和服务，从而成为农合行的忠实客户群。反观南平农信将各项业务孤立起来做，缺乏将各项业务整体或是打包营销给客户的理念，甚至连业务关联度这个概念在我们的一些客户经理头脑中还很模糊不清。这样的结果一方面客户很轻易的流失，另一方面我们的各项业务上不去，这也是当前南平农信福万通卡发卡量和短信签约量都居全省倒数的一个原因。

3、创新方面存在的差距。创新是企业发展的永恒内在推动力。苍南合行能够持续快速发展，就是因为他们坚持不懈的创新，一是金融服务产品的创新满足了客户全方位的需求。苍南合行目前仅农补代发项就达46项，银行卡不仅有借、贷记，还有支农卡，同时还开办有保函业务、理财业务、资产买卖业务等；二是科技创新对业务发展起到很好的支持保障作用。从管理到内控到绩效考核，甚至到客户的贡献度，苍南合行基本上每一项新业务的推出，都有相应的电子化系统做支撑，



这样既节省了人力成本，提高了工作效率，以确保了业务的稳健发展；三是服务的创新巩固和扩大了客户群。一方面苍南合行有着完善的服务体系，大量布放pos机、atm机，并延伸服务网点、聘请协贷员，另一方面积极优化服务水平，创新推出客户贡献积分、存贷积数挂钩业务，服务的创新将合行与客户紧密的联系在一起；四是绩效考核创新充分调动全员积极性。苍南合行将考核由数量指标为主转变为客户数和业务关联度指标为主，同时对每个网点和每位员工的业务量、贡献度能够科学的量化，并有明确、公平的激励机制，充分调动了全体员工的积极性。反观南平农信金融服务产品单一，科技力量薄弱，自助设备布设有限，服务水平还停留在需反复强调基本的文优服务的初级阶段，绩效中还存在干好干坏、干多干少一个样，吃大锅饭的现象。

4、管理水平的差距。一个企业管理水平的高低直接反映出一个企业综合竞争实力的强弱。苍南合行不论是在确立经营理念、制定业务发展规划、设立网点布局，还是制定绩效考核机制，增强与客户业务关联度方面都体现了其具有较高的管理水平和丰富的管理经验。反观南平农信管理粗放难以适应当前业务快速发展的需要，甚至在某些方面我们还过于强调客观困难，忽视了主观努力的能动性。

此外，在人文环境和创业精神等方面，我们也与苍南合行存在较大差距。

## 见贤思齐学以致用

学而不思则罔。苍南合行为我们描绘了一幅农信社发展的美好蓝图，然而临渊羡鱼，不如退而结网，当前我们更重要的是学习苍南合行的先进经验，结合我们自己的实际，做到学以致用。而这个“学”，我们认为并不是照搬其业务与具体做法，而是要学习其经营理念和管理方法及工作态度。

1、学习其先进的经营理念。“增户扩面，为每一位苍南人提

供优质金融服务”是苍南合行的经营理念。这是符合当前农村信用社现实情况的一个十分明确的市场定位与经营之道，就是服务小客户，并做到“小而广、小而精”。苍南县总人口126万，而其存款户数就达80.52万户，贷款户数达10.37万户，也就是说几乎每一户苍南人在信用社都有开户有存款，而每10户苍南人就有一户与信用社有信贷往来。而我们虽然也提出服务三农，采取小额、分散、流动的信贷方针，但在实际操作中却看不上小额存款户，不耐烦小额农贷，从我们的管理层到客户经理都存在“城市化”倾向，存在“傍大款，做大户”思想，这样的结果就如我们兰益江副书记所说将是“失去市场就是失去未来”，所以我们一定要明白聚少成多，聚沙成塔的道理。因此学苍南，我们首先要学习其明确的市场定位，真正把我市农信社定位在服务三农、服务社区的银行，并切切实实贯彻始终。在明确市场定位后，我们要尽可能提供更多的金融服务产品给客户，也就是想方设法提供我们与客户业务的关联度，以此来巩固并扩大我们的客户群，从而占量市场，并在此基础上有选择的参与大客户的竞争，这样才能达到巩固乡镇，决胜县域的战略目标。

2、学习其精细化的管理方法。细节决定成败。应该说苍南合行有今天的成绩，他们并没有什么绝招，更没有什么惊天的举措，他们就是做了一些很平凡的工作，其实这些工作我们大家也在做，但是他们做的比我们精细，比我们不辞劳苦，他们能做到不管是否有无业务往来对90%以上的在村农户都建立了信息档案，并且争取到几乎每一户苍南人在信用社都开有存款户，而每10户苍南人就有一户与信用社有信贷往来。实际上，他们实行的就是一种精细化管理，而且不仅是在业务上，在内控上同样也是如此，他们坚持每天早晨召开晨会，并不厌其烦强调内控工作。从建立详细的信息档案，到每年召开返乡人员座谈会，到每天早晨的晨会，再到实行风险派驻、行为动态考核，苍南合行从每一个细节出发，通过全方位的金融产品，通过优质的服务，通过乡情、亲情来巩固现有客户，挖掘潜在客户；通过细致的内控管理来促进安全合规经营。所以，学苍南合行，我们就要摒弃我们的粗犷管理，

实行精细化管理，从细节入手，踏踏实实做好每项工作，把握好每一个细节。

3、学习其不辞辛劳的工作态度。态度决定一切。苍南合行能有今天都是其不辞辛劳，一点一滴干出来的。为建立客户信息档案，确保资金组织工作事半功倍，贷款发放有的放矢，苍南合行的客户经理走千家，访万户，不辞劳苦；同时近600万笔的月临柜业务量，柜台人员始终服务如一；而为了确保每天工作的有条不紊，全体人员每天提前到岗开晨会。没有积极的、不辞辛劳的工作态度是没法长期始终如一的应对如此巨额的工作量的。所以作为正处于创业阶段的我们南平农信人更应该发扬老一辈信合人涉千山万水，走千家万户的信合精神，不辞辛劳的去拓展我们的业务，扩大我们的客户群。

## 银行开门红分享关键词篇五

xx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xx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xx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xx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xx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xx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□xx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□xx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xx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xx银行完美明天的过程中实现自身的人生价值。