

# 最新银行行长工作心得感想总结(大全5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 银行行长工作心得感想总结篇一

一、不断加强学习，提高自身素质。时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时候更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性加强法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不

仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

二、立足本职岗位，具有无私奉献精神。敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。

工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 银行行长工作心得感想总结篇二

在刚刚过去的20\_\_年里，我作为负责\_行全面工作的行长，在\_农村商业银行的领导下，认真履行工作职责，带领全行干部员工，努力做好各项工作，业务经营得到了健康、有效、快速地发展。现将履职状况总结汇报如下：

一、坚持勤政廉政，努力提高自身素养。

一是用心学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级党委的战略部署和要求，透过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。

二是时刻以党员干部的标准严格要求自己，廉洁自律，把党和群众的利益放在首位，不谋私利。

三是做到抓好党风廉政建设工作职责制的落实，把党风廉政建设始终放在首位，切实在落实上下工夫，在实际行动中求成效。

二、坚持以任务为目标，全力推动业务经营快速发展。

20\_年，我行坚持以任务为目标，进一步加大市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成状况良好。

一是把存款与发卡□pos相结合，巩固老客户，发展新客户，深挖储源，广筹资金，做好发展一户，巩固一户。20\_年末，\_行各项存款余额\_万元，较年初上升\_万。

二是以国家的政策为导向，调整思路，细分市场，不断调整信贷结构。\_行根据经济结构发展的新特点，探索灵活多样的贷款方式，大力支持区域经济的发展，20\_年末，\_行各项贷款余额\_万元，较年初上升\_万元，必须程度推动了区域经济的发展。

三是大力清收不良贷款，提高信贷资产质量，减轻农商行成立的包袱。\_行及时掌握不良贷款户的经济状况和账户活动状况，综合分析后分别采取公告催收、依法诉讼等多种行之有效的措施，全年累计收回不良贷款\_万元，超额完成\_农商行下达的\_万元的盘活任务。四是加大收息力度，各项收入应收尽收，20\_年我行全年各项收入\_万元。20\_年，因我行任务完成较好，被总部评为“\_\_先进单位”。

三、全面推进“三项整治活动”、“内控和案防制度执行年活动”的深入开展，强化内控制度执行力。

为确保“三项整治活动”全面开展，我行制订了本行的活动方案及领导小组，领导小组各司其职，各负其责，深入细致地对各项贷款进行了清理排查。排查中未发现违规操作行为，未发现“三名贷款”，不良贷款反映真实。

结合“三项整治活动”，\_行深入开展了“内控和案防制度执行年活动”，活动对信贷领域的风险、内控制度执行力、“防范操作风险13条意见”的落实状况进行了排查，从而强化制度执行力度，大力推进全面风险的管理，筑牢风险防范和案件防控的堤坝。

四、警钟长鸣，“安全保卫”工作常抓不懈。

对于安全保卫工作常抓不懈，时刻做到警钟常鸣。我行每月召开一次保卫工作会议，每日的晨会也将安全保卫规章制度作为学习的重点。透过例会、晨会与职工的自学相结合，员工掌握了各项安全防范规章制度，并切实贯彻执行到工作的各个环节，如支行负责人定期或不定期对各个网点的安全保卫状况进行检查，按要求出入通勤门、规范营业场所的交接及运钞接款送款按要求操作，各类与安全保卫工作有关的台帐登记状况等等。

对于总部统一制订的各项安全防范规章制度及处置突发事件

的应急处置预案，我行不仅仅组织职工认真学习，还组织员工进行实际的演练，从而提高了全体员工安全防范水平和潜力。

## 五、工作中存在不足

一是存款不稳定。一是我行存款中对公存款占比较大，存款不稳定，波动较大，我行存款20\_年全年一向完成较好，但是第四季度时，几个大户陆续用款，致使存款大幅下滑。

二是一级支行对二级支行的工作抓得不够紧，二级支行未能完成\_行分配的存款任务、发卡任务。

三是部分二级支行门面较小，其他商业银行相比仍有必须的差距。

## 六、下一步工作计划

针对以上存在的问题，我准备采取如下措施予以解决：

一是做好以贷引存及黄金客户工作。透过加大宣传攻关力度，主动走访企业、工厂、居民，广泛捕捉信息，用心开拓新的存款来源，稳定存款。

二是继续树立职工的主人翁意识，加大对各个网点的考核力度，工资与效益挂钩，加大奖惩力度，做到奖罚分明。

三是把存款与发行金农卡、卡均余额、布放pos相结合，争取新客户。

四是此刻房地产市场不明朗、股市低迷、民间借贷风险较大，我们要深入到客户家中，认真细致做好客户的思想工作，将客户的资金从股市、房市、民间借贷中争取过来。

总结过去一年的工作，我既取得了必须的成绩，也存在着必须的差距和不足。新的一年，我将结合实际认真落实科学发展观，进一步树立信心，振奋精神，扎实工作，按照上级的要求部署，完成20\_年各项任务目标，努力开创\_农村商业银行\_行的新局面。

## 银行行长工作心得感想总结篇三

银行行长带领着银行员工，责任重大，银行行长工作是怎样的呢?下面是为大家带来的银行行长工作的心得感想，希望可以帮助让大家喜欢。

银行行长工作的心得感想篇一：

领导就谆谆教诲：走上工作岗位后要做一个爱岗敬业的人。带着老师的嘱托和领导的期望，我走上了储蓄专柜的前台，我暗下决心，一定要把自己的理想和挚爱献给这关系千家万户的三尺金融柜台，要以自己满腔的热忱为顾客送上一份温馨。为了提高自己的业务技能，我工余时间练，业余时间练，点钞、算盘两项都晋升为一级技能操作水平，被评为优秀柜员。高超的技能提高了办理业务的速度、增强了准确性，减少了客户的等待时间，赢得了客户的信任和欢迎。

由于工作业绩突出，\_\_年被我行领导提拔任用为支行负责人，在这个集风险、责任、压力于一身的岗位上，为促使自己尽快进入工作角色，首先，要求自己在生活上，保持和发扬共产党员艰苦奋斗的工作作风。在学习上，要求自己不断适应新形势发展的需要，把工作之余的空闲时间全部用到学习上，做到不仅善学，还要苦于思，重于行，在实践中不断提高自身的履行职责能力;其次，在工作上倡导“人性化”管理和用“心”诠释服务的理念。在服务上，提出了“一切以客户为中心，用心服务，用爱经营”的理念，并从实践中总结出了“银行服务无小事，细节是关键”的工作内涵，为促进支行服务质量的提升发挥了导向作用。在管理上，提出

了“创造环境，培养观念，激励士气，凝聚人心”的人本管理理念，为营造积极向上的和谐氛围和打造一流的员工队伍发挥了积极作用。

\_\_年1月因工作需要，被行领导调整到支行任支行行长，在我们银行的下属支行当中，支行是一个传统的老支行，存款和经营业绩都名列我们银行的前茅。“如何把支行经营的更好？如何百尺竿头更进一步？”如一块磐石压在了我的心头，在行领导的关心、帮助下，我很快变压力为动力，逐渐融进了新的工作环境。

针对支行的工作特点，倡导支行工作开展，不在于服务理念有多高深，服务内涵有多复杂，而在于能长期坚持把服务做到极致。工作中，经常以 $100-1=0$ 的公式来告诫员工，在我看来，100次的服务中，只要有一次不让客户满意，就会伤害客户，也就失去了客户，服务效果就是0。只有客户满意，才能让“头回客”变成“回头客”。实践证明，好服务是有价的。

全力创新服务模式，将客户细分为黄金客户、一般大户、基本客户、潜力客户、风险客户、零散客户等“六类”，不断补充和完善“客户档案”，为我行推行差别化、个性化服务打下了坚实基础，在做高端客户维护、营销上不断创新，逐步摸索出一套自己的办法，通过对服务流程和服务模式进行再造，设置大堂经理，减少临柜人员，增加客户经理，提高营销客户的能力；推行分区服务，设立自助服务区、现金业务区、非现金业务区和个人理财区；建立个人vip客户信息快速反应机制，实现前台与客户经理的整体联动……实现了服务层次、服务产品的差别化，形成了支行独有的工作流程和模式。

在上级领导的关心支持下，在全体员工的不懈努力下，支行创造了存款余额由年不足亿元增长到年亿元，存款新增份额连续年、存款总额连续年位居我们银行前茅的佳绩，。分行先后被授予“先进单位”、“优秀单位”称号。我自己自以

来连年被我行授予“先进个人”、“青年岗位能手”、“优秀共产党员”等荣誉称号;被授予“我市五一劳动奖章”并在市直机关创先争优做兴德先锋活动中被授予“共产党员道德标兵”等荣誉。

银行行长工作的心得感想篇二:

局面。具体来讲就是要努力做到以下三点:

### 一、摆正位置、认准角色

作为一名副行长,首先对自己要有正确认识,要摆正位置。对正职来说,副职就是参谋,就是助手,就是配角。所以,就要维护正职的核心地位,服从正职地领导,接受正职管理。对班子其他成员来说,每一名副职都是同事,都是合作伙伴。因此就要互相尊重,互相理解,互相支持,互相补台。对干部职工来说,副职就是领导,就是服务,就是表率。所以,就要关心他们的生活,就要帮助他们开展工作,就要支持他们不断进步。而要做到这些,就必须自觉坚持讲学习、讲政治、讲正气,自觉实践“三个代表”重要思想,时刻保持清醒头脑,时刻保持共产党员全心全意为人民服务的本色。在摆正位置的同时,还要树立角色意识,尽心尽力抓好分管工作,不讲索取,无私奉献。主动为正职出谋划策,主动当好参谋助手。对分管工作千方百计干出成绩,对复杂疑难问题想方设法自己解决,对不宜自己做主的事项要向正职勤请示多汇报,要与班子其他成员多商量多沟通。对涉及全行性工作更要经常征求群众意见,注意从群众中汲取智慧和灵感,善于从密切干群关系的过程中找到解决问题的金钥匙。

### 二、严格要求、以身作则

作为副行长,无疑是单位领导之一,是班子核心成员之一,所以,对自己必须时时处处从严要求,方方面面率先垂范。一是要做维护班子团结的模范。只要单位班子团结,坚持心



往一处想，劲往一处使，就能克服任何困难，就能带领大家从胜利走向胜利。反之，就会一损俱损，一败涂地。所以，身为副职，就要象爱护自己的眼睛一样爱护班子的团结，坚持不利团结的话不说，不利团结的事不做，主动承担团结的责任，积极争做团结的模范。二是要做廉洁从政的模范。既然是领导，就难以避免权力、金钱乃至美色的诱惑。面对各种诱惑，要时刻保持清醒头脑，永远铭记入党誓词，一身正气，两袖清风，大公无私，拒腐防变。要自觉抵制不正之风的侵袭，当好廉洁从政的模范。三是要做业务创新的模范。作为副职，作为落实具体工作的组织者，不仅要确保业务工作的顺利开展，更重要的是要做业务创新的倡导者和推动者。要帮助大家树立创新意识，熟悉创新方法，培养创新能力，坚持人无我有，人有我先，人先我精，永远走在他人的前面，永远掌握工作的主动，永远成为创新的模范。

### 三、当好助手、任劳任怨

“一把手”就是单位的决策者，理应处于单位的核心位置，主要精力主要放在驾驭全局掌握方向上，要相对超脱。而副(来源：\_\_\_)行长的工作重点则应体现在准确领会正职意图，创造性地开展工作上，要相对具体。所以，对正职要鼎力相助，以诚相待，当好助手和参谋，甘当配角和绿叶。一是要正确领会领导意图，用权不争权，尽责不越位，竭尽全力，卓有成效地完成分管工作。二是要本着对党、对工作高度负责的精神，不争名、不争利、少说多做，大事讲原则，小事讲风格。对工作不足或失误多揽责任，对工作成绩或荣誉应主动谦让。彼此之间要互相理解、互相支持，主动为正职拾遗补缺。三要注意围绕全行中心工作，搞好调查研究，切实掌握第一手资料，认真听取干部职工的反映，及时提出合理化建议。制定各种实施方案，主动抓好组织实施，努力把正职的决策变成全体员工的实际行动，保证各项业务指标得到贯彻落实。只有通过正职的正确决策，促进本单位任务的圆满完成，副职的作用才能充分发挥，自己的抱负才能充分展现。

## 银行行长工作的心得感想篇三：

一、不断加强学习，提高自身素质。时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时候更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性地进行法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

二、立足本职岗位，具有无私奉献精神。敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，

个人得失，无私奉献。

工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

三、树立‘行兴我荣，行衰我耻’的思想，开拓进取，不断创新。当前，建行，中行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于中国农业银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了农行的品牌形象。虽然农行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为农行的青年员工，我们要坚定农行改革的信心，牢固树立‘行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造农行良好的形象，打造农行一流的品牌。为了农行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。

做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反q给后台科技部门，便于其研究开发新产品整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为己任，开拓进取，不断创新。

近几年，我们菏泽农行分配来的大学生少之又少，而分配到县行的更是寥若晨星，在这种情况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工树立一种积极向上的良好氛围，树立农行一流的品牌形象，为\_\_农行的健康强大发展做出贡献！

## 银行行长工作心得感想总结篇四

我从20xx年工作至20xx年，已经有几年的工作经验了，我知道银行的服务工作需要我们不仅要有对工作的满腔热忱，更要有一颗追求完美的心。

其实客户，就是我们每天都要面对的“考官”。如果我们银行员工每天上岗懒懒散散，妆容马马虎虎，甚至言辞冷漠，态度生硬，那换位想一下，你会对柜台里的工作人员付出应有的尊重吗？有问必答，笑容可掬，彬彬有礼，和蔼可亲，高贵典雅，端庄大方，沉着冷静做到无可挑剔。这些是我们的服务规范，扪心自问这些规范我们做到了多少？客户对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总去挑剔镜子的不好，而是应更多地反省镜子里的那个人哪里不够好，哪里又需要改进。作为前柜业务人员，我就曾主任提出的几点不足做了反思，由于工作年限和年龄的关系，我很珍惜目前的工作岗位，在工作中自认为业务能力还算精通，能够快速熟练处理日常业务，能够做到细心和耐心，塌实肯干，努力与客户沟通，化解各类矛盾，有时难免遇到蛮不讲理的客户，能做到包容和理解他，最终也能得到客户的理解和尊重。

不足的地方就是，站姿可能不够标准，今后工作中会时刻提醒自己加以改正。还有就是做为一名老员工怀着对建行的感情提一点有效建议。现在分理处客户排队的现象较严重，一进门给人的感觉就是纷杂和混乱，我建议应设置大堂引导员来主动解答客户疑问，引导客户办理各项手续。设立综合柜台，将对公业务和对私业务合理的联系和统一，这样就能提高柜员办理业务的效率，也能在一定程度上缓解客户排队带来的压力。

我会在今后的工作中自觉加强理论学习，专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己特别是对公业务知识，全面提高综合业务知识水平。在领导和同事的指导帮助中发扬长处，弥补不足。提高自己的履岗能力，严格要求把自己培

养成一个业务全面的银行员工。

文档为doc格式

## 银行行长工作心得感想总结篇五

一、现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性地加强法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

二、立足本职岗位，具有无私奉献精神。敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，

不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。

工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

三、树立‘行兴我荣，行衰我耻’的思想，开拓进取，不断创新。当前，建行，中行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于中国农业银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力)，影响了农行的品牌形象。虽然农行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为农行的青年员工，我们要坚定农行改革的信心，牢固树立‘行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造农行良好的的形象，打造农行一流的品牌。为了农行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。

近几年，我们菏泽农行分配来的大学生少之又少，而分配到县行的更是寥若晨星，在这种情况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工树立一种积极向上的良好氛围，树立农行一流的品牌形象，为农行的健康强大发展做出贡献！