

最新银行分享会经验总结(大全8篇)

知识点总结可以帮助我们提高学习效率，避免重复学习相同的内容。接下来，让我们一起来看看这些精彩的知识点总结范文吧。

银行分享会经验总结篇一

中国银行作为我国最大的商业银行之一，具有较为丰富的发展经验，对于中国经济的发展和金融体系建设起到了重要的推动作用。中国银行业的发展经验，不仅可以为其他国家的银行业提供参考，也可以为广大的经济学者和金融从业人员提供学习的对象。在这篇文章中，我将从个人的角度出发，分享我在中国银行工作的一些心得和体会，希望能为读者提供一些有益的思考。

第二段：关于金融知识的学习与应用

中国银行是一个巨大并复杂的金融机构，它需要员工具备广泛的金融知识。在我个人的工作经历中，学习和应用金融知识是一项不可或缺的任务。通过参加各种内部培训和研讨会，我了解到了各类金融产品和服务的基本原理和操作规程，包括贷款、理财、投资等。这些知识不仅帮助我更好地完成自己的工作任务，还增加了我作为一个终身学习者的能力和竞争力。

第三段：关于团队协作和人际关系的重要性

在中国银行，团队协作和良好的人际关系是保证工作顺利进行的重要因素。自我担任团队负责人以来，我更加深刻地意识到了这一点。作为负责人，我需要与团队成员建立良好的沟通和合作关系，明确工作目标和任务分工，并且协调处理各种问题和冲突。通过我的努力和团队成员的配合，我们在

各项工作中取得了良好的成绩。这个过程不仅让我学会了如何领导一个团队，还培养了我的组织和沟通能力。

第四段：关于风险控制和合规管理的重要性

中国银行在金融风险控制和合规管理方面非常重视，这也是保证银行业健康发展和维持金融稳定的重要措施。在我个人的工作中，我始终把风险控制和合规管理放在首位。我认真学习和遵守各项法律法规和内部规章制度，并时刻关注和评估风险，并及时提出相应的应对措施。这种风险意识和合规意识，不仅为我个人的职业发展提供了保障，也为中国银行的良性发展做出了贡献。

第五段：总结经验分享和体会

在中国银行工作的这些年里，我深刻体会到金融知识的重要性，同时也领悟到团队协作和人际关系的价值，以及风险控制和合规管理的必要性。这些经验和体会不仅对于我个人的职业发展有所裨益，也为我的人生和社会角色塑造带来了正面的影响。我相信，只有融会贯通这些经验，才能进一步提升自己的价值和能力，并更好地为中国银行和金融行业的发展做出贡献。

通过本文的连贯写作，我将以中国银行经验分享为主题，从金融知识、团队协作和人际关系、风险控制和合规管理等方面展开论述，旨在向读者传达中国银行的工作经验和价值观，以及我个人对此的理解和体会。希望这些经验和思考能够对读者有所启发和帮助，引发更多的思考和讨论。

银行分享会经验总结篇二

中国银行作为我国金融系统中最重要银行之一，其发展经验对其他金融机构具有重要的借鉴意义。通过近年来中国银行的发展路径，我深感其成功离不开持续创新、依法合规、

注重客户体验、以及注重人才培养等方面的经验。本文将结合个人实践和观察，分享一些心得和体会。

首先，持续创新是中国银行发展的重要动力。当前金融行业竞争激烈，只有不断创新才能市场中脱颖而出。中国银行在创新方面的举措不胜枚举，如通过推出线上和线下交易渠道相结合的服务模式，提高了客户体验和便利性。同时，中国银行还积极引入新技术，如区块链、人工智能等，来提升业务效率和风控能力。这些创新措施让中国银行紧跟时代潮流，不断提供更便捷、高效的金融服务。

其次，依法合规是中国银行发展的重要保障。金融业作为敏感行业，合规运营对于银行非常重要。中国银行在全力推行合规运营的同时，注重对员工的合规培训和意识培养，以确保业务操作符合法律法规，并维护银行的声誉和形象。银行通过建立健全的内控制度和有效的风险防控机制，有效识别和遏制风险，确保银行经营安全稳健。

第三，注重客户体验是中国银行的核心价值之一。在金融业竞争加剧的当下，银行需要不断提高服务质量，才能吸引并保留客户。中国银行通过建立全方位的服务网络，不断拓展金融产品和服务的边界，满足客户的多元化需求。与此同时，中国银行积极推行科技化服务，使得客户可以通过手机银行、网上银行等渠道随时随地进行交易和查询。这些举措让客户感受到中国银行的人性化、便捷的服务，树立了良好的品牌形象。

第四，中国银行注重人才培养，为银行的发展提供了有力支撑。中国银行充分认识到人才是企业最宝贵的财富，通过建立完善的人才培养体系，吸引和培养了一大批专业人才。银行注重员工的综合素质提升，通过培训和激励机制激发员工的创新潜能和工作积极性。同时，中国银行还积极开展各类人才交流合作项目，借鉴和吸收国内外金融界的优秀经验和理念，不断提高自身的竞争力。

综上所述，中国银行经验分享给其他金融机构带来了许多启示。持续创新、依法合规、注重客户体验和人才培养是中国银行成功的关键。这些经验对于其他金融机构在竞争压力下保持发展优势有着重要的借鉴意义。我相信，只要我们不断学习交流，将这些经验运用到实践中，必将推动中国金融业发展迈上新的台阶。

银行分享会经验总结篇三

时代在变、环境在变，信用社的业务工作也在时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我们跟紧形势努力改变自己，更好地规划自己的职业生涯，学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，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。

服务是我们日常工作的核心，作为一名信用社柜台工作人员，应该能清醒地认识到服务的重要性，尤其在现今银行业竞争日趋激烈的大环境下，服务更是从某种方面体现了软实力与竞争力。“服务”，看似平凡的两个字，却蕴含着丰富的内涵和价值，工作中，我们能够简单而方便的将“服务”两个字挂在嘴边，而现实中，我们却也心酸的明白，要做好服务工作不是一件容易的事，更不是一朝一夕能够筑就完美的。要做好服务，必须做好三个方面：良好自我形象气质和集体形象、优秀的专业技术能力、“以客户为中心”的优秀的服务态度和服务标准。

集体的形象在是服务意识的最明显的外在表达，工作人员的妆容衣着，行为举止，和客户沟通时的语气语调，举止姿态，集体的公共卫生等都是外在形象的具体表现形式。

1仪容服饰的形式美

对于银行女职员来讲，工作场合应化职业淡妆。这不仅会让自己容光焕发、增强自信、精神饱满，更是表示对客户的一

种尊重。对于男性员工来讲，也应剃须修面，头发整齐，体现良好的仪容仪表。

职场中服饰的美更多体现为统一着装的形式美。统一设计、极具企业文化特色的服装，不仅突出了员工自身的精神状态美和气质美，更体现了一种企业文化的内在精神力量。通过统一着装，也可以强化员工的角色意识、责任意识。体现一种团队合作的力量和一种整齐划一，团结向上的精神风貌。

2. 注意姿态行为的形式美

拿一线工作人员的坐姿来讲，坐姿应给人以端直稳重和积极向上之感。而不应是散漫的，懒洋洋的感觉。

3. 注意服务态度的形式美我们服务态度基调应是“微笑服务”。笑容是世界上最佳的沟通手段，它可以很快地消除彼此的陌生感。拉近双方的距离，创造友好的交往合作氛围。我们应该注意养成微笑服务的良好习惯，传递礼貌、热情、诚恳的服务态度。

4. 注意语言沟通的形式和技巧美

银行工作人员在语言表达的有声语言运用方面，要注意音高、音量、语速、停顿、连接、重音、语气、语调等处理技巧；态势语言方面，要注意包括表情、眼神、手势等无声语言要素的表达。

5、干净整洁、装修大方的办公和接待场所也是形象的一种体现。

在快速发展的今天，我们必须从各个方面提高自己的专业素质，比如国家的心得政策法规，信用社的新规定、新思想，新的机械设备的掌握，新的办公软件的开发运用，新的办公方法的学习掌握，对各个突发事件的应对措施，客户提

出的越来越多的新的问题等，我们必须全体的提高自身的技术素质，我们要树立“没有最好，只有更好”的思想态度，精益求精，力求上进，让我们的武器更亮，更准。

什么是优质服务?优质的服务并非卑躬屈膝，而是以细心、耐心、热心为基础，以客户为中心，时刻让客户感受到优越感和被尊重。“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是我们服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。做好服务工作，取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础，细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。

针对以上几点对比自身，我还存在许多不足，在接下来的工作中必须加倍努力，培养良好的工作习惯，着装得体，锻炼标准的服务体态、语言语调等，在专业技术上要求学苦练，在服务上要更“靠近”客户，朝着优质的服务去努力，争取在各个方面得到长足进步，为我们的信合事业添砖加瓦。

银行分享会经验总结篇四

在银行工作中，做好服务，做好与客户的沟通，需要我們有一个良好的心态，认真面对。同时也让我在工作中感受到，一个高质量的服务往往能得到客户友好的反馈，可以让工作做得更好。对工作中的服务也有一些体会。

我们的工作需要良好的服务。没有良好的服务态度，我们的工作也很难开展下去。自从来到银行，我也知道银行不仅是

金融行业，也是服务行业。为顾客服务，我们自己的态度和礼貌很重要。不管客户的态度如何，只有我们自己做好了，才能得到认可。很多时候，客户脾气暴躁。或者直白一点，但是我们已经做好了服务。很多时候，客户可以知道自的问题，道歉，甚至工作也会进展的更顺利。尤其是在和客户沟通的时候，有时候客户心情不好，或者问题的解释没有让客户理解清楚，可能会发脾气。但其实这个时候，我们不应该被这种情绪牵着鼻子走。这些情绪只是对事情的反馈，并不是对我们个人的攻击，我们在工作中也会经常遇到这样的情况。也要合理调整心态，继续做好工作。

服务不仅是一种态度，更是一种方法。在与客户沟通的过程中，不仅要有良好的服务态度，还要灵活运用技巧来化解客户的情绪或得到客户的认可来进行工作。服务不一样。不同的客户最终要采用不同的服务技巧才能做好。在具体工作中，每个客户都是不同的。他们的需求和他们的一些情况会和培训中的不一样，即使有经验也会有一些差异。所以我们在沟通的时候，不得不考虑客户的情况。银行虽然有要求，但是口头上的。也能更好的实现工作目标，而不是一成不变，所以和机器人没什么区别，做不好事情，甚至会遭受客户的一次投诉。

在银行工作，我也知道，要想服务好客户，不仅要懂得如何服务好客户，还要有良好的心态。同时我也要继续学习，积累工作经验，这样才能做的更顺利。同时，一个好的服务在很多时候会取得意想不到的效果，所以我要坚持下去，继续做好。

在银行工作一年了，这一年让我改变了很多。我曾经在毛毛鲁莽地工作，不管重要性。现在我已经改正了这些问题，这样的情况很少了。所以对今年的工作还是很有感触的。这里，我来说说我的感受和经历。

在任何一个行业，服务都是一个特别重要的工作。我在银行

期间，一直在跟一些前辈学习。做好服务不是那么简单的，这往往挑战我们的毅力和耐心。再加上这是我第一年工作，所以很多地方做的不是很好。幸运的是，在这么多朋友和同事的帮助下，我才能够走得这么顺利。

刚开始的时候，我对公司的业务并不熟悉。有好几次客户来咨询我，我有时候也回答不了一些比较偏僻的事情。这时候，发生了这样的事情。因为我有一段时间没有回答客户的问题，客户马上就烦了。她就站起来骂我，那些话越来越难听。我当时年轻气盛，一时没把握住自己，就和她吵了起来。后来领导给我收拾了烂摊子。那一次，我也真正体会到了冲动会对人产生多大的影响。明明只是一件小事，却让我捅出了这么大的骨架。

我们从事服务工作。首先要摆正心态。那段时间，我可能因为没有真正适应这个环境，所以做事情不顾一切，不能容忍不能忍受的事情，就做了这么不争气的事情。从那以后，我更加关注自己的毒，也更加知道商业知识的重要性。这件事本来就是我自己的错，找不到其他借口，所以从那以后，我开始更加努力学习专业知识，向别人学习服务管理，不断提高自己的服务水平，杜绝这样的事情发生。首先，我得从这些小事说起。

最近我的表现越来越好。我不仅能以更好的态度去服务，还能善用各种服务技巧和方法。这些都是我进步的象征，也是我成长的一些方面。我越来越好，在这份工作中也更加自然。我更有信心和决心走下去，我会朝着更好的目标出发。我会不辜负大家的帮助和期待，我会继续奋斗，继续前进！

银行分享会经验总结篇五

近年来，中国银行经验的分享变得越来越普遍。许多银行业务人员和客户通过各种渠道共享自己的经验和心得体会，以增进彼此之间的学习和提升。在这篇文章中，我将分享我个

人在中国银行工作的经验和心得，希望能对读者提供一些有用的信息和见解。

首先，对我来说，中国银行经验的分享最重要的一点是不断学习和更新知识。作为银行职员，我们经常需要了解最新的银行产品和服务，并及时将其传达给客户。通过不断学习和更新知识，我们能够提高自己的专业水平，为客户提供更好的服务。因此，我经常参加各种培训班和研讨会，提升自己的专业能力，保持与时俱进。

其次，与客户保持良好的沟通是中国银行经验分享的重要方面。无论是面对面的交流还是通过电话或电子邮件的沟通，与客户保持良好的沟通都可以帮助我们更好地理解客户的需求，并提供更准确的建议和服务。在中国银行工作的过程中，我始终注重与客户保持沟通，并视其为与客户建立良好关系的有效方式。

此外，我还发现在中国银行工作的过程中，与同事共享经验和心得也非常重要。通过与同事的交流和互动，我们可以互相学习和借鉴对方的经验和做法。在中国银行，我们经常举办团队分享会，让每个人都有机会分享自己的工作经验和心得。这种分享的氛围可以帮助团队成员更好地成长和提升。

此外，我在中国银行工作的过程中也学到了团队合作的重要性。在银行业务中，往往需要与多个部门和团队紧密合作，才能顺利完成任务。通过团队合作，可以有效地整合资源和协调工作，提高工作效率。因此，团队合作是中国银行工作中不可或缺的一部分。我在团队合作中学到了互相信任和相互支持的重要性，这对于实现团队的共同目标非常关键。

最后，中国银行的经验分享也需要精心整理和总结。通过将个人的经验和心得整理成书面文件或报告的形式，可以使其更容易被他人理解和学习，并能够更好地传播。在中国银行，我经常参与撰写银行业务的操作手册和培训材料，以便能够

更好地向新入职员工传授相关知识和经验。通过这种整理和总结，我不仅能够加深自己的理解和记忆，同时还能够与他人分享我的经验和心得。

总结起来，中国银行经验分享的重要性不容忽视。通过不断学习和更新知识、与客户保持良好的沟通、与同事共享经验和心得、团队合作以及精心整理和总结，我们能够在中国银行工作中取得更好的成果。希望这些经验和心得能够对正在或将要加入中国银行的人们有所启发，并对他们的工作和生活有所帮助。

银行分享会经验总结篇六

作为会计专业不是我一个人的意愿，在学校的四年学习期间，我一直很上进，也很好学。我是一个“安于现状”的人。既然走到了这一步，那就只有好好走下去才会有结局。所以，抱着这样的心态，大学四年我一直在努力，拿了很多奖学金，也一直在个人发展上努力。我在部门的那段时间是我改变很多的时候。这些经历都为我的实习做了一系列的基础工作，也多亏了这些经历，我才得以放松。我为这次银行实习做了很长时间的准备。我知道每个银行的标准都不一样，但总有一个共同点，那就是都是求贤若渴。所以我在大学之初就给自己定了一个目标，也正是这个目标一直推动着我的成长，给自己增添了很多丰富的经验。我一开始没有自主性和独立性，但在大学三年和这次实习期间，我也变得更加独立和自信。我一直在想，如果父母从小就培养我的进取心，我现在会不会更好。但是现在，我在慢慢培养这些优点的同时，也收到了变化带来的惊喜。

刚进银行的时候，我没有那么开朗大方。无论做什么，我的主动性都不是很强，也不是很想参与其中。可能是性格使然，那段时间比较被动。往往在完成自己的任务后，只做领导让我做的事情，其余时间，银行的一些事情我不会太积极。导致我那段时间极度抑郁孤傲。这让我很不舒服，不过还好我

自己想通了之后，开始做改变。工作是自己的，生活是自己的。如果我们自己不做出改变，谁能为我们做出改变？所以我开始大胆的融入这个群体，不再沉默，学会和大家交流，学会在工作中更好的学习。这段经历给我带来了许多感悟，我也在其中成长了很多。希望以后的工作更加顺利，更加努力的过好每一天，把事业提升到一个新的高度。

今天，怀着崇敬的心情，我们来到中国工商银行实习。不用说，中国工商银行作为在国内拥有资产的商业银行，早已是家喻户晓，几乎家家户户都有工行卡。但是，我以前是以普通客户的身份办理业务的。今天我是第一次抱着理解实习的态度来参观学习。我相信我感觉不一样。

客户和个人客户提供多元化、专业化的金融服务。公司的金融业务、个人金融业务、银行卡业务、基金业务、电子银行业务、电话银行业务均有较大规模的发展，竞争优势明显。

我重点做了大堂经理这个岗位的工作，主要是分流客户，识别客户，了解咨询，产品推荐，客户沟通等等。大堂这项工作是客户接触银行优质服务的开始，是客户对银行的第一印象，是代表建行引导客户的对外作用，是协调柜员服务的对内作用，是联系客户、高水平柜员和客户经理的纽带。我明白我不仅是一名员工，还是客户的发言人。我必须始终微笑，具备“感同身受”的品质，敏锐地感知客户的要求，细心周到地为客户服务。

20xx年对我来说是非常重要的一年。作为分行运营主管，我带领运营团队围绕“安全、优质、高效”的会计运营目标，坚持“安全就是效率”的理念，努力落实分行各项规章制度，防范内控风险，提高柜员服务技能、效率和风险意识，在岗位上发挥了应有的作用，确保了分行全年会计工作圆满、安全完成。

现将我在20xx年会计主管的工作情况汇报如下：

1. 在工作中，我始终坚持高度的责任感和事业心，强烈的合作意识，严格执行各项财务政策和规章制度，兢兢业业，克己奉公。

2. 根据20xx年分公司员工内部轮岗安排，我们对分公司现有员工进行了认真的分析和梳理，进行了定岗定编和不相容岗位划分，落实和完善了分公司岗位责任制和分级授权责任制，实现了良好的人力资源利用率。

3. 把握日常工作中运营管理和风险防范的重要环节。采取监督、检查、辅导、授权、审计等多种方式。，并按频率和质量要求进行尽职调查和日常管理，做到有据可查、规范有序。加强对重点业务和环节的管控，对异常现金支付进行严格审批和报告；强化全员提高自助设备现金分流率意识，有效引导客户分流；现金限额的管理和大额现金的防伪工作由专人有序办理；分析分公司薄弱关键问题，合理解决问题，提质增效；定期组织全体员工分析研究风险案例，增强员工风险防范意识，规范柜面业务操作，防范细小风险。

1. 作为分行的运营主管，主要履行会计监督和风险防范职能。我严格执行以经济资本为核心的风险收益约束机制和以经济增加值为核心的绩效考核机制，努力追求业务发展和风险控制的内在统一。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，进一步完善案件预防的长效机制，努力从源头上预防案件的发生。加强合规教育，努力实现人人理解合规、积极遵守合规、勤勉维护合规的目标。使大家提高警惕，做好内控管理，防范财务风险，做到无违规无差错。

2. 切实履行职责，正确处理内部控制与发展的关系，有效防控操作风险和合规风险。根据网点客户群体和业务发展需求，营造和谐的团队氛围，确保合规高效的运营执行力，为分行各项业务的发展和落地保驾护航。

3. 认真组织年终决算的业务和账务清理，严格按照要求和规

定，认真学习，精心组织，亲自做好各项准备工作：核对账目，清理各项资金，测试年终决算，核实损益，编制报表，提交各类自查报告等。确保了20xx年决算工作的顺利进行，未发生差错事故。

4. 关注银企对账和电子对账的推广，根据分行结算部发布的银企对账回款情况，及时主动联系、加紧催收。针对财务人员变动、地址变更等问题，分行克服时间紧、人员少、工作量大的困难，年底及时对账，进一步维护了银企良好的合作关系。

1. 加强监控录像的管理。严格按照分行监控视频管理和回放的要求，每周认真查看回放视频，调阅全月所有柜员监控。回放过程中如发现柜员有任何违规行为，耐心向柜员解释原因及后果，减少事故隐患；对于发现的其他问题，及时联系相关职能部门，督促改进，确保视频资料的完整、清晰、有效。

2. 认真审核柜员传票，及时处理后行长发出的错误。加强对差错较多的新业务员和柜员的传票审核，使差错率得到更好的控制。遇有后行长查询、错误发放等情况，逐一核对，与柜员共同分析错误原因，在晨会上进行解释，认真登记柜员错误台账，督促柜员整改杜绝。

3. 加强员工业务辅导培训和技能培训，制定分行内控奖惩积分考核机制管理办法，有效激励员工，确保风险防范和531培训有序开展、执行制度不走样。认真组织晨会学习，及时分析传达总行和分行风险预警清单，培训新业务，做好课前、课中、课后检查通报，对后督导的错误进行点评，对监控回放中的问题逐一说明。定期上报风险排查报告，逐一排查管理风险、内控风险、安全风险等环节，取得进展并进行整改，员工遵章守纪意识得到提升。多渠道培训教育员工树立风险意识和责任意识，让员工意识到自己是风险管理体系的一部分，认真执行各项规章制度，遵守各项规章制度，加强各项

规章制度的执行力。

1. 内部精细化管理有待提高，内控监控不到位。由于无法照顾到许多工作的全面管理，员工的业务技能亟待提高。有时候，他们对日常工作感到厌倦，管理不够精细。

2. 风险监控意识与系统更新不同步。由于总行531系统上线和密集清理工作，新业务系统数据更新加快，自主学习步伐需要同步跟进，所以研究不够全面。在以后的工作中，我会努力克服自己的不足，及时学习和控制，丰富自己的专业知识，更好地掌握规章制度，增强风险意识。

3. 分支机构服务有待提高，从业人员的专业素质无法满足银行高强度的经营风险。在20xx年，我们将主要通过实施服务和制度以及提高员工素质来提高我们分公司运营人员的工作技能和服务水平。

银行分享会经验总结篇七

来到xx银行实习前，我是万万没想到原来泰隆的实习是如此充实和忙碌的，而且能够学到东西。当然这归于我幸运的到八部和遇到的师傅。天报到，我就被安排了师傅，被师傅安排了任务——做易融通卡，做的过程我学会了做卡的整个过程，并学会了系统查找客户资料和积分，除此之外，连带的信用卡我也学会了如何填写。

接下来日子，师傅的，我又学会了系统录入，学会了如何查找客户信息和填写系统，当然包括客户积分查询。我又陆续学会了续贷系统的录入和合同的签订，包括续贷合同，并且知道了合同包含的所有资料。最后客户经理跟客户谈判的整个过程，这我感触最深的一点，优秀的客户经理要具备什么样的素质，优势是说话技能，包括拜访陌生客户的技巧。到客户经理室如何跟客户打交道，如何客户关系和服务客户。

当然，新生在学习过程中，我也犯了错误，在学习中的犯错，在犯错中学习。

总之，在泰隆商业银行，客户经理的助理，我觉得我学的挺多的。我学会了做易融通卡和信用卡；其次我学会了做客户系统和续贷系统；最后我还学会签合同和客户谈判过程。当然最的了我最为泰隆银行客户经理的生活工作情况。

银行分享会经验总结篇八

前期，在我社领导的关怀下，我社各分社员工等一行进行了为期一周的培训学习。在国际化城市里，面对一个具有高效决策的金融体制、多体制银行业激烈竞争的城市，感触甚多。根据结合我州现状的实际情况，我个人有几点认识提出：

在未来不久的金融业不再是传统的存、贷银行业务，也不再是具体的业务经营问题，而是如何提高全市场竞争能力为中心的发展战略和方向问题，了解金融市场主流趋势。新时期的‘金融消费者，已经不仅仅从存贷款和结算的常规服务要求选择银行，而是更加注重选择有助于创造自身价值的银行服务，选择有发展开拓具有自身特色的多元化银行产品的银行业务（包括中间业务、贷款产品）。因此，客户金融需求的范围和层次越发广泛，个性色彩越发浓厚，市场需求多样化要求银行必须以客户需求为导向，提供全方位多层次的产品和服务。

在xx学习到许多新观念，虽说目前完全照搬不符合我州现行的金融管理体制，但自我必需明白如今在世界发达城市盛行的金融趋势，掌握新理念知识，活学巧用，取可取之处。从事金融这行业，体会最深的是在这个圈里越往前走，越是感到自身所学的知识太平泛。正所谓“学无止境”，针对不同岗位，努力从多方面学习掌握各种业务知识和技能；面对新形势的要求，不断拓展金融知识新领域，以适应新形势发展的需要。认真学习各种知识，不断提高业务技能，增强自身

综合能力的培养。思想新、学历高，业务能力才能不断的提高。要具有知识化、专业化、素质高等优势，树立业务经营上的良好态度，以及拓展业务的能力，才能在一个全新的岗位上胜任。

总之，在xx信用社筹建城市商业银行这一机遇与挑战同时并存的时刻，只有努力提高了自我素质，提高了工作效率，才能体现商业银行的快捷、灵活、妥当的服务作风；只有在学习中做到刻苦钻研，持之以恒，才能为适应商业银行工作打下坚实的基础。