

2023年七五普法心得体会银行 银行半年总结自我工作报告(精选5篇)

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

七五普法心得体会银行 银行半年总结自我工作报告 篇一

一、主要工作内容及职责

本人从事综合柜员一职。平日工作主要有柜面对私业务、对公业务、代发工资、反洗钱信息补录等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。一个月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

二、我的收获与成长

我很庆幸自己能够加入_行，成为其中的一员，上半年的时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自己肯努力创造。当然也只有能为企业做出奉献，才能实现自己的价值。首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提；其次，做好自己的本职工作是基本要求，作为一个柜员应该懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识。

客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户；当然，通过对业务的熟悉和对企业内部控制的了解之后，能为企业的一些潜在的漏洞或发展提出建设性的意见是我们份内之事，也是为企业能做的较好的贡献。

三、存在的不足和努力方向

回顾上半年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。其学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。个人情绪控制不佳。今后的努力方向是：加强理论学习，进一步提高自身素质；其转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

七五普法心得体会银行 银行半年总结自我工作报告 篇二

1、加强自身修养，提高管理水平。

积极参加党委中心组理论学习，坚持集中学习与自学相结合，积极参加省分行和_支行组织的各类集中培训，学习内容主要有领导科学、管理科学、创新思维、经营战略和策略、风险投资等。在常州培训中心学习期间，系统学习管理理论和案例，开阔了视野，丰富了知识，经营管理水平得到了明显提升。

坚持做到廉洁自律，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所

分管的工作，做到让党委放心，让同志们满意。作为支行领导班子中的一员，既要以身作则，管好做好所分管的工作，又要搞好团结，当好参谋和助手。我与所有的班子成员都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对党委的决议坚决服从，从不搞特殊化。对自己分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，圆满完成了各项工作。

2、贴近市场，贴近客户。

根据工作分工，我一月份分管公司业务部、房地产金融业务部等部门的工作。一月份推出了“开门红”竞赛活动，为全年业务的健康稳定发展奠定了基矗在业务发展中，我行始终找准业务发展的着力点，以市场为中心，以客户为重点，积极拓展市常初步完成了对市场和客户细分工作，对存款余额达100万元(含)以上的客户进行大规模、详细的摸底、梳理与细分，并针对我行的客户结构现状，制定具体的营销计划：对高端优质客户，如交通、事业类等行业客户，网点大客户、重点客户等，提供“融智”服务，提升营销层次，以此增强客户对我行的满意度和依存度；对普通客户，开展“激活中小账户、提升账户贡献度”特色活动，通过电话、走访等形式加强沟通，重点推介我行的特色业务、产品，适时营销，激活账户，提升对我行的贡献度，如针对睡眠户，激活为先，提高账户的利用率，逐步挖潜，增加存量。在房地产金融业务发展方面，采劝调查细分市尝研究整合资源、优化信贷结构”的经营策略，大力发展优质客户，如营销了_房地产、对外贸易发展总公司等大型客户，充分储备优质楼盘资源，推动了个人住房贷款业务的健康、稳步发展。

在业务发展的同时，我们十分注重调整信贷业务结构、优化信贷资源配置。根据客户信用等级的不同，以利率为杠杆，在我行规定的范围内进行不同程度的利率调整，逐步退出一些资产规模孝经营一般、对我行贡献度小的企业，把有限的资源投入到优质客户、优质资源上，争取以有限的资源实现

价值的最大化。同时，在巩固和挖掘原有客户的基础上，创新营销机制，积极拓展新的业务领域，对符合国家产业政策、总行信贷政策的重点行业、重点客户加大信贷资金的投放，促进了我行客户和业务结构逐步趋于合理。

3、提高风险意识，强化风险管理，努力实现“双降”。

20_年，我行把提高资产质量和防范案件作为工作的重要工作之一，进一步加大力度，加快步伐，采取有效措施，建立长效机制，将降低不良资产和防范案件“攻坚战”向纵深推进。根据总行开展的“降不良防案件抓管理促发展”攻坚战活动总体部署，我行提出了“创新监管方式、加强监管力度、扩大监管范围、保证监管效果”的工作思路，以保证信贷资产质量“双提双降”为风险管理工作的出发点和落脚点，风险管理工作围绕“压缩存量不良贷款、遏制新增不良贷款”开展。工作中主动思考，大胆探索、勇于创新，始终坚持事前预防与事后管理并重，把风险防范贯穿于信贷管理的全过程。在对存量不良贷款全力压缩的同时，加强对存量正常贷款和增量贷款的预警和基础管理工作，从贷前、贷中、贷后三个环节严格履行信贷监管的职责，保证信贷业务稳健运行。同时，积极开展“风险管理平台工程”推广工作，按照制度化、规范化、精细化的要求，加强基础管理和内控建设，完成场所文件编制、风险平台建设等各项准备工作，共编写场所文件120份，目前，试运行已经结束，推广工作进展顺利，为全面提升风险防控能力，促进业务健康发展奠定了基础。

七五普法心得体会银行 银行半年总结自我工作报告 篇三

一、加强领导、形成齐抓共管

我校切实将“五五”普法工作作为学校的重要工作，成立由书记、校长、综治副校长任组长，德育主任任副组长、教导

主任、工会、共青团、少先队、各班主任参加的224团中学“五五”普法工作领导小组，对“五五”普法工作进行了明确分工，并落实了责任；形成了齐抓共管的良好局面。

二、依法治校、德育为首

了区xxx组织的“法制宣传与公民”问卷调查活动，利用节假日组织师生走上街头进行了公民法制教育宣传。

（二）根据市教育局的布置和学校发展的实际，落实了教职工的岗位责任制，增强教职工爱岗敬业的精神。

（三）学校进一步完善了教职工代表大会制度，积极推行校务公开，切实保障了教职工参与学校民主管理和民主监督的权利，保证教职工对学校重大事项的决策权、知情权和民主参与权，学校的重大决策，评职评优评先，财务收支等情况定期向教职工公布。

（四）认真落实了义务教育经费的保障机制的实施，在全体学生中实现了免收杂费、免收课本费、作业本费，规范了学校的办学行为。

三、认真进行了学校党风廉政建设

洁自律的自觉性，成为广大教师廉洁自律，廉洁从教的表率。在教职工中认真开展了知荣辱、树新风，人人争当先进活动。学习了《教师职业道德要求》、《义务教育法》、《教师法》等法律法规。

四、加强教职工教师职业道德建设，提倡敬业奉献

（一）学校在全体教职工和学生中认真开展了庆祝xxx建国60周年庆祝活动。进行了爱国主义、集体主义、社会主义教育，加强了社会公德、职业道德、家庭美德培养，引导师生树立

正确的世界观、人生观、价值观，确保了全校教职工模范遵守党纪国法。根据不同纪念日、庆祝日、少先队建队日、校园艺术节等开展形式多样的主题教育。利用清明节期间，开展“继承先烈遗志，努力工作和学习”的主题班会活动。

（二）积极开展以教师职业道德为主要内容，以教书育人为核心、以集体主义为原则、以“五爱四岗”为基本要求的职业道德理想、职业道德、职业技能、职业纪律的“四职”教育，认真制定了以职业道德为主的“四职”教育计划，使职业纪律教育制度化，职业责任教育规范化，岗位标兵活动经常化，使全校教职工的思想道德水平有了新的提高。

（三）完善师德建设工程，提高师德育人水平。根据师教育局的安排，按照《教师职业道德规范》在全校教职工中开展了教书育人为核心，以集体主义为原则的思想道德教育、社会公德和家庭美德教育、师德和职业道德教育，并健全和完善了教师职业道德的管理体制，工作机制和激励机制，建立了师德量化考核评价体系，把师德规范的要求融入到教师岗位职责中。

（四）加强未成年思想道德建设，开展丰富多彩、文明健康的活动。

法规。学校聘请了224团派出所所长、224团司法所所长为学校法治副校长，并定期到校为师生上法制课。一年来学校没有发生大的安全及卫生事故，促进了学校教育工作的顺利进行。

五、进一步深化课程改革，提高教育教学服务质量

为进一步推动学校教育教学工作的发展，为广大学生及家长提供优质服务，学校由教导主任负责，成立课题领导小组，教研活动小组，以课题、教研促进和改善优化课堂结构，提高课堂效率，注重学生的学习兴趣的培养。狠抓了教师教

学“六认真”，班主任工作“六认真”等教育教学环节，同时积极探索课堂教学模式，教师备课的改革，重视抓好课堂教学延伸，从而面向全体学生大面积提高教学质量。

六、开展了丰富多彩的廉政文化活动，推进了廉政文化进校园工作

根据青少年身心健康和成长规律，结合学校的德育教育、校园文化建设、教风建设、党建工作及日常管理工作，开展了从小孩抓起的社会公德教育，诚实守信教育，为了培养学生从小养成良好的生活、学习习惯，学校本期在校园硬件环境建设上下了很大功夫，尽力改善育人环境。

七五普法心得体会银行 银行半年总结自我工作报告 篇四

今年以来，在分行各项指示的正确引导下，我支行全体员工精诚合作，取得了不错的成绩，顺利完成了分行下达的各项任务。

一、各项指标完成情况

2、中间业务收入_万元，完成年度计划的_%

3、一季度销售黄金_g□营销理财产品_万元。

4、一季度新增优质个人客户_户，新增对公客户_户，新增企业网银_户。

二、一季度的主要工作措施：

况，结合自身实际，通过优质的服务、诚信的态度、以及想客户之所想，急客户之所急的换位思考方式，加强了对客户资源的维系和拓展。有效保证了网点第一季度负债业务的稳

步发展，中间业务也获得良好开端。几项指标均在分行名列前茅。

具体做法：

1、做好客户营销工作。首先，我们网点积极维系存量客户，深入挖掘现有客户价值，对现有优质客户进行全面筛选、梳理。很据客户规模、客户特点、客户需求对客户进行分类管理。在对客户营销、推介理财产品时做到更有针对性，从而增强了客户对我行服务的认同度和信任感。其次，全行员工在工作中时刻保持职业敏锐，主动出击，积极发现、主动推荐一切潜力客户。

2、做好客户分流工作。由于业务的不断发展、柜台服务压力越来越大，中小客户日益增加，现有柜台服务难以满足客户需求。今年以来，我网点除大堂工作人员在第一时间严格做好客户分流以外，高、低柜柜员也积极引导客户开通并使用自助银行设备。这一做法，不仅有效缓解了柜台压力，提高了服务质量，同时也带动了中间业务收入的提高。

3、做好员工培训工作。首先，经常对员工进行思想行为、和职业道德方面的再教育，切实提高员工的爱岗敬业精神。其次，认真组织员工学习相关政策指令，让员工及时领会上级行的政策导向，并明确员工工作重点、要点，引导员工将有限的人力投入到最能为农业银行创造价值的工作中。

4、做好安全经营工作。一方面，牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育；另一方面，在工作中不断总结经验教训，逐步建立健全健全案防体系，不断加强内控基础管理工作，实现了安全、稳健运营。

总的来讲，我支行充分调动员工积极性，抓住市场需求，拓

展新业务领域，在第一季度取得了实效性发展。

三、目前工作中存在的问题1、对公存款在第一季度下滑明显，比年初下降_万元，下降原因：_月末“某某单位”划走_万元款，网点对公存款对大客户的依耐性过强，需要进一步维护扩展优质对公客户。

2、业务发展不平衡，产品营销意识和营销能力有待进一步提高，中间业务发展缓慢。

3、面对某某银行的进驻，员工危机意识不够强、观念未能完成转变。

1、抓好队伍建设，进一步增强员工的组织归属感和职业使命感。

2、进一步加大对公存款工作力度，在扩展优质对公客户的同时加大产品营销力度，为完成全年对公任务打好基础。

3、进一步强化内部管理，加强内控防范工作，落实安全制度，保障各项工作的健康合规运行。

4、作为网点主任，我将抽出更多的时间在网点指导工作，在大堂服务客户，以身作则，全面贯彻网点转型重要思想。

七五普法心得体会银行 银行半年总结自我工作报告 篇五

面对今年上半年以来经济金融环境的不确定性，我行紧紧围绕“转型、发展、质量、效益”主线，认真贯彻落实省、市行长会议精神，着力推进“七大银行”建设，正确处理好宏观调控和自身发展、总量和结构、数量和质量的关系，加强风险控制 and 业务创新，继续保持良好的经营发展局面。

一、主要任务完成情况：

- 1、人民币各项存款余额×万元，比年初增加×万元，四行增加额占比×%。其中对公、储蓄存款余额×万元、×万元，比年初增加×万元和×万元，四行增加额占比×%和×%。
- 2、人民币贷款余额×万元，新增×万元，同业四行占比×%。
- 3、实现拨备前利润×万元，拨备后利润×万元，净利润×万元。
- 4、完成中间业务收入×万元。
- 5、不良贷款率为x%□比年初下降×个百分点。
- 6、完成国际结算×万美元，结售汇×万美元，同比分别增加×万美元和×万美元。
- 7、实现“三无目标”。
- 8、精神文明建设取得新的进展。

二、主要工作做法和效果：

(一)找准负债业务市场定位，积极把握资本市场变化

随着金融竞争加剧、存款分流压力加大的形势发展，及时调整市场策略，通过注入“观念促动、机制带动、营销推动”等多项举措，加大营销力度，提升服务层次，各项存款保持了持续增长的势头。

- 1、大力实施客户发展战略，积极调整客户及负债结构，努力做大、做强、做优公存业务。

一是抓住重点，力促机构低成本存款快速增长。年初伊始，

就将筹资成本低、流动性强的对公存款工作摆到了突出位置，科学分析本行及本地区优质客户群体结构，细化客户层次，紧盯政府机构客户、同业客户、企业集团客户等高端客户，加强高层公关，通过抓龙头，以点带面，稳内争外，抓大促重的公存策略。同时，注重对财政、供电、烟草等重点精品客户的精细服务和关系维护工作。至6月末，仅×等重点大户就增加存款×亿元，占全行对公存款增量的x%□

二是优化结构，有效控制负债成本。积极扩大活期存款来源，营销职能部门、重点客户活期低息负债。通过积极营销结构性存款等理财型产品，分流、转化中长期存款，有效遏制存款定期化趋势。

三是强化市场分析力度，注重存贷款大户资金信息收集，及时掌握资金进出动向，对项目资金实行行内流动，同时紧盯资金环节点，对客户流入的资金协助客户尽快汇入，对流出的资金想方设法推迟、减少资金划出。

四是做好等企事业单位年金业务的联络工作。

五是争揽市场新客户资源。到6月末今年全行新开对公帐户共计×户，存款余额达到×万元，日均存款达到×万元。