# 信贷合规心得体会(优秀8篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-08-31

*当我们经历一段特殊的时刻，或者完成一项重要的任务时，我们会通过反思和总结来获取心得体会。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。信贷合规心得体会篇一第一段：引言和背...*

当我们经历一段特殊的时刻，或者完成一项重要的任务时，我们会通过反思和总结来获取心得体会。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

**信贷合规心得体会篇一**

第一段：引言和背景介绍（200字）

信贷合规是金融机构中非常重要的一环，它涉及到金融机构的风险控制和稳健运营。在我工作的银行信贷部门工作多年后，我深刻体会到信贷合规的重要性并获得了一些宝贵的经验和教训。

第二段：加强内部流程和管理（200字）

信贷合规的第一步是加强内部流程和管理。为了确保贷款审批程序的合规性，我所在的银行建立了一套严格的审批流程，并对每个步骤进行标准化和精细化管理。我们成立了一个专门的合规团队，负责监督和指导各个业务线的贷款审批流程。通过加强内部流程和管理，我们能够在信贷合规方面具备更好的控制能力。

第三段：加强信息披露和沟通（200字）

信贷合规还需要加强信息披露和沟通。我们银行秉持透明原则，及时向客户和监管机构披露相关贷款信息，并确保信息准确无误。此外，我们也加强内外部沟通，与风险管理部门和合规监管部门保持密切联系，及时汇报贷款情况和风险提示。通过加强信息披露和沟通，我们能够充分展示我们的合规能力，增强市场信任和声誉。

第四段：加强员工培训和教育（200字）

信贷合规还需要加强员工培训和教育。因为信贷环境和法规不断变化，我们需要保持对最新市场动态和监管要求的敏感度。我们银行定期组织员工培训和教育，使每个员工不断更新自己的知识和技能，以适应变化的环境。此外，我们还建立了内部交流和分享平台，鼓励员工相互学习和交流心得体会。通过加强员工培训和教育，我们能够提高员工的合规意识和水平，为信贷合规提供良好的保障。

第五段：总结和展望（200字）

信贷合规是金融机构稳健运营和风险控制的重要保障，我们要不断总结经验和教训，不断改进提高。未来，我相信随着科技的发展，信贷合规将变得更加智能化和高效化。我们可以借助人工智能、大数据分析等技术手段，进一步提升信贷合规的能力和水平。同时，我们还要加强与监管机构和行业协会的合作，共同构建一个更加安全、稳定和可靠的信贷环境。

总结：以上是我在工作中对信贷合规的心得体会。通过加强内部流程和管理、加强信息披露和沟通、加强员工培训和教育等方面的努力，我们能够更好地控制贷款风险，实现金融机构的可持续发展。未来，我们还要不断创新和进取，适应市场和监管环境的变化，为信贷合规贡献更多的智慧和力量。

**信贷合规心得体会篇二**

在前段时间的学习教育活动中，我深刻认识到，信合事业的成长离不开合规，更与防控金融风险相伴。推进合规文化，必将为信用社经营和制度的贯彻落实提供强有力的依托和保证，更是推进信贷文化的基础。

近来省、市、区高度重视合规文化建设，将合规文化作为文化建设的重要内容，积极倡导严格、规范、谨慎、诚信、创新的企业精神，制定了系列规章制度和行为规范，确立了合规文化基调，联社通过连续七期的案防知识培训，大力宣传合规创造价值、合规从高层做起、合规人人有责、主动合规、有效互动的合规文化建设内容。良好的合规文化只有在健康企业文化的基础上才能，那么以信贷文化为基础，信贷合规才能实现，所以我希望每一位同仁都认同并自觉遵守合规操作理念、合规价值观念和合规管理行为。因为只有合规经营始终是银行存在和发展的前提，是银行实现稳健经营的关键所在，只有合规经营才能使银行风险始终在可承受和可控制的范围之内。

信贷文化的作用力具有持久性特征,它是银行业企业文化的一个特殊分支,合规文化是立社之本,经营之本,是企业文化的核心组成部分,整体联动,多策并举,持续有效地推动合规文化建设,就能从根本上解决合规文化缺失管理基础薄弱、执行力不强的问题,是我区联社有效遏制案件及重大违规问题发生,实现长治久安和可持续发展的重大任务和当务之急,也是实现我区联社组建商业银行的根本保证。

信贷文化既是体现我区联社与其他行之间的差异，又是我区联社发展的动力源，大家都明白，信用社主要经营资产、负债和中间业务，而是我们最大的\'收入来源，因此抓住信贷文化就抓住了银行问题的核心。以科学发展观为指导，以客户为中心，以服务三农为已任，为我区联社的可持续发展打下坚实的基础,是我们信贷人员的职责所在。所以我们一方面要提高职业技能，规范职业行为规范;另一方面，要使每一位在信贷文化的’熏陶和信贷文化氛围的感染之下，进行文化同化，培育和提高全体信贷人员的意识，引导、培养业务人员信贷质量管理的主动性，使信贷业务在管理质量、服务质量、操作质量和资产质量上同步提高，以优质的服务和良好的操守，赢得广大客户和联社领导的认同。

目前可以说全市联社都存因机制不健全，导致员工得不到激励，对自己的工作乃至单位都没有信心。影响职员能力发挥的最大因素是他的心态，员工的斗志低下，委靡的氛围弥散，慢慢地就会断送企业的发展。逃避辛苦、寻求安逸是人的天性，但为了实现目标，所有人必须做好自己不愿做的事，如不管刮风下雨，我们信贷员都要日复一日的去找客户办手续、要利息、还贷款、找存款，面对客户的冷眼甚至辱骂，但是我们或者去做，或者不做，二者必居其一;要么全身退出，要么全力以赴，你只能做出一种选择。所以人是根本点，我们在实际工作中要坚定自己的信心和理念，增强合规意识，严防操作风险，在自律和他律中做好本职工作，杜绝违规行为。

**信贷合规心得体会篇三**

心得一：信贷工作心得体会

踏入信贷工作岗位已将近半年了，通过对信贷业务培训学习和同事们的业务指导，逐渐摸索了和熟悉了信贷业务，在实际工作过程中也感触颇深，主要有以下几个方面：

一、积极转变观念，敢于面对新岗位的挑战。

面对一个全新的岗位，如何开展好我行的信贷业务是我急需解决的问题。储蓄柜员基本上是柜面营销，而信贷员需要及时将信贷信息进行宣传，到客户家中，实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力。根据新岗位的特点我框定了我的工作思路五部曲：及时学习掌握信贷信息；分析目标客户群；对筛选出的目标客户及时上门宣传；做好贷前、贷中、贷后的相关工作；确保还款时段的前面跟踪。通过一段时间的努力，我的业务逐渐熟悉，办理业务的速度是全行最快的，客户群体也越来越多，信贷业务走上了快速发展道路。

二、加强学习，努力提高个人素质。

我深知学习的重要性。自从工作后，在业余时间我及时报考银行从业的各门业考试。在自我的学习提高的同时，也帮助新进员工快速的进入工作状态，耐心的辅导，从而促使信贷新人更好更快的适应新岗位。

三、

克服困难，敢于吃苦，才能保证信贷业务的全面发展。

邮储小额贷款如何融入当地经济，成了支行信贷工作的重要突破点。工商户、养殖户、种植户是我们信贷的主要客户群体，特别是养户和种植户这一群体大多在偏远农村，交通不便，有的地方走路要好几个小时，有的地方环境很差，脚磨破了、腿走不动了，我们咬咬牙都坚持过来了。

四、遵守各项制度，才能有效推动业务发展。

在谈到工作体会时认为，好的人品是做好信贷工作的重要前提。人品正，客户才能真正信赖你，也才能更好地规避风险。在办理业务中我们经常会遇到客户的请客送礼，但我们都一一回绝，做好客户的服务工作是我们的使命，诚信、高效、廉洁的工作才能有效推动业务发展，客户群体才能逐渐增多。半年的信贷工作取得了一些成绩，但深感自己的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持；我深信，在我们全体信贷员的共同努力下，我行的信贷业务一定能高速发展，创出辉煌！

心得二：信贷工作心得体会

在信贷岗位实习已经五个月了，以前对信贷工作缺乏深入的了解，以为信贷员就是简单的把银行的资金放出去，获得收益。通过这五个月的实习，我深刻认识到信贷人员肩负责任之重，从事信贷工作所必须具备的素质和能力的要求之高。

信贷人员肩负着为银行创造经济效益的重要使命，同时也肩负着把控风险的使命。如何为银行开发优质的客户资源，努力防控信贷风险，是信贷人员必须考虑的重要问题。信贷人员承担着业务发展与风险把控两个方面平衡的任务，也就在努力促进业务发展的同时，努力将风险控制在最小范围内。我们必须要深刻认识到这些，才能成为一名真正合格的信贷员。

作为信贷人员，首先必须具备专业的信贷业务知识。业务水平的高低与业务知识的精通与否有着很密切的关系。只有具备丰富的业务知识，才能以知识武装头脑，顺利开展信贷业务。因此，我始终都在提醒自己要不断学习业务知识，不断丰富自己的知识储备，将这些业务知识运用到实践工作当中去。

其次，信贷人员要具备良好的沟通能力和观察力。信贷人员所面临的客户都是各行各业的生意人，只有具备良好的沟通能力才能将我们的贷款产品介绍给客户，才能从他们当中发掘意向客户；同时，信贷人员开展业务，必须有敏锐的观察力，来从一些细节上，判断客户存在的潜在风险，以此来防控信贷风险。如果这两点不能俱备，那么很难发展业务，也很难发展业务的同时把控风险。我刚从大学毕业不足一年，在社会交往上还有很大的距离，这是我的一大弱点。在实际工作中，我也在不断的提高自己与人沟通交流的技能，同时也在跟老信贷人员学习怎样从细节中获知潜在的风险。

信贷工作是个特殊的岗位，发展业务的过程中，面临着各种诱惑，这是对信贷人员巨大的考验。如何让自己坚守原则，按章程合规操作业务，是必须要面对的问题。信贷人员行为规范的shi不准原则正式为了防控信贷人员出现道德风险的。在xx银行信贷岗位实习的五个月当中，我深切感受到了xxx人对工作是多么认真负责，他们身上总在体现着良好的服务意识和无私的奉献精神。不拿群众一针一线曾经是我人民军队的优良传统，现在，xxx人也在实践着这一优良作风，我对此有着一种由衷的敬佩之情。我也总在内心默默的告诉自己，他们是我学习的好榜样！

信贷工作总是在忙碌中忙碌着，似乎没有假期，没有空闲，要宣传，要调查，要在电脑前加班到深夜。就是这样也要总是以饱满的工作热情投入到第二天的工作当中去。每天都是充实的，时间总是过的很快，时间总是不够用，这是我从事信贷工作以来的最大感受。

雷锋的一句话总能时刻激励着我人的生命是有限的，可是，为人民服务是无限的，我要把有限的生命投入到无限的为人民服务中去！我会牢记这句话，以此激励自己在以后的工作当中，不怕吃苦，努力学习，爱岗敬业，成为一名优秀的信贷员。

心得三：信贷工作心得体会

客户的还款能力。这些对于不善与人交流的我来说，实在是太难了。起初的一个月里，我总在心里想，把钱放出去还不上怎么办？有时打起了退堂鼓，觉得还是继续干老本行比较好。

支行领导了解到信贷员们的普遍心态后，及时和大家座谈，让大家解放思想，放下包袱，说：还没干就不要轻易否定自己，你们一定会慢慢地喜欢上信贷这个岗位的。领导的耐心开导和对发展前景的描绘，使大家对自己的工作渐渐鼓起了勇气。思想顾虑消除了，整个队伍开始有了活力。我和大家一样，也受到了很大鼓舞，下定决心从零开始学起。

通过专业化的培训和自学，渐渐地掌握了小额贷款业务和操作流程。

通过支行前期的大力宣传，陆续有一些有需求的客户开始上门咨询，我也迎来了第一位贷款客户。那天，我怀着复杂的心情，与另一名同事坐了一个半小时的公车来到了xx村。这位客户是个农户，有十多年的养殖历史，对市场非常了解。在客户家，我作了自我介绍后，便开始按培训时要求的调查顺序逐项询问。由于是第一次与客户进行营销交流，加上对xx行业了解不够，心里很紧张，问了不到20分钟，客户突然说：我不贷了，你们走吧，不就是从你们银行贷点款嘛，跟审犯人似的。我见状，赶忙解释，可这位农户就是不再配合了。无奈，我与同事扫兴而归，第一次营销就此流产。

回去的路上，我翻来覆去地回忆刚才的场景，又问同事的感受是什么。经过分析，我找到了答案：问题不在客户，完全是自己根本不会跟客户交流，不懂对方的需求和困难所在才造成了尴尬局面。

银行小额贷款如何融入当地经济，成了支行信贷工作的重要突破点。我们调查得知：。

开发信用村将是支行以后的重点发展客户，深入了解掌握农户的经营情况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。通过亲戚找到几户农户，与同事一起实地去了解情况。时间一长，渐渐地习惯了这种工作。

半年的工作业绩虽然不理想，但我深感自己的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持；同时，更感激一直默默无闻在背后支持我工作的家人。我要用舍小家顾大家的敬业精神，努力工作争起做一名合格的\*\*银行信贷员。

心得四：信贷工作心得体会

面对一个全新的岗位，开始我还真有些胆怯。从1993年参加工作以来，本人一直在邮政储蓄一线做柜员，基本上是坐等客户上门。而新的岗位需要三天两头跑到客户家中，实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力。这些对于不善与人交流的我来说，实在是太难了。起初的一个月里，我总在心里想，把钱放出去还不上怎么办？有时打起了退堂鼓，觉得还是继续干老本行比较好。

支行领导了解到信贷员们的普遍心态后，及时和大家座谈，让大家解放思想，放下包袱，说：还没干就不要轻易否定自己，你们一定会慢慢地喜欢上信贷这个岗位的。领导的耐心开导和对发展前景的描绘，使大家对自己的工作渐渐鼓起了勇气。思想顾虑消除了，整个队伍开始有了活力。我和大家一样，也受到了很大鼓舞，下定决心从零开始学起。

通过专业化的培训和自学，渐渐地掌握了小额贷款业务和操作流程。

通过支行前期的大力宣传，陆续有一些有需求的客户开始上门咨询，我也迎来了第一位贷款客户。那天，我怀着复杂的心情，与另一名同事坐了一个半小时的公车来到了xx村。这位客户是个农户，有十多年的养殖历史，对市场非常了解。在客户家，我作了自我介绍后，便开始按培训时要求的调查顺序逐项询问。由于是第一次与客户进行营销交流，加上对xx行业了解不够，心里很紧张，问了不到20分钟，客户突然说：我不贷了，你们走吧，不就是从你们邮局贷点款嘛，跟审犯人似的。我见状，赶忙解释，可这位农户就是不再配合了。无奈，我与同事扫兴而归，第一次营销就此流产。

回去的路上，我翻来覆去地回忆刚才的场景，又问同事的感受是什么。经过分析，我找到了答案：问题不在客户，完全是自己根本不会跟客户交流，不懂对方的需求和困难所在才造成了尴尬局面。

邮储小额贷款如何融入当地经济，成了支行信贷工作的重要突破点。我们调查得知：。

开发信用村将是支行以后的重点发展客户，深入了解掌握农户的经营情况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。通过亲戚找到几户农户，与同事一起实地去了解情况。时间一长，渐渐地习惯了这种工作。

半年的工作业绩虽然不理想，但我深感自己的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持；同时，更感激一直默默无闻在背后支持我工作的家人。我要用舍小家顾大家的敬业精神，努力工作争起做一名合格的邮政银行信贷员。

2024年度工作会议讲话心得体会

2024年1月，我行举行了2024年年度工作会议，董事长、行长分别作重要讲话。会后我认真学习了行领导的讲话，受益匪浅。这次会议对我行2024年的工作作了

总结

，并对我行2024年指明了发展方向。

一、回顾总结了2024年的工作

2024年，全行以“强化内控、突出特色、科学发展、提升品质”十六字方针为指导思想，全行上下团结一心，奋力拼搏圆满完成和超额完成了年初制定的各项工作任务，取得了骄人的业绩。

今年的5月18日，我有幸参加了微贷专家的为期两周的微贷业务知识的培训，传授了我崭新的信贷分析理念，对我今后的工作有很大的指导作用。

近半年，我共参加小企业尽职调查51笔，包含了商贸企业、生产企业、进出口企业，对各个类型的企业有了深刻的了认识，提高了自己的调查和分析能力。拓宽了自己的信贷知识，提高了自己风险把控能力。

二、2024年的工作部署

（一）2024年我行整体工作总的指导思想是：转型升级、坚守特色、提升服务、打造品牌。转型升级，即加快转变经营发展方式，实现从规模速度型向质量效益型转变，从信贷 经营型向综合经营型转变的“两大转变”，助推我行监管评级晋升二类行；坚守特色，即继续突出品牌特色和产品特色，发挥机制优势，实施差异战略，增强竞争能力，实现又好又快发展；提升服务，即推进“三服务”活动向纵深发展，以客户为中心，坚持“服务多走一步，感动每一位客户”的服务理念，着力提升我行的服务水平；打造品牌，即以打造“百年老店”为标准，全力以赴塑造我行的品牌形象。

（二）贷款的资产的风险控制工作

一是从授信发起时，就要把好关，必须选择成长型的企业，必须选择人品好的法人，按照人品、产品、抵押品的顺序进行贷前审查；二是从今年起实行贷款规模管理，我行的发展必须是有质量的发展，今后在贷款规模管理上，将适当向新成立的机构倾斜；三是严格落实贷款新规。贷款新规的核心是“实贷实付”，即实行支付管理，要求银行在真实的贸易背景下，将贷款直接支付给交易对手；四是优化信贷流程。贷款流程一定要做到精细化和专业化，在防控风险的前提下，做到“高效、方便、灵活、快捷”，打造我们的品牌；五是要注意培养我们的信贷员，着力打造一支专业化的信贷队伍。篇2：邮储银行信贷员个人心得体会个人心得体会 很荣幸参加了省行组织的再造工程的培训班，在这短短的几天军事化生活和对业务系统的学习，我有如下体会：

第一，要敬业爱岗，提高业务能力。敬业爱岗与业务能力是相辅相成的，我们倡导敬业爱岗，这是一个工作态度问题，敬业重于爱岗，两者是一个整体，不能曲意的分裂开来，前一段时间曾经出现一些内勤同志看到信贷员工作轻松而想作信贷员，那只是爱岗，并不是敬业，信贷人员敬业爱岗是前提，是做好信贷工作的动力源泉，而高水平的业务能力则是敬业爱岗的基础，没有业务能力的敬业爱岗只是一句空话，敬业是德，能力是才，只有德才兼备，才能达到想干、会干、能干的效果，所从事的信贷工作就会是一步一个脚印，一年一个台阶向前发展。反之能力再大，不为信用社所用，一心的拉偏套，走偏门，就会适得其反，可能会成为被邮储银行所遗弃的人。

第二，作为信贷员一定要有正确的价值观和人生观，确定自己的人生目标理想，要把主要精力放在学习提高业务能力方面，多学习法律、法规、制度、原则，领会要点，遵纪守法，抵制住糖衣炮弹的侵蚀。

第三，严守纪律。在这几天里，军事化的生活，让我深深的懂得 一个团队的力量来自铁的纪律，没有铁的纪律是万万不行的，只有遵守各项规章制度，按章办事才能使信贷合规化，企业利润才能扩大化，风险才能最低化。

第四，通过这几天的学习，发现个人对业务的理解的缺失，对工

作态度的怠慢，没有积极应对每一项挑战。

第五，面对一个全新的岗位，开始我还真有些胆怯。从1参加工

我是\*\*\*支行的信贷员，调查贷款客户达\*\*位，成功放款\*\*笔，发放贷款达\*\*万元，而且所有贷款均属于正常类贷款。自在信贷路上从零开始的艰辛跋涉。我认为有以下几点体会;面对信贷员这个岗位，开始我还真有些胆怯。从1993年参加工作以来，需要三天两头跑到客户家中，实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力。这些对于不善与人交流的我来说，实在是太难了。起初的一个月里，我总在心里想，把钱放出去还不上怎么办?有时打起了退堂鼓，觉得还是继续干老本行比较好。支行领导了解到信贷员们的普遍心态后，及时和大家座谈，让大家解放思想，放下包袱，说：“还没干就不要轻易否定自己，你们一定会慢慢地喜欢上信贷这个岗位的。”领导的耐心开导和对发展前景的描绘，使大家对自己的工作渐渐鼓起了勇气。思想顾虑消除了，整个队伍开始有了活力。我和大家一样，也受到了很大鼓舞，下定决心从零开始学起。

通过专业化的培训和自学，渐渐地掌握了小额贷款业务和操作流程。

通过支行前期的大力宣传，陆续有一些有需求的客户开始上门咨询，我也迎来了第一位贷款客户。那天，我怀着复杂的心情，与另一名同事坐了一个半小时的公车来到了xx村。这位客户是个农户，有十多年的养殖历史，对市场非常了解。在客户家，我作了自我介绍后，便开始按培训时要求的调查顺序逐项询问。由于是第一次与客户进行“营销”交流，加上对xx行业了解不够，心里很紧张，问了不到20分钟，客户突然说：“我不贷了，你们走吧，不就是从你们银行贷点款嘛，跟审犯人似的。”我见状，赶忙解释，可这位农户就是不再配合了。无奈，我与同事扫兴而归，第一次营销就此“流产”。回去的路上，我翻来覆去地回忆刚才的场景，又问同事的感受是什么。经过分析，我找到了答案：问题不在客户，完全是自己根本不会跟客户交流，不懂对方的需求和困难所在才造成了尴尬局面。

银行小额贷款如何融入当地经济，成了支行信贷工作的重要突破点。我们调查得知：。开发信用村将是支行以后的重点发展客户，深入了解掌握农户的经营情况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。通过亲戚找到几户农户，与同事一起实地去了解情况。时间一长，渐渐地习惯了这种工作。

半年的工作业绩虽然不理想，但我深感自己的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持;同时，更感激一直默默无闻在背后支持我工作的家人。

信贷风险防控学习心得

2024年9月3日，我有幸参加了我行在杭州举办的“ ？？？？？”的学习班，在为期一周的培训中，我认真地学习了信贷风险防范和财务报表分析等内容。其中，老师对信贷风险防控的理论基础进行了深刻讲解，并组织了实际案例的讨论、演示和点评，既有实务操作又有理论讲解，使我对信贷风险防控有了更多的认识和理解。

一、贷前调查是风险防控的第一道关口。

贷前调查不全面、资料收集不全;轻易采用企业提供的报表数据，欠核实，缺乏对假信息、报表的防范;存在由社会上不正常现象引发的道德风险问题，对企业信誉调查重视程度不够，未能及时发现借款人注册资金未到位或抽逃公司注册资金。有可能导致贷前调查报告流于形式，失去保证贷款安全性的意义。

二、贷时审查是风险防控的再保险。

及相关行补充完善，说明情况，提出审查意见，限期予以补充回复。原则上凡是贷款调查人员调查认定的内容，审查人员都应当重新审核，看其是否真实有效是否符合信贷准入条件和相关政策制度。全面初审的目的，是解决贷款资料的完整性及合规合法性问题。全面初步审查的主要内容，同贷款调查阶段收集借款申请资料的内容基本一致。

三、贷后管理是监控风险的重要环节。

贷款实行全流程管理，即从贷款发放至贷款收回进行全面跟踪检查，发现风险隐患及时采取相应的防范措施。为此，各级信贷管理人员必须树立起贷后管理和贷前决策同等重要的观念，克服“重放轻收，重放轻管”的倾向，将贷后管理做到实处，处理好贷款营销和风险防范之间的矛盾，以贷后管理推动业务的稳健发展。同时，实地进行贷后检查，能及时识别和弥补贷款潜在风险，确保贷款的安全性、流动性、盈利性。

总之，我觉得开展业务知识学习是银行从业人员的的一项本职工作。我们要将学习内容落实到今后的工作，找准薄弱点各个击破，不断健全我行信贷防控体系。

**信贷合规心得体会篇四**

这几天， 我认真学习了关于沈义明副行长在省分行案件和重大风险事件防控专题会议上 的讲话，并结合最近发生在周边人身上的错误，作如下心得体会，引以为戒。再回想起前段 时间看的警示教育片， 我的心情久久不能平静。 影片中讲述的是几个具有影响力的领导如何 走向了不归路，他们用声泪俱下的忏悔，用他们对自由和生活的渴望，给我们敲响了警钟， 沉思之后，颇多感慨。 \"天网恢恢，疏而不漏\"，\"任何作奸犯科的人要想在现场不留下任何蛛丝马迹都是不 可能的\"，\"要想人不知，除非己莫为\"等耳熟能详的话历经了无数前人的经验提炼，而作 案的人却总带着侥幸心理，认为自己高明，不会被发现，铤而走险。然而最终还是难以逃脱 法律的制裁，而最终陷入痛苦的深渊。 人是万物之灵， 人和动物最大的区别就在于人有自制力。 我们每一个生命都是极其偶然 的存在， 而人从生下来那一刹那起就注定要回去。 我们所拥有的生命原本就是一种责任和承诺——对父母、对亲友、对社会。然而，生命太短促了，我们更应该倍加珍惜。一个人只要记住无论在什么时候，什么地方留给别人都是美好的东西，那么他的生活将非常愉快。而守 住诚实、正直、忠贞、善良和表里如一的品质最终才会获得幸福。其实在生活中，富贵的人 并不一定幸福，贫穷的人也并不见得痛苦。何况我们只要踏踏实实、认认真真干工作，也不 可能沦为贫穷阶层。为什么不脚踏实地走正道，遵纪守法做好人呢？ 作为一名建设银行的员工，在自己的岗位上不仅要尽职尽责、安份守纪、保质保量地做 好每一天的工作，还应该具有敏锐的.观察力，智慧的头脑，在工作中和一起共事的同事共同 坚持制度，严格按照各项规章制度办事，才能有效地抑制案件发生。按规定程序办理业务做 到一笔一清，一方面，让自己的工作更加完善；另一方面，也让自己的工资收入颗粒归仓。 此外，要加强学习，特别是加强规章制度的学习，熟悉和掌握规章制度的要求，提高自身的综合素质和分析能力。认真履行工作职责，将各项制度落实到业务活动中去。强化责任 意识，要求自己爱岗敬业，认真严肃对待自己的职业，忠于自己的事业，勤奋工作，深思慎 行，将责任心融化于血液，体现于行动，在自己的岗位上要坚定信念，放松要求必然迷失方 向，抵御不住诱惑定会走向犯罪的深渊，树立正确的价值观，人生观，在本职工作中把握自 己，管住自己，走好人生路。

通过对沈义明副行长《深刻反思 从严管理 周密部署 认真做好当前案件防控和旺季营 销工作》报告的学习，结合自身目前工作的具体内容，对于各项具体业务我认为应从以下几 点防范：

一、严格坚持开立个人网银业务，在开立网银业务时必 须由客户本人亲自办理。

二、大堂经理、柜员、复核、授权人都应提高警惕，防 止不法分子利用职务之便进行 非法活动。

三、大额储户一定要留有客户的电话，及进和客户进行 对账，对客户的账户资金变动 进行动态提示。

四、 对网银业务绑定的手机电话号码一客要和客户进行现场确认， 确保为客户本人所有 并视同要件进行管理。

五、坚持\"四眼制度\"复核 、授权人员要前移到柜员内，现场复核，确认业务全程无 误后再进行复核。

六、严禁柜员人员留存客户身份证复印件，并进行经常性的检查。

七、加强对员工银行业务基础知识和案防知识的培训，特别是新上岗人员，要重点加强 岗位职责流程知识的培训。学习研究监管风险提示，使工及早识别各种外部欺诈企图。

八、充分发挥录像监控作用。安排有业务经验人实时查看录像。 通过案例学习， 完善内控制度建设， 是保障业务健康发展的首要务条件。

按\"内控优先、 制度先行\"和\"开办一项业务、出台一项制度、建立一项流程\"的原则，对现有规章制度和 业务流程的科学性、 严密性、 完整性进行评价， 制定和完善所有机构、 全部业务的规章制度、 业务流程，确保使每一个环节和流程均\"有章可循，有规可依\"；员工培训到位，培养其遵 守制度的素养；强化岗位流程制约。通过制定岗位职责、操作规范，明确岗位权利、义务和 责任；加强重点环节控制。建立对要害部门，重点业务和重要人员的风险排查制度。总之， 在工作中要严格遵守各项规章制度，严格要求自己，不断提高自己的风险意识，警惕思想， 坚定信念，合规办事，杜绝一切违规和风险。

**信贷合规心得体会篇五**

第一天从总行来到伊敏，一路上同事们对我们都特别照顾给我的感觉就特别的亲切。所以来到伊敏支行给我的第一感觉就是工作氛围特别的和谐，同事们都在井条有序的工作。王行长还特地给我们实习员工开了个会，告诉我们要踏实努力的实习，有什么问题都可以跟他说，这让我们心里感到特别的暖。第二天上午跟着师傅放了几笔款，学到了放款时的流程以及要注意的事项。下午在伊敏跟着师傅下户，这是一笔房屋抵押贷款。在这次下户中学到了下户前要准备好要问的问题避免到时会忘记问一些关键问题。第三四天做了一组牧户小额贷款-联保的上会前资料的准备，学到了牧户信息采集表、牧户信用等级评价授信决议表、信贷业务审核单的填写以及内蒙古自治区小微企业和农户信用信息系统评分系统、信贷系统的运用。

当然，一些对于实际的工作尤为重要的但是在书本上无法学到的东西，更是我这次实习的经历中的重大收获：比如作为一个新人，在与办公室的前辈们相处过程中，应该学会耳听八方，眼观四路的技巧，随时发现自己可以学习的机会，并且虚心的向前辈请教；另外，由于银行的工作对于资金融通的特殊作用，对于银行的工作者，谨慎细致的工作态度是必不可少的，实习过程中我填写一些资料和表格，在做这些工作的过程中一直非常小心，因为任何一个数字的错误都是很严重的；在这短短的一周，学习到了很多，也意识到自己更多的不足，后面的日子还是要不断充实、提高自我。

**信贷合规心得体会篇六**

---就失去了人身存在的社会价值。只有爱岗敬业才是我为人民服务的精神的具体体现。讲求职业道德还必须诚实守信，所谓诚实就是忠心耿耿，忠诚老实。所谓守信就是说话算数，讲信誉重信用，履行自己应承担的义务。所以通过对这次的学习，使我更深地了解到作为一个银行职工的根本、为人、言行和责任，就是自己在工作中不断地加强学习，时刻按照职业规范去要求自己，努力工作，才能使自己立于不败之地。

多的客户，赢得更好的社会形象。我们每天面对不同层次的客户和形形色

2---程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

4---关制度的深入学习，对提高自己的业务素质和执行制度的自觉性有了更高的要求，为识别和控制业务上的各种风险增强能力，积极规范操作行为和消除风险隐患，树立对广发银行改革的信心，增强维护广发银行利益的责任心和使命感及建立良好的合规文化都起到了极大的帮助。

银行合规心得体会

古人云：无规矩不成方圆。规矩是人类生存与活动的前提与基础，人们总是要在规与矩所成形的范围内活动。世间万事万物都有规矩，小到日常生活，大到国家大事。家有家规，行有行规，国有国法。不论做什么事情都有它应有的规则、规定，人们都要应该按照规定规则去办。

作为一名普遍员工，我应该在日常工作中将合规管理真正落到实处，自觉遵守合规经营，规范操作，踏踏实实地从每一项具体业务做起，真正将合规作为一种意识来培养，最终养成良好的工作习惯。

浅谈“三服务三服从”在法律

合规岗位中的适用

--赴西南政法大学培训学习心得体会（苏衍光）

8---作为农发行一员，也应将自己的思想意志统一到农发行本质属性要求上来。自觉同党委在思想上、政治上、行动上保持高度一致，将个人具备的法律知识专长服务于党委决策和全行业务发展。充分发挥法律合规岗位对我行业务发展的支持保障作用，从而充分发挥农发行执行国家政策的职能属性。在2024年年中全国分行行长会议上总行党委明确指出，农发行应把执行政策放在首位，自觉服务服从大局。这一重要指示，为农发行法律合规岗位人员应树立三服务三从意识提供了理论支持。

10---经理在培训班上指出，“法律合规不仅从来不是银行发展的枷锁，而且是能够引领业务发展的方向和思路”。因此，在我行下一步的业务品种创新、开拓业务“蓝海”过程中，法律合规岗位人员应树立起三服务三服从理念，依靠自身掌握的法律知识自觉服务服从于业务发展的需要，在产品创新、产品研发等方面提供法律支持，确保我行业务品种符合法律规定，实现我行依法合规经营。

二、树立三服务三服从理念内涵要求

“三服务三服从”即服务服从于农发行党委全局、全行中心业务和各项工作大力发展，这一理念并不仅仅是从上述三个方面对法规条线人员进行了要求，其还应包含更加深刻的内涵：

12---具备一定的业务知识，还应具备扎实的法律理论功底。只有通过系统的法律知识学习，掌握一定的法律知识水平，才能更好的服务于党委决策和全行业务的发展。

（三）树立“三服务三服从”理念要求法律合规岗位人员应树立良好的服务意识。服务意识是指员工在与一切企业利益相关的人或企业的交往中所体现的为其提供热情、周到、主动的服务的欲望和意识。即自觉主动做好服务工作的一种观念和愿望。“三服务三服从”理念的提出首先侧重于服务，这要求法律合规岗位人员应树立良好的服务意识，一方面要正确认识所从事的工作，不断更新观念，做到敬岗爱业；另一方面要掌握合理的沟通方式和技巧，在法律和制度规定的范围内，做到原则性与灵活性相统一。

三、下一步工作打算

“三服务三服从”是对法律合规岗位工作方法的凝练和提升，也是对法律合14----

**信贷合规心得体会篇七**

根据《新疆分行关于开展“学规定、强素质、做表率”及中国农业银行员工违反规章制度处理办法。学习教育活动实施方案》文件要求，我对总行新修订的《中国农业银行员工违反规章制度处理办法》进行了认真学习，通过学习，我进一步增强合规操作意识，明白了什么事不能做，什么事该做，增强执行制度的自觉性，认识到维护农行正常经营管理秩序，确保经营稳健可持续发展，保障资产安全保值增值，是我们每一个农行员工应尽的职责。

通过前一阶段的学习，结合自身工作实际，我认为，作为一名分行机关员工，不但应该熟知与自己密切相关的各项规章制度，严格按制度办事，而且要严格遵守《处理办法》，提高制度执行力，确保分管业务健康发展。

一、自觉增强制度执行的主动意识。

自觉性表现为贯彻落总分行决策部署的思想认识是否到位。只有思想认识到位，才能准确地理解把握行党委的决策意图，才能增强执行的自觉性。我结合全行开展规章制度执行活动，认真学习相关法律，进一步增强了执行规章制度的意识。规范学习制度，及时传达贯彻市分行党委和上级行的重大决策。在切实做好分管业务的同时，认真开展自我查找、自我剖析，通过自身把内化了的规章制度基本要求转化为贯彻落实行党委决策部署的具体实践，进一步增强了执行规章制度的坚定性。

二、切实提高执行力，提高工作效率。

当前，我行正处在建设优秀大型上市银行的关键阶段，因此，如论从决策和执行规章制度上都面临着许多新情况新问题，因此必须通过健全的制度、科学的机制、完善的体制规范其执行规章制度的行为，确保将行党委的的决策部署能够落实到位、有实效。我主动将“学规定、强素质、做表率”活动和提供执行力结合起来，用制度来规范行为，用办法来督促工作，努力提高办事效率，不拖延工作，不推诿扯皮，重要工作限时办结，不断提升自身的工作执行力。

三、严格执行各项规章制度，以制度保障业务健康发展。

金融是现代经济的核心。近年来，我国银行业在运行过程中，由于体制交替、机制的不健全，客观上给金融职务犯罪带来滋生和蔓延的土壤，导致金融业贪污、挪用、受贿、诈骗等职务犯罪和大案要案时有发生，严重危及金融和经济的安全。通过这次执行规章制度年活动的开展，使我深刻地认识到，不学习法律法规有关条文，不熟悉规章制度对各环节的具体要求，就不可能做到很好地遵守规章制度，并成为一名合格的员工。当前金融系统发生的许多案件除故意犯罪因素外，大多数都是因个别员工法律和规章制度意识不强，违规操作而造成的，不但给国家造成了损失，而且也毁了自己的人生和前程。例如，不认真学习银监会信贷新规和农业银行“信贷新规则”，客户经理就不能熟练掌握信贷各环节上的操作规程，就有可能在贷款调查和贷后管理等工作各环节出现偏差，而带来信贷风险的发生。因此，学好内部的各项规章制度，对我们的工作和生活具有重要的指导意义和现实意义。

这次学习给了我很大的启发，让我认识到学习制度的重要性，在今后的工作中，我将进一步加强制度学习，规范自己的工作和行为，做一名合规守纪的农行员工。

**信贷合规心得体会篇八**

透过前一阶段的学习，我深刻的认识到，合规文化教育活动是在特定的历史时期构成具有农业银行金融特点的教育方式及与之相适应的管理制度和组织形式，是农业银行信奉和借鉴巴塞尔银行监管委员会的管理经验方式并付诸实践的价值观念，集中体现了农业银行员工的价值准则、经营观念、行为规范、共同信念及创造力、凝聚力、战斗力，是推动农业银行改革与发展的坚强政治保证和组织保证。能够说，这次活动的开展，让我进一步认清了岗位职责、净化了了思想、提高了领导务潜力。下头，就这次学习的收获，我谈点我的见解。

业合规文化教育的认识，全行干部职工是泉州农行企业合规文化建设的主体，又是企业合规文化的实践者和创造者，没有广大员工的用心参与，就不可能建设好优良的合规文化企业，更谈不上让员工遵纪守法。从现实看，许多员工对企业合规文化教育建设的内涵缺乏科学的认识和理解，把企业合规文化建设与企业的一般文化娱乐活动混淆起来，以为提几句口号，组织一些文体活动，唱唱跳跳就是企业合规文化建设。要集中时间、集中精力做好财会人员的培训、考核，业务培训力求到达综合性、系统性、专业性、实用性、提升性，要使所有会计出纳人员人人熟知制度规定，个个争当合格柜员，柜面成为营销舞台；要强化财会人员政治、思想和职业道德的培训，针对不一样岗位的实际状况，采取以会代训、专题培训等不一样形式，力求使财会队伍的综合素质在原有基础上再上一个等级。透过系列活动，使全体员工准确把握企业合规文化建设的真正科学内涵，自觉地融入到企业的合规文化建设中去，增强内控管理意识，狠抓基础管理，促进依法合规经营。

推动案件专项工作深入开展，提高企业合规文化。最终要结合工作实际，认真开展规范化服务，按照总行各项规章规定中的条款，对一些细节问题、难点问题要进行专项学习。对当前的业务经营和柜台服务形势，认真总结和细分客户群体和业务需要，整合有限资源，对存在较大矛盾和服务困难的服务焦点要集思广益，打开思路，不断创新服务方式，以最大的限度满足客户需要，提升企业合规文化精华。

自我约束、自我控制的制衡机制，要在追求自我经济利益的过程中建立健全不断自我完善的内部控制制度，加强操作风险防范。四要坚持思想教育。要紧紧抓住思想教育这一重要环节，经常开展有关规章制度的学习，有针对性地进行党风廉政教育，不断增强依法合规经营的意识，利用金融系统身边发生的案例进行现身说法，使全体职工始终持续清醒头脑，自觉抵制各种腐朽思想的侵蚀。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn