

最新银行学法学制度心得体会(优质10篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。优质的心得体会该怎么样去写呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

银行学法学制度心得体会篇一

【篇一】

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！今天我很高兴能站在这里参与邮政储蓄网点支行长原岗竞聘演讲，我不敢奢求什么，只想用我诚恳的演讲，明朗的工作思路，坚如磐石的工作信心让大家再次支持我，这对于我更是一次彻底认识自己、反省自己、总结自己的难得良机，在这里我真诚感谢上级领导通过公开、平等、竞争、择优的方式，为我们搭建了一个锻炼参与的平台，在此我愿意接受领导和大家对我的考验和挑选。

首先，我作简单的自我介绍。我叫xx，现年35岁、大专学历，工作以来从事过营业员、储蓄所主任、林村支行长、红木支行长等职务，在工作中我一直秉承着做事要拼，看事要淡的信念，走过了我人生中最重要的一段时光，今天我大胆参与邮政储蓄网点支行长原岗竞聘演讲，我想我除了具备这一岗位所需的素质外，我还具有以下几点优势：

忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好，这为我积累了较为丰富的实践经验。

二、多年工作的磨砺使我具备了成熟干练、一丝不苟的工作

作风和敬业奉献的精神，如今而立之年后的我，身体健康、精力旺盛、敬业精神强，工作这些年不仅提高了我的组织管理的能力也培养了坚毅、顽强、任劳任怨的品质，能把困难当成挑战、把吃苦看做磨练，遇事不含糊、办事不拖沓的工作。

三、多年工作的积淀使我具有较强的协调、沟通、管理的能力和开拓创新的精神。在工作中注重实干，在点滴工作中培养自己爱岗、敬业、奉献的品质，注重传帮带作用，强化自身素质的不断提升，注重个人业务素质的不断提高，坚持向书本学、向实践学、向有经验的同志学，以人为镜，不断完善自己。

四、多年支行行长工作的积淀使我具有极强的拒腐防变的能力。金融业是一个高风险的行业，银行经营的是货币，我们的工作来不得半点马虎的。出实招、干实事、鼓实劲是我工作中的一贯追求。作为一名支行的领导者，这些年来在处理公与私、感情与原则等问题上，我能做到原则面前不让步、不含糊，是非分明、立场坚定、作风扎实，确保了银行资金的安全。

尊敬的领导和同志们，今天我向大家介绍我自己，诚恳的接受大

家对我工作的考评。若我竞聘成功我将总结经验，积极摆正位置，结合自己的一些经验和教训力争取得辉煌的成绩，在工作中做到以下几点：

一、我将以这次竟岗为新的工作起点，结合自己的一些经验和教训，加快网点转型，积极提高服务质量，拓展市场范围，获得更多的客户，狠抓中间业务，重点抓好pos机，商易通，以及公司业务和贷款，同时组织员工加强学习，制定详尽周密地考核方法，始终把加快有效发展作为工作主线，形成人人有压力，人人要动力的氛围，使全体员工步调一致，全身

心投入到工作中来。

二、我将以身作则，身先士卒，完成上级下达的各项指标，今年已经完成分局下达的130%，若竞聘上我将强化周边的储源发展，因邮政储蓄所附近有一个钢材市场，那里有50多个个体户，他们在我所占存款只有10%，我将采用上门公关，利用各种人脉关系获得更多客户，将客户进行等级维护，积极提升网点拓展市场的能力，力争在同行竞争中处于优势地位，扩大外出营销的能力，突出抓好网点的柜转高柜营销，完成好领导和工作岗位赋予我的任务，以饱满的热情，积极发挥我的专长，和同志们一起在新的岗位上再次做出贡献。

三、我将强化内部管理，以规范化、制度化求发展，强化支行网点合规文化建设真正实现我我支行各项工作优质服务习惯化、常态化。

四、作为支行张我将继续强化自身廉洁自律，做到常在河边走，就是不是湿鞋子，时常绷紧廉洁这个绳，用我的人品和责任回馈支持我的领导和同志们。

各位领导、各位同志，各位朋友！几分钟的演讲，难以向各位呈献出一个完整的我。但请相信，无论今天的竞聘是否成功，在今后的漫漫征途中，我都将以坚定的信念、沉稳的步伐、坚强的意志、饱满的热情不断前进，不断追求！我斗胆地请领导透过我的工作业绩与平时表现考核我，相信我！

谢谢大家，我的演讲完毕！

【篇二】

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

不管等待我的将是怎样的结果，但我能够参加这次竞聘副行长的时候，就已经感到了十分的荣幸和幸福，我应该感谢行里的各位领导，他们以一颗宽容而严厉的心和一双宽厚而有力的手扶我走上了干事业的征程，应该感谢在座的各位师长和同志，他们的鼓励和帮助使我从有勇气到有一定实力充满信心地参与竞聘。谢谢大家！

首先，简单地介绍一下我自己。

我叫xx今年39岁，大学本科学历，中共党员，现任经营业务科科长。1986年我毕业于湖南省银行学校，同年被分配到市工行解放路支行工作，做过储蓄员、信贷员、????等工作，历任信贷科副科长、科长等职务。后经自学考取了湖南经营管理干部学院、湖南农业大学，获得了本科学历。工作中，我总是勤勤恳恳，有一分力出一分力，全力以赴地做好本职工作，多次被支行评为先进工作者、被市政府授予“优秀信贷员”等诸多荣誉称号。

今天之所以敢走到讲台上，竞聘副行长，我认为我已经具备了竞争这一岗位的许多优势，我有能力，有信心，有决心胜任这个职位。

我的优势主要有：

1、思想进步，政治素质过硬。

我在银行战线上工作已经整整18年了。在这18年的工作生涯中，我注重加强自身政治修养，做事坚持原则，思想进步，生活作风正派，工作遵纪守法，深受行领导和同事们的信任。此外，我还认真学习和领会国家关于银行业发展的路线、方针和政策，增强了金融工作者的使命感和责任感，牢固树立了金融工作者的形象，自觉履行一名共产党员的义务，努力使自己在政治上与党中央保持高度一致。

2、热爱银行事业，具有丰富的工作实践经验。

参加工作18多年来，我在工作中时常告诫自己：“爱行就要敬岗、敬岗就要敬业、敬业就要精业”，在工作中，我总是全身心投入到自己所热爱的这份事业中。18多年来，我从事过众多的岗位，对工行的业务，特别是信贷部的业务了如指掌，烂熟于心，具有丰富的实践经验，取得了不俗的业绩。如（请举例说明）。我所带领的信贷科被市政府授予优秀先进集体荣誉称号，我也得到了市行领导的表扬和鼓励。我感觉竞聘副行长我是有这个能力的。

3、具备扎实系统的金融理论及营销知识

我知道，做好银行工作，光靠热情是远远不够的，还需要具有扎实的理论知识，这样做起工作来才能左右逢源，游刃有余。同时，知识经济日新月异，金融体制改革不断深入，银行业的竞争越来越激烈，如何使自己跟上银行业发展的步伐，只有不断给自己充电，更新知识。我通过中专、大专、大学本科三个阶段40门金融课程的系统学习，掌握了《货币银行学》、《经济法》《财务管理》等多门专业知识，并利用业余时间自学了《市场营销学》等操作性强的金融业务知识，它们构成了我比较完整、扎实的金融理论基础。通过多年来的不间断学习和工作实践，夯实了自己的业务功底，具备了系统地分析、解决问题的能力。

4、具有较强的领导能力和组织协调能力。

我有7年中层领导工作的历练，历任信贷科副科长、科长等职务。多年的支行机关中层领导工作，使我具备了较强的管理能力和综合协调能力，对领导一职有较深刻的理解。同时，18年的支行工作实践，也使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在业务知识、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。这些都更加坚定了我扎根于基层，脚踏实地运用自己

所学知识，所掌握技能，做好每份工作的决心，为下步工作开展打下了坚实的基础。

5、我具有现代商业银行复合型人才所具备的综合素质。

除具备系统的金融专业知识，较熟练的计算机应用技能外，15年的信贷科工作经历以及7年信贷科副科长、科长的工作经历，使我具备了较强的人事管理能力和沟通协调能力，在当好支行历届行长参谋助手的同时，也锻炼了自身的全局观念和综合判断能力。

6、我具有担任副行的信心和决心。信心和决心是事业的保证。办任何事情只要有信心和决心就没有什么做不了的，没有什么干不好的。18年来，我兢兢业业，勤勤恳恳，满怀信心的工作，在各个方面都取得了一些成绩，深得行领导和同事们的信任。但成绩只能证明以往的努力和付出，并不代表以后，我是一个勇于接受挑战的人，我愿意接受更大的挑战和重任。所以，我有信心和决心当好副行长。

在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。主要是处理矛盾的经验还不是很足。我将充分依靠老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，多观察，多思考，加以弥补。

请领导和同志们相信，既然我自己能认识自己的不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

如果领导们信任我，让我走上副行长的工作岗位，我将不负重托，不辱使命，勤奋工作，开拓创新。在这10分钟之内，我实在无法向各位领导汇报各项具体工作怎样组织。我想如果竞聘成功，我将做到：

第一，真诚讲团结，协助行长搞好工作。同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，

正确任何和看待自己，当好配角，胸怀全局，当好参谋，服从领导，在工作中和生活上一定要平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。尤其注意那些与自己有不同看法的同志，团结他们一道工作。

第二，以三个服从要求自己，以三个一点找准工作切入点。三个服从是个性服务从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。三个一点是当上级行要求与我行实际工作相符时，我会尽最大努力找结合点，当科室之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点；当行领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。做到对同事多理解，少埋怨；多尊重，少职责；多情义，少冷漠；刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。

第三，处理好“方”与“圆”的关系。“方”是原则性，“圆”是灵活性。对人要圆，做到四容；一是容言，将逆耳之忠言牢记于心；二是容事，任劳任怨，缩小自我；三是容人，对别人的失误或过错，取宽容谅解之心，要雪中送炭而不落井下石；四是容短，多容别人短处，多学别人长处，多体谅别人难处。对己要方，做到严谨处事，不该说的不说，不该看的不看，不该问的不问，不该听的不听，不该拿的不拿。

第四、努力使自己做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习的工作作风。“一屋不扫，何以扫天下？”工作中我将努力的以身作则，以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事团结，办事讲效率，用人不疑。用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分的尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的下属，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一

样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每进一步，小结一次。

“好风凭借力，送我上青云”。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，对于我所衷心热爱的银行事业，“千磨万击终无悔，献身何惜人憔悴”！

谢谢大家！

【篇三】

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

记得美国著名政治家富兰克林有句名言：“推动你的事业，而不要让你的事业推动你。”今天，我正是为继续推动我无比热爱的银行事业而来。我希望带给大家的是一个真诚、理性、执著和勇于接受挑战的我。

我叫xxx来自xx支行，生于1963年11月，大学本科学历，经济师职称，中共党员。1980年12月招干入行，历任xx支行储蓄员、会计员、信贷员，原地区x行工商信贷科、技改信贷科、房地产信贷科科员、支行办公室主任至今。我竞聘的岗位是xx支行副行长，我认为，自己具备胜任这个职务的能力和条件：

一是具有比较全面的专业理论知识。24年的金融生涯，系统的学历教育和实践，使我具有多学科的专业知识结构，比较全面地了解和掌握了经济、金融、法律知识，熟悉银行相关业务的操作流程，对新知识、新业务的认知和接受理解力较强。

三是具有比较丰富的业务行政管理经验。入行24年，除了脱产学历教育，我从事信贷工作15年，办公室工作3年，解决和处理过许多业务和行政工作难题，无论是在市场营销、信息沟通还是在组织管理、协调服务、督导检查方面都积累了比较丰富的经验。

四是具有较高的政治素质和敬业精神。我政治信念坚定，思想上与时俱进，工作上任劳任怨，连续多年被评为先进工作者，市分行调查研究先进个人，业务宣传先进个人，分管的工作多次在市分行组织的评比中名列前茅。

扁平化后的支行，工作极富挑战性和创造性。作为纯业务经营的主体，更加突出金融业务的营销，营业部的柜面服务和相应的管理，客观上要求支行负责人要及时调整经营思路，指挥前移，腾出更多的时间和精力，去研究分析市场，挖掘客户资源，打造服务品牌，开拓业务，增加收入，提高综合竞争力，花大力气解决好当前部分员工思想观念滞后、竞争意识不强、营销定位模糊、团队精神没有充分发挥的问题。我如果竞聘成功的话，将按照营销与服务并重，创新与开拓并举，管理与效益共存的工作思路，讲究工作方法和领导艺术，在市分行党委的领导下，在支行行长的带领下，紧紧围绕提高效益这个目标，树立以“客户为中心”的服务理念，抓住“市场营销、优质服务”这个重点，推行“目标化、规范化、制度化”的管理，积极搞好个人理财中心核心竞争力项目的推广运用，概括起来就是练好基本功，唱好重头戏，走好关键棋，实行“四个到位”：

一、摆正位置，转变角色到位。作为一名支行副行长，既是支行行长的“二传手”，又是分管工作的“主攻手”，要履行好协助、协调、协作的职责，不折不扣地完成组织上交给的工作任务；一是要维护支行行长的威信，以强烈的配合意识当好助手。揽事不揽权，到位不越位。二是要充分发挥主观能动性，以热情的参与意识做好谋士。要结合上级的要求和分管的工作，摸实情、找差距，及时提出新思路、新办法、

献计献策，为行长减压分忧。三是要以爱己之心爱人，以真诚的感情凝聚人心。和支行的其他同志等距离相处，政治上帮助，业务上支持，生活上关心，认真听取他们的意见和建议，运用激励机制和人格的力量影响和带动员工，充分调动他们的积极性和创造性。

二、突出重点，抓好营销到位。根据市场经济学的“二八”法则和章江支行的地域特点，组建一支特别能战斗的客户经理队伍，加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，并以各种金融产品为手段，为不同的客户“量体裁衣”，实行存、贷、中间业务的捆绑式营销。把着力点放在优质个人客户、优质民营企业客户上，了解他们的金融需求，分层次制订方案，做到营销责任人、对象、任务、时间、措施“五个落实”，提高优质客户、重点核心客户的忠诚度和贡献度，同时集中邀请目标客户到支行，由理财员进行电子银行产品的功能演示，使客户体验它的方便和快捷，引导他们“入网、用网”，扩大中间业务的收入和来源。

三、创立品牌，优化服务到位。物理学上的“万有引力定理”告诉我们，要想增加吸引力，就得增加自身质量。要争取更多的客户，就必须打造服务品牌。要抓住支行营业部核心竞争力项目投产实施的有利时机，整合内部资源，完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感。与此同时，要着重加强大堂经理对客户的识别、引导作用，突出对潜在优质客户的筛选，尤其是要注重细节，把差别服务做细做实，使大客户切实感受到“一对一”个性化、亲情化服务的方便和尊贵，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务的方法，并通过记录大户资金和个人生活台帐，经常性地走访，适时送上一份温馨的关怀和祝福，使工行的服务更加人性化，在客户信任的天平上增加法码，切切实实做到在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与客户交往中凝聚力。

四、强化管理，提高素质到位。扁平化后的支行，人员结构发生了变化，当务之急是规范工作流程，健全营销体系，建立行之有效的制度，提升管理水平，做好业务的衔接，保证员工思想、内控、客户和业务的稳定，实现磨合期的平稳过渡。要组织员工认真学习现代商业银行经营理念和有关知识，了解现代商业银行的发展趋势，开展服务礼仪、营销知识、理财方案、优质客户档案管理等竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个“学习型”的支行，使全体员工明确前进的方向，自动自发，激活潜能，找到拓展业务的办法。

岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，把我们的支行做优，做富，做强！

【篇四】

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！英国著名剧作家萧伯纳曾说过，在这个世界上，取得成功的人是那些努力寻找机会的人，如果找不到机会，他们就去创造机会。今天我正是为了创造机会而来。我竞聘的岗位是支行副行长。

首先简单地做一下自我介绍。

参加工作以来我始终勤勤恳恳，任劳任怨，敬业奉献，也正是这种爱岗敬业的精神使我从基层一步一步走到现在的岗位上。回首过去的岁月，有我付出的辛勤汗水，也有收获的喜悦。当然，由于我工作认真努力，成绩出色，我曾多次受到领导和同事的肯定。从2002年至今，我每年都有荣誉，并在去年一季度的“金钥匙”春天行动中获得“十佳”客户经理

的称号。

工作业绩只代表着过去的努力。展望未来，我感到依然任重而道远。今后我将继续努力，在实践中进一步提高自己的政治素质、业务水平和管理能力，为农行改革和发展做出更大的贡献。站在这面临竞争和挑战的舞台，我相信自己有能力做好支行副行长的工作。我综合权衡了一下自己，认为自己具有以下几点竞聘优势：

第一，我具有良好的个人素质。我具有谦虚、谨慎、诚实的态度，为人热情大方，善解人意，乐于助人，做事讲原则，严格遵守职业纪律，廉洁奉公、为人正直。思想上严格要求自己，一心为公，廉洁自律，工作中不断加强作风建设，增强了服务意识。工作以来，我始终自觉塑造金融工作者形象，加强部门协调和合作，做到表率为先、享受在后，不以权谋私，不计较个人得失，不投机取巧，不弄虚作假，不欺上瞒下。我还善于走群众路线，倾听群众的呼声。

第二，我经验丰富，有较强的工作能力和学习能力。从参加工作，到现在已有二十多年的时间，参加银行工作也近十年了，工作中我曾在多个岗位上历练过，每一次的工作变迁对我来说都是人生的一次飞跃，都是一次宝贵经验的积累。当然，不同工作岗位的锻炼和我的性格决定了我较强的工作能力。在xx办事处担任主任期间，我通过创新工作方法和手段，加大营销力度，使存款由3000万到四年后的14600万，实现了一年翻一番的战略目标。在担任xx办事处主任的担任也没有辜负领导和同事们的厚爱，经过努力使xx办事处成为为数不多的过亿综合机构。

第三，我人际关系好，关系网强。二十多年的工作生涯，把我锻炼成了有较强的开拓能力和实干精神的人，也使我在工作中收获了良好的人际关系。与此同时，在本地的财政、公安、电业局、教委、法院等单位都有我们家族的人。我想这对我工作的是极为有利的。

第四，我具有较强的管理协调能力。我熟悉银行工作的政策性、法规性，善于通过制定一些规章制度来加强管理。平时工作中我就喜欢看一些管理方面的书，崇尚现代管理理念，我相信这些对我做好以后的工作必将大有裨益。工作中我善于组织协调各个部门之间的关系，善于协调领导和员工的关系。使各项工作在和谐的环境中有条不紊地开展。

如果承蒙领导和评委的厚爱，让我走上支行副行长这一工作岗位，我将勤奋工作，开拓创新，秉持“商业银行商业办”的理念，用实实在在的行动来回报大家的信任。如果此次竞聘成功，我将配合行长开展以下几项工作：

第一，加强学习，勇于创新。今后我将加强学习，做到精益求精，永不知足。利用业余时间学习专业理论知识和有关政策法规，努力提高管理能力和业务素质，积极思考，勇于创新。努力培养工作的自觉性和主动性，变“领导要我干”为“我要干”；拓宽工作思路，改进工作方法，立足本职，当好支行党委领导的助手和参谋。

第二，加强贷后管理，努力调整信贷结构。今后我将团结和带领全所员工努力拓展市场、营销客户，在抓好对外客户营销的同时，对内强化管理与服务，严把市场准入制度，认真做好贷款形态认定，在对法人类客户进行信用等级评定及授信工作的基础上，不断加强贷款管理及贷后检查工作，及时将客户的各类信息进行汇总整理，完善应急事件处理体制，发现问题及时解决。努力调整信贷结构，打破传统信贷投放模式，更新观念，积极开展和扩大消费贷款业务。

第三，实施整体攻关战略，努力完成各项存款任务。今后我将发动全行员工对一些老客户定期走访，沟通感情，进一步稳定关系，保证这些客户的存款稳定上升，在此基础上努力开拓存款市场，最大限度争取存款份额。同时做好客户意见反馈工作，积极了解客户的需求，服务上门，坚持以贷揽存，争取客户的信任和支持，真正做到“要想银行富，广交朋友”。

多建户”。

第四，树立“效益第一”观念，努力抓好中间业务。牢固树立“效益第一”的理念，抓好抵押贷款代理资产工作，坚持到大小客户齐抓，做好银行卡推广、代办保险、代收代付等业务，努力开发中间业务市场，开发结算大户、代理和委托业务大户的委托业务，为客户提供优质高效的服务。做好清理企业应收款工作，不断增加中间业务收入，培植新的经济增长点。

相信领导对我的认识和了解已经远远超过了我今天所作的陈述，如果组织上委我以重任，我将不负众望，求真务实，开拓创新，用无限的诚心燃起工作的烽火，以火热的情怀吹响时代的号角，以燃烧的激情点燃前进的火把，以昂扬的斗志举起发展的旗帜！为我行的发展奉献我的青春、智慧和力量，为我行的发展做出更大、更多的贡献！

谢谢大家！

【篇五】

尊敬的各位评委、各位领导：

大家好！

国际成功学大师卡耐基曾经说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着25年的工作经验，今天我满怀信心和激情地参加第七支行副行长岗位的竞聘，自信有能力挑起这份重担。下面我分为四部分进行汇报。

一、个人简况：

二、主要工作经历及业绩：

三、竞聘优势和条件：

1、具有一定的政治素质和个人修养。

我在银行战线上工作已经整整25年了。在这25年的工作生涯中，我时刻注重加强自身政治修养，做事坚持原则，思想进步，生活作风正派，工作遵纪守法，深受行领导和同事们的信任。此外，我还认真学习和领会国家关于银行业发展的路线、方针和政策，增强了金融工作者的使命感和责任感，牢固树立了金融工作者的形象，自觉履行一名共产党员的义务，努力使自己在思想上和行动与党中央和行党组保持高度一致。

2、具有比较全面的专业理论知识。

自参加工作后，我一直就没有停止过学习。1987年，我考入工商银行金融管理干部学院，进行了两年的金融大专班学习，1996年，我考入中央党校，进行了两年的经济管理本科班学习，2002年，我参加了研究生本科班的学习。这么多年系统的学历教育和金融生涯，使我具备了一定的经济金融理论知识，比较全面地了解和掌握了经济、金融、法律知识，熟悉银行相关业务的操作流程，对新知识、新业务的认知和接受理解力较强，同时也造就和培养了现代商业银行的经营管理理念，这些为我继续做好下一步工作提供了可靠的保障。

3、具有比较丰富的银行工作经验。

从参加工作那时起，我就工作在金融系统。25个寒来暑往，25次花开花谢，使我对银行的各种业务及业务流程都有了较为深入的了解和认识，并在实践中积累了丰富的银行工作经验。在具体的工作中，无论遇到什么疑难棘手问题，我都能够运用自己所掌握的知识和技能，做出及时、妥善、合理的处理。我想，丰富的工作经验是做好工作必不可少的。

4、具有较强的组织、沟通、协调及管理能力。

我有近20年的银行基层领导的经历，先后担任过储蓄所主任、支行科技科副科长、营业部主任、办公室主任、行长助理等职务。不同的领导岗位和不同的工作经历，锻炼了我较强的协调、组织、沟通与管理能力，使自己初步具备了一个领导所必须具备的基本素质。此外，我还具有全局意识，喜欢看一些管理方面的书，崇尚现代管理理念，我相信这些对我做好以后的工作将大有裨益。

四、工作设想：

如果组织和领导信任我，让我走上支行副行长的领导岗位，我将在支行行长的带领下，积极搞好支行内部管理，练好基本功，唱好重头戏，走好关键棋，简单来讲我将做好四个到位：

1、摆正位置，转变角色到位。

作为一名支行副行长，既是支行行长的“二传手”，又是分管工作的“主攻手”。工作中，我将全面落实科学发展观，认真贯彻执行总、分行的经营策略、思路和各项规章制度，协助行长组织制定本行工作计划，保证经营目标的实现和工作任务的完成。同时，做好分管业务工作的组织推动、业务指导、监督检查和内控管理工作，我将根据本行经营发展目标和上级行专项考核指标，结合本行实际组织开展业务经营活动，逐步强化资本、风险和成本约束，切实有效的防范和控制经营风险，提高经营管理效率。

2、提高竞争意识，抓好营销到位。

随着邮政储蓄银行的建立，我行的竞争也将变得激烈。为此，我将根据市场经济学的“二八”法则和第七支行的地域特点，组建一支特别能战斗的客户经理队伍，密切关注动向，加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的基础上，加大

营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，并以各种金融产品为手段，为不同的客户“量体裁衣”，全面做好营销工作，力争保持我行的主导地位。

3、创立品牌，优化服务到位。

近年来，由于种种原因，我行与军队基地的关系有些淡化。我上任后，将充分发挥我是马兰的子女，熟悉马兰基地经济环境和干部战士的优势，采取如下工作，加强服务，拉近关系，增进鱼水情：一是加强与有关首长的友好协作关系；二是加强与主要服务管理机关、基地财务处以及各个团站单位的友好协作关系；三是提供优质的服务，加强业务的协调发展。

此外我还将完善服务功能，在服务上做文章，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感。注重对大客户的服务工作，尤其是要注重细节，把差别服务做细做实，使大客户切实感受到“一对一”个性化、亲情化服务的方便和尊贵，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务的方法，并通过记录大户资金和个人生活台帐，经常性地走访，适时送上一份温馨的关怀和祝福，使第七支行的服务更加人性化。

4、强化管理，提高素质到位。

工作中，我将在原来基础上继续规范工作流程，健全管理营销体系，建立行之有效的制度，提升管理水平，做好业务的衔接，保证员工思想、内控、客户和业务的稳定。要组织员工认真学习现代商业银行经营理念和有关知识，了解现代商业银行的发展趋势，开展服务礼仪、营销知识、理财方案、优质客户档案管理竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个“学习型”的支行，使全体员工明确前进的方向，自动自发，激活潜能，找到拓展业务的办法，努力创造有利于改革发展的和谐环境，建设“和谐银行”。

风月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和全体同事们的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力，在新的工作岗位上发奋图强，锐意进取，使我们的支行“百尺竿头，更进一步”！

银行法学制度心得体会篇二

银行行长竞聘演讲稿

各位领导，评委，大家好1

支行为贯彻、落实总行、省分行人人事激励约束改革，充分体现“赛马”不“相马”的用人机制，决定采取全体起立，在全行范围内实行中层干部竞聘上岗。这次，我竞聘的岗位是：支行行长。

根据省分行的改革思路，我行已实行了“公司业务上移，个人业务下沉”战略，对网点功能进行重新定位。目前营业网点的功能是：向个人、单位提供结算、金融服务，销售各种个人金融产品，拓展个人银行业务、维护个人客户关系。网点分为精品网点、多功能网点和一般网点。支行目前是多功能网点，正在报批精品网点。网点作为银行最基层的经营单位，经营目标是效益最大化。我行2019年的经营目标是：以“三个经营”和省行、支行经营方针为指导，以加强内部管理为保障，充分利用网点资源，大力发展个人银行业务和中间业务，全面提升网点的经营效益，努力实现储蓄存款新增4200万元，中间业务收入50万元，利润新增20%，同时完成支行下达的其他各项考核指标，确保全年无案件、无事故发生。

为实现以上目标，我准备从以下几方面开展工作：

一、经营客户，提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点

我行位于黄埔大道西旁，对面是区政府，毗邻南海黄埔，其所在区域是天河区行政、生活的中心，临近居民较密集，客户资源相对较丰富，该区域一直是金融机构必争之地。在以我行为中心的前后300米范围内，聚集了6家商业银行，金融竞争异常激烈。经过2019年的发展，该办已吸收、积累了大量的客户，目前已有客户44,000户，储蓄存款余额为19,300多万元，但是户均存款仅4,300元。可见，本办个人客户总量虽不少，但低端客户占绝大多数，造成业务量大，办理业务人多，客户等候时间长，难以吸引、留住优质客户，存款增长有限。

要使储蓄存款有较大幅度的增长，我认为：首先，要经营好客户。经营客户，就是要对客户进行综合评价，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向和方法，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，从而扩大网点的盈利空间。网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，通过各种方式了解客户信息，如对存量客户，可通过查看每天打印的《储蓄重要事项稽核清单》，找出余额达到一定数额的客户帐号，然后通过帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的vip客户；对新客户，一定要求前台柜员配合，对大额存款客户资料详细登记，并及时发放vip卡，逐步建立完善的客户档案，便于加强与客户的沟通与联系，全面提高客户维护水平。为vip客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等vip服务，增强对客户的吸引力与凝聚力，从而提高vip客户的占比。第二，要主动走出银行，积极营销。营销人员要对周边的社区资源、环境变化、市场动态等进行认真的调查分析，及时掌握信息，并根据相关信息，积极、主动开展工作，走出行门，走进社区，主动出击，将客户带

进银行。对于陌生的环境，可通过旁人的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。第三，根据客户的不同需求，能为客户提供不同的金融产品，满足客户的需求，并能以优质柜台服务不保障。

二、大力拓展中间业务，提升盈利能力

在存贷利差不断缩小的今天，中间业务已成为银行增加利润的重要来源。我行的中间业务主要来源于结算收入、银行卡收入和代收、代发手续费收入，收入来源渠道较窄。明年，我办将在继续加大原有中间业务产品营销的基础上，不断拓宽新的收入渠道，增加中间业务收入。具体思路是：

- 1、深入到各大市场，营销“速汇通”；
- 4、向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。

我的演讲完毕，谢谢！

银行法学制度心得体会篇三

尊敬的行领导：

您好！

首先感谢您拨冗一阅这份自荐信！近日，经现任职单位通知，获悉贵行正公开招聘分行副行长一名。权衡自身，不揣冒昧，以此信向贵行做自我推荐。

我叫(简历)但任现职。

我干一行、爱一行，热爱所从事的任何一项工作，力争成为行家、专家，与地方相关部门协调良好，所在的部门在系统内、专业内都有一定影响力和知名度，所在部门或单位多次获

得先进称号[]20xx年以来，我通过考试先后获得了注册会计师全科合格证、资产评估师从业资格证书、土地估价师等资格证书，能够熟练阅读英语报刊。

在个人特点上，我具有较强的抗压能力，愿意接受新挑战，珍惜团队声誉，善于自我调整，我相信我很快就能将自己融入新团队、投入新任务。

中努力工作、发展自我。

最后，再次诚致谢意。

自荐人：

银行学法学制度心得体会篇四

银行是金融业的中心，深受社会公众的信赖。然而，近年来银行业发生多起的金融丑闻，给公众带来了不小的伤害。作为银行行长，他们应该担负起道德责任，除了推动业务发展之外，更应该带头做好自我净化和反腐倡廉。因此，许多银行行长开始开展忏悔式工作，并在此过程中深刻反思自己应该如何积极维护银行业的稳健发展。

第二段：回顾经历

忏悔式工作可以使银行行长反思自身，检讨过去的行为，并意识到自身的错误。银行行长应当对自己过去的行为进行一次全面的回顾，思考自己是否曾经向公众隐瞒过重大事实，是否存在关于业务安排和公司运营方面的不当行为。同时，还需要对自己的经验教训进行深刻地反思，并从中总结出值得借鉴的经验教训，避免类似的错误再次发生。

第三段：反省思考

忏悔式工作也需要银行行长认真反省和思考自己的价值观。他们需要对自己的行为和决策进行分析和评估，思考自己是基于什么样的价值观来进行做决策的。如果这个决策是基于权力、利益或是个人渴望，则应该修正其价值观；如果是基于脚踏实地、执着、诚信、团队合作等价值观，那么要坚定所信，尤其舒展开做出正确的决策。

第四段：诚信核心

诚信是银行业的核心价值观之一。银行行长应该成为诚信的标志，发挥榜样的作用，带动更多的员工学习诚信精神。因为银行业的诚信是建立在对客户的信赖和互相之间信仰之上的。银行行长既要在企业内部树立诚信意识和价值观，也应该深化对社会责任的认识，承担起推动社会公正和公平的责任，做诚信的楷模和榜样。

第五段：责任与担当

银行行长更是一个负责和勇于担当的角色。如不担当，不负责任，就没有资格做中国银行家。银行行长应该站在客户和社会大众的角度，保持全面把握银行业发展的全局性和整体性，不断提高自身综合素质和专业能力，为客户和社会多做贡献。同时，在工作失误或道德传媒丑闻面前，银行行长要有勇气认错，并积极地作出有效的回应和解决方案，积极传达银行业的正面价值观，体现出诚信、勇气和刚性的领袖素质。

总之，银行行长需要警惕自我中心、利益驱动等不良心理的影响，起到诠释和传递银行业价值观的作用。通过忏悔式工作，银行行长可以更好地反思自己在价值观以及团队文化建设中的作用，及时发现自身的弱点，进而更好地引领银行业健康、规范和可持续发展。

银行学法学制度心得体会篇五

第一段：导言（200字）

银行行长作为一家银行的核心要职，具有重要的决策权和领导能力。为了提高银行行长的管理能力和业务水平，教育机构编写了《银行行长手册》，本文对读后的体会进行总结。

第二段：对《银行行长手册》的总体评价（200字）

《银行行长手册》通过深入浅出的方式对银行行长的职责、工作重点、管理技巧等进行了系统的梳理和阐述。理论知识和实践经验相结合，使行长能够更好地应对各类复杂的挑战与问题。手册既注重理论指导，又重视实务操作，对行长的业务素养要求较高。整体而言，《银行行长手册》是一本富有指导性和实用性的学习资料，对提升行长的综合素质有着积极作用。

第三段：对于行长职责的理解和思考（300字）

《银行行长手册》明确了行长的五大职责：底线职责、发展职责、经营职责、管理职责和组织职责。在底线职责中，行长要管理好风险，保证银行的合规经营；在发展职责中，行长要策划并推进银行的发展战略；在经营职责中，行长要提高业务水平，增加利润；在管理职责中，行长要处理好人事关系，激励员工的积极性；在组织职责中，行长要建设良好的企业文化和团队氛围。通过学习《银行行长手册》，我深刻认识到行长的职责不仅仅是权力的集中体现，更是重任和使命的肩负。行长需要具备快速应对业务需求变化和市场竞争的能力，也需要善于人际沟通和团队管理，才能在激烈的金融市场中运筹帷幄。

第四段：对于管理技巧的思考（300字）

《银行行长手册》对管理技巧的讲解涉及了很多方面，如沟通技巧、决策技巧、团队管理等。其中，团队管理是我最为关注的一个方面。在团队管理中，行长需要注重培养团队的凝聚力和合作能力，建立积极向上的工作氛围，激发员工的创造力和工作热情。此外，行长还要坚持科学决策，善于权衡利弊，寻找最佳方案。通过灵活运用不同的决策技巧，行长能够更好地解决问题和推动银行的发展。这些管理技巧对于行长的个人能力提升和团队工作效率的提高都起到了积极的促进作用。

第五段：对未来发展的展望（200字）

《银行行长手册》虽然提供了行长的职责和管理技巧，但鉴于金融行业的快速发展和不断变化的市场环境，行长需要持续学习和适应。未来，行长应该注重跨界知识的学习，更加注重创新和科技发展。此外，行长还应该加强国际视野和团队协作，积极参与国际金融合作和交流，提高银行的国际竞争力。通过持续的学习和创新，行长能够更好地引领银行在不断变革的金融市场中保持竞争优势。

总结：通过学习《银行行长手册》，我对银行行长的职责和管理技巧有了更进一步的认识。作为一名行长，应该不断提升自身的综合素质，增强团队管理能力，以应对日益激烈的金融竞争，实现个人与银行的共同发展。

银行学法学制度心得体会篇六

从学习中获取经验和知识是每个人成长和发展的的重要途径。作为银行从业者，我有幸参加了一次行长报告的学习会议，收获颇多。在这次学习中，我了解到了行长扮演的重要角色和银行发展的新趋势，同时也听取了行长的一些建议和经验分享。以下是我对这次学习的总结和心得体会。

首先，在学习过程中，行长的角色和责任引起了我的关注。行长

作为银行的最高管理者，承担着领导和管理银行的重任。他需要确保银行的各项业务和运营顺利进行，并为银行的长远发展制定战略和政策。行长还要与政府和其他金融机构保持良好的合作关系，为银行创造更多的商机和发展空间。通过了解行长的职责和作为，我深刻认识到了银行领导者的重要性的责任，同时也对自己的职责和角色有了更明确的认识。

其次，行长报告中呈现的银行发展新趋势对我带来了启发。随着科技的不断进步和社会的快速发展，银行业也面临着前所未有的挑战和机遇。行长报告中提到，数字化、智能化和创新是未来银行发展的关键。通过引入人工智能、大数据分析和区块链等新技术，银行可以提高服务质量和效率，培养新的竞争优势。同时，行长也提到了风险管理和合规的重要性，银行需要积极应对各种风险，并遵守相关法规和规定。这些新趋势和要求提醒着我，作为银行从业者，要紧跟时代的步伐，不断学习和适应新的要求，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

另外，在行长报告中，他分享的经验和建议给我留下了深刻的印象。行长的职业经历丰富，他在报告中分享了他在银行工作多年的心得和经验。他强调了团队合作的重要性，只有团结一致的团队才能取得辉煌的成绩。他还强调了坚持学习和不断自我提升的必要性，只有不断学习和充实自己，才能始终保持竞争力。行长的经验和建议给我树立了良好的职业导向，让我明确了个人的职业发展目标和努力方向。

最后，这次学习也让我反思了自身的不足和发展方向。通过与其他参会人员的交流和学习，我发现自己在某些方面的不足和差距。我意识到自己在专业知识和技能方面还有很大的提升空间，需要不断学习和培养自己的综合能力。同时，我也认识到，作为银行从业者，责任感和道德素养是至关重要的。只有以客户为中心，诚实守信地为客户提供优质服务，才能赢得客户的信任和支持。

总结而言，这次行长报告的学习给我带来了许多启示和思考。我认识到作为银行从业者的责任和使命，对银行发展新趋势有了更深入的了解，也汲取了行长的经验和建议。通过反思和总结，我更加明确了自己的发展方向和努力目标。我将努力充实自己的知识和技能，不断提升自己的综合素质，以更好地适应银行发展的新形势和需求。同时，我也将牢记行长的经验和建议，保持学习的态度和团队合作精神，为银行的长远发展贡献自己的力量。

银行法学制度心得体会篇七

20xx年，无论是对×××支行还是对我个人来说，都是不平凡的一年。我觉得可以用下面八句话来概括：自加压力、迎难而上；凝聚人心，振奋精神；尽职尽责，不失斗志；超越自我，不辱使命。

作为×××支行一把手，一年来，在区分行党委的正确领导下，我团结和带领班子成员与全体员工，认真贯彻落实总分行工作会议精神，在业务发展上紧紧围绕区分行党委提出的“大而强”、“小而好”的战略目标定位，加快发展，不断提高经营效益；在班子建设上以思想建设为根本、能力建设为重点、作风建设为基础、制度建设为保证，努力把我行领导班子建设成“政治素质好、经营业绩好、团结协作好、作风形象好”的坚强领导集体。

可以说□20xx年，我行各项工作在全行员工的共同努力下取得了历史性突破，绝大部分指标超额完成了区分行下达的计划任务，全行经营管理水平、市场竞争实力、整体创利能力都有了较大幅度的提升，经营指标和员工收入在同业和系统内都名列前茅。员工的归属感、责任感和主动性普遍增强，支行党总支凝聚力、战斗力得到加强。

下面我就自己20xx年的学习和工作情况，向区分行考核组和

同志们汇报如下，请大家评议。

一、认真学习，努力提高自身的政治业务素质和思想道德修养

坚持党总支中心组理论学习和自学相结合，及时掌握党和国家的方针政策，不断更新商业银行的经营管理知识。通过学习，提高了自己的理论水平、决策水平、驾驭全局能力和市场适应能力。

树立正确的权力观，坚持廉洁自律，自觉接受监督。自觉把自己置于组织和员工的监督之下，做到权为民所用。对全行的财务工作、贷款审批、干部任免、人员调配，严格把关，公开透明。认真执行领导干部廉洁自律准则和总分行制定的廉洁自律各项规定，自觉抵制拜金主义、享乐主义、以权谋私的腐败行为，不为利所诱惑，不为欲而越轨，不为私去枉法，自觉按法规行事，按程序办事，始终做到自重、自省、自警、自励，以纯洁的思想作风和勤奋的工作作风办事，用廉洁自律铸造自身的人格力量。同时，注重加强对班子成员、中层干部和全行员工的教育和管理，既注意八小时以内的工作、言行，又注意其社交圈、朋友圈，经常进行廉洁自律教育，警钟长鸣，防患于未然。

加强班子团结，增强班子的凝聚力和战斗力。自觉在学习上、工作上、生活上做出示范，放权不失控，给助手一个宽松的、能最大限度发挥才能的工作环境。决策中，能认真执行民主集中制，坚持集体领导和个人分工负责相结合，与班子其他成员主动沟通，互相支持配合，虚心听取并积极采纳班子成员的批评意见和好的工作建议。待人处事真心诚意，表里如一。

加强了工作作风和思想作风建设。经常深入企业和网点调查研究，了解柜台营业情况，与员工谈心，听取客户意见、建议，对能够解决的问题，当场给予答复解决；需要研究的问题，

回来后迅速与主管领导和部门联系解决。耐心细致地做好员工的思想政治工作，对员工反映的工作、生活问题，在政策允许的范围内，积极妥善予以解决，不推不拖，不摆架子，密切了干群关系。工作中能够放下架子，扑下身子，既当指挥员又当战斗员，每月都要到重要客户和网点走一趟，与员工一道抓业务、促发展，不断激发员工工作积极性和能动性。

二、正确贯彻落实分行党委确定的发展目标、工作思路和措施，力促全行高质高速发展

一是找准市场，强化营销，坚定不移地做好了存款工作，资金实力进一步增强。

大家知道，×××即使在撤县设市后，仍然属于县域经济，金融资源极其有限，对存款的竞争可以说到了“白热化”的程度，稍有松懈，存款市场份额就会被同业蚕食殆尽。20xx年，我们一直把存款作为全行重中之重的工作，常抓不懈。通过加大资源配置，完善考核办法，加强市场营销等行之有效的措施，促进了存款的稳步增长。到年末，全口径存款时点余额88,780万元，居×××当地国有商业银行第一位，占年末四大国有商业银行存款余额总和的49%，存款余额是占位第二的农业银行的2倍，是工商银行的3倍，是中国银行的6倍，而我行的营业网点数不到四大国有商业银行城区网点总数的三分之一；全口径存款较年初新增18,038万元，全口径存款新增占到了四大国有商业银行新增总额的185.46%（其他三家国有商业银行都是负增长），占到了×××全部7家银行业金融机构存款新增总额的36.53%。资金实力、创效能力、资产质量均位居×××国有商业银行之首，大部分经营指标完成情况在全区12个直管行中也位居前列。

二是积极营销贷款，优化信贷结构，采取了加快发展和加强管理并重的策略，贷款质量进一步优化。

交流，需要一个温馨的环境在国家宏观调控加强，银根紧缩

的情况下，积极向×××城区骨干企业和优势行业营销贷款，扣除收回贷款因素，全年纯新发放各类贷款21,986万元，重点投放到了×××市造纸、酿酒、机械制造、电力安装、医疗卫生、旅游等优势行业，在×××城区各家银行中独占鳌头，受到了×××市委、政府的表彰，为我行与政府的进一步合作奠定了坚实的基础。同时加强了对信贷资产的管理，年末五级分类不良贷款额为38万元，不良率仅为0.04%，资产质量更趋优良。

三是努力开源节流，增收节支，经营效益和员工收入均大幅度提高。

20xx年，通过落实区分行计财工作会议精神，加大了费用定额管理的力度。首先，在年初修订了绩效考评办法，树立了资源配置向一线倾斜、向一线要效益的经营观念，下拨给网点的营销费用达到了历年最高水平。其次，加强了对日常办公费用的管理，号召全行从节约一滴水、一度电、一张纸做起，坚决避免一切不必要、不合理的开支。但是强调节约，并不是说不能增加任何开支，而是把节约下来的费用，一部分用于科技、培训，增强发展后劲，一部分用于工资激励，增加员工收入。我们对该花的钱绝不吝啬，近年来，我们克服各种困难在更新陈旧的科技装备，改善落后的基础设施方面投入相当大的资金，提升了我行的外部形象和市场竞争能力。同时员工收入也得到很大程度增加。

四是内部控制水平不断提高，领导班子和员工队伍建设进一步加强。

按照总分行党委的部署，认真开展了违法违规专项治理工作，加大了对各项业务的监督检查力度，及时消除了风险隐患，确保了全年业务安全运行。开展了创建“四好”班子、争做优秀领导人员活动，努力以班子建设来推动工作，以班子建设来鼓舞士气，以班子建设来解决问题。同时，还开展了以“讲追求、树正气、干事业、创一流”为主题的机关作

风纪律整顿活动，进一步增强了员工的纪律观念和机关为基层、全行为客户的服务意识，工作效率较以前有了很大提高。

三、存在的不足

一年来，我的工作虽然取得了一定的成绩，但与×××银行改革与发展对我的要求、总分行党委和同志们对我的要求相比还存在差距，需要在大家的帮助下改进和提高。

一是受区域经济发展质量、不正当同业竞争加剧等因素的影响，业务指标的完成不均衡，尤其是个人存款和一些战略性指标的完成情况不够好。

二是学习主动性、全面性和系统性上还有差距；在工作方式、管理艺术上也还有待进一步改进。

×××建行过去的每一点成就，都是全体员工共同努力的结果。而明天的每一个进步，都与包括我在内的每一位员工的努力密切相关。在今后的工作中，我坚信，在区分行党委的带领下，在全体员工的努力下，我们有信心、有决心让×××建行的明天因为我们而更加美好！

谢谢各位！

述职人：×××

20xx年1月12日

共2页，当前第2页12

银行法学制度心得体会篇八

银行行长工作鉴定是银行里面掌舵之人，你的工作状态会影

响到下面的员工，那么你要怎么去好自己的工作鉴定呢？下面由本小编精心整理的银行行长工作鉴定，希望可以帮到你哦！

我于20xx年6月担任储蓄银行支行行长。任职以来，在省行营业部党委的正确领导下，我和班子成员认真贯彻执行党的金融方针政策及金融法规，紧密结合实际工作，牢牢把握业务经营这一核心，以效益作为全行工作的出发点和落脚点，我和班子成员带领全行员工勤奋工作，顽强拼搏，大力开展增存活贷，积极抢占市场份额，在极其困难的条件下，实现了各项考核计划。至201x年末，各项存款增长创出了历史最好水平，清收盘活工作完成了省行营业部下达的计划，较好的实现了利润指标，取得了物质文明建设与精神文明建设的双丰收。下面就一年以来的工作进行述职。

一、大力开展资金组织工作，各项存款年度增长创历史新高

机构整合后，照接省行营业部的要求，我行将在普阳街分理处开户的x公司划给支行，仅这一户就带走对公款10,000万元，所以从整合后的情况看，尽管划给我行5个分理处，但由于大户被划出，导致存款总量有所下降。如何壮大存款总量并再攀新高，是摆在我面前的一个亟待解决的问题。为此，我和班子成员始终把组织资金放在突出的位置来抓。

一是抢先抓早。配合省行营业部开展的新世纪之春储蓄优质服务竞赛活动，召开中层干部会议，积极部署落实，使我行第一季度的存款工作落得实、抓得早，实现了首季存款开门红的奋斗目标。为全年的存款工作打下了良好的基础。

二是加大公关力度，积极培育黄金客户群体。

我在这方面的主要做法是：巩固老客户，发展新客户。我本人作为行长，一马当先，在稳定和发展中，奔走于新老客户之间，在几家银行争抢xx市财政局社会保障处这个大客户的情况下，调动方方面面的关系，采取各种措施，把这个大客

户稳定在了我行，存款余额始终达3亿元以上，使之成为保障我行存款稳定增长的支柱性客户。为了改变客户结构单一，达到调整客户结构的目的，我带病坚持工作，和班子成员通过多次公关，历尽艰辛，把绿园区财政局和朝阳区财政局也动员到了我行，改变了客户结构单一的弊病，成为保障我行存款稳定增长的新客户。全行员工也围绕存款工作想办法、拉关系、动员了大量的存款。

经过全行上下的艰苦努力，我行201x年度，各项存款的增长创历史新高，各项存款余额达172,595万元，较年初净增48,422万元，超额完成考核任务，其中，单位存款达74,158万元，较年初净增17,003万元，完成全年净增计划的162%；储蓄存款余额达97,742万元，较年初净增长20,939万元，完成考核计划的144%，旬均增长14,720万元，完成考核计划的198%；外币存款余额达695万元，完成计划的194%，可以说□201x年的各项存款再次刷新历史、创出新高。在各项存款中，低成本资金的占比明显提高，体现了“组织资金讲成本，发展客户求效益”的指导思想。为我行创造了大量的效益。

二、多策并举开展“双清”，不良贷款大幅下降

201x年，经机构整合，平安分理处划归我行，仅这一个机构就划入我行不良贷款20,709万元，使我行的不良贷款骤然上升。所以□201x年“双清”工作的压力是史无前例的。我和班子成员把“双清”工作拿到政治高度上去认识，并确立了“一般贷户不放过，大额贷户重点清、研究手续找抓手、理清关系全面清”的攻坚战略。

一是领导带头包大户清收。领导班子成员定任务、定目标，专挑老大难的不良贷款户承包。我本人重点承包分理处的难点户，研究制订清收措施，我和班子成员一道先后多次约见清收难度大的企业负责人，经过反复磋商，最后落实了还款计划和保全措施。并且组织各分理处主任和机关相关的部室每周一召开例会，逐户对欠息企业的情况进行监控，使所有

的欠息企业都深受触动，避免了“鱼过千层网，还有漏网鱼”的现象。通过领导包大户，我们班子成员靠前指挥、抓重点、攻难点，使我行的“双清”工作落到了实处。

二是打响“双清”攻坚第三战役。在省行营业部组织的“双清”第三攻坚战期间，我们召开了第三战役动员会，会上，我代表党总支就“双清”工作中存在的问题，进行了剖析，并对如何打好攻坚战进行了全面部署。采取了旬监测、日分析、季考核的办法，收到了良好的效果。同时，我们实行领导问责制，11月份，下发了对五个“双降”较慢的分理处主任拟低聘领导职务的文件，规定如无正当理由，不良贷款下降迟缓的，正职降为副职、副职降为普通员工，以示领导班子的决心。

三是运用法律手段强制清收。主动与司法部门取得联系，求得理解和支持，构筑良好的维权环境。全行依法起诉案件11起，涉案金额5,445万元，维护了金融债权。

201x年，全行的双清工作取得了明显成效，全年累计清收不良贷款8,553万元，完成计划的637%；盘活不良贷款3,251万元，完成计划的222%；保全信贷资产6,948万元，完成计划的276%。不良贷款余额按四级分类法划分，控制在31,449万元，按五级分类法控制在40,511万元，均达到了省行营业部下达的不良贷款控制计划。

三、优化信贷投向投量、不断调整信贷结构

201x年，我们始终将调整信贷结构作为贯穿信贷业务工作的主线，加大力度，进行信贷资源的合理配置，使信贷资产质量得到了优化。一是严格贷款条件，把好增量贷款投放关。在新增贷款的投向上，我们支持加大了对优良客户、有价证券质押、消费信贷的投入力度，使新增贷款投向信誉度好、知名度高的客户，并有重点地实行公关放贷。去年，我们通过公关放贷，向百货大楼集团股份有限公司投放贷款7000万

元，全年累计发放增量贷款7202万元，通过优化贷款投向，贷款出现向优良客户集中的趋势。二是实施信贷退出机制，对一些夕阳企业，我们实行主动退出，退出劣质客户26户，退出贷款3,568万元，取得明显成效。

四、财务实现考核计划，完成利润计划

201x年，我行的财务形势比较严峻，困难十分突出。主要是由于机构整合后，平安分理处划归我行，不良贷款大幅上升，而且绝大部分属非生息资产，而下达给我行的利润计划却是按贷款总量进行测算的。这就意味着要实现利润计划，需要给平安分理处弥补1,200万元的纯利润，才能实现利润计划，经过挖潜，我们只能用上存资金所创利息的700万元弥补平安分理处的一部分硬缺口，不足部分还要用收回原绿园支行的陈欠利息500万元去填补。这样以来，就相当于在已经创造的利润中削去1,200万元。所以，完成利润计划，其难度可想而知。但是我们带领广大员工坚定信心，努力增收节支，在困境中仍然实现了利润计划。全年实现利润1,749万元，各项费用支出1,877万元，控制在省行营业部下达的计划之内，表内收息率达到100%。

一是千方百计扩大收入。首先是狠抓收息工作，通过落实清收责任制，领导包大户，开展百日攻坚战，抓资产保全等一系列手段，使收息工作取得了明显成效，创出了较高水平，同时通过拓宽收入渠道，实现中间业务收入52万元。

其次是通过大力组织资金，特别是组织低成本资金，壮大了资金实力，改善了资产负债结构。针对旺盛的资金增长势头，我行积极组织资金上存，仅上存资金就达6亿元，并通过利差核算，仅靠上存资金就创利息纯收入1,500万元，不仅为平衡上级行资金做出了突出贡献，而且还通过资金内循环，创出了一块大效益。

三是进一步改革费用管理办法，突出了效益的原则□201x年，

我行召开了第三届职工代表大会，表决通过了《医疗费用管理办法》、《电话费用管理办法》、《打字复印制度》，对经营性费用明确了管理办法。此外，我行还对车辆管理明确了费用支出标准，由于采取了一系列管理措施，强化了费用指标的严肃性、纪律性和约束力，在省行营业部核定费用指标下降的情况下，我行仍然坚持节支、效益的原则，全行上下牢固树立“过紧日子”的思想，保证了费用支出计划的执行。

四是灵活调度调剂资金、提高资金的营运效益。一年来，我们充分发挥综合计划的经营枢纽作用，以提高资金营运效率和效益为前提，在资金安排上，坚持效益取向的原则，合理安排资金投向，保证了重点客户、优良客户的资金需求。并充分利用利率的杠杆作用，积极筹措、灵活调度、合理调剂资金、及时清算联行会差、合理确定备付金额，确保了资金渠道的畅通及业务经营的需要。

五、坚持以人为本，做好领导干部的聘任、聘用工作，短时间内搞好“三定”

人是生产力中最活跃的因素，只有做好人的工作才能搞好业务经营。我行成为管理行后，对全行的中层干部进行了一次全面的竞聘，竞聘人数达51人，为了搞好竞聘工作，我行组织全行员工召开竞聘大会，参加竞聘人员就自己所竞聘的岗位，对本岗位工作未来的设想，各抒己见。可以说，这次竞聘是对我行人才储备的一次大检阅。通过员工投票打分，并经班子研究、权衡竞聘人的能力，最后确定50名同志走上领导岗位，通过公示，没有人提出异议，在我行形成了一支有工作热情、懂经营、善管理的中层干部队伍。经过人员调整，对提高全行的经营管理水平起到了积极的促进作用。机关干部素质、工作效率如何，对全行的业务经营起着至关重要的作用。

银行学法学制度心得体会篇九

第一段：介绍银行行长手册的重要性和目的（200字）

银行行长是一个重要的职位，担负着领导银行团队、决策经营策略等重要责任。为了帮助银行行长更好地履行职责，银行行长手册应运而生。这本手册包含了关于银行管理、金融市场、风险管理、合规流程等方面的重要知识和经验。在手册中，行长可以找到许多有关如何应对各类挑战和问题的指导和建议。结合自己工作中的实际经验，我对银行行长手册有了一些心得体会。

第二段：加强领导力和沟通能力（200字）

首先，银行行长手册强调了对领导力和沟通能力的重视。作为银行行长，我们需要不仅要懂得金融知识，还需要具备良好的指导团队的能力。在手册中，提到了如何塑造强大的领导团队，了解员工的需求和动机，并制定清晰的目标和职责。此外，手册还指出了有效沟通的重要性，包括积极倾听、开放对话、以及及时回应员工关注等方面的建议。通过加强领导力和沟通能力，我感到自己能更好地领导团队，解决问题和应对挑战。

第三段：关注风险管理和合规流程（200字）

其次，银行行长手册强调了风险管理和合规流程。作为银行行长，我们必须高度重视风险管理，因为风险控制是银行业务可持续发展的基石。手册中详细介绍了各类风险，如信用风险、市场风险、流动性风险等，并提供了相应的控制和应对方法。此外，手册还强调了合规流程的重要性，包括了解和遵守法律法规、建立合规框架等方面的内容。通过深入了解和应用手册中的知识，我能够更好地警惕各类风险并确保合规流程的顺利运转。

第四段：优化经营战略和创新发展（200字）

另外，银行行长手册也提供了优化经营战略和创新发展的建议。在竞争激烈的金融市场中，银行行长需要及时调整和优化战略，以适应市场变化和发展需求。手册中介绍了如何分析市场趋势、制定战略规划、探索新的业务模式等方面的内容。此外，手册还鼓励银行行长积极推动创新发展，包括引入新技术、提供新产品和服务等。通过学习手册中的经验和方法，我能够更好地应对市场变化，优化银行的业务和经营策略。

第五段：总结并展望未来（200字）

总结起来，银行行长手册对我个人的成长和发展有着重要的指导作用。通过学习手册中的知识和经验，我加强了领导力和沟通能力，更好地解决问题和指导团队。同时，手册也让我重视风险管理和合规流程，加强了对市场的敏感性和对经营战略的优化。在未来，我希望能继续学习和应用手册中的知识，并将其转化为实际行动，不断提升自己的管理能力和专业水平。

（总字数：1000字）

银行法学制度心得体会篇十

尊敬的各位领导，各位老总、老板，朋友们：

大家下午好！

玉兔欢歌辞旧岁，巨龙起舞迎新春。春节将至，今天，我们十分有幸地请到了大家前来参加20xx年迎春联谊会，我们倍感荣幸，令*市联社蓬荜生辉。借此机会，我谨代表*市农村信用合作联社全体干部员工，向百忙中抽出时间来参加这次会议的市政府、人民银行、银监办的各位领导和各位老总、

老板表示热烈的欢迎，并致以崇高的敬意！

因为有您，刚刚过去的一年，面对复杂多变的经济环境，我们有力地应对复杂的经济金融形势和市场挑战，取得了自身改革发展与社会效益的大丰收。

因为有您的合作，我们各项存款净增9.1亿元，增幅25.25%；各项贷款净增8.6亿元，增幅57.2%；贷款增幅比存款增幅高31.95个百分点；各项贷款累放(不含贴现)22亿元，同比多放8亿元；累计向近200家中小企业投放贷款17亿元，同比多放7亿元；实现综合效益5016万元，同比增加1340万元。

因为有您的支持，我们溢价募集股本、历史包袱化解、资金缺口弥补到位，各项经营指标全部达到银监会农村商业银行组建条件，5月6日获准筹建农商行。

因为有您的关心，我们的服务更加优质，荣获“五一劳动奖状”、行风评议全市第一名等多项殊荣，城乡居民的金融服务水平得以提高。

因为有您的成长，工业经济支撑作用逐步增强，gdp和地方财政收入五年年均增速14.9%、29.2%。

因为有您的帮助，为城乡居民就近提供了就业岗位，同时，促进了一部分人创业，城镇居民人均可支配收入超过15300万元，农民人均收入超过7300，帮助了城乡居民发家致富。

经济与金融是不可分割的整体，正是因为有您，经济得以快速发展，我们也因此尽享经济快速发展带来的成果。

可以这样说，我们的改革发展大家不但是见证者，更是热心的参与者，正是有了大家的关心、支持与合作，才更好地促进了我们深化改革和加快发展。

与您相伴，血浓于水，山高水长。农信社因您而生，为您而改，靠您发展。今天，我们相聚在此，就是要对大家过去的关心、支持与合作，表达一份感恩，表达一份感谢。

滴水之恩，当涌泉相报。在新的一年里，我们将继续坚持以服务经济为己任，树立“大三农”理念，主动把自身的改革发展融入到经济大局，多元化、深层次、个性化的满足在座各位和广大客户的融资需求。

一是继续创新信贷产品。我们将在进一步做好大家知晓的通用信贷产品的基础上，继续做大土地经营权抵押贷款、创业贷款、仓单质押贷款、企业联保贷款、组合贷款、社团银团等我们自主研发的信贷产品；我们将在20xx年评级授信的基础上，今年4月底前完成对全市所有中小企业的评级授信工作，为中小企业融资打好基础；我们将学习借鉴其他金融机构创新的信贷产品，立足“三农”优势与融资需求，再加工、再创造，创新推出具有特色的融资产品，解决广大客户的担保难，以适应新形势下广大客户的融资需求。今年，我们将至少再创新推出2-3个产品。

二是继续创新服务方式。我们将继续深入开展“阳光信贷”工程，实行“零费制”，减轻客户的融资成本；我们将继续推行浮动利率定价机制，根据客户综合贡献度及调整经济活跃区域商品房等易变现抵押贷款审批权限，让客户得到更多的实惠；我们将尽量简化贷款手续，减少不必要环节，提高办贷效率，实行“一站式”服务，达到“客户进我们一扇门，我们为客户办百件事”的效果。

三是继续创新营销模式。支农既是我们的责任所在，也是我们的品牌和优势。今年，我们将紧紧围绕市委市政府“实施三大战略，推进四个跨越”的战略部署，全力做好“八大”优质特色农产品、“321产业工程”、“一区三园”入园客户、“四大”商业中心和“四大”物流中心的金融服务。在支持客户融资模式上，推广生产链、销售链、市场链和行业链融

资，以核心客户为中心，支持产业客户群，根据客户的不同需求和产业链客户之间的联系紧密程度，运用不同产品进行支持，实现由支持单一客户向支持整个产业链上下游客户的转变，扩大客户支持面和业务量。

您的希望，就是我们前进的方向。在今后的合作中，请大家对我们的服务、产品、行风和其他不足之处提出宝贵意见，我们将不甚感谢。

未来，我们将以您的支持与合作为基础，发挥地方法人银行机制灵活的优势，继续在服务“大三农”上作文章，满足您在新形势、新经济、新变化下的金融服务需求。展望未来，使命催人奋进，机遇蕴含精彩。20xx年是“”承上启下非常重要的一年，站在新的历史起点上，我们将以更加坚定的信心、更加饱满的热情、更加务实的作风、更加凝聚的合力，与大家携手一道，精诚合作，开拓创新、砥力奋进，加速改革、加快发展，共创双赢的美好明天！

再次感谢各位领导、各位老总、各位老板、各位朋友的关心与支持，还有十天就是新春佳节，在这美好时刻，我代表联社党委及全体600多名干部员工提前给大家拜个早年，谨祝大家：逢猪年，办龙事，做龙人，走龙运，发龙财，猪年龙气冲天！