

最新银行纪检干部培训心得体会(实用10篇)

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

银行纪检干部培训心得体会篇一

尊敬的各位领导、各位同事：你们好！

我曾在座右铭中这样写到：我不能选择出生的时代，但可以用生命的灿烂为时代增光添彩；我不能决定生命的长度，但可以用加倍的奉献拓展生命的宽度。此刻，我怀着这份对人生价值感悟的执着与信念，带着对农行业务的梦想与追求，走上这个舞台，接受大家的评判和组织的挑选。在此，我愿敞开心扉，对大家说说我要竞争某某业务部经理这个岗位的理由，能挑起这付重担的原因以及干好这份工作的思路。这个岗位，不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任。我参与竞争的自信，来源于对部门工作的驾驭力、锐意进取的创新力和以德服人的凝聚力。

我竞聘的理由及优势是：

1、有长时间的基层工作实践，丰富的社会阅历，从事岗位多，业务知识比较全面。对于这点，通过我上面的简单介绍，相信各位评委一定有所了解。但我深信一点：时间、社会和平凡的工作最能锻炼人、培养人，它使我有理智、有激情、更有高度的工作责任心。

2、工作与管理经验丰富。我，35岁，毕业于广西工学院计算机应用专业，经济师。于99年参加农行工作，分别从事过会

计员、出纳员、统计员、电脑管理员、会计监管员、系统软件程序设计员、前台客户经理、机构业务部经理助理和副经理等岗位工作。

3、思想端正，有良好的人生观、处世观，能善解人意，甘于奉献。20__年经县行党委认真考察、考核，我被组织接受为光荣的中国共产党预备党员，并如期转正，成为一名正式党员。日常工作中，我也是严格以党员标准要求自己，廉洁奉公，助人为乐；坚持正义，敢于同坏人、坏事作斗争。

三是代理保险业务累计实现保费收入超3.5亿、手续费收入达1545万元，两项指标连续两年在金融同业中位列首位；四是创新的银商通系统成为全国金融系统的楷模，通过银商通系统留存存款达6.6亿元，比未创新前多增近6亿元；五是第三方存管实现4.3万户，托管资金近4亿，捆绑银行卡4.3万张，新增签约账户连续两年于同业，逐步缩小与工行的差距；六是“五险一金”归集额达到35亿元，为机构类存款稳定增长做出突出贡献。

5、勤奋好学，积极进取。工作中，我认真地学习领会上级行制定的各项规章制度，以学习合规文化为契机，严格贯彻执行，杜绝出现违规、违纪行为。工作之余，培养自学能力，1996年通过自学考试，取得山东经济学院金融专业专科学历，20__年参加开放式高等教育，取得中国政法大学法学专业本科学历；1998年通过了经济师资格考试，并于20__年被县行正式聘用；20__年参加国家企业法律顾问资格考试，顺利取得执业资格，并在20__年山东省国资委举办的继续教育中被评为“优秀学员”。这些成绩的取得，得益于县行领导的支持。他激发了我积极进取的工作热情，也为我日后更好开展工作奠定坚实基础。

6、荣誉颇丰。我曾荣获总行20__-20__年度代理保险业务“创利名星”称号、区分行20__年度第三方存管业务营销先进个人、二级分行20__年度“营销之星”称号、银商通业

务创新奖、计价考核办法创新奖，20__年又喜获某某大学商业新锐奖。第四，有较高的政治素质。通过多年的政治理论学习，树立正确的世界观、人生观和价值观。遵纪守法、助人为乐、团结同志、任劳任怨、服从安排。第五、有较强的组织、协调及业务策划、拓展、营销能力。

一是能协调好上下级之间、机关与基层一线之间、农行与客户之间的关系；

二是协调好系统业务或系统客户与支行一线的关系；

三是协调好系统业务或系统客户推广、培训及维护与深挖掘的关系。

7、有多年的管理经验，能服从大局、服从领导。自20__年4月以来，一直从事副职工作，一方面认真的履行岗位职责，切实抓好自身主要业务和分管工作，以身作则，严以律己；另一方面，积极地当好主任的参谋、助手，及时办理领导交办的各项工作。能识大局、识时务，服从领导，协同作战，圆满的完成县行分配的任务。

8、有吃苦耐劳、勇于开拓、不断创新的精神。

二是利用银行与租赁公司的业务合作关系，拓展银赁通业务，预计将可发放贷款近40亿元。如此多的创新项目，是他们推动着我一如继往地向前进。

金融知识，并于今年7月份考取了某某大学金融财务mba以弥补自己的不足之处。

假如我竞聘成功，对党要忠诚、对农行要感恩，以实际行动化作对农行事业的不懈追求。无论竞聘成功与否，我将严格按照“爱学习、能创新，守规矩、愿奉献，知感恩、善协作”的标准不断完善自己，用“想得更大一点，做得更实一点、管

得更细一点”的标准要求自己，积极开拓，扎实工作，努力取得更好的工作业绩银行竞聘演讲稿范文。

我没有辉煌过去，但我将把握好现在和将来。这次若能竞聘成功，我将以此为新的起点，在以后的工作当中，励精图治，立足本职，钻研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。胜固可喜，败亦无悔！请大家多监督我，我一定不会让大家失望的！

总之，一句话，“重在参与”。既然行党委英明决策，搭建了公开、公正、公平的竞聘舞台，我一定要积极的争取。无论结果如何，我都要衷心感谢各位评委的大力支持和帮助。我会一如既往，继续努力工作。演讲结束，再次衷心的感谢各位评委！

银行纪检干部培训心得体会篇二

首先应感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会！对此，我十分珍惜这次机会，实现自己的人生价值。我竞聘的是经理职务。

下面从四个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告

一、工作简历

我现年x岁，中共党员，大学文化程度，经济师职称。1975年4月至1975年10月在团委任干事，同时参加全国第一批路线教育，1975年10月至1978年8月在x学院读书，1978年9月至1988年3月在地矿系统工作先后任组织干事、团委书记、野外分队党支部书记兼分队长、党办主任、政治处主任等职，1988年3月至1995年12月在建华区工作先后任纪检委副书记、政法委副书记、街道办事处党委书记兼主任、经委主任等职，1995的12月至今先后任建华信用社主任、建华支行行

长、龙华支行行长、纪检委副书记、筹资处副处长、个人业务部副经理。

二、工作目标

如果在竞聘中我能得到大家的理解和支持，我在聘期内工作目标是：力争在20xx年使我行储蓄存款达到29亿元纯增16亿元，发放个人消费贷款11亿元纯增9亿元，发卡量达到26万张纯增15万张，卡内存款达到2.4亿元纯增1.35亿元，卡均存款900元，中间业务收入在3年内实现660万元，占三年利润平均数的3.5%。经过努力在全市金融行业中个人业务工作要上档次，争一流，从而使我行的发展步入一个新的阶段，成为一家更具竞争实力和影响力的金融机构。

三、工作思路和措施

(一)、抓好社区优质服务工作，快速增加储蓄存款。把社区服务这项活动作为今后一个时期的重要工作不断引向深入。一是根据社区环境的变化不断改变本行进社区工作的范围、目标和切入点，经常与各办事处领导接触、沟通协商、达成共识开展工作；二是要继续总结和推广好的经验和做法，促进和推动今后工作的开展，切实解决各支行间发展不平衡的问题；三是既要宣传我行的发展现状又要进一步向居民介绍我行的业务种类和服务品种，更重要的是要掌握居民的消费能力和消费需求，制定相应的对策、出台一系列新的服务办法和措施，最大限度地满足客户的需要，为客户提供全方位理财服务；四是加强客户经理队伍的建设，要把各支行业务精、能力强、品质好的员工充实到客户经理队伍中来。从而达到提高商行的知名度，集结人气增强我行实力的目的。

(二)、根据客户的需要不断发展新的消费贷款业务品种，同时制定相应的考核管理办法，严格要求从事个人信贷工作的员工认真履行信贷工作职责，保证我行信贷资金的安全。把现有的个人贷款业务品种进行分类整理，针对客户的收入水

平、消费能力、消费趋向等各种特征有针对性的形成组合后推荐给居民。特别是住房抵押贷款、汽车消费贷款等热点贷款要加大推广力度，提高贷款发放数量。消费贷款工作中特别要注意发挥“个人消费贷款中心”贷款品种全、营业时间长、客户选择贷款品种更加灵活方便的特点，充分发挥“个人消费贷款中心”的作用，把我行的各项消费贷款工作扎实有效地开展起来，以此来满足居民的贷款需求。同时开发综合信贷业务系统，以降低贷款风险，提高工作效率，保证资金安全。

(三)、大力发展中间业务，培植新的利润增长点

根据我行的规模和地位，准确细分市场，制定长远规划，发挥本行的优势与特点。具体开展好如下几项传统中间业务：
代收业务类：代收水费、代收电费、代收电话费、代收手机费、代工商管理费、代收保险金、代收财政费。
代付业务类：代发工资、代发福利费、代发养老金、代发保险理赔金。
代售火车票。
代理业务类：代理投保、银证通、银证转帐。

根据当前国内的金融环境和实际情况，我行可采取下列策略来发展中间业务。新产品开发需经立项、验收合格后正式投放市场。建立中间业务考核指标体系，促进中间业务的发展。把中间业务的发展纳入经营目标责任制，作为考评业绩、年度评先的重要依据。在发展传统中间业务的基础上，重点引进和开发高层次的中间业务，开展高起点、高科技、高收益的中间业务如：远期结售汇、代理发行，承销、担保等各类衍生交易，以高科技服务取胜于同业。开展代理路、桥、高速公路收费，自动转账交易等品种，不断拓展中间业务品种，实现收益多元化，提高经营效益。

(四)、在发展传统业务中，依托科技优势，加大创新力度，积极开发新的金融工具。注入创新机制，加快金融电子化建设，提高传统业务的科技含量，向业务多元化发展。针对不同的消费层次和服务需求，扩充“金鹤卡”的增值服务，争

取开通金鹤卡与外行卡的卡卡转账业务、跨行跨地存款业务和在港澳地区消费业务。同时着重下力气保持金鹤卡现有的全国城市商业银行交易成功率排名第三的成绩。把自助银行的开办工作作为今后工作的重点。针对我行将要进行的系统升级工作，我们将组织人力、抽出专门时间在科技部、结算部的协助下、参考支行意见搞好金鹤卡业务的升级需求。向人民银行申请发行贷记卡以完善我行的银行卡品种，进一步缩小我行与其他银行在银行卡功能上的差距。继续开发pos划卡消费市场，把pos商户的开发与客户经理的日常工作结合起来，鼓励支行家家都发展自己的特约商户。开展“有奖消费”活动，对消费量大的客户和收银员进行奖励，以激发客户用卡消费、收银员受理金鹤卡的积极性。

四、自身优势和竞聘态度

各位领导、各位同仁，我所以参与这次岗位竞聘，主要基于以下几点：

(一)、我具备金融领导干部的基本素质和经验。能够严格要求自己，恪尽职守，廉洁勤政，熟悉金融业务的操作规程，具有独立操作技能。

(二)、我崇尚现代管理理念。坚持以人为本，重视企业文化。勤于思考，热衷实践。能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。

(三)、我注重团队意识。能够团结同志，与人共事。比较理解人，关爱人，包容人。善于协调关系，增强凝聚力，形成整体合力。

(四)、我具备政策法律观念。深知银行工作的政策性、法规性比较强，既要竭诚为经济建设和人民生活服好务，又要依法合规经营。

(五)、有多年支行和部门的工作经验，使我熟悉银行经营管理的各个环节，尤其熟悉个人业务工作，有利于推进个人业务部整体业务的发展。

以上是我的个人观点和竞聘之后的设想，请大家多支持，我愿与大家共创美好的未来，迎接商行辉煌灿烂的明天。

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行纪检干部培训心得体会篇三

大家下午好！

加入农行这个温暖的大家庭已经_个年头了，今天站在这里，我一方面感到非常荣幸，另一方面感到无限感慨，因为我人生最美好的青春年华都是在这里度过的。正是出于对农行深厚的感情和对自己能力的自信，今天，我勇敢地走上竞聘演讲台，积极参与会计主管的竞聘。

首先借此机会，我要对在座各位领导和同志们多年来的关心、培养和帮助，表示衷心的感谢。是你们的关爱和帮助，让我一步一个脚印，扎扎实实地走到了今天；是你们的鼓励和支持，让我战胜了诸多困难，在砺炼中更加理性与成熟。

一、建章建制、科学管理

不管是规章、制度的执行和业务的操作，还是服务质量的提高，都有离不开人，离不开人的主观能动性。如果我是支行的会计经理，我首先要做的是从内部管理工作入手，制定切实可行的岗位责任制，确定每个柜员的工作任务和岗位职责，做好岗位责任制的细分与量化。细分就是把每项工作进行限度地拆解，每个步骤都要有固定经办人员，并形成固定工作模式，对每个柜员负责的工作部分，以签定责任书的形式作出明确规定，不许越权操作，越级去办理业务，发挥相互监

督机制的作用，以严格的内部控制防范风险的发生。量化就是工作成绩数量化，建立工作积分考核制，工作做得好、表现突出的人员奖励工作积分，不能完成工作任务甚至出现差错的人员要扣分，以积分的多少体现每个人工作质量的好坏。随时公布积分情况，做到公平、公正、公开。定期按积分情况进行考核，实现良性竞争，调动起人员的工作积极性。其次要做好人员的培训和学习工作。主要采取两种学习方式，基础会计制度和技能的学习以自学为主，重要会计制度和新业务的学习以集中培训为主，定期对学习情况进行考核，考核成绩会影响工作积分，努力创造良好的学习风气。采取轮岗等方式，为柜员学习综合业务知识创造条件，从而提高柜台人员的整体素质，为做好工作打好人员基础最后要注意在工作中一定要按制度办事，杜绝违规操作业务，利用支行会计工作从零开始的有利条件，按规范做好帐务组织和帐务处理，从开业之初就搭建好高新支行会计工作的良好框架，为支行会计工作的达标创优创造有利条件。

二、会计核算与营销并重

第一、在宣传上，我认为要组织好柜台宣传工作，使柜台成为我行对外宣传的桥头堡，在宣传中要有针对性，如针对该区企业科技含量高的特点，大力宣传网上银行，积极推荐客户使用网上银行办理业务。为增强宣传效果，争取在营业厅设置网上银行宣传台，安装一台电脑模拟网上银行操作，使客户在办理柜台业务时，能够亲身体会我行网上银行方便快捷的优势，同时这个布置也有利于树立我行高科技银行的品牌形象。另外宣传工作要走出柜台。该区的电脑城经常举办一些大型活动，要结合这些活动，组织现场开卡，现场办理网上银行等，相信一定会取得良好的效果。

第二、在日常服务方面，要严格按规范化服务和服务的标准进行考核，提高服务效率，在一般情况下每个柜台前等待办理业务的客户不能超过两名。每个柜员在工作中都要做到微笑服务，热情服务，不能仅仅满足做一个办理业务的机器，

而要变被动服务为主动服务，努力为客户排忧解难，为不同客户提供个性化服务。支行会计柜台的服务宗旨是后台为前台服务，所有人为客户服务，力争在客户心目中树立我行精品银行的形象。

第四、要充分利用新系统大前置、大集中的特点，努力收集各种会计信息，做好分析工作，寻找我行的市场定位，研究切实可行的市场开发策略，为行领导的决策提供参考，为支行的业务开拓提供帮助，扩大会计服务的深度。

总之我的会计经理工作宗旨就是时刻牢记四个立行的经营方针，团结全体工作人员，做好内部管理与控制，安全规范地处理业务，防范风险，控制风险，为支行的业务发展保驾护航，积极开展营销工作，不断提高服务质量，推行会计人员客户经理化，使支行的柜台成为管理严格、业务规范、营销有力的柜台。

谢谢大家！

银行纪检干部培训心得体会篇四

大家好！

今天，参加这次市分行后备干部竞聘演讲，心里感到很激动，也很荣幸。因为，通过参与这次后备干部竞聘，自己将有机会为我们大庆农行的经营和发展做出新的、更大的贡献。而这，正是我从事银行工作这些年最大的心愿。

我是1987年7月从省银行学校毕业的。两年的学习生活，为我后来从事银行工作打下了坚实的理论基础。

1987年7月参加银行工作后，我被分配到市分行营业部工作，并且一干就是12年。期间，我从出纳员、会计员干起，每天起早贪黑、苦练业务，虚心向老同志请教，使自己的业务技

能和业务水平逐步提高，工作经验日臻成熟，深受领导和同志们的信任和好评。由于自己工作兢兢业业，一步一个脚印，逐步走上了领导岗位，先后担任营业部出纳股股长、储蓄股股长、坐班主任、营业部副主任等职务。走上领导岗位后，我深感自己的理论水平还不足以指导自己的工作实践，于是，我认真学习了金融理论知识和银行业务，先后撰写多篇调查报告、理论文章、工作规划、管理制度、工作总结、经验材料等。并先后有多篇论文获奖，并在省级刊物上发表。99年，我针对农行规章制度零散，部门员工职责不清等实际，主编了《企业文化建设员工手册》一书，对规范员工行为，促进业务经营起到了积极的促进作用。自担任副主任职务以来，我本着“副职为正职负责”的原则，用我所智，尽我所能，积极配合一把手工作，在分管的会计、出纳、储蓄、安全保卫等项工作中，均取得的显著的成绩，为营业部连续四年实现盈利3,000万元，做出了一定的贡献。我本人为此也多次受到省市行的表彰，并多次被大庆市市直机关团委授予优秀团员，优秀团干部，新长征突出手等荣誉称号。1998年，我被总行评为全国农行系统青年岗位能手。

在营业部工作这12年，我从一名普通的业务员成长为一名基层单位领导干部，期间所经历的风风雨雨，既为我以后从事银行管理工作打下了坚实的基础，同时也使我懂得了一个道理，那就是只要勤勤恳恳做事，踏踏实实做人，前途就一片光明。

在市场开发部工作这两年，时间虽然短暂，但对我来说，却获益非浅。这两年中，我“认识”了开拓，“理解”了创新，了解了市场竞争的残酷，习惯了营销途中的艰辛，同时，也使我懂得了一个道理：只要付出，就会有回报。

在肇州支行工作这9个月，使我懂得了作为一名领导干部，如何在逆境中寻找解决问题的突破口，如何善于发掘人的能量，进而创造性地开展工作。这些工作经历，对铸造我现在这种“坚韧不拔、乐观自信、勇于开拓、顽强拼搏”的性格起

到了积极的作用。

各位领导、同志们，我从事银行工作14年，从一名普通的业务员到一名支行行长，亲身经历了我们农业银行从计划经济体制下的国有专业银行向市场经济体制下的国有商业银行的转轨过程，亲眼目睹了我们大庆农行创造的一个又一个的辉煌业绩，我深深地为自己成为大庆农行的一员而感到骄傲和自豪。当前，我国已正式加入wto[]我们农业银行也即将面临前所未有的冲击和挑战，能够在这种形势下，为我们大庆农行分忧和献策出力，是我不懈的追求和最大的心愿。如果我能有幸成为大庆农行的一名后备干部，我会加倍珍惜这次难得的机会，积极配合领导寻找探索解决我们大庆农行减亏增效的新途径和新办法，用忘我的工作热情和踏实的工作作风来回报领导和同志们对我的信任和支持，为大庆农行的经营和发展做出自己应有的贡献。

谢谢大家！

银行纪检干部培训心得体会篇五

大家好!著名的物理学家爱因斯坦说过：对一个人来说，所期望的不是别的，而仅仅是他能全力以赴和献身于一种美好事业。今天，正是出于对金融事业的热爱才走上讲台参与我社中层干部正职的竞聘。我认为，我们金融工作事关我国工作的大局，做好这些事情对我们的发展具有重大作用。而要做好这项工作，不仅需要具有扎实的专业技能，较强的业务能力，而且还要求有工作认真、扎实心细的个人素质和任劳任怨、作风正派的思想素质。我认为，我具备这个岗位所要求的综合素质，为了推动我行更好的发展，所以我来了！

下面介绍一下我的个人情况。参加工作以来，我一直严格要求自己，从不拈轻怕重，任劳任怨完成各项工作。所以，我曾多次受到领导和同事的肯定。（农行副科级后备干部竞聘演讲稿）

第一，我具有较好的个人素质。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，让我养成了敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。同时，工作中我善于协调各种关系，能够团结同事共同完成工作，并培养了我较好的人缘。这些都让我在以后的工作中更加游刃有余，以出色的成绩来回馈领导们的厚爱。

第二，我经验丰富，专业水平高。屈指算来，我已在信用社工作了20xx年，在基层也有多年的工作经验。信贷风险管理主要是对前台的操作行为进行管控，基层工作经历能使我更为准确的抓住关键风险环节。担任信贷员工作4年，有丰富的信贷工作经验。我在金辛庄信用社担任主任一年多的时间，存款上升了3500万元，不良贷款下降了18个百分点，其中新增不良贷款由原来的6.7%控制到了3%以内，较好的完成联社下达的各项经营指标。同时，在工作中也积累了一个基层农村信用社主任应具备的管理和领导经验。这段经历不仅丰富了我的经验和阅历，也使我对风险管理部的工作有了更为深入的了解。

第三，我心态良好，具有较强的创新能力。我爱好学习，具有较强的上进心。我有良好的相容心态。中层干部工作内容宽泛，范围深广，专业技能强，综合协调的工作量大。而我具备有一定的耐心、有较好的相容心态的性格特点。同时，工作中我是一个善于创新的人，我总是喜欢逆向思维，喜欢用不同的的方法解决问题。我想，这些都是作为一名信用社中层干部正职所必需的。

奥斯特洛夫斯基说过“把握生命里每一次机会，每一次挑战，让自己成为一枝自立自强的寒梅；不要害怕，不要畏惧，让自己成为一棵傲霜迎雪的松柏。”参加今天的竞聘我并不是为了寻求职位上的荣耀，我只是感觉自己有能力担此重任，我自信能在这一工作岗位上，发挥出我的个人能力，为我们农信社的辉煌明天出一份力！

第一，摆正位置，搞好内部团结。我这个人有一个特点，不管在什么工作中，我都能协调好各种关系，团结周围的同事把工作做好。当然，多年的工作经历，也使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识 and 看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。要与事多同员工沟通，努力找到事情的来龙去脉，在和谐的基础上把问题处理好。

第二，强化一个意识，加强一个执行。一个意识是指服务意识。我们金融工作，就是为国家、社会和老百姓服务的部门，做好服务是我们信用社工作的关键。在这里，我们要本着立足农村为“三农”服务的思想，在注重经济效益的同时，提高自身服务职能。我将力所能及地对临柜人员和一线服务人员进行培训，给顾客进门有温馨感、临柜有亲切感。一个执行是严格执行信用社的各项规章制度，以制度执行、落实情况作为衡量我们工作的标准。还要听从领导安排，对于困难工作绝不推诿，以主人翁的心态立足岗位。

第三，做好管理，并在培训上下工夫。人才队伍建设是我们事业发展的根本，人才梯队队伍搞不好不仅影响到一时的工作，更影响到我们长久的工作大局。为此，我将树立全新的管理理念，在实际管理中实现创新，具体我会在现场管理中求“细”、在营运管理中求“敬”、在管理上求“专”、在安全管理上求“严”。切实做好各项管理工作。还要牢固树立以人为本的思想，进行系统化员工培训，并建立起优胜劣汰、能上能下，能进能出的人才激励机制，实行工效挂钩、奖优罚劣、奖勤罚懒，切实做到人尽其才，才尽其用，以提高员工整体素质，实现人力资源的最优配置。

第四，加强学习，适应未来需要。我深知，当今时代是一个学习的时代。一个不学习，或不善于学习的人终将被时代所淘汰，所以只有在工作中不断的提高自己、完善自己才能适应未来的挑战。我将认真学习党的路线方针政策，深刻领会其中的内涵；学习专业知识，特别要加强资产管理、服务、金

融等知识学习，使自己成为精通业务的行家，为做好工作提供进一步的保障。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。”尊敬的各位领导、评委们，以上是我向你们汇报的简要情况。我深深明白，我行信用社信贷风险控制部的工作担负着我社的重任，它不仅是一个具有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任!如果能够承蒙大家的厚爱，让我走上这个岗位，我将不遗余力地做好本职工作，以出色的业绩回报大家的厚爱!给我一个机会，我还您一份希望!

谢谢大家!

银行纪检干部培训心得体会篇六

你们好!我曾在座右铭中这样写到：我不能选择出生的时代，但可以用生命的'灿烂为时代增光添彩;我不能决定生命的长度，但可以用加倍的奉献拓展生命的宽度。此刻，我怀着这份对人生价值感悟的执着与信念，带着对农行业务的梦想与追求，走上这个舞台，接受大家的评判和组织的挑选。在此，我愿敞开心扉，对大家说说我要竞争某某业务部经理这个岗位的理由，能挑起这付重担的原因以及干好这份工作的思路。这个岗位，不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任。我参与竞争的自信，来源于对部门工作的驾驭力、锐意进取的创新力和以德服人的凝聚力。

我竞聘的理由及优势是：

我，35岁，毕业于广西工学院计算机应用专业，经济师。于20xx年参加农行工作，分别从事过会计员、出纳员、统计员、电脑管理员、会计监管员、系统软件程序设计员、前台客户经理、机构业务部经理助理和副经理等岗位工作。

六是五险一金归集额达到35亿元，为机构类存款稳定增长做

出突出贡献。

我曾荣获总行20xx-2020年度代理保险业务创利明星称号、区分行20xx年度第三方存管业务营销先进个人、二级分行20xx年度营销之星称号、银商通业务创新奖、计价考核办法创新奖□20xx年又喜获某某大学商业新锐奖。

通过多年的政治理论学习，树立正确的世界观、人生观和价值观。遵纪守法、助人为乐、团结同志、任劳任怨、服从安排。

一是能协调好上下级之间、机关与基层一线之间、农行与客户之间的关系；

二是协调好系统业务或系统客户与支行一线的关系；

三是协调好系统业务或系统客户推广、培训及维护与深挖掘的关系。

二是利用银行与租赁公司的业务合作关系，拓展银赁通业务，预计将可发放贷款近40亿元。如此多的创新项目，是他们推动着我一如继往地向前进。

金无足迹，人无完人，我对银行知识掌握得还不够，为此，我利用业余时间，努力学习金融知识，并于今年7月份考取了某某大学金融财务mba□以弥补自己的不足之处。

假如我竞聘成功，一是向领导多请示，勤汇报，搞好与兄弟部门的协作配合。了解领导意图和思路，把工作的主动性与针对性、实效性统一起来；虚心向兄弟部门学习，多交流，多协调，互相帮助，共同提高。二是搞好部门内部团结。生活上多关心同事，让同事有一种温暖感；工作上帮助同事多出成绩，让同事有一种成就感；在利益和荣誉面前多让同事，让同事有一种被承认感。

假如我竞聘成功，对待同事做到多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠；多说服，不压服。力争在工作中显示实力，在压力中形成动力，在创新中增强活力，在与人的交往中凝聚合力。

假如我竞聘成功，树立想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务的经营理念。对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

假如我竞聘成功，对党要忠诚、对农行要感恩，以实际行动化作对农行事业的不懈追求。

无论竞聘成功与否，我将严格按照爱学习、能创新，守规矩、愿奉献，知感恩、善协作的标准不断完善自己，用想得更大一点，做得更实一点、管得更细一点的标准要求自己，积极开拓，扎实工作，努力取得更好的工作业绩。

谢谢大家！

银行纪检干部培训心得体会篇七

大家好！

我今天竞聘的岗位是__支行行长。入行21年来，我数次站在这里竞聘新的岗位，迎接新的挑战，担当新的责任，我用自己对工作的热爱，用过硬的业务和管理能力，去不断的丰富自己。

下面我将从三个方面介绍我对__支行工作的一点考虑。

第一、树立信心，克服困难，挑战自我。

今天我敢于站在这里参与竞聘，我想是源于__分行近年来业务快速发展给我的信心，是源于全行员工团结一致一心谋发

展的信任，是源于挑战困难体现价值完善自我的信念。也许__支行的发展历程不一定会一帆风顺，在发展的道路上会有许多困难等待我们，但无论有多大的困难，我相信有__支行员工的不懈努力，有全行干部、员工的鼎力支持，我有信心、有永不放弃的信念，带领支行全体员工，去战胜困难，取得胜利。

第二、细分市场，找准目标，转型发展。

__片区作为__市一个已成熟的商业、住宅区，有广阔的市场，同时在这里金融机构林立，竞争激烈，谁也不会轻易把市场让出来。未来__支行如何发展呢？我想出路只有一条：就是在竞争求生存，在竞争中求发展。要在竞争中求生存、求发展首先就要重视和做好市场调研工作，做到知己知彼、心中有数，明确工作的重点和方向。针对__区域批发、娱乐、餐饮、酒店、房地产较多的情况，我将细分市场，针对不同行业、不同客户制定不同的营销方案，以客户为中心，加强对外营销，做好客户的长期跟进工作。在做好对外营销的同时，我将加强厅堂营销工作，将柜台人员从“服务员”转变为“销售员”，通过一句话营销，将潜在客户推荐给客户经理，进一步挖掘客户潜力，建立产品营销链，不断地扩大客户资源。今后__支行将把公司与个金齐头并进作为业务发展的方向，贯彻以公司业务带动个金业务，以个金业务支持公司业务发展的指导思想，在工作中坚持“超前谋划、超前安排、超前行动”的工作方针，用心做事，认真做人，带领__支行全体员工努力完成二级分行下达的各项任务指标。

第三、挖掘人才，培养人才，使用人才。

一个网点业务发展和内控管理的好不好，关键在员工的管理和使用合不合理。我始终认为：每个员工都有才能，只不过才能有大有小、有高有低、有专有全之分而已。在人才使用上我将尊重员工的兴趣和职业生涯规划，结合__支行的岗位设置，从管理序列、专业序列制定支行中长期的、渐进的人

才培养计划，通过支行内部的轮岗、培训、代职等方式加强对员工能力的培养，鼓励和督促员工加强自我学习、自我提高，通过支行的业绩考核和业务考评两方面综合培养、选拔和使用人才，实现人才在__支行内部的合理流动。

以上就是我对__支行各项工作的一点不成熟的思考，我想贯穿我工作的中心思想只有一个：锐意进取，不断创新。墨守成规永远不能在业务发展和内控管理上成为者，我期待__支行在分行党委的正确领导下，在各机构、部门的大力支持下，在支行全体员工的共同努力下，相信__支行一定能创造出业务发展和内控管理新的标杆。

银行纪检干部培训心得体会篇八

大家好！

首先感谢行领导为全体员工提供了一个公平、公正、公开的竞争环境，使大家能有机会走上这个演讲台，各显其能。国际竞争理论创始人迈克尔·波特有句名言：“不要把竞争看作是争夺第一的竞争，而是通过竞争变得与众不同，更独特。”这次竞争对我来说，成功固然重要，但更主要的是能锻炼自己，提高自己，使自己在竞争中走向成熟。我会抓住这次竞争的机会，使自己在事业上更上一层楼。

首先向各位评委和领导介绍一个我的基本情况，使大家对我有一个比较全面的了解。

自参加工作那天起，我就牢记领导教诲，牢记自己的使命把不断学习，提高专业技能放在首位。我于20__年顺利通过了国家理财规划师课程的考试，预计5月份就能拿到国家理财师的证书；我还取得了中国银行协会的公共基础证书及个人理财专业证书。同时，多年的工作经历使我对私会计、公会计、联行等业务都比较熟悉；对__的客户群体较为熟悉，并培养了我较强的工作能力和营销能力，我于20__年__月销售贷记

卡__张，在__年第一季度营销贷记卡__卡，据了解是__营销贷记卡单项的第一名。

不去播种，不去耕耘，再肥的沃土也长不出庄稼；不去奋斗，不去创造，再美的青春也结不出硕果。如果这次能够得到大家的信任和支持，使我能够走了大堂经理这个职位，我会在新的岗位上努力耕耘，积极创造。以下是我在新岗位上的工作思路，请评委和领导们评议。

首先，尽职尽责，全力做好服务和营销工作

第一，广泛收集各方信息。我将定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质服务等方面的意见，提出改进的建议，以书面形式做出详细具体的报告。以便于领导及时研究，并采取有针对性的措施加以解决。

第二，大胆创新，探索新的竞争形式下的新的工作模式。在工作中，我会积极探索新的营销模式，把“脚踏实地、不抱有一丝幻想、不放弃一点机会、不停止一日努力”的思想作为全体员工的营销理念。第三，建立完善的竞争机制。我将在员工中实行定期评比、定期考核制度，并以评比和考核为依据实行奖惩制度，鼓励先进、推动后进，完善服务。

第四，挖掘新的客户资源，寻找新的增长点。在今后的工作中，我会利用自己主动营销的优势，积极寻找新的客户群体，要以质的服务赢得客户的满意，努力稳定老客户、老业务，以积极拓展新客户，新业务，为银行多创效益。

第五，创新工作方法，做好柜面顾客分流。

第一，协助__压缩当前后台人员，增加对外服务窗口……

第二，充分利用柜面资源，开放式公司柜面办理非现金私人业务。为方便私人客户，减少排队等候时间，利用客户叫号

系统，引导非现金业务客户到公司柜面办理业务，以充分利用柜面资源。

第三，在营业室增设零售产品销售专区，减少复杂业务对柜面资源的占用。这一方面可以减少柜面压力，另一方面可以为顾客提供更好、更快捷的金融理财服务。

第四，注重源头分流，加大电子银行宣传推广力度。我将加大电子银行的宣传推广力度，特别是在公司客户、私人客户开户时，推介办理网上银行、电话银行等业务，从源头上分流客户，减少柜面压力，提高服务效率。

第五，协助__进行业务流程梳理和柜面分工整合。对一些办理时间长的特殊业务开设专柜，提高其他柜面办理业务速度，减少正常客户排队等候时间。

第六，加强硬件环境建设，改善客户等候环境。

再次，协调好员工与客户的误解。

调节客户与员工的误解是作为一名大堂经理必须面对的问题，如何正确处理好员工与客户的误解是大堂经理的主要职责之一。在处理这个问题上，可以说我是占有优势的，因为善于协调各种关系的我，能够使各种关系得到很好的解决。

在处理误解问题时，我将本着实事求是的原则，找准问题的关键，看问题发生在哪该怎样办就怎样办。当然，还要加强员工培训，把“客户至上”的服务理念深入到每一个员工心中，提高员工服务意识和服务水平。并对员工进行全方位教育工作，教育他们要学会换位思考，在各类争执问题发生时，多站在顾客的角度思考问题，并尽量解决。

只有创造，才是真正的享受，只有拚搏，才是充实的生活。如果这次能够得到大家的信任和支持，我会在新的岗位上努

力拼搏、积极创造，将汗水汇集在奋斗的江河里，将事业之舟驶到了理想的彼岸。在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为我行的发展奉献自己的微薄力量。

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行纪检干部培训心得体会篇九

认真对待自己的岗位，对自己的岗位职责负责到底，无论在任何时候，都尊重自己的岗位的职责，对自己岗位勤奋有加。爱岗敬业是人类社会最为普遍的奉献精神，它看似平凡，实则伟大。本站小编为大家整理了纪检干部爱岗敬业演讲稿3篇，欢迎大家阅读。

记得一位诗人曾说过，忠诚是用心灵之光照亮我们的生活；记得一位老党员曾说过，忠诚是用一生的时光，把党旗下的红色誓言变成美好的现实。作为一名基层的纪检监察干部，在全国上下深入开展学习贯彻精神，倡导“干部清正、政府清廉、政治清明”良好社会风气下，我们越能感受到人民对于我们纪检监察干部的殷切期盼，越能够深深体会到群众赋予我们我们纪检监察干部的神圣职责，那就是忠诚于事业，忠诚于党，忠诚于广大人民。

什么是忠诚？所谓忠诚，是我们传统文化所推崇的基本道德范畴，是衡量人生价值观的基本准则之一，是坚定的信念和追随。忠者，赤诚无私，忠心尽力；诚者，真心真意，实实在在。在百姓眼里，人偏离了忠诚就没有资格去谈论道德、教养、情操、气节。在古代，岳母刺字精忠报国；关羽千里走单骑，过五关斩六将；诸葛孔明鞠躬尽瘁死而后已，无不是用生命演绎着忠诚。

今天，在我们纪检监察干部队伍里，同样有这么一群人，在

用自己的一言一行践行着“做党的忠诚卫士”这一光荣而神圣的使命。他们冲锋在前，忘我工作；为了正义，不畏强权；为了正气，坚守清廉；他们的形象深入人心，他们的故事久久传诵。

XX省**市XX县纪委书记XX同志走了，她用自己的一生践行了“做党的忠诚卫士，当群众贴心人”的铮铮誓言。在病魔面前，她选择了坚强；在关照面前，她选择了坚持；在反腐面前，她选择了坚决；在亲情诱惑面前，她选择了坚定。她用忘我的精神，认真履行了党和人民赋予的神圣职责，书写了一个纪检监察干部对党和人民的赤胆忠心。人民的好公仆XX省**县XX乡党委副书记、纪委书记XX走了，在抗冰救灾中连续奋战了x个日夜，终因过度劳累，突发脑溢血，献出了年仅x岁的生命。他用热心温暖了百姓，用执着书写着忠诚。

正是无数优秀纪检监察干部的光荣事迹，诠释了忠诚的含义，折射出忠诚的光辉，树立了纪检监察干部的良好形象。今天，全市纪检监察系统广泛开展“学习贯彻，执纪为民做表率”主题活动，在我市加快转变经济发展方式，加快推进城市转型，实现在江西率先崛起之路上，为践行纪检监察干部“四个”对的承诺，我们统筹谋划，呕心沥血；我们开展专项治理，维护群众利益；我们严于律己，率先垂范。面对上访者，我们不厌其烦；面对腐败者，我们正义凛然。虽然，我们没有什么惊天地、泣鬼神的丰功伟绩，但是，我们的心中却有着对党的事业的忠诚，对人民的珍爱，对工作的尽职尽责和对人生的完美追求。

忠诚，意味着责任，意味着风险。无论我们面临多大的诱惑和挑战，我们每一位纪检监察干部都要讲忠诚，时刻把党的事业和人民的利益放在心上，讲党性，重品行，做表率；多讲奉献，少讲条件；辛勤工作，敢于勤俭，不管到哪里都是堂堂正正、严守规则、表里如一，做自觉学习的表率、爱岗敬业的表率、服务群众的表率、遵纪守法的表率、弘扬正气的表

率。忠诚于党、忠诚于人民、忠诚于我们的纪检监察事业，永远坚守忠诚——这一纪检监察干部纪检监察干部永不褪色的诺言。

尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

大家好！白雪茫茫，银装素裹。很荣幸，今天我能参加这次演讲。我是*科，我演讲的题目是《忠诚可靠、服务人民、竭诚奉献》。

在长期的工作中，我深刻认识到，忠诚与敬业、奉献与幸福是密不可分、相辅相成的！首先，忠诚是敬业的思想基础，只有对工作充满了热爱，才能获得无尽的工作动力，从而提高奉献能力；而奉献是敬业的目标所在，并且不断在行动上深化敬业精神；再者，奉献是幸福的决定因素之一，从容面对名与利，无私奉献，自身就会获得满足，知足则长乐。四者在整体上又有着密切的联系，只有忠诚于党和国家的事业，心怀敬业精神，做好奉献，最后就会获得幸福收获！

印度大诗人泰戈尔说过：“花的事业是甜蜜的，果的事业是珍贵的，让我干叶的事业吧。因为叶总是谦逊地垂着她的绿荫的。”的确，我也是一片平凡的绿叶，虽平凡但无悔，虽平凡但无私。作为纪检监察的一员，虽然我平凡，但是我感到自己肩上的责任重大，“为纪检事业发展做贡献”。这不仅仅是一句普通的话，那是需要对事业的忠诚和努力的实践工作去支撑的承诺！

爱岗敬业，誓言无声。有句广告说得好：思想有多远，我们就能走多远。当我们将爱岗敬业当作人生追求的一种境界时，我们就会在工作上少一些计较，多一些奉献，少一些抱怨，多一些责任，少一些懒惰，多一些上进心；有了这种境界，我们就会倍加珍惜自己的工作，并抱着知足、感恩、努力的态度，把工作做得尽善尽美，从而赢得别人的尊重；有了这种境界，我们就能树立起工作的光荣感和使命感，能专心致志地

对待工作、一丝不苟地对待工作、务实创新地做好本质工作。

我一直坚信一句话：“认真做，能把工作做好，用心做，能把工作做出色”。作为纪检监察的一员，我一直用它鼓励着自己。态度决定一切，细节决定成败。我们对待工作的心态，是积极的还是消极的，是上进的还是无所谓，直接影响工作的质量。工作也许是枯燥乏味的，但只要脚踏实地、静下心来做，总有收获。

要想更好的为我们忠诚的事业做出贡献，那么我们必须以提高各项工作效率与工作质量，作为工作重点；以坚持科学发展观，做好各项工作为手段；以恪尽职守，办事公正，灵活有序为原则，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，做好每项工作。工作以，我亲身感受到老同志们在工作上的风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。他们就像是开荒的犍牛，日复一日的努力在平凡却不可或缺的岗位中，在一片荒芜中洒下种子，播种着希望。因此，局里的每位同仁都是我的良师益友。

“长路奉献给远方，江河奉献给海洋。和谐奉献暖人心，积极奉献干劲增。”有一种信念叫忠诚，有一种精神叫奉献。对于一个人来说，实现个人价值仅仅只是能够全力以赴献身于一种美好的事业。当新的时期，面临新的任务的时候，摆在我们纪检人面前的始终只有一种选择那就是努力拼搏、接受挑战！

今天我想说的是，因为我爱我的工作，所以我会不断地战胜自己。一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体事业融合在一起的时候才能最有力量。而正是有了无数纪检人默默无闻的奉献，才有了社会的稳定与发展；正是有了无数纪检人无怨无悔的工作，才使我们的生活更美好；正是有了无数纪检人孜孜不倦的追求，才有了我们事业的日新月异。

古人有云“人无忠信，不可立于世”，又云“不信不立，不诚不行”，可见自古以来忠诚一直以来都是人们所赞颂的美德，作为一名纪检员，对于我们来说，忠诚意味着责任、意味着对人民群众利益的负责、对国家利益的负责、意味着与人民与国家同舟共济。所以我想说，忠诚，既是一种境界，更是一种行动，让我们一起时刻保持对党和国家忠诚，对事业忠诚，爱岗敬业——忠诚可靠、服务人民、竭诚奉献！

我的演讲完毕，谢谢大家！

尊敬的各位领导，朋友们：

大家好！（我是来自xx县县委办公室的李xx[]我演讲的题目是“一腔热血扬正气，两袖清风惠百姓”）

他们，面对各种名利诱惑，却立场坚定，不为所动，被很多不理解的人斥为“傻子”。

他们，是新时期最可爱的人，是老百姓心目中真正的主心骨。

她，原x省xx县的纪委书记，有人说她柔情似水；有人说她大气如山。她多情善感，每一个父老乡亲的疾苦都让她揪心；她刚正不阿，面对权高位重者，谁要损害人民群众利益，法理难容。她凭着一身正气，一腔热血，一颗爱心赢得人民的赞誉[]xxxx年x月，在一次下乡检查工作中，几次晕倒。当随行同志强行把她送进医院时，检查结果让所有人惊呆了——“肺癌”！面对如此严重的病情，她坦然接受了这一现实，“死也要死在工作岗位上”。

xxxx年的x月x日，也是生日的前一天，她起了大早，准备去重庆一家医院做化疗。当车子走在距离医院还有x公里的山路上，坐在副驾驶上的忽然头一偏，永远离开了我们。

丈夫撕心裂肺的呼喊，！……

同事焦急万分的呼唤，，！……

五分钟过去，没有任何知觉；

十分钟过去□xx依然毫无声息；

如果说事迹距离我们还远了点的话，就让我们看看身边的例子吧：

xx县纪委副书记、监察局长，十年磨一剑，在纪检监察战线上奋战十多年，矢志不渝地战斗在反腐倡廉的第一线，用清风正气树立起了纪检监察干部的良好形象，李晓成常说：职务是党给的，党的事业重于泰山；权利是人民给的，人民的利益高于一切。党的干部只有努力勤勉，做人民利益的忠实卫士，才能不辜负党和人民的培养。

人，只有管住自己，才能管住别人；人，只有战胜自我，才会战胜一切。作为xx县纪委副书记，深知：只有耐得清贫，才会抗住诱惑；只有守住小节，才会练就大气；只有廉政勤勉，才会铸就人生。清清白白做人，堂堂正正用权，踏踏实实干事，做忠实的为人民谋利益的勤务员，才是纪检干部崇高的人生抉择。

当然，人非草木，孰能无情。有一次李晓成接到一位好久不见的老同学电话，说要聚一聚，晚上请吃饭，在饭桌上，老同学领着一位严重违纪、组织正在查处问题的干部要求对其网开一面并免除处分，老同学在举杯投箸间流露出让他放弃原则成全朋友的意思，并说了事成后有重酬谢。听到这里，饭没吃完就回绝离席。是啊，同学情，朋友意，咱不能忘，但若用党和人民赋予的权力做交易，用人民的信任落人情，用党性原则讲私情，那人民的利益就会出险情，共和国大厦就会出危情，个人形象就会露悲情，在党纪党风大是大非问题上绝不可掉以轻心。为了彻底转变机关作风，他不但自己拒绝一切请吃请喝，还在县委县政府机关强力推行“中午禁

酒令”、“领导干部禁止驾驶公车”等规定，并实行严格地监督检查，针对群众反映强烈的突出问题，他认真组织开展了纠风工作，严肃查纠行政部门和服务行业工作人员服务态度差、办事效率低下，不作为、乱作为问题以及“吃、拿、卡、要、报”等以权谋私行为。为此，也得罪了一些人，也失去了一些友情，但却赢得了人民的信任，赢得了人格的尊严。走得端，行得正，党肯定，人民肯定，睡也坦然，吃也香甜。

温曾说过这样一句话，“一个政府，除了对人民负责、服务、献身和廉洁之外，不应该有任何特权；一个公务人员，除了是人民公仆外，没有任何特权。”、，他们用自己的行动诠释了温这句话。有人说，当纪检干部难，当一个好纪检干部更难，因为他们就像一把锁，要坚定不移地锁住名利，锁住私情，锁住强权；他们更像一扇门，要把人民群众最强烈的呼声带进来，把德才兼备的好干部请进来。他们，是党的忠诚卫士，是群众的贴心人。

让权力在阳光下运行，让政务在公正下曝光，让言行在良心中酝酿，让法律在监督下保障，让心灵在清风下沐浴□xx县之所以能成为今天闻名于世的“中国最美小城”，之所以连续三年蝉联xx省“十强县”，不正是有许许多多像李晓成这样一大批清正廉洁的好党员、好干部吗？他们坚信：为党干事，就应为党分忧；为人民服务，就应让人民放心。

明代贤臣于谦曾身居高位，面对当时贪腐之风，秉笔赋诗以明志：“清风两袖朝天去，免得闾阎话短长。”古代官宦尚能如此，何况我们共产党人？只要我们一腔热血扬正气，两袖清风惠百姓，我们党的事业就一定会发达兴旺。

银行纪检干部培训心得体会篇十

尊敬的各位领导，各位评委，各位同事，大家好！

一、本人具有丰富的基层管理经验。

本人参加工作20xx年来，历任出纳员，会计员，网点负责人，大社信贷员，基层副主任等职务，自xx年任农村信用社负责人以来，在工作中，本人敢于创新，敢管善管，工作成效显著；自xx年以来，本人连续20xx年考核均为“优秀”和被评为“先进个人”，本人和农信社也连续3年被县、镇党委和县联社、市办评为“优秀党员”和“先进单位”。

二、本人具有较强的沟通能力和营销能力。

任信用社和尧周社负责人期间，本人注重加强与当地党政，业务骨干区域客户的沟通和公关协调联系，积极拓展市场，促使尧周社各项业务迅猛发展。至xx年9月底各项存款64556余万元。本人任职一年来增加各项存款14455万元。在西部存款增量、增幅、存款市场占有率在辖区内各金融机构中排名第一。本人在办理贷款、风险控制、清收不良贷款和支农力度、财务收支的工作等方面受到青珠县联社和当地党政的肯定和支持。

三、本人具有较强事业心和责任心。

在上级党委联社的正确领导下，本人能充分发挥党员干部的先锋模范作用，身先士卒，工作勤勤恳恳，求真务实，爱岗敬业，带领全社员工与时俱进，开拓创新，努力完成各项工作任务。

本次竞聘如能成功，本人将重点做好以下几方面工作：

一、是要摆正位置，认清职责，当好领导的参谋和助手

在工作中，应当摆正自己的位置，在自己的职责及领导授权范围内开展工作。同时，与分管领导在工作上保持高度一致，做到补台不拆台，听从不盲从，办事到位不越位，不争功、

不谗过，当好联社领导的参谋和助手。其次是培养自己的全局观念，站在领导的角度、联社的角度看问题、想问题，从大处着眼。多方面其他职能部门进行沟通、协调，形成合力，共同做好上级分配的各项工。作。

二、全力拓展金融业务市场份额，强管理，严内控。

一是以优质服务为依托，金融创新为手段，全力拓展农信社金融产品的市场份额，不断扩大服务内涵，拓宽服务领域。把组织资金的重点放在加强优质服务和降低存款成本上，达到扩张总量和优化结构的目的，不断提高农信社的综合竞争力。二是全力打造农信品牌为主线，大力拓展城区市场业务，通过城区业务的稳健扩张，实现新的效益增长点。三是支农服务为主线，把握商机，增强科技兴社意识，加快新业务拓展步伐，实现多渠道获利。四是重视和做好农信社三防一保工作，强化内控制度的落实和执行，杜绝和防范案件的发生。

三、抓好线条管理，造就团结协造精神。我将在工作中，要注意去发现、学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，真正做到思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，大事讲原则，小事讲风格，同心同德，携手共进，增强部门的凝聚力和战斗力。团结联社班子成员，深刻领会并认真执行省联社的发展规划和工作措施，并以创新的思路、创新的方法，抓好分管的各项工。作，加速推进全市农村信用社向现代化金融企业迈进的步伐。

我的演讲完毕，谢谢大家！