

最新银行警示教育心得体会(模板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。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行警示教育心得体会篇一

大家好！首先，感谢市行党委为我提供了这样的舞台，创造了这次展示自我的机会；感谢多年来领导和同志们对我的关心和帮助，使我有信心参加这次竞聘。通过参加这次竞聘，可以让大家更全面的了解我的工作情况，发现自己与其他同志的差距，并利用这样的机会交流学习，提高自己的工作能力。

下面，做一下自我介绍以便让大家对我的理解更加全面、更加客观，以更好的指导我以后的工作。

我叫_____，今年35岁，中共党员，大专文化，经济师职称。我于19__年，毕业于____财会专业，同年8月进入中国工商银行____县支行工作，先后在会计记账、复核、联行、票据交换及综合等工作。19__年2月，调入____农发行工作，先后在出纳、复核、记账、信贷内勤岗位上工作，20__年任营业部内勤主任，之后在两次的竞聘中，我竞聘内勤主任一直任职至今。

第一，我具有与工作适应的理论知识和业务能力。

工作以来，无论是从事会计和信贷内勤工作，不管在哪个岗位，我都非常注重自身的学习，不断提高自己的业务素质。我曾多次参加各种业务培训，长时间的知识积累，使我对国

家的金融法规、业务流程都比较熟悉，并在工作中能熟练运用。有关会计知识、业务、技能功底扎实，操作实践经验丰富。与此同时，我还多次参加市行的业务技术比赛，在点钞、珠算、项目电报、会计业务，并在今年市行组织的财会专业上岗考试知识竞赛中得了满分，通过了全国银行业从业人员资格两门考试。

第二，具有与岗位配套的综合管理能力。

五年内勤主任工作的锻炼，让我一步步走向成熟，对于上传下达、内外协调的工作，能够冷静、机智的处理协调，具有较强的适应能力。我在注重自身业务素质提高的同时，积极发挥带头作用，带领营业部的同志一起学习，使营业部形成一个人人爱学习，人人比业务比规范的良好氛围。我合理安排各岗位的工作，加强内控管理，把好会计核算关，做到财务真实合法，几年来未发生结算、安全事故等责任事故。强化窗口服务，树立农发行良好的社会形象，受到客户的一致赞扬，一直保持着全国青年文明号称号。

第三，具有与工作需要的吃苦耐劳、一丝不苟的敬业精神。

我热爱自己的本职工作，每天和会计人员面对着三尺柜台，一份份的凭证，一张张的帐表，内心想的更多的是责任，我和柜面人员一起，严格按照基础管理规范的要求，认真处理好每一笔业务，切实防范操作风险、结算风险。对每一笔业务，我都能按要求做到回头看。几年来，由于营业部全体人员的共同努力，我行的会计核算质量、会计基础管理一直处于全市的先进行列，我也一直被评为县行先进工作者，今年以来，连续三个季度被评为星级行员。

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，在完成会计主管的

职责基础上，坚决贯彻执行县支行党支部的各项工作部署，全力配合支行行长开展工作，维护班子团结。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，为各项业务快速发展营造一个健康的环境。

第二，以人为本，加强管理促进新发展。

我认为人是做好各项工作的决定性因素，一个优秀的团队是工作取得优秀成绩的保证。我将在支部的领导下，紧紧依据全体会计人员，结合单位实际情况，以人为本，制定一系列激励措施，加强考核，最大限度的调动会计人员的工作积极性，让有为的人有位，让有为的人有利，让有为的人有名，不断提高会计人员的综合业务素质，提升会计核算质量，适应我行不断拓展业务需要。

第三，加强制度建设，严格各项考核。

作为会计主管，我将根据上级行制度，及时细化完善本行的规章制度和岗位职责，推行精细化管理，制定规范科学的岗位操作流程，紧紧抓住基本制度、基本流程和基本风险点，不定期的检查考核，并将检查考试与月绩效挂钩，在内部形成自觉执行有关规章制度的良好氛围，确保各项会计业务符合法律法规、基础管理要求。充分发挥副行长兼会计主管的职能，真正从维护资产安全的角度去查纠基础管理中的薄弱环节，从检查考核角度去让职工变被动为主动，让规范操作成为一种习惯，以此进一步提高会计核算的水平和质量。

第四，加强学习，提高自身素质，为全行做表率。

我深知当今时代是一个学习的时代，不学习终将为社会所淘汰，所以我要加强自身学习，提高自身素质。我不仅要学习金融知识，针对自己不足之处，刻苦钻研，通过自学等方式加强金融基本知识学习，还要学习马克思哲学知识，提高自

己政治觉悟，政治敏锐性和思想境界，通过学习，不断促进自己政治素质。

各位领导，如果竞聘成功，我将继续努力；如果竞聘不成功，我也不会怨天尤人，而将会更加努力工作，不断提高自我，通过这次竞聘认真审视自己，寻找差距，在今后的工作中不断提高业务能力和管理水平，弥补自己的缺点和不足，为本行的各项工作，在自己的岗位上发挥应有的力量。

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行警示教育心得体会篇二

大家好！非常感谢大家给我提供这样一个展示自我的机会。

首先先做一下自我介绍。本人陈学红□xx年5月入司，截至到今天在中国人寿工作已有9年时间。九年时间虽说不是很长，但保险公司的岗位自己倒经历不少，普通的业务员、组训□xx年6月被公司安排任农村服务部负责人□xx年6月又辗转到理赔主管□xx年12月底因公司需要筹建收展部，又再次被安排到收展部任收展部经理□20xx年10月因个险部经理李红云身体原因，被公司安排任个险部经理同时兼管收展工作□20xx年8月，被调任银行保险部任部门经理。

说实话，每次调到一个新的岗位，对自己来说都属于一个新的挑战，因为毕竟自己能力有限，尤其是调到银行保险部更是一个大的挑战。从个险转到银保，从管理模式上发生一种大的转变，不仅要熟悉客户经理的工作，管理好客户经理，还要维护渠道，协调好与银行领导及柜员的关系；不仅要熟悉销售流程，懂银保知识，还要清楚银行业务，知晓柜面销售可能遇到的问题；不仅要盯目标，还要盯同业。当然，对于自己来说，不仅要组织好每天的晨会，发现客户经理遇到的问题，还要经常不断的和客户经理一起搞好银行柜员的培

训，同时和网点主任、重点柜员做好沟通，处理好关系。所以说，银行保险部经理是一个非常重要的角色：从自身素质到专业知识，以至于到社会关系都要有一个很大的提升。

下面仅就自己就职银保部经理以来的工作做以总结：

去年8月份，刚接手银保工作，对银保的工作性质不够明确，为尽快熟悉银保的工作内容及工作流程，不论是面对领导还是同事，凡是遇到不清楚的事情或问题，总是虚心请教，做到不耻下问，不断提高自己的工作能力。同时我还做到几乎每天都自己或和主管银保的孙经理下网点，学习孙经理的沟通技巧，向有经验的老客户经理学习，发现他们工作中的优点，提高自己的业务知识和管理水平。

利用晚上时间去沟通、交流。经过一段时间的交流，和部分柜员成为好朋友，好知己。在工作上也感觉顺畅了很多。

员转变为教练员，由过去的驻点营销员转变为业务培训员、销售辅导员和管理协调员，全面提升自己及客户经理的自身业务素养。

理做好一对一培训；同时取得行长的同意，做好网点的技能培训。去年冬天我们还争取到参加银行例会的机会，深入彻底的和银行柜员进行话术级技能技巧的培训。

旺。

识到自己此项工作的重要性，不仅做好续期收费工作，还要借助鹤卡等做好客户的附加值服务，使中国人寿的服务理念深入人心。

客户经理培养自己的铁杆，争取每个网点都有自己的铁杆柜员，从真正意义上打败同业。

以上只是自己的一点小想法，当然，银保工作任重而道远，但毕竟自己能力有限，有时工作起来也会感觉有点力不从心。假如此次我竞聘成功，我会一如既往的投入到银保的各项工作中，努力将银保工作理顺，做好！

我的竞聘演讲完毕！谢谢！

银行警示教育心得体会篇三

在国有商业银行的改革和发展取得显著成绩的同时，基层机构案件频发的问题却始终没有得到有效的控制。这些案件的发生，不仅给国有商业银行造成了巨大的经济损失，也给其社会形象带来了不利影响。如何通过剖析案件成因，从源头上防范银行案件的发生，是各级银行机构都应该思考的问题。通过对《代价》警示教育案例的学习，结合自己在银行多年工作的体会，在案件的防范对策方面谈一些粗浅的看法。

（一）端正经营理念，促进银行业务稳健、快速发展。以价值最大化为经营目标，是国有商业银行在改革和发展过程中早已明确了的经营指导思想。银行各级经营管理者在实际工作中要坚决抛弃只求规模、不讲质量、不惜成本抓存款的短期行为，始终把握正确的经营理念。

银行警示教育心得(2) 评价和考核机制。建立健全、合理、有效的内部控制体系，强化全行员工的风险意识，构筑内部稽核、委派会计主管、业务检查、风险管理、审计监督等多层次的风险抵御防线，形成监督合力。强化和落实各级分支行经营管理责任，推行问责制，加大责任追究力度，尤其对案件频发的机构负责人要实行引咎辞职制度。

（三）以人为本，构建和谐团队，加强员工队伍建设。银行机构要把每一位员工都当作主人和价值创造者，建立公正、公开、公平的薪酬、晋升等激励办法，为员工搭建稳定的、通畅的发展空间。弘扬企业文化，培养员工的敬业精神、进

取精神，提升员工对银行的忠诚度和贡献度。同时，经常对员工开展警示教育，定期进行员工排查，及时掌握员工的思想和行为动态，将案件隐患消灭在萌芽状态。

（四）强化合规经营、合规操作意识，培育合规文化。不断强化经营管理者和员工的合规经营、合规操作意识，做到人人主动合规，事事处处合规，逐步培育和形成良好的合规文化。

警示教育对防范案件风险具有十分重要的意义。进行警示教育，应该注重引导员工思考人生目的、人生价值、人生态度等问题，对照案例校正人生坐标，增强自律意识。在教育中陈述反面典型的犯罪过程，则应尽可能避免提及犯罪技巧和躲避检查伎俩，以免被居心叵测之人仿效借鉴。同时，要多挖掘犯罪根源，少展现个性细节。尽管犯罪形形色色，种类繁多，但走上违法道路，都有其共性所在。应该从纷繁的犯罪个案中抽象出共性的东西来教育人，在提及违纪犯罪实例时要对内容和具体细节把关。通过对违纪犯罪现象的理性分析，让员工明白一个道理：人的堕落，并非偶然，都有一个不知不觉从小变大的渐进过程，都因循从小恶到大恶，最终走向身败名裂的轨迹，如果不拘小恶，忽微常积，明天走上犯罪道路的可能就是你自己，从而让员工真正得到警示。

银行警示教育心得体会篇四

大家好！

国际成功学大师卡耐基说过：“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。”凭着这句话农行，也凭着10年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加支行副行长的竞聘，自信有能力挑起支行副行长重担。

此次参与竞聘，我认为我有以下几点优势和有利条件：

一是具有比较全面的专业理论知识。

多年的金融生涯，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。这些为我继续做好下一步工作提供了可靠的保障。

二是具有比较丰富的银行工作经验。

在每个岗位上我都取得了较好的成绩，并解决和处理过许多业务与管理难题，无论是在信贷管理，不良资产清收，还是在组织管理、协调服务、办公室后勤管理方面都积累了比较丰富的经验。

三是具有较强的组织、沟通、协调及管理能力。

我有多年各个分理处担任领导岗位的磨练，在这些岗位上锻炼了我协调、组织、沟通与管理能力。使自己初步具备了一个领导所应该具备的基本素质，多年来，作为支行的一员，无论是与本行的同志还是与中高层领导，在工作配合与交往过程中，()我想如果同志们降低一点标准的话，我与大家的合作还是比较愉快的。所以，就沟通组织协调管理能力而言，如果作为支行副行长，我可能还算是一块可造之材。

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。

二、突出重点，抓好营销到位。

我将根据市场经济学的“二八”法则和***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。

三、创立品牌，优化服务到位。

我将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。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**行的服务更加人性化。

四、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。

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，银行使我们的支行“百尺竿头，更进一步”！

银行警示教育心得体会篇五

您们好!首先感谢组织给我这次竞聘中师职务的机会。

我叫xxx□现年33岁□x年7月毕业于山东财政学院，同年分配到，从事会计工作□x年8月调入□x年机构改革，先后从事稽核、金融监管工作□x年被市行指定为监管组成员□x年被聘为助理会计师□x年考取了全国会计师任职资格。现在金融管理科工作。

下面我将任助理会计师以来的工作情况汇报如下：

讲学习、讲政治是我始终不渝的追求和信念，是我提高思想认识和业务素质，做好各项工作的根本保证。在任助师六年期间，本人尤其重视对金融、会计和经济理论知识的学习。1999年顺利通过了全国统一的会计师资格的考试。任职以来的学习和实践证明，过硬的政治素质、全面的专业理论知识和良好的职业素养为我做好会计工作和金融监管工作及提高自身分析问题、解决问题的能力起到了重要的促进作用。

1、高质量完成非现场监管工作任务。

在非现场监管工作中，我担负着报表报送工作，非现场监管工作要求高，责任大。为此我认真收集被监管单位的报表、资料，逐项审核、汇总，并通过对报表的分析，形成有数据、有情况、有预测、有建议的分析报告，做到了数字准确、内容完整、上报及时，并且按季向被监管单位发出“非现场监管通报”。

2、协助组长完成峰城监管组检查任务。

从事监管工作以来，我分别参加了储蓄存款实名制、城市信用社更名改制工作、农村信用社不良贷款检查等三十余个项目的检查工作，这些工作时间紧，任务重，政策性强，在认真学好有关文件精神的基础上，严格把关，较好的完成了各

项检查任务。特别是城市信用社更名改制工作中，监管组能够摆正自己的位置，作为监交人，我们积极出主意思办法，对交接方案反复研究，多次组织会议，进行专题研究。使本次更名改制工作，在不影响营业的情况下完成财产交接、账务交接，顺利完成城市信用社平稳改制为农村信用社，市行验收合格。近几年来，在参加的三十余次现场检查工作中。我都能独当一面，并撰写了现场检查报告二十余篇，提出整改意见六十余条；部分意见被上级监管部门采纳。充分发挥了现场检查作用，较好维护了人民银行权威。总结本人任职6年来的工作，思路清晰，积极主动，许多工作得到了领导和同志们的认可，积累了许多经验，有了许多收获。无论本次竞聘中级会计师成功与否，我都会一如既往地做好本职工作，做一名工作负责、作风踏实、监管高效的优秀行员。

谢谢大家！

银行警示教育心得体会篇六

大家好！今天是个难忘的日子。我首先感谢领导给我这次竞聘的机会，感谢同事们对我的信任和支持。谢谢！每个人都是一座山，世上最难攀登的山其实是自己，往上走，即便是一小步，也有新高度。刚过而立之年的我，在这充满生机和活力的新世纪，在机遇和挑战并存的新时期，我常常以此自励：在挑战自己、追求卓越的人生之路上，在创造支行新辉煌的事业之路上，我们只要不放弃，只要肯努力，就能够做最好的自己！

下面，做一下自我介绍，我叫何xx[]大专学历。担任过邮政营业，邮政储蓄员，现任支局负责人，曾经所在支局获得过“支局任务贡献奖”。

我从小接受了良好的传统教育，培养造就了自己光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。参加工作以来，使我形成了办事讲求原则，讲党性，恪守纪律，严谨朴实，团结协作，兢

兢兢业业的工作作风，能够做到在思想上和行动上与党保持高度一致，并努力将所学知识运用到实际工作中。

工作中，我不断的学习金融知识，不断的在实际工作中总结经验，充实自己的知识储备。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，熟悉储蓄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。这些为我继续做好下一步工作提供了保障。

我曾从事过多项工作，基层储蓄员我从事过，支局局长我也干过。在每个岗位上我都取得了较好的成绩。无论是在业务发展，还是在组织管理、协调服务、前台工作方面都积累了比较丰富的经验。这是我的经历，也是我的优势，更是我做好电子商务业务项目负责人工作的有力优势。

我有3年支局局长和基层工作的经验，在这些工作岗位上锻炼了我协调、组织、沟通与管理的能力，使自己初步具备了一个领导所应该具备的基本素质。同时，我性格平和，喜欢与人交流，并具有较好的人际关系。xx年来，作为邮政储蓄银行的一员，我始终严格要求自己，努力学习，使自己的业务能力有了更大的提高。

各位评委、各位领导，当前金融市场竞争日益激烈，这更要求我们去研究分析市场，挖掘客户资源。

（一）完善电子邮政业务产品功能，加强新产品、新业务的培训力度。

根据业务发展逐步完善电子商务管理体系。起步阶段。建议对电子商务实行在个银部设立专职管理员，在全行客户经理职责中增加网上银行营销任务等考核指标，在电子商务发展较好、较快的网点增设专职网银客户经理的管理体系；在业务发展阶段，建议在个银部分设网银业务管理员、分析员、

客户端软件维护员、业务培训员、专职客户经理等岗位，通过岗位细分来实现网上银行业务的专业化、科学化管理；在网银业务高度发展阶段，建议成立独立的电子商务部，统一管理全行电子商务工作，组建真正意义上的电子商务银行。

（二）加强市场营销，实施品牌发展战略。

电子银行业务岗从业人员除了要完成签约客户资料审核和保管、培训等等日常工作外，还要负责电子商务银行产品的营销。鉴于电子银行工作是一项新兴的金融业务，具有便于运用国际先进经验进行管理的特点，建议在处理，这些日常工作时参考国外电子银行管理的成功经验和做法，按照iso9001标准建立起一套标准工作流程模板，实现工作安排程序化、报表生成自动化和市场分析智能辅助化，提高工作效率和准确性，避免重复劳动。同时，为了提高工作的效率和质量，建议实行客户端电子银行全程纪录程序，用于完善电子银行客户端技术支持工作，为客户提供真正的优质服务。

各位领导，各位评委，“给我一个机会，我会干出我的光彩”，这是对生活的自信，也是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上！

谢谢大家！

银行警示教育心得体会篇七

尊敬的各位领导，评委，×主任：大家好！我是来自##支行的##，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。我今年28岁，2003年毕业于**省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至**区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的

能力。下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过06年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产

品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

银行警示教育心得体会篇八

大家好！

我是来自于一名普通员工，。之所以说自己普通，是因为我有着和多数普通人一样的成长和求学经历；之所以说自己普通，是因为我与在座的各位从事着同样的工作；之所以说自己普通，是因为在我的身边的你们，都是优秀的。

很荣幸有机会在这里谈一谈对优秀的看法，我想，既然我是如此普通，那么，如何在平凡的岗位上砥砺出卓越的业绩，才是此时此刻我所应该考虑的问题。

刚刚走出白色象牙塔的我，怀着自己五彩斑斓的梦想，走进了九台农商行。望着领导和同事们期盼与鼓励的目光，我意识到我的理想将在这里变为现实，我的价值将在这里得到体现，我的个人奋斗关系到九台农商行的明天。当然，这需要有志存高远、宁静淡泊的心境，需要有不断进取、勇于竞争的干劲，需要有与时俱进、直面困难和挑战的勇气，更需要我有一颗在平凡中却并不平静的心。

然而，我深知，仅仅有这些，也仍然是不够的。作为现代化银行的一名员工，个人素质和业务能力的提升才是个人发展的生命线。每当面对客户的咨询而张口结舌的时候，总是怪自己没能把业务记得烂熟于胸；每当面对纷繁复杂的业务而无从下手的时候，总是怨自己没能把技能练得炉火纯青；每当面对领导和同事的质疑的时候，总是暗下决心今后把事情做得完美。可是我也知道，能力和素质的提高不是一朝一夕之事，但是如果不争朝夕，将来的结果惟有朝不保夕，因此这要求我必须孜孜不倦、锲而不舍，百尺竿头更进一步，抓住一切机会完善自我，只有这样，才能在我平凡的工作中写下不平

淡的一笔。

银行是对外服务的窗口，更是农商行面向广大小微企业的开放的门户。每天，我们面对的是一双双渴望的眼睛和一颗颗期盼的心，如何快速、周到、真诚、热心地帮助每一位客户办好业务，是我的本职工作。热心和耐心是点亮笑容的烛光，那么细心就是那个默默支撑的烛台。我会坚持用自己的热忱的心，去点亮每一位客户脸上满意的笑容，去换取农商行在金融业的好评，也是去检验自己在平凡中那种平和的心态。

我虽然是平凡的，但是农商行给了我一个不断追求优秀、创造卓越的平台，它就像艘驶往光明的大船，我和在座的每一位，所有勤勤恳恳的员工，都是这船上的水手，风雨同舟，休戚与共，前行的路，任重而道远，我愿意用自己的全部与九台农商行真诚相伴，共赢未来！

我的演讲完了，谢谢大家！

银行警示教育心得体会篇九

各位领导早上好，我叫***[]20xx年毕业于浙江万里学院电子信息专业，我来自汀田分理处。首先感谢行党委为我提供了一次展现自我的机会。客户经理是一份富于挑战性的职业，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实银行自身效益的最大化。我希望通过客户经理岗位，能不断提高我综合业务能力和营销能力。年轻人是农行的未来，农行要发展，需要每一位热血青年奋发向上。虽然说入行三年了，我一直从事临柜工作，但我在入行时就给自己制定了目标，要成为一位出色的客户经理。因此，我也一直为此目标准备着，平时我努力学习，取得了信贷和理财上岗证，积极参加行里的各种信贷和理财比赛，并在20xx年获得了市支行个人理财第一名，和个人贷款第六名的好成绩。

一，充分利用crm系统，分析客户结构，信息，特点，维护

好自己管制的客户，能够有效的跟客户沟通和了解。

二，对待客户要做到四个方面，诚信，细致，勤奋，创新。诚信就是基石，与客户沟通的有效桥梁，细致入微捕捉蕴藏在事物背后的新商机，勤奋刻苦在激烈的商战中抢占先机，创新将新的营销理念和服务方式有效的结合起来，最大限度的满足客户日益提高的服务要求。

三，要充分利用自己的三缘关系，在这次9月份的营销存款，就一次很好的资源利用。

四，切实防范信贷风险，防范信贷风险关键是做到两点，一是做好第一还款来源的调查，通过各种渠道了解借款人人品，信用，资金实力，还款来源。二是确保第二还款来源的充足，调查客户第二还款来源的真实性，合法性，及是否足值。

五，合法经营，合规办事，不拿原则做交换，把好廉正关。因信贷资源是稀缺性资源，某些客户为达到自己的目的，会不择手段，做为一名客户经理要立场坚定。

最后，我已具备这方面的潜质，希望各位领导给我一次机会，我会用十二分的激情与冲劲去开展客户经理工作。

银行警示教育心得体会篇十

大家好！我叫××，在商行担任××职务。很荣幸今天能参加这次“我与红盾同行”主题演讲。今天我演讲的题目是《辉煌三十载，卓越工商人》。

踏进时间的河流，回首望去。三十年，它不是简单的数字堆砌，而是工商人拼搏与奉献的青春飞扬。三十年前，随着华夏大地风云激荡的改革浪潮，工商管理部門重新登上了历史舞台，如浴火的凤凰般开始了新生。三十年间，在全体工商人的忘我付出和不懈努力下，工商行政管理工作由最初的管

理小商小贩，提升为管理社会主义现代化大市场，在这历史性跨越中，我们激情走过了挥洒汗水、铸就辉煌的发展之旅。

今天，我们迎来了工商系统建制三十周年纪念。所有的坎坷与挫折，所有的求索与拼搏，所有的付出与奉献，都在这一天化为喜悦的笑脸和幸福的泪水。怎能数得清，这三十年间，有多少人为了工商的崛起奉献出了美丽的青春，有多少人为工商的发展付出了毕生的心血，又有多少人为了工商的辉煌而献出宝贵的生命。三十年，见证了工商系统的重组，也见证了成长、壮大。朋友们，为什么“红盾”的光芒如此夺目，是工商人用热情、汗水、鲜血，甚至生命璀璨了它。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。三十年，尽管前进的道路并不平坦，但工商人从来没有停止探索的脚步，从来不曾放弃执法为民的信念，从来没有因前进的道路曲折而选择放弃。因为，工商人深深地懂得，自己是光荣的“红盾”卫士，不仅代表着国家工商管理部门的形象，更维护着消费者的权益和良好的市场秩序，正是有了我们这一群人，国家的经济大厦才能永远牢固不倒，这就是我们每一个工商人肩头重若泰山的神圣职责。

三十年，三十年时光悄然逝去，而我们工商人披星戴月、忍辱负重的步伐丝毫未疲惫。三十年来，我们工商人经受住了风雨雪霜的磨砺，吸取了春华秋实的滋养，工商部门一步一步地成长起来，红盾卫士的形象也一天天高大起来。一身饱经汗水洗涤的制服，一张惯受风吹雨打的面庞。面容坚毅，冷对种种名利诱惑；脚步铿锵，行遍闹市山村；勤奋敬业、无私无畏地营造着市场经济的清新有序；忠于职守、一心为民，描绘着和谐社会的美好明天。如今，我们工商人已受到越来越多的百姓的信赖和称赞，得到社会各界的认可和支持，成为群众利益的“守护神”，为市场经济的发展保驾护航。

时光如水，岁月如歌。虽然，三十年前的我还刚刚呀呀学语，但今天，我已成长为一名光荣的红盾卫士。我们的工商部门

是一个经常与群众直接打交道的部门，加强同群众的联系就更加重要了。在平时工作中，我要求自己能够切实考虑群众的想法，耐心同群众沟通，既要做到高质量完成工作任务，也要保证群众的满意。在这里，我要感谢所有为工商事业的发展努力过、奋斗过、拼搏过的前辈和今天的同事们，是你们的奉献和付出，成就了今天工商的辉煌，成就了我作为一个工商人的骄傲和自豪。

朋友们，回望三十年厚重的历史，面对红盾人的无私奉献，再华丽动听的语言都显得苍白无力。今天的我们，惟有郑重接过前辈们手中这支薪火相传的、沉甸甸的接力棒，怀着满腔热情和不屈信念，奋力向前奔跑，从理论的学习、技能的训练到操作的规范，我将时时处处高标准严要求自己，力求在较短的时间掌握了更多的业务知识和操作技能。用我的青春，我的热血，我的智慧，我的汗水，来诠释和完成属于我的使命，为工商的发展添砖加瓦，为红盾的绚烂忘我工作，才能成为一名真正意义上的“工商”人。誓言无声，我将用行动去践行。我相信，下一个三十年中，我们的工商事业将硕果累累，而我们全体红盾卫士也将齐心协力，为市场经济的发展奉献我们激昂澎湃的红盾情。

我的演讲就到这里，谢谢！