

银行意识形态分析会发言材料 银行学习 培训心得体会(汇总8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

银行意识形态分析会发言材料篇一

民生银行信卡中心为了让我们新进员工更快地了解公司、适应工作，公司职工特别进行的新员工入职培训。对员工职业培训的器重，反应了公司“看重人才、培育人才”的战略方针。加入这次培训的有以前在别家银行做过信用卡业务的也有没接触过信用卡的，大家都很爱护这次机遇，早早地就来到公司目前，为培训做筹备。

这一次培训的重要内容主要是公司的基础情形先容和民生银行信用卡系列产品的介绍，最后民生银行信卡中央石总还顺便讲了企业文明与发祥，使我们在最短的时光里懂得到公司的夏夜根本运作流程，以及公司的企业文化、企业现状、策略计划和体系的公司营销理念方面的专业常识，通过这次培训，让我们受益匪浅、深有领会。

这次培训中，让我们对自己的工作岗位以及公司的上风资源有了更控股公司深入的了解，从而能更快的改变自己的快工作岗位，充分施展自己的自动性，在做好自己的本职工作的同时，充足应用好公司的优势资源，后果的为公司发明效益，公司的疾速发展也是我们个人的发展。通过培训，我们观察了什么是职业化、什么是价值观、以及良多为人则做事的准则与办法，从而和之前的自己需要进行对比，认识到自己的不足，及时改良，对以后发展战略的工作的发展以

及个人的发展都是极为有利益的。

在职业化的立场方面，每个女孩子每个都应当有一颗创业的心，首先咱们要明白的是我们为公司打工、不是为老板打工，我们是为本人打工，要相信自己能做好，要有一颗很热诚恳，一双很勤奋的手、两条很忙的腿跟一种很自在的心境。作为在信誉卡核心的员工更是如斯，一方面我们要不拘泥于一些的销售理念，要擅长冲破、有创意的主意，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。而后就是当前在做事的进程中要步伐留神方式，这样才干让工作效力更高、减少无谓的加班，事件也会做的更佳。

在专业方面，金融行业最重视的守法是实际和诚信，需要我们不仅仅在专业技巧上有着全面的知识，而且要对市场有着正确的掌握和剖析。我行在银行业以及其余金融方面有着很大的优势、然而相对中合型的银行业务来说对市场的了解比拟来说仍是绝对缺少的，而一个产品品牌的推广往往又决议于市场的反映，我们不仅仅要思考怎么有效利用好我行信卡中央的有利资源去营销、更须要的是以一个整体的目光来对待信用卡市场，这就亦需我们对产品的营销和市场有深刻的了解认识和认识。因而，我倡议或者公司以后的培训能够邀请一些资深的营销是不是市场方面的人士来进行培训和领导，这样我们就能更好的以市场的眼力来思考信用卡业务，从而能更好的为客户服务创出为公司创出更好的功绩，公司员工的知识层面也会更加全面。

为了更好的晋升业务水平与业绩我深刻体会到公司的中心文化

信用卡银行卡作为一种古代化的金融工具，它便捷、时尚、保险的特色正被越来越多人所接收，跟着我国市场经济发展，国民生涯程度的进步，用卡环境的一直改良，储值卡信用卡市场蕴含着辽阔地发展空间，但随着各家贸易银行都在发行自己品牌的信用卡，如何使我们民生信用卡在竞争剧烈的市

场中怀才不遇，以下是我对信用卡工作中的一些心得体会。

诚信是维系现代市场经济早期的基石，是与客户彼此沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真挚相待，言行不一，急客户所急，想客户所想，才能博得客户的一份信任，换取消费者的一份诚心。这样我们能力更好的发展我行信用卡业务发展。

只有与客户需要进行经常性的计划性沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思合于，能否及时调整营销策略，捕捉商机，在白热化的商战中抢占先机。

工作从细微处入手，在做出营销前在对客户有充分的了解，要知道自己的客户看重的商户是什么，需要的是什么，发掘加强合作的广阔天地，同时要细心观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴藏在表达方式背后捕捉到的新商机。

从这次培训的效果就可以看出公司对我们的培训非常看重，孙经理也为我们做了很多的准备，让我们在短时间培训中充分感受了公司对员工的态度和良苦用心，也让我们在未来的工作中端正心态、更加努力！

细节决定成败，心态提议成败高低。

银行意识形态分析会发言材料篇二

二〇一〇年三月十八日，在办事处的组织领导下，我们有幸与其他联社一起参观学习了浦发银行和招商银行西安分行。通过参观招商银行一流的服务设施、一流的从业人员、一流的从业环境、一流的业务品牌，学习两个商业银行先进的经营理念、主要业务种类、主营产品，开阔了眼界，开拓了思路，感到大饱眼福，不虚此行，提高了对商业银行的了解和对现代商业银行发展的感性认识。现就本次参观学习的体会汇报如下：

一、商业银行处处体现着战略性思维。

当来到浦发银行西安分行一楼营业厅时，我们感受到的是一种现代金融的气息，营业大厅装饰简洁明快，细致入微，柜台摆布科学有序，客服人员着装整齐大方，工作忙碌而有序，整个氛围感觉温馨专业。听取了浦发银行西安分行有关部门领导的业务介绍，感觉商业银行产品多、种类全、市场大、定位准，高层管理人员理念新、境界高，处处体现了“以客户为中心”的经营理念和人性化的服务气息。

商业银行“以客户为中心”的经营理念最终体现在业务产品的推陈出新上。众所周知，商业银行扎根大城市，市场比较大，准确的市场定位是成功决策的关键。商业银行准确把握市场，主要为城市高中端客户服务，个人业务中比重较大的是个人住房按揭贷款。从所有产品的设计来看，为客户量身定做了许多产品，在满足客户的需求同时，实现了自身业务的良性发展，市场越做越大，发展空间愈来愈广，而且风险控制做的比较到位，所有产品风险相对比较小，不良资产占比低，每年实现的利润比较可观。

二、适应市场，更新理念，以客户为中心，开发产品，服务客户。

通过对这两个银行的参观，作为信合人，我们触动很大。

第一，客户是一切业务的来源，是生存和竞争的基石。两个商业银行，做法虽各异，但经营理念殊途同归，都是以客户为中心，处处为客户着想，最终都赢得了市场，实现了利润最大化的目标。这一理念已经深深地植入商业银行所有员工心中。这一点，值得信合人深思。

第二，品牌是一个企业保持旺盛生命力的源泉。两个商业银行均针对不同的客户群体，量身定制了不同的业务产品、服务品牌和业务方向。相对来说，农村信用社业务品种单一，

服务手段还欠发达，缺乏新的有活力的产品，甚至还停留在让客户适应银行产品的片面认识上。

第三，两大商业银行紧紧把握市场节奏，顺势而为，适应发展，是我们学习的重点和难点。农村信用社对市场的发展方向和节奏把握还不很准确，目前由于多方面原因，还缺乏细分市场的主动性，细分市场的眼光和能力还有待进一步提高。

第四，实践是成功的关键。商业银行基层一线员工相对素质较高，加之其管理相对科学，给业务创新提供了必要的生存土壤。他们的产品是基层员工创新的结果，总行只是从风险和管理角度加以规范，然后进行全面推广。受多方面因素制约，农村信用社缺乏走出去、引进来的精神和批判吸收的态度和能力，老担心别的银行开发的产品适应自己的市场，而不能将专业银行、商业银行的产品与自身的业务和实际相结合，不能在学习后进行实践，也不能在实践后及时进行总结、改进、推广，总想吃“现成饭”，当然这些可能与农村信用社自身的人员结构和素质有一些关系。

第五，先进的服务理念和经营管理水平是企业不竭的动力。这一点是摸不着、看不见的，但是能让人感觉得到。受地域限制，同时受服务对象的约束，信用社业务品种的发展相对受到束缚，经营理念跟不上业务发展的步伐。这一点是最重要也是最需要学习和值得改进的地方。

时不我待。参观学习后，重要的是要将学到的东西与我市农村信用社的实际进行结合，开发新的业务产品，进行实践，并在实践中不断完善，逐步总结出一套适合自身发展的业务品牌，用品牌开拓市场，占领市场。坚决不能固步自封，继续停留在“老陕爱参观，就是不动弹”的阶段。

三、更新理念，精心打造农村信用社企业文化，实现农村信用社又好又快发展。

学习商业银行，就要学习商业银行的先进的企业文化，先进的企业文化可以使一个企业永葆青春，充满生机。农村信用社发展历史悠久，但和商业银行相比，缺乏先进的、健康向上的企业文化，从而导致缺乏竞争力，从某种意义上讲，也制约了自身的发展。要实现农村信用社可持续健康发展，缩小和专业银行、商业银行的差距，就必须高屋建瓴，一切从实际出发，为自身量身定做先进的企业文化，让先进的企业文化引导企业走上良性发展的快车道。

总之，这次参观后我们学习了商业银行先进的经营理念，了解了先进的技术手段，看清了距离现代金融企业的差距，为我们今后的发展提供了一个全新的思路，也明白了渭南办事处组织这次参观的良苦用心，这些都鞭策我们在今后的工作中不断努力，不断改进，不断提高自身的竞争力。

银行意识形态分析会发言材料篇三

有幸参加赴湘潭培训，对我而言，不仅学到了知识，开拓了视野，更是转变观念的一次体验。在湘潭期间，虽然时间虽然不长，但我觉得收获很大，深受鼓舞。通过这次培训，我也感到很受教育，对我今后的工作和学习有很大的帮助和启发。通过培训对银行业管理方式、经营理念、营销技巧、效劳理念、金融改革有了粗浅了解。

作为一名支行管理者，能够参加这次培训，在感到荣幸的同时，也伴有一点压力。在支行工作期间，对自己所从事的这份工作，有着深刻的理解和认识，通过这次培训，在我的大脑中更形成了很深的营销和效劳的知识框架，增强了营销效劳的理念和意识，学习到了更多的客户效劳技巧，也对自己的职业目标更加有了信心。本次培训时间紧凑，内容新颖，条理清楚，既有理论指导，又有经验之谈。从培训的一开始，我就被培训中的气氛所感染，每一节课，我都会想：我该怎么去做，我该怎么答复，我能得几分。老师的一言、一行，提出的每一个问题，我都认真体会，从而使自己得到更多。整

个的培训让我受益匪浅，也有很有几点体会：

首先，团队精神是我体会最深的局部。在培训过程中，每个人的团队意识都被充分调动了起来，都在为着自己的团队而努力。我更加深刻感受到的自己的缺乏，以后我会更加努力地提高自己。“没有完美的’个人，只有完美的团队”，我们每个人的能力都是有限的，只有我们有机地结合在一起，各自充分地发挥自己，为着一个共同的目标前进，才能做的最好。在平时的工作中也是这样，没有团队合作的精神，就很难到达一个理想的工作效果，只有通过集体的力量，充分发挥团队精神才能使工作做的更出色，完成得更优秀，我们要“建设一流的团队，创造一流的效益”。

其次我感受到，在工作中，我们要有强烈的客户效劳意识，站在客户的角度为客户效劳，要以客户的标准为标准，并要有超越客户的期望的标准，要充分考虑到客户的需求，急用户之所急，想客户之所想，让客户得到超越期望的更加满意的答复，只有这样才能赢得更多的客户。特别还要注重细节，学会使用沟通的技巧，任何一个微小的失误都可能决定成败，在日趋剧烈的竞争中客户随时可以离开我们，而选择其他人。

效劳是制胜的关键，客户效劳是产品的重要组成局部。效劳和产品本身都是竞争力的重要组成。在市场竞争日趋剧烈的今天，银行产品在价格和性能上的差异表现得越来越不明显，要想突出产品的个性化，打响自己的，获得客户的青睐，新颖和完善的客户效劳是我们致胜的法宝，客户效劳的差异性形成了产品的差异性，所以客户效劳是至关重要的，我们要用卓越的效劳来赢取客户。

还有一点，“合理的要求是训练，不合理的要求是磨练”，在培训中我们是这样要求自己的，而在工作中，往往也存在着某些或多或少的合理的或不合理的东西，我们都要保持一种积极的心态去对待，抱着更大的热情的去面对挑战。要注意调节自己的情绪。面对工作压力时，应该将每次的困难当

作一种考验，当作是再次表达自身价值的一个机遇。在每次对新的考验时机的期待中，使自身的价值得以提高，也就将压力转变成前进的动力。

八天很短，但八天的培训中我学到了很多，但需要继续学习的就更多。营销和效劳是一门永远学不完的艺术，更多的意识及技巧需要我们到工作中不断地去总结，去实践。最后我还想说一句，非常感谢有这次培训的时机，相信在以后的工作当中，我一定会做得更好。

总结，去实践。最后我还想说一句，非常感谢有这次培训的时机，相信在以后的工作当中，我一定会做得更好。

银行意识形态分析会发言材料篇四

学习可以提高素质、学习可以开启智慧，学习是应付竞争强烈的社会的需要。虽然学习已经结束了，但行长在讲堂上讲的话语仍在耳畔反响：“业务学习，从大的方面讲，是为整个建行的发展，但关起门说话，我们都是一家人，学习是为你自己，应付竞争强烈、优越劣汰的社会，你不去充分自己，下一个裁减的就是你。”多么朴素的语言，一语点破学习有多么重要。

一方面，只有不停学习理论知识，才能提高自己素质，才能对业务知识的学习有正直的态度，才能有科学的人生观和价值观。另一方面，也要着眼实质，重要紧环绕目前我们工作中碰到的要点和难点问题，睁开业务知识学习，才能使自己素质赶快更新，才能在立足本岗位的同时，认真研究和解决岗位工作中碰到的新问题，才能有长久的眼光、规划和创新精神，才能为本部门的发展带给好的介绍和举措。也只有不停的跟进业务的更新变化，才能在实质工作中，应付复杂的场面，沉稳应付，用学过的业务知识去指导工作，推进工作的发展。

提及服务或许是陈词滥调，服务在词典中的解说是为国家、民众、别人的利益或为某种事业而工作。从建国到现在，或许人们心中一直都是理解为词典中的表面现象，说实在我自己也一直这样认为，只需有着满腔热忱，就是周祥的服务，但透过丛主任的.一番仔细解说，使我深刻的领悟到服务有着更深的含义，服务有外延和内涵，我们平时所理解的不过他的外延，而内涵更需要我们去发掘，这就需要有创新的思想。由于我们的外延式服务，如浅笑服务、三声服务、清静的环境等等，已经没法知足客户的需求，只有增强内涵式服务，如对客户细分推行差异化服务、针对不同客户推行量身定做理财产品、使客户在我行的产品有单一变为多种、推行亲情式服务、帮忙客户提高产品利润等等，才能留住客户，才可以感动客户的心，重而发掘更多客户资源，才能有同他行抗衡的资本。其实只需我们能创新思想去搞服务，去抓服务，才能使我们的服务水平上涨为一个新的水平。

在此次培训班中，每课同事们都很早到达教室，授课时认真的听，认真的记笔录。从大家的身上我也感觉了一种活力，一种动力。我会将此次学习所获运用于工作，更会以此次学习为契机，增强学习，尽责尽责做好本员工作。

为期十天的省行培训转瞬即逝，那边留下了我们静静倾听长辈教育的身影，那边留下了我们最真最绚烂的笑脸。暮然回顾，这样欢聚一堂的时机未然不多，我们马上浩浩大荡的奔赴工作岗位，以崭新的精神相貌迎接新的挑战，心里坐卧不宁，却又满心欢欣和期盼。

假如有人问我，培训时期给你留下印象最深刻的是什么？我想说，是楷模的力量。每一位为我们授课的省行领导，他们的做人准则、工作经历和领会都深深的感染着我们，他们博览群书，他们经历丰富，他们谦虚有礼，他们勤勤奋恳，脚踏实地，甚至连培训班每天与我们朝夕相处的老师，他们体贴入微的关心和服务精神，都令人为之动容。感谢培训班的老师为我们真挚而温馨的付出，感谢省行带给的培训时机，带

给我们崭新的精神浸礼。

假如有人问我，培训时期你最大的收获是什么？我想说，是实现了由菁菁校园的学生走向职业人的心态转变。在那边，我们认识了中国农业银行的发展历程、基本概略、业务模块、风险管理、公函规范、服务礼仪、薪酬管理系统，人材培育和荣膺制度。透过系统的学习，学员们明确了自己的职业发展方向，规划人生宏图，意得志满。

“违规就是风险，安全就是效益，合规创造价值”，依法依规的观点已经人心所向，银行业是个高风险的行业，在金融创新浪潮的推进下，金融业渐渐发展成为主要带给风险转移策略的银行，从某种利处上讲，商业银行就是“经营风险”的金融机构，以“经营风险”为其盈利的根本手段，健全的风险管理系统可认为商业银行创建附加价值，在市场上获得盈利时机的风险担当潜力，是现代商业银行核心竞争力之所在，风险存在于商业银行的每一个业务环节，全面的风险管理表现为每一个员工的习惯行为，所以，作为一名银行从业人员，我们就应时刻拥有风险管理的意识和自觉性，主动预防工作中可能潜伏的风险要素，同时，注意保护自己。

“欢迎加入农行大家庭！”这句温馨的话语不停地在每一位长辈的讲话中得以重复，的确这样，培训时期，培训班透过组织各样文体活动，增进学员之间的交流交流，其乐滋滋。

每天的行程都安排得很充分，上课学习，体育竞赛，演讲竞赛，文艺汇演排演等丰富多彩的活动，为新学员带给了一个显现自我，融入农行大家庭的舞台。个性是文艺汇演的排演，加深了学员们相互的认识，我们任意的挥洒青春的汗水，绽开最炫丽的青春，在文艺汇演这个活跃的大舞台上，充分地显现农行新一代员工的亮丽风范！在此，预祝xx年中国农业银行广东省分行第三期新员工培训班文艺汇演获得圆满成功！

中国农业银行在成功上市以后，以市场为导向，以客户为中

心，以效益为目标，努力把农业银行建设成一家面向“三农”、城乡联动、融入国际、综合经营、致力为最广大客户带给优良金融服务的现代化全能型银行。我们作为农行的新员工，本着爱岗敬业，勤恳尽责，依法依规的职业心态，踏上征途，追求优异，共创绚烂！

最后，谨以下文与各位同事共勉：

知之非艰，行之惟艰，知难行易，知行合一，行我所信，信我所行。

银行意识形态分析会发言材料篇五

加强内部管理，拓展经营思路 ——赴 分行学习体会 年 5 月 19 日，按照分行安排去 分行进行为期 天 的交流学习。短期交流主要是思想观念、工作方法方面的学习，抱着这一学习目的，沿着崎岖的山路来到了 分行 支行。

该支行是 银行首家小企业专营支行，截止 x 月 日，该支 行存款 亿元，贷款 亿元，客户经理 人。而 支行是 首家小企业专营支行，截止 x 月 日，支行存款 亿 元，贷款 亿元，客户经理 人。

比较一下两支行有较大差距，通过五天的跟班学习，让我感受颇深，主要体现在四个方面：

一、信贷产品丰富、制度运用灵活 小企业贷款一直是 分行资产业务的短板，通过对 支行信贷业务流程的了解、信贷业务档案的翻阅，感受到第一是 支行思路清晰，对总分行相关制度能活学活用。体现最明显的是 一户贷款企业调查时主要是针对企业结算量、水电费使用情况、工资发放情况等几个方面进行，如果企业经营产品好、产品有市 场、经营业绩较好情况下，对该企业资料进行适度包装，争取能 达到我行授信要求。

第二是业务范围较广， 覆盖面大。

经过了解， 该行 30%贷款为县域经济或周边地区， 座谈时一位客户经理说最 早曾在 发放过一笔贷款， 就此问题该支行行长说“之所 以发放县域贷款主要是通过贷款发放能提升银行知名度， 其 次 市区贷款毕竟资源有限， 如果不发展县域会导致业务增长 缓慢” 。 第三是产品比较齐全。 银行第一笔小企业应收帐款 质押贷款就发生在该行， 同时该支行大力倡导“ 户、 户联 保” 贷款， 既发放了贷款， 又增加了存款。 另外该支行与 市 中小企业担保公司、 市小额贷款担保中心加强了合作， 从而 有力地支持了个体工商户， 对小企业户数提升有较大帮助， 也拓 宽了企业融资渠道。

二、 稳定存款增效益、 揽储方式多样化 该支行为彻底扭转存款大幅波动的不良局面， 及时建立了以 存款为中心的多项工作措施， 深入挖掘目标市场， 开展竞赛活动 争揽存款、 以推进协议存款开户、 以理财产品挖转存款、 以代发 工资吸收存款等活动来稳定存款。

其中开展储蓄竞赛活动争揽存 款： 制定强有力的激励措施， 树立集体与个人目标统一、 利益一 致的“ 一盘棋” 意识， 全行全力争揽存款。 首先， 组织人员及时 对公存客户帐面上大额存款资金进行了解， 对暂时不用的存款为 客户做好理财， 提示转存为7天通知存款、 定期存款或者协定存 款； 其次， 以理财产品挖转存款： 抓住我行理财产品收益高、 发行期次多、 资金回笼快等优势， 将他行客户作为主攻点集中力量 挖转， 随时关注它行的大量理财产品到期时间， 组织人员与大额 储蓄客户进行电话随访， 与客户“ 零距离” 接触， 做到将理财产 品和大额客户到期的存款都顺利转存。 最后， 积极开展单位协议 存款， 通过了解该支行 80%对公客户签订了单位协议 存款， 更好 地提升对公存款的收益最大化及存款积极性。

三、 提升团队凝聚力、 营造良好工作氛围 该支行注重培养群 体意识的养成， 通过员工在长期的实践中 形成的习惯、 特

长、兴趣等行为，加强员工之间的思想引导使之产生共同的使命感和认同感，例如为营造职场良好氛围，张贴工作喜报、标语以此来鼓励先进个人、激励其他同事；在早晨会主要表彰与昂、激发积极性，在业余时间组织员工进行羽毛球、篮球、拔河比赛等等，都对营造职场良好氛围产生积极的作用。因为团队意识的建设是一个支行同心协力不断向上的原动力，让支行员工认为为团队做贡献，就是在为自己争取荣誉。可以说，一个支行的团队意识越强，它的生命力就越旺盛、越长久。士气高昂、活力充沛的团队可以将全部员工牢牢地捆在一起，更好地发挥整体作战能力。

四、细分制度、提升支行内部管理精细化 在该支行交流学习过程中，我充分的感受到内部管理精细化带来的效益提升。

主要体现在支行内部制度建立了细致的岗位内部考评制度，精确考核的科学管理模式，使之任务到人、责任到人、按绩效取酬的分配原则，把管理的对象逐一分解，量化为具体的数字、程序、责任，使每一项工作内容都能看得见、摸得着、说得准，使每一项工作都有专人负责。

通过这次宝贵的交流学习机会，让我领略到了分行员工饱满的工作热情、体会到了对于工作蓬勃的斗志、学习到了对于信贷制度的灵活运用。

我想通过这次交流学习，看到了自己的不足，还学习到了一些新的营销知识，起到了取长补短的作用。在今后的工作上主要再做好以下几个方面：

一、 贷款业务方面：在以后的工作中，积极加强制度的深入学习，深刻领会其，对企业的调查做到如实反映的同时，以避免风险为目的，改进调查工作及审查工作。同时，加强客户经理培训工作。积极拓展县域经济。

二、 存款营销方面：以综合营销竞赛活动为契机，建立存款

营销长效机制，将高端客户信息库工作继续深入开展下去，并积极做好对公客户的理财观念，推动协议存款的开展。三、在团队建设方面：丰富支行会议内容，开展支行员工业余生活的相关活动，从而提升支行凝聚力。四、内部管理方面：针对支行每个岗位制定员工管理细则，从而大大提高工作执行力。

交流才能提升，通过交流，使人的观念得到了转变，通过交流，使工作水平得以提升。在以后的工作中，我们将继续与兄弟支行加强联系，从而更好地促进支行工作。

银行意识形态分析会发言材料篇六

20xx年，自治区农村信用社党委将“两学一做”学习教育作为全年党建工作的重要任务，紧扣中央和自治区规定的时间节点和具体内容，推动“两学一做”学习教育环环相扣、步步深入。

近日，自治区联社开展了落实20xx年工作会议精神督导工作，督导以自治区联社党委书记田海舟，党委委员、理事长米力古丽·阿吉努尔，党委委员、纪委书记于文辉，党委委员、副主任姜志国，党委委员、副主任杨志勇，党委委员、副主任李曙光为组长，各部门负责人为组员，分六组对全疆14个地区县市行社进行工作督导。

督导主要从传达贯彻落实自治区联社年初工作会议精神、20xx年经营目标计划、措施落实，春耕备耕信贷投放，金融精准扶贫工作开展，“访惠聚”工作安排落实，固定资产投资信贷对接，行社信用风险现状、风险处置措施及20xx年风险处置计划等问题，并在督导过程中，前往各县市行社“访惠聚”驻村工作队进行督导、慰问。

田海舟在天山农商银行开展督导调研座谈时指出，一要统一思想。要高度重视、认真领会自治区联社20xx年初工作会议

的讲话精神。二是要顺应趋势。要深入研究20xx年政府工作报告，要清醒认识到农村中小金融机构的发展趋势和现状，积极主动谋出路，努力顺应发展趋势，主动适应新常态，发挥人员、机构的优势，率先开始打造普惠银行，继续保持领先地位。三是要加大贡献。要把握好自治区政府1.5万亿固定资产投资机遇，加快经营方式的转变，盯住城市业务主战场，在存款和贷款方面承担更大的任务，努力为全疆农信系统经营目标的完成贡献更多力量。四是要稳健经营。要清楚地认识到天山农商银行的体量和规模在全系统中的重要性，坚持稳健、科学、有序的经营，在结构调整、业务创新等方面要坚持稳字当头，防控好各类业务风险。五是要树立标杆。要继续发挥全系统的引领标杆作用，发挥好业务研发基地、人才培育基地、产品创新基地的推广输送作用，为全疆联社的共同进步和协同发展提供坚实有力的支撑和保障。

米力古丽·阿吉努尔在莎车县联社督导过程中强调，要稳中求进，重视质量，重视对中层干部的培养，将思想和认识统一到自治区联社的要求上来，以新的思维和理念为莎车县联社的良好发展奠定基础，为推进联社改制农商行加快步伐，促进各项业务达到新的高度。

于文辉在阿勒泰市联社督导过程中强调，要积极推进农牧业供给侧结构性改革，降低企业成本，加大金融支持实体经济、精准扶贫等工作力度。

银行意识形态分析会发言材料篇七

为期三天紧张的培训结束了，但自我感觉意犹未尽。xxxx商服务质量信息公司的老师观念给我们带来了非常新颖的们。我虽工作多年，但对市场营销、管理、策划管理工作还是知之甚少，通过此番的培训学习，使我对营销有了更深一层的认识，学习到了一些新的高品味的生活。培训学习，并使我认识到了自身的不足，与他人之间的沟通技巧、语言表达能力有待提高，这在平时的教育工作中，也带给我许多焦虑。领

导、同事都先后给我指出过，但始终不知道如何正确地表达出自己的意思。通过这次学习，我掌控了解到必须要掌握一些与人沟通的技巧，才能更好地营造友善、和谐的氛围，拓宽业务覆盖面。

其次，不仅要掌握认清一些基本的专业技能，还要明确自己明确提出的目标和目标，制订出像切实可行的计划，带好队伍，做好平时支行的营销手段工作。积极发动职工，合理营销策划，充分把握商机，不打无准备的仗。准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步的工作有较强的针对性，能够有计划、有步骤地展开。物质准备教育工作做得好，可以使客户感受到良苦用心营销人员的诚意，可以能够帮助营销人员树立良好的形象，不能丢三落四，言辞激烈，要增强自信，充满信心，回答疑问从容不迫，言语举止得当，更好的取得商户信任。

再次，发展新的客户，开拓新的业务范围，这是发展的经营典范，同时也强烈要求是对营销人员的要求。寻找目标客户作者，不仅要有核心理念目标，营销人员一定要勤奋、敬业。为了获得更多的买家，更快地提升营销业绩，除了周密维护老客户，同时还必须勤于客制化客户，时刻注意市场的波动动向，掌握客户的新近情况，随时管理业务做好向客户介绍全新业务的准备。要走进千家万户，说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，勇于进取，积极向上，百折不挠，不灰心，不气馁，始终保持良好的心理素质，全面开展工作。

营销人员要有一双慧眼，有敏锐的目光时刻了解市场动向，还要从客户的行为中发现反映客户内心反衬活动的重要信息，它是营销人员深入了解客户心理活动和准确判断客户的必要前提。当然，还应具有很强的'创造能力，才能在激烈的市场竞争中出奇制胜。要有一种“别出心裁”的创新精神，更要突破现代思路，善于采用新方法走奔小康，这样我们的才能营销手段活动才能引起未来客户的注意。

人脉是营销过程中不可缺少的重要因素，每个人几乎都有两个彼此不同的人脉网络，一个是我们自然得来的，一个是自己创造的。自然得来的人脉网络包括我们的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果具有良好的个人魅力，主动开拓自己的人脉关系，利用时间与优质客户需要进行情感交流，引进贵宾服务的项目，客户倍受特殊礼遇，就会产生回报的心理，从而当更忠实于我们，甚至帮我们发展新客户。诚信为本，忠实于客户，与客户成为朋友，让客户感受我们真实、热诚的一面，互相信任，保持长久的合作。

成功需要一类精神，营销手段也需要一种意志，要有锲而不舍，愈战愈勇的精神，更要有坚定不移的信念，自我激励，自我启发，才能坚持到底，达到目标的彼岸。

最后，通过这次培训研习，我不仅看到了自己的偏低，还学习到了就一些新的营销知识，看到了产业发展的希望，确立了今后努力的方向，它就像是黑暗中的一盏明灯，给我以动力，我会按照所学习到的科学知识，坚持不懈地融会贯通下去，在自己的其他工作领域，开拓出一片新的蓝天。

银行意识形态分析会发言材料篇八

先期，在我社领导的关心下，我社各分社员工等一行到上海进行了为期一礼拜的培训学习。在国际化发达城市里，应付一个拥有高效决议的金融系统、多系统银行业激烈竞争的城市，感想甚多。依据联合我州现状的实质情况，我个人有几点认识提出：

1、具备现代营销的新观点

在将来不久的金融业不再是传统的存、贷银行业务，也不再是详细的业务经营问题，而是怎样提高全市场竞争潜力为中心的发展战略和方向问题，认识金融市场主流趋向。新时期的金融消费者，已经不不过仅从存贷款和结算的惯例服务要

求选用银行，而是更为着重选用有助于创建自己价值的银行服务，选用有发睁开辟拥有自己特点的多元化银行产品的银行业务(包含中间业务、贷款产品)。所以，客户金融需求的范围和层次更加宽泛，个性色彩更加浓重，市场需求多样化要求银行务必以客户需求为导向，带给全方向多层次的产品和服务。

2、学习潜力决定工作潜力

在上海学习到很多新观点，虽然目前完整照搬不贴合我州现行的金融管理系统，但自我必要理解现在在世界发达城市流行的金融趋向，掌握新理念知识，活学巧用，取可取之处。从事金融这行业，领会最深的是在这个圈里越往前走，越是感觉自己所学的知识太平泛。正所谓“学无止境”，针对不同岗位，努力从多方面学习掌握各样业务知识和技术;应付新形势的要求，不停拓展金融知识新领域，以适应新形势发展的需要。认真学习各样知识，不停提高业务技术，增强自己综合潜力的培育。思想新、学历高，业务潜力才能不停的提高。要拥有知识化、专业化、素质高等优势，建立业务经营上的`优异态度，以及拓展业务的潜力，才能在一个崭新的岗位上胜任。

总之，在城市信誉社筹建城市商业银行这一机会与挑战同时并存的时刻，只有努力提高了自我素质，提高了工作效率，才能表现商业银行的快捷、灵巧、稳当的服务作风;只有在学习中做到勤苦研究，锲而不舍，才能为适应商业银行工作打下坚固的基础。