

# 最新人民银行原行长演讲(优质7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 人民银行原行长演讲篇一

尊敬的各位领导、同志们大家好！

我演讲的题目是“用青春书写激情，用奉献诠释自我”。

在这个阳光明媚，迎春花盛开的季节，能够和大家一起探讨“青春、激情与奉献”，我感到十分荣幸。青春是读不完的历史长卷，激情是忙碌的身影，奉献是心灵深处一曲人生新的交响，是忠于职守，是敬业，是拼搏，是热爱并献身自己从事的金融事业。当奉献成为一种时尚，当敬业成为一种需求，当知识成为一种资本，我们所有的正是青春的激情。

当前人民银行正处在改革和职能转换的关键时期，县级人民银行责任重大，前景广阔，任重道远。我们还有什么理由不以满腔的热情投入到岗位工作中去呢？奉献社会，是时代对青年的召唤，稳健货币政策在基层的贯彻落实需要我们，维护辖区金融稳定需要我们，支持县域经济发展、帮助农民奔小康需要我们。我们不应该彷徨，不应该迟疑，立刻行动起来吧！努力拼搏，开拓创新，爱岗敬业，无私奉献，从我做起，用自己的青春和汗水给我们人民银行改革与发展添上色彩斑斓的一笔。

我的演讲完毕，谢谢大家！

# 人民银行原行长演讲篇二

各位领导、各位同事：

大家好，首先作一个自我介绍，本人\*\*\*，现年\*岁，在工行营业部工作□zg党员，大专文化，助理会计师。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近两年来，深切感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。随着中国加入世贸组织，对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

1、首先我相信自己有信心也有能担负起这一重任。从自我素质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。在部队从事新闻报道工作，因工作突出荣立三等功一次受嘉奖多次，去年，营业部创星级网点，我充分发挥自己的特长，在《如皋日报》对营业部进行的宣传，取得了良好的效果。进行以来，能不断完善和提升自我，认真学习各项业务知识，尽快适应银行工作。95年通过全国成人高考并取得江苏省财经高等学校大专学历，目前正向本科进军，98年通过江苏省英语、计算机等级考试，2015年通过国家人事部考试，被聘为助理会计师。

2、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，更何况面对日趋激烈的竞争，想逃避是不可能的。历史的重

任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。

3、我深刻懂得这一岗位的重要性。将西门储蓄所升格为分理处，充分体现了行党委、行长室对该分理处的高度重视和对其寄予无限的厚望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开拓精神，瞄准目标、不负众望，确保任务实现。

4、能够看到自己的弱点。业务水平有待进一步提高，储蓄业务没有接触过，但我相信我有能力尽快适应。管理对我来说是个全新的课题，在今后工作中，我将不断地调整自己，虚心请教，加强学习，与时俱进，超越自我。

这次竞聘如果成功，我将进一步解放思想，带领各位同事提高结算质量，搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，开创分理处新局面，全面超额完成行党委、行长室交办的各项任务，将分理处创办成三星级网点。

1、思想总揽全局，做好表率。作一个带头人要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系，在行党委、行长室的领导下，向目标任务冲刺。在内务管理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正己，自己要做好表率，从各方面严格要求自己，吃苦在前，享受在后。

2、统一思想，发挥团队作战精神。以绩效考核为动力，充分调动员工的积极性。借分理处升格的东风，利用新业务系统的先进的硬件多渠道、全方位开展揽存增存工作。鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，献计献策，建立完善揽存信息网络，捕捉每条信息。作为我本人更要主动出击，寻找客户源、存款源。

3、挖掘优质客户源，寻找新的增长点。客户是商业银行发展

的基础，没有一个稳定的“黄金”客户群，银行业务的开拓就成了无源之水、无本之木。因此，要在挖掘客户源上狠下功失，确保任务的实现。一是充分利用我行结算的优势，面向乡镇寻找开户单位。目前，信用社的结算功能相对比较滞后，不能适应用户的需求，而我行的网点主要集中在城里和少数镇，可以从中挖掘不少优质客户。二是挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。加强服务，全面提升跃进路分理处的知名度。

4、服务是银行的生命线。要使第一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

5、内抓管理，外树形象。“没有规矩不成方圆”，加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，用制度来规范行为，提高工作效率，同时，找准客户需求与我行制度的结合点，服务好客户，锻炼出一支业务过硬，作风优良的队伍。充分利用宣传工具，鼓励员工反映好人好事在新闻媒体上进行报道，扩大社会影响。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行发挥自己的光和热。

谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

谢谢大家!

各位领导、同志们:

大家好!首先感谢支行领导给我这次展示自我的机会。希望我站在这里没有让大家感到意外,这次竞聘对我来说可谓一个崭新的开始,从今天开始,从现在开始,大家看到的将不再是那人不求上进,安于现状的xx了,今天,展现在大家面前的将是一个积极上进,充满自信的xx□

我,今年xx岁,大专在读□xx年入行以来,我先后作过行政、储蓄,经警等工作,工作中,我勤奋好学,熟练地掌握了各种业务知识和操作技能,在工作中表现了良好的业务素质和业务能力,多次参加市行的业务技术比赛,连续三年被评为业务标兵,并被评为2015年度先进个人。我自认有能力有条件竞聘xx支行副行长一职。

首先,源于自己价值的实现。“不想当将军的士兵不是好士兵”,我从事储蓄工作已有10年了,我自认在现有的工作岗位上游刃有余,渴望能在一个新的岗位上锻炼一下自己,二级支行副行长这一职务既能锻炼一个人的沟通协调能力,又能锻炼一个人的组织管理能力,所以,我希望给自己一个提高工作能力、实现自我价值的机会,而且我自信有能力适应这个岗位的工作。

其次,源于这个工作带来的挑战。由于诸多原因的存在□xx支行储蓄存款呈自然负增长,这与存款指标的逐年增长显然不对称,这就加大了工作的难度,我很愿意去迎接这份挑战,用自己的努力开创出一条的工作思路,为领导分忧,解决问题。

再次,源于一份xx情节□xx支行工作的难度大家有目共睹,但我在千山路支行工作已近10年,可以说是与xx同兴衰,共荣

辱，所以，我对xx支行有一种责任感，希望能通过我的努力让他不断发展，做出成绩。

首先，我在xx支行具有良好的客户基础。我在xx支行从事储蓄工作，至今已有10年了，我通过在储蓄窗口为客户提供优质的服务，与xx支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系；由于xx支行绝大部分对公客户在我行都有储蓄业务，所以，在工作中与对公客户也有业务合作，也建立了与对公客户的良好合作关系；通过上门服务，对xx□xx等大客户的情况都比较了解。良好的客户基础将会帮助我尽快适应新的工作岗位，更好地开展工作。

其次，我在xx支行具有良好的群众基础。我在日常工作中，能做到任劳任怨，对同事工作中遇到的问题能够热心帮助其解决；始终坚持上门服务，另外，我还不断加强业务学习，提高自身的业务能力，适应新业务的要求。我用自己的行动得到了大家的认可，连续三年被评为业务标兵，2015年被评为先进个人。这些荣誉是大家给我的，它反应了大家对我的信任，相信这份信任将会成为我顺利开展工作的有力保障。

如果我竞聘成功了，我今后的工作任务就是如何作好支行长的助手，协助他把支行的各项工作做得更好。

发挥自身优势，提高储蓄工作质量。

储蓄客户不同于对公客户，他与银行之间不存在其他关系，就是单纯的债权债务关系，那么如何让客户在林林总总的银行中选择我们就是我们应考虑的问题。我们不排除其他因素的存在，但服务质量的好坏绝对是老百姓最先考虑的因素。所以，提高储蓄存款的最有效途径就是为客户提供满意的服务，最好是能够针对不同的客户提供个性化的服务。以前我们帮助老人写凭条，不厌其烦地与聋哑人进行手势交流就是最为简单的个性化服务，都收到了很好的效果。当然，我们

现在没有条件提供更进一步的个性化服务，但至少，我们应该为客户提供周到、温馨的服务，真正作到将心比心，用真心的服务换取客户的忠诚。为此，我将协助支行长，一方面加强储蓄人员的思想教育工作，树立端正的服务态度；另一方面，加强业务学习和交流，提高业务能力，为客户提供准确、快捷的服务。总之，我们将尽力保持储蓄存款的稳定。

1.银行竞聘演讲稿范文

2.银行职位竞聘演讲稿范文

3.银行的竞聘演讲稿范文

4.银行竞聘演讲稿

5.银行不同岗位竞聘演讲稿范文

6.银行中层岗位竞聘演讲稿范文

7.银行竞聘助理演讲稿

8.银行竞聘主管演讲稿

## 人民银行原行长演讲篇三

大家好!我竞聘演讲的题目是“学习无止境，进步是追求”。

今天我站在这里，心情非常复杂。在为能有这样一个机会感到庆幸的同时，也为自己的.优势或实力感到底气不足。

我岁数相当，学历相近者大有人在。也有人说：你能歌善舞，能主持会演讲，至今还活跃在全县各种大型活动的舞台上；我认为，这些都是业余的爱好，与优势关系不大。还有人告诉

我说：你具有组织协调与管理能力，从中学到大学一直是班级和学校的学生干部，早在大学时期就因表现出众而光荣入党。不错，我的确组织、策划过许多的活动，有的还很有影响；也曾经担任过多年的学生“领导”，这些在我看来，都是一个积累能量的机会，一个能力提高的过程，一种综合素质的体现。如果算是优势的话，也很勉强。

其实，我的优势在于善于学习，爱岗敬业，追求进步，永不满足。

不论是小学、中学还是在金专就读，我始终保持着勤学好问，刻苦努力的良好学风，学习成绩始终名列前茅。特别是在金专三年，我不仅系统学习了金融理论和相关技能，还自学了当代法律、行政管理、德育教育、绘画书法等非专业知识。不仅专业成绩优秀，而且在德育、体育、艺术等方面得到了全面发展。当时全校4500多人，入党积极性都很高，加之吸收党员的名额有限，竞争十分激烈。由于我勤奋好学，争优创先，表现突出，成绩优秀，终于出类拔萃，脱颖而出，在毕业前夕实现了自己的愿望，光荣地加入了中国共产党。

参加工作后，面对新环境、新岗位和新挑战，我继续发扬肯学善学的好传统，继续追求新的进步。于是，向领导学，向同事学，向书本学，在学习中实践，在实践中提高，很快熟悉了新业务，适应了新岗位，掌握了新技能，也取得了新的进步。由我负责的教育管理专业不仅在全省居于领先，而且由我组织设计的人事教育软件在许多地市得到了推广，对促进全省人事教育的规范化、科学化管理做出了积极贡献。与此同时，我还通过自学获得了湖南财经学院金融专业本科学历，获得了经济师中级职称任职资格。

可以说，我今天之所以能勇敢地站在这里，接受各位领导的考验与评判，除了许多领导的关怀和同事们的鼓励等因素以外，对学无止境的认识和追求进步的信念是我最大的动力源泉。

对我来说，参加这次竞聘，既是接受检验的机会，更是强化学习的平台；可能是新的机遇，更意味着要迎接新的挑战。成功了，学习条件会更好，学习领域会更宽，承担的责任会更大，回报领导、同事多年关爱的机会也更多，当然是一种进步。失败了，看到了自己的不足，加强了学习的紧迫感，我认为也是一种进步。

尊敬的各位领导、各位同事，请大家相信我，年龄不是标准，经验不是问题，资历更不能成为障碍。如果给我一个机会，我做得一定会比说得好。

## 人民银行原行长演讲篇四

大家好！首先要感谢大家的信任和支持，给了我这次演讲的机会。我演讲的题目就是：“用心服务，用爱经营，撑起诚信的蓝天”。

作为一名在前台工作的员工，我深深的知道，服务就是一切，服务就是企业的生命，我也深深的知道只有用心了才能做好服务，营业前台是建行服务的窗口，而我们将最直接的展示中国建设银行的形象，但是，我们的工作不可能总是风和日丽。不可避免的，经常有客户因为不满意建行的服务而责骂、刁难我们。我想，这也是因为我们的工作做得不到位吧。

那么，我们怎样才能做到真正

“用心服务”呢？任何一个错误，都会给客户和各个环节的工作带来不必要的麻烦。“用心”服务的过程中，如果你很热心，有耐心，却不够细心，很可能结果事与愿违，好心办错事；如果你细心，却不热心，也没有耐心，纵使你能够解决问题，但一副冷冰冰的面孔又怎么能够得到用户的肯定呢？打个比方，如果说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。我们要设身处地地为客户着想，尽可能去帮助他们，用自己的真心付出，证明着“用心服务”就

是永远从心底里去关爱他人，帮助他人。

随着金融业的不断发展，各家商业银行的竞争也越来越激烈，银行的服务质量和服务水平逐渐成为各商业银行竞争的焦点，而服务也就成了银行的生命线。而我们企业要的是市场，客户要的是服务，而连接客户与企业的命脉就是诚信。诚信是服务的基本要求，只有用心服务，才能得到客户的信赖；只有用心服务，才能使客户在享受建行服务中体验到温馨；也只有用心服务，才能使服务行业在激烈的竞争中立于不败之地。

我们常说，顾客是上帝。但“上帝”也需要真真切切的感觉，而这感觉就来自我们所提供的实实在在的服务，我们对客户的一句亲切问候，一次周到的服务，远不及客户对我们的信任和支持。“用心服务，用爱经营”看似简单的八个字，其实包含了多少内容、多少艰辛、多少付出。我们建行员工正是用自己的心血、汗水和智慧实践着这简单的八个字。秉承“以市场为导向，以客户为中心”的宗旨，使诚信融入我们建行服务的每一个环节。

为了提升服务质量，在工作中，我们严格要求自己，每天准时上班。在服务过程中我们坚持使用十字文明用语，实行站立服务和微笑服务，积极、主动、热情的接待每一位客户，用自己热忱的心，展示着“以客户为中心”就永远向客户报以浓郁的亲情。最近我们分理处实行了手工排号，使排长龙的现象消失了，营业大厅里因站着排队而心生不满的客户也减少了很多，这大大减轻了我们前台的工作压力，使我们能够更好地“用心服务，用爱经营”，正是这种情感，使我们的精神凝为一体，使我们的境界不断升华；督促我们积极进取，不断开拓，为建行事业的发展而不懈努力。

携起手来，让我们肩并肩，用青春的热血铸造建设银行不老的魂！再次感谢大家给我的这次机会，我的演讲完了！谢谢！

# 人民银行原行长演讲篇五

1、政治思想过硬。本人能够正确理解、贯彻国家的各项方针政策/和法律、法规，具有良好的职业操守，诚实守信，爱岗敬业，廉洁自律，能够自觉遵守各项规章制度、组织纪律，从未出现迟到、早退现象，能够经受党和群众的监督，拥有雄厚的群众基础。

2、具备综合的业务素质。自20xx年参加工作以来，我先后从事过储蓄、对公和柜员机管理等岗位工作：在网点能够熟练操作单折卡的存取款及转帐业务，准确、快捷办理同城票据的收付业务，在五七路分理处日均业务量在300笔以上；相继学习和掌握了代发工资、批量发卡、批量扣划等代收代付业务，仅xx大学月代发工资在3000人数以上，代发金额500多万元；在五七路管理4台柜员机，日交易量1 1 5 0 0 笔以上，在市行柜员机/专项监测排名中名列前茅，屡屡拿回专项奖金；通过在与对公单位的业务合作中，积累了一定的公关能力和营销经验；工作之余严格要求自己，不断加强自身业务学习，相继取得反假币证书，代理保险从业资格证书等，目前正在学习电子银行、代理产品等新兴业务，提高自身综合理财能力。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展的步伐，才能为客户提供更多、更好、全方位、个性化的金融服务。

3、具备年龄优势。本人身体健康，精力充沛，有迎难而上的决心，不怕吃苦，不怕流汗，有充裕的时间和精力投入到工作中去。

如果我有幸/竞聘上大堂经理岗位，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，紧紧围绕支行各项中心工作，当好营业室主任的得力助手，争取优质客户资源，和同事们一起，按照支行的要求，将营业室的各项存款、中间业务发展/上一个新的台阶，力争百尺竿头更进一步。

具体措施如下：

一、首先要继续依靠团队的力量，发挥集体作战的效果。大堂经理的工作必须立足于营业室的发展，没有领导和同事的支持，是无法开展工作的。只有紧紧依靠整个团队的力量，发挥集体作战的作用，才能取得良好的效果，因此在以后的工作中，我要进一步加深与同事们的感情，发扬团队精神。

二、立足岗位，积极营销。

大堂经理的职责/归根结底就是服务客户，促进营销。为此我将充分利用大堂经理/这一银行联系客户的“桥头堡”，与广大客户交朋友，识别优质客户。积极营销我行各项金融产品，通过自己的成功营销，带动整个营业室的营销意识和氛围，争取在奥运年内，将营业室打造成为全辖区的精品网点。

三、加强客户关系的维护。

灵活的大脑、超前的思维、丰富的信息、周到的服务，是赢得客户良好口碑的法宝。客户分类管理，是大堂经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，提供差异化的服务。用我优质服务和产品/稳住vip客户，挖掘潜在的优质客户。只有这样，才能保证营销持续健康的发展。不管这次竞聘成功与否，我将一如既往，始终坚持”老老实实做人，踏踏实实做事”的原则，为我行的发展/贡献自己的一份光和热。

谢谢！

## 人民银行原行长演讲篇六

当离开\*\*\*，第一次迈入芜杂纷繁的社会。\*\*银行，我便与你结缘。在这里，英明果敢的领导班子、团结拼搏的员工队伍、求实创新的发展战略、客户第一的服务理念、整洁明亮的办公环境、积极向上的企业文化、无时无刻不感染、激励着我。在这里，浇灌夏的繁荣、收获秋的果实、分享冬的喜悦。在

这里，我们紧紧抓住手中的机遇，打造出骄人的业绩，面对激烈的竞争、严峻的挑战知难而上、愈战愈勇。在这里，我学到了业务知识、掌握了操作技能，经历了成长的烦恼、懂得了收获的快乐，看到了拼搏向上的力量、感受了团结互助的温暖。

不求最大，但求最好。努力为\*\*、为\*\*、为\*\*不断创造更大的价值是我们\*\*始终不渝的追求。我们将以更加饱满的精神状态，“内强管理，外塑形象”，积极推行国际化、现代化、\*\*\*型银行的经营战略，构建\*\*\*经营模式，努力实现从\*\*发展向\*\*的转变，从主要依靠\*\*与\*\*增长并重转，从相对粗放的经营管理向规范的集约化经营管理转变，坚持高质量发展，打造精品\*\*银行。以诚信立行、以信誉为重、以品质取胜，用心服务。我们将继续完善以\*\*为中心的市场化经营模式，完善客户服务体系，进一步推进\*\*的市场战略，科技兴行战略，提高产品和服务的科技含量，改进服务手段，优化服务结构，改善服务环境，提高服务质量，努力提高\*\*银行的服务竞争能力。坚持“以人为本”，建设“人本化银行”。我们将坚持把“以人为本”作为核心的企业价值观，积极推动“人本化银行”建设，努力通过企业文化建设凝聚企业精神支柱，塑造企业良好形象，训练员工职业道德，培育造就优秀人才。对内创造以人为中心的企业管理模式，提倡为了人，关心人，理解人，重视人，依靠人，尊重人，培养人的人本文化；对外从服务人的个性化入手开拓市场，服务市场，创新市场；深化人人为我、我为人人的传统理念，升华员工的思想境界；在拓展业务中，倡导以市场为导向，以\*\*为中心，努力为\*\*提供一流产品和服务。进一步发挥全体\*\*的积极性，不断完善各项\*\*管理制度，努力创造全体员工共同参与日常经营管理的环境，为员工的职业发展创造条件，让每一名员工在华夏银行事业发展的大舞台上充分施展才干，展现自我价值，与\*\*银行共同成长。

斗转星移，\*\*的发展的接力棒交在了我们\*\*的手中。\*\*作为\*\*\*，没有理由不担任起这个重任，想想你的家庭，同样我

们应该像热爱家庭一样热爱自己的事业，那是我们的选择，与我们相伴的事业。

相信在未来的日子里，\*\*银行将继续携手\*强强联合，为\*\*\*银行健康、持续发展作出不懈的努力！

## 人民银行原行长演讲篇七

大家好！

我叫，今年岁，现任职位，我今天竞聘的`是客户经理。今天能够站在这里参加竞聘，我既紧张又兴奋，紧张的是我将面临各位领导和同志们对我的考评，我能否将自己的业务知识与才能真正的发挥出来，得到大家的认可，最终取得竞聘成功；兴奋的是，通过这次竞聘，使我增强了竞争意识，对今后的工作既是一次促动又是一次挑战，这也是我这次参加竞聘的主要目的。

下面，我先简单介绍一下我的工作经历：

年7月我毕业于哈尔滨工业大学涉外会计专业，被分配到中国银行哈尔滨市分行，先后从事了柜员岗位和事中监督岗位的工作，由于我虚心学习，认真请教，很快地熟悉了业务并成为业务能手，年被评为“支行先进工作者”。

由于我在南通分理处工作优秀，表现良好，年3月，我通过选拔、考核后，调入南岗支行公司业务部，开始从事信贷工作。我首先从事综合统计工作，在这个岗位上，我基本掌握了信贷业务的有关知识和业务流程，使自己的综合能力得到了提高，为今后从事具体信贷业务打下了良好基础；兼任信贷员以后，我先后主要负责了黑龙江大学、黑又亮有限公司、奋斗副食等14家企、事业单位的信贷业务。在工作中，我将综合岗位学到的知识和自己积累的的工作经验运用到具体的信贷实践中，圆满地完成了各项工作任务。在紧张的工作之余，

我兼任南岗支行的团支部书记，组织了诸如联欢会、演讲赛等一系列文体活动，使自己的组织能力、协调能力得到了提高。

由于在工作中的良好表现，自年参加工作以来，年我被评为“支行先进工作者”，年调入支行信贷部后，年被评为“支行先进工作者”，年被评为“支行存款先进个人”，并借调省行保全处、风险管理处多次，年通过考试调入省行公司业务处营销二科。

在省行公司业务处营销二科，我负责北鹤木业、天鹅出租公司等六家贷款企业，贷款总额2亿多元。由于有了在支行打下的基础和在全保处、风险处的工作经历，在领导和同志们的帮助下，我较快地适应了省行的工作环境和工作要求，工作努力、踏实。除管好分管的贷款户外，我还积极努力开发新客户，曾和伊利乳业达成贷款意向，虽然最后未能合作，但是锻炼了自己，积累了营销经验，为今后的工作打下了良好基础。

1. 事业心、责任感强。我大学毕业后，参加工作就在中行，我热爱中行，热爱中行事业，愿意为中行的改革腾飞做贡献。参加工作这几年，我工作努力，成绩突出，先后得到表彰多次，从一名分理处柜员成长到今天省行公司业务处的一名信贷员，我的成长进步除了领导、同志们的帮助、支持外，我个人的因素正是我有较强的事业心、责任感，所以无论在什么岗位，都能够努力做到兢兢业业，任劳任怨，努力进取。

2. 具有一定的信贷工作经验。从年至今，已从事信贷工作4年，掌握了公司业务里前台的营销业务、后台的综合与管理业务，并熟悉保全业务、风险业务。先后管理贷款企业20余户，涉及工业、商业、学校等各行各业。独立从事过贷前调查、贷中审查、贷后跟踪与管理的全过程。并熟练掌握贷款五级分类、信用评级、新一代信贷系统等程序。我觉得，这些宝贵的工作经验是我完成信贷工作的重要前提。

3. 有信贷工作所需的基本专业知识与技能。我在大学学的是会计专业，专修了会计、金融、市场营销、公共关系、管理、法律等40多门课程，并通过了中级经济师的考试。这些知识和专业思维为我顺利的理解和掌握银行各项业务，快速适应岗位要求奠定了良好的基础。现在我对企业的帐务处理、财务报表、资金运作等方面都比较熟悉和了解，通过运用我的专业知识和业务技能，我可以最大程度地掌握企业的资产、负债、所有者权益等情况，了解企业的偿债能力与盈利水平，可以将我行的贷款风险降到最低值，确保我行信贷资金安全，努力为我行争取最大的收益。

4. 通过在我行工作的6年，我不仅是一名成手信贷员，我还熟悉、掌握储蓄、会计、结算等业务，具有了客户经理所必备的基本素质与要求，能够较为准确把握市场信息、以高效、优质的服务满足客户需求，并能较快、较好地适应客户经理的新要求，马上投入到新的工作中去。

以上是我参加本次竞聘的理由，如果本次竞聘成功，取得了客户经理的职位，我将不负所托，积极地寻找新客户、挖掘新资源，做好我行的“推销员”、“采购员”和企业的“服务员”，以客户为中心，以追求我行效益最大化为目标，开拓创新，全心全意做好工作。如果竞聘不成功，说明我还有一定的不足和差距，今后不论在哪个岗位，我都将一如既往地认真工作，加强学习，争取早日达到客户经理的标准。

我的演讲结束了，谢谢大家！