

最新产业金融是干的 银行个人金融部副主任竞聘演讲稿(优秀5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编帮大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

产业金融是干的篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先衷心的感谢领导提供这次公平竞争的机会，使我有幸站到这里参加竞聘。同时谢谢这三年来所有帮助、关心我的同事，也正是你们的鼓励与教导，使我从一个走出校园懵懵懂懂的大学生，成长为今天稍渐成熟、掌握一定实践工作技能与本领的银行职员。

三年的成长，使我积累了一定的工作经验，培养了良好的实干精神。为了更好的发挥自己的才干，为支行做出更多的贡献，我决定竞聘支行个人金融部经理。站到这个竞聘的舞台上，有一种成功的期待，但更多的是感到一份责任，对支行，对xx银行的一份责任。

下面我对自己的基本情况及工作思路作一介绍：

一、个人基本情况：

我于2019年7月毕业于财经学院外贸外语系国际经济与贸易专业，本科学历，获经济学学士学位；2019年10月进入xx银行工

作，先后在支行从事营业厅柜面综合业务工作与信贷工作，现为市场营销科一名信贷员。在谦虚谨慎、脚踏实地、戒骄戒躁的干好工作的同时，不断学习，充实自己，先后获得会计从业资格证、经济师中级职称、银行业从业资格证，将自己不断丰富的理论知识有效的与实践工作紧密结合起来，尽最大努力为支行贡献自己的力量。

二、工作思路及工作目标：

第一、受国际金融危机和全球经济下滑影响，作为银行业，我们不可避免的受到或深或浅的波及与撞击，这种不良影响会在2019年逐步漫延与显现出来。自2019年下半年几次存贷款基准利率下调后，每发放一笔贷款的利润空间在逐渐缩小，同时整体经济不景气导致的个人收入水平下降势必影响到个人贷款的偿还能力。在这种情况下，需有效的协调好利润增长与风险防范的关系，既要稳保利润增长，又要谨防个贷风险。

第二、目前我行开展的个人类金融业务主要涉及个人住房按揭贷款、个人非交易贷款、存单质押性质的贷款、个人消费贷款、个人信用贷款，就几个贷款品种而言，要齐抓共管，一则是创造更多的利润点，各项个贷业务平衡发展；其次是个贷业务的多样化经营也有利于分散和降低整体风险。

第三、在每笔贷款、票据业务受理中，严格按照金融业法律法规及我行的金融制度、政策执行，把握、控制风险于各个细微环节；同时深刻理解总行事业部制改革的经营理念，并将这种理念切实有效的贯彻于支行具体业务开办中，促进个人金融业务良好发展。

第四、我行目前的按揭工作主要开展万豪国际大酒店与金茂豪庭两部分。今年，由于房地产市场萧条，按揭贷款发放笔数较之前有大幅度减少，为了促进这项工作的持续发展，需要与两个合作伙伴保持良好沟通，包括售楼人员，调动他们

与我行共同营销个贷业务。个人非交易贷款，是风险小、但利润稳定可观的一项业务，要进一步对其做好宣传、推广，积极开拓市场，扩大客户群体。此外，总行零售业务部现在规定允许以公务员工资60%的额度标准发放贷款，对我们而言这也是一个风险小很不错的市场，要积极拓展。

第五、今年要实现我行个人贷款业务的综合平稳发展，预计年末累计发放个人类贷款100笔，累放金额3000万元，不良贷款率控制在0；处理票据贴现业务260笔，贴现金额共计1亿元，实现贴息收入240万元。

以上为我的个人基本情况及工作思路、目标，如果这次竞聘成功，我将尽自己绵薄之力，积极有效开展个贷业务，推进支行个人金融工作新发展；如果没有竞聘成功，我也决不气馁，我将继续努力，不断充实完善自我，在实践工作中进一步提升自己的能力与水平。

我的竞聘演讲完毕，谢谢大家的支持！

产业金融是干的篇二

20xx年，我县农业产业化经营工作，在县委、县*的正确领导下，在市直有关部门的大力支持下，全面贯彻落实中央1号和省委1号文件精神，坚持用抓工业的理念抓农业，把推进农业产业化经营作为促进农业增效，农民增收的根本途径，紧紧围绕农业办工业，办好工业促农业，以扶持和发展农业产业化龙头企业为重点，通过抓龙头，建基地，带农户，抓流通，拓市场，促销售，大力加强龙头企业、农产品基地、经营体系、经合服务组织建设。积极推进农业结构战略性调整，发展多种形式的产业化经营模式，走出了一条“以工兴农、工农互动”的良性循环新路子，形成了贸工农一体化、产加销一条龙的产业化经营格局，并取得了显著成效，对推进农业和农村经济全面发展和实现农业现代化产生了重大作用。

1、农业产业化经营组织发展迅速效果显著。全县农业产业化经营组织总数发展到159个，从业人数7000人，资产总值达到亿元其中固定资产总值亿元，销售收入（含交易额）万元，实现利税万元，创汇675万美元，带动万农户从事农业产业化经营。

2、巩固和扩大了一批农业产业化基地。按照以市场为导向，因地制宜，发挥优势，优化结构，不断扩大农产品基地建设规模，区域化布局，专业化生产的发展格局，目前，全县已建成优质麦、辣椒、食用菌、速生丰产林、无公害蔬菜、肉鸡、瘦肉型猪等7大农业生产基地，其中优质麦生产基地达到50万亩，20万亩被列入国家优质麦示范基地。辣椒生产基地达到30万亩，其中新推广种植“益都红”辣椒5万亩，蔬菜生产基地近10万亩；食用菌棚达到万座，其中新增5000余座；速生丰产林基地面积达20万亩；标准化养殖小区达到10个，初步实现了蓄禽养殖的规模化、标准化。

3、培植了一批各具特色的重点龙头企业。通过新建、技改扩建和资本整合等方式，全县共建成各类农业产业化龙头企业69家，安置劳动力4828人，带动生产基地80亩，带动农户80000余户，滤布实现销售收入73763万亩，利税5090万元，创汇675万美元，固定资产总值达到28282万元，其中固定资产在1000万元以上的企业9个，500万元以上的企业10个。申菇业有限公司、清阳针纺制品有限责任公司、宏海面粉有限责任公司、**县种子分公司、百斯特葡萄酒有限公司、源丰实业有限公司、清南养殖有限公司、濮阳市天口酿造有限公司8家企业属市级重点龙头企业。为加速农业产业化龙头企业的发展，县、乡*通过拓宽渠道，实现投资主体多元化，广泛筹措龙头企业发展资金，采取加大*扶持力度，充分利用民间资本和积极开展招商引资等措施，全县新增投资18679万元，新建、扩建、在建农业产业化龙头企业27家，其中新建企业濮阳先锋实业有限公司、科迪饲料有限公司、利民面业公司、**脱水蔬菜厂等10家；投资4079万元，扩建申氏菇业有限公司、绿源面粉厂、百斯特酒厂等企业13家；投资6200万元，

在建凯利万吨食用乙醇、普丰油脂饲料厂、中瑞恒立农业、保成仙人掌加工厂等企业4家，投入资金8400万元。

4、建成了一批农产品专业批发市场，增强了农业产业化经营的市场竞争力。几年来，我县的各级*坚持把加快市场流通体系建设作为农业产业化的关键环节来抓，先后建成了马庄桥蔬菜批发市场、城关蔬菜批发市场、阳邵苹果批发市场、大屯禽蛋交易中心、**粮油交易市场等29家专业批发销售市场、投资总额3351万元，占地面积亩，年交易额36835万元。同时，充分利用本地丰富的农产品资源优势，积极参加全国各地的博览会、展销会、农展会等，组织龙头企业、骨干乡镇企业、经贸部门拓展国内外市场。据不完全统计，目前农产品及其农产品加工制品，如辣椒、食用菌、蒜粉、茶巾、麦杆画等销往世界20多个国家和地区，有效促进了农产品流通，增强了市场竞争力。

5、形成了一批以协会为主的农民专业合作社组织。按照民办、民管、民受益的原则，全县共创办各类农民专业合作社经济服务组织51个，资产总额2848万元，入会会员万人带动了2万余户参有与农业产业化经营有效提高了农民的组织化程度，促进了农民增收。

6、农业产业化经营，促进了农业结构的战略性调整。加快农业区域布局调整，发展区域特色农产品生产，产业化经营，已成为我县农业结构调整的重要内容。按照突出特色搞调整、突出区域优势搞调整、突出规模效益搞调整的原则，以仙庄、马村、瓦屋头等乡（镇）为主的县东部发展辣椒种植达到30万亩，以城关、柳格、固城等乡（镇）为主的县中部发展食用菌棚达到万余座，以阳邵、古城、韩村等乡为主的县西部沙区发展速生丰产林达到20万亩，在全县构筑起了“红、白、绿、”三色农业及东椒、西林、中菌的特色农产品区域布局和产业化经营的格局。还形成了优质粮食小麦、玉米、无公害蔬菜、畜禽、农产品加工四大农业主导产业。农业结构调出了规模调大、效益调高、产业调特的发展态势。

（二）加快结构调整，培育优势产业。从有利于规模经营、农民增收出发，积极引导农民根据市场需求调整农业产业结构。如粮食生产扩大推广优质专用小麦、玉米面积□20xx年全县新增优质麦种植面积10万亩，玉米以科技入户工程的形式推广优质玉米40万亩，粮食种植总面积达到105 万亩形成了，以小麦、玉米为主的粮食产业大优势、蔬菜生产大力发展无公害和反季节保护地栽培，打造绿色产品新优势；辣尖椒生产逐步实施区域化、规模化种植，在县东形成了千亩成方、万亩连片的规模种植优势和**经济的一大支柱产业，并成为豫北地区最大的辣椒生产基地。

（三）培育扶持，壮大龙头，选准农业产业化发展突破口

坚持把培养龙头企业作为推进农业产业化经营的突破口，着力拉长产业链条，以龙头企业的发展带动农业产业化。一是大力发展农产品加工，构筑产业新优势。依托优质麦、玉米、辣椒、食用菌等农产品资源优势，发展精深加工和综合利用。投资亿元，新上了10万吨乙醇、科迪饲料、先锋实业、中原糠醛厂、利民面业等项目，年可加工转化玉米31万吨、压滤机滤布小麦30万吨、辣椒5万吨、大豆6万吨、玉米心2万吨、棉花籽4万吨，主要农产品资源充分转化，附加值大大提高，使资源优势迅速转化为产业优势。二是加大扶持力度，做大做强龙头企业。在财政政策、金融贷款、生产用地等方面对龙头企业倾斜，县财政每年列支资金400万元，银信部门先后发放贷款9036万元切实解决了企业融资难的问题。税务、土地等部门严格兑现优惠政策，各智能部门想方设法创造发展条件，加油助推。全县先后建成“农”字号龙头企业69家，其中，市级农业产业化龙头企业8家。三是全面开展农业招商引资，先后引进了上海光兆、北京中林、郑州杨森公司、青岛先锋实业、河南恒立农业、普丰油脂等一大批规模大、起点高、带动能力强的龙头企业和项目在**落户，为农业产业化提供了强大的外力支撑。

（五）树立创新意识，探索完善经营形式。一是对一些订单

农业的组织模式实行依法签定，信守合同，使生产与经营者真正结成利益共同体，确保各方特别是农户的利益得到可靠的保证。二是探索组织更多的农户以劳动形式和土地租赁形式，参与农业产业化经营，通过合理有序的土地流转，使农民承包地成为龙头企业的生产基地，获得劳动和租赁双重收入。如保成兴帮食用仙人掌公司租赁王什北豆固、大村、东王什、坟抬头四个村300多农户承包地800亩，投资6800万元，发展仙人掌种植及深加工，安置当地劳动力600多人，以公司+农户的形式，农户把土地出租给公司，公司把失去土地的农民雇佣到公司从事种植管理仙人掌和产品加工，使公司不仅具有了可靠生产基地，而且使农村劳动力和土地得到了可靠的双重收入，实现了农户和公司共赢。三是大力发展以“龙头企业+农户”“专业市场+农户”“龙头企业+基地+农户”“中介组织+农户”“专业协会+农户”等为主的农业产业化经营模式，把农业产业化经营组织与农户、生产基地、营销市场有机紧密的结合在一起，形成了农业经济整体高效的共同发展体系。如先锋实业有限公司今年一开始就与全县万余户农民签订了5万亩“益都红”辣椒种植合同，实行订单生产，向农户统一提供种子和技术，保护价回收产品，生产与大市场的成功对接，达到了互利共赢的目的，走出了一条“龙头企业+基地+农户”的发展之路。

（六）健全中介组织，完善社会化服务体系。中介组织是农业产业化经营不可缺少的一个环节。要按照农民自愿、互利和民主管理原则，建立、健全和完善各类中介组织，并与农业社会化服务体系建设结合起来。通过近几年实践，我县重点指导发展乡村集体经济组织、农业科技部门、专业协会、专业大户和经纪人等多种形式的中介服务组织，在企业与农户之间发挥桥梁纽带作用。如县妇联与山东风阳集团联姻，充分发挥上牵集团公司下联千家万户的中介作用，在全县发展合同养鸡户达500余户，户均年纯收入8000多元，为**农村经济的发展和农民增收致富架起了一座金桥。

（七）加强科技指导，提高市场竞争能力。一是建立健全和完

善生产基地，通过引进新品种、新技术，进行大量试验、示范，积极推进良种化和优质、高产、高效特色品种化进程。以农业高科技示范园为载体，引进、示范、推广国内外名优农作物、食用菌等新技术67项新品种16个，辐射带动了一大批特色明显、效益可观的示范基地，催生了5500多户科技示范户。二是发展绿色、无公害农产品，创造一个“蓝天碧水净土”的良好生态环境，规划建设一批标准较高的绿色食品园区。今年仙庄乡4万亩辣椒被确定为省极定点第一批农业标准化示范区，马庄桥、纸房、六塔、瓦屋头、等八个乡（镇）确定为全省无公害标准化农产品生产示范基地。三是重视开发农产品名牌，实施品牌战略。依靠科技提高质量，依靠质量创立名牌，依靠名牌开拓市场，充分发挥品牌效应。近年我县涌现出的“澧都”尖椒、“宏海”面粉、天福酱菜、清阳茶巾等国家、省级农产品品牌，抢占了市场制高点，拓宽了农产品销售空间。四是花大力气开拓市场。树立现代市场营销理念，强化市场营销手段，使龙头企业开拓市场能力有一个大的提高。

- 1、龙头企业数量少，规模小，产品技术含量低，效益差，辐射带动能力不强。
- 2、生产基地优质产业规模小，专业化生产水平低，产品档次不高，更主要是缺乏优质、无公害、标准化、专业化生产农产品。
- 3、资金困难已成为制约农业产业化特别是龙头企业发展的重要因素和“瓶颈”，融资渠道少，贷款难，资金周转缓慢，阻碍了农业产业化经营的正常发展。
- 4、龙头企业联基地、带农户的利益连接机制不够完善，合同、契约的履约率低，农民的组织化程度不高。
- 5、产业链条短，最关键的是种植、养殖、储存、加工、运销等环节不能有机地联系在一起，形不成农业生产环节完整的产业系列和产业链条，并且农产品加工转化率低，市场发展滞

后，农产品销售不畅，农民增收困难。

1、加快发展龙头企业。着力发展农副产品精深加工，重点围绕优质专用小麦、玉米、果品蔬菜、食用菌、辣椒、纸浆林等，新上一批规模较大的龙头企业项目，力争3-5年内龙头企业总数达到100家，新增销售收入超亿元的龙头企业5-10家，创办省级龙头企业2-3家，创办国家级龙头企业1家，打造一批竞争力强和市场占有率高的龙头企业集群，实现龙头企业发展有较大的突破。

2、实施龙头企业带动，强力推进农业产业化，充分发挥龙头企业联结基地带动农户的功能，加速农产品加工增值、流通增值，加快基地的形成，强力推动农业产业化。

(1) 发展优质小麦深加工转化产业。扶持增强伍钰泉、利民面业、中粮挂面等麦业龙头，大力发展专用面粉及其深加工制品，着力培育优质无公害小麦生产基地。

(2) 发展玉米深加工转化产业。以凯利乙醇、玉米加工企业为龙头，对玉米进行深加工和转化利用，大力发展优质玉米产业。

(3) 发展蔬菜加工产业。以先锋实业、天口酱菜、大力发展辣椒产业，培育壮大辣椒生产深加工基地。

(4) 发展畜禽养殖小区建设。大力发展瘦肉型猪、肉鸡等养殖业，加快畜禽养殖的规模化、标准化建设。

(5) 发展速生丰产林产业。以上海光明、北京中林、郑州杨森公司为依托，配套建设县西部沙区速生丰产林基地；并对林产品资源进行开发利用。

(6) 发展食用菌产业。以申氏、天马、恒立等食用菌种植加工为龙头，发展特色食用菌产业基地。

产业金融是干的篇三

光阴迅速，一眨眼就过去了，我们的工作又进入新的阶段，为了在工作中有更好的成长，是时候认真思考工作计划如何写了。什么样的工作计划才是好的工作计划呢？以下是小编精心整理的金融资产业务营业税工作计划，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

随着我国金融市场的逐步完善，新的金融工具和金融运作方式不断出现。其中金融机构对不良资产进行打包处置从无到有，从限定在国家计划内由四家资产管理公司垄断进行开始，逐步形成企业自主的多元开放的市场运作模式。每年都有数千亿的不良金融资产被打包出售，相应地有众多的单位和个人加入了这一新兴行业“淘金”。由于贷款活动中以不动产作为抵押比较受银行青睐，因此在不良资产处置中比较多地涉及到转让土地使用权和销售不动产营业税问题。在债务人、银行、资产包购买和处置人、不动产购买人之间，涉及多少道营业税，能否差额计税，如何进行扣除凭证管理，仁者见仁，各有各的理解。

（一）任何行业都是有风险的，以信用为核心的金融体系更是如此。金融机构在发放贷款以后，由于种种原因致使贷款本息无法正常收回的事情时有发生。为尽可能减少因此发生的损失，银行便将某一时期或某一类应收未收的贷款项目进行捆绑（即不良金融资产包）出售，将债权让渡给愿意承接的单位或个人以取得一些收益。在债权转让的过程中，随同贷款合同产生的抵押权同时转移。承接不良资产者可能将该资产包直接转让出售，或者重新拆分再打包出售，也可以按照资产包中的项目，逐个行使债权人权利，催收本息以及对抵押物进行处置。这就是不良金融资产包的基本含义。

（二）关于抵押，《中华人民共和国物权法》（以下简称《物权法》）第三十三条做出了规定，“本法所称抵押，是

指债务人或者第三人不转移对本法第三十四条所列财产的占有，将该财产作为债权的担保。债务人不履行债务时，债权人有权依照本法规定以该财产折价或者以拍卖、变卖该财产的价款优先受偿。

该法第三十四条还规定，可以抵押的财产包括：1. 抵押人所有的房屋和其他地上定着物，和抵押人依法有权处分的国有的土地使用权、房屋和其他地上定着物等。

二、相关法律规定

金融资产包购买人对抵押的'不动产进行处置过程中，受到国家法律的保护和约束。这主要是《物权法》和《中华人民共和国担保法》（以下简称《担保法》）

（一）《物权法》的相关规定

我国《物权法》的相关规定主要有：

1. 保债务的履行，债务人或者第三人不转移财产的占有，将该财产抵押给债权人的，债务人不履行到期债务或者发生当事人约定的实现抵押权的情形，债权人有权就该财产优先受偿。
2. 抵押权人在债务履行期届满前，不得与抵押人约定债务人不履行到期债务时抵押财产归债权人所有。
3. 抵押权不得与债权分离而单独转让或者作为其他债权的担保。债权转让的，担保该债权的抵押权一并转让，但法律另有规定或者当事人另有约定的除外。
4. 债务人不履行到期债务或者发生当事人约定的实现抵押权的情形，抵押权人可以与抵押人协议以抵押财产折价或者以拍卖、变卖该抵押财产所得的价款优先受偿。

（二）《担保法》的相关规定

1. 订立合同时，抵押权人和抵押人在合同中不得约定在债务履行期届满抵押权人未受清偿时，抵押物的所有权转移为债权人所有。
2. 债权人在债务履行期届满前，不得与抵押人约定债务人不履行到期债务时抵押财产归债权人所有。
3. 债务履行期届满抵押权人未受清偿的，可以与抵押人协议抵押物折价或者以拍卖、变卖该抵押物所得的价款受偿；协议不成的，抵押权人可以向人民法院提起诉讼。
 1. 由债权人监督债务人处置所抵押的不动产，以其收入清偿债务。
 2. 债务人委托债权人代为处置所抵押不动产。
 3. 债权人与债务人协商，将债务人所抵押不动产转让给债权人。
 4. 债权人向法院申请，强制拍卖抵押不动产，并以拍卖所得优先偿还债权人。
 5. 债权人向法院申请，要求取得债务人所抵押不动产所有权。

（二）综上所述，对处置抵押不动产可以得出以下几点认识

1. 在资产包出售过程中，是债权人的变更，其他债权债务关系包括抵押关系是不变的。因此，无论是发放贷款的金融机构，还是通过竞买取得债权（包括附带的抵押权、担保等）的单位和个人，并不直接或必然地获得抵押物，而是取得债权人身份及于抵押物的优先受偿、提起诉讼等权利。
2. 购置资产包的人要取得其中一项借贷关系中抵押物所有权，

只有两个途径，一是与债务人达成以抵押物抵偿债务协议，同时解除双方的债权债务关系；二是通过向法院起诉，由法院裁定抵押物归债权人所有，双方债权债务关系同时消灭。因为抵押作为合同的一部分，按照法律规定不能与借款合同分离。同时已抵押的不动产不能够发生所有权转移，所以发生抵押不动产转移给债权人的行为，必然与借贷关系的消灭和抵押关系的解除相一致。

3. 分清物权的具体内容。传统的所有权，一般来说包括占有、使用、处分、收益等四项权利，这四项权利是可以分离的。例如出租过程中所有人（出租人）出让使用权从而获得租金收入这样的收益权。随着社会的发展，像社会分工一样，所有权的具体内容越来越丰富，从而逐步扩大完善到了物权的范畴。若干个人可以在同一物品上各自拥有不同的物权，形成错综复杂的经济关系，因而产生了终极所有权的概念。营业法规对不动产的征税范围，限定为销售不动产所有权、永久使用权和有限产权。这里的几个概念要做理论的分析很难说的清楚，但与抵押的概念和相关法律规定结合起来，可以明确的是如果债权人没有支付或约定支付相应的对价，就不是一种销售行为。而是一种单方面的行为。债权人对抵押不动产所作的相关安排，是否构成销售行为，一看有无买卖双方的意思表示；二看有无交易的对价（即属于有偿或应被视同有偿）；三看有无可能，有无法律上的障碍。

通过以上分析，笔者对处置不良金融资产包中的不动产活动的基本结论是：

（一）从债务人（借款人）来说，毫无疑问，发生了销售不动产行为，不论是按照债权人意图出售给第三方，还是直接出让给债权人，都必须缴纳销售不动产营业税。

（二）对金融机构来说，其打包出售不良资产的行为，是一种合同主体的变更行为，目前还不属于营业税征税范围。对此，已有明确的文件规定不征收营业税。

（四）对于直接处置抵押不动产的行为，应做具体分析：

1. 对于第三条第（二）款第2项中表述的情况，即取得债权的人与债务人达成消灭债务关系以不动产抵债的，或是通过法院定消灭债务关系以不动产抵债的，不论是否办理房产证（包括土地使用权证）过户手续，在债权人转让该不动产时，都应缴纳营业税。
2. 对于债权人取得债务人同意（委托）将不动产交拍卖机构拍卖的，或是债权人向法院起诉后由法院委托拍卖机构拍卖的，属于债务人直接向终端客户销售不动产的行为，通过购买金融资产包而成为债权人的单位和个人以及法院、拍卖机构，都不构成销售不动产行为，不是销售不动产营业税纳税人。
3. 对于债务人在债权人监督下，或按照债权人的意图出售不动产，所得收入归债权人所有的行为，对债权人来说是采取催收方式收回债权，没有发生销售不动产行为，与上述第2点属于同一性质。

（五）合理确定营业额

1. 对于债务人来说，一般并不取得收入（收入直接到债权人那里去了）。其销售不动产的收入，应以其抵债金额确定。但拍卖所得大于欠款本息的，超过部分归债务人所有，也应当作为营业额计征营业税。
2. 不动产是债务人购置所得时，购买价可以从营业额中扣除。对于购买金融资产包的债权人来说，销售不动产行为应当缴纳营业税时，当然属于销售购置不动产行为。其扣除的金额，可能的途径有四种，一是按照全部资产包成交价格占资产包原始价格的比例，乘不动产帐面价值得出的数字；二、按照资产包拍卖成交时的评估价。近年来不动产价格飞涨，按照评估价对纳税人最有利。三是购买金融资产包时资产清单上

列名的帐面价值（原始价格）；四、按照债务人所欠贷款本息计算。

对于第一种方式，按照比例法计算将使扣除金额大大缩水，增加税收负担，特别是资产包中能够有价值的主要就是抵押不动产，其他一些现金权益项目的价值形同虚设，因此，竞买人接收的是资产包的全部，实际上是购买资产包中一些有价值的东西。这正是资产包的意义所在，虚虚实实鱼龙混杂，但看得见的干货以不动产为最，因此，其缩小其价值不符合实际。按照资产包拍卖成交时的评估价计算缺乏可操作性，并且近年来房地产价格飞涨，按评估价必然增加扣除金额。按照资产包交易基础资料中的原始价值作为扣除金额，可以看作是按照历史客观成本扣除，所以笔者认为比较合适。最后，按照贷款本息总额进行扣除的方法，虽然与现行金融机构销售抵债不动产，以销售收入减去抵债本息后的余额缴纳营业税的规定相一致，但贷款本息在资产包交易中已经被完全修改，竞买人考虑的是不动产的实际价值而不是帐面上欠债数，而且利息的计算期间、利率水平等不确定性较大，因此，笔者也不建议采取这种方式。

产业金融是干的篇四

各位领导、各位同事：

大家好！很荣幸有机会可以站在这里与大家分享我对爱岗敬业的一点心得。在演讲开始前，我想问大家一个问题：在座的各位都是年轻的员工，你为xx银行的转型发展准备好了吗？也许你会说，我一个平常员工，在平凡的岗位上工作，我能做什么？那些都是领导的事情。在这里，我要大声地说：你错了！在xx银行的发展过程中，在平凡普通的岗位上，我们虽然只是沧海一粟，但是，你我爱岗敬业的实际行动必将成为xx银行发展壮大的坚实基础。

精神所感动，是他们让我懂得了什么是奉献，什么是责任。前台工作是充满挑战的。作为一名曾在柜面和客户经理岗位上工作过的员工，我深深的知道，服务就是企业的生命，而服务也需要我们的奉献。随着金融业的不断发展，各家商业银行的竞争越来越激烈，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，而服务也成为了银行的生命线。只有用心服务，才能得到客户的信赖；只有用心服务，才能使客户与我们银行建立长久的合作关系；也只有用心服务，才能使我们在激烈的竞争中脱颖而出。耐心为客户清点残钞是用心；微笑答复客户提出的刁钻问题是用心；加班加点为客户提高放款效率是用心；设身处地为客户提供综合金融服务是用心。只有这样，才能秉承“以市场为导向，以客户为中心”的宗旨，使优质服务成为我们xx银行转型发展的核心。

为全体员工服务，就连我们接的每一个电话，我们说话的每一个语气，都代表着xx银行的形象，都联系着支行同志们的心。我不禁扪心自问：自己在实际工作中还欠缺哪些素质？需要哪些专业知识？怎样才能提高和完善自己，把工作做得更好？责任没有高低，贡献不分大小。做一名管理者，就高瞻远瞩，铺一条发展之路；做一名操作者，就吃苦耐劳，拓展业务促进发展；而我，现在做为一名办公室工作人员，就要不怕繁琐，不嫌事小，用一点一滴的努力，一丝一毫的认真，不辜负我是一个xx人！

当前□xx银行正处在改革和转型发展的关键时期，我们支行责任重大，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？奉献青春，是时代对青年的召唤□xx银行的发展需要我们，既然生在这个伟大的时代，既然投身这一事业，就应该不负时代的重托，不负事业的期望。我们不应该彷徨，不应该迟疑，立刻行动起来吧！开拓创新，努力拼搏，爱岗敬业，从我做起！用自己的青春和汗水为我们xx银行的改革与发展添砖加瓦。相信，再过十年、二十年，当我们回首往事，一定会为自己终身奋斗的金融事业感到无

比自豪！

我的演讲完毕，谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位评委、亲爱的同事们：

大家好！我是来自××支行的××，今天我演讲的题目是《激情成就事业，创新促进发展》。

朋友，你肯定知道世界首富比尔·盖茨吧，他说过这样一句话：“每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”他还曾在了一项有关责任感的最新民调中，被评为最具责任感的商界领袖。从这里，我看到了他对工作的激情，我也明白了是什么成就了他的事业？是什么造就了他的事业？是什么创造了他的财富？是责任与激情。

××银行是全国首家农村合作银行，半个世纪以来，我们始终秉承“阳光经营、快乐成长、创新服务”的经营理念，我们始终走在我国农村金融改革的前沿，那么，在这半个世纪的发展历程中，是什么支撑着我们劈波斩浪、奋勇向前呢？是管理？是服务？是产品？还是技术？当然，这些因素都不可或缺，但我觉得，最关键的还是“责任与激情”。那么，什么是责任心呢？什么又是激情呢？我认为责任是一种人生态度，是珍视未来，是爱岗敬业的表现，而激情则是责任心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了给我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。

暮然回首，来到××银行××支行工作，已有×年了，几年来，有无数次，我被自己感动了。（……事例）。这两个小小的故事，其实并不是小插曲，而是时常伴随着我工作发生，因为责任与激情是我生命的全部。

科学发展观，一步一重天，责任促进发展，激情成就事业，朋友们，作为××银行的一员，你不感到自豪吗？你不感到骄傲吗？如果，你的答案是肯定的，那就让我们一起肩并肩、手牵手，从自己做起，从身边的小事做起，从现在做起，将责任扛上双肩，将激情填满我们的工作，让我们的事业在团结奋进、锐意进取、开拓创新、奋力拼搏的主旋律中收获更多的精彩和奇迹，让我们用的双手，来回报企业对我们的知遇之恩，来推动我们××银行走向更加美好的明天！

我的演讲完毕，谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位同事，各位评委：

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！

产业金融是干的篇五

大家好!首先,感谢各位领导给我这次参加竞聘的机会,我今天竞聘的岗位是支行个人金融部经理。

下面我对自己的基本情况及工作思路作一介绍:

一、个人基本情况:

我于年月毕业于财经学院外贸外语系国际经济与贸易专业,本科学历,获经济学学士学位;年月进入银行工作,先后在支行从事营业厅柜面综合业务工作与信贷工作,现为市场营销科一名信贷员。在谦虚谨慎、脚踏实地、戒骄戒躁的干好工作的同时,不断学习,充实自我,先后获得会计从业资格证、经济师中级职称、银行业从业资格证,将自己不断丰富的理论知识有效的与实践工作紧密结合起来,尽最大努力为支行贡献自己的力量。

二、工作思路及工作目标:

第一、受国际金融危机和全球经济下滑影响,作为银行业,我们不可避免的受到或深或浅的波及与撞击,这种不良影响会在xx年逐步蔓延与显现出来。自xx年下半年几次存贷款基准利率下调后,每发放一笔贷款的利润空间在逐渐缩小,同时整体经济不景气导致的个人收入水平下降势必影响到个人贷款的偿还能力。在这种情况下,需有效的协调好利润增长与风险防范的关系,既要稳保利润增长,又要谨防个贷风险。

第二、目前我行开展的个人类金融业务主要涉及个人住房按揭贷款、个人非交易贷款、存单质押贷款、个人消费贷款、个人信用贷款,就几个贷款品种而言,要齐抓共管,一则是创造更多的利润点,各项个贷业务平衡发展;其次是个贷业务的多样化经营也有利于分散和降低整体风险。

第三、在每笔贷款、票据业务受理中,严格按照金融业法律法规及我行的金融制度、政策执行,把握、控制风险于各个

细微环节;同时深刻理解总行事业部制改革的经营理念，并将这种理念切实有效的贯彻于支行具体业务开办中，促进个人金融业务良好发展。

第四、我行目前的按揭工作主要开展万豪国际大酒店与金茂豪庭两部分。今年，由于房地产市场萧条，按揭贷款发放笔数较之前有大幅度减少，为了促进这项工作的持续发展，需要与两个合作伙伴保持良好沟通，包括售楼人员，调动他们与我行共同营销个贷业务。个人非交易贷款，是风险小、但利润稳定可观的一项业务，要进一步对其做好宣传、推广，积极开拓市场，扩大客户群体。此外，总行零售业务部现在有规定允许以公务员工资%的额度标准发放贷款，对我们而言这也是一个风险小很不错的市场，要积极拓展。

第五、今年要实现我行个人贷款业务的综合平稳发展，预计年末累计发放个人类贷款笔，累放金额万元，不良贷款率控制在;办理票据贴现业务笔，贴现金额共计亿元，实现贴息收入万元。

以上为我的个人基本情况及工作思路、目标，如果这次竞聘成功，我将尽自己绵薄之力，积极有效开展个贷业务，推进支行个人金融工作新发展;如果没有竞聘成功，我也决不气馁，我将继续努力，不断充实完善自我，在实践工作中进一步提升自己的能力与水平。

我的演讲结束了，谢谢大家!