

# 2023年银行内勤行长竞聘自我鉴定 银行内勤副行长竞聘演讲稿(优秀5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 银行内勤行长竞聘自我鉴定篇一

尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

大家好！我叫李木胜，78年出生，本科学历，中共党员，经济师职称。今天我竞争聘的岗位是支行副行长。

英国剧作家莎士比亚曾经说过：“自信是走向成功之路的第一步”。今天，我也很自信！这种自信源于对自己的剖析，也源于对工作的总结，通过认真的思考，我认为自己有能力挑起支行副行长的重担，所以，我来了！满怀对工作的热爱，带着对工作的构想，我步履坚定地走上了这个属于强者的讲台。希望我的能力能够赢得这一岗位，我的自信能够获得大家的喝彩！

首先我来分析一下自己的优势所在：

工作的六年间，我从事过储蓄，会计结算，个人理财，个人信贷，公司信贷，分行票据中心筹办与业务拓展等工作，都取得了较好的成绩。目前是公司业务部的中级客户经理，负责大型优质客户的市场开拓、维护及管理等工作。工作岗位的数度变化，既锻炼了我的适应能力，又使我对银行的各项业务都十分谙熟。尤其是自01年开始的5年间，我一直在从事各种类型的信贷业务，对信贷的方方面面了如指掌。不但信

贷业务流程熟练，更能迅速地识别信贷风险并采取有效的规避措施，牢牢掌握信贷管理工作的主动性。

我从04年开始，任中级客户经理。热情开朗的性格和不畏挑战，永不服输的精神，以及出奇制胜、快速应对的能力，使我在市场拓展中游刃有余。比如04年末至05年初，在国家收紧银根，贷款市场不断萎缩的不利形势下，我精心策划，在领导的大力支持和帮助下，制定了20xx年度定向营销活动方案，取得了良好的效果，扭转了劣势。同时，我还总结出多措并举，积极营销中间业务的方法。比如在办理公司业务的时候，力推灵通卡和网银等中间业务。记得在办理一笔公司业务时，我曾为该公司员工开立灵通卡1100张，同时我还办理了06年第一笔常年财务顾问业务，在营销中取得了骄人的成绩。

我除了注重工作中的学习与提高外，还利用业余时间积极充电，使自己掌握更多的金融理论知识，为更好的支行工作进行理论上的储备。我为自己制定了严格的学习计划，每天至少要坚持30分钟的自学，天天如此，六年如一日。这样坚持下来，我感到受益匪浅。我顺利地通过了02年的中级客户经理资格考试，以第一名的成绩通过了04年省行组织的信贷从业人员任职资格的考试等都也都得益于我的丰富的专业知识。

通过负责指导客户经理考核工作，我积累了相当丰富的管理经验；通过协助公司部领导处理、协调部门间的关系，我锻炼了沟通、协调能力，具备了分析、判断和处理复杂问题的能力；同时我可以发挥熟悉省行公司部、评估部人员的优势，加强行内赢销，缩短住房开发贷款和固定资产投资项目贷款的审批时间，加快报省行贷款的审批速度，提高工作效率；另外，我对工作认真负责，一丝不苟，内控意识较强。

有人说过，风格就是人本身。我的风格是自信，但绝不自负。如果我能够得到大家的认可，走上副行长的岗位，我将戒骄戒躁，以打造分行第一支行，全省百强支行前三名为目标，

脚踏实地地做好以下工作：

对上努力做好行长的参谋助手，维护行长的权威，严格要求自己，尽职但不越权，服从支行的各项决定，积极工行支行副行长竞聘稿执行支行管理层的决策；对下，既要严格要求员工，不折不扣地执行各项规章制度，严格管理，提升业绩。又要以人为本，实行人性化管理，努力把我们的支行打造成充满爱的高效率运作的集体，增强团队凝聚力，提高支行的核心竞争力。

首先，要管好存量资产，千方百计做好个人信贷和公司信贷业务。其次，要对客户经理进行培训，以先进的营销理念武装他们的头脑，使他们树立积极进取的心态，不畏困难，肯于吃苦，以自己的真诚赢得客户，同时还要通过培训提升他们的业务能力，丰富他们的营销手段，打造一支特别能战斗的客经理队伍，带领他们披荆斩棘，奋力开拓市场，尤其要做好资产、负债和中间业务捆绑营销，我支行创造最大利润。

要根据支行所在区域的特点，细分市场，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，同时与当地政府部门做好沟通，争取支持，大力发展中间业务特别是投行业务，争取使支行资产有突破性的发展，同时要改变负债业务结构，降低负债业务成本，做到轻装上阵。另外要加强内控管理，做好案件防范工作，降低金融风险。

要牢固树立人才是第一资本的理念，求才若渴，继续拓宽优秀人才晋升渠道，通过公开竞聘等形式，加大优秀年轻干部的选拔力度。本着公平、公正、公开原则，选拔任用德才兼备的优秀人才，以人才兴行。

古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球支起”，这是对生活的自信；而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的光彩”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。我也深深地知道：此次竞聘意味着有一部分人会成功，而另一

部分人会落选。对此我将以平常心来面对。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，勤奋支行副行长竞聘上岗演讲稿学习，迎难而上！

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 银行内勤行长竞聘自我鉴定篇二

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！很荣幸可以参加此次竞聘演讲，感谢领导们提供了这样一个公平竞争的平台。我叫xxx，xx岁，中共党员，xx学历。92年参加工作，92年至97年供职于xx市银行，任信贷员；97年5月至97年12月任xx市x银行xx支行办公室主任；98年至20xx年任xx支行信贷部经理；20xx年至今任xx支行市场营销部经理。92年至97年连续6年被评为支行先进工作者；97年获xx市银行先进工作者；20xx年分别荣获行庆x周年“信贷”类业务技能竞赛第二名、综合业务竞赛二等奖、资金组织明星奖及支行先进工作者；03年获支行表扬；20xx年两次荣获“揽存高手”称号及四次先进集体称号。

副行长是一个位置特殊的管理者，要协助行长履行管理职能，参与决策，处理日常的事务，行使行长授予的权力，对于行长委托的一些工作，大胆管理，勇于独当一面。面对这么多优秀的同仁，我不敢奢谈自己有多大的优势，可我深信自己具有担当此任所必需的潜质和能力。

在参加竞聘之前，我曾经问了自己三个问题：

1我为什么要参加此次竞聘？

2我凭什么参加此次竞聘，我的竞争优势在哪里？

3如果竞聘成功，我能为行里做些什么？

我想只要解决了这三个问题，我就可以胜任这个岗位，就能在这个岗位上为我行做出更大的贡献。下面，我就向各位汇报一下我是如何看待这三个问题的。

今天之所以参加这次竞聘主要源于我热爱这份工作，并且有做好这份工作的强烈信心。伟大的物理学家爱因斯坦曾经说过：“兴趣是最好的老师，信心是成功的源泉”。我想，要想做好任何事情，兴趣和信心都是不可或缺的。从93年参加工作开始，我有13个年头在从事银行工作，对银行工作有着一种很深的感情，始终热爱着这份在外人看来虽然枯燥，但在我看来却充满了挑战的工作，并且在自己的岗位上有出色的表现。工作至今，我曾获得过很多荣誉称号，先后被评为镇优秀团员、多次获得市支行先进工作者。今天之所以参加这次竞聘，原因之一就是，我相信，我强烈的事业心和丰富的工作经验一定会给我们行的发展做出更大的贡献。

众所周知，既然是竞聘必然会“有上有下”，而只有对我行的发展作用最大的竞聘者才应该最终留下来。那么，我的优势在哪里呢？“事实胜于雄辩”，我将结合自己的工作经历，从以下几个方面进行汇报：

## 第一、我善于钻研，具有扎实的专业知识

钻研是获得新知识的重要途径，我在工作中总是善于寻求高效、快捷的工作方法，遇到问题总是以一种“打破沙锅问到底”的探索精神找出解决问题的方法。我知识体系完备，工作以后我又在99年参加上海财经大学函授大专三年，学的金融专业，多年的学习让我掌握了扎实的知识，为今后做好行长助理奠定了基础。

## 第二、我具有良好的个人素养

我性格外向开朗，为人热情大方，善解人意，善于与各种类型的人沟通交流。自从参加工作以来，我积极沟通、协调各

种关系，利用自己谦虚、稳重、诚实、热情、随和的性格，在工作圈里开创了和谐的氛围。此外，我还具有较强的团队意识，能够团结同事，共同做好工作。

### 第三、具备较强的工作能力

参加工作十多年来，我先后从事过内勤、外勤，基层银行的各种业务都熟悉，每一个岗位，每一种经历都使我受益匪浅，在领导的培养及同事们的帮助下，我的工作能力得到了不断的提高。我能吃苦耐劳，无论是在哪一个岗位，我都兢兢业业、勤勤恳恳，干一行爱一行，努力把 work 做得最好。

### 第四、有较强的创新能力和文字表达能力。

我年轻，适应能力强，能较快进入工作角色，并能够及时调整行为规范。我富有创新精神，我善于接触一些先进的东西，喜欢了解一些新的理念，新的知识，有着较强的改革创新意识。我富有责任心，做事认真，在工作中一向能够正确理解工作指示精神，对事物和新的信息反映敏感，能够迅速准确地做出判断。我知道作为一个行长助理，文字功底肯定是必不可少的一项技能，参加工作多年来，我一直坚持多读书、勤钻研、多研究、勤思考，能够驾驭许多文体的写作。

### 第五、我具有极强的沟通能力和广泛的人际关系。

我表达能力强，善于与人沟通，十多年的银行工作中使我具备了极强的沟通和协调能力，同时，也建立了广泛的人际关系网，跟个人之间建立了良好的关系，与一些大企业集团之间建立了比较融洽的银企关系、另外我还跟地方政府及各部门的关系密切，无疑对我以后顺利开展 work 奠定了基础。

虽然我认为自己具备一定的优势，但我深知，不管干什么工作，最重要的是要善于团结大家，发扬团队协作精神，发挥群体的智慧和力量。因此，如果我这次能够得到大家的支持，

光荣当选，我将做到以下几点：

### 第一、摆正位置，做好领导的助手和参谋。

当好行长助理，最重要的是认清角色、摆正位置，今后我将积极为领导分忧，为群众服务，并把它作为全部工作的出发点和落脚点。在工作中我会团结同志，多作调查研究，及时准确地掌握全行各方面工作动态，听取大家的意见和建议，并及时向行领导反馈各方面的信息，充分发挥主观能动性，增强工作的预见性，力求想在领导之先，做到“未雨绸缪”而非“亡羊补牢”，做到“雪中送炭”而非“雨后送伞”，切实履行指导、协调、监督、服务等职能，向领导提出合理化建议和设想。

### 第二、强化营销，狠抓贷款五级分类工作

在今后工作中，我将转变营销理念，强化营销功能，在行长的领导下，狠抓资金组织工作，建立“以客户为中心”的营销支撑体系。统一思想，提高认识，实行贷款五级分类，强化防范和化解金融风险的能力，在工作中我们将抓住贷款五级分类的契机，以分类促管理，以分类促发展，建立贷款五级分类的长效机制，全面提升农村信用社的风险管控水平。

### 第三、提高两个意识，加强一个执行

两个意识是指服务意识和营销意识。提高服务意识，是要提高对客户的服务意识，想法设法提高我行工作人员的服务水平。营销意识是加强员工营销意识。我行同企业一样都需要营销理念。业务不是在家里等的，让分理处的每个人都动起来，积极鼓励员工走出去，时刻关注各大企业和个人客户，把银行营销用到民营存款上去，建立我行存款营业额奖励制度，对每月存款超过??元营业额的员工加大奖励报酬，并对存款多的企业建立一系列优惠政策，（比如贷款方面）。一个执行是我将带头严格执行落实国家有关部门及我行制定的有

关银行管理的各项规定及管理制度，使各项规定和制度落到实处，以此来保证我行各项工作的顺利开展。

#### 第四、加强队伍建设，做好工作

人才队伍是我们今后做好工作的重要保障，今后我将配合行长从培训着手壮大市场营销队伍，构建新型学习培训模式、创建科学的奖励机制、制定行之有效的管理措施、建立科学配套的保障体系，调动广大员工的积极性，切实做好我行工作。

#### 第五、做好内勤服务工作。

今后在工作中我将当好行长的助手和参谋，牢固树立全心全意为人民服务思想，以服务领导，服务工作，服务人民为宗旨，做好内外勤工作。对于各种琐碎的工作要主动办、认真办、办得快、办得好，以良好的服务标榜自己，工作中做到手勤、眼勤、腿勤，让客户满意，让领导放心。

“没有规矩不成方圆”，工作中，我将积极协助行长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。

### **银行内勤行长竞聘自我鉴定篇三**

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

成为副行长，我会认清角色、摆正位置；胸怀全局、当好参谋；服从领导，当好辅佐，主动配合好行长的全面工作。做到上为领导分忧，下为群众服务。我一定会团结同志，倾听大家的意见，多作调查研究，及时准确地掌握全行各方面工



作动态，及时向行领导反馈各方面的信息，主动献计献策，增强工作的预见性。同时，树立全局观念，能够站在支行整体工作的角度看问题、想问题，从大处着眼、小处着手，做好每件事。

副行长不只是一个有吸引力的职位，不是一名指挥官，而更是一份沉甸甸的责任，更是一名冲锋在前的探路者，要求我各项业务都必须更精通、工作必须更细致。在金融业竞争日趋激烈的今天，自身发展才是硬道理。我将提高忧患意识，继续发扬勤恳敬业、务实求新、拼搏争先的作风，发挥业务精路子熟的优势，带领员工认真落实上级政策，研究市场规律，探索发展措施，提高工作效率，把重心放在业务拓宽上，加强我行的对宣传力度，维护好现有的存量客户，大力推行营销战略，充分挖掘潜在的客户资源，在吸收存储、发放信贷、回收资金、对公业务、电子银行、中间理财产品和防范金融风险等各个方面都有新的突破，争上新的台阶。

我认为：作为支行副行长，除了要发展业务，还应该带好队伍，处处为员工着想，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间，充分调动全体员工的积极性。首先多给予员工关怀支持，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在单位营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，多组织员工进行各种培训，在组织技能、金融产品和营销技能上给予帮助和提高，打造支行积极的向上的整体环境。同时加强部室之间的沟通与协作，增强员工的凝聚力、向心力、执行力和团队协作精神，把全行员工紧密的团结在一起，在领导班子的带领下朝一个共同目标奋斗。再是要加强内部管理，进一步健全和落实好各项规章制度，使各项工作各个岗位都实现制度化、程序化、规范化运作。

打铁要先自身硬，副行长是一个全新的起点，我将进一步加强学习，提高自身能力和素质，适应这份岗位和职责。不仅要虚心向领导和前辈学习领导经验，同时向书本学习专业知识，向同行学习实用技能、向社会学习服务理念，向政策学

习思想觉悟，将各种本领融会贯通，使自己提升到更高的境界，成为金融工作的行家里手，成为支行员工的表率，成为大家值得信任的领路人。

各位领导、各位评委、各位同事，回首职业生涯的前21年，我将青春无私地奉献给了工行，这是我终生无愧的选择。现在站在了人生的又一个新台阶前，42岁的我正值生命和事业的黄金时期，我有充足的信心能胜任所要竞聘的岗位，也有充分的能力来接受未来的挑战，同时更有不骄傲不气馁的胸襟来接受竞聘的不同结果。今天我怀着激动和感激的心情站在这里向大家作以汇报和表达，希望大家信任我、支持我，给我这个进步的机会。最后，我引用臧克家先生的话来表明我今后一如既往的工作态度：“块块荒田水和泥，深播细作走东西。耕牛自解韶光贵，不用扬鞭自奋蹄。”

谢谢大家！

## 银行内勤行长竞聘自我鉴定篇四

尊敬的各位评委、各位领导、各位同事：

大家好！我竞聘的岗位是xx支行副行。首先感谢市分行和支行党委给了我参与竞聘的机会。按照这次竞聘方案的要求，我就竞聘岗位和个人的有关情况汇报如下：

我叫xxx，xx年xx月生，助理会计师，中共党员。

xx年xx月毕业于xx院xxx专业。参加工作之后，我边学边干，边干边学，20xx年考取了会计从业资格证书；20xx年撰写的xxx获xx优秀奖；20xx年被确定为xxx分行信息联络员；xx年xx月至xx月，在省分行办公室跟班学习；20xx年考取了银行业从业资格证书。

xx年xx月至xx年xxx月在xx等网点从事出纳、记账、客户

经理、会计主管等前台业务工作;xx年xx月至xx年xx月，在综合管理部从事文秘和接待工作;xx年xx月至今，担任综合管理部负责人，并分工负责组织人事、文秘、纪检监察、党务、工会等工作。

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。

### 参加本次竞聘所具备的优势

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，至今已有年了，我通过在储蓄窗口为客户提供优质服务，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□xx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。

### (一)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，提高银行副职竞聘报告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。

### (二)协助支行长作好吸存工作

今年□xx支行的存款任务是xx亿元，对于我们来说，这是一个

新的挑战。近年来□xx支行存款的增长完全是职工吸存工作的成果，若完全依赖以往的吸存思路恐怕很难保证存款任务的顺利完成。只有广开思路，真正能走出亲戚朋友的圈子，走出银行柜台，才能使存款额有质的飞跃。所以，在今后的工作中，我将协助支行长一方面作好现有大客户跟踪走访工作，达到稳定现有客户，保证现有对公存款的相对稳定；另一方面，调动全体员工的积极性，通过各种渠道收集存款信息，不断发掘市场潜力，开发优质客户，把吸存工作真正做大。

## 银行内勤行长竞聘自我鉴定篇五

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！我叫xxx□首先感谢大家为我提供了这次展示自我、挑战自我的机会。新中国第一个世界冠军容国团曾感慨地说：“人生能有几次搏！”诚然，不是每一道江流都能入海，不是每一粒种子都能成树，只有拥有足够的勇气与斗志，不断拼搏，人生才能取得成功。今天，我来参加一级支行副行长的竞聘，正是怀着鹰击长空的拼搏之心，希望把生命中最年富力强的时光奉献给我深爱的工行！

下面做一下自我介绍，以便让大家对我有一个更加全面的了解：我现年xx岁，中共党员，本科学历□xx年毕业于xx大学xx专业□19xx年参加工作；19xx年7月在xx支行任储蓄员；19xx年1月在xx市分行储蓄部任办事员；19xx年1月在xx市分行科技处任运行管理员；19xx年3月任xx处运行科副科长；19xx年5月在xx支行信贷科任信贷员；20xx年1月任xxx站分理处人副主任；20xx年5月在xx支行任行长；20xx年3月任xx支行行长；20xx年6月在xx支行个人金融业务部任副经理；20xx年10月在xx支行xx路支行任行长。

工作中我总是兢兢业业、勤勤恳恳认真完成领导安排的各项工 作并努力做到最好，所以我曾多次受到同事和广大客户的

肯定，并获得xxx□xxx等荣誉称号。刚才，在上台之前，我综合权衡了一下自己，认为自己具有以下几点竞聘优势：

第一，我爱岗敬业，勇于创新。自从参加工作的那天，我就喜欢上了这份工作。“干一行就要爱一行，爱一行就要专一行”，这是我一贯的工作原则。也正是抱着这样一份责任心投身工作，才使得我在工作中不断进取，取得好成绩。工作中，我善于逆向思维，喜欢用不同的方法思考和解决问题，我脑筋够快，能力够强，胆子够大，肩膀够硬，并具有广泛的群众基础。

第二，具有扎实的专业知识和丰富的工作经验。我在上大学时学的是金融专业，掌握了扎实的专业知识。参加工作以来，我也没有放弃任何学习的机会，而是不断的努力，不断的提高，这为我积累了扎实的专业知识。同时，我参加工作二十多年，经历了工商银行从国有制向股份制转变的全过程，既有在机关的工作经历，又有基层网点的工作经验；既当过信贷员，又做过基层网点负责人，对银行的各项业务都比较熟悉。

第三，我具有较强的管理协调能力。管理也是一种生产力。管理与协调能力对于副行长来说，非常重要。可以说这x年的工作实践，使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在业务知识、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。特别是近几年来一直战斗在竞争的第一线，对如何提升银行的核心竞争力，调动员工的积极性，处理好干群关系，有着自己独特的见解和思路。

如果承蒙各位厚爱，让我走上这个工作岗位，我将坚持高目标带动大发展的思想，创新思维，用实事求是的眼光，理性客观的`分析当前面临的竞争形势，以科学的发展观为主导，以改革为突破，以创新为驱动，以服务为宗旨，以转变发展方式为着力点，以同业市场占比为标准，以人为本，坚定不移的走质量效益型发展道路。具体我将做到以下几点：

第一，突出重点，抓好营销工作。我将建立详尽的档案，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。同时，紧紧围绕全行工作总体要求和主要经营目标，摸清脉搏，找准位置，突出重点，做出特色，牢牢抓住同行业市场占比这根主线，全面提升核心竞争力。

第二，创立品牌，做好服务工作。协助行长加强对潜在优质客户的筛选，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、亲情化服务的优点，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，切切实实做到在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与客户交往中凝聚力。

第三，拓展业务，防范风险，提高经济效益。牢固树立“效益第一”的理念，抓好抵押贷款代理资产工作，坚持到大小客户齐抓，做好我行内部各种业务的推广，努力开发中间业务市场，开发结算大户、代理和委托业务大户的委托业务。强化企业意识、经营意识，建立信用评价体系，寻求银企沟通渠道；抓住有利时机，积极消化不良资产。加强内部管理为保障，大力发展个人银行业务和中间业务，全面提升整体效益。

第四，加强贷后管理，努力调整信贷结构。我将团结广大员工努力拓展市场，严把市场准入制度，加强贷款管理及贷后检查工作，及时将客户的各类信息进行汇总整理，完善应急事件处理体制，努力调整信贷结构，打破传统信贷投放模式，更新观念，积极开展和扩大消费贷款业务。

第五，加强学习，做好表率。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、函授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、各位评委，自从当年选择成为一名银行机构的职工起，我就将自己的前途与命运和我行紧紧地连在了一起。此次竞聘，无论成功与否，我对银行事业热爱之心都丝毫不会改变。如果我能有幸得到你们的信任，我将把自己全部的精力与心血都投入到以后的工作中去，为我们银行的快速发展而努力奋斗！

谢谢大家！