

# 2023年汽车金融宣传 汽车金融担保合同(优质7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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 汽车金融宣传篇一

授权委托人：

住 所 地：

住所地：

丙方：（债权人）

授权委托人：

住 所 地：

甲方根据乙方的申请，同意做为乙方的保证人，为乙方在丙方处所签订的 年 号合同所借款项提供担保。为确保甲方担保资金的安全，明确三方的权利义务关系，有效的保证债权人债权的实现，现甲、乙、丙三方根据《\_合同法》、《\_担保法》、《\_物权法》等有关法律的规定，就有关担保、反担保事宜，本着平等自愿、协商一致的原则，订立本合同，以共同信守。

第一条 担保的范围、期限

甲方为乙方担保贷款的范围及期限以乙方在丙方处所签订的编号为： 年 号借款合同所确定的借款数额、借款期限为准。

## 第二条 抵押物的确定及取得

如乙方违约，不能如期的偿还甲方所担保的款项，甲方履行担保责任后，乙方原在丙方处贷款购买的，并做为丙方抵押反担保物的汽车即转为乙方为甲方的抵押方担保物，甲方即成为该抵押物的抵押权人。

## 第三条 甲、乙、丙三方的权利义务

一、甲方履行担保义务后即成为债权人，乙方应积极向甲方履行债务。

二、甲方取得本合同所指的抵押物的抵押权后，丙方应在三日内将该抵押物的所有手续、证照及其他基本信息移交给甲方。甲方有权了解该抵押物的使用情况。

三、乙方在甲方取得该抵押物的抵押权15日内未能向甲方履行债务的，乙方应将抵押物交甲方保管。乙方不履行交出保管义务的，甲方有权强制保管。

四、乙方依照本合同贷款所购买车辆必须办理保险。

## 第四条 抵押权的实现

一、乙方在甲方取得该抵押物的抵押权30日不能向甲方履行债务的，甲方有权依法对该抵押物进行评估、拍卖、转卖，所得价款甲方优先受偿。所发生的费用由乙方负责。

二、甲方对抵押物依法处理后，其价款不足以抵顶甲方为乙方代偿所产生的本利及其他费用的，乙方应继续向甲方履行

债务，甲方并有权在诉讼时效内随时对乙方提起诉讼。

## 第五条 违约责任

一、合同生效后，甲、乙、丙三方应严格按照合同的约定履行合同，不履行或不严格履行给对方造成损失的应进行赔偿。

二、甲方取得该抵押所有权后，丙方不按合同的约定移交抵押物相关手续、证照及有关信息的，造成抵押灭失和损坏的，应按实际价值进行赔偿。

三、若乙方违约未能及时偿还贷款本息，导致甲方代偿的，自代偿之日起，乙方应向甲方支付代偿本息总额的银行同期同类贷款基准利率四倍的利息。

五、因乙方违约形成逾期，使甲方催收担保贷款或在查找抵押物时发生费用，乙方应向甲方支付百公里以内每车/次200元；百公里以外的每车/次300元，区域以外每车/次500元的费用。

## 第六条 担保费的给付

合同签订的同时乙方应按甲方担保额的(含贷款期间的利息)%向甲方交纳担保费。

## 第七条 合同的变更与补充

一、根据业务发生的实际需要，本合同不能涵盖有关内容的采取补充合同的方式制定补充合同内容。

二、根据抵押贷款抵押物的不同情况随时发生的事宜，制定的补充合同。

三、根据有关法律法规而弥补的有关补充合同。

四、其他情况的补充合同。

五、补充合同与本合同为一整体内容，具有同等的法律效力。

#### 第八条 争议的解决

有关本合同生效后的争议，经协商未能达成协议时，任何一方可向有管辖权的人民法院提起诉讼。

第九条 本合同有关条款如与有关法律、法规相抵触，依照法律、法规规定，但不影响其他条款的法律效力。

第十条 本合同自甲、乙、丙三方签字、盖章时生效。

第十一条 本合同一式三份，甲、乙、丙三方各执一份，具有同等的法律效力。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

## 汽车金融宣传篇二

大家好！

（演讲提示：在竞聘演讲中，最重要的是在仪态和演讲中都体现出真诚和自信。因此，演讲中，身体要略向前倾，表现出与观众交流与亲近的姿态，赢得大家的认可。）

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。凭着这句话的激励及多年的工作经验，今天我来参加汽修厂厂长的竞聘，我自信有能力担当起这一重任。

（以下一段以较平实的语气讲，体现出真诚即可）

我叫\*\*\*，今年\*\*岁，中共党员，大专学历。\*\*年参加工作，担任了安装队队长，\*\*年担任汽车队队长，今年五月份开始担任汽修厂厂长。在我主持工作的五个月里，四个月我厂实现扭亏为盈，全部改制第三产业完成。（可以再加一些工作成绩）

（以下讲优势的地方，一定要在自信中表现出谦逊，赢得观众好感）

第一，我具有担任此职务的管理能力。我担任领导职务多年，在企业经营的管理方面积累了丰富的经验。几年来，我认真学习相关业务知识，全身心地投入到工作中，对我厂整个市场情况比较了解，对开拓经营有具体思路，对处理工作中遇到的各类问题和矛盾具有实践经验。在担任厂长期间，我厂出现了一系列的改观，这是大家有目共睹的。此外，我在长期的工作实践中不仅在企业管理方面积累了丰富的工作经验，而且形成了与时俱进的创新能力，这对担任一名厂长而言无疑是必备的素质。

第二，我有较强的沟通协调能力和能力。俗话说的好：得人者兴，失人者崩。一个单位如果没有融洽的内部关系是很难开展工作的。自从参加工作以来，无论在哪个岗位，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成，这也练就了我较强的沟通、协调能力，为以后更好的开展工作提供了有力保障。

第三，我具有严谨细致、扎实高效的工作作风。我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。多年的工作经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。

此外，我今年刚\*\*岁，思想活跃，精力旺盛，能够全身心投入到工作中，同时还具有真诚、随和、宽容、积极、乐观的态度。所有这些，都为做好汽修厂厂长工作奠定了坚实的基础。

（下面讲工作思路的地方应注意有起有伏，讲到要点的时候要提高语调，注意抑扬顿挫）

第一，从整章建制入手，建立健全各项管理制度。我将深入工作一线，开展成本调查分析，确定成本控制目标，明确成本管理的重点部门和相关责任人员，建立健全了各种费用控制台帐，制定降本增效措施，将全年的工作指标层层分解到车间、班组，落实到人头。坚持科技进步，结合汽运公司车辆结构、技术性能及进修频率，及时调整车辆进修流程与技改方案。结合企业实际，在职工中开展技术攻关和技术革新活动，聘请专业技术人员给大家讲课，并派工作人员出去学习，有效地提高了职工的专业素质与维修技术，提高工作效率。在工资分配上，完善了各项考核奖惩办法，坚持“按劳分配”的原则，鼓励多劳多得，将个人收入与经济效益紧密挂钩，实行评分定级分配式的工资，极大地调动职工的积极性，增强企业的活力、凝聚力。

第二，诚信经营，稳扎稳打。质量、信誉是迎接市场挑战的重要资本。我将本着以诚为本的原则，督促职工严把质量关，立足车辆车况保障和维修服务，着力提高服务态度和服务质量，力保为顾客提供一流的服务，并用良好的市场信誉，去稳固老客户、吸引新客户。业务上做到不等、不靠、不怨，主动出击，做好本地汽车的维修同时积极开拓外地市场，不断拓展业务范围。

第三，积极改革，探索契合市场化经营的新路子。目前品牌汽修店已成为汽车维修保养的主力军，对此我们也要大胆尝试此项业务，通过一定的市场调查，选择一个或多个国际名牌，进行加盟连锁，寻求新的经济增长点，使修理厂在激烈

的市场竞争环境中焕发出新的活力，从而多面的提高我厂的经济效益。

第四，加强学习，努力把自己培养成多元化复合型人才。当今时代，单一的人才已不适应社会的发展需求。能在社会的大舞台上脱颖而出的，是那些复合型人才。因此，我将不断加强学习，不仅学习新的业务知识，还要学习管理学、营销、英语等多学科的知识，争取使自己成为新形势下多元化的复合型人才，以适应我厂不断改革发展的需要。

（结尾部分应当讲得有激情，以感染观众，赢得好感）

尊敬的各位领导、各位评委、同事们，我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗责任心。如果竞聘成功，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，把职工赋予自己的权力全部投入到为企业创效益、为职工谋利益上，自觉地以党员和党员干部的标准严格要求自己，把单位的利益放在第一位。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”我可以不是一个语言的巨人，但我一定要是个行动的巨人。相信我，我会以个坚定的行动回报大家的厚爱。

谢谢大家！

## 汽车金融宣传篇三

大家好！首先感谢大家给了我这次展示自我，挑战自我，超越自我的机会；感谢各位领导和评委多年来对我的关心与帮助。谢谢大家！

当前，地区有八个汽车驾驶培训学校，拥有教练车276辆，有5个培训学校把车卖给了教练员，3个学校把车承包给个人。今年学习驾驶的人有所下降，再加上当前培训市场混乱，这给我校的发展面临严峻压力，总公司想也把我们的教练车卖给教练员挂靠公司经营，实行风险同担，利益共享，的经营

模式进行经营。我认为，在当前激烈的市场竞争下，使用这种经营模式是顺应市场发展的需要，这必将提高教练员的工作积极性，实现公司经济效益的新跨越。

第一，合理规划，科学管理。如果竞聘成功，我将本着实事求是的原则，根据当前培训市场实际，对现有的学校管理规定和发展规划，进行重新审视，广泛征求大家意见，力求制定更加科学的发展规划和管理规定。同时，严格各项考核制度的落实情况，在人性化管理的基础上实施制度管理，做到管理的艺术性与科学性的完美结合。

第二，创新思维，开拓市场。创新是灵魂，创新是动力，没有创新学校将会停滞不前，在驾校市场开拓方面尤其要注意创新工作。为此，我将创新工作方法，将科学的营销制度落实到实处，并广泛开展“套餐营销”、“\*\*\*”、“\*\*\*”等营销方式，加大宣传力度，同各主要媒体建立长期的合作关系，将我们的品牌推销出去。

第三，提高质量，做好服务。

## 汽车金融宣传篇四

### 一、个人方面：

面对四年前的毕业母校，面对熟悉老师、校园让我想起了在这读书那快乐岁月。而再次来到这学习，同样的校园、同样的老师、同样的教室，而不同的是心态。上一次是怀着对大学美好生活享望，这次确是背负学校使命，完成学校交给我的一个政治任务。这次培训对于我来说来之不易的，得到的收获也沉甸甸的：首先，在学校我是一个刚从浙江刚回来几个月的新人，学校能够把这次机会给我说明学校对我的重视，而对于我来说背负的是历史的使命和责任。再次，在这里我再次注入的是与自己相匹配的汽车知识血液。而这注血液正时我所需要的，它可促进血液循环焕化出新的活力。其次，



在这里我见到了当年一起在深圳打拼的同学;一起浙江共事朋友;一起渡过两年多的班主任、老师。最后,我认识了湖南省的同行们;认识到湖南中职教育的现状;认识到湖南省汽车方面人才培养的现状。

## 二、学习方面:

这次培训主题是职业教学改革,培训内容分为:专业教学能力、专业核心能力、顶岗实习和专业方向选修四大模块。

目前从事汽车售后服务人员的状况进行了细致分析研究。得出汽车售后服务人员的基本素质、专业能力、社会能力的要求,为我们中职教人才的培训定位提供依据。通过调研究,我们知道中职学生在汽车售后服务人员占的比例,他们工作的状况,企业对他有什么样的需求这些都是直接关系到我们的教学。在企业中职学生主要的是从事机电维修的操作,在这个岗位它要求维修人员有熟练动手力;有吃苦耐劳的精神;做事要细心务实。

其次、专业核心能力。主要是培训发动机拆装与调整、底盘拆装与调整、电器的拆装与调整和汽车整车维护的技能知识。从事汽车实训教学两年多了,在这两年中在做好教学工作的同时一直在深化自己的专业知识,也很想有机会再次走进校园再学习,这次给了我很好的机会。虽然从培训操作的内容很熟练了,但是如何做到规范是我学习的重中之中。通过这次培训在以后的教学工作中可以给学生传授再规范,更专业化具有实战经验的汽车技能知识。

再次、顶岗实习。这次下到汽车服务企业-4s店。主要是熟悉机电维修岗位的工作环境;了解汽车维修服务流程;学习4s店的“5s”管理和安全操作知识和掌握汽车整车维护技能操作方法。对于我来说4s店并不陌生,它的管理、服务流程也深知。与我两年前工作一样,同样的工作环境;同样的工作状况;同样服务流程,不同还是心态,我要站在老师这个角色来看待

过去的工作，去总结、分析、研究它，因为我们要培训能够在这个岗位所需要的人才。

最后、专业方向选修模块。这个模块是培训汽车电控系统故障诊断与排除能力，主要培训内容发动机故障诊断、底盘故障诊断和汽车车身安全舒适性系统故障诊断。随着汽车工业的发展，电子技术的在汽车上的应用越来越广泛，而电子技术给汽车带来是智能化，自动化。使汽车的操作性能，行驶性能、制动性能和转向性能变得更加人性化。而汽车维修时电控系统是维修的重点，所以汽车电控系统的教学也成为了我们教学课程的四大块之一。在这个模块学习中，我带着自己在以前的工作存在的问题和我想知道的问题来学习，尽可能的完善知识点，为更好教学充电。

### 三、学习环境方面

再次来到湖南交通职业技术学院，走进汽车实训大楼，感觉这四年变化最大的教学设备。这里有善的系统化学设备、进的汽车检测仪器、充足的实训操作设备，是我们中职学校无语伦比的，专业化的师资队伍是我前进的方向。

整个教学采用了任务驱动教学法，把课堂由老师讲为主变成以学生动为主，学生学习的过程也就是完成维修工单的过程，学生可以通查阅互联网、维修手册、相互讨论交流、向老师咨询等方式完成工作任务，培训学生的专业、方法、社会能力。而老师在整个过教学过程中成为了学生学习时的一种工具，辅助学生完成工作任务。再应用ppt课件电脑演示的手段对相关的理论知识进行讲解，使理论知识讲解变得直观，提高了学生学习的兴趣。但这种教学方式对教师的教学素质要求很高。具备丰富的实践知识，还要有深厚的理论知识。我为自己感到幸运的是在4s店工作的两年时间，因为教学的实践知不单是基本技能操作，还要了解汽车服务企业运作流程等相关知识。

## 四、心得体会

在这四十四天的培训时间里，我学到了先进的汽车教学模式，感受了零距就业教学模式。通过与全省的中职汽车专业教师的交流产生了新兴的教学定位。

我们在教学过程要注重这些方面：

### 1、注重学生的身心健康发展，提高学生的服从意识。

现在中职学生的生源对于我中职教师的考验是残酷的，他们处于整个学生阶级的最末端，学习的积极性不高。在他们心中有一种被抛弃的思想，他的心里充满着矛盾、无赖，再加上他们的对事物判断能力的无知和良好家庭教育缺乏，都是我们教学中的巨大的阻碍。

### 2、教学定位、提高学生学习的质量。

对学校来说由其是民办学校，教学的质量是学校的立足之本，而教学质量是在学生学到的知识上面反映出现的。我们要优化和精减教学课程，按照教学定位来开设课程，不能胡子眉毛一起抓。因为通过们的调查发现中职学生毕业后最适合的发展的岗位是机电维修，这个岗位人数占就业人数的60%以上。他的纵向发展就技术级别的岗位，要横向或者是管理阶层发展还需要他们自己更高教育机构深造学习。而汽车服务企业对中职的要求是：1)、认识汽车基本结构;2)、熟练汽车拆装能力，3)、吃苦耐劳精神;4)、稳重踏实的做事方法。

### 3、加强与汽车维修服务性企业合作，提高学生的对口就业率！

如果教学质量的好坏是学校立足之本，那么学生的就业就是学校的生命线。

就像一个产品一样再好的产品也要有市场，也要有人群去消费。中职教学的目的是为了学生良好就业，学生来中职学校读书的目的就是两点：1)、学习的专业技术;2)、分配到好工作单位。

看完“汽车培训心得演讲稿”的人还看：

## 汽车金融宣传篇五

乙方（购车方）：\_\_\_\_\_

合同号：（）第号

合同签订地：\_\_\_\_\_

合同签订时间： 年 月 日

根据《\_合同法》及有关规定，甲乙丙三方经协商，自愿达成如下分期付款购车合同。

车牌号： 出厂日期： 登记日期：

一、乙方所购汽车的总价为人民币（）元（大写）\_\_\_\_\_元，其中首付款为人民币（）元（大写）\_\_\_\_\_元，贷款人民币（）元（大写）\_\_\_\_\_元，乙方在合同签订之日即向甲方支付首款（）元。

二、乙方所借的贷款还款期为个月，每月还款按购车方与甲方签订的合同及还款明细表，向甲方支付贷款本金及利息。

三、按协议的要求，乙方需在每月日前将每月应付（本金额）及利息交至甲方。

一、如实提供购车的证明文件（身份证和驾驶证）。

二、在本合同有效期内乙方拥有所购车辆的使用权。

三、乙方须按期如数向甲方交纳车款、利息，如出现拖欠

按购车方与甲方签订的借款合同规定须向甲方交纳有关费用，乙方到期还清本息后，车辆所有权转归乙方。

四、乙方对所购车辆在使用期间出现的质量问题，应按厂方相关的三包条款处理，乙方不能以此做为拖欠车辆款的理由。

五、本合同设计的全部款项（含滞纳金）全部结清前，乙方不得将所购车辆自行转让、销售、出租、抵押、偿债。

六、当乙方客观上有危及所欠车款安全情况时（包括涉及经济纠纷的诉讼、交通事故责任、经济状况恶化等）应当在时间发生后三天内书面通知甲方，并保证所欠甲方车款本息的全部偿还。

七、为降低甲方风险，乙方须向甲方指定的保险公司投保，规定甲方为被保险人和受益人，保险费用由乙方承担。保单正本和保险费收据复印件交由甲方存执，保险期限为自本合同签订之日起至乙方最后还款日止。

如发生全车失窃、报损或其他形式的灭失，乙方必须继续履行合同的义务（支付所欠车款、利息及滞纳金）并要将保险赔付通过保险公司一次性偿还所欠甲方的款项。其中，车辆损失保险的公司理赔不足部分由乙方承担（含保险公司不予理赔的车辆损失）。

乙方在车辆使用过程中，致使第三者造成人身伤亡或财产损坏，并且不属于保险公司责任范围内的，由乙方负责承担全部赔偿责任。

一、在乙方未付清全部车款、利息及滞纳金等费用前，甲方拥有车辆的所有权。

二、在本合同有效期内，下述情况发生时，甲方有权随时随地收回车辆和对车辆做任何处理，已收取的款项不予退回。

1、乙方利用所购车辆从事违法犯罪活动。

2、乙方在本合同有效期内，将所购车辆转让、转售、转租、抵押、偿债。

3、乙方从事其他有损车辆所有者合法权益的活动。

4、乙方连续拖欠银行及代收代付款项二个月。

三、甲方不承担乙方所购车辆使用期间引发的第三者责任。

四、在乙方缴纳首付款、保险费，办理完车辆抵押手续后，甲方应按双方约定的日期和地点为乙方办理提车手续，交付汽车，并为乙方提供车辆上牌咨询或服务，相关费用由乙方自理。

五、甲方协助乙方做好对用户的售后服务工作。

六、甲方在乙方付清全部车款及利息后，将车过户给乙方。

一、接车方式及费用负担：

注：接车途中如遇交通事故、经济损失，属甲方代办的，甲方自负；属乙方自提的，乙方自负。

二、车辆验收标准及提出异议期限：按二手车标准验收，并当场提出异议，车提回按厂方售后服务规定执行。

三、随车备品、工具数量及供应办法：提车时当场验收合格。

任何一方违反本合同规定均应承担违约责任（除不可抗力外），均应向另一方支付合同总金额5%的违约金。

本合同一经签订，甲乙双方均不得单方面变更、解约或退货，对本合同内容的任何修改、补充或变更，必须经甲乙双方及丙方签署书面协议方能有效。

乙方付清全部购车款本息和可能发生的滞纳金、违约金后，本合同自动失效。

一、乙方配偶对乙方还款承担连带偿还责任。

二、丙方自愿为乙方购车作连带责任保证，不论发生什么情况，如果乙方未按照本合同要求按期交纳车款、利息及各项费用时，丙方将负责偿还乙方所欠甲方的全部款项，丙方有义务提供实际运营信息。

有关本合同的一切争议，首先应友好协商解决，如协商不成，任何一方均可向甲方所在地人民法院提起诉讼。

本合同附件是本合同不可分割的组成部分，与本合同正文有同等的法律效力。

本合同附件：

- 1、 车辆交接清单
- 2、 借甲方款项及相关约定

第十一条 本合同经甲方、乙方及丙方签字（盖章）后生效。

第十二条 如债务人不履行债务时，担保人应无条件偿还债权人的债务。否则，债权人向有管辖权的人民法院申请强制执行。

第十三条 本合同一式四份，甲乙丙三方各执一份，保险公司

一份。

甲方将对以下单据进行保管：

(1) 车辆登记证书正本；

(2) 保险单正本；

(3) 身份证复印件；

(4) 驾驶证复印件；

(5) 户口本复印件；

甲方（盖章）：

乙方（盖章）

： 丙方（盖章）：

地址：

地址：

地址：

代表人：

代表人：

代表人：

电话：

电话：



签字日期： 年 月 日

## 汽车金融宣传篇六

大家好！

今天能够站在这里与诸位同仁一起参加县支行个人金融部副主任岗位的竞聘，我感到非常荣幸，感谢组织上给我这次展示自我、竞争上岗的机会，同时感谢在座各位领导和同事们一直以来的关心与支持！正如一句名言所说：“每一个成功者都有一个开始。勇于开始，才能找到成功的路。”在此我愿把本次竞聘作为人生之路的一个全新的开始，在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自我价值！

我叫xxx，今年xx岁，中共党员，助理经济师职称。我于19xx年12月加入我行工作，先后从事会计、信贷等岗位工作，曾担任过坐班主任、营业所主任职务，现任xx分理处主任一职。多年来，我始终保持积极、主动、热情的工作态度，兢兢业业、一丝不苟、尽职尽责地对待每一项工作，受到了领导和同事们的一致肯定，多次获得县支行先进个人、优秀党员和党务工作者等荣誉称号。

今天，我满怀信心地站在这里，迎接新的岗位的挑战。

屈指算来，我参加工作已有xx年，20xx年来，我从最基层干起，一步一个台阶，积累了较为丰富的实践经验。而且一直以来我都坚持“干一行爱一行专一行”的工作原则，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。

我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。因此，在问题面前，我总是善于开动脑筋，积极应对和解决；在关键时候，我也从不退缩，有着一种敢闯、

敢作、敢为的精神。

我信奉诚实待人、严于律己的处世之道，具有良好的人格魅力和做人宗旨。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，更是造就了我公正严明，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格，使我具备了较强的团队意识和沟通协调能力。

在长期的银行工作中，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，积极向老领导学习，向同志们学习，向实践学习，有着肯于钻研的学习精神。同时多年的农行一线工作经历，不仅培养了我较强的政策法律观念，更是使我熟悉了银行经营管理的各个环节，为我今后做好个人金融部的工作提供了可靠的保障。

今天之所以选择参加我行个人金融部副主任岗位的竞聘，首先我觉得我能胜任此项工作，同时我也希望能在这一岗位上为我行的发展作出更大的贡献，实现自己的人生价值。

“人和”是事业发展之根本，“人和”是战胜一切困难的有利保障。只有我们内部团结，工作才能形成合力，困难才会被战胜！因此，在团结方面，我将积极摆正自己的位置，当好配角，在部室领导的带领下，认真履职，虚心真诚地听取大家意见，做到以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人，谦虚谨慎做好表率，努力营造良好、和谐的工作氛围。

如果能够走上新的岗位，我将认真履行岗位职责和任务，积极适应新形势的需要，不断更新管理经营理念，促进我行个人金融部工作上新台阶，我将紧紧围绕总行提出的“3510”战略规划，按照市分行“快发展、严管理、增效益、促和谐”发展主线要求，经过努力使我行个人金融业务发展在全市上档次，争一流，提升市场份额和核心竞争力，进一步巩固我行在县域更具竞争实力和影响力的主流银行地位。

运用一切手段为客户挖掘潜在金融需求和潜在市场，做好个人客户的存贷款业务、汇兑、结算、投资理财等综合性金融产品和服务的营销工作。同时还要从服务上下功夫，把产品营销和为客户服务紧密结合起来，在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

选择了一种职业，就选择了一种生活方式。如果竞聘成功，我将继续以往工作的严谨、务实、细致的优良传统，以党员的标准严格要求自己，不断提高自己的政治素质，树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。

“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。当然，我也深深地知道，此次竞聘对每个人来说都有两种结果，对此我将以平常心来面对，无论成功与否，我都将以此为新的起点，一如既往地勤奋学习、努力工作，用信仰诠释追求的快乐，用责任演绎拼搏的人生！

各位领导，各位同事，参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不论成功与否，对自己都是一个提高。如果自己有幸得到各位的信任和支持，我决不辜负领导和同事们的期望。在新的岗位上加强学习、求真务实，开拓进取。

如果竞聘不成功，我也将立足岗位，坦然面对，踏实工作，恪尽职守，与农行全体员工一道，共同创造农行美好的未来。

我的演讲完毕，谢谢大家！