

# 银行行长离别赠言 高中离别演讲稿(优质9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 银行行长离别赠言篇一

岁月匆匆，时光飞快地流逝着，生活在时光流逝间的我们时不时也发出感慨：对于懒惰者来说，时间是个常数；但对于勤奋者来说，时间却是个变数。转眼间，“哒哒”的马声匆匆远去，“咩咩”的羊声慢慢靠近。

也许，大多我们都会在新的一年里有美好的憧憬，更少的则是回首往事，但是我们应该切切记：更美好的事物只会建立在本质上的，所以反思过去也是大大有用处的。让原来的地基更牢固，更美观，则是实现美好憧憬的第一步。

回首往事，那些被时间冲刷过的，已慢慢沉淀下来，而那些早已沉淀的却还是过滤不去。

的我，又是怎样的呢？仿佛仍带有着童年的天真与无所事事的心态，还未完全领悟奋斗的宗旨，时间就这样流淌着，在我们消极间流逝着，那么的不应加倍努力才行么？弥补我们未填补的，告别我们厌恶的，迎接我们更美好的。

很快，迎来了的到来，果然，新年新气象，给人一种焕然一新的感觉，不知不觉，自己也渐渐长大了，明白了一些道理——碌碌无为只会让自己逐渐被摧残下去，只有树立远大志向，有决心，有毅力，去做每一件事，憧憬才有可能不再

是幻想。

新年一到，祝福满天下。每个人都在这一年的开端时刻祝福别人，祝愿自己，通常以“树立目标、下定决心”等来营造“新年新气象”的氛围。

首先，树立目标是不可或缺的——我会用努力与付出去抓住机遇，无论未来的道路怎样坎坷，我都会用决心走好前方的每一条路，用实际行动来证明“我行我能”！美好的祝福也是不可缺少的啊——祝每一位跨年的人都喜笑颜开，把不开心、不快乐的事抛掷于后脑，让我们创造幸福、品味幸福吧！

让我们一起来倒计时，时间不会等你的，只有我们去抓住它，我们的憧憬才能被实现，用积极的心态来——告别，迎接！

## 银行行长离别赠言篇二

大家好！

2、做一个勤奋、坚韧的员工。蜘蛛不会飞翔，当它能够把网结在空中。它是勤奋、敏感、沉默而坚韧的昆虫，它的网结的精巧而规矩，八卦形的张开，仿佛得到了神助。这样的成绩，让我们不得不想到那些沉默寡言的人和一些深藏不露的智者，于是，我们就记住了，蜘蛛不会飞翔，但它照样把网结在空中。奇迹就是执着者造成的。

3、要有很强的凝聚力。一个优秀的企业，一定要有一支和谐的团队，要想打造一个和谐的团队，就必须拥有一个充满凝聚力的员工队伍。如果我们可以成为一名充满团队合作精神的员工，那么，我们就会很轻松地融入到一个集体当中，进而也会成为一名优秀的员工。

4、要严格规定自己的执行力，要有很强的战斗力，要有把事情做好的豪气。

## 银行行长离别赠言篇三

大家好！

我叫□xx岁，本科学历，职称会计师□xxxx年参加工作□xxxx年进入xxx银行xxx分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任xxx分理处主任□xxx办事处存汇科付科长，零售业务部付主任，主任。我竞聘的是业务发展部主任。

在我参加工作的十八个年头当中不论是做普通员工还是管理工作始终坚持勤恳兢业、开拓进取认真负责的工作态度和作风。自从xx年支行开始把消费信贷确定为xxx支行的工作重点，我作为零售业务部的付主任，义不容辞的承担了开拓消费信贷业务的重任，当时我们人员少、没场所、没资金，没经验，在这样白手起家的条件下，我们硬是从其他行里抢来了业务，占领了一定市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年达到了100%，在分行的消费信贷各项考核中始终排在第一名。为xxx支行持续稳定的发展做出了自己的贡献。

xx年6月份开始负责零售业务的全面工作后，面对时间紧任务重的巨大压力，我没有退缩而是知难而进，确定了清晰的发展思路及工作措施。人民币储蓄存款提前50天超额完成了全年任务指标；特别是消费信贷余额到去年7月底就突破了一亿元大关，现在已经达到了1.6亿元是xxx分行第一个消费信贷余额突破亿元大关的支行，并提前一个月超额完成了消费信贷的全年任务。自己的努力得到了领导和同志们的认可，去年底被党组织确定为入党积极分子。

多年的工作经历以及消费信贷从0到亿元大关的突破，为我从事业务发展部的管理工作及对市场的开拓积累了宝贵的经验。如果我当选业务发展部主任，我的工作思路是：抓住源头、努力开拓、深化管理、加强服务。

首先是抓住源头、努力开拓。明年将是中行股改上市的关键一年也是xxx分行各项改革的关键一年。作为基层支行的业务发展部门，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，改善服务水平，及早的开展工作。一是抓住我市的经济发展的良好形势的有利时机，深入厂矿机关进行宣传营销。二是抓住明年国企改制的有利时机及时跟进，三是加大国际结算、中间业务、各项代理业务的营销力度。四是抓住同业机构调整的有利时机，加大业务拓展力度，积极抢占市场份额。

其次就是深化管理、加强服务。一、深化各项管理。首先在思想上、行动上要坚定不移地紧跟党委步伐，认真贯彻执行分支行各项方针政策，确保思想不松懈、行动不走偏，切实做到自身认识到位、管理到位。其次是加强内控制度建设以及检查监督力度，从制度上约束业务人员必须按照规章制度办理业务，防范各种风险及案件的发生。二、逐步推进客户经理制，完善激励约束机制，促进业务的快速发展。三、通过“个性化、差别化、人性化”的优质服务，搞好亲情营销、友情营销，吸引更多的客户来中行办理业务。四、做好与其他部室的协调联动为客户提供全方位的服务。落实认真、雷厉风行、乐于奉献、精益求精”的十六字精神一份自信，一个目标，严谨的作风，塌实的态度，开拓的精神，我想在分支行的正确领导下，在同志们的努力下，只要我们勤劳的工作、艰辛的付出，一定能实现我们的宏伟目标，业务发展部的各项业务指标也一定能在xxx分行排名前列，为xxx支行的跨越式发展做出自己新的贡献。

谢谢大家！

## 银行行长离别赠言篇四

我，今年xx岁，大专在读□xxxx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20xx年度先进个人。我自认有能力有条件竞聘x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[x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x情节[x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x同兴衰，共荣辱，所以，我对x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x支行具有良好的客户基础。我在x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x支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系；由于x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x[x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x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[]20xx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[]x支行的存款任务是x亿元，对于我们来说，这是一个新的挑战。近年来[]x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。

另外，我将会加强业务学习，特别是会计业务知识，使自己能够成为一个业务全面，能力强的领导的好帮手。

再一次感谢大家给我的这个机会。如果我这次能够竞聘成功，我将为支行的发展不遗余力；如果我未能竞聘成功，我将继续立足岗位，培养和锻炼自己，保证下一次展现在大家面前的是一个更加出色的x□谢谢。

## 银行行长离别赠言篇五

大家好！非常感谢大家给我提供这样一个展示自我的机会。

首先先做一下自我介绍。本人陈学红□xx年5月入司，截至到今天在中国人寿工作已有9年时间。九年时间虽说不是很长，但保险公司的岗位自己倒经历不少，普通的业务员、组训□xx年6月被公司安排任农村服务部负责人□xx年6月又辗转到理赔主管□xx年12月底因公司需要筹建收展部，又再次被安排到收展部任收展部经理□20xx年10月因个险部经理李红云身体原因，被公司安排任个险部经理同时兼管收展工作□20xx年8月，被调任银行保险部任部门经理。

说实话，每次调到一个新的岗位，对自己来说都属于一个新的挑战，因为毕竟自己能力有限，尤其是调到银行保险部更是一个大的挑战。从个险转到银保，从管理模式上发生一种大的转变，不仅要熟悉客户经理的工作，管理好客户经理，还要维护渠道，协调好与银行领导及柜员的关系；不仅要熟悉销售流程，懂银保知识，还要清楚银行业务，知晓柜面销售可能遇到的问题；不仅要盯目标，还要盯同业。当然，对于自己来说，不仅要组织好每天的晨会，发现客户经理遇到

的问题，还要经常不断的和客户经理一起搞好银行柜员的培训，同时和网点主任、重点柜员做好沟通，处理好关系。所以说，银行保险部经理是一个非常重要的角色：从自身素质到专业知识，以至于到社会关系都要有一个很大的提升。

下面仅就自己就职银保部经理以来的工作做以总结：

去年8月份，刚接手银保工作，对银保的工作性质不够明确，为尽快熟悉银保的工作内容及工作流程，不论是面对领导还是同事，凡是遇到不清楚的事情或问题，总是虚心请教，做到不耻下问，不断提高自己的工作能力。同时我还做到几乎每天都自己或和主管银保的孙经理下网点，学习孙经理的沟通技巧，向有经验的老客户经理学习，发现他们工作中的优点，提高自己的业务知识和管理水平。

利用晚上时间去沟通、交流。经过一段时间的交流，和部分柜员成为好朋友，好知己。在工作上也感觉顺畅了很多。

员转变为教练员，由过去的驻点营销员转变为业务培训员、销售辅导员和管理协调员，全面提升自己及客户经理的自身业务素养。

理做好一对一培训；同时取得行长的同意，做好网点的技能培训。去年冬天我们还争取到参加银行例会的机会，深入彻底的和银行柜员进行话术级技能技巧的培训。

旺。

识到自己此项工作的重要性，不仅做好续期收费工作，还要借助鹤卡等做好客户的附加值服务，使中国人寿的服务理念深入人心。

客户经理培养自己的铁杆，争取每个网点都有自己的铁杆柜员，从真正意义上打败同业。



以上只是自己的一点小想法，当然，银保工作任重而道远，但毕竟自己能力有限，有时工作起来也会感觉有点力不从心。假如此次我竞聘成功，我会一如既往的投入到银保的各项工作中，努力将银保工作理顺，做好！

我的竞聘演讲完毕！谢谢！

## 银行行长离别赠言篇六

以下是中国内地最具人文色彩创作歌手、音乐人馒头在《青年中国说》上的一篇励志演讲稿，他分享了他和橙子真挚的爱情故事，他说，我们在努力，让离别的那一天远去。

我们第一次认识是在医院里，当时我是陪朋友去看望他们的朋友。朋友跟我说，医院里有个美女，你去不去？我就说去。一进病房我就看见了一个挺奇怪的女孩儿，她蜷缩在病床的最角落里面，从她表情上能感觉到，其实她是挺痛苦的，但是她跟我们聊起天来，又特别乐观。我认识她两个星期的时候，医院确诊说她患的是皮肤癌，说剩下的时间可能不超过三个月了。可是让我没想到的是，她竟然还乐呵呵地打电话给自己联系墓地。我鼓励她去了专门的医院再次检查。没想到奇迹就发生了，大夫竟然说，她患的只是严重的皮肤感染而不是皮肤癌。

后来我们就谈恋爱、结婚还有了我们的孩子，小馒头。

如果故事到这里就结束，那就太完美了，但是命运总是会捉弄人。橙子又病了，这一次她病得更严重。橙子持续高烧了八个月的时间，体重下降了三十斤，几次住进了重症监护室。我们去了很多家医院，看了几十位专家教授，却一直找不到她的病因，更没有办法去对症治疗。但是到最后，我们还是知道了她的病因——m<sub>ds</sub>是一种恶性的血癌，它还有个更可怕的名，叫做白血病前期。那一天，橙子知道了这个消息，她叹了口气，然后她居然笑了。她跟我说：“我怎么觉得自己像

是韩剧的女主角？”在她病得最厉害的那段时间，她的生命的指标下降得非常地厉害。我很担心她再也坚持不下去了，我会失去她。于是我从家里翻出了我们平时不怎么戴的结婚戒指，带到医院病房里，我给她戴在手上。我跟她说，我说：“老婆，我把戒指给你戴上了，你不要害怕，我把你套住了，你就走不掉了。”我想给她希望，也想给自己坚持下去的力量。

但是生活毕竟不是韩剧，总有很多残酷的现实会等着我们去经历。橙子每天要持续高烧四十度，那种随之而来的剧烈的头痛，用她自己的话来说，就是整个头要爆裂开的程度，让她完全没有办法睡觉。我为了让她能够有更多的时间去休息，我自己从网上学了一些方法，给她做头部的按摩，每次要按到两三个小时，她才能睡得着。到最后，她的头上都被我摁出了很多皮下出血，就是顺着皮肤的纹路，往外渗出的红色的血印。我每天每个小时要给她记录一次体温，尽量做到二十四个小时都不间断。我把这些记录，做了一个很长的一个体温的变化曲线表，这个是为了每次转院的时候，大夫能够更清楚地知道，她之前病情是怎样变化的。橙子每天还要吃很多种药，每一种药的服药的时间、服药的剂量、服药的方法都不一样。作为病人她不一定能记得清楚，所以每次到她吃药的时间，我必须要把她叫醒，无论是夜里十一点也好，还是凌晨三点也好，然后喂她吃那些药。

为了更好地照顾橙子，最后我没有办法，我辞去了我原本自己的工作。有很多人曾经问过我，你为了这些，已经彻底地改变了你原先所有的生活方式，你停滞了你的事业、疏离了你的朋友、没有办法照顾孩子，甚至让自己连一丝喘息、休息和放松的时间和机会都没有。整个那一年大部分的时间，我不是在医院，就是在去医院的路上。他们问我：你觉得这样值得吗？其实我自己也有无助和失落的时候，也有内心压抑、无法释放的时候，但是让我感受最深刻的，却是那种一个人的孤独。在照顾橙子的间隙，有时候我会一个人去过街天桥上抽烟，就为了看看远处的车来车往，看看身边的人行色匆

匆。但是只要让我回到病房，我看见橙子还在那儿，我还能和她说上几句话，还能和她相视一笑，我觉得这一切都是值得的，因为对我来说，最重要的，就是留住她。前一段时间，橙子刚刚做了一次光疗手术，她已经不是第一次做这样的手术了。每次做这样的手术的时候，我都特别担心，因为这种手术实在太痛苦了。你可以想象一下，在你原本一个伤口上，放上一个烧红的烙铁，要放三十到四十分钟。整个过程里，你要保持一个固定的姿势在那儿，完全不能动。到最后，你眼睁睁地看着你的皮肤烂掉。手术结束以后，我特别担心地去手术室的门口接她。推开那个手术室的门，我看见她在冲我苦笑。她竟然还在笑。这个场景，就让我回想起跟她刚刚相识的时候，那个痛苦地蜷缩在病房一角，却还能面带笑容的女孩儿。我试着写了一首歌，来描述我们对爱情的理解，送给我的橙子，也送给所有面对爱情的中国青年。

这个冬天最温柔的阳光

把我们影子拉得好长

你挽着我的手偷偷地笑了

说还能活着真好

你说这一年的剧本太糟糕

虽然演了韩剧女主角

结果连续八个月高烧

吃了几吨不知名“毒药”

我们不知道何时会分离

我们想一直这样在一起

我们在努力

让离别的那一天远去

## 银行行长离别赠言篇七

大家好！我演讲的题目是《风雨洗礼，再迎挑战》。自中支实行竞聘制以来，一批批青年才俊，业务精英，通过这个阳光平台厚积薄发、放飞理想，使人心悦诚服，催人昂扬奋进！今天，我又怀着激动的心情，走上了这个展示自我的舞台。

从大学毕业参加工作到今天，一眨眼就是12载寒暑春秋，4000多个朝朝暮暮。12年的酸甜苦辣，让我欢喜让我忧：喜的是积累了经验，增长了才干，锤炼了意志，宽广了胸怀。我学会了谦虚为人，宠辱不惊；我学会了位卑不敢忘忧行，从没有本位主义想法，无论哪个部门需要我配合，都是全力以赴做到最好；我也学会了什么是“团队精神”，什么是“荣辱与共”。桃李不言，下自成蹊：总行优秀共青团员和总行青年岗位能手的荣誉曾经眷顾我，第一次在总行用稿的喜悦更是清晰如昨。忧的是常常害怕自己的工作有闪失、没突破，让领导和同事们失望，尤其是在办公室担任综合秘书的七年更是常感如履薄冰。当然，忧也是缘于责任感，所谓知我者谓我心忧，不知我者谓我何求。

一是延展突出地方特色做调研的空间。基层央行开展调查研究，最忌拾人牙慧，而必须紧扣地方实际形成特色。当前，光伏业是我市新崛起的支柱产业和特色产业，它已经成为我市的一张名片，它的盛衰关系到我市的荣辱，我们要密切关注，深入调查研究，为政府谏言献策。

二是延展政银企对接的空间。众所周知，“企业贷款难、银行难贷款”是经济金融发展的一个瓶颈，而信息不对称则是其症结所在。我们要采取多种途径为政银企三方搭建交流平台，促进经济金融良性互动，畅通资金需求的推荐渠道。

三是延展个性化金融服务的空间。督促各商业银行特别是农村合作银行创新信贷产品，如开展园区开发贷款，中小企业发展贷款等业务品种；引导金融机构采取联保贷款、仓单质押等担保方式；同时进一步开发信用资源，用好信用评级。用个性化的金融服务造福一方水土一方人。

四是延展金融预警的空间。经济的飞速发展给金融稳定带来了前所未有的挑战和崭新的课题。我们要强化对金融业整体风险、跨市场风险和交叉风险的监测与防范，尤其密切关注房地产和光伏等行业的发展走势，及时发布预警信息，从“事后分析”提高到“事前预测”，真正做到未雨绸缪。

我相信，只要有想法，有激情，有使命感，我们一定能做出不凡的业绩来，打一个漂亮的翻身仗。

回首这十多年，工作中，生活上，遇到过困难和意想不到的挫折，陷入过低谷，是各位领导和全行同事们的无私关怀和帮助让我笑面人生，对此，我常怀一颗感恩的心。感恩的心，感谢有你，伴我走过萧瑟风雨，让我有勇气做我自己。今天，我渴望在竞争中获得成功，在更广阔的空间用自己的聪明才智回馈温暖可爱的中支，为它生生不息的事业和更辉煌灿烂的未来奉献自己的力量。

谢谢！

## 银行行长离别赠言篇八

不要学花儿只把春天等待，要学燕子把春天衔来。

废铁之所以能成为有用的钢材，是因为它经得起痛苦的磨练。

高尚的理想是人生的指路明灯。有了它，生活就有了方向；有了它，内心就感到充实。迈开坚定的步伐，走向既定的目标吧！

河流，愿你是一叶执著向前的小舟；假如生活是一叶小舟，愿你  
你是个风雨无阻的水手。

你聪颖，你善良，你活泼。有时你也幻想，有时你也默然，  
在默然中沉思，在幻想中寻觅。小小的你会长大，小小的你  
会成熟，愿你更坚强！愿你更自信！

你的天赋好比一朵火花，假如你用勤勉辛劳去助燃，它一定  
会变成熊熊烈火，放出无比的光和热来。

你是花季的蓓蕾，你是展翅的雄鹰，明天是你们的世界，一  
切因你们而光辉

## 银行行长离别赠言篇九

大家好！

感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！为了响应  
人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合支行\*\*\*\*\*职务。  
我现年\*\*岁，中国共产党党员，大专文化程度，会计师专业  
技术职称。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过  
诸蓄员、信贷员、保卫科科长、副主任等职，积累了较为丰  
富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱  
岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，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。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和  
帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，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。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。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种  
敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在  
长期的银行工作中，我干过x年的xx□干过x年的xx,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，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

一、狠抓大客户建设,完成任务目标.在快速发展公司业务中培养循环客户、钢铁客户的要求，突出“联动”，全行下力气，继续巩固与\*\*钢新轧、新钢铁、\*\*\*钢铁（集团）等老客户的合作关系，扩大公司理财业务、票据结算业务规模，联手开展国际结算业务，培养一批支撑业务上台阶的“钢铁客户”，完成开发5个千万元大客户的任务指标。同时开发公司业务新领域、新行业，通过向城建房地产、方圆建设公司、中建装饰公司绩优客户提供授信吸引沈阳电业局、沈阳商贸金融开发区等大型优质客户。

二、提升服务层次，丰富服务内涵。把优质高效服务作为中信服务的品牌来抓，加强员工岗位技能训练和客户服务技巧训练，在短时间内使员工的岗位技能和服务水平迅速提升到一个新的高度。要努力通过提升企业文化，催化业务经营。不断营造“理解、协同、奋进”的文化氛围，通过开展文化联谊、结对子等有益活动，培养员工的团队意识。

三、搞好营销,扩大业务.进行零售业务产品专业性营销，组织员工深入学校、社区、企业宣传个人委托贷款、国债预约等个人理财新产品。开发大型居住区、幼儿园客户群，开展中信卡代缴托费、物业管理费、煤水电费等便民服务，扩大中信卡的覆盖率。

各位领导、同志们，上述几点是我对\*\*\*\*工作的思考，只要我能聘上，我会为此努力。但假如我竞聘不上，也请领导和

同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为支行的发展添砖加瓦，积极工作。

谢谢！