

# 2023年银行竞聘演讲稿(优秀10篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。优质的演讲稿该怎么样去写呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 银行竞聘演讲稿篇一

大家好！

我是xxxxx中共党员，我此次竞聘的岗位是xxx支行行长一职。

首先，我阐述一下对分支机构改革的认识：银行网点扁平化改革是当前金融机构改革的大趋势，已被多家国际国内银行实施，并且被证明是行之有效的出色管理体系。我行分支机构扁平化改革，是实现我行中长期战略规划，最终实现上市目标成为一家“好银行”的必经过程。此次分支机构扁平化改革是一个触及资源配置、人员调整、业务对接、管理分工、内控完善和职工培训等多个环节的组织改革过程。扁平化之后能够实现总行——管辖行——经营网点，3层集约化管理模式，大大缩短了管理半径，能够提高规模效益，显著提高机构运行效能和风险掌控潜力，大大降低网点非经营压力，充分释放基层网点人力资源，使网点从经营管理双层职能，转变成xxxxx能够激发出网点经营活力，增强网点营销的主观能动性。

其次，我认为竞聘xxxx支行行长有以下几点优势：一是我从xxx年加入xxx行以来，有着xxx年银行从业和xxx年的管理工作经验，尤其是xxxxx年到xxx支行任副行长这xx年，与众多客户建立了良好的关系，拥有必须的客户资源，具备强烈的营销意识。

二是，能够坚持按规矩办事，依法依规开展各项业务。熟悉本行各项规章制度，具有较高的金融业务素质和操作技能，在业务开拓中，始终牢固树立风险意识，保证各项业务健康发展。

三是注重团队建设，工作中善于团结同志，从理解人、关爱人、包容人的角度出发，与同事协作共事，努力为职工创造一个良好的工作氛围，增强工作团队的凝聚力，激发工作热情和动力。

我的陈述完毕，谢谢各位领导。

## 银行竞聘演讲稿篇二

首先感谢行领导为我们创造了这次公平竞争的机会，也感谢同志们对我的理解、信任和支持。参与此次竞聘，内心感到非常忐忑，因为无论资历能力，还是人脉资源等方面，我自认都存在一定欠缺；假如竞聘成功，如何迅速提升自我的业务能力、管理能力？如何拓展市场营销客户这些接踵而来的问题也使我感到了巨大的压力，但我深深认同“只争朝夕、追求卓越”的中行企业文化理念，它不但是激发中行员工敢于面对困难、勇于迎接挑战的内在精神动力，也是我竞聘业务发展部副经理的最主要理由。

我现年39岁，大专文化程度。1994年入行以来，先后从事过储蓄、会计、国结、计划、消贷、公司等工作，扎实的金融业务功底以及丰富的前台工作经验是我的自身优势，同时也是我参与竞聘的另一理由。

业务发展部是我行的关键部门，承担着资产营运、风险防范、业务拓展等重要职责，我清醒地认识到：业务发展部副经理的岗位对我行业务的健康发展将起着重要作用，莲山课~件

面对如此重要的岗位，我相信经过自己近二十年的工作积累，我能够胜任该岗位的工作。

如果竞聘成功，我将从以下几个方面开展工作：

(一)首先用合格的客户经理标准来严格要求自己。首先要加强学习，熟练掌握我行各项金融产品及其基本流程；其次要勇于开拓进取，增强营销意识，充分发挥自身的社会关系资源，积极开拓存款业务，发展优质客户。增强把握市场动态的敏锐度和预见性，并定期对市场走势和客户需求进行分析和研究，对现有客户要进一步挖掘潜力，同时积极寻找新的存款增长点；第三要带头完成各项任务指标，起到表率作用，带动部门员工完成行里下达的各项指标。

(二)协助业务发展部经理加强内部管理、改善部门之间的协调机制。尽力确保各项规章制度及任务指标落实到位，及时发现漏洞和隐患，做到以制度管人，用业绩服人。加强部门联动，建立起行之有效的内部协调机制，改善服务质量，提高工作效率。

(三)完善公司业务信息网络，培育我行优质客户群。我认为业务发展部的核心工作就是要培育一个优质客户群，并针对其各自特点及需求来推销我行各种金融产品，从而做到银企双赢。我行优质客户群体可以细分以下几类：1、存量授信客户，包括消贷的房地产开发商、汽车经销商及个贷优质客户；2、行政事业单位；3、结算量、日均存款相对较大的中小企业。针对不同类别的优质客户群体采用相应的营销策略，真正做到以客户为中心，为其提供最佳服务。另外，我们应加强与工商局、招商局、外经委等政府部门的联系和交流，重点关注北海新区等盖州四大园区的招商引资情况，建立客户信息网络平台，增强捕捉客户资源的能力，通过各种资源积极挖掘客户，争取市场主动。

(四)积极协调好人际关系，确保业务发展部各项工作健康有

序的进行。经常与同事们交流推广工作经验、营销心得等，加深相互之间的了解，做到团结友爱、互助互敬。人的团结是工作能否顺利开展的决定性因素，只有团结才能形成合力，才能共同发挥各自的资源、保证业务的健康发展。

## 银行竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！感谢组织能给我们这样一个平等竞争的机会和展现自我的舞台，能自信地站在这个舞台上参加竞聘，对组织来说是一个员工潜能的激发过程，而对于我来说更是一次走近理想的自我突破。

今天我竞聘的岗位是 支行副支行长。能站在这里，有我20余年的知识积累和近xx年的生活磨练做奠基，我相信自己！

我相信：事业和生活一样，都是一个不断历练进取的过程。出身农民家庭，经过无数次生活磨难的洗礼，练就了我沉着内敛、乐观淡定、坚忍不拔的性格，依靠自己的勤奋努力，1998年我以优异成绩考入陕西省邮电学校，我先后从事过邮政局邮政营业员、储汇营业员、分拣封发员、人事、秘书和邮储银行个金柜员、网点理财、网点管理、综合管理、业务管理员等工作，在每一个岗位上我都兢兢业业地工作、每一个部门我都踏踏实实地做事，为人谦和低调，得到了诸多领导的信任和同事的支持，一步一个脚印地走到今天综合业务部经理的岗位。

在支行实行扁平化管理以后，副支行长这个岗位将显得尤为重要，任务也十分繁重，既是支行制定经营策略的直接参与者，又是支行落实经营策略的项目带头人，不但要帮助网点在现场管理、营销服务、风险防控、思想疏理等方面做好监督指导，解决一些实际困难，还要在网点员工的队伍建设、

潜能激发、技能培训、人才发现和储备等方面做好统筹规划，更要在经营决策方面为支行长做好参谋、在具体事务方面为支行长做好助手、在营销公关方面为支行长护好驾、在日常管理方面为支行长补好台，以高度的责任意识、大局意识和服务意识使自己成为支行管理、经营、服务过程中安内攘外、克难攻坚的中流砥柱。

如果我能竞聘成功，将从以下几个方面开展工作：

认真履行岗位职责、在思想政治上始终保持与支行长及上级一致，找准自己的角色，在经营决策过程中积极给支行长提出自己的想法和建议，拿不准的事情及时请示上级领导，并在职权范围内及时为网点解决实际困难，坚持恪尽职守、又不越俎代庖，充分发挥自己的创造性，掌舵业务发展，冲刺经营目标，追求更高效益，实现自身价值，赢得大家的尊重。

不断加强政治理论和业务技能学习，尤其是新业务、新知识、新理论，努力做到以德服人、以技服众，低调做人、高调做事，引领全体员工树立“提素质、强技能”蓬勃向上的精神风貌、营造“比服务、赛营销”活力四射的发展氛围，构建“知荣辱、共命运”团结上进的企业文化，使自己始终领跑专业前沿，在政治理论和业务技能方面永葆先进性。

支行是最小的经营单元，在支行实施扁平化管理后应更加注重落实，作为副支行长，自己将紧紧围绕市分行的经营计划组织实施相应的营销服务活动，对上级经营战略意图和经营策略保持足够高的关注度和足够强的理解力，加强与上级业务管理部门的沟通联系，及时校正发展思路、纠偏经营目标，始终与上级行经营活动计划和目标保持同步。

## 银行竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我叫xxx，xx岁，本科学历，职称会计师，xx年参加工作，xx年进入xx银行xx分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任xx分理处主任，xx办事处存汇科副科长，零售业务部副主任，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\_\_年支行开始把消费信贷确定为xx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xx支行持续稳定的发展做出了自己的贡献。

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。

一份自信，一个目标，严谨的作风，踏实的态度，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xx分行排名前列，为xx支行的跨越式发展做出自己新的贡献。

谢谢大家！

## 银行竞聘演讲稿篇五

各位领导、各位评委：

大家好！我叫李xx，今年xx岁，财会专业本科毕业，来自工业开发区分理处。感谢行里给我这次学习和锻炼的机会，使我有幸面对机遇，迎接挑战。

从20xx年7月毕业至今，我在农行已经整整工作9年了。9年间，通过不断地学习和实践，自己的理论水平、业务技能得到了明显提高。同时通过学习和实践，也使我的人生观、价值观有了很大转变，由安于本职工作到勤奋学习，积极、主动地开展工作；由趋于守旧到敢于创新、勇于开拓；由一味地侧重理论知识的学习到学以致用，以学习促工作，以工作促学习。期间每一个过程都蕴含了行里领导和各位同事对我的支持和帮助，同时也倾注了自己辛勤的汗水。

在多年的工作和学习中，我深深地体会到，只有不断学习、应用、再学习，实践、认识、再实践才能使自己各方面的素质不断提高，每一次提高的过程都深深鼓舞和激励着我，以更加饱满的热情投入到新的挑战中去。同时，我也深刻地体会到，挑战和机遇对于个人进步的重要性。有了机遇，要善于把握机遇，没有机遇，要努力创造机遇。

我这次报名参加内外勤副主任岗位的竞争，主要理由是：第一，我热爱这份工作，愿意为这项工作付出本人最大的努力；第二，我认为自己充分具备担当这一职务的能力与水平，并愿意通过担任这一职务使自身的作用得到更充分的发挥；第三，我认为这次参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不管能否受聘，对自己都是一个提高。

竞争这一岗位，我认为本人具有以下优势：

具备丰富的工作经验。在从20xx年跨入农行大门以来的9年时

间里，我先后在不老屯营业所、溪翁庄分理处、檀洲储蓄所工作过，分别从事银行会计、储蓄等工作。期间经历了商业银行的改革。在改革过程中，虽然工作程序和技术不断推陈出新，但是在每一次新旧交替的过程中，我都能够很快地接受和适应。此外，通过长期与顾客打交道，我掌握了许多单纯依靠学习而得不到的工作方法和工作技巧。使我能够针对不同顾客，采取不同的工作方法，保证以最有效的方式开展工作。9年的工作经历也使我逐渐能够跳出会计和储蓄等具体工作范畴，站在整体发展的高度认识工作，开展工作。我认为，有9年扎实的实践和丰富的经验为基础，我一定会很好地担负起这一职务所赋予的各项任务。

## 银行竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位评委：

下午好！

我叫高有文，现年41岁，现任广平支行前台柜员。面对竞聘的岗位，我想我有如下优势：

第一：有饱满的工作热情，娴熟的业务技能作支撑。自93年参加工作开始，一直满怀热情地从事前台柜员工作。十八年多的岗位磨练，练就了我娴熟的业务技能，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到懂原理，会操作，善营销。

第二：有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑。大堂客户经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着农行的形象，因而良好的个人形象、文明的言谈举止必不可少。

第三：有强烈的事业心，严谨的工作作风作支撑。十八年的工作历练，造就了我严谨的工作作风和强烈的责任感和事业心。

如果我有幸走上广平支行大堂经理这个工作岗位，我将做到如下几点：

首先是继续加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融知识，又要学习银行各项业务；既要精于传统业务，又要学习新兴业务。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好，全方位、个性化的金融服务。

其次是继续做到“四勤”。即引导客户办理业务时腿勤，年老体弱出手相助手勤，分析客户需求脑勤，答疑营销口勤。

第三是工作中力求“三好”，即眼好、耳好、口才好。眼好就是要在平时工作中善于观察事物，相机行事。耳好，就是要在工作中随时注意倾听客户在办理业务中的所谈所议，听到不和谐的声音，要及时上前沟通，化解矛盾，解决问题。口才好，则能更好营销我行各项金融产品。

第四是立足岗位，积极营销。大堂经理职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂客户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。

尊敬的各位领导、评委和各位同事，如果我有幸竞聘上这个岗位，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，为广平支行美好的明天勤奋工作，为农行——我们这个共同的家园贡献自己最大的力量。

谢谢大家！

## **银行竞聘演讲稿篇七**

尊敬的各位领导、各位评委，同志们：

首先，感谢联社党组和同志们给予我这次展示自我的机会和

舞台。我叫\*\*\*，今年\*岁，大专文化，经济师专业技术职务。今天我本着锻炼提高的目的、“贵在参与”的态度走上讲台来展示自我，我竞聘的第一、二志愿分别是资产管理部经理、业务发展部经理。

近几年，在领导和同志们的支持、帮助下，我在所从事的岗位上取得了点滴成绩：一是\*\*管理工作进一步完善，目前达到全市兄弟联社一流管理水平，本人曾多次被子评为先进工作者。二是由于\*\*工作涉及面广、内容繁杂，我在工作中不断学习专业知识，坚持理论联系实际，先后取得了大专学历、经济师任职资格、计算机等级证书，能够熟练操作多种制表、文本编辑软件。三是我能够坚持原则、秉公办事，具有较强的责任心和敬业精神，近两年，我经办的\*\*、\*\*管理工作未出现一分钱差错。四是我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与人团结共事，具有一定的组织协调能力。

凭心而论，由于在业务岗位上工作时间较短，对我所竞聘的岗位来说，没有什么优势可言，但我参与竞聘的目的就是响应组织号召，积极参与竞争，让领导和同志们了解我、帮助我、支持我。如果我能够竞聘成功，我将紧紧围绕联社党组业务发展重心，配合经理及分管领导，重点抓好以下几方面的工作：

一是积极学习业务理论知识，注重在工作实践中摸索经验、探索路子，使自己具备优良的政治素质，丰富广阔的知识结构，高尚的道德修养，为降低不良资产出谋划策，为业务发展尽绵薄之力。

二是爱岗敬业，无私奉献。人们常把生命比作蜡烛，但每个人燃出的光亮不同。有的“春蚕到死丝方尽”，有的“流星一闪忽暗去”，作为21世纪的信合女性，时代赋予我光荣而神圣的职责。工作中，我将尽个人所能做好自己的本质工作。

三是摆正位置，当好配角。在工作中我将尊重经理的核心地

位，维护经理的威信，多请示汇报，多交心通气，甘当绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到到位不越位，补台不拆台。

各位评委，各位同事，竞争上岗，有上有下、有进有退，上也好、下也好，一如既往；进也好、退也好，一片青心。无论上、下，我都一如既往地励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，与大家共创美好未来，迎接农村信用社辉煌灿烂的明天。

谢谢大家！

## 银行竞聘演讲稿篇八

大家好！今天，我能够站在这里，参加竞聘\*\*农村商业银行支行副行长职位，深感荣幸和激动。莎士比亚曾经说过，自信是迈向成功的第一步。作为一名对银行事业充满热爱、无比忠诚的“银行人”，我勇敢地站在了这里，接受各位领导和评委的遴选，心中充满了一种崇高的使命感和责任感。

我叫\*\*现任（\*\*职位或在\*\*工作），今年xx岁，大学国际金融专业(函授毕业)，大专学历□xx党校金融保险专业(函授毕业)，本科学历。90年参加农村信用社工作，先后在基层支行做过记帐员、综合柜员、信贷员、信贷组长□20xx年调入总部计划信贷科工作，负责信贷调查，1104报表□20xx年至今在总部风险管理部工作，信贷审查，1104报表多次荣获市行“先进工作者”称号□20xx年通过了全国首批《中国银行业从业人员资格认证》考试。

参加竞聘农村商业银行支行副行长这个职位，我具备以下优势：

第一，经验丰富，处事灵活。我自??年进入银行系统以来，先后从事过\*\*、\*\*（岗位具体名称）等岗位，多年的银行工

作经历，使我对农村银行的业务流程、工作方法、服务对象非常熟悉，积累了大量有用的经验。

第二，理论扎实，功底深厚。在实际工作中，我不仅坚持学习金融、经济、股改等方面的理论知识，运用理论解决实践中的问题；还注重调查研究，把实践经验上升到理论高度，不断探索银行的改革动向和管理方法。

第三，政治可靠，清正廉洁。我在政治上一向要求进步，自觉抵制各种腐朽思想的侵蚀，做到了思想上纯粹、作风上正派、行为上廉洁，坦坦荡荡做人，认认真真做事。

各位领导、各位评委：如果我竞聘成功，我将在行长的领导下，放开手脚，竭尽所能，从四个方面入手，为我行事业的快速发展做出最大的贡献。

一是更新思路，规范管理。理论指导实践，制度规范言行。正确的发展战略和合理的制度体系，可以有效地避免管理上的混乱和工作上的失衡。

二是知人善任，弹性管理。管理之要，在于用人。我将致力于建立一个优秀的员工队伍，继续深化用人机制改革，坚持绩效考核，坚持人尽其用，坚持能上能下的人事工作导向，不断加强人力资源管理，不断提高员工队伍的整体素质和创业能力。

三是以身作则，人本管理。其身正，不令自行；其身不正，虽令不申。我将实行人本管理，以身作则，严于律己，自觉遵守各项规章制度，自律、自强、自警、自醒，用人格魅力感召和团结员工，使他们“士为知己者死”，发挥最大的潜能和力量。

四是从谏如流，开放管理。在新的岗位上，我还将充分尊重行长的意见，善于聆听董事会的指示，积极吸纳下属的建言，

采取开放式、民主式管理，为同心同德谋发展、群策群力抓业绩搭建优良平台。

各位领导参与这次竞聘。我也深深知道，任何竞争都会有两种结局，如果我能够成功，我将以全部的激情投入新的岗位，再造人生新起点、再创事业新巅峰；如果不能成功，我也将以平常心来面对，更加努力地做好本职工作，勤奋学习，不断进取。

我的演讲完毕，谢谢各位的支持！

## 银行竞聘演讲稿篇九

各位领导、各位同事：

大家好，首先作一个自我介绍，本人朱xx□现年x岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。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。

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，

去挖掘市场，不负众望。

1、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，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。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。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任xxx[]如皋市xxx中心主任xxx[]xx局xx分局局长xxx等等，和我都是很铁的。还有我的xx在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家xx叶片厂副厂长朱xx是我家的老本家，关系相当不错。我xx的舅舅xxx现任xx县x长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

## 银行竞聘演讲稿篇十

各位领导、各位同事：

大家好！

我要竞聘的岗位是计划xx处处长。我是第一次登上这个竞聘演讲台，参加市联社机关处(室)负责人的竞争，对于我来说，既是一种压力，同时又是一种动力。因为，我知道竞争上岗是人事制度改革的大势所趋，形势所至，要想赢得自己的岗位，就必须接受挑战，必须练就真正的本领。今天，我能够

勇敢地站在这里，也正是说明了这一点。

那么，假如我竞聘成功，我将在市联社党委的正确领导下，立足部门工作职责，从四个方面抓好计划信贷处工作。一、努力打造支农品牌，优化信贷投向结构。我市xx银行自去年初全面推广xx小额信用贷款以来，较好地解决了农民贷款难和农村银行难贷款问题。今后我将进一步加深对xx农贷工作的认识，要辩证地分析推广工作中存在的各种片面甚至错误的观点，正确处理好推广工作中出现的各种矛盾和问题，不断地总结经验，吸取教训，完善管理制度，改进工作方法，规范操作行为，把小额农贷作为农村金融制度改革和创新的'一种方法，作为农村银行准确市场定位、集中资金支农的基本信贷制度，深入持久地开展下去；不仅要把小额农贷打造成为“三农”服务的一个知名品牌，而且还要把小额农贷打造成改善农村银行经营状况的一个知名品牌。同时，加强信用村镇建设，结合上年度小额农贷推广和收回情况，按照实事求是、循序渐进的原则，做好信用村镇的评定工作，营造良好的社会信用环境，为小额农贷实现可持续发展奠定良好的基础。在信贷投放渠道上，我将督促各地农村银行形成以农户小额信用贷款为主，担保贷款并驾，农户联保贷款积极发展的格局，在贷款投向投量上，策应当地党政制定的农业产业政策，重点向特色农业、生态农业、高效农业倾斜。

近年来，在xx全市农信员工的共同努力下，不良贷款清收工作取得了一定的成绩，资产质量有了明显的提高。但同时也应该清醒地看到，全市农信社不良贷款总额仍然较大，不少银行仍处在高风险平台上艰难运行，清非工作任重道远。为此，我将把大力盘活不良资产作为降低农信社经营风险的战略任务来抓，实施多管齐下，多方清收，其工作重点为：一是充分发挥资产保全部在清收工作中的管理、组织、协调和指挥作用。按照“先内后外、先易后难、先钱后物”的原则，通过制订清收计划、下达清收任务、组织清收队伍、协调各方关系、采取各种措施，使辖内清收工作有条不紊、有的放

矢、有实效。二是加强对抵债资产的管理和处置，减少资产损失。目前全市抵债资产总额越来越大，而且转列的多处置的少，严重影响了信贷资金的安全性。为此，今后在抵债资产的管理和处置工作中，严格按照抵债资产管理办法，加强对抵债资产的管理和处置，尽量减少因抵债资产贬值带来的资金损失。三是加大对“三外”资金的清收力度。督促有“三外”资金的联社通过成立清收专班，落实清收责任人，加强与政府和人民银行的工作联系，取得他们的支持，需要诉诸法律，尽快提起诉讼，保全债权。

目前，我市在信贷管理工作方面，已经制定了一整套的制度、办法和规定，但由于各地基层银行风险意识不强，存在着重发放轻管理甚至违规违法现象，为xx银行产生新一轮的不良贷款埋下了隐患。为此，我将进一步加大信贷规范管理力度，计划在今年内抓好章贡区联社信贷管理规范化试点的基础上，在全市农信社全面推行信贷规范管理。在内容上，严格贷款合规合法手续，严格贷款审批和贷后管理制度，建立和完善大额贷款监控台帐、信贷员贷款台帐，规范管理的重点是大额贷款、小额农贷和不良贷款；在方法上，采取以现场检查为主，非现场管理为辅，专项检查与综合检查相结合，计划在x年内，对辖内网点的检查面达到xx%以上，对检查中发现的问题责令限期整改，情节严重的追究有关人员责任，同时组织一至二次整改情况回头看，对整改不到位或拒不整改的有关责任人进行严肃处理。四、拓宽融资渠道，用好用活富余资金目前我市农信社富余资金较多，为充分发挥资金的使用效益，今后，我将加大资金融通的工作力度，通过全国银行间拆借(国债)市场和人行武汉分行金融机构资金拆借电子备案系统，积极为县级联社寻找资金出路，提高资金使用效益，把资金融通工作做大做强。这次竞聘不管成功与否，我都会以平常的心态去对待，都会继续奉行自己“堂堂正正做人、兢兢业业工作”的人生信条。谢谢大家！