# 银行征文演讲稿1000字:行兴我荣

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-06-13

*为大家收集整理了《银行征文演讲稿1000字:行兴我荣》供大家参考，希望对大家有所帮助！！！最近读了《城市金融》刊登的“一心敬业在工行，无私奉献铸辉煌”的报道后，倍受鼓舞，感触良多，心中不禁一动。胶南支行的先进经验，以前也学过，但从象激动过，...*

为大家收集整理了《银行征文演讲稿1000字:行兴我荣》供大家参考，希望对大家有所帮助！！！

最近读了《城市金融》刊登的“一心敬业在工行，无私奉献铸辉煌”的报道后，倍受鼓舞，感触良多，心中不禁一动。胶南支行的先进经验，以前也学过，但从象激动过，敬业奉献精神很值得地学习。

胶南支行把地处经济不发达地区，外部经济环境优势，内部设施又很平常，甚至简陋的县支行建设成“作风硬，精，管理严，效益好”的“行”。这与一班人团结奋进，不懈追求;管理，狠抓贷款的管理与营销;和善于思想政治工作是分不开的。胶南支行的业绩、，这是全行员工的一心敬业，行兴我荣的精神。胶南支行141名员工，所的成绩朴实无华，用殷勤的汗水，浇灌出了一朵硕丽的花。连续16年无案件，无差错，无安全责任事故，16年超额利润计划，连续6年新增贷款未风险，10年收息计划94%，辉煌业绩，体现了精神，即，爱行如家，行兴我荣。

胶南行在信贷人员中强化的“三个意识”很值班学习。风险防范，这是常提的话题，银行工作的“三性”和原则。若要盈利就无风险。风险，也无盈利可谈，然而胶南行在抓风险防范上确实了榜样。贷前调查，贷中审查，贷后检查，决不走过场，使之风险降到最低限。贷款营销，对当前激烈的市场竞争，胶南支行几年前就认识到了这点，率先将营销策略引进信贷工作中，转变经营观念，营销优质客户，为其注入资金，经营，银行效益，工作创新意识。对已的风险贷款，社会上各职能及关系，大胆清收，抓住时机，对策，将贷款的风险降低，资产质量。

多年来胶南行之有这么好的工作成绩，关键是靠了有过硬的班子和能打善战的信贷队伍，以家的全体员工。爱行敬业，无私奉献的精神是学习的榜样和楷模。他是我行的希望所在，以家，行兴我荣。

学习胶南行的光进事迹,感触彼深，全科人员决心要务实，健全的信贷制度，工效考核，调动信贷员的工作性和性，为信贷工作打下良的基础。

今后工作打算:

1、 加大盘活，2、 压缩不3、 良贷款，4、 应是工作的重中之重

1、组织信贷员对现有企业贷款存量逐户朴查，按《贷款通则》及行规定，搞好悬空企业贷款和信贷退出企业两个排队。定出措施，考核责任制，把几个企业予以盘活转化。

2、和不良贷款预测，监控机制，密切关注企业转制情况，风险早防范、早识别、早转化。

二、加大贷款营销，优质贷款占比

对以前营销 的大户稳步增贷。要服务，竞争意识，支持和培植经营效益高，信誉状况好，存款稳定发展前景好的优质客户;支持基础产业，支柱产业，高新技术产业垄断行业的资金需求。为我行的长远经营发展打下坚实的基础。

3、 努力组织对公存款、使之稳定增长

1、存款大户工作，优质服务，客户经理制度，对其服务要求再上新台阶。存款稳定增长。

2、抓好有贷户的销售收入归行率的考核，科虽检查，不抽查，归行率不低于贷款占比。

3、寻找新存源，开辟新存款增长点，加大对信贷员无贷户和新开户存款考核，。

4、 国际结算和票据

现要加大我行国际结算量，对与我信贷联的企业有国际结算的，要想方设法地纳入我行结算，对各信贷员考核。对票据贴现应到市场中去争拉，对找上门的客户，不管金额大小，都应热情对待，使之我行场中占份额。

要新下信贷队伍建设，使之一支能打善战的队伍，信贷员的职业道德素质和素质，管理，工作的圆满。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！