尊敬的各位领导，大家好!很高兴能成为安化湘淮村镇银行这个大集体的一员，与在座的各位一起学习成长。我们安化湘淮村镇银行自20xx年1月28日正式开业以来，安化湘淮村镇银行基层员工秉承罗成林董事长及陈富国行长的经营理念，以小额存款最稳定，小额贷款最安全的口号，支农支小，服务县域经济，在短暂的半年时间里，业务越做越强，我们的青年员工队伍也越来越壮大，一名名青年员工从初入时的懵懂无知，到一步步学习成长为一名合格的银行从业人员，在这里，我想借此机会，提议我们在座的各位青年员工用最热烈的掌声感谢行领导给了我们这个成长与展示的平台，感谢他们用信任与关怀给了我们最坚实的后盾。

　　97年前的五月四日，一批热血青年在中华民族生死存亡的紧要关头，担起了民族救亡的重任，谱写了可歌可泣的历史篇章，97年过去了，昔日饱受屈辱的中华民族，已经凭借改革开放的伟大成就，傲然屹立于世界之林。江山代有人才出，各领风骚数百年，生长在和平时期的我们，当以何种作为书写无憾无悔的人生?当以何种风貌展现平凡岗位的恢宏，作为湘淮村镇银行员工我给出的答案是：传承五四精神，在传承中解放思想，开拓进取;争当岗位先锋，在争先中勇挑重任，铸造事业的辉煌。

　　争当岗位先锋，就是要身怀敬业之心，树立爱岗之德。勇于开拓市场，我身边经常有同事问我，你怎么有那么多贷款客户做不完，我说你只看到客户上门来找我，却没看到我上门找客户的时候，记得银行开业之初，刚入这个岗位，我每天一有时间就走街串巷，向东坪及东坪周边区域的商户介绍我们银行，营销存贷款，虽然有时会受到的客户质疑，但我只有一个想法，客户不来找我没关系，至少我宣传了我们银行，也让客户知道在安化有一个湘淮村镇银行，兴许哪天他有资金困难的时候会来联系，或者他的朋友哪天找他借钱，他会向他的朋友推荐我们银行。我们银行有很多女同事，有时可能拉不下脸去营销，在这里，我想说的是，如果你选择了银行的工作，尤其是客户经理的岗位，你就要有心里准备，改变思想，放下身段，赢得客户的信任，争取他在有需求时选择我们湘淮村镇银行。哪天你做好了业务，回过头一切都是值得的。要把工作融入生活，记得家人拉我逛街的时候，我总是有意无意的向客户推荐我们银行，向他们营销存贷款，很多客户看我在他那里买了东西，都很乐意来支持业务。所以说市场无处不在，当你心怀自己的岗位时，任何地方都有我们的潜在客户。

　　另外，我觉得想要自己的业务持续发展，必须做好服务，服务是银行的第一块招牌。银行作为紧贴民众生活的行业，服务至关重要，我认为在不触犯银行制度与利益，以及法律合规要求的前提下，我们客户经理与一线柜员，要设身处地的为客户利益着想，在每一个细节处，小到个人举止谈吐，言谈措辞，大到我们的专业素质，都会影响客户对我们银行的信任。这也是我的一点个人建议，希望我们在抓业务的同时，一定不能让服务拖我们的后腿。

　　同事们，安化是黑茶文化的故乡，我们湘淮村镇银行，扎根在这片土壤之上，发芽茁壮成长，靠我们的共同努力，让安化湘淮村镇银行像黑茶文化一样享誉全国乃至走向世界，让我们在行领导班子的指导下，在五四精神的指引下，面对发展有智慧，面对困难有韧劲，把青春的活力化为工作的动力，立足本职，不安现状，争先创优，像97年前五四运动的青年同志们一样有拓荒者开天辟地的精神，把我们湘淮银行做强做大，也让自己尽快成长为一名真正合格的银行从业人员，谢谢!