

银行人员竞聘报告(汇总9篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

银行人员竞聘报告篇一

各位领导、评委、各位同事：

大家好！

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。

这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫，现年35岁，大专文化程度，1990年进入建行工作。先后从事对公出纳、电子联行、银行汇票、储蓄柜员等工作。现任东风所大堂经理。16年的工作实践，让我精通许多银行业务，也积累了许多从事客户经理的经验和关系。今天，我竞聘东风所客户经理一职。

如果说两年前参加客户经理竞聘是一次浅薄认识和参与的话，那么两年来带给我的是：更激发了我对客户经理的认识和了解。为此，在东风所这两年，我在办理业务中时刻关注大客户，模拟客户经理，搜集大客户信息、资料，与他们勤联系，常走访。并且，同周围单位：法院、电厂、妇幼院、国家粮食储备库的领导、财务人员保持很好的关系和联系。同时私下给自己、家人、亲戚制订理财计划，也给几个大客户做购买股票、基金、利得盈、国债等业务的参谋和分析，使他们在今年这波股票、基金行情中有不菲的收入。同时，自己在网上也对股票、权证、纸黄金等交易进行参与和关注。这些使我对参与东风所客户经理一职增加了经验和信心。

如果组织和领导聘任我担任客户经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

我要在以下几个方面加强学习：

一是认真学习政治理论和金融政策法规法律法规，明确方向，领会精神，提高政治和业务素质。

二是认真学习行里的工作安排，按全行的工作思路，创造性的开展工作。三是取人之长，补己之短，学习借鉴同行、同业的有效经验和做法，拟定符合实际的工作思路。

根据我所实际，广泛宣传建行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的新业务，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用；挖掘客户，为客户提供咨询和理财服务，行使金融顾问的职责，密切与客户的关系，更好地把银行产品和为客户服务两方面职责紧密结合起来。

银行人员竞聘报告篇二

尊敬的各位领导、各位评委：

首先感谢分行党委给我这次展示自我的机会，更感谢各位领导和同志们多年来对我的关心和帮助，使我再次鼓起勇气，走上今天的演讲台。

我竞聘的是支行副行长，现将我的基本情况和履职设想向各位汇报如下：

一、基本情况：

我现年xx岁，中共党员，本科学历，经济师职称，现任支行办公室主任。从x年x学校毕业分配到支行工作以来，先后在

保卫、储蓄、信贷、办公室等岗位。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，表现良好的业务素质 and 业务能力，不断加强学习，先后取得大专、本科学历，同时注重金融专业知识学习，经过全国金融专业职称考试，得助理经济师、经济师任职资格。曾荣获分行先进工作者和优秀共产党员称号，我自认有能力有条件竞聘支行副行长一职。

二、竞聘目的

今天，我站在这竞聘的演讲台上，目的就是通过演讲推荐自己，进一步实现自己的人生追求和愿望，“不想当将军的士兵不是好士兵”，以实际行动来回馈党组织和领导的培养，为行的发展作出应有的贡献。我的竞聘态度是：如果竞聘成功，我将主动完成上级行党委安排工作任务，协助行长抓好支行发展工作，认真做好分管工作。如果竞聘失利，我无怨无悔，因为我一直都在默默地为工行作贡献，甘愿在工行发展道路上当一块铺路石，我会通过这次竞聘重新审视自己，寻找自己的不足和差距，在今后的学习中更加努力学习，弥补自己的缺点和不足，并不断自我完善。

三、主要业绩

近三年来，我在工作中认真履行职责，紧紧围绕国家金融方针、信贷政策，本着“以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标”的经营理念，依照“抓大不放小，关键在于优”的营销方针，积极做好各项业务的营销工作。

因工作需要x年x月支行聘我到办公室主任岗位，兼职信贷审查和票据交换。在新的工作岗位上，认真做好“”工作，取得较好效果，5月末解除支行“”；认真抓好基础管理和案件防范工作，并取得较好业绩，在x年度案防履职和基础管理工作考核中获分，比上年有较大进步；积极主动抓存款，在支行储蓄存款持续下滑时情况下，5月初揽储150万元，扭转储蓄存款负增长的局面，及时调整支行员工士气；全年营销银行

卡50张、代理各类保险费4万元，为支行各项业务的发展而不懈努力。

四、履职设想

如果我竞聘成功，我的工作任务就是如何作为行长的助手，协助他把支行的各项工作做得更好，并承诺：对党忠诚、对事业忠诚、秉公办事、团结同志、求真务实，做好分管工作，坚持以发展为第一要务，全面完成分行下达各项经营目标，如未完成经营目标的，主动承担领导责任。

第一，坚决维护上级行权威，加强班子的团结，做好员工思想工作，进一步增强员工的凝聚力、战斗力。

第二，鉴于支行的客观实际，要始终抓住存款主线不放松，依靠存款增长，带来效益的增长，提升服务层次，扩大服务范围，依托优良客户，做好银行卡和结算工作，争取较大的中间业务收入。

第三，正确处理好政府、企业、银行三者的关系，树立服务地方经济发展的理念，加强与地方政府各部门的联系与沟通，特别是招商引资局，及时捕捉外来投资商信息，争取投资商到我行开户办理业务，促进我行的经营活力。

第四，完善考核措施，激励员工工作的主动性和积极性。彻底解决干好干坏一个样，干多与干少一个样的局面，拉开收入差距，使那些一心一意为工行工作的员工，得到实惠。

第五、认真分析x年工作情况基础上制定细化x年工作目标。

1、加强学习培训，不断提高全行管理者和员工的综合素质。

2、全力发展个人金融业务，做好“大个金”这篇文章。一是积极抓好储蓄存款，营销个人贷款，扩大优质客户市场占

比。各项存款计划新增x万元，力争实现增加x万元，其中：储蓄存款增加x万元，对公存款增加x万元。各项贷款余额计划增加x万元，力争实现新增x万元，其中：个人消费贷款增加x万元，个人住房贷款增加x万元。在规避风险的前提下，加大拓展个人消贷款和住房信贷力度，重点做好教师、医院、保护处等几家职工建房贷款营销。

二是积极拓展电子银行产品、理财产品、代理保险和代理业务，增加中间业务收入。计划新增灵通卡(e通卡)张、牡丹信用卡张、个人网上银行100户、企业网上银行xx户。重点是抓好代收养路费、代理保险业务。中间业务计划收入x万元，力争实现x万元。

三是加大不良贷款清收力度，提高资产质量，增强盈利能力。支行目前的不良贷款xx万元，是支行发展的主要障碍，清收情况好坏直接影响员工工作情绪。

3、扎扎实实做好基础管理工作，加强内控制度建设，做好经常性制度检查工作，认真履行案件防责任制，根据公司治理要求，进一步加强道德建设、制度落实、监控检查三位一体的案件查防工作体系，确保实现全年安全案件零目标。

4、我将加强业务学习，使自己能够成为业务全面，能力强的领导的好助手。

我坚信，无论在什么工作岗位上，只要有足够的努力，那就一定会获得成功!今天我的竞聘结果不管情况如何，我都会坦然面对，借此机会，再次感谢各位领导对我的关爱和培养，感谢各位评委对我做出评判。

谢谢大家!

银行人员竞聘报告篇三

我叫xx今年x岁，大专在读。20xx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 and 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。

银行人员竞聘报告篇四

尊敬的各位领导，尊敬的各位评委：

大家好，首先感谢联社领导创造了这次公平竞争的机会！现在我作一个自我介绍，我叫，现年25岁，在梨埠信用社工作，大专文化，我竞聘的职位是大坡信用社内勤副主任。

我是一名在一线工作的员工，我出生于农村，现在身处乡镇工作，我深切感受到农村这些年来，经济发展非常迅速，乡民的素质也在不断提高，对服务的要求越来越高，在工作中也切身感受到邮政银行对我们的冲击，这些我们不能也不应该回避。这已对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。我是一名资历尚浅的员工，但从某些方面而言我也是一个幸运的员工，因为我在短时间内经历了联社

新班子对苍梧县信用社进行的一系列改革，一系列创新，让我深深感到竞争的场面已经全面铺开。现在我对联社往后的发展前景充满信心，对这份工作越加珍惜。

通过竞聘可以展示能力，发现差距，促进学习，挖掘潜能，提升自我。我参加竞聘内勤副主任，因为我有以下优势：

一 具有较强的工作学习能力。我从进入信用社的那天起，我就告诫自己：我只是一个新手，我能做的就是，就是不断实践不断学习。所以我工作以来，我每天都处于忙碌的状态，也主动地学习，付出也意味着收获，这一年半的时间里，我熟练各种操作技能，对日常业务都有深刻了解。而平时主动协助本社副主任完成各项工作工作，加上我大专学的是会计专业，所以我对信用社会计工作也基本掌握。

二 有较强的沟通能力，能很好地控制情绪。在工作中，我善于利用各种技巧与客户进行沟通，深谙客户培养之道，渐进式、针对性的服务，因为我的脾气好，服务贴心，使得我在短时间内在梨埠客户群内有很很好的人缘。并因为我在业务上主动为地方政府，各个单位，本地企业等部门提供便利，使我短时间内也得到他们的信任，当然处理同事之间的矛盾我也想当的出色。而且在面对突发性事件时，我往往能保持清晰冷静的思路，果断处理。

三 具有强烈的责任心与老实的品质。现在我深深感受到，信用社在机制上的改革对我们的工作产生巨大的变化，强而有力的监督使我们每项工作不断规范化，制度化。为了我们员工利益，我们信用社的利益，必须要有强烈的责任心，事业心，才能进行有效率的管理。

四 具有进取心和事业心。充分认识到只有让客户不断进步，才能促使我们在激烈的竞争中不断发展壮大，才能促进管理水平和经营效益的进一步提高，因为我爱我这份事业，所以利用各种的时机宣传信用社的各种政策和各种金融知识成了

我生活的一部分。正因为有了这种认识，才深深感到自己的责任重大，坚定了干好工作的信念，促使我更加热爱本职工作，珍惜自己的岗位，兢兢业业、一丝不苟、认认真真的做好每项工作。

五 有一定的经营能力，接受能力比较强，有耐性，善于把握大局。作为一个内勤副主任，为了更好地协助主任的工作，应该主动收集各项关于当地经济的各方面情报，并能进行备案归类。我是一个对数字比较敏感的人，我平时在工作之余，我善于通过实地考察，上机查询来统计各种数据，例如：对存款按金额的大小进行分类统计，对村落的存款余额进行简单的统计，工资账户在本社所占分量进行统计等等，总之与信用社经营相关的数据情报我都喜欢收集。

如果我能竞聘成功，我的工作思路是：坚决服从上级领导安排，以改革创新为动力，以健全规章制度为基础，以完善管理为手段我的工作打算和措施是：

1 积极主动配合，协助主任工作，主任完成各项工作，出谋划策，分担解忧。积极与员工进行沟通，有效地做好内勤管理工作，服从上级安排，处处以大局为重，以效益为目标，努力协助，使每个职工在实现个人价值的同时创造最高的利益。

2思想总揽全局，做好表率。作一位管理者要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系。在内务管理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正己，自己要做好表率，从各方面严格要求自己，吃苦在前，享受在后。

3落实内控制度，建立健全管理机制，使所有职工各守其职、各尽其责，奖惩分明。建立一套公正透明的考核机制，来体现按劳分配的实质，干好干坏不一样，干多干少不一样，调动全员的积极性和创造性。 4建立重要客户档案，制定建议

调查表，完善客户回访制度，主动咨询客户意见，通过与客户互动，利用各种情报，促进社民融洽，本社存款开拓能力与稳定能力。

如果我这次不能竞聘上信用社副主任，说明我与其他同志还有差距，我将总结自己的不足，寻找差距，勤奋学习，努力工作，不断提高自身素质，正确对待领导，正确对待同志，正确对待自己。古人说得我：“人不因一时之得意而自夸其能，更不能因一时之失意而自坠其志”。所以，我要说：“今天我们要做成功的参与者，那么，明天我们必将成为参与的成功者”。不管如何，我都会坦然面对。还有，借此机会，感谢领导来对我的关爱和培养。感谢各位评委对我做出评判，谢大家！

银行人员竞聘报告篇五

主观因素：

1、大客户流失。大客户流失，是造成储蓄余额下降的因素之一。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，支行的储蓄余额离不开这些大客户。服务质量没有及时跟上，加上大客户走访的还不够，导致了余额的下降。

客观因素？”

1、邮政大搬家。建设路支行，还有营业部都有这样的体会。从年初至今，不少流失的大客户都流到了邮政那里。为什么会发生这种情况呢，一个是邮政的员工都是多年的老员工，人员关系广，并且善于发掘客户。另一个是我们工作没有做好，没有维护好这些大客户，造成了损失。

2、发挥自身优势，提高储蓄工作质量。？

那么如何让储蓄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。比如帮助老人写凭条就是最为简单的个性化服务。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，真正做到将心比心，用真心的服务换取客户的忠诚。为此，我将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。千里之行，始于足下。基于我对建设路支行行长工作职责的充分认识，我愿意在组织创造的这个竞聘平台上奋力一搏，若能踏上新台阶，我将发挥自己所长，努力完善自我，充分展现自我，力求更大进步。若不能迈上这个新台阶，我也绝不气馁，将继续努力完善自我、充实自我，争取早日成长为对企业发展有用的人才。

银行人员竞聘报告篇六

我是xx，我的竞聘职位是支行行长。今天有幸参加支行行长竞聘，我心情非常激动，内心也油然而生种种感念之情。在这里，首先非常感谢xx银行xx支行，感谢让我有幸在xx银行这个大家庭中成长，使我由青年学生成长为一名合格的支行行长助理；其次感谢总行为我们创造这次公开、公正、公平的竞聘机会，让我们可以在这里展现我们xxx行人自己的风采；再次非常感谢培养我成长的各位领导和与我共事的同事们，是你们培养了我、成就了我，是你们让我有信心、有勇气站在今天这个竞聘平台上展现自我、畅想未来，并接受各位领导和评委们的考验和评判。

接下来我就自身基本情况、支行副行长工作职责及我的工作思路等三个方面向各位领导和评委作如下报告。

我叫xx，现年31岁，大学本科学历，20xx年3月加入xx银行，从入行至20xx年1月从事柜员和三级柜员工作，主要负责直接面向客户的柜面业务操作、查询、咨询等和联行、票据交换、内部账务等业务处理及对前台业务的复核、确认、授权等后续处理等工作。长期一线业务工作使我对银行业务驾轻就熟，也对一线职工工作生活有了感同身受的认知了解。20xx年1月至今从事xx银行第一支行行长助理工作，协助行长对内打造高效工作团队，对外挖掘、把握存款客户和把控贷款风险管理等工作，这使我积累了宝贵的基层管理工作经验。在工作中xx银行xx支行的成长过程中，培养和强化了以下五方面工作能力。

（一）是具备扎实的财务知识，熟悉合作银行内外勤业务，这有助于一个支行副行长在日常的管理工作中处理事情更加得心应手，也更好地协调内部关系、实行精细管理。

（二）是具备较强的人际交往能力、亲和力。参加工作以来，在每一个工作岗位上，我都能和周围同志融洽相处、打成一片，同时间接、直接地都能从客户那里听到对我亲和力地认可。

（三）是有着较强的沟通协调能力和组织管理能力。在从事柜员工作中能有效与陌生客户沟通，并能将支行相关业务成功营销。在支行行长助理工作岗位上，能有效协调推进支行日常工作，也能尽己所能协助领导出点子、协调相关工作。

（四）是具备强烈的责任心和吃苦耐劳的精神。从事银行工作以来，能根据工作需要自行安排加班，确保工作保质保量及时完成，强烈的责任心和吃苦肯干精神使我在从事的工作中未出现任何纰漏。

（五）是身体健康、勤于学习。身体健康是革命的本钱。工作之余，我一直没有放松自身综合素质的提高，工作之余还通过收看财经节目、阅读金融书籍、关注金融动态、浏览经济纠纷判例网页等途径提升自身银行综合工作素养，以开阔自身视野和提高防范和控制银行信贷风险的能力。

支行副行长属于基层管理者，负责全面协助支行行长打造高效工作团队和开展全行业务工作。作为我个人见解支行副行长更侧重于团队工作的排头兵，是支行工作决策的参谋者，是协调左右、贯通上下的联络者，是服务全行职工和对外客户的服务者，而不能简单的定位为一个决策者、管理者。这个角色最主要的工作职责是两点：一是协助行长对内理顺员工关系、打造一支高凝聚力团队。其中内容颇多，包括绩效考核公平公开、内外勤互帮互助、单独沟通、奖罚机制等等一系列内容；二是协助行长对外锁定、挖掘存款目标客户、目标项目，多途径、重效果地强化贷款风险管理和利息催讨入库等工作。除此之外还要做好以下四方面工作：

（四）指导、监督安全保卫工作，防范、杜绝资金运送风险，确保经营场所安全运行。

若有幸作为东胜路第二支行副行长，我打算从以下六方面着手做好工作。

（一）摸清情况，融入团队

一方面要尽快包括领会支行行长的工作思路，熟悉xx路第二支行点的工作人员，着力打造高效团结工作团队。另一方面要迅速摸xx路第二支行点周边客户层次和主要的客户群，找准业务开展的着力点。通过做实做好以上两方面工作，为自身尽快进入工作角色、融入工作团队和快速有效开展东胜路第二支行点业务工作奠定坚实基础。

（二）加强职工队伍建设，提高网点服务质量

员工是网点最重要资源和核心资源，是支行点有效开展工作的基础保障。作为支行副行长，除了要发展业务，还应该协助行长带好队伍，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间。首先应多给予员工人文关怀，了解支行职工生活难处和工作诉求，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在支行营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在支行点营造良好的学习氛围，提高职工素质。继续推行有效的激励与约束机制，建立科学的考核办法，主要体现在对绩效工资网点实行二次分配上，实行彻底的同工同酬，真正体现多劳多得、奖勤罚懒、奖优罚劣的分配原则，拉开收入差距，着力发挥奖金对支行工作的激励促进作用。

（三）挖掘存款潜在客户，力争完成考核任务

存款作为银行的核心业务，要完成支行存款考核任务甚至超额完成考核任务，作为支行副行长，应该做好以下三方面工作。首先，要经营好客户。经营客户，就是要对客户进行综合评价，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向和方法，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，从而扩大网点的盈利空间。网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，通过各种方式了解客户信息，如对存量客户，可通过查看每天打印的《储蓄重要事项稽核清单》，找出余额达到一定数额的客户帐号，然后通过帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的vip客户；对新客户，一定要求前台柜员配合，对大额存款客户资料详细登记，并及时发放vip卡，逐步建立完善的客户档案，便于加强与客户的沟通与联系，全面提高客户维护水平。为vip客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等vip服务，增强对客户的吸引力与凝聚力，从而提高vip客户的占比。第二，要主动走出银行，积极营销。营销人员要对周边的社区资源、环境变化、市场动态等进行认真的调查分析，及时掌握信息，并根据相关信息，积极、主动开展工作，走出行门，走进社

区，主动出击，将客户带进银行。对于陌生的环境，可通过旁人的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。第三，根据客户的不同需求，能为客户提供不同的金融产品，满足客户的需求，并能以优质柜台服务保障支行业务的有序开展。通过落实贯彻以上三项措施，力争xx路第二支行从开业到20xx年年底存款业务达20xx万元。

（四）加强个贷管理，发展个人资产业务

资产业务是高风险业务，在发展业务时，我将注重风险的防范，严格把好风险控制关，对每一笔个贷都认真落实贷前调查，上门实地察看抵押物，严格控制放贷成数。发展目标以代发工资、我行的vip客户、收入稳定的公务员、事业单位等目标客户为主，同时，计划与县个体协会（工商联）联系，举办个贷业务（对公业务）宣传活动，为有资金需求、信用好、有抵押物的工商个体办理生产经营性个人贷款。

（五）大力拓展中间业务，着力提升盈利能力

作为基层支行，利率差是银行盈利的重要保障，但也绝不能忽略中间业务对支行盈利的贡献。中间业务收入作为银行安全稳定的盈利点，大力拓展中间业务收入是提升支行盈利能力的重要着力点。拓展中间业务收入的具体思路：

- 1、深入到各大市场，营销支行“xx”“pos机业务”；
- 2、与xxx房地产有限公司联系，争取开盘的xx扣费业务；
- 4、向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。

（六）加强内控管理，防范金融风险

银行业是存在经营风险的行业，风险防范是银行一项常抓不懈的基础工作。作为东胜支行副行长，首先要正确认识、处

理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是我们各项业务健康发展的基础和保证。不仅本人要做执行规章制度的模范，还要经常教育员工，不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。只有在柜台业务办理的每一项业务、操作的每一个节都按章处理，才能确保风险可控。除此之外，还必须依靠、支持风险经理的工作，充分发挥风险经理对网点柜台的交易、授权以及核心环节实施全面协调、监督与控制的职能。在规范、有序的基础上发展业务，确保东胜路第二支行的业务发展建立在扎实的内控管理基础上。

围绕总行制定的工作目标，在上级行的正确领导下，以东胜路第二支行行长为核心，通过扎实深入开展摸底调研、务实高效搞好团队建设、多措并举做好存款业务、积极稳妥做好个贷管理、积极有效拓展中间业务、严谨认真做好内控管理，力争保质保量的完成各项工作任务。

尊敬的各位领导和各位评委，长期一线业务操作工作经验和支行行长助理岗位的历练，使我对银行基础业务和基层管理都有了深入全面的把握和理解，以及工作中得以培养和提升的工作能力，结合我对新岗位的全面深入认知，使我有信心竞聘支行副行长这一职位。我相信凭借我扎实而全面的工作经验、饱满的工作热情和敢为人先的创新精神，在上级领导的带领下和支行同事的支持下，一定能把支行的各项工作做好。请各位领导和各位评委给我在xxx银行新岗位上成长的机会，我将全心全意在新岗位为xxx银行做出自己新的更大贡献，为村镇银行事业又好又快发展而贡献自己的全部力量。

银行人员竞聘报告篇七

时光飞逝，在这段时间的工作中我们通过努力，一直找机会，也有了一点收获，好好地做个总结并写一份述职报告吧。相信大家又在为写述职报告犯愁了吧！下面是小编收集整理的银行竞聘工作述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

我非常感谢行领导为我们提供了一个参与公平竞争，充分展示自我的舞台。同时，也对各位领导和同事们对我一贯的关心、支持和帮助，表示最诚挚的谢意！下面，我将个人基本情况，主要工作业绩，竞聘优势和今后努力方向，向各位领导和评委汇报如下：

一、个人基本情况和主要工作业绩

我叫__，现年__岁，__。20__年x月参加__工作，20__年x月至20__年x月，在__营业所先后从事会计员和会计主管工作；20__年x月至今在城区办担任综合柜员。工作中，我爱岗敬业，遵纪守法，勤勤恳恳，任劳任怨，加班加点，无私奉献，尊重领导，团结同志，大胆进取，敢于负责，充分发挥了党员示范岗的模范带头作用，为城区办事处存款超亿元和被__银监局评为“良好网点”做出了自己应有的贡献。近几年来，先后多次被上级行评为“优秀统计员”、优秀会计员、优秀柜员和先进工作者。

二、竞聘优势

一是具有较为扎实的专业知识。参加__工作__年来，我一方面虚心向老同志请教会出基本知识和业务技能，一方面自学了银行业务书籍，逐步熟悉和掌握了__会出基本知识、内部业务和内控管理要领，提高了自己的政治素质和业务水平，拥有了为客户提供优质高效快捷服务的本领和技能。二是有较为丰富的实践经验。__年的营业网点前台工作经历，使我熟练掌握各项柜面业务操作流程和计算机前台操作技术及各项业务管理规定与操作规程，掌握银行经营管理、财务会计等基本理论。三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，踏实干事，诚实待人。经过多

年学习和锻炼，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力、具体处理会计工作中实际能力都有了显著提高。四是具有较强的业务技能。在县行举办的业务技术比赛中，先后两次荣获现金项目统计专业第一名，一次第二名。在县行组织的季度测试中，理论测试成绩均在__分以上，专业技能考核为优秀，业务量名列全县前茅，在20__年柜员考试中，被评为中级柜员。五是具有勇挑重担的勇气和能力。我除临柜办理日常业务外，还分担着掌管大库，现金整理，上介下拨，独自担负着城区办__家企业，__多人的代发工资业务。

三、今后努力方向

假若我能够竞聘上岗，我的目标是：争取内部工作质量进入全县前x名。一是努力学习各种新知识，适应形势发展的需要，全面提高自身素质。二是履行职责，不断强化决策管理，规范操作，防范操作风险，确保会计业务的正常开展。三是拓展服务理念，打造优质服务品牌。全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。四是坚持内抓管理、外抓营销并重，促进内控和业务共同发展。

各位领导，各位同仁：

大家好！今天，我怀着一种不平静的心情登上了这个特殊的舞台，首先感谢组织和领导给我提供了这一次难得的学习锻炼和参与竞争的机会，同时也感谢同事们对我的理解、信任和支持。我将以良好的心态、热烈的响应上级行机关无部室办公的'号召，用积极的态度来参与支行法律审查岗位的竞争，勇于接受组织的挑选。

一、工作目标

如果在这次竞聘中能得到支行党委和领导的信任，得到同志们的拥护，赢得支行法律审查岗位的话，我的工作目标是：依照各项法律法规制度的规定，认真履行法律审查岗的岗位职责，做好全行信贷业务涉及法律风险的审查，防范和监控全行信贷风险预警，定期写出法律书面分析报告，同时做好lms系统的管理工作，并完成支行交办的其他工作任务。

二、自我优势

- 1、我具备一个银行干部的基本素质和工作经验，爱岗敬业，干啥爱啥，干啥精啥，乐于奉献。
- 2、具有良好的政治素质、业务素质和职业操守，恪尽职守、廉洁勤政，并熟练掌握一线金融业务的各项政策法规。
- 3、崇尚现代管理理念，具有开拓和创新精神。由于自己已到不惑之年，二十多年的工作和学习，养成了自己勤于思考，热衷实践的良好习惯，能够充分发挥自己的主管能动性，积极开拓而又不失稳妥，积极创新而又不失谨慎。
- 4、具备较强的信贷业务能力和金融法律法规知识。由于自己长期从事信贷业务操作实务，多年的经验教训积累，使自己在业务操作方面轻车熟路，并且熟悉银行管理的各个环节，有幸成为我行信贷业务方面的骨干；加之自己曾担任支行法律审查员两年，曾系统的学习了银行相关法律，有较为丰富的金融法律法规知识。
- 5、我注重团队意识，能够团结同志，与人为善，比较理解人，关爱人，包容人，善于协调关系，增强凝聚力。

三、竞聘态度

假如我竞聘如愿，我将不辜负组织、领导和大家对我的信任、期望，以此为新的起点，努力履行和实现任期内工作任务，

确保我行各项涉及法律事务的工作不会存在法律风险，为全行各项经营合规合法，顺利实现跨越式发展贡献出自己的力量！

假如我竞聘落选，我也不会灰心和气馁，因为能够勇敢竞争，对我来说就是一次自我挑战和磨砺意志的考验，一次难得的学习和锻炼，一次重新认识自我和展示自我的体验，我会从中找出不足和差距，今后的进步和提高才能更快，并积极投身到经营岗位去，把自己锻炼成为一名让组织和领导信任、让群众满意的优秀员工。

尊敬的各位领导，评委：

大家好！非常感谢领导给了我这次展示自己、挑战自己的机会、推销自己的机会，当然这种推销同市场中的推销不同，这种推销讲求的是实际，用势力说话！今天，我也正是为推销自己而来，希望大家能够赏识我的竞聘优势和工作思路，并认同我这个“商品”。

下面简单地介绍一下我自己。我叫__，今年__岁，__学历，__职称，我于1992年到20__年先后在__、__、从事柜面服务工作；20__年当了6月的大堂经理，由于业绩突出，当年__月份又走上了客户经理的岗位；__年9月至今，一直担任贵宾理财中心主任，兼营业部副主任。

众所周知，个金部副经理这个岗位工作既多又杂，不仅要承担日常管理工作，还要参与各种规则制度的制定；不仅要做好信息收集，还要搞好培训；不仅要加强客户关系的维护和营销，还要做好其他零碎的工作。所以，要做好这个工作不仅要求具备扎实的专业技能，还应具备一定的组织协调和管理能力。

我从参加工作至今一直从事与服务有关的工作，这些工作不仅练就了我较强的工作能力，还让我积累了丰富的营销工作

经验。我在__、__年客户经理岗位上表现优秀，业绩突出，成绩名列__前茅；__年的贵宾理财中心业绩也非常不错（数据自己填写）。我想，这都是对个金部副经理工作有益的。现在的贵宾理财中心主任，兼营业部副主任工作，更是对我综合能力的全方位锻炼。她不仅提高了我的业务能力，还让我的组织协调能力有了很大提高，我能协调好各方关系，使各项工作在和谐的环境中展开并完成。

除此之外，我性格活泼，头脑灵活，具有有定的独立处事能力。我善于从不同的角度思考问题、解决问题。能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，采用有针对性的营销策略。我想，这都是作为一名个金部副经理所必需的。

当然，有优势也有不足。我的不足就是，这个岗位没有从事过，还是生手；再就是我还年轻，在一些棘手问题的处理上不太老练。但这并不怕，可怕的是没有一颗上进的心。请大家放心，我会积极学习专业知识，用最短的时间弥补自己在知识上的缺陷。同时，遇到问题积极同周围的同事商量，集思广益，把问题处理好。

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缺。

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的力量。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我叫__，现年x岁，大学学历，政工师职称。

我的优势：一是工作经验丰富。参加工作17年来，我长期奋战在一线，先后担任过诸蓄员、内勤主任、主任、会计主管等职，积累了丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。“爱岗敬业、开拓进取”是我的座右铭，一门心思扑到事业上，精研业务，勇挑重担。多年来，领导和同事们的支持帮助，造就了我坚持原则，秉公办事，求真务实，胸怀宽广的品格。面对改革我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的金融工作中，我干过年的内勤主任，干过年的会计主管，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，干中学学中干，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问。年，我考上了石油大学的在职研究生，对银行管理、经济管理、计算机网络和英语等方面的知识有了系统地学习。长期的工作和学习使我在业务和管理中有了自己的见解和方法。

如果竞聘成功，我的工作思路是：

一是提升服务层次，丰富服务内涵。进一步完善内控制度，强化内部管理。根据新版科技工作规范要求进一步规范各系统工作流程和应急实施细则。梳理相关工作流程和应急预案，提高制度流程的实用性。树立“执行力就是生命力”的理念，不折不扣地把制度执行好。

二是强化运维管理，确保信息系统安全稳定运行。严格按照操作手册完成系统监测、设备监控、批量处理等工作。强化设备巡检，加强设备管理。组织应急演练，提高突发事件处置能力。为我行信息系统安全稳定运行提供坚实的技术保障。

三是学好相关知识，打牢理论基础。就本人来说，重要的是与同志们一起加强学习培训，注重对相关法律法规和业务知识的学习，特别是对相关制度规范的学习，知其所以然，掌握工作主动权。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取合行领导对科技部的重视和支持，使科技部工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。为我行效益再上新台阶提供坚实的技术保障。

银行人员竞聘报告篇八

尊敬的领导、评委、各位同事：

大家好！今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次银行大堂经理竞聘书。

经过前面三个月的临时大堂经理的体验和总结，我想自身具备以下的一些优势：

1、有着较强工作责任心和进取心。

在第一季度电子银行的劳动竞赛中，由于我们分理处所处的环境的客观原因，中低端客户偏多，各项业务的发展并不十分顺畅，一种强烈的忧患意识和紧迫感油然而发。

2、具备一定的理论水平和实际营销能力。

由于我本身是学习金融学专业的，且银行大堂经理工作后我也不断的加强在金融和营销方面的学习，具备一定的理论水平。

3、具有一定的沟通和协调能力。

大堂经理的职责之一就是加强与客户的交流。每个分理处都难免有一些蛮横和不讲理的客户，难免会出现一些不和谐的现象。

如果我竞聘成功了，我将继续紧紧围绕支行各项中心工作，当好分理处主任的得力助手，竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，和同事们一道，按照区分行、支行的要求，将我分理处各项存款、中间业务的发展上一个新的台阶，把xx分理处打造成区域内市场选择银行。

首先是要继续依靠团队的力量，发挥集团作战的效果。

其次是继续加强学习，提升服务素质。

三是做好市场调研研究银行大堂经理工作。

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。在总结前面3个月电子银行营销的经验和教训的基础上，不断的创新营销方法和手段，积极营销我行各项金融产品，通过自己的成功营销带动整个分理处的营销意识和氛围，争取在年内将我分理处中间业务发展的排名达到支行内中上游水平。

五是加强客户关系的维护。

灵活的大脑、超前的思维、丰富的信息、周到的服务，是赢得客户良好口碑的法宝。客户分类管理是大堂经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，提供差异化的服务。以我分理处为中心方圆1公里内，就结集了10多家银行金融机构，市场的竞争尤为激烈，存在各种不确定因素，这要求我们不断加强与

客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，随时发现客户的动态需求，用我们的优质服务和产品稳住vip客户，挖掘潜在的优质客户。只有这样，才能保证营销持续健康的发展。再一次感谢大家给我的这个机会。一个有激情、有活力、遇到挫折能屡败屡战的小伙子，将会给大家带来更多的惊喜，创造更大的奇迹。让我用行动来证明一切吧！谢谢！

银行人员竞聘报告篇九

大家晚上好！我今天竞聘的岗位是xx支行行长。入行21年来，我数次站在这里竞聘新的岗位，迎接新的挑战，担当新的责任，我用自己对工作的激情和热爱，用过硬的业务和管理能力，去不断的丰富自己。

下面我将从三个方面介绍我对xx支行工作的一点考虑。

今天我敢于站在这里参与竞聘，我想是源于xx分行近年来业务快速发展给我的信心，是源于全行员工团结一致一心谋发展的信任，是源于挑战困难体现价值完善自我的信念。也许xx支行的发展历程不一定会一帆风顺，在发展的道路上会有许多困难等待我们，但无论有多大的困难，我相信有xx支行员工的不懈努力，有全行干部、员工的鼎力支持，我有信心、有永不放弃的信念，带领支行全体员工，去战胜困难，取得胜利。

xx片区作为xx市一个已成熟的商业、住宅区，有广阔的市场，同时在这里金融机构林立，竞争激烈，谁也不会轻易把市场让出来。未来xx支行如何发展呢？我想出路只有一条：就是在竞争求生存，在竞争中求发展。要在竞争中求生存、求发展首先就要重视和做好市场调研工作，做到知己知彼、心中有数，明确工作的重点和方向。针对xx区域批发、娱乐、餐饮、酒店、房地产较多的情况，我将细分市场，针对不同行业、不同客户制定不同的营销方案，以客户为中心，加强对

外营销，做好客户的长期跟进工作。在做好对外营销的同时，我将加强厅堂营销工作，将柜台人员从“服务员”转变为“销售员”，通过一句话营销，将潜在客户推荐给客户经理，进一步挖掘客户潜力，建立产品营销链，不断地扩大客户资源。今后xx支行将把公司与个金齐头并进作为业务发展的方向，贯彻以公司业务带动个金业务，以个金业务支持公司业务发展的指导思想，在工作中坚持“超前谋划、超前安排、超前行动”的工作方针，用心做事，认真做人，带领xx支行全体员工努力完成二级分行下达的各项任务指标。

一个网点业务发展和内控管理的好不好，关键在员工的管理和使用合不合理。我始终认为：每个员工都有才能，只不过才能有大有小、有高有低、有专有全之分而已。在人才使用上我将尊重员工的兴趣和职业生涯规划，结合xx支行的岗位设置，从管理序列、专业序列制定支行中长期的、渐进的人才培养计划，通过支行内部的轮岗、培训、代职等方式加强对员工能力的培养，鼓励和督促员工加强自我学习、自我提高，通过支行的业绩考核和业务考评两方面综合培养、选拔和使用人才，实现人才在xx支行内部的合理流动。

以上就是我对xx支行各项工作的一点不成熟的思考，我想贯穿我工作的中心思想只有一个：锐意进取，不断创新。墨守成规永远不能在业务发展和内控管理上成为领先者，我期待xx支行在分行党委的正确领导下，在各机构、部门的大力支持下，在支行全体员工的共同努力下，相信xx支行一定能创造出业务发展和内控管理新的标杆。