

2023年农行银行竞聘演讲稿 银行竞聘演讲稿(优秀6篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

农行银行竞聘演讲稿篇一

大家好！

管理不到位，资金出问题、安全出问题，发展再好也白搭，所以管理一定要到位，不仅要规范好各项工作流程，明确各人职责，而且要尽量简化以提高工作效率等等；同时要做好各项过程管理，做好对员工的知识管理，要有居安思危的意识，与时俱进，不断学习充电，提高员工素质。

服务的好能够很好促进营销，而营销到位也体现在服务的过程中，两者不是对立的是相辅相成的。通过过程管理，内部沟通交流，不断总结好的经验做法并公示，同时督促帮助后进者，推进整个团队前进。

要创新发展模式：首先根据我们的产品定位来寻找目标客户，定好详细的、可操作的上门走访、营销计划，对可能成为我们客户的目标客户群建立客户档案，同时不断跟踪、回访，了解客户喜好，通过与客户不断沟通，和各种个性化营销手段、创新的营销模式，以诚心来打动客户，使客户使用我们的业务并成为我们长期的客户，要做长期品牌，通过良好的服务等手段提高客户忠诚度，并进而带动其它客户使用邮政业务，滚动发展，做大做强各项邮政业务。

然后再表表自己的决心和自己态度，表明如果自己竞争不上，

说明离这个岗位的要求还有一定的差距，将会在今后的工作中更加努力，不断学习提高自己的综合素质，使自己符合要求，并争取下一次机会。

接下来，领导们会问一些问题，比如业务发展有什么新招？如果遇到客户刁难如何处理？如何更好处理员工矛盾？如何处理与上级关系等等，这些都必须提前想到，这样做到心中有数、临危不乱不慌对答如流，机会才会大一些。

农行银行竞聘演讲稿篇二

首先感谢分行党委，给了我这次竞聘的机会。

竞聘上岗是干部选拔任用制度的一项重大改革，实践证明，本着公平、公正、公开的原则，走群众路线，以德才兼备为标准，采取竞聘的方式，选拔任用干部，具有民主性和科学性，有利于调动干部积极性和创造性。因此，我完全拥护分行党委推行的这一改革举措，今天我能参与竞聘，就是用我的实际行动来支持这一改革。

一、我所竞聘的岗位是分行后勤保障中心副主任。

我的竞聘优势是：

- 1、具备甘当配角的品德。我认为做副职要做到“三配、三主” 即在职务上是配角，在协调上是主角；在决策上是配角，在参谋上是主角；在部门全盘工作上 是配角，在分管工作上 是主角。
- 2、从业务岗位到后勤服务工作，角色的转换，让我既积累了丰富的业务知识，又掌握了后勤服务工作的经验。
- 3、选择这一岗位竞聘，是因为在我16年的银行生涯中，七年的储蓄所、分理处主任、七年的办公室主任的经历，使我

养成了爱岗敬业、任劳任怨、服从领导、尊重同志、遵纪守法、善于和他人合作的良好职业道德。

4、思想品德好，作风正派，廉洁奉公，为人忠诚实在，想自己的少，考虑集体的多。

就是：到20xx年，力争人均利润达到xx万元，人均存款xxx万元以上，不良贷款率控制在15%以内，帐面和全封闭双盈利。为了实现这个的目标，有大量工作等待我们去完成，有许多困难等待我们去克服：思想观念要转变，贷款结构要调整，利息收入要增加，不良资产要清收，历史财务包袱要消化，存款规模要扩大，中间业务市场要抢占，人事制度改革要深化，服务质量要提高，成本核算要强化，……面对如此多的中心工作，我们不仅尽要问什么是重中之重呢？，其中心点和突破点在哪呢？，我们知道，任何工作都是由人来完成的，人即我们的职工，是工商银行这座大厦能否矗立的基石，是一项庞大的建设工程，后勤保障工作是将这些基石牢牢粘在工行大厦下的粘合剂，试想，如果后勤服务工作不到位，员工们能否在滴嗒滴嗒的水管漏水声中静心地记帐？能否在寒冷的冬季里由于供热系统出了问题而专心点钞呢？又怎能在质量不过关的营业厅内安心的工作……，由此可见，只有做好后勤保障工作，才能更好地发挥职工的主观能动性，坚持以人为本，才能上下同心，形成合力，从而推动我行新时期各项工作的蓬勃发展。

农行银行竞聘演讲稿篇三

银行竞聘的演讲稿 银行，作为金融机构中的重要组成部分，其地位也是不可撼动的。下面是我为你整理的几篇，希望能帮到你哟。

篇一 尊敬的各位评委，大家上午好！非常荣幸能够参加这次正职资格竞聘，心情非常激动。我现在能够勇敢而有信心的

站在这演讲台上，我觉得我还行、能行，能胜任这一工作，也一定不会让各位评委失望。下面我从以下三个方面剖析自己，推介自己，恳请评委们指正和大力支持。

一、几年来的工作实践和成果 xx 年，我从银行学校毕业入行，平凡的度过 20 世纪，豪情的步入 21 世纪。风雨 16 年，在领导、同事们的关怀和帮助下，我成长并逐渐成熟。期间辗转数个基层营业机构、机关部室，从内勤到外勤，从基层员工到任部室副职多年，辛勤与汗水相伴，已锻炼成为一名遵章守纪、吃苦耐劳、甘于奉献的农行人。

从参加工作至 xx 年，我一直在基层一线扎实工作，学业务知识，练基本技能，使我能够熟练地适应各种内勤岗位。在 1996 年县行组织的业务技能大比赛中，荣获手工记帐单项第一名和团体优秀奖。1998 年，县行成立国际业务部，我有幸调入工作，通过自学，刻苦钻研，开创了我行国际业务新起点，成功代办了多笔信用证签证、押汇等国际融资业务，受到市分行的表彰。

2000 年-2002 年，在宿城营业所从事内勤主任工作，任务繁重而琐碎，我努力加强内勤管理，当好主任的帮手，连年超额完成县行分配的各项任务指标，所在单位连续多年被评为省、市级先进单位和文明服务单位。

2002 年 6 月调入县行清收中心任副经理，从事法律事务工作，当时岗位调整曾让我一时迷茫，很难立即适应纷繁复杂的外勤工作，又是领导和同事们的热切帮助，我很快转变角色投入新的工作，勤勤恳恳。业余时间，我认真地自学各种法律、法规，并结合具体的银行业务知识，大力维护了我行的正当权益。

当时印象最深的一件事：在 2002 年 9 月的一件代办存款合同纠纷案中，涉案金额尽管不足万元，但是带有社会普遍性，处理稍有不慎，便会引发多宗诉讼纠纷。那时，案发地在我

行办店营业所，这是一个位于黄河滩边的叫八里丁村的代办站，该代办员在以往代办我行储蓄存款业务时，截留挪用储户资金，进行非法借贷，留有多处加盖我行储蓄代办站业务公章的便条，隐患很大。诉讼发生后，行领导非常重视，陪同一块去协调处理。当时天气比较炎热，案发地点又涉及多个村庄，因此调查取证工作困难。

一方面，我们购置了微型录音机，早出晚归，苦口婆心的做证人的思想工作；另一方面，根据案情进展，及时协调公安机关、人民法院，利用法律威慑力，使原告很快放弃了对我行的连带诉讼追偿，由其与代办员调解结案，平息了许多类似案件的再次发生。回忆那时两年的工作经历，既磨练了坚强意志，又培养出较好的组织协调能力。2004年7月，正式调入现在的信贷管理部任副职，既负责全行的法律事务工作，又分管自律监管和档案管理工作，尽管任务比较繁重，但能尽职尽责，圆满的完成各项任务。

几年来累计代理诉讼经济纠纷案件 58 起，涉案金额过亿元，其中借款合同纠纷 40 起，破产清算案件 12 起，被诉案件 6 起，均能及时、合法的了结，正确的维护了我行的合法财产权益。同时，密切配合人民法院的执行工作，加大案件执行力，累计现金清收不良贷款 780 万元，成效显著。因此，2005 年，我行被授予省级法律事务执行工作先进单位；2006 年，我本人也被县行申报为省级“青年岗位能手”。

二、竞聘优势 1、有长时间的基层工作实践，丰富的社会阅历，从事岗位多，业务知识比较全面。对于这点，通过我上面的简单介绍，相信各位评委一定有所了解。但我深信一点：时间、社会和平凡的工作最能锻炼人、培养人，它使我有理智、有激情、更有高度的工作责任心。

2、思想端正，有良好的人生观、处世观，能善解人意，甘于奉献。2004年经县行党委认真考察、考核，我被组织接受为光荣的中国共产党预备党员，并如期转正，成为一名正式党

员。日常工作中，我也是严格以党员标准要求自己，廉洁奉公，助人为乐；坚持正义，敢于同坏人、坏事作斗争。

3、勤奋好学，积极进取。工作中，我认真地学习领会上级行制定的各项规章制度，以学习合规文化为契机，严格贯彻执行，杜绝出现违规、违纪行为。工作之余，培养自学能力，1996年通过自学考试，取得山东经济学院金融专业专科学历，2006年参加开放式高等教育，取得中国政法大学法学专业本科学历；1998年通过了经济师资格考试，并于2001年被县行正式聘用；2002年参加国家企业法律顾问资格考试，顺利取得执业资格，并在2005年山东省国资委举办的继续教育中被评为“优秀学员”。这些成绩的取得，得益于县行领导的支持。他激发了我积极进取的工作热情，也为我日后更好开展工作奠定坚实基础。

4、有多年的管理经验，能服从大局、服从领导。自xx年4月以来，一直从事副职工作，一方面认真的履行岗位职责，切实抓好自身主要业务和分管工作，以身作则，严以律己；另一方面，积极地当好主任的参谋、助手，及时办理领导交办的各项工作。能识大局、识时务，服从领导，协同作战，圆满的完成县行分配的任务。

1、服从党委安排，及时进入角色，带好身边的人，切实履行好部门负责人职责。现在正逢新年伊始，各项工作刚起步，头绪也比较多，因此，首先应服从县行党委的工作安排，服从大局，树立“全行一盘棋”观念。根据年初县行全年任务指标分配，及时分解落实，不留任何死角。工作中以身作则，大胆管理，充分调动部门全体人员工作积极性，以饱满的激情全面完成工作任务。

2、继续发扬自己勤奋好学、吃苦耐劳的优良作风。作为部门负责人，应全面掌握金融法律法规、银行专业知识和上级行的各项规章制度，勤奋好学，搞懂、学会，并及时传达贯彻落实。工作中坚持吃苦耐劳的优良作风，身先士卒，积极发

扬“班长”的表率带头作用。

实关注身边人，常交心，常进行思想交流和沟通。本部门全体人员之间应搞好团结，发扬团队精神，坚决杜绝武断、独裁。最后，充分利用好绩效考核体系，做到公平合理，奖惩分明，形成一种团结友爱、人人都求积极上进的良好氛围。

你们好!我叫 xx 男，现年 xx 岁，中共党员，大专文化，助理经济师 19xx 年 6 月入行，先后在 xx 储蓄所、支行营业部、会计科电子汇兑、存款科、会计出纳科、支行营业室等部门工作 xx 年任会计检查辅导员，开始走上管理岗位 xx 年以来，我先后在支行计财部、营业室全面负责，现任支行营业室主任。1985 年至 1989 年连续五年，被支行评为先进工作者 xx 年被支行评为“十佳服务员” xx 年被支行评为先进工作者。1996 年被评为 xx 市分行“优秀会计检查员”，在 1998 年至 2001 年我任会计科长期间，连续 3 年实现安全无事故。在 2001 年综合业务系统对公版的投产工作中，我和同志们一起努力工作，获得市分行投产工作一等奖。2002 年我被支行评为先进工作者，2003 年被市分行评为“优秀党员”。

1、自觉接受组织的挑选，积极拥护和支持支行的干部人事制度改革。

2、通过参与竞聘，充分体现支行“公开、公平、公正”、“能上能下”的用人机制，调动全行员工的积极性、创造性，实现人力资源优化配置，完成支行各项工作目标，最终实现市分行党委提出的“x 大目标”。

1、具备担任营业室主任的政治素质。首先，我党性较强，坚持四项基本原则，对党忠诚老实，有模范执行党和国家的各项金融方针政策和上级行规章制度的自觉性，坚持原则，秉公办事，实事求是，客观公正，不循私情，廉洁奉公、为人正直、爱岗敬业、诚实做事。

2、具备担任营业室主任的业务素质。多年来，我不断学习，熟悉国家的有关金融法律法规，积极投身于历次会计核算制度改革，掌握了我行的主要业务知识和主要专业的核算过程，同时还具备一定的组织、判断、分析和文字综合表达能力。有较强的综合业务基础和业务技能。自到银行工作以来，我始终不忘学习、勤钻研、勤思考、多研究、不断丰富自己、提高自己，在各个岗位上均表现良好，圆满完成各项目标任务。

3、有较强的事业心和高度的责任感，有吃苦耐劳的精神和开拓创新的意识，具有较强的心理素质和解决复杂问题的能力，能够适应千头万绪、繁杂细小的一线工作。

4、连续多年，以较好的工作业绩，出色完成各级领导交办的任务。XX年，营业室两项存款净增 XX 万元，完成全年任务的 255%，位居全行第一。其中：储蓄存款净增 XX 万元，完成全年任务的 194%，任务完成率居全行第一；对公存款净增 XX 万元，完成全年任务的 433%，任务完成率居全行第一。XX 年，两项存款净增 XX 万元，完成全年任务的 234%，位居全行第一。其中，储蓄存款净增 XX 万元，完成全年任务的 254%，对公存款净增 XX 万元，完成全年任务的 178%，任务完成率均居全行第一。实现中间业务收入 XX 万元，完成全年任务的 134%，居全行各网点第一，其中，代收移动话费金额连续 3 个季度位居全区各网点第一。

5、尊敬领导、团结同事。有维护领导形象和同事关系的经验和能力；群众基础较好，在带队伍、优化人力资源方面有自己的特长，能够较出色地完成各项工作任务。

一是解放思想，实事求是，与时俱进，开拓创新，讲学习、讲政治、讲正气、讲纪律；靠 XX 引路、靠 XX 立足、靠 XX 护航、靠 XX 增收；切实按照“五变”、“五论”的要求，认真贯彻落实新型目标管理方法。

二是以人为本，整体联动，全员参与，形成合力。将营业室全体人员拧

成一股绳，统一到全力开拓营销业务上来；发挥人多面广的优势，充分利用“三缘”（人缘、地缘、血缘）关系，广泛搜集客户信息，积极开展“人包门店、室包社区”的争户揽存活动；进一步加大“二次分配”考核力度，将各项业务指标细化到人，严格奖惩制度；对完成进度任务的，进行奖励，对未完成任务的，一方面进行处罚，另一方面积极引导、督促完成任务，确保人人按进度完成任务。

三是以打工经济为载体，全面推动发卡工程，实现存款和中间业务的双丰收。首先，要走出去，进行批量发卡，抓住东北大量民工返乡之际，利用去年到北京、东北与建筑工程老总联系成功发卡的经验，再次进行批量发卡；其次，下农村发卡，安排个人客户经理到各乡、镇、派出所，摸清外出务工人员情况，与务工人员家属联系进行发卡。第三，依托代发教委工资之优势，大力宣传教育储蓄，力推 xxx 卡，促存款和发卡同步增长。

四是积极拓宽营销渠道，千方百计寻找新的存款增长点。xx 在我市开业在即，为了抓住契机，我积极上门公关，已于 1 月 5 日到其总部拜访并达成初步业务意向；利用我行长期与烟草公司业务往来合作的优势，做好烟草公司的稳存增存工作，切实做好营业室对公存款工作。

五是扩大中间业务收费领域，努力增加中间业务收入。做好烟草公司财产保险落户我行工作；继续扩大代发工资收费面，预计再突破 3-5 个单位，增加中间业务收入 xx 万元左右。

六是强化内控管理，实现全年安全无事故。在 2004 年中，我将坚决落实“xxx”的思想，充分发挥市分行委派总会计把关守口作用，提升全员综合业务素质，促进营业室各项业务的健康、持续、稳定发展。

七是做好柜面服务工作。首先，要发挥好大堂经理的作用，做好业务推介营销和解释引导工作。其次，是要求柜员严格执行市分行“八要九不十做到”的规定，严格按照员工守则，向客户提供标准化的服务。在日常工作中，我将带头搞好营业室的卫生工作，给客户提供一个良好舒适的环境，维护我行良好的声誉和社会形象。

各位领导、评委、同志们，尽管我的经历不多，学位不高，阅历不深，但凭我具有的政治素质、业务素质、工作能力及良好的群众基础，加上我对事业的满腔热情，我相信，有在座各位的支持和鼓励，在支行党总支的正确领导下，通过自身的奋斗、努力和发挥团队作用，我一定能够胜任支行营业室主任这一职务。

你们好。首先感谢行领导和各位同仁的信任和支持！我叫 xx□今天，我参与竞聘的岗位是营业部会计主管，意向是检查辅导工作。参加工作 xx 年来，我第一次因为竞争工作岗位而站在演讲台上，身上感到从没有过的压力，但面对这么多评委和这么多真诚的目光，我也体味到了行领导班子以人为本、与时俱进、锐意进取的创业精神，也感到了舜井工行明天无限的生机与活力。

目前，工行面临着谋求更大发展的良好的机遇。市场经济的大潮已把我们推向了潮头，物竞天择，流水不腐，工行这艘航船已处在了一个更高的起点上，准备扬帆起航。所以，我参加这次竞聘对我来说同样是一个难得的机遇，不论成功与否都将对我的人生产生深刻的影响。

营业部会计主管是一个业务性强、责任心强、原则性强的“三强”岗位，这必然要求从事该岗位的人员具有良好的业务素质和优秀的人格修养。我参加工作以来一直处于业务一线，无论是从事事后监督、银行卡、储蓄、出纳还是会计等业务，岗位的变换使我积累了较为丰富的工作经验，也符合我行业务向综合化发展的需要。特别是从事的事后监督工作，使我

对该项工作有了更深的认识和熟练的技能。目前，我从事会计综合岗位，负责辖区内资金调拨、资金清算、往来帐务，使我对辖区内的业务较为清楚；负责我行贷款的发放、归还、收息、贴现、银承、委收、托收、查询等系列工作，虽然这些业务烦琐，加之人手紧张，即使再苦再累。我对这些工作也要如履薄冰，丝毫不能有一点马虎和私心杂念，丝毫不能出现一点纰漏，更不能给我行带来任何损失。

工行兴盛，我们有责。今天，我勇敢的站到了演讲台上，恳请领导和同事们给我投下信任的一票。给我一点阳光，我将折射更多光芒。如果我有幸被行领导和同事们认可而被聘任，我将做以下几点打算：一、积极为 xx 工行的发展做贡献。踏踏实实做人，兢兢业业工作，以优质高效的工作业绩来回报我行；二、认真履行会计主管岗位职责。坚持检查与辅导相结合的原则，保证工作质量以及工作效率；三、善于学习，勤于思考。除学习政治理论外，还要学习科技知识、经济知识、现代管理知识和企业文化知识等等；四、服从领导，服从安排，团结同事。五、继续发扬严谨、仔细、肯于吃苦奉献的品格，维护单位的利益。

市场竞争，时不我待，百舸争流。让我们携起手来，共同为 xx 工行的发展腾飞贡献自己的青春和才智，祝愿在座的每一位必将有一个更加美好灿烂的明天。

我的演讲到此结束。谢谢大家！

经典竞聘银行演讲稿

银行竞聘演讲稿

银行竞聘演讲稿集锦推荐

银行竞聘演讲稿格式及范文

农行银行竞聘演讲稿篇四

大家好!我竞聘演讲的题目是“学习无止境，进步是追求”。

今天我站在这里，心情非常复杂。在为能有这样一个机会感到庆幸的同时，也为自己的.优势或实力感到底气不足。

我岁数相当，学历相近者大有人在。也有人说：你能歌善舞，能主持会演讲，至今还活跃在全县各种大型活动的舞台上;我认为，这些都是业余的爱好，与优势关系不大。还有人告诉我说：你具有组织协调与管理能力，从中学到大学一直是班级和学校的学生干部，早在大学时期就因表现出众而光荣入党。不错，我的确组织、策划过许多的活动，有的还很有影响;也曾经担任过多年的学生“领导”，这些在我看来，都是一个积累能量的机会，一个能力提高的过程，一种综合素质的体现。如果算是优势的话，也很勉强。

其实，我的优势在于善于学习，爱岗敬业，追求进步，永不满足。

不论是小学、中学还是在金专就读，我始终保持着勤学好问，刻苦努力的良好学风，学习成绩始终名列前茅。特别是在金专三年，我不仅系统学习了金融理论和相关技能，还自学了当代法律、行政管理、德育教育、绘画书法等非专业知识。不仅专业成绩优秀，而且在德育、体育、艺术等方面得到了全面发展。当时全校4500多人，入党积极性都很高，加之吸收党员的名额有限，竞争十分激烈。由于我勤奋好学，争优创先，表现突出，成绩优秀，终于出类拔萃，脱颖而出，在毕业前夕实现了自己的愿望，光荣地加入了中国共产党。

参加工作后，面对新环境、新岗位和新挑战，我继续发扬肯

学善学的好传统，继续追求新的进步。于是，向领导学，向同事学，向书本学，在学习中实践，在实践中提高，很快熟悉了新业务，适应了新岗位，掌握了新技能，也取得了新的进步。由我负责的教育管理专业不仅在全省居于领先，而且由我组织设计的人事教育软件在许多地市得到了推广，对促进全省人事教育的规范化、科学化管理做出了积极贡献。与此同时，我还通过自学获得了湖南财经学院金融专业本科学历，获得了经济师中级职称任职资格。

可以说，我今天之所以能勇敢地站在这里，接受各位领导的考验与评判，除了许多领导的关怀和同事们的鼓励等因素以外，对学无止境的认识和追求进步的信念是我最大的动力源泉。

对我来说，参加这次竞聘，既是接受检验的机会，更是强化学习的平台；可能是新的机遇，更意味着要迎接新的挑战。成功了，学习条件会更好，学习领域会更宽，承担的责任会更大，回报领导、同事多年关爱的机会也更多，当然是一种进步。失败了，看到了自己的不足，加强了学习的紧迫感，我认为也是一种进步。

尊敬的各位领导、各位同事，请大家相信我，年龄不是标准，经验不是问题，资历更不能成为障碍。如果给我一个机会，我做得一定会比说得好。

农行银行竞聘演讲稿篇五

大家好！

首先感谢xx给我这次参与竞聘的机会！

我叫xx，中共党员，大学本科学历，助理会计师，先后做过记帐员，复核员，主办会计，现在是xx支行综合柜员。我竞聘的岗位是客户部综合岗。我想为自己以前的工作做个轻松和

自信一点的总结，那就是：业务是越来越熟了，工作是越来越顺手了，农行这碗饭是越吃越有味道了！至于将来，我也相信自己会是随着xx农行共同成长、共同成熟的一份子。我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠能力而不是靠运气为自己留下点什么……“做你所爱，爱你所做”。

如果我竞聘客户部综合岗成功，我的工作思路是：

能力的具备不是一天两天的事，在座的许多同事都让我很敬佩，你们所具备的工作经验和人生历练是我非常欠缺，急需学习的。但是，站在各位面前的这个我，还是想凭着自己的责任心和干劲，凭着自己不断提升的学习和工作能力、凭着自己的开拓和创新意识，来弥补。

针对不同的目标客户，制定相应的营销策略，为客户提供更为丰富的金融套餐和度身定制的个性化金融服务；举措三：要充分抓住节假日期间揽储的黄金时机，开展切实可行的营销活动，以取得宣传和增储的双丰收。总之，在日常工作和生活中，要特别注意信息的收集和分析。想得到才做得到，才能最大限度的挖掘潜在客户。

我相信：世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。“疾风知劲草”，我会在今后的摸索中，面对困难，更加朝气蓬勃，更加主动地搞好工作，在工作实践中得到锻炼，经受考验。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，不管我有幸竞聘上客户部综合岗，还是继续留在原来的岗位，我都将牢固树立“爱岗敬业、以行为家”，为我行美好的明天勤奋工作，为我们这个共同的家园贡献自己最大的力量！

谢谢各位领导、各位评委！

农业银行竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导，评委，×主任：大家好！我是来自##支行的##，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。我今年28岁，2003年毕业于**省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至**区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过06年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着

眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。