

# 银行外汇竞聘报告(大全6篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 银行外汇竞聘报告篇一

晚上好！我叫\*\*\*，来自\*\*\*。中央财经大学金融专业四年的大学生涯让我学会了深厚的金融知识，也让我能够在变化的经济环境中掌握如何应用它们；九年的一线工作经验，让我对业务精通、对客户服务韵熟、对一线管理积累了丰富的经验和方法，从xx年到xx年，连续四年绩效考核a+□xx年海南省中行青年岗位能手□xx-xx连续两年获先进主任称号。基于以上的经历，我在深思熟虑之后，决定参加南方航空分理处主任的竞聘，我有足够的信心和能力当好南方分理处这个家长。

南方航空分理处在海口地区还是个小不点，仅仅比琼山某几个网点大一点点，目前存款余额8000多万元。面对着这个小不点，我想以多措施、多手段、多形式对它催“大”、催“肥”，让它茁壮健康地成长。

对于南方分理处，我的目标是一流的员工队伍、一流的能力素质、一流的优质服务、一流的业务水平、一流的发展速度，实现这五个“一流”就能够造就一流的精品网点和持续发展能力。这是我们“5+1”的战略。

为实现这个“5+1”的战略，我制订了“4+1”的战术。我的措施是“四点一线”以发展业务为出发点，以优质服务为基础点，以员工成长为根本点，以控制风险为立足点，围绕着创建合谐网点以主线来开展我在南方分理处的工作，扎扎实

实，脚踏实地，带领大家，实现我们的目标。

根据南方分理处的地理位置和当前实际情况，业务发展必须强调其基础性，务必扎实，强调零售业务和公司并重，重点发展个人理财，提高客户数量，增加业务品种，扩大业务影响力为当务之急，做强做大，为下一步推动中间业务打下基础。

抓大不放小。通过多种途径抓大客户，利用多种信息抓大客户，扩大南航的大客户群体，在抓大客户的同时，也不能冷落了小客户，分理处的主要服务对象还是千家万户的小客户，特别是附件的居民是我们储蓄存款的主要客户，我们就要将他们一网打尽。

扫街扫铺。计划将从南大桥到龙昆南大转盘这一条街和沿街铺面做为目标，通过扫街扫铺将他们统统扫进南方航空的大门，从而夯实发展的基础，有了足够的客户，我们就能得到发展，就不会因个别大客户用款或资金变动而导致存款的大起大落。

客户分类服务分层。按照不同类别的客户，针对不同的需求、偏好、特点、利润贡献度，建立详细的客户信息，进行细致分类，差异性服务，达到双方共赢的目的，维护、开发和巩固客户群。

建立网点客户经理。与客户分类、服务分层相配套，建立网点营销队伍，对有营销特长的员工因材施教，柜员精心、安心、用心在业务操作和优质服务上；营销人员则对客户一对一的服务。

服务是银行的生命线。要使第一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，要提升服务层次，丰富服务内涵，对客户

我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

椰树门支行向来是文明优质服务的先进单位，现已成为中行文明优质服务的品牌，作为营业部主任，在抓文明优质服务上也积累了丰富的经验和方法，使用“拿来主义”，就可以在短时间内产生良好的效果，我的目标是在1-2年内将南方航空分理处建设成为全省乃至中行系统文明优质服务的一面旗帜、一个典型。

西方经济学家波什曾说过“爱你的员工吧！他会百倍爱你的单位”，作为管理者，我始终认为员工是单位的主人，我要依靠大家，帮助大家，让大家都能得到进步和提高，大家进步和提高的同时就是南方分理处在进步和升级，我们的业务在进步和升级。

当前金融市场日新月异，新产品层出不穷，没有开放的思路、发展的眼光无法适应银行业的发展。对于分理处而言，主任起着带头的作用，员工才真正起决定的作用，提高全体员工的综合业务素质和能力将是一个网点长远发展的保证。我将凭借着营业部工作中积累的经验，将创建学习型组织，提高员工综合素质和能力作为我工作的重心之一。

大力开展岗位培训，采取多种形式提高临柜人员的业务能力，如创办学习园地、充分利用每日晨会、每周例会等；创造自学的氛围，培养员工自学的的能力，自我学习，相互交流，共同提高；加强业务技能的培训，抓好零售柜台业务和中文录入的测试；提高柜员业务操作能力、理解能力和柜台营销能力，向个人理财业务全能柜员发展。

在普通性培训的基础上，还将为每一位员工提供更多的、更适合发展的培训机会，让每一位员工都能找到自己的定位，

实现人生的追求和梦想，关心员工的成长和生活困难，支持他们不断为自己的目标奋斗，为员工创造良好的成长环境，创造和谐的工作氛围，让大家工作安心、舒心、放心，使每一位员工觉得在南方航空工作是一种骄傲、是一种自豪。

内控缺失造成的损失大家是有目共睹的，作为南方分理处的主任，我将亲自抓内控建设，我们绝不能走有了问题才治理的老路，加强内部管理，明确岗位职责，严格规范各项规章制度与业务发展同样重要，对于基层网点来说，内控重点在于控制储蓄风险和结算风险。为控制风险，首先将进行内部操作流程的整合，建立高效率、相互制约的操作模式，从规章和人员安排上防风险，促业务。其次要加强风险意识和法律观念的灌输，树立人人知风险、控风险局面，让员工对风险点了如指掌，对法律，树立员工莫伸手、伸手必被捉的法律意识，以法律的威严，使心“歪”的员工端正思想。第三是经常对风险点进行检查，及时纠正不良苗头，了解员工的思想动态和行为动态，从源头上确保无案件发生。我在此郑重承诺，如果我是南方航空的主任，绝不能有一起案件、一起重大差错。

俗话说：三个臭皮匠顶个诸葛亮，南方分理处有十余个精明的臭皮匠，再加上我这个领头的“大”皮匠，一定能赛过昔日的诸葛亮，一定能创出一片蔚蓝的天空。南方分理处的同仁要相信自己、相信我，胜利一定属于南方分理处，胜利一定属于中行人。我的演讲完毕，请大家多多指教，谢谢大家！

## 银行外汇竞聘报告篇二

各位领导、各位同事：

大家好，首先作一个自我介绍，本人\*\*\*，现年\*岁，在工行营业部工作□zg党员，大专文化，助理会计师。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近两年来，深切感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。随着中国加入世贸组织，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。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，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。

1、首先我相信自己有信心也有能担负起这一重任。从自我素质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。在部队从事新闻报道工作，因工作突出荣立三等功一次受嘉奖多次，去年，营业部创星级网点，我充分发挥自己的特长，在《如皋日报》对营业部进行的宣传，取得了良好的效果。进行以来，能不断完善和提升自我，认真学习各项业务知识，尽快适应银行工作。95年通过全国成人高考并取得江苏省财经高等学校大专学历，目前正向本科进军，98年通过江苏省英语、计算机等级考试，2015年通过国家人事部考试，被聘为助理会计师。

2、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，更何况面对日趋激烈的竞争，想逃避是不可能的。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。

3、我深刻懂得这一岗位的重要性。将西门储蓄所升格为分理处，充分体现了行党委、行长室对该分理处的高度重视和对其寄予无限的厚望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开拓精神，瞄准目标、不负众望，确保任务实现。

4、能够看到自己的弱点。业务水平有待进一步提高，储蓄业

务没有接触过，但我相信我有能力尽快适应。管理对我来说是个全新的课题，在今后工作中，我将不断地调整自己，虚心请教，加强学习，与时俱进，超越自我。

这次竞聘如果成功，我将进一步解放思想，带领各位同事提高结算质量，搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，开创分理处新局面，全面超额完成行党委、行长室交办的各项任务，将分理处创办成三星级网点。

1、思想总揽全局，做好表率。作一个带头人要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系，在行党委、行长室的领导下，向目标任务冲刺。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。

2、统一思想，发挥团队作战精神。以绩效考核为动力，充分调动员工的积极性。借分理处升格的东风，利用新业务系统的先进的硬件多渠道、全方位开展揽存增存工作。鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，献计献策，建立完善揽存信息网络，捕捉每条信息。作为我本人更要主动出击，寻找客户源、存款源。

3、挖掘优质客户源，寻找新的增长点。客户是商业银行发展的基础，没有一个稳定的“黄金”客户群，银行业务的开拓就成了无源之水、无本之木。因此，要在挖掘客户源上狠下功失，确保任务的实现。一是充分利用我行结算的优势，面向乡镇寻找开户单位。目前，信用社的结算功能相对比较滞后，不能适应用户的需求，而我行的网点主要集中在城里和少数镇，可以从中挖掘不少优质客户。二是挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。加强服务，全面提升跃进路分理处的知名度。

4、服务是银行的生命线。要使第一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

5、内抓管理，外树形象。“没有规矩不成方圆”，加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，用制度来规范行为，提高工作效率，同时，找准客户需求与我行制度的结合点，服务好客户，锻炼出一支业务过硬，作风优良的队伍。充分利用宣传工具，鼓励员工反映好人好事在新闻媒体上进行报道，扩大社会影响。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行发挥自己的光和热。

谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

谢谢大家！

各位领导、同志们：

大家好！首先感谢支行领导给我这次展示自我的机会。希望我站在这里没有让大家感到意外，这次竞聘对我来说可谓一个崭新的开始，从今天开始，从现在开始，大家看到的将不再是那人不求上进，安于现状的xx了，今天，展现在大家面前

的将是一个积极上进，充满自信的xx□

我，今年xx岁，大专在读□xx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和业务能力，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2015年度先进个人。我自认有能力有条件竞聘xx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□xx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xx情节□xx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xx同兴衰，共荣辱，所以，我对xx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xx支行具有良好的客户基础。我在xx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xx支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系；由于xx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xx□xx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xx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,2015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。

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。

## 1.银行竞聘演讲稿范文

- 2.银行职位竞聘演讲稿范文
- 3.银行的竞聘演讲稿范文
- 4.银行竞聘演讲稿
- 5.银行不同岗位竞聘演讲稿范文
- 6.银行中层岗位竞聘演讲稿范文
- 7.银行竞聘助理演讲稿
- 8.银行竞聘主管演讲稿

## 银行外汇竞聘报告篇三

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。

## 银行外汇竞聘报告篇四

为了能够充分发挥我的所知所学，体现自己的能力，实现自我价值，为我们的事业发展做出更多的贡献，故参加本次储

蓄负责人的竞聘。

我竞聘储蓄负责人的优势主要体现在以下几方面：

一、年轻好学，具有较好的年龄优势，接受能力比较强，对新业务比较敏感，能够创造性开展工作，并且有信心，有决心，也有能力在领导的正确领导下，圆满完成上级分配的各项任务。

二、有较强的事业心，进取心和开拓创新意识。我充分认识到只有改革和创新才是信用社发展的生命力所在，才能在激烈的竞争中不断壮大，才能促进管理水平和经营效益的进一步提高，正因为有了这种认识，我坚定干好工作的信念。更加热爱本职工作，珍惜自己的岗位，兢兢业业，一丝不苟，认认真真做好每次工作。

三、具备一定的金融理论知识，这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学学中干，完善自我，提高自我。几年来，先后通过了会计员，助理经济师，经济师的职称考试，每次都是凭着扎实的知识通过的。

四、熟悉业务，了解储蓄工作的方方面面。我先后在六个储蓄所工作过，对每个岗位都十分熟悉，了解储蓄人员的所想所需，能够在实际工作中把握好度的要求，这有利工作的开展。

如果能被聘任，我将协助领导做好以下工作：

我们每个人都清楚服务对于信用社的重要性，可是对于一些细节却被大家忽视。如内外着装的不统一，无法让客户感受到一种团队精神。接待储户时面热心不热，会导致一些随意性的动作和不当的言语。接待大客户的热情洋溢，对待小户的漫不经心。这些都会给我们的工作产生负面的影响。搞好优质服务，就要从服务细节上下功夫，改变一些习惯性随意性的动作，强调肢体语言的重要性。同时要开拓服务的深度

和广度，在服务上做足文章。任何产品只有有了特色和品牌才能拥有相对固定的消费者。储蓄是一种投资理财服务，也应该的不同的特色和叫得响的品牌。一个服务态度好，业务技术强，办理速度快，有知名度的储蓄员，储户往往会拥向这名储蓄员。我们可以通过进行针对职工的服务水平和业务水平的测评，以调查问卷的形式征求储户意见等方式，评比产生一名或几名储蓄员，以他们的名字为品牌，在各种媒体上大力宣传，从而达到树立形象，展示实力，吸引客户，提高信用社的知名度，还会督促其他人员的竞争意识，从而从整体上提高服务的质量，以确保为储户提供高效快捷的服务。

建设一只高素质的职工队伍一名职工初到信用社，可以说他素质低，如果过了几年还是素质低，就要从培训工作和制度执行上找原因，是不是培训没到位，制度不健全或者没有得到完全执行。职工的素质高低和制度的贯彻执行是密不可分的。一方面要加强业务技能，人格修养和各种规章制度的学习培训，另一方面要抓好制度的贯彻执行，做到赏罚分明有理有据，坚决杜绝奖人以亲，罚人以疏的不良做法。只有这样才能产生提高素质和执行制度的内在动力。

建设企业的发展壮大和他在消费者心目中的认知程度息息相关的。信用社作为一家为客户提供投资理财服务的特殊企业，尤其需要客户的认知程度。我们可以通过媒体宣传自己的品牌形象和赞助一些有一定影响力的活动，让大家认识了解信用社，提高在群众中的认知程度。在条件允许的情况下，为储蓄所设计一种有自己特色的统一牌匾和装修，给客户一个美好的企业形象，为我们的工作提供可靠的外部保证。

作为一名专业负责人，必须及时了解职工的思想动态，要经常性与职工进行交流沟通，减轻他们的思想负担。鼓励职工的成长，增强他们的自信。赋予他们更多的责任，如果我们将他们最好的想法加以利用，也就赢得了竞争的机会。要善于赞美激励别人，你的态度将直接影响到职工的工作态度。只要能给予恰当的制度和合理的刺激措施，他们就能成为你

工作的支持者和推动者。不要一味地施加压力，工作目标定得过高，规章制度定得过严，表面上看是增加了工作危机感，责任感，节奏快了，而实际上，这种单靠压力压出来的效率是不会长久的。而朝不保夕的工作环境，更无法令职工发挥应有的积极性主动性和工作热情。要创造一种公平竞争，机会均等的工作环境，要用优质劳动，优质取酬的激励方法，激发每个人的潜力，而不是只调动少数人的积极性，使每个人真正认识到，只有辛勤劳动，苦心钻研，才能获得更高的效益，才能更好地实现个人的自我价值。

最后，感谢各位领导提供了这样一个平台，感谢同志们给了我一个展示自己的机会，希望能得到您的支持和信任。无论最终竞聘结果如何，我都会一如既往地以饱满的热情，百倍的信心，十足的干劲，投入到信合事业中去，以实际行动证明我是一个优秀的信合人。谢谢大家。

## 银行外汇竞聘报告篇五

大家好！

### 自我介绍

为做好工作，我认真学习支行下发的各种理财产品的说明，并积极联系客户。在自己的努力和领导和同事的支持下，我圆满完成了工作任务，取得了较好的成绩，并在今年1至2月份的网点人民币排名中综合排名第一。

### 对岗位的认识

我认为大堂经理的职位不是权力与荣誉的象征，而是一种责任，他不仅要肩负着定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质服务等方面的意见，还要提出改进的建议；不仅要搞好服务使客户满意，还要做好营销工作；不仅要做好信息的收集，还要做好信息的处理。

## 工作计划

第一，协助负责人做好服务和营销工作。

第二，大胆创新，探索新的竞争形式下的新的工作模式。

第三，建立完善的竞争机制。

第四，提升服务层次，丰富服务内涵。

第五，挖掘新的客户资源，寻找新的增长点。

最后，我想说的是：成功与失败并不可怕，无论成功与否我都将一如既往的努力工作，为我行奉献自己的微薄力量。

谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位评委：大家好！

首先感谢大家为我提供了这次展示自我、挑战自我的机会。今天，我来参加一级支行副行长的竞聘，正是怀着鹰击长空的拼搏之心，希望把生命中最年富力强的时光奉献给我深爱的工行！

下面做一下自我介绍，以便让大家对我有一个更加全面的了解：

第一，我爱岗敬业，勇于创新。

第二，具有扎实的专业知识和丰富的工作经验。

第三，我具有较强的管理协调能力。管理也是一种生产力。

第一，突出重点，抓好营销工作。

第二，创立品牌，做好服务工作。

第三，拓展业务，防范风险，提高经济效益。

第四，加强贷后管理，努力调整信贷结构。

第五，加强学习，做好表率。

各位领导、各位评委，自从当年选择成为一名银行机构的职工起，我就将自己的前途与命运和我行紧紧地连在了一起。此次竞聘，无论成功与否，我对银行事业热爱之心都丝毫不会改变。如果我能有幸得到你们的信任，我将把自己全部的精力与心血都投入到以后的工作中去，为我们银行的快速发展而努力奋斗！

谢谢大家！

## 银行外汇竞聘报告篇六

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，感觉得我还行、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

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

关于银行竞聘演讲稿