

# 银行部门正职竞聘报告(优秀5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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。

## 银行部门正职竞聘报告篇一

演讲稿的格式由称谓、开场白、主干、结尾等几部分组成。随着社会不断地进步，很多地方都会使用到演讲稿，来参考自己需要的演讲稿吧！下面是小编收集整理的银行管理员竞选演讲稿，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、评委、同仁：

大家好！

我叫xxx，一九xx年参军，一九xx年部队转业来到工商银行。在银行工作已10个年头了。在这里我以平常人的心态，参与办公室管理员岗位的竞聘。首先在这里要感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会！提供了一次展示自我的舞台。这次机会对我来说是一个机遇，但更重要的是一次挑战！此次竞聘，主要是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。今天我本着锻炼自己，为大家服务的宗旨站到这里，希望能得到大家的支持。我的演说主要分为三个部分。一是我对管理员岗位工作的认识。二是我的优势。三是假如我当选管理员岗位后的工作思路。下面我先讲第一个方面，我对管理员工作的认识。

。俗话说，大军未动，粮草先行。综合业务部作为银行的后勤保障部门，它在提供电子设备、物质供应、改善办公条件等方面起着重要的作用。综合业务部的工作首要任务就是为

一线服务，为一线职工服务。这就要求综合业务部工作人员必须树立为一线服务的思想，明确工作的主要任务是为一线职工创造工作环境和必要的物质条件。

自力更生，开源节流。工作中坚持勤俭节约的原则。合理使用资金，事事精打细算，量力敷出，保证重点，发扬自力更生、艰苦奋斗的精神。因陋就简、修旧利废，能自己干的自己干，能自己做的自己做。尽可能地节约开支，把有限的经费用在急需上。

在当前经费不足的情况下，工作中一定要作出常年规划，有计划、有目的地逐步把银行建设好，为职工创造一个整齐、清洁、舒适、优美的工作环境。

综合业务部工作是一种群众性工作，它与银行员工有广泛的接触。通过工作对员工进行关心集体、爱护公物、勤俭节约、艰苦奋斗等思想品德教育，是它特有的教育任务。因此，综合业务部工作必须贯彻教育性原则。每做一件事情，都要考虑对职工是否产生积极影响，每个工作人员都要注意一言一行，成为职工的表率。还要通过贯彻有关工作的各种规章制度，向职工进行思想品德教育。

第一，我爱学习、爱思考、爱出点子，工作中注意发挥主观能动性，超前意识强，这有利于开拓工作新局面。我认为这是作好工作的基础。

第二，我有较强的敬业精神，爱岗敬业。工作认真负责，勤勤恳恳，任劳任怨，干一行，爱一行，专一行。有严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风。我认为这是做好工作的关键。

第三，我在工作中能做到以人为本，以德养身、办事稳妥，处世严谨，严于律己、勤政廉政、廉洁自律。我认为这是做好工作的保证。

第四，我具备一定的专业知识和能力。综合业务部工作不仅要有专业知识、现代管理知识，更要有现代信息技术水平：不仅要有管理能力，更要有协调能力等。我认为这是做好工作的重要性。

第五，我信奉诚实、正派的做人宗旨，我也正是朝着这方向努力的，我能够与人团结共事，而且具有良好的协调能力。我认为自己具备担当此任所必须的知识和能力。

一是献计献策，当好“咨询员”，综合业务部是银行的后勤部门，它的工作好与坏，直接关系到银行工作的正常运转。如果我能当选综合业务部管理员工作，我将积极主动地站在全局的角度思考问题，做好综合业务部主任的助手，本着为银行服务、为职工服务的宗旨。经常联系职工、收集各种信息。有计划提前组织好各种物品和设备的采购、保管和供给的工作。为领导决策提供信息、出谋划策，当好“咨询员”。

二是立足本职，当好“服务员”。为银行后勤服务是管理员义不容辞的职责，领导交办的事要不折不扣地完成，但是为领导服务的出发点和落脚点是为一线职工服务。因此，如果我能当选管理员，我一定会认真严格执行财经纪律，按照规定花好各种费用，合理使用各种经费，确保各项开支合法合理；积极倾听大家的呼声，了解和关心大家的疾苦，力争为大家当好“管家”，做一名合格的“服务员”。

三是搞好关系，当好“协调员”。综合业务部是银行的后勤部门，需要处理内部和外部的各种关系。如果我能当选综合业务部管理员，我一定团结同志、顾全大局，与其它职能部门一道协调好各种关系，以确保我行的各项工作正常运转。

各位领导，各位评委，各位同事，古人云：“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论成功与否，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。最后，我想用一句话来结

束我的演讲，那就是：给我一次机会，还您一个满意！

## 银行部门正职竞聘报告篇二

各位领导、各位同事：

大家好，首先作一个自我介绍，本人朱，现年\*岁，在工行营业部工作，\*\*党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。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竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。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。

### 一、对个人客户经理岗位的认识

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

## 二、我的竞聘优势

1、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，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。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。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任、如皋市中心主任、\*\*局分局局长等等，和我都是很铁的。还有我的在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家叶片厂副厂长朱\*\*是我家的老本家，关系相当不错。我舅舅现任\*\*县\*长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

## 三、目标和任务

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。

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中层干部竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我今年37岁，大专文化程

度，中共党员，会计师职称□xx年毕业分配到农行工作。先后曾在xx□xx□xx分理处、支行xxx从事会计主管、信贷员、付主任级信贷员和内勤坐班主任等工作，现在支行客户部任信贷员。在十四年工作期间，我曾多次被市、县行评为先进工作者、收贷、收息能手、优秀共产党员。97年曾在市分行举办的首届会出知识竞赛考试中取得第一名。

今天，竞聘后备中层干部。我的优势体现在：

一、有良好的政治素质，思想过硬，始终如一地遵守农行各项规章制度，工作扎实。

二、注重学习，有一定的专业水平。参加工作以来，我一直在业务一线工作，从未间断对我行各项规章制度等知识的学习，并积极参加各种形势的在职培训□xx年在xx大学高级财务会计培训班学习，被评为优秀学员；两千年参加全国会计统一考试并取得会计师资格；今年参加了全国《注册会计师》两科考试。经过多年的知识积累，基本上具备了与基层相适应的经济金融理论、财务和法律知识。

三、有丰富的基层工作经验和一定的文字综合能力□20xx年来，我从事会计主管工作8年，信贷工作6年，积累了丰富的会计、信贷管理和贷款清收盘活等经验。比较熟悉客户单位的财务会计核算，能对真实的全面的财务会计报表作较科学地分析能根据我行信贷规则的要求对信贷需求客户作前期调查。

四、工作业绩较突出□20xx年，我在xx分理处任信贷组长期间，该处全面完成了全年收息任务和全年清收不良贷款本息任务，其中不良贷款本息占全年任务的200%，我个人全年收回正常贷款利息49万元，清收不良贷款本息70万元；在今年骄阳似火的6月，我与客户部存款组的同志们一道并肩努力下，为6月底我行对公存款首次突破亿元大关立下汗马功劳。

一、加强学习，做一个知识型的员工。我计划今后加强四个

方面的学习，一是认真学习党的xx大报告，领会精神，提高政治素质。二是强化对金融政策和法律法规的学习，提高对客户的经营管理能力。三是加强经营管理理论学习，学习营销公关技巧，不断提高自身的组织和公关能力，四是继续加强《注册会计师》的后续课程学习。

二、认真履行好客户经理的职责，积极宣传农行的金融服务政策，热情向客户介绍、推荐我行的产品，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，担当起企业金融顾问的角色，并以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，力争在规定时间内答复客户要求，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

三、强化风险意识，确保信贷资产质量。以信贷资产为主业的客户经理，不得不面对风险，风险有来自客户和自身，对待客户风险要注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想动态、经营行为等，以提高风险预警水平和反映能力，对待自身要杜绝道德风险，力争消除能力风险。

四、求真务实，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去工作，而且还要用心去工作。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上、在客户中树立良好的“农行人”形象。

五、当好主任经理的副手。积极主动地为主任经理出谋划策，为推进各项业务有效发展贡献力量，同时认清自身角色的地位，做到出力而不越位，自觉维护主任经理的权威，低调做人，谨慎做事，甘当绿叶。

总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的事业努力工作。最后，以一副对联来结束我的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊

看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“与时具进”。

谢谢大家！

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！

感谢领导给我这次竞聘的机会，也感谢大家牺牲休息时间参与竞聘会，谢谢！我叫，现年26岁，中共党员，大学本科学历，目前在信用社做一名综合柜员。我今天竞聘的岗位是公司客户部客户经理。

20xx年，怀揣着职业的梦想和期望，我加入了\*区农村信用联社，先后在、等8个信用社从事综合柜员工作。期间，营业部三个月的锻炼，让我有机会学习个人储蓄以外的对公业务，包括银行承兑，贴现等，使我的业务能力和业务素质有了一定的提升。从工作到现在，已有一年零四个月的时间，从最初的不熟悉到熟练，不了解到热爱，我深感作为一名信合人的光荣和自豪。

回顾20xx年，硕果累累。全省农村信用社实行“猛上台阶”战略转型，各项存款余额突破5000亿元，各项贷款余额达3000余亿元，存、贷款总额分别跃居全省同业第2位和第1位，实现了由困难社向盈利社，再到盈利大户的完美蜕变。

展望20xx年，机遇与挑战并存。“乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海”，要发展就有竞争，要竞争就有改革。金融市场已经进入了理性竞争时代，农信社与几大商业银行相比，网点设置多、业务办理快、服务态度好是我们的优势，但也存在金融衍生产品少，理财产品单一，针对中高端客户的可投资项目少等问题。四川信合全省6000个网点的打造，在广大农民朋友的心中树立了金碑，基本实现了服务“三农”的承



诺。

但面对日趋激烈的竞争环境，我们更需要走出去，请进来，不断扩大服务对象，提高服务质量，赢得更大的市场。谁赢得了客户，谁就赢得了效益，因此客户已成为各大银行必争的资源。客户经理作为联系银行和客户、沟通信贷业务和市场需求的桥梁，担负着全面深入了解客户需求，为客户提供综合性、全方位的优质服务，为经营管理决策和金融创新提供准确、有效信息的重要职责。这个岗位艰辛而富有挑战，我愿意在这一岗位，乘风破浪，贡献力量。

如果我竞聘成功，将从以下几个方面开展工作：

一、熟悉我的业务。作为一个信贷新人，我会用最短的时间学习信贷业务知识，熟悉信贷业务，树立正确的市场观念、客户观念和营销观念。认真履行客户经理的职责，广泛宣传我社的金融服务政策、内容和特色，做到清晰、准确，使客户能够较全面地了解我社的金融服务。

二、了解我的客户。客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人际关系，客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。熟悉客户的行业、喜好，针对不同的客户，以最容易让对方接受的方式开展业务，达到事半功倍的效果。把客户当成自己的朋友，给予合理的建议，以期长远发展。

三、挖掘潜在客户。发动一切可以发动的资源，扩大客户面，做好客户资源调查，并造表记录。对有价值的客户，做好心理准备，不管失败多少次，经受多大的困难，都坚持不懈做好打持久战的准备。根据客户的需求，采取不同的营销方式，并做好捆绑式营销，包括：存款、贷款、pos机、epos、对公新开户等金融理财产品。

四、维护我的客户。要赢得一个有价值的忠实客户不是一件易事，因此要做到定期对客户进行回访，随时和客户保持联

系，掌握客户的心理动态，做好风险监控，保障客户在不同阶段的不同金融服务需求，最大化地发挥金融服务的价值，以树立我社良好的金融服务形象。维护好了老客户，再通过老客户开发更多的新客户，形成一个以客户发展客户的良性循环。

我没有辉煌的未来，但我期待着有价值的未来。20xx年的秋天，我收获了今天这份工作。20xx年的春天，我播种下今天的心愿，无论我将收获什么，我都要说，今天我站在这里，已经是一份收获！谢谢！

共2页，当前第2页12

## 银行部门正职竞聘报告篇三

各位评委、各位领导、各位同事：下午好。

### 一、 加强思想教育，提高团组织生命力

要处处注重开展活动与本行中心工作紧密结合，突出理想信念教育，从加强团员青年思想教育入手，寓教育于活动中，用各种形式着力提高团员青年的思想素质；成立青年学理论小组，采取集中与分散相结合的形式，学习党的十六大精神，提高团员青年的政治理论水平；组织开展各种形式的征文活动，引导青年人读好书，认清形势，紧跟时代潮流；组织谈心活动，了解青年思想动态，从思想上将全行青年人统一到五四三二一的发展理念上来。

### 二、持续开展创建青年文明号、青年岗位能手活动，提高组织的战斗力

“青年文明号”、“青年岗位能手”是团组织为团员青年立足本职、建功立业的有机载体，团委要以支行中心所、营业

部等两个省级“青年文明号”为龙头，以团支部为主要组织，推动“青年文明号”、“青年岗位能手”的创建活动，增强团员青年爱岗敬业意识，使岗位成才和岗位建功蔚然成风，使全行青年人中涌现出更多的青年岗位能手，发挥青年团员在工作中的突击队和后备军的作用，提高全行各级团组织的战斗力。

### 三、开展丰富多彩的活动，提高团组织的凝聚力

团委要注意结合本行工作实际，以青年喜闻乐见的形式，开展青年文化活动，有力地推动全行两个文明建设。一是扎实推进青年自愿者活动，构建有工行特色的青年志愿者服务体系。如组织参加全市新年万人长跑，在业务一线招募青年自愿者上街义务为群众提供银行业务知识咨询等。二是开展奉献爱心活动，号召全行团员青年从自己为数不多的工资中挤出资金，向受灾群众献爱心，向希望工程献爱心，向本行生活困难的职工献爱心。三是配合各专业科室开展业务练兵，鼓励青年团员参加学历教育。四是开展各项文化娱乐活动。团委要单独或配合其他部门组织座谈会、交谊舞会、友谊篮球赛、拔河比赛等文娱活动。

我相信，在未来，我们支行团委将更紧密地团结在支行党委周围，在质量第一、收息第一、存款第一的思想指引下，围绕质量、效益做文章，团结和带领全行团员青年，调动一切积极因素，为我行的美好未来而努力工作！

谢谢大家！

## 银行部门正职竞聘报告篇四

各位领导、同志们：

大家好!

广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，头绪繁杂，任务艰巨。刚才参加竞聘演讲的几位同志，每个人都有自己的优势。那么，我的优势是什么?我要说，我的优势就在于四个方面：一是有较为扎实的专业知识。自参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富自己、提高自己。先后学习了哲学、政治经济学、党的十七大精神等政治理论和市场经济、金融管理等知识，现在又参加了本科金融管理自修的学习。使我的政治素养和业务水平不断提高。二是有较为丰富的实践经验。我从---年开始一直从事会计和储蓄工作，深知会计和储蓄在银行工作中的地位、作用，知道会计和储蓄工作的职责任务，明白做会计营业室副职所必备的素质和要求，悟出了一些搞好营业室管理工作的方法策略，在宣传分行、协调管理、业务咨询等方面做了一些力所能及的工作，取得了一定的成绩。如：我们处在竞争十分激烈的路段，100米内周围有工行，中行，建设银行，邮政等七八家金融部门，今年我协调办事处抓住大型单位返还住房公积金之际储蓄存款300余万元，比去年同期增长34%。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，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大提高，能够胜任会计营业室副职工作。四是有较好的年龄优势。我正值青年，身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中去。假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面配合做好会计营业室工作，提高会计营业室工作质效，树立会计营业室优质的服务形象。

## 银行部门正职竞聘报告篇五

大家好!首先，请允许我借这次发表竞聘演说的机会，向多年

来在工作、生活上给予我关怀、指导、帮助的各位领导和同事们表示衷心的感谢。

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、实行精细化管理。

二是工作经历丰富。在信息科几年的工作中积累了较为丰富的实践经验。

三是具备较强的人际交往能力、亲和力。参加工作十多年来，我先后从事过企业财务、保险业务、银行业务等工作。每到一处，我都能和周围同志融洽相处、打成一片。每到一位，客户总会给我一个较好的评价，间接、直接地都能从客户那里听到对我亲和力地认可。这些，都有助于今后工作的顺利开展。

四是工作面前有股闯劲和干劲我一直把爱岗敬业、开拓进取作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。

五是有着较强的沟通协调能力、组织管理能力。在二年的保险营销期间，由于年轻社会关系少，我总能和同事一起将陌生的客户营销成功，从中我学到了不少团队管理的经验。在平时的日常工作中，我也能尽己所能协助领导出点子、协调相关工作。

六是业务方面有股钻劲。在长期的银行工作中，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，向领导们学习，向向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行职责。

七是具备强烈的责任心和吃苦耐劳的精神，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素质的提高，日常的业余时间我经常订阅金融书籍，关注金融动态，经常收看经济纠纷判例，以利于控制放贷风险。

如果我竞聘成功，工作思路是：我将从以下着手：

一、率先垂范。村看村，户看户，群众看干部。作为基层行的领头雁，支行行长的一言一行都会在职工中产生不同的影响。因此，要尤其注重自身的修养，以身作则。要有坚定的政治立场、较深的理论修养、较高的业务素质，要廉洁自律、勤政为民；要正直诚实，吃苦耐劳；要以实际行动和高尚的品格为全行员工树立榜样，引导全行员工开拓进取。

二、做员工的的表率。村看村，户看户，群众看干部。作为基层行的领头雁，支行行长的一言一行都会在职工中产生不同的影响。因此，要尤其注重自身的修养，以身作则。要有坚定的政治立场、较深的理论修养、较高的业务素质，要廉洁自律、勤政为民；要正直诚实，吃苦耐劳；要以实际行动和高尚的品格为全行员工树立榜样，引导全行员工开拓进取。

三、抓大放小。抓大，即抓住全行的中心工作和主要工作，抓住关键问题和主要矛盾，突出重点；放小，即将日常性、事务性、执行性的工作交与副职、相关部门和人员，充分发挥副职和中层骨干的作用。抓大放小可将行长从繁杂的日常事务中解脱出来，集中精力致力于全行重大问题的决策和处理。

同时还可以充实副职工作，锻炼中层干部和普通员工，给他们以施展才华的机会，激发职工的工作创造性 支行行长竞聘演讲稿。

#### 四：对内协调：

一个好的管理者除了对下属严格要求，严密制度，严守纪律的大胆管理，还应讲究领导艺术。我认为，要把客户当上帝，首先要把员工当上帝。因为，客户对农行的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会把提高员工的素质，调动员工的积极性和创造性，把建立融洽的人际关系，放在各项管理工作的首位。多层面、多角度地善待员工，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。管人不整人，用人不疑人。以共同的目标团结员工，以有效的奖惩激励员工，以自身的行动带动员工。我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，给他们充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。从而在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我所属的部门成为一支充满活力和战斗力的和谐团队。

五、自我激励。在市场经济体制下，自觉地杜绝拜金主义、享乐主义，攀比心态。工作上加大干劲，生活上多些约束。随时了解掌握职工的思想动态，对先进优秀的员工要树典型、立榜样，扩大影响，激发被表彰者内心的自豪感，从而促使其向更先进的行列迈进。其二要营造公平、民主、和谐、择优的工作环境，建立能者上、平者让、庸者下的用人机制，努力改善和提高员工的福利待遇，让员工在自己的工作中有发言权，从而激发员工的主人翁意识和集体归属感。

#### 六：对外营销：

在金融体制改革不断深化，竞争日趋激烈的形势下，要保持我行各项业务的稳步发展，将是一项长期而艰巨的任务。因

此，我把坚持开展以客户为中心的优质服务作为其重要手段，在创造良好的社会形象的同时，要求业务人员提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务。我将坚持巩固老客户，再发展新客户原则，我会逐一拜访大户，巩固关系。在办理业务中关注中户，并尽可能给予方便，对于小户，我将有选择的关注，努力让小户变中户，中户成大户，大户变成稳定得客户。从稳健中求发展，从创新中寻突破。

七、尊重员工的人格。具体做好三个方面：

一是作职工的贴心人。人与人之间最宝贵的是相互理解、尊重和信任。领导者要以生活上的关心换得工作上的安心，以诚心换爱心。要广泛征求和取得员工的意见和建议，诚恳接受员工的批评与监督。

二是正确把握鼓励与批评。任何时候都不伤害职工的自尊心。对完成任务、工作有起色的员工，及时给予肯定，增强其自信心；对因非主观原因造成失败的员工，不要求全责备，要鼓励，让他感到领导对他的工作是理解和支持的；对确因主观原因使工作受到损失的员工，批评要有节制，重在思想疏导，不能不分场合、对象，采用有损其自尊心的语言和语气，要让员工认识到自身的错误而又不背上思想包袱。

三是坚持正确的用人原则。坚持任人唯贤，反对任人唯亲、拉帮结派；选拔任用于部要看主流，不一叶障目，要重用群众公认、有工作实绩、为民说话的干部。

八、加强学习。学习的内容主要三方面：一是学习金融知识，针对自己不足之处，刻苦钻研，通过自学、函授等方式加强金融基本知识学习，积极研究金融政策，正确把握我国金融改革发展动向，提高自己专业知识水平，把自己培养成真正的银行家；二是学习相关知识，金融是特殊行业。凡是经济领域范围的部门知识都要有一定了解，主要包括税收、财政、法律法规、市场经济、电脑基础知识等，提高自己综合素质。



三是学习政治理论，马克思哲学知识，提高自己政治觉悟，政治敏锐性和思想境界。通过学习，不断促进自己政治素质支行行长竞聘演讲稿。

尊敬的领导和各位评委，请给我这次机会，我会尽自己最大的能力去管理好这个团队，为今后的达标、升级打造一支强有力是我主力军。我相信：世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。通过这次竞聘，我愿在以后的工作当中，励精图治，立足本职，专研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。