

银行财会部经理竞聘报告(汇总6篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

银行财会部经理竞聘报告篇一

尊敬的各位领导：

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□20xx年毕业于吉林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□20xx年通过招聘进入延边移动公司任客户经理。于今年11月份重新回到交行在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。

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，我能出色了做好这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

四、如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

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。

3、发挥客户和银行之间的桥梁作用，及时将客户的要求及服务中反映出来的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务水平和功能的提升。

4、加强学习，不断丰富个人业务知识，并按照客户经理发展的方向，强化投资规划、保险、理财等多方面知识，今年内，

争取考到个人理财专业认证。尽快提升自己的专业水平，适应新形势的需要。

各位领导，以上是我对个人理财经理岗位的一些认识，希望能够得到大家的认同，同时希望能够给我这个机会让我来展示自己，为我行创造更大的效益。

20xx年1月8日

银行财会部经理竞聘报告篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

今天，当我再一次站在这儿，就我行综合管理部经理这一职位接受各位领导和各位同事的考验时，心情是激动而又颇不平静的。激动是因为行领导为我们提供了这样一个通过竞争展示自我的机会；不平静是因为对于今天的竞争，尽管自己很有信心，但仍然感到一种压力，我想，我的压力应该来自咱们行人才辈出，一代更比一代强的缘故。

我认为，我的这种压力是应该的，这说明我们的事业在不断前进，这也应该是我们每一个银行为之骄傲和自豪的根本。我期待和祝愿我们银行是长江之浪，一浪高过一浪，英才云集，事业蒸蒸日上。

我于进入银行，从事银行工作6年多时间，在营业部、客户经理部、综合管理部等多个岗位工作过，积累了较为丰富的银行工作经验。其中，在现任综合管理部经理之职上从事2年多时间。

今天，我要竞争的职务依然是综合管理部经理。就参加这一职务的竞争，我觉得我有以下几方面的优势：

第一，我有胜任综合管理部经理的个人优势。熟悉我的领导

和同事们应该知道，我做事认真，责任心非常强，这是我最大的特点也是我的优势，而综合管理部的工作就需要细致、认真。另外，无论是内部上下沟通还是与外界协调联系，我都能够应对自如。这一方面与我善于团结同志、与人和睦相处、真诚待人，敢于从严律己分不开，另一方面，这其实也是我个人的性格所决定的。我始终提醒和告诫自己：无论何时何地，认真做人，扎实做事，认真对待每一天，认真对待每一件事，这才是根本。其实，这也是一种积累。只有每一件事、每一天工作的积累，才能无愧于人生。

第二，我有较为丰富的工作经验。进入银行后，我最先从事的就是营业厅的柜面业务，然后是客户经理部的信贷业务，这让我不仅熟悉营业厅的工作特点，也熟悉银行的信贷业务流程，更重要的是，锻炼了我的组织能力和协调能力。而最近这2年多时间，更是在综合管理部经理的岗位上锻炼和提高了我的综合协调与沟通能力，这对于我今后从事综合管理部经理工作是十分有利的。

第三，我有勇于进取的精神。多年来，我不断的充实自己，不断学习，积极进取，不仅提高了我的理论修养和工作能力，更重要的是，培养了我与时俱进、积极进取的精神，我坚信，这将是是我人生的一笔丰厚财富。

第四，我热爱银行工作。自从进入银行，无论是作为一般员工还是管理人员，无论是在客户经理部还是在综合管理部，我始终做到干一行、爱一行、专一行，尽管我的岗位发生过变化，可我热爱银行工作、立志银行事业的信念没变，我觉得，这不仅是我这些年能够不断适应新环境、做好自己本职工作的主要原因，更是我今后在综合管理部工作岗位上尽职尽责的根本。

如能再次竞聘成功，我将找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。敢于承担责任，推动工作，当好“助手”，

配合领导发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办的职能，真正让行领导放心、全体员工顺心。我将努力做到以下几点：

1. 抓好日常工作，切实提高办事效率，做好领导临时交办的工作和其他中心工作。
2. 提高综合管理部工作的水平。把握一个“细”字，综合部工作无小事，细节往往决定成败。要重点在规范化、精细化上下功夫，着力提高行政事务管理和后勤服务水平，主动为领导服务、为部门服务、为员工服务。
3. 加强公文、档案、保密、行政印章管理、安全保卫等基础工作，为支行正常运转提供有力保障。

我相信有在座各位领导和同事的配合与支持，我有信心、有能力胜任综合管理部经理的职位。

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行财会部经理竞聘报告篇三

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事们：

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。新中国第一个世界冠军容国团曾感慨地说：“人生能有几次搏！”诚然，不是每一道江流都能入海，不是每一粒种子都能成树，只有拥有足够的勇气与斗志，不断拼搏，人生才能取得成功。今天，我来参加一级支行大堂经理的竞聘，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！我叫xxx，现年xx岁，学历函授本科，19xx年入行，先后在xx办事处、中心储蓄所、支行办公室

xx分理处，历经银行通讯员、综合柜员、国际业务、办公室文秘□xx分理处大堂客户经理、市分行直聘客户经理等多岗位锻炼。曾获xxx“——”和“xx——”等多项荣誉。

面对拟竞聘的岗位，我想自身有如下优势：

第一：有饱满的工作热情，娴熟的业务技能作支撑□xxxx年x月至xx月间，我服从组织安排，走上xx分理处大堂客户经理这个岗位，在这个平凡的岗位上满怀热情地工作着。十四年的多岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能，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，代表着工行的形象，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。由于我曾在办公室从事过文字工作，从而养成了爱思考，勤动笔的习惯，在xx分理处大堂客户经理这个岗位上，我常结合岗位实际，围绕优质文明服务、产品营销等主题书写了很多建言性文章，其中绝大部分为□xxxx人》、省市分行网讯所刊用。尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸再次走上xx分理处大堂客户经理这个工作岗位，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，敬业爱岗，力争百尺竿头更进一步。

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。

其次是继续当好“六大员”。即业务引导员、营销宣传员、

环境清洁员、服务监督员、矛盾调解员、安全检查员，确保客户在本网点顺心、舒心、开心享受各项金融服务。

第三是继续做到“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。四是工作中力求“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，如看到有人在利率牌前议论，可上前营销我行免税教育储蓄。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。五是立足岗位，积极营销。大堂客户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、各位评委，人常说行动大于心动，说的再好不付诸实施也是海市蜃楼，只有实实在在的行动最能见证一个人的能力。在这里，我不仅要作言语的巨人，我更要作行动的巨人，全力实现自己的诺言。然而，即使今天我只是个失败者，我也不会悲观失望，而是会把这次竞聘视为我迈向未来成功之路的一个新起点，一个里程碑。请大家相信我，支持我！

谢谢大家！

银行财会部经理竞聘报告篇四

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x岁，在工行营业部工作，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。

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。

1、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xxx□xx市xxx中心主任xxx□xx局xx分局局长xxx等等，和我都是很铁的。还有我的xx在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家xx叶片厂副厂长朱xx是我家的老本家，关系相当不错。我xx的舅舅xxx现任xx县x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。

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，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。

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。我的目标是：一年中个人类贷款xxx万。

1、尽快适应岗位转换。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，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。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。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。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。而不能将与客户的合作停留在的“饭局公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里仍残留着“以自我为中心”的优越感，要真正体现银行对客户的一种人文关怀和对银企鱼水关系的爱护。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、积极与房改办沟通。对部分有财力但尚未办理住房公积金企事业单位加大宣传力度，力争早日到我行开户归集。并对归集比例不足12%（有条件的18%）的单位，逐户宣传，动员单位汇缴到位。

3、积极主动营销、挖掘客户源。一是主动积极寻找信誉好，实力雄厚的开发商作为按揭合作伙伴，通过优质服务，抢占个人住房贷款市场，加强与开发公司联系。如城虽然拆迁改造了部分城区，但是尚需改造的地段还有相当一部分□xx市人民政府为创建文明城市，今、明两年旧城改造力度会进一步加大。我们要善于抢抓机遇。现代房产开发公司xxx有意向参与跃进东路北侧改造。我和他是老熟人，有合作的可能性。二是重视二手房的贷款发放工作。目前，我市二手房贷款市场需求还处于旺盛时期。三是将营业用房抵押作为个人贷款的突破口，寻求量的迅速扩张。

4、加大新、老产品扩张力度。各行之间激烈的竞争，促使我们在做好现有产品营销，不断推出新产品，以适应市场的需求。

(1) 加大对风险小的存单质押贷款的宣传力度，确保随到随办。

(2) 走访行政事业单位，摸清具有贷款需求而又有还款能力人员情况，主动出击。扩大信用贷款市场。

(3) 目前，我市的汽车消费贷款方兴未艾，中行已捷足先登，我们应迎头赶上，加强汽车销售商的联合，打出我行的品牌。

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是个人客户经理，但其它类客户经理只要有需要，我愿意全面奉献自己。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的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家！

银行财会部经理竞聘报告篇五

各位领导、各位同事：

大家好！

大家好，首先作一个自我介绍，本人xxx□现年31岁，在工行营业部工作，中共党员，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。

主任、统计员。*年调入枝江市总工会，担任图书管理员、出纳员、会计、财务、办公室副主任，计财科副科长。

经过几年银行工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高，去年我光荣地加入了中国共产党，荣幸地被三峡分行评为*年度先进工作者，在创先业务竞赛活动中，被分行授予“三收能手”的称号。*年度我实现了个人揽存余额*万元的任务。几年的工作使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。参与这次竞聘，我愿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。我深知综合办公室工作十分重要，这主要体现在以下三个方面：一是为支行领导当好参谋，二是为全行事务当好主管，三是为一线员工当好后盾。具体说就是摆正位置，当好配角；胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手。我也深知，办公室工作非常辛苦，正如前一段社会流传的那样：在办公室工作的同志就像忠诚的狗，老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人；他们像竹一样，掏空自己，甘为人梯。如果我竞聘成功，我的工作思路是：以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到

服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。“三个一点”是当上级行要求与我行实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点；当科室之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点，当行领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。

“三个适度”是冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次。如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对综合办公室工作的重视和支持，使办公室工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。让办公室成为支行领导的喉舌，沟通员工与行长之间关系的桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连结银企合作的纽带。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家。

银行财会部经理竞聘报告篇六

尊敬的各位领导、同志们，大家好！

我叫xx□毕业于xx专业，经济学学士□20xx年9月入行，先后在单位工作，现任分理处坐班主任。入行5年来，在各位领导和同志们的帮助下，我在会计工作岗位上不断成长，从经办到计财部会计管理岗位，再到基层会计主管，一路走来，认真工作，努力学习，积累了丰富的工作经验，也提高了管理水平，逐步成长为一名业务骨干。我愿意把所学所有发挥在现有岗位上，更愿意在一个崭新的岗位上发挥所长，并通过继续学习、不断进步，为支行的发展做出更大的贡献。所以我再一次站在了这里，竞聘xx支行计财部经理的岗位。

竞聘理由有以下三点：

我毕业于财院会计系会计专业，四年来对经济学科的基础课程和各种会计专业知识进行了全面的学习，参加工作后坚持学习专业知识，目前正在为取得注册会计师资格证书做准备。学校的系统学习和工作后的自学，使我熟知各种会计制度和会计处理方法，能够对各种财务报表进行分析，并具有一定的财务管理能力。从知识储备来看，已基本具备了计财部经理所必需专业水平。

自入行以来，我先后做过以下工作：对公经办、联行、清算、清算中心记帐（复核）、支行统计、财务、出纳及坐班主任等，编制过各种会计报表及税表，撰写过支行《财务暨信贷计划执行情况分析》，对我行的经营状况及财务情况比较熟悉，有利于帮助支行把握财务大局；对我行各个会计岗位的工作也较熟悉，有利于监管工作的开展。

担任我行分理处坐班主任已有两年时间，管理水平逐步提高，由于工作措施得当，被评为支行20xx年度会计专业先进。

如果能够竞聘上岗，我拟采取以下几点措施，做好计财部的各项工作。

一、完善财务制度，改进工作方式，提高财务管理水平，对内做好财务预测和成本控制，对外及时提供真实、准确的会计数据。

1、根据农业银行财务制度及上级行要求，完善我行财务制度，规范财务审批和财务核算手续。

2、借助科学的财务管理方法结合我行历史数据，做好各项指标完成情况预测，协助行领导把握经营大局。

3、协助支行领导优化费用配置，并确保各项费用不突破上级行下达的限额；编制资金使用成本一览表，重点对贴现票据再贴现的成本情况进行计算，进一步降低资金成本率。

4、根据中期、期末财务报表数据结合支行经营实际，及时进行财务分析，指出存在的问题，并尽量提供有价值的、可行性较强的工作措施。

5、及时编制、报送各种报表，并确保数字准确。

二、结合支行实际情况合理调度资金，做好资金计划工作，力争提高资产收益率。

受客观因素影响，我行利息收入规模已出现缩水，近期内要进一步扩大我行的盈利规模，势必从增加上存收入着手，我拟从以下两点抓起，做好资金计划、调度工作。

1、准确预测存款增长趋势并结合信贷资金收回发放时间序列，合理搭配存款期限，充分实现上存资金收益最大化，增加往来利息收入，协助支行进一步扩大盈利规模。

2、合理确定各单位库存，完善现金调拨方式，努力降低低收益资金占有量。

三、加大培训、强化监管、实行岗位轮换，提高会计工作质量。

1、加强培训力度。

一是有计划的把财务制度、结算制度、票据法、综合应用系统知识等对监管员和坐班主任进行系统的培训，进一步提高监管岗位人员的业务素质。

二是定期对重点岗位（如滞后复核）人员进行业务培训，以点带面，逐步提高一线员工的业务素质。

2、强化监管，提高监管工作质量。

一是实行监管员包干制度，将监管员业绩考评与包干分理处会计工作质量挂钩。

二是重视坐班主任的监管作用，突出对坐班主任职责履行情况的检查。

三是结合常规监管对重点环节进行专项监管。

四是实行定期回头望，换人对监管员监管情况及基层单位整改情况进行检查，提高监管质量。

五是实行奖优罚劣，结合我行业务量考核制定会计标准差错率，对超过正常差错率的单位进行处罚，对无差错率的单位给予奖励。

3、加强岗位轮换工作。

一是定期实行坐班主任轮岗检查，使坐班主任通过对调单

位的工作和检查，相互学习，逐步提高本单位的会计管理和工作水平。

二是定期推行柜员岗位轮换，有意识的培养复合型柜员，为我行下一步全面推行综合柜员制打好基础。

四、细化分工，确保各项工作有序开展。

计财部既担负财务、计划、统计等工作，为支行经营决策提供必要信息，又负责会计监管、计算机系统维护、及清算中心等工作，对基层负有指导的责任和服务的义务，是与支行和基层联系最为紧密的部门，每项工作也都与支行的业务经营息息相关。我将根据计财部的人员状况，合理分工，责任到人，不相容岗位做到相互制约，员工之间能够相互协调、互相配合，确保各项工作顺利完成。

以上是我对做好计财部工作的一些浅显见解，不足之处，敬请批评指正。