

银行业务能力自我评价 农业银行银行竞聘稿(大全10篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行业务能力自我评价篇一

各位领导、各位同事：

大家好！

在这里我以平常人的心态，参与支行综合办公室经理岗位的竞聘。首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的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。我现年xx岁，中共预备党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。20xx年在枝江市供销社参加工作，先后作营业员、门市部主任、统计员。20xx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20xx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。20xx年度我实现了个人揽存余额20xx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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

银行业务能力自我评价篇二

人在户县，银行卡却在异地被盗刷，认为发卡银行未尽到保障储户财产安全的义务，姚先生据此起诉当事银行并要求赔偿。近日，西安中院二审判决，认定姚先生与银行各自承担一半责任。

该法院认为，相关刑事案件目前未侦破，根据现有证据，对涉案银行卡的信息及密码被泄露的过错责任，尚不能单独归结于姚先生或者银行任何一方，根据公平原则，损失应由双方各自承担一半。

复制银行卡进行异地取款已成为一种新型犯罪手法，银行卡被盗刷也愈演愈烈，这让储户心中不安。近年来，在这类纠纷中，对于银行到底赔多少，哪怕是类似的案件，不同地区法院的判决还是很不同的。

比如，因银行卡信息被窃取，25万元存款被犯罪嫌疑人转走，武汉市民胡女士将银行告上法庭，一审法院判决银行支付胡女士的存款，银行不服提出上诉；随后，武汉市中级人民法院驳回了胡女士的诉讼请求。

又比如，在东莞市寮步某公司工作的周氏夫妇，存在工资卡内的5万余元不翼而飞，东莞市第一人民法院的判决是，银行未能识别伪造的假卡，导致周氏夫妇5万余元被盗，所以需要全额赔偿客户被盗的资金及利息。

再比如，广东从化市一储户，其银行卡明明在身上，卡里的钱却在异地被人取走，从化法院一审判决当事银行承担全部责任。

还有一例，广西南宁蒋先生的银行卡在广东境内被盗刷10万元，而当时银行卡就在他身上，当事银行答复称自己无过错，分文不赔。南宁市青秀区法院一审判决该银行承担80%的责任。

不同地区的法院判决客户承担损失的依据，是客户对密码未能“妥善保管”，因为即使是伪卡交易，也要密码正确才能成功。但问题是，你凭什么认为一定就是客户未对密码“妥善保管”？也因此，判决银行全赔的理由，是银行应该举证客户未对密码“妥善保管”，否则，储户就不需承担任何责任。

显然，后一种判决更合理合情，也更合法。持卡人与发卡行构成储蓄存款合同关系，发卡行的主要义务之一就是保障卡内存款安全，持卡人的主要义务则是妥善保管储蓄卡及妥善保管并正确使用密码。如果银行认为持卡人未对密码“妥善保管”，那么，请举证。

也只有这样，才能给银行以更大的压力，迫使银行从技术上始终保护储户的存款安全。对于防范高科技犯罪，包括制作伪卡、盗取和破解密码，做到“道高一尺魔高一丈”。否则，除非你能举证储户的失误，银行卡盗刷的损失才能全部由储户自己承担。

银行业务能力自我评价篇三

银行这是一个充满挑战和机遇的行业。作为一名银行职员，除了熟练掌握各项业务知识和技能外，更需要从工作中不断总结、积累自己的心得体会。这些心得体会包括对客户的沟通技巧、办事效率和服务质量的提升等方面的经验和教训。总之，银行工作心得体会的积累对每个人都非常重要，它不仅有助于工作效率的提升，还能够增强职业素养，为银行事业的发展贡献重要的力量。

第二段：努力提升服务质量的心得体会

银行职员的核心任务是为客户提供优质的服务。在这个过程中，我们会遇到各种各样的问题和挑战。从工作中积累心得体会，才能更好地解决问题和改进服务质量。例如，在与客户沟通的过程中，我们需要尽可能了解客户的需求和信任我们的能力，而信任的建立是在服务的实践中逐渐积累的。此外，及时向客户反馈办理进展情况和处理结果也是提升服务质量的关键。总之，我们不断总结心得体会，提高服务质量，才能够更好地满足客户的需求。

第三段：夯实业务基础的心得体会

银行职工的每一项工作都需要一定的业务知识和技能。在工作中，我们需要充分利用自己的工作经验和沉淀下来的心得体会，不断夯实业务基础，以提高工作效率和准确性。比如，在处理贷款业务时，我们要熟悉不同贷款产品的特点、审批流程和政策要求，提前进行风险预判，为客户提供合适的贷款方案。只有这样，才能更好地完成任务，完成客户的需求，并为银行的发展做出贡献。

第四段：从工作中提升自我素养的心得体会

银行职工的素质和素养对于银行的发展至关重要。做好银行工作不仅需要专业技能的支持，还需有高质量的个人素养，如德、能、勤、绩等素养。在这个过程中，我们可以不断总结心得体会，提高自我素养。比如，在与客户接触的过程中，我们需要仔细倾听每个客户的要求，耐心解答相关问题，做到客户满意服务，这样有利于建立良好的业务口碑和信誉。同时，通过不断学习和提高才能从工作中不断提升自己的能力和素养，才能够不断地为银行的发展贡献力量。

第五段：总结

从以上金融部工作心得体会中我们可以看到，银行工作的重要性，提升服务质量，夯实业务基础，提高自我素养等几个方面都是银行职工每天微小行动的积累。总是降低个人素质、服务质量，不重视心得体会的积累，对自己的前途和发展都无益。我们需要不断反思和总结，提高工作素养和业务水平，才能不断提升银行的服务质量和效率。一句话总结：积极总结心得体会，不断提升银行职工素质和服务质量，促进银行事业的稳步发展。

银行业务能力自我评价篇四

作为一名金融从业者，银行是我的职业选择之一。银行业作为现代金融的代表之一，扮演着重要的角色。随着社会的不

断发展和金融科技的不断更新，银行业也在不断地变革，但它的核心使命始终如一，那就是为客户提供优质的金融服务。在这个过程中，我深有感触，下面我将分享我的心得体会。

二段：服务至上

银行的服务至上是一条银行的黄金规则。金融服务是为客户提供最好的金融产品和服务，并以客户的利益为首要任务。这涉及到银行内部各项业务的运作，无论是银行的理财、信用卡、存款、贷款、外汇等等，最终的目的都是为了服务客户。银行需要建立遵循客户利益的公司文化，并建立多领域的协同机制，提高整个团队的服务意识，最终营造出顺畅的服务体验，为客户提供完美的金融体验。

三段：风险控制

风险控制是银行业最关注的问题，因为任何金融服务都有风险。缺乏风险意识和未提前做好风险控制的银行会面临极高的风险，那么麻烦也在所难免。因此，银行必须制定针对性的风险政策并落实执行，在客户开户、贷款、核查、结算等各方面严密把控风险。此外，银行在设计和推销金融产品时，应遵循以客户为中心的原则，尊重客户需求，在保证收益的基础上，控制风险，最小化市场影响，保障客户资产和银行稳健经营。

四段：科技驱动

以科技为驱动的金融服务已经成为银行业的重要标志。随着市场的竞争，基于互联网的金融业务和基于大数据分析的智能金融已成为银行创新的核心。银行只有积极投入金融科技的创新，才能够满足客户及时的金融需求。银行业先进的信息技术并非用于传统手段的提升，更是能够实现现代创新服务的重要媒介。借助于人工智能、区块链、金融大数据等技术，银行可以更加精准的为客户提供服务，更好的解决客户

的问题，提升企业核心竞争力，保障银行优质服务。

五段：未来展望

银行将继续成为世界经济发展的引擎，具有无限的前途。在日益便捷和智能的金融服务市场环境下，银行要办好自己的产品和服务，要创造一个文化，不断提高自身的服务质量，提高人员素质。此外，银行要与跨部门的政府、行业上下游、其他金融机构等机构进行协作，为未来的高质量、智能、稳健的金融服务创造条件。最重要的是，银行应该积极回应社会问题，促进经济和社会的可持续发展。

结语：总结

总之，银行作为金融行业中最具有影响力和最基础的部门，发挥的作用也是不可替代的。虽然市场竞争和客户需求都在不断变化，但银行始终是为了客户服务的核心。因此，银行人要以客户为中心，坚持真诚、客观、负责任的态度，不断提高自己的服务品质和服务水平，为客户提供更多的金融服务，同时也为银行的自身发展创造更好的环境。

银行业务能力自我评价篇五

银行的生意总是很忙碌，作为一个客户，我们经常前往银行办理各种业务，如存款、取款、贷款等。然而，作为客户我们是否想过银行员工的角度呢？在这一段，我想分享一些我在银行工作过程中的心得体会。

第二段：工作压力

银行工作的环境是极具压力的。每天都有很多客户前来办理各种业务，而银行工作人员需要在快速而准确的方式下，处理所有的任务。这让银行员工的工作变得非常繁琐，而且会与客户的不同需求和诉求产生矛盾。在这样一种情况下，银

行工作人员需要经常保持耐心和专业素养，并在高压下仍然保持积极的态度，因为不管怎样，客户的满意度始终是最关键的。

第三段：沟通技能

银行员工需要具备良好的沟通技能，才能更好地完成工作。一般来说，银行员工需要具备清晰的表达能力和适当的语言修饰技巧，因为他们需要经常与顾客交流和解决各种问题。除此之外，银行员工还需要注重细节和语气的控制，因为这对于展现一个社交和业务技能都是非常关键的。我们可以想象，如果一个银行工作人员无法有效地与客户们沟通，那么他或她很难完成工作甚至可能会伤害到顾客的利益。

第四段：工作效率

尽管工作压力很大，银行工作人员还是需要保证自己的工作效率。在这样一个高强度的工作场景中，银行员工需要处理各种业务，其中每一项业务都需要在非常短的时间内处理完毕。因此，他们需要保持良好的组织和协调能力，以确保工作的执行顺利、高效、准确。最后才能保障银行工作的进程和顾客利益的实现。而且，良好的工作效率一定程度上可以加速为顾客服务的时间，并提升了顾客的满意度。

第五段：总结

总而言之，银行业一直是高压、需要高度专业化、在普遍的市场竞争制定下，工作发挥的能力压力非常大。作为银行员工，他们需要在压力之下保持冷静和专业，注重工作效率和各方面要保障客户考虑的需求，以便提高顾客的满意度与实现银行利益。我的这篇文章就是想引起关注，让广大客户了解银行员工所面临的挑战和压力，更好地理解银行工作，并为银行员工和客户的工作关系建立起更加稳定，和谐的联系。

银行业务能力自我评价篇六

银行是一种经济交流的产物，其产生源远流长，通过古代商业环境演变而来。如今，银行的地位举足轻重，无论是市场上的资金流动，还是人们日常生活和商业世界中的金融服务，在这个行业的缔造性作用下得以实现。在我听完金融课程后，我对银行业有了更加全面的了解，我们平常几乎离不开银行，银行业是经济社会发展的重要基石。

第二段： 学习经历

我在大学时期曾于银行实习，负责后端支持工作，主要是在处理一些开户、贷款、存取款等事宜。在这个实习过程中，我感觉到银行的服务质量与效率的确很高，但是银行工作的确很枯燥，每天都是重复性的工作，而且环境清冷，不同于传统的娱乐行业等工作气氛的轻松温馨。

第三段： 信任与责任

银行业是一种货币中介业，信任是建立其发展的基础。银行向全社会保障了储蓄、支付、融资、理财等方面的服务，对以人为本的企业文化和服务水平要求也比较高。银行工作的核心就是要体现出严谨认真和高度责任感，这也是银行业发展中不可或缺的重要元素。

第四段： 面临的问题和挑战

银行业在经济社会发展中的作用是不可低估的，但是随着市场经济的不断发展，银行面临了更多的问题和挑战。比如，金融犯罪、信贷问题等，这些问题在一定程度上影响了银行的声誉和形象，银行也在积极研究 and 探索如何有效化解这些问题。

第五段： 总结

银行业行业是世界上最管制和规范的行业之一，将金融、信任、责任和服务等方面结合在一起，银行有明确的目标和规律，技术和操作都具有一定的科技含量，长期来看，银行业仍将是不得不面对和处理的问题的行业，但从更全面、上进的视角来看，银行业存在和内在的机会和未来，在金融创新和对技术和政策管理的积极追求下，银行业将会前进到更高的层次，而不是背弃这个行业。

银行业务能力自我评价篇七

敬爱的先生/女士：

您好！

感谢你能在百忙之中垂阅我的求职自荐信！

贵公司(银行)的良好形象和员工素质吸引着我这位即将毕业的学生，我很愿意能为贵公司效一份微薄之力！

我是来自xx学校的xx专业应届毕业生。在校期间学习努力认真，以优异的成绩完成了专业基础知识的学习。严格要求自己，尊敬师长，积极参加学校组织的各类活动，与老师同学和睦相处，能说一口流利地英语，还在自学国际金融专业相关课程。在业余我有计划的抽出时间去阅读各类书刊，杂志，看电视，上网，力求尽可能的扩大自己的知识面，紧跟时代步伐。在放假期间，走出校门，我尽可能的去捕捉每一个可以锻炼的机会，与不同层次的人相处，最大化的让自己零距离的与社会接触，感受人生，品位生活的酸，甜，苦，辣，让自己尽快的适应社会这个“大家庭”。我很希望能到贵公司(银行)去工作，使自己所学的理论知识与实践相结合，让自己的人生能有一个质的飞跃。我相信贵公司(银行)的整体形象，管理方式，工作氛围会更加吸引我，是我心目中所追求的理想目标。因而我很自信的向您承诺：选择我，您绝不会后悔！

最后,感谢您在百忙之中给予我的关注,愿贵公司事业蒸蒸日上,屡创佳绩,祝您的事业百尺竿头,更进一步!殷切盼望您的佳音,谢谢!

此致

敬礼!

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

银行业务能力自我评价篇八

尊敬的xx□

“爱我农行追求卓越”简简单单的一句话,相信在座的各位每天晨会时都会以这样的一句话作为结尾。但是这不仅仅是作为一句口号,更应是对自己开启新的一天工作的激励。但是说的容易,做起来难。很多人每天也许仅仅就是喊喊口号,流于形式,根本没有把这句话融入到日常工作中,每天监督自己,激励自己前进。

今天,我们迎来了“五四”运动九十五周年纪念日。五四运动是爱国主义精神的源泉,是民主与科学的精神运动,是勇于探索、敢于创新、解放思想、实行变革。在新时代的环境下,我们不仅仅需要继承五四精神,而更应该发扬光大。因为,“五四运动”绝不仅仅是一个历史事件,它是一种精神,表现出青年人对我们国家民族的爱,是种爱国精神。

而我们作为农行的新青年员工,我们如何学习弘扬五四精神呢?马克思说:青春的光辉,理想的钥匙,生命的意义,乃至人类的生存、发展……全包含两个字当中那就是奋斗。因此我们就要做出实际行动。我国目前还处于社会主初级阶段,

为了整个民族的强盛，我们必须奋起直追。虽然现在我们在平凡的岗位上，但只要 we 认认真真做好自己的本职工作，贡献出属于自己的青春，这也就是对五四精神的弘扬。

作为“农行人“我们要时刻把农行的服务理念牢记心头：客户至上，始终如一。客户至上表达的是服务需以市场为导向，不断进行产品和创新，不断满足客户需求为己任，真诚服务客户的全方位目标追求，它向客户传达了我们农行的核心理念，并对社会公众产生影响，使之建立良好的信任感，与客户形成稳定信任、相互依存的纽带。而始终如一表达的是：服务应文明待客，真诚友善，服务热情始终如一，优质高效，标准规范，服务质量始终如一，亲近客户，助力客户，和谐共赢始终如一。尤其是我们新青年员工，更应认真学习农行各项服务要求，树立创先争优的服务氛围，因为只有向顾客提供最周到的金融服务，顾客的事业有了发展，那我们银行的事业肯定也有更好的发展机遇。

作为“农行人“，我们工作中的细微差错，可能给客户带来很烦；也有可能给农行带来金钱与声誉损失。因此不论我们从事何种岗位，日常工作中必须牢记安全就是效益，违规就算是风险。同时应端正自己的工作态度，养成良好的职业习惯。敬业，贵在“敬“字。工作之中不仅仅需要努力勤奋，而是培养一种基于挚爱基础上的对工作对事业全身心忘我投入的精神境界，其本质就是奉献的精神。因此我们年轻人要在工作中，认真踏实、恪尽职守，在平凡的岗位上培育敬业精神，奉献自己的青春。

作为“农行人“，我们要树立主人翁责任感，真正的做到把农行这个大家庭看成自己的家，把自己的职业当成自己毕生追求的事业。尤其我们青年员工更应注重自身学习，力求干一行爱一行专一行，努力成为各个岗位的行里高手。时刻把农行放在自己的心中，这样才能真正做到爱我农行，追求卓越。

铭记五四，把握今日，只有这样，我们的青春才会精彩！

谢谢大家！

银行业务能力自我评价篇九

随着现代经济的不断发展，银行作为金融体系的重要组成部分，发挥着越来越重要的作用。作为广大市民的金融服务提供商，银行的服务质量也成为考察一家银行是否优秀的重要标准。在长期的银行服务过程中，我感受到银行不仅提供多种便捷的金融服务，同时也给我带来了深刻的心得体会。

第二段：服务意识

银行的服务质量与服务意识是密不可分的。在我与银行的服务接触中，深刻感受到，优秀的银行员工注重于为客户提供高质量的专业服务。无论是在存款、贷款、信用卡、基金等各种金融业务中，银行员工注重为客户提供全面的、详细的解答和建议，及时地解决客户的问题，赢得了客户的信任和尊重。银行具备高度的服务意识，为我们提供了零距离、全方位的服务体验。

第三段：金融知识

银行员工不仅具备强大的服务意识，同时也具备广泛的金融知识。作为服务者，银行员工需要在金融知识上不断提升自己，以为客户提供更加专业的服务。在日常工作中，银行员工不断学习和掌握各种金融业务的知识，与客户交流，了解客户需求，为客户提供更加精准的金融服务。这种丰富的金融知识，不仅提高了银行员工的专业水平，也帮助客户更好地理解金融市场并做出更加明智的金融决策。

第四段：自助服务

如今，随着科技的不断发展，银行也不断提升自身服务水平，推出了许多现代化、高效率的银行服务。银行自助服务，如手机银行、网上银行、自助存取款机等，成为越来越受欢迎的服务方式。这些服务不仅简化了金融服务流程，也使客户在自己的时间、地点和需求上更加灵活和自主。不得不说，这些自助服务成为银行体现服务水平的一道窗口，也是银行为服务对象提供了更加便捷、快捷的金融服务体验。

第五段：客户服务

银行的存在离不开广大客户的支持，因此，提供良好的客户服务水平也是银行很注重的一点。有些银行在服务上注重提供全层次、全方位的金融服务，这样能够更好的满足客户需求，提高客户的满意度还能提高银行的美誉度。银行为这样的客户提供了许多专业化的金融产品和服务，如私人银行业务等针对高端客户的服务，以花费层层工具，提供保值增值尽心财产管理等服务，全方位为客户提供金融服务支持。

总结：

在现代生活中，银行作为金融体系的重要组成部分，携带着巨大的服务压力。不过，银行的服务质量和服务水平同样经历着长足的进步，并且正在不断的改善和提升。优秀的银行员工注重良好的服务意识、广泛的金融知识和客户服务，同时银行自助服务和适应广大客户需求的专业化金融产品和服务，给客户带来更加优质的服务体验。坚持肩负起服务社会的使命，银行还要不断积极地面对新技术和客户需求，为客户提供高质量、高效率的金融服务。

银行业务能力自我评价篇十

各位领导、各位同事：

大家好！

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，农行要生存要发展，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、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，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。

2. 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。

3、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。

二、目标和任务

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。

三、具体措施

作为新建分理处要确保目标任务实现，我认为主要要做好以下几方面工作：

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！