

# 银行主管竞聘报告(汇总5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。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 银行主管竞聘报告篇一

成功路上多荆棘，真正的成功人士会时刻为自己的成功铺路，包括平时积累，包括竞聘报告。小编精选了5篇关于银行主管竞聘报告的优秀范文，让我们一起来看看吧。

尊敬的各位领导、评委、同志们：

大家好！

美国政治家富兰克林有句名言：“推动你的事业，而不要让你的事业推动你。”今天，我正是为继续推动我无比热爱的金融事业而来。能够亲身参与我们××银行×××支行副行长一职的公开竞聘，我感到非常幸运和激动。借此机会，感谢××银行×××分行为我提供这样一个展示自我的机会，感谢多年来各位领导和同事对我工作的关心、支持和帮助。

我叫×××，今年×岁，\*—党员，本科在读，从事银行工作已有××个年头了。原任××银行×××分行市区行客户经理，现竞聘××银行×××支副行长一职。下面我介绍一下自己的基本情况：

我××年从部队退伍后，进入×××县支行×××分理处，先后从事过会计、信贷、行政文秘等工作，我虽然只有高中学历，但一直坚持自学，从××年开始读×××大学×××专业的本科函授，××年即加入光荣的中国共产党。自加入××银行以来，我勤勤恳恳，兢兢业业，多次被评为先进

个人。是××银行给了我成长和成功的舞台，我也愿意为××银行的发展奋斗终身！

我竞聘的岗位是副行长，副行长是行长的亲密助手和合作伙伴。其主要职责是：协助行长履行管理职能，辅助决策，参与决策。协助行长处理好日常事务，当好行长的参谋与助手。俗话说：“打铁还需自身硬”，竞聘副行长的职务，就要副行长的经验、素质和才能。我竞聘这个职位具有诸多优势：

一是我具有诚实正直的人品和良好的思想品德修养。在工作中我一直把“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，领导和同事们的支持、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，谦让容人的做人风格。

二是具备较强的工作能力和管理能力。参加工作十多年来，我先后从事过出纳、储蓄、会计、客户经理等工作，每一个岗位，每一种经历都使我受益匪浅，我的工作能力和管理能力得到了不断的提高。特别是担任客户经理以来，我积累了较丰富的管理经验，具有较强的组织能力、管理能力、沟通协调能力。借此机会，向所有关心、支持我成长的领导和同事，表示衷心感谢！

回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁和下属的默默奉献。我想，副行长不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我会继续在新的岗位上为××银行做出更大贡献。具体我将在以下几个方面做好我的工作：

一是鼎力协助行长，做好助手和参谋。要认清角色、摆正位置；胸怀全局、当好参谋；服从领导，当好助手。要行权不越权，服从不盲从，到位不越位，补台不拆台，做到上为领导分忧，下为群众服务。作为副行长，我一定会团结同志，倾

听大家的呼声，多作调查研究，及时准确地掌握全行各方面工作动态，及时向行领导反馈各方面的信息，增强工作的预见性。同时，具有全局观念，能够站在支行整体工作的角度看问题、想问题，从大处着眼、小处着手，做好分内的每项工作。

二是大力拓宽业务，促进有效发展。发展才是硬道理。认真贯彻落实国家调控措施和支持“三农”的政策，把工作重点放在业务拓宽，加强对××银行金融政策的宣传力度，维护好现有的优质客户，充分利用现有的资源，加大对外宣传力度，大力推行客户营销战略，充分挖掘潜在的客户资源。针对不同企业客户提供差别服务，站在客户的角度为其提供方便。现有市场寸土不让，潜在市场寸土必争。总之，要充分挖掘我行的潜力和优势，争取在吸收存款，发放贷款和银行中间业务方面能够遍地开花，齐头猛进。

三是加强员工队伍建设，提高职工的凝聚力和向心力。我认为：作为支行副行长，除了要发展业务，还应该带好队伍，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间。首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在单位营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在组织技能、金融产品和营销技能上给予帮助和提高，在部门形成良好的学习氛围。同时加强部室之间的沟通与协作，增强职工的凝聚力、向心力和团队协作精神，增强职工集体荣誉感和自豪感，把全行职工紧密的团结在一起，在支行领导班子的带领下朝一个共同方向奋斗。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力 and 责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在副行长的岗位上做出更大的成绩。竞争上岗，有上有下，无论上下，我都将一如既往地勤奋学习、努力工作。最后我想

说：“你选择了我，我选择了你，给我一个机会，还您一个惊喜，让我们一起风雨兼程，共同进步。”

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

我叫，男，现年xx岁，\*党员，大专文化，助理经济师□19xx年6月入行，先后在储蓄所、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xx年我任会计科长期间，连续3年实现安全无事故。在xx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□xx年我被支行评为先进工作者□xx年被市分行评为“优秀共产党员”。

今天，我竞聘的职位是支行营业室主任。

首先，我向各位介绍我参加竞聘的目的：

- 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”。
- 3、作为目前的营业室负责人，我有充分的信心参与这次竞聘。

为此，我提出如下目标□xx年，两项存款净增xx万元，其中，储蓄存款净增xx万元，对公存款xx万元；实现中间业务收入xx万元；确保全年安全无事故，内控管理实现“双零”目标。

我之所以有信心竞聘支行营业室主任一职，是因为我具有如下优势：

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。

6、具有较丰富的工作经验、社会阅历；身体健康，精力充沛；敬业精神强，爱岗意识浓，能够全身心地投入到自己所热爱的工作中去。

所以，无论是在思想上、学习上、工作上、管理上、职业道德修养上、从业观念上、法律法规意识上，还是在政治素质和业务素质及精神状态上都较适合从事营业室主任职务。

假如竞聘成功，我将在支行党总支的领导下，强管理、严纪律，重团结、勤工作，尽职责：

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；靠引路、靠立足、靠护航、靠增收；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。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xx年中，我将坚决落实“”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。

请大家相信，我做的会比说的更好！

谢谢大家！

各位领导、同事们：

你们好。首先感谢行领导和各位同仁的信任和支持！

我叫，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。

我x年毕业于，后来参加本科自学并顺利毕业□x年考取经济师资格。参加工作以来，先后从事过储蓄、事后监督、银行卡、出纳和会计等工作，并多次被评为工作先进个人，在屡次民主测评中成绩一直名列前茅。我结合工作实际撰写的业务论文也在刊发。这点成绩的取得，固然与我对工作丝毫不敢懈怠、任劳任怨分不开的，但更多的是工行这片沃土培养和锻炼了我。

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！

尊敬的各位领导、各位同事大家好！

我是朝阳中心赵支队的，非常高兴今天能参加这次主管的竞

聘，我心理非常激动，在这里我要特别感谢孙总，杨总、程主任，贾经理给我这次竞聘的机会，我一定会好好把握，不管竞聘的结果会如何，我觉的能参加到这次竞聘，本身就是对自己的一次历练，一次挑战，这将会使我终生难忘，也许将会成为我人生的一个转折点。

首先请允许我作一下自我介绍，我叫来自美丽的海滨城市烟台，北京化工大学市场营销专业毕业，大学里一直担任班长，毕业后从事过北京大学创业投资研究会外联部干事的职务随后自己也创过业搞过一年网络科技公司，但是我始终觉的自己还没有找到我真正所要的直到加入到了银行我才终于真正找到了可以另我寄托，能让我长成参天大树的土壤，时间过的真快转眼我来已经有一段时间了，这段时间里我的综合能力得到很大提升，业绩也稳中有升吧，每个月没有太大的波动基本维持在一百六七十张左右，我曾成功开发过联想集团，用友集团，华为集团、中科院，铁科院，水科院等一些资质好的大企业及一些国字头单位，展业方式以扫楼和谈活动为主，来广发后我先后经历了三任队长，我本着“踏实做人，本分做事”的理念，一直担任队里的副队长积极支持配合队长的工作，得到贾经理和每一任队长的肯定和表扬，同时也从每一位队长身上学到了他们的优点，也看到了他们的缺点，在今后的工作中我会积极的借鉴和避免。更荣幸的是今年十月底的军旅历练中我有幸得到了孙总、杨总的信任得以担任一连二班的班长，这短暂的七天中我没有辜负领导们对我的期望，带领二班在二十二个参评的班级中获得了优秀班级的荣誉，并且我个人也获得优秀标兵的称号，同时我也跟班里每一位队员都结下了兄弟般的友谊，因此我相信我同样有能力、有决心、也有信心能再为银行带出一支所向披靡的精英团队。

这次竞聘我非常重视，参选支队长一个目地就是为了秉承银行的理念让优秀成为习惯，让优秀成为银行不竭的动力，以优秀带优秀，以优秀促优秀，让优秀真正的融入到我们的每一天；我在市场规划开发，团队建设方面思考已久，今天拿出

来跟大家分享一下，即使竞聘不成也希望能对银行的发展起到一点用处下面是我在市场开拓和团队建设方面一点个人的愚见。

## 一. 市场开发方面

1. 如何规划好自己的市场充分整合团队资源打造我们广发的核心竞争优势集合有限的资源投入到特定的领域地域作好行业开发、地域区块开发以及某一类人群的定向开发这样既目标明确，资质也容易把控，可以集中全团队的力量形成合力对某一目标阵地进行多波次的轮番攻击，团队所有成员要协同集群作战，形成强有力的拳头，步步为营，将市场一个个攻克，把市场一个个的吃透，要避免漫无目的的遍地撒网这样既浪费时间也浪费宝贵有限的资源，在这点上我觉得我们朝阳中心潘支队做的很好，队长亲自带头奋战在市场一线，她们集合全团队的有生力量重点进攻机场，我们可以看到她们每个月的战役都打的特别漂亮，业绩也问鼎榜首；2. 其次要充分发挥客户的口碑介绍作用，队长要负责监督指导队员对老客户做进一步的回访挖掘，在做好活卡的同时通过他们来发掘新的客户群、新的市场，在开发市场的过程中不能单纯的为办卡而办卡，这样在激烈的竞争中很难突显自己的竞争优势和独特的差异化。

4. 在开发方式上要以点带面做好深度挖掘，要以一人带一群，以一点带一片，扫楼与展示相结合着重开发单位以一些国有单位，外资企业，大的股份制企业，一些发展潜力大，市场表现好的中小业为主，资质上要严格把控，积极的避免风险，队长要大局清晰，并协助队员作好开发前的准备，尽可能多的帮队员并且教队员去谈一些好的活动每天晚上都要都要帮队员规划好第二天的去向，在队员要陌拜一座大厦前先帮助他们先从网上查一下该大厦里有哪些企业，企业的联系人是谁，联系人的电话，这样既能帮队员减少许多盲目性也能避免太多不必要的时间浪费，防止队员进大厦前因不知找谁而被保安拒之门外的尴尬让员工少受点不必要的挫折。

二. 团队建设方面，打造一流高效率的精英团队我总结了六点看法。

1. 要打造独特的团队文化，增加团队凝聚力：团队就是队员的家，要让每一位队员感受的家一般的温暖，让队员可以尽情的倾诉一天的喜怒哀乐，缓解他们一天的疲劳，在团队中队长既要办演好父母的角色，也要当好教练的角色，在生活上要像父母一样关心爱护好自己的队员，其实每一位队长都是从队员一步步走过来的，最能体味到队员工作中的辛酸，要体谅队员的难处，并给予及时的解决，在工作上要是对队员的成绩及时发现并积极给予认可和表扬，多换位思考，对每一名队员都要做到不抛弃不放弃，对症下药，根据他们的特长因材施教因材施用充分激发他们的潜能让他们走出暂时沉沦的泥潭，多鼓励员工积极发表自己的想法，共同交流引领团队形成一种积极向上，互助协作、温馨和谐的团队氛围，在团队中形成“我为团队而自豪，团队以我为骄傲”的团队主人翁文化理念，让队员真正把团队当成自己的家。

2. 要有严格的组织纪律，严格的执行力：纵观历史没有哪知纪律涣散的队伍能够成为胜利之师的，只有具备了严格的纪律作保障，方能所向披靡战无不胜，要做到这点首先队长自己要严格自律，率先垂范，给队员作好表率，其实队长的一举一动队员都在时时关注和效仿，在遇到困难时要及时调整好自己的心态，做到镇定从容，处变不惊要有“泰山崩于前而不慌，无故加之而不怒”的那种境界要用自己的行动给队员以足够的勇气和信心，工作上也要对队员严格要求注重每一细节，并对其出现的问题进行及时诊断并找出其问题症结，指导其修正方向，帮其消除隐藏的地雷隐患。

3. 要有严明的激励奖惩措施：要让团队的目标与每一队员的切身利益直接挂钩，做到公平公正，做到团队资源共享，并要给队员描绘出美好的蓝图使队员对这份工作充满信心，广阔宽松的氛围让队员在此尽情的发挥，海阔凭其越，天高任其飞；其次要善于倾听，多队员进行双向沟通，鼓励队员积极发表自己的见解，并多善于观察，对团队中出现的不良的苗头要及时发现，

及时杜绝，决不姑息，尽可能的将隐患消除在萌芽状态团队要作到有弹性，团队组长要有上有下我觉得应该由每周业绩的两位来担任，大家轮番竞岗，在团队中形成赶帮超的氛围，让每人都有奔头。

4. 要培养团队精英：我觉得每个团队至少要培养一到两名对工作认真负责业绩突出的团队精英，在团队中树立标杆榜样的作用，有了这些标杆的存在即使团队处于最困难最危险的时候，只要标杆业绩始终保持，只要这些标杆的精神不倒团队大家就会重新找回信心自觉跟他标齐，这样团队才会永远屹立不倒，顺利走出难关。

5. 要量化团队目标，进行合理的时间管理：清晰的制定团队目标以及每一队员的目标，并将其量化到每一天，分清主次，分清轻重缓急，合理分配时间，既要做到高效率，也要做到高效果。

6. 要多倾听客户的意见，并对队员进行不间断的培训，帮其增加一些实用的业务技能，打造其优良的业务素质，要让队员敢于积极尝试，在实践中练兵，只有实践才能造就出真正的战士；其次要树立，并且也要时时刻刻保护好自“客户至上的服务理念，服务好客户”己的队员帮队员避免不必要的投诉。

下面我跟大家互动一下大家看我像不像当兵的？其实好多人初次见到我时也都说我像一个当兵的，我的确从小就有当兵的梦想可是一直没能实现，庆幸的是我加入了银行才得以成为银行大军营中的一兵，在孙总和杨总两位首长的英明领导下，我要不断的修炼自己自律自强，不断的提高自己的综合素质，真正的把自己打造成银行一名真正合格的兵，并且将来也一定要为银行带出一群优秀的兵，在没有硝烟的战场上奋力拼杀，一往无前。

谢谢大家！

各位领导同志们：

你们好！

今天能站在这里接受组织的挑选，心情非常激动，感谢行领导为我们创造这次公平竞岗的机会！我叫××，现年32岁，大专文化，\*党员。从部队复员后94年进行工作，现任××营业所三级主管。我今天竞聘的职务是公司业务部经理，下面我向在坐的各位汇报自己参与竞聘的条件和优势：

一：勤于学习，自身素质过硬。

在中国人民解放军××部队三年的服役和锻炼，夯实了我自身政治素质这根桩，连续三年获部队嘉奖，并光荣的加入了中国\*。进行十余年来，我在不断的加强自身政治修养的同时，为提高业务素质，时时处处向老同志学习，向先进学习，学习他们的敬业精神和业务技能，并通过自学以优异的成绩取得了经济管理专业的大专文凭。十年磨一剑，最终使自己从一名门外汉锻炼成为一名政治素质硬. 业务素质精的工作能手。

二：爱岗敬业，工作作风踏实。

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。十余年来，无论在哪个，无论在干什么工作，我都把事业放在心上，责任担在肩上，尽心尽责用心工作。多年来组织的培养，领导和同志们支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，照章办事，作风正派，求真务实，胸怀坦荡，谦让容人，善于团结，并善于听取群众意见的品格，尤其是在关键时刻，自身更具有迎难而上，勇挑重担，敢担责任和风险的气魄。

三：经历广多，工作经验富足

三年的部队锻炼不必多讲，就入行十余年的经历而言，我先

后担任过××办事处出纳员，办公室基建处质检员，营业部信贷员，专项信贷部内勤，不良资产清收大队队长，客户三部客户经理和××营业所二级主管兼柜员。特别是在从事清收不良贷款工作期间，我所负责的清欠小组，全体组员群策群力，团结拼搏，乐于奉献，仅一年的时间内就取得了现金收回双呆贷款192万元，盘活100万元，保全6000余万元的业绩，我个人也因此被评为先进工作者和市级清收能手，另外，在客户三部工作的半年时间内，我个人揽储额达580万元，其中定期350万元。以上成绩的取得无疑是领导和同事们支持和帮助的结果，也更是自身能力和工作经验的体现。

这次竞聘如果有幸再次得到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，将从以下几个方面开展好工作：

- 1：不断的加强政治学习和业务学习，努力将自身素质提高到一个新层次，积极探索新形势下公司部工作的新渠道和新思路，力争使公司部的全面工作再上新台阶。
- 2：坚决服从行党委领导，紧紧围绕我行总体工作部署，充分发挥主观能动性，积极挖掘并充分利用社会关系等各方面的优势资源，制订明确的工作计划，卓有成效的开展业务工作。
- 3：团结部室同志，当好行长的得力助手和参谋，为工作多提好建议，多想好思路，多出金点子，带头在部室里掀起争先创优的工作热潮。

如果这次竞岗不能如愿，我也决不怨天忧人，更不会消极工作。因为通过这次竞岗活动，使我更清楚的看到了自身的不足和“软区”，更能使我改进今后的学习和工作。也何况参与这次竞岗的目的不只是为了争“官”，而是借这次活动的平台向领导和同志们展示一下自己勇挑工作重担，敢于承担责任和风险的精神面貌！

在此，向多年来支持. 关心帮助我成长的领导和同志们致以我最诚挚的感谢!!!(鞠躬)

今天和明天，请大家继续支持我关心我，谢谢

我坚信：我们农行的明天更美好!!!

## 银行主管竞聘报告篇二

回顾，本人的主要工作状况总结如下几点：

一、认真贯彻落实会计基础管理工作会议精神，狠抓会计内控建设。

为从根本上解决困扰我行的基础管理差，内部控制力弱的问题，我行于年初召开了高规格的会计基础工作会议。会议认真查找了我行会计基础管理方面问题，深入分析了问题存在的原因，提出了提高我行会计内控管理水平的具体措施。

会后不久，会计结算部正式单设。作为会计结算部的负责人，我把贯彻落实会计基础管理工作会议精神作为首要任务和工作切入点，并从以下几个方面开展了工作：

1、以抓《中国农业银行云南省分行会计内控管理尽职指引》和在会计基础工作会议上签订的《会计基础管理及内控建设责任书》的落实为契机，把各级行的行长、分管行长、会计部门(职能所在部门)负责人、会计主管、监管员以及人事、监察等相关职能纳入会计内控管理组织体系，大家各司其职、齐抓共管、相互制约、相互监督、一体考核，让会计内控管理关系更清晰，会计内控管理层次得到提升。

2、坚持按季组织开展监管检查工作，促进会计内控管理水平逐步提高。会计监管是内控管理的重要组成部分和操作风险



的重要防线。对这一块工作的重视我一刻也没有放松过，尽管面临这样或那样的困难，我还是坚持按计划、按程序每季度对各县支行各经营机构组织开展一次认真细致的检查。做到每次检查都有方案、有通知、有记录、有整改、对负责人有处理。监管的资料也严格按照会计监管制度的规定和案件专项治理的要求逐条细化，不敢有丝毫的马虎。

从已经结束的前三季度监管来看，累计查出问题273个次，绝大部分问题已得到整改或改善，处理或推荐处理负责人96人次，其中扣发考核性工资44人次，扣款金额7750元，向州分行员工违规行为积分管理办法领导小组办公室提请积分推荐52人次。我把实质重于形式作为监管的重要原则，透过持续、认真细致的监管，我们的会计内控管理水平有了明显的进步。

3、坚持值班制度，提高预警信息核销的及时性和真实性，充分发挥会计监控系统的监督作用。

州分行会计结算部分设后，我对会计监管系统的在线值班十分重视，明确职责到人并严格执行值班员每日在线值班监控预警信息，督促网点机构会计主管按时核销预警信息。对督办信息及时分配给包片监管员进行核实回复。节假日轮流值班，值班员轮班或休假交接时，透过“值班交接”功能进行交接。值班工作的加强，直接促进了我行预警信息核销效率的提高，更重要的是对会计人员产生了一种持续的强大的监督和震慑作用。

4、注重提高会计主管的业务素质与履职潜力。会计主管履职到位与否，是会计内控好坏的关键一环，我认真贯彻落实会计主管委派制，倡导提高会计主管待遇，加大考核力度，提高会计主管履职潜力。我督促对在同一机构履职满一年的会计主管进行轮换调整，全州九个营业机构共轮换会计主管六名，新委派会计主管三名，增派会计副主管两名。我按月组织召开由分管行领导、直管网点会计主管、会计结算部人

员、网点负责人等人员参加的会计主管例会，分析内控形势，学习新的文件精神，研究解决管理中存在的实际问题。以会代训，提高会计主管的业务素质与履职潜力。

二、深入学习实践报告科学发展观，认真组织部门员工和业务条线参加《员工行为守则》教育检查活动。

1、深入学习实践科学发展观。深入学习实践科学发展观活动是适应新形势，完成新任务，实现新发展的需要，对于推动我行业务经营又好又快发展具有极其重要的历史好处和现实好处。透过认真的思考、学习和实践，我认为我行会计工作要贯彻落实科学发展观，让会计工作上水平，为我行经营改革发展大局做出应有的贡献，着重应做好以下几点：

(1)、坚持以人为本，狠抓内控建设。“以人为本”，是科学发展观的本质和核心。银行会计工作要真正做到以人为本，把全面、协调、可持续发展观深入贯彻落实到工作实践中去，最重要的就是要抓好内控建设，确保业务实现“又好又快”地发展。“好”是指质量、安全，“快”是指速度、效益。这是在强调内控优先，是一种发展观念的转变。对银行来讲，首先就是要讲风险、内控，然后才是效益、发展。

(2)、坚持全面、协调发展，突出工作重点。会计工作落实科学发展观，务必坚持全面协调发展的方针。对我行会计结算工作来讲，所谓“全面”，就是要全面履行会计核算和会计监督职能，全面提高会计质量和会计工作水平，将凡是有经济活动的地方都要纳入会计的视野；所谓“协调”，就是要使会计工作与全行整体利益和改革发展的大局相适应，使会计核算和会计监督两方面相互促进，协调发展。

(3)、坚持可持续发展，构建风险防控长效机制。会计工作要实现可持续发展，构建风险防控长效机制，务必坚持精细化管理和执行力建设。要坚决贯彻“内控优先”的理念，个性是在案件防控工作中，要“警钟长鸣”。人员管理要常抓不

懈。要透过强化培训、完善“技防”措施、加大奖惩力度等多种手段，提高相关人员的风险识别潜力。要强化问责，不断健全完善考核激励机制。

2、认真组织部门员工和业务条线参加《员工行为守则》教育检查活动。农业银行每位员工的服务和言行举止直接体现农行的社会形象和社会声誉。总行制定专门的守则来统一规范全行员工的行为准则，弘扬良好的职业操守，倡导按规则为人做事的风气，是做好各项工作、推动全行改革发展十分重要的基础和保障。

学习好、领会好、遵守好《守则》，将有助于规范全行服务标准，提升全行金融服务水平；有助于防范合规风险和操作风险；有利于推动全行合规文化建设。为到达规范行为、培育文化、弘扬正气、改善形象的目的，我按照怒江州分行开展

《中国农业银行员工行为守则》教育检查活动实施方案的部署，用心组织我部员工和业务条线用心参加学习教育、检查评价和总结验收各阶段的活动。

我本人参加了省分行开展《员工行为守则》教育检查活动视频会议。反复学习了褚行长“一把手”所作的“学习第一、认真第一、职责第一”的精彩而语重心长的讲课。透过会计主管例会和部务会等多种形式组织员工群众学习《员工行为守则》并讨论交流学习心得。组织部室员工参加网上测试并全部顺利透过。我还公开在部室内进行了述合规，自觉理解大家的监督，同时组织部室员工进行对照检查评分，签署了《承诺书》，教育检查活动所构成的材料已整理移交办公室。

透过集中系统的《员工行为守则》教育检查活动，让我更加深刻地理解了《守则》的内在涵义，更准确地把握《守则》具体条文与精神实质，让我知晓何事可为、何事不可为，自觉用《守则》标准规范自身行为。我决心认真执行《守则》，率先垂范，力求在部室内和条线上构成守法合规氛围。加强金库管理。

### 三、加强金库管理，规范金库运转。

根据总行和省分行对金库管理体制的改革和日趋严格的管理要求，我按照分管领导的安排，牵头组织成立州分行现金管理中心，在人员极其有限的状况下，透过合理设置岗位、对金库门进行技术改造等措施限度地保障了按照制度要求对中心金库实行专业化管理的需要。对不贴合保留条件的兰坪金顶营业所金库用心组织撤并。按制度要求监督并亲自参与查库，把金库管理作为每次会计监管的重点资料之一。

此外，在分管领导的重视下，我行查库“飞行队”的工作得到加强，一是调整充实了人员，二是先后组织了20余次突击查库活动，检查了辖内大小所有金库，透过专项督导，诸如损伤券解缴人行、收缴流程不清、库存登记簿券别与实物券别不符等问题得到及时纠正，金库门不合规等问题得到及时解决，进一步强化对全辖库款安全管理，健全金库管理制度。

### 四、配合风险资产管理部(资产处置部)做好不良资产剥离各环节工作，确保剥离数据准确无误，做到了应剥尽剥，顺利完成了上下级行之间剥离款项的清算。

不良资产剥离是农行财务重组的重要环节，其中与我部工作联系紧密的是剥离前对拟剥离不良资产的核对确认工作和剥离时对在剥离范围内但不贴合自动剥离条件的资产进行手工录入剥离以及剥离后续账务处理几项。

为确保整个剥离工作万无一失，对以上工作我都主动学习、主动参与，及时指导辖属机构对拟剥离不良贷款按户逐笔进行核对，确保cms贷款凭证号与cas贷款账号建立正确的对应关系，确保两系统户名、基准日余额和当前余额一致，不一致的，查明原因，按要求做了整改。对拟剥离非信贷不良资产，按照剥离要求，认真及时组织有关支行做好拟剥离非信贷不良资产账务划转信息的准备工作，逐个账户填写《非信贷不良资产账务划转信息清单》，规范填写账户合并、拆分

信息表，确保剥离日成功划转。

根据财政部最后确定的剥离要求，财政部只对基准日本金支付对价款，对基准日表内外利息和基准日后新产生的表内外利息，都不再支付对价款，需要无偿剥离，并且基准日后收回的表内外利息需无偿剥给委托处置行。因此，要对系统已自动进行账务处理，但不贴合财政部要求的部分账务进行冲正，同时，还要对系统未能自动完成账务处理的部分账务进行手工处理，才能最终完成不良资产剥离的全部账务处理。我和我部员工在资产处置部和各经营机构同事的配合支持下，在十分紧张的时限要求内，准确无误地完成了所有后续账务处理，顺利完成了上下级行之间剥离款项的清算，为剥离工作划上了一个完美的休止符。

## 五、做好外部审计信息申报表的填报和新会计准则报表转换工作

里，总行继续聘请外部审计机构对我行20末和中期进行全面审计，因两轮外部审计不同于以往的外部审计，审计结果将对各项战略举措产生重要影响，其时间的要求是刚性的，贯穿于审计工作的计划、实施、汇总沟通等各阶段。时间紧、任务重，为了不给县支行及基层营业网点增加负担，我把绝大部分的信息申报表填报任务自己承担了下来，以高度的责任感和使命感，按时按质按量完成任务。

与此同时，实施新会计准则是我行完善公司治理结构、提高管理水平的重要举措，是当前我行股份制改革的重要基础性工作之一。，我一是按照上级行统一部署，完成度全行会计报表转换的信息采集工作。二是定期做好中期(季度、半年度)及年度会计报表转换。三是在四季度，陆续完成了新旧准则差异的落账调整，实此刻会计报告和会计核算层面与新准则对接。

## 六、组织会计核算清理，净化账面数据。

为建立清晰、严明、规范、有效的会计核算新秩序，确保会计信息的真实、完整、合规，为股份公司发展奠定会计核算基础，同时也是落实外审管理推荐，按照总行的统一部署，我用心组织辖内各县支行、各营业机构就存款、贷款等方面不规范、不真实的会计信息进行彻底整改，补充、完善和改善不完整、不精细的会计信息，提高会计核算工作的合规性、真实性。

总的来说，的各项会计工作在整体上取得了较为理想的工作业绩，各项工作任务均全面有效地落实到位，这就为我们新一年的工作开展打下了良好的工作基础，在度新的工作当中，我们会在这一年的工作的起点上，继续努力，争取更大的发展，创造更好的工作业绩！

银行会计主管竞聘述职报告2

## 银行主管竞聘报告篇三

岁月不居！来也匆匆，去也匆匆！虽然我老是觉得累，可是时间老人却总也不觉得累，每天自我陶醉地嘀嘀哒哒跑个不停！回首这一年，颇有感慨——我完完整整的为商行服务了一年，商行也给了我别人羡慕不已的报酬——幸福！

增加工作成果——你做了别人没有做的

从正常班到倒班，我踏踏实实地做，用心地体会，感悟最深的就是“端正态度，遵守行纪行规；尊敬领导，服从安排；团结同事，虚心求教；明确目标，脚踏实地”。

一年的工作实践，深深地体会到“临柜工作是银行第一形象”的含义。我们的形象直接影响到客户对我行的第一印象，关系到能否留下客户，更关系到能否留住客户。这要求我

们要有较高的综合素质，要求我们必须切实坚持临柜工作的服务宗旨“热情周到，耐心细致，为客户办好每一笔业务，让客户满意”。

一年的工作使我深刻体会到业务知识欠缺的严重性。这促使我又学习了更多的新东西，使自己的业务知识更具全面性。虽然我们新增了不少业务，但是要想保证我行的不断壮大(即使仅为了保证我们的优厚待遇)，只有不断地新增业务。这就要求我必须吸收新的知识才能顺利开展工作，才能跟上我行的步伐。

要成为一名合格临柜人员，光有全面的业务知识不够，还需要配合主动、热情、耐心的服务。我们工作中的主性首先是要做到经理要求我们的“主动和客户打招呼、交流”。我随时主动向部分客户介绍我行的业务信息、新产品。

工作态度好了，业务知识跟上了，还需要良好的工作氛围。营造良好的工作氛围最主要是团结同事。团结同事不是吃吃喝喝，也不是不拌嘴，而是要理解、尊重。虚心请教，互帮互助，共同学习，大家才能同心协力，才能融洽相处。

通过这一年的认真工作，使我自身有了很大的提高。第一，增加了对工作的热情度与自豪感，尤其是处理完棘手的业务问题与刁难的客户时。第二，提高了自身素质，临柜工作使我理解到人的一生就是存“知识、经验、修养”，存的越多利息就越高，日益积累，，回报自然提高。第三，提升了人际交流能力，通过与不同客户交流，见识、胆识、才识增加了，沟通能力曾强了，人际关系处理的越来越好。

增加一点你的想法——让工作能发挥你的知识优势

领导的关心和帮助使我更加喜爱这份工作，增加了我的压力，更增加了我的动力。

我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚认识到自身的不足，需待提高自身的心理素质、技能素质、综合素质。新的一年，给自己定下新的目标。

- 1、自觉加强学习，学习业务理论，学习业务实践，学习身边的同事，全方面提高自己。
- 2、脚踏实地做更多工作，提高工作主动性，不怕份外事，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。
- 3、提高自身文化的修养，努力使自己成为优秀的银行工作人。

回忆过去，看今朝，展望未来，相信通过自己的努力明天会更好。

## 银行柜员主管年终总结范文五

20\_\_年受市行委派我到\_\_路支行从事会计暨合规主管工作，上岗以来本人带领工人路支行全体会计人员，加强内控核算，进行内部风险排查，开展员工培训，做好柜面服务工作，工作中坚持核算、服务和营销的有机结合，将市行有关制度扎实落到实处，力保支行前台工作运行有序。现将在工人路支行的工作总结如下：

### 一、会计工作质量

- 1、根据会计结算部的统一要求，坚持每日、每周、每旬、每月、半年的检查工作，按照检查计划和市行的检查要求，认真履行会计基础规范常规检查职责，做好内控自查，对支行的重要物品管理、印章管理、查库情况、录音电话管理、会计档案管理、单位账户资料、个人开销户资料、查询查复、挂失业务、网银业务、托收业务、假币收缴、各类资料打印情况、个人存款证明、询证函、单位资信证明、信贷资金流向、理财业务、大额款项支付核实制度执行进行了全面的检



查和梳理，对检查出的问题坚决予以整改，督促柜员养成良好的柜面操作习惯。

2、提高会计核算质量。现前台柜面共有柜员11名，3人上岗不到一年，其中柜员\_\_6月底刚刚上岗，对公柜员\_\_由于调岗也是2月底刚刚从事对公业务。在工作中我采取前期由老柜员帮新柜员看票，后期业务较熟悉后，新柜员之间互相看票，这样不仅降低了差错率，同时也从他人的传票中学习到了新业务。在二季度核算中有8名柜员差错为0，大提高了柜员的核算质量，保障支行业务的健康发展。

## 二、员工管理及培训

1、在7月末，对公会计柜员\_\_调至\_\_路支行，柜员由路支行调到我行，柜员\_\_由储蓄柜员调岗到会计柜台。一系列的调整对柜员的心理影响较大，情绪波动不稳定。针对这种情况，我及时与柜员逐个进行沟通，经过大家的共同努力，柜员已能熟练掌握所在岗位的技能，实现了业务的平稳过渡。

2、由于总体柜员从业时间不长，他们的操作风险意识较淡薄，我利用市行财会部举行柜面合规操作竞赛之机，结合合规执行年活动，利用班前晨会和每周例会带领柜员采用领讲、讨论、提问等多种形式学习省市行制定的各项会计结算制度，会计风险管理及相关操作流程要求，并重点学习《市行柜面操作风险管理指引》以及柜面操作风险题库等内容，对员工进行了操作风险防范的宣贯，使柜员的操作风险意识有了一个较大的提高，在20\_\_年季度市行柜面合规操作竞赛中支行取得了三等奖的好成绩。

3、在业务培训方面，我积极组织前台柜员开展业务知识学习，在内部举行业务练兵活动，积极调动大家的主观能动性。二季度学习任务较重，会计证考试，反假币考试及三季度理论知识考试，二季度我行新增两名柜员取得会计证，一名柜员取得反假资格证，并且经过我与支行柜员的共同努力，在二

季度理论考试中支行取得第一名的好成绩。

### 三、其他主要工作

- 1、补充制定工人路支行前台业务柜员绩效考核实施细则
- 2、按时准确报送市行各项报表
- 3、配合会计部进行二季度会计检查，及时上报整改报告
- 4、组织召开支行季度风险分析会议并上报风险分析报告
- 5、配合市行各管理部门进行检查

### 四、存在的问题：

首先是管理水平有待进一步提高，要转换视角，以一个基层管理人员的角度看待问题和解决问题；再者业务水平需要进一步的提高，会计暨合规主管需要掌握更加全面更加细致的业务知识。

这些都需要我在以后的工作中多学、多问、多总结，认真加以改进和完善，按照市行要求及委派会计主管的职权范围，严格履行岗位职责，努力做好分支行交办的各项工作任务。

### 五、下一步工作计划：

- 1、进一步梳理、规范会计基础管理工作，为支行会计管理打下坚实基础。
- 2、按时做好会计主管日常检查工作，对于工作中存在的问题要做到早发现、早整改。
- 3、加强人员管理，继续加强柜员培训，结合总市行各项规章制度、操作流程等对柜员开展会计基础培训，进一步提高柜

员的工作效率和业务素养，积极为大家创造一个良好的工作氛围。

4、加强柜员的道德风险警示教育，使每一位柜员都紧绷风险这根弦，时刻不松懈，杜绝风险隐患。

## 银行主管竞聘报告篇四

各位领导、各位同事：

大家晚上好！

当我平静地坐在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的讲台上时，内心不仅充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇于拼搏，敢挑重担的准备。

这次能参与支行营业部营业经理岗位的竞聘，首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！我现年35岁，大专文化程度，助理会计师专业技术职称。1990年9月进xx县x行，先后在支行会计科、房地产信贷部、信贷科□xx分理处□xx分理处工作，分别担任会计、信贷员、分理处副主任（兼主办会计）。此次竞聘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。拿破仑说过：“不想当将军的士兵不是好士兵”。适逢这次难得的机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判。

在经过十几年银行工作的锻炼和至20xx年在xx学院财会班的进修学习，以及从20xx年8月至今，在xx分理处和xx分理处任副主任（兼主办会计）的一年多时间里，使自己在业务、柜面管理等方面都有了非常大的提高，使自己比其他的竞聘者更具优势，自己对能胜任营业部营业经理这一岗位充满了自信，同时十几年的银行工作也使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。因为我深深地知道：在这充满生机与活力的新世纪，在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈，

观念多元，人生面临无数选择的今天，“做你所爱，爱你所做”，或许这才是我抓住机遇，把握命运的关键所在。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：

第一，以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新，在工作实践中辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，当好会计科长和营业机构负责人的参谋和助手。在工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，当好沟通员工与主管领导之间关系的桥梁。第三，以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。

## 银行主管竞聘报告篇五

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

而在于追求什么的过程！一直以来，最喜欢的一句话是人生最大的快乐不在于拥有什么。把不时挑战自我事业上不断追求、不时逾越，作为自己的人生目标。今天，还是这句话的激励下，步履坚定地走上了这个逐梦的讲台，参与省行营销团队主管的竞聘。希望以我能力赢得这一岗位，以我自信赢得大家的掌声！

大家好！叫xxx,xxx年出生。大专学历。年来到中国银行分行工作。年月至今，一直担任中行营业部理财团队大堂经理。

先，我具有丰富的工作经验众所周知，经验是做好工作的基础和前提。屈指算来，我参加工作已经十多年了。这十几年来，我从基层做起，一步一个脚印的成长和成熟起来。岁月

带给我的不仅是阅历上的成熟，还使我在不同工作岗位的锻炼和磨砺中，积累了丰富的工作经验，使我成为既具有扎实的理论基础，熟悉国家金融政策和法律法规，又善营销，会管理，工作中能够独当一面的复合型人才。而且，在工作中，我接触了大量的客户，并与客户建立了良好的关系，储备了丰富的客户资源，这些为我做好今后的工作奠定了坚实的基础。

## 第二，我具有较强的综合能力

我性格开朗外向，具有很强的亲和力，善于与他人沟通和交流，能够以自己的真诚热心和细致周到，迅速拉近与他人的距离，具有较强的沟通和协调能力；同时，我具有较强的营销能力。常年与客户接触和交流，使我能够站在客户的角度，揣摩客户的心理，了解客户的需求，以良好的服务意识和水平，为客户提供周到细致的服务，赢得了客户的信赖和选择，在营销工作中成绩斐然，先后获得省行存款先进工作者、省行优秀共青团员、省行最佳营销员、总行先进工作者、全国中行系统百优青年、总行青年岗位能手等荣誉称号；另外，我还具有较强的管理能力。在对理财团队的管理中，我坚持科学管理，向管理要效益，以管理促效益，使理财团队的工作制度化，程序化，科学化，各项工作开展得井井有条。

## 第三，我具有良好的综合素质

我具有“大雪压青松，青松挺且直”的坚毅品格，在工作中能够做到不畏艰难，不怕挫折，不怕吃苦，勇于承担繁重的工作压力和挑战；我乐观、豁达，善于与他人相处，善于团结同志，具有良好的团队合作精神和群众基础，为做好工作提供了重要保障。

同志们，在激烈的市场竞争中，营销工作显得越来越重要，企业间的竞争很大程度上，已经演化为营销能力的竞争。所以，营销团队主管绝不是名利和荣誉的象征，而是一份沉甸甸

甸的责任，是需要付出艰苦努力去完成的工作。作为营销团队主管，就是要积极思考，勇于创新，做好本部门的组织、指挥、督促、激励和考核等各项管理工作，提升部门的营销业绩，为企业带来更大的利润。银行营销团队主管竞聘演讲稿\_营业部经理竞聘演讲稿\_营业管理部经理岗位竞聘演讲稿  
银行营销团队主管竞聘演讲稿\_营业部经理竞聘演讲稿\_营业管理部经理岗位竞聘演讲稿。

今天，如果承蒙大家的信任与厚爱，允许我走上营销团队主管的工作岗位，我将更加严格要求自己，扎实工作，开拓创新，力争做到三个“最”：即建设一支最富生机、活力和战斗力的营销队伍；为客户提供最优质的服务；实现最佳业绩。我的工作目标是：今年实现人民币公司存款时点新增亿元，日均新增万元；外币公司存款日均增万美元；零售贷款时点新增万元，日均新增万元，零售贷款不良率控制在%以内，不良余额控制在万元以内；中间业务净收入万元；以后的年度工作目标是：各项存款及消费信贷的年增长率保持%以上，中间业务净收入年增长率保持在%以上，零售贷款的不良余额和不良率控制在省行规定的指标范围内。