

# 2023年银行中层干部选任工作报告 银行中层干部竞聘演讲稿(通用10篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。那么你知道演讲稿如何写吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

## 银行中层干部选任工作报告 银行中层干部竞聘演讲稿篇一

首先，非常感谢各位领导和同志们给了我参与这次竞聘演说的勇气和力量。

我叫\_，中专毕业，参加工作11年多，在储蓄部门先后从事储蓄员、综合和所副主任工作，现任×市\_储蓄所副主任。

当我在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的讲台上时，我的内心十分激动，同时也多了几分不安。强烈的事业心和责任感又一次次告诉我：我热爱工行事业，身为工行人，就该为工行的发展和腾飞作贡献，我把工行事业当作实现自我人生价值的目标，使个人追求与集体利益一致起来。

11年多的储蓄所工作，在行领导和同事们的关心、指导和帮助下，在储蓄部门多岗位的锻炼，经过自身的努力工作，使我具有端正和认真负责的工作态度，熟练的业务技能，丰富的工作经验和较强的工作能力，具备了一名所副主管应有的素质和要求。

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，并加强学历教育，力争在3年内取得福建电大的大专毕业文凭，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，当好所主任的参谋和助手。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，积极协助所主任做好人员思想、调配工作，认真落实储蓄所的各项规章制度，尤其是加强内控制度和安全防范制度执行及责任制落实情况的监督检查。

第三，以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。在金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的形势下，要保持存款的增长，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我将以协助所主任集全所之力完成支行下达的各项目标任务为己任，把坚持开展以客户为中心的优质服务作为组织存款的重要手段，在巩固现有客户资源的前提下，充分调动员工的积极性，在创造良好的社会形象的同时，提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务，走上良性循环、健康稳步发展的行列。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：

要做好储蓄所的工作，离不开严格规范的管理，更离不开每位员工。因为，客户对工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，我会协助所主任努力提高每位员工的素质，尽力满足员工的合理要求，建立奖惩激励机制，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，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。以共同的目

标团结员工，以自身的行动带动员工。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，使我们成为一支充满活力和战斗力的集体。

如果我竞聘成功，当前的工作重点和具体措施是：

目前×市储蓄网点平均余额为3300多万，就\_储蓄所而言，目前余额为1900多万，虽然仅今年就增长了600多万，但仅凭日前存款所创的利润还不足以支付店面租金、设备费用及员工工资。因此，我将积极协助所主任立足于稳定增长存款余额，着力于求实创新，拓宽渠道，寻求新的利润增长点，在为客户提供优质、快捷、高效的金融服务的同时实现银行资金利润的化，达到“双赢”的局面。

扩大知名度和影响力，积极争取市场份额。\_储蓄所地处\_商业闹市区，周边商家林立，同时也面临着其他多家银行储蓄网点的竞争。新址的搬迁及设施的更新和完善，使综合素质一流、功能完备的\_所完全具备了成为\_开发区及至周边区域客户首选金融网点的实力和条件。我们将以此为契机，主动出击，组织员工到附近居民点及各商家，调查了解资金流向、客户分布等情况，从中获取大量的第一手客户资料。同时，积极上门宣传与柜面宣传相结合，为客户提供各种快捷、高效的金融产品和服务信息，树立工行技术、网络齐全、实力雄厚的形象，扩大知名度和影响力，建立\_所与广大客户之间相互信任、互惠互利的关系。

我的演讲完毕，请大家投上神圣的一票，谢谢大家！

## **银行中层干部选任工作报告 银行中层干部竞聘演讲稿篇二**

您好！

我带着复杂的心情写这封辞职信。由于中国银行对我能力的

信任，使我得以加入中国银行，并且在这段时间里我获得了许多机遇和挑战。在中国银行从事工作的日子里，我学到了很多知识、积累了一定的经验。对此我深怀感激！

记得我刚刚来中国银行的时候，一点经验都没有，都是中国银行领导的耐心教导下，我才会一点一点地在进步。也许、我会经历过很多的困难，但我都会努力克服它。

现在，由于工作压力太大，我想休息一段时间，特向您提出辞职，望能谅解，请批准。

在此，我祝中国银行事事顺利！

辞职人□xxx

xx年x月x日

## **银行中层干部选任工作报告 银行中层干部竞聘演讲稿篇三**

你们好！

我很高兴能在这里参加部机关中层干部竞争上岗演讲活动。我对“竞争”一词含义的理解是“不竞则退、不争难进”，只有竞争才会有进步，特别是年轻人的成长离不开一次次激励的竞争。我今天演讲的题目是：年轻人，抓住你的机会！借此舞台与机关所有年轻人共勉，同时表达自己心底渴望进步的想法。我把今天演讲的内容概括成两句话：积极参加表想法；正确定位求进步。

1、市委组织部开展中层干部竞争上岗活动是贯彻落实《深化干部人事制度改革纲要》精神，推进干部人事制度改革的一项重要举措，对于提高部机关干部队伍整体素质，促进机关干部的成长和各项工作顺利开展有着重要意义，对于全市干

部人事制度改革的深入进行和在全市营造积极向上、创先争优的良好氛围也将产生积极的影响，作为组织部的一员，我积极拥护部务会的决定，认真参加此活动。

2、就个人而言，这样的活动能给我一次学习的机会，能给我一次锻炼的机会，能给我一次进步的机会。参与活动，我能向各位前辈学习兢兢业业干工作的态度，学习你们慷慨呈词做演讲的风度，学习你们所有让我敬佩的地方。我能取你们之长补己之短，也能让自己经历报名时的犹豫，写稿时的沉思，演讲时的紧张这样一个过程，让自己在“竞争”的大熔炉中经受考验，积蓄力量，在活动中成长。

其实，对于本次竞争上岗，我知道凭的是工作能力，看的是工作成绩，比的是工作经验，是一次综合实力的大比拼。“年轻”又成为我站在这台上最没有底气的原因，特别是来部里的时间短，缺少许多业务知识，缺少工作经验，也缺少处理复杂问题的能力。如果今天的竞争是运动场上的一场篮球赛，首先我是一名真实的观众，在为我们的主力队员呐喊、助威，营造拼打的气氛；或许我是一名卖力的替补队员，在等待着一次上场的机会，渴望着能贡献一二分。当然，这样的机会只有“教练”说了算，需要的是天时、地利、人和。假若我有幸上场了，[莲山 课件]在各位老师的大力支持与精心指导下，我定会卖力工作，记得某位领导说过“只要你把公家的事当自己的事来做，就没有干不好的事业，就没有做不成的工作”！

各位领导，各位同事：红花虽美还须绿叶配。“不想当将军的士兵不是位好士兵”。记得有位哲人说过“男人与女人最大的区别不是在性别上，而是男人的肩膀永远比女人宽”，是啊！我是一位年轻的男人，我的肩上有着更大的责任。最后，我想用一句话来结束我的演讲：“年轻人，抓住你的机会，永远莫说自己不行！”谢谢！

## 银行中层干部选任工作报告 银行中层干部竞聘演讲稿篇四

您好!

我可能会在月份某个你觉得方便的时候离开银行!

回首这一个多月来，首先得感谢xx银行信用卡中心xx分中心给予我这次机会，我份内的任务量得到了一定的保证，但还是未能圆满达到领导所给予的期望。

在信的最后，我还是很坦率的向xx银行信用卡中心致敬，因为是它给予了我第一份工作的机会，赐予了我这次转变人生性格的手术台。同时，我还感激我的第一位工作上司龙主任，是您教会了我在工作中所应该发挥出的这么一种精神风采：热忱、积极、上进、谨慎、自律。

此致

敬礼!

辞职人□xxx

20xx年x月x日

## 银行中层干部选任工作报告 银行中层干部竞聘演讲稿篇五

大家好!

我今天竞聘的岗位是\_\_支行行长。入行21年来，我数次站在这里竞聘新的岗位，迎接新的挑战，担当新的责任，我用自己对工作的热爱，用过硬的业务和管理能力，去不断的丰富

自己。

下面我将从三个方面介绍我对\_\_支行工作的一点考虑。

### 第一、树立信心，克服困难，挑战自我。

今天我敢于站在这里参与竞聘，我想是源于\_\_分行近年来业务快速发展给我的信心，是源于全行员工团结一致一心谋发展的信任，是源于挑战困难体现价值完善自我的信念。也许\_\_支行的发展历程不一定会一帆风顺，在发展的道路上会有许多困难等待我们，但无论有多大的困难，我相信有\_\_支行员工的不懈努力，有全行干部、员工的鼎力支持，我有信心、有永不放弃的信念，带领支行全体员工，去战胜困难，取得胜利。

### 第二、细分市场，找准目标，转型发展。

\_\_片区作为\_\_市一个已成熟的商业、住宅区，有广阔的市场，同时在这里金融机构林立，竞争激烈，谁也不会轻易把市场让出来。未来\_\_支行如何发展呢？我想出路只有一条：就是在竞争求生存，在竞争中求发展。要在竞争中求生存、求发展首先就要重视和做好市场调研工作，做到知己知彼、心中有数，明确工作的重点和方向。针对\_\_区域批发、娱乐、餐饮、酒店、房地产较多的情况，我将细分市场，针对不同行业、不同客户制定不同的营销方案，以客户为中心，加强对外营销，做好客户的长期跟进工作。在做好对外营销的同时，我将加强厅堂营销工作，将柜台人员从“服务员”转变为“销售员”，通过一句话营销，将潜力客户推荐给客户经理，进一步挖掘客户潜力，建立产品营销链，不断地扩大客户资源。今后\_\_支行将把公司与个金齐头并进作为业务发展的方向，贯彻以公司业务带动个金业务，以个金业务支持公司业务发展的指导思想，在工作中坚持“超前谋划、超前安排、超前行动”的工作方针，用心做事，认真做人，带领\_\_支行全体员工努力完成二级分行下达的各项任务指标。

第三、挖掘人才，培养人才，使用人才。

一个网点业务发展和内控管理的好不好，关键在员工的管理和使用合不合理。我始终认为：每个员工都有才能，只不过才能有大有小、有高有低、有专有全之分而已。在人才使用上我将尊重员工的兴趣和职业生涯规划，结合\_\_支行的岗位设置，从管理序列、专业序列制定支行中长期的、渐进的人才培养计划，通过支行内部的轮岗、培训、代职等方式加强对员工能力的培养，鼓励和督促员工加强自我学习、自我提高，通过支行的业绩考核和业务考评两方面综合培养、选拔和使用人才，实现人才在\_\_支行内部的合理流动。

以上就是我对\_\_支行各项工作的一点不成熟的思考，我想贯穿我工作的中心思想只有一个：锐意进取，不断创新。墨守成规永远不能在业务发展和内控管理上成为者，我期待\_\_支行在分行党委的正确领导下，在各机构、部门的大力支持下，在支行全体员工的共同努力下，相信\_\_支行一定能创造出业务发展和内控管理新的标杆。

## **银行中层干部选任工作报告 银行中层干部竞聘演讲稿篇六**

大家好！

下面简单地介绍一下我个人基本情况，好让大家对我有一个更加全面的认识 and 了解。今年\_\_岁，中共党员，经济师职称，先后从事过储蓄员、会计员、微机管理员岗位等工作。工作以来我深知，一份耕耘，一份收获。所以我总是勤勤恳恳，有一份力出一份力的努力工作。今天竞聘的岗位是银行中层干部(副科级)。

优势一是我思想进步，具有一定的个人素养。

我从小接受了良好的传统教育，培养造就了自己光明磊落、



有正义感、乐于助人、吃苦耐劳的品德。参加工作以来，使我形成了办事讲求原则，恪守纪律，严谨朴实，团结协作的工作作风，能够做到在思想上和行动上与组织和领导保持高度一致。

优势二是我具有严谨细致、扎实高效的工作作风。

我出生于一个普通家庭，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳和不断适应新环境的能力。同时，在银行工作的这些年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好中层干部的工作提供了可靠保障。

优势三是我业务能力较强，具有丰富的工作经验。

工作以来，我先后从事过很多工作，不同的岗位工作锻炼了我不同的能力，也使我积累了一定的工作经验，特别是上，我积极拓展业务，扎实工作，取得了一定的成绩，得到大家的认可。与此同时，我还主持过银行科技工作的管理，参加过办公自动化系统的开发及计算机综合业务系统的开发工作，并主持设计了其中的数据移行程序，受过了全市的通报表彰。

此外，我年富力强，精力旺盛，具有创新精神，具有真诚、随和、宽容、积极、乐观的态度，还具有较强的沟通、组织与协调能力。这些都是做好中层干部不可缺少的。

第一，摆正心态，服从组织安排。中层干部是银行的重要组成部分，他必须服从组织安排，切实做好表率，以良好的心态和扎扎实实的作风努力工作。如果竞聘成功，我将会积极服从组织安排，努力提高思想政治素质，积极参加党的路线、方针、政策培训等的理论培训。总之，我要一个积极乐观的心态应对组织的一切安排。

第二，真诚讲团结，协助领导做好工作。多年的工作经验告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好领导的助手，摆正自己的位置，服从领导的安排。我将在上级领导的指导下开展工作，积极配合领导管理好各部门。我将结合分管的工作，开展调查研究，总结点滴经验，做好信息反馈，向领导提出建议和设想。在工作范围内，我将切实履行指导、协调、监督、服务等职能。在生活中，多关心、理解和支持同事，在工作中，互相支持配合，团结他们一起完成领导交办的各项工作任务。

第三，加强学习，努力把自己培养成复合型人才。打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高工作能力，增强自身综合素质，在所从事的工作中，树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向，把一颗赤诚的心奉献给我国伟大的金融事业。

古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球支起”，这是对生活的自信；而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的光彩”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。我也深深地知道：此次竞级意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来面对。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上！

## **银行中层干部选任工作报告 银行中层干部竞聘演讲稿篇七**

大家好！

记得曾经有过这样一句名言“自由意味着责任。”作为银行人，我们时时刻刻都肩负着无比艰巨的责任，今天的我，便是为了责任而来，立志与同志们一起携手并进，励精图治，立志为x行发展的里程碑，刻上一段耀眼的辉煌，此时此刻，

我的内心感到非常激动，就像我座右铭里写的那样：我不能选择我出生的时代，但可以用加倍的奉献拓宽生命的长度。此刻，我怀着这份对人生的价值感悟的执着和信念，带着对x行事业的追求，走上整个舞台，接受大家的批判和挑选。再此之前，我来向大家说一下我的竞聘优势。

1、我有长期从事基层岗位的工作实践。丰富的社会经验，从我参加工作以来，我从事过多种岗位，业务知识比较全面，大家都知道，时间、社会和平凡的工作最能锻炼人、培养人，长期的工作经历培养了我高度的责任心与耐心，锻炼了我不同的工作能力，并且取得了一定的成绩，得到了大家的认可，此外，我还尚且年轻，年富力强，具有创新精神、具有真诚、随和、宽容、积极、乐观的态度，还有较强的沟通、组织、协调能力，这是做好中层干部必不可少的。

2、我政治素质过硬。我接受过良好的教育，有着近七年的党龄，业余时间我经常学习一些党的文件，不断提高自己的政治素质和政治觉悟，我为人谦逊、谨慎、诚实、正直、乐于助人、做事讲原则，吃苦耐劳，从业这么多年来，我一直严格遵守职业纪律，保持着严谨朴实，团结协作的工作作风，不断增强自身服务意识，加强部门协调和工作，做到表率为先、享受在后，不以权谋私，不计较个人得失，不投机取巧，不弄虚作假，不欺上瞒下，做到在思想上和行动上与组织和领导保持高度一致。

3、我有扎实的理论知识。打铁还需自身硬，我知道，要做好本职工作仅仅是靠热情还是远远不够的，还必须要有扎实的理论知识，这么多年我从未放弃过学习，因为我深知只有通过不断的学习，我才能更好的奉献我的岗位，才能让在我所热爱的岗位走的更远，我于98年取得了\_\_大学投资经济管理系的\_\_学历，于00年通过了国家会计师资格考试，18年通过了我行会计二级考试以及我行个人业务客户经理等级考试，与此同时，我经常利用业余时间学习一些当代经济、市场营销、市场服务知识等。

4、我有较强的事业心、进取心以及开拓创新意识。我充分认识到只有改革和创新才是x行发展的生命力所在，才能更好推动x行发展，让x行在激烈的竞争中不断的发展壮大，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，我坚定干好工作的理念，更加热爱本职工作，将x行的发展以我个人的荣耀紧紧地联系在一起，将x行的发展作为我事业的最高追求，珍惜自己的工作岗位，勤勤恳恳、认认真真的做好我的每一份工作。

各位领导、各位评委，古人云“不可以一时之的得意，而自夸其能，亦不可以一时之失意，而自坠其志。”此次竞聘，无论成功与否，我仍将以这句话自勉，一如既往的努力工作，如果我有幸竞聘成功，我一定摆正心态，服从组织安排，真诚团结，协调领导做好工作，服从领导指挥，不断的学习，努力将自己培养成综合型人才，在内部管理方面，以身作则，从自身做起，严于律己，只有自己提高了，才更有说服力，此外要更加关心员工，充分调动大家的积极性，共同做好工作，搞好团队建设，是我们的团队焕发生机，使我们的事业蒸蒸日上。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。”我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗责任心，如果竞聘成功，我将不负所托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力投入未来工作中，用锲而不舍的精神开创我们银行工作的新篇章，脚踏实地，力求在认认真真学习上有进步，在清清白白从业上有新形象，努力给各位领导交上一份满意的答卷。

我的演讲完毕，谢谢大家！

**银行中层干部选任工作报告 银行中层干部竞聘演讲**

# 稿篇八

大家好!

首先作一个自我介绍，本人\_\_\_，现年\_岁，在\_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，\_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. 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\_\_网点，我充分发挥自己的特长，在《\_\_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。\_\_年通过全国成人高考并取得\_\_省财经高\_\_学历，目前正向本科进军，\_\_年通过\_\_省英语、计算机等级考试，20\_\_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，\_\_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。

## 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，将分理处创办成三网点。

## 三、具体措施

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\_行发挥自己的光和热。

谢谢大家！

## **银行中层干部选任工作报告 银行中层干部竞聘演讲稿篇九**

指缝很宽，时间太瘦，悄悄从指缝间溜走，2022年工作结束

了，是时候写一写述职报告分析了。以下是小编收集整理  
的银行中层干部述职述廉报告，欢迎大家前来阅读。

尊敬的领导：

新年伊始，万象更新。忙忙碌碌的一年又过去了，回顾一年来的所有工作令人欣慰。在支行各级领导的带领下和同事们的帮助下，我圆满顺利地完成了本年度的各项工作任务。现就一年来的工作情况向各位领导和同事们汇报如下，不到之处，请领导和同事们批评指正。

### 一、加强政治理论学习和业务知识学习

一年来本人通过集中学习和自学相结合的方式，学习金融法律法规知识及支行文件精神，使自己的思想和道德水平得到了进一步的提高；在工作之余狠抓业务知识学习，特别是学习《员工守则》和《员工违规积分管理办法》等，增强了自身业务素质，不断提高工作效率和质量。

### 二、做到优质文明服务，提高窗口服务质量

我知道我所在的岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。这就要求我在工作中不能有丝毫的马虎和松懈，因此我时刻提醒自己在工作中一定要认真细心，严格按照规章制度进行实际操作，同时尽最大努力去帮助客户，耐心解答客户在办理业务过程中存在的各种疑问，急客户之所急，想客户之所想，使客户能够高兴而来，满意而归。

### 三、大力宣传新业务品种，积极营销中间业务

做好存款揽收工作，全面完成支行下达的各项业务指标。我是一名新同志，在新的环境，新的单位工作，我的一切从零开始，我更注重自己综合能力的提高，在新的环境下，通过我自身的努力，为本行创造了中间业务收入。



#### 四、增强安全意识，及时杜绝安全隐患

业务要发展，安全是基础，一手抓业务，一手抓安全。在抓业务的同时，时刻不忘安全第一。工作中能够坚持及时上下班，进出偏后门做到即开即锁，随手关门。班前班后及时检查安全。在办理业务操作过程中，能够按规章制度办理业务，及时做到库款，帐，证，表，卡的安全，坚持做到一日三碰库，坚决不办理自身业务，及时避免了业务操作风险，我作为atm机的管理员，能够做到班前，班中，检查atm机安全，班后营业终了加钞，保证了工作质量，使业务操作安全有效。

#### 五、工作中存在的不足及今后的打算

主要是业务学习不够，时代在变，环境在变，银行的工作时刻在变每天都有新的东西出现，新的情况发生，面对严峻的挑战，还缺乏学习的紧迫感和自觉性。再加上\_\_银行即将股改上市，更是给我们一线员提出了新的更高的要求，因此学习新业务，掌握新理论，适应新要求，不断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务全面的新型人才是我所努力的目标。

总之，一年来的工作取得了一定的成绩，但还存在诸多不足之处，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，我要在今后的工作学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里讲制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，取长补短，共同进步，为朝阳路支行的明天而尽心尽责。

尊敬的行领导：

\_\_年我在\_\_分理处担任副主任主持工作，这一年来，全国银行业都毫不例外的经历了资本市场暴风骤雨般的冲击和洗礼，同时农业银行完成了股份制改造上市的前期工作，\_\_分理处还经受了因合并机构带来的存款挤兑，经过这一年，\_\_分理

处也将勃发出新的生命力，升格成为二级支行。

回顾这一年来，我们\_\_分理处的九名职工在行党委的正确领导下，经受住了资本市场的冲击，守住了阵地完成了工作任务，有的方面还表现得相当突出。到12月末，各项存款\_万元，各项贷款\_万元，超额完成本利丰销售\_万元，完成基金销售\_多万元，完成网银\_户，短信通\_户，电话银行2\_户，借记卡\_张，贵宾卡\_户，贷记卡\_户，实现代理保险\_万元，实现中间业务收入\_万元，实现净利润\_万元。

总结全年工作，述职如下：

首先，打铁先要自身硬。作为一名管理者，必须加强内在修养，精通外部业务，自己利用工作和业余时间阅读了大量书籍和上级行各项文件规章制度，学习了新知识，接受了新观念，用心领会“细节决定成败“，“企业执行力的精髓“，思考“企业文化“建设的长期性、基础性、艰巨性和一旦建成它所带来的巨大效益。我积极参加了银行业资格认证考试，并以优异的成绩通过了《银行业基础知识》、《个人理财》科目的考试，参加了市分行第四期网点负责人和支部书记培训，并在\_名学员中以优秀学员的身份毕业。

二、团队的精神面貌积极向上，战斗力凝聚力有了提升，服务态度、服务质量取得长足进步。

我在追求自己提高和进步的同时，思索着怎样把企业文化建设的理念运用到工作中，我尝试把儒家的仁爱思想引入工作。正如孔子所言，“道之以政，齐之以刑，民免而无耻，道之以德，齐之以礼，有耻且格。”使员工从根本上树立一种责任感和使命感，让职工能自觉加强学习，加强修养。我致力于把分理处建设成为一个员工之间相互协作、相互信任、相互尊重、团结和睦的职工之家，实现员工个体和分理处集体的共同发展，对员工既严格管理又关心爱护。分理处\_\_的公公去世，我处没有当班的全体员工在\_行长和\_行长的带领下

前去慰问；\_\_的母亲和\_\_的公公生病住院，我们分理处的员工大家一起下班后送上鲜花表示慰问。分理处员工的精神面貌、日常工作和学习都是健康的积极向上的，特别是服务态度得到了很多客户的好评。

三、任他风吹雨打，始终保持存款在一个亿以上。

今年的资本市场是疯狂的，连街上的棒棒和老太婆都知道买股票，买基金，来钱快。一到新基金的发售，排着长龙到银行取存款买基金，股市上甚至传唱着《死了都不卖》和改了歌词的《国歌》“钱进，钱进……”“资本市场对银行负债业务的冲击可见一斑。再加上\_\_分理处与\_\_分理处业务的合并，原先\_\_分理处的客户几乎把到期的定期存款都取到了就近的信用社，对我们今年的存款冲击真是雪上加霜。但是，我们还是改进服务争存款，四处寻找关系挖存款，走访低风险客户要存款。所以，尽管定期储蓄存款有所下降，但是对公存款上涨了\_\_多万，银行卡存款上涨了\_\_多万，低成本资金在总存款中的比例上涨了\_\_个百分点。

四、积极配合个贷部，做大做强资产业务，主动防范信贷风险。

我们视资产业务为我们整个业务的生命线，只有最优质的信贷资产，才可能有我们最好的效益，否则一切的努力都是竹篮打水一场空。无论是市场的开拓，贷款的发放，贷款的催收，以及各项报表和数据的清理，我们分理处的每一个员工都给予最大的支持。配合个贷中心发放二期\_\_门市按揭贷款591万，本人利用熟人关系货币清收次级贷款2万元。

五、强力搏击中间业务，取得前所未有的巨大成绩。

中间业务作为银行业的3大支柱产业之一，具有高赢利性。

六、重视安全生产，合规经营，切实防范各种违法违规案件

的发生。

在施行“仁爱”思想管理的同时，另一只手不忘记法律法规和内部各项规章制度正确执行的教育和学习，对职工进行正确的引导，防止道德风险，认真执行排查制度，鼓励职工加强学习，提高素质，考取各类证书，在我任期内无一例案件和重大差错事故的发生，在市分行的内控检查过程中受到领导的好评。

七、当然，\_\_分理处还有一些不尽人意之处，有待在今后进一步完善和克服。

综上所述，我认为我在\_\_年的各项工作中表现是优秀的。

最后，祝\_\_分理处升格成功，并创造出更加辉煌灿烂的明天！祝全行的各位同仁身体健康！家庭幸福！新春快乐！

自打毕业之后就加入了交行的大家庭，作为这个大家庭的新人，我在吸取着大家点点滴滴的指导，有如春笋吸收春天的甘露般成长，让我从懵懂的学生慢慢转变为合格的银行人。

过去的几个月里，在大家的谆谆教导之下，自我在一步步地成长。虽然自我一向在进步，但我深知成绩是要汗水来铺垫的，坚信只有努力才有回报，所以即使再累都坚持，争取做到更好。因为是在古镇，这个中国的灯之城，做灯饰生意的十分多，客户量也很多，每一天每个人的业务量都很多，有人说我们那里一个人的业务量是民生一间支行的业务量，或许有夸张的成分，但证明我们的业务量的确很大。因此，这样的工作环境就迫使我自我不断地提醒自我要在工作中认认真真再认真，即使客户再多压力再大也不能有半点马虎，必须要严格按照行里规定的各项规章制度来进行实际操作，因此在过去的半年里始终如一地要求自我，即使不能避免完全的没差错，也要把差错事件分布在小概率事件的范畴，直至变为不可能事件。

在一开始投入到银行工作时，我就告诫自我，银行工作首要的就是认真仔细，务必对自我负责，对单位负责，对客户负责，从事金融工作必须要持续一颗认真仔细的心。当然，在做好自我工作的同时，还坚持学习其他岗位的相关知识，遇到了问题，都虚心向同事请教，他们都会悉心帮忙我，耐心帮我解答。对待业务技能，就是坚持三人行必有我师，要千方百计地把自我不会的学会，我有渴望学习新知识的热情，每周的统一培训，都会认真地听课做练习，争取能够顺利透过考试，提高自我的业务潜力，不断地完善自我。

在认真总结20\_\_年工作的基础上，比较当前工作中遇到的问题，结合我行工作的具体实践经验，在自我柜员工作中，必须要严保服务质量，以客户为中心，做好结算服务工作。客户是我们的生存之源，从某种程度上讲，客户就是我们的一切，没有客户的支持，我们不可能完成国家对银行的基本要求，更不可能完成很多超乎不可能的指标。作为柜员，工作地点又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉，在工作中首先要保证认真仔细，在正确处理每笔业务的前提下提高工作效率，主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好地为客户服务，更好地完成工作上的各项任务，把任务扩散到日常工作中，当成一种工作的乐趣去享受，而不仅仅是当成任务去完成。

没有最好，只有更好。回首过去，总结这些日子的点点滴滴，展望未来，描绘以后的天空，必须更蓝。过去的学生时代已经随记忆的河水流向岁月的深谷，珍藏在回忆的完美里面，自我不就更应以学生的身份再以学生的角度去思考问题，就更应认真总结经验，努力学习担责上阵，积蓄更多的力量，在工作的舞台上演好自我的每一出戏，做永远的主角。或许我们都不能预料未来的路有多坎坷，担子有多重，但一齐走过了不平凡的20\_\_，我们有足够的信心迎接更完美的20\_\_，因为我们属于永远的大家庭——\_\_支行，我们时时刻刻在准备着迎接明天的挑战。

## 一、不断加强学习，提高自身素质。

现在金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富。作为银行柜员，只有自己首先学习把握这些新产品的知识，才能向客户营销。为此我不断地加强学习，学会相关操作规程。我觉得，只有学习，开阔视野，才能跟上业务发展的需要。独木不成林，在与同事合作中，我不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。

## 二、立足本职岗位，热诚服务客户。

我所在的岗位是我行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。我所服务的客户文化层次和性格脾气各不相同，我时刻提醒自己要从细节做起，把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化，用心来为广大顾客服务。当我听到客户对我说：你的活儿干的真快……你的态度真好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

## 三、吃苦耐劳，爱岗敬业。

我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。

工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进

工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

回顾检查自身存在的问题，我认为：一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

新的一年我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

一、全面提高客户经理综合素质。

其次，要求全体客户经理具备较高水平的专业技能和良好的工作方式和风格。我部要求全体客户经理结合工作实际，认真阅读《细节决定成败》这本书。通过相关学习，结合激励与约束并存的考核机制，我部客户经理队伍的综合素质有了很大的提高。

二、结算业务方面。

年是规范管理年活动的深化年，为将该项活动更深入的开展

下去，让员工牢固树立“规范运作、严格管理、优质服务、稳健经营”的理念，我部细致开展各项工作，接受了总、分行及市行的多次业务和服务达标检查，多次得到好评。在业务风险控制方面能有效的控制风险，全年无重大会计差错事故。

### 1、加强会计基础工作管理，会计业务操作规范化。

通过深化规范化管理活动，教育员工从思想上牢记操作业务时规范化的重要性，通过学习和培训，使员工熟悉和掌握各项规章制度、岗位责任制及营业部制定的内部规章，在工作中遵照执行。

### 2、加强内控管理工作，不断提高管理水平，防止案件的发生。

在员工中经常开展职业道德教育，引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱、服务、奉献的职业道德信封上。并按总行的《商业银行内部控制制度指引》和《银行内部控制综合安全评价实施办法》，积极进行查找差距贯彻落实，制定严格的管理监督体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程，做到依法办事，合规经营，全年无一件安全事故，并在总行的内控制度专项检查中名列一级行行列。

### 3、加强员工业务知识和岗位基本技能的培训，配合市行搞好对外的宣传。

柜台业务是行的窗口，业务技能的好坏直接影响到行的形象，我部柜员中新员工较多，业务基础差，我们利用多种形式对新员工进行基础业务培训，使新来的员工能在较短的时间内适应工作并上岗。在员工的刻苦努力下，营业部在市行的业务技能竞赛中获得了团体总分第一名，并有多名员工获得前三名的好成绩。

年市行加强了个人业务开发，推出了多个个人业务品种，



如“丰收”系列、“薪加薪”、“家多好”等产品，为做好个人业务，推广这些好的产品，我们的员工利用休息时间搞宣传，有效增强了我行个人产品的知名度。我部还成立了“理财工作室”，使营业部的理财工作做在了各支行的前列。办理了兴隆大家庭现金整点业务，收取中间业务费10万元。全年个人住房贷款余额851.2万元，累计销售“丰收”系列产品(1-9期)272.3万美元、74.9万港元。

#### 4、加强规范化服务，争创窗口单位规范化服务标兵单位。

为切实提高营业部的服务质量和工作效率，促进工的工作作风的根本转变，我部成立了达标活动领导小组，并制定了具体的计划和措施。组织员工学习《银行作风建设与规范化服务》的通知及《银行作风建设与规范化服务达标考核办法》，以此作为对员工进行检查、考核的标准，使员工在工作中做到仪表仪容规范化、服务语言规范化、服务质量规范化、服务纪律规范化。通过我们的艰苦努力，终于在总行的飞查中合格，获得标兵单位称号，这一称号既是对我们工作的肯定，也是对我们工作的一个促进，也对我们的工作提出了更高要求。

### 三、后勤保障及三防一保工作。

营业部下属两个营业网点及市行现金业务周转库，人员近40名。办公费用开支大，费用弹性大，事务繁多。合理压缩费用以紧缩的开支与全行共度今年的难关，还须保证正常的开门办理业务的需要，解决这个矛盾，办公室管理人员做了大量的工作，营业部全体员工作出了大量的牺牲，费用同比下降了200余万元，作出了巨大的贡献。

另外、在上级行的正确领导和大力支持下，在高度重视和全面组织安排下，通过全体员工认真地落实各项安全保卫工作规章制度，顺利地完成了年支行的安全保卫工作任务，维护了我部正常的工作秩序，确保了财产和员工安全，为我行在

业务方面的快速发展提供了有效的内部安全保障。

1、根据市行不定期的安全通报和下达的各种关于安全保卫工作文件，及时对员工进行传达，并对员工的日常行为规范、安全保卫防范意识及国家的法律法规进行宣传教育，预防职工的各种违规违纪及违法犯罪行为。

2、对我部的营业场所、运钞车、金库等要害部位的技防、物防设施进行经常检查，使问题得到及时解决。其中对于中街分理处监控出现问题时，立即向市行办公室汇报情况，并得到有力支持，短时间内便得到解决。对于市行金库密码器出现故障的情况，报上级领导批准，并立即进行了更换，避免了影响全市正常营业的严重后果。

3、认真贯彻落实防盗、防火、防抢、防诈骗和其他治安灾害事故的防范制度措施，及时完善各项制度，定期做好检查工作。对警械、报警设备、灭火设备等经常检查，确保正常使用。严格按照总行安全保卫条例执行，确保总行各项具体制度得到贯彻和落实。

4、按照市行要求，做好营业场所、运钞车、报警监控设备的档案建设，对要害部位工作人员建立了相应档案，并时时了解员工思想动态，掌握员工思想变化，防范风险。坚决执行市行对监控设备、报警系统进行定期检查和测试的规定，确保防范设施有效。

5、对经警保卫人员进行日常管理、组织工作，经常性对其各项工作进行检查监督，定期进行学习教育活动，共同探讨分析安全保卫形势，完善细节工作，确保安全工作万无一失。

6、根据市行要求，结合我部具体情况，及时完善各种突发事件处理预案，定期组织营业场所工作人员进行突发事件演练，增强员工安全防范意识，精心组织安排，做好演练记录，发现不足，及时完善。

#### 四、完善各项规章制度，加强员工政治思想教育。

围绕上级行规范化服务和深化内控管理的各项要求，我部不断完善各项规章制度，细化管理，在实际工作中坚决落实和贯彻上级行下发的各项规章制度，有效保证了各项业务的制度化和合规化。

始终高度重视员工的政治思想工作，以党、团和工会组织为渠道，组织开展各种教育活动，培养员工正确的人生观、世界观和价值观，树立集体主义精神，增强集体凝聚力，有效推动了业务快速健康发展。坚持开展奖优罚劣活动，对在开拓业务中表现优秀、严格执行规章制度的员工给予奖励，表现落后的进行处罚，通过一系列教育活动，员工精神面貌焕然一新，形成了追求积极向上、团结拼搏精神的营业部风气。

回首全年，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实。自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强；三是只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆；四是有时脾气急躁，时不时的发点脾气。五是处理问题时工作方法需要改进。新的一年，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体同事一起团结一致，为我部经验效益的提高，做出自己应有的贡献。

尊敬的各位领导：

#### 1、加强学习，努力提高政治与业务素养。

一年来，我始终坚持学习各种理论知识。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了正确价值观，人生观。一年以来，我在行动上自觉践行优质的服务的宗旨，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任

务。在平时工作同，我也比较注重团结同志，因为我深信工作不是一个人干出来的，只有好的团队才能为顾客提供更好的服务，才能为我们银行创造更多的价值。同时，在工作之余，我也积极地利用业余时间学习金融业务知识，不断充实自己，提高自己。

## 2、当好助手，尽职尽责的做好本职工作。

在工作上，通过思想认识上的提高使我更加认真的对待本职工作，勤于实践，业务技能不断增长，工作能力不断加强，兢兢业业完成领导交给的任务。

回顾一年的工作，我也还存在着以下几点不足：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

针对以上问题，我今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为一线员

工，我更要不断加强自己的业务技能水平，这样才能在工作中得心应手，高效的完成工作任务。

总之在过去的一年里，在各级领导的指导下，通过自己的努力，我在思想、工作等各方面都取得了很大进步，并充分认识到金融工作的重要性和艰巨性，在后面的工作中更要通过总结经验，吸取教训，发现不足，弥补缺陷，不断增强政治思想素质和业务水平，戒骄戒躁，努力进取，取得更大的成绩，为我们支行经营效益的提高作出自己的一份贡献。

此致

敬礼！

述职人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

20\_\_年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至现在，我完成新增存款任务24\_\_万元，完成计划

的241.5%，办理承兑汇票贴现3笔，金额460万元，完成中间业务收入1万元，完成个人揽储61万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

## 一、客户在第一，存款是中心

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近\_\_万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

## 二、“客户的需求就是我的工作”

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对

不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

### 三、开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、

严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在20\_\_年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

述职人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

## 银行中层干部选任工作报告 银行中层干部竞聘演讲稿篇十

大家好！

我叫，毕业，参加工作年多，在工行部门先后从事工行员、综合和所副主任工作，现任市工行副主任。

当我在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的讲台上时，我的内心十分激动，同时也多了几分不安。强烈的事业心和责任感又一次次告诉我：我热爱工行事业，身为工行人，就该为工行的发展和腾飞作贡献，我把工行事业当作实现自我人生价值的目标，使个人追求与集体利益一致起来。

年多的工行工作，在行领导和同事们的关心、指导和帮助下，在工行部门多岗位的锻炼，经过自身的努力工作，使我具有端正和认真负责的工作态度，熟练的业务技能，丰富的工作经验和较强的工作能力，具备了一名所副主管应有的素质和要求。

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，并加强学历教育，力争在3年内取得福建电大的大专毕业文凭，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，当好所主任的参谋和助手。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，积极协助所主任做好人员思想、调配工作，认真落实工行的各项规章制度，尤其是加强内控制度和安全防范制度执行及责任制落实情况的监督检查。

第三，以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。在金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的形势下，要保持存款的增长，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我将以协助所主任集全所之力完成支行下达的各项目标任务为己任，把坚持开展以客户为中心的优质服务作为组织存款的重要手段，在巩固现有客户资源的前提下，充分调动员工的积极性，在创造良好的社会形象的同时，提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务，走上良性循环、健康稳步发展的行列。

要做好工行的工作，离不开严格规范的管理，更离不开每位员工。因为，客户对工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，我会协助所主任努力提高每位员工的素质，尽力满足员工的合理要求，建立奖惩激励机制，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，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。以共同的目标团结员工，以自身的行动带动员工。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，使我们成为一支充满活力和战斗力的集体。

目前市工行网点平均余额为多万，就工行而言，目前余额为

多万，虽然仅今年就增长了多万，但仅凭日前存款所创的利润还不足以支付店面租金、设备费用及员工工资。因此，我将积极协助所主任立足于稳定增长存款余额，着力于求实创新，拓宽渠道，寻求新的利润增长点，在为客户提供优质、快捷、高效的金融服务的同时实现银行资金利润的最大化，达到“双赢”的局面。

扩大知名度和影响力，积极争取市场份额。工行地处商业闹市区，周边商家林立，同时也面临着其他多家银行工行网点的竞争。新址的搬迁及设施的更新和完善，使综合素质一流、功能完备的所完全具备了成为开发区及至周边区域客户首选金融网点的实力和条件。我们将以此为契机，主动出击，组织员工到附近居民点及各商家，调查了解资金流向、客户分布等情况，从中获取大量的第一手客户资料。同时，积极上门宣传与柜面宣传相结合，为客户提供各种快捷、高效的金融产品和服务信息，树立工行技术领先、网络齐全、实力雄厚的形象，扩大知名度和影响力，建立所与广大客户之间相互信任、互惠互利的关系。

我的演讲结束了，谢谢大家。