

# 银行营业部主任竞聘稿 银行主管竞聘演讲稿(精选7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。

## 银行营业部主任竞聘稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我非常感谢行参加领导为我们提供了一个参与公平竞争，充分展示自我的舞台。同时，也对各位领导成员和同事们我一贯的关心、支持和帮助，表示最诚挚的谢意！下面，我将个人基本情况，主要工作业绩，竞聘优势和基克维泽区努力方向，向各位领导和评委汇报如下：

我叫xxx，现年30岁，中共党员。94年12月参加农行工作，94年12月至20xx年1月，在xxx营业所先后从事会计员和会计主管工作，20xx年1月前至今在城区办担任综合柜员。工作中，我爱岗敬业，遵纪守法，勤勤恳恳，任劳任怨，加班加点，无私奉献，尊重领导，团结同志，大胆进取，敢于负责，充分发挥了党员吕良德的模范带头作用，为城区办事处贷款超亿元和被xx银监局评为“良好网点”做出了自己应有的贡献。近几年来，先后多次被上级行评为“优秀统计员”、优秀会计员、优秀柜员和世界领先工作者。

一是有着较为扎实的专业知识。参加农行工作12年来，我一

方面虚心向老同志请教会出基本知识和业务技能，一方面自学了金融行业研习书籍，逐步熟悉和把握了农行业务基本知识、内部业务和内控治理要领，提高了自己的政治素质和业务水平，拥有了为客户提供优质高效快捷服务的本领和技能。二是有方法论较为丰富的实践经验。12年的营业网点前台其他工作经历，使我熟练掌握各项柜面业务操作流程和计算机前台操作操作技术流程技术及各项纺织务治理规定与操作规程，把握银行经营治理、财务管理等基本理论。三是有较强的工作能力。我在和工作中注重不断地加强个人修养，踏实干事，老实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判定分析能力、具体处理会计工作中实际能力都有了显著提升提高。四是具有较强的业务技能。在县行举办产品销售的业务关键技术比赛中，先后两次荣获现金项目统计专业第一名，一次第二名。在县行组织的季度测试中所，理论测试成绩均在90分以上，专业技能评定为优秀，业务量名列全县前茅，在xx年柜员考试中，被评为中级柜员。五是具有勇挑重担的同情心和具有能力。我除临柜办理日常管理业务外，还分担着掌管大库，现金整理，上介下拨，独自担负着城区办13家企业，3600多人的代发工资投资业务。

假若我足以竞聘上岗，我的目标是：争取内部工作质量进入全县前六名。一是努力学习各种新知识，适应形势发展的需要，大力加强自身素质。二是履行职责，迅速强化决策治理，规范操作，防范操作风险，确保会计业务的正常深入开展。三是拓展相关服务理念，打造优质服务服饰品牌。全面实施产品与服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和发药光茎规范，从客户的自身利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。四是坚持内抓治理、外抓营销并重，促进内控和相关服务共同发展。

谢谢大家！！

## 银行营业部主任竞聘稿篇二

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好

我非常感谢行领导为我们提供了一个参与公平竞争，充分展示自我的舞台。同时，也对各位领导和同事们对我一贯的关心、支持和帮助，表示最诚挚的谢意！下面，我将个人基本情况，主要工作业绩，竞聘优势和今后努力方向，向各位领导和评委汇报如下：

我叫xx，现年30岁，党员，xx年12月参加农行工作，xx年12月至xx年1月，在xxx营业所先后从事会计员和会计主管工作；xx年1月至今在城区办担任综合柜员。工作中，我爱岗敬业，遵纪守法，勤勤恳恳，任劳任怨，加班加点，无私奉献，尊重领导，团结同志，大胆进取，敢于负责，充分发挥了党员示范岗的模范带头作用，为城区办事处存款超亿元和被xx银监局评为“良好网点”做出了自己应有的贡献。近几年来，先后多次被上级行评为“优秀统计员”、优秀会计员、优秀柜员和先进工作者。

一是具有较为扎实的专业知识。参加农行工作12年来，我一方面虚心向老同志请教会出基本知识和业务技能，一方面自学了银行业务书籍，逐步熟悉和掌握了农行会出基本知识、内部业务和内控管理要领，提高了自己的政治素质和业务水平，拥有了为客户提供优质高效快捷服务的本领和技能。二是有较为丰富的实践经验。12年的营业网点前台工作经历，使我熟练掌握各项柜面业务操作流程和计算机前台操作技术及各项业务管理规定与操作规程，掌握银行经营管理、财务会计等基本理论。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，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的`业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力、具体处理会计工作中实际能力都有了

显著提高。四是具有较强的业务技能。在县行举办的业务技术比赛中，先后两次荣获现金项目统计专业第一名，一次第二名。在县行组织的季度测试中，理论测试成绩均在90分以上，专业技能考核为优秀，业务量名列全县前茅，在xx年柜员考试中，被评为中级柜员。五是具有勇挑重担的勇气和能力。我除临柜办理日常业务外，还分担着掌管大库，现金整理，上介下拨，独自担负着城区办13家企业，3600多人的代发工资业务。

假若我能够竞聘上岗，我的目标是：争取内部工作质量进入全县前六名。一是努力学习各种新知识，适应形势发展的需要，全面提高自身素质。二是履行职责，不断强化决策管理，规范操作，防范操作风险，确保会计业务的正常开展。三是拓展服务理念，打造优质服务品牌。全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。四是坚持内抓管理、外抓营销并重，促进内控和业务共同发展。

谢谢大家!!

## 银行营业部主任竞聘稿篇三

尊敬的各位领导、同事：

大家好！

感谢行领导为我们搭建这样一个锻炼的平台。以下是我对营业主管工作的认识，以及在过去的两年里我在从事柜员工作中得到的一些收获和体会。我总结了四个方面：

营业主管的岗位要求工作人员具有过硬的业务素质。入行以来，我一直在储蓄所工作，虽然接触的都是对私业务，却经常碰到各种“疑难杂症”。经过储蓄所领导的指正和帮助，

并通过自己的学习和钻研，我积累了一定的处理复杂业务的能力。营业主管只有在全面精通各项业务的情况下，才能及时满足客户的需求。总之，我认为思考力是万力之源，在今后的工作中，我将继续做善于发现问题的有心人，开拓视野，突破自己。我深深了解自己的业务水平和营业主管的要求还有一定距离，不过我相信有压力才有动力！

银行业务的发展与风险并存，营业主管是网点防范和控制前台操作风险的第一责任人，因此从事这个岗位的人员要具备严谨的工作作风和纯洁的职业道德，不仅要熟悉银行所有的规章制度，更要依法合规办理各项业务。“天堂与地狱就在一念之间”，全面的风险管理既要控制外部风险，又要重视自己内心的风险。

当然，风险的防范和控制需要行里每一位员工的共同努力，这就要求营业主管及时掌握员工心理，提高员工的品质，控制和规避风险的发生。

这里的桥梁作用主要指两个方面：

一是做沟通上下级关系的桥梁。利用晨会或者其他途径为柜员讲解新业务，传达上级文件精神，使上级政策得到充分有效的执行；向上级反馈柜员工作中存在的困难，拉近领导干部和基层员工之间的距离。

二是重视员工彼此之间的交流，增加员工之间的感情。使知识由个人的经验扩散到组织的层面，敬业乐群，大家共同进步，提高团队的效率。

客户的数量和价值决定着企业的生存与发展，坚持以客户为中心是企业市场上立足的原则。前台是银行的门面，前台工作人员要时刻保持像赴约一样的最佳形象，真诚微笑，给客户留下舒心美好的印象。我认为服务也是一种营销，服务的好坏在于营销策略的选择。我们要主动走到客户心理去，

了解客户的需求，识别客户的身份，以便提供恰到好处的服务：对待老客户要讲诚信，新客户要热情，急客户要速度，大客户要品味，小客户要利益。

工作不单是为了赚钱，更是为了体现生命的价值。我享受工作的乐趣，和积极工作带来的成就感。年龄不是标准，资历更不能成为障碍，如果给我一个机会我一定做的比说的好。

谢谢大家！

银行竞聘主管演讲稿篇我非常感谢各位领导、同志们给了我这次竞聘的机会。我叫xx今年xx岁，大专文化，会计员xx年来在营业网点和储蓄事后监督工作岗位上，从事的都是储蓄会计工作。

今天我本着锻炼自己，为建行服务的宗旨站到这里，竞聘蒙自建行分理处委派会计主管一职。营业网点会计工作具有专业性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，从委派会计主管应当具备的基本条件和业务素质要求看，就知道这一工件的艰巨性。刚才参加竞聘演讲的几位同志，每个人都有自己的优势。我要说，我的优势就在于三个方面：一是有较为扎实的专业知识。自省财校毕业参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。参加了我行组织的政治理论和市场经济、金融管理等知识的学习。又参加了省财院货币银行学大专班(函授)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。

七年的营业网点前台和六年后台事后监督工作经历，使我熟练掌握各项柜面业务操作流程和计算机前台操作技术及各项业务管理规定与操作规程，掌握银行经营管理、财务会计等基本理论知识。深知营业网点从业务办理到凭证整理归案，经营风险防范的主要在于是制度的执行与落实，知道委派会计主管工作的职责任务，明白做委派会计主管所必备的素质和要求。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，踏实干事，诚实待人。

经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力、具体处理会计工作中实际能力都有了很大提高，能够胜任委派会计主管工作。

## 银行营业部主任竞聘稿篇四

尊敬的各位领导、各位同事大家好！

（喊出的激昂）我是朝阳中心赵\_\_支队的贾伟，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，我叫贾伟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\_\_\_\_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。（激昂）

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。

我认为作为一名支队长不单纯要会整表、填表，还要能统筹规划好市场布局，带领和指导团队成员拼杀在市场一线。

现在信用卡市场众所周知可谓群雄逐鹿，为了发卡各家银行纷纷使出不同解数，同质化越来越严重，要想在激烈的市场竞争中取胜，我觉的最根本的是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, 3. 要通过整合一些新业务如(销售基金、开发收单商户, 销售黄金), 在开发新业务的同时来为卡开发新的客户, 一个行业的背后必定隐藏着一个巨大的客户群, 而且这些客户群本质上都是互通的, 对于我们来说是很难得也是再好不过的资源, 我们要充分整合这些资源并做好资源共享, 将这些资源的价值挖掘并发挥到最大, 不要让这么宝贵的东西从我们身边白白流失。同时我们也要把这些新业务切实的贯彻下去不能让领导们苦心增加的新业务形同虚设; 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。

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最好的两位来担任，大家轮番竟岗，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“客户至上的服务理念，服务好客户”，并且也要时时刻刻保护好自已的队员，帮队员避免不必要的投诉。

## 银行营业部主任竞聘稿篇五

尊敬的各位领导、各位评委，你们好：

我非常感谢行领导为我们提供了一个参与公平竞争，充分展示自我的舞台。同时，也对各位领导和同事们对我一贯的关心、支持和帮助，表示最诚挚的谢意！下面，我将个人根本情况，主要工作业绩，竞聘优势和今后努力方向，向各位领导和评委汇报如下：

我叫xxx，现年xx岁，中共党员，xxxx年xx月参加农行工作，xxxx年xx月至xxxx年xx月，在xxx营业所先后从事会计员和运营主管工作，xx年1月至今在城区办担任综合柜员。工作中，我爱岗敬业，遵纪守法，勤勤恳恳，任劳任怨，加班加点，无私奉献，尊重领导，团结同志，大胆进取，敢于负责，充分发挥了党员示范岗的模范带头作用，为城区办事处存款超亿元和被xx银监局评为“良好网点”做出了自己应有的奉献。近几年来，先后屡次被上级行评为“优秀统计员”、优秀会计员、优秀柜员和先进工作者。

作技术及各项业务管理规定与操作规程，掌握银行经营管理、财务会计等根本理论。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，踏实干事，老实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力、具体处理会计工作中实际能力都有

了显著提高。四是具有较强的业务技能。在县行举办的业务技术比赛中，先后两次荣获现金工程统计专业第一名，一次第二名。在县行组织的季度测试中，理论测试成绩均在90分以上，专业技能考核为优秀，业务量名列全县前茅，在xx年柜员考试中，被评为中级柜员。五是具有勇挑重担的勇气和能力。我除临柜办理日常业务外，还分担着掌管大库，现金整理，上介下拨，单独担负着城区办13家企业，3600多人的代发工资业务。

假假设我能够竞聘上岗，我的目标是：争取内部工作质量进入全县前六名。一是努力学习各种新知识，适应形势开展的需要，全面提高自身素质。二是履行职责，不断强化决策管理，标准操作，防范操作风险，确保会计业务的正常开展。三是拓展效劳理念，打造优质效劳品牌。全面实施效劳环境标准、效劳形象标准、柜台效劳标准、会计流程标准和检查催促标准，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。四是坚持内抓管理、外抓营销并重，促进内控和业务共同开展。

谢谢大家！！

## 银行营业部主任竞聘稿篇六

你们好！

我叫xx□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xxx年毕业于xxx□后来参加xxx本科自学并顺利毕业□xxx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□xxx□也在□xxxx□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：

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xx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。

## 银行营业部主任竞聘稿篇七

我非常感谢各位领导、同志们给了我这次竞聘的机会。我叫xxx，今年xx岁，xxxx文化，20xx年在营业网点和储蓄事后监督工作岗位上，从事的都是储蓄会计工作。

今天我本着锻炼自己，为xx银行服务的宗旨站到这里，竞聘xx银行xx分理处委派会计主管一职。营业网点会计工作具有专业性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，从委派会计主管应当具备的基本条件和业务素质要求看，就知道这一工作的艰巨性。刚才参加竞聘演讲的几位同志，每个人都有自己的优势。我要说，我的优势就在于三个方面：

一是有较为扎实的专业知识。自xx学院毕业后参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。参加了我行组织的政治理论和市场经济、金融管理等知识的学习。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，20xx年的营业网点前台和xx年后台事后监督工作经历，使我熟练掌握各项柜面业务操作流程和计算机前台操作技术及各项业务管理规定与操作规程，掌握银行经营管理、财务会计等基本理论知识。深知营业网点从业务办理到凭证整理归案，经营风险防范的主要在于制度的执行与落实，知道委派会计主管工作的职责任务，明白做委派会计主管所必备的素质和要求。

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，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力、具体处理会计工作中实际能力都有了很大提高，能够胜任委派会计主管工作。

假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面配合做好委派会计主管一职，提高委派会计拓展工作质效，树立委派会计主管优质的形象。我的目标是：我与委派会计主管共发展。

## 1、加强学习，全面提高自身素质。

努力学习各种新知识，适应形势发展的需要。贯彻执行好国家有关财经法规 and 建设银行各项财务会计规章制度及操作规程。在思想上树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，敢言，直言，能言，善言，将自己的才智毫无保留的贡献出来，不计个人得失，不当摆设。在工作中，维护支行形象，维护班子形象，讲团结顾大局，摆正位置，当好主角。做到“三个服从”，即个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不缺位，主动不偏位，融洽不空位。让领导放心，群众满意。

## 2、履行职责，不断强化决策管理。

一是组织好支行的会计核算，真实、准确、及时、完整地提供会计信息，严格岗位分工及岗位轮换，规范操作，防范操作风险，确保会计业务的正常开展。

二是本着严格、优化的原则，组织拟定好支行日常检查计划，按月组织对支行进行重点检查及半年一次的全面检查或专项检查，对检查出的问题及时进行纠正。督促落实好整改上级检查及外部审计等发现的问题，重点做好拒员卡的日常管理检查，在用印签卡、抵质押物的核对，帐户的对帐，确保卡帐实帐相符。

三是做好支行日常前台拒面工作，对重点会计业务按照规定严格进行管理。财会人员岗位变动时重要物品、单证的监交工作，对大额进出款项进行严格管理，以管理提升效益。

### 3、开拓进取，创新工作方法。

创新永远是我们工作的灵魂。随着我行业务的迅速发展，中国xx银行全面实施的股份制改革，加快金融改革，促进金融业健康发展的重大决策，也是我国金融业一次全新的改革实践，通过股份制改造，我行将成为资本充足，内控严密，运营安全，服务和效益良好的现代金融企业。

因此，对于不断创新基层内部管理，完善会计监督机制，创新会计信息质量和风险防范能力工作将成为我们的重点工作。围绕以上方面，在工作中我将重点对支行业务发展过程中存在的问题进行专题分析研究，提出整改意见，落实好整改情况；配合支行负责人协调好与上级行及当地与财会活动有关部门之间的关系；实施好会计基础规范化等级管理创新。

### 4、拓展服务理念，打造优质服务品牌。

本着“银企双赢共谋发展”的服务宗旨，秉承“心系万家银行业务拓展”的服务理念，追求“我与银行共发展”的服务目标，坚持做到定期或不定期组织财会人员进行业务知识和操作技能的学习和培训工作，以熟练的技能为客户服务。配合支行对综合实力强、经营管理规范、业绩良好、有品牌优势、资信良好的企业和个体工商户，尤其是资信20强的企业，加强会计业务合作，为开发商、消费者等提供限时、首问责任制评估、快捷办理的优质服务；全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。

在会计规范化服务达标基础上，推出首问责任制、一次性告知制、同岗替代制、限时办结制、办事制和例会制等为客户



提供差异性、个性化的服务。体会服务就是品牌、服务就是管理的深刻内涵，为xx银行业务的增长奠定了坚实的基础和良好的环境。

尊敬的各位领导，各位评委，在我的竞聘演说结束时，我还想说的是，我也许还不成熟，也许还有这样那样的欠缺，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。西方一位哲学家说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我一定会做得更精彩！

谢谢大家！