# 2024年银行面试时自我介绍(七篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-09-09

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。银行面试时自我介绍篇一我叫;37岁;中共党员;大专文化...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**银行面试时自我介绍篇一**

我叫;37岁;中共党员;大专文化;助理经济师，现任xx县农村信用社主任，今天我竞聘的岗位是xx县农村合作联社副主任一职，我竞聘这一职位有以下优势：

一、本人具有丰富的基层管理经验。

本人参加工作20xx年来，历任出纳员，会计员，网点负责人，大社信贷员，基层副主任等职务，自xx年任农村信用社负责人以来，在工作中，本人敢于创新，敢管善管，工作成效显著;自xx年以来，本人连续20xx年考核均为“优秀”和被评为“先进个人”，本人和农信社也连续3年被县、镇党委和县联社、市办评为“优秀党员”和“先进单位”。

二、本人具有较强的沟通能力和营销能力。

任信用社和尧周社负责人期间，本人注重加强与当地党政，业务骨干区域客户的沟通和公关协调联系，积极拓展市场，促使尧周社各项业务迅猛发展。至xx年9月底各项存款64556余万元。本人任职一年来增加各项存款14455万元。在西部存款增量、增幅、存款市场占有率在辖区内各金融机构中排名第一。本人在办理贷款、风险控制、清收不良贷款和支农力度、财务收支的工作等方面受到青珠县联社和当地党政的肯定和支持。

三、本人具有较强事业心和责任心。在上级党委联社的正确领导下，本人能充分发挥党员干部的先锋模范作用，身先士卒，工作勤勤恳恳，求真务实，爱业敬岗，带领全社员工与时俱进，开拓创新，努力完成各项工作任务。本次竞聘如能成功，本人将重点做好以下几方面工作：

一、是要摆正位置，认清职责，当好领导的参谋和助手

在工作中，应当摆正自己的位置，在自己的职责及领导授权范围内开展工作。同时，与分管领导在工作上保持高度一致，做到补台不拆台，听从不盲从，办事到位不越位，不争功、不诿过，当好联社领导的参谋和助手。其次是培养自己的全局观念，站在领导的角度、联社的角度看问题、想问题，从大处着眼。多方面其他职能部门进行沟通、协调，形成合力，共同做好上级分配的各项工作。 二、全力拓展金融业务市场份额，强管理，严内控。

一是以优质服务为依托，金融创新为手段，全力拓展农信社金融产品的市场份额，不断扩大服务内涵，拓宽服务领域。把组织资金的重点放在加强优质服务和降低存款成本上，达到扩张总量和优化结构的目的，不断提高农信社的综合竞争力。二是全力打造农信品牌为主线，大力拓展城区市场业务，通过城区业务的稳健扩张，实现新的效益增长点。三是以支农服务为主线，把握商机，增强科技兴社意识，加快新业务拓展步伐，实现多渠道获利。四是重视和做好农信社三防一保工作，强化内控制度的落实和执行，杜绝和防范案件的发生。

三、抓好线条管理，造就团结协造精神。我将在工作中，要注意去发现、学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，真正做到思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，大事讲原则，小事讲风格，同心同德，携手共进，增强部门的凝聚力和战斗力。团结联社班子成员，深刻领会并认真执行省联社的发展规划和工作措施，并以创新的思路、创新的方法，抓好分管的各项工作，加速推进全市农村信用社向现代化金融企业迈进的步伐。

我的演讲完毕，谢谢大家!

**银行面试时自我介绍篇二**

尊敬的各位领导、各位同事，大家好:

我首先感谢领导、同志们的信任和支持，给了我这个机会来参加竞职演讲。我竞聘的岗位是副经理。

我知道,对于做一名中层干部，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，和自己的优势。我就从三个方面简要汇报一下自己的工作情况：

第一、对于这一岗位所要求的银行专业知识实践。大学毕业以来，从分理处、分理处、客户经理部到消费贷款一线工作实践，使我的业务处理能力和经验有了丰富的积累。

第二、对于这一岗位所要求的文字综合能力。综合办公室的工作，使我的文字综合水平有了较大的提高。在客户经理部和金融超市工作中，执笔撰写了大量的业务研究材料和业务筹备材料等。

第三、对于这一岗位所要求的组织协调能力和创新能力。参加工作以来，为适应不同岗位需要，我始终没放松对于银行营销理论、电脑设计、网络应用等新知识的学习，适应市场经济发展，和金融改革不断深入、业务高速发展的需要。在办公室工作的几年中，我先后作过支行企业文化建设工作、共青团工作、总务后勤管理工作，在客户经理部的营销策划工作，建立和维护省内农行第一家网站，到后来的金融超市筹建工作，开拓消费信贷市场、研究营销发展规划，市场拓展工作。这些实践，锻炼和培养了我独自开展工作的能力。在工作中做到了不断的借鉴和探索更好的先进做法，灵活掌握，不断创新，自身的创新能力和动手操作能力也得到了同事们的认可。

对于竞聘金融超市副经理，我理解应做好的职责是：

当好业务发展助手。作为一名共产党员，要做到通力合作，

密切配合，做到以诚待人、以理服人，保证扎扎实实，井然有序的协助部门领导开展好本部门的各项常规工作。

第二、当好决策参谋助手，服务领导决策。我将及时准确地掌握个人金融业务的各方面工作动态，并且注意对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据。发挥自己的营销和市场宣传及电脑的特长，夯实基础管理，合理规划金融超市营销发展活动。

从我个人角度来说，对金融超市怀有深厚的感情，见证了金融超市短时间内从蹒跚起步到业务发展不断壮大的发展历程。那么参加竞聘，我就简单谈一下自己对业务运作的一点理解：我们有系统唯一一家这一最大的优势，我们的还有扎实的前期运作，业务稳步的发展，贷款形态良好的基础优势;有与协作单位关系良好的合作关系，全市最快捷的业务处理速度、良好的客户评价等业务优势;对工作中出现的问题能够快速反应，及时解决。那么针对差距和不足，我个人理解，可以在以下几个方面加大工作力度：

一是通过与更多优秀经销商建立合作伙伴关系、与高收入目标客户群体单位开展多笔数的批量性汽车消费贷款、积极开办更多消费贷款项目等措施重点加大消费贷款工作力度，提高主营贷款品种的市场占有份额;

第二是发展分理处的先锋作用，为分理处发展消费信贷等业务提供坚实的业务支撑和后继保障。

三是通过不断完善一站式服务模式，制定并落实有针对性的营销宣传计划，变依赖合作商的“被动型”业务操作模式，为客户主动到银行选购消费品，由银行推荐的“主动式”业务操作模式。同时积极实践推行个人综合理财业务，真正培养黄金客户群体。

回首自己的成长之路，我深深感到走过的每一个脚印，都得利于领导和身边同事同志们的厚爱和支持，竞聘理一职，我愿踏踏实实的贡献自己一份力量，认认真真履行职责、扎实创新搞好工作。最后，以一首自编对联来结束我的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，进退无意随云卷”，横批是“与时俱进”。愿与大家共勉。

谢谢大家!

**银行面试时自我介绍篇三**

尊敬的各位评委、领导、同志们，大家好!评：称谓不错。

首先，非常感谢组织给了我一个“推销自已”的机会，我为能参加荔湾公安分局的首次竞争上岗而感到自豪。我今天演讲的内容分为三个部分：一、是我的工作经历;二、是我的有利条件;三、是我的工作设想。评：开场白不全面，但也可行，写出了感谢和主要内容。

一、我的工作经历。评：这些就是最重要论据，要突出成绩。

我叫，是派出所教导员，今年36岁。xx年市警校毕业参加公安工作;xx年市公安学院管理班大专毕业，xx年就读于广东省社科院在职法律研究生班。

在公安工作的十六个春秋里，我怀着对公安事业的满腔热情、抱着维护法律、服务人民的愿望，从专区、治安、内勤民警干起，努力向业务精通、经验丰富的领导和同志们学习，政治思想觉悟和业务水平有了较快提高。xx年担任了分局团委副书记、95年调任金花街派出所副教导员，xx年后，历任光扬街、南源街、华林街派出所教导员。先后八次受到市公安局的嘉奖;被评为—xx年度荔湾区精神文明建设先进工作者和99年度分局优秀党务工作者等。

二、我的有利条件。

十六年来，组织给了我很多锻炼的机会。我从基层到机关再到基层，积累了较丰富的基层工作经验和一定的机关工作经验。

多年来，我坚持学习马列主义、思想和理论，努力提高自己运用党的基本理论、基本路线、基本方针分析问题、解决问题的能力，养成了以身作则、保证政令警令畅通的工作作风和组织纪律观念。

长期的基层工作实践，使我掌握了队伍管理的技巧，熟悉了业务工作的内容，特别是面对“上面千条线，下面一根针”的基层工作实际，我学会了运用十个手指“弹钢琴”的领导方法，注意轻、重、缓、急，既抓住中心环节、又兼顾其他各项工作。这几年主要的工作成绩有以下四个方面：评：不能写成成绩，而应总结概括成几条道理如有开拓精神等优点。

一是主持分局团委工作时，结合青年人的特点，开展形式多样的活动，加强了团组织的凝聚力，鼓动起广大团员青年的工作干劲，促进了我局各项工作的开展。

二是在金花所任职时，与所领导一起，在原来的基础上，一手抓队伍建设、一手抓业务建设，使金花所迅速改变了面貌，跨入了“一流派出所”的行列;

三是在光扬所工作期间，与班子成员深入实际、调查研究，率先创建了下岗工人护街队，并实行了定点辐射防范机制，取得了良好的效果，受到中央、省、市领导的肯定。还便群众办事，自觉接受群众监督;

四是调任华林所后，将政治思想工作与业务工作有机地结合，在做好干警的思想稳定工作，落实岗位责任制的同时，根据步行街“双抢”案的发案规律，采取了派保安“守巷口”的办法，使步行街的“双抢”发案率明显下降。

十六年的工作历程，我体会最深的有二点：一是个人的进步离不开组织的培养和同志们的支持。二是要做好公安工作必须有强烈的工作责任心和献身精神。

三、我的工作设想评：这是全文重点。

假如组织信任，同志们支持，让我当选副局长，我将摆正位置，协调好关系;按照区委、区政府、市局和分局党委的工作布署，围绕“抓班子、带队伍、促工作、保平安”的工作思路，以“发案少、秩序好、群众满意”为目标，结合我局的实际情况，做好以下五个方面的工作：

一是适应形势的需要，加强理论和业务学习，虚心向熊局长、黄政委等局领导请教，不断提高管理水平和业务水平。同时深入调查研究，掌握真实、大量的第一手材料，为开展工作打下良好基础。

二是依法从严治警，抓好队伍建设。通过有效的政治思想工作使其“不为”;通过落实日常管理制度使其“不能”;通过严格执法执纪使其“不敢”。当然还要爱护干警，关心他们的生活、工作和学习，增强队伍的凝聚力。

三是要下大力气调整警力结构、合理配置警力资源，在人、财、物等方面向基层倾斜，充实一线警力，改善技术装备，提高基层战斗力。

四是向科技要警力，进一步加强机关和基层的现代化建设，加强公安信息的利用和开发，使信息化与基层基础工作有机地结合起来，提高警务效率。

五是人民群众是我们公安工作的力量源泉和根本所在。要认真研究与市场经济相适应的群众参与维护社会治安的组织形式和制度，依靠群众维护稳定，缓解警力不足的现状。

最后，这次竞争无论结果如何，我都会正确对待，接受组织的考验，胜不骄、败不馁。我相信，有领导和同志们的支持，再凭自己的信心、能力和努力是能够胜任副局长这个岗位的。评：态度。

我的演讲完了。谢谢大家!

**银行面试时自我介绍篇四**

尊敬的各位评委，大家上午好!

非常荣幸能够参加这次正职资格竞聘，心情非常激动。本来开始报名时，思绪比较复杂，但我最终还是战胜自己，勇敢而有信心的站在这演讲台上。我觉得我还行、能行，能胜任这一工作，也一定不会让各位评委失望。下面我从以下三个方面剖析自己，推介自己，恳请评委们指正和大力支持。

一、几年来的工作实践和成果

也被县行申报为省级“青年岗位能手”。

二、竞聘优势

1、有长时间的基层工作实践，丰富的社会阅历，从事岗位多，业务知识比较全面。对于这点，通过我上面的简单介绍，相信各位评委一定有所了解。但我深信一点：时间、社会 和平凡的工作最能锻炼人、培养人，它使我有理智、有激情、更有高度的工作责任心。

2、思想端正，有良好的人生观、处世观，能善解人意，甘于奉献。20xx年经县行党委 认真考察、考核，我被组织接受为光荣的中国共产党预备党员，并如期转正，成为一名正式党员。

日常工作中，我也是严格以党员标准要求自己，廉洁奉公，助人为乐;坚持正义，敢于同坏人、坏事作斗争。

4、有多年的管理经验，能服从大局、服从领导。自20xx年4月以来，一直从事副职工作，一方面认真的履行岗位职责，切实抓好自身主要业务和分管工作，以身作则，严以律己; 另一方面，积极地当好主任的参谋、助手，及时办理领导交办的各项工作。能识大局、识时务，服从领导，协同作战，圆满的完成县行分配的任务。

三、以后的工作打算

如果竞聘成功，我会从以下几点努力开展工作：

1、服从党委安排，及时进入角色，带好身边的人，切实履行好部门负责人职责。现在正逢新年伊始，各项工作刚起步，头绪也比较多，因此，首先应服从县行党委的工作安排，服从大局，树立“全行一盘棋”观念。根据年初县行全年任务指标分配，及时分解落实，不留任何死角。工作中以身作则，大胆管理，充分调动部门全体人员工作积极性，以饱满的激情全面完成工作任务。

2、继续发扬自己勤奋好学、吃苦耐劳的优良作风。作为部门负责人，应全面掌握金融法律法规、银行专业知识和上级行的各项规章制度，勤奋好学，搞懂、学会，并及时传达贯彻落实。工作中坚持吃苦耐劳的优良作风，身先士卒，积极发扬“班长”的表率带头作用。

3、团结友爱，共同协作，确保全年工作安全无事故。作为部门负责人，首先应加强合规经营意识，始终坚持“安全就是效益”观念，紧抓内控管理，严防工作隐患，确保各项业务快速、健康发展。其次坚持谈心制度，要切实关注身边人，常交心，常进行思想交流和沟通。本部门全体人员之间应搞好团结，发扬团队精神，坚决杜绝武断、独裁。最后，充分利用好绩效考核体系，做到公平合理，奖惩分明，形成一种团结友爱、人人都求积极上进的良好氛围。

总之，一句话，“重在参与”。既然行党委英明决策，搭建了公开、公正、公平的竞聘舞台，我一定要积极的争取。无论结果如何，我都要衷心感谢各位评委的大力支持和帮助。我会一如既往，继续努力工作。演讲结束，再次衷心的谢谢各位评委!

**银行面试时自我介绍篇五**

各位考官，上午好

我叫。，今年。岁，大学就读于。，学习。专业。是一名大四学生。在大学时，我通过了四级和六级考试，并考取了。从业资格证。除此之外，多次获得校级学习优秀奖学金，三好学生和外语优秀奖学金。

我是一个对学术研究比较感兴趣的人，我在大学里非常热忠于写学术论文，并多次向经济类的期刊杂志投稿。我的一篇论文。发表于。

我是一个即使失败了999次，也会尝试第1000次成功的人，当我处于巨大压力或碰到困难时，创新工我会积极寻找解决办法，我相信天无绝人之路，只要我坚持自己的目标和信念，不放弃、不退缩，那么我就正在向着成功迈进;

其次，我在大学参加过很多社团活动。我是学校直属社联干事，学校文宣中心的编辑。除此之外我还是学校广播台campuslife英语节目播音员。这些校内的活动培养了我的社交能力。举个例子：我在直属社联做过拉赞助的活动，那时我们要举办一个外文演唱比赛，于是我拿着活动计划书去和海维yǎ sī的领导沟通，一开始他们的领导并不同意，但我和他讲了很多他赞助我们这次比赛能得到的好处，比如，可以提高海维在我们学校同学中的知名度，我们学校答应提供他们一个教室开课等，最后他答应了。经过这次拉赞助，我学会了如何更好地和别人交流。

优点：

我是一个乐观向上，勤奋刻苦的人。我对待学习和工作认真负责，耐心细致，有条理。我很不喜欢做事情求个大概，我觉得既然这件事是我的任务，那我一定要尽自己的能力做的最好，做的最精确，一步一个脚印地去做。在我看来，成功的人必须要对自己狠一点，比如苹果创始人乔布斯，之所以苹果公司会如此壮大，和他本人那种追求完美和精准的性格是分不开的。

大学有很多外教课，和许多中国老师不同的是：外教经常布置小组作业，这培养了我很好的团队合作意识。正所谓三个臭皮匠，顶个诸葛亮。我觉得某种意义上，合作可能更容易达到共赢。

我在初中时强化训练过五笔打字法，因为一般平时绝大部分的学生都只会用拼音打字法，虽然有一段时间没练五笔字打字法，但我相信和别人相比，我熟悉起来更快。

缺点：

我的缺点是经验不足，作为一个应届毕业生，我只是有过一些实习和兼职的经历。和其他的有经验的前辈比起来，需要多多学习。

除此之外，我觉得我的学习不够，在大学里，学的最多的是些理论知识，交往的人也大都是同龄人，所以对于社会上的一些工作单位和为人处事之道只是略知一二。俗话说“学无止境”，我学到的知识远远不够，但我会在今后的时间里不仅多读书，并且学着去了解在社会上，在单位里为人处事之道。

为什么选择银行：

1.首先选择银行和我的兴趣和理想相符，我比较喜欢金融。银行业不仅对个人发展很有前途，而且工作环境和其他行业相比比较稳定。

2.你们银行发展的很好。这样一个发展快速的银行必然具备较高的发展潜力的，我能有机会加入这样优秀的银行，我也可以随之发展自己，获得更广阔的发展空间。

**银行面试时自我介绍篇六**

大家好!

首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年28岁，年毕业于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。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。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

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。

二、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。

**银行面试时自我介绍篇七**

各位领导、各位同事：

大家好!记得美国著名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交通银行事业而来。

记得一年多前，我曾幸运地站在同样的讲台向各位领导、同事汇报过自己的工作，阐述过自己的理想。此刻，我再一次站在这里，以平常、诚恳的心态接受大家的选择，希望带给大家的是一个更加真诚、理性、执著，更加坚毅、稳重和成熟的我。

知人者智，自知者明。说句心里话，能有幸与这么多资深的领导、同事一同走上今天这个竞聘的讲台，才疏学浅、资历平平的我，的确有点诚徨诚恐，忐忑不安。但人总是要有点精神的。有道是：物竞天择、适者生存。作为一名年轻的员，我拥护改革，渴望竞争。同时将以更加沉稳平实的心态、义无返顾的勇气以及前所未有的激情，迎接竞争的挑战，接受改革的洗礼。经过慎重地思考，我不改初衷，竞聘的岗位仍然是：市分行办公室副主任。正确地估价自己，我认为我之所以一如既往地竞聘办公室副主任主要缘于以下理由：

第一，充满激情的年龄优势给我带来了充分的自信。今年31岁，刚过而立之年的我，对于从事办公室工作来说我有年轻的优势。即我有健全的体魄、充沛的精力;有年轻人特有的朝气与投入工作的激情;有只做不说的性格、雷厉风行的作风;有无私无畏的风骨、敢抓敢管的魄力。同时，我还有一个山里伢子特别能吃苦、特别能耐劳，朴实无华的品格;有不畏艰难、扎实肯干、执着追求的韧劲和敢于竞争、拼搏进取、不计成败的秉性。而最重要的一点是，我家庭稳定，负担较轻，妻子及家人全力支持我的工作，使我能摆脱家庭事务的纠缠，全身心地投入我所热爱的工作。这些，都使我对工作充满激情与自信、对未来充满憧憬和希望。

第二，多年的专业实践历练了我对事业的忠诚。或许是执着追求、情有独钟的缘故，通过多年的办公室工作实践，我积累了一定的专业优势，历练了我对事业的忠诚。一方面在自学中提升了自己的专业。虽然我已拥有金融专业的大专文凭，但我又参加了全国文秘本科专业的自考，并通过近五年的艰苦努力自学了文秘专、本科全部17门课程。同时，自费参加了中国作家协会鲁迅文学院为期一年的函授学习，较快地丰富了自己的文秘专业知识。另一方面在实践中丰富了自己的专业。先后在各级报刊发表各类文章1500余篇，获奖作品达数十篇。如今，我可自信的告诉大家，我不仅有上“豆腐块”的水平，还具备了撰材料、写报告、搞调研、上大稿的能力

第三，多年的综合管理岗位健全了我的品格，提高了我的宏观驾驭能力和组织推动能力。在实践历练中，我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。做事必须先学会做人。参加工作后，我时常告诫自己：对党对交通银行要忠诚、做人要重德、为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。

把忠于、勤于自己的事业化作不懈追求的实际行动。坦诚地说，通过几年的磨练，我真切的感受到办公室工作确实是一个锻炼和提高综合素质的岗位，也是一个干事的岗位。真正做好这项工作，必须付出艰辛的努力。俗话说“板凳座得十年冷，文章不写半句空”，做人、做文如此，做事、做管理工作更是这样。在组织推动、综合协调方面，我能主动应对，把握得当。在几年的综合管理岗位上，尤其在3年的支行办公室主任的岗位上我较好地把握了工作方法和处事分寸。不仅使办公室的职能在业务工作中得到了体现，而且使自己的宏观驾驭、观察分析问题的能力得到了较好地展示。

在“王婆卖瓜”的同时，扪心自问，我也存在一些不足之处。一是工作的预见性还不够。二是创新能力不是很强。三是在加强联系方面还做得比较欠缺。总以为自己作为一个普通办事员，在工作职责范围内，应力争做到不越权、不越位，只想干好领导交给的事项便够了。这些，虽然不是什么原则性问题，但也是想干事、干好事的一大忌讳，都有待于自己在以后的工作中加以克服、解决。

各位领导、各位同事，竞职竞聘重在参与。站在今天的讲台上，我可以从容而自信地对大家说，面对激烈的竞争，我已经成功的实现了参与!至于参与能否成功，这取决于我自身的学识水平、务实的工作目标、健全的人格品德、独挡一面的工作能力以及对交通银行、对事业的忠诚度。当然，还有您手中最关键最神圣最为重要的一票!

有人说办公室工作十分清苦，是件苦差、杂差、大多数人不愿干，就是在干的人也千方百计想离开。但我要说办公室工作是一首歌，只要你细心耕耘，精心谱曲，照样能苦中取乐，弹奏出精彩的乐章!如果我这次竞聘成功，我的工作目标是：以为争位、以位促为，真正使办公室工作在全行有为有位，在交通银行改革与发展中有所作为。

第一，找准定位，以为争位。我想做为一名办公室副主任关键是要找准自己的定位，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。要善于和敢于承担责任，推动工作，注意当好“副手”，协助主任发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的经营理念，简化办事程序，提升办公层次，着力打造现代商业银行办公室工作品牌，真正让行领导放心、上下级行称心、全体员工顺心。用自己对事业的高度热爱与无比忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、来提升办公室的地位。

第二，转换角色，以位促为。我将在主任的直接领导下，尽快转换工作角色，具体抓紧抓好以下“四手”。一是具体抓好上传下达工作。无论是送文件、发通知，还是做会务、搞记录我都将亲自动手，亲力亲为。二是具体抓好办公、办文、办会等日常工作。简化工作程序，切实提高办事效率。特别对重要公文要及时处理，不积压、不延缓。对各支行的请示、报告要以最快的速度交与行领导及有关科室批办、落实。三是具体抓好领导临时交办的阶段性工作和其他中心工作。做到随喊随到、随到随办，办有回复、办有结果，抓而落实。四是具体抓好文字宣传活动。争取宣传工作今年在全省排名第一、综合信息在全省排名第二。

空谈误事，实干兴行。我虽然没有什么豪言壮语，也没有什么搏大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好竞聘的工作，当好一名称职的办公室副主任。

古人言：“不可以一时之得意，而自夸其能;亦不可以一时之失意，而自坠其志。”坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于年轻的我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想我既然是为了推动我的事业而来，那么，无论竞聘成功与否，都不会改变我对党的忠诚，不会改变我对交通银行事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。总之，无论怎样，我都会用同样年轻的心态，直面挑战，笑对人生!

给我一次机会，我将还您十分精彩!这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找