# 银行竞聘演讲稿

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-07-04

*尊敬的各位领导，各位评委： 大家好！ 首先感谢县支行党委给我这次参与竞聘的机会！ 我叫何小梅，中共党员，大学本科学历，助理会计师，1989年8月入行，先后做过记帐员，复核员，主办会计，现在是ｘｘ支行综合柜员。我竞聘的岗位是客户...*

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

首先感谢县支行党委给我这次参与竞聘的机会！

我叫何小梅，中共党员，大学本科学历，助理会计师，1989年8月入行，先后做过记帐员，复核员，主办会计，现在是ｘｘ支行综合柜员。我竞聘的岗位是客户部综合岗。我想为自己以前的工作做个轻松和自信一点的总结，那就是：业务是越来越熟了，工作是越来越顺手了，农行这碗饭是越吃越有味道了！至于将来，我也相信自己会是随着ｘｘｘ农行共同成长、共同成熟的一份子。我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠能力而不是靠运气为自己留下点什么……“做你所爱，爱你所做”。

如果我竞聘客户部综合岗成功，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辩大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新，在工作实践中辩证地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，当好领导的助手。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，积极协助客户部领导做好各项工作。按时、按质、按要求做好报表、会议记录、档案管理等。从做好相关数据的监测和分析到营销客户，我也许能力微薄，但我都尽力而为去做好，并且十分享受这个努力的过程，因为这其中有我的汗水和智慧。能力的具备不是一天两天的事，在座的许多同事都让我很敬佩，你们所具备的工作经验和人生历练是我非常欠缺，急需学习的。但是，站在各位面前的这个我，还是想凭着自己的责任心和干劲，凭着自己不断提升的学习和工作能力、凭着自己的开拓和创新意识，来弥补。

第三，以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。老实地讲，有人说客户部好；也有人说客户部不好，又是贷前调查，又是组织资金，还管着不良贷款一摊子，全是麻烦事，而且风险太大了！说的都没错，可是我要说，我不把它看成风险，而是把它看成是一种责任和一个可以有所作为的空间。客户部，作为ｘｘｘ农行对外的前台，它要面对的是不同的客户，它要拓展的是更为广阔的市场，它必须守原则，必须遵守规范，但又必须具备一种主动的营销意识，以及开拓和创新的能力。可以说，客户部是我们贯彻省农行“以客户为中心”的经营理念的最前沿，将来还会随着农行的发展和壮大被赋予更多的责任，在这儿我一定能得到非常好的锻炼。万科老总王石说：“市场并非很艰难，你用多一分工，就会有多一分回报”。

如果我竞聘客户部综合岗成功，我的处事原则和风格是：要把客户当“上帝”，首先要把同事当“上帝”。建立融洽的人际关系。多层面、多角度地善待同事，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。我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，在交往中凝聚合力，在工作中形成动力，使我们客户部成为一支充满活力和战斗力的集体。

如果我竞聘成功，我的工作目标和具体措施是：

以行领导下达的各项目标任务为已任，争取行领导对本部门工作的重视和支持，全面完成行领导和本部门领导交办的各项事务，举措一：采取散发宣传材料和填写问卷等方式为客户提供相关的金融产品和经济信息，以扩大农行知名度和影响力；举措二：针对不同的目标客户，制定相应的营销策略，为客户提供更为丰富的金融套餐和度身定制的个性化金融服务；举措三：要充分抓住节假日期间揽储的黄金时机，开展切实可行的营销活动，以取得宣传和增储的双丰收。总之，在日常工作和生活中，要特别注意信息的收集和分析。想得到才做得到，才能最大限度的挖掘潜在客户。

我相信：世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。“疾风知劲草”，我会在今后的摸索中，面对困难，更加朝气蓬勃，更加主动地搞好工作，在工作实践中得到锻炼，经受考验。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，不管我有幸竞聘上客户部综合岗，还是继续留在原来的岗位，我都将牢固树立“爱岗敬业、以行为家”，为我行美好的明天勤奋工作，为我们这个共同的家园贡献自己最大的力量！

谢谢各位领导、各位评委！

尊敬的各位领导、评委、同志们：

大家好！

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金融事业而来。能够亲身参与我们ｘｘ银行ｘｘｘ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ｘｘ银行ｘｘｘ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。

这次，我竞聘的岗位是：支行行长。根据省分行的改革思路，我行已实行了“公司业务上移，个人业务下沉”战略，对网点功能进行重新定位。目前营业网点的功能是：向个人、单位提供结算、金融服务，销售各种个人金融产品，拓展个人银行业务、维护个人客户关系。网点分为精品网点、多功能网点和一般网点。支行目前是多功能网点，正在报批精品网点。网点作为银行最基层的经营单位，经营目标是效益最大化。我行2024年的经营目标是：以“三个经营”和省行、支行经营方针为指导，以加强内部管理为保障，充分利用网点资源，大力发展个人银行业务和中间业务，全面提升网点的经营效益，努力实现储蓄存款新增4200万元，中间业务收入50万元，利润新增20%，同时完成支行下达的其他各项考核指标，确保全年无案件、无事故发生。

为实现以上目标，我准备从以下几方面开展工作：

一、经营客户，提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点

我行位于黄埔大道西旁，对面是区政府，毗邻南海黄埔，其所在区域是天河区行政、生活的中心，临近居民较密集，客户资源相对较丰富，该区域一直是金融机构必争之地。在以我行为中心的前后300米范围内，聚集了6家商业银行，金融竞争异常激烈。经过11年的发展，该办已吸收、积累了大量的客户，目前已有客户44，000户，储蓄存款余额为19，300多万元，但是户均存款仅4，300元。可见，本办个人客户总量虽不少，但低端客户占绝大多数，造成业务量大，办理业务人多，客户等候时间长，难以吸引、留住优质客户，存款增长有限。

要使储蓄存款有较大幅度的增长，我认为：首先，要经营好客户。经营客户，就是要对客户进行综合评价，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向和方法，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，从而扩大网点的盈利空间。网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，通过各种方式了解客户信息，如对存量客户，可通过查看每天打印的《储蓄重要事项稽核清单》，找出余额达到一定数额的客户帐号，然后通过帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的VIP客户；对新客户，一定要求前台柜员配合，对大额存款客户资料详细登记，并及时发放VIP卡，逐步建立完善的客户档案，便于加强与客户的沟通与联系，全面提高客户维护水平。为VIP客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等VIP服务，增强对客户的吸引力与凝聚力，从而提高VIP客户的占比。第二，要主动走出银行，积极营销。营销人员要对周边的社区资源、环境变化、市场动态等进行认真的调查分析，及时掌握信息，并根据相关信息，积极、主动开展工作，走出行门，走进社区，主动出击，将客户带进银行。对于陌生的环境，可通过旁人的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。第三，根据客户的不同需求，能为客户提供不同的金融产品，满足客户的需求，并能以优质柜台服务不保障。

二、大力拓展中间业务，提升盈利能力

在存贷利差不断缩小的今天，中间业务已成为银行增加利润的重要来源。我行的中间业务主要来源于结算收入、银行卡收入和代收、代发手续费收入，收入来源渠道较窄。明年，我办将在继续加大原有中间业务产品营销的基础上，不断拓宽新的收入渠道，增加中间业务收入。具体思路是：1、深入到各大市场，营销“速汇通”；2、与花地房地产有限公司联系，争取明年交楼的万贤苑300多户的代扣费业务，并以此为契机，进而争取该公司属下中鹏物业管理公司的和区府宿舍共1000多户的代扣费业务；3、充分调动全办员工的营销积极性，在实行柜台流程再造后，把压缩的后台人员充实到营销岗位，在大堂设置机动营销人员，加大对柜台代理保险、代理基金、代理国债、银证通的营销力度，增加代理证券手续费收入；4、向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。

三、加强个贷管理，发展个人资产业务

资产业务是高风险业务，在发展业务时，我办将注重风险的防范，严格把好风险控制关，对每一笔个贷都认真落实贷前调查，上门实地察看抵押物，严格控制放贷成数。发展目标以代发工资、我行的VIP客户、收入稳定的公务员、事业单位等目标客户为主，同时，计划与区个体协会联系，举办一次个贷业务宣传活动，为有资金需求、信用好、有抵押物的工商个体办理生产经营性个人贷款。

四、加强内控基础管理，防范风险

银行是经营风险的行业，风险防范是银行一项常抓不懈的基础工作。作为网点负责人首先要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是我们各项业务健康发展的基础和保证。不仅本人要做执行规章制度的模范，还要经常教育员工，不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。只有在柜台业务办理的每一项业务、操作的每一个节都按章处理，风险是可控的。除此之外，还必须依靠、支持风险经理的工作，充分发挥风险经理对网点柜台的交易、授权以及核心环节实施全面协调、监督与控制的职能。在规范、有序的基础上发展业务，使办事处的业务发建立在扎实管理的基础上。

五、加强员工队伍建设，提高员工素质和网点服务质量

员工是网点最重要的资源。加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是网点负责人的重要工作之一。我认为：作为网点负责人，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，在网点营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在办事处形成良好的学习氛围，提高员工素质。如定期组织点钞、辨钞、汉字输入等业务技能培训和考核，强化前台柜员的操作技能，提高业务办理速度，减少差错和客户投诉。除组织技能上的培训，还要多进行我行金融产品和营销技能的培训，让所有员工都熟悉掌握本行的各种个人金融产品，每一个员工都能胜任业余的产品宣传、营销工作。继续推行有效的激励与约束机制，建立科学的考核办法，主要体现在对绩效工资网点实行二次分配上，实行彻底的同工同酬，真正体现多劳多得、奖勤罚懒、奖优罚劣的分配原则，拉开收入差距，对工作起到积极的促进作用。

我相信，有省分行领导的正确指导，有支行领导的大力支持，有我行各位同事的齐心协力，有我本人倾心尽力的工作，桥东办一定能增创佳绩，再上新台阶，实现网点业务总量、经营效益和服务质量的全面提升。

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

首先，感谢各位领导和同事们能给我这样一个机会，来参加会计主管的竞聘，这是对我多年来工作态度与工作成绩的充分肯定！

请允许我做一下自我介绍吧。我叫，今年39岁，本科学历，中级会计师。19ｘｘ年我进入交行，做过出纳、储蓄、会计工作、省行会计部检查辅导员，目前代理天桥支行会计主管。这些年来无论从事哪个岗位，我都要求自己本着“勤勤恳恳、扎扎实实、好学上进”的态度，努力工作，毫无怨言。

梅花香自苦寒来。随着多年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，工作也取得了一定的成绩！记得有位哲人曾经说过：\"不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。\"如今，我有自信，更有勇气走上竞聘的舞台，因为我觉得自己有信心也有能力担任一名会计主管，做好应履行职责，组织与领导好本行的会计工作，保证完成领导布置和交待的各项工作任务，以保证银行各项任务顺利完成。

参加本次竞聘，我在以下五个方面具有很大优势：

一、具有正直的人品、良好的修为、顽强的毅力。想做好领导，首要是做好人。我为人一直胸怀坦荡，公道正派，注重学习，时刻保持先进的思想，努力使自己成为一个有高尚的人；工作中吃苦耐劳，认真负责，领导布置的任务，都能全身心去做。

二、学习能力很强，理论知识扎实。虽然我是英语专业，但参加工作后利用业余时间学习并取得了中级会计师资格。近20年的工作实践不仅使我通晓了丰富的专业知识，更使我掌握了切实的学习方法。参加工作以来，我一直寓学于干，寓干于学学习各种业务技能，不断丰富自我、完善自我、提升自我。

三、工作经验丰富，工作能力较强。在领导和同事的信任与期望下，通过自己脚踏实地的工作，大大提高了自己的思维辨析能力、组织协调能力、社会交际能力，熟练地掌握了整个会计工作流程，能够独立胜任前台所有岗位。自己的工作得到了领导和同事的充分肯定。

四、具有强烈的事业心、进取心和创新意识。我热爱交行，愿意为交行更加勤奋努力地工作。我热爱会计工作，珍惜自己的岗位，兢兢业业、一丝不苟、认认真真做好每项工作。多年的工作经历培养了我坚持原则、严明纪律、吃苦耐劳的思想品质和雷厉风行的工作作风。

五、始终坚持文明服务，积极维护交行形象。面对客户坚持原则，同时又不激化矛盾，使客户理解我行的各项规章制度。并经常帮助同事处理各种疑难问题。

会计主管应该既是管理者，又是工作人员。在工作中，应在自己的职责及领导授权范围内开展工作，与领导在工作上保持高度一致，当好领导的参谋和助手；同时还要具有全局观念，站在领导的角度去看问题、想问题，凡事从大处着眼，识大体，顾大局。特别要注意搞好团结，人尽其才，善于对所属人员进行合理调配，发挥每个人的专长，充分发挥大家的工作积极性，齐心协力地做好各项工作，顺利完成各种任务。保证各项工作依照会计基本制度与财务管理的各项制度、办法来完成。

如果我能够走上会计主管的工作岗位，我的工作思路是：

一、根据新形势需要，深入掌握各项规章制度、操作规程和业务知识，理论联系实际，将所学充分运用到工作中，不断提高业务质量和工作能力。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。做到让领导放心，群众满意。

二、履行职责，不断强化决策管理。做到事前有准备，事中有检查，事后有说法。主动向管理要效益。

（一）是以人为本，每个人都是风险点，人人都是安全员。规范操作，强化内部约束，对日间会计的重点业务，重点岗位，重点人员重点环节，实行精细化管理。防范案件事故的发生，把风险关在门外。。（二）是组织好支行日间会计核算，保证会计及工作的正常进行。确保账账，账实，账表，账据，账簿，账卡内外账务核对相符。（三）是根据会计工作的重点，加强天桥支行的电子对账率，银企对账，支付密码器使用率的推行。

三、深刻体会王锋行长“服务就是品牌、服务就是管理”的服务理念。员工素质的高低直接决定会计核算质量和服务水平的高低。坚持做到定期或不定期组织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。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。在会计规范化服务达标基础上，为客户提供差异性、个性化的服务。为交行业务的增长奠定了坚实的基础和良好的环境。

人生充满挑战和机遇，交行有我赖以生存的事业，有我预见的未来，我非常感谢在天桥支行生活，工作带给我的快乐和启示。对于我来讲，这里有领导对我的信任，有同志们对我的支持，有客户对我的尊重。她让我的人生变得丰富多彩。我要说的是：给我一些阳光，我将折射更多的光芒。给我这个职位，我一定会做得更加完美。我诚恳的希望各位领导、各位评委能把您期待的一票投给我：相信我、选择我、支持我。谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！我叫ｘｘｘ，19ｘｘ年出生，ｘｘ学历，ｘｘ年ｘｘ月参加工作，我现在的岗位是ｘｘ支行营业部的一名综合柜员，今天竞聘的岗位是客户经理。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工，今天怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘，首先我要由衷地感谢领导和同志们给我提供了这样一个展示自我、公平竞争的机会。客户经理是一份富于挑战性的岗位，我喜欢挑战，我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值，勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。下面，我从岗位认识、自身优势、目标任务、工作思路四个方面来展示自己。

一、岗位认识

谁赢得了客户，谁就赢得了市场，赢得了效益。所以客户资源现已成为各银行间必争的蛋糕。建立以客户为中心，满足客户的各种金融服务需求，提高服务质量，实现客户经理制是目前银行业的首要任务。客户经理作为联系银行和客户、沟通信贷业务和市场需求的桥梁，担负着全面深入了解客户需求，为客户提供综合性、全方位优质服务，为银行拓展产品营销，为经营管理决策和金融创新提供准确、有效信息的重要职责。我愿意在这一岗位上为ｘｘ行的事业做出更大的贡献。

二、自身优势

俗话说，没有金刚钻，别揽瓷器活。干好客户经理工作，我有自己的优势方面：

一是我非常热爱金融事业。我ｘｘ年走出校门后，就来到ｘｘ银行工作，在各位领导的悉心培养下，在同事们的热情帮助下，我由一名不谙世事的大学生，逐渐成长、成熟起来。ｘ年来，我的青春在这里激扬，我的梦想也将在这里实现，我深深热爱着ｘｘ银行这片沃土，这份热爱激励着我在工作中牢记责任、执着事业、无私奉献，为ｘｘ银行的发展尽全力、做贡献！

二是我有很强的工作责任心和进取心。进行以来我一直从事综合柜员岗位的工作，做到了干一行爱一行，对待工作认真负责，所办理业务无一重大差错。同业竞争日趋激烈，我们年轻人只有迎难而上，苦干实干，多做贡献，才能不断提升自身价值，实现心中理想。客户经理对我来说是个新的岗位，但我相信自己的能力，如果能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

三是具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。同时，我的家庭有着良好的社会关系，我的爸爸在ｘｘ工作，妈妈在ｘｘ工作，叔叔、舅舅……等等。良好的社会关系对于一个客户经理来说肯定是如虎添翼。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能胜任客户经理岗位。

三、目标任务

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能提高业务技能，搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户。我的目标是：一年中营销公司客户ｘｘ户，吸收公司存款ｘｘ万元，……等等。

四、工作思路

尊敬的各位领导、各位评委、同事们，我深知客户经理不是名利的象征，而是一份沉甸甸的责任。如果我能够得到大家的认可，走上这一工作岗位，我将以客户为中心，以市场为导向，脚踏实地、勤奋工作，加强营销力度、强化优质服务、坚持合规操作，创造出色的工作业绩。具体来说，我将做好以下几方面的工作：

一是尽快适应岗位转换。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，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。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。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。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。

二是积极主动营销、挖掘客户源。我会制定一份详细的工作计划，并呈交部门负责人，虚心听取他的意见。具体内容如下：①到我们支行辖区市场进行客户资源调查，熟悉每家有价值的企业，并造表记录。②对所获得的资料进行认真分析，筛选几个重点客户进行攻关，并对攻关结果进行总结，积累经验。③理清自己的人脉关系，争取叫有能力的亲戚朋友支持我的工作。④对有价值的客户，我已做好心理准备，不管失败过多少次、经受多大的困难，我都会坚持不懈做好打持久战的准备。⑤客户不论大小，我将采取捆绑式的营销方式，包括：信用卡、存款、POS机、对公新开户等各项我行金融理财产品。⑥对客户营销产品，我采用渐进式、多择一的营销方式，对开发出的客户争取做到不会空手而归。⑦我知道要迎得一个有价值的忠实客户不是一件容易的事，我会阅读大量的书籍，扩大自己的知识面，对个性客户采用差别式服务，定期对客户进行回访，和客户交朋友并掌握客户心态；对优质重点客户在攻关前，我会阅读客户所属行业资料，拉近与客户的亲和力，增加共同语言，提高成功率。⑧花大力气维护好老客户，并在此基础上循序渐进的开发新开户，稳扎稳打步步为营。

三是细分客户，不断提高客户经营水平。对于信贷客户，我将行“一户一策”，有针对性地进行客户管理，同时要强化风险意识，实行动态管理，随时随地了解客户的生产经营情况，充分挖掘客户贡献潜力，优化客户收益结构，创新服务，真正解决客户需求。

四是加强学习，不断提高自身综合素质。“学而不思则罔，思而不学则怠”。作为客户经理，我要把在工作中不断学习提高作为永远的追求，要认真学习金融法律法规和规章制度，认真学习各项业务知识和操作规程，不断提高自己的业务能力，为更出色地完成工作奠定基础；另外，我还要树立“没有执行就没有一切”的理念，养成雷厉风行的工作作风，以速度取胜，以创新争先，切实承担起自己的责任，使自己“赢在执行”！

银行的客户经理队伍是一只高素质的营销队伍，他们熟悉银行所有业务，知识面广，应变能力强，具有较强的语言表达和写作能力。如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言，以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为ｘｘ银行事业努力工作。

谢谢大家！

各位领导，各位评委，同志们：

大家晚上好！

我叫ｘｘｘ，现年34岁，共产党员，大学文化，会计师任职资格。19ｘｘ年7月，从ｘｘｘ学院财政系毕业后，分配到建行ｘｘｘ支行，先后从事过会计、资金清算、微机管理员等工作；ｘｘ年8月调到原ｘｘｘ分行人事教育部工作，今年5月参加中层干部公开竞聘，被聘任为ｘｘｘ支行人力资源部经理。

这次区分行党委决定对直管行行领导岗位实行公开竞争，对于调动广大员工创业的积极性，激励年轻干部全面发展，健康成长，具有重大意义。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、挑战与机遇并存的今天，适逢这次难得的竞岗机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自己，接受检阅。

我竞聘的岗位是ｘｘｘ支行行长助理，行长助理属于决策者的参谋人员。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。行使行长授予的权力，对于行长委托的一些工作，大胆管理，勇于独当一面。

通过反复自我评价，我认为自己具备担任行长助理岗位的基本条件，并有以下优势。

一是具备扎实的专业知识，熟悉银行业务，计算机应用能力强。

毕业至今，我一直没有放松自身的学习。多年来，通过加强政治理论学习，使自己的思想修养得到了明显的提高。同时，通过对新知识、新业务的学习，不断提高自身的业务技能。在ｘｘｘ支行会计营业室工作的四年里，我熟悉了建行会计核算业务，并于1997年通过了全国会计师专业资格考试。后来，行领导安排我担任ｘｘｘ支行微机管理员，我克服了非计算机专业毕业的许多困难，刻苦自学，钻研摸索，使自己的计算机水平得到了很大的提高，使计算机知识与银行业务知识有机得结合了起来，工作得到了上级行的肯定。1999年为处理计算机ｘｘ年问题，我被借调到原ｘｘｘ市分行科技部工作了近一年的时间。由于自己多年一直能坚持学习，并且能学以致用，学用结合，今年我的家庭被建行ｘｘｘ区分行工会授予\"学习型家庭\"称号。二是具备较强的工作能力。

参加工作十多年来，我先后从事过会计员、微机管理员、人事部门干部等工作，每一个岗位，每一种经历都使我受益匪浅，在领导的培养及同事们的帮助下，我的工作能力得到了不断的提高。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！

三是具备强烈的责任心和吃苦耐劳的精神。

人们常把生命比作蜡烛，每个人发出的光亮是不同的，但有多少光就要发出多少亮。这是我多年来的工作信条，无论是在哪一个岗位，我都兢兢业业、勤勤恳恳，干一行爱一行，努力把工作做得最好。连续多年被支行和上级行评为先进个人或优秀共产党员。

四是具备较强的文字写作能力。

参加工作多年来，我一直坚持多读书、勤钻研、多研究、勤思考，结合平时工作撰写的论文，先后有10篇发表在省级以上刊物上。

综上所述，我认为我具备了行长助理这一职位所需的条件，并且相信自己能够胜任这一职位。

如果这次我竞聘成功，我会从以下几个方面着手，尽心尽力履行好自己的职责。

1、摆正位置，做好领导的助手和参谋。

对于如何履行好行长助理的工作职责，我认为最重要的应该是认清角色、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、到位不越位。具体概括为\"一个原则\"、\"三个转变\"。

\"一个原则\"就是上为领导分忧，下为群众服务，并把它作为全部工作的出发点和落脚点。作为行长助理，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，充分发挥主观能动性，增强工作的预见性，力求想在领导之先，做到多未雨绸缪而少亡羊补牢，多\"雪中送炭\"而非\"雨后送伞\"。

\"三个转变\"就是进行换位思考，实现由中层干部向行领导角色的转变，实现由事务型工作向综合型工作的转变，实现由自我管理向全面管理的转变。

2、在继续加强自身学习的同时，协助行长搞好对员工的培训，争创\"学习型银行\"。

ｘｘ年5月ｘｘ同志在apec会议上发表的讲演中，就提出了创\"学习型\"社会的要求。总行今年推行的人事与激励约束机制改革的四大内容之一就是培训体制改革。我今年担任支行人力资源部经理后，在7月份时邀请了ｘｘｘ大学经济管理学院副院长ｘｘｘ教授到行里对中层干部和员工进行了管理和营销知识的培训，并与ｘｘｘ大学达成了长期培训合作协议。今后，将协助行长进一步加强对员工的培训力度，增强员工履行岗位的能力。力争把ｘｘｘ支行建设成为\"学习型银行\"。

3、发挥自己作为ｘｘｘ本地人，有广泛的人际关系，对县财政局等优质客户主要领导有一定影响力的优势，在稳定老客户，发展新客户方面继续发挥作用。

各位领导，各位评委，各位同事，古人说：\"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。\"既然是竞争上岗，就会有上有下，有进有退，无论上下，我都将以上面这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。

谢谢大家！

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