

# 银行岗位竞聘方案(优质9篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 银行岗位竞聘方案篇一

大家好！

我是来自xx支行的xxx，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年28岁，20xx年毕业于xx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。后转至xx区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行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xx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，我能出色的做好这项工作。

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。

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。

我相信自己有实习、有能力做好银行理财经理这个职位，做好理财经理的相关工作，为xx银行的发展贡献出自己的一份力量。

谢谢大家！

## 银行岗位竞聘方案篇二

首先感谢各位领导给了我这样一次锻炼机会，也感到很荣幸。

1、虽然我现在是在网点工作，但会计部的领导与同事对我都比较熟悉，领导是我一向尊敬的老上司，同事是我曾经共事的好同事，我自己虽然在会计部工作的时候主要在项目组工作，但毕竟也是从会计部出去，这次如果能够回到老本营来，我相信一定能够尽早进入最佳工作状态，配合部门领导与其它科室共同做好全行会计结算业务的管理工作。

2、近几年来我有在分行部门与网点工作的双重经历，熟悉本外币各项结算业务。虽然我在分行工作时主要参加项目组的系统开发工作，但这有助于我对整个会计结算业务知识的梳理，尤其是参加系统的开发，使我对目前运行的\*\*系统有了更深入的了解，不仅能做好系统结算业务参数的维护管理，而且能及时适应结算业务的变化推动系统功能的优化，促进全行结算业务管理水平的提高。另外，在网点半年的会计主管工作经历使我对柜面的会计结算业务有了比较全面深入的了解，不仅能根据结算业务的变化及时的建章立制，而且能使推出的各项结算业务管理办法具有更强的可操作性。

3、我从事过多年的外汇会计结算业务，可以发挥自身这方面的优势，加强对外汇会计结算业务的管理，推动外汇会计结算业务进一步规范发展。

下面谈谈我竞聘结算科经理这一岗位的工作设想：

1、要有全局观念，以整个部门的工作大局为重，配合部门领导与其它科室共同把全行的会计结算业务管理好。

2、带领科室全体员工加强全行本外币结算业务的管理工作，

一方面做好人民银行和总行关于结算业务的规章制度的贯彻实施，一方面根据我行实际制定本外币会计结算业务制度、管理办法及操作流程，使我行的会计结算业务在现有的良好基础上，得到更好的规范与发展。

3、会计结算业务历来都是银行经营的高风险部位，如果我是结算科经理，我将始终把加强结算业务的内控建设摆在极为重要的位置，从规范结算业务的柜面操作与加强管理两方面入手，努力消除各种风险隐患，确保将结算部位风险降到最低限度。

4、根据结算业务的发展变化，适时的提出结算业务方面的系统功能优化方案，提高对全辖结算业务的监管效率与监管水平。比方说，这次关于新的单位银行结算账户管理办法，结算账户的时限控制与转账结算方面的一些新变化，如果通过系统自动控制，可以大大降低监管成本。

5、加强对网点会计结算业务的管理与服务，促进柜面业务规范发展。

以上是我的竞聘报告，最后，我要谈的是，不管竞聘结果如何，我都将一如既往的在我新的工作岗位上尽职尽责做好本职工作，就我目前的工作岗位来说，作为分行委任会计科长，可以说都在会计部的领导下开展工作。如果我能竞聘成功，我将竭尽全力的按照部门领导的布署与以上的工作设想开展工作；如果我仍然留在网点工作，希望会计部各位领导今后能给予我以及我所在的网点更多指导与帮助。

再次感谢各位领导给了我这样好的锻炼机会。谢谢大家！首先感谢各位领导给了我这样一次锻炼机会，也感到很荣幸。

1、虽然我现在是在网点工作，但会计部的领导与同事对我都比较熟悉，领导是我一向尊敬的老上司，同事是我曾经共事的好同事，我自己虽然在会计部工作的时候主要在项目组工

作，但毕竟也是从会计部出去，这次如果能够回到老本营来，我相信一定能够尽早进入最佳工作状态，配合部门领导与其它科室共同做好全行会计结算业务的管理工作。

2、近几年来我有在分行部门与网点工作的双重经历，熟悉本外币各项结算业务。虽然我在分行工作时主要参加项目组的系统开发工作，但这有助于我对整个会计结算业务知识的梳理，尤其是参加xx系统的开发，使我对目前运行的xx系统有了更深入的了解，不仅能做好系统结算业务参数的维护管理，而且能及时适应结算业务的变化推动系统功能的优化，促进全行结算业务管理水平的提高。另外，在网点半年的会计主管工作经历使我对柜面的会计结算业务有了比较全面深入的了解，不仅能根据结算业务的变化及时的建章立制，而且能使推出的各项结算业务管理办法具有更强的可操作性。

3、我从事过多年的外汇会计结算业务，可以发挥自身这方面的优势，加强对外汇会计结算业务的管理，推动外汇会计结算业务进一步规范发展。

下面谈谈我竞聘结算科经理这一岗位的工作设想：

1、要有全局观念，以整个部门的工作大局为重，配合部门领导与其它科室共同把全行的会计结算业务管理好。

2、带领科室全体员工加强全行本外币结算业务的管理工作，一方面做好人民银行和总行关于结算业务的规章制度的贯彻实施，一方面根据我行实际制定本外币会计结算业务制度、管理办法及操作流程，使我行的会计结算业务在现有的良好基础上，得到更好的规范与发展。

3、会计结算业务历来都是银行经营的高风险部位，如果我是结算科经理，我将始终把加强结算业务的内控建设摆在极为重要的位置，从规范结算业务的柜面操作与加强管理两方面入手，努力消除各种风险隐患，确保将结算部位风险降到最

低限度。

4、根据结算业务的发展变化，适时的提出结算业务方面的系统功能优化方案，提高对全辖结算业务的监管效率与监管水平。比方说，这次关于新的单位银行结算账户管理办法，结算账户的时限控制与转账结算方面的一些新变化，如果通过系统自动控制，可以大大降低监管成本。

5、加强对网点会计结算业务的管理与服务，促进柜面业务规范发展。

以上是我的竞聘报告，最后，我要谈的是，不管竞聘结果如何，我都将一如既往的在我新的工作岗位上尽职尽责做好本职工作，就我目前的工作岗位来说，作为分行委任会计科长，可以说都在会计部的领导下开展工作。如果我能竞聘成功，我将竭尽全力的按照部门领导的布署与以上的工作设想开展工作；如果我仍然留在网点工作，希望会计部各位领导今后能给予我以及我所在的网点更多指导与帮助。

再次感谢各位领导给了我这样好的锻炼机会。谢谢大家！

### **银行岗位竞聘方案篇三**

我从小学到现在班干部一年没拉下，但我一身干净，没有“官相官态”，“官腔官气”；少的是畏首畏尾的私虑，多的是敢做敢为的闯劲。

我想我该当个实干家，不需要那些美丽的词汇来修饰。工作锻炼了我，生活造就了我。戴尔卡耐基说过“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应该认为自己有资格提任这个或那个职务”。

我相信，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我的勇气和才干，凭着我与大家同舟共济的深厚友情，这次竞选演讲给我带来

的必定是下次的就职演说。我会在任何时候，任何情况下，都首先是“想同学们之所想，急同学们之所急。”我决不信奉“无过就是功”的信条，恰恰相反，我认为一个班干部“无功就是过”。因为本人平时与大家相处融洽，人际关系较好，这样在客观上就减少了工作的阻力。我将与风华正茂的同学们在一起，指点江山，发出我们青春的呼喊。当师生之间发生矛盾时，我一定明辨是非，敢于坚持原则。特别是当教师的说法或做法不尽正确时，我将敢于积极为同学们谋求正当的权益如果同学们对我不信任，随时可以提出“不信任案”，对我进行弹劾。你们放心，弹劾我不会像弹劾克林顿那样麻烦，我更不会死赖不走。

既然是花，我就要开放；既然是树，我就要长成栋梁；既然是石头，我就要去铺出大路；既然是班干部，我就要成为一名出色的领航员！

流星的光辉来自天体的摩擦，珍珠的璀璨来自贝壳的眼泪，而一个班级的优秀来自班干部的领导和全体同学的共同努力。

我自信在同学们的帮助下，我能胜任这项工作，正由于这种内驱力，当我走向这个讲台的时候，我感到信心百倍。

你们拿着选票的手还会犹豫吗？谢谢大家的信任！

## 银行岗位竞聘方案篇四

大家好！首先感谢行领导为全体员工提供了一个公平、公正、公开的竞争环境，使大家能有机会走上这个演讲台，各显其能，各尽其才。作为其中的一员，我感到非常荣幸。这次竞聘对我来说，成功固然重要，但更主要的是能锻炼自己，提高自己，使自己在竞争中走向成熟。我会抓住这次竞争的梯阶，使自己在事业上更上一层楼。今天，我竞聘的是：××。

经过综合权衡，我认为自己的具有以下几点竞聘优势：

第一，我政治素质过硬，具有良好的个人素质。我接受过良好的教育，闲暇之余我经常学习一些党的文件，不断提高自己的政治觉悟。我谦虚、谨慎、诚实，乐于助人，廉洁奉公、为人正直，做事讲原则，严格遵守职业纪律。工作以来，在各级领导和同志的支持帮助下，通过自己的勤奋学习，刻苦锻炼，使自己的政治素质、业务水平、工作能力都得到了很大提高。

第二，我具有扎实的知识丰富的工作经验。参加工作后，新的形式对人员提出了新的要求，为了跟上时代的步伐，我不断加强学习。我参加工作已经××年了，从事过多种岗位工作，无论无论是季度不年度考核，评分一直都是名列前茅。今年9月，各项存款净增20xx万元，因月底有个财政单位有一笔1300万元的存款急用，预计最近可返回。各项中间业务收入由20××年的34万元增长到现在的70多万元，居全市农行所辖分理处前列。

第三，我具有较强的管理协调能力。我熟悉银行工作的政策性、法规性，善于通过制定一些规章制度来加强管理。平时工作中我就喜欢看一些管理方面的书，崇尚现代管理理念，我相信这些对我做好以后的工作必将大有裨益。工作中我善于组织协调各个部门之间的关系，善于协调领导和员工的关系。使各项工作在和谐的环境中有条不紊地开展。

第四，我爱岗敬业，勇于创新。自参加工作那天，我就深深地喜欢上了银行工作，并以极大的热情投身工作。“干一行就要爱一行，爱一行就要专一行”，这是我一贯的工作原则。也正是抱着这样一份责任心投身工作，才使得我在工作中不断进取，取得好成绩。

第一，真诚讲团结，摆正位置，当好参谋。作为一名副职，除了做好本职工作以来，还要做好组织协调工作。我将摆正位置，正确认识自己，当好科长的助手，胸怀全局，服从领导的安排，积极做好所分管的工作，努力做到工作到位不越



位，协助管理不越权，建言献策不添乱，加强团结不分散。要善于和敢于承担责任，推动工作，注意当好“班长”，调动副职及其他员工的工作积极性，真正让领导放心、上下级称心、全体员工顺心。

第二，突出重点，抓好营销工作。要加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，并以各种金融产品为手段，为不同的客户“量体裁衣”，实行存、贷、中间业务的捆绑式营销。把着力点放在优质个人客户、优质民营企业客户上，了解他们的金融需求，分层次制订方案，提高优质客户、重点核心客户的忠诚度和贡献度，抓好营销工作。

第三，创立品牌，做好服务工作。协助行长加强对潜在优质客户的筛选，尤其是要注重细节，把差别服务做细做实，使大客户切实感受到“一对一”个性化、亲情化服务的优点，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务的方法，并通过记录大户资金和个人生活台帐，经常性地走访，切切实实做到在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与客户交往中凝聚力。

第四，拓展业务，防范风险，提高经济效益。牢固树立“效益第一”的理念，抓好抵押贷款代理资产工作，坚持到大小客户齐抓，做好业务推广，努力开发中间业务市场，开发结算大户、代理和委托业务大户的委托业务。强化企业意识、经营意识，建立信用评价体系，寻求银企沟通渠道，建立担保机构；要抓住有利时机，积极消化不良资产。并加强内部管理为保障，大力发展个人银行业务和中间业务，全面提升整体效益。

第五，加强贷后管理，努力调整信贷结构。在领导的带领下团结广大员工努力拓展市场，严把市场准入制度，加强贷款管理及贷后检查工作，及时将客户的各类信息进行汇总整理，完善应急事件处理体制，努力调整信贷结构，打破传统信贷投放模式，更新观念，积极开展和扩大消费贷款业务。

各位领导、各位评委，此次竞聘，无论成功与否，我对银行事业热爱之心都丝毫不会改变。如果我能有幸得到你们的信任，我将把自己全部的精力与心血都投入到以后的工作中去，为我们银行的快速发展而努力奋斗！

谢谢大家！

## 银行岗位竞聘方案篇五

大家好！

在这里我以一颗平常的心，参与支行综合办公室经理岗位的竞聘。首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争上岗的机会！此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的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。我现年××岁，（……简单写写个人简历以及曾经担任过的职位）

“三个适度”是冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次。

谢谢大家！

## 银行岗位竞聘方案篇六

大家好！

首先, 具有较好的英语听, 说, 写能力, 熟悉银行间函电往来的英文表述, 同时精通电脑系统的各项操作。

除此之外, 在我工作的三年里, . 除了学到了丰富的银行业务知识和银行服务理念外, 让我感悟最深的, 还是在我每一次去处理各种机遇与挑战并存, 成功与辛酸交织的日常工作的時候。

如何调整自身的心态, 在求真务实中认识自己, 在积极进取中完善自己的一个过程. 换言之, 在业务能力培养的同时, 我会更注重的是自身心理素质的修养. 以使自己时刻保持一种爱岗敬业, 积极乐观的工作态度, 使自己青春的激情在工作中时刻得到绽放。

第一, 对突发事件快速处理的应急和变通能力.

第二, 较高地风险防范意识

第三, 较强的心理素质修养及心理承受能力

第四, 良好的服务意识

总的来说, 假如在此次竞聘中我能成功, 我将本着爱岗敬业, 脚踏实地的工作态度, 在业务岗位上努力担当业务尖兵的同时, 我还会主动协助部门领导, 积极开展与同事及支行间的业务交流与学习, 从而进一步提高自己以至全行的国际业务水平。

我的演讲完毕, 谢谢大家!

# 银行岗位竞聘方案篇七

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，同时也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xx年从部队退伍后，进入支行分理处，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xx年开始读xx大学专业的本科函授□xx年即加入光荣的中国共产党。自加入xx银行以来，由于我勤勤恳恳，兢兢业业，多次被评为先进个人□xx银行给了我成长和成功的舞台，我也愿意为xx银行的发展奋斗终身!

我竞聘的岗位是行长，我竞聘这个职位具有诸多优势：

一、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、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也得到了不断的提高。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。同时借此机会，向所有关心、支持我成长的领导和同事，表

示衷心感谢!

三、勤奋好学，业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我从事过多岗位的工作锻炼，无论是在业务学习中，还是在业务治理上，我始终坚持走到哪里就学到哪里，向领导学习，向专业人士学习，向同行学习，向实践学习，不给自己留疑问。我是军人出身，刚参加工作时，我从基础的点钞、打算盘学起，三个月内让我从一个门外汉变成了多面手，熟练掌握掌握了会计、信贷等岗位的各项规章制度和业务流程。除了函授课程，闲暇之余，我还积极自学，不断为自己“充电”使自己在长期的业务工作中积累了一套较为成熟的工作思路和方法，在治理和改革中也有自己的见解和方法。

一是尽力做好行长一职。作为行长，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xx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。

成功源于不断的追求。各位领导、评委、同事们，面对你们的信任和期待，我看到了希望所在，同时也清楚行长一职所存在的压力和责任所在，但是我相信，只要我肯努力，把困难视为动力，不负众望，让自己的人生价值得到进一步提升。希望大家给我这个机会，让我们一起扬帆起航、共同进步！

## 银行岗位竞聘方案篇八

大家好！

首先非常感谢分行领导，感谢人事激励与约束机制改革给予我们这样一个展现自我的机会。而我今晚也非常有幸能有资格与各位同事来一起竞聘一级业务员的职位。

首先，具有较好的英语听，说，写能力，熟悉银行间函电往来的英文表述，同时精通电脑系统的各项操作。

再者，熟悉国际间结算与支付业务，国际贸易实务及最新的结售汇外管政策法规，除此之外，在我工作的三年里，除了学到了丰富的银行业务知识和银行服务理念外，让我感悟最深的，还是在我每一次去处理各种机遇与挑战并存，成功与辛酸交织的日常工作的時候。

如何调整自身的心态，在求真务实中认识自己，在积极进取中完善自己的一个过程。换言之，在业务能力培养的同时，我会更注重的是自身心理素质的修养。以使自己时刻保持一

种爱岗敬业，积极乐观的工作态度，使自己青春的激情在工作中时刻得到绽放。

第一，对突发事件快速处理的应急和变通能力。

第二，较高地风险防范意识

第三，较强的心理素质修养及心理承受能力

第四，良好的服务意识

总的来说，假如在此次竞聘中我能成功，我将本着爱岗敬业，脚踏实地的工作态度，在业务岗位上努力担当业务尖兵的同时，我还会主动协助部门领导，积极开展与同事及支行间的业务交流与学习，从而进一步提高自己以至全行的国际业务水平。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 银行岗位竞聘方案篇九

银行的岗位很多人进都进不了，既然您有机会可以竞聘，那么就要把握您的演讲稿哦！

各位领导、各位同事：

大家好！

首先作一个自我介绍，本人xxx现年31岁，在工行营业部工作，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，工行要生存要发展，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，营业部创星级网点，我充分发挥自己的特长，在《如皋日报》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。

95年通过全国成人高考并取得江苏省财经高等学校大专学历，目前正向本科进军，98年通过江苏省英语、计算机等级考试，2000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，98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，将分理处创办成三星级网点。

## 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，我将一如既往为工行发挥自己的光和热。

谢谢大家！

尊敬的各位领导,各位评委：

晚上好！

我是资产风险管理部\*\*\*\*,86年入行,先后从事会计、储蓄、信贷法律和资产风险管理等工作。

1995年在职大学本科毕业,经济师。

04至05年荣获省行不良资产处置“特别能战斗”先进个人、股份制改革先进个人一等奖荣誉称号。

连续两年考核称职, 现任资产风险管理部中级客户经理。

首先, 汇报05年10月以来我做的主要工作:

一是具体组织参与不良资产清收处置工作。

近一年来, 共组织参与不良资产清收处置项目\*\*个, 涉及不良本金\*\*万元; 先后通过现金收回不良贷款本金\*\*\*万元、呆账核销不良贷款\*\*万元; 处置抵债资产及闲置资产5户, 收回现金\*\*\*万元; 完成了\*\*户不良贷款客户尽职调查及处置预案、不良贷款客户清户及基本清户\*\*户; 完成了\*\*户账销案存档案资料整理、入档, 现金清收账销案存\*\*万元; 迁徙不良贷款\*\*户, 累计金额\*\*万元。

为我行加快不良资产处置, 进一步夯实资产质量作出了努力。

二是完善不良资产剥离后及闲置资产处置后续工作。

继去年6月份全面完成剥离工作后, 我作为剥离工作具体实施者, 针对其后续工作: 政策上为各方面做好指导、解释、咨询服务; 数据上报准确, 多次得到省行好评; 档案资料已全部入库存档, 规避了我行剥离后风险。

已基本完成了闲置资产处置后过户手续, 由于历史原因, 6月份处置的闲置资产手续不完备, 瑕疵众多, 办理过户非常困难, 特别是一宗房屋面积与实际面积不符, 且买受人按拍卖合同小于实际过户面积, 我行自留实际面积大于产权证面积, 通过与买受人及省产权、房管、财政契征、税务、土地等部门多次勾通, 得到理解, 已基本完了过户手续, 从而为我行自留房产增加面积近30平方米, 实际面积与分割后新办理的产权证完全吻合。

三是推动全面风险管理建设。

切实履行风险委员会秘书处工作的各项职能, 审查各项风险预

案,拟定上会风险议案,主撰了《2005年度分行风险管理报告》及《2006年中期分行风险管理报告》,为提高我行全面风险管理水平奠定了基础。

## 二、竞聘的优势和特点

大家知道,当前困扰我行发展的主要障碍,就是不良贷款问题。

全面建设风险管理,加快不良资产处置步划是我行乃至今后一段时期主要任务。

我从事资产风险管理及不良资产处置近10年了,认为有以下优势:

一是我热爱这项工作,具有丰富的风险管理工作经历。

自\*\*年开始至现在,我始终坚守在资产风险管理这个艰巨而又神圣的工作岗位上,回顾自己取得的认识和成绩,自豪的是近十年的青春年华未虚度。

近十年,我为我行的资产风险管理事业作出了应有贡献。