

# 银行安保经理岗位职责(大全10篇)

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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 银行安保经理岗位职责篇一

下问是由本站竞聘演讲稿频道为大家整理的《银行竞聘演讲稿》，欢迎参考。

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我xx年参加工作□xy年正式从事金融工作，过去的十几年里，从基层做起，立足会计岗位，不仅系统的掌握了财务会计制度，还积累了比较全面的银行业务知识和实践经验。

在xz年跳槽到zs银行天津分行会计部，主要负责会计结算管理,参与制定、梳理、执行各项会计工作计划和相关规章制度，监控全行结算业务运行情况，分析会计统计指标的变化情况，发现和化解柜面业务操作中的风险，为领导提供决策依据。

第一，实践积累，眼界宽阔，思路清晰，组织协调能力强。

xz年到xq年到zs银行天津分行会计部三年分行管理工作，让我学会了如何执行与协调,学会了对各项制度的制定和整合,可以说,从一个经办员到一个中层管理员,我完成了业务知识的原始积累,完成了业务经营由前台向后台的自然过渡,完成了一系列角色转变。

尤其是在ns银行总行机关这三年里，对金融行业监管的要求更加熟悉、理解的更加透彻，加之，自己的工作岗位又需要同各基层单位进行协调、配合、沟通，自己在处理上、下级单位相关工作协调关系方面能摆正位置，理顺关系。

第二，熟悉国家相关的金融政策法规和商业银行运营知识，熟悉fxq相关的法律法规，熟悉银行业务及其运作方式。

我xy年进入到银行，从事过出纳、会计、清算、综合到财务管理等岗位，一步一个脚印地走到今天。在近十年的基层工作期间，无论是在会计业务的事前的核算、还是在会计监督的事中管理，都坚持合规的原则，十年基层工作不仅高质量、高效率地处理各项业务的核算手续，而且无一差错事故，维护了银行和客户资金安全。可以说这十年的基层工作经验这一路走来让我系统的学习了国家相关的金融政策法规和银行的基础知识，为今后的工作打下了坚实的基础。

第三，敬业奉献，肯于吃苦，潜能无限。

我敬重自己从事的事业，专心致力于自己的岗位，千方百计将事情办好。自加入到合规部以来，特别是我行改制期间，大到出台各方面的管理制度，小到公文的标准话，都能潜心学习、研究。由于时间紧任务重，自己加班加点，精心准备材料、深入基层，充分征求意见，缜密思考，为拟定、评审制度打好了坚实的基础。

各位领导，各位同事，洋洋洒洒数千言，或许未能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对事业的执著和对农商行的热爱。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我必将以更大的干劲迎接挑战，超越自我，在fxq工作岗位上用行动诠释我今天的话语，以百倍的信心和努力，为ns银行贡献自己的力量，向各位领导和同事们交上一份满意的答卷！

## 银行安保经理岗位职责篇二

尊敬的各位领导、各位同事：你们好！

我曾在座右铭中这样写到：我不能选择出生的时代，但可以用生命的灿烂为时代增光添彩；我不能决定生命的长度，但可以用加倍的奉献拓展生命的宽度。此刻，我怀着这份对人生价值感悟的执着与信念，带着对农行业务的梦想与追求，走上这个舞台，接受大家的评判和组织的挑选。在此，我愿敞开心扉，对大家说说我要竞争某某业务部经理这个岗位的理由，能挑起这付重担的原因以及干好这份工作的思路。这个岗位，不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任。我参与竞争的自信，来源于对部门工作的驾驭力、锐意进取的创新力和以德服人的凝聚力。

我竞聘的理由及优势是：

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、工作与管理经验丰富。我，35岁，毕业于广西工学院计算机应用专业，经济师。于99年参加农行工作，分别从事过会计员、出纳员、统计员、电脑管理员、会计监管员、系统软件程序设计员、前台客户经理、机构业务部经理助理和副经理等岗位工作。

3、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。

三是代理保险业务累计实现保费收入超3.5亿、手续费收入达1545万元，两项指标连续两年在金融同业中位列首位；四是创新的银商通系统成为全国金融系统的楷模，通过银商通系统留存存款达6.6亿元，比未创新前多增近6亿元；五是第三方存管实现4.3万户，托管资金近4亿，捆绑银行卡4.3万张，新增签约账户连续两年领先于同业，逐步缩小与工行的差距；六是“五险一金”归集额达到35亿元，为机构类存款稳定增长做出突出贡献。

5、勤奋好学，积极进取。工作中，我认真地学习领会上级行制定的各项规章制度，以学习合规文化为契机，严格贯彻执行，杜绝出现违规、违纪行为。工作之余，培养自学能力，1996年通过自学考试，取得山东经济学院金融专业专科学历；20xx年参加开放式高等教育，取得中国政法大学法学专业本科学历；1998年通过了经济师资格考试，并于20xx年被县行正式聘用；20xx年参加国家企业法律顾问资格考试，顺利取得执业资格，并在20xx年山东省国资委举办的继续教育中被评为“优秀学员”。这些成绩的取得，得益于县行领导的支持。他激发了我积极进取的工作热情，也为我日后更好开展工作奠定坚实基础。

6、荣誉颇丰。我曾荣获总行20xx-20xx年度代理保险业务“创利名星”称号、区分行20xx年度第三方存管业务营销先进个人、二级分行20xx年度“营销之星”称号、银商通业务创新奖、计价考核办法创新奖；20xx年又喜获某某大学商业新锐奖。第四，有较高的政治素质。通过多年的政治理论学习，树立正确的世界观、人生观和价值观。遵纪守法、助人为乐、团结同志、任劳任怨、服从安排。第五、有较强的组织、协调及业务策划、拓展、营销能力。

一是能协调好上下级之间、机关与基层一线之间、农行与客户之间的关系；

二是协调好系统业务或系统客户与支行一线的关系；

三是协调好系统业务或系统客户推广、培训及维护与深挖掘的关系。

7、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。

8、有吃苦耐劳、勇于开拓、不断创新的精神。

二是利用银行与租赁公司的业务合作关系，拓展银赁通业务，预计将可发放贷款近40亿元。如此多的创新项目，是他们推动着我一如继往地向前进。

## 银行安保经理岗位职责篇三

大家好！

我20xx年参加工作□20xx年正式从事金融工作，过去的十几年里，从基层做起，立足会计岗位，不仅系统的掌握了财务会计制度，还积累了比较全面的银行业务知识和实践经验。

在20xx年跳槽到xx银行天津分行会计部，主要负责会计结算管理，参与制定、梳理、执行各项会计工作计划和相关规章制度，监控全行结算业务运行情况，分析会计统计指标的变化情况，发现和化解柜面业务操作中的风险，为领导提供决策依据。

20xx年到xq年到zs银行天津分行会计部三年分行管理工作，让我学会了如何执行与协调，学会了对各项制度的制定和整

合，可以说，从一个经办员到一个中层管理员，我完成了业务知识的原始积累，完成了业务经营由前台向后台的自然过渡，完成了一系列角色转变。

尤其是在ns银行总行机关这三年里，对金融行业监管的要求更加熟悉、理解的更加透彻，加之，自己的工作岗位又需要同各基层单位进行协调、配合、沟通，自己在处理上、下级单位相关工作协调关系方面能摆正位置，理顺关系。

我20xx年进入到银行，从事过出纳、会计、清算、综合到财务管理等岗位，一步一个脚印地走到今天。在近十年的基层工作期间，无论是在会计业务的事前的核算、还是在会计监督的事中管理，都坚持合规的原则，十年基层工作不仅高质量、高效率地处理各项业务的核算手续，而且无一差错事故，维护了银行和客户资金安全。可以说这十年的基层工作经验这一路走来让我系统的学习了国家相关的金融政策法规和银行的基础知识，为今后的工作打下了坚实的基础。

我敬重自己从事的事业，专心致力于自己的岗位，千方百计将事情办好。自加入到合规部以来，特别是我行改制期间，大到出台各方面的管理制度，小到公文的标准化，都能潜心学习、研究。由于时间紧任务重，自己加班加点，精心准备材料、深入基层，充分征求意见，缜密思考，为拟定、评审制度打好了坚实的基础。

各位领导，各位同事，洋洋洒洒数千言，或许未能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对事业的执著和对农商行的热爱。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我必将以更大的干劲迎接挑战，超越自我，在xxx工作岗位上用行动诠释我今天的话语，以百倍的信心和努力，为xx银行贡献自己的力量，向各位领导和同事们交上一份满意的答卷！

谢谢大家！

## 银行安保经理岗位职责篇四

大家上午好！

首先，请允许我借这次发表竞聘演说的机会，向多年来在工作、生活上给予我关怀、指导、帮助的各位领导和同事们表示衷心的感谢。

仅给了我工作岗位，给了我工资福利，给了我美好的生活，而且给了我知识和经验，给了我能力和自信，给了我进步与理想。面对信用社改革大潮，我不能袖手旁观，不能逃避退缩，唯一的选择就是主动参与，勇挑重担，自觉承受更大的压力，主动承担更大的责任，把在信用社学到知识，掌握的经验，锻炼的能力和培养的自信奉献给信用社，以更好的表现和更优的成就报答领导和同事们的厚爱和支持，也想借助这个平台实现追求进步，超越自我的人生理想。

正是基于这种考虑，我鼓起了勇气，站在这里接受各位领导和同志们的考验和评判。

首先，我认为竞聘主任，我的“硬件”够硬。不论是学历、年龄、职称、资历、任职年限等硬条件我都完全符合要求。并且我曾担任副职6年，担任正职也超过了4年，累计10余年的任职经历，个人也好，分管的工作和负责的单位也好，都没有发生过任何问题，廉正作风和职业操守也经过了时间和实践的考验，赢得了领导和同志们的充分信任。

其次，我是目前全县信合系统唯一的女主任，理应肩负更多的政治责任。随着社会的进步和经济的发展，妇女参与社会活动的范围越来越广，社会给予女同志公平竞争的机会也越来越多。全县信用社女性朋友为数众多，几乎占到了60%，但是真正担任正职的却很少。所以，我请在座的男性朋友，请换一种眼光给予我鼓励。在清一色的男人管理团队中出现一个女人，带来的不仅仅是对手，也是朋友，更是一道别样的

风景。我请在座的女性朋友要站在更高的角度给予我支持。支持我，就等于支持女性；支持我，就等于支持我们的半边天。从另一个角度上讲，我的竞聘成功，也体现了联社领导对女性干部的爱护，体现了所有员工对女性的尊重，也代表了全体女同胞的光荣。

第三、我的组织管理与协调能力经过了历史的考验，今天的成就证明了一切。众所周知□xx信用社人员最多，机构最多，存款最多，当然压力最大，责任最重，需要处理的矛盾最多。特别是我担任主任4年来，信用社又面临增资扩股、五级分类、统一法人、撤消代办站等繁重任务。这些既没有前者经验可借鉴，又没有书本知识可参考，对我来说无疑是个巨大的考验。对此，我没有退缩，也没有彷徨，更没有怨天尤人把矛盾上交。我始终坚持，人虽弱小，但争优创先的决心不能小；困难虽很多，但战胜困难的勇气不能少；压力虽巨大，但勇往直前的信念不能减。

几年来□xx信用社不论是增资扩股，还是五级分类；不论是吸收存款，还是清收利息；不论是撤站并点，还是行风建设，事事争先，佳绩不断。尤其是吸收存款，抓住张石高速、南水北调等大好时机，全力以赴，攻坚克难，取得了一个又一个的胜利。不论是历年增幅，还是年终考核，我社存款余额始终位居第一。行风建设，内部管理工作可谓一流。在人最多，点最多的情况下，数年没有发生任何事故，本身就是对全县稳定工作的重要贡献。还曾多次代表联社接受过上级检查，不仅没有发现问题，还为全县争了光、添了彩。对提高素质，业务培训我们更是常抓不懈，多年一贯，并取得了可喜成绩。我们的选手在上级组织的多次技术比赛中获奖人数最多，获奖级次最高，团体成绩稳居首位，受到了领导的好评和同志们的肯定。

第四、我必须说明的是，信用社之所以能取得一些成绩，我个人之所以有一点进步，固然有我个人的努力，但更重要的，还是得益于联社领导的正确决策和英明指导，得益于联



社各部门同事的大力支持与无私帮助，得益于xx信用社全体员工的拼搏奉献与开拓进取。在此，我怀着一颗感恩之心，许下报恩之愿：如果竞聘成功，我会一鼓作气，再接再厉，用更加努力的工作和更加卓越的成就，来报答各位的支持与鼓励。如果竞聘失败，我会认真总结，吸取教训，用更加努力的学习和更加辛勤的工作，来报答各位的鞭策与指教。

尊敬的各位领导、各位同事，古人说：世上千里马常有，而伯乐不常有。我不敢妄称自己就是“千里马”，但我能肯定你们都是“伯乐”。只要你们给我一个机会，我一定会借助管理与服务这个平台，抱定创新与争先这个信念，练就“千里马”的本领，展现“千里马”的风范，也一定不会辜负“伯乐”们的慧眼。

谢谢。

## 银行安保经理岗位职责篇五

大家晚上好！

当我平静地坐在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的讲台上时，内心不仅充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇于拼搏，敢挑重担的准备。

这次能参与支行营业部营业经理岗位的竞聘，首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！我现年35岁，大专文化程度，助理会计师专业技术职称。1990年9月进xx县x行，先后在支行会计科、房地产信贷部、信贷科□xx分理处□xx分理处工作，分别担任会计、信贷员、分理处副主任（兼主办会计）。此次竞聘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。拿破仑说过：“不想当将军的士兵不是好士兵”。适逢这次难得的机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判。

在经过十几年银行工作的锻炼和xx年至20xx年在xx学院财会班的进修学习，以及从20xx年8月至今，在xx分理处和xx分理处任副主任（兼主办会计）的一年多时间里，使自己在业务、柜面管理等方面都有了非常大的提高，使自己比其他的竞聘者更具优势，自己对能胜任营业部营业经理这一岗位充满了自信，同时十几年的银行工作也使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。因为我深深地知道：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，观念多元，人生面临无数选择的今天，“做你所爱，爱你所做”，或许这才是我抓住机遇，把握命运的关键所在。

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，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，当好会计科长和营业机构负责人的参谋和助手。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，当好沟通员工与主管领导之间关系的桥梁。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，在金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的形势下，要保持我行各项业务的稳步发展，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我把坚持开展以客户为中心的优质服务作为其重要手段，在创造良好的社会形象的同时，要求业务人员提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：

一个好的管理者除了对下属严格要求，严密制度，严守纪律

的大胆管理，还应讲究领导的艺术。我认为，要把客户当“上帝”，首先要把员工当“上帝”。因为，客户对建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，我会把提高员工的素质，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，放在各项管理工作首位。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。管人不整人，用人不疑人。以共同的目标团结员工，以有效的奖惩激励员工，以自身的行动带动员工。我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，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。从而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，使我所属的部门成为一支充满活力和战斗力的集体。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：

以支行下达的各项目标任务为己任，认真贯彻国家有关财经法规和建设银行各项财务会计规章制度及操作规程；正确组织会计核算，准确、及时、完整地提供会计信息；严格岗位分工，规范柜面操作，防范柜面风险；配合受派营业机构合法依章开展经营工作，定期提供会计管理信息；对受派营业机构日常财会工作和重大会计事项按照规定进行管理；落实上级行制定的各项柜面服务规范化标准，提高所在机构的服务质量；督促落实整改上级检查及外部审计发现的问题，并将整改结果反馈有关部门；做好受派营业机构会计人员岗位变动时重要物品、单证的监交工作；按照会计档案管理办法的规定，组织做好会计档案的整理、保管、调阅、移交和销毁工作；定期或不定期组织受派营业机构会计人员进行业务知识和操作技能的培训；对受派营业机构所属会计工作进行业务指导；配合受派营业机构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；根据上级行有关规定，定期向支行会计科汇报工作情况。

如果我竞聘支行营业部营业经理的岗位成功，我会尽自己最大的能力去管理好支行营业部的柜面业务操作和服务质量，为今后营业部的达标、升级打下更坚实的基础。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”，我会在以后的摸索中，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。

通过这次竞聘，我愿在以后的工作当中，励精图治，立足本职，专研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。胜固可喜，败亦无悔！谢谢大家！

## 银行安保经理岗位职责篇六

大家好！

我叫xxx，xx岁，本科学历，职称会计师，xxx年参加工作，xxx年进入xxx银行xxx分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任xxx分理处主任，xxx办事处存汇科付科长，零售业务部付主任，主任。我竞聘的是业务发展部主任。

在我参加工作的十八个年头当中不论是做普通员工还是管理工作始终坚持勤恳兢业、开拓进取、认真负责的工作态度和作风。自从xx年支行开始把消费信贷确定为xxx支行的工作重点，我作为零售业务部的付主任，义不容辞的承担了开拓消费信贷业务的重任，当时我们人员少、没场所、没资金，没经验，在这样白手起家的条件下，我们硬是从其他行里抢来了业务，占领了一定市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年达到了100%，在分行的消费信贷各项考核中始终排在第一名。为xxx支行持续稳定的发展做出了自己的贡献。

20xx年6月份开始负责零售业务的全面工作后，面对时间紧任务重的巨大压力，我没有退缩而是知难而进，确定了清晰的

发展思路及工作措施。人民币储蓄存款提前50天超额完成了全年任务指标;特别是消费信贷余额到去年7月底就突破了一亿元大关,现在已经达到了1.6亿元是xxx分行第一个消费信贷余额突破亿元大关的支行,并提前一个月超额完成了消费信贷的全年任务。自己的努力得到了领导和同志们的认可,去年底被党组织确定为入党积极分子。

多年的工作经历以及消费信贷从0到亿元大关的突破,为我从事业务发展部的管理工作及对市场的开拓积累了宝贵的经验。如果我当选业务发展部主任,我的工作思路是:抓住源头、努力开拓、深化管理、加强服务。

首先是抓住源头、努力开拓。明年将是中行股改上市的关键一年也是xxx分行各项改革的关键一年。作为基层支行的业务发展部门,按照部门主要职能突出重点,加大营销力度,改善服务水平,及早的开展工作。

一是抓住我市的经济发展的良好形势的有利时机,深入厂矿机关进行宣传营销。

二是抓住明年国企改制的有利时机及时跟进。

三是加大国际结算、中间业务、各项代理业务的营销力度。  
四是抓住同业机构调整的有利时机,加大业务拓展力度,积极抢占市场份额。

其次就是深化管理、加强服务。

一、深化各项管理。首先在思想上、行动上要坚定不移地紧跟党委步伐,认真贯彻执行分支行各项方针政策,确保思想不松懈、行动不走偏,切实做到自身认识到位、管理到位。其次是加强内控制度建设以及检查监督力度,从制度上约束业务人员必须按照规章制度办理业务,防范各种风险及案件的发生。

二、逐步推进客户经理制，完善激励约束机制，促进业务的快速发展。

一份自信，一个目标，严谨的作风，塌实的态度，开拓的精神，我想在分支行的正确领导下，在同志们的努力下，只要我们勤劳的工作、艰辛的付出，一定能实现我们的宏伟目标，业务发展部的各项业务指标也一定能在xxx分行排名前列，为xxx支行的跨越式发展做出自己新的贡献。谢谢大家！

## 银行安保经理岗位职责篇七

晚上好！我叫\*\*\*，来自\*\*\*。中央财经大学金融专业四年的大学生涯让我学会了深厚的金融知识，也让我能够在变化的经济环境中掌握如何应用它们；九年的一线工作经验，让我对业务精通、对客户服务韵熟、对一线管理积累了丰富的经验和方法，从xx年到xx年，连续四年绩效考核a+[]xx年海南省中行青年岗位能手[]xx-xx连续两年获先进主任称号。基于以上的经历，我在深思熟虑之后，决定参加南方航空分理处主任的竞聘，我有足够的信心和能力当好南方分理处这个家长。

南方航空分理处在海口地区还是个小不点，仅仅比琼山某几个网点大一点点，目前存款余额8000多万元。面对着这个小不点，我想以多措施、多手段、多形式对它催“大”、催“肥”，让它茁壮健康地成长。

对于南方分理处，我的目标是一流的员工队伍、一流的能力素质、一流的优质服务、一流的业务水平、一流的发展速度，实现这五个“一流”就能够造就一流的精品网点和持续发展能力。这是我们“5+1”的战略。

为实现这个“5+1”的战略，我制订了“4+1”的战术。我的措施是“四点一线”以发展业务为出发点，以优质服务为基础点，以员工成长为根本点，以控制风险为立足点，围绕着

创建和谐网点以主线来开展我在南方分理处的工作，扎扎实实，脚踏实地，带领大家，实现我们的目标。

根据南方分理处的地理位置和当前实际情况，业务发展必须强调其基础性，务必扎实，强调零售业务和公司并重，重点发展个人理财，提高客户数量，增加业务品种，扩大业务影响力为当务之急，做强做大，为下一步推动中间业务打下基础。

抓大不放小。通过多种途径抓大客户，利用多种信息抓大客户，扩大南航的大客户群体，在抓大客户的同时，也不能冷落了小客户，分理处的主要服务对象还是千家万户的小客户，特别是附件的居民是我们储蓄存款的主要客户，我们就要将他们一网打尽。

扫街扫铺。计划将从南大桥到龙昆南大转盘这一条街和沿街铺面做为目标，通过扫街扫铺将他们统统扫进南方航空的大门，从而夯实发展的基础，有了足够的客户，我们就能得到发展，就不会因个别大客户用款或资金变动而导致存款的大起大落。

客户分类服务分层。按照不同类别的客户，针对不同的需求、偏好、特点、利润贡献度，建立详细的客户信息，进行细致分类，差异性服务，达到双方共赢的目的，维护、开发和巩固客户群。

建立网点客户经理。与客户分类、服务分层相配套，建立网点营销队伍，对有营销特长的员工因材施教，柜员精心、安心、用心在业务操作和优质服务上；营销人员则对客户一对一的服务。

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，要提升服务层次，丰富服务内涵，对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心，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。

椰树门支行向来是文明优质服务的先进单位，现已成为中行文明优质服务的品牌，作为营业部主任，在抓文明优质服务上也积累了丰富的经验和方法，使用“拿来主义”，就可以在短时间内产生良好的效果，我的目标是在1-2年内将南方航空分理处建设成为全省乃至中行系统文明优质服务的一面旗帜、一个典型。

西方经济学家波什曾说过“爱你的员工吧！他会百倍爱你的单位”，作为管理者，我始终认为员工是单位的主人，我要依靠大家，帮助大家，让大家都能得到进步和提高，大家进步和提高的同时就是南方分理处在进步和升级，我们的业务在进步和升级。

当前金融市场日新月异，新产品层出不穷，没有开放的思路、发展的眼光无法适应银行业的发展。对于分理处而言，主任起着带头的作用，员工才真正起决定的作用，提高全体员工的综合业务素质和能力将是一个网点长远发展的保证。我将凭借着营业部工作中积累的经验，将创建学习型组织，提高员工综合素质和能力作为我工作的重心之一。

大力开展岗位培训，采取多种形式提高临柜人员的业务能力，如创办学习园地、充分利用每日晨会、每周例会等；创造自学的氛围，培养员工自学的能力，自我学习，相互交流，共同提高；加强业务技能的培训，抓好零售柜台业务和中文录入的测试；提高柜员业务操作能力、理解能力和柜台营销能力，向个人理财业务全能柜员发展。

在普通性培训的基础上，还将为每一位员工提供更多的、更



适合发展的培训机会，让每一位员工都能找到自己的定位，实现人生的追求和梦想，关心员工的成长和生活困难，支持他们不断为自己的目标奋斗，为员工创造良好的成长环境，创造和谐的工作氛围，让大家工作安心、舒心、放心，使每一位员工觉得在南方航空工作是一种骄傲、是一种自豪。

内控缺失造成的损失大家是有目共睹的，作为南方分理处的主任，我将亲自抓内控建设，我们绝不能走有了问题才治理的老路，加强内部管理，明确岗位职责，严格规范各项规章制度与业务发展同样重要，对于基层网点来说，内控重点在于控制储蓄风险和结算风险。为控制风险，首先将进行内部操作流程的整合，建立高效率、相互制约的操作模式，从规章和人员安排上防风险，促业务。其次要加强风险意识和法律观念的灌输，树立人人知风险、控风险局面，让员工对风险点了如指掌，对法律，树立员工莫伸手、伸手必被捉的法律意识，以法律的威严，使心“歪”的员工端正思想。第三是经常对风险点进行检查，及时纠正不良苗头，了解员工的思想动态和行为动态，从源头上确保无案件发生。我在此郑重承诺，如果我是南方航空的主任，绝不能有一起案件、一起重大差错。

俗话说：三个臭皮匠顶个诸葛亮，南方分理处有十余个精明的臭皮匠，再加上我这个领头的“大”皮匠，一定能赛过昔日的诸葛亮，一定能创出一片蔚蓝的天空。南方分理处的同仁要相信自己、相信我，胜利一定属于南方分理处，胜利一定属于中行人。我的演讲完毕，请大家多多指教，谢谢大家！

## 银行安保经理岗位职责篇八

大家好！我叫xx[]大专学历，工龄12年，现在信贷业务审查部工作。我要竞聘的岗位是信贷业务审查部副经理。

能够参加中层干部的竞聘，对于我来说是第一次，无疑感受到很大压力，但我更认为是一种动力。我之所以参与竞聘，

一方面，是顺应人事制度改革的大势所趋；另一方面，我也想通过参与竞聘，接受挑战，超越自我，争取更多为领导和同志们服务，为单位发展多做贡献的机会。

自从参加工作以来，我始终坚持学习不止，追求不断。不论是从事储蓄、出纳业务，还是参与信贷管理工作，都能服从领导，团结同志，忠于职守，精益求精，不仅没有发生过任何问题，还在平凡的岗位上取得了较好成绩，多次受到上级和单位领导的表扬或奖励。

特别是从事信贷工作以来，始终坚持认真学习，努力进取，不仅掌握了娴熟的业务技能，还学会了很多的为人之道，在职业精神、工作态度、从业本领等方面有了明显进步。几年来，我先后参与了票据认购、五级分类等重要工作。每一次都能以大局为重，舍小家顾大家，牺牲个人利益维护整体利益，做到了态度认真，操作规范，结果准确，成效明显。我可以自豪的说，共计2.5亿元专项票据发行成功凝聚了我的心血，贷款五级分类的顺利完成浸透了我的汗水，信贷管理工作的每一点进步都包含了我的付出和艰辛。同时，我也从其中收获了很多，锻炼了能力，提高了素质，增强了信心。我与信贷管理工作的不断规范同进步，与全体人员不断取得新成就同发展。

当然，我也深知，这些成绩的取得，固然有我个人努力的因素，但与领导的关怀、同事的帮助也是息息相关的。如果大家能够给我一个机会，我将继续发扬个人的成绩，弥补原有的不足，虚心接受领导的教诲，认真聆听同事的指正，有信心、有决心、有能力把信贷管理工作做的更好。

各位领导、同志们，竞聘有成败，心态是关键。无论竞聘结果如何，我都会保持一颗平常心，坦然面对未来。成功对我来说，争来的是一分信任，一副重担。只能使我个人增添一份拼搏向上的信心，也使金融事业增添一股蒸蒸日上的活力。如果落聘，说明我还存在着差距，我会认真总结，继续努力，

一如既往地金融事业作出自己的贡献。

最后，以一幅对联结束我的演讲：上联是“胜固可喜，宠辱不惊任花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是：与时俱进。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 银行安保经理岗位职责篇九

大家好！首先感谢支行领导给我这次展示自我的机会。希望我站在这里没有让大家感到意外，这次竞聘对我来说可谓一个崭新的开始，从今天开始，从现在开始，大家看到的将不再是那人不求上进，安于现状的了，今天，展现在大家面前的将是一个积极上进，充满自信的。

我，今年岁，大专在读。年入行以来，我先后作过行政、储蓄，经警等工作，工作中，我勤奋好学，熟练地掌握了各种业务知识和操作技能，在工作中表现了良好的业务素质和业务能力，多次参加市行的业务技术比赛，连续三年被评为业务标兵，并被评为年度先进个人。我自认有能力有条件竞聘支行副行长一职。

### 一、参加本次竞聘的原因

首先，源于自己价值的实现。不想当将军的士兵不是好士兵，我从事储蓄工作已有年了，我自认在现有的工作岗位上游刃有余，渴望能在一个新的岗位上锻炼一下自己，二级支行副行长这一职务既能锻炼一个人的沟通协调能力，又能锻炼一个人的组织管理能力，所以，我希望给自己一个提高工作能力、实现自我价值的机会，而且我自信有能力适应这个岗位的工作。

其次，源于这个工作带来的挑战。由于诸多原因的存在，支

行储蓄存款呈自然负增长，这与存款指标的逐年增长显然不对称，这就加大了工作的难度，我很愿意去迎接这份挑战，用自己的努力开创出一条的工作思路，为领导分忧，解决问题。

再次，源于一份情节。支行工作的难度大家有目共睹，但我在千山路支行工作已近年，可以说是与同兴衰，共荣辱，所以，我对支行有一种责任感，希望能通过我的努力让他不断发展，做出成绩。

## 二、参加本次竞聘所具备的优势

首先，我在支行具有良好的客户基础。我在支行从事储蓄工作，至今已有年了，我通过在储蓄窗口为客户提供优质的服务，与支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系；由于支行绝大部分对公客户在我行都有储蓄业务，所以，在工作中与对公客户也有业务合作，也建立了与对公客户的良好合作关系；通过上门服务，对、等大客户的情况都比较了解。良好的客户基础将会帮助我尽快适应新的工作岗位，更好地开展工作。

其次，我在支行具有良好的群众基础。我在日常工作中，能做到任劳任怨，对同事工作中遇到的问题能够热心帮助其解决；始终坚持上门服务，另外，我还不断加强业务学习，提高自身的业务能力，适应新业务的要求。我用自己的行动得到了大家的认可，连续三年被评为业务标兵，年被评为先进个人。这些荣誉是大家给我的，它反应了大家对我的信任，相信这份信任将会成为我顺利开展工作的有力保障。

## 三、对今后工作的设想

如果我竞聘成功了，我今后的工作任务就是如何作好支行长的助手，协助他把支行的各项工作做得更好。

## (一)发挥自身优势，提高储蓄工作质量。

储蓄客户不同于对公客户，他与银行之间不存在其他关系，就是单纯的债权债务关系，那么如何让客户在林林总总的银行中选择我们就是我们应考虑的问题。我们不排除其他因素的存在，但服务质量的好坏绝对是老百姓最先考虑的因素。所以，提高储蓄存款的最有效途径就是为客户提供满意的服务，是能够针对不同的客户提供个性化的服务。

以前我们帮助老人写凭条，不厌其烦地与聋哑人进行手势交流就是最为简单的个性化服务，都收到了很好的效果。当然，我们现在没有条件提供更进一步的个性化服务，但至少，我们应该为客户提供周到、温馨的服务，真正作到将心比心，用真心的服务换取客户的忠诚。为此，我将协助支行长，一方面加强储蓄人员的思想教育工作，树立端正的服务态度；另一方面，加强业务学习和交流，提高业务能力，为客户提供准确、快捷的服务。总之，我们将尽力保持储蓄存款的稳定。

## (二)协助支行长作好吸存工作

今年，支行的存款任务是亿元，对于我们来说，这是一个新的挑战。近年来，支行存款的增长完全是职工吸存工作的成果，若完全依赖以往的吸存思路恐怕很难保证存款任务的顺利完成。只有广开思路，真正能走出亲戚朋友的圈子，走出银行柜台，才能使存款额有质的飞跃。

所以，在今后的工作中，我将协助支行长一方面作好现有大客户跟踪走访工作，达到稳定现有客户，保证现有对公存款的相对稳定；另一方面，调动全体员工的积极性，通过各种渠道收集存款信息，不断发掘市场潜力，开发优质客户，把吸存工作真正做大。

另外，我将会加强业务学习，特别是会计业务知识，使自己能够成为一个业务全面，能力强的领导的好帮手。

再一次感谢大家给我的这个机会。如果我这次能够竞聘成功，我将为支行的发展不遗余力；如果我未能竞聘成功，我将继续立足岗位，培养和锻炼自己，保证下一次展现在大家面前的是一个更加出色的。谢谢。

## 银行安保经理岗位职责篇十

大家好，我叫xxx□xx岁，本科学历，职称会计师□xx年参加工作□xx年进入xx银行xx分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任xx分理处主任□xx办事处存汇科副科长，零售业务部副主任，主任。我竞聘的是业务发展部主任。

在我参加工作的十八个年头当中不论是做普通员工还是管理工作始终坚持勤恳兢业、开拓进取、认真负责的工作态度和作风。自从\_\_年支行开始把消费信贷确定为\_\_支行的工作重点，我作为零售业务部的付主任，义不容辞的承担了开拓消费信贷业务的重任，当时我们人员少、没场所、没资金，没经验，在这样白手起家的条件下，我们硬是从其他行里抢来了业务，占领了一定市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年达到了100%，在分行的消费信贷各项考核中始终排在第一名。为\_\_支行持续稳定的发展做出了自己的贡献。

多年的工作经历以及消费信贷从0到亿元大关的突破，为我从事业务发展部的管理工作及对市场的.开拓积累了宝贵的经验。如果我当选业务发展部主任，我的工作思路是：抓住源头、努力开拓、深化管理、加强服务。

一份自信，一个目标，严谨的作风，踏实的态度，开拓的精神，我想在分支行的正确领导下，在同志们的努力下，只要我们勤劳的工作、艰辛的付出，一定能实现我们的宏伟目标，业务发展部的各项业务指标也一定能在xx分行排名前列，为xx支行的跨越式发展做出自己新的贡献。

谢谢大家！