

京东金融总结 金融竞聘演讲稿(精选5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

京东金融总结篇一

大家好！

我叫xx，今年xx岁，本科学历，现任城区营业部会计。今天之所以走上讲台，我认为已经具备了竞聘金融超市客户经理的许多优势。

我xx年毕业于xx省xx学校，科班出身，学校期间，掌握了扎实的金融理论知识。毕业后被分配到农行工作，至今已有xx年。在这xx年里，我先后担任过储蓄会计、综合会计、副主任、会计股副股长、主管财会、内勤主任等职位。不同的工作岗位，使我积累了丰富的工作经验，对xx的诸多业务都有了较为深入的了解和认识。xx年来，我始终严格要求自己，不断加强学习，使自己具备了较强的计算机操作能力和扎实的语言文字功底。多年的基层工作，大大锻炼了我组织、协调与沟通能力，使我的前进的脚步更加稳健。因此，我认为，金融超市客户部经理我是有能力，有信心胜任的！

金融超市的开办，作为我行金融服务创新和加强个人金融业务的市场开发与营销的一项重要措施，是非常必要和及时的。金融超市客户部经理，是农行和广大客户的纽带与桥梁，责

任重大。如果领导信任我，让我走上金融超市经理的领导岗位，我将做好如下工作。

一是人性化服务，即以客户为中心，以客户需求为宗旨，让客户走进环境舒适、富有人情味的服务氛围里办理业务。

二是差别化服务，就是引导客户通过不同的方式办理业务，如通过窗口办理、通过客户经理办理等，以达到快捷、高效，对个人贵宾客户可以提供的一对一的尊贵服务。

让每一位客户从中体会到客户就是上帝的感觉，我将时刻铭记着这样的服务格言，力求用五星级的服务换得客户的微笑，赢得客户的满意。

我将打破传统银行营业网点封闭柜台式的服务模式，实行全新的分区服务、开放式服务和“一站式”服务，使客户感觉更受尊重，心情更舒畅，办事更方便。工作中，还将通过业务培训 and 人才引进，充实和壮大金融超市的人才队伍，为金融超市的进一步发展提供人才保障，从而提高金融超市的服务层次。

好风凭借力，送我上青云。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，如果这次我有幸通过竞聘走上竞聘岗位，我一定会奋发有为、不辱使命、不负众望，为续写建设银行事业新的辉煌篇章而努力！

谢谢大家！

京东金融总结篇二

银行个人金融部副主任竞聘演讲稿范文

银行个人金融部副主任竞聘演讲稿一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先衷心的感谢领导提供这次公平竞争的机会，使我有幸站到这里参加竞聘。同时谢谢这三年来所有帮助、关心我的同事，也正是你们的鼓励与教导，使我从一个走出校园懵懵懂懂的大学生，成长为今天稍渐成熟、掌握一定实践工作技能与本领的银行职员。

三年的成长，使我积累了一定的工作经验，培养了良好的实干精神。为了更好的发挥自己的才干，为支行做出更多的贡献，我决定竞聘支行个人金融部经理。站到这个竞聘的舞台上，有一种成功的期待，但更多的是感到一份责任，对支行，对xx银行的一份责任。

下面我对自己的基本情况及工作思路作一介绍：

一、个人基本情况：

我于xx年7月毕业于财经学院外贸外语系国际经济与贸易专业，本科学历，获经济学学士学位；xx年10月进入xx银行工作，先后在支行从事营业厅柜面综合业务工作与信贷工作，现为市场营销科一名信贷员。在谦虚谨慎、脚踏实地、戒骄戒躁的干好工作的同时，不断学习，充实自己，先后获得会计从业资格证、经济师中级职称、银行业从业资格证，将自己不断丰富理论知识有效的与实践工作紧密结合起来，尽努力为支行贡献自己的力量。

二、工作思路及工作目标：

第一、受国际金融危机和全球经济下滑影响，作为银行业，我们不可避免的受到或深或浅的波及与撞击，这种不良影响会在xx年逐步漫延与显现出来。自xx年下半年几次存贷款基

准利率下调后，每发放一笔贷款的利润空间在逐渐缩小，同时整体经济不景气导致的个人收入水平下降势必影响到个人贷款的偿还能力。在这种情况下，需有效的协调好利润增长与风险防范的关系，既要稳保利润增长，又要谨防个贷风险。

第二、目前我行开展的个人类金融业务主要涉及个人住房按揭贷款、个人非交易贷款、存单质押贷款、个人消费贷款、个人信用贷款，就几个贷款品种而言，要齐抓共管，一则是创造更多的利润点，各项个贷业务平衡发展；其次是个贷业务的多样化经营也有利于分散和降低整体风险。

第三、在每笔贷款、票据业务受理中，严格按照金融业法律法规及我行的金融制度、政策执行，把握、控制风险于各个细微环节；同时深刻理解总行事业部制改革的经营理念，并将这种理念切实有效的贯彻于支行具体业务开办中，促进个人金融业务良好发展。

第四、我行目前的按揭工作主要开展万豪国际大酒店与金茂豪庭两部分。今年，由于房地产市场萧条，按揭贷款发放笔数较之前有大幅度减少，为了促进这项工作的持续发展，需要与两个合作伙伴保持良好沟通，包括售楼人员，调动他们与我行共同营销个贷业务。个人非交易贷款，是风险小、但利润稳定可观的一项业务，要进一步对其做好宣传、推广，积极开拓市场，扩大客户群体。此外，总行零售业务部现在有规定允许以公务员工资60%的额度标准发放贷款，对我们而言这也是一个风险小很不错的市场，要积极拓展。

第五、今年要实现我行个人贷款业务的综合平稳发展，预计年末累计发放个人类贷款100笔，累放金额3000万元，不良贷款率控制在0；办理票据贴现业务260笔，贴现金额共计1亿元，实现贴息收入240万元。

以上为我的个人基本情况及工作思路、目标，如果这次竞聘成功，我将尽自己绵薄之力，积极有效开展个贷业务，推进

支行个人金融工作新发展;如果没有竞聘成功,我也决不气馁,我将继续努力,不断充实完善自我,在实践工作中进一步提升自己的能力与水平。

我的竞聘演讲完毕,谢谢大家的支持!

银行个人金融部副主任竞聘演讲稿二

各位领导、各位评委:

大师好!今天可以或许坐正在这里取诸位同仁一路加入县支行小我金融部副从任岗亭的竞聘,我感应很是侥幸,感激组织上给我此次展现自我、合作上岗的机遇,同时感激正在座各位领导和同事们一曲以来的关怀取支撑!正如一句名言所说:每一个成功者都有一个起头。怯于起头,才能找到成功的路。正在此我愿把本次竞聘做为人生之路的一个全新的起头,正在求真务实中认识本人,正在积极朝上进步中不竭逃求,正在拼搏奉献中实现自我价值!

我叫?,本年?岁,?学历,中共党员,帮理经济师职称。我于19年12月插手我行工做,先后处置会计、信贷等岗亭工做,曾担任过坐班从任、停业所从任职务,现任分理处从任一职。多年来,我一直连结积极、自动、热情的工做立场,兢兢业业、敷衍了事、尽职尽责地看待每一项工做,遭到了领导和同事们的分歧必定,多次获得县支行先辈小我、优良党员和党务工做者等荣誉称号。

一是工做起来有股韧劲。屈指算来,我加入工做已有?年,?年来,我从最下层干起,一步一个台阶,堆集了较为丰硕的实践经验。并且一曲以来我都对峙干一行爱一行专注行的工做准绳,无论干什么,都把事业放正在心上,义务担正在肩上,尽职尽责,静心苦干,全身心地投入。

二是鼎新面前有股闯劲。我一直认为,干功德业靠的是忠实

于事业，靠的是敷衍了事的义务心。因而，正在问题面前，我老是长于开动脑筋，积极应对和处理；正在环节时候，我也从不退缩，有着一种敢闯、敢做、敢为的精力。

三是同事面前有股和劲。我信奉诚笃待人、严于律己的处世之道，具有优良的人格魅力和做人从旨。多年来，组织上的培育，领导和同事们的支撑和帮帮，更是培养了我公道严正，做风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，长于听取群众看法的风致，使我具备了较强的团队认识和沟通协调能力。

四是营业方面有股钻劲。正在持久的银行工做中，无论是正在营业进修中，仍是正在营业办理上，我都对峙走到哪里就学到哪里，积极向老领导进修，向同志们进修，向实践进修，有着肯于研究的进修精力。同时多年的农行一线工做履历，不只培育了我较强的政策法规不雅念，更是使我熟悉了银行运营办理的各个环节，为我此后做好小我金融部的工做供给了靠得住的保障。

第一，摆正位置，做好连合工做。人和是事业成长之底子，人和是打败一切坚苦的有益保障。只要我们内部连合，工做才能构成合力，坚苦才会被打败！因而，正在连合方面，我将积极摆副本人的位置，当好副角，正在部室领导的率领下，认实履职，虚心热诚地听取大师看法，做到以配合的方针连合人，以无效的办理激励人，以本身的步履带动听，谦善隆重做好表率，勤奋营制优良、协调的工做空气。

第二，立异工做方式，鞭策我行小我营业快速成长。若是可以或许走上新的岗亭，我将认实履行岗亭职责和使命，积极顺应新形势的需要，不竭更新运营理念，推进我行小我金融部工做上新台阶，我将紧紧环绕总行提出的3510计谋规划，按照市分行快成长、严办理、增效益、促协调成长从线要求，颠末勤奋使我行小我金融营业成长正在全市上档次，争一流，提拔市场份额和焦点合作力，进一步巩固我行正在县域更具合作实力和影响力的支流银行地位。

第三，积极拓展客户，做好办事工做。使用一切手段为客户挖掘潜在正在金融需乞降潜在市场，做好小我客户的存贷款营业、汇兑、结算、投资理财等分析性金融产物和办事的营销工做。同时还要从办事上下功夫，把产物营销和为客户办事慎密连系起来，正在现实工做中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色办事博得客户。

第四，以身做则，加强本身本质的扶植。选择了一种职业，就选择了一种糊口体例。若是竞聘成功，我将继续以往工做的严谨、务实、详尽的优秀保守，以员的尺度严酷要求本人，不竭提高本人的政治本质，树立准确的世界不雅、人生不雅和价值不雅，盲目经受考验，正在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。

给我一个机遇，我会干出我的荣耀，这是我对糊口的热爱和对事业的无尽逃求。当然，我也深深地晓得，此次竞聘对每小我来说都有两种成果，对此我将以泛泛心来面临，无论成功取否，我都将以此为新的起点，自始自终地勤恳进修、勤奋工做，用崇奉注释逃求的欢愉，用义务演译拼搏的人生！

各位领导，各位同事，加入竞聘是熬炼本人的一次很好的机遇，非论成功取否，对本人都是一个提高。若是自己有幸获得各位的信赖和支撑，我决不孤负领导和同事们的期望。正在新的岗亭上加强进修、求实务实，开辟朝上进步。若是竞聘不成功，我也将立脚岗亭，安然面临，结壮工做，恪尽职守，取农行全体员工一道，配合创制农行夸姣的将来。

我的演讲完毕，感谢大师！

京东金融总结篇三

大家好！

贪念欲起而不及时遏止，则如溃烂之堤，一发不可收拾；廉洁之心常随，犹如兰花永远香飘四溢。

“廉洁”多么美好的字眼啊！在悠悠历史长河中，有多少人为保持廉洁而舍弃了雕梁画栋的豪宅，舍弃了名高权重的地位，舍弃了伴有满汉全席、如云美女的日子。廉洁是陶公“不为五斗米而折腰”的志气；是李白“安能摧眉折腰事权贵，使我不得开心颜”的豪情；是周敦颐“出淤泥而不染，濯清莲而不妖”的正气。

任何事件背后，都有鲜为人知的细节；任何一段历史，都有让人琢磨不透的地方，这里面有的让人啼笑皆非，有的让人不寒而栗。历史常常由于偶然因素而发生转折，这偶然因素往往能决定一些人的生死荣辱，也能决定一个民族、一个国家的兴衰成败。

三国时期，蜀国境内“刑法虽峻而无怨者”，因，蜀国相诸葛亮严于律己，一身清廉使然，“抚百姓，示官职，从权制，开诚心，布公道”。屈子廉洁一生，为后世竖起了一座不朽的丰碑。

但，清朝贪官和珅一生居庙堂之高，不忧其君，不利其民，专事搜刮，贪污受贿，弄得个机关算尽太聪明，却反误了自己性命，不但家财散尽，身首异处还落得个千载骂名。若，以权为轴，以贪为半径，只能画出罪恶的牢垣。

廉洁的人在物质上常常以无所追求为乐，私欲得不到满足而忧心忡忡。能够忘记自身利益的，才能无私，无私就会大公。世间事情失败的原因，都在于懒惰和自私。公正就能产生英明，廉洁就能产生威望。面对钱财，最好的办法就是廉洁不贪，人间权利尊荣，总是逃不过他人的讥诮；最纯洁的德行，也免不了背后的诽谤。

小草虽没有花儿的绽放，但有经历风雨的激情，清廉虽没有

富丽堂皇的高贵，但有其成事育人之准则，更有其使人激发斗志之豪情。人活着，是用自己短暂的生命努力为社会做出贡献。

欲善终，当慎始，无数教训告诉人们要想清正廉洁，永葆本色，不能不把好第一关，守住第一道防线。小手与大手应如高洁的莲花一样，出污泥而不染，摆脱肮脏的繁绕，吐放着清香，净化着新鲜的空间。用心的以爱为轴，以廉为半径，画出幸福的道路，与廉洁同行。

京东金融总结篇四

大家好！

康德曾说，世上只有两样东西能引起人们内心深深的震动。一是我们头顶灿烂的星空，二是我们心中崇高的道德准则。今天我要讲的是耒阳市一名普通的审计工作者，他没有显赫的地位，也没有惊天的伟业。然而，他淡泊名利，清正廉洁，铁面无私，为自己的人生书写了一个大大的“廉”字，他就是刘铁锋。

人们无法忘记长江边上那场惊心动魄的抗洪壮举。但在这同一时间，同一地点，刘铁锋和耒阳市审计局的九名同志也在进行着一场“抗洪”斗争，他们用自己特殊的方式，堵住了粮食经济大堤的漏洞，为国家挽回了将近五千万元的损失。

xx年6月10日，老刘到湘阴县参加全国粮食系统亏损挂帐审计。打开帐本，有一个数字令他十分震惊：该县粮食局机关虚报挂帐、扩大成本费用达600万元！他把情况向该局领导通报后，湘阴县粮食局的领导慌了，他们没有料到这些人工作如此认真，业务如此精通。特别是刘铁锋，看似一副病怏怏的样子，眼睛却如此犀利。粮食局的领导心里明白，随着审计的深入，他们所面临的后果谁都无法预料！一天下午，一领导很“关切”地对老刘说：“你快退休了吧？也该为自己想想了。做

事何必太认真呢？听说你家境不好，这里有2019块钱，算是给你的额外补助吧！”说着，塞给他一个红包。是啊，老刘的家境用清贫两个字来形容毫不为过：子女三人都已下岗，妻子又长期患病，药罐子从不离手，他一个人的收入是全家的唯一经济来源。在有的人看来，占有这样的“肥缺”，只要稍微闭一闭眼，抬一抬手，就不愁没有飞来横财。但是，老刘想到的是领导的信任、人民的重托，他婉言谢绝了对方的“好意”。6月23日下午，刘铁锋由于劳累过度，引起支气管扩张而大出血。这些人认为机会来了，马上为老刘办好了住院手续，特别安排一名护士专门护理他，并把800元营养费放在他枕头边，让他安心治病。老刘只在医院住了一晚上，输了两瓶液，第二天就拖着疲惫的身躯出现在粮食局财务科门口。在金钱、人情面前，刘铁锋同志体现了一名审计工作者应有的道德准则，也为其他人树立了榜样：在湘阴县审计的2个月里，耒阳市审计局的同志没花该县粮食局一分钱招待费，没接一个红包。7月2日，老刘家里传来噩耗：80多岁的老岳父因故去逝！晚上，老刘匆匆赶回家中，跟悲痛的妻子交待一番后，第二天又踏上了北上的列车。7月4日上午8：15分，当老刘再次出现在湘阴县粮食局财务科门口的时候，同志们被深深地感动了，给了他一个最热烈拥抱！这一抱既是对老刘心灵的慰藉，也是发出的冲锋号角。

经过两个月的日夜奋战，审计出亏损面由自报的2亿元，下降到1亿5千万元左右，替国家挽回了4758万元的损失。成绩上报到省里，他们受到了省领导的高度评价和赞扬。经过这次审计工作，他赢得了一个“铁面审计”的绰号。

是的，有人说他是个“铁脑子”，不会为自己想。20xx年，刘铁锋审计出某单位违纪违规资金达1000多万元。该单位想免除处罚，暗中送给他一个红包，并许诺可以安排他一个儿子到该单位上班，遭到他的严词拒绝。

有人说他有一副铁石心肠。xx年，他审计一个金融单位，查出了很严重的经济问题。这个单位领导希望他隐瞒事实真相，

便请来一个特殊的人做他的工作。这个人是他的亲戚，在他最困难时给过他很多帮助。面对自己的恩人，他经过激烈的思想斗争，正义还是占了上风。

刘铁锋就是这样一个坚守铁的纪律，坚持铁的原则的人。他用铁的事实证明，让审计这双“眼睛”明察秋毫，让热血谱写审计监督的篇章，让清廉荡涤经济领域的污泥浊水，让公正成为维护法律尊严的武器！

京东金融总结篇五

各位领导、评委、同事们：

你们好！首先，我感谢各位领导和同事们给我这样一个机会，来竞聘县联社中层干部资格。

此次竞聘演讲大会是继2000年10月“三定两聘”工作之后，我县人事制度改革的进一步深化和又一次具体实践，充分证明我县农村信用社公开、公平、公正的竞争机制和人才选拔机制已经建立并得以顺利推行。我参加此次竞聘，目的有两个：一是想展示一下自己的能力。我到市联社已有半年多的时间，已经适应了市联社的工作环境，我并不是为了和任何人争位子；二是想通过我和在座各位的共同参与，使真正懂经营、善管理、德才兼备的优秀人才脱颖而出，建立起一支年轻化、知识化、专业化的干部队伍，促进我县信用合作事业的快速发展，希望我这样做能起到抛砖引玉的效果。

第二，对几年来信用社工作的感受

我参加信用社工作已有七个年头，在工作中，我主要有以下几点感受：

1、我工作的七年，是农村信用社不断改革的七年。对于新生事物，人们总有一个从不认识到认识，从接受到执行的过程，我也同样经历了这样一个过程。几年间，我们明显地体会到工作压力大了，费用管理严了，工资不是很容易地按月拿到手了；但我们也欣喜地看到，经过七年的改革，信用社的经营效益正在稳步提高，发展后劲日益增强，只要我们努力工作，我们手中的饭碗就会端得很稳固。我们的改革是正确的，是富有成效的。

2、我工作的七年，是埋头学习的七年。在基层信用社时，我刻苦学习珠算、点钞及信用社各种业务知识，并虚心向其他同志请教，努力使自己成为一名“多面手”；调入县联社之后，我认真学习专业知识，不断提高自己的文字水平，并为领导、为各科室、为基层信用社搞好服务。此外，我充分利用业余时间加强学习，顺利拿下了全国高等教育自学考试金融专业大专学历，使自己的业务素质、文化素质都有了一个新的提高。

3、我工作的七年，也是令我感到欣慰的七年。几年来，我一直在领导及同事们的关心、支持和爱护下成长。大家对我在工作上帮助、指导，在生活上关心、照顾，我只有将大家对我的信任和期望化为工作的动力，来作为回报，正是基于此，无论从事哪个岗位，我都脚踏实地，努力工作，毫无怨言。几年来，我在《日报》、《晚报》、《中国农村信用合作》等多家报刊、杂志上刊登通讯、新闻报道30余篇，所撰写的《农村信用社如何认识并支持农业产业化发展》等3篇论文被人民银行系统交流推广，并获奖；、年，我连续两年被县委、县政府评为“信息工作先进个人”，连续三年获得县级“先进工作者”称号，年度，被市联社评为“办公室工作先进个人”。就此，我真诚地向支持我、信任我的各位领导、同志们表示感谢！

第三，我对县联社中层干部这一岗位的理解和认识

我在市联社工作，主要负责各处（室）催办与考核工作，有机会接触到各处（室）

一是要摆正位置，认清职责，当好领导的参谋和助手

机关科室作为联社内部机构，其工作是相互关联的，任何一个科室都不能脱离于其他科室而独立开展好工作。因此，作为一名中层干部，应该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。要多与其他科室进行沟通、协调，使各科室形成合力，共同做好联社的各项工作。

三是要具备较高的业务素质和管理经验

作为一名科室负责人，要对本科室的各项工作了如指掌，对所从事的专业工作要得心应手，要有敏感性和洞察力。比如业务科室负责人，要能够根据数字的变化，准确地分析出增减变化的原因，并采取有效措施巩固已取得的成绩或尽快扭转落后局面。目前，各科室人员少、工作量大，要对本科室人员合理调配，发挥每个人的专长，充分调动科室人员的工作积极性，同时，对本科室繁杂的工作要合理安排，沉着、冷静地处理，使本科室工作有条不紊地开展。

四是要搞好团结，合作共事

团结就是力量，一项事业、一项工作，只有靠大家团结一致，才能较好地完成。作为一名中层干部，尤其要搞好团结。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。

第四，我认为我参加此次竞聘，具备以下基本条件：

1、学识水平，我是学历，学的是专业，我参加工作半年时间便通过考试取得了金融专业初级技术职称任职资格。中国已加入wto农村信用社要想在未来激烈的金融竞争中立于不败之地，迫切需要有较高文化水平、有现代金融理论知识和实践经验的干部，我认为自己已基本具备这一点。

2、我有三年的基层工作经验，有三年的联社机关工作经验。尤其是任资料员岗位，使我学到了更全面的业务知识，积累了一定的管理经验，并养成了勤于思考，善于思考的习惯。

3、我在市联社工作已半年多的时间，市联社高水平的管理和紧张有序的办事程序，使我受到了进一步的锻炼。同时，在市联社领导们分析问题、处理问题及严谨的工作作风的影响下，和对我的严格要求下，我认为自己在管理上、在看问题的高度、深度上及处理问题的策略上都有了很大的提高，这一定会对我今后的工作有很大的帮助，并使我有能力做好一名县联社中层干部应履行的职责。

4、我有严谨务实的工作作风和较强的敬业精神

文秘工作是一项无名事业，它不显荣于人前，却辛苦于人后，工作经常加班加点，生活没有规律。此外，办公室临时性工作多、急事多，重要的工作多，这使我养成了一种习惯，就是对工作严谨细致，稳中求快，统筹安排，力求做到工作无积压，有时工作忙不过来，宁可自己晚上加班加点，也要按时完成。

我在联社工作了六年，我想各位领导和大家能够对我有一个比较透彻的认识，我也相信大家，对我会有一个公正的评价。

谢谢大家！

大家好！

我叫**，今年34岁，本科学历，毕业于中央广播电视大学金融专业。现从事基层单位会计主管。今天我竞聘的岗位是分理处副主任。

第一，我为什么自信能够胜任这一工作

我的自信首先来自于丰富的工作经验

我具有强烈的事业心，精业敬业是我对自己的要求。为此，我常年坚持学习，通过学习开阔自己的视野，增长自己的才干。这些年，我始终以“不满足是进步的车轮”严格要求自己，兢兢业业，任劳任怨，由于出色的表现，我曾被评为先进工作者，1995年评为最佳营业员，2015年又被评为先进工作者和四星级柜员，2003年至2015考核均为a+[]与此同时，通过业余时间，我还积极增加自己的知识含金量，努力学习金融相关的知识，力争使自己成为在金融知识、人事管理、市场营销都知晓的综合性人才。

我的自信更来源于对自己性格的认知

一是真诚团结，勤俭自强，协作发展

天时不如地利，地利不如人和。只有团结，工作才能形成合力。遇事和大家商量，虚心真诚地听取大家意见，严于律己，诚恳待人，尊重大家，关心大家，努力创造宽松、和谐、愉快的工作环境。兼听则明，偏信则暗，配合主任做好协调工作，多和大家交流，做大家的知心朋友，努力营造一个相互信任、相互帮助、心情舒畅的工作氛围。

二是积极做好资金筹借，吸收存款工作

工作中，我将协助主任一手抓当前我行的信贷机制，一手抓一体化金融服务，并且两手都要硬。注重成本效益核算，重点抓票据业务和中间业务。并对贷款进行跟踪调查，积极放

宽对个人和企业的贷款制度，把我行的优惠政策及时宣传出去，一方面增加我行在客户心中的知名度、美誉度。另一方面促进我行存款额。

三是千方百计发展中间业务

中间业务也是银行新的利润增长点之一，在中间业务方面，我们要在不断完善普通客户标准化营销与服务的基础上，以抢占中、高端客户市场为主攻方向，加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，同时要通过演示、推广、上门服务灵活多样的营销方式，大力拓展我们银行卡类、网上银行、电话银行等产品的中高端客户群。同时，注意培育在校大学生、研究生等高素质潜在客户群。

四是提高两个意识，加强一个执行

两个意识是指服务意识和营销意识。提高服务意识，是要提高对客户的服务意识，想法设法提高我处工作人员的服务水平。营销意识是加强员工营销意识。我行同企业一样都需要营销理念。业务不是在家里等的，让分理处的每个人都动起来，积极鼓励员工走出去，时刻关注各大企业和个人客户，把银行营销用到民营存款上去，建立我行存款营业额奖励制度，对每月存款超过??元营业额的员工加大奖励报酬，并对存款多的企业建立一系列优惠政策，（比如贷款方面）。一个执行是我将带头严格执行落实国家有关部门及我行制定的有关银行管理的各项规定及管理制度，使各项规定和制度落到实处，以此来保证分理处各项工作的顺利开展。

五是内抓管理，外树形象，提高分理处凝聚力

“没有规矩不成方圆”，工作中，我将积极协助主任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. 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。

我们的最终追求。因而，不论结果如何，我都无怨无悔！

我的演讲完毕，谢谢大家！

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：

第一，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。

第二，工作业绩突出。在某某业务部任经理助理和副经理的18个月里，积极主动配合经理的工作，并取得很好的成绩：一是机构类存款净增14亿元，在对公存款中的占比迅速提升到42.25%；二是机构类贷款大幅增长，贷款业务基本上覆盖了柳州的三甲医院和本科类院校；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。

第三，荣誉颇丰。我曾荣获总行2015年度代理保险业务“创利名星”称号、区分行2015年度第三方存管业务营销先进个人、二级分行2015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，2015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。

第六、有吃苦耐劳、勇于开拓、不断创新的精神。一是可以利用银行与信托公司的合作关系，来创新应收账款融资理财产品，努力盘活某某企业、某某企业等企业近80亿元应付账款；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。

金融知识，并于今年7月份考取了某某大学金融财务mba以弥补自己的不足之处。

假如我竞聘成功，一是向领导多请示，勤汇报，搞好与兄弟部门的协作配合。了解领导意图和思路，把工作的主动性与针对性、实效性统一起来；虚心向兄弟部门学习，多交流，多协调，互相帮助，共同提高。二是搞好部门内部团结。生活上多关心同事，让同事有一种温暖感；工作上帮助同事多出成绩，让同事有一种成就感；在利益和荣誉面前多让同事，让同事有一种被承认感。

假如我竞聘成功，对待同事做到多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠；多说服，不压服。力争在工作中显示实力，在压力中形成动力，在创新中增强活力，在与人的交往中凝联合力。

假如我竞聘成功，树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念。对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

假如我竞聘成功，对党要忠诚、对农行要感恩，以实际行动化作对农行事业的不懈追求。

无论竞聘成功与否，我将严格按照“爱学习、能创新，守规矩、愿奉献，知感恩、善协作”的标准不断完善自己，用“想得更大一点，做得更实一点、管得更细一点”的标准要求自己，积极开拓，扎实工作，努力取得更好的工作业绩。

谢谢大家！