

2023年银行业务推动方案(通用5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行业务推动方案篇一

各位领导：

您们好！我今天竞聘的岗位是××支行业务发展科副科长。

我叫本站，来自广东，我于1994年7月毕业于××建筑工程职校，同年8月成为一名兴业银行的员工，1999年9月参加××省委党校大专班经济管理专业的学习，将于今年6月份毕业。为了提高自身的综合素质，适应市场竞争的需要，我于今年2月份报名参加了省委党校本科班经济管理专业的再教育，以再加强自身的素质修养。

（一）、首先以一个合格的“客户经理”来严格要求自己，充分发挥自身的社会关系资源，积极开拓存款业务，壮大资金存量，发展优良客户，促进资产多元化。主要是加强对市场的研究与分析，增强预见性和洞察力，并定期对市场走势和客户需求进行分析和研究，瞄准存款增长点，掌握工作前瞻性，对现有客户要进一步挖掘潜力，同时积极寻找新的存款增长点；还必须带头完成各项任务指标，起表率作用，以带动科室全体员工完成行里下达的各项指标。

（二）、协助业务发展科科长加强内部管理及其他各项工作，

确保各项内控措施落实到位。对现行科室各项规章制度进行必要地补充、修订等，确保每项业务与流程均控制在制度规范之内，并切实抓好各项制度的落实，及时发现漏洞和隐患，采取措施，立即整改。

（三）、严格办好信贷业务，把好风险关，确保支行信贷资产的效益性、安全性和流动性。本着积极主动负责的精神，发展优良客户，促进资产多元化。首先是做到把握新增贷款投向，积极发展三类客户：（1）自收自支能力较强的事业单位。如市医院的改建项目、广电局的基建项目等；（2）产品有销路，市场前景好，有外汇业务的中大型企业。如吴航钢铁、东宇不锈钢、恒益纺织等；（3）楼宇按揭。其次是大力发展票据业务，争取在票据业务方面有所作为。再次是扎实开展国际结算业务，要从我支行现有客户中寻找有国际结算的企业率先开展国际结算业务，逐渐摸索、取得经验，打好基础，力争在国际结算方面取得较大的发展。对拓展业务的过程中，对有关情况及时同支行领导反映，让行领导及时了解情况，为行领导的决策提供有价值的的第一手资料，确保我支行各项业务的健康发展。（四）积极协调好人际关系，确保业展科各项工作健康有序的进行。经常与同事们交流工作经验、管理客户的心得体会等，加深相互之间的了解，做到团结友爱、互助互敬。人的团结是工作能否顺利开展的决定性因素，只有团结了才能凝聚成一股兴业力量，才能共同发挥各自自身的资源，才能保证业务的健康发展。在结束我的竞岗演说时，我在这里深深地感谢分行给我这样一个公平竞争的机会，不管我能否竞得上这个岗位，我都将一如继往尽心尽责地工作，做一名合格的客户经理，做一名优秀的兴业人。

请大家支持我，我将不会让大家失望！

谢谢大家！

银行业务推动方案篇二

坚持“党建引领、统战聚力”路径，完善上下贯通、点面结合的基层统战工作格局，把统一战线服务基层治理的功能优势最大化，构建同心向党的基层治理体系。

(一) 强化组织领导。

市委将基层统战工作提质增效作为重点任务，先后x次召开基层统战工作现场推进会，高标准选定“同心参治”示范点，明确工作目标和路径。各县(市、区)统战工作领导小组集中学习《中国共产党统一战线工作条例》和中央、省委会议精神，不折不扣抓落实。2021年度换届中□xx市、县两级统战部长均由常委担任。

(二) 完善机制指导。

先后出台“提质增效三年行动”“加强基层统战工作规范化建设服务城乡社会治理实施方案”等文件，以顶层设计强化组织保障；区分不同层级、领域统情，编制《基层统战工作分类指导手册》，解决基层统战工作“谁来干、怎么干、干成什么样”的问题。

(三) 树立典型向导。

统筹谋划载体项目，打造特色亮点，指导建立县乡村三级创新项目xx个，挂牌建设xx个市级统战工作实践创新基地。梳理印发□xx市统战工作实践创新案例选编》，收集各类创新案例xx多例，使基层学有样板、追有目标。

银行业务推动方案篇三

为了能够充分发挥我的所知所学，体现自己的能力，实现自我价值，为我们的事业发展做出更多的贡献，故参加本次竞

聘。以下是小编给大家带来的几篇银行业务部竞聘演讲稿，供大家参考借鉴。

尊敬的各位领导，评委，×主任：

大家好！

我是来自**支行的***，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□xx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。后转至**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。

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。

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**银行的发展贡献出自己的一份力量。

谢谢大家！

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

作为新建分理处要确保目标任务实现，我认为主要要做好以下几方面工作：

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，亲爱的各位同事：

大家好，今天，我很荣幸可以这里给大家做竞聘演讲，能到这个主席台来，给大家做汇报是我一直以来的渴望。

我叫***，今年26岁，大学专科毕业。1996年我很有幸加入了中国人民解放军，并被特招到了中央警卫团。同年又被选拔到了中央军委办公厅保密局，从事文秘和勤务工作。在部队期间，我或得了2个嘉奖一个优秀士兵称号，2000年根据我的个人意愿，我回到了地方，并很幸运的加入了中国银行这个大集体。然后从事了保卫储蓄工作。2003年我又加入濮阳作家协会，并在本地时代杂志上发表散文诗歌数篇。事逢我行人力资源改革，实行竞聘上岗，我以积极渴望的心态参加这次竞聘。

我曾经是一名军人，一直以来，我为曾经是军人感到自豪，部队磨练了我很多。更给了我锐意进取，不怕苦难，敢于创新的性格。入行以来，我更是把这种精神和性格完全用在了工作上，无论从事任何岗位，我都全力已赴的做好我的工作。干一行，爱一行，专一行是我的工作作风，我把这种精神全部用在工作上，无论是保卫科还是储蓄岗位，我一直兢兢业业，立足本职，尊敬领导，团结同志，努力做好自己的本职工作。2003年被评为支行先进个人。

从事一线工作以来，我深刻感觉到优质客户群的重要，而我们的文明优质服务是稳定客户群的重要障，2003年，因工作需要我到了一所分理处，结合自身的特点，向同事虚心请教，全面提高自己的业务能力，很快的融入到一线工作中，并在很短的时间内胜任了自己的工作。但是，我并没有满足，在扎实自己业务能力的基础上，开拓自己的思路，不断创新，更大的提高自己的工作效率，让客户以最段的时候得到最温暖和周到的服务。

在不段的工作实践中，不断的体会，不断的学习。一所有了自动柜员机后，我努力学习新业务，现在以完全可以操作并处理各种事情。我又根据自己的特点，努力去开拓新的客户

群，利用自己的个人关系，逐步成熟自己和完善自己，同时，灵活的开发陌生客户，在职工医院，从不认识，到把住房公积金从工商银行拉到我们行，并和其建立了良好的个人关系，还主动帮助我们拉存款总合计达300万元左右，并服务客户到家，先后拉动了两个对公户。并个人储蓄揽款也达到200万左右，我时刻以品牌银行的姿态和良好的个人形象面对客户。

工作永无止境，我会时刻以饱满的精神状态，良好的工作氛围，开心积极的工作态度面对我的工作。逆海行舟，不进则退，在我心里，永远没有后退，如果这次我竞聘成功，我将顺应金融行业发展的潮流，根据领导的指示和科学的发展规划，努力创新，争取更大的效益。

在业务发展发面，充分利用我们行的品牌势力，大力宣扬和推进。重点客户重点营销，建立优质客户的资料，定期给客户送上我们的温暖优质的关爱。并时刻把我们行的新的业务以短信的形式通知给客户。根据个人和一切关系，逐步拉近油田各对公单位的距离，循序渐进，大力发展对公存款。再者，加强内部文明优质服务，提高柜台工作效率，员工实行定点分工，大力开拓中间业务，理财业务，把我们行的各种业务针对性的灵活性服务到每一个客户。

再者，狠抓内部管理。控制内部风险，分工到位，落实到位，严格遵守各种规章制度。团结大家，集思广益，充分发挥大家的能力。是本所成为一个集体向上，团结奋斗，具有较强战斗力的团队。

以上是我的工作思路，我以一种感恩的心面对这次竞聘，无论失败还是成功，我时刻记得我是中行的一份子，只有集体力量的强大，才有个人的光辉，我时刻以我是中行人感到骄傲和自豪，我会把自己的全部精力放在中行的岗位上，发挥自己的一切优点，来证明自己。

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家晚上好!我今天竞聘的岗位是xx支行行长。入行21年来,我数次站在这里竞聘新的岗位,迎接新的挑战,担当新的责任,我用自己对工作的激情和热爱,用过硬的业务和管理能力,去不断的丰富自己。

下面我将从三个方面介绍我对xx支行工作的一点考虑。

第一、树立信心,克服困难,挑战自我今天我敢于站在这里参与竞聘,我想是源于xx分行近年来业务快速发展给我的信心,是源于全行员工团结一致一心谋发展的信任,是源于挑战困难体现价值完善自我的信念。也许xx支行的发展历程不一定会一帆风顺,在发展的道路上会有许多困难等待我们,但无论有多大的困难,我相信有xx支行员工的不懈努力,有全行干部、员工的鼎力支持,我有信心、有永不放弃的信念,带领支行全体员工,去战胜困难,取得胜利。

第二、细分市场,找准目标,转型发展

xx片区作为xx市一个已成熟的商业、住宅区,有广阔的市场,同时在这里金融机构林立,竞争激烈,谁也不会轻易把市场让出来。未来xx支行如何发展呢?我想出路只有一条:就是在竞争求生存,在竞争中求发展。要在竞争中求生存、求发展首先就要重视和做好市场调研工作,做到知己知彼、心中有数,明确工作的重点和方向。针对xx区域批发、娱乐、餐饮、酒店、房地产较多的情况,我将细分市场,针对不同行业、不同客户制定不同的营销方案,以客户为中心,加强对外营销,做好客户的长期跟进工作。在做好对外营销的同时,我将加强厅堂营销工作,将柜台人员从“服务员”转变为“销售员”,通过一句话营销,将潜在客户推荐给客户经理,进一步挖掘客户潜力,建立产品营销链,不断地扩大客户资源。今后xx支行将把公司与个金齐头并进作为业务发展的方向,贯彻以公司业务带动个金业务,以个金业务支持公司业务发展的指导思想,在工作中坚持“超前谋划、超前安排、超前

行动”的工作方针，用心做事，认真做人，带领xx支行全体员工努力完成二级分行下达的各项任务指标。

第三、挖掘人才，培养人才，使用人才

一个网点业务发展和内控管理的好不好，关键在员工的管理和使用合不合理。我始终认为：每个员工都有才能，只不过才能有大有小、有高有低、有专有全之分而已。在人才使用上我将尊重员工的兴趣和职业生涯规划，结合xx支行的岗位设置，从管理序列、专业序列制定支行中长期的、渐进的人才培养计划，通过支行内部的轮岗、培训、代职等方式加强对员工能力的培养，鼓励和督促员工加强自我学习、自我提高，通过支行的业绩考核和业务考评两方面综合培养、选拔和使用人才，实现人才在xx支行内部的合理流动。

以上就是我对xx支行各项工作的一点不成熟的思考，我想贯穿我工作的中心思想只有一个：锐意进取，不断创新。墨守成规永远不能在业务发展和内控管理上成为者，我期待xx支行在分行党委的正确领导下，在各机构、部门的大力支持下，在支行全体员工的共同努力下，相信xx支行一定能创造出业务发展和内控管理新的标杆。

尊敬的各位领导：

下午好，我是来自信贷业务部的xxx□目前从事的岗位是小企业审查工作，我竞聘的岗位是□xxx支行支行长。

首先，我阐述一下对支行网点的理解，网点作为银行最基层的经营单位，是银行的窗口，承担着经营任务，以效益化作为经营目标，支行需要结合自己实际情况在分行统一安排的情况下确定经营方针，要充分利用网点资源，发展自己优势业务，营造特色优势，全面提升网点的经营效益。

其次谈一下支行网点工作思路：

二是做好业务发展工作。在业务的宣传与营销工作中，要做到有目的、有重点的。主要是以下几方面：一方面加强对我行现有产品研究，扩大产品营销整合力度，通过产品组合式营销扩大营销工作的深度与广度，第二方面是梳理手中现有客户资源，挖掘深层次、高端重点客户群体，建立客户信息库，进行深入分析，采取有针对性的产品推荐营销策略；第三方面要积极主动走出银行，及时跟进市场变化与综合市场信息，捕捉市场商机，努力拓展新的市场，重点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，可通过相关人员的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。；最后是加强业务的交叉营销工作，每位员工都能够做到一专多能，业务知识全面型人才。

三是在风险管控方面，要树立合规意识，在合规前提下做好业务发展工作，遵照分行打造流程化银行要求，制定流程化的业务处理模式。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。作为支行负责人要正确认识、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。不仅要身体力行，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。同时依靠、支持相关风险管理部门的工作。

四是要建立良好的学习培训制度。要多组织员工进行各种培训，在办事中形成良好的学习氛围，提高员工素质。如定期组织各项业务技能培训和考核，强化相关人员的操作技能，提高业务办理速度，减少差错和客户投诉。同时多方面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。

五是做好我行新业务的发展工作。随着我行各项新业务品种、类型的不断衍与拓展，给支行的业务发展提供了越来越大的市场空间与机会，作为支行，要充分抓住这样的机会，进行宣传营销活动，创造新的利润增长点，现在是酒香也怕巷子深，这需要支行走出去，找客户，一次不行需要多次，特别是现在各家银行产品越来越同质化，客户可选择性较多情况下，我们需要找出自己新业务的优势与特点，采取针对性措施，用高效、优质的服务来赢取机会。

六是建立有效的激励与约束机制，执行科学的考核办法。在分行容许范围内对绩效工资，支行实行二次分配，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。

最后，是对于支行长的理解，支行长既是一个管理者也是一个执行者。

作为管理者首要是做好支行员工队伍的建设，要充分调动员工积极性，要激发其潜能意识，做好业务发展组织管理工作，为分行创造效益；作为执行者，要严格执行分行的相关规定，把握好支行的各项工作服从于分行的整体规划。起到一个承上启下的作用。

银行业务部竞聘演讲稿

银行业务推动方案篇四

大家好！

首先感谢行领导为全体员工提立，我竞聘的岗供了一个公平、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。作为其中的一员，我感到非常荣幸。国际竞争理论创始人迈克尔波特有句名言：“不要把竞争看作是争夺第一的竞争，而是通过竞争变得与众不同，更独特。”这次竞

争对我来说，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。梯子的梯阶从来不是用来搁脚的，它只是让人们的脚放上一段时间，以便让另一只脚能够再往上登。我会抓住这次竞争的梯阶，使自己在事业上更上一层楼。

下面，向各位评委和领导介绍一个我的基本情况，使大家对我有一个比较全面的了解。

有这样一句话：自信是成功的第一步。今天我之所以有勇气站在这里，是因为我有足够的信心和能力做好银行大堂经理这个职务。以下是我的竞聘优势。

第一，我具有扎实的专业知识。

我很欣赏这样一句话：唯一持久的竞争优势，或许是具备比你的竞争对手学习得更快的能力。所以，不论在学校里还是参加工作后，我都坚持不断地学习，掌握了牢固的专业知识，为我今天的工作奠定了基础。

第二，丰富的实践经验。

从工作到现在已有二十多年的时间了，参加工作的这几千个日日夜夜，我曾在几个不同的岗位工作过，十分熟悉各岗位的工作流程。尤其是我曾做过xx□这为我今后的工作积累了丰富的实践经验，会使我干起工作来得心应手。

第三，较强的事业心和吃苦耐劳的精神。

我一直笃信拿破仑的那句名言：不想当将军的士兵绝不是好士兵。无论做任何事情，我的信条是：既然做了，就一定要尽自己的最大努力去做的最好。虽然我不一定能够成为将军，但就算作为士兵，我也一定要做一名最好的士兵！

第四，较强的沟通能力和协调能力。

沟通是管理的浓缩。日本经营之神松下幸之助有句名言：企业管理过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通。工作中我善于与领导和同事沟通，善于与客户沟通。

第五，较强的观察能力和灵活应变能力。

在工作中，我具有敏锐的观察力，能及时捕捉市场和客户信息，做好客户市场分析和市场分析，制定出可行的操作方案。对瞬息万变的市场有较强的应变能力。

不去播种，不去耕耘，再肥的沃土也长不出庄稼；不去奋斗，不去创造，再美的青春也结不出硕果。各位评委、各位领导，如果这次能够得到大家的信任和支持，使我能够走了大堂经理这个职位，我会在新的岗位上努力耕耘，积极创造。以下是我在新岗位上的工作思路，请评委和领导们评议。

第一，协助网点负责人做好网点的服务和营销工作。

作为大堂经理，我会积极协助主任，做好银行大堂的管理工作。定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质服务等方面的意见，提出改进的建议，以书面形式做出详细具体的报告。以便于领导及时研究，并采取有针对性的措施加以解决。

第二，大胆创新，探索新的竞争形式下的新的工作模式。

市场经济中靠竞争图发展犹如逆水行舟，不进则退。兵书云：兵无常法。只有不断地创新，才能在激烈的竞争中立于不败之地。在工作中，我会积极探索新的营销模式，把“脚踏实地、不抱有一丝幻想、不放弃一点机会、不停止一日努力”的思想作为全体员工的营销理念。

第三，建立完善的竞争机制。

竞争推动发展，建立完善的竞争激励机制，不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性，从中发现人才，选拔人才，也可以增强行内的凝聚力和向心力。在员工中实行定期评比、定期考核制度，并以评比和考核为依据实行奖惩制度，鼓励先进、推动后进，完善服务。

第四，提升服务层次，丰富服务内涵。

服务是银行的生命线。大堂服务是银行对外服务的窗口，代表银行对外的形象，所以，要把“客户至上”的服务理念深入到每一个员工心中。主动与客户沟通，主动与客户建立一种良好的感情。在工作中严格执行用户服务标准、服务规范、服务目标和服务流程，促进服务全方位、多层次、高水平的发展。

第五，挖掘新的客户资源，寻找新的增长点。

客户是银行发展的基础，没有一个稳定高效的客户群，银行发展就成了无源之水，无本之木。所以，在今后的工作中，我会利用自己主动营销的优势，积极寻找新的客户群体，要以最优质的服务赢得客户的满意，努力稳定老客户、老业务，以积极拓展新客户，新业务，为银行多创效益。

只有创造，才是真正的享受，只有拚搏，才是充实的生活。各位领导、各位评委，如果这次能够得到大家的信任和支持，我会在新的岗位上努力拼搏、积极创造，将汗水汇集在奋斗的江河里，将事业之舟驶到了理想的彼岸。在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为公司奉献自己的微薄力量。

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行业务推动方案篇五

压实统战工作主体责任，细化建立民族、宗教、非公经济、港澳台侨等各领域特定统战工作对象的公共服务清单，将目标具体化、责任清单化、落实项目化。

(一)优化营商环境聚合力。

以“千名干部进千企”和“民企服务年”活动为抓手，组织统战干部深入商会企业开展联系服务，收集并帮助解决x大类xx个问题。发挥非公投诉服务中心作用，注册认证民营企业x.x万户、市直部门xx家，共受理诉求案件xx件、办结xx件，受到市委、市政府领导批示xx次，召开诉求对接会x次，诉求办理回复率、满意率均达到100%。全省首期“亲清”政商座谈会暨省直部门走进市州活动在xx举办。

(二)服务乡村振兴谋新篇。

全面推进“万企兴万村”行动，引导民营企业以资金、产业、智力支持等多种形式有效对接，举办产销对接会，特色农产品电商带货上百场□x家民营企业荣获全省民营企业和商会助力乡村振兴“万企兴万村”行动标兵□x位民营企业家荣获全省“光彩之星”。组织各领域党外专家到乡村、企业进行技术指导和志愿服务，并建立了长期对接帮扶机制。

(三)维护和谐稳定出实招。

贯彻落实中央和省委民族工作会议精神，深入开展民族团结进步宣传教育活动，全力推进援x援x援x工作□xx个单位(项目)获得省级以上表彰。依法管理宗教事务，将宗教事务管理与疫情防控排查、乡村振兴入户、社区“双报到”工作相结合，实现群防群控、联防联控。