

银行中层竞聘三分钟竞聘演讲稿(优质5篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。优质的演讲稿该怎么样去写呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

银行中层竞聘三分钟竞聘演讲稿篇一

一具备较强的责任意识和良好的工作作风。

我年轻，上进心强，追求进步，对自己要求严格，能够诚恳对待同事，谦虚谨慎、与人为善；能够兢兢业业开展工作，任劳任怨加班加点，不计得失，在实践中增强了责任意识。

二具备勤学好问的习惯。

20xx年南湖网点的储蓄存款净增1亿元，领导和老员工为之付出了大量心血，他们的工作作风、工作方法与经验都是我努力学习的内容。遇到不懂的难题，我积极向领导请教，向周围的老同志学习，努力缩短与老同志的差距。由于勤学好问，进步很快，特别是接受省行老师的导入训练后，营销能力、服务意识有了很大提高。

三具备熟悉业务的优势。

大学期间，我获得了修读的是金融专业，同时获得法律学位，知识基础扎实，视野较宽。虽然工作年限不长，但是接受过多个岗位的锻炼，在领导的教育培养和同事们的帮助下，我进步很快，在摸索与总结中积累了一定的知识和经验，对综合管理、对公业务、个人业务等都比较熟悉，尤其擅长市场营销。

四具备一定的组织管理与沟通协调能力。

我识大体，顾大局，能够站在全局高度思考处理问题；在与各种类型客户打交道过程中，锻炼了较强的沟通能力。日常工作中积极帮助同事们排忧解难，能够团结同志并能正确处理与领导和其他同志的关系。干工作，办事情，思路清晰，头绪分明，坚信“细节决定成败”的至理名言，能够从小事做起干好工作。经过几年锻炼，组织协调能力有所提高。

综合分析自己的优势，我认为自己比较适合从事营销管理岗位工作。各位领导、同事，如果能有幸走上干部管理岗位，我将不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的成绩来回报同志们的支持。

具体来讲，我将做好以下几点：

银行中层竞聘三分钟竞聘演讲稿篇二

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。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。我会抓住这次竞争的机会，使自己在事业上更上一层楼。

首先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。

自参加工作那天起，我就牢记领导教诲，牢记自己的使命把

不断学习，提高专业技能放在首位。我于20__年顺利通过了国家理财规划师课程的考试，预计5月份就能拿到国家理财师的证书；我还取得了中国银行协会的公共基础证书及个人理财专业证书。同时，多年的工作经历使我对私会计、公会计、联行等业务都比较熟悉；对__的客户群体较为熟悉，并培养了我较强的工作能力和营销能力，我于20__年__月销售贷记卡__张，在__年第一季度营销贷记卡__卡，据了解是__营销贷记卡单项的第一名。

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。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。

首先，尽职尽责，全力做好服务和营销工作

第一，广泛收集各方信息。我将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。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。我将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，挖掘新的客户资源，寻找新的增长点。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。

第五，创新工作方法，做好柜面顾客分流。

第一，协助__压缩当前后台人员，增加对外服务窗口……

第二，充分利用柜面资源，开放式公司柜面办理非现金私人业务。为方便私人客户，减少排队等候时间，利用客户叫号系统，引导非现金业务客户到公司柜面办理业务，以充分利用柜面资源。

第三，在营业室增设零售产品销售专区，减少复杂业务对柜面资源的占用。这一方面可以减少柜面压力，另一方面可以为顾客提供更好、更快捷的金融理财服务。

第四，注重源头分流，加大电子银行宣传推广力度。我将加大电子银行的宣传推广力度，特别是在公司客户、私人客户开户时，推介办理网上银行、电话银行等业务，从源头上分流客户，减少柜面压力，提高服务效率。

第五，协助__进行业务流程梳理和柜面分工整合。对一些办理时间长的特殊业务开设专柜，提高其他柜面办理业务速度，减少正常客户排队等候时间。

第六，加强硬件环境建设，改善客户等候环境。

再次，协调好员工与客户的误解。

调节客户与员工的误解是作为一名大堂经理必须面对的问题，如何正确处理好员工与客户的误解是大堂经理的主要职责之一。在处理这个问题上，可以说我是占有优势的，因为善于协调各种关系的我，能够使各种关系得到很好的解决。

在处理误解问题时，我将本着实事求是的原则，找准问题的关键，看问题发生在哪该怎样办就怎样办。当然，还要加强员工培训，把“客户至上”的服务理念深入到每一个员工心

中，提高员工服务意识和服务水平。并对员工进行全方位教育工作，教育他们要学会换位思考，在各类争执问题发生时，多站在顾客的角度思考问题，并尽量解决。

只有创造，才是真正的享受，只有拚搏，才是充实的生活。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，为我行的发展奉献自己的微薄力量。

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行中层竞聘三分钟竞聘演讲稿篇三

一围绕中心，做好领导的助手和参谋。

我将服从和服务于支行工作的大局，认真贯彻落实支行各项指示精神，高效完成领导交付的任务，积极抓好各项工作，认真履行自己的分管职责。同时，摆正位置，认清角色；服从领导，当好助手；要行权不越权、到位不越位，上为领导分忧，下为员工服务，为完成任务而努力拼搏。

二团结协作，带头工作。

我将以身做则，率先垂范，严格要求自己，努力工作，树立银行干部的良好形象；同时，尊敬领导，团结同志，多与周围同志沟通，工作中相互帮助，相互支持，相互配合，极力营造团结协作、和谐奋进的工作氛围，努力打造高素质的营销队伍。

三建章立制，强化管理。

发扬民主，认真听取员工的意见，积极采纳合理化建议，汇

集民智民力，调动分管人员的积极性，形成合力，努力提高工作实效。抓好分管工作，明确目标与重点，落实责任，强化管理，汇集民智民力，调动分管人员的积极性，形成合力，努力提高工作实效。同时注重建立完善科学的管理制度，规范操作程序，特别注重建立激励机制，激发员工拓展市场的热情。

四积极进取，奋力提高市场占有率。

加强对客户市场的调查，细分客户市场，密切关注竞争对手的营销策略，适时跟进复制，并创新营销方式，做好客户资源的“抢、挖”工作。进一步拓宽渠道，特别注意抓住我市的房地产开发企业、建筑商以及大型机械、化工企业等，做到用业务抓存款，用服务增存款，抓住大客户，培养小客户，发展忠诚客户，用优质的服务留住客户，用辛勤的劳动去拓展业务。

五加强学习，全力提升自身综合素质。

充分利用新岗位的锻炼机会，加强学习，向书本学习，向领导请教，向周围经验丰富的老员工学习，注重总结积累经验，使自己快速适应新岗位，变成善于管理、精通业务的行家里手。

对我来说，这次竞聘上岗是一次很好的学习、锻炼的机会，不管结果如何，我都会以一颗平常心对待。如果竞聘成功，那是领导和同志们对我的鼓励与鞭策，我相信，年富力强的我完全可以承担重任并用心干好工作。反之，我也将一如既往尽心、尽力做好本职工作。在此，我真心祝愿我们支行能够打造一支团结协作、奋发向上的管理团队。我相信，只要全体员工上下一心，携手共进，南湖支行一定会迎来更加光辉的明天。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

相比五年前第一次竞聘时的羞涩和困惑，今天再次站在这里，我的信心是坚定的，心情是激动的。感谢市分行党委为我们这些年轻人提供这个展露自己、公平竞争的舞台。我叫****，今年31岁，大学学历□20xx年武汉大学毕业后曾在**支行工作一年□20xx年调入市分行机关工作，先后在市分行科技科、公司业务部、房地产业务部等部门从事不同岗位的工作，现在中国农业银行市分行信贷管理部主要从事贷款审查。

著名作家路遥曾经这样经典的说过：“人生的道路虽然漫长，但是关键之处，常常只有几步；特别是在人年轻的时候，这几步迈不好，有时会影响人生一个时期甚至整个一生”。感谢领导，感谢命运、感谢生活，自己有幸选择和加盟了中国农业银行。应该说是农行，改变了我的人生轨迹；是农行，历练了我的坚强意志；是农行，培养了我的综合能力。所以，今天我要用“变化”二字简要的向各位汇报一下我进入农行工作以来的成长和进步。第一个变化是增强了责任感和事业心。自己出身于农民家庭，毕业后依托农行发展平台买了房、成了家、有了小孩，生活上的重大变化增强了我对农行的感恩心态和主人翁意识，培养了我对工作和家庭的责任感和事业心；第二个变化是增强了执行力和创造力，自己在信贷前后台多个岗位工作，如何尽快适应岗位和成为部门骨干成为岗位变化过程中必须思考的问题，工作中不顺利曾经自责过，遇到挫折曾经徘徊过，种种历练之后自己总结出“唯有扎实做事、做好每一件事”才是万能法宝，思想认识上的逐步提高，让我在处理工作中显得更加得心应手，更加成熟和稳重。

第一个是熟练掌握各种信贷管理制度和有关规定。没有规矩，不成方圆。作为信贷管理必须做到严格遵守制度，一切严格按制度规章办事，把握尺度，洞察秋毫，一丝不苟，不让一份不合规的文本或者一次不合规贷款行为在自己眼皮子底下漏过。在信贷前后台等多个岗位的工作经历，让我有机会学习和运用包括中小企业贷款、固定资产贷款、房地产、个人

贷款在内的各类信贷制度和单项产品办法。尤其是在信贷管理部工作期间，我即审查法人贷款又审查个人贷款，对农业银行整个信贷制度体系的理解逐步全面、透彻。

第二个是具备比较过硬的文字写作功底。张口能说，动笔善写，口头表达能力和写作能力是一个机关工作人员应该具备的基本能力。自己的工作几乎每天都在与调查报告、审查报告和分析总结打交道，几年下来，书写提交的各类报告不计其数。为了提高自己的公文写作能力，还坚持自学了《公文写作基础知识》《银行公文写作》《文学理论原理》等书籍。此外，我还积极参与行内组织的一些调研活动，经过曾向行领导提交过《关于农行执行力建设的几点思考》、《农行业务发展的“四个优化”和“四个关注”》、《当前性信贷管理过程中存在问题及对策》等多篇调研文章。

第三个是具备敏锐的风险识别能力。作为我们高负债、高风险、高收益的银行业来说，本质特征所决定其必须严格风险控制，而严格风险控制又要求信贷管理必须具备孙悟空般“火眼真睛”的十分敏锐的风险识别能力。我们中国农业以后实行“自主经营，自担风险，自负盈亏，自我约束”的股份制改革后，更是增强了风险控制理念。自己在工作中对各类企业进行贷前审查时，全方位综合考虑借款人的信用程度、违约风险、抵押物价值、盈利水平等因素，最后做出贷与不贷的决策。根据风险管理框架中的“八要素”理论，自己非常注重信息沟通、风险识别与处理。信息充分、透明、及时对风险防范的重要作用，对企业授信调查时，自己不仅要看其财务报表，同时通过观察企业生产现场、原材料、有关结算账户资金收付、纳税、用电量、用水量等指标甚至收集各类媒体、各类公告的相关信息，综合了解并分析判断企业真实的经营状况。

第四个是具备分析和解决问题的能力。积极培育其市场意识、营销意识、分析问题和解决问题的能力，尤其是有意识培养了自己分析判断能力和解决问题的能力。在风险的预测方面，

一切讲究科学，按科学办事，不凭主观经验去判断现象，不用经验去代替信贷管理制度。不断创新信贷管理理念，总结信贷管理方法，在检查中学会发现深层次的问题，站在一定的高度从俯视的角度，打开视野，举一反三看问题，从多角度发现存在的风险，能够透过现象看本质。

现代社会信息量大、知识更新快、新生事物不断涌现，这就对我们银行工作人员的业务技能提出了更新、更高的要求，必须以严谨的治学态度，契而不舍的拼搏精神，充分利用点滴时间，博览群书，广泛积累知识，更要强化对计算机、新技术的熟练掌握和运用，以适应时代发展的需要。

法规制度是我们银行工作人员判断企业项目是非曲直的一把尺子，依法办事是我们必须遵循的基本原则，因此。自己不仅要熟悉农业银行的全面基础业务工作，而且要掌握相关的法律条文和行业规章等，并准确理解其基本精神，只有这样，才能客观公正、实事求是地对工作现象作出正确的判断和评价。

一是严格组织贷前调查，把好贷款准入关。进一步落实好贷款调查、审查制度，从源头上防范风险。通过信息收集、认真辨别、严格核实、评估风险影响等措施，以确定采取针对性的防控风险策略。二是坚持制度落实措施，完善制度办法，增强风险防范能力。最大限度集中大家的智慧，提高贷款审查水平，保证贷款决策的科学性。

自己一定要勤于经常下基层搞好一线情况调查。勤于及时向领导汇报，请示工作中取得的成绩和存在的问题。亲自过手查阅、落实、收集相关资料，面对每天繁琐杂乱的工作，要做到心中有数、主次分明、突出重点、合理运筹。同时，工作上求细，就是要严谨细致。注意磨练自己的细心和耐性。实事求是。敢于说真话，亮实情，不欺上瞒下，不弄虚作假，不图虚名，不搞“花架子”，做到“诚实、守信、公正、公平”。总之一定要以大局为重，上尊敬领导，下团结同事，

关心员工，为员工办实事，协助部门经理全力以赴搞好部门工作。

尊敬的各位领导、各位评委，如果我这次能够有幸而竞聘上部门副经理，我将在分行的正确领导下，团结带领一班人，脚踏实地、一步一个脚印，全心身地投入到工作中去，全面圆满完成分行分配的各项工作任务。

如果我这次落聘，我决不气馁，我将以更加旺盛的精力、更加饱满的热情、更加扎实的工作、更加务实的作风，提高自身素质，在现在的岗位上做出更大的贡献。用实实在在的行动，实现自己的人生价值。

谢谢大家！

各位领导、各位同仁：

大家下午好！

加入农行这个温暖的大家庭已经x个年头了，今天站在这里，我一方面感到非常荣幸，另一方面感到无限感慨，因为我人生最美好的青春年华都是在这里度过的。正是出于对农行深厚的感情和对自己能力的自信，今天，我勇敢地走上竞聘演讲台，积极参与会计主管的竞聘。

首先借此机会，我要对在座各位领导和同志们多年来的关心、培养和帮助，表示衷心的感谢。是你们的关爱和帮助，让我一步一个脚印，扎扎实实地走到了今天；是你们的鼓励和支持，让我战胜了诸多困难，在砺炼中更加理性与成熟。

一、建章建制、科学管理

银行中层竞聘三分钟竞聘演讲稿篇四

首先应感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会!对此,我十分珍惜这次机会,实现自己的人生价值。我竞聘的是经理职务。

下面从四个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告

一、工作简历

我现年x岁,中共党员,大学文化程度,经济师职称。1975年4月至1975年10月在团委任干事,同时参加全国第一批路线教育,1975年10月至1978年8月在x学院读书,1978年9月至1988年3月在地矿系统工作先后任组织干事、团委书记、野外分队党支部书记兼分队长、党办主任、政治处主任等职,1988年3月至1995年12月在建华区工作先后任纪检委副书记、政法委副书记、街道办事处党委书记兼主任、经委主任等职,1995的12月至今先后任建华信用社主任、建华支行行长、龙华支行行长、纪检委副书记、筹资处副处长、个人业务部副经理。

二、工作目标

如果在竞聘中我能得到大家的理解和支持,我在聘期内工作目标是: 力争在20xx年使我行储蓄存款达到29亿元纯增16亿元,发放个人消费贷款11亿元纯增9亿元,发卡量达到26万张纯增15万张,卡内存款达到2.4亿元纯增1.35亿元,卡均存款900元,中间业务收入在3年内实现660万元,占三年利润平均数的3.5%。经过努力在全市金融行业中个人业务工作要上档次,争一流,从而使我行的发展步入一个新的阶段,成为一家更具竞争实力和影响力的金融机构。

三、工作思路和措施

(一)、抓好社区优质服务工作，快速增加储蓄存款。把社区服务这项活动作为今后一个时期的重要工作不断引向深入。一是根据社区环境的变化不断改变本行进社区工作的范围、目标和切入点，经常与各办事处领导接触、沟通协商、达成共识开展工作；二是要继续总结和推广好的经验和做法，促进和推动今后工作的开展，切实解决各支行间发展不平衡的问题；三是既要宣传我行的发展现状又要进一步向居民介绍我行的业务种类和服务品种，更重要的是要掌握居民的消费能力和消费需求，制定相应的对策、出台一系列新的服务办法和措施，最大限度地满足客户的需要，为客户提供全方位理财服务；四是加强客户经理队伍的建设，要把各支行业务精、能力强、品质好的员工充实到客户经理队伍中来。从而达到提高商行的知名度，集结人气增强我行实力的目的。

(二)、根据客户的需要不断发展新的消费贷款业务品种，同时制定相应的考核管理办法，严格要求从事个人信贷工作的员工认真履行信贷工作职责，保证我行信贷资金的安全。把现有的个人贷款业务品种进行分类整理，针对客户的收入水平、消费能力、消费趋向等各种特征有针对性的形成组合后推荐给居民。特别是住房抵押贷款、汽车消费贷款等热点贷款要加大推广力度，提高贷款发放数量。消费贷款工作中特别要注意发挥“个人消费贷款中心”贷款品种全、营业时间长、客户选择贷款品种更加灵活方便的特点，充分发挥“个人消费贷款中心”的作用，把我行的各项消费贷款工作扎实有效地开展起来，以此来满足居民的贷款需求。同时开发综合信贷业务系统，以降低贷款风险，提高工作效率，保证资金安全。

(三)、大力发展中间业务，培植新的利润增长点

根据我行的规模和地位，准确细分市场，制定长远规划，发挥本行的优势与特点。具体开展好如下几项传统中间业务：
代收业务类：代收水费、代收电费、代收电话费、代收手机费、代工商管理费、代收保险金、代收财政费。代付业务类：代发

工资、代发福利费、代发养老金、代发保险理赔金。代售火车票。代理业务类:代理投保、银证通、银证转帐。

根据当前国内的金融环境和实际情况，我行可采取下列策略来发展中间业务。新产品开发需经立项、验收合格后正式投放市场。建立中间业务考核指标体系，促进中间业务的发展。把中间业务的发展纳入经营目标责任制，作为考评业绩、年度评先的重要依据。在发展传统中间业务的基础上，重点引进和开发高层次的中间业务，开展高起点、高科技、高收益的中间业务如：远期结售汇、代理发行，承销、担保等各类衍生交易，以高科技服务取胜于同业。开展代理路、桥、高速公路收费，自动转账交易等品种，不断拓展中间业务品种，实现收益多元化，提高经营效益。

(四)、在发展传统业务中，依托科技优势，加大创新力度，积极开发新的金融工具。注入创新机制，加快金融电子化建设，提高传统业务的科技含量，向业务多元化发展。针对不同的消费层次和服务需求，扩充“金鹤卡”的增值服务，争取开通金鹤卡与外行卡的卡卡转账业务、跨行跨地存款业务和在港澳地区消费业务。同时着重下力气保持金鹤卡现有的全国城市商业银行交易成功率排名第三的成绩。把自助银行的开办工作作为今后工作的重点。针对我行将要进行的系统升级工作，我们将组织人力、抽出专门时间在科技部、结算部的协助下、参考支行意见搞好金鹤卡业务的升级需求。向人民银行申请发行贷记卡以完善我行的银行卡品种，进一步缩小我行与其他银行在银行卡功能上的差距。继续开发pos划卡消费市场，把pos商户的开发与客户经理的日常工作结合起来，鼓励支行家家都发展自己的特约商户。开展“有奖消费”活动，对消费量大的客户和收银员进行奖励，以激发客户用卡消费、收银员受理金鹤卡的积极性。

四、自身优势和竞聘态度

各位领导、各位同仁，我所以参与这次岗位竞聘，主要基于

以下几点：

(一)、我具备金融领导干部的基本素质和经验。能够严格要求自己，恪尽职守，廉洁勤政，熟悉金融业务的操作规程，具有独立操作技能。

(二)、我崇尚现代管理理念。坚持以人为本，重视企业文化。勤于思考，热衷实践。能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。

(三)、我注重团队意识。能够团结同志，与人共事。比较理解人，关爱人，包容人。善于协调关系，增强凝聚力，形成整体合力。

(四)、我具备政策法律观念。深知银行工作的政策性、法规性比较强，既要竭诚为经济建设和人民生活服好务，又要依法合规经营。

(五)、有多年支行和部门的工作经验，使我熟悉银行经营管理的各个环节，尤其熟悉个人业务工作，有利于推进个人业务部整体业务的发展。

以上是我的个人观点和竞聘之后的设想，请大家多支持，我愿与大家共创美好的未来，迎接商行辉煌灿烂的明天。

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行中层竞聘三分钟竞聘演讲稿篇五

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。