

# 毕业前学历认证报告怎(精选9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？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 银行竞聘演讲篇一

尊敬的各位领导，评委，×主任：

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，xx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。

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xx银行的发展贡献出自己的一份力量。

谢谢大家!

## 银行竞聘演讲篇二

各位领导、各位同事:

领导为我们创造了这次公平竞争的机会!为了响应人事制度改革的. 召唤, 按照竞聘方案, 我符合竞聘银行工会主席演讲稿职务。我现年\*\*岁, 中共党员, 大专文化程度, 会计师专业技术职称。

我的优势: 一是工作经历丰富。参加工作以来, 我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长、副主任等职, 积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。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, 组织上的培养, 领导和同事们的支持和帮助, 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, 善于听取群众意见的品格。我始终认为, 干好事业靠的是忠诚于事业, 靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候, 我从不缩头缩尾, 有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中, 我干过x年的xx, 干过x年的xx, 无论是在业务学习中, 还是在业务管理上, 我都坚持走到哪里就学到哪里, 向老领导学习, 向专家们学习, 向同志们学习, 向实践学习, 以肯于钻研的学习精神, 不给自己留疑问, 无愧于领导和同志们的理解和信任。前年, 我主动为自己“充电”, 考上了湖南财经学院的在职研究生, 并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法, 在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持, 我将迅速找准自己的位置, 尽快进入角色, 认真履行责。

一、率先垂范。“村看村，户看户，群众看干部”。作为基层行的领头雁，支行行长的一言一行都会在职工中产生不同的影响。因此，要尤其注重自身的修养，以身作则。要有坚定的政治立场、较深的理论修养、较高的业务素质，要廉洁自律、勤政为民；要正直诚实，吃苦耐劳；要以实际行动和高尚的品格为全行员工树立榜样，引导全行员工开拓进取。

二、“抓大放小”。“抓大”，即抓住全行的中心工作和主要工作，抓住关键问题和主要矛盾，突出重点；“放小”，即将日常性、事务性、执行性的工作交与副职、相关部门和人员，充分发挥副职和中层骨干的作用。“抓大放小”可将行长从繁杂的日常事务中解脱出来，集中精力致力于全行重大问题的决策和处理。同时还可以充实副职工作，锻炼中层干部和普通员工，给他们以施展才华的机会，激发职工的工作创造性。

三、自我激励。在市场经济体制下，自觉地杜绝拜金主义、享乐主义，攀比心态。工作上加大干劲，生活上多些“约束”。随时了解掌握职工的思想动态，对先进优秀的员工要树典型、立榜样，扩大影响，激发被表彰者内心的自豪感，从而促使其向更先进的行列迈进。其二要营造公平、民主、和谐、择优的工作环境，建立“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，努力改善和提高员工的福利待遇，让员工在自己的工作中有发言权，从而激发员工的主人翁意识和集体归属感。

四、尊重员工的人格。具体做好三个方面：一是作职工的贴心人。人与人之间最宝贵的是相互理解、尊重和信任。领导者要从感情上走近员工，经常深入其中沟通、联络、了解他们所想、所需、所求。要以生活上的关心换得工作上的安心，以促膝交心换得彼此知心，以诚心换得员工爱心。要广泛征求和取得员工的意见和建议，诚恳接受员工的批评与监督，要让员工觉得在你手下工作有安全感，不会因说真话、提意见而被另眼看待。二是正确把握鼓励与批评。任何时候都不

伤害职工的自尊心。对完成任务、工作有起色的员工，及时给予肯定，增强其自信心；对因非主观原因造成失败的员工，不要求全责备，要鼓励，让他感到领导对他的工作是理解和支持的；对确因主观原因使工作受到损失的员工，批评要有节制，重在思想疏导，不能不分场合、对象，采用有损其自尊心的语言和语气，要让员工认识到自身的错误而又不背上思想包袱。三是坚持正确的用人原则。坚持任人唯贤，反对任人唯亲、拉帮结派；选拔任用于部要看主流，不一叶障目，要重用群众公认、有工作实绩、为民说话的干部。

识学习，积极研究金融政策，正确把握我国金融改革发展动向，提高自己专业知识水平，把自己培养成真正的银行家；二是学习相关知识，金融是特殊行业。凡是经济领域范围的部门知识都要有一定了解，主要包括税收、财政、法律法规、市场经济、电脑基础知识等，提高自己综合素质。三是学习政治理论，马克思哲学知识，提高自己政治觉悟，政治敏锐性和思想境界。通过学习，不断促进自己政治素质。

各位领导、同志们，上述几点是我对支行工作的思考，只要我能聘上，我会为此卖力。但假如我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为公司的发展添砖加瓦，积极工作。

谢谢！

## 银行竞聘演讲篇三

尊敬的各位领导、同事们：

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！

## 银行竞聘演讲篇四

尊敬的各位领导：

大家好！

我是今天来竞聘贵行客户经理的一名学生，我叫xx[]能来到银行里工作一直都是我心中的理想，今天距离理想终于又近了一步，所以我的`这次竞聘无论是成功还是失败了，对于我都有着重大的意义。我是一名应届大学生，所以我的工作经验还是比较欠缺的，但是我这个人最不缺的就是时间和毅力，

在校里面的时候，我就会利用一些空余的时间去钻研一些书籍和技能，在大学里面的这几年，我获得了xx□xx等各项证书，虽然这并不能对我的工作产生太多实质性的帮助，但是这倒也能证明我对于学习的态度。

在来竞聘之前，我就对贵行的客户经理工作有了不少的了解，虽然一些资料是在网上获得的，但是我也去问了不少在银行里工作的同学和朋友们，借此我对于银行的业务也是熟悉了不少，我知道，想要当好一名银行客户经理不仅要拥有丰富的理财知识、沟通能力、过硬的心里素质，还得有一种尽职尽责的精神，这一点我虽然不敢说完全的具备，但是我还有一些信心自己能胜任客户经理。这得从我大学生活说起来了，在大学校园里，我学习的专业就是财务、金融这一块，通过这几年在学校里面苛刻的学习和自主的钻研，我觉得自己的专业能力还是出于一个较为不错的水平，另外我在大学校园里在学生会里也工作了两年的时间，这让我的交际能力以及处理任务的能力都提高了不少，我这个人最喜欢的就是结交新朋友，要是我真的有幸成为了贵行的银行客户经理，那么我一定会主动地去和客户们打交道，给大家提供更多更优质的服务。

此外，我以前也在银行里实习过几个月，所以我还是具备了一点工作经验的，在学校的时候，我就渴望着自己能进入到银行里工作，但是我也知道这不是一件容易的事情，所以我只能认真的去学习，去博取每一个能前进的机会，要是我真的获得了在银行工作的机会，那么我一定不会轻易的放过它，我一定会尽我全部的身心去做好自己的本质工作，为更多的人提供我的帮助，为银行创造更多的业绩，这是我的目标，也是我的心愿，为此我将矢志不移的努力下去，无论今天是成还是败，我都不会改变自己的初衷！

谢谢大家！

## 银行竞聘演讲篇五

尊敬的各位领导、同事们：

大家好

俗话说：“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时代的`伟人。”我深深地懂得，做好以后的工作，光坐而论道、纸上谈兵是无济于事的，重要的是脚踏实地地去干。我感谢组织能给我一个施展抱负的空间，给我一个展现自我的平台。我愿将此次竞岗的激励化做永恒的动力，不断完善自己、开拓潜力，勇于争峰，刷新业绩。

我今天之所以竞聘这一职位，我具有以下优势。

首先，我有做好工作的具体思路 and 措施。商业银行在董事会的正确决策和经营班子的正确领导下，经过全体员工的共同努力，取得了令人瞩目的成绩，不仅在经营上实现了跨越式的发展，而且在管理体制、经营模式、用人机制等方面都展示了勃勃生机。作为亲眼见证这些变化的一名老员工，我对商行的发展前景充满了信心。

其次，我具备良好的思想品质和爱岗敬业、甘于奉献的精神。十多年的工作经历，无论是在哪个单位、哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。特别是进入商行以来，面对全新的业务和繁杂的工作，我没有退缩，积极抓住各种机会努力学习，不仅在最短的时间内适应了工作的需要，而且在工作中发挥了一名共产党员的先锋模范作用。

第三，我具备担任人力资源部××中心经理的素质和能力。我是大学本科中文专业毕业，具有金融经济师职称和中教二级职称，具备了××中心经理所需的硬件条件；从开业



至今，我一直在办公室从事文秘工作，大到工作报告的起草，小到电话通知开会，公文的起草和核稿，简报信息的撰写与编发，行报的编辑和供稿，对外宣传材料的撰写，无论大事小事我均认真对待，圆满完成，对商行的整体情况比较熟悉。多年的工作实践，使我对金融工作由陌生到熟悉、由熟悉到熟练，而且能够提出创新工作、促进发展的建议和主张，特别是在办公室综合工作岗位作出了应有成绩。先后独立或参与制定公文处理办法等办公室工作等管理制度的制定，在行外刊物上发表15篇论文及通讯。经自身努力□xx年通过了经济师考试，并获得全行业务考试第11名，持证上岗考试第1名的好成绩。多年的秘书工作经验使我具备了较强的综合管理能力。我91年参加工作，有5年的教师工作经历，从96年起至今，又一直从事办公室工作，既有一定的文字能力，又有一定的人事管理经验。我还具有求实认真的工作态度。工作责任心强、适应能力强、肯钻研是我的一大特点，在做任何事情时，我都力求完美，碰到难题会想方设法解决。多年的办公室工作经验、秘书工作和曾担任团委书记的工作经历还培养了我一定的组织、管理、综合、协调能力，具备了所聘职位要求的素质和能力。

各位领导，古人曰“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志”，竞争上岗有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作；同时也希望能借此机会找出差距，取长补短，争取“百尺竿头、更进一步”。

最后以一首自编的对联来结束演讲：

上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”

下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”

横批是“再接再厉”。

谢谢！

## 银行竞聘演讲篇六

大家好！

记得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银行事业而来。我希望给大家带来的是一个真诚、理性、执着和勇于接受挑战的我。

我叫xx□xxxx年在支行营业部从事出纳工作，工作近二十年来，我历任储蓄专柜主任、县支行团支部书记、营业部副主任、县支行任财务会计科副科长，县支行任财务会计科科长、县支行任综合业务管理部经理等职务□xx年至今担任县支行客户部经理。工作期间，我曾获得过全国业务技术比赛四川区一等奖、全省业务技术比赛出纳第一名、全县“十佳青年”、全区金融系统“十佳储蓄员”，在每年的考核中都是“优”。

此次竞聘，我认为，自己具备胜任这个职务的能力和条件：

近二十年的金融生涯，系统的学习教育和实践，使我具有多学科的专业知识结构，我参加过电大的会计学习和党校的法律学习，使我比较全面地了解和掌握了经济、金融、法律知识，熟悉银行相关业务的操作流程，对新知识、新业务的认知和接受理解力较强。

入行近xx年，除了本行办公室、保卫部以外的其他所有业务部门都做过，而且都是任职，曾全面负责过每个业务部门，熟悉银行所有业务，不同的岗位锻炼了我不同的能力，所以工作起来，更能得心应手。另外，由于我是本地人，对我行的所有以大客户都比较熟悉，并且关系较好，这对我以后工作的开展将提供保障。

我有多年的中层领导工作的历练，使我具备了较强的管理能力和综合协调能力，对领导一职有较深刻的理解。同时，近20年的支行工作实践，也使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在业务知识、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。这些都更加坚定了我扎根于基层，脚踏实地运用自己所学知识，所掌握技能，做好每份工作的决心。

如果承蒙领导厚爱，让我走上支行副行长的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，努力开拓工作的新局面。

## 银行竞聘演讲篇七

各位领导、评审员：

大家好！

我是xxxx□中共党员，我此次竞聘的岗位是xxx支行行长一职。

首先，我阐述一下对分支机构改革的认识：银行网点扁平化改革是当前金融机构改革的大趋势，已被多家国际国内银行实施，并且被证明是行之有效的出色管理体系。我行分支机构扁平化改革，是实现我行中长期战略规划，最终实现上市目标成为一家“好银行”的必经过程。此次分支机构扁平化改革是一个触及资源配置、人员调整、业务对接、管理分工、内控完善和职工培训等多个环节的组织改革过程。扁平化之后能够实现总行——管辖行——经营网点，3层集约化管理模式，大大缩短了管理半径，能够提高规模效益，显著提高机构运行效能和风险掌控潜力，大大降低网点非经营压力，充分释放基层网点人力资源，使网点从经营管理双层职能，转变成xxxx□能够激发出网点经营活力，增强网点营销的主观能动性。

其次，我认为竞聘xxxx支行行长有以下几点优势：一是我

从xxx年加入xxx行以来，有着xxx年银行从业和xxx年的管理工作经验，尤其是xxxxx年到xxx支行任副行长这xx年，与众多客户建立了良好的`关系，拥有必须的`客户资源，具备强烈的营销意识。

二是，能够坚持按规矩办事，依法合规开展各项业务。熟悉本行各项规章制度，具有较高的金融业务素质和操作技能，在业务开拓中，始终牢固树立风险意识，保证各项业务健康发展。

三是注重团队建设，工作中善于团结同志，从理解人、关爱人、包容人的角度出发，与同事协作共事，努力为职工创造一个良好的工作氛围，增强工作团队的凝聚力，激发工作热情和动力。

我的陈述完毕，谢谢各位领导。