

最新银行网点主管竞聘报告(优秀5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

银行网点主管竞聘报告篇一

20__年在行长室的领导下,各部门的帮助配合下,我们分理处全体员工认真学习、贯彻和落实各项规章制度。围绕市分行提出的“_____”，以服务工作为中心，结合分理处的工作实际，充分发挥分理处的服务窗口形象，做好全行的会计结算业务，为我行的全年工作做一份努力。

一、做好日常的服务结算工作

做为支行分理处，是一个大型综合网点，既是对外服务窗口，又是全行的业务处理中心，我们认为最重要的就是做好日常的业务处理，对外做好服务工作，对内做好结算工作。

2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予的配合，对收回的现金及时清点入库，并及时开出行政事业收收费发票交回学校，将款项及时划入财政。

3、做好春节及5.1节期间的业务员、管库员及网点的安全保卫工作，考虑到分理处人员比以往减少，在节前即通知各网点要求做好入库钱钞的标准质量，以加快回笼资金的入库，减少库存。

4、参加_____大型演唱会的门票出售收款工作，并按排好相关的各项工作，保证在此期间的资金人员安全。

5、上半年协调三个部门做好网上银行的安装工作，并对相关

企业进行业务及电脑知识上的培训，努力减少睡眠户的产生。至下半年，为更好地开展电子银行业务，在行长室关心下由分理处与公司业务部负责电子银行的安装服务工作，除了安装与业务知识宣传外，我们更做好对电子银行业务的落地处理工作，一年来未发生有任何的重复、错划或漏划等差错。

7、配合____支行做好对____公司售房款的接款及清点工作。

9、对电信及中油公司、石油公司的帐户信息调整工作(调为集团帐户)。

10、应电信局的邀请，由_____对电信局全辖的出纳人员进行假币培训。

11、代理业务处理从个人业务部转到分理处处理，并将全行各储蓄网点的代发工资业务集中，提高工资入户的速度，满足客户要求。

12、7月份完成不良资产证券化工作，共户总金额，同时这些帐户也予以销户处理。

13、7月份保卫日间库值班撤销，由分理处管库人员进行交接，同时，业务人员从分理处划归业务保障部管理。

15、676台支付密码器的更换与清理工作在各部门的配合努力下已全部完成。

二、提高服务质量，保证各项业务的顺利开展

分理处集中了全行会计业务的大后台，相对其他所有网点在业务水平上、业务范围上、服务手段上要求更高，而业务水平与服务技能相依附，只有提高了业务处理能力，才能为客户服务好。

1、我们利用每星期二的例会，进行服务讲评，指出员工在临柜服务中的不足，并按员工的临柜表现进行奖励与处罚，以提高整体服务水平。

2、在服务讲评后进行业务培训，特别是对新业务的培训，今年的业务更新比往年更快，如银行承兑汇票保证金的管理、银行承兑汇票的业务处理流程、委托贷款的处理、nova1.3、1.4版本升级、更有今年最重要的帐务上收，都要求每位员工及时了解掌握，仔细应付，从而以高业务水平来更好地服务客户，提高服务水平。

3、应地方税务局的免税单及恢复他行扣税程序要求，在行长室的多次努力下，市分行科技部为我行解决了程序问题，目前这项工作顺利开展，满足了地税局对我行的服务要求。

4、atm机的钱箱由各网点自行安装，为分理处节约半个劳动力，因____所撤并后分理处的柜面压力明显增加，我们利用这次的atm管理方式的改变而改善柜台压力，同时将代理业务集中在二个窗口，并设一个“贵宾客户优先办理”窗口，以分流客户，改变各种客户一堆扎的局面，经过努力在四季度中存款任务有了很快的发展。

5、自11月以来，在行长室的布置下我们每天进行晨会制度，总结分理处前一日的工作情况，当天的工作安排、或传达重要的会议信息等，并着重强调柜员的制度执行。

6、经过几个月的努力，我们完成电信局、供电局、社保基金的委托收费通过电子交换系统的工作，前期我们化费大量的人力与时间和各商业银行核对帐户信息，保证了实时扣费的安全准确，得到了电信与供电部门的肯定。

8、为加强银企对帐，减少风险，银企面对面对帐工作10月份开始由分理处集中处理核对对帐结果，在11月我们结合帐务上收工作的特点调整柜员岗位，专门设置银企对帐岗并兼电

子银行的上门安装，努力为客户做好服务工作。

三、配合做好行里的服务工作及工会工作

1、对各部门提出的要求及时解决，如会计结算部、公司业务部、业务发展部、个人业务部在业务上要求配合或需要加班的，我们及时安排人员予以解决。如学校收费工作，因分理处有_____参加第九届的技术比武，人员本来就紧张，但我们尽量安排出上门收费人员，同时安排员工加班加点完成了全部的现金清点与学生发票签发打印工作。

2、分理处的业务种类多，业务相对较忙，再加柜员平时比较注重业务技能练习，分理处练就了许多技术能手，此次技术比武分理处派出了四名选手参加比赛，取得了骄人的成绩，_____、_____、_____三人更被选中代表市分行参加省分行的比赛，其中_____参加了全国比赛并取得好成绩。她们成绩的取得更有整个分理处员工的辛苦与努力。

四、尽早安排顺利完成年终决算工作

今年与往年不同的是全行一本帐，以支行为核算网点，帐务上收支行分理处，这次的年终决算对我们提出了更高的要求。

1、尽早安排，责任落实到人，将年终该做的事项详列清单，并定出工作完成的时间表。

2、核实清理帐户，今年共清理长期不动帐户个，总金额元，清理已退出贷款帐户个。

3、检查会计科目的使用情况，特别是今年增加及变动的部分会计科目及专户，发现使用错误或使用不当的及时按要求做好调整工作。

4、决算前对业务印章、密押、空白重要凭证、权限卡、支付

密码器等各项核算要素的管理情况进行详细的检查，检查有无已发未领或长期不用的印章。

五、加强制度执行工作，防范风险

1、市分行出台的新规定及时组织柜组长进行学习，及时传达到每个柜员对工作上的不足及时请会计结算部进行指导，努力做好工作。

2、定时不定时地巡查营业场所，发现有违反制度的做法及时提出并督促整改，严格制度执行。

3、因分理处人员进出多，稳定系数低，在业务处理中我们对差错不敢掉以轻心，每发现一笔差错，我们就与差错柜员探讨差错发生的可能，指出不足给予批评，努力减少差错的发生。

一年来，分理处也存在着许多的不足，特别是在制度的执行上我们还不够加强力度，同时员工的素质还是没能达到适应银行高强度业务风险的能力。所以在20____年我们主要也是从制度的执行上与提高员工素质上入手，提高分理处的工作水平。

1、更严格地执行制度，但更要为业务的发展做好服务工作。

2、继续加强业务培训，更稳妥地做好岗位轮换，以提升我行的业务素质。

3、加大对差错的考核力度与督促，降低差错率。

银行网点主管述职报告3

银行网点主管竞聘报告篇二

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！首先，我要感谢各位领导和同事们能给我这样一个机会，来参加会计主管的竞聘。

首先，自我介绍一下。我叫，今年岁，大专学历。年我进入银行，成为一名正式的工作人员。回顾往昔，岁月如梭，不知不觉我已在银行工作了2-3个年头。这2年里，我从一个懵懂的初生牛犊，靠着勤学肯干的精神，转战了行里的几个岗位：先后做过储蓄工作和会计目前我在复核岗位工作，主要负责。这些年来无论从事哪个岗位，我都要求自己本着“勤勤恳恳、扎扎实实、好学上进”的态度，努力工作，毫无怨言。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着多年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，工作也取得了一定的成绩！昨天的工作和成绩已成为过去，开创未来，将是我永久的追求。记得有位哲人曾经说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”如今，我有自信，更有勇气走上竞聘的舞台，因为我觉得自己有信心也有能力担任一名会计主管，做好应履行职责，组织与领导好本行的会计工作，保证完成领导布置和交待的各项工作任务，以保证银行各项任务顺利完成。

之所以有勇气走上这个竞聘的舞台，是因为多年来勤勤恳恳的工作，已取得一定的成绩，更得到领导和同事的肯定，正是领导同志们的关心、支持和帮助，给了我极大的勇气！

之所以有自信自己能够胜任会计主管的工作，是因为我首先热爱这个岗位，有做好这项工作的热情；而且多年的工作历程，

不仅没有消褪我的工作的热情，而且使我的热情更胜，如今我希望用自己一片爱岗敬业的丹心、细心、耐心，继续坚持奋斗会计主管这个岗位上。而且经过组织多年的培养，我已具有较强的工作责任感和进取精神；多年一直从事储蓄、会计与复核工作，使我比较熟悉单位各个岗位的工作特色，还积累了一些内部管理的经历和经验。这些都积攒了如今我的自信心！

对于中层干部这一岗位，我是这样理解与认识的：首先，我明白、熟悉并履行会计主管的工作职责：

1. 依照《会计法》与有关财经法规、政策和制度的规定，负责组织好本单位的各项财务工作。包括组织财会人员依法行使职权，办理会计事务，进行会计核算，实行会计监督工作，发挥会计机构的核算职能、监督职能、规划职能、控制职能、调节职能和评价职能的作用。
2. 认真贯彻执行国家统一的财务制度和会计制度，并从本单位的实际出发，会同有关职能部门制定单位内部办理会计事务和财产物资的各项规章制度，同有关方面共同贯彻执行。
3. 负责制定企业内部会计机构各岗位责任制，做到既明确职责范围，又能够密切协作的工作规划，并制定严格考核制度，以保证会计工作的科学化、规范化，不断提高银行的工作质量与效率。
4. 搞好市场容量预测、市场占有率预测和保本点预测、成本预测、利润预测、资金需要量预测等项财务预测，为提高企业的盈利能力、营运能力与减少损失献计献策。
5. 依据本单位的整体运营规划，定期组织有关岗位编制财务收支预算、成本计划与相关的费用计划。
6. 负责对企业日常财务活动的管理。开展全面预算管理，严

格控制财务收支，经常检查货币资金收支和管理情况。

7. 认真研究税法，督促足额上缴。督促有关岗位办理转交手续，做到按期足额完成上交任务，不挪用、不截留、不拖欠。

8. 定期或不定期地向单位主管领导汇报财务状况，及时向有关方面报送会计报表，并负责认真审查会计资料，确保数字准确、真实可靠。

9. 安排好有关岗位专门负责保管暂存于会计部门的会计档案，并保证将定期立卷按期移交档案部门归档。

10. 监督因调动工作或因故离职的会计工作人员，认真办理会计交接手续，确保会计记录的连续性和会计资料的完整性。

11. 负责按有关规定，建立财产清查制度，定期组织有关部门共同进行财产清查工作，并结合财产清查，促使有关部门不断完善管理制度，改进管理方法。

12. 组织企业会计工作人员学习政治理论、业务技术，不断提高会计工作人员的素质，并组织考核调配人员。组织会计工作人员学习现代经济管理知识，以适应深化改革、扩大开放和社会主义市场经济发展的需要。

13. 承办领导交办的其他相关工作。

同时，我明白会计主管应该既是管理者，又是工作人员。在工作中，应在自己的职责及领导授权范围内开展工作，与分管领导在工作上保持高度一致，当好领导的参谋和助手；同时还要具有全局观念，站在领导的角度去看问题、想问题，凡事从大处着眼，识大体，顾大局。特别要注意搞好团结，人尽其才，善于对所属人员进行合理调配，发挥每个人的专长，充分大家的工作积极性，齐心协力地做好各项工作，顺利完成各种任务。特别是在大是大非的关键时刻，我一定坚持原

则、廉洁自律，保证各项工作依照会计出纳基本制度与财务管理的各项管理制度与执行办法规定来完成；在利益得失面前，我一定做到以大局为重，坚决维护集体利益和群众利益。

如果我能够走上会计主管的工作岗位，我一定会严于律己，处处做到尊重领导和同事，同时摆正自己的位置，遇事多同事位与相关人员协商、多向请示、多汇报，做到发挥自己的才能，扮好自己的角色；我一定会把认真仔细的工作作风、吃苦耐劳与勤勤恳恳的敬业精神继续保持下去；我一定会坚持原则、廉洁自律、维护大局、照章办事、严格把关，为会计机构树立良好的形象；我一定真诚等人，热情服务、急群众之所急、想群众之所想；创新永远是我们工作的灵魂。我一定会工作上求精，充分发挥工作主动性和积极性，与时俱进，开拓创新，努力把自己所辖的财务工作推向新的较高水平！我也一定会拓展服务理念，努力打造优质服务品牌。我会坚持做到定期或不定期组织财会人员进行业务知识与操作技能的学习和培训工作，以熟练的技能为客户服务。从客户的利益出发，将永远把客户的利益和需求放在首位。同里全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范等各项规范措施，希望保证我们优质的服务质量，使银行在群众心中树立良好的形象。

各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，也一定会做得更精彩，一定能在以后的工作中百尺杆头，更进一步，能够让自己拥有新的突破。让我一起，创造我们未来更加美好的明天！

我的演讲结束了，谢谢大家！

文档为doc格式

银行网点主管竞聘报告篇三

各位领导、海府支行、南方航空分理处的各位同事，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，从到，连续四年绩效考核a+[]海南省中行青年岗位能手、-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，我有足够的信心和有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，围绕着创建合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。

一、

发展业务为出发点。第一招

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。

二、优质服务为基础点。第二招

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。

三、员工成长为根本点，第三招

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。

四、控制风险为立足点，第四招

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！

银行网点主管竞聘报告篇四

尊敬的各位评委(有评委的情况，没有去掉)、各位领导、同志们：

大家好！

此刻，站在这个竞聘的讲台上，我的心情难以平静。首先感谢行领导为我们创造这次公平竞岗的机会!对我而言，即是一次全新的挑战，又是一次检验自我、锻炼自我、提高自我的机会，我将以积极的心态，把一个真实的自我展示给大家，并诚挚地接受评委的评判和组织的选择。

我叫**，现年**岁，共青团员，**学历，现在**支行营业室任前台柜员。我竞聘银行精品网点柜员的理由有两点：一是出于对银行精品网点柜员的向往和热爱。银行精品网点是银行业文明规范服务的一面旗帜，高效优质的服务不仅关系到支行对外形象，更是与支行的事业发展息息相关，能够在这样一个向上的集体工作，定会给人以向上的动力，人的理想和追求将更加高远，我向往这样的工作，我喜欢这样的工作氛围。二是我具备应聘的条件。本人从事银行柜员工作近两年。两年来，在不断的加强自身政治修养的同时，为提高业务素质，时时处处向老同志学习，向先进学习，学习他们的敬业精神和业务技能，使自己成为一名政治素质硬、业务素质精的工作能手。本人性格属内外兼并型，爱岗敬业，诚实稳重，胸怀坦荡，谦让容人，善于与不同类型的人交流沟通，熟练各种业务的办理，坚持礼貌微笑服务，坚持客户至上，深受客户的信赖。20以来，办理**业务*件，办理*业务*件揽储额达*万元，（自己多列几个，能体现业务能力的数字，重要噢!）。这些都为我参加这次竞聘提供了条件。

如果这次竞聘有幸得到领导和同志们的信任和支持，我将以此为动力，全身心地投入到工作中去，面对任何困难和挑战，把握人生方向，找准人生坐标，用自己的青春和汗水，为我所热爱的金融事业的兴旺和发达贡献自己的力量。

如果这次竞岗不能如愿，我也决不气馁，更不会消极工作。因为通过这次竞岗活动，使我更清楚的看到了自身的不足和“软区”，促使我不断的提高和改进，我将以饱满的热情的投入到工作中去。

谢谢大家!

银行网点主管竞聘报告篇五

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

首先感谢各位领导为我们提供了这样一个公开、公正地展示自己的机会。我叫某某某，

毕业分配到农行某某支行，现任该分理处二级主管。

获得“十佳代理保险营销能手”，同时也积极参加资格考试并取得了“代理保险从业资格证”。在取得成绩的每个过程中都倾注了自己辛勤的汗水，也无不蕴含着行领导对我的关怀和同事们对我的支持和帮助，每一次提高的过程都鼓舞和激励着我，以更加饱满的热情投入到新的挑战中去。此外，由于一直在基层工作与客户打交道，我拥有了自己的客户群体，并掌握了独特的工作方法和技巧，能够针对不同客户，采取不同的工作方法，确保以最有效的方式开展工作。多年的工作经历也使我在组织协调能力、处事应变能力等得到了很大提高，能够站在整体发展的高度开展工作。

如果这次有幸能竞聘成功的话，我将以支行下达的各项目标任务为己任，竭尽所能搞好各项工作，我对今后工作的设想是：稳定现有客户、推广新兴产品、打造一流品牌、圆满完成任务。想要全面完成各项目标任务，我认为需抓好以下几方面工作：

- 1、思想总揽全局，做好表率。作一个网点带头人要有全局观念，从多方面考虑问题，协调各方面关系，要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认真执行有关金融政策和法律法规及各项业务操作规定，合规经营。不断提高员工风险

防范意识，养成按章办事的操作习惯。

2、经营客户，提高优质客户群体占比，开辟存款新的增长点。随着各大商业银行的进驻，金融竞争异常激烈，要使存款有较大幅度的增长，我认为我们要主动走出柜台，积极营销，以市场为中心，发动全体员工对市场逐个进行调查，摸清几个情况：一是有多少人在农行开户；二是为何不在农行开户；三是客户有何需求。这项工作有利于找出自己的不足，也有利于针对不同客户的需求营销农行的产品，提高客户对农行的认知度。并对客户进行差别化管理，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为我行带来更多利润的客户身上，挖掘潜在优质客户，建立完善的客户档案，加强与客户的沟通与联系。向客户提供源源不断的金融新产品，同时为其提供绿色通道、提醒服务、节日慰问等，增强对客户的吸引力，从而提高优质客户占比。

3、提升服务水平和层次，丰富服务内涵。要想提高网点整体水平，离不开每个人的努力，因此必须加强员工技能训练和服务技巧训练，使员工的岗位技能和服务水平提升到一个新的高度。同时搞好分理处的环境卫生，做好每一个细小环节，解答好客户的每一个提问，让客户真正感受到我们分理处的优越性，增强分理处的竞争力。同时加强内部管理及“三防一保”工作，确保各项内控措施落实到位，及时发现漏洞和隐患，采取措施，立即整改。加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，提高工作效率。

4、加强队伍建设，确保分理处各项工作健康有序的发展。作为网点负责人，除了要注重业务，还应该带好队伍，为员工提供良好的发展空间。首先，要多关怀员工，尽量为员工排忧解难，营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行学习，形成良好的学习氛围。还要与员工多交流，加深了解，做到团结友爱、互助互敬。发挥团队精神，凝聚力量，利用各自自身的资源，保证业务的健康发展。

各位领导，相信通过这次竞职演讲，会让我更加走向成熟。无论最后竞聘成功与否，我都会一如既往地努力工作，无私奉献，实现自己的价值。

谢谢！