

# 最新题目自拟写最好 红楼梦读后感自拟 题目(精选5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢?下面是小编带来的优秀报告范文,希望大家能够喜欢!

## 银行公司部经理竞聘报告篇一

尊敬的农行领导:

你好!

首先感谢行领导在百忙之中审阅该自荐书。

我叫,男,xx年进入农行工作,本科学历,现任会计主管。自进入农行以来,在领导的培养教育下,扎扎实实工作,勤勤恳恳做事,认认真真学习,不断提高业务素质,因此也获得了一些荣誉,xx年、xx年连续获大市优秀员工并获金质奖章,xx年获市开门红综合营销第一名,同时获全省农行贷记卡营销标兵荣誉称号,xx年考取理财规划师的资格。长期在##农行工作,拥有一大批客户,平时注重客户资料信息的收集,积累了较为丰富的营销经验,对客户经理一职非常感兴趣,自信完全能够胜任xx分行客户经理职位,因此特自荐做客户经理。

近年来,在行领导的正确部署下,我行存贷款业务和其他方面得到了全面发展,整个机关显示出欣欣向荣的发展景象。但由于市场竞争的日益激烈,在客户开发与维护方面也存在着一些不和谐现象。我行xx年第一季度存款有所下降,分析

其原因，主要是短板客户单一，中型的客户较少，导致存款波动过大。如何做好市场营销，如何开发与维护客户，如何改变这一被动局面，成了摆在当前的一大任务。以下是一些具体的思路和粗浅的认识，请领导参考，不足之处敬请批评指正。

一确定营销重点，将目光转向镇域交界的农村。在我行的周边地区，有许多经济发达、潜力较大的村镇，特别是镇与镇的交界处，只有信用社的营销点，充分挖掘客户群，可以带动营销业务的发展。据我的调查了解，英林周边的东石塔头村、永和的周坑村都设有一个信用社，而每个信用社存款都超过了亿元，最高可达到1.8亿。可是两个村在我行开立的客户极少，业务基本都被村信用社占有，我行在此处发展的空间很大。因此，可以把两村作为营销的重点，以点带面，提升我行的营销业绩。具体情况如下：

1、东石与英林的交界的塔头村，该村主业是钢材及汽车配件的生产，经济实力强大。如晋江立新汽配汽车有限公司所生产的球头，专供一汽、马自达、江淮。据该企业的财务人员介绍，该企业xx年纳税85万元，开户行在信用社；经过多次沟通协调，目前个人客户已于4月在我行开立，并教会了使用农行的网银；另外，经过协商，预计5月底该企业将户头转移到我行。

同时，该村也是我国生产螺丝的主要生产地，经实地调查发现，共有中小型加工企业42家。信用社现在个人网银已在内部使用。因此我们可以充分发挥农行网银的优势，积极开展营销工作，提供特色服务，整合客户资源，让客户归我所有。

2、永和与东石与英林三镇的交界处的周坑村，也设立信用社。该村是重要的石材原料市场，企业主要从事石材加工与销售。经实地调查，共中小型加工石材企业38家。

该村的福建富邦石材有限公司，个人客户与4月份在我行开立，

下一步我们加大公关力度，力争将集体帐户转移到我行。由于石材加工企业较多，该村空气污染严重，水质也受了影响，很多客户纷纷到厦门等地购买套房。因此，我们可以进行两手公关，一是争取更多的企业和个人在我行开户存款；二是进行个人贷款营销，满足客户购房需要，促进我行存贷业务双向发展。

二创新工作方式，转变身份角色，积极争取新客户。俗话说：“知己知彼，百战不殆”。面临着激烈的市场竞争，我们可以改变传统的工作方式，转变我们的身份和角色，积极探求新的客源。可以组织一批员工，每周到工行、建行等进行存折存款，一方面实地考察学习同行的操作技巧，积极借鉴其先进经验、做法；另一方面及时观察了解其大客户的信息，特别是在他行是贵宾客户而在我行非贵宾的客户，准确掌握信息，进一步与客户沟通，加大营销，力争将他行的贵宾户转化为我行的贵宾户。

上个月就发现了到我行办理业务的洪美莲客户，却是建行的贵宾户。这类客户应该为数不少，因此我们可以抓住其在我行有一定业务的良好时机，加强交流、联系，把其开发升级为贵宾。同时，对于收集整理好其他客户信息，争取更多的贵宾客户。

谢谢大家！

## 银行公司部经理竞聘报告篇二

各位领导、评委、各位同事：

大家好！

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼和提高自己的机会。我叫xxx□岁，19年分配农业银行工作，目前在营业中心任高柜柜员。

XXXX年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多做人做事的经验，本着提高自己，改变自己人生的舞台，今天我竞聘客户部客户经理一职。

客户经理改变了银行过去等客上门的服务方式，开始主动出击，从客户需求出发，为客户提供全方位的金融服务，营销银行产品，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。近年来，泰顺支行的客户经理不断增加，也足以证明我行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。世界在改变，银行业也在改变，随着小商业银行不断发展，外商银行的进入，银行之间的争霸战势在必行，而客户经理恰恰是这场战争中非常重要的强大武器。也许未来有一天，会以客户经理队伍实力论英雄。作为一名新到岗位的客户经理要有一种吃苦耐劳的学习力和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

1、有着较强工作责任心和进取心。做到干一行爱一行，对待工作认真负责。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格直爽，从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好客户经理这项工作。

这次竞聘如果成功，首先我要做到思维的转变，真正在思想上改变自己，尽快适应岗位转换，做一名合格的经理人。其次业务技能的熟练掌握，如果说客户经理是银行的武器，那么业务技能便是客户经理的武器，客户经理和客户关系不是一种单纯的业务关系，而是一种人与人的关系，不管是业务操作，还是营销技巧，我们都要熟悉掌握，这样才能面对形形色色的客户时立于不败之地。最后就是关系维护，不论是新老客户，还是房管、工商、税务等等，都要建立深厚的感情，只有我们不断加强与客户的联络，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

以上是我的竞聘报告，不妥之处请各位领导评委指正，如果这次竞聘成功，我将履行诺言，以优良的工作作风开展新的局面，如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在以后的工作中加倍努力，为我农行贡献自己的一份力量。我的报告完了，谢谢！

## 银行公司部经理竞聘报告篇三

尊敬的支行领导：

作为一名有多年工作经验的员工，我现在参与洪雅工行营业室客户经理竞聘，感谢支行给予我进一步展现自我的机会，我将充分利用这次机会，努力发挥自己应有的价值，下面是我对客户经理岗位的认识及自身优势和竞聘成功的工作思路表述。

客户经理应当既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表。客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为一名合格的客户经理，应当全面了解客户需求并向其营销产品、争揽业务，应当协调全行各有关部门及机构为客户提供全方位的金融服务。

有着较强工作责任心和进取心。有多年一线网点工作经历，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。做到干一行爱一行，对待工作认真负责，无重大差错。具有一定的公关能力和良好的社会关系，具有较强的独立处事的能力。

1、加强学习，不断丰富个人业务知识，尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习，按照客户经理发展的方向，强

化投资规划、保险、理财等多方面知识，尽快提升自己的专业水平，适应新形势的需要。其次是营销技能的学习，通过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。

2、加强客户关系的维护，为客户提供“一站式”服务。当今金融市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。要充分利用系统，分析客户结构，信息，特点，维护好自己管制的客户，能够有效的跟客户沟通和了解。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，做到有的放矢。

3、发挥客户和银行之间的桥梁作用。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。对待客户要做到诚信，细致，勤奋，创新。用诚信奠定沟通的基石，通过细致捕捉新的机遇，及时将客户的要求及服务中反映出来的问题反馈回来，用勤奋和创新抢占先机，最大限度的满足客户日益提高的服务要求，从而有助于银行整体服务水平和功能的提升。

4、做好内部协调。客户经理是银行对外服务的中心，客户的维护需要所有相关部门的全力协助，客户经理有责任发挥协调中心的作用，引导客户的每一笔业务在银行中顺畅、准确地完成。努力做到前台业务窗口与二线业务部门之间的协调，各专业部门之间的协调，上下级部门之间的协调，经营资源分配的协调，健全一体化服务体系。

5、合法经营，合规办事，不拿原则做交换，做一名遵守法规，立场坚定，履行职责，原则性强的合格的称职的客户经理。

综上所述，我参加竞聘营业室客户经理岗位，认为自己有信心也有能力承担客户经理工作，能做好应履行的职责。同时不管成功与否，我都将一如既往地自己的岗位上努力工作，

为单位业务的发展发挥自己的光和热。

## 银行公司部经理竞聘报告篇四

各位领导、评委、各位同事：

大家好！

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。

这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫，现年35岁，大专文化程度，1990年进入建行工作。先后从事对公出纳、电子联行、银行汇票、储蓄柜员等工作。现任东风所大堂经理。16年的工作实践，让我精通许多银行业务，也积累了许多从事客户经理的经验和关系。今天，我竞聘东风所客户经理一职。

如果说两年前参加客户经理竞聘是一次浅薄认识和参与的话，那么两年来带给我的是：更激发了我对客户经理的认识和了解。为此，在东风所这两年，我在办理业务中时刻关注大客户，模拟客户经理，搜集大客户信息、资料，与他们勤联系，常走访。并且，同周围单位：法院、电厂、妇幼院、国家粮食储备库的领导、财务人员保持很好的关系和联系。同时私下给自己、家人、亲戚制订理财计划，也给几个大客户做购买股票、基金、利得盈、国债等业务的参谋和分析，使他们在今年这波股票、基金行情中有不菲的收入。同时，自己在网上也对股票、权证、纸黄金等交易进行参与和关注。这些使我对参与东风所客户经理一职增加了经验和信心。

如果组织和领导聘任我担任客户经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

我要在以下几个方面加强学习：

一是认真学习政治理论和金融政策法规，明确方向，领会精神，提高政治和业务素质。

二是认真学习行里的工作安排，按全行的工作思路，创造性的开展工作。三是取人之长，补己之短，学习借鉴同行、同业的有效经验和做法，拟定符合实际的工作思路。

根据我所实际，广泛宣传建行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的新业务，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用；挖掘客户，为客户提供咨询和理财服务，行使金融顾问的职责，密切与客户的关系，更好地把银行产品和为客户服务两方面职责紧密结合起来。

## 银行公司部经理竞聘报告篇五

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫xx□现任农行副行长副职竞聘。我记得曾有人说过这样一句名言：“勇于开始，才能找到成功的路！”我今天勇敢地站在这竞聘台上，向大家展示我的信心和能力，希望藉此，把这演讲台变为成功之路的起点！今天，我竞聘的岗位是竞聘银行副副职！

因本人来商行不久，有些朋友对我还不太了解，下面我简要介绍一下自己。

我今年43岁，中共党员，本科学历，会计专业，会计师职称□20xx年我进入竞聘建设银行营业所，先后从事过出纳、助理会计、会计、信贷员工作□20xx年我被领导提拔为xx营业所主任□20xx年开始担任县行信贷部、客户部经理□20xx年3月我被聘为xx市商业银行重点客户部客户经理，主要负责未设支行的县的资产业务营销工作。由于我工作有敬业，业务能力强，曾多次获省、市、县先进个人和“青年岗位能手称



号”。

各位领导，各位评委，有句名言：宏伟的事业，是靠实实在在的、微不足道的日积月累而获得的。参加工作15年，不仅增长了我的人生阅历，积累了工作经验，也提高了我的工作能力，这一切，都成为我今后工作的优势，拉近我与成功的距离。下面我向各位汇报一下我的竞聘优势：

第一，思想进步，政治素质过硬。

在十五年的工作生涯中，我注重加强自身政治修养，做事坚持原则，生活作风正派，工作遵纪守法、吃苦耐劳，深受行领导和同事们的信任。此外，我还认真学习和领会工行副职的路线和政策，牢固树立金融工作者的责任和形象，自觉履行一名共产党员的义务，努力使自己在政治上与党保持高度一致。

第二，我具有较强的管理能力和协调能力。

进入农行15年，我担任领导职务8年。这8年间，我脚踏实地、积极进取，不仅具备了较强的管理能力和综合协调能力，也增强了我的人际交往能力，这些都将有助于我扎根基层，脚踏实地运用自己所学知识，所掌握技能，尽职尽责地做好上级交给我的每份工作。

第三，我从事信贷工作多年，具有较为丰富的专业知识和全面的工作能力。

我是会计专业毕业，从事信贷工作10余年，专业知识、业务知识以及专业技能等方面有了全方位的提高，更深知“资产质量是企业生命”重要性，因而我能够将财务专业知识和信贷工作经验融合，更好从事存、贷款营销工作。来商行不久，我主笔的贷款调查报告就受到了领导和授信部总经理的表扬。今年4月份，我顺利通过客户经理考试，被定为二级客户经理，

是本次考试定级的最高级。

第四，我了解县城市场面，了解客户群体情况和需求，有利于迅速拓开市场，打开局面。

我在农行xx县支行从事客户部经理工作6年，一直非常注意该地市场信息收集与分析，因而十分了解其市场面，同时也了解客户群体情况和客户需求。这些无疑将成为今后顺利开展工作的极大优势！

各位领导、各位评委，实行扁平化管理后的商行，工作极富挑战性和创造性。我将积极协助行长开展工作，按照营销与服务并重，创新与开拓并举，管理与效益共存的工作思路，讲究工作方法和领导艺术，在上级党委的领导下，紧紧围绕提高效益这个目标，树立以“人民银行”的服务理念，抓住“市场营销、优质服务”这个重点，推行“目标化、规范化、制度化”的管理，积极搞好个人理财中心核心竞争力项目的推广运用，我有信心在20xx年底前，使支行各项存款达到或超过1亿元！为了达到这个目标，我将从以下几方面入手：

同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识 and 看待自己，当好配角，胸怀全局，当好参谋，服从领导，当好助手，协助行长做好分管业务工作和支行员工的思想政治工作。在工作中和生活上一定要平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。尤其注意那些与自己有不同看法的同志，团结他们一道工作。

xx县地处a湖之畔，每年河沙收入近1个亿，财政收支较宽裕。至8月底，支行各项存款达24亿元，其中：公存款6个亿（财政性资金近三个，含事业单位、社保、医保），基本上为四家国有银行和农信社平分（信用社机关）。基于以上情况，我上任后将争取政府的支持，与财政、会计中心、社保、河沙办及其他事业单位加强沟通，目前x县人民医院已在我行重客中心贷款300万元□x县一中也有意向与我行建立信贷关系。

这些都非常有利于我行负债业务的介入。因而我将集中全行的人力、物力、财力，加大公存款的营销力度，尽早取得我行应有的市场份额。

目前县城市场的四家国有银行基本上不发放贷款，农信社虽然发放贷款但缺少营销意识。这正是我行抢占这一“高地”的有利时机，我上任后，将充分发挥“易得金”、“个人创业”等个人消费贷款优势，把目标放在取政府事业单位正式职工、有实力的个体工商户等优质资产客户的身上，同时带动代替发工资、储蓄存款等负债业务的增长。

提高服务意识，是要提高我行工作人员的服务水平，提高对客户的服务意识；提高营销意识，是转变员工营销理念，积极鼓励每个人都动起来、走出去；并建立我行存款营业额奖励制度，对每月存款超过xx元营业额的员工加大奖励报酬，对存款多的企业建立一系列优惠政策。从而加大吸储放贷力度！一个执行是我将带头严格执行落实国家有关部门及商行的有关法律法规及制度，使各项规定和制度落到实处，以此来保证支行各项工作的顺利开展及目标任务的完成。

岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。各位领导、各位评委，我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待。我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力，把我们的支行做优，做富，做强！如果竞聘失败，我也不会失落和难过，因为我相信，那必然是由于我存在着不足和缺点，在今后的工作中，我必将摒弃缺点，弥补不足，在工作中精益求精，用无私的付出和努力与我们的支行一起走上成功之路！

我的演讲到此完毕，谢谢大家！