

# 网点经理的竞聘报告 银行网点规范竞聘报告(优质5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 网点经理的竞聘报告篇一

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，充分调动大家的工作积极性，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；我一定真诚待人，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

## 网点经理的竞聘报告篇二

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！

## 网点经理的竞聘报告篇三

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，相信通过这次竞聘演讲，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！

## 网点经理的竞聘报告篇四

很多人认为只要自己有能力就足够了，不需要竞聘报告，其实恰恰相反，优秀的人需要更优秀的竞聘报告。小编认真筛选了5篇银行网点竞聘报告的优秀范文，希望能对你有所帮助。

大家好！

我很荣幸能有机会站在这里参加竞聘，非常感谢分行党委给我们提供了这样一个展示自我的机会，“公开、公平、竞争、择优”的竞聘机制带给我新的机遇和挑战，我会珍惜这次机遇，更好地发挥自身的优势，为中行事业的蓬勃发展贡献力量



量。

我叫，35岁，毕业于，获学士学位，1995年入行，分配到信息科技部工作□20xx年我通过公开竞聘的方式被聘任为信息科技部副主任。

我竞聘的职位是支行行长，我的竞聘优势如下：

三、良好的沟通能力和强烈的事业心。我始终认为，思想指挥行动，世上没有做不好的事情，关键看你用不用心。

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，认真履行职责。

一、首先要摸清情况：一方面要迅速摸清业务发展情况、周边环境，了解支行客户层次，找到支行业务发展的优势和瓶颈；另一方面要迅速了解支行的人力资源情况，以便能够开展针对性的工作。

二、经营好客户：一方面要对现有客户中的优质客户进行经营，避免因为前任行长的离任而发生客户流失的情况；另一方面要积极主动的大力挖掘新的客户群。为大客户提供“绿色通道、节日慰问、理财”等别样服务，增强对客户的吸引力和凝聚力。

三、树立科学发展观的理念，围绕“效益”目标开展工作。一方面要大力拓展两项负债业务，同时又要做好中间业务，另一方面还要积极的营销资产业务。以切实可行的工作措施践行科学发展观的理念。紧紧围绕分行党委制定的三年发展目标，确保完成分行下达的各项任务指标，。

四、加强内控管理，防范风险：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。作为支行负责人首先要正确认识、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，要在规范、有序的基础上发展业务，使支行的业务发建立在扎实管理的基础上。

五、打造企业文化，增强员工团队意识，提高员工素质和网点服务质量。员工是支行最重要的资源，加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是支行负责人的重要工作之一。我认为：作为支行负责人，除了要发展业务，还应该带好队伍，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间。

我相信，凭我的工作热情和创新精神，我一定能把支行行长的工作做好。请各位评委相信我，支持我！给我一个机会，我会还您一份满意的答卷！

谢谢大家！

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

(演讲提示：在竞聘演讲中，最重要的是在仪态和演讲中都体现出真诚和自信。因此，演讲中，身体要略向前倾，表现出与观众交流与亲近的姿态，赢得大家的认可。)

爱因斯坦曾经说过：对一个人来说，所期望的不是别的，而仅仅是他能全力以赴和献身于一种美好事业。正是基于对金融事业的热爱，我走上讲台参加网点负责人的竞聘，我自信有能力担当这一重任。

(以下一段以较平实的语气讲，体现出真诚即可)

我叫，今年42岁，(是否)党员，专科学历，(有无)职称。我于1980年参加工作，先后从事过柜员、监督员、客户经理等职务，从?年至今一直担任网点负责人。在任网点负责人期间，

中心所成为市工行中存款余额及管理的网点，多次被市分行评为“网点”，我也多次被评为“先进个人”等光荣称号。

(以下讲优势的地方，一定要在自信中表现出谦逊，赢得观众好感)

此次竞聘，经过综合权衡，我觉得我具有以下竞聘优势：

第一，我具有较好的政治素质和职业素质。工作以来，在思想上，我拥护党的领导，坚持四项基本原则，积极参加我行召开的各种政治学习，在工作中处处以\*员的标准要求自己，具备了一定的政治素质。同时我也认真学习党和国家有关金融的各项方针，政策以及各项基本规章制度，熟悉金融法规，增强法律意识和识别能力，自觉遵守员工行为守则，有较强的职业意识和奉献精神，坚持原则，遵章守纪，不迟到、不早退，按章办事，热爱本职工作，视制度如生命，认真履行工作职责。

第二，我具有娴熟的业务经验。参加工作以来我一直在储蓄所工作。在担任客户经理期间，我牢固树立了“客户的利益高于一切”的原则，狠抓客户满意度及存款金额。优质的服务受到了广大客户的一致好评。在担任网点主任至今，我实施人性化管理，对业务操作中存在的有章不循、违章操作的问题，进行严肃处理，对事不对人。从而确立了业务风险点，有效的完善了我行的内控制度，使我行未发生一起案件事故。可以说多年来，岁月带给我的不仅是阅历上的成熟，还使我积累了丰富的工作经验及管理经验。我凭借着强烈的敬业精神、认真的工作态度和较强的工作能力，在不同的岗位上都得到了大家的一致好评。

第三，我具有较强的工作能力、协调能力和全局观念。

自从80年参加工作以来，不管在哪个工作岗位上，我始终坚持踏实干事，诚实待人，勤奋工作，不断超越。经过多年来

不断的学习和锻炼，我的组织协调能力、处理问题能力等有了很大提高，特别是在我担任网点负责人以来，在实际工作岗位上的锻炼和摸索，使我的管理能力也得到了发挥和积累。对胜任网点负责人的职位更增添了几分信心和把握。同时，经过不断的学习和锻炼，我的领导部署能力等都有了很大提高，在同事面前具有一定的号召力和亲和力。在工作中，我能较好的处理行里的各种关系。这为我做好以后的工作打下了基础。

此外，我还具有严谨、细密、扎实、高效的工作作风及思维敏捷灵活，善于改革创新的特点。这些都为我做好网点负责人奠定了基础。

各位领导、各位同事，古人云：“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。”这次竞聘，无论成功与否，我都将以这句自勉，一如既往的努力工作！如果竞聘成功，我将努力做到以下几点：

（下面讲工作思路的地方应注意有起有伏，讲到要点的时候要提高语调，注意抑扬顿挫）

第一，摆正位置，转变角色到位。作为负责人，要不折不扣地完成组织上交给的工作任务。要以爱己之心爱人，以真诚的感情凝聚人心和单位的其他同志等距离相处，政治上帮助，业务上支持，生活上关心，认真听取他们的意见和建议，运用激励机制和人格的力量影响和带动员工，充分调动他们的积极性和创造性。

第二，与时俱进，抓好管理。

古语说：“穷则变、变则通、通则久”。我们银行工作，接触面广，问题繁多，单一的工作思路和死板的方法很难适应工作的发展和创新。只有具备与时俱进得管理意识和发展意识，才能提高管理水平，强化网点综合竞争能力。对此我将

组织员工认真学习现代商业银行经营理念和有关知识，了解现代商业银行的发展趋势，开展各种的业务竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个“学习型”的储蓄所，使全体员工明确前进的方向，自动自发，激活潜能，找到拓展业务的办法做到通过提高员工素质，来强化管理。

(这些已经包括人性化管理了)

第三，突出重点，抓好营销到位。首先树立无功便是过的效益意识，增强对工作的责任感。其次是组建一支特别能战斗的客户经理队伍，加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，增加存款收入。

(结尾部分应当讲得真诚充满感情，以感染观众，赢得好感)

尊敬的各位领导，各位评委，参加这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在竞争中完善自己。如果承蒙各位厚爱，让我继续留任网点负责人的工作岗位，我将不负众望，努力做好自己的工作，以“全力以赴创一流网点”为目标，为所热爱的金融事业贡献一生。谢谢大家。

各位领导、各位评委：你们好！

首先感谢行领导的信任和支持！能有机会站在这里展示自己，我感到非常荣幸。面对这么多期待和真诚的目光，我心里充满了感激。

目前，中行正面临着谋求更大发展的良好的机遇，中行这艘航船已处在了一个更高的起点上，准备扬帆起航。所以，参加这次竞聘对我来说同样是一个难得的机遇。今天，我演讲的是银行竞聘演讲稿□

我今年37岁，金融本科在读。

伴随着零售网点的转型，银行对网点负责人的职能定位与管理也赋予了新的要求。网点负责人首先是一个管理岗位，肩负着前台后台的协调管理工作，是整个零售网点领航员。一名合格的网点负责人需要多方面的综合能力，但我觉得我还是有能力和信心胜任这项工作。

一、有良好的职业道德和客户服务意识，遵纪守法，爱岗敬业。

二、团队意识强。尊重领导、关心同事，极具亲和力。

三、具备一定的金融理论知识，这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学学中干，完善自我，提高自我。多年的工作实践，我了解我行方方面面的工作，能够在实际工作中把握好度的要求，这有利以后工作的开展。

四、热爱中行事业，具有一颗热爱中行的心。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。

今天，我勇敢的站到了演讲台上，恳请领导和同事们给我投下信任的一票。如果我有幸被行领导和同事们认可而被聘任，我会努力当一名优秀的网点负责人：

一、加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融知识，又要学习银行各项业务；既要精于传统业务，又要学习新兴业务。

二、加强网点内部管理。

1、梳理和规范网点的内部管理办法，结合我行内部管理办法着重对工作秩序、核算质量、服务规范、奖惩办法等进行梳理规范。

2、加强以严格考勤、定制管理为重点的工作秩序治理工作。严格落实考勤和三会制度，让员工保持良好的工作状态，杜绝思想出现松懈。

3、注重与员工交流沟通，及时将该行部署的重点工作贯彻落实到每一名员工。

三、做好客户服务工作。

1、建立和完善各级客户服务领导和督查责任。

2、强化主动服务意识，提高服务技能。基层网点和一线人员作为直接服务主体的临柜人员，在为客户提供具体服务的过程中，其风貌、素养、技能、状态、情绪和行为代表着所在银行的形象，服务对象对其服务的认同与满意，在一定程度上就是对所在银行的服务的认同与满意。

3、利益驱动是持续提供服务的保证。要使员工能够持续的为客户创造的服务，的办法，就是把实现银行的服务价值与员工的个人价值结合起来，员工在为银行创造服务价值的过程中也在创造和实现自身的价值。要使得员工持续不断的为客户提供的服务，就需要激励员工在为客户提供服务的过程中实现自身的价值。只有科学合理的利益驱动，才能起到奖优罚劣、奖勤罚懒的作用，才能真正提高银行的服务水平。

四、听从行领导的指示、完成各项指票任务。

理想，是行动的种子!自信，是成功的关键!我正在寻找着适合自己的人生舞台。虽然机遇总是同挑战并存，但我坚信爱岗敬业的我肯定能看见绚烂的彩虹!

我的竞聘演讲完毕。谢谢大家!

各位领导、各位同事:

大家好！

首先感谢市行党委及支行领导为我提供了这样一个公开、公正地展示自己才华的机会，我竞聘我岗位是银行网点负责人，作为竞争人，我很荣幸，我认为自己完全具备条件及能力胜任这个工作。

一、我具有比较扎实的政治素质和法律基础从求学阶段到工作期间，我从未放松过对政治理论、法律法规和科学文化知识的学习和领会，且我也是支行法律专业出身人员。

二、我具有比较丰富的实践经验和工作能力，参加工作至今十几年，我品尝过储蓄工作的艰辛，体验过信贷工作的繁杂，胜任过所主任工作职责的重大。

三、我具有强烈的事业心和良好的个人品德，十几年来，我经历过艰苦生活的磨炼，思想上更加成熟，作风上更加优良，性格上更加坚强，并养成了坚持原则；清正廉洁、乐于助人的道德品格。

四、我具有良好的学习习惯和较强的基本技能，日常工作中我始终坚持干一行、爱一行、钻一行，业务能力在支行范围内可以说较强，同时具有较强的文字处理能力并熟悉电脑操作，不仅年年超额完成支行新闻宣传稿件任务，且《送您一束鲜花》的新闻稿曾被总行职工报录用。

五、我具有丰富的社会资源，这是储蓄工作任务、指标是否能完成的关键，任务与指标的完成与其社会资源密不可分。我不仅是中行员工，同时也是县政协委员，能经常与县政府有关领导及企业领导接触，并与其沟通良好。

如果我竞聘成功，作为网点负责人我将从以下几个方面展开工作。



一、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。不仅本人要做执行规章制度的模范，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。

二、加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性。作为网点负责人，除了要发展业务，还应该带好队伍，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间。首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，在网点营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在办事处形成良好的学习氛围，提高员工素质。不仅要强化前台柜员的操作技能，同时要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。

三、继续推行有效的激励与约束机制，建立科学的考核办法。体现在对绩效工资网点实行二次分配上，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。以共同的目标团结员工，以有效的奖惩激励员工，以自身的行动带动员工。

四、进一步提升服务水平。服务是银行的生命线。要使每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。

五、广开渠道，经营好客户群体。要使储蓄存款有较大幅度的增长，我认为首先要经营好客户。经营客户，就是要对客户进行综合评价，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向和方法，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，全面提高客户维护水平。第二，要主动走出银行，积极营销。营销人员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，将客户带进银行。对于陌生的环境，可通过旁人的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。第三，根据客户的不同需求，实行差别服务，以不同的金融产品来满足客户的需求。

六、充分利用宣传工具，树立对外形象。我们可以通过进行针对职工的服务水平和业务水平的测评，以调查问卷的形式征求储户意见等方式，评比产生一名或几名储蓄员，以他们的名字为品牌，在各种媒体上大力宣传，从而达到树立形象，展示实力，吸引客户，提高我行的知名度，扩大社会影响。

竞聘上岗，本来就体现了优胜劣汰的精神，不管这次竞聘自己能否成功，我都会一如既往地完善自我，超越自我。各位领导、同志们给我一次机会，还您一个惊喜，请支持我，投我一票吧！谢谢大家！

各位领导、各位同事：

大家好，首先作一个自我介绍，本人朱

，现年31岁，在工行营业部工作，\*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□20xx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！

## 网点经理的竞聘报告篇五

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，围绕着创建和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！