

## 银行高级专员竞聘报告

篇一：银行财会部高级副主管岗位竞聘演讲稿

各位领导、各位评委：

大家好，时光荏苒，岁月如梭，三年前，我曾胆怯地站在这里参加竞聘；今天，我再次站在这里，虽然仍有一点点发慌，但我还是希望通过这个平台进一步向大家展示我的良好专业素养和吃苦耐劳、爱岗敬业的工作作风。下面，我将本人基本情况、竞聘条件和对竞聘岗位的认识及工作设想向各位作如下简要汇报。

本人 xx 年出生，xx 年毕业于 xx 学校，xx 年完成自学法律专科，xx 年考取会计师。参加工作 19 年来从事会计工作 17 年、文秘工作 2 年，得到了许多领导和同事的关心帮助，我不敢辜负大家的期望，始终诚实做人、踏实做事，我的工作也得到了领导和同事们的认可，多次被评为先进工作者，绩效考评 10 年来有 4 次优秀、5 次良好。

我参加竞聘 xx 财会部高级副主管岗位，自觉具备以下条件：

1、xx 会计专业知识相对全面，有较高的会计工作指导能力。

篇二：高级专员竞聘

信息技术管理部高级专员竞聘报告

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！我叫 xxx，今天竞聘的岗位是信息技术管理部高级专员。之所以参加这次演讲，一是因为对农行改革工作的拥护和信任；另外，也想通过这次演讲来锻炼自己和展现自己。在此，我真诚接受诸位的考察和指导。

我是 97 年参加工作时进入黄石农行的，先后在营业部、金穗支行做过储蓄、出纳、联行、会计、银行卡、网银、pos 机、特约商户和网点系统管理员的工作；05 年来到市分行信息技术管理部工作至今，从事过电子银行相关的 ATm 网银、转账电话工作；目前从事信息技术相关的网点系统管理、各类办公、业务系统的前台软件及后台服务器管理。

这次参加信息技术管理部高级专员的竞聘，我认为自己具有以下四个方面的优势：

1. 具备一定的金融知识和工作经验。

我是从基层柜员做起的，而且做过很多岗位，因此积累了多方面的知识和经验，让我对银行和客户的情况、需求都

有一定了解。能够有针对性的提供更优质的服务。

## 2. 具有吃苦耐劳、积极进取的精神。

因为我管的事情很多、很杂，每天都有各种事情需要处理，各种系统需要维护。去年，光前台 **AbIs** 系统就有 134 次补丁升级，每次都必须在晚上营业结束后，加班进行。遇到新业务上线，从演练前搭建环境、服务器的安装、各类设备的调试，到正式上线时机房服务器的更新、所有网点设备的更换，往往一连几周连续加班。

## 3. 具有较高的专业水平。

我从事信息技术工作已经有 10 年了，从参与 **AbIs**、全国数据集中等项目的升级上线，到主导各类新业务、新系统的升级上线，我已经成长为信息技术管理部的业务骨干。支票影像、国际业务的 **bIbs**、**bops**、结集汇系统、**soI** 公文系统、档案管理、终端管理、集中对账、集中授权、批量代收付、**ATbs** 反洗钱、新联网核查、黄金二期、信贷 3 期、金库调拨、柜员卡认证、指纹认证、视频会议系统等等。可以说，大家在用的各类系统、软件，基本上都是由我来做技术支持的，而且多数都是由我负责演练和上线工作的。

## 4. 具有敬业精神和责任感。

做事必须先学会做人，我时常告诫自己：做人要重德、处事要谨慎、工作要勤奋。在黄石农行 15 年的工作中，无论在哪个岗位，我都能兢兢业业、认真负责地完成工作，也

因此赢得了领导和同仁的认可。以前在营业部、金穗支行，每年都会获得支行先进个人。来到信息技术管理部以后，依然得到大家的支持，连续6年获得市分行先进个人的荣誉，去年还有幸获得省行信息技术管理部先进个人的荣誉。

这次参加竞聘，是一次难得的学习交流的机会，让我看到这么多优秀的同事，也让我认真审视了自己这些年来工作，看到自己的局限性和不足。在银行里，信息技术并不是主流业务，所以我笑称自己是非主流。但我热爱这份工作，深知信息技术工作的重要性。在今后的工作中，我

对自己有如下要求：

1. 坚持规章制度，严格内控管理。

信息技术部是银行的要害部门，既要提供技术保障与服务，又要防范和化解高科技风险，我必须严格执行信息技术相关的规章制度，加强内控管理力度，杜绝风险的产生。

2. 强化服务意识，改进服务方式

要善于和敢于承担责任，把工作做实做细、做在前面；要勤学善思，解决工作中存在的难点、热点问题，不断改进服务方式；要加强上下沟通，密切左右配合，切实提高办事效率；要强化服务意识，克服畏难、厌烦等情绪，尽职尽责地为各部门、为客户提供优质的服务。

3. 加强学习，积极进取。

社会在进步，农行在发展，信息技术日新月异，我必须

坚持不懈的学习，不断提高自身政治素质和业务素质，才能以适应发展的需要，才能更好服务大家、服务农行。

最后，在结束演讲前，我想说：感谢各位多年来的关心和支持，无论是否竞聘成功，都不会改变我的工作热情。我将以更努力的工作，更好的服务来回报大家，回报农行。我的演讲完了，谢谢！

### 篇三：银行对公客户经理竞聘报告

尊敬的各位领导、各位同事，大家好：首先我要感谢行领导给我这样一个锻炼的机会，不论这次成功与否，我都将获益非浅，

对我今后做好本职工作都有很大的帮助。我本次要竞聘的职位是对公客户经理(项目营销组)，20XX年我进入 x 行工作，在这 1

年多里，得到各位前辈的言传身教，我严谨务实、勤勤恳恳、好学上进、努力工作。在工作

之余，我总是抓紧时间学习充电，努力补充与丰富自己的理论知识。在闲暇时，依然没有忘

记加紧练习业务技能的训练。在工作中积累了较丰富的经验，熟悉各项对公业务技能，在快

速高效的办理业务同时注重文明优质服务。通过这一年来在公司业务部的工作实践，我的

工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，我觉得自己有

信心也有能力担任项目客户经理这一  
职。

对于对公客户经理(项目营销组)这一岗位，我是这样理解与认识的：这一岗位应当既是

银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表。做为一名合格的项目客户经理，应当全

面了解客户需求并向其营销产品、争揽业务，协助领导做好项目贷款业务经营计划指标的执

行；同时应当协调相关部门及机构为客户提供全方位的金融服务，做好本人管户企业的业务

营销与管理；做为一名客户经理，还应当主动地防范金融风险，努力建立和保持与客户的长

期密切联系。假如我有幸能竞聘成功，我的首要工作措施有以下3点：

一、尽快适应岗位转换。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，

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。在客户经理岗位

上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。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。“客户经理与客

户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；客户经理的服务要有创意，要走在客户的前

面。”然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。

二、积极主动营销、挖掘客户源。一是重视简式快速小企业贷款的发放工作，主动积极

寻找信誉好，实力雄厚的小企业，通过优质服务，抢占小企业信贷市场。二是从存量客户入

手，努力寻找新的增长点；三是将低风险信贷业务（如贴现、签票等）作为突破口，寻求量的迅速扩张。

三、加强客户关系的维护。客户关系的维护是客户经理从事客户管理的重要内容。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。各位领导、各位同事，我参加竞聘的岗位是客户经理(项目营销组)，但其它岗位只要有需要，我愿意全面奉献自己。不管这次竞聘的成功与否，

我将一如既往为 xx 的发展发挥自己的光和热。谢谢大家！  
篇二：银行客户经理竞聘报告竞聘报告尊敬的各位领导、

各位同事：大家好！非常感谢支行领导给我这样一个锻炼自己的机会，此次岗位竞聘不论成功与否，

我都将受益匪浅，对以后的工作有很大的帮助。首先，请允许我做个简单的自我介绍，我毕业于 xx 大学 xx 专业，20XX年进入建行，在

xx 分理处担任高柜柜员，今年 5 月，调入支行营业部，担任对公会计至今。在日常工作中，

我一直要求自己本着“勤勤恳恳，脚踏实地，好学上进”的态度，扎实做事，勤于思考。通

过这一年多的时间，我的工作经验日益丰富，理论知识日益扎实，积累了一定的业务素质和能力。

对客户经理岗位的认识，我是这样理解的：客户经理既是银行与客户沟通关系的代表，

又是银行对外业务的代表。作为一名合格的客户经理，首先应当完全了解银行的产品情况，

理解产品开发的目的是适用范围，然后全面了解客户及客户的需求，向客户推荐合适的产品

和业务，同时也为建行创造效益。客户经理工作的灵魂就是“用心、沟通和专业”，要用心去

对待客户，通过沟通了解客户，用专业引导客户，为客户提供优质高效和人性化的金融服务，

为建行和客户创造双赢的局面。对于本次的竞聘，我的优势主要有以下几点：

一、具有扎实的业务能力。入行以来，经过不断的学习和实践，我已经熟悉和掌握了本职工作的各项要求，能够熟练办理各类业务。此外在工作之余，

我还积极参加各种培训和考试，努力提高自己的业务能力水平。二、具有较强的理论基础。

工作以来，我不仅认真地学习建行的规章制度和国家金融政策、法规，还在业余时间努力吸

收金融业各项专业知识，并先后通过了银行从业人员资格《公共基础》、《公司信贷》科目考

试，取得了助理会计师的职称，获得了会计从业资格证等各项资格证书。

三、具有活跃的创新思维。今年，我行即将上线前后台分离的新项目，我积极参与其

中，努力掌握前后分离操作的要领，对于对公柜台的转型，提出了自己更多的思考，会计人

员客户经理化比专业客户经理具有不同比拟的优势，身为会计人员必须率先认识到这一点，

要高度重视营销工作。

四、具有良好的精神面貌。在工作中我始终保持着虚心求学，脚踏实地的工作信念，责

任感强，服务态度好，做到了吃苦耐劳，团结同事，积极进取。我时刻谨记自己代表着建行，

维持建行的良好公众形象是自己应尽的本分。如果有幸我竞争到七级对公客户经理，我将在以下方面做出努力：

一、强化服务意识，提高服务水平。金融行业是一个重要的服务型行业，主要依靠服务

求发展、依靠服务求生存。客户经理更是金融服务输出的重要通道，我会积极的培养良好的

服务意识，努力塑造良好的企业精神和企业文化窗口，强化服务意识，牢记服务宗旨，提高服务水平和和客户满意度。

二、服从领导安排，及时进入角色，工作中以身作则，大胆创新，发扬团队精神，充分

配合部门全体人员工作，以饱满的激情全面完成工作任务。

三、继续发扬勤奋好学、吃苦耐劳的优良作风。积极主动的掌握和更新金融法律法规、

银行专业知识和上级行的各项规章制度，勤奋好学，搞懂、学会。在工作中坚持少说多做、

多听多想的优良作风，积极发扬表率激励作用。这次支行公开竞聘专业技术岗位职务，为我们搭建了公开、公正、公平的竞聘舞台，我

会把这次竞聘看作是一次锻炼和考验，无论结果如何，我都要衷心感谢各位领导和同事的大

力支持和帮助。我会一如既往，继续努力工作，为建行的稳定发展作出自己更大的贡献！谢谢大家

篇三：银行客户经理竞聘报告  
竞聘报告省分行营业部东山支行鸿通城支行胡雪各位领导、各位同事：大家好！我叫xxx，现年28岁，本科学历，我竞聘的岗位是个人客户经理。20XX年12月-20XX年8月进入工行东山支行营业大厅担任现金区柜员。20XX年9月-20XX

年3月轮岗到东山支行营业大厅结算区柜员岗。20XX年4月-20XX年9月轮岗到南浦路支行

担任现金区柜员。20XX年10月轮岗到鸿通城支行现金区柜员至今。所获的奖励有：20XX年度

获东山支行三季度无差错柜员奖。20XX年荣获东山支行快乐员工奖和贵州省分行营业部“唱

响20XX”品牌与服务大比拼服务标兵奖及优秀员工奖。20XX年荣获远程授权达标柜员称号和

优秀服务先进个人。

我是一名在一线工作的综合柜员员工。中国入世以来，国内银行业发展迅速、竞争激烈，

与世界金融体系接轨的步伐加快。因此，对我们每一位员工提出了更高的要求。客户经理是

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/785043012342011323>