# 银行经理竞聘演讲稿1200字5篇范文

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-01-24

*竞聘演讲标题可采用文章式或公文式的写法。正文，开头写竞聘人的基本情况，竞聘的岗位，主体部分写竞聘的目的、理由、优势、工作设想，结尾部分写希望得到支持。下面给大家分享一些关于银行经理竞聘演讲稿1200字5篇，供大家参考。银行经理竞聘演讲稿12...*

竞聘演讲标题可采用文章式或公文式的写法。正文，开头写竞聘人的基本情况，竞聘的岗位，主体部分写竞聘的目的、理由、优势、工作设想，结尾部分写希望得到支持。下面给大家分享一些关于银行经理竞聘演讲稿1200字5篇，供大家参考。

**银行经理竞聘演讲稿1200字(1)**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好!

此时此刻，我的心情是激动的。因为，我很荣幸地走上了竞聘演讲台，非常感谢支行领导给我们青年职工提供了这次展示个人才艺，挑战自我，证明自我的机会.在激动的同时，我也做好了敢于吃苦、勇于创新的准备。

我是\_\_年来到建行的，先后从事会计，储蓄，信贷工作.并长期在一线工作.熟悉前台客户工作.这次我竟聘的岗位是网点客户经理.适逢这次难得的竟聘，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠能力而不是靠运气为自己的职业生涯添上浓浓的一笔.客户经理对我是一个全新的领域，我认为，我们应该理解到以下几点：

首先应搞清楚几个基本问题：“谁是我们的客户?”、“他们需要什么?”、“我们能为他们提供什么?”简单说，谁能在最短的时间找到最有价值的客户，同时通过便捷的交易方式为客户提供满意的金融产品和服务，谁就能抓到优质的客户。再次，要有科学的服务理念。我们的客户服务工作就是牢固树立“以客户为中心”的服务理念，谋求客户获利能力提高，实现客户满意度;谋求客户发展能力的提高，从而实现客户忠诚度。面对多层次、多元化、更加个性化的客户需求，客户经理要做的就是收集、分析、整理客户的信息，了解客户的需求。客户经理起一个桥梁的作用，能及时了解客户的需求，了解客户对我行的产品及服务哪些满意，哪些不满意，收集整理后，再反馈到各个相关的部门，以便我们不断改进，不断完善，从而形成一个良性的循环。

最后，客户经理要具有优良的观念和心态，熟悉了解银行产品，采取正确有效的策略，要创造及维持良好的客户关系，推动各种有效的计划和制度。我的感觉是，客户经理的服务必须是：专业、高效、主动、个性化。专业化要求你对自己的产品了然在胸，熟悉金融市场投资方面相关知识。高效要求你具备娴熟的各种技能。

**银行经理竞聘演讲稿1200字(2)**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

今天，我要竞聘银行大堂经理。

首先感谢银行领导为全体员工提供了一个公平、公正、公开的竞争环境，使大家能有机会走上这个演讲台，各显其能。作为其中的一员，我感到非常荣幸。国际竞争理论创始人迈克尔•波特有句名言：“不要把竞争看作是争夺第一的竞争，而是通过竞争变得与众不同，更独特。”这次竞争对我来说，成功固然重要，但更主要的是能锻炼自己，提高自己，使自己在竞争中走向成熟。梯子的梯阶从来不是用来搁脚的，它只是让人们的脚放上一段时间，以便让另一只脚能够再往上登。我会抓住这次竞争的梯阶，使自己在事业上更上一层楼。

首先向各位评委和领导介绍一个我的基本情况，使大家对我有一个比较全面的了解。

有这样一句话：自信是成功的第一步。今天我之所以有勇气站在这里，是因为我有足够的信心和能力做好银行大堂经理这个职务。以下是我的竞聘优势。

第一，我具有扎实的专业知识。

我很欣赏这样一句话：唯一持久的竞争优势，或许是具备比你的竞争对手学习得更快的能力。所以，不论在部队里还是参加工作后，我都坚持不断地学习，掌握了牢固的专业知识，为我今天的工作奠定了基础。

第二，丰富的实践经验。

虽然只有短短几年的工作经历，但我却在几个不同的岗位工作过，十分熟悉各岗位的工作流程。尤其是我曾做过一段时间的大堂经理，这为我今后的工作积累了丰富的实践经验，会使我干起工作来得心应手。

第三，较强的事业心和吃苦耐劳的精神。

我是一名退伍军人，在部队的时候，我就笃信拿破仑的那句名言：不想当将军的士兵绝不是好士兵。无论做任何事情，我的信条是：既然做了，就一定要尽自己的最大努力去做的最好。虽然我不一定能够成为将军，但就算作为士兵，我也一定要做一名最好的士兵!

第四，较强的沟通能力和协调能力。

沟通是管理的浓缩。日本经营之神松下幸之助有句名言：企业管理过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通。工作中我善于与领导和同事沟通，善于与客户沟通。

第五，较强的观察能力和灵活应变能力。

在工作中，我具有敏锐的观察力，能及时捕捉市场和客户信息，做好客户市场分析和市场分析，制定出可行的操作方案。对瞬息万变的市场有较强的应变能力。

不去播种，不去耕耘，再肥的沃土也长不出庄稼;不去奋斗，不去创造，再美的青春也结不出硕果。各位评委、各位领导，如果这次能够得到大家的信任和支持，使我能够走了大堂经理这个职位，我会在新的岗位上努力耕耘，积极创造。

只有创造，才是真正的享受，只有拚搏，才是充实的生活。各位领导、各位评委，如果这次能够得到大家的信任和支持，我会在新的岗位上努力拼搏、积极创造，将汗水汇集在奋斗的江河里，将事业之舟驶到了理想的彼岸。在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为公司奉献自己的微薄力量。

谢谢大家!

**银行经理竞聘演讲稿1200字(3)**

位行领导、各位同事：

大家好!

首先我要感谢\_\_银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，对我今后做好本职有很大帮助。我行这次机构调整改革，为全体员工提供了一个公平竞争的环境，我非常拥护，并积极参与竞争。同时感谢行领导和同事们给了我这次难得的机会。

我之所以竞聘支行会计经理，是因为我相信自己已经具备担任这项职务的基本条件。我从\_\_年大学毕业后，一直从事银行会计工作，一步步从基层做起，储蓄、出纳、会计、交换、联行直到会计主管，积累了丰富的会计工作经验和会计管理知识，熟悉各种相关的法律、制度、规定。在工作中始终严格自律，兢兢业业。在我行工作的一年多时间里，经过不断的培训和学习，已经熟悉和掌握了我行的各项会计规章制度，能够熟练使用会计操作系统办理各类业务，参加完成了以下工作：营业部筹建，本、汇票业务及电子联行系统的申办与开通运行，帐户管理系统的建立，年终结算，新系统上线等。在做好本职工作的同时，协助领导对营业部的会计工作进行了组织和协调。这些都为我今后做好会计经理的工作打好了基矗如果行领导任命我为支行的会计经理，我将充分运用我的会计工作经验和会计管理知识，组织、协调和辅导柜员做好支行的会计工作，在工作中坚持原则、诚实正直、廉洁奉公，防范和控制好业务中的各类风险，做好营销服务工作，协助行领导和外勤人员进行业务开拓工作，争取早日使支行成为我行发展的重要支柱。下面我简单介绍一下我对支行会计经理工作的一些设想。

一、建章建制、科学管理

不管是规章、制度的执行和业务的操作，还是服务质量的提高，都有离不开人，离不开人的主观能动性。如果我是支行的会计经理，我首先要做的是从内部管理工作入手，制定切实可行的岗位责任制，确定每个柜员的工作任务和岗位职责，做好岗位责任制的细分与量化。细分就是把每项工作进行最大限度地拆解，每个步骤都要有固定经办人员，并形成固定工作模式，对每个柜员负责的工作部分，以签定责任书的形式作出明确规定，不许越权操作，越级办理业务，发挥相互监督机制的作用，以严格的内部控制防范风险的发生。量化就是工作成绩数量化，建立工作积分考核制，工作做得好、表现突出的人员奖励工作积分，不能完成工作任务甚至出现差错的人员要扣分，以积分的多少体现每个人工作质量的好坏。

随时公布积分情况，做到公平、公正、公开。定期按积分情况进行考核，实现良性竞争，调动起人员的工作积极性。其次要做好人员的培训和学习工作。主要采取两种学习方式，基础会计制度和技能的学习以自学为主，重要会计制度和新业务的学习以集中培训为主，定期对学习情况进行考核，考核成绩会影响工作积分，努力创造良好的学习风气。采取轮岗等方式，为柜员学习综合业务知识创造条件，从而提高柜台人员的整体素质，为做好工作打好人员基矗最后要注意在工作中一定要按制度办事，杜绝违规操作业务，利用支行会计工作从零开始的有利条件，按规范做好帐务组织和帐务处理，从开业之初就搭建好高新支行会计工作的良好框架，为支行会计工作的达标创优创造有利条件。

二、会计核算与营销并重

如果说做好会计管理是会计经理的责任，那积极营销就是会计经理的义务。新时期下的会计工作与以往的旧模式相比已发生了质的变化。行长在20\_\_年财务会计工作会议上提出了会计人员客户经理化，指出这比专业客户经理具有不同比拟的优势，身为会计经理必须率先认识到这一点，要高度重视营销工作。该区是重庆一个新的经济增长点，吸引投资能力强，区内企业科技含量高，发展前景好，各家银行都在该区设立了支行一级的机构，支行在成立之初，就同时面临极好的发展机会和激烈的`市场竞争，这对会计经理而言，就意味着要采取各种措施，提高服务质量，为客户提供比其它银行更加优质和更具特色的服务。我拟从以下几方面入手：

第一、在宣传上，我认为要组织好柜台宣传工作，使柜台成为我行对外宣传的桥头堡，在宣传中要有针对性，如针对该区企业科技含量高的特点，大力宣传网上银行，积极推荐客户使用网上银行办理业务。为增强宣传效果，争取在营业厅设置网上银行宣传台，安装一台电脑模拟网上银行操作，使客户在办理柜台业务时，能够亲身体验我行网上银行方便快捷的优势，同时这个布置也有利于树立我行高科技银行的品牌形象。另外宣传工作要走出柜台。该区的电脑城经常举办一些大型活动，要结合这些活动，组织现场开卡，现场办理网上银行等，相信一定会取得良好的效果。

第二、在日常服务方面，要严格按规范化服务和限时服务的标准进行考核，提高服务效率，在一般情况下每个柜台前等待办理业务的客户不能超过两名。每个柜员在工作中都要做到微笑服务，热情服务，不能仅仅满足做一个办理业务的机器，而要变被动服务为主动服务，努力为客户排忧解难，为不同客户提供个性化服务。支行会计柜台的服务宗旨是后台为前台服务，所有人为客户服务，力争在客户心目中树立我行精品银行的形象。

第三、支持和鼓励会计人员走出柜台找客户，挖掘所有潜在的客户资源，对吸存工作做得好的人员予以奖励，增加工作积分。

第四、要充分利用新系统大前置、大集中的特点，努力收集各种会计信息，做好分析工作，寻找我行的市场定位，研究切实可行的市场开发策略，为行领导的决策提供参考，为支行的业务开拓提供帮助，扩大会计服务的深度。

各位评委，各位领导，今天，站在这里的我，恰如在站台等候上车的旅客，手中的车票已经攒出了汗渍，但是，我相信沿着在座各位开辟的绿色通道，自己一定能够搭上今天的幸运快车!谢谢大家!

**银行经理竞聘演讲稿1200字(4)**

尊敬的评审员：

大家好!我是来自\_\_支行\_\_x，非常荣幸能够参加理财经理的竞聘，请允许我向大家介绍一下我的情况。

我28岁，\_\_年毕业于\_\_省经济管理学院会计专业，毕业后交行工作在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至\_\_区移动公司担任客户经理。3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。工作经历了我的工作经验也了各个的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、我对银行理财工作非常感兴趣，工作勤勉和善于学习的人，我有在银行理财岗位能够地我的价值，并且为我行更多的价值。\_\_年底开始的股市牛市，客户对个人理财开始有的需求，又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来的，来客户和银行的双赢。在为客户办理理财的，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，期间，优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力;并且这段工作经历，使我的公关能力和的社会关系。我深信，在和多的支持下，我能出色的这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户较多，能够客户的需求，不同类型的客户，而采用有性的营销策略。客户需要，就要给他。让客户把当作人来看待。

1、岗位转换。是理财知识的学习。这是关键，够熟悉个人理财知识和的理财产品，得客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。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，的目的是要将的产品销售出去，为我行效益。每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和的沟通与交流，洞察客户的想法，为其满意的服务。对学习和对市场行情的把握，为客户建议。营销，既当前，更着眼于未来。善待客户，善待;客户价值，自我价值。

2、银行理财主要以单一产品销售为主，场上卖得火，就一拥而上都卖，而了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在的基金销售中，行就情况。情况，我将着重于组财产品和手段，由对客户的开始，然后每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，让其更大的收益，从而客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

3、客户和银行之间的桥梁作用，将客户的要求及服务中反映的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务和功能的。

4、学习，提高个人知识，并客户经理发展的方向，投资规划、保险、理财等多知识，考到个人理财专业认证。

以上是我对个人理财经理岗位的认识，希望能够大家的认同，希望能够给我机会让我来展示，为我行更大的效益。

**银行经理竞聘演讲稿1200字(5)**

尊敬的行领导、各位评委：

下午好!

本人\_\_x，现年\_\_岁，中共预备党员，湘大计算机系软件专业，大学本科，学士学位，工程师职称。现在市分行信用卡中心/电子银行部工作，我竞聘的也正是该门部的高级经理。

随着农行改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我应该主动接受改革的洗礼。高级客户经理是一份极富挑战性的岗位，我喜欢挑战，喜欢去面对未知的领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值，勇敢地去接受未来营销活动中的耙淮翁粽健E┬幸生存、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、对高级客户经理岗位的认识。

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，实现客户价值化的同时实现银行自身效益的化。信用卡/电子银行业务是我行综合经营效益的一个新的业务支撑点和新的创收增长点。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

二、我的竞聘优势。

1、有较强工作责任心和进取心。入行以来我先后从事过会计、信贷、科技和产品经理等岗位的工作，始终做到干一行爱一行，对待工作认真负责，曾多次获得省、市先进工作者荣誉奖励，其中06、07、08连续三年被评为全省科技工作先进个人，09年年度考核为出色。我总觉得作为年青人总该有点追求，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干加实干，全面奉献自己，才能不辱使命。

2、我有胜任该岗位的能力。信用卡中心/电子银行部的高级客户经理的核心职责信用卡和电子银行业务营销方案的制定和参与实施，以及该业务的市场调研、对外宣传、客户的拓展和维护等工作，而我正具备这样的能力。首先，我精通计算机，非常熟悉信用卡和电子银行管理制度和操作规程。其次，在现岗位工作一年多的时间里，经常到基层进行市场调研和业务宣传，制定了电子银行管理制度和考核办法，同时，多次参与制定了信用卡/电子银行营销活动方案，比如09年的迎国庆网银“送K宝，有好礼”促销活动方案，今年的信用卡/电子银行“春天行动”、“夏日激情”、“攻坚克难”营销方案和考核办法，“体验金e顺”营销宣传大联动和“手机银行营销月”活动方案、“金e顺”走进校园电子银行业务营销宣传活动方案、转账电话营销竞赛活动方案，永州网络有线公司电子渠道代缴收视费的营销、测试和上线工作，以及刚下发的银企对账竞赛活动方案，还参与撰写了《中国农业银行永州市分行电子银行业务三年(20\_\_-20\_\_年)发展规划》。第三，积极做好电子银行售后服务工作，我曾11次为8家企业客户上门服务，我的QQ中有24个企业财务主管好友，经常通过QQ为他们解答使用企业网银遇到的各种问题。总之，我完全具备制定信用卡和电子银行营销方案、拓展和维护客户的能力和经验。

三、具体措施。

如果我竞聘成功，我要采取的措施就是“练好“3456”内功，大力拓展信用卡和电子银行”。

“3”指提升“三个认识”，优先发展信用卡/电子银行业务。发展信用卡/电子银行业务是提升综合竞争力的需要、是网点转型的助推器、是优化收入的突破口。今天不能“卡”住客户、不能网住客户，明天注定无户可“卡”、无户可“网”。

“4”指做好“四个结合”，统筹发展信用卡/电子银行业务。一是内外结合，由内而外，加强宣传，快速发展;二是公私结合，以公带私，以私促公，交叉发展;三是高低结合，焊牢高端，分流低端，精准发展;四是长短结合借长助短，互相促进，全面发展。在此，我倡议，从今日起，所有农行员工都不要到柜台上去办理业务，而是使用银行卡，通过网上银行、ATM等自助渠道来办理各类业务。

“5”指做到“五个必访”，有效发展信用卡/电子银行业务。客户申请要亲访、证书激活要面访、贵宾客户要礼访、异常变动要电访、过年过年要回访。通过“五访”，确保发展一个、维护一个、巩固一个、带动一片，做到拓展新客户、维护优质客户、唤醒睡眠户、激活不动户，最终保证有效发展信用卡/电子银行业务。

“6”指把好“六道严关”，健康发展信用卡/电子银行业务。即落实受理关、严守审核关、规范发放关、严格激活关、做好提示关、办好演示关。把好这“六道严关”，就严控了风险，保护了客户，也保护了自己。

我的演讲快结束了，坦诚地说，我在乎每一次的竞聘结果，渴望参与能够成功，但我知道，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的事业努力工作。最后，以一副对联来结束我的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，勤勉尽职不气馁”，横批是“朝气蓬勃”。谢谢大家!

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找