# 最新银行职位竞聘演讲稿小标题 银行岗位竞聘稿模板(五篇)

作者：独酌月影 更新时间：2025-01-08

*银行职位竞聘演讲稿小标题 银行岗位竞聘稿一我叫xx，今天竞聘的岗位是河溶支行行长，我竞聘的优势有四点：一是我熟悉。知己知彼才能百战不殆，现在职场竞争中必须了解你的客户，了解你客户的业务。怎样了解?深耕四区走一遭就能了解你的客户?no!贷款调...*

**银行职位竞聘演讲稿小标题 银行岗位竞聘稿一**

我叫xx，今天竞聘的岗位是河溶支行行长，我竞聘的优势有四点：

一是我熟悉。知己知彼才能百战不殆，现在职场竞争中必须了解你的客户，了解你客户的业务。怎样了解?深耕四区走一遭就能了解你的客户?no!贷款调查一遍就能了解你的客户?no!只能多次的接触才能了解你的客户，就如农村插秧一样，一耕二爬三赶艚，这样秧才插得好。而我在河溶工作累计达十余年，对河溶的文化、河溶人的性格都有一定的了解。

二是我有经验。河溶支行现所辖有3个机构，这需要有总揽全局、相互平衡的管理经验才能胜任，而我先后在庙前、育溪工作时培养了良好的管理能力。虽然没有拔尘的业绩，但也没有为总行拖过后腿。20xx年在庙前支行工作时被宜昌评为优秀管理者，20xx年在育溪支行工作时被宜昌评为优秀支行行长。

三是我有能力。20xx年底，我调入河溶任支行行长，河溶支行在五家金融机构中所占市场份额只有14%，而到今年10月末，我行所占市场份额达18%，提高了4个百分点。这一数据表明我有抓住机遇、凝聚团队的能力。

四是我有党性。在我成为一名共产党员时，我才真正理解没有共产党就没有新中国的深刻内涵，使我知道有党性才能无私奉献;有党性才会有责任担当。所以我时刻以高标准严格要求自己。我多次被评为优秀共产党员，在庙前支行任支部书记、育溪支行任支部书记时，我所在的支部均被评选过先进党支部。

今天，在座的领导和同事如果信任我，我会全心全意按照总行的安排和部署严格落实，按照总行的既定目标而努力奋斗，按照我行目前制定的稳、挖、钉、拓、绑、耕这六字方针逐步推进。如若不是，我也会平淡对待。

我的演讲完毕，谢谢大家!

**银行职位竞聘演讲稿小标题 银行岗位竞聘稿二**

我有一定的文字表达能力和口头表达能力，有一定的思维、分析计算能力，具备与信贷业务发展相适应的基本技能，且善于总结和学习他人先进的工作方法和技巧，从而提高工作质量和工作效率，具有从事农村信贷工作的经验和方法，参加工作以来先后从事过内外部工作，多年的工作实践积累了一些工作经验，从中获取到一些技巧及处事原则，有较强的工作责任心、事业心，平时注重把分片、分管的工作干细、干实，对分管片区的农户情况基本掌握，经办的借款确保无风险。工作中坚持原则，严于律已，廉洁奉公，遵纪守法、多年来未发生违法违纪案件。如果竞聘成功，我将从以下三个方面做好工作：

首先对年初落实的目标任务明确，合理分解到各月。借款是信用社产生经营效益的重要途径，直接关系到利润目标的实现，在组织资金到位的前提下，我将借款发放列为工作的重中之重。我采取的方法：一是走\"千家万户\"搞调查，建档案，确保辖区内的农户档案资料建档率达100。二是讲\"千言万语\"营销借款，充分挖掘自身潜力，寻找优良客户群，在风险防范措施到位的情况下，全年力争多投多放。三是吃\"千辛万苦\"，多法并举清收不良借款，保证全年不良借款的清收任务完成。

首先严格按照联社制定的《信贷管理办法》，规范借款的运作，降低信贷风险，严格把好借款的第一关，在完善农户经济档案台账的基础上，对1万元以上的借款坚持上门再调查，通过现场调查和侧面了解，看借款的用途、经营项目的规模是否真实，经营项目运转情况是否良好，访借款人和保证的资信状况、品质、家庭经济情况。办理借款手续时，严格按照操作程序，规范每一笔借款手续。定期不定期地对辖区的借款进行跟踪调查和检查，发现早期风险信号，及早采取措施，有效降低借款的风险。

在工作中克服等客上门的思想，必要时上门服务。作为一名信贷员只有牢固树立起为农服务的思想，客户至上，才能适应竞争形势的要求，具体措施：一是优先满足社员的资金需求，小额借款一趟制，大额借款三个工作日；二是简化手续，方便客户，大力推行客户信用证；三是开拓服务领域，为广大社员客户及时提供信息咨询服务。

同业竞争形势逼人，催人奋进，我将立足本职工作，踏实工作，不断学习，不断创新，为信合事业多作贡献。

**银行职位竞聘演讲稿小标题 银行岗位竞聘稿三**

大家好!

能够踏入竞聘的舞台，我心存成功与梦想，胸怀激情与希望。因为对于所有竞聘者来说，我们竞聘的不是一个职位，而是一份激情，一份责任。这都缘于我们对农行事业欣欣向荣的向往、更缘于对振兴河南农行的殷切期盼。

竞聘人xxx，现年xx岁，中共党员，大学文化，经济师，97年毕业于河北财经学院金融专业，先后在周口市分行办公室、人事科工作，20\_年7月任xx支行副行长，20\_年8月主持全行工作，现任xx县支行党委书记、行长。

走上今天的演讲台，我对自己充满了信心，我个人认为有以下四点优势：

（一）行员工冲破经营困境，实现良性发展的能力。

（二）成为每个人的自觉行动，变过去一个大脑加九十九双手的工作模式为一百个大脑加一百双手的工作模式。

(三)以机制构建促经营活力，努力打造“激情型”单位。结合行情在费用分配、工资考核、用人导向等方面进行市场化运作，引导全行确立求真务实的良好风气;养成坚决按章办事、雷厉风行、说办就办、办就办好的工作作风。营造在其位、谋其政、尽其责的浓郁氛围。

(四)以真抓实干促业务发展，努力打造“效益型”单位。首先，牢固树立清收盘活工作是全行“生命工程”不动摇。坚定清收盘活的意志和信心，加快推进手段创新和激励机制建设。其次，紧扣存款是实现有效发展的重要支撑点，以农民务工汇兑为主线，以优质服务为手段，保持和推动存款的高水平增长。

证这场整体战役胜利，而进行的局部战略转移。当我想通这个道理后，我又重新振作了起来，全身心投入到工作当中去。要说此次竞聘后备干部我有什么优势，我想就是两条，一是我有十一年丰富的一线工作经验，二是我有宝贵的由沮丧到重新振作起来的心路历程！

非常幸运，我来到了桃南分理处。经过那么多的事，我要更加的珍惜自己的岗位。对待工作我依旧是投入了最饱满的热情，在分理处人手不够，最困难的那段时间里，我经常加班加点，节假日都很少休息。五月一日的那一天，由于人手不够，我顶储蓄柜台接柜。而此时爱人却从医院打来电话说，她感觉今天可能要生了。而此时，我却没有陪伴在她身边，感到非常的内疚，而她却在电话那头笑着对我说“你忙吧”。上午十点半家里人打来电话说，妻子已经进产房时侯，我还在柜台上为客户办理业务。当我和及时赶来的同事交接完赶到医院的时侯，产房里早已传来了阵阵婴儿的泣哭声。在爱人临产前没能陪在她身边，是我永远都欠她而还不清的。在工作中，我除了积极配合好主任的工作，还从不断的工作中，有意识的向主任学习如何提高自己的办事能力，如何提高自己的处事协调能力，和应变能力。而这些也是我自认为最欠缺的素质，但是，虽着工作经验的增加和不断的努力工作，我相信我仍会继续不断的取得提高。

对于我来说，能参加这次演讲会，就已经是十分幸运的事了。所以，如果竞聘不上，我依然会一如既往的努力工作，而不会造成任何的心理负担。因为，作为一名普通员工，感受到建行的兴旺发达，而其中有自己所尽的一份微薄之力，就是最快乐的事了。

**银行职位竞聘演讲稿小标题 银行岗位竞聘稿四**

大家好！

感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合支行xxxxx职务。我现年xx岁，党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长、副主任等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过x年的xx，干过x年的xx，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

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，认真履行责。我的工作思路是：

一、狠抓大客户建设，完成任务目标。在快速发展公司业务中培养循环客户、钢铁客户的要求，突出“联动”，全行下力气，继续巩固与xx钢新轧、新钢铁、xxx钢铁（集团）等老客户的合作关系，扩大公司理财业务、票据结算业务规模，联手开展国际结算业务，培养一批支撑业务上台阶的“钢铁客户”，完成开发5个千万元大客户的任务指标。 同时开发公司业务新领域、新行业，通过向城建房地产、方圆建设公司、中建装饰公司等绩优客户提供授信吸引沈阳电业局、沈阳商贸金融开发区等大型优质客户。

二、提升服务层次，丰富服务内涵。把优质高效服务作为中信服务的品牌来抓，加强员工岗位技能训练和客户服务技巧训练，在短时间内使员工的岗位技能和服务水平迅速提升到一个新的高度。 要努力通过提升企业文化，催化业务经营。不断营造“理解、协同、奋进”的文化氛围，通过开展文化联谊、结对子等有益活动，培养员工的团队意识。

三、搞好营销，扩大业务。进行零售业务产品专业性营销，组织员工深入学校、社区、企业宣传个人委托贷款、国债预约等个人理财新产品。开发大型居住区、幼儿园客户群，开展中信卡代缴托费、物业管理费、煤水电费等便民服务，扩大中信卡的覆盖率。

各位领导、同志们，上述几点是我对xxxx工作的思考，只要我能聘上，我会为此努力。但假如我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为支行的发展添砖加瓦，积极工作。

谢谢！

**银行职位竞聘演讲稿小标题 银行岗位竞聘稿五**

大家好!

我是xxx，xx岁，本科学历，职称会计师。xxx年参加工作，xxx年进入xxx银行xxx分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任xxx分理处主任，xxx办事处存汇科付科长，零售业务部付主任，主任。我竞聘的是业务发展部主任。

我在自己的工作中，不管是做普通员工还是管理工作始终坚持勤恳兢业、开拓进取、认真负责的工作态度和作风。自从01年支行开始把消费信贷确定为xxx支行的工作重点，我作为零售业务部的付主任，义不容辞的承担了开拓消费信贷业务的重任，当时我们人员少、没场所、没资金，没经验，在这样白手起家的条件下，我们硬是从其他行里抢来了业务，占领了一定市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年达到了100%，在分行的消费信贷各项考核中始终排在第一名。为xxx支行持续稳定的发展做出了自己的贡献。

面对时间紧任务重的巨大压力，我没有退缩而是知难而进，确定了清晰的发展思路及工作措施。人民币储蓄存款提前50天超额完成了全年任务指标;特别是消费信贷余额到去年7月底就突破了一亿元大关，现在已经达到了1.6亿元是xxx分行第一个消费信贷余额突破亿元大关的支行，并提前一个月超额完成了消费信贷的全年任务。自己的努力得到了领导和同志们的认可，去年底被党组织确定为入党积极分子。

多年的工作经历以及消费信贷从0到亿元大关的突破，为我从事业务发展部的管理工作及对市场的开拓积累了宝贵的经验。如果我当选业务发展部主任，我的工作思路是：抓住源头、努力开拓、深化管理、加强服务。

首先是抓住源头、努力开拓。明年将是中行股改上市的关键一年也是xxx分行各项改革的关键一年。作为基层支行的业务发展部门，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，改善服务水平，及早的开展工作。

一是抓住我市的经济发展的大好形势的`有利时机，深入厂矿机关进行宣传营销。

二是抓住明年国企改制的有利时机及时跟进。

三是加大国际结算、中间业务、各项代理业务的营销力度。四是抓住同业机构调整的有利时机，加大业务拓展力度，积极抢占市场份额。

然后就是深化管理、加强服务。

一、深化各项管理。首先在思想上、行动上要坚定不移地紧跟党委步伐，认真贯彻执行分支行各项方针政策，确保思想不松懈、行动不走偏，切实做到自身认识到位、管理到位。其次是加强内控制度建设以及检查监督力度，从制度上约束业务人员必须按照规章制度办理业务，防范各种风险及案件的发生。

二、通过“个性化、差别化、人性化”的优质服务，搞好亲情营销、友情营销，吸引更多的客户来中行办理业务。

三、做好与其他部室的协调联动为客户提供全方位的服务。落实认真、雷厉风行、乐于奉献、精益求精”的十六字精神。

总的来说，以上就是我参加竞聘的演讲稿。一份自信，一个目标，严谨的作风，塌实的态度，开拓的精神，我想在分支行的正确领导下，在同志们的努力下，只要我们勤劳的工作、艰辛的付出，一定能实现我们的宏伟目标，业务发展部的各项业务指标也一定能在xxx分行排名前列，为xxx支行的跨越式发展做出自己新的贡献。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