# 银行网点竞聘上岗演讲稿

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-02-13

*银行网点竞聘上岗演讲稿（通用4篇）银行网点竞聘上岗演讲稿 篇1　　银行网点主任竞职报告　　各位领导、评委你们好：　　我的脚下是一个幸运的舞台，但我深知：机遇、挑战、责任并存。对此，我的态度是：抓住机遇、迎接挑战、肩负责任。所以我要感谢市行党*

银行网点竞聘上岗演讲稿（通用4篇）

**银行网点竞聘上岗演讲稿 篇1**

　　银行网点主任竞职报告

　　各位领导、评委你们好：

　　我的脚下是一个幸运的舞台，但我深知：机遇、挑战、责任并存。对此，我的态度是：抓住机遇、迎接挑战、肩负责任。所以我要感谢市行党委给我提供了这样一个展示自我的舞台。我竟聘的岗位是：个人金融业务部经理。如果竟聘成功，我将在市行党委的领导下，虚心向老同志学习，团结科内同志，满怀激情地投入到工作中，以骄人的工作成绩回报党委对我的培养与信任，如果失败也决不灰心，我会一如既往地做好现职工作，并积极支持、全力配合到任科长的一切工作。

　　一、个人简历：

　　我生于年月日，年考入辽宁财政专科学校会计系，主攻工业会计专业。在校期间，任体育部部长。年月毕业分配到工商银行辽阳市分行辽化支行，先后做过储蓄员、综合员;年月任辽化支行储蓄部副主任，分管核算工作;年月调入市行个人金融业务科任督导员至今。

　　二、竞聘的优势

　　基于自己年参加工作以来，在最基层磨励数年后挤身领导岗位，经过支行储蓄部副主任六年的锻炼，和近二年在市行担任督导员的经历，我认为自己具有三大优势：

　　⒈具有一定的政策理论水平。

　　我是在领导和同志们的帮助下成长起来的年轻干部，特别注重政策理论的学习。严以律己，宽以待人，在行外，做到以真情打动客户，换来无价的友情;在行内不搞小团体，平等待人，团结同志，在集体中能够形成团结向上的氛围，具有一定的亲和力和组织能力。

　　⒉具有必备的业务水平。

　　大学会计专业的系统学习，为我从事个人金融工作打下了坚实的理论基础和较好的业务素质。我在做好分管工作的前提下，刻苦钻研业务，两次参加了个人金融专业微机系统的升级改造，特别是今年零售子系统的投运。从初期准备、测试、相关参数的编制到系统的顺利投产，由始至终，积累了宝贵的一手资料，使我对新系统的生产运行规律了然于胸，因而我自信无论在任何情况下能够迅速进入角色及时应变，采取有效措施，作到有的放矢。

　　⒊有管理、开发中间业务的经验。

　　中间业务是我分管的工作之一，从业几年的经历使我积累了丰富的经验，特别是参加省行个人理财业务的培训，进一步强化了现代商业银行经营意识、充实了相关专业知识。所以我有信心、有能力为我行今后进一步拓展中间业务领域，增加中间业务收益尽自己的力量。

　　三、竞聘后的打算

　　加入后，中国的银行业进一步开放，并且随着过渡期的结束，银行业将全面开放。这就意味着中国银行业面临着来自外资银行的竞争，国内银行与外资银行共处于中国经济的舞台。同时，加入后，中国经济的国内和国际环境发生变化，这种变化同样会对银行业产生重要影响。可以说，加入后，中国的银行业是机遇和挑战并存。在这种环境下，认真研究对策，迎接冲击和挑战，是解决问题的唯一途径。结合我行实际情况，充分考虑个人金融业务特点，一切从实际出发，找出切实可行应变对策，是我今后工作的重点。为此我要着重作好以下几项工作：

　　⒈尽快出台储蓄承包考核方案。并且实施过程中，根据各支行、各储蓄所的位置、业务种类、人员配置等因素，调整相关基数，以趋更合理。当前，我行个人金融专业出现储蓄存款严重下滑的局面，截止月日，我行储蓄存款万元。较年初增长万元，较上季负增长万元，较上月负增长万元;外币储蓄存款余额万美元，较年初负增长万美元，较上月负增长万美元。尽快出台承包方案、调动职工积极性已是迫在眉睫，配合座谈会或走访调研的形式，了解一线员工的思想动态，以便统一认识，依靠集体的力量，有效地遏止存款下滑的势头。

**银行网点竞聘上岗演讲稿 篇2**

　　各位领导、同事们大家好!!!

　　今天我站在这里心情十分激动，感谢行领导给我提供这次竞聘的机会，本人大专学历，助理经济师，是支行一名大堂经理，我竞聘网点主任有以下优势。

　　1、具有较强的事业责任心和管理才能。

　　我1985年参加银行工作，入行后一直从事一线“个金”业务，积累了丰富的管理和营销经验。20多年来，在平凡的岗位默默奉献，尽职尽责，多次被评为市行揽储能手、优秀大堂经理、市行十佳服务标兵等荣誉称号。特别是近三年来的大堂工作磨练，铸就了我较强的营销力和管理客户的能力。

　　2、是具有较强的学习力。

　　为了把本职工作做的更好，我努力学习新知识、新技能，利用业余时间加强“充电”学习，系统学习了基金、保险、理财、银行信贷、电子银行等专业化知识。在工作实践中，我虚心向同事、向客户中的企业家和政界人士学习服务经验，提高和充实了自身的营销技能和服务水平。

　　3、深刻领会竞聘的精神实质。

　　我认为县行之所以召开竞聘会议，是为了把具有德才兼备、业绩突出的员工充实到一线管理岗位，发挥其开拓进取和顽强拼搏的精神，能够有恒心、有决心带领大家完成各项绩效目标，模范的执行各项规章制度。

　　二、下一步要实现的目标和任务。

　　这次竞聘如能取得领导和各位评委的认可，我将加倍努力学习先进管理经验，先进营销经验，认真贯彻执行省行“精细化管理”实施刚要，履行晨会、例会制度，吸纳合理化的建议，充分调动大家的劳动积极性，以优质文明服务统揽各项管理工作，力促各项指标快速增长，做出起色。在日常工作中，切实提高办公效率，按照“易事快办，难事妥办”原则，优化服务流程，创新服务方式，最大限度的做好分流引导工作。此外，作为网点带头人更要积极深入企业、社区开展市场调查研究，掌控营销主动权，力争各项营销指标实现快速增长，彻底扭转指标增长乏力的被动局面，把网点建设成一支奋发向上、有战斗力、凝聚力的队伍，将网点铸就成一流精品示范网点。

　　三、具体措施

　　我从一下三个方面入手：

　　1、建立考核管理标准、做好内控管理工作。作为网点带头人要有前瞻性眼光，努力构建“工作有目标，考核有依据，奖惩有标准”的管理运作考核机制，真正做到以严格的标准考核人，实现“激励有效，约束有力”的-

　　管理目标。在内部管理上，加强操作流程学习，督促大家严格执行《中国工商银行操作规范》，并结合网点实际定期召开案例分析会，定期开展“以析案例促发展”等内控教育活动，深刻剖析网点内控中存在的漏洞和隐患，及时发现内控管理中的盲点和弱点，倾力把分理处打造成双零网点，彻底杜绝各类案件的发生。管理对我来说是一个崭新的课题，俗话说得好，正人先正已，自己要做好榜样，才有说服力，做到吃苦在前，享乐在后原则。

　　2、加强营销管理、创新营销模式。以强化营销考核为手段，实施“首问负责制、限时办结制”，积极推进服务、营销一体化进程，完善客户营销联系制度，鼓励柜员立足三尺柜台迅速了解掌握客户金融需求。创新关系营销、转介绍营销、交叉营销和“E”式营销等营销方式，努力提升网点综合创新服务力。采取“盯户、跟户、帮户”等“一站式”的跟踪服务措施，切实提高网点高端产品渗透率和客户占有率，努力扩大20万元以上中端客户的占比，每年金融资产100万元以上财富客户争取新增5到10户，争抢市场至高点。作为我更要主动出击，寻找优质客户源、存款源以及贷款源。

　　3、积极开展各种形式服务评比活动、提升服务管理水平。客户的感知和认可是判断服务好坏的唯一标准，牢固树立“以客户为中心”的服务理念，提高人性化服务水平，努力实现由产品服务向增值型服务转变，带领大家从传统的利益格局中摆脱出来，以更加开阔的视野和宽广的胸怀跳出网点分析自身优缺点。紧紧围绕服务竞争力的提升、实施\"每日一评”“周周评先进”等各类营销评比活动，日臻完善网点服务激励措施，最大限度地减少客户流失率,倾力打造工商银行良好的服务品牌和社会形象。

　　各位领导、各位评委，我如竞聘成功，我严格履行自己的诺言，真抓实干，创新服务管理，深化服务内涵，拓展服务新领域。做一个让领导信任，客户满意的员工，为支行的发展再做新贡献。

　　我的演讲完毕!!谢谢大家!!

**银行网点竞聘上岗演讲稿 篇3**

　　各位领导、各位同事：

　　大家好，首先作一个自我先容，本人朱，现年31岁，在工行营业部工作，中员，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。随着中国加进世贸组织，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、竞聘上风

　　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，经过部队这所大学校的磨练，养成吃苦刻苦、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，往年，营业部创星级网点，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卧冬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”。我总觉得作为年轻人总该有点追求，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高中生作文网重要性。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穷的厚看。作为新建分理处主任要一种吃苦刻苦和开拓精神，瞄准目标、不负众看，确保任务实现。

　　4、能够看到自己的弱点。小学五年级作文业务水平有待进一步进步，储蓄业务没有接触过，但我相信我有能力尽快适应。治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

　　这次竞聘假如成功，我将进一步解放思想，带领各位同事进步结算质量，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，全面逾额完成行党委、行长室交办的各项任务，将分理处创办成三星级网点。

　　三、具体措施

　　作为新建分理处要确保目标任务实现，我以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，要从多方面考虑题目，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。在内务治理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。治理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，君子先正已，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、同一思想，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。客户是贸易银行发展的基础，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上风，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着名度。

　　4、服务是银行的生命线。要使第一位员工熟悉这一点，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、内抓治理，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纵制度的学习，用制度来规范行为，进步工作效率，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。

**银行网点竞聘上岗演讲稿 篇4**

　　尊敬的各位领导：

　　大家好!我是来自安阳林州的靳学习，毕业于漯河职业技术学院，营销管理专业，熟悉办公软件，擅长写作，在郑州工作有三年时间，熟悉区域路线。

　　站点区域辐射范围如果尽可能大的话，可以东到中州大道、西到南阳路、南至农业路，北到三全路或者更远的北大学城。

　　随着第三方支付的支持，80后90后年轻

　　人购物选择网络渠道，经济、快捷、方便。作为消费方式的风向标正影响传统的购物习惯，并成为未来的趋势。区域潜在客户群分类有：1.高校集中区，如北大学城、文化路西边以及汽车北站附近。2。商务写字楼密集区，如花园路、经三路、农业路上的商业繁华地段。3科技市场百脑汇周边区域。4生活社区5都市村庄.

　　传统零售业态正受到来自网络销售的挑战。实体和电商联手收件潜在客户主要是针对电商，针对目前电子商务的发展，共有几种网上商店的建设形式：

　　一种是在基于平台的网上商城开店，像淘宝、拍拍，这样的平台适合于二手或闲置物品，可以不需要交纳什么费用，就可以开店，同时也不需要对店铺进行过多的宣传和推广;

　　第二种是进驻大型网上商城，像实体店铺进驻商场一样。类似进驻京东、当当这样的大型网上商城。但如果没有大笔费用支持及一定的实力，要想进驻也不是易事，另外进驻后没有稳定的销量，这样的大牌商城也难有合作空间;

　　第三种是正在热起的，也是网上商城未来的发展趋势-独立网店。它无需依托任何平台，可根据喜好选择自己喜欢的店铺风格、可自行设定商品分类及商品管理规则，可自行添加各种支付方式，可按照自己的要求给予用户最好的网上购物体验。

　　个人认为基于平台的网店不是我们的潜在客户区域同业竞争对手主要是顺丰，申通、德邦、宅急送、天地华宇。有天明路群办路交叉口的顺丰，国基路普庆路的申通，丰庆路群办路的德邦和邮政速递，长兴路和三全路交叉口有德邦和天地华宇，博颂路文化路交叉口向西依次有德邦、宅急送、邮政速递。

　　站点如果日均200单的配送量，前期需要5---7个快递员来负责配送，人均日配送量30—40单，后期熟练后可相应减少所需配送人员，每人负责固定的配送片区，可设立最佳客户满意奖，激发快递员工作积极性。

　　区域业务开发可由片区相应的快递员细分客户群后，有步骤的逐步开发，用每天派件完成后的剩余时间进行，电子商务类企业有的是做某一领域的产品，有的是做某一品牌的系列产品，

　　设置市场开发奖激励开发客户数量最多的快递员。

　　区域快递员的管理，在工作上要严格要求，生活上予以关心，每天的考勤和派送任务必须按时按量完成。学习物流快递知识，也是每个快递员提高自身素质和专业修养所必须的。

　　季度工作计划：前期以派件为主，第一月要把派件的基本工作量完成，并逐步提高工作时效。在派件工作同时搜集潜在收件业务目标客户信息，尝试收件业务的开发。第二个月在派件工作熟悉的基础上把收件正式纳入站点工作范围，并做好维护，以达到持续稳定的收件业绩。第三个月快递员派收件的时效有了大幅提高，考虑精简快递员，减少运营成本。

　　我一定认真负责的努力工作，在站长平台上尽展所能。

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