# 银行副主任科长竞聘演讲稿

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-02-21

*银行副主任科长竞聘演讲稿（精选4篇）银行副主任科长竞聘演讲稿 篇1　　尊敬的各位领导、同志们：　　大家好!　　首先感谢各位领导、各位评委、各位同志给予我展示自我的舞台和施展才华的机会!科级干部实行公平、公正、公开地竞争上岗，这是深化人事制度*

银行副主任科长竞聘演讲稿（精选4篇）

**银行副主任科长竞聘演讲稿 篇1**

　　尊敬的各位领导、同志们：

　　大家好!

　　首先感谢各位领导、各位评委、各位同志给予我展示自我的舞台和施展才华的机会!科级干部实行公平、公正、公开地竞争上岗，这是深化人事制度改革的重大举措，也是我行加强干部队伍建设的有益尝试。我将珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，勇敢地走上台来，接受大家的评判。

　　我今天演讲的题目是“不满足是上进的车轮”，这是鲁迅先生的一句名言。一个企业如果甘于现状，不思进取，那么等待它的必然是被竞争所淘汰;对于人也一样，如果但求无过，不求有功，整天浑浑噩噩，还谈什么报效国家，献身中行。

　　众所周知，从现在算起，我国加入WTO后，对金融业的保护期还有两年时间。在渐次开放的过程中，我们已经真切地感受到外资银行给我们带来的压力。前有“南京爱立信倒戈事件”，后有花旗银行“存款收费之争”。再加之各股份制银行纷纷祭起“杀手锏”，我国的金融同业的竞争正可谓是“群雄并立、烽烟四起”。

　　中行要在激烈的市场竞争中不断前进，“不满足”就是中行的“车轮”。作为一名中行员工，面对人事干部制度改革的挑战，就应该保持不满足的心态，战胜自我，勇于进取，为中行的改革尽一份心、献一份力。

　　我叫，()人，生于年月，年入伍，年加入党组织，年入行，从事电脑工作年，曾担任X行科技处处长，现任X行科技处科科长。年会计专业本科毕业，经济师。

　　今天，我竞聘的是科科长。我从以下个方面简述一下我竞聘的理由。

　　首先，竞聘上岗有利于提高自身的素质，全面发展自己。(加入自己的工作经历)。每一次工作的调整和岗位的变化，对我人生阅历的丰富和能力的提高都是一次难得的机遇。我觉得越是新的工作环境越富有吸引力和挑战性，越是能够学到新知识，增长新才干，开拓新视野，挖掘新潜力。挑战与机遇同在，压力与动力并存，这次竞争新的岗位，目的就在于锻炼自己，获取多方面实践经验，提高自身综合素质。

　　其次，我认为自己具备担任该职务所必须的政治素养和个人品质。第一，我的敬业精神比较强，工作认真负责，勤勤恳恳，任劳任怨;第二，工作中，我坚持学习、勤于思考，注意发挥大家的主观能动性，集中群众智慧，这对于工作尤为重要;第三，我办事稳妥，处世严谨，严于律已，宽以待人，善于团结同志，具有良好的协调能力。

　　第三，我认为自己具备担当该职务所必须的知识和能力。科的工作具有特殊性，体力劳动和脑力负担都比较大，要求必须具备良好的组织纪律性、无私奉献的优良品质、雷厉风行的工作作风(根据实际情况归纳总结)。我当过兵，入行后又长期从事电脑工作，这十几年的经历锤炼了我的意志，培养了我吃苦耐劳、坚忍不拔、严谨细致的工作作风，这是做好科工作的基矗除此而外，要做好科的工作，还必须具备丰富的业务经验(或是较高的业务理论水平…)。我长期从事工作，在工作中我注意分析总结问题发生的原因，逐步摸索出一套办法(经验、做法)，推广后得到各地市(城区支)行领导(员工)的好评。在市分行科技处工作期间，还主持开发了、系统，编纂了、等有关的规章制度，对规范了基层业务操作、防范计算机风险起到良好的作用(还可列举有关成绩)。还利用业余时间撰写了、等文章，在、等上发表。

　　以上这些，有利于我能够更快地进入科科长角色，开展工作。如果我能够竞争上科科长这个职位，我将在处领导的带领下，………(简单写一下工作的思路、想法和打算。)

　　各位领导，各位评委，各位同事，古语云：“不以一时之得意，而自夸其能;亦不以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论是上是下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。

**银行副主任科长竞聘演讲稿 篇2**

　　各位领导：

　　您们好！

　　我叫，来自34，我于1994年7月结业于建筑工程职校，同年8月成为一名兴业银行的员工，1999年9月加入省委党校年夜专班经济打点专业的进修，将于今年6月份结业。为了提高自己的综合素质，顺应市场竞争的需要，我于今年2月份报名加入了省委党校本科班经济打点专业的再教育，以再增强自身的素质涵养，我今天竞聘的岗位是支行营业成长科副科长。

　　营业成长科是下层行的一个关头部门，肩负着营业拓展、资产营运、风险提防等主要职责，能否胜任营业成长科副科长的岗位对支行营业的健康成长也起着主要浸染，我相信经由自己几年的工作堆集，我能胜任该岗位的工作。

　　若是我是营业成长科副科长，我将从以下几个方面做好我的工作：

　　（一）、首先以一个及格的“客户司理”来严酷要求自己，充实阐扬自身的社会关系资本，积极开拓存款营业，壮年夜资金存量，成长优良客户，促进资产多元化。主若是增强对市场的研究与剖析，增强预见性和洞察力，并按期对市场走势和客户需求进行剖析和研究，瞄准存款增添点，把握工作前瞻性，对现有客户要进一步挖掘潜力，同时积极寻找新的存款增添点；还必需带头完成各项使命指标，起表率浸染，以带动科室全体员工完成行里下达的各项指标。

　　（二）、协助营业成长科科长增强内部打点及其他各项工作，确保各项内控法子落实到位。对现行科室各项规章轨制进行需要地填补、修订等，确保每项营业与流程均节制在轨制规范之内，并切实抓好各项轨制的落实，实时发现裂痕和隐患，采纳法子，当即整改。

　　（三）、严酷搞妥信贷营业，把好风险关，确保支行信贷资产的效益性、平安性和流动性。本着积极自动负责的精神，成长优良客户，促进资产多元化。首先是做到把握新增贷款投向，积极成长三类客户：

　　（1）自收自支能力较强的事业单元。如市病院的改建项目、广电局的基建项目等；

　　（2）产物有销路，市场前景好，有外汇营业的中年夜型企业。如吴航钢铁、东宇不锈钢、恒益纺织等；

　　（3）楼宇按揭。其次是鼎力成长单据营业，争夺在单据营业方面有所作为。再次是扎实开展国际结算营业，要从我支行现有客户中寻找有国际结算的企业率先开展国际结算营业，逐渐试探、取得经验，打好基本，力争在国际结算方面取得较年夜的成长。对拓展营业的过程中，对有关情形实时同支行率领反映，让行率领实时体味情形，为行率领的抉择妄想供给有价值的第一手资料，确保我支行各项营业的健康成长。

　　（四）积极协调大好人际关系，确保业展科各项工作健康有序的`进行。经常与同事们交流工作经验、打点客户的心得体会等，加深彼此之间的体味，做到团结和气、合作互敬。人的团结是工作能否顺遂开展的抉择性身分，只有团结了才能凝聚成一股兴业力量，才能配合阐扬各自自身的资本，才能保证营业的健康成长。在竣事我的竞岗演说时，我在这里深深地感谢感动分行给我这样一个公允竞争的机缘，不管我能否竞得上这个岗位，我都将一如继往尽心尽责地工作，做一名及格的客户司理，做一名优异的兴业人。

　　感谢！

**银行副主任科长竞聘演讲稿 篇3**

　　尊敬的各位领导、各位同仁：

　　大家好!站在这里，我心潮澎湃，参与这次个人业务科科长的竞聘，对我而言，又是一次全新的挑战，我将尽我所能，把握这次锻炼自我的机会，参加岗位竞聘，接受组织的挑选。

　　一、自任任职优势

　　今天，我满怀信心的在这里参与竞聘，我竞聘的岗位是个人业务科客户经理岗，对于该岗位本人自认为具有以下三点竞争优势：

　　优势之一：政治素质好。本人能够以高标准约束自己，努力做到与时俱进，不断提高自身的道德修养，更新经营理念，努力做好各项工作。对上级行及支行制定的各项规章制度，本人能够从我做起，严格要求，按章办事。

　　优势之二：敬业精神佳。自工作至今，一直能够做到谦虚谨慎，爱岗敬业，刻苦钻研本门业务，任劳任怨，在如何提高工作效率上花功着力。在日常工作中，能够按照领导的要求，努力完成各项工作任务，一切以工作为重，兢兢业业，脚踏实地。同时本人还利用业余时间去学习其它的各项银行业务，时刻准备着自己能适应各种岗位的工作，心里充满着强烈的事业心和责任感。因为我是一名朝气勃勃的年轻人，有自己的理想、人生观和价值观，我要不断地努力学习工作，在平凡的工作岗位平台上，实现自己的人生价值。

　　优势之三：综合业务素质较全面。本人自1994年底参加工作以来，先后从事过会计，出纳，银行卡业务的柜面、综合记帐、微机系统管理、外勤、信控等工作，综合业务素质较为全面，对客户的咨询能够作出认真细致较为准确的回答。优势之四：工作能力强。作为从学校毕业不久的我有着更年轻的头脑和更多的激情。自从事银行卡业务以来，本人不仅认真学习卡业务，做好卡业务，在领导和同事的共同努力下，使我们如皋行信用卡的各项指标每年基本上都位于同级行前列。自去年十一月份，本人接任银行信控工作，在20xx年不良透支占比率是如皋信卡历史上最低的比率。为完成卡量，本人与大家一起团结协作，想点子，出主意，克服困难，主动上门营销，终于完成市分行下达的各种卡量。

　　二、应聘后的设想本人对个人业务客户经理岗今后工作的设想有二十四个字，即：稳定现有客户、推广新兴产品、打造一流品牌、圆满完成任务。

　　首先，是稳定和维护现有的优质个人理财客户，牢固树立“工商银行-您身边的银行，工商银行-可信赖的银行”这一宗旨，充分利用和发挥自身的社会经验和公关能力，想客户所想，急客户所急。凭借多年服务信用卡个人客户的工作经验，为个人客户理财提供更优质的银行服务，提升银行和客户之间的亲和力、联动力，使客户对工行产生信赖感，依赖感，增强彼此间的沟通和理解。这样现有的优质客户能带出更多的好的客户。

　　其次，是推广新兴产品。没有创新意识的企业不会有长久的生命力。因此，在保持现有业务的基础上，必须向客户提供源源不断的金融新产品。要充分运用工行自身具有明显优势的个人网上银行，理财金财户，汇市通等业务进行联合营销，大力拓展新市场，树立工行形象。

　　第三，是打造一流品牌。我认为，客户经理的职责不仅仅是开展业务，追求利润最大化，还有更深一层的意义，这就是树立工行品牌形象。当今世界，不管是哪个行业哪个企业，竞争都日益激烈，只有精心打造自己的一流品牌，才能立于不败之地。因此，客户经理必须在做好业务工作的同时，提高自身的综合素质，政治、业务学习两不误，把良好的个人修养融入业务经营之中，使客户真正感到：还是工行的服务好，工行服务到位，工行的客户经理有水平。本人虽未专业从事过个人理财客户经理，但是我能认真学习，使自己很快适应这一工作岗位。不管此次竞聘成功与否，本人都将一如既往将满腔热情投入到工作中去。

　　以上是本人的竞聘报告，不当之处，请在座的各位领导、同事给予批评指正。谢谢大家!

**银行副主任科长竞聘演讲稿 篇4**

　　各位领导：您们好!

　　我叫某某，来自34，我于1994年7月结业于建筑工程职校，同年8月成为一名兴业银行的员工，1999年9月加入省委党校年夜专班经济打点专业的进修，将于今年6月份结业。为了提高自己的综合素质，顺应市场竞争的需要，我于今年2月份报名加入了省委党校本科班经济打点专业的再教育，以再增强自身的素质涵养，我今天竞聘的岗位是支行营业成长科副科长。

　　营业成长科是下层行的一个关头部门，肩负着营业拓展、资产营运、风险提防等主要职责，能否胜任营业成长科副科长的岗位对支行营业的健康成长也起着主要浸染，我相信经由自己几年的工作堆集，我能胜任该岗位的工作。

　　若是我是营业成长科副科长，我将从以下几个方面做好我的工作：

　　(一)、首先以一个及格的“客户司理”来严酷要求自己，充实阐扬自身的社会关系资本，积极开拓存款营业，壮年夜资金存量，成长优良客户，促进资产多元化。主若是增强对市场的研究与剖析，增强预见性和洞察力，并按期对市场走势和客户需求进行剖析和研究，瞄准存款增添点，把握工作前瞻性，对现有客户要进一步挖掘潜力，同时积极寻找新的存款增添点;还必需带头完成各项使命指标，起表率浸染，以带动科室全体员工完成行里下达的各项指标。

　　(二)、协助营业成长科科长增强内部打点及其他各项工作，确保各项内控法子落实到位。对现行科室各项规章轨制进行需要地填补、修订等，确保每项营业与流程均节制在轨制规范之内，并切实抓好各项轨制的落实，实时发现裂痕和隐患，采纳法子，当即整改。

　　(三)、严酷搞妥信贷营业，把好风险关，确保支行信贷资产的效益性、平安性和流动性。本着积极自动负责的精神，成长优良客户，促进资产多元化。首先是做到把握新增贷款投向，积极成长三类客户：(1)自收自支能力较强的事业单元。如市病院的改建项目、广电局的基建项目等;(2)产物有销路，市场前景好，有外汇营业的中年夜型企业。如吴航钢铁、东宇不锈钢、恒益纺织等;(3)楼宇按揭。其次是鼎力成长单据营业，争夺在单据营业方面有所作为。再次是扎实开展国际结算营业，要从我支行现有客户中寻找有国际结算的企业率先开展国际结算营业，逐渐试探、取得经验，打好基本，力争在国际结算方面取得较年夜的成长。对拓展营业的过程中，对有关情形实时同支行率领反映，让行率领实时体味情形，为行率领的抉择妄想供给有价值的第一手资料，确保我支行各项营业的健康成长。

　　(四)积极协调大好人际关系，确保业展科各项工作健康有序的进行。经常与同事们交流工作经验、打点客户的心得体味等，加深彼此之间的体味，做到团结和气、合作互敬。人的团结是工作能否顺遂开展的抉择性身分，只有团结了才能凝聚成一股兴业力量，才能配合阐扬各自自身的资本，才能保证营业的健康成长。在竣事我的竞岗演说时，我在这里深深地感谢感动分行给我这样一个公允竞争的机缘，不管我能否竞得上这个岗位，我都将一如继往尽心尽责地工作，做一名及格的客户司理，做一名优异的兴业人。

　　感谢!

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