# 有关银行竞聘演讲稿集合

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-02-23

*有关银行竞聘演讲稿集合（通用33篇）有关银行竞聘演讲稿集合 篇1　　各位行领导：　　下午好！我是，来自营业室，现任营业室网点客户经理。我今天竞聘的岗位是私人银行客户经理。　　我进入工行工作已20年，从网点柜员走到今天的网点客户经理岗位，先后*

有关银行竞聘演讲稿集合（通用33篇）

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇1**

　　各位行领导：

　　下午好！我是，来自营业室，现任营业室网点客户经理。我今天竞聘的岗位是私人银行客户经理。

　　我进入工行工作已20年，从网点柜员走到今天的网点客户经理岗位，先后从事了网点综合柜员、储蓄事后监督员、网点结算员。从中积累了丰富的个人业务及对公业务知识，这为我现在的网点客户经理工作打下了坚实的基础。在日常的网点客户经理工作中，我对待客户真诚、耐心、细致，一切以客户为中心，为客户着想，运用自己专业的理财知识为客户提出各种理财建议。按照今年营业部的要求，支行制定了个人客户经理任务包。从我个人来讲，我很赞同营业部的这种考核方式。因为它更能体显“公平竞争、多劳多得”。我善于与不同的客户进行交流，喜欢每天在有条不紊的忙碌状态下有效地工作。

　　支行私人银行分部，我个人理解为它是个金与法人的纽带和桥梁。以维护个人中高端客户为主要工作重心，借力于支行领导班子与我行二楼得体的贵宾服务区，做好日常维护工作。为支行法人业务及个金业务的`发展奠定扎实的基础。分部的成立，使我有了工作的动力和方向。我将以此为今年奋斗的目标，以拓展中高端客户为主，深挖潜，提高客户的产品渗透率与我行在客户心中的地位。我深知个人能力越大，责任就越大的工作真理，我想我已做好了准备。

　　谢谢大家！

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇2**

　　尊敬的各位领导、评委、同事：

　　大家好!

　　今天我能站长这个讲台上，首先，感谢各位领导给我这次展示自我、施展才华的机会!决定参加这次竞聘前，我曾度德量力，思虑再三，之所以参加个人银行业务负责人的竞聘，一方面，是对分行人事制度改革的拥护和支持，以自己的实际行动做改革的参与者与推动者。这也是作为分行的一员必须敢于接受挑战、敢于接受考验的最好体现;另一方面，是想借次机会锻炼自己，接受大家的检阅与评判，争取更好地为分行发展服务的机会。近年来，在领导的培养下，在同志们的关心与鼓励下，我一直兢兢业业，恪尽职守，勤奋学习，严于律己，政治思想不断成熟，工作经验不断丰富，知识储备不断增长，感觉可以更好的为分行的发展服务，希望有一个进一步施展才华的实践平台。

　　请允许我作一个简略的自我介绍：我叫，X年到支行工作，专科为财会专业，本科为计算机应用专业，从银行的一线员工做起，其间干过柜员，支行事后计核，分行督导员，个人银行业务部经理助理，并在证券公司从业过二年，现在岗位工作，至今已有X年。经过慎重考虑，我决定竞聘个人银行业务负责人岗位，我的竞聘报告主要分三部分：

　　一、对个人银行业务负责人岗位的认识

　　个人银行业务负责人岗位具体职责是：对本行个人银行业务的发展规划、市场份额、指标完成情况、市场客户营销等负责;对全行个人存款、个人贷款、银行卡、证券代理、电子银行业务负责;对城区网点、县级支行的个人银行业务的管理负责;对个人客户经理、理财中心、个人优质客户、个银产品的管理负责;对个人业务、产品的培训、推广、宣传、营销负责;对整个分行个人银行业务的管理、发展、营销负责;主管全行中高端个人客户、个人理财业务，传统的储蓄业务、银行卡业务、电子银行业务、个人信贷业务等;为客户提供更贴切、更高层次个人金融服务、个人理财服务，做好分行个人品牌银行业务的市场营销工作;关注、分析市场动态及客户需求的变化，及时向上级管理部门反馈市场信息，提出个人品牌银行业务新产品开发建议;建立和维护客户档案资料库，收集、汇编、分析客户资料，发展和稳定优质个人客户，扩大优质个人客户群体为个人客户提供优质综合服务。

　　二、对个人能力在竞争中的优势分析

　　对照自身情况和能力，参加个人银行业务负责人岗位竞聘，我具备以下几个方面的优势：

　　1、具有熟悉各项个人银行业务的优势：几年来的银行业务岗位培训和在业务工作中的\'实践以及我长期从事个人银行业务经理助理工作，深知个人银行业务在银行工作中的地位、作用;明白做个人银行业务负责人所必备的素质和要求，悟出了一些做好管理工作的方法策略，在业务管理、指导，风险制度建立，协助领导工作等方面取得了一定成绩，目前基本可算该项业务的权威。

　　2、具有较全面的组织、协调和管理能力优势。具有良好的交际沟通能力和团队合作精神。能团结同志，正确处理与领导和群众的关系。工作思路清晰，头绪分明。具有较强的口头表达和文字综合能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，以明明白白做人，实实在在做事为信条，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、组织协调能力、判断分析能力、领导掌控能力都有了很大提高，能够胜任个人银行业务负责人工作。

　　3、具有正直的人品、良好的修养及优秀的作风。工作责任感强，勇于开拓进取。公道正派，与人为善。吃苦耐劳，率先示范。始终认为：沉默是金，忍让是银，帮人是德，吃亏是福。注重个人修养，平时抓紧一切时间学习，努力使自己成为一个有知识有修养，品德高尚情操纯洁的人。

　　4、爱岗敬业，有强烈的责任感。在日常工作中，为解决个人客户的疑难问题和遗留障碍，我经常加班加点，不计个人得失。把客户满意的作为自己的最大追求。每当有新业务推出时，我总是先使用并全面了解其功能、优点。在上门服务和遇见客户询问时做到有问必答，回答详细，并尽力推荐他们使用适合他们的个人银行业务。在服务的同时我注意与客户建立良好的人际关系(尤其是大客户)，第一次上门服务时我都会留下联系号码以便用户遇上问题后第一时间通知我，我的优质服务为我赢得了很多大客户的好评。

　　三、竞聘上岗后的设想及措施

　　假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面配合做好个人银行业务负责人一职，提高个人银行业务拓展工作质效，树立个人银行业务优质的形象。我的目标是：我与个人银行业务共发展。

　　1、加强学习，全面提高自身素质，当好配角。努力学习各种新知识，适应形势发展的需要，为领导的决策提供有价值的参考。在思想上树立主人人公的观念，以全局为重，以事业

　　为重，敢言，直言，能言，善言，将自己的才智毫无保留的贡献出来，不计个人得失，不当摆设。在工作中，我会

　　维护银行形象，维护班子形象，讲团结顾大局。拉偏套，使正劲，摆正位置，当好主角。做到三个服从，即个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不缺位，主动不偏位，融洽不空位。让领导放心，群众满意。

　　2、优化网点布局，拓展业务开发，提高经济效益。一是搞好市场开发。一方面扩展外延，不断调整支行和网点个人银业务营销经营布局。优化网点和自助设备布局，做大做强优质网点，取得业务发展和效益的最大化。采取区别对待，择优扶植政策，对规模大、效益好的客户实行倾斜政策，优先发展;对于规模小、效益一般，但有发展潜力的客户，要设身处地的为客户服务，为客户着想，留住客户;对于在保本点以下的众多零散客户，也要竭诚服务，凝聚人气，开发潜在客源。以增强整体规模优势，充分占有市场份额。另一方面，拓深内涵。通过转换经营机制，充分调动员工积极性、主动性和创造性，建立综合考核评价体系，强化业务成本核算，转变工作作风，提高办事效率，以信誉赢得客户，占领市场。二是本着优化、改良、补充的原则，促进原有传统业务与新业务的共同发展。目前在传统个人银行业务的补充上建议开发通知存款、养老保险业务、儿童智力投资业务、节日纪念储蓄和储蓄债券等。提高个人业务的科技含量，推出高品味、多元化的金融工具。如：自动转账服务、货币市场存款账户、货币市场存单、可转让定期存单、定活两便存款，通知存款、礼仪存款、住宅存款、个人退休存款等。另外，可以开发使用个人支票、旅行支票、多功能的银行卡，大力发展自助银行、电话银行、网上银行等服务手段。对已基本定型的新客户要根据市场变化不断完善。如大额可转让存单、定额储蓄存单可以改进为面值固定、不记名、不挂失，可在债券市场上转让、利率浮动和价格随行就市的储蓄债券，使之具有流动性和赢利性的特点。三是抢占商机，加快发展中间业务。目前在发展传统的代理和代保管业务的基础上，可大力开办证券、股票资金代理账户，实行证券买卖时资金自动划转;开设综合理财账户、电话银行、个人外汇买卖等业务;为个人提供投资咨询、信息咨询、保管箱业务;开展资产管理、证券代理、退休金信托等业务。同时减少办理环节，让客户真正感到方便，以此带动存款业务的扩大。

　　3、适应市场新变化，扩大个人金融服务的市场份额。积极发展方便快捷的支付手段。当前，异常活跃的个人投资和金融活动无一不需要相应的金融产品和服务，而品种单一的传统储蓄业务已远不能满足居民个人对金融产品的需求，消费者迫切需要银行为他们提供品种齐全、高水准的个人金融服务。我们将本着方便、安全、高效的原则，积极推出适合个人投资和金融活动的支付手段，同时还可放宽限制条件，准许他们使用方便快捷诸如个人支票、银行承兑汇票等结算服务方式。同时适应客户多层次需求，大力发展小额个人融资业务。当前，人们对住房、医疗、养老、待业、子女教育等方面的热点问题倍感关注。因此，我们要在发展小额存单抵押贷款基础上，根据民营、个体经济的日趋活跃，可提供个体私营经济贷款、民营开发贷款;根据住房货币化的改革实施推出个人住房贷款;根据国家启动消费扩大内需政策的陆续到位，提供家庭耐用消费品贷款和汽车消费贷款;根据国家发展教育产业和高校扩招精神，提供教育助学贷款等等，以贷款拉动存款。还要开发和建立业务信息决策管理系统。包括本行零售业务市场的发展现状，金融同业市场发展现状，市场潜在需求等等。通过调查研究、资料筛选、分析论证，对业务发展前景作出可行性预测和决策，从而更好地抓住市场，把握商机，及时有针对性地开发和推出业务品种，赢得主动。

　　4、开拓进取，创新客户业务方法。做强做大个人银行业务市场，需要综合型、成长型的业务同时发展，要用战略眼光看待个人银行业务工作，从可持续发展的高度认识个人银行业务的重要性，转变惯性工作观念，淡化任务指标观点，树立释放全员创造力，拼抢市场总份量的个人银行业务新理念，明确个人银行业务业绩是考核每位员工全面能力的重要指标，尤其是检验我们全局观念和应对挑战能力等素质表现的最重要指标。按照2：8定论原则，继续做好大型客户的个人银行业务，以大型企业、房地产市场等为基点，进一步拓展个人银行业务的多层面，多行业的渗透性，对排名前20名的中小客户实行精细化的管理，做到定期走访，定期调查，定期回访。有针对性地加强业务培训，培养真正的个人客户经理服务和个人理财业务经理，明确其营销职责：负责各自活动区域的客户服务、资金组织、市场调查、新产品推广及资产业务的调查跟踪等;规范其营销行为：讲究营销策略，洞察市场动向，掌握同业动态，了解客户需求。做到办一联二想三，细分市场和客户，建立信息资料库，编织业务拓展网络，主动出击争抢先机，向客户营销一揽子产品、提供一揽子服务。做到都有一张触角灵敏的关系网，亲友的亲友，客户的客户都网罗其中，做所在社区的地保，熟悉社区社会经济情况，密切联系社区头面人物，成为他们的经济顾问、理财参谋和业务助理，以真诚和付出博取他们的信任和回报，使他们成为我行的信息员、宣传员和协储员。

　　5、拓展服务理念，打造优质服务品牌。本着银企双赢共谋发展的服务宗旨，秉承心系万家个人银行业务拓展的服务理念，追求我与银行共发展的服务目标，坚持以客户为中心，拓展服务理念，打造服务品牌。对综合实力强、经营管理规范、业绩良好、有品牌优势、资信良好的企业和个体商户，尤其是资信20强的企业，加强业务合作,为开发商、消费者等提供限时、首问责任制评估、快捷办理的优质服务。发挥网上银行功能，与中介机构合作，不断推出金融服务与个人理财服务，研究开发社区智能卡，既可以为客户提供银行卡的各种服务，又能提供物业管理服务，如小区身份认证、车辆停泊、小区内消费、代交各种税费等。

　　继续为大型楼盘提供包括现场服务在内的各项快捷方便的服务方式，供不同层次、不同需要的客户选择和全方位的金融增值服务。借鉴人力资源是企业文化的核心，客户至上是企业文化的灵魂，品牌形象是企业文化的关键，产品创新是企业文化的升华的经营理念，实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、外勤营销规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。

　　在规范化服务达标基础上，推出首问责任制、一次性告知制、同岗替代制、限时办结制、办事制和例会制;率先在同行业中推出智能排队管理系统，较好地解决客户在服务中所遇到的各种排队、等候、拥挤和混乱等现象;在柜台设立vip客户绿色服务通道、党(团)员服务岗、老人及残疾人窗口等，为客户提供差异性、个性化的服务。成立服务举报中心和服务纠察队，把服务违规违纪现象控制在萌芽状态。体会服务就是品牌、服务就是管理的深刻内涵，为个人银行业务的增长奠定了坚实的基础和良好的环境。

　　尊敬的各位领导，各位评委，在我的竞聘演说结束时，我还想说的是，我也许还不成熟，也许还有这样那样的欠缺，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。西方一位哲学家说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我一定会做得更精彩! 谢谢大家!

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇3**

　　各位领导、各位同事：

　　感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的时机！为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合支行营业部主任职务。我现年xx岁，中共党员，文化程度，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、……等职，积累了较为丰富的实践经历。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那么，主持公正，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，干过x年的，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。

　　效劳是永恒的主题。要提升效劳层次，要丰富效劳内涵。对客户我们必须用“心”效劳，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨效劳”，建立制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自已的亲戚朋友，看作是自已的家人，把自已的`工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

　　针对营业部经营管理根底脆弱、鼓励约束机制不强、思想作风不硬的现状，我认为要发扬团队精神，要具有高度的责任感，使命感和自我牺牲精神，把开展作为主题，并将业务开展的内涵和方式作为重要内容提出，全面确定了营业部的经营指标，并将指标目标化，明确开展思想和经营目标经营运作方略，在公司业务、零售业务、国际业务的运作措施方面下功夫。要重点抓经营带管理，促进经营工作快速开展；下抓管理促经营，推动管理工作上台阶。在管理上除认真的落实分行的管理措施外，结合营业部的情况，认真抓好责任、方案、考核、费用、五级分类、人力资源等10项管理工作，同时注重制度创新，以制度促经营。

　　要让营业部每一位员工树立“争一流经营，创精品银行”的理念，贯穿着以实际行动落实行长的讲话和全行员工大会的精神。以高昂的热情，忘我的精神投身到日后的经营实践中去，要以知耻后勇、开拓创新、努力进取，忘我工作的发奋精神，让营业部以全新的姿态展示在分行和客户的面前。各位领导、同志们，上述几点是我对工作的思考，只要我能聘上，我会为此卖力。但假设我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为支行的开展添砖加瓦，积极工作。

　　谢谢！

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇4**

　　各位领导，同事：

　　大家好!

　　我叫，X年出生，现在自支行工作，是一名普通的柜员。从X年底到城北实习，先后在向阳，奔龙工作过。

　　首先感谢行领导给我们这次临时工转正的机会的，这对很多同事来说都是第一次，对一些人来说也许是最后一次。这次让我看到了希望和目标，这种激励，向上的流动，给予我们临时工的不仅仅是一次机会，更是一种发自内心的公平。

　　然后我说说我自己的工作吧，在建行的这几年的，一直都是默默无闻的，在储蓄员的岗位上踏踏实实，平平凡凡的工作，我想这不是对工作没有更高的追求，只是我相信，只要自己一直在努力着，准备就，有一颗进取的心，机会就会有的，机会也总是留给有准备的人。因为身为临时工，我也曾经因为身份的原因，缺少上进心，得过且过，安心地做一天是一天的，没想过太长远的事。后来我听到一个小故事讲的.观念的问题，这个故事是说，二个农民到城里来打工，他们俩口渴了，到一个店铺买水喝，一杯水二块钱，其中一个想，在我们那里水是不要钱的，看来在城市生存比较难，还是回家好，于是重新过上了面朝黄土，背朝天的生活。第二个农民却不是这样看的，他觉得在他们农村水都不要钱，在城里却可以卖到钱，看来机会很多，于是决定呆下来发展，经过努在城市有了很好的发展。我从这个故事当中学习到，对待一件事情观念很重要，就像在建行的临时工身份，这不因成为一个人不努力，放弃自己的借口。只要自己没有放弃自己，锲而不舍，总会有柳暗花明的一天。所以在平常每天重复枯燥的工作中，我总能找到乐趣，看到一些我真诚为他们服务的顾客对我说谢谢的时候，我觉得一切工作都是有价值的，每年的两节营销，我都能如质如量地完成行领导布置的任务，用心地做好产品的营销，团结同事，与同事一起合作完成支行的产品任务。业余时间，我找来金融方面的书，努力充实自己，喜欢写写，到现在为止，已在上面发表几十篇。

　　构建合协的社会，需要很多方面的努力，其中之一就包括社会下层向上层的一种向上的流动的可能，让下层群体感觉到希望和平等，而建行打开了这个窗口，作为临时工之一，不管我有没有突破的这种可能，我都真心的愿意向建行鞠一个躬，谢谢建行让这种可能成为现实!

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇5**

　　尊敬的各位领导、同事们：

　　大家好！非常荣幸能够参加理财经理的竞聘。

　　下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

　　一、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。

　　二、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。

　　三、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。06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。

　　能够竞聘，我将从几个来开展工作：

　　1、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。

　　2、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。

　　3、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。

　　4、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。

　　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。

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇6**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　你们好！

　　我曾在座右铭中这样写到：我不能选择出生的时代，但可以用生命的灿烂为时代增光添彩；我不能决定生命的长度，但可以用加倍的奉献拓展生命的宽度。此刻，我怀着这份对人生价值感悟的执着与信念，带着对农行事业的梦想与追求，走上这个舞台，承受大家的评判和组织的挑选。在此，我愿敞开心扉，对大家说说我要竞争某某业务部经理这个岗位的理由，能挑起这付重担的原因以及干好这份工作的思路。这个岗位，不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任。我参与竞争的自信，对部门工作的驾驭力、锐意进取的创新力和以德服人的凝聚力。我竞聘的理由及优势是：

　　第一，工作与管理经历丰富。我，35岁，毕业于广西工学院计算机应用专业，经济师。于99年参加农行工作，分别从事过会计员、出纳员、统计员、电脑管理员、会计监管员、系统软件程序设计员、前台客户经理、机构业务部经理助理和副经理等岗位工作。第三，荣誉颇丰。我曾荣获总行—\*\*年度代理保险业务“创利名星”称号、区分行\*\*年度第三方存管业务营销先进个人、二级分行20xx年度“营销之星”称号、银商通业务创新奖、计价考核方法创新奖，20xx年又喜获某某大学商业新锐奖。第四，有较高的政治素质。通过多年的政治理论学习，树立正确的世界观、人生观和价值观。遵纪守法、助人为乐、团结同志、任劳任怨、服从安排。

　　第五、有较强的组织、协调及业务筹划、拓展、营销能力。一是能协调好上下级之间、机关与基层一线之间、农行与客户之间的关系；二是协调好系统业务或系统客户与支行一线的关系；三是协调好系统业务或系统客户推广、培训及维护与深挖掘的关系。第六、有吃苦耐劳、勇于开拓、不断创新的精神。一是可以利用银行与信托公司的合作关系，来创新应收账款融资理财产品，努力盘活某某企业、某某企业等企业近80亿元应付账款；二是利用银行与租赁公司的业务合作关系，拓展银赁通业务，预计将可发放贷款近40亿元。如此多的`创新工程，是他们推动着我一如继往地向前进。

　　金无足迹，人无完人，我对银行知识掌握得还不够，为此，我利用业余时间，努力学习金融知识，并于今年7月份考取了某某大学金融财务MBA，以弥补自己的缺乏之处。

　　假设我竞聘成功，一是向领导多请示，勤汇报，搞好与兄弟部门的协作配合。了解领导意图和思路，把工作的主动性与针对性、实效性统一起来；虚心向兄弟部门学习，多交流，多协调，互相帮助，共同提高。二是搞好部门内部团结。生活上多关心同事，让同事有一种温暖感；工作上帮助同事多出成绩，让同事有一种成就感；在利益和荣誉面前多让同事，让同事有一种被成认感。假设我竞聘成功，对待同事做到多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠；多说服，不压服。力争在工作中显示实力，在压力中形成动力，在创新中增强活力，在与人的交往中凝聚合力。

　　假设我竞聘成功，树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线效劳”的经营理念。对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

　　假设我竞聘成功，对党要忠诚、对农行要感恩，以实际行动化作对农行事业的不懈追求。

　　无论竞聘成功与否，我将严格按照“爱学习、能创新，守规矩、愿奉献，知感恩、善协作”的标准不断完善自己，用“想得更大一点，做得更实一点、管得更细一点”的标准要求自己，积极开拓，扎实工作，努力取得更好的工作业绩。

　　谢谢大家！

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇7**

　　各位领导、同事们：

　　你们好!

　　首先感谢银行领导和各位同仁的信任和支持!

　　我叫\_\_，今天，我参与竟聘的岗位是营业部会计主管，意向是检查辅导工作。参加工作\_\_年来，我第一次因为竞争工作岗位而站在演讲台上，身上感到从没有过的压力，但面对这么多评委和这么多真诚的目光，我也体味到了行领导班子以人为本、与时俱进、锐意进取的创业精神，也感到了\_行明天无限的生机与活力。

　　我\_\_\_年毕业于\_\_\_，后来参加\_\_\_本科自学并顺利毕业，\_\_\_年考取经济师资格。参加工作以来，先后从事过储蓄、事后监督、银行卡、出纳和会计等工作，并多次被评为工作先进个人，在屡次民主测评中成绩一直名列前茅。我结合工作实际撰写的业务论文《\_\_\_》也在《\_\_\_》刊发。这点成绩的取得，固然与我对工作丝毫不敢懈怠、任劳任怨分不开的，但更多的是\_行这片沃土培养和锻炼了我。

　　目前，\_行面临着谋求更大发展的良好的机遇。市场经济的大潮已把我们推向了潮头，物竟天择，流水不腐，\_行这艘航船已处在了一个更高的起点上，准备扬帆起航。所以，我参加这次竟聘对我来说同样是一个难得的机遇，不论成功与否都将对我的人生产生深刻的影响。

　　营业部会计主管是一个业务性强、责任心强、原则性强的“三强”岗位，这必然要求从事该岗位的人员具有良好的业务素质和优秀的人格修养。我参加工作以来一直处于业务一线，无论是从事事后监督、银行卡、储蓄、出纳还是会计等业务，岗位的变换使我积累了较为丰富的工作经验，也符合我行业务向综合化发展的需要。特别是从事的事后监督工作，使我对该项工作有了更深的认识和熟练的技能。目前，我从事会计综合岗位，负责辖区内资金调拨、资金清算、往来帐务，使我对辖区内的业务较为清楚;负责我行贷款的发放、归还、收息、贴现、银承、委收、托收、查询等系列工作，虽然这些业务烦琐，加之人手紧张，即使再苦再累。我对这些工作也要如履薄冰，丝毫不能有一点马虎和私心杂念，丝毫不能出现一点纰漏，更不能给我行带来任何损失。

　　\_行兴盛，我们有责。今天，我勇敢的站到了演讲台上，恳请领导和同事们给我投下信任的一票。给我一点阳光，我将折射更多光芒。如果我有幸被行领导和同事们认可而被聘任，我将做以下几点打算：一、积极为\_行的发展做贡献。踏踏实实做人，兢兢业业工作，以优质高效的工作业绩来回报我行;二、认真履行会计主管岗位职责。坚持检查与辅导相结合的原则，保证工作质量以及工作效率;三、善于学习，勤于思考。除学习政治理论外，还要学习科技知识、经济知识、现代管理知识和企业文化知识等等;四、服从领导，服从安排，团结同事。五、继续发扬严谨、仔细、肯于吃苦奉献的品格，维护单位的利益。

　　市场竞争，时不我待，百舸争流。让我们携起手来，共同为\_行的发展腾飞贡献自己的青春和才智，祝愿在座的每一位必将有一个更加美好灿烂的明天。

　　我的演讲到此结束。谢谢大家!

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇8**

　　尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

　　大家好!

　　我叫\_\_，首先感谢组织和领导给我提供了这次参加\_\_支行副行长公开竞聘的机会。市行党委公开、公平、公正的选拔机制，给我们创造了一个宽松的平台和宝贵的机遇，在这里让我来展示我的能力，追逐我的理想。

　　首先，向大家作一下自我介绍：我现年42岁，中共党员，本科学历，19\_\_年毕业于\_\_银行干部学校金融专业，20\_\_年11月晋升为经济师职称，20\_\_年12月取得了\_\_省委党校经济管理专业本科学历。19\_\_年9月在\_\_支行参加工作至今;19\_\_年9月至20\_\_年8月先后在支行会计科、科技科等分别任记帐员、操作员;20\_\_年8月至20\_\_年9月在中心街储蓄所任储蓄员、副主任;20\_\_年9月至20\_\_年11月分别在中心街储蓄所、新城所、支行专柜所担任主任;20\_\_年11月至20\_\_年1月任支行营业室客户经理;20\_\_年1月又回到\_\_所任主任至今，其间20\_\_年5月晋升为三级经理。

　　进入工行21年多来如一日，我始终以行为家，视事业如生命，勤奋学习，扎实工作，积极进取，无私奉献，在各级领导、同事们的培养和帮助下，从一个普通的热血青年逐步成长了今天有经验、有能力、成熟稳重的中层干部，并得到了各界认可。在从事过的储蓄、信贷、监管、会计等多个岗位上都取得了显著的成绩，曾被多次授予省市级“五服务员”、“先进工作者”、“优秀共青团员”、“工会积极分子”、巾帼建功创业“一流业绩巾帼模范”、“三八红旗手”、县十行百杰“十佳青年服务明星”、省行优秀党员等荣誉称号，我所管理的\_\_储蓄所先后4次被评为省级“双零”示范网点、全省电子银行百强所、市级青年文明号。

　　我坚信机会总会留给有准备的人，有了个人的出色成绩作基础，也使得我有机会也有勇气站在今天这个公开竞聘的平台上。按照市行的选拔标准，再权衡一下自己，我自信地认为自己具备以下四个条件和优势：

　　一是爱岗敬业，有着良好的职业素质和个人品质。自从参加工作起，我就将“忠于职守，爱岗敬业”当作自己的左右铭，工行给我了这份工作，我就要对得起这个职业，对得起领导的信任。正是抱着这样一种责任感我全身心地投入到了工作中，无论在哪一个岗位上，无论做什么，都以饱满的热情和扎实的作风严格要求自己，做到干一行爱一行钻一行精一行，任劳任怨，尽责尽责。多年来，业务岗位轮换过多次，新城储蓄所就曾三进三出，但每次我都愉快地服务组织安排，默默地承受着来自工作、社会和家庭的种种压力，事业在心，责任在肩，恪尽职守，带头苦干，坚持原则，敢于担当，比较出色地完成了不同岗位上的各项任务。同时长期的一线磨练，也培养了我缜密细致的工作态度、吃苦耐劳的优良品质和雷厉风行的工作作风，困难面前不退缩，责任面前不回避。生活中，我诚实正直，作风正派，胸怀宽广，谦让容人，用真情感化着身边的员工和所有的客户。

　　二是精通业务，有着过硬的工作经验和业务本领。入行二十多年来，在伴随工行从国有制向股份制转变的同时，我也从事了储蓄、信贷、监管、会计到网点负责人等各个岗位，每一次的工作变迁对我自己都是一次飞跃，都是一次宝贵的经验积累。不管是前台还是后台，不管是储蓄还是信贷，不管是操作还是管理，我都用心实践，对国家政策、上级的规章制度、银行的各项业务、各个岗位的操作规程都掌握了具体要领，悟出了县级行的工作策略，特别是近12年多来的储蓄所主任的锻炼，使我在工作能力和业务水平上都有了很大的提升，对所负责的各项工作都已得心应手，具备了一名中层领导所应有的基本素养。尤其是近年来随着金融业的商业化市场化，我以“热情、细致、便捷、高效”的服务为着力点，深入了解市场局势，探索营销方法，创新工作思路，拉近与客户的情感，营造良好公共关系，在存贷款、单位业务、中间产品等方面做了大量的努力，也取得了明显成绩。去年公存款余额19238万元，较年初计划纯增1824万元;新增贷款金额3165万元，正常到期回收率达到100%;全年实现利息收入603万元，完成应收计划的100%。

　　三是勤奋好学，有着全面的业务知识和理论水平。我深知干好工作必须首先要武装好头脑的道理。在学校我学的是金融专业，入职以后，我结合工作锻炼从未放松过学习，坚持走到哪学到哪，向领导学，向同行学，向实践学，学习经济、政治、法律、科技等各方面的知识，不给自己留疑问。通过学习，开阔了自己的视野，提高了自己的理论水平和工作能力，推动了本职工作的顺利开展，使自己不会被日益变化的新形势所淘汰。我先后利用业余时间取得了金融专业专科学历和经济管理的本科学历，并晋升为经济师职称。在金融业务不断拓宽的今天，我又自学了股票与基金等专业知识，有力地促进了理财产品等新业务的顺利开展，20\_\_年新城所中间业务收入达到了\_\_万元。

　　四是熟悉管理，有着较强的组织水平和协调能力。管理也是一种生产力，领导也是一门艺术。在21年的职业生涯中，我担任中层就有12年之多了，长期的工作实践使我逐步掌握了适合处于城乡结合部的县级银行的工作思路和方法，练就了较好的组织能力、管理能力和沟通协调能力，集各种资源为合力，促进工作开展。单位内部，我明明白白做人实实在在做事，对工作认真负责，踏实干事，对领导尊重和服从，积极为领导分忧解困，对同事谦让帮助，团结共事，对兄弟部门和谐融洽，遇事不推委，荣誉面前不抢功。单位以外，我始终坚持热忱服务客户至上的原则，视客户为朋友，一切为客户利益着想，为企业解难，受到了社会各界的普遍赞誉。同时，我通过积极参加各种社会公益活动，建立起工行与企业、客户之间的桥梁和纽带，为工行树立良好的社会形象，去年我加入了县民政局慈善义工协会和\_\_爱心联盟，经常在周未时去帮扶困难群众和看望孤寡老人。

　　回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同事的默默支持。各位领导、各位评委：假如我的今天竞选的想法能够得到大家的支持，假如我的愿望能够得以实现，竞聘为支行副行长，我将会站在一个新的高度和起点上，更加努力地为工商银行做出贡献。

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇9**

　　各位领导、各位同事：

　　大家好，首先作一个自我介绍，本人\_\_，现年\_\_岁，在银行工会主席竞聘报告。

　　我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近\_\_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。随着中国加入世贸组织，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，\_\_银行要生存要发展，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、竞聘优势

　　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，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。(……所发表的文章与荣誉)。

　　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，\_\_年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，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限的厚望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开拓精神，瞄准目标、不负众望，确保任务实现。

　　4、能够看到自己的弱点。业务水平有待进一步提高，储蓄业务没有接触过，但我相信我有能力尽快适应。管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

　　这次竞聘如果成功，我将进一步解放思想，带领各位同事提高结算质量，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，全面超额完成行党委、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，我认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，要从多方面考虑问题，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。在内务管理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正已，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、统一思想，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。客户是商业银行发展的基础，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优势，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知名度。

　　4、服务是银行的生命线。要使第一位员工认识这一点，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、内抓管理，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作制度的学习，用制度来规范行为，提高工作效率，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\_\_银行发挥自己的光和热。

　　谢谢大家!

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇10**

　　尊敬的各位领导、同事：

　　大家好！

　　今天我能有机会站在这里参加这次支行副行长的竞聘，我的心情十分激动，感谢领导给我这次展示自我的机会从而信心十足，我能站在这里必定少不了大家对我的支持与信任。在这里我以平常人的心态参与这次竞聘。此次竞聘，本人并非只是为了自己的个人利益，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。

　　对我来说，参加这次竞聘，既是接受检验的机会，更是强化学习的平台；可能是新的机遇，更意味着要迎接新的挑战。成功了，学习条件会更好，学习领域会更宽，承担的`责任会更大，回报领导、同事多年关爱的机会也更多，当然是一种进步。失败了，看到了自己的不足，加强了学习的紧迫感，我认为也是一种进步。

　　我现年XX岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。xx年在丽城区参加工作，先后作营业员、门市部主任、统计员。xx年调入临江市总工会，担任办公室副主任，因工作业绩突出任计财科科长。

　　经过几年银行工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高，去年我光荣地加入了中国共产党，荣幸地被三峡分行评为年度先进工作者，在创先业务竞赛活动中，被分行授予“三收能手”的称号。几年的工作使我深深地感到机遇和挑战的并存，成功与辛酸同在。参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。我深知支行副行长职务的重要性，这主要体现在以下三个方面：一是为支行领导当好助手，二是为全行事务当好主管，三是为一线员工当好后盾。具体说就是摆正位置，当好配角；胸怀全局，当好参谋；服从领导。我也深知，副行长工作的辛苦，也正像别人所说的那样吃草的牛，忙碌的马。可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人；他们像竹一样，掏空自己，甘为人梯。如果我竞聘成功，我的工作思路是：以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。“三个一点”是当上级行要求与我行实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点；当科室之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点。

　　“三个适度”是冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次。如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对综合办公室工作的重视和支持，使办公室工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连结银企合作的纽带。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。

　　谢谢大家！

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇11**

　　我相信，只要有想法，有激情，有使命感，我们一定能做出不凡的业绩来，打一个漂亮的翻身仗。

　　回首这十多年，工作中，生活上，遇到过困难和意想不到的挫折，陷入过低谷，是各位领导和全行同事们的无私关怀和帮助让我笑面人生，对此，我常怀一颗感恩的心。感恩的心，感谢有你，伴我走过萧瑟风雨，让我有勇气做我自己。今天，我渴望在竞争中获得成功，在更广阔的空间用自己的聪明才智回馈温暖可爱的中行，为它生生不息的事业和更辉煌灿烂的未来奉献自己的力量。

　　谢谢！

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇12**

　　各位领导、同志们：

　　大家好！首先感谢支行领导给我这次展示自我的机会。希望我站在这里没有让大家感到意外，这次竞聘对我来说可谓一个崭新的开始，从今天开始，从现在开始，大家看到的将不再是那人不求上进，安于现状的\_\_了，今天，展现在大家面前的将是一个积极上进，充满自信的\_\_。

　　我，今年\_\_岁，大专在读。\_\_年入行以来，我先后作过行政、储蓄，经警等工作，工作中，我勤奋好学，熟练地掌握了各种业务知识和操作技能，在工作中表现了良好的业务素质和业务能力，多次参加市行的业务技术比赛，连续三年被评为业务标兵，并被评为\_\_年度先进个人。我自认有能力有条件竞聘\_\_支行副行长一职。

　　首先，我在\_\_支行具有良好的客户基础。我在\_\_支行从事储蓄工作，至今已有年了，我通过在储蓄窗口为客户提供优质的服务，与\_\_支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系；由于\_\_支行绝大部分对公客户在我行都有储蓄业务，所以，在工作中与对公客户也有业务合作，也建立了与对公客户的良好合作关系；通过上门服务，对\_\_、\_\_等大客户的情况都比较了解。良好的客户基础将会帮助我尽快适应新的工作岗位，更好地开展工作。

　　其次，我在\_\_支行具有良好的群众基础。我在日常工作中，能做到任劳任怨，对同事工作中遇到的问题能够热心帮助其解决；始终坚持上门服务，另外，我还不断加强业务学习，提高自身的业务能力，适应新业务的要求。

　　再一次感谢大家给我的这个机会。如果我这次能够竞聘成功，我将为支行的发展不遗余力；如果我未能竞聘成功，我将继续立足岗位，培养和锻炼自己，保证下一次展现在大家面前的是一个更加出色的\_\_。

　　谢谢。

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇13**

　　无论我今天竞聘成功与否，在今后的工作中，我都将励精图治，立足本职，专研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。再次感谢银行为我们提供了这样一个展现自我的竞聘机会。最后一句话结束我今天的演讲，胜固可喜，败亦无悔！

　　谢谢大家。

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇14**

　　尊敬的领导、各位同仁：

　　大家好!

　　首先感谢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。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。我会抓住这次竞争的机会，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。

　　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。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。以下是我在新岗位上的工作思路，请评委和领导们评议。

　　首先，尽职尽责，全力做好服务和营销工作

　　营销和服务是我们工作的重点和难点，也是我行赖以生存的基础，营销和服务工作搞不好，直接影响到我行经济效益的提高。为此，我将协助，在工作中从以下几个方面着手：

　　第一，广泛收集各方信息。我将定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质服务等方面的意见，提出改进的建议，以书面形式做出详细具体的报告。以便于领导及时研究，并采取有针对性的措施加以解决。

　　第二，大胆创新，探索新的竞争形式下的新的工作模式。在工作中，我会积极探索新的营销模式，把“脚踏实地、不抱有一丝幻想、不放弃一点机会、不停止一日努力”的思想作为全体员工的营销理念。第三，建立完善的竞争机制。我将在员工中实行定期评比、定期考核制度，并以评比和考核为依据实行奖惩制度，鼓励先进、推动后进，完善服务。

　　第四，挖掘新的客户资源，寻找新的增长点。在今后的工作中，我会利用自己主动营销的优势，积极寻找新的客户群体，要以质的服务赢得客户的满意，努力稳定老客户、老业务，以积极拓展新客户，新业务，为银行多创效益。

　　当前，柜面顾客排队过长已成为我行的突出问题，这不仅耽误可顾客的时间，也影响到我行的声誉和服务质量的提高。为此，我将针对这一问题，做好以下工作：

　　第一，协助压缩当前后台人员，增加对外服务窗口……

　　第二，充分利用柜面资源，开放式公司柜面办理非现金私人业务。为方便私人客户，减少排队等候时间，利用客户叫号系统，引导非现金业务客户到公司柜面办理业务，以充分利用柜面资源。

　　第三，在营业室增设零售产品销售专区，减少复杂业务对柜面资源的占用。这一方面可以减少柜面压力，另一方面可以为顾客提供更好、更快捷的金融理财服务。

　　再次，协调好员工与客户的误解。

　　调节客户与员工的误解是作为一名大堂经理必须面对的问题，如何正确处理好员工与客户的误解是大堂经理的主要职责之一。在处理这个问题上，可以说我是占有优势的，因为善于协调各种关系的我，能够使各种关系得到很好的解决。

　　在处理误解问题时，我将本着实事求是的原则，找准问题的关键，看问题发生在哪该怎样办就怎样办。当然，还要加强员工培训，把“客户至上”的服务理念深入到每一个员工心中，提高员工服务意识和服务水平。并对员工进行全方位教育工作，教育他们要学会换位思考，在各类争执问题发生时，多站在顾客的角度思考问题，并尽量解决。

　　只有创造，才是真正的享受，只有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，为我行的发展奉献自己的微薄力量。

　　我的演讲完毕，谢谢大家!

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇15**

　　尊敬的各位评委，大家上午好!

　　非常荣幸能够参加这次正职资格竞聘，心情非常激动。我现在能够勇敢而有信心的站在这演讲台上，感觉得我还行、能行，能胜任这一工作，也一定不会让各位评委失望。下面我从以下三个方面剖析自己，推介自己，恳请评委们指正和大力支持。

　　一、几年来的工作实践和成果

　　XX年，我从银行学校毕业入行，平凡的度过20世纪，豪情的步入21世纪。风雨20xx年，在领导、同事们的关怀和帮助下，我成长并逐渐成熟。期间辗转数个基层营业机构、机关部室，从内勤到外勤，从基层员工到任部室副职多年，辛勤与汗水相伴，已锻炼成为一名遵章守纪、吃苦耐劳、甘于奉献的农行人。

　　从参加工作至XX年，我一直在基层一线扎实工作，学业务知识，练基本技能，使我能够熟练地适应各种内勤岗位。在1996年县行组织的业务技能大比赛中，荣获手工记帐单项第一名和团体优秀奖。1998年，县行成立国际业务部，我有幸调入工作，通过自学，刻苦钻研，开创了我行国际业务新起点，成功代办了多笔信用证签证、押汇等国际融资业务，受到市分行的表彰。

　　20xx年-20xx年，在宿城营业所从事内勤主任工作，任务繁重而琐碎，我努力加强内勤管理，当好主任的帮手，连年超额完成县行分配的各项任务指标，所在单位连续多年被评为省、市级先进单位和文明服务单位。

　　20xx年6月调入县行清收中心任副经理，从事法律事务工作，当时岗位调整曾让我一时迷茫，很难立即适应纷繁复杂的外勤工作，又是领导和同事们的热切帮助，我很快转变角色投入新的工作，勤勤恳恳。业余时间，我认真地自学各种法律、法规，并结合具体的银行业务知识，大力维护了我行的正当权益。

　　当时印象最深的一件事：在20xx年9月的一件代办存款合同纠纷案中，涉案金额尽管不足万元，但是带有社会普遍性，处理稍有不慎，便会引发多宗诉讼纠纷。那时，案发地在我行办店营业所，这是一个位于黄河滩边的叫八里丁村的代办站，该代办员在以往代办我行储蓄存款业务时，截留挪用储户资金，进行非法借贷，留有多处加盖我行储蓄代办站业务公章的便条，隐患很大。诉讼发生后，行领导非常重视，陪同一块去协调处理。当时天气比较炎热，案发地点又涉及多个村庄，因此调查取证工作困难。

　　一方面，我们购置了微型录音机，早出晚归，苦口婆心的做证人的思想工作;另一方面，根据案情进展，及时协调公安机关、人民法院，利用法律威慑力，使原告很快放弃了对我行的连带诉讼追偿，由其与代办员调解结案，平息了许多类似案件的再次发生。回忆那时两年的工作经历，既磨练了坚强意志，又培养出较好的组织协调能力。20xx年7月，正式调入现在的信贷管理部任副职，既负责全行的法律事务工作，又分管自律监管和档案管理工作，尽管任务比较繁重，但能尽职尽责，圆满的完成各项任务。几年来累计代理诉讼经济纠纷案件58起，涉案金额过亿元，其中借款合同纠纷40起，破产清算案件12起，被诉案件6起，均能及时、合法的了结，正确的维护了我行的合法财产权益。同时，密切配合人民法院的执行工作，加大案件执行力，累计现金清收不良贷款780万元，成效显着。因此，20xx年，我行被授予省级法律事务执行工作先进单位;20xx年，我本人也被县行申报为省级“青年岗位能手”。

　　二、竞聘优势

　　1、有长时间的基层工作实践，丰富的社会阅历，从事岗位多，业务知识比较全面。对于这点，通过我上面的简单介绍，相信各位评委一定有所了解。但我深信一点：时间、社会和平凡的工作最能锻炼人、培养人，它使我有理智、有激情、更有高度的工作责任心。

　　2、思想端正，有良好的人生观、处世观，能善解人意，甘于奉献。20xx年经县行党委认真考察、考核，我被组织接受为光荣的中国共产党预备党员，并如期转正，成为一名正式党员。日常工作中，我也是严格以党员标准要求自己，廉洁奉公，助人为乐;坚持正义，敢于同坏人、坏事作斗争。

　　3、勤奋好学，积极进取。工作中，我认真地学习领会上级行制定的各项规章制度，以学习合规文化为契机，严格贯彻执行，杜绝出现违规、违纪行为。工作之余，培养自学能力，1996年通过自学考试，取得山东经济学院金融专业专科学历，20xx年参加开放式高等教育，取得中国政法大学法学专业本科学历;1998年通过了经济师资格考试，并于20xx年被县行正式聘用;20xx年参加国家企业法律顾问资格考试，顺利取得执业资格，并在20xx年山东省国资委举办的继续教育中被评为“优秀学员”。这些成绩的取得，得益于县行领导的支持。他激发了我积极进取的工作热情，也为我日后更好开展工作奠定坚实基础。

　　4、有多年的管理经验，能服从大局、服从领导。自XX年4月以来，一直从事副职工作，一方面认真的履行岗位职责，切实抓好自身主要业务和分管工作，以身作则，严以律己;另一方面，积极地当好主任的参谋、助手，及时办理领导交办的各项工作。能识大局、识时务，服从领导，协同作战，圆满的完成县行分配的任务。

　　三、以后的工作打算

　　如果竞聘成功，我会从以下几点努力开展工作：

　　1、服从党委安排，及时进入角色，带好身边的人，切实履行好部门负责人职责。现在正逢新年伊始，各项工作刚起步，头绪也比较多，因此，首先应服从县行党委的工作安排，服从大局，树立“全行一盘棋”观念。根据年初县行全年任务指标分配，及时分解落实，不留任何死角。工作中以身作则，大胆管理，充分调动部门全体人员工作积极性，以饱满的激情全面完成工作任务。

　　2、继续发扬自己勤奋好学、吃苦耐劳的优良作风。作为部门负责人，应全面掌握金融法律法规、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，并及时传达贯彻落实。工作中坚持吃苦耐劳的优良作风，身先士卒，积极发扬“班长”的表率带头作用。

　　3、团结友爱，共同协作，确保全年工作安全无事故。作为部门负责人，首先应加强合规经营意识，始终坚持“安全就是效益”观念，紧抓内控管理，严防工作隐患，确保各项业务快速、健康发展。其次坚持谈心制度，要切实关注身边人，常交心，常进行思想交流和沟通。本部门全体人员之间应搞好团结，发扬团队精神，坚决杜绝武断、独裁。最后，充分利用好绩效考核体系，做到公平合理，奖惩分明，形成一种团结友爱、人人都求积极上进的良好氛围。

　　总之，一句话，“重在参与”。既然行党委英明决策，搭建了公开、公正、公平的竞聘舞台，我一定要积极的争取。无论结果如何，我都要衷心感谢各位评委的大力支持和帮助。我会一如既往，继续努力工作。演讲结束，再次衷心的谢谢各位评委!

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇16**

　　尊敬的各位、各位同事：

　　你们好！

　　我曾在座右铭中这样写到：我不能选择出生的时代，但可以用生命的灿烂为时代增光添彩；我不能决定生命的长度，但可以用加倍的奉献拓展生命的宽度。此刻，我怀着这份对人生价值感悟的执着与信念，带着对行事业的梦想与追求，走上这个舞台，接受大家的评判和组织的挑选。在此，我愿敞开心扉，说说我要竞争某某业务部经理这个岗位的理由，能挑起这付重担的原因以及干好这份工作的思路。这个岗位，不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任。我参与竞争的自信，来源于对部门工作的驾驭力、锐意进取的创新力和以德服人的凝聚力。我竞聘的理由及优势是：

　　一、工作与管理经验丰富

　　我，35岁，毕业于广西工学院计算机应用专业，经济师。于99年参加农行工作，分别从事过会计员、出纳员、统计员、电脑管理员、会计监管员、系统软件程序设计员、前台客户经理、机构业务部经理助理和副经理等岗位工作。

　　二、工作业绩突出

　　在某某业务部任经理助理和副经理的18个月里，积极主动配合经理的工作，并取得很好的成绩：一是机构类存款净增14亿元，在对公存款中的占比迅速提升到42.25%；二是机构类贷款大幅增长，贷款业务基本上覆盖了柳州的三甲医院和本科类院校；三是代理保险业务累计实现保费收入超3.5亿、手续费收入达1545万元，两项指标连续两年在金融同业中位列首位；四是创新的银商通系统成为全国金融系统的楷模，通过银商通系统留存存款达6.6亿元，比未创新前多增近6亿元；五是第三方存管实现4.3万户，托管资金近4亿，捆绑银行卡4.3万张，新增签约账户连续两年领先于同业，逐步缩小与工行的差距；六是“五险一金”归集额达到35亿元，为机构类存款稳定增长做出突出贡献。

　　三、荣誉颇丰

　　我曾荣获总行-年度代理保险业务“创利名星”称号、区分行年度第三方存管业务营销先进个人、二级分行年度“营销之星”称号、银商通业务创新奖、计价考核办法创新奖，年又喜获某某大学商业新锐奖。

　　四、有较高的政治素质

　　通过多年的政治理论学习，树立正确的世界观、人生观和价值观。遵纪守法、助人为乐、团结同志、任劳任怨、服从安排。

　　五、有较强的组织、协调及业务策划、拓展、营销能力

　　一是能协调好上下级之间、机关与基层一线之间、农行与客户之间的关系；二是协调好系统业务或系统客户与支行一线的关系；三是协调好系统业务或系统客户推广、培训及维护与深挖掘的关系。

　　六、有吃苦耐劳、勇于开拓、不断创新的

　　一是可以利用银行与信托公司的合作关系，来创新应收账款融资理财产品，努力盘活某某企业、某某企业等企业近80亿元应付账款；二是利用银行与租赁公司的业务合作关系，拓展银赁通业务，预计将可发放贷款近40亿元。如此多的创新项目，是他们推动着我一如继往地向前进。

　　金无足迹，人无完人，我对银行知识掌握得还不够，为此，我利用业余时间，努力学习金融知识，并于今年7月份考取了某某大学金融财务MBA，以弥补自己的不足之处。

　　假如我竞聘成功，一是向多请示，勤汇报，搞好与兄弟部门的协作配合。了解意图和思路，把工作的主动性与针对性、实效性统一起来；虚心向兄弟部门学习，多交流，多协调，互相帮助，共同提高。二是搞好部门内部团结。生活上多关心同事，让同事有一种温暖感；工作上帮助同事多出成绩，让同事有一种成就感；在利益和荣誉面前多让同事，让同事有一种被承认感。

　　假如我竞聘成功，对待同事做到多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠；多说服，不压服。力争在工作中显示实力，在压力中形成动力，在创新中增强活力，在与人的交往中凝聚合力。

　　假如我竞聘成功，树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念。对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

　　假如我竞聘成功，对要忠诚、对农行要感恩，以实际行动化作对农行事业的不懈追求。

　　无论竞聘成功与否，我将严格按照“爱学习、能创新，守规矩、愿奉献，知感恩、善协作”的标准不断完善自己，用“想得更大一点，做得更实一点、管得更细一点”的标准要求自己，积极开拓，扎实工作，努力取得更好的工作业绩。

　　谢谢大家！

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇17**

　　尊敬的各位领导、各位同事：你们好!

　　我曾在座右铭中这样写到：我不能选择出生的时代，但可以用生命的灿烂为时代增光添彩;我不能决定生命的长度，但可以用加倍的奉献拓展生命的宽度。此刻，我怀着这份对人生价值感悟的执着与信念，带着对农行事业的梦想与追求，走上这个舞台，接受大家的评判和组织的挑选。在此，我愿敞开心扉，对大家说说我要竞争某某业务部经理这个岗位的理由，能挑起这付重担的原因以及干好这份工作的思路。这个岗位，不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任。我参与竞争的自信，来源于对部门工作的驾驭力、锐意进取的创新力和以德服人的凝聚力。

　　我竞聘的理由及优势是：

　　1、有长时间的基层工作实践，丰富的社会阅历，从事岗位多，业务知识比较全面。对于这点，通过我上面的简单介绍，相信各位评委一定有所了解。但我深信一点：时间、社会和平凡的工作最能锻炼人、培养人，它使我有理智、有激情、更有高度的工作责任心。

　　2、工作与管理经验丰富。我，35岁，毕业于广西工学院计算机应用专业，经济师。于99年参加农行工作，分别从事过会计员、出纳员、统计员、电脑管理员、会计监管员、系统软件程序设计员、前台客户经理、机构业务部经理助理和副经理等岗位工作。

　　3、思想端正，有良好的人生观、处世观，能善解人意，甘于奉献。20xx年经县行党委认真考察、考核，我被组织接受为光荣的中国共产党预备党员，并如期转正，成为一名正式党员。日常工作中，我也是严格以党员标准要求自己，廉洁奉公，助人为乐;坚持正义，敢于同坏人、坏事作斗争。

　　4、工作业绩突出。在某某业务部任经理助理和副经理的18个月里，积极主动配合经理的工作，并取得很好的成绩：

　　一是机构类存款净增14亿元，在对公存款中的占比迅速提升到42.25%;

　　二是机构类贷款大幅增长，贷款业务基本上覆盖了柳州的三甲医院和本科类院校;

　　三是代理保险业务累计实现保费收入超3.5亿、手续费收入达1545万元，两项指标连续两年在金融同业中位列首位;四是创新的银商通系统成为全国金融系统的楷模，通过银商通系统留存存款达6.6亿元，比未创新前多增近6亿元;五是第三方存管实现4.3万户，托管资金近4亿，捆绑银行卡4.3万张，新增签约账户连续两年领先于同业，逐步缩小与工行的差距;六是“五险一金”归集额达到35亿元，为机构类存款稳定增长做出突出贡献。

　　5、勤奋好学，积极进取。工作中，我认真地学习领会上级行制定的各项规章制度，以学习合规文化为契机，严格贯彻执行，杜绝出现违规、违纪行为。工作之余，培养自学能力，1996年通过自学考试，取得山东经济学院金融专业专科学历，20xx年参加开放式高等教育，取得中国政法大学法学专业本科学历;1998年通过了经济师资格考试，并于20xx年被县行正式聘用;20xx年参加国家企业法律顾问资格考试，顺利取得执业资格，并在20xx年山东省国资委举办的继续教育中被评为“优秀学员”。这些成绩的取得，得益于县行领导的支持。他激发了我积极进取的工作热情，也为我日后更好开展工作奠定坚实基础。

　　6、荣誉颇丰。我曾荣获总行20xx-20xx年度代理保险业务“创利名星”称号、区分行20xx年度第三方存管业务营销先进个人、二级分行20xx年度“营销之星”称号、银商通业务创新奖、计价考核办法创新奖，20xx年又喜获某某大学商业新锐奖。第四，有较高的政治素质。通过多年的政治理论学习，树立正确的世界观、人生观和价值观。遵纪守法、助人为乐、团结同志、任劳任怨、服从安排。第五、有较强的组织、协调及业务策划、拓展、营销能力。

　　一是能协调好上下级之间、机关与基层一线之间、农行与客户之间的关系;

　　二是协调好系统业务或系统客户与支行一线的关系;

　　三是协调好系统业务或系统客户推广、培训及维护与深挖掘的关系。

　　7、有多年的管理经验，能服从大局、服从领导。自20xx年4月以来，一直从事副职工作，一方面认真的履行岗位职责，切实抓好自身主要业务和分管工作，以身作则，严以律己;另一方面，积极地当好主任的参谋、助手，及时办理领导交办的各项工作。能识大局、识时务，服从领导，协同作战，圆满的完成县行分配的任务。

　　8、有吃苦耐劳、勇于开拓、不断创新的精神。

　　一是可以利用银行与信托公司的合作关系，来创新应收账款融资理财产品，努力盘活某某企业、某某企业等企业近80亿元应付账款;

　　二是利用银行与租赁公司的业务合作关系，拓展银赁通业务，预计将可发放贷款近40亿元。如此多的创新项目，是他们推动着我一如继往地向前进。

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇18**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　非常感谢行党组给了我参加此次中层干部公开竞聘的机会。我参与竞聘的职位是办公室主任。之所以能够勇敢地站在这里，一方面是对这次人民银行县（市）支行改革的拥护；另一方面也想通过公开竞聘这个平台锻炼自己、提高自己，更重要的是想争取一个能为大家竭力服务的职位。下面是我的个人简历、竞聘条件和工作设想，恳请各位领导、同事指教。

　　第一，具有长期从事办公室工作的经验，熟悉办公室业务。参加工作19年来，我从事办公室工作时间累计达XX年之多。特别是XX年任办公室副主任以来，对办公室工作的各个环节有了更全面细致的了解和把握，同时也在实践中累积了丰富的工作经验。

　　第二，具有办公室主任职位要求的综合协调能力和做好协调工作的基础条件。到办公室工作以来，始终注意加强并做好协调工作，首先是内部协调，在日常工作中，遵循优质服务业务科室的原则，做到了和谐顺畅；其次是注意外部协调，几年来通过工作上的联系加之有意识的强化这方面的意识，同地方政府相关部门及金融机构相关科室建立了良好的工作关系，顺畅了工作联系。

　　各位领导、各位同事，以上是我对自己的客观评价和任职设想，如果能够给我这次任职机会，我将不遗余力，尽心、尽力，尽职、尽责地干好工作，绝不辜负领导和同事对我的信任！

　　我的演讲完了，谢谢大家！

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇19**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　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，我符合支行行长职务。我现年\_\_岁，中共党员，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。

　　三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过年的，干过年的，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。

　　各位领导、同志们，只要我能聘上，我会为此卖力。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，为公司的发展添砖加瓦，积极工作。

　　谢谢!

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇20**

　　以上就是我对支行各项工作的一点不成熟的思考，我想贯穿我工作的中心思想只有一个：锐意进取，不断创新。墨守成规永远不能在业务发展和内控管理上成为者，我期待支行在领导的正确领导下，在各机构、部门的大力支持下，在支行全体员工的共同努力下，相信支行一定能创造出业务发展和内控管理新的标杆。

　　谢谢。

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇21**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　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，我符合支行行长职务。我现年岁，中共党员，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，我干过年的，干过年的，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。

　　各位领导、同志们，上述几点是我对支行工作的思考，只要我能聘上，我会为此卖力。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，为公司的发展添砖加瓦，积极工作。

　　谢谢！

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇22**

　　尊敬的各位，亲爱的同事们：

　　大家好!

　　我今天竞聘的岗位是支行行长。入行年来，我数次站在这里竞聘新的岗位，迎接新的挑战，担当新的责任，我用自己对工作的热爱，用过硬的业务和管理能力，去不断的丰富自己。

　　下面我将从三个方面介绍我对支行工作的一点考虑。

　　第一、树立信心，克服困难，挑战自我

　　今天我敢于站在这里参与竞聘，我想是源于分行近年来业务快速发展给我的信心，是源于全行员工团结一致一心谋发展的信任，是源于挑战困难体现价值完善自我的信念。也许支行的发展历程不一定会一帆风顺，在发展的道路上会有许多困难等待我们，但无论有多大的困难，我相信有支行员工的不懈努力，有全行干部、员工的鼎立支持，我有信心、有永不放弃的信念，带领支行全体员工，去战胜困难，取得胜利。

　　第二、细分市场，找准目标，转型发展

　　片区作为市一个已成熟的商业、住宅区，有广阔的市场，同时在这里金融机构林立，竞争激烈，谁也不会轻易把市场让出来。未来支行如何发展呢?我想出路只有一条：就是在竞争求生存，在竞争中求发展。要在竞争中求生存、求发展首先就要重视和做好市场调研工作，做到知己知彼、心中有数，明确工作的重点和方向。针对区域批发、娱乐、餐饮、酒店、房地产较多的情况，我将细分市场，针对不同行业、不同客户制定不同的营销，以客户为中心，加强对外营销，做好客户的长期跟进工作。在做好对外营销的同时，我将加强厅堂营销工作，将柜台人员从“服务员”转变为“销售员”，通过一句话营销，将潜力客户推荐给客户经理，进一步挖掘客户潜力，建立产品营销链，不断地扩大客户资源。今后支行将把公司与个金齐头并进作为业务发展的方向，贯彻以公司业务带动个金业务，以个金业务支持公司业务发展的指导，在工作中坚持“超前谋划、超前安排、超前行动”的工作方针，用心做事，认真做人，带领支行全体员工努力完成二级分行下达的各项任务指标。

　　是我对支行各项工作的一点不成熟的思考，我想贯穿我工作的中心只有一个：锐意进取，不断创新。墨守成规永远不能在业务发展和内控管理上成为者，我期待支行在的正确下，在各机构、部门的大力支持下，在支行全体员工的共同努力下，相信支行一定能创造出业务发展和内控管理新的标杆。

　　我的演讲到此结束。谢谢大家!

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇23**

　　尊敬的各位领导

　　我非常感谢各位领导、同志们给了我这次竞聘的机会。我叫，今年xx岁，大专文化，会计员。xx年来在营业网点和储蓄事后监督工作岗位上，从事的都是储蓄会计工作。

　　今天我本着锻炼自己，为建行服务的宗旨站到这里，竞聘蒙自建行分理处委派会计主管一职。营业网点会计工作具有专业性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，从委派会计主管应当具备的基本条件和业务素质要求看，就知道这一工件的\'艰巨性。刚才参加竞聘演讲的几位同志，每个人都有自己的优势。我要说，我的优势就在于三个方面：一是有较为扎实的专业知识。自省财校毕业参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。参加了我行组织的政治理论和市场经济、金融管理等知识的学习。又参加了省财院贷币银行学大专班（函授）的学习。使我的政治素养和业务水平不断提高。二是有较为丰富的实践经验。

　　七年的营业网点前台和六年后台事后监督工作经历，使我熟练掌握各项柜面业务操作流程和计算机前台操作技术及各项业务管理规定与操作规程，掌握银行经营管理、财务会计等基本理论知道。深知营业网点从业务办理到凭证整理归案，经营风险防范的主要在于是制度的执行与落实，知道委派会计主管工作的职责任务，明白做委派会计主管所必备的素质和要求。三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，踏实干事，诚实待人。

　　经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力、具体处理会计工作中实际能力都有了很大提高，能够胜任委派会计主管工作。

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇24**

　　各位领导、评审员，大家好！

　　我是，中共党员，我此次竞聘的岗位是支行行长一职。

　　首先，我阐述一下对分支机构改革的认识：银行网点扁平化改革是当前金融机构改革的大趋势，已被多家国际国内银行实施，并且被证明是行之有效的出色管理体系。我行分支机构扁平化改革，是实现我行中长期战略规划，最 终实现上市目标成为一家“好银行”的必经过程。此次分支机构扁平化改革是一个触及资源配置、人员调整、业务对接、管理分工、内控完善和职工培训等多个环节的组织改革过程。扁平化之后能够实现总行——管辖行——经营网点，3层集约化管理模式，大大缩短了管理半径，能够提高规模效益，显著提高机构运行效能和风险掌控潜力，大大降低网点非经营压力，充分释放基层网点人力资源，使网点从经营管理双层职能，转变成，能够激发出网点经营活力，增强网点营销的主观能动性。

　　其次，我认为竞聘支行行长有以下几点优势：一是我从X年加入行以来，有着X年银行从业和X年的管理工作经验，尤其是X年到支行任副行长这XX年，与众多客户建立了良好的关系，拥有必须的客户资源，具备强烈的营销意识。

　　二是，能够坚持按规矩办事，依法合规开展各项业务。熟悉本行各项规章制度，具有较高的金融业务素质和操作技能，在业务开拓中，始终牢固树立风险意识，保证各项业务健康发展。

　　三是注重团队建设，工作中善于团结同志，从理解人、关爱人、包容人的角度出发，与同事协作共事，努力为职工创造一个良好的工作氛围，增强工作团队的凝聚力，激发工作热情和动力。

　　我的陈述完毕，谢谢各位领导。

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇25**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!

　　我叫\_\_\_。我行这次人事制度改革，对支行行长助理采用公开招聘的方式，为全体干部职工提供了一个公平竞争的机会，我非常拥护，并积极参与。我想，我一定不会辜负大家对我期望，今天我演讲的题目是《不负众望，不辱使命》。

　　下面做一下自我介绍，以便让大家对我有一个更加全面的了解：我叫\_\_\_，19\_\_年生，本科学历，\_\_年毕业于\_\_学校，\_\_年参加工作，曾先后从事\_\_\_、\_\_\_、\_\_\_工作，\_\_\_年我曾在在基层支行储蓄所做过半年的\_\_，现任\_\_。工作中的我总是兢兢业业、努力工作，所以我曾多次受到领导和同事的肯定，并获得\_\_、\_\_等多个荣誉称号。

　　今天之所以走到讲台上参加支行行长助理的竞聘，我认为我已具备了担任这一岗位的许多条件，我有能力，有信心、有决心胜任这岗位，我的优势主要有：

　　一是我思想进步，具有一定的政治素养。我从小接受了良好的传统教育，培养造就了我光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。平时，我注重加强自身修养，做事坚持原则，遵纪守法，思想进步，工作遵纪守法，深受领导和同事们的信任。我在每个工作岗位上都做出了较好的成绩。

　　二是具有丰富的工作经验和组织管理能力。参加工作以来，我曾先后从事过多个岗位。可以说，每一次岗位变动，对我的人生都是一次难得的体验，尤其是做了\_\_年客户经理的工作经历，更是使我的能力有了进一步的提升，对我的生命都是一笔宝贵的财富!可以说，多年的工作实践，已使我具备了担任行长助理所需要的工作能力，组织能力。

　　三是具有工作责任感和敢于吃苦耐劳、勇于创新的精神。我出生于一个普通家庭，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点。并始终以“明明白白做人、实实在在做事”的信条工作。

　　四是具有强烈的事业心和一丝不苟的工作作风。银行的工作，来不得半点马虎。要想做好各项工作，必须要有强烈的责任心和一丝不苟的工作作风。我总是全身心地投入到自己所热爱的这份事业中，做事坚持事实求是、清正廉洁。

　　如果承蒙各位领导、评委、同事们的厚爱，让我走上支行行长助理的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，并做好如下几点：

　　一是真诚讲团结。多年的工作经验告诉我，同事时间，搞好团结比什么都重要。为此，我将摆正自己的位置，找准助理角色，在领导面前，凡事多请示、多汇报、多交心通气，团结协作，认真履行岗位职责。在同事面前，凡事多交流，增进友谊，搞好团结，使大家相互理解、相互信任、相互支持、上下齐心，把行里的工作搞好。

　　二是加强本部门管理力度，健全各项管理制度。我将协助行长不断寻找工作的新思路、新方法，积极做好管理工作，建立完善的内新管理制度，明确分工，划清职责。设置相应的规章制度，使职工有据可循。明确各岗位职责，使每位职工知道自己需要干什么和怎么去干。

　　三是突出重点，抓好营销到位。根据市场经济学的\"二八\"法则和\_\_地区特点，我将协助行长组建一支特别能战斗的队伍，加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，增加存款收入。

　　四是强化管理，提高素质到位。组织员工认真学习现代商业银行经营理念和有关知识，了解现代商业银行的发展趋势，开展服务礼仪、营销知识、理财方案、优质客户档案管理等竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个\"学习型\"的银行，使全体员工明确前进的方向，自动自发，激活潜能，找到拓展业务的办法。

　　五是我将努力提高自身素质建设。我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为银行的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给金融事业。

　　尊敬的各位领导、各位评委，如果我应聘成功，我将以此为新的起点，认真兑现我的上述诺言;让支行行长助理这个职业因为我们的存在而更加神圣，让这个世界因为我们默默无闻的奉献，鲜花更加艳丽，掌声更加响亮，家庭更加幸福，事业更加辉煌!谢谢大家!

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇26**

　　各位领导，我参加竞聘的岗位是营销主任，我愿意全面奉献自己。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，我将一如既往为营销中心的发展发挥自己的光和热。

　　真诚致谢！

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇27**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　今天，当我再一次站在这儿，就我行办公室主任这一职位或者说角色接受各位领导和各位评委的考验时，心情是激动而又颇不平静的。激动是因为行领导为我们提供了这样一个通过竞争展示自我的机会；不平静是因为对于今天的竞争，尽管自己很有信心，但仍然感到一种压力，我想，我的压力应该来自咱们行人才辈出，一代更比一带强的缘故。

　　第一，我热爱银行工作。二十五年的人生经历，我一直从事银行工作，无论是一般员工还是管理干部，无论是县支行副行长还是行长，也无论是办事处主任还是办公室主任，我始终做到干一行、爱一行、专一行，尽管我的岗位发生过变化，可我热爱银行工作、矢志银行事业的信念没变，我觉得，这不仅是我这些年能够不断适应新环境、做好自己本职工作的主要原因，更是我今后在办公室工作岗位上尽职尽责的根本。

　　第二，我有较为丰富的基层工作经验。我25年的工作经历中，有22年是在我们工行的基层一线工作。不仅熟悉基层行的工作特点，熟悉业务、熟悉管理等各项工作，更重要的是，在基层工作中，锻炼了我的组织能力和协调能力。而这三年的工作，更是在办公室主任的岗位上锻炼和提高了我的综合协调与联络沟通能力，这对于我今后从事工作是十分有利的。

　　我的演讲完了，谢谢大家！

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇28**

　　尊敬的领导、各位同仁：

　　大家好!

　　能够踏入　　一、本人基本情况及竞聘优势

　　竞聘人李国峰，现年岁，中共党员，大学文化，经济师，年毕业于学院金融专业，先后在市分行办公室、人事科工作，20年7月任支行副行长，20年月主持全行工作，现任县支行党委书记、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：

　　第一、年龄的优势。正值精力旺盛，思维敏捷，积极银行中层干部竞聘演讲稿范文乐观、敢抓敢管的黄金年龄。不但能够承受改革带来的精神重压，更能应对激烈的金融竞争面临的复杂局面，有干事创业的雄心壮志、更有严守纪律的职业操守，愿意为农行事业无私奉献、无怨无悔。

　　第二、具备农行人所必须的道德修养。办公室的工作经历锻炼了我的综合能力，人事科的工作性质造就了我严谨的工作作风。尤其是到支行任职以来，从一个清贫的军人子弟到一个官虽不大却自感责任重大的基层行长，我更加珍惜农行对我的培养，更加珍惜自己的奋斗历程，工作中大胆开拓，生活上防腐拒受，对个人要求严格，处事严谨，清正廉洁。

　　二、主要工作情况

　　一年来，我牢固树立并坚持“审慎、规范、稳健”的治行纲略，以严格工商银行中层干部竞聘演讲稿管理和有效发展为重点，转换思想观念，狠抓内部管理，整肃行风行纪，促进了全行业务健康发展。

　　(一)理性反思、提高认识。在省分行实施“转换思想观念，严格规范管理，加快有效发展”的经营理念指引下，我立场鲜明，思路明确，通过严格的管理理念的教育和灌输，全行员工对严格管理有了基本认识。对工作的落实和政策的执行，做到了不走样、不变形、不打折。业务操作实现了规范、细致、认真。面对改革和发展的考验，全行员工同舟共济，团结一心，形成一种良好的团队氛围、团队精神，坚定了办好农行的决心和信心，营造了一个干事创业良好氛围。

　　(二)以从严治行为主线，全面加强规范管理。我以强化基础管理、严格制度落实为突破口，以问题查摆和消灭各类隐患为重点，通过精细操作，强力推进各项制度落实。在作风纪律、提高素质方面加大培训力度，使全行员工养成按章办事，扎实工作，雷厉风行的习惯。在对基层单位的管理方面，通过当月业绩排队，拉开费用和工资档次。在对清收队员的管理方面，实行双线考核。对重要岗位人员逐一排查政治素质和业务素质，该轮岗的坚决轮岗，该撤换的一律撤换。

　　尊敬的行长、各位领导，参与这次竞聘，接受考验，展示自我，是我的初衷;成败得失，不系于心，是我的心声。　　我的演讲完毕，谢谢大家!

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇29**

　　尊敬的a总经理、各位同事：

　　首先非常感谢a总经理和大家对我如此的信任、理解和支持。

　　一、我对及我的岗位的认识

　　近几年，xx公司及员工在公司a总经理的带领下，取得不菲的业绩和效益。一个是效益显著，另一个是在行业内有较高的知名度，第三是市场稳定扩大。在今年的经济危机中还能保持着稳健的发展步伐，这些都离不开a总经理的领导和公司全体员工的努力。

　　近三个月来，我在这里，通过熟悉情况，与大家的沟通，我觉得还是比较愉快与顺畅，没有障碍，更没有隔阂。使我对我们的公司，有了更加深刻的认识，有了更深的感情。来到xx公司，对于我来说，是一个新的起点，一个新的挑战，一个新的机遇，我感觉自己现在像是一个考生，面临着的考题就是，如何把公司发展的更好，让公司取得更大的业绩和效益，让大家得到更多的利益。我现在就任副总这个职位，深知这个位置的重要性。所以说，我也只能在今后的工作中，只有更加恪尽职守，踏踏实实，勤奋工作，毕尽我的全部精力，以求不辱使命，也只有这样，才能回报a总和大家对我的信任和支持!

　　二、与我的关系

　　在感到荣幸的同时我也感到了不小的压力，同时也有很多的感想。

　　一是，我来到，是机遇的选择。我不改变xx公司，xx公司也不因我而改变。也就是说，xx公司还是xx公司，a总还是a总。我的到来，只能为增加一丁点的力量。我的到来，无从改变性质，也不可能改变性质。二是，xx公司是一个成功的企业，不能因为我的到来，而不有所进步。没有最好，只有更好。我的到来，是为了更好。a总委我于重任，希望我能把公司从经验管理型的企业转变为规范化管理企业，我感觉任务艰巨性。我希望能与大家一同努力，实现这样一个目标。三是我的到来，我们能在一起工作，是一种缘分，因此感到非常的荣幸，也非常感谢大家的支持与厚爱，也还需要你们的支持。希望大家能感觉到，公司多了一个管家(管大家)。多了一个助手(帮a总做些事)。多了一个朋友(大家的问题，在我这里能够得到更好的沟通和解决，工作效率得到提高，工作能够更加舒心和顺畅)。总之，希望我的到来，还是原来的，只要公司能够更好些，能够发展的更好一些，这就是我的最低希望和要求。

　　三、我要做的工作

　　我深知自己的能力有限，水平不高，尽管如此，我还是会尽我所有，尽我所能，为公司的发展贡献我全部的力量。在今后的时间内，我将和在座的各位同仁一道，严格遵照公司章程和公司发展目标，以公司以往的管理经验作为基础，以抓好生产和经营管理，提高产品质量和稳定市场为抓手，加强企业内部管理建设，把各项工作做好，为公司的发展打下坚实基础，共同奋斗，努力把公司的各项工作做好，完成既定的各项工作指标。这也是我的职责，义务和使命之所在。要做好工作，我相，我首先要以身垂范，将各项工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。，特别是要务实求真，少说空话，多做实事，扎实地工作，共同做好以下几点：

　　1.不断总结经验，完善公司的管理程序，使公司的管理具有科学性和先进性，特别要以身作则，确保公司各项工作的正常运转。

　　2.加强学习，不断提高管理水平，为董事长和总经理当好参谋和助手。

　　3.从员工的利益出发，关心员工的生活，使大家更加安心在工作，身体健康，把工资拿回家去。

　　4.不断提高技术水平，认真抓好设计、技术、开发新产品、开发市场工作，使公司的生产、经营和技术水平都上一个新的台阶。

　　5.加大工作力度，确保安全生产和产品质量。

　　6.不断提高业务水平，加强对外业务联系，建立良好的关系，让客户信任和满意，使公司的名誉与声望不断提高，增加经济效益，。这就是我对我的\'工作的最低要求。

　　四、对大家的希望

　　工作是做出来的，而不想出来的更不是靠空讲出来的。再好的工作计划，如果没有员工的执行能力，就不能够得到很好的落实，也不会达到预期的效果。因此，也希望大家能配合我，充分发挥你们的工作积极性，加强团结、加强沟通，把握好工作的进展，协调好各个环节。今天参加会议的，都是公司的管理层人员，我希望大家能站在管理层的角度，带头践行:爱岗敬业、高效管理、拼搏进取、努力工作的企业精神。

　　一是理解公司管理和工作的需要，模范遵守公司管理的各项管理规定和要求。(今后，规范化的文件档案工作会相对多些)。

　　二是尽心尽责，做好本职工作。该管的要管好，该说的要说出。每个岗位都有存在的必要性，都有相应的责任、权利、义务和要求，但同时也有相应的酬金，大家要理会到这一点，尽好自已的责任。

　　三是要上下沟通、上传下达。向上表达职工的述求，向下解释公司的规定，问题要解决在一线，鼓动在一线，激励在一线，迸发在一线，化解矛盾，凝聚团结力。

　　我坚信，有公司总经理的正确领导，有公司全体员工的不懈努力，我们一定会把工作做好，a总交给我们的任务(不是我一个人的任务)，也一定可以完成。

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇30**

　　各位领导、各位同事：

　　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，我符合支行行长职务。我现年岁，中共党员，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，我干过年的，干过年的,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。

　　一、率先垂范。

　　“村看村，户看户，群众看干部”，作为基层行的领头雁，支行行长的一言一行都会在职工中产生不同的影响。因此，要尤其注重自身的修养，以身作则。要有坚定的政治立场、较深的理论修养、较高的业务素质，要廉洁自律、勤政为民;要正直诚实，吃苦耐劳;要以实际行动和高尚的品格为全行员工树立榜样，引导全行员工开拓进取。

　　二、“抓大放小”。

　　“抓大”，即抓住全行的中心工作和主要工作，抓住关键问题和主要矛盾，突出重点;“放小”，即将日常性、事务性、执行性的工作交与副职、相关部门和人员，充分发挥副职和中层骨干的作用。“抓大放小”可将行长从繁杂的日常事务中解脱出来，集中精力致力于全行重大问题的决策和处理。同时还可以充实副职工作，锻炼中层干部和普通员工，给他们以施展才华的机会，激发职工的工作创造性。

　　三、自我激励。

　　在市场经济体制下，自觉地杜绝拜金主义、享乐主义，攀比心态。工作上加大干劲，生活上多些“约束”。随时了解掌握职工的思想动态，对先进优秀的员工要树典型、立榜样，扩大影响，激发被表彰者内心的自豪感，从而促使其向更先进的行列迈进。其二要营造公平、民主、和谐、择优的工作环境，建立“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，努力改善和提高员工的福利待遇，让员工在自己的工作中有发言权，从而激发员工的主人翁意识和集体归属感。

　　四、尊重员工的人格。

　　具体做好三个方面：

　　一是作职工的贴心人。

　　人与人之间最宝贵的是相互理解、尊重和信任。要从感情上走近员工，经常深入其中沟通、联络、了解他们所想、所需、所求。要以生活上的关心换得工作上的安心，以促膝交心换得彼此知心，以诚心换得员工爱心。要广泛征求和取得员工的意见和建议，诚恳接受员工的批评与监督，要让员工觉得在你手下工作有安全感，不会因说真话、提意见而被另眼看待。

　　二是正确把握鼓励与批评。

　　任何时候都不伤害职工的自尊心。对完成任务、工作有起色的员工，及时给予肯定，增强其自信心;对因非主观原因造成失败的员工，不要求全责备，要鼓励，让他感到领导对他的工作是理解和支持的;对确因主观原因使工作受到损失的员工，批评要有节制，重在思想疏导，不能不分场合、对象，采用有损其自尊心的语言和语气，要让员工认识到自身的错误而又不背上思想包袱。

　　三是坚持正确的用人原则。

　　坚持任人唯贤，反对任人唯亲、拉帮结派;选拔任用于部要看主流，不一叶障目，要重用群众公认、有工作实绩、为民说话的干部。

　　五、加强学习。

　　学习的内容主要三方面：一是学习金融知识，针对自己不足之处，刻苦钻研，通过自学、函授等方式加强金融基本知识学习，积极研究金融政策，正确把握我国金融改革发展动向，提高自己专业知识水平，把自己培养成真正的银行家;二是学习相关知识，金融是特殊行业。凡是经济领域范围的部门知识都要有一定了解，主要包括税收、财政、法律法规、市场经济、电脑基础知识等，提高自己综合素质。三是学习政治理论，马克思哲学知识，提高自己政治觉悟，政治敏锐性和思想境界。通过学习，不断促进自己政治素质。

　　各位领导、同志们，上述几点是我对支行工作的思考，只要我能聘上，我会为此卖力。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，为公司的发展添砖加瓦，积极工作。

　　我的演讲完毕，谢谢大家!

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇31**

　　热爱农行，热爱这份工作是我这次竞聘的原动力。把所有简单的事情做好就是不简单，把所有平凡的事情做好就是不平凡。如果竞聘成功，我有足够的信心和能力在新的工作岗位上做出不平凡的业绩。

　　谢谢！

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇32**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好！我是朝阳中心赵支队的，非常高兴今天能参加这次主管的竞聘，我心理非常激动，在这里我要特别感谢能给我这次竞聘的机会，我一定会好好把握，不管竞聘的结果会如何，我觉的能参加到这次竞聘，本身就是对自己的一次历练，一次挑战，这将会使我终生难忘，也许将会成为我人生的一个转折点、

　　一、市场开发方面

　　我认为做为一名支队长不单纯要会整表、填表，还要能统筹规划好市场布局，带领和指导团队成员拼杀在市场一线。

　　现在信用卡市场众所周知可谓群雄逐鹿，为了发卡各家银行纷纷使出不同解数，同质化越来越严重，要想在激烈的市场竞争中取胜，我觉的最根本的是：

　　1、如何规划好自己的市场，充分整合团队资源打造我们广发的核心竞争优势，集合有限的资源投入到特定的领域（地域），作好行业开发、地域区块开发，以及某一类人群的定向开发，这样既目标明确，资质也容易把控，可以集中全团队的力量形成合力对某一目标阵地进行多波次的轮番攻击，团队所有成员要协同集群作战，形成强有力的拳头，步步为营，将市场一个个攻克，把市场一个个的吃透，要避免漫无目的的遍地撒网，这样既浪费时间也浪费宝贵有限的资源，在这点上我觉得我们朝阳中心潘支队做的很好，队长亲自带头奋战在市场一线，她们集合全团队的有生力量重点进攻机场，我们可以看到她们每个月的战役都打的特别漂亮，业绩也问鼎榜首；

　　2、其次要充分发挥客户的口碑介绍作用，队长要负责监督指导队员对老客户做进一步的回访挖掘，在做好活卡的同时通过他们来发掘新的客户群、新的市场，在开发市场的过程中不能单纯的为办卡而办卡，这样在激烈的竞争中很难突显自己的竞争优势和独特的差异化；

　　3、要通过整合一些新业务如（销售基金、开发收单商户，销售黄金），在开发新业务的同时来为卡开发新的客户，一个行业的背后必定隐藏着一个巨大的客户群，而且这些客户群本质上都是互通的，对于我们来说是很难得也是再好不过的资源，我们要充分整合这些资源并做好资源共享，将这些资源的价值挖掘并发挥到最大，不要让这么宝贵的东西从我们身边白白流失。同时我们也要把这些新业务切实的贯彻下去不能让领导们苦心增加的新业务形同虚设；

　　4、在开发方式上要以点带面做好深度挖掘，要以一人带一群，以一点带一片，扫楼与展示相结合，着重开发单位以一些国有单位，外资企业，大的股份制企业，一些发展潜力大，市场表现好的中小业为主，资质上要严格把控，积极的避免风险，队长要大局清晰，并协助队员作好开发前的准备，尽可能多的帮队员并且教队员去谈一些好的活动，每天晚上都要都要帮队员规划好第二天的去向，在队员要陌拜一座大厦前先帮助他们先从网上查一下该大厦里有哪些企业，企业的联系人是谁，联系人的电话，这样既能帮队员减少许多盲目性，也能避免太多不必要的时间浪费，防止队员进大厦前因不知找谁而被保安拒之门外的尴尬，让员工少受点不必要的挫折。

　　二、团队建设方面，打造一流高效率的精英团队我总结了六点看法。

　　1、要打造独特的团队文化，增加团队凝聚力：团队就是队员的家，要让每一位队员感受的家一般的温暖，让队员可以尽情的倾诉一天的喜怒哀乐，缓解他们一天的疲劳，在团队中队长既要办演好父母的角色，也要当好教练的角色，在生活上要像父母一样关心爱护好自己的队员，其实每一位队长都是从队员一步步走过来的，最能体味到队员工作中的辛酸，要体谅队员的难处，并给予及时的解决，在工作上要对队员的成绩及时发现并积极给予认可和表扬，多换位思考，对每一名队员都要做到不抛弃不放弃，对症下药，根据他们的特长因材施教因才施用充分激发他们的潜能让他们走出暂时沉沦的泥潭，多鼓励员工积极发表自己的想法，共同交流，引领团队形成一种积极向上，互助协作、温馨和谐的团队氛围，在团队中形成“我为团队而自豪，团队以我为骄傲”的团队主人翁文化理念，让队员真正把团队当成自己的家。

　　2、要有严格的组织纪律，严格的执行力：纵观历史没有哪知纪律涣散的队伍能够成为胜利之师的，只有具备了严格的纪律作保障，方能所向披靡战无不胜，要做到这点首先队长自己要严格自律，率先垂范，给队员作好表率，其实队长的一举一动队员都在时时关注和效仿，在遇到困难时要及时调整好自己的心态，做到镇定从容，处变不惊，要有“泰山崩于前而不慌，无故加之而不怒”的那种境界，要用自己的行动给队员以足够的勇气和信心，工作上也要对队员严格要求，注重每一细节，并对其出现的问题进行及时诊断并找出其问题症结，指导其修正方向，帮其消除隐藏的地雷隐患。

　　3、要有严明的激励奖惩措施：要让团队的目标与每一队员的切身利益直接挂钩，做到公平公正，做到团队资源共享，并要给队员描绘出美好的蓝图使队员对这份工作充满信心，广阔宽松的氛围让队员在此尽情的发挥，海阔凭其越，天高任其飞；其次要善于倾听，多队员进行双向沟通，鼓励队员积极发表自己的见解，并多善于观察，对团队中出现的不良的苗头要及时发现，及时杜绝，决不姑息，尽可能的将隐患消除在萌芽状态，团队要作到有弹性，团队组长要有上有下，我觉的应该由每周业绩最好的两位来担任，大家轮番竟岗，在团队中形成赶帮超的氛围，让每人都有奔头、

　　4、要培养团队精英：我觉得每个团队至少要培养一到两名对工作认真负责，业绩突出的团队精英，在团队中树立标杆榜样的作用，有了这些标杆的存在即使团队处于最困难最危险的时候，只要标干业绩始终保持，只要这些标杆的精神不倒团队大家就会重新找回信心自觉跟他标齐，这样团队才会永远屹立不倒，顺利走出难关、

　　5、要量化团队目标，进行合理的时间管理：清晰的制定团队目标以及每一队员的目标，并将其量化到每一天，分清主次，分清轻重缓急，合理分配时间，既要做到高效率，也要做到高效果。

　　6、要多倾听客户的意见，并对队员进行不间断的培训，帮其增加一些实用的业务技能，打造其优良的业务素质，要让队员敢于积极尝试，在实践中练兵，只有实践才能造就出真正的战士；其次要树立“客户至上的服务理念，服务好客户”，并且也要时时刻刻保护好自己的队员，帮队员避免不必要的投诉。

　　下面我跟大家互动一下大家看我像不像当兵的？（大声）台下（像）其实好多人初次见到我时也都说我像一个当兵的，我的确从小就有当兵的梦想，可是一直没能实现，庆幸的是我加入了xx银行才得以成为xx银行大军营中的一兵，在孙总和杨总两位首长的英明领导下，我要不断的修炼自己，自律自强，不断的提高自己的综合素质，真正的把自己打造成xx银行一名真正合格的兵，并且将来也一定要为xx银行带出一群优秀的兵，在没有硝烟的战场上奋力拼杀，一往无前。（手势气势）

　　再次感谢各位领导和同事们的支持。xx银行一兵给大家敬礼。

**有关银行竞聘演讲稿集合 篇33**

　　“不想当将军的士兵不是好士兵”，我从事储蓄工作已有年了，我自认在现有的工作岗位上游刃有余，渴望能在一个新的岗位上锻炼一下自己，这一职务既能锻炼一个人的沟通协调能力，又能锻炼一个人的组织管理能力，所以，我希望给自己一个提高工作能力、实现自我价值的机会，而且我自信有能力适应这个岗位的工作。

　　其次，源于这个工作带来的挑战。由于诸多原因的存在，支行储蓄存款呈自然负增长，这与存款指标的逐年增长显然不对称，这就加大了工作的难度，我很愿意去迎接这份挑战，用自己的努力开创出一条的工作思路，为领导分忧，解决问题。

　　再次，源于一份情节。支行工作的难度大家有目共睹，但我在支行工作已近年，可以说是与同兴衰，共荣辱，所以，我对支行有一种责任感，希望能通过我的努力让他不断发展，做出成绩。

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