# 银行主任竞聘上岗演讲稿

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-02-24

*银行主任竞聘上岗演讲稿（通用17篇）银行主任竞聘上岗演讲稿 篇1　　各位领导、各位评委、各位同事：　　大家好!此时此刻，感谢联社党委和领导给了我这次竞聘的机会。我竞聘的是银行信贷部主任竞聘演讲稿。　　我叫，今年40岁，中共党员,本科学历、经*

银行主任竞聘上岗演讲稿（通用17篇）

**银行主任竞聘上岗演讲稿 篇1**

　　各位领导、各位评委、各位同事：

　　大家好!此时此刻，感谢联社党委和领导给了我这次竞聘的机会。我竞聘的是银行信贷部主任竞聘演讲稿。

　　我叫，今年40岁，中共党员,本科学历、经济师。1988年4月进入信合系统，曾在威远县永明乡信用社、和安乡信用社、威远县新店信用社、向义信用社工作过，20xx年1月至现在在威远县祥龙信用社工作。先后在出纳、会计、信贷员、副主任(分管信贷)、客户经理等岗位锻炼过，信贷专业年限20xx年。

　　人客户中心主要面向县内城镇居民、各级公务员、个体经营户，从事生产经营、对外担保业务以及下岗职工再就业活动所需资金，给予信贷支持。而人客户中心副主任要协助主任做好人客户中心经营管理工作。这种专业化的服务需要专用性人才，但对照我个人的素质和能力，我觉得我还是有能力和信心胜任副主任这个岗位。因为我具有以下五个优势。

　　一、具有较高的政治素质、个人素质和职业操守。我始终注重加强自身政治修养，努力使自己在政治上与党组织保持高度一致。同时，我踏实肯干，任劳任怨，吃苦耐劳，团结同事，工作中能自觉遵守规章制度，能以主人翁精神为信社利益而拼搏。我还具备高度的责任感和使命感。我知道，无论做什么事情，没有强烈的责任感和使命感，都很难取得成功。

　　二、具有丰富的信贷实践经验。1993年开始从事信贷岗位，对保全信贷资产和拓展信贷领域有较强的能力，使向义信用社从1993年到20xx年取得了辉煌的成绩，20xx年到了祥龙信用社专门从事个贷经营，全面熟悉个贷流程，在激烈的竞争中迎得市场，将“城市信用社”信贷业务门庭若市，在全县范围率先开展按揭业务，与10个楼盘进行了合作，目前按揭余额达2亿。

　　三、具有较强的信贷管理水平。自从事信贷以来，从严控制了新增贷款风险，有效的拓展的业务领域。

　　四、具有充实的信贷理论。为适应不断发展的信贷业务，掌握了各项基础知识，将各项法律知识有机的运用到了信贷实践上。20xx年在联社领导的支持下到省联社信贷监管处学习工作了一个月，对提升自己起到很大的帮助，如有机会管理个贷将发挥所长。知识的升华，能力的培育，在20xx年以全县第一名的成绩获得在省联社培训的机会，一个月的信贷业务，让我掌握了大客户的相关知识，今年3月联社领导又给予我到省联社培训的机会，自认为在管理个贷是有信心的。

　　进行岗位竞聘的意义远远大于简单的成功与失败。如果能够得到领导和同事们的信任，在这竞聘中脱颖而出，我将责无旁贷协助主任全面推进个人金融业务创新，努力提升服务水平，力争各项个人金融业务取得长足发展。我的工作思路是：

　　一、加强政策业务学习，不断提高自身政治、业务素质。利用本文来自 如转载，请注明，中心每周一次的例会和学习时间加强政治学习，同时不断加强自身业务素质的学习。个人客户中心对于我来说完全是一个新的岗位、新的环境。因此我自加压力多学多看多动手，认真学习信社各项规章制度。

　　二、当做好主任的参谋和助手。我将摆正自己的位置，当好主任的参谋和助手，努力做到工作主动不越位，协助管理不越权，建言献策不添乱。同时我将协助主任积极做好部门之间的协调工作，加强中心内部的沟通与交流，努力营造和谐、宽松的工作氛围。

　　三、坚持以客户为中心的经营理念，依托强大的科技实力大力推进产品和业务创新，以丰富的金融产品为个人客户提供全面、优质的金融服务，为个人金融业务的持续发展注入新的增长动力。在业务创新中还注重原创性和实用性，较好的满足了广大客户的个性化需求。在投资理财产品方面，推出基智定投、灵通快线、基金专户理财、基金定投签单等一系列投资理财产品，进一步丰富客户的投资选择。

　　四、加强协调，形成合力。单丝不成线，独木难成林。没有团队的力量，就没有集体的成功。我将做到与领导和同事们进行沟通。在与其他团队成员在沟通中建立相互信任、相互帮助的桥梁，实现业务工作目标，努力促进信用社工作再创新辉煌、再登新台阶。

　　五、廉洁自律。我将不断加强对法律、法规和信社各项规章制度以及信贷新规则的学习，并自觉履行和遵守，同时严格按照党员的标准来要求自己。在对待客户上做到一视同仁。不做有损党员形象、信社形象的事，自觉接受群众的监督，不做任何违法违纪行为。

　　如果承蒙各位领导和同事们的厚爱，让我走上个人客户中心副主任的岗位，我将用切实的行动来回报大家的厚爱，在以后任重道远、艰难困苦的工作中永不言弃!

　　我的演讲完毕。谢谢大家!

**银行主任竞聘上岗演讲稿 篇2**

　　诸位领导、同志们：

　　大家上午好！我叫，今年32岁，大专学历，此次应聘我行中心储蓄所主任一职。

　　19xx年我毕业之后，便踏上了与在座各位并肩携手、共谋我行发展壮大之路。我感谢这几年以来组织上给予我在储蓄岗位上学习、锻炼的机会，也更感谢组织及在座各位给予我的这次演讲的机会，同时我也郑重表示：无论此次应聘成功与否，我都会一如既往地干好我的本职工作，我会为我所热爱的储蓄事业贡献青春与热血，无怨无悔。

　　人生最大的荣耀不在于永不失败，而是在于屡败屡战的勇气。时至今日，我们XX银行处于各国有商业银行与股份制商业银行激烈竞争的大环境当中，今后对XX银行个人金融业务的从业人员必将提出更高的素质要求，我们XX银行的每一名员工都应有不怕困难、克难奋进的勇气和决心！我愿意将我全部的热情与精力投入到我们XX银行中心储蓄所的发展壮大之中。

　　储蓄所主任在素质方面需要精通储蓄业务，了解本所业务开展状况，需要具有一定的领导才能，富有热心且又要具有相当的敬业精神。对此我作如下陈述：

　　一、一名储蓄所主任，业务水平更应该是一流的，不仅要以德服众，更应以技服人！

　　二、我从事储蓄工作已有13年，一直在一线工作，从事过储蓄各岗位的工作，从出纳、记帐、综合员、付所长、所长，我对各岗位工作流程都很熟悉，熟悉我行个人银行业务的各操作环节。

　　三、如能竞聘成功，我将在中心储蓄所以后的管理当中贯彻我行“以客户至上的服务理念，以产品品牌为服务动力，以信赖度满意度为服务宗旨，以提高质量和效率为最终服务目标”。在以往“微笑服务、站立服务”基础上更有所突破，切实推行文明服务用语，中心储蓄所要做到员工语言得体、服装统一、整洁，业务办理快捷准确，各项业务水平都有明显进步，要把中心储蓄所建成沿兴隆大街一线，具有一定知名度及影响力的重要储蓄营业网点。

　　四、我毕业于东北财经大学。学习期间在业务理论上我系统地学习了银行经营管理、财务管理等专业知识；个人技术上，我熟练掌握了微机、珠算、点钞等作为一名一线储蓄人员所必须具备的基本业务技能。同时，多年来在储蓄岗位磨炼与大量接触客户机会，使我多方面地掌握与了解了储蓄一线工作所必需的经验与要求。作为一名储蓄所负责人，思想政治素质应是优秀的，一定的管理水平也应是必备的，我相信我在这方面是能够过关的，如果给我一个机会，我将会以实际行动来验证它并且会做得更好更有进步！

　　五、商业银行任何时候专都要处理好业务发展和防范风险的关系，我懂得规范操作的重要性，对于各种特殊业务的权限处理以及各种规避案件发生的操作要求，我能够熟记于心。我深刻理解到：作为一名储蓄所主任，不仅需要带领好全所员工服务客户，服务社会，完成各项任务，更需要以严密的操作控制环节、严格的劳动纪律来切实保证本所资金安全，加强风险防范。

　　六、如能竞聘成功，我将认真带领全所员工积极投入到争创“青年文明号”等活动的创建当中。切实提高前台人员的服务意识，服务效率、服务质量和服务水平，为客户提供高技术、高质量、专业化的服务，特别是在服务重点客户方面，为重点客户设立专门的服务小组，提供专门化、个性化、差别化的服务。进一步巩固客户群体，挖掘、发展新客户。中心储蓄所将以“提高信誉、增加存款、扩大市场占有份额”，为指针，认真细致按照我行个人金融业务开办要求开展业务，争先进、上存款、创效益，为壮大我行资金实力，提高我行个人金融业务开展水平付出踏踏实实的努力！

　　在座的各位领导、同志们，我即将结束此次竞聘演讲，我想说的话还有很多，但我最想说的是：太多失败的顾虑就要失去成功的机会，不要再抱怨我们没有机会，我们行人需要永远的信心与与时俱进的勇气！

　　春天已经到来，航向已经指明，目标已经明确！面对WTO后日益激烈的金融竞争，面对各家银行愈演愈烈的个人金融业务竞争，我们XX银行每一名储蓄员工都应严阵以待。同志们、朋友们，让我们团结起来，振奋起来，为我们XX银行的美好明天而努力奋斗！

　　谢谢大家！

**银行主任竞聘上岗演讲稿 篇3**

　　尊敬的各位领导，各位评委：

　　大家好！在演讲的开始，我要感谢我行党委领导为我们提供这次公开竞聘上岗的机会，同时也借此机会感谢工作这些年来单位领导和同事们对我的鼓励与支持。今天我竞职的岗位是办事处副主任，希望可以得到领导评委对我的肯定。

　　我叫，今年xx岁，中专毕业，现任xx办事处客户经理。这次竞聘是一次难得的学习和锻炼的机会，也是展现自身价值的机会，希望得到大家的认可。

　　自19xx年10月参加工作至今，我已经在咱们农行工作了二十几个年头。在这期间，我亲身经历了农行的巨变。在市场经济的大潮中，我们xx办事处的全体干部职工，在行党委的正确领导下，群策群力，大胆创新，努力拼搏，取得了骄人的业绩。在农行的长期工作中，我与当地的群众和企事业单位建立了良好的关系，积累了丰富的工作经验。对辖区详尽的了解是我这次竞聘的优势。一旦踏上新的工作岗位，我将在最短的时间内，以最快的速度投身到工作中去，把握机遇，迎接挑战。如果这次竞聘成功，在以后的工作中，我将做以下努力：

　　一、提高自身素质，积极配合上级工作。

　　办事处副主任是我们农行工作在最前沿，最贴近职工，最贴近用户的基层干部，他要求我们具备很强的工作能力，丰富的工作经验，要有广泛的亲和力，和与时俱进的创新精神。所以在今后的工作中，我一定努力学习，掌握现代化的专业知识和业务技能，以及先进的管理经验，使自己的思想水平和业务水平永远保持较高水准。在工作中坚决做到服从上级的领导，全力配合正职的工作，维护集体利益，团结好每一个员工，起到承上启下的作用。同时虚心听取不同意见，坚持原则，凡事要掌握好一个“度“字。

　　二、倡导创造性服务，大力拓展新市场。

　　我们金融系统是一个非常重要的服务型行业，所以服务是我们的灵魂。只有靠优质的服务才能赢得客户，拥有市场，我们必须靠服务取胜。有人说“搞中间业务要靠关系单位，搞存款要靠亲戚朋友”。可是我认为这些潜力是有限的，而服务的潜力是无限的，我们只有抓住服务这个中心，把服务做到社会的每一个角落，让农行的品牌深入人心，真正和群众建立起“鱼和水”的关系，才能真正拓展新市场。巩固老市场，才能立于不败之地。同时，服务是要讲究方法的，每一件事情都有它的自身差异，都有它的独特性，这就要求我们在实际工作中，要有的放矢，开展卓有成效的创造性的工作，创新出效益，创新求发展。

　　是xx市的经济大镇，也是多家金融机构的必争之地。近几年来，许多金融单位都在设立了分支机构和代办网点，竞争空前激烈。但是在挑战面前，我们也看到了机遇，xx市西城开发区就座落在沿海，良好的投资环境吸引了众多的企业。XX年以来，经济日新月异的发展，为我们提供了巨大的`市场空间。在今后的工作中，我将不失时机地抓住机会，采取灵活多样的工作方式，和他们开展业务关系，从而使办事处的各项业务再上新台阶。

　　三、狠抓落实，实施现代化管理。

　　首先在管理方面，树立“以人为本”的观念，想职工之所想，急职工所急，增强凝聚力，发扬团队精神，营造良好氛围。俗话说“人心齐，泰山移”，大家心往一处想，劲往一处使，就没有克服不了的困难。

　　第二，建立完善合理的激励制度，充份调动职工的工作积极性和劳动热情，使大家真正能够做到“笨鸟先行，快马加鞭”。

　　第三，工作制度是我们必须遵守的行为准则，它是几代人工作经验的积累，有的甚至是以生命和流血为代价的。所以在不断总结经验，完善制度的同时，落实更是关键。如果没有落实，再好的制度，再好的措施，都只是一纸空文，只有严格地落实工作制度，才能保证我们的工作安全顺利地完成，才能使我们的管理水平达到一个新的高度。

　　以上就是我的竞聘演讲报告，不当之处还请领导评委批评指正。作为一名农行人，我对金融系统的工作充满了热爱，这是我工作的最大动力和力量源泉。如果领导和同事们能够信任我、支持我，我一定会不负众望，尽自己最大的努力承担起银行办事处副主任的岗位职责。不管今天的竞聘结果如何，我都会认真听从领导的安排和调配，不管以后我身在哪个工作岗位，我都会尽自己最大的努力为农行的发展贡献出自己最大的力量！

**银行主任竞聘上岗演讲稿 篇4**

　　各位领导、各位评委、同志们：

　　大家好!

　　光阴似箭，岁月荏苒。不经意间，来到信用社已经24个年头了。20xx年间，伴着信用社的成长发展壮大，我火红的青春在信用社摸打滚爬中历练得丰满而厚重，我也从一个不谙世事的毛头小子成长为一个地地道道的“信社”人。正是怀着对金融事业的热爱，今天我满怀信心地走上演讲台，参与联社银行信贷主任竞聘演讲稿。

　　首先借此机会，我要对在座各位领导和同志们多年来的关心、培养和帮助，表示衷心的感谢。是你们的关爱和帮助，让我一步一个脚印，扎扎实实地走到了今天;是你们的鼓励和支持，让我战胜了诸多困难，在砺练中更加理性与成熟。

　　下面，我向大家简要介绍一下我的个人情况及工作经历，让大家对我有一个更加直观的认识和了解。

　　我出生于1963年，助理经济师、1982年参加工作，先后担任过信用社出纳、会计、信贷员、信用社部室负责人等职位。工作以来，我深知一份耕耘，一份收获。所以工作中，我总是勤勤恳恳，有一份力出一份力。由于工作努力，曾多次获得社领导和同事们的好评。

　　今天之所以走到讲台上参加信用社信贷部主任的竞聘，我认为我具备担任这一岗位的许多条件，我有能力，有信心、有决心继续胜任这岗位，我的优势主要有：

　　一是热爱信贷业务，具有娴熟的工作经验。

　　我从1982年参加工作，工作以来先后从事过很多岗位，对信用社的诸多业务都了如指掌，特别是在200\*年担任信贷部主任以来，对本职岗位及业务有了更加深刻的认识，这对我继续从事信贷部的工作提供了可靠的保障。

　　二是我工作适应能力强，具有较强的组织管理能力。

　　20xx年的磨练，使我各项能力都有了较大的提高，不管在哪个岗位上我都能较快的投入角色，认真做好自己分管的工作。是在担任信贷部主任几年来，更加锻炼我了较强的组织管理能力，不管是在对外协调还是对内协调上，我都能较好的处理各类关系，能使各种棘手问题迎刃而解。

　　三是树立了强烈的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。所有这些，都为我做好信贷部主任工作提供了可靠的保障。

　　此外，我还具有一定的专业理论知识。我于1986年参加湘潭农行职工中专脱产学习取得中专文凭，1996年参加成人高考，在岳阳市委党校函授学习并取得大专文凭，1995年被聘为助理经济师，20xx年参加市委组织部考核取得政工师职称。可以说，多年的不间断学习使我掌握了丰富的专业理论知识，这为我继续做好信贷部主任工作奠定了一定的理论基础。

　　如果承蒙各位领导、评委、同事们的厚爱，让我继续留任信贷部主任的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，努力把领导和同事们的这种信任，化为在新起点上做出一翻事业的机遇。我一定努力做好如下几点：

　　第一、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，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，把社里的工作搞好。

　　第二、加强本部门管理力度，健全各项管理制度。

　　我将不断寻找工作的新思路、新方法，积极做好信贷科的管理工作，进一步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。

　　第三、抓好拉存款业务，做好贷款资金管理。

　　信贷部主要任务就是做好资金管理与存款业务。为此，我将建立一整套存款奖励政策，让自己走出去，多与企业及金融单位沟通，做好上门服务。想法设法拉存款。同时，还要积极探索金融机构的发展途径。建立信用评价体系，寻求信企沟通渠道，建立担保机构;做好贷款资金管理。另外，我还将认真审查审批各项贷款，加大力度收回到期贷款，协调督促信用社搞好贷款检查工作。

　　第四、我将努力提高自身素质建设。

　　打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，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。在支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我国伟大的金融事业。

　　各位领导、各位评委，岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，把信贷部的工作做好!请大家相信我，考验我!

　　谢谢大家!

**银行主任竞聘上岗演讲稿 篇5**

　　各位领导、评委、各位同事：

　　大家好!很荣幸我能参加我们信用社举行的竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。今天，我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。新时期对我们信用社的每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。

　　信用社副主任是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。信用社要生存要发展，靠的是我们每一位员工的热诚努力，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

　　我现年34岁，本科学历，中共党员，经济师职称。

　　信用社副主任竞聘演讲稿主要协助基层社主任开展工作和做好经营管理工作，还要听从联社的安排，需要多方面的综合能力。但机遇往往垂青于有准备的人，我觉得我有能力和信心胜任这项工作，因为我具有以下四个优势：

　　一、具有较好的政治素养，我一直严于律己、诚信为本和求真务实。多年的工作培养了我一身浩然正气、廉洁公正政治素养，雷厉风行、求真务实的工作作风。

　　二、具有较强的协调能力。在待人接物方面，我以诚待人、尊重领导、团结同事，主动搞好团结协调。在组织观念方面，认真执行领导决定，工作到位但不越位，作风正派，严格要求自己。工作多年来，我一直能与同事友好相处，对领导部门员工能够团结、友爱、互助，对其他部门能够积极沟通协调帮助，能够与大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，以较强的亲和力赢得了大家的信任与支持。

　　三、具有强烈的责任感。工作态度端正，工作效率高。一个人的工作做的好坏，最关键的一点就在于有没有责任感，是否认真履行了自己的责任。责任可以使人坚强，责任可以发挥自己的潜能，能力永远由责任来承载。责任可以改变对待工作的态度，而对待工作的态度，决定我们的工作成绩。

　　四、我的性格热情奔放，积极向上为人乐观，锐意进取。有着满腔的热情追求优秀，追求卓越。我相信，我能为信用社的美好未来增光添彩。

　　再灿烂的语言也只不过是一瞬间的理智和智慧，拥有卓绝的能力和朴实的工作态度才是最重要的。如果组织和领导聘任我担任基层社副主任一职，我将从以下几个方面开展工作：

　　一、摆正位置，当好助手。找准坐标，摆正位置，分清职责，掌握分寸，做到工作到位而不越位，竭力当好参谋和助手，主动搞好配合。遇到棘手的问题，不上推下卸，勇于承担责任，勇于解决矛盾和问题。

　　二、加强学习，提高素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辩大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和高科技知识的学习，紧跟时代步伐，使自己更加胜任本职工作。另外，还组织带领广大员工进行针对性业务理论学习，营造一个学习型团队。

　　三、加强协调，形成合力。我将勤奋工作，不计较个人得失，勇于承受压力，敢于担当责任，不怕苦，不怕累，不怕受委屈，多与领导交心，多与干部沟通，多与同行交流，努力促进信用社工作再创新辉煌、再登新台阶。

　　四、努力完善工作细节，增强部门、同事、企业之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好信用社工作。

　　“千里之行，始于足下”。尊敬的各位领导、各位评委，如果我竞聘成功，我绝不辜负各级领导和同事对我的殷切期望，即使今天没有得到各位的赏识，我也不气馁，一样会不遗余力地做好本职工作，并会以此为动力，加速能力的提高与学识的积累，争取在工作上有新的起色，新的突破，新的辉煌!

　　我的演讲完毕。谢谢大家!

**银行主任竞聘上岗演讲稿 篇6**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好！

　　申猴踏春去，金鸡送福来。20xx年的春节刚过，请首先允许我衷心的祝福在座的各位领导、各位评委、各位同事及您的家人在新的一年里，新年大鸡，身体健康，万事如意！

　　我行这次人事制度改革，对银行副主任竞聘稿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，并积极参与竞争。下面，我分三部分向各位领导、评委、同事汇报我的情况。

　　一、我个人基本情况。

　　我叫，今年x岁，大专学历，会计师。主要从事管理会计、出纳工作。在每个工作岗位上都做出了一定的成绩，先后多次获得支行先进工作者等荣誉称号。

　　二、我的竞聘优势。

　　今天之所以走到讲台上参加支行信贷科主任的竞聘，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，因而培养造就了自己光明磊落、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，深受社领导和同事们的信任。

　　二是我工作适应能力强，具有丰富的工作经验和组织管理能力。

　　回想起来，自1 9 xx年参加工作以来，我一直从事？科的管理工作。在工作过程中，从来没有因为我的失职而造成工作的损失，在工作实际管理中，并且积累了丰富的工作经验，具备了较强的组织与管理能力。同时，多年的管理经验及工作经历，已使我基本具备了担任信贷科主任所需要的工作能力，组织能力。

　　三是我善于交际，客户群较多。我性格外向，喜欢和各类人沟通。多年的工作经历，使我积累了丰富的客户资源。另外，我家又是本地，对当地一些企业、金融界了解比较多，能更有利于拉存款及办理各项业务。

　　四是树立了强烈的工作责任感和敢于吃苦耐劳、勇于创新。

　　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。所有这些，都为我做好信贷科主任工作提供了可靠的保障。

　　三、工作设想。

　　如果承蒙各位领导、评委、同事们的厚爱，让我信贷科主任的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，努力把领导和同事们的这种信任，化为在新起点上做出一翻事业的机遇。我一定努力做好如下几点：

　　第一、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，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，把社里的工作搞好。

　　第二、加强本部门管理力度，健全各项管理制度。

　　我将不断寻找工作的新思路、新方法，积极做好信贷科的管理工作，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。

　　第三、抓好拉存款业务，做好贷款资金管理。

　　信贷科主要任务就是做好资金管理与存款业务。为此，我将建立一整套存款奖励政策，让自己走出去，多与企业及金融单位沟通，做好上门服务。想法设法拉存款。同时，还要积极探索金融机构的发展途径。建立信用评价体系，寻求信企沟通渠道，建立担保机构；做好贷款资金管理。

　　各位领导、各位评委，十分钟的竞聘演讲，浓缩了人生的一个短暂的片段，但是我相信，有你们的激励和鞭策，我一定会奋发有为、不辱使命、不负众望，把信贷科主任的工作做好。最后，我想说，作为信贷科主任，目前或许我不是最优秀的，但我将一定做最努力的。请大家考验我，信任我！

　　谢谢大家！

**银行主任竞聘上岗演讲稿 篇7**

　　各位领导，同事们：

　　大家好！我在深思熟虑之后，决定参加南方分理处主任的竞骋，我有足够的信心和能力当好南方分理处这个家长。

　　对于南方分理处，我的目标是一流的员工队伍、一流的能力素质、一流的优质服务、一流的业务水平、一流的发展速度，实现这五个“一流”就能够造就一流的精品网点和持续发展能力。

　　一、发展业务为出发点。

　　第一招

　　根据南方分理处的地理位置和当前实际情况，业务发展必须强调其基础性，务必扎实，强调零售业务和公司并重，重点发展个人理财，提高客户数量，增加业务品种，扩大业务影响力为当务之急，做强做大，为下一步推动中间业务打下基础。

　　抓大不放小。通过多种途径抓大客户，利用多种信息抓大客户，扩大南航的大客户群体，在抓大客户的同时，也不能冷落了小客户，分理处的主要服务对象还是千家万户的小客户，特别是附件的居民是我们储蓄存款的主要客户，我们就要将他们一网打尽。

　　扫街扫铺。计划将从南大桥到龙昆南大转盘这一条街和沿街铺面做为目标，通过扫街扫铺将他们统统扫进南方航空的大门，从而夯实发展的基础，有了足够的客户，我们就能得到发展，就不会因个别大客户用款或资金变动而导致存款的大起大落。

　　客户分类服务分层。按照不同类别的客户，针对不同的需求、偏好、特点、利润贡献度，建立详细的客户信息，进行细致分类，差异性服务，达到双方共赢的目的，维护、开发和巩固客户群。

　　建立网点客户经理。与客户分类、服务分层相配套，建立网点营销队伍，对有营销特长的员工因才施用，柜员精心、安心、用心在业务操作和优质服务上；营销人员则对客户一对一的服务。

　　二、优质服务为基础点。

　　第二招

　　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，要提升服务层次，丰富服务内涵，对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心，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。

　　椰树门支行向来是文明优质服务的先进单位，现已成为中行文明优质服务的品牌，作为营业部主任，在抓文明优质服务上也积累了丰富的经验和方法，使用“拿来主义”，就可以在短时间内产生良好的效果，我的目标是在1-2年内将南方航空分理处建设成为全省乃至中行系统文明优质服务的一面旗帜、一个典型。

　　三、员工成长为根本点。

　　第三招

　　西方经济学家波什曾说过“爱你的员工吧！他会百倍爱你的单位”，作为管理者，我始终认为员工是单位的主人，我要依靠大家，帮助大家，让大家都能得到进步和提高，大家进步和提高的同时就是南方分理处在进步和升级，我们的业务在进步和升级。

　　当前金融市场日新月异，新产品层出不穷，没有开放的思路、发展的眼光无法适应银行业的发展。对于分理处而言，主任起着带头的作用，员工才真正起决定的作用，提高全体员工的综合业务素质和能力将是一个网点长远发展的保证。我将凭借着营业部工作中积累的经验，将创建学习型组织，提高员工综合素质和能力作为我工作的重心之一。

　　大力开展岗位培训，采取多种形式提高临柜人员的业务能力，如创办学习园地、充分利用每日晨会、每周例会等；创造自学的氛围，培养员工自学的能力，自我学习，相互交流，共同提高；加强业务技能的培训，抓好零售柜台业务和中文录入的测试；提高柜员业务操作能力、理解能力和柜台营销能力，向个人理财业务全能柜员发展。

　　在普通性培训的基础上，还将为每一位员工提供更多的、更适合发展的培训机会，让每一位员工都能找到自己的定位，实现人生的追求和梦想，关心员工的成长和生活困难，支持他们不断为自己的目标奋斗，为员工创造良好的成长环境，创造合谐的工作氛围，让大家工作安心、舒心、放心，使每一位员工觉得在南方航空工作是一种骄傲、是一种自豪。

　　四、控制风险为立足点。

　　第四招

　　内控缺失造成的损失大家是有目共睹的，作为南方分理处的主任，我将亲自抓内控建设，我们绝不能走有了问题才治理的老路，加强内部管理，明确岗位职责，严格规范各项规章制度与业务发展同样重要，对于基层网点来说，内控重点在于控制储蓄风险和结算风险。为控制风险，首先将进行内部操作流程的整合，建立高效率、相互制约的操作模式，从规章和人员安排上防风险，促业务。其次要加强风险意识和法律观念的灌输，树立人人知风险、控风险局面，让员工对风险点了如指掌，对法律，树立员工莫伸手、伸手必被捉的法律意识，以法律的威严，使心“歪”的员工端正思想。第三是经常对风险点进行检查，及时纠正不良苗头，了解员工的思想动态和行为动态，从源头上确保无案件发生。我在此郑重承诺，如果我是南方航空的主任，绝不能有一起案件、一起重大差错。

　　俗话说：三个臭皮匠顶个，南方分理处有十余个精明的臭皮匠，再加上我这个领头的“大”皮匠，一定能赛过昔日的，一定能创出一片蔚蓝的天空。南方分理处的同仁要相信自己、相信我，胜利一定属于南方分理处，胜利一定属于中行人。我的演讲完毕，请大家多多指教，谢谢大家！

**银行主任竞聘上岗演讲稿 篇8**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好！首先，非常感谢市分行领导给予我展示自我的机会！

　　我叫，今年xx岁，预备党员，在读财会本科，现任分理处主任。此次我竞聘岗位是支行分理处主任。

　　我的竞聘优势是：

　　1、具备良好的思想品质和政治修养。我十分注重加强自身的政治思想修养，思想上向党靠拢。并于x年x月成为了一名光荣的预备党员，今后我将更加努力学习和工作，发挥党员先锋模范作用，争取在最短的时间内转正。

　　2、具备丰富的工作经验和良好的客户基础。入行x年来，我在许多不同岗位工作过，无论在何岗位都能较好的完成工作任务。担任分理处主任期间，在领导的关怀和同志们的共同努力下，分理处成立x年半，各项存款余额达多万。年年都圆满的完成各项任务。此外，由于长期在基层工作与客户打交道，我拥有大量自己的大客户群体，并掌握了独特的工作方法和技巧，能够针对不同客户，采取不同的工作方法，确保以最有效的方式开展工作。多年的工作经历也使我能够站在整体发展的高度开展工作。我想，凭着扎实的实践和丰富的经验为基础，我一定能在分理处开辟一片新的天地。

　　3、具备扎实的专业技能和综合知识。x年来，通过坚持不懈的学习，我的理论水平、业务技能都得到明显提高。在工作之余，我自学了计算机、英语、信贷等多方面的知识，并报名参加全国会计中级职称考试。连续四年获得业务技能测试一级能手，多次获一级能手和传票录入、零售综合业务二级能手，去年还被评为“四星级柜员”和总行级“文明优质服务标兵”。成绩取得的每个过程都倾注了自己辛勤的汗水，也无不蕴含着行领导对我的关怀和同事们对我的支持和帮助，每一次提高的过程都鼓舞和激励着我，以更加饱满的热情投入到新的挑战中去。

　　4、具备较强的工作能力和组织协调能力。在工作中我始终坚持“学以致用”的原则，努力把学到的知识应用于实际工作中去。组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、文字组织能力、社会交往能力都有很大提高。

　　拟聘后的工作目标和设想

　　如果这次有幸能竞聘成功的话，我将以分行下达的各项目标任务为已任，竭尽所能搞好芳草分理处的各项存款、中间业务、结算、优质文明服务等工作，以加强内部管理为保障，在巩固现有客户资源的前提下，调动员工的积极性，寻找和挖掘存款新的来源，力争扭转目前发展缓慢、滞后的局面，走上一个良性循环、健康稳步发展的行列中来。我对今后工作的设想是：稳定现有客户、推广新兴产品、打造一流品牌、圆满完成任务。

　　完成目标任务的具体措施

　　为了全面完成各项目标任务，我将全力以赴抓好以下几方面工作：

　　1、思想总揽全局，做好表率。作一个网点带头人要有全局观念，从多方面考虑问题，协调各方面关系，要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认真执行有关金融政策和法律法规及各项业务操作规定，合规经营。不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。

　　2、经营客户，提高优质客户群体占比，开辟存款新的增长点。分理处处于市中心，临近居民较密集，客户资源相对较丰富，该区域一直是金融机构必争之地。在以我行为中心的前后200米范围内，聚集了工、农、建3家商业银行，金融竞争异常激烈。要使存款有较大幅度的增长，我认为：首先要挖掘优质客户源，提高优质客户占比。对客户进行差别化管理，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为我行带来更多利润的客户身上，挖掘潜在优质客户，建立完善的客户档案，加强与客户的沟通与联系。为客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等服务，增强对客户的吸引力，从而提高优质客户占比。

　　第二，要主动走出柜台，积极营销。对市场动态进行认真的分析和研究，及时掌握信息，并根据相关信息，积极主动开展工作，带领员工走出柜台，走进市场寻找新的客户源。

　　第三、搞好特色营销，扩大业务。在保持现有业务的基础上，向客户提供源源不断的金融新产品，以此来满足客户的需求。为客户进行个人消费、国债预约、票据结算等理财新产品的宣传，提高分理处中间业务收入。

　　3、提升服务水平和层次，丰富服务内涵。加强员工技能训练和服务技巧训练，使员工的岗位技能和服务水平提升到一个新的高度。搞好分理处的环境卫生，做好每一个细小环节，解答好客户的每一个提问，让客户真正感受到我们分理处的优越性，增强分理处的竞争力。

　　最后，请允许我邀请在座的各位评委、领导和同事们一起，用最真诚、最热烈的掌声，为参加竞聘的全体同志加油；为获得成功的同志祝福：为中行光辉灿烂的未来祝福！请大家多支持我！我的演讲完毕，谢谢大家！

**银行主任竞聘上岗演讲稿 篇9**

　　尊敬的列位评委：

　　巨匠好!

　　我叫，结业于保定金专金通顺贯通计专业，加入工作八年整。今年是我的而立之年。常言道：三十而立。在竞争激烈、挑战与机缘并存的今天，扪心自问，我能立什么?我深思过、迷惘过也无奈过。前人讲：生成我才必有用，适逢此次可贵的竞聘机缘，我本着磨炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接管评判，但愿靠能

　　力为自己的而立之年留下点什么。

　　站在巨匠面前的我温顺而不懦弱、激进而不声张、稳重而不古板、朴重而不坚定。加入工作八年来，我始终工作在办公室，这是一小我才济济、团结又暖和的集体，她赋予我无私奉献的精神品质和恬澹名利的道德情操，更赋予我严谨当真的工作作风。我清算过档案、打点过工资，熟悉年度查核和教育培训，看待每一项工作我都兢兢业业、一丝不苟。此刻我负责保险统筹工作，这是一个会议计、统计和轨范打点于一身的综合性岗位，工作量极年夜且稍有失慎就会出差错。面临全县信用社干部职工的养老钱和退休职工的养命钱，我涓滴不敢懈怠，以百倍的热情投入工作，当真记好每一分钱，维护每一位干部职工的亲自益处。这项工作在全市信合系统中一向位居前列，我也曾是以被评为前进前辈小我和巾帼明星。

　　经由八年的锤炼，我的羽翼日渐丰满，我的思惟日臻成熟。今天来加入竞聘，我认为自己具备以下担任副主任的素质：第一，有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神;第二，有虚心进修、开拓进取的立异意识;第三，有严于律己、诚信为本的优良品质;第四，有雷厉风行、求真务实的工作作风。

　　假如我有幸竞聘成功，我将不负众望，不辱使命。我会做到摆正位置、当好配角;增强进修、提高素质;扎实工作、克意进取。

　　毋庸置疑，在列位评委面前，我仍是一名才疏学浅的学生，但拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”激励着我响应组织号召，积极介入竞争。经由过程展示，我但愿获得巨匠的认可，以绵薄之力往返报组织和同志们。

　　演讲完毕，感谢!

**银行主任竞聘上岗演讲稿 篇10**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　我叫，男，现年，住一组，大专学历，经济员职称，现在xx分社任客户经理。

　　我响应联社的号召，根据竞聘文件我符合竞聘主任的相关条件。现就我的优势及如果应聘上主任后的工作打算向大家做以介绍。

　　一、我的优势主要有以下几点：

　　1、思想道德和职业道德方面：

　　我自1993年参加信用社工作至今已有18年。多年来我始终坚持党的金融政策法规，依法合规经营，遵纪守法，有损信用社的事不干，踏踏实实工作，本本份份做人。在信用社就要有无私奉献的精神，放下身子为农民朋友服务的理念，这样才能对的起这份工作，无悔于这个时代，才能对得起自己的良心，回过头看看我们付出了多少心血，干了那些成绩，这样心里踏实安宁。多年来我一如既往地想群众之所想，急群众之所急，为当地群众生产、生活提供金融服务，受到群众好评。在单位内部我一不怕苦，二不怕累，努力完成社里分配的各项任务。团结同志，坚持我社规章制度，顾全大局，与人交往以诚待人，克服社会上的有些不良风气，廉洁自律，在亲友和客户中树立了良好的形象。

　　2、业务技能和工作成绩方面：

　　我自参加工作以来当过会计、出纳、信贷员、档案管理员。对各岗位都有一定体验。我自学通过了陕财院会计专业大专文凭，现在商洛电大自学金融本科学业已满。我通过自学和单位培训现对电脑的基本操作已经掌握，信贷管理系统能熟练操作，并带动其他同志也掌握了信贷业务电脑操作流程。

　　我自参加工作以来，勤动脑，勤动手，勤学习，在每个岗位都认真工作，从没有给信用社造成任何损失和不良后果。多年来我坚持制度，服务群众，努力工作，在工作中遇到许多矛盾和困难，我都尽力化解，服从领导。曾经在我最困难的时侯是信用联社给了我自信，给了我发展的机遇。现在联社又给了我一个发展的舞台，提供了我为群众服务的平台，在这里我对关心我、支持我、帮助我的领导、同志表示衷心的感谢。

　　我今年在xx分社的个人成绩也不错，综合得分96分。截至现在今年我组织存款100万元，放贷130万元，利息收入19万元，收回四级不良贷款24万元，五级不良贷款下降28万元，中间业务收入XX元，各项任务都基本完成，有些已超额完成。

　　二、下面我就如果竞聘上信用社主任以后我的工作思路和工作计划向大家做个陈述。

　　1、如果我被聘为信用社主任，我将严格按照上级制度和金融法规工作。按照银行从业人员职业道德和行为准则工作。遵纪守法是我们工作的基本要求，是我们少犯错误，确保信用社资金安全、高效地为当地经济的发展提供服务。

　　2、如果我被聘为信用社主任，我将按照上级考核办法，结合实际奖优罚劣，制定管理办法，以制度为准则，以职业道德为要求，每个职工都按制度工作，不利于工作的事不作，违法乱纪的事不干。做到每个人为自己的前途负责，为自己的家庭负责，为信用社的发展齐心协力干好本职工作。

　　3、如果我被聘为信用社主任，我将一身作责，社里分配的任务首先自己完成，要求别人遵守的自己先遵守。如果职工有困难我会尽自己最大努力去帮助。让职工感受到信用社就是一个互相协作，共同发展的团队，只有发挥每个人的长处融入集体才能使信用社健康发展。

　　4、如果我被聘为信用社主任，我将很好地为当地群众服务，为信用社的发展出力流汗，我将一如既往地按照信合的宗旨为“三农”服务。我将学习先进，争当先进。力争达到客户高兴而来，满意而归，树立信用社良好的社会形象。

　　5、在业务发展方面树立“大信用，大发展”让信用成为信用社的法宝。信用社的发展离不了借贷，借贷延续的纽带是信用，只有每个客户讲信用才能确保信用社资金安全，而信用是和谐社会的道德准则，所以我认为守信者发展，失信者受制约。这就要在工作中充分利用信用才能让信用社长足发展，需要各方努力创造诚信社会，诚信发展，诚信人生，让我们把诚信作为财富积累发扬光大去开展各项工作。

　　各位领导、同仁，以上是我的竞聘演讲，也是我对信用社工作的热爱和发自内心的愿望，有些地方还有不足之处敬请领导、同仁指正。如果我被聘为信用社主任，我将按照以上承诺履行职务，世上没有完美，但是我们有理由相信只要努力了就会有进步，只要拥有不屈的精神和开拓创新的动力就会有收获。如果我没有被聘为信用社主任，我也无怨无悔，那是我还有许多地方没有达到职务要求，还与其他同志在有些方面有差距。我将在今后的工作中更加努力，把这次演讲作为对我的一次锻练，在短暂的人生路上留下美好的历程，将服务群众进行到底，为信合事业出一份绵薄之力。

　　祝大家工作顺利！

　　万事如意！

　　谢谢大家！

**银行主任竞聘上岗演讲稿 篇11**

　　诸位领导、同志们：

　　大家上午好!我叫，今年32岁，大专学历，此次应聘我行中心储蓄所主任一职。

　　19xx年我毕业之后，便踏上了与在座各位并肩携手、共谋我行发展壮大之路。我感谢这几年以来组织上给予我在储蓄岗位上学习、锻炼的机会，也更感谢组织及在座各位给予我的这次演讲的机会，同时我也郑重表示：无论此次应聘成功与否，我都会一如既往地干好我的本职工作，我会为我所热爱的储蓄事业贡献青春与热血，无怨无悔。

　　人生最大的荣耀不在于永不失败，而是在于屡败屡战的勇气。时至今日，我们xx银行处于各国有商业银行与股份制商业银行激烈竞争的大环境当中，今后对xx银行个人金融业务的从业人员必将提出更高的素质要求，我们xx银行的每一名员工都应有不怕困难、克难奋进的勇气和决心!我愿意将我全部的热情与精力投入到我们xx银行中心储蓄所的发展壮大之中。

　　储蓄所主任在素质方面需要精通储蓄业务，了解本所业务开展状况，需要具有一定的领导才能，富有热心且又要具有相当的敬业精神。对此我作如下陈述：

　　一、一名储蓄所主任，业务水平更应该是一流的，不仅要以德服众，更应以技服人!

　　二、我从事储蓄工作已有13年，一直在一线工作，从事过储蓄各岗位的工作，从出纳、记帐、综合员、付所长、所长，我对各岗位工作流程都很熟悉，熟悉我行个人银行业务的各操作环节。

　　三、如能竞聘成功，我将在中心储蓄所以后的管理当中贯彻我行“以客户至上的服务理念，以产品品牌为服务动力，以信赖度满意度为服务宗旨，以提高质量和效率为最终服务目标”。在以往“微笑服务、站立服务”基础上更有所突破，切实推行文明服务用语，中心储蓄所要做到员工语言得体、服装统一、整洁，业务办理快捷准确，各项业务水平都有明显进步，要把中心储蓄所建成沿兴隆大街一线，具有一定知名度及影响力的重要储蓄营业网点。

　　四、我毕业于东北财经大学。学习期间在业务理论上我系统地学习了银行经营管理、财务管理等专业知识；个人技术上，我熟练掌握了微机、珠算、点钞等作为一名一线储蓄人员所必须具备的基本业务技能。同时，多年来在储蓄岗位磨炼与大量接触客户机会，使我多方面地掌握与了解了储蓄一线工作所必需的经验与要求。作为一名储蓄所负责人，思想政治素质应是优秀的，一定的管理水平也应是必备的，我相信我在这方面是能够过关的，如果给我一个机会，我将会以实际行动来验证它并且会做得更好更有进步!

　　五、商业银行任何时候专都要处理好业务发展和防范风险的关系，我懂得规范操作的重要性，对于各种特殊业务的权限处理以及各种规避案件发生的操作要求，我能够熟记于心。我深刻理解到：作为一名储蓄所主任，不仅需要带领好全所员工服务客户，服务社会，完成各项任务，更需要以严密的操作控制环节、严格的劳动纪律来切实保证本所资金安全，加强风险防范。

　　六、如能竞聘成功，我将认真带领全所员工积极投入到争创“青年文明号”等活动的创建当中。切实提高前台人员的.服务意识，服务效率、服务质量和服务水平，为客户提供高技术、高质量、专业化的服务，特别是在服务重点客户方面，为重点客户设立专门的服务小组，提供专门化、个性化、差别化的服务。进一步巩固客户群体，挖掘、发展新客户。中心储蓄所将以“提高信誉、增加存款、扩大市场占有份额”，为指针，认真细致按照我行个人金融业务开办要求开展业务，争先进、上存款、创效益，为壮大我行资金实力，提高我行个人金融业务开展水平付出踏踏实实的努力!

　　在座的各位领导、同志们，我即将结束此次竞聘演讲，我想说的话还有很多，但我最想说的是：太多失败的顾虑就要失去成功的机会，不要再抱怨我们没有机会，我们行人需要永远的信心与与时俱进的勇气!

　　春天已经到来，航向已经指明，目标已经明确!面对WTO后日益激烈的金融竞争，面对各家银行愈演愈烈的个人金融业务竞争，我们xx银行每一名储蓄员工都应严阵以待。同志们、朋友们，让我们团结起来，振奋起来，为我们xx银行的美好明天而努力奋斗!

　　谢谢大家！

**银行主任竞聘上岗演讲稿 篇12**

　　尊敬的各位领导，各位同事：

　　大家好!

　　感谢党总支给我这次机会，我于x年入行，本科学历，中级会计师，中共党员，现任综合业务部主任。我竞聘的职位是综合业务部主任一职。

　　我先后会计外币综合、人民币综合、会计临柜、电脑记账、复核、戳账、同城票据、联行及行政会计等工作。x年5月因工作需要调入支行会计出纳科(现营业部)任科长，x年由于机构整合任综合业务部主任，x年5月任营业部主任，现任综合业务部主任。作为一个部门主管，要有高度的政治觉悟、历练的组织能力、强劲的业务优势。我庆幸在中行这一大家庭里，得到了许多关爱。x年的工作正逢中国银行的财会工作变革和转型的时期。我经历了中国银行会计基本制度的改革;新一代会计核算系统的推广和升级;管理会计的从无到有，并初具规模;股份制改造与国际会计准则的接轨工作，自己的工作始终面临着日新月异的变化和挑战。同时，经过不同环境、不同项目的历炼，也使自己的综合素质得到了进一步的提升。

　　竞聘综合业务部主任，我认为自己具有如下优势：

　　1、具备担当此任所必须的业务水平

　　部门主任离不开决策，正确的决策要求业务支持。首先我做基层会计工作多年，精通财务管理和财务分析。这段时间的工作经历，使自己详细接触了财务管理工作的每一个细节，业务水平和文字能力也得到了很大提高。每年年初制定我行的财务预测，季度撰写财务分析报告、年终总结等文字材料，能够为行长决策提供准确数据。通过几年来的不懈努力，我行的财务分析及会计报表多次受到省行的通报表扬和嘉奖。

　　2、具备担当此任所必须的管理能力和个人素质

　　首先，多年的一线管理工作为我积累了宝贵的基层管理经验，使自己的协调能力、组织能力得到了锻炼。

　　在此期间，我充分发挥团队精神，充分调动每个员工的主观能动性，AB角色岗位职责分工明确，按时圆满地完成每项工作。

　　其次，我具有较强的敬业精神和集体荣誉感，在工作中不甘人后。工作认真负责，勤勤恳恳，任劳任怨，繁重复杂的工作使我养成了吃苦耐劳的优良品质、简洁高效的工作作风。

　　3、具有较强的事业心，勇于创新和迎接挑战

　　作为年轻人我思想比较活跃、激进，乐于接受新生事物，工作中注意发挥主观能动性，这有利于开拓工作新局面。遇到业务难点，愿意研究钻研，并力求找出最佳的处理方案。同时，在日常工作中，也乐于并经常帮助其他部门解决业务难点。

　　以上决定了我能够更快地进入角色，利用自己的优势开展工作。

　　如果我能够竞争上综合业务部主任这个职位，我将会按照审慎的会计原则，按照省行党委的要求，制定切实有效的工作纲要。下面是我的工作设想：

　　1、坚持“一个原则”

　　就是坚持“上为党总支分忧、下为群众服务”的原则。综合部工作千头万绪、纷繁复杂，涉及到运营、人力资源、监察稽核、法律、党务、办公室、信息、计财、结算、工会等等，既是“忙家”、“杂家”、又是“管家”，很多的具体事情涉及到群众的.切身利益。因此，必须把服务于党的中心工作和服务于群众作为工作的出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，从而使工作目标更明确，重点更突出。

　　2、实现“两个转变”。

　　一是实现角色的转变。即由在业务工作向行政工作的角色转变。带领全科同志，思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干。发挥整体优势，创造一个良好的工作氛围。为支行领导当好参谋、为全行事务当好主管，为一线员工当好后盾。加强各科室及部门的沟通，密切协作，树立廉洁高效的形象。二是实现思维方式的转变。从原来的“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样办好”的方式转变，围绕支行中心工作，制定工作计划，有安排、有检查，保证工作落到实处。

　　3、规范业务流程，加强内控，防范风险

　　完善规章制度，规范业务流程。让规章制度从文件中、从墙上走到具体工作中来。落实各项规章制度，制定本部门及各岗位人员的责任制，提高前台人员以及财会人员的风险防范意识，加强行内的检查和监督工作。

　　4、制定业务培训计划，提高员工业务水平，提高服务意识，建立业务考评制度，定期组织员工学习、熟练业务操作流程，提高素质，减少差错和风险的发生。

　　5、创新网点评价机制

　　做好机构网点的程序性管理，配合人力资源部做好各网点的年检工作，做好新升格支行的投入、产出分析后评价工作，把各网点的经营成果与目标管理挂钩，与责任成本挂钩，从而提高我行的经济效益。

　　既然是竞争上岗，必然会有上有下，这是人力资源改革的正常现象。无论上与下，我都将一如既往地勤奋学习、努力工作。

　　谢谢大家!

**银行主任竞聘上岗演讲稿 篇13**

　　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。

　　我认为，我的这种压力是应该的，这说明我们的事业在不断前进，这也应该是我们每一个工行人为之骄傲和自豪的根本。所以，在这儿，我首先感谢各位领导，为我们搭建的这一平台，其次，我也以一名有着xx年工行经历的老工行人的身份期待和祝愿我们工行是长江之浪，一浪高过一浪，英才云集，贤良比肩，事业蒸蒸日上。

　　我叫，在今天之前，任分行办公室主任。我是xx年参加工作，先后担任过xx县工行行长、工行城关办事处主任、分行办公室主任等职务。其中，在现任职务办公室主任之职上从事三年。

　　我今天要竞争的职务依然是分行办公室主任。就参加这一职务的竞争，我觉得我有以下几方面的优势。

　　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。

　　第三，我有勇于进取的精神。诚恳的讲，与科班出生的同事相比，我有差距。但同样诚恳的讲，对于我，差距不仅是压力，更是我不断努力前进的强大动力。因为我深知，一个决心为自己所爱的事业做更大贡献的人，如果不能够与时俱进，不能够勇于进取，不仅会被时代淘汰，更会被自己钟爱的事业抛弃。基于这样的认识，多年来，我不断的充实自己，先后取得大专和兰州商学院本科学历，不断的学习，积极的进取，不仅提高了我的理论修养和工作能力，更重要的是，培养了我与时俱进、积极进取的精神，我坚信，这将是我人生的一笔丰厚财富。

　　第四，我有比较突出的业绩。我曾于xx年、xx年、xx年先后三次被省分行评为“金融先进个人”；xx年，本人担任行行长时，xx县支行被省分行评为“金融先进集体”；xx年，被省分行评为“优秀公存员”；同年，还被分行评为“优秀党务工作者”；在我担任办公室主任期间，分行办公室于xx年被市上评为“全市档案工作先进单位”和“全市保密工作先进单位”。这些成绩的取得，与我的领导和同事们的共同努力分不开，自己也确实为之付出了心血，作出了应有的贡献。

　　第五，我有胜任办公室主任的个人优势。熟悉我的领导和同事们应该知道，我无论是内部上下沟通还是与外界协调联系，我都能够应对自如。这一方面与我善于团结同志、长于与人和睦相处，惯于真诚待人，敢于从严律己分不开，另一方面，这其实也是我个人的性格所决定的。我始终提醒和告诫自己，一个人，无论何时何地，认真做人，扎实做事，淡薄名利，不慕虚荣，不计得失，周到细致，严谨求是，认真对待每一天，认真对待每一件事，这才是根本。其实，这也是一种积累。“不积溪流，无以成江海，不积跬步，无以之千里”，只有每一件事、每一天工作的积累，才能无愧于人生。这是我做人做事的基本出发点。我觉得，这也是我的个人优势。

　　尊敬的各位领导、各位评委，如果这次我能够竞争成功，我将努力履行好办公室主任这一角色，就我行办公室当前的情况，我将与办公室其他工作同志一道，主要做好以下工作：

　　第一，进一步规范各项工作程序。办公室担负着辅助决策、督促检查、综合管理、营销宣传、联络协调等职能，工作量大面宽，头绪繁多。面对这一情况，我将从加强工作制度建设入手，进一步规范收文发文、办文办会、督查督办等工作程序，力求提高工作效率，强化工作质量。

　　第二，进一步做好改革创新工作。改革创新是今年全行工作的主旋律，也是对各部门的共同要求。办公室做为全行的枢纽部门，更应该要率先垂范，结合工作实际，认真研究改革创新问题，探索办公室工作的新路子。

**银行主任竞聘上岗演讲稿 篇14**

　　尊敬的领导：

　　大家好。我是支行中心储蓄所副主任，我竞选的岗位是支行中心所副主任。

　　我于年到支行中心储蓄所担任副主任。两年以来，在这一岗位上，我尽职尽责，努力工作，先后协助两位所主任顺利地完成了当年的各项工作任务。特别是年，我所完成人民币存款3200万元，创下历史最高纪录，也是市分行辖内当年净增额最高的储蓄所，各种荣誉正向中心所这个大所老所纷至沓来，做为这个所的一员，我感到无比骄傲，也为自己在实现这一成绩的过程中贡献了自己的力量而自豪。

　　一、做主任的好助手。

　　做为副职，协助主任做好各项工作是我的职责：我主动担负起传递报表、领取凭证的工作，往往一天几次往返于支行与中心所，我也与主任一起带着职工走街串巷跑宣传，和主任一起为了拿下一家单位的发工资而数十次地上门，到办公室，到关键人的家里。在内部各种问题的\'处理上，我都和主任保持一致态度，遇到分歧，就开诚布公地交换意见，决不背后抬杠，正是我所正副职之间的团结合作，给员工树立了榜样，也从一个方面推动了中心所各项业务的发展。

　　二、做职工的好朋友。

　　中心所目前除我以外的13人全是女性，我给自己的定位是要做职工的好朋友，所有的脏活力气活我都一一包揽；在管理上我也不分亲疏，对每个员工都一视同仁，该批评的绝不含糊；业务忙时我主动帮柜员清点现金，业务闲时我多与职工交流，了解她们的思想，掌握员工心态。中心所员工都认可了我这个副主任，有事就与我交流。

　　三、做安全的护卫者。

　　我兼任着营业部中心所两个机构的安全保卫管理工作，为了确保“三防一保”，我每天坚持早来晚走，早晨接款箱入室，晚上送款箱上车，每天早晚都要对全室安全器材进行一次巡检，看录像设备是否运转正常，看大门是否锁紧，习惯成自然，每天不检查两次就觉得不放心，员工们在我“熏陶”下也养成了安全第一的工作习惯，中心所在年被评为保卫工作先进单位。

　　成绩再辉煌也已经成为过去时，在新的一年里，我们中心所的目标是确保净增3000万元，争取净增3500万元，同时，我们自己创下了3000万元的高度，还将由我们自己来跨越，对于这一目标，我有信心，中心所的全体干部员工也有信心。不敢说我是中心所最好的副主任，但从两年的工作来看，我是最适合中心所副主任这一岗位的人选，我对自己有足够的信心，也请大家相信我，将你的信任投给我！

**银行主任竞聘上岗演讲稿 篇15**

　　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，我符合银行网点主任竞聘演讲职务。我现年xx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。二是改革面前有股“闯劲。三是业务方面有股“钻劲。

　　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、提升服务层次，丰富服务内涵。

　　二、正视薄弱环节,迎难而上营。

　　三、创建企业文化，营造健康向上、奋发有为的文化氛围，为客户打造品牌服务。

　　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。

　　我的竞职上岗演讲完毕，谢谢大家。

**银行主任竞聘上岗演讲稿 篇16**

　　尊敬的各位领导、评委、同仁：

　　大家好！

　　我叫，一九七八年参军，一九九七年部队转业来到工商银行。在银行工作已10个年头了。在这里我以平常人的心态，参与办公室管理员岗位的竞聘。首先在这里要感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会！提供了一次展示自我的舞台。这次机会对我来说是一个机遇，但更重要的是一次挑战！此次竞聘，主要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。今天我本着锻炼自己，为大家服务的宗旨站到这里，希望能得到大家的支持。我的演说主要分为三个部分。一是我对管理员岗位工作的认识。二是我的优势。三是假如我当选管理员岗位后的工作思路。下面我先讲第一个方面，我对管理员工作的.认识。

　　众所周知，综合业务部管理员岗位工作具有综合性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，头绪繁杂，任务艰巨。综合业务部管理员岗位工作将会随着银行事业的发展而日趋繁重，业务知识要求标准越来越高，一位合格的管理人员必须全面了解银行管理、社会动态等情况。具体的讲有以下几个方面：

　　一、综合业务部管理员工作必须为银行一线服务。

　　俗话说，大军未动，粮草先行。综合业务部作为银行的后勤保障部门，它在提供电子设备、物质供应、改善办公条件等方面起着重要的作用。综合业务部的工作首要任务就是为一线服务，为一线职工服务。这就要求综合业务部工作人员必须树立为一线服务的思想，明确工作的主要任务是为一线职工创造工作环境和必要的物质条件。

　　二、综合业务部工作必须坚持经济性原则。

　　自力更生，开源节流。工作中坚持勤俭节约的原则。合理使用资金，事事精打细算，量力敷出，保证重点，发扬自力更生、艰苦奋斗的精神。因陋就简、修旧利废，能自己干的自己干，能自己做的自己做。尽可能地节约开支，把有限的经费用在急需上。

　　三、综合业务部管理员工作必须有整体规划。

　　在当前经费不足的情况下，工作中一定要作出常年规划，有计划、有目的地逐步把银行建设好，为职工创造一个整齐、清洁、舒适、优美的工作环境。

　　四、工作必须贯彻教育性原则。

　　综合业务部工作是一种群众性工作，它与银行员工有广泛的接触。通过工作对员工进行关心集体、爱护公物、勤俭节约、艰苦奋斗等思想品德教育，是它特有的教育任务。因此，综合业务部工作必须贯彻教育性原则。每做一件事情，都要考虑对职工是否产生积极影响，每个工作人员都要注意一言一行，成为职工的表率。还要通过贯彻有关工作的各种规章制度，向职工进行思想品德教育。

　　以上是我个人对综合业部工作的一些理解。刚才参加竞选演讲的同仁，每个人都有自己的优势。那么，我的优势是什么？我要说，我的优势就在于以下几个方面：

　　第一，我爱学习、爱思考、爱出点子，工作中注意发挥主观能动性，超前意识强，这有利于开拓工作新局面。我认为这是作好工作的基础

　　第二，我有较强的敬业精神，爱岗敬业。工作认真负责，勤勤恳恳，任劳任怨，干一行，爱一行，专一行。有严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风。我认为这是做好工作的关键。

　　第三，我在工作中能做到以人为本，以德养身、办事稳妥，处世严谨，严于律已、勤政廉政、廉洁自律。我认为这是做好工作的保证。

　　第四，我具备一定的专业知识和能力。综合业务部工作不仅要有专业知识、现代管理知识，更要有现代信息技术水平：不仅要有管理能力，更要有协调能力等。我认为这是做好工作的重要性。

　　第五，我信奉诚实、正派的做人宗旨，我也正是朝着这方向努力的，我能够与人团结共事，而且具有良好的协调能力。我认为自己具备担当此任所必须的知识和能力。

**银行主任竞聘上岗演讲稿 篇17**

　　各位领导、各位同事：

　　大家好，首先作一个自我介绍，本人，现年31岁，在工行营业部工作，中共党员，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，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。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，去年，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我，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，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、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。

　　2、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。

　　3、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。

　　4、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。

　　5、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。

　　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。

　　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