# 银行风险部经理竞聘演讲稿范文

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-04-23

*银行风险部经理竞聘演讲稿范文（精选3篇）银行风险部经理竞聘演讲稿范文 篇1　　尊敬的各位领导：　　大家好！　　今天我很荣幸站在这里，感谢农行过去对我的培养和帮助，感谢各位领导给我难得展示自我的机会，我参与竞争的岗位是：农行风险管理部门经理一*

银行风险部经理竞聘演讲稿范文（精选3篇）

**银行风险部经理竞聘演讲稿范文 篇1**

　　尊敬的各位领导：

　　大家好！

　　今天我很荣幸站在这里，感谢农行过去对我的培养和帮助，感谢各位领导给我难得展示自我的机会，我参与竞争的岗位是：农行风险管理部门经理一职。

　　一、自我介绍

　　我叫，现年岁，我于年毕业于学校。并于20\_\_年加入余姚农行担任城东支行柜员一职。在20\_\_年正式加入信贷管理部，成为一名信贷审查员。

　　在余姚农行工作的这六年，凭着对银行事业的热爱和强烈责任感，把自己的愿望和抱负都倾注在我所热爱的事业上，以积极向上、认真负责的工作态度，为农行的发展作出了努力。不论是在专业技能还是在业务爱好上获得了不少荣誉：

　　1、在余姚支行业务技能汉字输入比赛中获得了第一名；

　　2/20xx在市分行组织的“三个办法、一个指引”知识竞赛，获得了团体第一名；

　　3/在市支行举行的\'游泳比赛，获得了女子组50米第二名。

　　二、面对竞聘农行风险管理部门经理这个岗位，我想自身有如下优势：

　　（一）有丰富的工作经历

　　20xx年从事银行信贷管理工作，三年来对银行的信贷各个流程有了深刻的了解，在信贷管理部领导的精心指导下，在同志们的通力合作下，我以国家宏观经济、金融政策和信贷法律、法规、行政规章为准则，努力提高自身素质，认真履行岗位职责，切实注重调研分析，大胆尝试创新举措，取得了一定的工作成效。

　　（二）出色的工作能力

　　从事信贷工作时，面对客户坚持“三心”要细心听客户的要要求；细心办理客户业务；耐心听取客户意见。从事信贷工作时，坚持一丝不苟的审查每一笔贷款，配合完成上级行内控检查，配合完成地方政府融资平台信息补录工作，配合完成德勤审计工作。

　　（三）发挥的带头作用

　　在工作中团结同志，遵纪守法，廉洁勤政，起到表率作用。坚决执行领导的安排，不遗余力地支持领导的工作，维护领导班子的权威形象和核心地位。在工作中能够起带头作用，在需要同事配合开展工作时，我尽量避免用生硬的、命令式的口吻布置任务，争取他们的支持，让他们能愉快地参与到工作中。

　　三、如果竞选成功以后的工作打算

　　（一）如何做好农业银行风险管理部门经理一职

　　首先，应该在挖掘优质客户、优质贷款种类服务上狠下功夫，通过开通绿色通道以及实施优质客户发展战略等措施，为客户提供具有差异化的贷款服务。严把贷款的原则和标准，提高我行的服务水平，优化贷款的工作环节，提高我行员工的工作水平，从源头上加强对风险的控制，促进农行的信贷业务持续、快速、健康发展。

　　其次，加强各项基础管理工作，对信贷的结构进行合理的调节，将整个工作的重心放在信贷管理工作上，并提高对贷后管理工作。与此同时建立目标客户动态档案跟踪管理制度以加强对贷款资产质量的实时监控，并将获得的情况及时上报。要及时退出那些质量差、信誉差的企业。

　　最后，营造我行良好的内部和外部环境，在内应该建立和谐、高效的人际关系；在外应取得市委、市政府、人民银行和有关部门的大力支持，有效遏制企业逃避我行贷款行为，保障我行各项贷款工作正常进行。

　　（二）提高三种能力

　　一是提高学习的能力。为了更好做好银行风险管理部门经理这一职，在以后工作找那个我将不断学习社会新知识和新观念，通过积极参加“后备干部培训班”等途径，多形式、多层次的加强自身学习，有为各项工作的全面开展打下了牢固的基础。

　　二是提高研究的能力。为了增强防风险的意识，我将把自己的工作经验行为都纳入研究的范畴；注重书本知识的学习，并向银行风险管理方面的专家咨询。

　　三是提高管理能力。我在管理中严格按照“管理就是服务人，管理就是帮助人”思想执行。在管理中强调参与的价值，把管理和被管理这对矛盾统一到相互理解、相互支持和共同进取中。

　　最后，我向在座的各位领导庄严承诺：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我的本职工作，为农行健康、持续发展而不懈努力。

**银行风险部经理竞聘演讲稿范文 篇2**

　　尊敬的各位领导：

　　大家好!

　　今天我很荣幸站在这里，感谢农行过去对我的培养和帮助，感谢各位领导给我难得展示自我的机会，我参与竞争的岗位是：农行风险管理部门副经理一职。

　　一、自我介绍

　　我叫，现年岁，我于年毕业于学校。并于20xx年加入余姚农行担任城东支行柜员一职。在20xx年正式加入信贷管理部，成为一名信贷审查员。

　　在余姚农行工作的这六年，凭着对银行事业的热爱和强烈责任感，把自己的愿望和抱负都倾注在我所热爱的事业上，以积极向上、认真负责的工作态度，为农行的发展作出了努力。不论是在专业技能还是在业务爱好上获得了不少荣誉：

　　1.在余姚支行业务技能汉字输入比赛中获得了第一名;

　　2.20xx在市分行组织的“三个办法、一个指引”知识竞赛，获得了团体第一名;

　　3.在市支行举行的游泳比赛，获得了女子组50米第二名。

　　二、面对竞聘农行风险管理部门副经理这个岗位，我想自身有如下优势：

　　(一)有丰富的工作经历

　　20xx年从事银行信贷管理工作，三年来对银行的信贷各个流程有了深刻的了解，在信贷管理部领导的精心指导下，在同志们的通力合作下，我以国家宏观经济、金融政策和信贷法律、法规、行政规章为准则，努力提高自身素质，认真履行岗位职责，切实注重调研分析，大胆尝试创新举措，取得了一定的工作成效。

　　(二)出色的工作能力

　　从事信贷工作时，面对客户坚持“三心”要细心听客户的要要求;细心办理客户业务;耐心听取客户意见。从事信贷工作时，坚持一丝不苟的审查每一笔贷款，配合完成上级行内控检查，配合完成地方政府融资平台信息补录工作，配合完成德勤审计工作，配合完成金融机构质押贷款融资情况调研等工作。

　　(三)发挥的带头作用

　　在工作中团结同志，遵纪守法，廉洁勤政，起到表率作用。坚决执行领导的安排，不遗余力地支持领导的工作，维护领导班子的权威形象和核心地位。在工作中能够起带头作用，在需要同事配合开展工作时，我尽量避免用生硬的、命令式的口吻布置任务，争取他们的支持，让他们能愉快地参与到工作中。

　　三、如果竞选成功以后的工作打算

　　(一)如何做好农业银行风险管理部门副经理一职

　　首先，应该在挖掘优质客户、优质贷款种类服务上狠下功夫，通过开通绿色通道以及实施优质客户发展战略等措施，为客户提供具有差异化的贷款服务。严把贷款的原则和标准，提高我行的服务水平，优化贷款的工作环节，提高我行员工的工作水平，从源头上加强对风险的控制，促进农行的信贷业务持续、快速、健康发展。

　　其次，加强各项基础管理工作，对信贷的结构进行合理的调节，将整个工作的重心放在信贷管理工作上，并提高对贷后管理工作。与此同时建立目标客户动态档案跟踪管理制度以加强对贷款资产质量的实时监控，并将获得的情况及时上报。要及时退出那些质量差、信誉差的企业。

　　最后，营造我行良好的内部和外部环境，在内应该建立和谐、高效的人际关系;在外应取得市委、市政府、人民银行和有关部门的大力支持，有效遏制企业逃避我行贷款行为，保障我行各项贷款工作正常进行。

　　(二)提高三种能力

　　一是提高学习的能力。为了更好做好银行风险管理部门副经理这一职，在以后工作找那个我将不断学习社会新知识和新观念，通过积极参加“后备干部培训班”等途径，多形式、多层次的加强自身学习，有为各项工作的全面开展打下了牢固的基础。

　　二是提高研究的能力。为了增强防风险的意识，我将把自己的工作经验行为都纳入研究的范畴;注重书本知识的学习，并向银行风险管理方面的专家咨询。

　　三是提高管理能力。我在管理中严格按照“管理就是服务人，管理就是帮助人”思想执行。在管理中强调参与的价值，把管理和被管理这对矛盾统一到相互理解、相互支持和共同进取中。

　　最后，我向在座的各位领导庄严承诺：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我的本职工作，为农行健康、持续发展而不懈努力。

**银行风险部经理竞聘演讲稿范文 篇3**

　　大家好!首先，非常感谢各位领导和同志们给了我这次竞聘的机会，使我能够在中国移动这个广阔的舞台上施展出我的个人才华移动公司客户经理竞聘演讲稿，体现出我的人生价值!现任VIP客户经理，我今天的演讲，只是想向各位领导和同事们展示一个真实的自我。我今天演讲的内容主要分为三部分：一是说说我竞聘VIP客户经理职位的优势;二是谈谈我对VIP客户经理工作的总体认识;三是讲讲我对做好VIP客户经理总体思路。

　　一、丰富的工作经验和丰硕的工作成果是我竞聘的信心所在

　　十年前，我怀着对梦想和事业的执着追求，加入了移动公司，穿上了“移动蓝”，去履行“沟通从心开始”的庄严承诺;十年来，我见证了中国移动从小到大、从弱到强，并跻身世界着名通讯运营商行列的成长历程。在十年的奋斗历程中，我看到了移动大客户经理竞聘演讲稿企业勇于创新、坚忍不拔的优秀品质，领会到“正德厚生，臻于至善”深刻内涵，这些博大深邃的企业文化为我扎根企业十年不动摇，并成为一名经验丰富的移动员工提供了无价的精神养料!

　　优秀的企业文化是孕育优秀企业员工的沃土!十年来，我无时无刻不将企业的服务宗旨和经营理念牢记于心，并指导我日常的工作和学习，而这也为我带来了丰厚的回报。那是在，公司的客户开始大量流散，企业效益逐月下滑。经过对市场的深入调查，我们得知是联通公司新的营销策略吸引了众多客户。要想在市场经济的激流中立于不败之地，就必须具有果断的应变能力。面对这样的困境，我及时调整了营销思路和策略，变被动为主动，通过公司开展的“预存话费送手机”活动及网中网资费等推介活动，成功吸引了一百多名联通用户，有效保障移动公司值班长竞聘演讲了公司利益。在公司开展的利剑回流活动中，我又以同类营销策略赢得100多位高价值客户，受到公司的一致好评。

　　6月，为促进我市中小企业信息化推进工作，拓展公司在全市中小企业的业务覆盖范围，市公司决定在全市范围内开展对中小企业业务覆盖拓展工作。作为中小企业拓展小组的组长，我和同事们对全市餐饮娱乐、租赁、美容美发、物流配送、装饰建材、小商品市场、经济开发区等中小企业进行全面走访，实施分区域包干。通过扎实到位的工作和坚持不懈的努力，我们以组建集团网和推广标准信息化产品等营销方式，成功挖掘了市场潜力，有效拓展了移动公司办公室主任竞聘演讲稿移动公司对中小企业的业务覆盖范围。截止到11月，我们累计拓展中小集团360家，新增集团用户3825户。通过大规模的拓展活动，有效增加了集团客户的服务范围，提升了信息化产品的普及率，企业效益和市场占有率得到进一步提升。

　　在骄人的工作业绩背后，积累更多的是丰富的工作经验和对市场的准确把握。十年来的工作经历使我全面掌握了企业的营销思路和经营策略，能够准确洞悉市场客户的心理需求和业务需要，并以此作为公司经营策略和业务调整的风向标。实践证明，我的丰富经验为公司效益的不断增长起到了极大的推动作用。这是企业馈赠我的极大精神财富，同时也是我今天参加竞聘，以便来日以极大的热情回报企业的信心所在!

　　二、对VIP客户经理职位的深刻认识是我竞聘的力量源泉

　　VIP客户经理职位是我们移动公司的一个非常重要的岗位。他对我们公司能否积极拓展业务覆盖范围、准确高效把握市场先机，进一步增强市场占有率，不断提升企业效益，乃至增强企业竞争力都将会起到至关重要的作用。因此，我认为能否准确深刻的认识VIP客户经理职位的重要性，是能否胜任VIP客户经理职位的基本前提!

　　VIP客户经理职位作为企业开拓市场的先锋，是公司形象的重要代表，必须具备一定的基本条件。我认为要想胜任VIP客户经移动客服经理竞聘演讲稿理职位，首先要有强烈的敬业精神。VIP客户经理职位必须有强烈的事业心和高度的责任感，有吃苦耐劳的能力，有一股勇于进取、积极向上的劲头，过千山万水，进千家万户，尝千辛万苦，讲千言万语，想千方百计，以此来联络客户、掌握信息、培育品牌、指导客户经营。

　　其次，要有敏锐的观察能力。市场的培育和客户的情况很复杂，不仅差别很大，而且受许多因素的制约。一个有敏锐观察能力的客户经理，要能眼观六路、耳听八方，对客户的一举一动，对市场的变化都能了如指掌，并能及时反馈信息。

　　再次，是要有良好的服务态度。VIP客户经理职位不仅是公司的代表，也是客户的顾问。应真正树立“待人如已”的思想，想客户所想，急客户所急，立足“沟通从心开始”手牵手为客户服务。这样才能较快地赢得市场和客户的信任，才能更深入地贴近市场、贴近客户。

　　最后，要有宽阔的知识面。作为VIP客移动渠道经理竞聘演讲稿户经理职位，会经常与各种各样的客户打交道，需要具有宽阔的知识面。了解基础知识，包括市场营销学知识、通信产品基础知识、管理基础知识等，使之完成日常的经营工作;熟悉专业知识，包括移动产品销售流程、客户服务等知识，为此提高综合素质和业务技能。

　　三、实现公司效益的最大化是我竞聘成功后的目标所在

　　如果今天我能够获得各位领导的同事的信任和支持，成功受聘VIP客户经理职位，那么我将会把实现公司利益最大化作为最终的奋斗目标，并从以下几方面进行努力，去实现我“回报公司”的郑重承诺。

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