# 银行竞聘演讲稿范文

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-05-28

*银行竞聘演讲稿范文（精选28篇）银行竞聘演讲稿范文 篇1　　尊敬的各位领导、同事们：　　大家好!　　随着社会的发展，我们的有了很多的压力，但同时也有很大的动力，公开、公平、竞争、择优的人事制度改革给我们每个人都创造了一个公平竞争、展现自我的*

银行竞聘演讲稿范文（精选28篇）

**银行竞聘演讲稿范文 篇1**

　　尊敬的各位领导、同事们：

　　大家好!

　　随着社会的发展，我们的有了很多的压力，但同时也有很大的动力，公开、公平、竞争、择优的人事制度改革给我们每个人都创造了一个公平竞争、展现自我的机会。岁月留痕,往事可忆。我先介绍一下自己的基本情况：

　　我\_\_年参加工作，XY年正式从事金融工作，过去的十几年里，从基层做起，立足会计岗位，不仅系统的掌握了财务会计制度，还积累了比较全面的银行业务知识和实践经验。

　　在XZ年跳槽到ZS银行天津分行会计部，主要负责会计结算管理,参与制定、梳理、执行各项会计工作计划和相关规章制度，监控全行结算业务运行情况，分析会计统计指标的变化情况，发现和化解柜面业务操作中的风险，为领导提供决策依据。

　　俗话说：没有金刚钻，不揽瓷器活。今天，我来参加竞聘的岗位是“fxq管理岗”，是因为感觉自己不仅能够做好这项工作，而且能够出色完成。我的自信来自以下几方面优势：

　　第一，实践积累，眼界宽阔，思路清晰，组织协调能力强。

　　XZ年到XQ年到ZS银行天津分行会计部三年分行管理工作，让我学会了如何执行与协调,学会了对各项制度的制定和整合,可以说,从一个经办员到一个中层管理员,我完成了业务知识的原始积累,完成了业务经营由前台向后台的自然过渡,完成了一系列角色转变。

　　尤其是在NS银行总行机关这三年里，对金融行业监管的要求更加熟悉、理解的更加透彻，加之，自己的工作岗位又需要同各基层单位进行协调、配合、沟通，自己在处理上、下级单位相关工作协调关系方面能摆正位置，理顺关系。

　　第二，熟悉国家相关的金融政策法规和商业银行运营知识，熟悉fxq相关的法律法规，熟悉银行业务及其运作方式。

　　我xy年进入到银行，从事过出纳、会计、清算、综合到财务管理等岗位，一步一个脚印地走到今天。在近十年的基层工作期间，无论是在会计业务的事前的核算、还是在会计监督的事中管理，都坚持合规的原则，十年基层工作不仅高质量、高效率地处理各项业务的核算手续，而且无一差错事故，维护了银行和客户资金安全。可以说这十年的基层工作经验这一路走来让我系统的学习了国家相关的金融政策法规和银行的基础知识，为今后的工作打下了坚实的基础。

　　第三，敬业奉献，肯于吃苦，潜能无限。

　　我敬重自己从事的事业，专心致力于自己的岗位，千方百计将事情办好。自加入到合规部以来，特别是我行改制期间，大到出台各方面的管理制度，小到公文的标准化，都能潜心学习、研究。由于时间紧任务重，自己加班加点，精心准备材料、深入基层，充分征求意见，缜密思考，为拟定、评审制度打好了坚实的基础。

　　各位领导，各位同事，洋洋洒洒数千言，或许未能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对事业的执著和对农商行的热爱。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我必将以更大的干劲迎接挑战，超越自我，在fxq工作岗位上用行动诠释我今天的话语，以百倍的信心和努力，为NS银行贡献自己的力量，向各位领导和同事们交上一份满意的答卷!

　　银行竞聘演讲稿篇尊敬的各位领导：

　　你们好!我叫\_\_，竞聘的岗位是新区信用社综合柜员。我自07年初考取信用社以来，先后在铁石口、金鸡、嘉定及嘉定分社实习和工作过，现在是安西信用社的综合柜员。

　　我之所以竞聘新区信用社综合柜员，是因为我在嘉定等多个单位工作过，积累了一定的经验，也有相对丰富的储源

　　我有责任心、上进心，对工作热情高，学习钻研精神强，相信自己能胜任这个职位。

　　银行的竞争主要是服务的`竞争，信用社的发展与我们的服务水平紧密相连，所以我除了不断把业务知识学宽、学精之外，还将着力于提高自身的服务水平，做到业务素质与服务水平齐头并进。在工作中，我虚心向有经验的领导和同事学习，勤奋实践不断掌握各项业务知识，不断增长服务技能，提高工作能力。时代的发展瞬息万变，各种科学知识日新月异，金融服务不只局限于我社现今的业务，我在熟知本社工作之余，将不懈的努力学习猎取各种金融和相关的法律知识，以便适应我社的业务发展需要。

　　11月，小额支付系统跨行通存通兑业务开通了，使之银行之间的竞争更加激烈。提高服务水平，为客户提供更为优质和更具特色的服务显的尤为重要。我打算主要从以下几方面入手：

　　首先，在日常服务中，做到服务规范化、快捷化、提高服务效率;做到微笑服务，热情耐心，同时不忘提示风险;做到为客户排忧解难，提供个性化服务，适时适情给予建议，为客户谋取获利最大化，为我社争取更多客户，实现互惠双赢。

　　其次，在业务宣传上，作为柜员主要宣传方式是通过柜台宣传，在宣传中注意针对性，例如我社特色服务，可以突出宣传卡的“惠农”、“三免”(免收工本费、免收年费、免收各项业务手续费)特点，吸引农民工等客户利用“百福卡”办理各项业务，增加卡的发行量及卡存款余额。除此之外，还要突出宣传“卡”的应用和安全知识，使之达到应有功能，服务客户。

　　第三，柜台之外、工作之余，加强与客户的联系沟通，挖掘潜在客户，努力做好吸存工作。

　　总之，我将本着“勤奋、严谨、忠诚、开拓”八字精神，认真学习，积极进取，勇于创新，不断提高自身的业务素质，完善服务质量，为我社发展贡献力量。

　　竞聘、竞岗是当今聘用、录用适用人才服务事业的良好方法，也是鼓励、激发人才热情，激励人才努力自觉成才的良好途径。今天有幸参与竞聘，首先要感谢社领导给我一个锻炼机会，无论成功与否，我都将更加努力工作。

**银行竞聘演讲稿范文 篇2**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　你们好！

　　大家好！我是来自支行的，十分荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本状况。

　　我今年28岁，XX年毕业于xx省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至xx区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的潜力。

　　下方就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

　　一、首先我对银行理财工作十分感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。透过XX年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

　　二、我以前在移动公司任客户经理，在此期间，用心做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的潜力；并且透过这段工作经历，使我具有必须的公关潜力和良好的社会关系。我深信，在自我努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

　　三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不一样类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自我人来看待。

　　如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

　　1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每一天都会应对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其带给满意的服务。透过对学习和对市场行情的准确把握，为客户带给合理推荐。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自我；提升客户价值，就是提升自我价值。

　　2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种状况。针对这种状况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受潜力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

　　我相信自我有实习、有潜力做好银行理材经理这个职位，做好理材经理的相关工作，为xx银行的发展贡献出自我的一份力量。

　　多谢大家！

**银行竞聘演讲稿范文 篇3**

　　各位领导、同事们：

　　你们好！

　　很高兴能有这样一个机会，来竞聘县联社中层管理干部岗位。对于我，大家并不陌生，我就不做自我介绍了，下面，我主要谈一谈我本次竞聘的岗位、我对此岗位的认识和一旦竞聘成功后我的施政方针。

　　我本次竞聘的岗位是县联社信贷管理股股长岗位。首先我声明一下我参加本次竞聘的目的：

　　此次竞聘演讲大会，是继20xx年“三定两聘”工作之后，我县人事制度改革的进一步深化和又一次具体实践，充分证明了我县农村信用社公开、公平、公正的人才竞争选拔机制已经建立并得以顺利推行。我参加本次竞聘目的有两个：一是想展示一下自己的工作能力。我在县联社工作已有四年的时间，已经适应了县联社的工作环境和工作节奏，我想检验一下自己的能力；第二个目的想通过我和在座各位的共同参与，使真正懂经营、善管理、德才兼备的优秀人才脱颖而出，促进我社干部队伍年轻化、知识化、专业化的建设步伐，促进我县信用合作事业的快速发展，希望我这样做能起到抛砖引玉的效果。

　　其次我谈一谈我对县联社信贷管理股股长岗位的理解和认识：

　　信贷是信用社营运货币资金的主要方式，是信用社实现盈利的主要工具，是信用社体现服务“三农”宗旨的重要手段，信贷资金营运的好坏，直接关系着信用社的资金安全和信用社的生存与发展，信用社的信贷管理与农村各个领域、各个企业和千万家农户都有着密不可分的关系，可以说加强信贷管理不仅对信用社自身经营至关重要，而且对整个农村的经济建设都有非常重要的意义，因此农村信用社信贷管理工作的位置就显得格外突出，而作为县联社的信贷管理股股长，在全辖的信贷管理工作方面将始终起着重要作用，他的基本任务就是：依据信贷资金的运动规律以及农村经济发展的自然经济规律，在国家相关产业政策的指导下，结合不同时期、不同地区农村经济发展的实际情况，通过不断完善信贷管理体制和管理制度，对农村信用社信贷资金营运的全过程进行系统的控制，做到正确决策、灵活调剂、有效的监督与服务，最终取得效益，同时，作为信贷管理股股长，我认为还应做好以下几点：一是要摆正位置，认清职责，当好领导的参谋和助手。股长一职可以说是“兵头将尾”，上对联社领导，下对一般员工及基层信用社，既是管理者，又是办事员，起到一个承上启下的作用。在工作中，应当摆正自己的位置，在自己的职责及领导授权范围内开展工作。同时，要与分管领导在工作上保持高度一致，做到补台不拆台，听从不盲从，办事到位不越位，不争功、不诿过，当好联社领导的参谋和助手。二是要有全局观念。县联社各部门之间的工作是相互关联的，任何一个部门都不能脱离于其他部门而独立开展好工作。因此，作为股长，应该培养自己的全局观念，站在领导的角度、联社的角度看问题、想问题，从大处着眼。要多与其他股室进行沟通、协调，使各股室形成合力，共同做好联社的各项工作。三是要具备较高的业务素质和管理经验。作为一名股长，要对本股室的各项工作了如指掌，对所从事的专业工作要得心应手，要有敏感性和洞察力。比如说，要能够根据数字的变化，准确地分析出增减变化的原因，并采取有效措施巩固已取得的成绩或尽快扭转落后局面。目前，各股室人员少、工作量大，要对股室人员合理调配，发挥每个人的专长，充分调动股室人员的工作积极性，同时，对股室繁杂的工作要合理安排，沉着、冷静地处理，使股室工作有条不紊地开展。四是要搞好团结，合作共事。团结就是力量，一项事业、一项工作，只有靠大家团结一致，才能较好地完成。作为一名股长，尤其要搞好团结。在工作中，要注意去发现、学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，真正做到思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，大事讲原则，小事讲风格，同心同德，携手共进，增强部门之间的凝聚力和战斗力。第三本人认为已具备担任信贷管理股股长职务应具备的条件：

　　1、我有四年的联社工作经验，其中有两年时间从事信贷管理工作，积累了一定的管理经验，也取得了一些成绩，有能力胜任信贷管理股股长职务。

　　2、我在县联社工作以来，联社高水平的管理和紧张有序的工作，使我受到了进一步的锻炼。同时，在联社领导分析问题、处理问题及严谨的工作作风的影响下和对我的严格要求下，我认为自己在管理上、在看问题的高度、深度上以及处理问题的策略上都有了很大的提高，并使我养成了勤于思考，善于思考的习惯。

　　3、我有严谨务实的工作作风和较强的敬业精神，就我目前从事的信贷管理工作来说，它内容繁杂，工作量大，工作经常加班加点，生活没有规律。此外，其他临时性工作多、急事多，重要的工作多，这使我养成了一种习惯，就是对工作严谨细致，稳中求快，统筹安排，力求做到工作无积压。我在联社工作了四年，我想各位领导和大家能够对我有一个比较透彻的认识，我也相信大家，会给我一个公正的评价。

　　4、如果我本次竞聘成功，我将从以下几方面开展本年度的信贷工作，并有信心全面完成各项工作任务。

　　一、面对行业竞争，更新思想，转变观念，积极稳妥地推行信贷营销战略

　　这是一个新概念，所谓“营销”，顾名思义，就是经营和推销，就是要正确确定客户的需要和欲望，优质高效地传送客户所期望的商品或服务，进而有效地满足客户的需要和欲望，最终达到自身实现更高经营效益的目的，农村信用社贷款营销，营销的是一种特殊的商品——货币资金。当前我社不少干部职工存在着这样一种认识，即：农村信贷资金十分紧缺，供不应求，在贷款业务方面基本没有竞争对手，不存在挤占贷款市场、争取更多份额的问题，认为信用社的贷款是“皇帝的女儿不愁嫁”，加强贷款营销工作没有多大意义，我认为，这是对贷款营销的片面理解，也是对农村信用社发展形势的一种短视，我们必须改变这种认识，为什么呢？

　　原因之一：随着社会主义市场经济的发展，我国金融体制发生了前所未有的变革，独立核算、自主经营、自负盈亏、自担风险，已成了信用社的最高经济原则，追求贷款风险的最小化和利润的最大化，成了信用社信贷经营的最终目标。为了适应改革要求和激烈的行业竞争，提高农村信用社贷款质量和经营效益，我们必须转变“皇帝女儿不愁嫁”的信贷观念和“坐等客户上门”的官商作风，树立起信贷营销的思想观念。

　　原因之二：随着商业银行退出农村金融市场和农村金融秩序的不断规范，信用社各项存款大幅度增长，信贷资金较为充足，支付能力较强，我们只有改变经营方式，以全新的市场营销理念，把信贷资金作为一种特殊商品进行安全、高效地运作，才能为信用社的资金找到出路、实现信用社效益的最大化。

　　原因之三：目前，农村信用社已成为农村金融的主力军，履行着服务农业、农民和农村经济的重要职能，农村信用社必须切实加强贷款营销工作，才能充分发挥信用社支农主力军的作用、巩固和扩大在农村的金融阵地，在促进农村产业结构调整，帮助农民增收致富，加快农村经济的发展的同时，实现自身效益的不断提高。

　　原因之四：搞好贷款营销，不仅有利于信用社拓展新的业务，增加信贷投入，而且更为重要的是有利于信用社选择、培育、巩固、争取优质客户，通过抢占、巩固优良的客户群体，才能不断收复在存款市场上的.“失地”，壮大自身资金实力，从而有效地降低信贷风险，提高信贷资产质量和经营效益。

　　原因之五：近几年，通过信用社的“三创活动”，使信用社也选择和培育了一批客户，但就现在信用社拥有的客户群体来看，单笔贷款金额小、分散、效益低是信用社贷款的突出特征，而一些存款多、贷款需求量大、效益好的客户，以信用户授信的方式根本无法满足其需求，而以抵押担保的方式，往往由于借款人无法出具足值、有效的抵押担保物，办理资产评估、公证、审批等繁索手续而搁浅，出现了信用社有钱放不出，效益难提高，需资户难贷款的难题。

　　如何才能使我们的信贷营销工作顺利开展下去呢：

　　（一）首先要使全体员工认识到什么是信贷营销和进行信贷营销的重要性，教育全员树立起信贷营销的思想。端正和提高对贷款营销工作的认识，即：经营是关键，推销是手段，效益是目的。更要重点加强对贷款的经营管理，改进推销贷款的方式方法，确保贷款能够取得收益，概括起来说，就是要“放得出去，收得回来，保证安全和效益”，那种盲目扩大贷款规模，“重放轻管、重贷轻收”的行为，不是真正意义上的贷款营销。（二）做好宣传工作，计划于四月下旬在全县范围内开展一次规模较大的“守信客户评定”宣传活动，通过广播电台、发放宣传单等形式，向我县的个体工商户，各乡（镇）场、兵团的种养殖大户进行宣传，使他们了解到守信客户的评定条件和能够享受到的信贷优惠政策，以贷稳存、以贷促存，为下半年的守信客户评定、信用卡发放和新楼建成后信用社存款的“开门红”做好铺垫。

　　（三）认真进行市场调查，及早掌握辖内客户的各种金融需求，做好客户超前调查，进一步明确信用社的市场定位，科学地确定贷款投向、投量。

　　（四）合理选择目标市场，建立优秀的客户群体。它是信用社制定贷款营销策略的基本出发点。在贷款市场竞争中，谁拥有了一批优秀的贷款客户，谁就掌握了市场竞争的主动权。为此，在客户的选择上，应以风险最低、收益最大为标准，做到择优限劣，培育优质客户群，计划全辖新增优良客户100户。

　　（五）加快业务创新步伐，拓展广阔的业务领域。从目前我县的经济金融形势出发，积极而慎重地创新金融新业务，如代理、代办、咨询等中间业务。

　　（六）增强服务意识，对于客户来说，选择任何一家金融机构的产品所获得的利益和效果大体上是相同的，能够体现差异的也只能是服务，优质服务已成为成功营销的法宝。我们必须坚持以客户为导向，根据客户的差异性，向不同的客户提供不同的贷款品种，对高价值客户提供个性化的服务，逐步改善服务方式、服务功能和业务产品。

　　二、进一步落实贷款的“三查”制度，防范和化解新增信贷风险

　　解决不良贷款问题，仅靠清理不良贷款的存量是不够的，不良贷款增量控制和防范必须加强。只有采取有力措施，标本兼治，努力实现不良贷款零增长和存量的逐年下降，才能够达到彻底根治“顽症”的目的。由于我社的贷款额小分散、笔数多的状况，一般不可能对所有借款人的行为进行有效的监督。因此，对新增不良贷款的防范主要是依靠信用社深化体制改革，创新制度，加强内部管理，健全和完善信贷管理体系，加强权力制约的监督，切实从内部防范不良贷款的形成和恶化。

　　(一)建立有效的约束、监督机制，完善信贷授权、授信制度1、完善以审贷分离为核心的风险约束体系，实行贷款审批权限的分级控制，对不同层次的信贷人员进行不同的权利约束；对不同的岗位和不同的职能进行不同的岗位职能约束；对调查、审批、决策、管理过程中按照不同的责任划分实行不同的责任约束。

　　2、加强对内授权、对外授信的管理，合理界定信贷授权、授信限度，以效益性和风险性原则为标准，根据信用社的经营规模、经营实力和经济效益，实施不同程度的授权。对高风险业务上收审批，低风险业务下放管理。

　　3、把好贷款审批关，正确选择贷款投向是防范新增贷款风险的关键。因此，要充分发挥贷审会职能，对贷款决策进行集体审批，减少决策失误，实行贷款风险管理工作的“关口”前移。

　　(二)、健全和完善信贷责任制和责任追究制度，落实贷款风险责任。

　　1、进一步明确岗位职责，促使信贷人员定期审查自己的贷款，及时了解借款人的业务，密切注视借款人的生产经营及担保情况，查出并汇报贷款存在问题是信贷人员重要责任，并在考核工资中设置一定的权重。

　　2、本着“权力与责任对等、风险与收入挂钩”的原则，实行贷款“专人全程负责制”，即：每笔贷款都有专人负责，负责贷款运营的全过程，包括贷款的调查、检查、直至贷款收回，其工资就与这笔贷款密切挂钩。

　　(三)、实行信贷管理标准化，切实加强贷款的“三查”制度。

　　1、对贷款调查、借款人资信的评估、贷款审批、发放、管理、清收等制定一个合理的标准化规定，使所有信贷管理人员由此知道该干什么，不该干什么，知道怎么干，也知道何时干，减少人为因素造成信贷操作不当，而诱发新的风险贷款。

　　2、切实落实信贷“三查”制度是农信社防范信贷风险的关键环节，贷前调查是正确发放贷款、减少贷款风险、确保贷款安全的基本前提。贷时审查是贷款发放的重要关口，审贷人员应根据借款人和信贷人员提供的信息，严格坚持信贷政策，适时把握贷款投入时机和调整信贷投向，着眼于贷款的效益性和安全性有效结合。贷后检查监督是贷前调查和贷时审查的继续，是贷款风险管理的重要环节。我们过去的贷款管理只注重了两头忽视了中间，即审查和收回，忽视了检查，忽视了资金运行过程，我社大量的不良贷款与贷后跟踪检查不到位、未能及时发现贷款潜在的风险有直接的联系。今年将明确制定出贷后检查的具体实施办法，根据不同的贷款对象和用途，采取盯住贷款运用的方法，密切关注资金的运营情况，做到资金万无一失，直到资金本息全部收回。

　　三、规范贷款档案管理工作

　　从法律的角度严格审查每笔贷款及担保手续，防止审查走过场，搞形式主义，明确各社的委派会计为审查责任人，责任到人。只有这样，才能保证借款手续或合同的规范、完善，从根本上杜绝信贷法律法规审查的随意性，以保证信贷资产的安全。一是完善对贷款合同资料的规范管理。做出合同样本，下发至各社，明确贷款合同、担保书等法律文书中的必备要素、字样、填写方式等内容。

　　二是提高信贷人员对法律资料审查的重视程度。信贷法律资料真实性和规范性是一个非常重要的基础工作，信贷人员一定要高度重视。

　　三是通过培训学习，提高信贷人员的审查技能和对自己工作的责任感，强化审查制度。

　　四、坚持不良贷款清收工作常抓不懈，努力完成清收任务改变以往淡季养精蓄锐，旺季背水一战的做法，坚持淡季旺抓，旺季狠抓的工作方法，做到常抓不懈。

　　1、建立清收机制，坚持多法并举。对每一笔大额不良贷款，都要坚持实行“3+1”清收制度（确立一个目标，落实一位责任人，制定一套方案，再加一名分管领导）。

　　2、政府支持带动收。以“三创”活动为载体和契机，使信用村的贷款投放与环境改善相结合，信用村、镇的创建与贷款投量相结合，采取边投放边清收的办法，督促各乡村积极协助信用社清收不良贷款。

　　3、依法起诉收。当前乃至今后一个时期，我社要加大依法收贷力度，加强与各级法院（法庭）的联系与沟通，最大限度的保全信贷资金，提高胜诉率和执结率，达到每诉必胜，每胜必执结，震慑一部分赖债户、钉子户、难缠户，有效降低不良贷款之目的。

　　4、绩效挂钩全员收。按照清收盘活效果确定奖励工资，上不封顶，激发全体干部员工的收贷积极性。

　　5、捕捉信息及时收。对于那些借款人、担保人不知去向，或者将资产恶意转移，严重影响信用社资产安全的行为，可以对提供上述人员动向及资产真实情况的人，经核实无误后予以必要奖励，同时根据所得的信息，制定清收方案，及时清收。

　　6、连带责任追究收。对责任贷款要坚持责任清收，对因人为原因造成抵押物丧失、债权超诉讼时效等情形，造成信贷资产损失或收回难度加大的，视情节予以处罚。

　　7、对外招标收。将不良资产摸底造册，由本社之外的其他人员“认购”，按收回比例及难易程度提取报酬。

　　8、贷款重组收。籍以设法完善抵押、担保手续，盘活信用社部分不良资产，降低信用社信贷风险为目的，以借新还旧、还旧借新、减免或全减利息、以物抵贷、追加担保、重新规定还款方式等方式盘活不良贷款。

　　9、呆账贷款回头收。呆帐贷款核销不是贷款管理过程的终结，信用社还要努力收回已核销的贷款，定期检查已核销的贷款，可能会有奇迹发生。

　　五、加强抵贷资产管理，防范信贷资产损失

　　我社在近几年的收贷过程中，通过协商、起诉等手段获得的以物抵债资产中有相当一部分是市场价值低，不易变现和难处置的资产。因此，对以物抵债的资产应慎重考虑，严格把关和控制，牢记“银行不是当铺”。同时，加大抵债物的保管、处置和变现工作的力度，防止偿债物的流失。

　　一是坚持“慎取得，严管理，快处置”为方针，把信贷资金损失降到最低限度，防止信贷资产的二次流失。

　　二是对现有抵贷资产和即将取得的抵贷资产排查摸底、建档造册、分类排队、认定权属、统一处置。

　　三是通过电视宣传、张贴公告等宣传渠道，扩大影响面，采取拍卖的形式有效处置抵贷资产，最大限度地减少不生息资产占用，活化风险资产。

　　六、实施大额贷款跟踪监控，防止出现信贷风险

　　一是对20xx年度的所有到逾期贷款分类排队，建立台帐，输入微机，跟踪监控，确保大额贷款的安全性、流动性和效益性，最大限度地提高大额贷款盈利能力。

　　二是对现有的大额贷款，建立经济档案，搜集借款人的财务、经营情况资料，随时掌握其经营动态，做到心中有数，便于监管。三是对大额借款人按信誉状况和盈利状况实行“差别待遇”。对那些信誉较低或盈利能力较差的借款人予以高度关注，密切关注借款人的经营动态，必要时可采取派驻厂信贷员的办法，对借款人的经营状况进行监控。

　　四是进一步排查借款人的担保行为。对出现保证人失去保证能力、重复抵押、虚假评估、抵押物变化等情况的，要积极与借款人协调，重新补充足额有效的担保物，确保资金安全。我的竞聘演讲就到这了，耽误了大家很多宝贵时间，还请诸位谅解，最后我还有两个字想送给我的下一任，希望对他会有所帮助，如果本次我能成功竞聘，那么我会继续用它来提醒我自已，这两个字就是“代价”，谢谢大家。

**银行竞聘演讲稿范文 篇4**

　　国际成功学大师卡耐基曾经说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着25年的工作经验，今天我满怀信心和激情地参加第七支行副行长岗位的竞聘，自信有能力挑起这份重担。下面我分为四部分进行汇报。

　　一、个人简况：

　　我叫，今年42岁，中共党员，本科文化程度，经济师职称，工程师任职资格，现任第七支行办公室主任、行长助理。

　　二、主要工作经历及业绩：

　　xx年，我被分配到启明支行从事储蓄工作;19xx年任启明支行场站储蓄所所主任;19xx年8月被调入启明支行储蓄科，先后从事计算机管理、外勤、美工等工作;19xx年5月，被任命为启明支行科技科副科长，主持科里工作;19xx年4月，被任命为启明支行营业部副主任;20xx年4月，任启明支行营业部主任;20xx年7月至今任启明支行办公室主任，兼启明支行党支部书记、党委委员、行长助理等职。

　　参加工作25年来，我勤奋敬业，锐意进取，在领导和同志们的帮助下，取得了一个又一个好成绩。特别是自20xx年我担任支行办公室主任以来，面临着新的课题，新的挑战，我不等不靠，以积极的心态投入到办公室工作中来。我积极协助行长制定了本行的工作计划，使各项工作得以推进和落实，我编纂了《绩效考核办法》、《员工轮岗换岗管理办法》、《各部门岗位责任制》、《违规违纪员工处罚管理规定》等规章制度，并负责落实执行，使支行走上了规范化、科学化的管理轨道。出台了《行政印章管理制度》(请客户根据自己的情况进行修改)，对历史沉积的印章进行清理，使行政印章步入规范化管理轨道。我还主抓了支行监控系统从模拟信号到数字监控系统改造、110报警系统和金库指纹鉴别系统的建设，提升了支行安全防范手段;我还发明了二线人员轮流押运库款办法，解决了支行多年的双人押运、枪弹分管问题，减少了安全隐患。在支行领导的支持下，我率先开展了二级分行之间员工的学习交流活动，提高了员工的工作技能，开阔了员工视野，取得了较好的成绩。一份耕耘，一份收获。20xx年度我的考核成绩为“良好”，20xx年度考核成绩为“优秀”，20xx年度考核成绩为“良好”， 20xx年我被支行授予“优秀共产党员”荣誉称号。

　　三、竞聘优势和条件：

　　1、具有一定的政治素质和个人修养。

　　我在银行战线上工作已经整整25年了。在这25年的工作生涯中，我时刻注重加强自身政治修养，做事坚持原则，思想进步，生活作风正派，工作遵纪守法，深受行领导和同事们的信任。此外，我还认真学习和领会国家关于银行业发展的路线、方针和政策，增强了金融工作者的使命感和责任感，牢固树立了金融工作者的形象，自觉履行一名共产党员的义务，努力使自己在思想上和行动与党中央和行党组保持高度一致。

　　2、具有比较全面的专业理论知识。

　　自参加工作后，我一直就没有停止过学习。1987年，我考入工商银行金融管理干部学院，进行了两年的金融大专班学习，1996年，我考入中央党校，进行了两年的经济管理本科班学习， 20xx年，我参加了研究生本科班的学习。这么多年系统的学历教育和金融生涯，使我具备了一定的经济金融理论知识，比较全面地了解和掌握了经济、金融、法律知识，熟悉银行相关业务的操作流程，对新知识、新业务的认知和接受理解力较强，同时也造就和培养了现代商业银行的经营管理理念，这些为我继续做好下一步工作提供了可靠的保障。

　　3、具有比较丰富的银行工作经验。

　　从参加工作那时起，我就工作在金融系统。25个寒来暑往，25次花开花谢，使我对银行的各种业务及业务流程都有了较为深入的了解和认识，并在实践中积累了丰富的银行工作经验。在具体的工作中，无论遇到什么疑难棘手问题，我都能够运用自己所掌握的知识和技能，做出及时、妥善、合理的处理。我想，丰富的工作经验是做好工作必不可少的。

　　4、具有较强的组织、沟通、协调及管理能力。

　　我有近20年的银行基层领导的经历，先后担任过储蓄所主任、支行科技科副科长、营业部主任、办公室主任、行长助理等职务。不同的领导岗位和不同的工作经历，锻炼了我较强的协调、组织、沟通与管理能力，使自己初步具备了一个领导所必须具备的基本素质。此外，我还具有全局意识，喜欢看一些管理方面的书，崇尚现代管理理念，我相信这些对我做好以后的工作将大有裨益。

　　四、工作设想：

　　如果组织和领导信任我，让我走上支行副行长的领导岗位，我将在支行行长的带领下，积极搞好支行内部管理，练好基本功，唱好重头戏，走好关键棋，简单来讲我将做好四个到位：

　　1、摆正位置，转变角色到位。

　　作为一名支行副行长，既是支行行长的“二传手”，又是分管工作的“主攻手”。工作中，我将全面落实科学发展观，认真贯彻执行总、分行的经营策略、思路和各项规章制度，协助行长组织制定本行工作计划，保证经营目标的实现和工作任务的完成。同时，做好分管业务工作的组织推动、业务指导、监督检查和内控管理工作，我将根据本行经营发展目标和上级行专项考核指标，结合本行实际组织开展业务经营活动，逐步强化资本、风险和成本约束，切实有效的防范和控制经营风险，提高经营管理效率。

　　2、提高竞争意识，抓好营销到位。

　　随着邮政储蓄银行的建立，我行的竞争也将变得激烈。为此，我将根据市场经济学的“二八”法则和第七支行的地域特点，组建一支特别能战斗的客户经理队伍，密切关注动向，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，并以各种金融产品为手段，为不同的客户“量体裁衣”，全面做好营销工作，力争保持我行的主导地位。

　　3、创立品牌，优化服务到位。

　　近年来，由于种种原因，我行与军队基地的关系有些淡化。我上任后，将充分发挥我是马兰的子女，熟悉马兰基地经济环境和干部战士的优势，采取如下工作，加强服务，拉近关系，增进鱼水情：一是加强与有关首长的友好协作关系;二是加强与主要服务管理机关、基地财务处以及各个团站单位的友好协作关系;三是提供优质的服务，加强业务的协调发展。

　　此外我还将完善服务功能，在服务上做文章，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感。注重对大客户的服务工作，尤其是要注重细节，把差别服务做细做实，使大客户切实感受到“一对一”个性化、亲情化服务的方便和尊贵，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务的方法，并通过记录大户资金和个人生活台帐，经常性地走访，适时送上一份温馨的关怀和祝福，使第七支行的服务更加人性化。

　　4、强化管理，提高素质到位。

　　工作中，我将在原来基础上继续规范工作流程，健全管理营销体系，建立行之有效的制度，提升管理水平，做好业务的衔接，保证员工思想、内控、客户和业务的稳定。要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”的支行，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，努力创造有利于改革发展的和谐环境，建设“和谐银行”。

　　风月有情时光荏苒，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、各位评委和全体同事们的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力，在新的工作岗位上发奋图强，锐意进取，使我们的支行“百尺竿头，更进一步”!

**银行竞聘演讲稿范文 篇5**

　　一、竞聘演讲辞的主要特点

　　1、目标的明确性

　　一般说来，在竞聘演讲时，竞聘者向竞聘的评审人员及听众一要讲清自己的应聘优势，突出自己的优势，并且这种优点来足以完成应承担的任务和工作;二是要回答“若在其位，如何谋其政”的问题。要在有限的竞聘答辩时间里面完成这些工作，演讲的一般内容应始终围绕某个目标——岗位职务工作进行，做到目标明确，语不离宗，不可开口千言，离题万里。

　　2、内容的竞争性

　　竞聘演讲的整个过程，其实是候选人中就未来实行的工作目标、施政构想、执行方案进行对比的过程。竞聘除了一些较为基本的素质条件之外，实际上更重要的是施政目标与施政措施的竞争。写作时应在此处压倒对方，只有具备了明确、先进的施政目标，且有切实可行的施政措施来保证，才会取得竞争的成功。

　　3、演讲的技巧性

　　竞聘演讲是演讲的一种，也存在演讲技巧问题。它除了要求演讲者具备良好的心理素质和较强的语言表达能力外，还应当充分考虑竞争对手、听众的心态、临场状况等多种因素，用据理力争的方式，巧妙地说明“他不行，我行”，或“他行，我更行”。当然自我推销要有艺术性，切忌为了竞争而贬低对手，所遵循的原则是“唯真唯实，具体可信”。

　　二、竞聘演讲辞的基本写法

　　竞聘演讲由于要考虑多种临场因素与竞争对象，它的结构就必须灵活多样，但就其基本内容而言，仍可分为以下几个部分：

　　1.标题

　　竞聘演讲辞的标题有三种写法。一种是文种标题法，即只标“竞聘演讲辞”;一种是公文标题法，由竞聘人和文种构成或竞聘职务和文种构成，如《关于竞聘××公司经理的演讲》;还有一种是文章标题法，可用单行标题拟制，也可采用正副标题形式，如：《让收音机制造厂腾飞起来——关于竞聘收音机制造厂厂长的演讲》。

　　2.称谓

　　即对评委或听众的称呼。一般用“各位评委”“各位听众”即可。

　　3.正文

　　(1)开头。为制造友善、和谐的气氛，开篇应以“感谢给我这样的机会让我参加答辩”“恳请评委及与会同志指教”等礼节性致谢词导入正题。紧接着阐明自己发表竞聘演讲的理由。开头应写得自然真切，干净利落。

　　(2)主体。这是全文的重点和核心。应围绕以下几个方面展开：

　　a.介绍个人简历。可分两个层次：一层简明介绍竞聘者的自然情况，使评委明了竞聘者的基本条件;第二层紧接第一层对自己与竞聘岗位有联系的工作经历、资历做出系统、翔实的说明，便于评审者比较与选择。

　　b.摆出竞聘条件。竞聘条件包括政治素质、政策水平、管理能力、业务能力以及才、学、胆、识等各方面的条件。竞聘条件是决定竞聘者是否被聘任的重要因素之一，应该重点强调。但切忌夸夸其谈，应多用事实说话，“事实胜于雄辩”。可以结合自己前一时期的工作来写，如自己曾做过什么相关的工作，效果如何。从中展露出自己的水平、能力、知识和才华。采取引而不发的办法，通过这些事实，让评委及听众自然而然地得出肯定的结论。

　　c.提出施政目标、施政构想、施政方案。这部分是竞聘者假设已被聘任后，对应聘岗位所提出的目标及实现的具体措施。选招、选聘单位除了看竞聘人基本素质条件之外，还要考虑竞招、竞聘的施政目标和施政措施。演讲者应鲜明突出地提出自己的施政目标和施政措施。这些目标和措施既要适应总体形势，又要体现部门特点。基本目标要具有客观性、明确性和先进性。要定性定量相结合，能量化的尽量量化，以便评委进行比较、评估。目标还应围绕人们对竞聘岗位较为关注的焦点、难点重点提出。基本目标必须有切实可行的措施作保证。因此，保证措施十分重要。措施必须针对目标来制定，要明确具体，有可操作性，且密切联系岗位实际，从岗位工作出发。

　　第三，能适应组织部紧张的工作节奏。大家都知道，组织工作事无巨细，十分繁忙，经常加班加点，有时甚至通宵达旦，但我从没有叫过一声苦，喊过一声累，不管领导和组织交给什么样的任务，从不讲价钱，兢兢业业，一丝不苟认真完成。

　　香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，而是喜欢“小材大用”。因为“大材小用”纯属浪费，“量才适用”容易让人自满、使人懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。如果各位领导、各位同事给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，不负众望，紧紧围绕我部的中心工作，按照“政治坚强，作风正派，业务精通，工作出色”的要求，理清思路，勤奋工作，全力以赴抓好科室和个人自身建设。

　　一是加强学习，熟悉情况，尽快实现角色转变。

　　二是扎实工作，锐意进取，努力开创工作新局面。

　　三是严格管理，加强团结，营造和谐的工作氛围。

　　四是严以律己，谦虚待人，树立良好外部形象。

　　各位领导，同志们，勤恳奉献的你们，让我学会了如何做事业;公正而有责任感的你们，让我懂得了要堂堂正正做人。我不敢用谎言去赚起一份信任，因为时间会把我还原，我不敢用短暂的热情和冲动来表现一时的自我，因为生生不息的组织事业需要浇注永恒的心血。我将用青春与活力弹奏起“创先争优”的交响，用智慧与能力描绘出锦绣的前景。我认为我们每个参与竞争上岗的人都拥有了一次宝贵的人生经历，我们的生命将因此而更加绚烂。奥林匹克运动有一句口号，“参与即是胜利”。因此，胜利属于我们每一个人。

　　“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”最后，我以一幅对联来结束演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“与时俱进”。不管结果怎样，今后，我将一如既住的勤奋学习，努力工作。

　　谢谢大家!

**银行竞聘演讲稿范文 篇6**

　　各位领导、同志们：

　　大家好！我首先感谢领导、同志们的信任和支持，给我这个机会参加本次竞聘演讲。

　　我叫，现年\*\*岁，中国共产党，大学本科学历，今天我竞聘的岗位是信用社主任，我之所以竞聘这个职位，是因为我具备以下优势：

　　一、我思想纯洁，政治进步，具有牢固的专业思想和扎实的专业基础。“明明白白做人，勤勤恳恳做事”是我的人生信条，工作中我正确贯彻执行党和国家的路线、方针、政策以及金融法律法规，坚持原则，具有强烈的社会忧患意识和强烈的事业心、责任感，抓住一切机会进行专业知识的学习与业务技能的训练。

　　三、我工作勤奋务实，具有较强的组织管理能力、协调能力和开拓创新精神。在校期间我一直担任学生干部，进入大学通过竞聘担任了团委办公室主任、系学生会主席、院报记者等多种工作职务，也曾经多次荣获市、县级“优秀团干”和“优秀学生干部”等殊荣，这样的经历让我积累了一定的社会工作经验，在很大程度上锻炼了我多方面的胆识和能力。走上工作岗位以后，我工作兢兢业业，任劳任怨，充分利用一切可以利用的机会锻炼自己的各种能力，并有意识地培养自己的开拓创新精神。几年来我的进步和成绩是大家有目共睹的，但是，成绩只能代表过去，而学历也不能证明一切。如果大家给我机会，我一定会用我的年轻、健康和激情，去挑战我所热爱的岗位和职业，在比较熟悉本社业务状况和辖区社会环境的\'基础上，坚持“以人为本，强化管理，从严治社，调整结构，突出支农，防化风险，扭亏增盈”的指导思想，以服务“三农”为宗旨，努力实现利润最大化。各位领导、同志们，假如我能竞聘上岗，我一定会虚心听取、采纳大家的意见和建议，竭尽全力地实现我的工作目标，假如我没能竞聘上岗，那说明我离组织的要求还有差距，我会服从组织调配，并且只争朝夕、倍加努力的工作，为信合事业明天的辉煌与灿烂奉献自己的青春和热血！

　　谢谢大家！

**银行竞聘演讲稿范文 篇7**

　　尊敬的各位领导、评委、同志们：

　　大家好！

　　美国政治家富兰克林有句名言：推动你的事业，而不要让你的事业推动你。今天，我正是为继续推动我无比热爱的金融事业而来。能够亲身参与我们银行支行副行长一职的公开竞聘，我感到非常幸运和激动。借此机会，感谢银行分行为我提供这样一个展示自我的机会，感谢多年来各位领导和同事对我工作的关心、支持和帮助。

　　我叫，今年岁，中共党员，本科在读，从事银行工作已有个年头了。原任银行分行市区行客户经理，现竞蚜银行支副行长一职。下面我介绍一下自己的基本情况：

　　我年从部队退伍后，进入县支行分理处，先后从事过会计、信贷、行政文秘等工作，我虽然只有高中学历，但一直坚持自学，从年开始读大学专业的本科函授，年即加入光荣的中国共产党。自加入银行以来，我勤勤恳恳，兢兢业业，多次被评为先进个人。是银行给了我成长和成功的舞台，我也愿意为银行的发展奋斗终身！

　　我竞聘的岗位是副行长，副行长是行长的亲密助手和合作伙伴。其主要职责是：协助行长履行管理职能，辅助决策，参与决策。协助行长处理好日常事务，当好行长的参谋与助手。俗话说：打铁还需自身硬，竞聘副行长的职务，就要副行长的经验、素质和才能。我竞聘这个职位具有诸多优势：

　　一是我具有诚实正直的人品和良好的思想品德修养。在工作中我一直把爱岗敬业、开拓进缺作为自己的座右铭，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，领导和同事们的支持、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，谦让容人的做人风格。

　　二是具备较强的工作能力和管理能力。参加工作十多年来，我先后从事过出纳、储蓄、会计、客户经理等工作，每一个岗位，每一种经历都使我受益匪浅，我的工作能力得到了不断的提高。特别是担任客户经理以来，我积累了较丰富的管理经验，具有较强的组织能力、管理能力、沟通协调能力。借此机会，向所有关心、支持我成长的领导和同事，表示衷心感谢！

　　三是勤奋好学，业务方面有股钻劲。在长期的银行工作中，我从事过多岗位的工作锻炼，无论是在业务学习中，还是在业务治理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向领导学习，向专业人士学习，向同行学习，向实践学习，不给自己留疑问。我是军人出身，刚参加工作时，我从基础的点钞、打算盘学起，三个月内从一个门外汉变成了多面手，熟练掌握了会计、信贷等岗位的各项规章制度和业务流程。除了函授课程，闲暇之余，我还积极自学，不断为自己充电，使自己在长期的业务工作中积累了一套较为成熟的工作思路和方法，在治理和改革中也有自己的见解和方法；

　　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，更有各位同仁和下属的默默奉献。我想，副行长不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我会继续在新的岗位上为银行做出更大贡献。具体我将在以下几个方面做好我的工作：

　　一是鼎力协助行长，做好助手和参谋。要认清角色、摆正位置；胸怀全局、当好参谋；服从领导，当好助手。要行权不越权，服从不盲从，到位不越位，补台不拆台，做到上为领导分忧，下为群众服务。作为副行长，我一定会团结同志，倾听大家的呼声，多作调查研究，及时准确地掌握全行各方面工作动态，及时向行领导反馈各方面的信息，增强工作的预见性。同时，具有全局观念，能够站在支行整体工作的角度看问题、想问题，从大处着眼、小处着手，做好分内的每项工作。

　　二是大力拓宽业务，促进有效发展。发展才是硬道理。认真贯彻落实国家调控措施和支持三农的政策，把工作重点放在业务拓宽，加强对银行金融政策的宣传力度，维护好现有的优质客户，充分利用现有的资源，加大对外宣传力度，大力推行客户营销战略，充分挖掘潜在的客户资源。针对不同企业客户提供差别服务，站在客户的角度为其提供方便。现有市场寸土不让，潜在市场寸土必争。总之，要充分挖掘我行的潜力和优势，争取在吸收存款，发放贷款和银行中间业务方面能够遍地开花，齐头猛进。

　　三是加强员工队伍建设，提高职工的凝聚力和向心力。我认为：作为支行副行长，除了要发展业务，还应该带好队伍，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间。首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在单位营造一种轻松、和-谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在组织技能、金融产品和营销技能上给予帮助和提高，在部门形成良好的学习氛围。同时加强部室之间的沟通与协作，增强职工的凝聚力、向心力和团队协作精神，增强职工集体荣誉感和自豪感，把全行职工紧密的团结在一起，在支行领导班子的带领下朝一个共同方向奋斗。

　　成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力和责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在副行长的岗位上做出更大的成绩。竞争上岗，有上有下，无论上下，我都将一如既往地勤奋学习、努力工作。最后我想说：你选择了我，我选择了你，给我一个机会，还您一个惊喜，让我们一起风雨兼程，共同进步。

**银行竞聘演讲稿范文 篇8**

　　各位领导早上好，我叫\*，20xx年毕业于浙江万里学院电子信息专业，我来自汀田分理处。首先感谢行党委为我提供了一次展现自我的机会。客户经理是一份富于挑战性的职业，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实银行自身效益的最大化。我希望通过客户经理岗位，能不断提高我综合业务能力和营销能力。年轻人是农行的未来，农行要发展，需要每一位热血青年奋发向上。虽然说入行三年了，我一直从事临柜工作，但我在入行时就给自己制定了目标，要成为一位出色的客户经理。因此，我也一直为此目标准备着，平时我努力学习，取得了信贷和理财上岗证，积极参加行里的各种信贷和理财比赛，并在20xx年获得了市支行个人理财第一名，和个人贷款第六名的好成绩。

　　在客户维护方面，我平时协助所主任维护客户资料，建立客户存款，联系方式等台帐，通过这几年临柜服务有了自己的客户圈，和客户有了融洽的关系，许多客户认定我办理业务。在营销方面，我也积极发掘自己的潜质,从共营销了金穗通7，电话银行2，网上银行2，贷记卡也成功营销了12张，在这次9月份低利用自己的关系网成功营销了13存款，为所里贡献了一份力量。假如我有机会从事客户经理这个岗位，也从以下五点开展工作：

　　一，充分利用crm系统，分析客户结构，信息，特点，维护好自己管制的客户，能够有效的跟客户沟通和了解。

　　二，对待客户要做到四个方面，诚信，细致，勤奋，创新。诚信就是基石，与客户沟通的有效桥梁，细致入微捕捉蕴藏在事物背后的新商机，勤奋刻苦在激烈的商战中抢占先机，创新将新的营销理念和服务方式有效的结合起来，最大限度的满足客户日益提高的服务要求。

　　三，要充分利用自己的三缘关系，在这次9月份的营销存款，就一次很好的资源利用。

　　四，切实防范信贷风险，防范信贷风险关键是做到两点，一是做好第一还款来源的调查，通过各种渠道了解借款人人品，信用，资金实力，还款来源。二是确保第二还款来源的充足，调查客户第二还款来源的真实性，合法性，及是否足值。

　　五，合法经营，合规办事，不拿原则做交换，把好廉正关。因信贷资源是稀缺性资源，某些客户为达到自己的目的，会不择手段，做为一名客户经理要立场坚定。

　　最后，我已具备这方面的潜质，希望各位领导给我一次机会，我会用十二分的激情与冲劲去开展客户经理工作。

　　谢谢大家。

**银行竞聘演讲稿范文 篇9**

　　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!

**银行竞聘演讲稿范文 篇10**

　　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。

　　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!

**银行竞聘演讲稿范文 篇11**

　　大家好！

　　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”。

　　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、演讲稿勤于思考，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

**银行竞聘演讲稿范文 篇12**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　你们好！

　　我非常感谢行领导为我们提供了一个参与公平竞争，充分展示自我的舞台。同时，也对各位领导和同事们对我一贯的关心、支持和帮助，表示最诚挚的谢意！

　　参加工作xx年来，我一方面虚心向老同志请教会出基本知识和业务技能，一方面自学了银行业务书籍，逐步熟悉和掌握了会出基本知识、内部业务和内控管理要领，提高了自己的政治素质和业务水平，拥有了为客户提供优质高效快捷服务的本领和技能。二是有较为丰富的实践经验。xx年的营业网点前台工作经历，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。

　　假若我能够竞聘上岗，我的目标是：争取内部工作质量进入全县前x名。一是努力学习各种新知识，适应形势发展的需要，全面提高自身素质。二是履行职责，不断强化决策管理，规范操作，防范操作风险，确保会计业务的正常开展。三是拓展服务理念，打造优质服务品牌。

　　谢谢大家！

**银行竞聘演讲稿范文 篇13**

　　各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　此刻，很激动，这是一个充满竞争的平台，是实力与能力较量的平台，可以说是今天我们的竞聘者针锋相对，一较高下，这对任何人来说都是一个挑战自己，展现自己的大好机遇，我倍加珍惜。根据竞职方案的要求，我参与竞职的岗位是我支行行长一职。

　　经过自身综合权衡和分析，认为自己有以下竞职优势：

　　一是丰富的工作经验让我对今天的竞职倍感自信，参加工作以来，先后担任过诸蓄员、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。提升了我多方位的工作能力，工作当中，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。二是对任何一份工作我都有自己的“闯劲”，忠诚是我的工作原则，求真务实是我的工作原则，在工作面前，我愿意冲在前面，在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是在业务知识的学习方面有股”钻劲“。

　　员工与领导之间需要足够的沟通与交流，了解他们所想、所需、所求，以诚心换得员工爱心，这样才能增强彼此之间的理解，尊重和信任，也能更好的促进各项政策措施的实施。其次，尊重员工的人格，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，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。最 后要坚持自己的用人原则，坚持用工作成绩来衡量员工的工作能力，给予平等的晋升机会。

　　以上就是我针对竞争行长一职所做的竞职报告，只要今天我能得到大家的支持和帮助，成功竞职，我会卖力工作，与我行员工一起创造我支行的辉煌业绩，假如今天竞职失利，我会深刻反省自己，找出不足，做好准备，迎接下一次组织的检验！

　　我的竞聘报告如上所述，谢谢大家！

**银行竞聘演讲稿范文 篇14**

　　尊敬的各位领导、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20\_年度先进个人。我自认有能力有条件竞聘\_\_支行副行长一职。

　　一、参加本次竞聘的原因

　　首先，源于自己价值的实现。“不想当将军的士兵不是好士兵”，我从事储蓄工作已有10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，二级支行副行长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，但我在千山路支行工作已近10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。

　　二、参加本次竞聘所具备的优势

　　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10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。我用自己的行动得到了大家的认可，连续三年被评为业务标兵，20\_年被评为先进个人。这些荣誉是大家给我的，它反应了大家对我的信任，相信这份信任将会成为我顺利开展工作的有力保障。

　　三、对今后工作的设想

　　如果我竞聘成功了，我今后的工作任务就是如何作好支行长的助手，协助他把支行的各项工作做得更好。

　　(一)发挥自身优势，提高储蓄工作质量。

　　储蓄客户不同于对公客户，他与银行之间不存在其他关系，就是单纯的债权债务关系，那么如何让客户在林林总总的银行中选择我们就是我们应考虑的问题。我们不排除其他因素的存在，但服务质量的好坏绝对是老百姓最先考虑的因素。所以，提高储蓄存款的最有效途径就是为客户提供满意的服务，是能够针对不同的客户提供个性化的服务。以前我们帮助老人写凭条，不厌其烦地与聋哑人进行手势交流就是最为简单的个性化服务，都收到了很好的效果。当然，我们现在没有条件提供更进一步的个性化服务，但至少，我们应该为客户提供周到、温馨的服务，真正作到将心比心，用真心的服务换取客户的忠诚。为此，我将协助支行长，一方面加强储蓄人员的思想教育工作，树立端正的服务态度;另一方面，加强业务学习和交流，提高业务能力，为客户提供准确、快捷的服务。总之，我们将尽力保持储蓄存款的稳定。

　　(二)协助支行长作好吸存工作

　　今年，\_\_支行的存款任务是\_\_亿元，对于我们来说，这是一个新的挑战。近年来，\_\_支行存款的增长完全是职工吸存工作的成果，若完全依赖以往的吸存思路恐怕很难保证存款任务的顺利完成。只有广开思路，真正能走出亲戚朋友的圈子，走出银行柜台，才能使存款额有质的飞跃。所以，在今后的工作中，我将协助支行长一方面作好现有大客户跟踪走访工作，达到稳定现有客户，保证现有对公存款的相对稳定;另一方面，调动全体员工的积极性，通过各种渠道收集存款信息，不断发掘市场潜力，开发优质客户，把吸存工作真正做大。

　　另外，我将会加强业务学习，特别是会计业务知识，使自己能够成为一个业务全面，能力强的领导的好帮手。

　　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。

**银行竞聘演讲稿范文 篇15**

　　尊敬的各位领导、评委、同事们：

　　大家好!

　　今日我站在了银行副科级干部竞聘的竞技场上，理解中支党委的考验和评价。此时此刻，我强烈感受到了中支党委深化人事制度改革、加强干部队伍建设的深谋远虑，亲身领悟到了中支党委创新用人机制、变伯乐相马为赛场选马的高瞻远瞩。

　　再简单的介绍一下我个人基本情景，下头。好让大家对我有一个更加全面的认识和了解。今年岁，中共党员，经济师职称，先后从事过储蓄员、会计员、微机管理员岗位等工作。工作以来我深知，一份耕耘，一份收获。所以我总是勤勤恳恳，有一份力出一份力的努力工作。

　　今日竞聘的岗位是银行中层副科级干部。

　　这个世界上，著名英国剧作家萧伯纳曾说过。取得胜利的人是那些努力寻找机会的人，如果找不到机会，就去创造机会。今日我正是为了发明机会而来。

　　人们常说，机遇往往垂青于有所准备的人，此次参加竞聘，我认为我有以下几点优势：

　　优势一是我思想提高，具有必须的个人素养。

　　我从小理解了良好的传统教育，培养造就了自我光明磊落、有正义感、银行岗位竞聘报告乐于助人、吃苦耐劳的品德。参加工作以来，使我构成了办事讲求原则，恪守纪律，严谨朴实，团结协作的工作作风，能够做到在思想上和行动上与组织和领导坚持高度一致。

　　优势二是我具有严谨细致、扎实高效的工作作风。

　　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和不断适应新环境的本事。同时，在银行工作的这些年来，也造就了我勇于承担职责，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好中层干部的工作供给了可靠保障。

　　优势三是我业务本事较强，具有丰富的工作经验。

　　工作以来，我先后从事过很多工作，不一样的岗位工作锻炼了我不一样的本事，也使我积累了必须的工作经验，异常是上，我进取拓展业务，扎实工作，取得了必须的成绩，得到大家的认可。与此同时，我还主持过银行科技工作的管理，参加过办公自动化系统的开发及计算机综合业务系统的开发工作，并主持银行岗位竞聘设计了其中的数据移行程序，受过了全市的通报表彰。

　　此外，我年富力强，精力旺盛，具有创新精神，具有真诚、随和、宽容、进取、乐观的态度，还具有较强的沟通、组织与协调本事。这些都是做好中层干部不可缺少的。

　　各位领导、各位评委，古人云：“不能够一时之得意，而自夸其能，亦不能够一时之失意，而自坠其志。”此次竞聘，无论成功与否，我仍将以这句自勉，一如既往的努力工作!如果我竞聘成功，我将做到以下几点：

　　第一，摆正心态，服从组织安排。中层干部是银行的重要组成部分，他必须服从组织安排，切实做好表率，以良好的心态和扎扎实实的作风努力工作。如果竞聘成功，我将会进取服从组织安排，努力提高思想政治素质，进取参加党的路线、方针、政策培训等的理论培训。总之，我要一个进取乐观的心态应对组织的一切安排。

　　第二，真诚讲团结，协助领导做好工作。多年的工作经正科级管理岗位竞聘报告验告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好领导的助手，摆正自我的位置，服从领导的安排。我将在上级领导的指导下开展工作，进取配合领导管理好各部门。我将结合分管的工作，开展调查研究，总结点滴经验，做好信息反馈，向领导提出提议和设想。在工作范围内，我将切实履行指导、协调、监督、服务等职能。在生活中，多关心、理解和支持同事，在工作中，互相支持配合，团结他们一齐完成领导交办的各项工作任务。

　　第三，加强学习，努力把自我培养成综合型人才。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，不断提高工作本事，增强自身综合素质，在所从事的工作中，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。

　　古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球支起”，这是对生活的自信;而我此刻要说：“给我一个机会，我会干出我的光彩”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。我也深深地明白：此次竞级意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来应对。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上!

**银行竞聘演讲稿范文 篇16**

　　各位领导，各位同事：

　　大家好!感谢支行领导创造了这次公平竞争的机会!它可以使年轻干部脱颖而出，营造一种奋发学习，勇于向上的企业文化氛围。按照支行营业管理部竟聘方案，我竞聘营业管理部经理职务。

　　下面从四个方面向各位评委和代表陈述我的竟职报告：

　　我现年岁，(……个人介绍，工作经历)

　　(一)够严格要求自己，恪尽职守。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，全身心的投入。(……所获荣誉)。

　　(二)我始终认为，干好事业靠的是忠于事业，靠的是一丝不苟的责任心，并能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。任营业部副经理主管个人金融工作以来，个人金融各项指标都牵动着我的心，想方设法调动网点和员工的积极性，付出了一定的劳动，取得了较好的成绩。(……所取得的业绩)。

　　(三)能够团结同志，与人共事，比较理解人、关爱人、包容人。善于协调关系，增强凝聚力。具有调查，分析，研究能力，所写稿件曾被各级行网讯采用过。

　　(四)我深知银行工作的政策性、法规性比较强，既要努力发展、开拓业务，又要依法合格经营。

　　(五)我有三年的营业部工作经验，熟悉营业管理部的各方面优势和薄弱环节。

　　三，任职后的打算

　　如果得到各位领导和同事的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，认真履行职责。

　　(一)提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。对客户必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心，要教育员工熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立工行的良好形象。只有这样才能为各项业务的营销工作打下良好的基础。

　　(二)正视薄弱环节，迎难而上。鉴于今年绩效工资考核的变化，激励约束机制将有所减弱，这将给管理上带来一定的难度。我认为如何发展团队精神，使整个团体具有高度的责任感，使命感和自我牺牲精神将是管理工作的重点和难点。除做好思想教育工作外，要在服务、纪律、卫生、风险防范上制订切实可行的管理办法，注重制度创新，以制度促管理，以管理促经营。

　　(三)把发展作为主题，全面确定营业管理部的经营指标，并将指标目标化。要重点抓好营销工作。各项业务特别是个人金融。

　　我的演讲完毕，谢谢大家。

**银行竞聘演讲稿范文 篇17**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　你们好！

　　我叫，今天，我参与竞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xx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，也感到了舜井工行明天无限的生机与活力。

　　我x年毕业于，后来参加本科自学并顺利毕业，x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，但更多的是工行这片沃土培养和锻炼了我。

　　目前，工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，工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，我参加这次竞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。

　　工行兴盛，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、积极为工行的发展做贡献。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，共同为工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!

**银行竞聘演讲稿范文 篇18**

　　尊敬的各位评委、各位领导、同志们：

　　大家好！

　　能站在这个竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我几年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分荣幸！我要竞聘的职位是个人银行部经理。下面，我向各位做简短的自我介绍：

　　我叫，现任职务为东湖支行个银部经理。我1994年进入本行工作，先后从事过出纳、储蓄、会计，综合会计，信贷部内勤、信贷科副科长，客户部副经理，个人银行部经理等工作。回首过去的十几年，在单位领导和同仁们的支持和帮助下，我从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的负责人。面对竞聘个银部经理，我想自身具有如下优势：

　　一是具有勇挑重担的信心。今天，我鼓足勇气参加这次竞聘，是因为热爱这项工作，更重要的是我有做好这项工作的信心。20\_\_年是东湖支行个贷业务取得突破性进展的一年。回顾东湖支行的个贷业务发展历程，从20\_\_年末20\_\_余万元到20\_\_年6000余万元，发展到20\_\_年末9150万元，在20\_\_年末个贷余额达27438万元，较上年增长18000多万元，超计划11300多万元。这其中饱含着我的心血，更是个银部全体同事齐心协力和行领导大力支持的结果。如果组织上把这项重任交给我，我将始终保持高度的责任感，坚强的事业心，努力战胜困难，竭力完成各项工作任务，让领导放心，同事满意。

　　二是作为部门负责人能以身作则、吃苦耐劳无私奉献。对于做销售的人来说，必须具备吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，因为销售人员要经常外出拜访，不管天晴下雨都一样，作为个人银行部经理更要对本行的各种产品了解，并要做好充分的市场调查，然后才能具体展开工作，铺货速度要快，要和那些还没有出现竞争对手的客户搞好关系，和客户熟悉，这一点很重要，在现在行业中，无论是哪个行业的销售，其实都是在销售自己的人际关系，因此和客户、潜在客户搞好关系实际就是在建立自己的关系网，在销售中可以利用关系网，采取“以点照面、以面带点”的销售策略，让自己在竞争中拥有独特的位置。

　　三是具有丰富的专业知识。在多年的工作中，我始终不忘充实自己，坚持在实践中学习、学习中实践，不断完善自我。20\_\_年我通过了总行组织的信贷从业人员资格考试，并获得了全国的银行业从业人员资格认证考试《公共基础》和《个人理财》两个证书。从20\_\_年从事个贷工作以来，我积累了许多工作经验，这些都有利于今后工作的展开。我相信这是我竞争个人银行部经理的最大优势，使我能更快、更好地发挥个人特长，顺利地开展工作。

　　假如我竞聘成功了，我将会从平时的工作态度及工作质量开始以优异的工作成绩向领导和同事交一份满意的答卷。

　　一、找准定位，做好本职工作。

　　我想做为个银部经理关键是要找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓含糊。善于和敢于承担责任，推动工作。用全新的经营理念，简化办事程序，真正让领导放心、全体同事顺心。用自己对事业的热爱和忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、来提升本行的形象。

　　二、树立全局观念，全面发展个人业务。

　　鉴于东湖支行的客观实际，一方面我将始终抓住个贷业务的优势不放松，依靠个贷余额的增长，带来效益的增长。另一方面，树立连锁营销的理念。对于个贷客户，不仅仅是做个贷一块，还要带动银行卡的发卡量、POS消费额的增长，短信业务的联动和网银业务的宣传。不断提升服务层次，扩大服务范围，依托优质客户，推动保险和理财产品的销售，为客户提供一站式服务，为我行带来一系列经济效益。

　　三、提高认识，重视服务。

　　作为一名销售经理，要清楚地认识到服务的重要性，因为我们所销售的不仅仅是公司的物业，更重要的是我们在销售服务，我们要服务自己的每一位客户，多与顾客沟通，了解客户所需情况，对于所发现的问题要勤于动手记录，利上晚上休息时间将收集到的问题进行归纳总结，想出最好的解决办法，给客户以最圆满的答复。

　　四、加强团队建设，增强凝聚力。

　　打造一支业务过硬，专业过关，服务到位的充满活力的个人银行部队伍。一是加强思想引导。定期开展思想动态分析，通过员工反映、部门分析、进一步了解员工所思所想，把思想政治工作与各类教育有机融合起来，引导和帮助各级管理者及广大员工牢固树立股东意识、公司市值意识，牢固确立执行意识和程序至上意识，树立诚实守信、服务优良、行为规范、追求卓越的现代商业银行的形象。二是积极构建学习文化。抓住班前班后、周末等空闲时间，组织员工学业务、学法规、学文化、学技能，积极搞好员工业务技术培训。三是营造和谐管理环境。在新的机遇和挑战环境中，要提升全行的整体实力和竞争力，促进经营模式和增长方式的有效转变，必须广开言路、群策群力，充分发挥广大员工参与民主管理的主人翁地位和作用。四是强化“唯客户、唯市场”的经营理念。该行不断培养和教育员工从内心深处认同客户至上的服务理念，将以客户为中心的服务理念贯穿于日常工作的点滴之中，一切服务活动都要以客户的要求为始点，以客户的满意为终点。

　　说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们东湖支行未来更加美好的明天！

　　谢谢大家！

**银行竞聘演讲稿范文 篇19**

　　您好！

　　我进入到银行已经有将近五年的时间，在这段时间里，我从一个普通的小职员，一步步走到了现在，对于银行我了解的非常透彻，对于自己的工作也都一直作恶很不多。

　　我不是一个骄傲的人，我同样不是一个愿意认输的人，在打的困难在我的面前我都愿意的超越，因为自己站的高度不够不是我想要的，我需要一直前进，一直都朝着一个好的地方发展。当我得知有这次竞聘机会，我主动站在了这个竞聘讲台上，不为其他，只希望我能够为了我们银行发展上出更大的力。

　　我在工作中大家都有目共睹，对我的付出也都了解，我清楚，现在到这里不是来证明自己的资历有多深而是要证明我自己的能力，既然我觉得我自己的能力能够担当这个敬礼的职位我愿意与大家竞争，我一直都是大堂副经理，在前经理的手下工作了这么多年我已经有了更多的经验，毕竟在他们的手中，学到了很多，也得到了更多着对我以后的工作作用很大，我相信今后我能够够做好经理的职责。

　　藏锋不是我的作风，有能力就必须要承担起更大的责任，有担当的人才会走得更远，机会是掌握在手中，但是也同样需要再做的所有人给我支持，我对于自己的工作，对于自己的责任我都一直都非常认真且努力，从不会放下自己的担子，因为我知道既然肩上挑着担子，就要扛起这个责任，就必须要负担起。如果灭有一双有力的臂膀支撑起自己的成长又如何去改变未来的人生呢？

　　给我一个支点，我能够撬动整个银行的发展，我们够用更大的努力去证明自己的实力，去让那个大家检验，充分证明自己的能力不是虚的，如果我没有做好我愿意接受大家的检验，愿意接受大家辞退，用真实的实力去证明才是我们应该做的真正事情，才是要达到的最重要的标准，如果我来担当这个岗位，我不会辜负大家的期望，也不会轻易的放弃任何一次蜕变的机会会带领硬钢所有的人走的更远。

　　任何虚假的承诺都是一种欺骗和伤害，任何一次简单的哭泣都是一次阻碍，我能够承担，更能够做好自己，坚持走上正确的岗位走上很是的高度，请把信任投给我，请把这个机会交付在我身上，我将有今后所有的努力去回报给所有给我支持和帮助的人，不让你们的信任落空。

　　谢谢大家！

**银行竞聘演讲稿范文 篇20**

　　各位领导、同事们：

　　大家好!首先感激行党委给我们供给了这个公平竞争、锻炼自我的机会，在那里期望经过我的竞聘演讲使领导对我有一个全面的了解和认识，能得到各位的信任与支持。这次我竞聘的第一志愿是运营部主管。

　　一、首先谈一下自我竞聘现金与反洗钱岗位的优势：从参加工作至今已十几年，我经历了我行从信用社到商业银行发展至此刻的齐鲁银行辉煌历程，是我行不断改革的十几年，也是自我不断成长、不断提高的十几年，熟悉我行的工作环境，积累了丰富的工作经验，热爱本职工作，有强烈的事业心、职责感。具备了良好的政治素质和道德品质，对国家的金融政策、我行的各项规章制度、现金业务流程都比较熟悉，银行业务和技能功底扎实。

　　二、有较为丰富的实践经验，自我在出纳保卫部综合岗位上工作多年，熟悉本岗位的职责、任务、操作程序，基本具备了一名岗位主管的工作素质和本事，应对新起点，我能够虚心请教，熟悉业务，较快的投入到新岗位的各项工作当中，将在原部门积累的工作经验和管理经验充分运用到此刻的工作当中。

　　三、在运营部半年多的时间里，对大额现金管理、反洗钱管理、业务印章管理等一系列规章制度进行了重新梳理，完成了624名柜员培训和点钞考核工作，组织了反假宣传月、反洗钱宣传活动，组织全行柜员点钞技能培训和点钞技术比赛，工作中勤钻研、多思考，较好的完成了领导交办的各项工作，在领导的严格要求下，我认为自我在业务管理、协调组织本事，处理问题的策略等方面都有了进一步提高。

　　四、竞聘后的打算：

　　首先我认为要进一步提高自身素质，作为一名岗位主管，应当具备较高的业务素质和管理经验，不但要对本岗位的各项工作了如指掌，对所从事的专业工作要得心应手，要有敏感性和洞察力。同时，还应当协助领导做好部门的工作，当好领导的参谋和助手。

　　第二、完善自身工作的业务操作流程，从可防范风险的角度研究大额现金和反洗钱管理工作，更新工作理念，不能只限于如何满足监管部门的监管要求，而是从如何能够从业务操作方面发现风险，将风险发生概率尽可能的控制在最小，加强对支行业务的检查监督，讲求工作方法，提高工作效率和工作质量。

　　三、对先进银行现金管理情景进行调研，按照我行准事业部的要求合理匡算全行现金日均库存，探讨以科技手段提升现金管理的可行性，研究引进他行现金管理先进经验，力求最大限度的压缩全行日均现金库存占比，使现金资产收益实现最大化。

　　如果此次竞聘不成功，说明自我还有差距，我会查找不足，进取改善，一如既往的做好自我的本职工作，服从组织分配，继续为我行的未来做出进取贡献。

　　我的演讲结束了，多谢大家!

**银行竞聘演讲稿范文 篇21**

　　尊敬的各位领导、评委：

　　大家好!

　　今日我参加竞聘，心境十分兴奋，因为有那么多双眼睛注视着我，关注着我。在那里我要感激领导给我这样一次展示才华的宝贵机会，感激在座各位多年来对我的帮忙和支持!

　　我叫，今年xx岁，19xx年参加工作。中专学历，会计员职称，19xx年——20xx年在xx市农行工作，先后担任出纳、会计、内勤主任等职务;20xx年调到xx市农行营业所工作，担任综合柜员;20xx年到x大楼代理收费;20xx年x月调至支行客户部担任客户经理。工作以来我始终勤勤恳恳，兢兢业业，受到了客户认可。尽管如此，我并没有骄傲，我明白做好银行营业工作任重而道远，今后我会再接再厉，争取做出更好的成绩来回报领导和同志们的厚爱。今日我竞聘的岗位是营业机构所主任，经过综合权衡自我，有以下优势：

　　我具有必须的工作经验和吃苦耐劳的精神。

　　参加工作x年来，我历经多次岗位的变迁，一步一个脚印，走到此刻客户经理的岗位上。不一样的工作岗位历练了我的工作本领，增长了我的见识。我这个人做事严谨、认真，工作中无论事情大小，我都认真对待，不辞劳苦，把它当作一个学习和积累的过程。这培养了我一心为公，吃苦耐劳的精神。由于在基层岗位时间较长，我熟悉各种业务，这让我丰富了阅历，积累了经验，为我做好以后的工作奠定了坚实的基础。

　　我诚实稳重，人缘好。

　　我这个人做事认真，诚恳务实。为人热情大方，善解人意，善于与各种类型的人沟通交流。工作中我能够服从领导，团结同事一齐做好工作。我虽然不太擅言辞，但我天生一副热心肠，能够协同大家一齐做好工作。正是我实在、诚恳的处世态度，让我赢得大家的好感。今后我愿与大家更加友好和睦地相处。

　　我有较强的业务本领和创新本领。

　　我参加工作以来不断熟悉各种业务，不论是出纳、会计还是客户经理我都认真做好，这使我的业务本领不断攀升。在此刻社会里，创新显得尤为重要。我年轻，能够较快理解各种新的信息和知识，喜欢开动脑筋，发挥主观能动性，创新工作思路，不断提升工作本领，创造新的工作业绩。

　　我具有较强的沟通、协调和管理本领。自从参加工作以来，我任职不一样的工作岗位，每到一处，我都积极沟通、协调各种关系，发挥自我桥梁和纽带的作用，使各项工作有条不紊地顺利开展。在我这两年担任客户经理期间，我学到了许多新的知识和工作方法，工作由不熟悉到熟悉，提升了我的管理本领，为我做好以后工作奠定了良好的基础。

　　我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争到达一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。参与此次竞聘，我愿在求真务实中认识自我，在积极积极中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在竞争中完善自我。具体来讲我将做好以下工作：抓好内部管理、做好日常工作。

　　作为一个营业机构的主任，我会努力完成上级行下达的各项指标任务，做好客户的维护工作，我工作的基本思路是抓住优良客户，稳定中小客户，优良客户是我们利润的保证，中小客户是我们稳定的基础。工作中我会搞好团结，协调好工作关系，以一个团队精诚合作的精神，开创我们工作的新辉煌。

　　在内部管理方面，我将以身作则，打铁先要自身硬，先从自身做起，严于律己，自我提高了，才有说服力，此外要关心员工，充分调动大家的积极性，共同做好工作。及时了解发现问题和大家的需求，把问题解决在萌芽状态中。

　　做好对外服务工作。

　　“工欲善其兵，必先利其器。”今后我将做好服务这一利器。针对当前其他银行在努力提高优质服务与我行争抢优良客户，和我行地处口岸，边贸发达，个体私营老板较多的特点，我将在营业所内现有人员的基础上，合理安排，全面整合资源，做到柜台内外工作各有侧重，通力合作，柜台人员供给优质的服务，柜外对优良客户实行差别服务，针对不一样客户需求，供给不一样的\'金融产品和服务，满足这些客户多方面的金融需求。同时，为激发员工积极性，拿出部分效益费用成立中间业务专项奖金，坚持“谁营销，谁得益”的原则，奖励直接产生效益的营销人员。此外我还要用一种钉子精神，盯住有合作意向的优良客户，让他们充分了解我们的服务热情和工作诚意，用良好的服务吸引他们，成为我们的老客户，并产生链式效应，带来更多的新客户。搞好团结，加强营业机构队伍建设。

　　今后我将努力使营业所里的员工组织成一支素质高，作风硬的高素质队伍。培养、爱护，支持员工的工作。针对当前工作状况，我会进一步健全各项管理制度，加强管理监督的长效机制，提升人员综合素质，增强核心竞争力，使我们的事业蒸蒸日上。

　　尊敬的各位领导、各位评委、同事们，我年轻，有活力，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗职责心。如果竞聘成功，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力投入基层营业工作当中，我会用契而不舍的精神开创我们银行工作的新篇章，向领导和评委交上一份满意的答卷。

　　多谢大家!

**银行竞聘演讲稿范文 篇22**

　　尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

　　大家好！

　　十分感谢中支党委给我们一次展示自我的机会。

　　事业发展，人才为本。面对日新月异的金融挑战，中支党委审时度势，不拘一格，广纳贤才。这是一个开明之举，更是一个发展之举，希望之举，她将给队伍注入新的活力，给工作带来新的突破。

　　也正是怀着这样一种对事业美好的憧憬，怀着一颗拳拳爱行、兴行之心。今天，我走上了竞聘的讲台。

　　我于1970年2月出生于一个贫苦的农民家中，童年时代就饱尝了生活的疾苦，少年时代上山砍过柴、下田插过秧，在劳动的洗礼中长大，这些经历造就了我正直、朴实、坚忍不拔的性格。尽管眼前的我西装革履，农家子弟的影子早已荡然无存，但我身上依然流着农民的血，依然保持着勤劳善良、艰苦朴素的优良品质。

　　1990年20岁的我告别了母校江西财经学院，带着满脸的稚气和满腔的热情踏进了都昌支行，时光飞逝，转眼我已过而立之年，时光的流逝使我脸上多了几分成熟与稳重，但心中的热情一直有增无减。十多年来我先后从事过稽核、计划、监管等专业工作，做到了干一行、爱一行、钻一行、精一行，兢兢业业、无私奉献，十年如一日。付出总有回报，支行也给了我许多的荣誉，1994年、20xx年我两度被授予“青年岗位能手”光荣称号，20xx年度被评为全市先进工作者，多次被评为支行先进个人。

　　在做好本职工作的同时，我始终坚持自我加压，不断充电，没有因为自己大学毕业而一劳永逸，而是顺应改革形势，调整知识结构，精益求精，专业技术水平有了很大的提高，1994年我通过了全国金融专业技术职务中级考试，1996年被聘为经济师，草拟的《央行再贴现业务亟等规范》、《质押款走低、监督管理欠强》等十余篇文章和二十余篇信息分别被省、市级刊物登载；在学习专业知识的同时，还注重微机、英语等工具学科的学习，并于1998年通过了全国金融专业英语初级考试，20xx年通过了国家计算机一级考试。

　　饮水思源，成绩的取得离不开组织的培养，如果说父母养育我成长，那么人民银行培养我成熟，从一名普通员工到一名业务骨干、一名中层干部、一名共产党员，无一不凝结着各级领导的关怀和同事们的支持。

　　为了尽自己的一点微薄之力，报效人行，我勇敢地走上讲台，敞开心扉，接受大家的评判、组织的选择。如果能竞聘成功的话，我将在上级行的领导下，支行行长的带领下，紧紧围绕工作目标，突出“一种意识”、实现“两个转变”、抓好“三项工作”。

**银行竞聘演讲稿范文 篇23**

　　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，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。我还主动为自己“充电”，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。领导者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。

**银行竞聘演讲稿范文 篇24**

　　各位领导同志们好：

　　为了能够充分发挥我的所知所学，体现自我的本事，实现自我价值，为我们的事业发展做出更多的贡献，故参加本次储蓄负责人的竞聘。

　　我竞聘储蓄负责人的优势主要体此刻以下几方面：

　　一年轻好学，具有较好的年龄优势，理解本事比较强，对新业务比较敏感，能够创造性开展工作，并且有信心，有决心，也有本事在领导的正确领导下，圆满完成上级分配的各项任务。

　　二有较强的事业心，进取心和开拓创新意识。我充分认识到仅有改革和创新才是信用社发展的生命力所在，才能在激烈的竞争中不断壮大，才能促进管理水平和经营效益的进一步提高，正因为有了这种认识，我坚定干好工作的信念。更加热爱本职工作，珍惜自我的岗位，兢兢业业，一丝不苟，认认真真做好每次工作。

　　三具备必须的金融理论知识，这些年我始终不忘充实自我，坚持干中学学中干，完善自我，提高自我。几年来，先后经过了会计员，助理经济师，经济师的职称考试，每次都是凭着扎实的知识经过的。

　　四熟悉业务，了解储蓄工作的方方面面。我先后在六个储蓄所工作过，对每个岗位都十分熟悉，了解储蓄人员的所想所需，能够在实际工作中把握好度的要求，这有利工作的开展。

　　如果能被聘任，我将协助领导做好以下工作：

　　一改善服务细节树立品牌形象

　　我们每个人都清楚服务对于信用社的重要性，可是对于一些细节却被大家忽视。如内外着装的不统一，无法让客户感受到一种团队精神。接待储户时面热心不热，会导致一些随意性的动作和不当的言语。接待大客户的热情洋溢，对待小户的漫不经心。搞好优质服务，就要从服务细节上下功夫，改变一些习惯性随意性的动作，强调肢体语言的重要性。同时要开拓服务的深度和广度，在服务上做足文章。

　　二把执行制度和职工培训结合起来建设一只高素质的职工队伍

　　一名职工初到银行，能够说他素质低，如果过了几年还是素质低，就要从培训工作和制度执行上找原因，是不是培训没到位，制度不健全或者没有得到完全执行。职工的素质高低和制度的贯彻执行是密不可分的。一方面要加强业务技能，人格修养和各种规章制度的学习培训，另一方面要抓好制度的贯彻执行，做到赏罚分明有理有据，坚决杜绝奖人以亲，罚人以疏的不良做法。仅有这样才能产生提高素质和执行制度的内在动力。

　　三改善和加强储蓄的硬环境建设

　　企业的发展壮大和他在消费者心目中的认知程度息息相关的。信用社作为一家为客户供给投资理财服务的特殊企业，尤其需要客户的认知程度。我们能够经过媒体宣传自我的品牌形象和赞助一些有必须影响力的活动，让大家认识了解信用社，提高在群众中的认知程度。在条件允许的情景下，为储蓄所设计一种有自我特色的统一牌匾和装修，给客户一个完美的企业形象，为我们的工作供给可靠的外部保证。

　　四敬人信人充分调动人员的工作进取性和主动性

　　作为一名专业负责人，必须及时了解职工的思想动态，要经常性与职工进行交流沟通，减轻他们的思想负担。不要一味地施加压力，工作目标定得过高，规章制度定得过严，表面上看是增加了工作危机感，职责感，节奏快了，而实际上，这种单靠压力压出来的效率是不会长久的。而朝不保夕的工作环境，更无法令职工发挥应有的进取性主动性和工作热情。要创造一种公平竞争，机会均等的工作环境，要用优质劳动，优质取酬的激励方法，激发每个人的潜力，而不是只调动少数人的进取性，使每个人真正认识到，仅有辛勤劳动，苦心钻研，才能获得更高的效益，才能更好地实现个人的自我价值。

**银行竞聘演讲稿范文 篇25**

　　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！

**银行竞聘演讲稿范文 篇26**

　　尊敬的银行领导：

　　我叫，男，20xx年xx月出生，大学文化，20xx年xx月进入分行，现在零售银行部工作。银行开展后备干部竞聘，是造就一支年轻化、规范化、现代化的银行干部队伍，适应银行不断发展的需要，也给每个年轻员工创造一个公平、公正的竞聘环境和接受组织选择的机会。我要求参加银行后备干部竞聘，兹将竞聘优势和竞聘银行后备干部成功后的工作打算报告如下：

　　一、竞聘优势

　　1、综合素质良好。我年纪轻，文化高，干劲足，政治素质和业务素质好，有强烈的事业心、责任感，做到忠于职守、爱岗敬业，精益求精、一丝不苟做好每项工作，力争工作的完美和高效。

　　2、工作经验丰富。我20xx年10月-20xx年12月在零售银行部工作，20xx年1月-20xx年4月在财务会计部账务中心工作，20xx至今又在零售银行部工作，经过近年的实践和锻炼，自己各方面都取得了进步，具备较为丰富的工作经验。特别自己是信息管理与信息系统专业毕业，对银行软件相当熟悉，对促进银行信息化管理，提高业务效率，具有较强优势。

　　3、工作作风扎实。我工作责任心强，对任何工作从来不会推诿或应付了事，做到尽心尽职工作，力争把工作做完做好。我抓紧时间，注重效率，做到当天工作当天毕，每月工作每月清，甘于默默无闻、踏实工作，为分行业务发展作贡献。

　　二、工作打算

　　如果我竞聘银行后备干部成功，着重做好三方面工作：

　　1、抓好自身建设，全面提高素质。我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务素质，做到爱岗敬业、履行职责，公平公正，吃苦在前，享乐在后，努力争当一名优秀的银行后备干部，为银行发展作贡献。

　　2、兢兢业业工作，促进工作发展。我要增强工作责任心和工作紧迫感，切实按照银行的工作精神和工作部署，刻苦勤奋、兢兢业业工作，把每项工作做完做好，追求工作的卓越，获得银行领导和员工群众的满意。当前要着重做好零售银行部的本职工作，注重工作的创新，争取干出特色和亮点，在员工群众中起到模范和表率作用，展示后备干部的良好形象。

　　3、做好服务工作，奉献自己力量。我要树立银行后备干部就是服务的意识，把自己看作是银行的普通一兵，要开动脑筋，想方设法，发挥自己年轻、文化高、专业强的优势，去搞好服务工作，既服务好银行领导、银行各个部门和银行员工，更服务好广大客户，提高工作效率和工作质量，为提升银行形象，提高银行市场竞争力，促进银行经营业务发展，创造更好经济效益，获得社会公众的肯定和广大客户的满意，作出自己应有的努力和贡献。

　　特此报告，请银行领导同意我参加银行后备干部竞聘，我不胜感激万分，将以自己的实际行动回报银行领导的关怀和厚爱。

**银行竞聘演讲稿范文 篇27**

　　各位领导，同志们：

　　大家好！伴着农行人事制度改革的时代强音，和着人才强行战略的强劲交响，今天。我走上了演讲台，用我的拼搏，我的奋斗，我的尝试来证明我的勇气，展示我的能力，追逐我的理想，用青春热血和聪明才智来拥抱机遇，迎接挑战。

　　岁月留痕，往事可忆。俄罗斯莫斯科商业大学毕业后，1996年我进入了农行工作，几年来我曾做过会计记账员，财务监管员，财务部副经理，20xx年初担任了支行行长职务。如果说，记账员，监管员的经历让我学习了银行的基础知识，掌握了会计的基本原理，财会部副经理的历炼让我学会了如何执行与协调，学会了对各项制度的制定和整合，那么，支行行长的实践则让我懂得了如何经营，如何管理一个企业，让我懂得最为管理者的辛酸苦辣，更让我懂得如何去踏踏实实做事，老老实实做人。可以说，从一个经办员到一个中层管理者，再到支行独挡一面，我完成了业务知识的原始积累，完成了业务经营由前台向后台的自然过渡，完成了由参与经营到组织管理的角色转变。

　　几年的工作实践，让我经历了风雨，见了世面，长了才干，我管理的支行由当初的全市第11位提升制至第三位。不良资产较20xx年初下降了578万元，下降了7%，利润自20xx年末实现零的突破后，预计20xx年将突破200万元，综合竞争力明显提高，业务经营综合排名连续两年位居全市第三名。

　　常言道，单丝不线，孤木不林，所有这些成绩的取得，离不开市行领导的亲切关怀，离不开各部室的鼎力支持，离不开支行全体员工的辛勤劳动。每当想起这些时候，我都深受鼓舞和感动，既有对市行领导，各部室与全体员工的感激之情，又对今后的工作必胜的信心，这也是我能够不断前进的根源所在。

　　我深深的懂得，时代的快速发展，需要不断更新知识去适应变化了的形式，固步自封，不思进取无疑会被历史所淘汰，作为一名管理者更应居安思危，勤学不辍。为提高自己的业务素质和理论水平，增进驾驭市场，应对变化的能力，20xx年我通过了高级管理人员工商管理硕士考试，成为长江商学院EMBA的一名学员。在这里，聚集着全球的华语教授，聚集着全中国最顶尖的企业家，能与大师同行，能与企业家交流，对于我来说不仅仅是一种历炼，不仅仅是一种提升，更是一次洗脑，一次身与心的涅磐。我坚信我会用我所学到的知识来指导我的实践，厚积薄发，扬长避短，和我的员工一道用我们智慧和实际行动把支行带向更光辉的未来！我更愿意用自己的一身正气，一腔热血，一副铁骨，一股倔强和敢于承担责任的精神，立足本职，无私奉献，为前进中的农行锦上添花。

　　谢谢大家！

**银行竞聘演讲稿范文 篇28**

　　尊敬的各位评委，大家上午好!

　　十分荣幸能够参加这次正职资格竞聘，心境十分激动。我此刻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，也必须不会让各位评委失望。下头我从以下三个方面剖析自我，推介自我，恳请评委们指正和大力支持。

　　一、几年来的工作实践和成果

　　\_\_\_\_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16年，在领导、同事们的关怀和帮忙下，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\_\_\_\_年，我一向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。(略)

　　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：(略)

　　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本事。200\_年7...... ...... ......

　　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，经过我上头的简单介绍，相信各位评委必须有所了解。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、有活力、更有高度的工作职责心。

　　2、思想端正，有良好的人生观、处世观，能善解人意，甘于奉献。20\_\_年经县行党委认真考察、考核，我被组织理解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我，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，进取进取。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，培养自学本事，1996年经过自学考试，取得山东经济学院金融专业专科学历，20\_\_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年经过了经济师资格考试，并于20\_\_年被县行正式聘用;20\_\_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20\_\_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。他激发了我进取进取的工作热情，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\_\_\_\_年4月以来，一向从事副职工作，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，进取地当好主任的参谋、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，及时进入主角，带好身边的人，切实履行好部门负责人职责。此刻正逢新年伊始，各项工作刚起步，头绪也比较多，所以，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进取性，以饱满的活力全面完成工作任务。

　　2、继续发扬自我勤奋好学、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，进取发扬“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。最终，充分利用好绩效考核体系，做到公平合理，奖惩分明，构成一种团结友爱、人人都求进取上进的良好氛围。

　　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，我必须要进取的争取。无论结果如何，我都要衷心感激各位评委的大力支持和帮忙。我会一如既往，继续努力工作。演讲结束，再次衷心的多谢各位评委!

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