# 最新银行岗位竞聘演讲稿分钟(模板16篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-05-26

*演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。...*

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

**银行岗位竞聘演讲稿分钟篇一**

尊敬的各位领导、各位评委：

首先感谢大家给了这次登台演讲的机会，感谢我的领导和同事几年来对我的关心与照顾，谢谢！（深鞠躬）我叫xxx，财务管理和计算机科学与技术专业双学士学位，英语四级，拥有银行从业资格证书，中级会计师，国际财务管理师认证。今天竞聘的岗位是省分行中小企业部业务岗，演讲的题目是《立足xx，开拓创新，服务中小企业》，我想在这个岗位上为我省中小企业的发展贡献自己的一份力量！

我认为自己应聘这个岗位，具备以下三点优势：一是我有坚定的信念，能在具有挑战性的环境中创造性地开展工作，敢于在困境中挑战自我。参加工作以来，我办事讲原则，立场坚定，勤政廉洁，实事求是，公平公正，严格要求自己，立志献身我所热爱的金融事业。在思想上和行动上我能够与行党组保持高度一致。二是我年轻、有活力，头脑灵活，擅于创新，并具有较强的营销能力和沟通表达能力。特别是在营销方面，我具有较好的行销能力，沟通能力强，具有积极的、持续不断的学习态度，在学习中改变自我提高自我成长的能力，并具有良好的心态，用爱心做事业，用感恩的心做人。三是我做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。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。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，高效快捷。

各位领导，评委：对于中小企业的理解，各国有各国的定义，我国也对其有定义。但不管怎样，无非就是从企业规模和效益上来讲，都在中游或偏下的那种。在我国，中小企业具有小而灵活，融资快、转型迅速等特点，是推动国民经济发展，构造市场经济主体，促进社会稳定的基础力量。当前，在确保国民经济适度增长、缓解就业压力、实现科教兴国、优化经济结构等方面，均发挥着越来越重要的作用。为此，大力扶持各类中小企业发展，已成为当前一项刻不容缓的战略任务。

我省作为老工业基地，存在大量的国有大中型企业，所以，在不直觉中各大商业银行扮演了专门服务大中型国有企业的身份，缺少对中小型企业的支持。而我省在近几年的发展中，中小型企业发展迅猛，各种类型的中小企业如雨后春笋般生长出来，并一跃成为我省经济发展的主力军。与之向矛盾的是，各大型商业银行对其扶持力度不够。再加上中小企业规模较小、资信度低、可供抵押的物品少、财务制度不健全、破产率高等，加剧这种贷款的需求与供给之间的矛盾。幸运的是，我们建行较早的发现了这一供需矛盾，积极相应省委和政府号召，率先在xx开创了中心企业信贷服务业务，及时推出了“成长之路”和“速贷通”业务，通过标准的业务流程、简化的操作程序、多样的融资产品，不设置准入门槛、不强调评级和客户授信，满足企业不同的金融需求，同时根据企业信用等级提供授信额度，给予企业全程持续支持。这些产品服务从推出就受到了社会各界的广泛好评，为xx中小企业的发展加了一把力！

综合以上，可以说，“成长之路”和“速贷通”业务的推出是xx广大中小企业发展的希望，为xx经济的发展立下了汗马功劳。但通过我的调查后发现，由于中小企业的自身弱点，银行与企业的矛盾也很突出，我认为，在下一步扶持中小企业发展中，应注意以下几点：一是立足银企共兴，使企业资金效益和提高银行资金效益紧密结合，银行特别应对“有市场、有效益、有信用”的中小企业积极提供资金支持，在满足中小企业金融服务的同时，不断壮大自身的实力。二是把解决中小企业资金困难与化解银行不良贷款结合在一起，树立在满足中小企业发展资金需要的同时，防止产生新的不良贷款。三是把促进传统产业升级、资源合理利用、环境保护与银行调整信贷资金投向结合在一起。对符合国家产业政策、不符合国家行业发展规划、重复建设、资源浪费、效益低下的中小企业予以限制。四是把支持特色经济、支柱产业与促进xx省经济结构调整结合在一起。我想，如果做好了以上几个方面我们的“成长之路”和“速贷通”两项业务才能发挥更大的作用。

最后，谈一下，竞聘成功后，我将如何开展工作。一是加强学习，不断掌握行业和产业政策。我知道，这个工作对我来说是一项全新的工作，一些流程和技巧还需要学习，一些行业政策还需要掌握。当然，即使掌握了相关知识，也不能就此停止，还要不断学习，只有全面掌握行业和产业政策，才能游刃有余地把工作做好。二是进一步提高企业申报流程效率。我认为当前的流程还不是很科学，一些方面还影响到的申请效率的提高，为此，我要在实事求是的基础上，不断完善内部申请流程，用更加科学的流程代替老的流程。三是加强风险控制把握发展与风险平衡。在这方面，我要对申请企业严格考察，在加大对“有市场、有效益、有信用”的中小企业扶持的同时，坚决不放过任何可疑环节，对没有发展希望的中小企业坚决不与通过。四是仔细研究客户需求，不断提出产品整改建议。为此，我要扑下身子，实事求是的做好客户调查，认真做好客户意见反馈工作，并整合各客户意见，在科学论证的基础上，对产品提出整改意见，让其更加契合我们xx中小企业发展的实际。

尊敬的领导，评委，以上就是我应聘这个岗位所要演讲的全部内容，如有不妥之处，还请指正。如果承蒙领导厚爱，让我走上这个工作岗位，我将尽职尽责，开拓创新，以服务xx省中小企业为目标，以我行业务的为平台，坚决不让领导失望，以辉煌的工作回馈领导的厚爱！

我的演讲完毕，谢谢大家！

**银行岗位竞聘演讲稿分钟篇二**

尊敬的各位领导、评委，在座的各位同事：

大家好！

丑未寅初逢盛世，瑞虎吉年好运来。在这辞旧迎新的美好时刻，一个充满公平、公正、公开的竞争平台在我们面前展现，我行人事改革的大幕正在悄然拉开。今天，我拟竞聘的岗位是xxx支行营业部大堂客户。我叫xxx，今年24岁，来自xxx支行营业部，学历是电大法律专业。我于20xx年8月入行，先后在柜员、后督等岗位锻炼。曾获省行演讲特等奖、市行演讲比赛二等奖、xxx支行先进工作者等多项荣誉。

在工作中我了解到：大堂经理是一线营业网点建立维系客户关系的核心。在一线营业网点设置大堂经理，是适应客户需求，挖掘营业网点资源潜力，深化服务内涵，提升服务水平，为客户提供化差别化服务的有效方式。我还知道：大堂经理要具有良好的职业道德和较强的工作责任心；具有良好的人际关系和营销能力，具有体察客户的敏感性，流利，表达清晰，能与客户进行有效地交流与沟通；具有较全面的业务知识水平，熟悉掌握已开办业务的操作、自助服务的渠道和自助设施的使用方法以及各项规章制度，能满足客户的咨询需求；对他行产品有一定了解，具备分析能力以应对各种事务进行管理。职责明确为：建立、维系客户关系；宣传营销银行业务；识别、分流、疏导客户；了解需求，反馈信息；受理处置投诉。岗位重要，制度规范。

天生我材必有用。面对拟竞聘的大堂经理这个工作岗位，我认为自身有充分的优势：首先，对工作有激情。自从进入农行6年间，我服从组织安排，在不同的岗位上满怀激情地工作着，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到懂原理，会操作，善营销。其次，对农行有感情。作为一名员工，需要娴熟的业务作支撑，严谨的工作作风作保障，爱行的情怀作基础。在入行的这些年里，我视行为家，行兴我荣，行旺我傲。积极工作，爱岗敬业。在岗位上和参与的活动中，多次获得骄成绩。第三，对客户有真情。客户是上帝，是我们的衣食。个人的`素质，的言谈举止着我行的良好形象。多年来，对待客户我始终一张笑脸相迎，一句暖心话，一杯热开水，在欢声笑语中办理着不同的业务；客户至上，这样，加快了办理的速度，也加深了与客户间的真情友谊。

尊敬的各位领导、评委，各位同事，如果我有幸竞聘上xxx支行营业部大堂客户经理这个岗位，我将围绕支行各项中心工作，当好营业部主任的得力助手。一是在寻找目标市场活动中。认真及时了解网点周边的社会经济发展状况，依据我行现有产品的特点，尽量为更多的产品寻找当地的目标客户市场。产品前期的市场调查分两个阶段，首先是目标市场定位，其次是为产品寻找市场。这个工作随着我行各项新业务及金融产品的出现，将会一直延续在我的里面。二是在产品宣传中。大力拓展我行的新业务新产品。近年来，随着我行整体营销战略倾向零售业务的转移，一系列创新型个贷和理财产品的推出，使我行即赢得了市场声誉，又取得了良好的经济效益。很多客户往往就是从报纸、网络上得到产品的相关信息慕名而来，这样，坐在大厅核心位置的大堂经理，理所当然的应该肩负起推广宣传产品的责任。乘热打铁，事半功倍。三是在工作方式中。讲求灵活的工作方式，要建立以大堂经理为中心，联系客户经理、产品经理，会计柜台的一个良性互补群体。这个群体的最终目标是形成一个完整的营销服务体系，以实现对客户的最优化服务。总之，在新的岗位上兢兢业业工作，力争业绩再上新台阶，再创新辉煌。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。新的一年，新的机遇，新的挑战。假如我有幸竞聘上xxx支行营业部大堂客户经理这个岗位，我将与xxx支行脚踏实地、共创美好的明天，为农行这个共同的家园添砖加瓦，贡献自己的力量。假如没有竞聘上，我也同样会全身心的投入到今后的工作中去，百尺竽头更进一步；进了农行门，就是农行人！选择做农行人，此生无怨无悔！

送牛迎虎，又逢吉年。伊始，借此机会，祝各位领导、评委，各位同事，在虎年中财源广进，平安吉祥，合家欢乐，万事如意！

谢谢大家！

**银行岗位竞聘演讲稿分钟篇三**

尊敬的领导、评委、在座的各位同事：

大家好！

听，春的脚步近了，万物复苏，呈现勃勃生机。 看，我行股改正在紧锣密鼓进行着，支行人事改革大幕已悄然拉开，一个公开、公平、公正的竞争平台在我们面前展现。风好正是扬帆时，今天，我拟竞聘的岗位是\*\*分理处大堂客户经理。 我叫\*\*\*，现年\*\*岁，学历函授本科，19\*\*年入行，先后在\*\*办事处、中心储蓄所、支行办公室、\*\*分理处，历经银行通讯员、综合柜员、国际业务、办公室文秘、\*\*分理处大堂客户经理、市分行直聘客户经理等多岗位锻炼。曾获\*\*\*“青年岗位能手”和“\*\*市先进工作者”等多项荣誉。

第一：有饱满的工作热情，娴熟的业务技能作支撑。\*\*\*\*年\*月至\*\*月间，我服从组织安排，走上\*\*分理处大堂客户经理这个岗位，在这个平凡的岗位上满怀热情地工作着。十四年的多岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到懂原理，会操作，善营销。

第二：有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑。大堂客户经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着工行的形象，因而良好的个人形象、文明的言谈举止必不可缺。

第三：有强烈的事业心，严谨的工作作风作支撑。由于我曾在办公室从事过文字工作，从而养成了爱思考，勤动笔的习惯，在\*\*分理处大堂客户经理这个岗位上，我常结合岗位实际，围绕优质文明服务、产品营销等主题书写了很多建言性文章，其中绝大部分为《\*\*\*\*人》、省市分行网讯所刊用。 尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸再次走上\*\*分理处大堂客户经理这个工作岗位，我将继续紧紧围绕支行各项中心工作，当好分理处主任的得力助手，敬业爱岗，力争百尺竿头更进一步。

**银行岗位竞聘演讲稿分钟篇四**

尊敬的各位领导、各位同事：

上午好!

在这骄阳似火的日子，怀着一颗炙热的心，带着一份火热的情感，我很荣幸的站上这个讲台。

我是\*\*，自20\*\*年武汉大学硕士研究生毕业后加入工行大家庭已满4年零一个月，期间先后在义乌支行见习、省分行信贷管理部审查科、管理科、信贷制度部等岗位工作。

在信贷制度部岗位工作时，我参与了一些信贷产品的研发工作，产品研发的基本流程大致可分为需求分析、功能设计、验收测试、试点推广等四个阶段。假如把这次竞聘下派挂职锻炼的机会视为把自己设计开发成一个产品推向市场的机会，那么县支行就是我的潜在用户，在座的各位领导就是验收考评专家。现在的我已完成了需求分析和功能设计等产品的初步设计工作，以一个样品的姿态，接受大家的验收测试，看看值不值得试点应用。

接下来，请允许我对自己这个产品作一下简要介绍，顺便陈述我的两个基本观点：

第一个观点是，我这个产品是可以契合县支行的迫切需要的。

浙江省县域经济发达，县支行是我行竞争县域资源的主战场，而在这场战争中，信贷业务更是县支行的主体业务、核心业务，是主战场中的桥头堡，面对未来更加强调知识和人才竞争的同业竞争态势。

我要用从事多年信贷岗位工作积累的先进信贷经营理念和业务知识水平去服务县支行这只军队，用我的智谋和胆略服务县支行领导班子指挥部，用我的真诚和感恩团结优质客户和当地政府这只盟军，用我的变革思想和敢闯敢拼的魄力指挥我的战斗团队，用年轻的朝气和青春的活力团结我的战友，激情协助县支行投身二次创业大军，摇旗呐喊，冲锋陷阵，做到守得住城堡，攻得进城池，战一场胜一场。

第二个观点是，我认为，我这个产品功能齐备，是能够符合行领导锻炼年轻员工的热切期待的。

我这个产品有以下四个优点：

第一个优点是产品基本功能优良。

这个基本功能就是业务基本技能。在信贷制度部我主要负责信贷制度的制定、传导和解释工作，负责由我部主办的向人行、银监会、总行等系统内外部门有关汇报材料的撰写工作，负责有关信贷产品的研发推广工作等等，工作量大，涉及面广，任务繁重，但我始终能做到高效高质，制度理解透彻，材料汇报到位，创新思路清晰。

今年以来，我还参加了总行召开的流动资金贷款管理办法修订座谈会和法人客户信用等级评定办法修订座谈会等多次会议，立足我行实际提出了多条适应性修订意见并被总行采纳，参与由我部主办的国内保理业务管理办法、排污权抵押贷款管理办法等多项信贷产品开发，为我行信贷制度体系建设做出了一定贡献。经过几年磨炼，我已成长为部室业务骨干和岗位能手，由于表现突出，2025年还被评为部室优秀员工。

第二个优点是产品特色功能突出。

这个特色功能主要是我具有较强的调研分析能力。作为课题组主笔，撰写的《\*\*》一文在2025年度工行总行“产品创新征文”大赛中获得总行三等奖，并获省分行二等奖;作为主创成员之一，参与撰写的《\*\*》一文在《\*\*》杂志上发表，并被评为2025-2025度省分行机关青年金融理论学习优秀论文一等奖;独立负责的《\*\*产业发展情况分析报告》被省银行业协会录入《2025年度行业分析报告》;作为课题组核心成员之一，执笔撰写的《\*\*》、《\*\*》等多篇调研报告为我部指导和制定相关信贷政策提供了决策参考。

第三个优点是产品修订功能完善。

通过在信贷管理部的多岗位历练、多途径学习，也作为部门员工代表多次参加了总行、省分行层面组织的信贷业务等多项业务培训，还获得了银行风险与监管国际证书，可以说我这个产品已经历了多次系统修订，银行经营管理理念和管理水平有了明显进步，已基本完成从最初的1.0原始版更新为2.0修订完善版甚至更高版本，用户界面更加友好，可操作性大大增强。

第四个优点是产品升级功能强大。

我具有较强的可塑性，是一个爱动脑、懂学习、很敬业、有激情的人，喜欢开动脑筋干工作，注重学习提高，这样配臵的高芯片组的主板和快主频的cpu，强力的支持我这个产品的升级换代，满足用户的多样性需要。以上就是我对自己这个样品的基本情况的简要介绍，如果这次没有通过验收测试，我会根据大家的宝贵意见继续修订完善，继续升级换代。

(6)以严谨的.姿态，当一个“公心”的行长助理，凡是以大局为重，以集体为重，身先士卒，耐得住寂寞，经得起误解，守得住原则。我相信，我可以干出经得起时间和实践检验的业绩。

我是一个为了追求比平凡现实更绚丽多彩的理想梦境而埋头赶路的人，而现在路就在脚下，心系在远方，很期待在那里再一次绽放我的璀璨风华!我衷心感谢各位领导、同事给了我这个舞台，给了我力量!

谢谢你们，谢谢!

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

xxxx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xxxx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19xx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。

19xx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，成效显著。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，19xx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xxxx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!

**银行岗位竞聘演讲稿分钟篇五**

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

xxxx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xxxx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，成效显著。

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”。

**银行岗位竞聘演讲稿分钟篇六**

尊敬的各位院领导、同志们：

大家好!

我叫××，现年38岁，中共党员，经济师，中科院硕士研究生毕业。1996年我很有幸加入了中国人民解放军，并被特招到了中央警卫团。同年又被选拔到了中央军委办公厅保密局，从事文秘和勤务工作。在部队期间，我或得了2个嘉奖一个优秀士兵称号，2025年根据我的个人意愿，我回到了地方，并很幸运的加入了中国银行这个大集体。然后从事了保卫储蓄工作。2025年我又加入濮阳作家协会,并在本地时代杂志上发表散文诗歌数篇.

一、个人简历。

回顾参加工作18年来的经历，我深深地感到我取得的每一点成绩和进步，离不开党组织对我的培养，离不开各级领导和同志们对我一贯的关怀、支持和帮助，在我从事信贷管理工作期间，我时刻没有放松对新的商业银行理论知识的学习，1986-1989年，以优异的成绩毕业于河南电视大学金融专业，并三次参加省行行长培训班，由于我把所学理论与工作实践紧密结合，提出了收贷收息要树立三铁的经营理念，即铁心肠、铁面孔、铁手腕，注重信贷资产风险的事前防范和事后化解，使××支行的信贷资产质量一直保持着全省领先水平，双呆贷款一直控制在1以下，曾两次得到总行信贷部的好评。由于我始终坚持依法治贷，提出法律顾问要参与信贷管理的全过程，并首次提出要加强信贷资产的独立债权管理，得到省行法律事物部的肯定和采纳，96年××支行被省行法律事务部定为条法工作重点联系行，在我任××支行行长期间，利用职工夜校形式注重提高员工队伍的素质，并提出政治建行、依法治行、存款立行、效益兴行的经营理念，1999年被省行定为重点联系行，被河南省委宣传部等7家部委授予河南省职工读书自学活动先进单位，xx年获得河南省思想政治工作先进单位，获得平顶山市五一劳动奖章，全国优秀职工之家，被中华全国总工会职工教育协会破格吸收为全国17家理事单位，也是全国金融系统唯一的一家。省行两次在××支行召开现场会，×××行长亲笔提字经验在全省推广。今年年初，中华全国总工会还在××支行召开了关于企业职工现状的座谈会。我个人也曾获得总行1997-1999年工会系统先进个人，省市思想政治工作先进个人，市委宣传部等六部门授予的市职工读书自学活动优秀组织者，我行文明职工十颗星，市行优秀党务工作者等荣誉称号。

在日常工作中，我还潜心钻研法律知识，并取得了全国首次企业内部法律顾问执业证书，由我和×××同志合写的《办好职工夜校、培育四有合格新人》经验材料参加了全国职工教育协会第八届年会获得二等奖证书;我写的论文被国家级报刊杂志采用三篇，xx年还获得市社科联理论研究成果三等奖。

二、竞聘目的。

这次我竞聘的岗位是：信贷管理部经理职务。目的就是要把我所学知识和实际工作中掌握的技能全身心地投入到我行的信贷管理工作中去，使我行的信贷资产风险得到有效的管理和控制，信贷结构得到有效的调整，信贷队伍的素质适应形势，为我行三年扭亏目标的顺利实现作出自己应有的贡献。

三、竞聘专业存在问题及对策：

(一)存在问题。

一信贷资产质量结构不合理，尤其是其他地市行大批量地甩掉历史包袱之后，随着企业经营中深层次矛盾的逐渐暴露，我行信贷资产存在进一步恶化的苗头。

二企业经营步履艰难，想方设法逃废银行债务现象普遍存在。

三贷款审批手续过于烦琐，影响贷款效益的提高。

四由于客观原因影响，信贷队伍数量减少，素质不高，不适应新形势的需要。

(二)采取的对策。

1、要建立优质客户、优质贷款种类服务的绿色通道，实施优质客户发展战略，提供差异化的贷款服务。掌握好贷款进入的原则和标准，改善服务质量、提高服务效率、简化贷款手续，减少中间环节，提高贷款审批效率，从源头上控制风险;对项目贷款、开发贷款给予全方位的服务，在社会上树立××银行个人住房贷款业务方便、快捷、严谨的业务形象。使我行信贷业务持续、健康、稳步发展。

2、进一步加强各项基础管理工作，有效地调整信贷结构，把信贷管理纳入全行工作的大局中去，高度重视贷后管理工作。并配套建立目标客户动态档案跟踪管理制度建立贷款资产质量实时监控制度，建立贷款情况快速上报制度。

**银行岗位竞聘演讲稿分钟篇七**

各位领导、各位评委：

大家好!首先感谢组织提供这样一个平等竞争的机会，使我有幸参加这次竞聘。以下是我的竞聘演讲稿!

我叫文化，现年35岁，党员，金融大专学历，会计师，现任xxx处xxx员。我竞聘的职务是xxx处副处长。

我xx年毕业于xxx金融专业，工作后通过参加自学考试取得了金融大学专科学历。

我的主要工作经历是xx年7月在省中行xxx处从事非贸易票据托收业务经办工作;xx年主动申请调入xxx支行，从事外汇存贷款业务、联行业务复核工作;xx年10月任xxx支行外汇业务科副科长，主持工作;xx年初调入xxx支行任xxx科副科长，主持工作，先后从事过本外币综合核算、联行业务、财务及综合管理、计划统计等工作，所负责的部门获得过省行级“先进单位”;xx年通过竞聘担任支行xxx部主任一职，负责支行xxx、综合管理等，xx年被省行评为“综合管理先进单位”;20xx年1月调入省行xxx处，承担xxx工作。

1、具有较强的理论知识和业务能力。xx年来我一直在基层从事xxx工作，对国家的金融政策、会计制度，银行的各项财会政策、规章制度、业务流程都比较熟悉，会计知识、银行业务、技能功底扎实，实践经验丰富，有较高的业务水平，具备了良好的业务素质。

2、具备相应的管理能力。我担任基层行xxx部门的负责人十多年，积累了较丰富的管理经验，具有较强的组织能力、管理能力、协调能力。

3、具有任劳任怨的黄牛精神，作风踏实，具有一丝不苟的敬业精神，认真工作，分毫不差，以一种“较真”的态度处理每一笔会计业务，不敷衍塞责。有很强的适应能力。

各位领导，如我能竞聘上这一职务，我将加倍努力，勤奋工作。下面，我谈一下我的工作思路。

部门要拓深管理，以认真务实的精神，严格制度设计，严密组织管理，强化监督机制，细心检查，细致分析，认真改进，不断提高会计工作水平。财会工作应以规范管理，防范风险为重点，加强制度建设，改进会计核算，完善内部控制，严格基建管理和固定资产管理，提高xxx人员的业务素质和工作质量，促进我行xxx工作上新台阶。

1、集中全行的会计核算、资金清算、会计档案管理等，达到集中风险控制，合理运用资源，提高效率的目的。

2、制定全行统一的会计核算和管理制度，并对全辖会计核算进行监督和检查，要大力强化制度约束，使会计工作的各个岗位，各个环节都处于制度的严密控制之下。

3、制定各项业务内控制度，依据风险级别进行重点监控和管理，研究业务中存在的风险，结合业务实际提出风险监控报告。我行财会部门内部控制建设已有长足的发展，但是，面对人们日益复杂的思想、现象、行为，内控制度要从过去防范差错转向防范犯罪，保障资金安全方面。

**银行岗位竞聘演讲稿分钟篇八**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

竞争，是一个永恒的话题。在人类历史乃至整个自然界的进化中，无时无刻不存在着竞争，\"物竞天择，适者生存\"，达尔文道出了自然进化的法则，从某种意义上说，它是竞争的法则。今天我站在这里参加竞聘，就是想在这一法则中检验一下自己的能力，为我们农发行做更大的贡献。我要感谢在座各位领导能够给我这个机会，我会好好把握。

下面我做一下自我介绍，我叫xx，今年xx岁，中共党员，大专学历。19xx年毕业于xx银行学校毕业。同年被分配到宜宾县农业银行观音营业所从事工商信贷工作，19xx年调到信贷股工作。19xx年8月任宜宾县农行信贷科副科长，19xx年一月调如宜宾县农业发展银行信贷部任临时负责人，同年四月任宜宾县农发行计划信贷部副主任，19xx年升任主任，20xx年十月任横江粮油管理站驻站信贷员，从xx年六月至今我一直从事资金计划及贷款审查工作。

参加工作以来我始终以一颗赤诚之心戍守本职，以无限热情开启工作，身后留下的是辛勤的汗水，收获的是丰富的工作经验。过去的工作中也囊括了领导的谆谆教诲和同事的大力支持，今后我将继续孜孜以求，争取做出更大的贡献。应聘银行副行长的职位，我充满希望，也满怀信心。

第一、我政治素质过硬，具有良好的个人素质。

我接受过良好的教育，有着近七年的党龄，闲暇之余我经常学习一些党的文件，不断提高自己的政治觉悟。我谦虚、谨慎、诚实，乐于助人，廉洁奉公、为人正直，做事讲原则，严格遵守职业纪律。工作中不断加强作风建设，增强服务意识，自觉塑造自身形象，加强部门协调和合作，做到表率为先、享受在后，不以权谋私，不计较个人得失，不投机取巧，不弄虚作假，不欺上瞒下。

第二、我具有扎实的知识和丰富的工作经验。

我毕业于四川银行学校，学的是农村金融专业，具有完备的理论知识。参加工作后，新的形式对人员提出了新的要求，为了跟上时代的步伐，我不断加强学习，20xx年到xx年我在中共四川省委党校经济管理专业大专班学习，知识体系更加完善。我参加工作已经22年了，从事过多种岗位工作，无论做什么我都把工作当作学习积累的过程，从而收获了丰富的.工作经验，尤其是信贷方面的，不论是什么业务我都能够游刃有余地做好。

第三、我具有较强的管理协调能力。

我熟悉银行工作的政策性、法规性，善于通过制定一些规章制度来加强管理。平时工作中我就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必将大有裨益。工作中我善于组织协调各个部门之间的关系，善于协调领导和员工的关系。使各项工作在和谐的环境中有条不紊地开展。

第四、我爱岗敬业，勇于创新。

自从参加工作的那一天，我就深深地喜欢上了这份工作。并且以极大的热情投身工作。\"干一行就要爱一行，爱一行就要专一行\"，这是我一贯的工作原则。也正是抱着这样一份责任心投身工作，才使得我在工作中不断进取，取得好成绩。对于银行工作我向来大胆探索，勇于创新，使得工作更加得心应手。

奥斯特洛夫斯基说过\"把握生命里每一次机会，每一次挑战，让自己成为一枝自立自强的寒梅；不要害怕，不要畏惧，让自己成为一棵傲霜迎雪的松柏。\"参加今天的竞聘我并不是为了寻求职位上的荣耀，我只是感觉自己非常具备统领银行副行长的各项工作的能力，我自信能在这一工作岗位上，发挥出我的个人能力，为我们农发行的辉煌明天出一份力。

各位领导、各位评委，如果能够得到各位的垂爱，让我走上银行副行长的工作岗位，我将不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回报领导厚爱和同志们的支持。

作为一名副行长，既是行长的\"二传手\"，又是分管工作的\"主攻手\"，我将履行好协助、协调、协作的职责，不折不扣地完成组织上交给的工作任务。

一是以强烈的配合意识当好助手。揽事不揽权，到位不越位。

二是要充分发挥主观能动性，以热情的参与意识当好参谋。结合上级的要求和分管的工作，摸实情、找差距，及时提出新思路、新办法、献计献策。

三是要以爱已之心爱人，以真诚的感情凝聚人心。和其他同志等距离相处，政治上帮助，业务上支持，生活上关心，认真听取他们的意见和建议，运用激励机制和人格的力量影响和带动员工，充分调动他们的积极性和创造性。

**银行岗位竞聘演讲稿分钟篇九**

各位领导同志们好：

为了能够充分发挥我的所知所学，体现自己的能力，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现在以下几方面：

一年轻好学，具有较好的年龄优势，接受能力比较强，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，也有能力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。我充分认识到只有改革和创新才是信用社发展的生命力所在，才能在激烈的竟争中不断壮大，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，珍惜自己的岗位，兢兢业业，一丝不苟，认认真真做好每次工作。

三具备一定的金融理论知识，这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学学中干，完善自我，提高自我。几年来，先后通过了会计员，助理经济师，经济师的职称考试，每次都是凭着扎实的知识通过的。

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，可以说他素质低，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。只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提供投资理财服务的特殊企业，尤其需要客户的认知程度。我们可以通过媒体宣传自己的品牌形象和赞助一些有一定影响力的活动，让大家认识了解信用社，提高在群众中的认知程度。在条件允许的情况下，为储蓄所设计一种有自己特色的统一牌匾和装修，给客户一个美好的企业形象，为我们的工作提供可靠的外部保证。

四敬人信人充分调动人员的工作积极性和主动性。

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，责任感，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积极性主动性和工作热情。要创造一种公平竟争，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积极性，使每个人真正认识到，只有辛勤劳动，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。

**银行岗位竞聘演讲稿分钟篇十**

尊敬的各位领导、评委、同志们：

大家好！

美国著名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，中国共产党-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××银行的发展奋斗终生！

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！

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。\"

**银行岗位竞聘演讲稿分钟篇十一**

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。

xxxx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。

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。2025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，2025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2025年被县行正式聘用;2025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2025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。

**银行岗位竞聘演讲稿分钟篇十二**

大家好！

今天很荣幸我能站在这个讲台上，参加此次我们农业银行xx分行运营副经理岗位的竞选。在这里，首先我感谢我们xx分行组织这次竞选活动，给予了我这个展示自我的机会和平台；其次，我感谢分各位领导对我的鼓励和支持，可以让我在这里得到更好地锻炼和学习；最后，我感谢各位同事对我的理解与帮助，可以让我在工作中不断成长与茁壮，今天我才会有信心站在个讲台上。

首先，我介绍一下我个人的基本情况：

我今年39岁，大学本科学历，中共党员，中级经济师职称。xxxx年进入我们农行系统担任柜员工作，后来先后在xxx支行、xxxx支行、xxxx支行担任过综合柜员、记农贷账、综合员、对公企业开户、二级主管、大堂副理等多个岗位的工作，积累了丰富的业务知识和工作经验。现任岗位为理财经理岗位。

今天，我参与竞聘的岗位是运营副经理岗位，下面，结合我个人的工作经历，我把自己的竞聘优势向大家逐一汇报。

我热爱金融工作，始终在不懈要求自己，立足本职，争创。

我从xxxx年加入到银行系统中参加工作以来，截止到今天已经有了xxx年的时间，在这xxxx年的时间里，无论在哪个岗位上，我始终以更高的标准要求自己，兢兢业业完成各项任务，在各项评比中均名列前茅：（这里写一下你的荣誉，重点荣誉要突出，近三年的可以都写上。）

可以说，在这么多年的工作中，我们农业银行给与了我成长的平台，我希望用我更大的努力来回报xx分行以及分行各位领导对我的关爱和支持，我愿意在新的岗位上继续为分行的发展做出我更大的贡献！

第二，我勤谨务实，业务技能扎实，并且在工作中坚持勤奋学习，不断进取。

xxx年多个岗位的工作实践使得我在磨练中养成了严谨细致的工作态度和良好的工作能力，尤其是近几年主管、副理和理财经理岗位的工作经验，使得我对如何做好运营服务工作有了更加清晰深刻的认识。不仅如此，在过去xxx多年的工作中，无论什么时候，我都做到了细致部署安排以推进相关工作的开展，将领导布置的各项任务细化，切实做到了每个细节、每个步骤到位，助力了我所在部门工作的全面开展，工作成效得到了周围同事和上级领导的一致好评。

除此之外，在过去的工作当中，，我还一直秉承业务能力精益求精的精神去学习、去钻研，充分利用闲暇时间学习我们银行业务相关的专业书籍和管理书籍，用以不断提高自己的专业技能水平，先后取得了“银行从业资格证”，“证券业从业资格证”，“保险业从业资格证”，“会计从业资格证”等多项证书，为我在新岗位上工作的开展奠定了良好的基础。

第三，我始终坚持公平、公正的团队管理精神，善于与同事打成一片，具有良好的管理和协调能力。

在工作中我还始终把敬业奉献的工作精神放在首位，工作认真负责，秉持谦虚的学习态度、严明的组织纪律性、吃苦耐劳的品质和公平、公正的团队管理精神，因此在工作中我始终能以饱满的热情参加到各项工作中来，具有着良好的管理和协调能力，善于与其他同事打成一片，共同凝结成一个充满生命力的`战斗团队。

俗话说：凡事预则立，不预则废。如果此次竞聘可以成功，在下一步工作的开展中，我将从以下几个方面做起：

立足岗位，积极服从安排。

作为一名运营副经理，在以后的工作中，我将以饱满的热情和严谨的工作态度完成我们成都分行安排的各项任务，协助主管领导把各项工作做好、做扎实，发挥好“助手、参谋”的积极效用，并且在工作中通过多项措施的施行，进一步提升运营管理水平、加强风险防范力度，力求在完成的基础上精益求精，做到更好。

第二，细化步骤，制度履行过硬。

作为一名运营主管领导，工作范围涉及到银行工作的多个层面，因此在工作中需要以科学和严谨的规章制度为依托，以促进本职岗位工作的合理开展。因此在下一步的工作中，我还将会把运营部部门职责的贯彻工作放在首位，加大制度落实力度、强化制度执行力度、提升制度体系成效反馈收集力度，切实保障运营服务部工作的开展稳步高效。

第三，着力内控，坚持多措并举。

在下一步工作的开展中，我还将会在内控管理工作的开展上用强力，下功夫：一是定时定期组织开展“案件风险排查”、“操作风险审计”、“内部控制评价”等专项检查，为风险防控提供有力支撑；二是加强员工相关层面的教育培训力度，譬如基本知识、可疑客户的鉴别，切实构架一个优质的内控管理环境。

各位领导，各位评委，短短数分钟时间，很难完全表达我对新岗位工作的设想与规划，但是却可以让大家了解我始终如一的工作思路，无论竞聘成功与否，在以后的工作中，我都会依然保持兢兢业业精神，保持不懈进取的毅力，为我们xxx分行的发展贡献我全部的力量。

谢谢大家！

**银行岗位竞聘演讲稿分钟篇十三**

尊敬的各位领导，评委，×主任：

大家好！

我是来自xxxx支行的xxxxxx，非常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情况。

我今年28岁，毕业于xxxx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xxxx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能力。

下面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非常感兴趣，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。通过06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、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己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，根据不同类型的客户，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己人来看待。

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。我们每天都会面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，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；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，个别行就存在这种情况。针对这种情况，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能力，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。

我相信自己有实习、有能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xxxx银行的发展贡献出自己的一份力量。

谢谢大家！

**银行岗位竞聘演讲稿分钟篇十四**

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

非常感谢领导和同志们给了我这次公平竞聘支行副行长的机会。

我叫xxxxxx，今年42岁，现任阿旗支行会计出纳部主任。本人1981年2月参加银行工作，1986年12月毕业于赤峰市农行中专学校，通过自学考试的方式取得了内蒙古广播电视大学的大专文凭，从开始续读后期本科，现已结业10门课程。在参加银行工作的25年中，本人曾做过银行出纳员、会计记账员、联行员、会计辅导员和信贷员等工作，发行成立后做会计科综合员、财务开支会计，6月任支行会计出纳部主任至今。

通过多年来的银行工作实践，使我充分认识到：旗县支行处于业务经营的第一线，肩负着一系列支农惠农政策的执行和支持社会主义新农村新牧区建设的伟大使命，旗县支行工作的好与坏直接影响全行工作的兴与衰，各支行领导班子建设的强与弱，决定着所辖地区农业发展银行的健康发展，因此，我认为作为支行副行长不仅要具备较高的政治素质，同时还要有较强的业务本领，这样才能担当起农业发展银行工作的伟大重任。

一是要具备较高的政治素质。农业发展银行是国家政策性银行，肩负着执行国家经济政策的重任，所以作为农业发展银行的领导干部，要有坚定的政治立场、政治方向和政治观念，要坚定不移地执行党和国家的政策和上级行的规章制度，只有这样才能在前进的道路上始终保持清醒的政治头脑，才能经受住各种困难和风险的考验，才能完成党和国家赋予我们农业发展银行的各项工作任务。

二是要具备较强的理论素质。理论建设是党的根本建设，理论素质是领导干部思想政治素质的灵魂，一个支行的行级领导干部应该广泛的学习经济、政治、法律、科技、文化等方面的知识，以开阔自己的视野，提高自己的政治理论水平和业务工作能力，并将所学到的政治理论和业务知识广泛运用到自己的工作实践中，推动本行各项工作的健康有序发展。

三是要具备过硬的业务本领。作为一个支行副行长是行长的助手，即是本行各项工作的组织者，也是本单位各项具体工作的实施者，没有过硬的业务本领，就无法组织和带领本行干部职工实施和完成好各项工作任务，因此具备过硬的业务本领，是做好工作的先决条件和重要保证。

基于以上几点认识，今天，我参加支行副行长竞聘，我认为自己具有以下几个方面的优势：

一是本人从事金融工作二十余年，积累了一定的工作经验，对农发行的规章制度、操作办法及操作规程有了较深的.认识和了解，具有较强的政策、制度执行能力和依法合规操作能力，为本人从事本职工作打下了基础、奠定了条件。

二是本人能够熟练掌握信贷、会计各岗位业务技能，熟悉、了解支行的财务、会计基本操作流程和操作规范，曾多次参加自治区分行和赤峰市分行工作组到他行进行审计和财务会计检查，使自己开拓了视野，积累了做好农业发展银行工作的实践经验。

三是本人在多年的金融工作工作中，与农发行结下了不解之缘，并始终坚持做到干一行爱一行精一行，有强烈的事业心和工作责任感，使本人养成了求真、务实的工作习惯和恪尽职守、乐于奉献的工作作风。

四是在多年的工作实践中，本人充分认识到，作为一名合格的领导干部，不仅要有较高的政治理论水平和较强的业务工作能力，同时还应具备还有一定的语言表达能力和文字综合水平，在工作之余认真学习党的路线方针政策，学习政治理论和业务知识，并不断用政治武装头脑、指导本人的工作实践。

四是在领导的关心培养下、在同志们的支持帮助和本人的不懈努力下，本人从1998年到连续5年被评为支行先进工作者，在全市“十岗百佳”活动中被评为最佳岗位能手，被评为自治区分行先进工作者。

各位领导、各位评委：假如我的现在的想法能够得到各位领导和同志们的信任和支持，假如我今天竞选的愿望能够得以实现，竞聘为支行副行长，我将会服从领导安排，以规章制度为标准，以提升工作质量和经济效益为目标，努力当好行长的助手和参谋，并力争做到以下几点：

二是加转变作风，务实求新。作为一名支行的副行长，深知责任的重大，即是本行各项工作的组织者，也是实施者，要找准位置、认清角色，要脚踏实地、扎实工作，把自己多年积累的工作经验广泛地运用到实际工作中，以求真务实的工作态度，认真对待和创造性地完成好本人所承担和分管的工作任务，并做到有布置、有检查、有结果。

三是团结协作，搞好配合。副行长既是行长的助手，又是行长的参谋，在工作中我会坚持做到工作到位不越位、相互补台不拆台，多进言、进好言，摒弃私心杂念和小团体利益，坚持副职服从正职，个人服从集体的原则，维护好正职的核心作用，增强班子的向心力、凝聚力和战斗力。

四是精通业务，促动工作。在工作中要做到熟悉农发行的各项方针政策，精通各岗位的业务技能，准确把握工作中心和工作重点，明确工作中迫切需要解决的问题，一切为工作着想、为职工群众着想，做一个领导满意、群众信任的好干部。

各位领导、各位评委，这次竞聘是我行深化人事制度的一项具体举措，对于我来说，既是机遇，又是挑战，无论此次竞聘上与否，我都会倍加珍惜，积极拥护行里领导的决策，我更会做到一如既往、加倍努力的做好各项工作，为我们农业发展银行的发展壮大做出自己的贡献。

谢谢大家！

**银行岗位竞聘演讲稿分钟篇十五**

尊敬的评委、各位领导、尊敬的来宾：

大家好！

我很荣幸能够站在这里，与诸位分享我对于银行的理解以及我的竞聘意愿。我相信，在座的各位都深知银行在我们日常生活和社会经济运转中所扮演的重要角色。在这样一个信息发达、竞争激烈的时代，我们期待银行能够发挥更加稳定和可靠的作用，为人们带来更好的金融服务体验和更多的便利。正是因为这样的时代背景和强烈的使命感，我愿意竞选银行职位，并在未来的日子里尽我的一份力量，让银行业能够更加稳健地向前发展。

首先，我理解银行需要的是全面的能力和素质。作为一名银行员工，我们需要有扎实的金融知识，可以熟练地运用各种金融工具和技术，理解并掌握银行的各项业务。同时，我们还需要具备一定的商业和管理素养，能够主动面对客户需求，积极创新，为客户提供更切实可行的解决方案，同时保证自己的财务和运营安全。作为一名银行员工，我们还需要具备良好的.沟通能力，能够与团队成员以及各个方面的客户保持良好的合作和理解关系。总的来说，银行员工需要在专业、商业、管理和沟通等方面，都达到一个相对完整和全面的素质和能力水平。

其次，我认为银行行业的未来很有挑战，但也充满着机遇。首先，我们需要面对技术和市场的快速变化。银行在数字化、智能化的过程中需要不断地进行创新和调整，不断地寻找新的商业模式和客户需求，才能保证银行的发展和生存。其次，对于银行员工来说，我们更需要不断地学习和提升自己的综合素质和能力，面对越来越复杂的金融、商业和社会问题，才能更好地应对挑战并获取机遇。

最后，我希望能够获取银行职位的机会。在我看来，未来的银行行业需要的是具有全面素质和不断提升自我的员工。作为一名年轻有为的职场人，我一直对金融行业有浓厚的兴趣和热情，有着刻苦钻研的精神和较强的解决问题的能力，在cfa等金融证书方面也有一定的成绩和积累。我希望通过自己的努力，能够在未来的工作和生活中提升自己的素质和能力，为银行行业的发展贡献自己的一份力量。

感谢各位评委和领导，感谢大家的关注和支持。我相信，未来的银行行业需要的就是像我这样具有全面素质和不断提升自我能力的职场年轻人，让我们一起携手，为银行行业的发展贡献自己的力量！

**银行岗位竞聘演讲稿分钟篇十六**

尊敬的各位评委：

下午好！

我叫xxx，现年41岁，现任广平支行前台柜员。面对竞聘的岗位，我想我有如下优势：

第一：有饱满的工作热情，娴熟的业务技能作支撑。自93年参加工作开始，一直满怀热情地从事前台柜员工作。十八年多的岗位磨练，练就了我娴熟的业务技能，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到懂原理，会操作，善营销。

第二：有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑。大堂客户经理是我行营业网点的`形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着农行的形象，因而良好的个人形象、文明的言谈举止必不可缺。

第三：有强烈的事业心，严谨的工作作风作支撑。十八年的工作历练，造就了我严谨的工作作风和强烈的责任感和事业心。

如果我有幸走上广平支行大堂经理这个工作岗位，我将做到如下几点：

首先是继续加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融知识，又要学习银行各项业务；既要精于传统业务，又要学习新兴业务。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好，全方位、个性化的金融服务。

其次是继续做到“四勤”。即引导客户办理业务时腿勤，年老体弱出手相助手勤，分析客户需求脑勤，答疑营销口勤。

第三是工作中力求“三好”，即眼好、耳好、口才好。眼好就是要在平时工作中善于观察事物，相机行事。耳好，就是要在工作中随时注意倾听客户在办理业务中的所谈所议，听到不和谐的声音，要及时上前沟通，化解矛盾，解决问题。口才好，则能更好营销我行各项金融产品。

第四是立足岗位，积极营销。大堂经理职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂客户经理这一银行联系客户的“桥头堡”。与广大客户交朋友，识别优质客户，积极营销我行各项金融产品。

尊敬的各位领导、评委和各位同事，如果我有幸竞聘上这个岗位，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，为广平支行美好的明天勤奋工作，为农行—我们这个共同的家园贡献自己最大的力量。

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