

# 银行竞聘演讲稿(精选8篇)

诚信不仅体现了一个人的品质和价值观，也是推动国家经济和社会进步的重要力量。通过阅读这些公众演讲范文，我们可以学习到一些成功的演讲技巧和表达方式。

## 银行竞聘演讲稿篇一

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：

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。

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，珍惜自己的岗位，兢兢业业，一丝不苟，认认真真做好每次工作。

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。

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。这些都会给我们的工作产生负面的影响。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xx任何产品只有有了特色和品牌才能拥有相对固定的消费者。储蓄是一种投资理财服务，也应该有不同的特色和叫得响的品牌。一个服务态度好，业务技术强，办理速度快，有知名度的储蓄员，储户往往会拥向这名储蓄员。我们可以通过进行针对职工的服务水平和业务水平的测评，以调查问卷的形式征求储户意见等方式，评比产生一名或几名储蓄员，以他们的名字为品牌，在各种媒体上大力宣传，从而达到树立形象，展示实力，吸引客户，提高信用社的知名度，还会督促其他人员的竞争意识，从而从整体上提高服务的质量，以确保为储户提供高效快捷的服务。

### 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

一名职工初到信用社，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。鼓励职工的成长，增强他们的自信。赋予他们更多的责任，如果我们将他们最好的想法加以利用，也就赢得了竞争的机会。要善于赞美激励别人，你的态度将直接影响到职工的工作态度。只要能给予恰当的制度和合理的刺激措施，他们就能成为你工作的支持者和推动者。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。

最后，感谢各位领导提供了这样一个平台，感谢同志们给了我一个展示自己的机会，希望能得到您的支持和信任。无论最终竞聘结果如何，我都会一如既往地以饱满的热情，百倍的信心，十足的干劲，投入到信合事业中去，以实际行动证明我是一个优秀的信合人。

谢谢大家。

## 银行竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

首先感谢县支行党委给我这次参与竞聘的机会！

我叫何xx，中共党员，大学本科学历，助理会计师，xx年8月入行，先后做过记帐员，复核员，主办会计，现在是岳阳支行综合柜员。我竞聘的岗位是客户部综合岗。我想为自己以前的工作做个轻松和自信一点的总结，那就是：业务是越来越熟了，工作是越来越顺手了，农行这碗饭是越吃越有味道了！至于将来，我也相信自己会是随着×××农行共同成长、共同成熟的一份子。我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠能力而不是靠运气为自己留下点什么……“做你所爱，爱你所做”。

如果我竞聘客户部综合岗成功，我的工作思路是：

能力的具备不是一天两天的事，在座的许多同事都让我很敬佩，你们所具备的工作经验和人生历练是我非常欠缺，急需学习的。但是，站在各位面前的这个我，还是想凭着自己的责任心和干劲，凭着自己不断提升的学习和工作能力、凭着自己的开拓和创新意识，来弥补。

针对不同的目标客户，制定相应的营销策略，为客户提供更为丰富的金融套餐和度身定制的个性化金融服务；举措三：要充分抓住节假日期间揽储的黄金时机，开展切实可行的营销活动，以取得宣传和增储的双丰收。总之，在日常工作和生活中，要特别注意信息的收集和分析。想得到才做得到，才能最大限度的挖掘潜在客户。

我相信：世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。“疾风知劲草”，我会在今后的摸索中，面对困难，更加朝气蓬勃，更加主动地搞好工作，在工作实践中得到锻炼，经受考验。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，不管我有幸竞聘上客户部综合岗，还是继续留在原来的岗位，我都将牢固树立“爱岗敬业、以行为家”，为我行美好的明天勤奋工作，为我们这个共同的家园贡献自己最大的力量！

谢谢各位领导、各位评委！

### 银行竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位评委、同志们：

你们好！我叫，今年27岁，本科学历，助理经济师，1997年毕业于\_\_\_\_大学金融系金融专业，同年参加农村信用社工作。曾在信用社任出纳、会计，在联社原资金组织科任统计员，现任信用社会计。

首先感谢各位领导对我的信任，给我这次竞聘内勤主任的机会。之所以参加竞聘内勤主任，是因为我具有以下四个方面优势：

一是具有丰富的金融理论知识。我于1993年考入\_\_\_\_大学金融系金融专业，大学四年中，先后学习了货币银行学、会计基本原理、信贷管理等课程，打下了较为扎实的金融理论基础，参加工作五年来，我始终不忘充实自己，坚持学中干，干中学，立足本职，勤思钻研，不断丰富自我，完善自我，提高自我，使我的理论水平又有了进一步的提高，所经办的业务从未出现差错和失误，圆满完成了领导分配的各项工作任务。

二是具有较强的工作能力。我在日常工作中脚踏实地，诚实待人，“心诚则路正，路正则事业成”，经过多年学习和锻炼，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、文字组织能力、社会交往能力都有了很大提高。熟练掌握了会计操作流程和计算机新业务操作，能够独立完成信用社的会计核算，工作能力得到领导和同事的肯定。

三是具有强烈的事业心、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农村信用社发展的生命力所在，才能在激烈的竞争中不断发展壮大，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，我在会计工作岗位上深深感到自己的责任重大，坚定了干好工作的信念，促使我更加热爱本职工作，珍惜自己的岗位，兢兢业业、一丝不苟、认认真真的做好每项工作。

四是我年富力强、身体健康，精力旺盛，具有较好的年龄优势。接受能力比较强，对新业务比较敏感，能够创造性的开展工作，进入角色迅速，并且有信心、有决心，也有能力在联社领导的正确领导下，圆满完成上级分配的各项工作任务。竞聘不是为了争官。竞聘是为了充分发挥自己的水平，体现自己的能力，实现自我价值。

如果竞聘成功，我的工作思路是：坚决服从上级领导安排，积极配合主持工作主任，以改革创新为动力，以健全规章制度为基础，以完善管理为手段，以提高工作质量和经济效益为目标，当好助手、参谋，求真务实，创造性地开展工作。

第一，根据新形势下业务发展的需要，不断充实自己、完善自我。首先，在理论方面，要认真研读政治、经济和金融理论书籍，进一步提高理论水平，树立正确的世界观、人生观和价值观。在工作中要坚定不移地执行党的路线、方针和政策，严以律己，廉洁奉公，政治立场坚定。其次，制定学习计划，有针对性的学习必要的管理知识，更加深入掌握各项规章制度、操作规程和业务知识，理论联系实际，将所学知

识充分运用到工作当中，不断提高业务质量和工作能力。

第二，围绕提高经济效益，加大内控管理力度，完善岗位责任制，使各项规章制度与业务运行相适应。严格按照联社的部署安排，以经营为中心，效益为目标，端正经营思想，强化效益意识，健全内控制度，加强三防一保，强化检查辅导和审计监督，确保规范、安全经营，对营业网点的制度执行、重要凭证管理等方面加强检查，促进经济效益的不断提高。

第三，搞好员工业务学习，组织技术练兵，提高全员素质。新业务的迅速开展需要员工素质的不断提高。在切实关心职工工作和生活的基础上，利用一切时间和机会，抓好员工的政治、业务学习，组织好岗位技术练兵，督促员工认真学习相关金融理论和金融知识，拓宽服务领域，增强服务功能，为社会提供更加优质的金融服务。

第四，充分发挥自己的理论优势，努力完成业务经营目标。要做到及时向领导提供各项经营指标完成情况和分析资料，为领导决策提供可靠数据、有效依据。并根据实际经营状况的变化，随时提出针对性措施，实现经营目标的最终实现。

尊敬的各位领导，作为一名大学生职工，根据我本人目前的理论知识、学识水平、业务实际和工作能力，已经完全具备一个内勤主任所必须的条件，请各位领导、评委和同志们，根据我的现实表现、素质能力和工作实绩进行评议打分，让我伴着新年的钟声实现心中的美好愿望，象我们的信合事业一样，在新的一年里有一个良好的开端！谢谢大家。

## 银行竞聘演讲稿篇四

各位领导、各位同事：

大家好！

首先作一个自我介绍，本人袁秦东，现年43岁，在农业银行工作，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，农行要生存要发展，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。

1、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，2008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。

2. 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。

3、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。

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。

作为新建分理处要确保目标任务实现，我认为主要要做好以下几方面工作：

1、思想总揽全局，做好表率。作一个带头人要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系，在行党委、行长室的领导下，向目标任务冲刺。在内务管理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正己，自己要做好表率，从各方面严格要求自己，吃苦在前，享受在后。

2、统一思想，发挥团队作战精神。以绩效考核为动力，充分调动员工的积极性。借分理处升格的东风，利用新业务系统的先进的硬件多渠道、全方位开展揽存增存工作。鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，献计献策，建立完善揽存信息网络，捕捉每条信息。作为我本人更要主动出击，寻找客户源、存款源。

3、挖掘优质客户源，寻找新的增长点。客户是商业银行发展的基础，没有一个稳定的“黄金”客户群，银行业务的开拓就成了无源之水、无本之木。因此，要在挖掘客户源上狠下功失，确保任务的实现。一是充分利用我行结算的优势，面向乡镇寻找开户单位。目前，信用社的结算功能相对比较滞后，不能适应用户的需求，而我行的网点主要集中在城里和少数镇，可以从中挖掘不少优质客户。二是挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。加强服务，全面提升跃进路分理处的知名度。

4、服务是银行的生命线。要使第一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

5、内抓管理，外树形象。“没有规矩不成方圆”，加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，用制度来规范行为，提高工作效率，同时，找准客户需求与我行制度的结合点，服务好客户，锻炼出一支业务过硬，作风优良的队伍。充分利用宣传工具，鼓励员工反映好人好事在新闻媒体上进行报道，扩大社会影响。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行发挥自己的光和热。

谢谢大家！

## 银行竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导，各位同事：

我竞聘的岗位是\_\_信用社副主任。站在这里我的心情非常的激动，也非常的高兴。希望大家能够给我一次机会，让我来展现我自己，证明我自己。

从参加工作以来，我一直在\_\_信用社工作。先后从事过储蓄、出纳、会计、事后监督、信贷管理等业务，经历了不同岗位、多种业务的锻炼，具有较为丰富的实践经验。

特别是从事信贷管理工作以来，我在主任的领导下，从严格落实制度入手，紧紧抓住贷前调查、贷中考察、贷后检查三个环节，全方位、多角度对贷款企业和个人进行全面了解，确保了贷款质量的稳步提高。同时，在清收利息过程中，我与同事一道，不计较老板“硬”、脾气大，不害怕路难走、人难找，也不嫌弃本金小、利息少，经常披星戴月，废寝忘食较好的完成了各项任务，为信用社效益提高，争优创先做出了积极贡献。

当然，在这个过程中，我也得到了很多。不仅学到了业务知识，掌握了操作技能，提高了工作能力，还学到了为人之道，处事之理，也发现了自己的人生价值与奋斗目标。可以说，各位领导和同志们对我恩重如山，信用社这个大家庭对我情深似海。我对农村信用社既不能割舍，更没有理由知恩不报。

信用联社组织的这次竞聘，对我而言，既是检验十年工作成绩的考场，也是报答领导和同志们厚爱的机会。所以，我举双手拥护，并决定报名参加\_\_信用社副主任的竞聘。

在此，我想借此机会谈谈我对信用社副主任的认识，关键是要处理好两个关系：

第一、处理好与主任的关系。作为副主任，就是主任的助手、配角与参谋。所以，我要做的首先是摆好个人的位置，明确个人的角色。坚持用权不争权，作为不越位，补台不拆台。坚持严于律己，率先垂范，不利团结的话不说，违反规章的事不做。一心一意协助主任抓效益，聚精会神配合主任促发展。

第二、处理好与其他同事的关系。副主任虽然是个管理的'角色，但是，我一定要把管理寓于服务之中，把副主任的岗位视同服务的机会。要千方百计为同志们服好务，想方设法为业务工作服好务，不遗余力为信用社的发展壮大服好务。通过服务拉近与职工的距离，通过服务改善与职工的关系，通过服务加强与职工的联系，通过服务取得职工的信任与支持。

各位领导，同志们，我今天能站在这里，既有一定成功的信心，也有可能失败的准备。如果竞聘成功，是大家对我的高看和器重，我将用实际行动和优良业绩隆重报答；如果竞聘失败，是大家对我的鞭策和指正，我一定虚心接受，认真总结，加倍努力，在以后的工作中接受考验。

各位领导，同志们，在你们面前，我的年龄似乎还显稚嫩，

能力似乎还有欠缺，经验可能尚有不足，我认为这些对我来说都不是关键。关键在于，在座的诸位能不能用长远的眼光做出智慧的选择。只要给我一点鼓励，给我一个机会，我一定会还给大家一个惊喜。

无论我的竞聘是否能够成功，我都会一如既往的认真踏实工作。

我的演讲结束，谢谢大家。

## 银行竞聘演讲稿篇六

大家好！站在这里，我心潮澎湃，参与这次个人业务科的竞聘，对我而言，又是一次全新的挑战，我将尽我所能，把握这次锻炼自我的机会，参加岗位竞聘，接受组织的挑选。

### 一、自任任职优势

今天，我满怀信心的在这里参与竞聘，我竞聘的岗位是个人业务科客户经理岗，对于该岗位本人自认为具有以下三点竞争优势：

优势之一：政治素质好。

本人能够以高标准约束自己，努力做到与时俱进，不断提高自身的道德修养，更新经营理念，努力做好各项工作。对上级行及支行制定的各项规章制度本人能够从我做起，严格要求，按章办事。

优势之二：敬业精神佳。

自工作至今，一直能够做到谦虚谨慎，爱岗敬业，刻苦钻研本门业务，任劳任怨，在如何提高工作效率上花功着力。在日常工作中，能够按照领导的要求，努力完成各项工作任务，

一切以工作为重，兢兢业业，脚踏实地。同时本人还利用业余时间去学习其它的各项银行业务，时刻准备着自己能适应各种岗位的工作，心里充满着强烈的事业心和责任感。因为我是一名朝气蓬勃的年轻人，有自己的理想、人生观和价值观，我要不断地努力学习工作，在平凡的工作岗位平台上，实现自己的人生价值。

优势之三：综合业务素质较全面。

本人自××年参加工作以来，先后从事过××××、××××、……等工作，综合业务素质较为全面，对客户的咨询能够作出认真细致较为准确的回答。

优势之四：工作能力强。

作为从学校毕业不久的我有着更年轻的头脑和更多的激情。自从事银行卡业务以来，本人不仅认真学习卡业务，做好卡业务，在领导和同事的共同努力下，使我们如××信用卡的各项指标每年基本上都位于同级行前列。

## 二、应聘后的设想

本人对个人业务客户经理岗今后工作的设想有二十四个字，即：稳定现有客户、推广新兴产品、打造一流品牌、圆满完成任务。

首先，是稳定和维护现有的优质个人理财客户，牢固树立“××银行——您身边的银行，××银行——可信赖的银行”这一宗旨，充分利用和发挥自身的社会经验和公关能力，想客户所想，急客户所急。凭借多年服务信用卡个人客户的工作经验，为个人客户理财提供更优质的银行服务，提升银行和客户之间的亲和力、联动力，使客户对工行产生信赖感，依赖感，增强彼此间的沟通和理解。这样现有的. 优质客户能带出更多的好的客户。

其次，是推广新兴产品。没有创新意识的企业不会有长久的生命力。因此，在保持现有业务的基础上，必须向客户提供源源不断的金融新产品。要充分运用工行自身具有明显优势的个人网上银行，理财金账户，汇市通等业务进行联合营销，大力拓展新市场，树立工行形象。

第三，是打造一流品牌。我认为，客户经理的职责不仅仅是开展业务，追求利润最大化，还有更深一层的意义，这就是树立工行品牌形象。当今世界，不管是哪个行业哪个企业，竞争都日益激烈，只有精心打造自己的一流品牌，才能立于不败之地。因此，客户经理必须在做好业务工作的同时，提高自身的综合素质，政治、业务学习两不误，把良好的个人修养融入业务经营之中，使客户真正感到：还是工行的服务好，工行服务到位，工行的客户经理有水平。

本人虽未专业从事过个人理财客户经理，但是我能认真学习，使自己很快适应这一工作岗位。不管此次竞聘成功与否，本人都将一如既往将满腔热情投入到工作中去。

以上是本人的竞聘报告，不当之处，请在座的各位领导、同事给予批评指正。谢谢大家

## 银行竞聘演讲稿篇七

当我平静地坐在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的讲台上时，内心不仅充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇于拼搏，敢挑重担的准备。

这次能参与支行营业部营业经理岗位的竞聘，首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！我现年35岁，大专文化程度，助理会计师专业技术职称。20\_\_年9月进\_\_县\_\_行，先后在支行会计科、房地产信贷部、信贷科、\_\_分理处、\_\_分理处工作，分别担任会计、信贷员、分理处副主任(兼主办会计)。此次竞聘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。拿破仑说过：“不想当将军的士兵不是好士兵”。适逢这次难得的机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判。

在经过十几年银行工作的锻炼和20\_\_年至20\_\_年在\_\_学院财会班的进修学习，以及从20\_\_年8月至今，在\_\_分理处和\_\_分理处任副主任(兼主办会计)的一年多时间里，使自己在业务、柜面管理等方面都有了非常大的提高，使自己比其他的竞聘者更具优势，自己对能胜任营业部营业经理这一岗位充满了自信，同时十几年的银行工作也使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。因为我深深地知道：在这充满生机与活力的新世纪，在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈，观念多元，人生面临无数选择的今天，“做你所爱，爱你所做”，或许这才是我抓住机遇，把握命运的关键所在。

一、我的工作思路是：

第一，以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。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辨大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新，在工作实践中辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。

第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，当好会计科长和营业机构负责人的参谋和助手。在工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，当好沟通员工与主管领导之间关系的桥梁。

第三，以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。老实地讲，在金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的形势下，要保持我行各项业务的稳步发展，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我把坚持开展以客户为中心的优质服务

作为其重要手段，在创造良好的社会形象的同时，要求业务人员提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务。

二、我的处事原则和风格是：

一个好的管理者除了对下属严格要求，严密制度，严守纪律的大胆管理，还应讲究领导的艺术。我认为，要把客户当“上帝”，首先要把员工当“上帝”。因为，客户对建行的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会把提高员工的素质，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，放在各项管理工作首位。多层面、多角度地善待员工，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。管人不整人，用人不疑人。

以共同的目标团结员工，以有效的奖惩激励员工，以自身的行动带动员工。我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。从而在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感和集体荣誉感，在工作中形成动力，使我所属的部门成为一支充满活力和战斗力的集体。

## 银行竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位评委：

非常感谢办事处党委给我提供这次公平、公正、公开参加竞聘的机会，也有幸与在座的几十位同事一起参与竞聘感到非常高兴。

首先，向尊敬的各位领导、各位评委，同志们作一下自我介绍，我叫\_\_\_，来自\_\_县联社，今年35周岁，党员，大专学历，

经济师，先后担任过信用社出纳员、记账员、联社秘书、人秘科副科长、信用社主任等职务，现在担任联社个人业务部经理。

受父亲的熏陶，自参加信用社工作的第一天起，就一头扎进了热爱信合、奉献一切的工作历程。在担任联社秘书、人秘科副科长期间，参与制定了1998年、20\_年和20\_年三次较大规模的劳动用工制度改革方案的起草和组织实施工作，其中：20\_年主持起草的改革方案经市办批复在全市系统内推广；联社档案管理实现从无到省二级先进单位的跨越式发展；在担任基层信用社主任期间，通过信贷制裁和理顺社会关系，全面推行了信用工程建设，优化了当地信用环境，实质性地提高了本社信贷质量，所在乡镇成为首批信用乡镇，成功经验多次在全县信用社交流学习，当地银监部门也给予了充分肯定。

9年基层信用社工作的经验，给自己积累了宝贵财富。今年6月，联社党委再次为我提供了一个施展自我、发挥自我的机会，担任了联社个人业务部经理。上任后，克服人员少、任务重等一切因素，利用短短两个月的时间，重新修订规范了7大类、31个分类的档案建设工作，主持制定实施了《新贷款合同文本》，简化了贷款手续，规范了操作流程，此项工作得到联社党委的充分肯定；同时，主持落实了客户经理质询座谈制度，客户经理队伍素质得到较大提高。

成绩仅代表过去。但它也渗透着我自已具备以下几点竞聘优势：

一、孜孜不倦追求进步的思想优势。自参加工作以来，自己从未间断学习，更新知识，转变观念。通过个人努力，先后取得金融专业大专学历、经济师专业资格、计算机中等专业技术资格和三大模块确认资格。现在读\_\_大学会计学本科。

二、多年基层与联社工作的经验优势。自己的成长经历基本上就是由基层员工到联社，然后再由联社到基层，今年再回

到联社的过程。在岗位不断变化的过程中，自己实现了从经营到管理，再由管理到经营的换位思考，实现了从实践到理论、用理论指导工作，提高个人素质的过程，既懂得如何管理，又懂得如何经营。

三、兢兢业业、任劳任怨、团结奋进的性格优势。参加信用社工作15年来，自己不断调整、修正自己，实现了由成长到成熟的过程。在工作中，基本做到了主动不盲动、认真不较真、到位不越位、补台不拆台，不争功，不诿过。在联社机关，时时刻刻、事事处处为领导出谋划策，做好参谋；在基层，实事求是，脚踏实地，团结一致，带头苦干，努力把自己打造成了一个合格的、适应当今金融改革要求的出色信合员工。

在我的讲演结束之前，我期待各位评委、各位领导给我一次展现自我的机会，也希望你们能够支持我。

谢谢大家！