

最新业务部部门经理岗位竞聘演讲稿 银行个人业务部经理竞聘演讲稿(优秀5篇)

教师演讲稿是教师在教学过程中对学科知识、教育理念等进行归纳总结的重要工具。以下是一些关于民族团结的重要会议和论坛的纪实和成果。

业务部部门经理岗位竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

在这里我以平常人的心态，参与这次三年一度的岗位竞聘。首先应感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会！对此，我十分珍惜这次机会，实现自己的人生价值。

以下是我从四个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告：

一、工作简历

我现年32岁，中共党员，大学文化程度，经济师职称。

二、工作目标

如果在竞聘中我能得到大家的理解和支持，我在聘期内工作目标是：力争在20xx年使我行储蓄存款达到500亿元纯增100亿元，发放个人消费贷款200亿元纯增50亿元，发卡量达到30万张纯增10万张，卡内存款达到亿元纯增亿元，卡均存款元，中间业务收入在2年内实现30万元，占三年利润平均数的%。经过努力在全市金融行业中个人业务工作要上档次，争一流，从而使我行的发展步入一个新的阶段，成为一家更具竞争实力和影响力的金融机构。

三、工作思路和措施

(一)、抓好社区优质服务工作，快速增加储蓄存款。把社区服务这项活动作为今后一个时期的重要工作不断引向深入。一是根据社区环境的变化不断改变本行进社区工作的范围、目标和切入点，经常与各办事处领导接触、沟通协商、达成共识开展工作；二是要继续总结和推广好的经验和做法，促进和推动今后工作的开展，切实解决各支行间发展不平衡的问题；三是既要宣传我行的发展现状又要进一步向居民介绍我行的业务种类和服务品种，更重要的是要掌握居民的消费能力和消费需求，制定相应的对策、出台一系列新的服务办法和措施，最大限度地满足客户的需要，为客户提供全方位理财服务；四是加强客户经理队伍的建设，要把各支行业务精、能力强、品质好的员工充实到客户经理队伍中来。从而达到提高商行的知名度，集结人气增强我行实力的目的。

(二)、根据客户的需要不断发展新的消费贷款业务品种，同时制定相应的考核管理办法，严格要求从事个人信贷工作的员工认真履行信贷工作职责，保证我行信贷资金的安全。把现有的个人贷款业务品种进行分类整理，针对客户的收入水平、消费能力、消费趋向等各种特征有针对性的形成组合后推荐给居民。特别是住房抵押贷款、汽车消费贷款等热点贷款要加大推广力度，提高贷款发放数量。消费贷款工作中特别要注意发挥“个人消费贷款中心”贷款品种全、营业时间长、客户选择贷款品种更加灵活方便的特点，充分发挥“个人消费贷款中心”的作用，把我行的各项消费贷款工作扎实有效地开展起来，以此来满足居民的贷款需求。同时开发综合信贷业务系统，以降低贷款风险，提高工作效率，保证资金安全。

(三)、大力发展中间业务，培植新的利润增长点

根据我行的规模和地位，准确细分市场，制定长远规划，发挥本行的优势与特点。具体开展好如下几项传统中间业务：

代收业务类:代收水费、代收电费、代收电话费、代收手机费、代工商管理费、代收保险金、代收财政费。代付业务类:代发工资、代发福利费、代发养老金、代发保险理赔金。代售火车票。代理业务类:代理投保、银证通、银证转帐。

根据当前国内的金融环境和实际情况，我行可采取下列策略来发展中间业务。新产品开发需经立项、验收合格后正式投放市场。建立中间业务考核指标体系，促进中间业务的发展。把中间业务的发展纳入经营目标责任制，作为考评业绩、评先的重要依据。在发展传统中间业务的基础上，重点引进和开发高层次的中间业务，开展高起点、高科技、高收益的中间业务如：远期结售汇、代理发行，承销、担保等各类衍生交易，以高科技服务取胜于同业。开展代理路、桥、高速公路收费，自动转账交易等品种，不断拓展中间业务品种，实现收益多元化，提高经营效益。

(四)、在发展传统业务中，依托科技优势，加大创新力度，积极开发新的金融工具。注入创新机制，加快金融电子化建设，提高传统业务的科技含量，向业务多元化发展。针对不同的消费层次和服务需求，扩充“金鹤卡”的增值服务，争取开通金鹤卡与外行卡的卡卡转账业务、跨行跨地存款业务和在港澳地区消费业务。同时着重下力气保持金鹤卡现有的全国城市商业银行交易成功率排名第三的成绩。把自助银行的开办工作作为今后工作的重点。针对我行将要进行的系统升级工作，我们将组织人力、抽出专门时间在科技部、结算部的协助下、参考支行意见搞好金鹤卡业务的升级需求。向人民银行申请发行贷记卡以完善我行的银行卡品种，进一步缩小我行与其他银行在银行卡功能上的差距。继续开发pos划卡消费市场，把pos商户的开发与客户经理的日常工作结合起来，鼓励支行家家都发展自己的特约商户。开展“有奖消费”活动，对消费量大的客户和收银员进行奖励，以激发客户用卡消费、收银员受理金鹤卡的积极性。

谢谢大家！

业务部部门经理岗位竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

人生能有几回搏？当走上讲台的时候，就深深的感到了有一种“青春不再，时不我待”的危机感和使命感。在这“挑战人生”的时刻，我饱含对银行事业的挚爱，满怀信心地走上讲台，接受组织的考验。首先，请允许我向对诸位的信任、支持和鼓励，真诚地道一声：谢谢！我叫xxx，今年xx岁，xx文化。现任职务是xx，我竞聘的职务是银行业务部经理。我认为我有能力、有信心胜任这一岗位的工作。综合分析，我认为我竞聘这一职务的优势主要有以下四个方面：

一、我具有不甘落后、积极进取的拼搏精神和良好的工作作风。

积极进取是个人健康成长的重要因素，只有不断地探索，不断地学习，才能在生活和事业上一步步地前进。良好的工作作风也是一个人不可或缺的重要方面。工作十几年来，不论是做普通员工还是管理工作，我都始终坚持勤恳敬业、认真负责的工作态度，办事谨慎，善于思考，发现问题能够及时找到应对策略。

二、我具有多年的工作经历和丰富的实践经验。

我从事银行工作十五年了，其中从事公司业务工作7年，在客户经理岗位上5年，专门维护大客户（由于现在市场财富积累一般是二八法则），先后两次被市行评为优秀客户经理，支行先进工作者，对银行业务工作非常熟悉。多年的信贷营销经历，为我积累了丰富的营销知识，成就了一些让我行可持续发展的好项目、重要项目，良好的工作业绩在当地金融界有了一定的知名度。

三、我具有良好的社交与公关能力和敏锐的洞察力。

我为人真诚、随和，具有较强的沟通与社交能力。在银行工作的这十几年，锻炼了我较强的沟通能力，特别是从事公司业务的那几年间，更加锻炼了我的沟通能力。同时，这些年来，由于身在业务一线，使得我对社会发展趋势有了较为敏锐的洞察力，善于把握国家宏观经济政策及发展趋势，在与企业打交道，与同行竞争的过程中能够洞悉他行的信贷政策和工作思路，做到知己知彼。

四、我具有良好的协作意识和团队意识。

俗话说：独木不成林。多年的实践经验使我懂得：要搞好任何一个部门的工作，靠个人能力是不够的，一定要懂得团队合作，要懂得合理分工，并认真及时地总结经验，力求进步。在工作中，我善于与人共事，善于协调关系，比较理解人，关爱人，包容人，能够团结同志，增强凝聚力，形成整体合力。

我的完毕，谢谢大家！

业务部部门经理岗位竞聘演讲稿篇三

大家好！

首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年28岁，年毕业于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。

年通过招聘进入延边移动公司任客户经理。

于今年11月份重新回到交行在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，我能出色了做好这项工作。

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。

二、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。

业务部部门经理岗位竞聘演讲稿篇四

各位领导、同志们：

大家好，我叫xx[]目前担任房地产信贷管理部副经理职务，准备竞聘房贷部经理。我大学本科学历[]xx年x月进入营业室担任会计专柜柜员[]xx年调入当时的个人金融业务部担任客户经理[]xx年调入房地产信贷管理部[]xx年经竞聘成为房地产信贷管理部副经理工作至今。

从我担任个金部、房贷部客户经理至副经理期间，也正是分行房地产信贷业务大力发展的时机，本人有幸参与到了其中，在这里我想先感谢分行历届领导给予我这样的年轻人展示和

发展能力的舞台。在我从事房地产业务这六、七年时间里，房地产开发贷款从当年的仅xx万元发展到了今天的xx万元，个人按揭更是从无到有，目前余额为xx万元，每年为营业部实现利息收入超过xx万元。在业务品种上涵盖了房地产开发贷款、经营性物业贷款、银团贷款、保函、个人一、二手房贷款以及衍生的部分融资型个人产品等，分行所开办房贷类业务我们均进行了有益的尝试，呈现出多点开花的局面。我所在部门及我本人也受益其中，房贷部xx年获得分行房地产信贷业务第二名，二手房按揭业务更是每年位列分行首位，我也有幸在xx年获得总行级房贷业务先进个人称号。

下面我想说一下我对今后房地产信贷管理部业务发展的设想。可以说房地产行业作为资金密集型的上游行业，一直以来是国际宏观调控的重点对象□xx年以来这一点更为明显，整个行业甚至面临着重新洗牌，大型开发商逐渐体现出其资金雄厚、储备充足的优势，同时部分地理位置优、设计品位好、价格合理的项目依然受到了市场追捧。我认为应抓住这一时机加强与大型房地产集团公司业务合作，这几年我行已先后与万科公司、复地集团、金源集团这些房地产百强企业建立了业务联系，这些堪称地产大鄂的集团公司无不是在北京乃至全国范围内大规模开发项目，在宏观调控日紧的形势下企业资金需求也达到前所未有的程度，这就是我行深入合作拓宽业务的时机。我们应当积极行动起来对照客户实际需求、按照我行风险防控要求有针对性的制定服务方案，尤其是像利用好农行遍布城乡的结算网络提供现金管理平台，以及像房地产内部银团贷款、经营性物业抵押贷款等新业务、新产品的推广等。以大部分集团总部在北京这一特点制定的综合营销服务方案能够使我行获得更多存款资源、贷款份额以及中间业务收入，有效的提高了综合收益，达到引起双方合作长期化、收益扩大化的目的，而且从总部这一层面介入客户，弄够从宏观角度监测客户把我行贷款风险降至最低化。

针对上面提到地理位置优、设计品位好、价格合理的项目我

认为我行更应该择优而入，从以往我行所操作过的项目来看，这类开发商有一定资金实力，但对银行信贷资金依存度高。这一特点使我行介入的谈判条件相对较低，一旦合作成功开发商都表现出了较高的忠诚度。其所开发的项目一经上市销售大都受到市场追捧，能够为银行带来丰富的按揭资源。同时购买该项目的人群生活稳定、收入较高、还款意识强，在将来出现风险的可能性较小。这类项目的介入能够使我行在短时间内实现比较理想的收益，同时贷款风险完全在我行掌控范围内。

在这些年的房地产信贷工作中，我们更多的注重了资金滞留的多少、利息收入的大小、风险控制的力度等因素，而轻视了中间业务这一环节。而中间业务确是今后银行收入的重要来源之一。网上银行、债市通、财务顾问、现金管理等这些在这方面我行已经搭建好了一个业务开展平台，今后房地产信贷部也应在此方面倾注更多力度，使房地产信贷管理部的资产、负债、中介业务全面发展、齐头并进。

房地产信贷管理部另一主要业务是个人住房按揭业务。目前我行开办的品种包括一、二手房贷款、循环贷款、置换式贷款、商用房贷款等。在银行业竞争日趋激烈的今天，住房按揭已经成为同业争抢的业务，我行在这方面已经落后于竞争对手。我认为应及时应对，拓宽业务渠道，在我行个贷业务品种已经较为丰富的今天，以产品优势向市场出击。在这些年我行开发的业务品种中相当一部分能够引起市场的共鸣，但限于其他原因未能推广开来甚至是被束之高阁。在银行产品日趋同质化今天，这些产品的竞争优势逐渐体现并最终会受到市场的青睐。

自xx年我行开办个贷业务以来，已经累计发放近xx笔贷款，这些在别人看来也许是普通个贷资产，而在我看来这些人则好像是一座尚待开掘的矿山一样，有太多的资源可以挖掘。例如随着银行电子化程度的提高，为这些人开通网上银行，既方便了客户也减轻银行电话咨询的压力；向还款记录优良

者推荐我行贷记卡，培养他们以农业银行为主消费结算习惯；向他们中的高端客户推荐我行理财产品，提高他们对农行的贡献度等。在我行存量的按揭客户中不乏大权在握的国家干部、资金实力雄厚的企业老总，而我们对他们的情况了解甚少，更谈不上深入的服务。在今后的工作中我认为应加强这方面的工作，使个人按揭这项优质的不动产动起来，以实现优质资产收益的最大化。

以上是我对房贷款信贷管理部的开展工作的一些看法，供大家批评指正。最后我想说这是我在营业部第八个年头了，这八年里有辛酸和劳累，但最多的还是快乐和分享。身为营业部人我有一种由衷的自豪感，这来源于咱们营业部这支年轻的团队和敢为人先的精神，从首笔二手房贷款的发放到第一笔经营性物业贷款，从第一户网上银行业务的开通到第一户现金管理的上线，无不是开分行之先河。我相信这些都离不开领导班子的得力指挥和这敢为人先精神的驱动。已过而立之年的我相信自己依然饱含这样的精神和自豪感，愿意为营业部的发展倾注自己的点滴之力来争取营业部和xx更快更好的发展。这就是我此次竞聘报告的全部内容。

谢谢大家。

业务部部门经理岗位竞聘演讲稿篇五

各位领导、同志们：

大家好！很高兴能有这样一个机会，来竞聘联社业务部经理。此次竞聘演讲大会，是农信社深化改革以来，我县人事制度改革的进一步深化和又一次具体实践，充分证明了我县农信社公开、公平、公正的人才竞选机制已经建立并得以顺利推行。不断前进的社会，不断改革发展的农信社事业给我们带来了压力也带来了动力，正确理解、积极参与、挑战自我、抓住机遇是我参加这次竞聘的目的。

首先我谈一谈我对联社业务部经理的理解和认识：

我县农信社多年的支农工作取得了显著成效，联社业务部在支持地方经济建设和信用社业务快速发展方面始终起着重要作用。作为联社业务部经理，我认为还要做好以下几点：一是要摆正位置，认清职责，当好领导的参谋和助手。经理一职可以说是“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，当好联社领导的参谋和助手。二是要有全局观念。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，应该培养自己的全局观念，要多与其他部门进行沟通、协调，使各部门形成合力，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。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，要能够从国家的调控措施和产业政策中，准确地判断出哪些行业可以投放贷款、哪些不能，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。同时，对部门的工作要合理安排，沉着、冷静地处理，使工作有条不紊地开展。四是要搞好团结，合作共事。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。

其次本人已具备担任联社业务部经理的条件：

- 1、我是年出生，周岁，本科学历，年富力强；有年的信用社工作经验，先后在信贷员、会计、部门经理等岗位工作，参与了信用社改革及票据兑付、综合及信贷业务上线、信贷五级分类及atm开通运行，懂信用社的业务经营，会信用社会计

核算，积累了一定的业务管理经验。

2、我在联社工作以来，联社高水平的管理和紧张有序的工作，使我得到了进一步的锻炼。同时，在联社领导分析问题、处理问题以及严谨工作作风的影响下，使我在经营管理上、在看问题的高度和深度上以及处理问题的策略上都有了很大的提高。

3、我有严谨务实的工作作风和较强的敬业精神，就我目前从事的工作来说，它内容繁杂，工作量大，工作经常加班加点。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，办事不拖拉。

如果我本次竞聘成功，我将从以下几方面开展业务部工作，并有信心全面完成各项工作任务。

一、更新思想，转变观念，积极稳妥地推进业务营销战略，端正和提高对贷款营销工作的认识，加强对贷款的经营管理，改进推销贷款的方式方法，加快业务创新步伐，拓展业务领域。

二、进一步落实贷款的“三查”制度，完善以审贷分离为核心的风险约束机制，实行贷款审批权限的分级控制，加强授权、授信的管理，合理确定信贷授权、授信额度，防范化解信贷风险。

三、对各社前二十大户进行分类排队，建立台帐，并在联社留存备份资料，实施跟踪监控，随时掌握其经营动态，做到心中有数，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。

尊敬的各位领导，各位同志，我也许还不成熟，也许还有这样那样的欠缺，但我会努力努力再努力，不断完善自我，追

求自我，超越自我，做一个全面发展的人。在我的竞聘演说即将结束时，我想借西方一位哲人的一句话：给他一个支点，他会撬动地球。那么给我这个职位，我一定会做得更精彩！

谢谢大家！