

最新网点主任竞聘一般会提问题 竞聘网点主任演讲稿(模板5篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

网点主任竞聘一般会提问题 竞聘网点主任演讲稿篇一

大家好!首先，非常感谢市分行领导给予我展示自我的机会!

我叫xxx今年xx岁，预备党员，在读财会本科，现任xx分理处主任。此次我竞聘岗位是xx支行xx分理处主任。

1、具备良好的思想品质和政治修养。我十分注重加强自身的政治思想修养，思想上向党靠拢。并于x年x月成为了一名光荣的预备党员，今后我将更加努力学习和工作，发挥党员先锋模范作用，争取在最短的时间内转正。

2、具备丰富的工作经验和良好的客户基础。入行x年来，我在许多不同岗位工作过，无论在何岗位都能较好的完成工作任务。担任xx分理处主任期间，在领导的关怀和同志们的共同努力下，分理处成立x年半，各项存款余额达xxx多万。年年都圆满的完成各项任务。此外，由于长期在基层工作与客户打交道，我拥有大量自己的大客户群体，并掌握了独特的工作方法和技巧，能够针对不同客户，采取不同的工作方法，确保以最有效的方式开展工作。多年的工作经历也使我能够站在整体发展的高度开展工作。我想，凭着扎实的实践和丰富的经验为基础，我一定能在xx分理处开辟一片新的天地。

3、具备扎实的专业技能和综合知识□x年来，通过坚持不懈的学习，我的理论水平、业务技能都得到明显提高。在工作之余，我自学了计算机、英语、信贷等多方面的知识，并报名参加全国会计中级职称考试。连续四年获得业务技能测试xxx一级能手，多次获xxx一级能手和xx传票录入、零售综合业务二级能手，去年还被评为“四星级柜员”和总行级“文明优质服务标兵”。成绩取得的每个过程都倾注了自己辛勤的汗水，也无不蕴含着行领导对我的关怀和同事们对我的支持和帮助，每一次提高的过程都鼓舞和激励着我，以更加饱满的热情投入到新的挑战中去。

4、具备较强的工作能力和组织协调能力。在工作中我始终坚持“学以致用”的原则，努力把学到的知识应用于实际工作中去。组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、文字组织能力、社会交往能力都有很大提高。

如果这次有幸能竞聘成功的话，我将以分行下达的各项目标任务为己任，竭尽所能搞好芳草分理处的各项存款、中间业务、结算、优质文明服务等工作，以加强内部管理为保障，在巩固现有客户资源的前提下，调动员工的积极性，寻找和挖掘存款新的来源，力争扭转目前发展缓慢、滞后的局面，走上一个良性循环、健康稳步发展的行列中来。我对今后工作的设想是：稳定现有客户、推广新兴产品、打造一流品牌、圆满完成任务。

1、思想总揽全局，做好表率。作一个网点带头人要有全局观念，从多方面考虑问题，协调各方面关系，要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认真执行有关金融政策和法律法规及各项业务操作规定，合规经营。不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。

2、经营客户，提高优质客户群体占比，开辟存款新的增长点□xx分理处处于市中心，临近居民较密集，客户资源相对较丰

富，该区域一直是金融机构必争之地。在以我行为中心的前后200米范围内，聚集了工、农、建3家商业银行，金融竞争异常激烈。要使存款有较大幅度的增长，我认为：首先要挖掘优质客户源，提高优质客户占比。对客户进行差别化管理，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为我行带来更多利润的客户身上，挖掘潜在优质客户，建立完善的客户档案，加强与客户的沟通与联系。为客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等服务，增强对客户的吸引力，从而提高优质客户占比。

第二，要主动走出柜台，积极营销。对市场动态进行认真的分析和研究，及时掌握信息，并根据相关信息，积极主动开展工作，带领员工走出柜台，走进市场寻找新的客户源。

第三、搞好特色营销，扩大业务。在保持现有业务的基础上，向客户提供源源不断的金融新产品，以此来满足客户的需求。为客户进行个人消费、国债预约、票据结算等理财新产品的宣传，提高分理处中间业务收入。

3、提升服务水平和层次，丰富服务内涵。加强员工技能训练和服务技巧训练，使员工的岗位技能和服务水平提升到一个新的高度。搞好分理处的环境卫生，做好每一个细小环节，解答好客户的每一个提问，让客户真正感受到我们分理处的优越性，增强分理处的竞争力。

4、以规章制度为标尺，狠抓内部管理。从大处着眼，从小事做起，在严格管理上下功夫，一丝不苟，从严执纪，决不允许违规的事在xx分理处发生。加强内部管理及“三防一保”工作，确保各项内控措施落实到位，及时发现漏洞和隐患，采取措施，立即整改。加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，提高工作效率。

5、加强队伍建设，确保分理处各项工作健康有序的发展。作

为网点负责人，除了要注重业务，还应该带好队伍，为员工提供良好的发展空间。首先，要多关怀员工，尽量为员工排忧解难，营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行学习，形成良好的学习氛围。还要与员工多交流，加深了解，做到团结友爱、互助互敬。发挥团队精神，凝聚力量，利用各自自身的资源，保证业务的健康发展。

6、以身作则，不断改进。作为分理处主任，在日常工作中我的言行将直接影响下属，我将保持一份平常心与责任感，以身作则、率先垂范，在工作中不断改进自己，用自己的真诚与努力换取员工的认可。

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，相信通过这次竞聘演讲，会让我更加走向成熟。无论最后竞聘结果如何，我都会一如既往以踏实的工作作风，务实的工作态度，进取的工作精神，恪尽职守，履行职责。

最后，请允许我邀请在座的各位评委、领导和同事们一起，用最真诚、最热烈的掌声，为参加竞聘的全体同志加油；为获得成功的同志祝福：为xx中行光辉灿烂的未来祝福！请大家多支持我！我的演讲完毕，谢谢大家！

网点主任竞聘一般会提问题 竞聘网点主任演讲稿篇二

大家好：

首先作一个自我介绍，本人×××，现年××岁，现在支行综合管理办公室工作，中共党员，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，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，靠的是我们每一位血青年，因此，我决定来参加此次竞

聘，展示自己。

1、具备良好的思想品质和政治修养。我十分注重加强自身的政治思想修养，思想上向党靠拢。并于 x 年 x 月成为了一名光荣的预备党员，今后我将更加努力学习和工作，发挥党员先锋模范作用，争取在最短的时间内转正。

2、具备丰富的工作经验和良好的客户基础。入行 x 年来，我在许多不同岗位工作过，无论在何岗位都能较好的完成工作任务。担任××分理处主任期间，在领导的关怀和同志们的共同努力下，分理处成立 ××年半，各项存款余额达 ×××多万。年年都圆满的完成各项任务。此外，由于长期在基层工作与客户打交道，我拥有大量自己的大客户群体，并掌握了独特的工作方法和技巧，能够针对不同客户，采取不同的工作方法，确保以最有效的方式开展工作。多年的工作经历也使我能够站在整体发展的高度开展工作。我想，凭着扎实的实践和丰富的经验为基础，我一定能在 xx 分理处开辟一片新的天地。

3、具备扎实的专业技能和综合知识。××××年来，通过坚持不懈的学习，我的理论水平、业务技能都得到明显提高。在工作之余，我自学了计算机、英语、信贷等多方面的知识，并报名参加全国会计中级职称考试。

4、具备较强的工作能力和组织协调能力。在工作中我始终坚持“学以致用”的原则，努力把学到的知识应用于实际工作中去。组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、文字组织能力、社会交往能力都有很大提高。

这次竞聘如果成功，如果这次有幸能竞聘成功的话，我将以分行下达的各项目标任务为己任，竭尽所能搞好芳草分理处的各项存款、中间业务、结算、优质文明服务等工作，以加强内部管理为保障，在巩固现有客户资源的前提下，调动员工的积极性，寻找和挖掘存款新的来源，力争扭转目前发展

缓慢、滞后的局面，走上一个良性循环、健康稳步发展的行列中来。

我对今后工作的设想是：稳定现有客户、推广新兴产品、打造一流品牌、圆满完成任务。

为了全面完成各项目标任务，我将全力以赴抓好以下几方面工作：

1、思想总揽全局，做好表率。作一个网点带头人要有全局观念，从多方面考虑问题，协调各方面关系，要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认真执行有关金融政策和法律法规及各项业务操作规定，合规经营。不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。

首先要挖掘优质客户源，提高优质客户占比。对客户进行差别化管理，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为我行带来更多利润的客户身上，挖掘潜在优质客户，建立完善的客户档案，加强与客户的沟通与联系。为客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等服务，增强对客户的吸引力，从而提高优质客户占比。

第二，要主动走出柜台，积极营销。对市场动态进行认真的分析和研究，及时掌握信息，并根据相关信息，积极主动开展工作，带领员工走出柜台，走进市场寻找新的客户源。

第三、搞好特色营销，扩大业务。在保持现有业务的基础上，向客户提供源源不断的金融新产品，以此来满足客户的需求。为客户进行个人消费贷款、国债预约、票据结算等理财新产品的宣传，提高分理处中间业务收入。

3、提升服务水平和层次，丰富服务内涵。加强员工技能训练和服务技巧训练，使员工的岗位技能和服务水平提升到一个

新的高度。搞好分理处的环境卫生，做好每一个细小环节，解答好客户的每一个提问，让客户真正感受到我们分理处的优越性，增强分理处的竞争力。

4、以规章制度为标尺，狠抓内部管理。从大处着眼，从小事做起，在严格管理上下功夫，一丝不苟，从严执纪，决不允许违规的事在 xx 分理处发生。加强内部管理及“三防一保”工作，确保各项内控措施落实到位，及时发现漏洞和隐患，采取措施，立即整改。加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，提高工作效率。

5、加强队伍建设，确保分理处各项工作健康有序的发展。作为网点负责人，除了要注重业务，还应该带好队伍，为员工提供良好的发展空间。首先，要多关怀员工，尽量为员工排忧解难，营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行学习，形成良好的学习氛围。还要与员工多交流，加深了解，做到团结友爱、互助互敬。发挥团队精神，凝聚力量，利用各自自身的资源，保证业务的健康发展。

6、以身作则，不断改进。作为分理处主任，在日常工作中我的言行将直接影响下属，我将保持一份平常心与责任感，以身作则、率先垂范，在工作中不断改进自己，用自己的真诚与努力换取员工的认可。

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，相信通过这次竞聘演讲，会让我更加走向成熟。无论最后竞聘结果如何，我都会一如既往以踏实的工作作风，务实的工作态度，进取的工作精神，恪尽职守，履行职责。

最后，请允许我邀请在座的各位评委、领导和同事们一起，用最真诚、最热烈的掌声，为参加竞聘的全体同志加油；为获得成功的同志祝福：为 ×× 中行光辉灿烂的未来祝福！请大家多支持我！

网点主任竞聘一般会提问题 竞聘网点主任演讲稿篇三

大家好，首先作一个自我介绍，本人××，现年××岁，在××银行营业部工作，(……其它介绍)。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近××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，××银行要生存要发展，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。

势

1、首先我相信自己有信心也有能担负起这一重任。从自我素质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。(……所发表的文章与荣誉)。

2、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，××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，更何況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。

3、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。

4、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××银行发挥自己的光和热。

网点主任竞聘一般会提问题 竞聘网点主任演讲稿篇四

各位领导、各位同事：上午好，首先作一个自我介绍，本人朱现年31岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师，银行网点主任竞聘材料。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，工行要生存要发展，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。

一、竞聘优势

1、首先我相信自己有信心也有能担负起这一重任。从自我素质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。在部队从事新闻报道工作，因工作突出荣立三等功一次受嘉奖多次，去年，营业部创星级网点，我充分发挥自己的特长，在《如皋日报》对营业部进行的宣传，取得了良好的效果。进行以来，能不断完善和提升自我，认真学习各项业务知识，尽快适应银行工作。95年通过全国成人高考并取得江苏省财经高等学校大专学历，目前正向本科进军，98年通过江苏省英语、计算机等级考试，2000年通过国家人事部考试，被聘为助理会计师。

2、有着较强工作责任心和进取心，竞聘演讲稿《银行网点主任竞聘材料》。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，98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。

3、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。

4、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。

二、目标和任务这次竞聘如果成功，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。

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。欢迎来到演讲稿本站。

3.银行网点主任竞聘演讲稿

4.银行网点主任竞聘范文

5.关于银行网点主任竞聘的演讲稿

6.关于银行网点主任竞聘演讲稿锦集八篇

7.银行网点主任竞聘演讲稿范文

网点主任竞聘一般会提问题 竞聘网点主任演讲稿篇五

大家好！我竞聘的岗位是银行网点主任。

首先感谢行领导为我们搭建这次公平竞争的舞台！对此，我十分珍惜这次机会，来迎接新挑战、实现新目标。

在从事科技工作期间，无论是业务上克服了某个困难，还是生活中为大家解决了一个技术难题，我的内心都是由衷的欣慰。多年的科技工作经历告诉我：没有克服不了的困难，没有解决不了的难题。绝不能向压力屈服，绝不能向困难低头。我想这一点，在新的岗位上同样适用。而这也是我参加此次竞聘的动力和出发点。

下面我从几个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告。

省略。

现在我国商业银行的改革，正在如火如荼地进行着。对于农行来讲，改革经营模式，转变经营理念，是改革的重中之重。具体到农行基层营业网点，尤其是城区网点，就是要“以人为本，依托科技”。我们再也不能“守株待兔”，等顾客上门。而是通过创造优良的工作环境，提供一流的服务，主动营销，将顾客吸引到农行来。

1、从细节做起，精心营造“家”的氛围。

客户源就是收入源，无论是哪行哪业，只要拥有了客户群，就拥有了发展壮大的基础。营业厅是我们为客户提供服务的第一场所，让顾客把营业厅当作他们的第二个“家”，让他们感觉到一进农行营业厅，就像进了家一样。既然是家，那就需要环境整洁、气氛温馨、心情舒适、服务优良。正因为细节决定成败，所以我们要提供一切可能的机会，尽最大的努力，从小事做起，通过优雅整洁的环境、快速高效的服务、自然真诚的笑容，来营造这样一个“家”，来帮助他

3、加强团结，增强团队精神，提高凝聚力和战斗力。一个团队，其核心因素是人。作为一个团队的银行副主任竞聘报告领头羊，我将放下架子，融入集体，虚心请教，带头加强业务学习，

落实制度，在日常工作和生活中，互帮互助，创造中庸和谐的工作和生活氛围，激发大家的主观能动性和创造性，发挥每个人的最大潜能，把每一次上级行分配的任务，当作是创造收益、增加收入的契机，而不是压力，更不要当作负担，以争取效益最大化。

各位领导、同志们，在你们的帮助、关心、鼓励下，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，和我们的员工一道，用我们的智慧和实际行动，为前进中的农行锦上添花。

谢谢大家！