

银行竞聘演讲稿版(通用5篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

银行竞聘演讲稿版篇一

大家好！非常感谢大家给我提供这样一个展示自我的机会。

首先先做一下自我介绍。本人陈学红□xx年5月入司，截至到今天在中国人寿工作已有9年时间。九年时间虽说不是很长，但保险公司的岗位自己倒经历不少，普通的业务员、组训□xx年6月被公司安排任农村服务部负责人□xx年6月又辗转到理赔主管□xx年12月底因公司需要筹建收展部，又再次被安排到收展部任收展部经理□20xx年10月因个险部经理李红云身体原因，被公司安排任个险部经理同时兼管收展工作□20xx年8月，被调任银行保险部任部门经理。

说实话，每次调到一个新的岗位，对自己来说都属于一个新的挑战，因为毕竟自己能力有限，尤其是调到银行保险部更是一个大的挑战。从个险转到银保，从管理模式上发生一种大的转变，不仅要熟悉客户经理的工作，管理好客户经理，还要维护渠道，协调好与银行领导及柜员的关系；不仅要熟悉销售流程，懂银保知识，还要清楚银行业务，知晓柜面销售可能遇到的问题；不仅要盯目标，还要盯同业。当然，对于自己来说，不仅要组织好每天的晨会，发现客户经理遇到的问题，还要经常不断的和客户经理一起搞好银行柜员的培训，同时和网点主任、重点柜员做好沟通，处理好关系。所以说，银行保险部经理是一个非常重要的角色：从自身素质到专业知识，以至于到社会关系都要有一个很大的提升。

下面仅就自己就职银保部经理以来的工作做以总结：

去年8月份，刚接手银保工作，对银保的工作性质不够明确，为尽快熟悉银保的工作内容及工作流程，不论是面对领导还是同事，凡是遇到不清楚的事情或问题，总是虚心请教，做到不耻下问，不断提高自己的工作能力。同时我还做到几乎每天都自己或和主管银保的孙经理下网点，学习孙经理的沟通技巧，向有经验的老客户经理学习，发现他们工作中的优点，提高自己的业务知识和管理水平。

利用晚上时间去沟通、交流。经过一段时间的交流，和部分柜员成为好朋友，好知己。在工作上也感觉顺畅了很多。

员转变为教练员，由过去的驻点营销员转变为业务培训员、销售辅导员和管理协调员，全面提升自己及客户经理的自身业务素养。

理做好一对一培训；同时取得行长的同意，做好网点的技能培训。去年冬天我们还争取到参加银行例会的机会，深入彻底的和银行柜员进行话术级技能技巧的培训。

旺。

识到自己此项工作的重要性，不仅做好续期收费工作，还要借助鹤卡等做好客户的附加值服务，使中国人寿的服务理念深入人心。

客户经理培养自己的铁杆，争取每个网点都有自己的铁杆柜员，从真正意义上打败同业。

以上只是自己的一点小想法，当然，银保工作任重而道远，但毕竟自己能力有限，有时工作起来也会感觉有点力不从心。假如此次我竞聘成功，我会一如既往的投入到银保的各项工作中，努力将银保工作理顺，做好！

我的竞聘演讲完毕！谢谢！

银行竞聘演讲稿版篇二

首先非常感谢分行领导,感谢人事激励与约束机制改革给予我们这样一个展现自我,公平竞争以实现自身价值的机会.而我今晚也非常有幸能有资格与各位同事来一起竞聘一级业务员的职位。

我今年25岁,xx年从中山大学财政金融学专业毕业后,成为了中行xx支行的一名员工,两年多的时间,从储蓄到会计,从结算到市场,年9月我被调入分行国际业务部清算科,一直负责全分行境外汇入款的清算工作.今天.我来竞聘国际业务部的一级业务员,一来是为了响应分行人事改革的号召而作的积极尝试,二来我也自信自己具备以下的素质条件来作此次参选。

首先,具有较好的英语听,说,写能力,熟悉银行间函电往来的英文表述,同时精通电脑系统的各项操作。

再者,熟悉国际间结算与支付业务,国际贸易实务及最新的结售汇外管政策法规,另外,在我工作的三年里,.除了学到了丰富的银行业务知识和银行服务理念外,让我感悟最深的,还是在我每一次去处理各种机遇与挑战并存,成功与辛酸交织的日常工作的時候,如何调整自身的心态,在求真务实中认识自己,在积极进取中完善自己的一个过程.换言之,在业务能力培养的同时,我会更注重的是自身心理素质的修养.以使自己时刻保持一种爱岗敬业,积极乐观的工作态度,使自己青春的激情在工作中时刻得到绽放。

第一,对突发事件快速处理的应急和变通能力.

第二,较高地风险防范意识

第三,较强的心理素质修养及心理承受能力

第四, 良好的服务意识

假如在此次竞聘中我能成功, 我将本着爱岗敬业, 脚踏实地的工作态度, 在业务岗位上努力担当业务尖兵的同时, 我还会主动协助部门领导, 积极开展与同事及支行间的业务交流与学习, 从而进一步提高自己以至全行的国际业务水平。

谢谢!

银行竞聘演讲稿版篇三

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，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。

银行竞聘演讲稿版篇四

本站发布银行竞聘演讲稿模板，更多银行竞聘演讲稿模板相关信息请访问本站演讲稿频道。

各位领导、评委、各位同事：

大家好！

今天，我很荣幸参加行里举行的中层干部竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我今年37岁，大专文化程度，*党员，会计师职称□xx年毕业于农行工作。先后曾在xx□xx□xx分理处、支行xxx从事会计主管、信贷员、付主任级信贷员和内勤坐班主任等工作，现在支行客户部任信贷员。在十四年工作期间，我曾多次被市、县行评为先进工作者、收贷、收息能手、优秀*员。97年曾在市分行举办的首届会出知识竞赛考试中取得第一名。

今天，竞聘后备中层干部。我的优势体现在：

一、有良好的政治素质，思想过硬，始终如一地遵守农行各项规章制度，工作扎实。

二、注重学习，有一定的专业水平。参加工作以来，我一直在业务一线工作，从未间断对我行各项规章制度等知识的学习，并积极参加各种形势的在职培训□xx年在xx大学高级财务会计培训班学习，被评为优秀学员；两千年参加全国会计统一考试并取得会计师资格；今年参加了全国《注册会计师》两科

考试。经过多年的知识积累，基本上具备了与基层相适应的经济金融理论、财务和法律知识。

三、有丰富的基层工作经验和一定的文字综合能力。14年来，我从事会计主管工作8年，信贷工作6年，积累了丰富的会计、信贷管理和贷款清收盘活等经验。比较熟悉客户单位的财务会计核算，能对真实的全面的财务会计报表作较科学地分析能根据我行信贷规则的要求对信贷需求客户作前期调查。

四、工作业绩较突出□20xx年，我在xx分理处任信贷组长期间，该处全面完成了全年收息任务和全年清收不良贷款本息任务，其中不良贷款本息占全年任务的200%，我个人全年收回正常贷款利息49万元，清收不良贷款本息70万元；在今年骄阳似火的6月，我与客户部存款组的同志们一道并肩努力下，为6月底我行对公存款首次突破亿元大关立下汗马功劳。

一、加强学习，做一个知识型的员工。我计划今后加强四个方面的学习，一是认真学习党的十六大报告，领会精神，提高政治素质。二是强化对金融政策和法律法规的学习，提高对客户的经营管理能力。三是加强经营管理理论学习，学习营销公关技巧，不断提高自身的组织和公关能力，四是继续加强《注册会计师》的后续课程学习。

二、认真履行好客户经理的职责，积极宣传农行的金融服务政策，热情向客户介绍、推荐我行的产品，使客户在了解我行的金融政策和服务的`基础上优先考虑采用，担当起企业金融顾问的角色，并以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，力争在规定时间内答复客户要求，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

三、强化风险意识，确保信贷资产质量。以信贷资产为主业的客户经理，不得不面对风险，风险有来自客户和自身，对待客户风险要注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想

动态、经营行为等，以提高风险预警水平和反映能力，对待自身要杜绝道德风险，力争消除能力风险。

四、求真务实，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去工作，而且还要用心去工作。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上、在客户中树立良好的“农行人”形象。

五、当好主任经理的副手。积极主动地为主任经理出谋划策，为推进各项业务有效发展贡献力量，同时认清自身角色的地位，做到出力而不越位，自觉维护主任经理的，低调做人，谨慎做事，甘当绿叶。

总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的事业努力工作。最后，以一副对联来结束我的演讲，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”。

谢谢大家！

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

我叫xxx，现年32岁，金融本科文化，*党员，xx年7月参加工作。13年来，先后在出纳员、记账员、联行员、计算机系统管理员等岗位及信贷部、客户部、风险部、会计部等部门工作过，20xx年担任**支行综合管理部经理至今。

今天，我竞聘的岗位是**支行副行长。

支行副行长这个工作岗位不仅仅是一个有吸引力的职位，更

是一份沉甸甸的工作责任。要挑战这个岗位，挑起这份责任，需要真诚、正义、自信、勇气、能力和强烈的敬业精神。首先要具备较高的政治素质。在农业银行即将上市的今天，农业银行肩负着执行国家经济政策及服务“三农”的神圣使命，所以作为农业银行的领导干部，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银行的各项工作任务。其次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。

一是具有勤奋好学的敬业精神和求真务实的工作作风。我生在农行，在潜意识里知道了农行所代表的含义；成长与省分行干校，使我深层次地了解了农业银行担任的社会使命；就业与农行，使我更加热爱农行的事业。正是这些因素的形成，在我的血脉里才成就了我今天为农行事业雷厉风行的敬业精神和求真务实的工作作风。“书到用时方很少，是非经过不知难”这是我多年来的深切体会。因次，我始终没有放松过对自己的学习，较为系统的学习了经济、金融、法律等专业知识。先后取得了金融专科及本科学历。参加省分行举办的各类培训班30余次。通过学习、培训，系统掌握了农业银行各个层面的理论知识和操作技能，并结合实际应用到了业务实践中去。

三是具有较好的群众基础和事业交际能力。外部因素：我生在**，长在**，参加工作后一直没有离开过**，对**的县情和民情有着比较全面的了解，群众基础较好，与行政、企业事业的领导和财务人员有着良好的社交关系，外部环境较为有利。20xx年，经我多方联系，努力筹备，**支行被**县委评为县级精神文明单位，**支行营业室被市共青团委评为市级“青年文明号”，从而使**支行在**的社会影响力得到充分肯定。内部因素：多年的实践锻炼，使自己具有了一定的组织协调能力和应对处理复杂问题的能力。如在abis系统切换、cms系统上线、不良资产剥离、不良贷款清收、党群关系、组织协调等重要工作中，能够积极妥善处理各种关系及矛盾，较为圆满的完成了工作任务。尤其在今年7月份县支行组织机构架构调整以后，我又兼任**支行信贷业务审查工作，在工作中，我坚持边学边干，结合我行实际提出了一些关于信贷业务操作流程行之有效的管理制度和办法，草编了《**农行主要贷款操作流程指引》，规范了信贷操作，加强了贷后管理，使我行的信贷管理水平得到进一步提高。

一是加强学习，提高素质。在工作中，我将继续坚持做到不断加强政治理论和业务知识学习，不断提高自己的政治理论水平和业务工作能力，并要把学习当成一种觉悟、一种责任、一种修养、一种追求、一种境界，贯穿于本人的工作始终。

二是秉承发扬，开拓创新。继承和发扬“发展就是硬道理”这一新时期的时代理念，并加以自觉坚持、学习和运用，务实求新，开拓创新，全身心的投入农行业务经营之中。紧紧围绕改革发展这个大局，按照股份制银行经营管理原则，面向市场，面向客户，捕捉商机，掌握信息，在强化管理，注重风险防范的前提下，着力去解决当前业务中存在的总量不足、质量不高、效益不优、内控不严、收入单一等问题，全面提高**支行盈利水平。

谢谢大家！

银行竞聘演讲稿版篇五

大家上午好！感谢局组织上提供了这样一个机会和舞台，供大家展示才华，我竞聘的岗位是天茶花路邮政所负责人。我十分珍惜这次竞聘机会，我认为，结果并不重要，能够参与竞聘体会这一过程才是最有意义的，我希望能够以参加竞聘为契机，在竞争的环境中百尺竿头更进一步，提升和重塑自我！

我叫某某某，今年30岁□20xx年7月，毕业于四川省电信电大经济信息管理与计算机应用专业；同年8月参加工作，一直在茶花路邮政储蓄所当营业员□20xx年2月，到金山邮政支局从事营业员□20xx年11月，茶花路从事营业员至今。工作以来，承蒙领导和同事的厚爱，积极工作，曾取得某某某、某某某的成绩，获得某某某、某某某等荣誉。

谈到优势，对我来说首先是我已在某某所工作了10年，几千个日日夜夜与某某所和同事们朝夕相处，我对这里的一草一木、一人一物都产生了感情，并下决心将自己的全部献给某某所。当然，更为重要的是，在10多年的工作中，我曾历经多个岗位的变迁，经过不同岗位的历练，让我积累了丰富的邮政工作经验，并邮政内部各岗位了如指掌，这或许在以后的工作中有用。

其次，我有丰富的客户资源和人脉关系。由于银行主任竞聘稿我在这里工作了多年，对这一里的客户资源非常了解，本街上很多商户都认识我，很多客户都与我建立了良好的个人关系。再者，我是本地人，我的朋友同学都在本地发展，其中不乏政府公务员、国企负责人、私营企业老板、知名学者等，他们能在我的业务上给我带来很大帮助。所以，在储蓄上我有很多大客户资源；在保险上我个人完成的保险量在去年全局第一。

再次，我善于协调各种关系，在同事中人缘较好。我性格平

和，不计较个人的荣辱得失，能够在最短的时间内和同事打成一片。同时，还具有一定的协调能力，能够让大家统一认识，团结一道做好工作。另外，我的孩子也上托儿所了，丈夫也在我们邮政工作，家庭和睦幸福，在生活上没有家庭的羁绊，能够把全部精力和心思投入到工作中。

如果竞聘成功，我将做到以下几点：

第一，真诚讲团结，开展好工作。我要摆正位置，团结银行所主任竞聘演讲稿所内工作人员，在工作中和生活上一定要平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。还要设置相应的规章制度，使大家有据可循。明确各岗位职责，使每位同事都能人尽其才，根据自己的能力找准自己的岗位，让每位职工知道自己需要干什么和怎么去干。

第二，突出工作重点，抓好营销。根据市场经济学的“二八”法则和实际，我将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。还要依托我所的品牌优势和网络优势，维护好现有的大户资源，充分整合各种资源，满足客户的个性化需求，取得规模效益。

第三，创立品牌，优化服务。要争取更多的客户，还必须打造服务品牌。我将整合内部资源，完善服务功能，充分发挥中国邮政“两网三流”的资源优势和“百年邮政”的良好信誉，坚持我局“***”的经营理念，采用先进管理运作模式和技术手段，努力为客户提供个性化、量体银行网点主任竞聘报告裁衣的各类完善的服务。

最后，增强责任心，为邮政事业奋斗终生。我之所以把责任心放到最后来讲是因为它很重要。我认为，不管做什么工作，从事哪一行业，责任心是做好工作的最基本立足点，一个没有责任心的人是很难将工作做好的。如果竞聘成功，我将加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合

素质。在邮政事业的奋斗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邮政事业。当然，此次竞聘无论成功失败，我都将以此为新的起点，一如既往的努力工作！

我的演讲完毕，谢谢大家！