

农业银行竞聘演讲稿 银行竞聘演讲稿(汇总9篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

农业银行竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫***，30岁，竞聘的岗位是城区行副行长。

记得英国剧作家莎士比亚曾经说过：“自信是走向成功之路的步”。在对工作进行回顾和总结之后，我相信自己能够胜任副行长的工作，因为我具有以下优势：

我93年进入**分行工作。这13年的工作经历可以用两多来概括：一是部门多，我先后在证券部、营业部、计财部等多个部门工作；二是岗位多，我做过出纳、会计、财务管理和清算管理等工作，还积极参与了银行的股份制改革，从事了资产评估、资产尽职调查等工作。如此种种的锻炼和磨砺，使我对银行的各项业务都十分熟悉，积累了丰富的工作经验；同时，我工作塌实，积极肯干，在营业部工作期间曾两次被评为先进工作者；另外，我虚心好学，自修获得了成人本科学历，并取得了会计师资格证书，成为我行这方面的佼佼者。这些都是我做好副行长工作的保障。

各位领导、同志们，我是一个平凡的人，没有什么轰轰烈烈的业绩值得炫耀，但我不甘平庸，希望以自己脚踏实地、勤勤恳恳的工作，为我行的改革与发展贡献自己的绵薄之力。如果承蒙大家的厚爱，允许我走上副行长的工作岗位，我将

戒骄戒躁，全力以赴做好以下工作：

对上努力做好行长的参谋助手，严格要求自己，尽职但不越权，服从行里的各项决定，积极执行管理层的决策；对下，既要严格要求、管理员工，不折不扣地执行各项规章制度，又要以人为本，实行人性化管理，营造健康、和谐的工作氛围，努力把我们的团队打造成充满爱的高效运作的集体，提升我们分行的整体业绩。

我们银行上市在即，现在的重点工作之一就是要严控金融风险。

我要强化内部管理，严格执行国家金融政策和银行的各项规章制度，堵塞漏洞，把风险监控工作做实、做细；同时要加强教育、管理和约束，提高员工的整体素质，防范道德性因素引发的不良借款，创造良好的金融环境，确保我们的各项业务安全、稳健地运行。

我要进一步明确客户满意是衡量我们工作的标准的思想。提升我们的服务水准和服务层次，打造我们的服务品牌。要加强对前台服务人员的培训和管理，真正做到微笑服务，使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，留住老客户，吸引新客户；同时，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务等方法，增加客户的信任感和忠诚度，以保有我们稳定的客户群。

我的演讲完毕，谢谢大家！

农业银行竞聘演讲稿篇二

各位领导，各位同事：

大家好！感谢支行领导创造了这次公平竞争的机会！它可以使年轻干部脱颖而出，营造一种奋发学习，勇于向上的`企业

文化氛围。按照支行营业管理部竞聘方案，我竞聘营业管理部经理职务。

我现年××岁，（……个人介绍，工作经历××）

（一）够严格要求自己，恪尽职守。我一直把“爱岗敬业，开拓进取”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，全身心的投入。（……所获荣誉）。

（二）我始终认为，干好事业靠的是忠于事业，靠的是一丝不苟的责任心，并能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。任营业部副经理主管个人金融工作以来，个人金融各项指标都牵动着我的心，想方设法调动网点和员工的积极性，付出了一定的劳动，取得了较好的成绩。（……所取得的业绩）。

（三）能够团结同志，与人共事，比较理解人、关爱人、包容人。善于协调关系，增强凝聚力。具有调查，分析，研究能力，所写稿件曾被各级行网讯采用过。

（四）我深知银行工作的政策性、法规性比较强，既要努力发展、开拓业务，又要依法合格经营。

（五）我有三年的营业部工作经验，熟悉营业管理部的各方面优势和薄弱环节。

如果得到各位领导和同事的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，认真履行职责。

（一）提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。对客户必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心，要教育员工熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，

树立工行的良好形象。只有这样才能为各项业务的营销工作打下良好的基础。

（二）正视薄弱环节，迎难而上。鉴于今年绩效工资考核的变化，激励约束机制将有所减弱，这将给管理上带来一定的难度。我认为如何发展团队精神，使整个团体具有高度的责任感，使命感和自我牺牲精神将是管理工作的重点和难点。除做好思想工作外，要在服务、纪律、卫生、风险防范上制订切实可行的管理办法，注重制度创新，以制度促管理，以管理促经营。

（三）把发展作为主题，全面确定营业管理部的经营指标，并将指标目标化。要重点抓好营销工作。各项业务特别是个人金融。

我的演讲完毕，谢谢大家。

农业银行竞聘演讲稿篇三

尊敬的.各位领导、各位同事:你们好!

我曾在座右铭中这样写到:我不能选取出生的时代，但能够用生命的灿烂为时代增光添彩;我不能决定生命的长度，但能够用加倍的奉献拓展生命的宽度。此刻，我怀着这份对人生价值感悟的执着与信念，带着对农行业务的梦想与追求，走上这个舞台，理解大家的评判和组织的挑选。在此，我愿敞开心扉，对大家说说我要竞争某某业务部经理这个岗位的理由，能挑起这付重担的原因以及干好这份工作的思路。这个岗位，不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的职责。我参与竞争的自信，来源于对部门工作的驾驭力、锐意进取的创新力和以德服人的凝聚力。

我竞聘的理由及优势是:

1、有长时光的基层工作实践，丰富的社会阅历，从事岗位多，业务知识比较全面。对于这点，透过我上方的简单介绍，相信各位评委必须有所了解。但我深信一点：时光、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、更有高度的工作职责心。

2、工作与管理经验丰富。我，35岁，毕业于广西工学院计算机应用专业，经济师。于99年参加农行工作，分别从事过会计员、出纳员、统计员、电脑管理员、会计监管员、系统软件程序设计员、前台客户经理、机构业务部经理助理和副经理等岗位工作。

3、思想端正，有良好的人生观、处世观，能善解人意，甘于奉献。2004年经县行党委认真考察、考核，我被组织理解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我，廉洁奉公，助人为乐；坚持正义，敢于同坏人、坏事作斗争。

4、工作业绩突出。在某某业务部任经理助理和副经理的18个月里，用心主动配合经理的工作，并取得很好的成绩：

一是机构类存款净增14亿元，在对公存款中的占比迅速提升到42.25%；

二是机构类贷款大幅增长，贷款业务基本上覆盖了柳州的三甲医院和本科类院校；

三是代理保险业务累计实现保费收入超3.5亿、手续费收入达1545万元，两项指标连续两年在金融同业中位列首位；四是创新的银商通系统成为全国金融系统的楷模，透过银商通系统留存存款达6.6亿元，比未创新前多增近6亿元；五是第三方存管实现4.3万户，托管资金近4亿，捆绑银行卡4.3万张，新增签约账户连续两年领先于同业，逐步缩小与工行的差距；六是“五险一金”归集额到达35亿元，为机构类存款稳定增

长做出突出贡献。

5、勤奋好学，用心进取。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，培养自学潜力，1996年透过自学考试，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年透过了经济师资格考试，并于2001年被县行正式聘用；2002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2005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。他激发了我用心进取的工作热情，也为我日后更好开展工作奠定坚实基础。

6、荣誉颇丰。我曾荣获总行20xx-20xx年度代理保险业务“创利名星”称号、区分行20xx年度第三方存管业务营销先进个人、二级分行2008年度“营销之星”称号、银商通业务创新奖、计价考核办法创新奖，2009年又喜获某某大学商业新锐奖。第四，有较高的政治素质。透过多年的政治理论学习，树立正确的世界观、人生观和价值观。遵纪守法、助人为乐、团结同志、任劳任怨、服从安排。第五、有较强的组织、协调及业务策划、拓展、营销潜力。

一是能协调好上下级之间、机关与基层一线之间、农行与客户之间的关系；

二是协调好系统业务或系统客户与支行一线的关系；

三是协调好系统业务或系统客户推广、培训及维护与深挖掘的关系。

7、有多年的管理经验，能服从大局、服从领导。自2000年4月以来，一向从事副职工作，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，用心地当好主任的参谋、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。

8、有吃苦耐劳、勇于开拓、不断创新的精神。

二是利用银行与租赁公司的业务合作关系，拓展银赁通业务，预计将可发放贷款近40亿元。如此多的创新项目，是他们推动着我一如继往地向前进。

金无足迹，人无完人，我对银行知识掌握得还不够，为此，我利用业余时间，努力学习金融知识，并于今年7月份考取了某某大学金融财务mba□以弥补自我的不足之处。

如果我竞聘成功，具体措施是：

1、服从党委安排，及时进入主角，带好身边的人，切实履行好部门负责人职责。此刻正逢新年伊始，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用心性，以饱满的激情全面完成工作任务。

2、向领导多请示，勤汇报，搞好与兄弟部门的协作配合。了解领导意图和思路，把工作的主动性与针对性、实效性统一齐来；虚心向兄弟部门学习，多交流，多协调，互相帮忙，共同提高。

3、继续发扬自我勤奋好学、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，用心发扬“班长”的表率带头作用。

4、搞好部门内部团结。生活上多关心同事，让同事有一种温暖感；工作上帮忙同事多出成绩，让同事有一种成就感；在利益和荣誉面前多让同事，让同事有一种被承认感。假如我竞聘成功，对待同事做到多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠；多说服，不压服。力争在工作中显示实力，在压力中构成动力，在创新中增强活力，在与人的交往中凝聚合力。假如我竞聘成功，树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念。对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

5、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，构成一种团结友爱、人人都求用心上进的良好氛围。

假如我竞聘成功，对党要忠诚、对农行要感恩，以实际行动化作对农行事业的不懈追求。无论竞聘成功与否，我将严格按照“爱学习、能创新，守规矩、愿奉献，知感恩、善协作”的标准不断完善自我，用“想得更大一点，做得更实一点、管得更细一点”的标准要求自己，用心开拓，扎实工作，努力取得更好的工作业绩。

我没有辉煌过去，但我将把握好此刻和将来。这次若能竞聘成功，我将以此为新的起点，在以后的工作当中，励精图治，立足本职，钻研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自我，在用心进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自我。胜固可喜，败亦无悔！请大家多监督我，我必须不会让大家失望的！

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，我必须要用心的争取。无论结果如何，我都要衷心感谢各位评委的大力支持和帮忙。我会一如既往，继续努力工作。演讲结束，再次衷心的多谢各位评委！

农业银行竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导，各位评委：

首先感谢行领导为我们创造了这次公平竞争的机会，也感谢同志们对我的理解、信任和支持。参与此次竞聘，内心感到非常忐忑，因为无论资历能力，还是人脉资源等方面，我自认都存在一定欠缺；假如竞聘成功，如何迅速提升自我的业务能力、管理能力？如何拓展市场营销客户这些接踵而来的问题也使我感到了巨大的压力，但我深深认同“只争朝夕、追求卓越”的中行企业文化理念，它不但是激发中行员工敢于面对困难、勇于迎接挑战的内在精神动力，也是我竞聘业务发展部副经理的最主要理由。

我现年39岁，大专文化程度。1***年入行以来，先后从事过储蓄、会计、国结、计划、消贷、公司等工作，扎实的金融业务功底以及丰富的前台工作经验是我的自身优势，同时也是我参与竞聘的另一理由。

业务发展部是我行的关键部门，承担着资产营运、风险防范、业务拓展等重要职责，我清醒地认识到：业务发展部副经理的岗位对我行业务的健康发展将起着重要作用，面对如此重要的岗位，我相信经过自己近二十年的工作积累，我能够胜任该岗位的工作。

如果竞聘成功，我将从以下几个方面开展工作：

(一)首先用合格的客户经理标准来严格要求自己。首先要加

强学习，熟练掌握我行各项金融产品及其基本流程；其次要勇于开拓进取，增强营销意识，充分发挥自身的社会关系资源，积极开拓存款业务，发展优质客户。增强把握市场动态的敏锐度和预见性，并定期对市场走势和客户需求进行分析和研究，对现有客户要进一步挖掘潜力，同时积极寻找新的存款增长点；第三要带头完成各项任务指标，起到表率作用，带动部门员工完成行里下达的各项指标。

(二)协助业务发展部经理加强内部管理、改善部门之间的协调机制。尽力确保各项规章制度及任务指标落实到位，及时发现漏洞和隐患，做到以制度管人，用业绩服人。加强部门联动，建立起行之有效的内部协调机制，改善服务质量，提高工作效率。

(三)完善公司业务信息网络，培育我行优质客户群。我认为业务发展部的核心工作就是要培育一个优质客户群，并针对其各自特点及需求来推销我行各种金融产品，从而做到银企双赢。我行优质客户群体可以细分以下几类：1、存量授信客户，包括消贷的房地产开发商、汽车经销商及个贷优质客户；2、行政事业单位；3、结算量、日均存款相对较大的中小企业。针对不同类别的优质客户群体采用相应的营销策略，真正做到以客户为中心，为其提供最佳服务。另外，我们应加强与工商局、招商局、外经委等政府部门的联系和交流，重点关注北海新区等盖州四大园区的招商引资情况，建立客户信息网络平台，增强捕捉客户资源的能力，通过各种资源积极挖掘客户，争取市场主动。

(四)积极协调好人际关系，确保业务发展部各项工作健康有序的进行。经常与同事们交流推广工作经验、营销心得等，加深相互之间的了解，做到团结友爱、互助互敬。人的团结是工作能否顺利开展的决定性因素，只有团结才能形成合力，才能共同发挥各自的资源、保证业务的健康发展。

在结束这次演讲前，我想谈一下此时此刻的感想。近几年来，

我们都明显感受到了同业竞争的日趋激烈，与同业相比我们中行许多传统优势已不复存在，我们的市场份额也将逐渐被蚕食，面对前所未有的困难，我们是选择坐以待毙，还是选择奋起拼搏？我想我们中行员工一定会选择后者。因为我们盖州中行员工都有着一种积极进取和永不言败的精神，我相信：在行领导的正确领导下、在全体员工的共同努力下，我们一定会战胜各种困难、迎来更加美好的明天！上面阐述的几点工作思路，也许不尽完善，也许说起来容易做起来难，但重要的是我向大家展示了自己的目标和决心，恳请各位领导同事给我一次机会，我一定会还大家一份精彩！

谢谢大家！

农业银行竞聘演讲稿篇五

晚上好！

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□20xx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，我几乎做遍了支行的每一岗位□20xx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。

我认为作为国际业务部一名一级业务员除了自身应具有较全面的业务知识和业务处理能力外，还应具备以下素质和能力：

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！

农业银行竞聘演讲稿篇六

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。

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，在服务上做足文章。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。

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。

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。

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。

农业银行竞聘演讲稿篇七

大家好！

感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合支行*****职务。我现年**岁，党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长、副主任等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”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，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，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，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在

长期的银行工作中，我干过x年的xx□干过x年的xx,无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责。我的工作思路是：

一、狠抓大客户建设,完成任务目标.在快速发展公司业务中培养循环客户、钢铁客户的要求，突出“联动”，全行下力气，继续巩固与**钢新轧、新钢铁、***钢铁（集团）等老客户的合作关系，扩大公司理财业务、票据结算业务规模，联手开展国际结算业务，培养一批支撑业务上台阶的“钢铁客户”，完成开发5个千万元大客户的任务指标。同时开发公司业务新领域、新行业，通过向城建房地产、方圆建设公司、中建装饰公司绩优客户提供授信吸引沈阳电业局、沈阳商贸金融开发区等大型优质客户。

二、提升服务层次，丰富服务内涵。把优质高效服务作为中信服务的品牌来抓，加强员工岗位技能训练和客户服务技巧训练，在短时间内使员工的岗位技能和服务水平迅速提升到一个新的高度。要努力通过提升企业文化，催化业务经营。不断营造“理解、协同、奋进”的文化氛围，通过开展文化联谊、结对子等有益活动，培养员工的团队意识。

三、搞好营销,扩大业务.进行零售业务产品专业性营销，组织员工深入学校、社区、企业宣传个人委托贷款、国债预约等个人理财新产品。开发大型居住区、幼儿园客户群，开展

中信卡代缴托费、物业管理费、煤水电费等便民服务，扩大中信卡的覆盖率。

各位领导、同志们，上述几点是我对****工作的思考，只要我能聘上，我会为此努力。但假如我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为支行的发展添砖加瓦，积极工作。

谢谢！

农业银行竞聘演讲稿篇八

各位领导、评委、同事们：

你们好！感谢各位领导和同事给予我这次竞聘财务会计辅导员的机会。首先做一下自我介绍。我叫xx□29岁，大专文化，初级经济师，英语三级水平。年全国高考进入高等专科学校学习，年以“优秀大学生”的身份毕业。年月参加信用社工作。曾在信用社担任出纳、会计、信贷员。年月调到某信用社担任信贷员。

我参加此次竞聘，是想获得一个展示自己的舞台，将所学用于实际。参加此次竞聘，我具有以下五个方面的优势：

一、热爱学习，具有丰富的理论基础知识。在大学的三年，我不仅学到了丰富的知识，更为重要的是我得到了学习的方法和处事的能力。参加工作几年来，我坚持在学中干，干中学，勤思钻研，不断丰富自我，完善自我，提高自我。虽然我不是经济专业出生，但认真刻苦的学习让我掌握了大量经济理论知识和业务技能□xx年11月参加全国经济类初级职称考试并获得证书。

二、具有丰富的工作经验和较强的工作能力。我将领导及同事们对我的信任和期望化为工作的动力，脚踏实地，认真学

习，努力使自己成为一名业务“多面手”。几年来，使自己组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、社会交往能力都有了较大的提高，熟练掌握了会计操作流程，能够独立完成信用社的会计核算，六年多来所经办的业务未出现任何差错。工作能力得到领导和同事的肯定□xx年、xx年两度参加了年终决算交叉检查。

三、熟悉计算机管理。在大学时，我就利用课余时间努力研读计算机课程，擅长程序设计，是教研室课题“某自动化控制系统”的系统分析员和程序设计员。在走上工作岗位后，我深刻认识到计算机技术在实际工作中的重要性，进一步学习计算机应用知识□xx年通过了会计电算化考试并取得证书。在信用社实施电算化的过程中，我与其他同事协助联社完成了某某等信用社计算机帐务移植。运用所学知识，中某信用社工作时初步建立了“贷款信息管理系统”，有效提高了供求管理的效率。曾多次协助某某等信用社解决计算机操作中遇到的疑难问题。

四、具有强烈的事业心、进取心和开拓创新意识。几年来的工作锻炼我的同时也在不断的考验我，使我承受着巨大的压力，感受着工作的苦与乐，享受着一份耕耘，一份收获的喜悦。我深深地爱着自己的事业，我愿意为信合事业更加勤奋努力地工作。改革和创新是信用社发展的生命力，能促进信用社的管理水平和提高经济效益，使信用社在激烈的竞争中不断发展壮大。因为这种认识，使我在会计工作岗位上深刻意识到自己责任重大，坚定了干好工作的信念，促使我热爱本职工作，珍惜自己的岗位，兢兢业业、一丝不苟、认认真真做好每项工作。在调到某信用社担任信贷员之后，我更加发扬着无私奉献的工作作风，深入到全镇各村社，认真做好信贷调查，管理好每一分信贷资金。六年的工作经历培养了我坚持原则、严明纪律、吃苦耐劳的思想品质和雷厉风行的工作作风，连续五次被评为先进工作者。

五、年富力强，身体健康，精力旺盛。我今年29岁，思想活

跃，朝气蓬勃，能够全身心投入到工作；因为年轻，接受能力强，对新业务敏感，能够创造性地开展工作，进入角色迅速；因为年轻，勇于实践，敢想敢为；也是因为年轻，也就更渴望承担更重的工作和责任。

农业银行竞聘演讲稿篇九

大家好！

感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合支行*****职务。我现年**岁，中国共产党党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长、副主任等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”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，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，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，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过x年的xx[]干过x年的xx,无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责。我的工作思路是：

一、狠抓大客户建设,完成任务目标.在快速发展公司业务中培养循环客户、钢铁客户的要求，突出“联动”，全行下力气，继续巩固与**钢新轧、新钢铁、***钢铁（集团）等老客户的合作关系，扩大公司理财业务、票据结算业务规模，联手开展国际结算业务，培养一批支撑业务上台阶的“钢铁客户”，完成开发5个千万元大客户的任务指标。同时开发公司业务新领域、新行业，通过向城建房地产、方圆建设公司、中建装饰公司绩优客户提供授信吸引沈阳电业局、沈阳商贸金融开发区等大型优质客户。

二、提升服务层次，丰富服务内涵。把优质高效服务作为中信服务的品牌来抓，加强员工岗位技能训练和客户服务技巧训练，在短时间内使员工的岗位技能和服务水平迅速提升到一个新的高度。要努力通过提升企业文化，催化业务经营。不断营造“理解、协同、奋进”的文化氛围，通过开展文化联谊、结对子等有益活动，培养员工的团队意识。

三、搞好营销,扩大业务.进行零售业务产品专业性营销，组织员工深入学校、社区、企业宣传个人委托贷款、国债预约等个人理财新产品。开发大型居住区、幼儿园客户群，开展中信卡代缴托费、物业管理费、煤水电费等便民服务，扩大中信卡的覆盖率。

各位领导、同志们，上述几点是我对****工作的思考，只要我能聘上，我会为此努力。但假如我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为支行的发展添砖加瓦，积极工作。

谢谢！