

# 最新银行票据竞聘演讲稿(大全8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？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 银行票据竞聘演讲稿篇一

大家好，首先作一个自我介绍，本人朱\*\*，现年\*岁，在工行营业部工作，\*\*党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。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。

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

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，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，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。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。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任\*\*\*、xx市\*\*\*中心主任\*\*\*、\*\*局\*\*分局局长\*\*\*等等，和我都是很铁的。还有我的xx在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家\*\*叶片厂副厂长朱\*\*是我家的老本家，关系相当不错。我\*\*的舅舅\*\*\*现任\*\*县\*长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。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。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。

## 银行票据竞聘演讲稿篇二

大家好，

首先作一个自我介绍，本人xx现年31岁，在工行营业部工作，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，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。今天我要竞聘的岗位是大堂经理。

### 1、首先我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，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。

### 2、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《xx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xx省英语、计算机等级考试，20xx年通过国家人事部考试，被聘为助理会计师。

### 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。

#### 4、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。

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、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。

#### 2、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。

#### 3、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。

#### 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、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。

谢谢大家！

### **银行票据竞聘演讲稿篇三**

你们好！首先感谢组织给我这次竞聘中师职务的机会。

我叫xxx，现年31岁，年7月毕业于山东财政学院，同年分配到，从事会计工作。1997年8月调入，1998年机构改革，先后从事

稽核、金融监管工作[]20xx年被市行指定为监管组成员。1996年被聘为助理会计师，1999年考取了全国会计师任职资格。现在金融管理科工作。

下面我将任助理会计师以来的工作情况汇报如下：

讲学习、讲政治是我始终不渝的追求和信念，是我提高思想认识和业务素质，做好各项工作的根本保证。在任助师六年期间，本人尤其重视对金融、会计和经济理论知识的学习。1999年顺利通过了全国统一的会计师资格的考试。任职以来的学习和实践证明，过硬的政治素质、全面的专业理论知识和良好的职业素养为我做好会计工作和金融监管工作及提高自身分析问题、解决问题的能力起到了重要的促进作用。

1、高质量完成非现场监管工作任务。在非现场监管工作中，我担负着报表报送工作，非现场监管工作要求高，责任大。为此我认真收集被监管单位的报表、资料，逐项审核、汇总，并通过对报表的分析，形成有数据、有情况、有预测、有建议的分析报告，做到了数字准确、内容完整、上报及时，并且按季向被监管单位发出“非现场监管通报”。

2、协助组长完成峰城监管组检查任务。从事监管工作以来，我分别参加了储蓄存款实名制、城市信用社更名改制工作、农村信用社不良贷款检查等三十余个项目的检查工作，这些工作时间紧，任务重，政策性强，在认真学好有关文件精神的基础上，严格把关，较好的完成了各项检查任务。特别是城市信用社更名改制工作中，监管组能够摆正自己的位置，作为监交人，我们积极出主意想办法，对交接方案反复研究，多次组织会议，进行专题研究。使本次更名改制工作，在不影响营业的情况下完成财产交接、账务交接，顺利完成城市信用社平稳改制为农村信用社，市行验收合格。近几年来，在参加的三十余次现场检查工作中。我都能独当一面，并撰写了现场检查报告二十余篇，提出整改意见六十余条；部分意见被上级监管部门采纳。充分发挥了现场检查作用，较好

维护了人民银行权威。总结本人任职6年来的工作，思路清晰，积极主动，许多工作得到了领导和同志们的认可，积累了许多经验，有了许多收获。无论本次竞聘中级会计师成功与否，我都会一如既往地做好本职工作，做一名工作负责、作风踏实、监管高效的优秀行员。

谢谢大家！

## 银行票据竞聘演讲稿篇四

晚上好！我叫\*\*\*，来自\*\*\*。中央财经大学金融专业四年的大学生涯让我学会了深厚的金融知识，也让我能够在变化的经济环境中掌握如何应用它们；九年的一线工作经验，让我对业务精通、对客户服务韵熟、对一线管理积累了丰富的经验和方法，从xx年到xx年，连续四年绩效考核a+[]xx年海南省中行青年岗位能手[]xx-xx连续两年获先进主任称号。基于以上的经历，我在深思熟虑之后，决定参加南方航空分理处主任的竞聘，我有足够的信心和能力当好南方分理处这个家长。

南方航空分理处在海口地区还是个小不点，仅仅比琼山某几个网点大一点点，目前存款余额8000多万元。面对着这个小不点，我想以多措施、多手段、多形式对它催“大”、催“肥”，让它茁壮健康地成长。

对于南方分理处，我的目标是一流的员工队伍、一流的能力素质、一流的优质服务、一流的业务水平、一流的发展速度，实现这五个“一流”就能够造就一流的精品网点和持续发展能力。这是我们“5+1”的战略。

为实现这个“5+1”的战略，我制订了“4+1”的战术。我的措施是“四点一线”以发展业务为出发点，以优质服务为基础点，以员工成长为根本点，以控制风险为立足点，围绕着创建合谐网点以主线来开展我在南方分理处的工作，扎扎实

实，脚踏实地，带领大家，实现我们的目标。

根据南方分理处的地理位置和当前实际情况，业务发展必须强调其基础性，务必扎实，强调零售业务和公司并重，重点发展个人理财，提高客户数量，增加业务品种，扩大业务影响力为当务之急，做强做大，为下一步推动中间业务打下基础。

抓大不放小。通过多种途径抓大客户，利用多种信息抓大客户，扩大南航的大客户群体，在抓大客户的同时，也不能冷落了小客户，分理处的主要服务对象还是千家万户的小客户，特别是附件的居民是我们储蓄存款的主要客户，我们就要将他们一网打尽。

扫街扫铺。计划将从南大桥到龙昆南大转盘这一条街和沿街铺面做为目标，通过扫街扫铺将他们统统扫进南方航空的大门，从而夯实发展的基础，有了足够的客户，我们就能得到发展，就不会因个别大客户用款或资金变动而导致存款的大起大落。

客户分类服务分层。按照不同类别的客户，针对不同的需求、偏好、特点、利润贡献度，建立详细的客户信息，进行细致分类，差异性服务，达到双方共赢的目的，维护、开发和巩固客户群。

建立网点客户经理。与客户分类、服务分层相配套，建立网点营销队伍，对有营销特长的员工因材施教，柜员精心、安心、用心在业务操作和优质服务上；营销人员则对客户一对一的服务。

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，要提升服务层次，丰富服务内涵，对客户



我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心，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。

椰树门支行向来是文明优质服务的先进单位，现已成为中行文明优质服务的品牌，作为营业部主任，在抓文明优质服务上也积累了丰富的经验和方法，使用“拿来主义”，就可以在短时间内产生良好的效果，我的目标是在1-2年内将南方航空分理处建设成为全省乃至中行系统文明优质服务的一面旗帜、一个典型。

西方经济学家波什曾说过“爱你的员工吧！他会百倍爱你的单位”，作为管理者，我始终认为员工是单位的主人，我要依靠大家，帮助大家，让大家都能得到进步和提高，大家进步和提高的同时就是南方分理处在进步和升级，我们的业务在进步和升级。

当前金融市场日新月异，新产品层出不穷，没有开放的思路、发展的眼光无法适应银行业的发展。对于分理处而言，主任起着带头的作用，员工才真正起决定的作用，提高全体员工的综合业务素质和能力将是一个网点长远发展的保证。我将凭借着营业部工作中积累的经验，将创建学习型组织，提高员工综合素质和能力作为我工作的重心之一。

大力开展岗位培训，采取多种形式提高临柜人员的业务能力，如创办学习园地、充分利用每日晨会、每周例会等；创造自学的氛围，培养员工自学的的能力，自我学习，相互交流，共同提高；加强业务技能的培训，抓好零售柜台业务和中文录入的测试；提高柜员业务操作能力、理解能力和柜台营销能力，向个人理财业务全能柜员发展。

在普通性培训的基础上，还将为每一位员工提供更多的、更适合发展的培训机会，让每一位员工都能找到自己的定位，

实现人生的追求和梦想，关心员工的成长和生活困难，支持他们不断为自己的目标奋斗，为员工创造良好的成长环境，创造和谐的工作氛围，让大家工作安心、舒心、放心，使每一位员工觉得在南方航空工作是一种骄傲、是一种自豪。

内控缺失造成的损失大家是有目共睹的，作为南方分理处的主任，我将亲自抓内控建设，我们绝不能走有了问题才治理的老路，加强内部管理，明确岗位职责，严格规范各项规章制度与业务发展同样重要，对于基层网点来说，内控重点在于控制储蓄风险和结算风险。为控制风险，首先将进行内部操作流程的整合，建立高效率、相互制约的操作模式，从规章和人员安排上防风险，促业务。其次要加强风险意识和法律观念的灌输，树立人人知风险、控风险局面，让员工对风险点了如指掌，对法律，树立员工莫伸手、伸手必被捉的法律意识，以法律的威严，使心“歪”的员工端正思想。第三是经常对风险点进行检查，及时纠正不良苗头，了解员工的思想动态和行为动态，从源头上确保无案件发生。我在此郑重承诺，如果我是南方航空的主任，绝不能有一起案件、一起重大差错。

俗话说：三个臭皮匠顶个诸葛亮，南方分理处有十余个精明的臭皮匠，再加上我这个领头的“大”皮匠，一定能赛过昔日的诸葛亮，一定能创出一片蔚蓝的天空。南方分理处的同仁要相信自己、相信我，胜利一定属于南方分理处，胜利一定属于中行人。我的演讲完毕，请大家多多指教，谢谢大家！

## 银行票据竞聘演讲稿篇五

首先感谢分行党委，给了我这次竞聘的机会。

本人\*，现年34岁，中国共产党党员，经济师。\*年参加工作，曾在县\*学校担任教师，同年在\*市支行工作，先后担任过储蓄员、储蓄所主任、结算专管员、分理处主任、办公室主任、客户经理等职。

竞聘上岗是干部选拔任用制度的一项重大改革，实践证明，本着公平、公正、公开的原则，走群众路线，以德才兼备为标准，采取竞聘的方式，选拔任用干部，具有民主性和科学性，有利于调动干部的积极性和创造性。因此，我完全拥护分行党委推行的这一改革举措，今天我能参与竞聘，就是用我的实际行动来支持这一改革。

1、选择这一岗位竞聘，是因为在我16年的银行生涯中，七年的储蓄所、分理处主任、七年的办公室主任的经历，使我养成了爱岗敬业、任劳任怨、服从领导、尊重同志、遵纪守法、善于和他人合作的良好职业道德。

2、思想品德好，作风正派，廉洁奉公，为人忠诚实在，想自己的少，考虑集体的多。

3、具备甘当配角的品德。我认为做副职要做到“三配、三主”即在职务上是配角，在协调上是主角；在决策上是配角，在参谋上是主角；在部门全盘工作上配角，在分管工作上主角。

4、从业务岗位到后勤服务工作，角色的转换，让我既积累了丰富的业务知识，又掌握了后勤服务工作的经验。

其一、按照\*行长\*年工作报告指出的那样，开源节流，减负增收，要把全行的对外采买等消费需求作为一种资源加以充分利用，去开拓业务的同时，降低自己的经营成本，实行固定资产投保集中统一管理，扩大投保范围，控制保费支出，建立健全集团采购准入与退出机制，深化集中采购制度改革，降低采购成本，保证采购质量。把后勤服务中心建成银行集约化管理的供应站。（对银行物资进行、科学、准确、统一的管理中，最大限度地降低成本费用和提高物品使用率）。

其二、后勤服务工作是领导联系群众的纽带。分行党委和领导对干部员工的关心，不是抽象的，是通过政治上的关心，

工作上的支持，生活上的关心等一系列具体工作来体现的，后勤保障中心就是在通过大量具体化、事务性、临时性的工作中，密切上下级之间和党群之间的关系，增强凝聚力和向心力，为广大员工创造良好的工作和生活环境，解决员工工作和生活中的实际困难，使广大干部职工体会到州分行党委对自己的关心，感受到州分行大家庭的温暖，从而使员工振奋精神，为分行的发展多做贡献。

其三、把后勤服务中心建成精神文明建设的窗口。\*\*是一个高度统一的整体，各级行、各部门之间的团结合作和相互配合，是发展工商银行事业的重要条件之一，后勤服务工作面涉及广，工作质量的高低和服务态度的好坏，将直接关系到银行的声誉和形象，影响到行际之间、部门之间的合作关系，影响到员工的工作情绪。做好后勤服务工作，就可以提高州分行的声誉和形象，强化与方方面面的合作关系，提高员工工作热情。为实现分行确定的五年创建国家级“精神文明先进单位”的远期目标及创建总行级和全国金融系统级的“精神文明先进单位”的近期目标而奋斗。

其四、认真做好接待工作。做好接待工作，有利于州分行工作的顺利开展，有利于州分行推进公共关系，创造良好的外部环境，有利于州分行树立良好的形象，提高州分行的知名度，在接待中要做到热情友好，态度诚恳，细致周到，实事求是，认真负责，树立形象，当好参谋，提供方便。

作为一名竞聘者应成为组织放心，群众信任的合格人选，就必须热爱自己的工作，我虽然对后勤服务的专业知识较欠缺，尤其是有关政策、法规、条例，还有待进一步学习和掌握，但我有强烈的事业心和高度的责任感，有17年在基层行工作经历，我更多地了解基层员工，了解基层所需要的关心与支持。

一、以平常心参与，把参加竞聘当做体现人身价值的一种再现形式，当做鞭策自己自信、自强、自尊、自省的有效方法。

二、正确对待竞聘，做好两准备，即应聘或落聘，竞聘成功则只能是自己工作的新起点；落聘则只能说明自己综合能力有待于提高，应不断寻找差距，努力完善自身，岗位可以有所不同和区别，但为人民服务的责任感是没有区别的，自己应去原有的工作岗位上脚踏实地、尽职尽责，以此创造无愧于工商银行荣誉的新业绩。

最后，我想对大家说的是：竞聘是暂时的，同志是永远的；工作是自己的，成绩是大家的。

谢谢大家！

## 银行票据竞聘演讲稿篇六

大家好！

我叫xx□首先感谢组织和领导给我提供了这次参加xx支行副行长公开竞聘的机会。市行党委公开、公平、公正的选拔机制，给我们创造了一个宽松的平台和宝贵的机遇，在这里让我来展示我的能力，追逐我的理想。

首先，向大家作一下自我介绍：我现年42岁，中共党员，本科学历□19xx年毕业于xx银行干部学校金融专业□20xx年11月晋升为经济师职称□20xx年12月取得了xx省委党校经济管理专业本科学历□19xx年9月在xx支行参加工作至今；19xx年9月至20xx年8月先后在支行会计科、科技科等分别任记帐员、操作员；20xx年8月至20xx年9月在中心街储蓄所任储蓄员、副主任；20xx年9月至20xx年11月分别在中心街储蓄所、新城所、支行专柜所担任主任；20xx年11月至20xx年1月任支行营业室客户经理；20xx年1月又回到xx所任主任至今，其间20xx年5月晋升为三级经理。

进入工行21年多来如一日，我始终以行为家，视事业如生命，

勤奋学习，扎实工作，积极进取，无私奉献，在各级领导、同事们的培养和帮助下，从一个普通的热血青年逐步成长了今天有经验、有能力、成熟稳重的中层干部，并得到了各界认可。在从事过的储蓄、信贷、监管、会计等多个岗位上都取得了显著的成绩，曾被多次授予省市级“五服务员”、“先进工作者”、“优秀共青团员”、“工会积极分子”、巾帼建功创业“一流业绩巾帼模范”、“三八红旗手”、县十行百杰“十佳青年服务明星”、省行优秀党员等荣誉称号，我所管理的xx储蓄所先后4次被评为省级“双零”示范网点、全省电子银行百强所、市级青年文明号。

一是爱岗敬业，有着良好的职业素质和个人品质。自从参加工作起，我就将“忠于职守，爱岗敬业”当作自己的左右铭，工行给了我这份工作，我就要对得起这个职业，对得起领导的信任。正是抱着这样一种责任感我全身心地投入到了工作中，无论在哪一个岗位上，无论做什么，都以饱满的热情和扎实的作风严格要求自己，做到干一行爱一行钻一行精一行，任劳任怨，尽职尽责。多年来，业务岗位轮换过多次，新城储蓄所就曾三进三出，但每次我都愉快地服务组织安排，默默地承受着来自工作、社会和家庭的各种压力，事业在心，责任在肩，恪尽职守，带头苦干，坚持原则，敢于担当，比较出色地完成了不同岗位上的各项任务。同时长期的一线磨练，也培养了我缜密细致的工作态度、吃苦耐劳的优良品质和雷厉风行的工作作风，困难面前不退缩，责任面前不回避。生活中，我诚实正直，作风正派，胸怀宽广，谦让容人，用真情感化着身边的员工和所有的客户。

二是精通业务，有着过硬的工作经验和业务本领。入行二十多年来，在伴随工行从国有制向股份制转变的同时，我也从事了储蓄、信贷、监管、会计到网点负责人等各个岗位，每一次的工作变迁对我自己都是一次飞跃，都是一次宝贵的经验积累。不管是前台还是后台，不管是储蓄还是信贷，不管是操作还是管理，我都用心实践，对国家政策、上级的规章制度、银行的各项业务、各个岗位的操作规程都掌握了具体

要领，悟出了县级行的工作策略，特别是近12年多来的储蓄所主任的锻炼，使我在工作能力和业务水平上都有了很大的提升，对所负责的各项工作都已得心应手，具备了一名中层领导所应有的基本素养。尤其是近年来随着金融业的商业化市场化，我以“热情、细致、便捷、高效”的服务为着力点，深入了解市场局势，探索营销方法，创新工作思路，拉近与客户的情感，营造良好公共关系，在存贷款、单位业务、中间产品等方面做了大量的努力，也取得了明显成绩。去年公存款余额19238万元，较年初计划纯增1824万元；新增贷款金额3165万元，正常到期回收率达到100%；全年实现利息收入603万元，完成应收计划的100%。

三是勤奋好学，有着全面的业务知识和理论水平。我深知干好工作必须首先要武装好头脑的道理。在学校我学的是金融专业，入职以后，我结合工作锻炼从未放松过学习，坚持走到哪学到哪，向领导学，向同行学，向实践学，学习经济、政治、法律、科技等各方面的知识，不给自己留疑问。通过学习，开阔了自己的视野，提高了自己的理论水平和工作能力，推动了本职工作的顺利开展，使自己不会被日益变化的新形势所淘汰。我先后利用业余时间取得了金融专业专科学历和经济管理的本科学历，并晋升为经济师职称。在金融业务不断拓宽的今天，我又自学了股票与基金等专业知识，有力地促进了理财产品等新业务的顺利开展。20xx年新城所中间业务收入达到了xx万元。

四是熟悉管理，有着较强的组织水平和协调能力。管理也是一种生产力，领导也是一门艺术。在21年的职业生涯中，我担任中层就有12年之多了，长期的工作实践使我逐步掌握了适合处于城乡结合部的县级银行的工作思路和方法，练就了较好的组织能力、管理能力和沟通协调能力，集各种资源为合力，促进工作开展。单位内部，我明明白白做人实实在在做事，对工作认真负责，踏实干事，对领导尊重和服从，积极为领导分忧解困，对同事谦让帮助，团结共事，对兄弟部门和谐融洽，遇事不推委，荣誉面前不抢功。单位以外，我

始终坚持热忱服务客户至上的原则，视客户为朋友，一切为客户利益着想，为企业解难，受到了社会各界的普遍赞誉。同时，我通过积极参加各种社会公益活动，建立起工行与企业、客户之间的桥梁和纽带，为工行树立良好的社会形象，去年我加入了县民政局慈善义工协会和xx爱心联盟，经常在周末时去帮扶困难群众和看望孤寡老人。

回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同事的默默支持。各位领导、各位评委：假如我的今天竞选的想法能够得到大家的支持，假如我的愿望能够得以实现，竞聘为支行副行长，我将会站在一个新的高度和起点上，更加努力地为工商银行做出贡献。

## 银行票据竞聘演讲稿篇七

大家好，我叫xxx□xx岁，本科学历，职称会计师□xx年参加工作□xx年进入xx银行xx分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任xx分理处主任□xx办事处存汇科副科长，零售业务部副主任，主任。我竞聘的是业务发展部主任。

在我参加工作的十八个年头当中不论是做普通员工还是管理工作始终坚持勤恳兢业、开拓进取、认真负责的工作态度和作风。自从\_\_年支行开始把消费信贷确定为\_\_支行的工作重点，我作为零售业务部的付主任，义不容辞的承担了开拓消费信贷业务的重任，当时我们人员少、没场所、没资金，没经验，在这样白手起家的条件下，我们硬是从其他行里抢来了业务，占领了一定市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年达到了100%，在分行的消费信贷各项考核中始终排在第一名。为\_\_支行持续稳定的发展做出了自己的贡献。

多年的工作经历以及消费信贷从0到亿元大关的突破，为我从事业务发展部的管理工作及对市场的开拓积累了宝贵的经验。如果我当选业务发展部主任，我的工作思路是：抓住源头、



努力开拓、深化管理、加强服务。

一份自信，一个目标，严谨的作风，踏实的态度，开拓的精神，我想在分支行的正确领导下，在同志们的努力下，只要我们勤劳的工作、艰辛的付出，一定能实现我们的宏伟目标，业务发展部的各项业务指标也一定能在xx分行排名前列，为xx支行的跨越式发展做出自己新的贡献。

谢谢大家！

## 银行票据竞聘演讲稿篇八

大家好！

为了响应人事制度改革的召唤，按照竞聘方案，我符合国际业务部经理职务。我现年\*\*岁，中共党员，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，我先后任过储蓄员、信贷员、保卫科科长\*\*\*长\*\*\*长等职，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。

如果我能竞选成功,我的工作思路是：

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立\*\*\*制度，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，树立支行的良好形象。

二、提出新思路,发展大业务.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，与此同时，在内部制定一整套规章制度和岗位责任制，防范风险，规范运作。