

优选银行竞聘演讲稿 银行竞聘演讲稿(实用18篇)

在演讲稿范文中，我们需要注意语言的准确性和连贯性，以确保信息的有效传达。以下是小编为大家精心挑选的广播稿范文，希望能给大家提供一些参考和借鉴。

优选银行竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、同事们：

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xx支行的工作重点，我作为零售业务部的主任，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xx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！

优选银行竞聘演讲稿篇二

大家好！今天，我能够站在这里，参加竞聘**农村商业银行支行副行长职位，深感荣幸和激动。莎士比亚曾经说过，自信是迈向成功的第一步。作为一名对银行事业充满热爱、无比忠诚的“银行人”，我勇敢地站在了这里，接受各位领导和评委的遴选，心中充满了一种崇高的使命感和责任感。

我叫**现任（**职位或在**工作），今年xx岁，大学国际金融专业(函授毕业)，大专学历□xx党校金融保险专业(函授毕业)，本科学历。90年参加农村信用社工作，先后在基层支行做过记帐员、综合柜员、信贷员、信贷组长□20xx年调入总部计划信贷科工作，负责信贷调查，1104报表□20xx年至今在总部风险管理部工作，信贷审查，1104报表多次荣获市行“先进工作者”称号□20xx年通过了全国首批《中国银行业从业人员资格认证》考试。

参加竞聘农村商业银行支行副行长这个职位，我具备以下优势：

第一，经验丰富，处事灵活。我自??年进入银行系统以来，先后从事过**、**（岗位具体名称）等岗位，多年的银行工作经历，使我对农村银行的业务流程、工作方法、服务对象非常熟悉，积累了大量有用的经验。

第二，理论扎实，功底深厚。在实际工作中，我不仅坚持学习金融、经济、股改等方面的理论知识，运用理论解决实践中的问题；还注重调查研究，把实践经验上升到理论高度，不断探索银行的改革动向和管理方法。

第三，政治可靠，清正廉洁。我在政治上一向要求进步，自觉抵制各种腐朽思想的侵蚀，做到了思想上纯粹、作风上正派、行为上廉洁，坦坦荡荡做人，认认真真做事。

各位领导、各位评委：如果我竞聘成功，我将在行长的领导下，放开手脚，竭尽所能，从四个方面入手，为我行事业的快速发展做出最大的贡献。

一是更新思路，规范管理。理论指导实践，制度规范言行。正确的发展战略和合理的制度体系，可以有效地避免管理上的混乱和工作上的失衡。

二是知人善任，弹性管理。管理之要，在于用人。我将致力于建立一个优秀的员工队伍，继续深化用人机制改革，坚持绩效考核，坚持人尽其用，坚持能上能下的人事工作导向，不断加强人力资源管理，不断提高员工队伍的整体素质和创业能力。

三是以身作则，人本管理。其身正，不令自行；其身不正，虽令不申。我将实行人本管理，以身作则，严于律己，自觉遵守各项规章制度，自律、自强、自警、自醒，用人格魅力感召和团结员工，使他们“士为知己者死”，发挥最大的潜能和力量。

四是从谏如流，开放管理。在新的岗位上，我还将充分尊重行长的意见，善于聆听董事会的指示，积极吸纳下属的建言，采取开放式、民主式管理，为同心同德谋发展、群策群力抓业绩搭建优良平台。

各位领导参与这次竞聘。我也深深知道，任何竞争都会有两种结局，如果我能够成功，我将以全部的激情投入新的岗位，再造人生新起点、再创事业新巅峰；如果不能成功，我也将以平常心来面对，更加努力地做好本职工作，勤奋学习，不断进取。

我的演讲完毕，谢谢各位的支持！

优选银行竞聘演讲稿篇三

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。1994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，莲山课~件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。

优选银行竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委，同志们：

首先，感谢联社党组和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫***，今年*岁，大专文化，经济师专业技术职务。今天我本着锻炼提高的目的、“贵在参与”的态度走上讲台来展示自我，我竞聘的第一、二志愿分别是资产管理部经理、业务发展部经理。

近几年，在领导和同志们的支持、帮助下，我在所从事的岗位上取得了点滴成绩：一是**管理工作进一步完善，目前达到全市兄弟联社一流管理水平，本人曾多次被子评为先进工作者。二是由于**工作涉及面广、内容繁杂，我在工作中不断学习专业知识，坚持理论联系实际，先后取得了大专学历、经济师任职资格、计算机等级证书，能够熟练操作多种制表、文本编辑软件。三是我能够坚持原则、秉公办事，具有较强的责任心和敬业精神，近两年，我经办的**、**管理工作未出现一分钱差错。四是我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与人团结共事，具有一定的组织协调能力。

凭心而论，由于在业务岗位上工作时间较短，对我所竞聘的岗位来说，没有什么优势可言，但我参与竞聘的目的就是响应组织号召，积极参与竞争，让领导和同志们了解我、帮助我、支持我。如果我能够竞聘成功，我将紧紧围绕联社党组业务发展重心，配合经理及分管领导，重点抓好以下几方面的工作：

一是积极学习业务理论知识，注重在工作实践中摸索经验、探索路子，使自己具备优良的政治素质，丰富广阔的知识结构，高尚的道德修养，为降低不良资产出谋划策，为业务发展尽绵薄之力。

二是爱岗敬业，无私奉献。人们常把生命比作蜡烛，但每个

人燃出的光亮不同。有的“春蚕到死丝方尽”，有的“流星一闪忽暗去”，作为21世纪的信合女性，时代赋予我光荣而神圣的职责。工作中，我将尽个人所能做好自己的本质工作。

三是摆正位置，当好配角。在工作中我将尊重经理的核心地位，维护经理的威信，多请示汇报，多交心通气，甘当绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到到位不越位，补台不拆台。

各位评委，各位同事，竞争上岗，有上有下、有进有退，上也好、下也好，一如既往；进也好、退也好，一片青心。无论上、下，我都一如既往地励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，与大家共创美好未来，迎接农村信用社辉煌灿烂的明天。

谢谢大家！

优选银行竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位评委：

下午好！

我叫高有文，现年41岁，现任广平支行前台柜员。面对竞聘的岗位，我想我有如下优势：

第一：有饱满的工作热情，娴熟的业务技能作支撑。自93年参加工作开始，一直满怀热情地从事前台柜员工作。十八年多的岗位磨练，练就了我娴熟的业务技能，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到懂原理，会操作，善营销。

第二：有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑。大堂客户经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着农行的形象，因而良好的个

人形象、文明的言谈举止必不可缺。

第三：有强烈的事业心，严谨的工作作风作支撑。十八年的工作历练，造就了我严谨的工作作风和强烈的责任感和事业心。

如果我有幸走上广平支行大堂经理这个工作岗位，我将做到如下几点：

首先是继续加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融知识，又要学习银行各项业务；既要精于传统业务，又要学习新兴业务。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好，全方位、个性化的金融服务。

其次是继续做到“四勤”。即引导客户办理业务时腿勤，年老体弱出手相助手勤，分析客户需求脑勤，答疑营销口勤。

第三是工作中力求“三好”，即眼好、耳好、口才好。眼好就是要在平时工作中善于观察事物，相机行事。耳好，就是要在工作中随时注意倾听客户在办理业务中的所谈所议，听到不和谐的声音，要及时上前沟通，化解矛盾，解决问题。口才好，则能更好营销我行各项金融产品。

第四是立足岗位，积极营销。大堂经理职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂客户经理这一银行联系客户的“桥头堡”。与广大客户交朋友，识别优质客户，积极营销我行各项金融产品。

尊敬的各位领导、评委和各位同事，如果我有幸竞聘上这个岗位，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，为广平支行美好的明天勤奋工作，为农行——我们这个共同的家园贡献自己最大的力量。

谢谢大家！

优选银行竞聘演讲稿篇六

尊敬的`各位领导、评委：

大家好！我是来自**支行**，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘。

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06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，这就需要有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，我能出色的做好这项工作。

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。

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。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

优选银行竞聘演讲稿篇七

大家好！

我是，来到银行工作已经三年了，我一直都在保持着较好的状态，这次来竞选大堂经理一职我是充满信心的，我也一样我能够得到大家的肯定，对待自己的工作我一直都非常的上心，知道自己应该做什么事情，我也相信在下一阶段的工作当中我要进一步完善好自己，这次的来竞聘大堂经理一职我也在一步步的把控自己的状态，为了能够在我们银行保持一个顺利的工作心态我也再严格要求自己，做大堂经理一定要有能力，所以我也会极力的展示自己。

我一直都在尝试着让自己变得优秀，在这份工作当中也表现的非常好，作为一名银行的老员工了，我时刻都在在积极的做好自己的工作，我知道做一名大堂经理，在能力上面一定要特别出众，一定要优秀，做好这份工作，不是说说而已，更多的是要付出足够的实际行动，这次我来竞聘大堂经理一职，我也对自己充满了信心，首先我从自己的工作上面出发

来讲，我是一名老员工，在银行工作了三年的时间，对这里的业务非常的熟悉，我知道，作为一名银行员工，要有哪些方面的素养？要知道哪些方面应该做哪些事情不应该做，知道自己要做好哪些能力，上面要达到什么要求？这一方面我都比较熟悉，这三年来，我对自己的能力也有一个正确的判断，我知道再下一阶段的工作当中，可能会面对各种各样的问题，但是我还是义不容辞，我还是会坚定起来，做好自己，特别是做大堂经理这一职位，我已经想了很久了，我想知道自己的能力到底有没有达到这个标准？为银行付出更多，为我们银行继续服务下去，这就是我的一直来心愿，我也希望能够达成这一点，给大家一个圆满的交代，特别希望大家能够给我一个机会。

想要做一名银行大堂经理，就应该达到要求，在能力上面一定要让大家服气，我三年来一直都在提高自己，大家对我有一个直观的了解，我相信我的能力，大姐也有看到了，我还是挺适合做这一职务的，我想问，我们银行做出一个贡献，都是更多的贡献，让大家得到一个肯定，我希望能够在下一阶段的工作当中更加强势的展示自己，所以我也希望大家给我这个机会，让我展示自己的能力，我相信我能够给银行带来更多的价值，让自己的能力得到一个发挥，在下一阶段的工作当中，继续为银行服务，为客户服务，做好一名大堂经理应该做的本职工作，虽然说现在我或许有一些不足，有一些地方做的不是很好，但是我相信我能够纠正这些，我有一颗积极向上的心态，这一点在什么时候我都会一而然的去做好，去提高自己，让大家相信我。

来竞聘银行大堂经理一职不是我一时的冲突，我一直都觉得自己达到了要求，我也感觉自己能够在这一条路上走的更远，能够把我们银行的价值观传递到更多的人，在下一阶段的银行工作当中更加强大起来，让自己变得更加优秀，更加优秀，希望大家能够给我这么一个机会，让我发挥出自己的价值，为银行继续服务下去，为客户继续服务下去。

优选银行竞聘演讲稿篇八

大家好！

我是xxxx□中共党员，我此次竞聘的岗位是xxx支行行长一职。

首先，我阐述一下对分支机构改革的认识：银行网点扁平化改革是当前金融机构改革的大趋势，已被多家国际国内银行实施，并且被证明是行之有效的出色管理体系。我行分支机构扁平化改革，是实现我行中长期战略规划，最终实现上市目标成为一家“好银行”的必经过程。此次分支机构扁平化改革是一个触及资源配置、人员调整、业务对接、管理分工、内控完善和职工培训等多个环节的组织改革过程。扁平化之后能够实现总行——管辖行——经营网点，3层集约化管理模式，大大缩短了管理半径，能够提高规模效益，显著提高机构运行效能和风险掌控潜力，大大降低网点非经营压力，充分释放基层网点人力资源，使网点从经营管理双层职能，转变成xxxx□能够激发出网点经营活力，增强网点营销的主观能动性。

其次，我认为竞聘xxxx支行行长有以下几点优势：一是我从xxx年加入xxx行以来，有着xxx年银行从业和xxx年的管理工作经验，尤其是xxxxx年到xxx支行任副行长这xx年，与众多客户建立了良好的关系，拥有必须的客户资源，具备强烈的营销意识。

二是，能够坚持按规矩办事，依法合规开展各项业务。熟悉本行各项规章制度，具有较高的金融业务素质和操作技能，在业务开拓中，始终牢固树立风险意识，保证各项业务健康发展。

三是注重团队建设，工作中善于团结同志，从理解人、关爱人、包容人的角度出发，与同事协作共事，努力为职工创造

一个良好的工作氛围，增强工作团队的凝聚力，激发工作热情和动力。

我的陈述完毕，谢谢各位领导。

优选银行竞聘演讲稿篇九

各位领导、同志们：

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。

如果能被聘任，我将协助领导做好以下工作：

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，也应该的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。

优选银行竞聘演讲稿篇十

尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

大家好！

我叫xxx，xx岁，金融专业本科学历。今天我竞聘的岗位是支

行市场营销部副经理。

首先，我由衷地感谢领导和同志们为我们搭建了这样一个展示才干，公平竞争的舞台。面对这样一场强者之间的角逐，我曾反复地问过自己，是什么样的力量支持我走上这个圆梦的讲台？沉思良久，我觉得今天给予我力量的，是我对工作的强烈热爱以及由此而迸发出的激情与自信！在这里我以年轻人的坦诚，用“心”回答以下问题并真诚地接受大家的`审视与评价：

第一，我为什么自信能够胜任这一工作

我的自信首先来自于丰富的工作经验

有人说，经验是最宝贵的财富，是做好工作的前提。我到商业银行工作已经13年了。这些年来，我的工作岗位不断变化，从营业部出纳柜柜长、信贷科副科长、个人金融业务部副经理、再到营业部副主任，在这十三次花开花谢中，虽然我的岗位“终点又回到了起点”，但工作历程的轮回，却使我积累了丰富的的工作经验，无论在业务能力和管理水平和沟通协调能力上，我都取得了长足进步。

我的自信还来自于对自己的严格要求

我具有强烈的事业心，精业敬业是我对自己的要求。为此，我常年坚持学习，通过学习开阔自己的视野，增长自己的才干。这些年来，我学过文秘，还参加了经济师和注册会计师的学习。特别是近年来，我着重加强了市场营销理论与技巧的学习，掌握了扎实的理论知识，具备了一定的市场拓展能力。

我的自信更来源于对自己性格的认知

“大雪压青松，青松挺且直”是我最喜欢的两句诗，也是我

性格的真实写照。我不怕吃苦，不怕承担繁重工作的压力，敢于应对挑战。我想这对于市场营销工作者来说是极其为重要的素养。面对异常惨烈的竞争，面对纷繁复杂的局面，只有坚毅的性格才能支撑我们顽强拼搏进取，奋力开拓市场。

我们敬爱的周总理有一句名言：“坐而言不如起而行”。那么我以什么来获得大家的信任呢？我的答案也是行动！

第二，如果竞聘成功我的工作设想是什么

首先，以提高服务质量为前提，协助经理做好传统业务

不可否认，存款工作目前仍然是我们主要的利润来源之一，是我们必须做好的一块传统业务。我们要创新工作方法，实现这项业务内涵上的增长。具体来说，我将积极协助经理做好人员转变观念工作，要由“主人”变“仆人”，要明确客户满意是衡量我们工作的标准。要争取更多的客户，就必须打造服务品牌。为此，我们要完善服务功能，真正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，实现客户资源内涵上的增长，提高我们的利润水平。

其次，以强化营销为突破口，积极拓展新业务

由于加入wto以后，给我们金融业带来的严峻的形势和挑战，积极发展个人贷款和中间业务，对各个银行来说，都显得极为重要。而做好这些业务的突破口，我认为在于坚强营销队伍的建设。因而我将协助经理进一步加强对客户经理的培训工作。客户经理是银行向客户全面营销所有金融产品和服务的主力军，客户经理的工作能力和水平和我们的业绩息息相关。首先，要加大他们的营销知识的培训，以前沿的营销理念和销售方式、方法武装他们的头脑，使他们明确要向谁，

以什么样的态度，怎样去营销我们的产品和服务。与此同时，要制定适合营销人员管理和激励特点的考核激励管理体系和规章制度，奖勤罚懒，以程度地鼓励客户经理努力拓展市场，打造一支特别能战斗的客户经理队伍，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，并以各种金融产品为手段，为不同的客户“量体裁衣”，实行存、贷、中间业务的x式营销，增加我们的赢利能力。

第三，提高贷款质量、防范与化解信贷风险。

首先我要树立安全、效益、竞争观念，把贷款的安全性和效益性视为银行信贷工作的生命线，改变粗放式管理，实行集约化经营战略，创造的经济效益。其次要对信贷资产的管理上要实现由“高风险、低收益”到“低风险、高收益”的转变。为此我将充分利用目前国有企业优化资本结构的良机，支持和帮助企业实现资产重组，把风险承担的主体转移到高效低险的企业，降低风险系数，提高信贷资产的收益。我还将建立信贷风险防范预警系统，从贷前调查入手，通过确立科学的贷前调查分析指标，全面分析贷款的安全性、效益性、可偿还性等指标，提出科学的贷前预报；贷后要建立跟踪检查系统，形成信贷资金网络风险管理，及时发现问题，起到预警、报警作用。

最后，我还要以审慎的态度，在有效控制信贷风险的基础上，做好对企业的贷款工作。当然，作为部门副经理，我还要注意协助经理做好部门的各项管理工作，使各项工作在良好的气氛中开展，在和谐的环境中完成，从而提高我们部门的形象和竞争力。

尊敬的各位领导，评委，此次竞聘“我为荣誉而战”，我为成功而来，如果我的坦诚、自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，倍加努力工作，以自己的工作业绩回报大家的信任与厚爱。诚然，竞争就意味着必然有人会被淘汰，我作好了充分的心理准备，成功的结果固然令人心醉，

但追求成功的过程同样魅力无限，今天，无论结果如何，我都要说“我人生中的这一乐章无比辉煌与精彩！”（结尾部分应当讲得有激情且真诚，以感染听众，赢得好感）

我的演讲完毕，谢谢大家！

优选银行竞聘演讲稿篇十一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

此刻，站在这个竞聘的讲台，我以平常、诚恳的心态接受大家的检阅，向大家汇报自己的工作，阐述自己的理想。希望给大家带来的是一个真诚、坚毅、稳重和成熟的我。

我叫xx，今年34岁，xx学院金融系毕业，中共党员，经济师。今天我要竞聘的是市分行办公室副主任岗位。我之所以竞聘办公室副主任主要缘于四个理由：

第一，我有充分的激情和自信。今年34岁的我，不仅有健全的体魄、充沛的精力，而且有青年人特有的朝气与投入工作的激情；不仅有只做不说的性格、雷厉风行的作风，而且有无私无畏的风骨和敢抓敢管的魄力。同时，我有一个农村孩子特别能吃苦、特别能耐劳，朴实无华的品格。另外重要的一点，就是我家庭稳定，负担较轻，妻子及家人全力支持我的工作，使我能够摆脱家庭事务的纠缠，全身心地投入我所热爱的农行业务。这些，都使我对工作充满了激情与自信、对未来充满了憧憬和希望。

第二，我有丰富的成长历程。我出身农村，家境贫寒，能够上了大学又分配到银行工作，可谓是幸之又甚。所以从1992年大学毕业参加农行业务的那天起，我便深深地爱上了农行业务这份工作。之后，无论工作角色如何变换，我都干一行、爱

一行、专一行、精一行。我先后在xx从事过会计、信贷等业务工作□20xx年1月被任命为xx副主任□20xx年9月调任xx支行信贷科副科长，前后共有8年的基层一线业务工作经历。同年10月我被调至市分行办公室担任综合干事□20xx年又开始兼任市分行团委副书记。能够从基层营业所一步步走向市分行机关，这个过程对我来说受益匪浅、终身难忘。我常常这样想，是党的政策、组织的培养、领导的关爱以及同事们的关心与帮助使我一步一步走到了今天。我只有将心中这份感念之情常存于心，不懈地追求、努力地工作，才能报答多年来领导和同事们的教育、培养和关爱。

第三，我有较强的专业实践能力。或许是执着追求、情有独钟的缘故，近四年的办公室工作实践，使我积累了一定的专业优势。所从事的通讯报道与文字综合工作连续3年获得了全省第二名的好成绩。自己个人也先后十多次被省市分行、总行报社评为先进个人和优秀通讯员；多次被市分行机关党委评为优秀共产党员、先进工作者和连续5年被省分行评为办公室先进工作者。

第四，多年的综合管理岗位健全了我的品格，提高了我的宏观驾驭能力和组织推动能力。在实践历练中，我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。做事必须先学会做人。参加工作后，我时常告诫自己：对党对农行要忠诚、做人要重德、为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。并把忠于、勤于自己的事业化作不懈追求的实际行动。坦诚地说，通过几年的磨练，我真切的感受到办公室工作确实是一个锻炼和提高综合素质的岗位，也是一个干事的岗位。真正做好这项工作，必须付出艰辛的努力。俗话说“板凳座得十年冷，文章不写半句空”，做人、做文如此，做事、做管理工作更是这样。在组织推动、综合协调方面，我能主动应对，把握得当。在“王婆卖瓜”的同时，扪心自问，我也存在一些不足之处。一是工作的预见性

还不够。二是创新能力不是很强。三是在加强联系方面还做得比较欠缺。总以为自己作为一个普通干事，在工作职责范围内，应力争做到不越权、不越位，只要干好领导交给的事项便够了。这些，虽然不是什么原则性问题，但也是想干事、干好事的一大忌讳，都有待于自己在以后的工作中加以克服和解决。

各位领导、各位同事，竞职竞聘重在参与。站在今天的讲台上，我已经成功地实现了参与！至于能否成功，这取决于我自身的学识水平、务实的工作目标、健全的人格品德、独挡一面的工作能力以及对农行、对事业的忠诚度。当然，还有您手中最关键最神圣最为重要的一票！

有人说办公室工作十分清苦，是件苦差、杂差，大多数人不愿干，就是正在干的人也千方百计想要离开。但我认为办公室工作是一首歌，只要你细心耕耘，精心谱曲，照样能苦中取乐，弹奏出精彩的乐章！如果我这次能够竞聘成功，我的工作目标就是：以为争位、以位促为，真正使办公室工作在全行有为有位，在农行改革与发展中有所作为。

第一，找准定位，以为争位。我想作为一名办公室副主任关键是要找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。要善于和敢于承担责任，推动工作。注意当好“副手”，协助主任发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的经营理念，简化办事程序，提升办公层次，着力打造现代商业银行办公室工作品牌，真正让行领导放心、上下级行称心、全体员工顺心。用自己对事业的热爱和忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、来提升办公室的地位。

第二，转换角色，以位促为。我将在主任的直接领导下，尽快转换工作角色，抓紧抓好以下三方面工作：一是抓好办公、办文、办会、上传下达等日常工作。要简化工作程序，切实

提高办事效率。特别对重要公文要及时处理，不积压、不延缓。对各支行的请示、报告要以最快的速度交与行领导及有关科室批办、落实。二是抓好领导临时交办的阶段性工作和其他中心工作。坚持做到随喊随到、随到随办，办有回复、办有结果。三是抓好文字综合工作。争取宣传工作、综合信息工作都能够持续在全省名列前茅。

第三，勤奋工作，有为有位。我将身先士卒，率先垂范，努力做到“三勤”：一是腿勤。无论是行级领导交办的任务，还是同事及支行领导托办的事项，我都不怕多跑路，不怕多流汗，不怕多付出，舍得花气力，舍得下大劲，把工作做实做细、做在前面。二是脑勤。勤学善思，注重研究剖析矛盾，解决工作中存在的难点、热点问题，为领导多当参谋、多出点子。三是嘴勤。多向主任和行领导汇报工作情况，多向各科室和各支行通报行务信息，加强上下沟通，密切左右配合，切实提高办事效率，保证机关的健康、高效运行。

空谈误事，实干兴行。虽然没有豪言壮语，也没有博大精深的施政纲领，但我相信有在座各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我一定能够当好一名称职的办公室副主任。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望取得成功，但我更重视参与的过程。我认为参与的过程有时可能比结果更为重要。我想对大家说的是：无论竞聘成功与否，都不会改变我对党的忠诚、对农行业事业的执著，也不会改变我对在座各位的尊重与热爱。总之，无论怎样，我都会用一种平和的心态，直面挑战，笑对人生！

给我一次机会，我将还您十分精彩！这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。

我的演讲完了，谢谢大家。

优选银行竞聘演讲稿篇十二

尊敬的，评审员：

大家好!我是来自**支行**，非常荣幸能够参加理财经理的竞聘，，请允许我向大家介绍一下我的情况。

我28岁，2003年毕业于**省经济管理学院会计专业，毕业后交行工作在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至**区移动公司担任客户经理。3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。工作经历了我的工作经验也了各个的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、我对银行理财工作非常感兴趣，工作勤勉和善于学习的人，我有在银行理财岗位能够地我的价值，并且为我行更多的价值。06年底开始的股市牛市，客户对个人理财开始有的需求，又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要专业人士来的，来客户和银行的双赢。在为客户办理理财的，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，期间，优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力;并且这段工作经历，使我的公关能力和的社会关系。我深信，在和多的支持下，我能出色的这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户较多，能够客户的需求，不同类型的客户，而采用有性的营销策略。客户需要，就要给他。让客户把当作人来看待。

能够竞聘，我将从几个来

1、岗位转换。是理财知识的学习。这是关键，够熟悉个人理财知识和的理财产品，得客户的信服，任何的服务和营销将

无从谈起。更谈不上客户的开发。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，的目的是要将的产品销售出去，为我行效益。每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和的沟通与交流，洞察客户的想法，为其满意的服务。对学习和对市场行情的把握，为客户建议。营销，既当前，更着眼于未来。善待客户，善待;客户价值，自我价值。

2、银行理财主要以单一产品销售为主，场上卖得火，就一拥而上都卖，而了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在的基金销售中，行就情况。情况，我将着重于组财产品和手段，由对客户的开始，然后每客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其更大的收益，从而客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

3、客户和银行之间的桥梁作用，将客户的要求及服务中反映的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务和功能的。

4、学习，提高个人知识，并客户经理发展的方向，投资规划、保险、理财等多知识，考到个人理财专业认证。

以上是我对个人理财经理岗位的认识，希望能够大家的认同，希望能够给我机会让我来展示，为我行更大的效益。

优选银行竞聘演讲稿篇十三

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

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。

我坚信机会总会留给有准备的人，有了个人的出色成绩作基础，也使得我有机会也有勇气站在今天这个公开竞聘的平台上。按照市行的选拔标准，再权衡一下自己，我自信地认为自己具备以下四个条件和优势：

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、社会和家庭的种种压力，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。

优选银行竞聘演讲稿篇十四

各位领导、各位评委：

大家好！首先感谢组织提供这样一个平等竞争的机会，使我有幸参加这次竞聘。一、本人基本情况我叫xx[]现年xx岁，党员，金融大专学历，会计师，现任xx处xx员。我竞聘的职务是xx处副处长。

我1986年毕业于xx金融专业，工作后通过参加自学考试取得了金融大学专科学历。

1、具有较强的理论知识和业务能力。16年来我一直在基层从事xx工作，对国家的金融政策、会计制度，银行的各项财会政策、规章制度、业务流程都比较熟悉，会计知识、银行业务、技能功底扎实，实践经验丰富，有较高的`业务水平，具备了良好的业务素质。

2、具备相应的管理能力。我担任基层行xx部门的负责人十多年，积累了较丰富的管理经验，具有较强的组织能力、管理能力、协调能力。

3、具有任劳任怨的黄牛精神，作风踏实，具有一丝不苟的敬业精神，认真工作，分毫不差，以一种较真的态度处理每一笔会计业务，不敷衍塞责。有很强的适应能力。

各位领导，如我能竞聘上这一职务，我将加倍努力，勤奋工作。下面，我谈一下我的工作思路。

xx部门要拓深管理，以认真务实的精神，严格制度设计，严密组织管理，强化监督机制，细心检查，细致分析，认真改进，不断提高会计工作水平。财会工作应以规范管理，防范风险为重点，加强制度建设，改进会计核算，完善内部控制，严格基建管理和固定资产管理，提高xx人员的业务素质和工作质量，促进我行xx工作上新台阶。

1、集中全行的会计核算、资金清算、会计档案管理等，达到集中风险控制，合理运用资源，提高效率的目的。

2、制定全行统一的会计核算和管理制度，并对全辖会计核算进行监督和检查，要大力强化制度约束，使会计工作的各个岗位，各个环节都处于制度的严密控制之下。

优选银行竞聘演讲稿篇十五

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贷款，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！

优选银行竞聘演讲稿篇十六

尊敬的各位领导、评委、同事们：

大家好！

再简单的介绍一下我个人基本情况，下面。好让大家对我有一个更加全面的认识 and 了解。党员，经济师职称，先后从事

过储蓄员、会计员、微机管理员岗位等工作。工作以来我深知，一份耕耘，一份收获。所以我总是勤勤恳恳，有一份力出一份力的努力工作。

今天竞聘的岗位是银行中层干部(副科级)。

这个世界上，著名英国剧作家萧伯纳曾说过。取得胜利的人是那些努力寻找机会的人，如果找不到机会，就去创造机会。今天我正是为了发明机会而来。

人们常说，机遇往往垂青于有所准备的人，此次参加竞聘，我认为我有以下几点优势：

优势一是我思想进步，具有一定的个人素养。

我从小接受了良好的传统教育，培养造就了自己光明磊落、有正义感、乐于助人、吃苦耐劳的品德。参加工作以来，使我形成了办事讲求原则，恪守纪律，严谨朴实，团结协作的工作作风，能够做到在思想上和行动上与组织和领导保持高度一致。

优势二是我具有严谨细致、扎实高效的工作作风。

我出生于一个普通家庭，深深懂得宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳和不断适应新环境的能力。同时，在银行工作的这些年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好中层干部的工作提供了可靠保障。

优势三是我业务能力较强，具有丰富的工作经验。

工作以来，我先后从事过很多工作，不同的岗位工作锻炼了我不同的能力，也使我积累了一定的工作经验，特别是上，

我积极拓展业务，扎实工作，取得了一定的成绩，得到大家的认可。与此同时，我还主持过银行科技工作的管理，参加过办公自动化系统的开发及计算机综合业务系统的开发工作，并主持设计了其中的数据移行程序，受过了全市的通报表彰。

此外，我年富力强，精力旺盛，具有创新精神，具有真诚、随和、宽容、积极、乐观的态度，还具有较强的沟通、组织与协调能力。这些都是做好中层干部不可缺少的。

成功，我将做到以下几点：

第一，摆正心态，服从组织安排。中层干部是银行的重要组成部分，他必须服从组织安排，切实做好表率，以良好的心态和扎扎实实的作风努力工作。如果竞聘成功，我将会积极服从组织安排，努力提高思想政治素质，积极参加党的路线、方针、政策培训等的理论培训。总之，我要一个积极乐观的心态应对组织的一切安排。

第二，真诚讲团结，协助领导做好工作。多年的工作经验告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好领导的助手，摆正自己的位置，服从领导的安排。我将在上级领导的指导下开展工作，积极配合领导管理好各部门。我将结合分管的工作，开展调查研究，总结点滴经验，做好信息反馈，向领导提出建议和设想。在工作范围内，我将切实履行指导、协调、监督、服务等职能。在生活中，多关心、理解和支持同事，在工作中，互相支持配合，团结他们一起完成领导交办的各项工作任务。

第三，加强学习，努力把自己培养成复合型人才。打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高工作能力，增强自身综合素质，在所从事的工作中，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我国伟大的金融事业。

古希腊哲人说：给我一个支撑点，我会把地球支起，这是对生活的自信；而我现在要说：给我一个机会，我会干出我的光彩，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。我也深深地知道：此次竞级意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来面对。

优选银行竞聘演讲稿篇十七

大家好！

记得美国著名政治家富兰克林有句名言：“推动你的事业，而不要让你的事业推动你。”今天，我正是为继续推动我无比热爱的银行事业而来。我希望带给大家的是一个真诚、理性、执着和勇于接受挑战的我。

我叫xx，xxxx年在支行营业部从事出纳工作，工作近二十年来，我历任储蓄专柜主任、县支行团支部书记、营业部副主任、县支行任财务会计科副科长，县支行任财务会计科科长、县支行任综合业务管理部经理等职务，xx年至今担任县支行客户部经理。工作期间，我曾获得过全国业务技术比赛四川区一等奖、全省业务技术比赛出纳第一名、全县“十佳青年”、全区金融系统“十佳储蓄员”，在每年的考核中都是“优”。

此次竞聘，我认为，自己具备胜任这个职务的能力和条件：

近二十年的金融生涯，系统的学习教育和实践，使我具有多学科的专业知识结构，我参加过电大的会计学习和党校的法律学习，使我比较全面地了解和掌握了经济、金融、法律知识，熟悉银行相关业务的操作流程，对新知识、新业务的认知和接受理解力较强。

入行近xx年，除了本行办公室、保卫部以外的其他所有业务部门都做过，而且都是任职，曾全面负责过每个业务部门，熟悉银行所有业务，不同的岗位锻炼了我不同的能力，所以

工作起来，更能得心应手。另外，由于我是本地人，对我行的所有以大客户都比较熟悉，并且关系较好，这对我以后工作的开展将提供保障。

我有多年的中层领导工作的历练，使我具备了较强的管理能力和综合协调能力，对领导一职有较深刻的理解。同时，近20年的支行工作实践，也使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在业务知识、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。这些都更加坚定了我扎根于基层，脚踏实地运用自己所学知识，所掌握技能，做好每份工作的决心。

如果承蒙领导厚爱，让我走上支行副行长的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，努力开拓工作的新局面。

优选银行竞聘演讲稿篇十八

尊敬的行领导，亲爱的同事们：

大家好！我是来自东门支行会计部的阳熹。作为xx年新入行的员工，半年的时间，通过在东门支行学习、成长、历练，我不仅深深融入到了这里优秀、活跃的企业文化当中，更加怀着对东门中行的感恩与热爱之情，有热切的想服务于东门中行团队建设和文化活动的强烈愿望。正如我在去年演讲比赛中所说到的“喜欢是淡淡的爱，爱是深深的喜欢”，如今我对东门中行的深情厚意已经化作我参加这次新一届团支部委员竞选的最佳理由和强大动力，我要感谢大家给我这个宝贵的机会来到这里“毛遂自荐”。

我自来鱼米之乡湖南长沙。滔滔湘水，巍巍岳麓，洞庭春水，君山秋树孕育了源远流长的湖湘文化，也哺育出敢为天下先的长沙人；自古“唯楚有材、于斯为盛”，秉承长沙人霸得蛮、不怕难得精神，我先来向大家介绍下我的基本情况：我初一加入共青团，由于高中以来积极组织 and 参与年级团组织活动，

表现出类拔萃、于xx年6月就被推荐加入了中国共产党，迄今有7年党龄。大学四年，我一直热情投入到共青团的事业当中，先后担任中南大学基础教育学院组织部部长、学院团组织委员和校团委组织部常务副部长，主持和管理全校近二十个学院的团组织生活和团内事务，我的出色表现也为自己赢得了校“十佳大学生”和省级优秀毕业生等光荣称号。这些经历使我有足够自信的理由站在这里参与竞选。

步入工作岗位后，我并没有停止对团组织工作的参与和思考。我更加相信，东门中行团支部的活动一方面要更加能服务于青年员工，促进他们个人素质的全面发展，使他们能够展现自己的才华和青春的美；另一方面要更加能围绕东门中行的中心工作，服务于东门中行的各项事业，促进业务的蓬勃发展。

如果我能够有幸成为团委会的一员，我的构想是首先要为青年团员搭建一个相互学习和交流的平台。物质在交流中保持量的守恒，但是思想却在交换中得到了新的生命。交流使我们能充实自己，了解他人，更让他人了解和欣赏自己；只有思想的交锋和碰撞，才会有阳光灿烂，才会展现青春光辉的色彩。其次，我要为东门中行打造一支优秀的青年团队，业务发展和文化建设，哪里有需要的地方，哪里就有这支青年团队在发光发热；哪里有危机和困难，哪里就是我们魅力的舞台。通过团队建设，能够增加每一位成员的归属感和责任感，让每一位成员都发挥出最大的能量，成为繁荣东门中行的最闪亮的那颗新星。

我很喜欢中国银行的行徽。行徽外圆内方，可以由此想一下我们的人生、我们的处事、我们的生活，生活想起来不就是要像行徽的形状一样吗？这样一个青春的年龄阶段，在内心我们要有火热的激情，要有做事的原则，有创造的渴望，这就是人生的方；而我们在生活的具体的过程中要灵活地处理各种事情，快乐地想象我们的未来，快速地达到我们想要达到的目标，这就是生活中的圆。没有规矩不成方圆，只有方圆结合，才能在青春的奋斗中达到更新到更高的目标。如果大家

愿意给我一个机会，让我加入团委会，无论从事什么岗位，我将秉持认真、正直的原则，发扬吃苦、奉献的精神，做一支发光发热的蜡烛，做一颗不怕牺牲的螺丝钉，做一个传递快乐的圈圈，做一个弘扬爱与美的惊叹号！青春，不仅是获得，更重要的是付出。这样，我们的青春才会有优秀的色彩。优秀，就是让他人知道我的存在，感受到我的关心，领略到我的温暖，我的爱。这就是我的优秀观。谢谢大家！