

# 2023年银行竞聘营销演讲稿 银行竞聘演讲稿(实用7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。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

## 银行竞聘营销演讲稿篇一

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动，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。

## 银行竞聘营销演讲稿篇二

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，我们积极出主意思办法，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！

## 银行竞聘营销演讲稿篇三

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！

## 银行竞聘营销演讲稿篇四

我叫马xx今天竞聘的岗位是河溶支行行长，我竞聘的优势有四点：

一是我熟悉。知己知彼才能百战不殆，现在职场竞争中必须了解你的客户，了解你客户的业务。怎样了解？深耕四区走一遭就能了解你的客户？no！贷款调查一遍就能了解你的客户？no！只能多次的接触才能了解你的客户，就如农村插秧一样，一耕二爬三赶趟，这样秧才插得好。而我在河溶工作累计达十余年，对河溶的文化、河溶人的性格都有一定的了解。

二是我有经验。河溶支行现所辖有3个机构，这需要有总揽全局、相互平衡的管理经验才能胜任，而我先后在庙前、育溪工作时培养了良好的管理能力。虽然没有拔尘的业绩，但也没有为总行拖过后腿。20xx年在庙前支行工作时被宜昌评为优秀管理者。20xx年在育溪支行工作时被宜昌评为优秀支行行长。

三是我有能力。20xx年底，我调入河溶任支行行长，河溶支行在五家金融机构中所占市场份额只有14%，而到今年10月末，

我行所占市场份额达18%，提高了4个百分点。这一数据表明我有抓住机遇、凝聚团队的能力。

四是我有党性。在我成为一名共产党员时，我才真正理解没有共产党就没有新中国的深刻内涵，使我知道有党性才能无私奉献；有党性才会有责任担当。所以我时刻以高标准严格要求自己。我多次被评为优秀共产党员，在庙前支行任支部书记、育溪支行任支部书记时，我所在的支部均被评选过先进党支部。

今天，在座的领导和同事如果信任我，我会全心全意按照总行的安排和部署严格落实，按照总行的既定目标而努力奋斗，按照我行目前制定的稳、挖、钉、拓、绑、耕这六字方针逐步推进。如若不是，我也会平淡对待。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 银行竞聘营销演讲稿篇五

大家好！

我叫xxx今年岁，中共党员，本科学历，我1997年就参加工作，先后从事储蓄，会计，目前工作已有13个年头了，现从事工作。

在工作中我一直把“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，领导和同事们的支持、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，谦让容人的做人风格。

参加工作13年来，我先后从事过储蓄、会计、个人业务顾问等多个工作岗位，每一个岗位，每一种经历都使我受益匪浅，我的工作能力得到了不断的提高。特别是担个人业务顾问以



来，我积累了较丰富的个人理财、营销能力工作经验，具有较强的组织能力、管理能力、沟通协调能力。

当今社会是一个学习型社会，只有不断的学习才能跟上时代的步伐。我在长期的银行工作中，我从事过多岗位的工作锻炼，无论在什么岗位上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向领导学习，向专业人士学习，向同行学习，向实践学习，不给自己留疑问。使自己在长期的业务工作中积累了一套较为成熟的工作思路和方法，在治理和改革中也有自己的见解和方法。

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，更有各位同仁和下属的默默奉献。我想，个人中高端客户经理不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们银行的发展做出更大贡献。

我将牢固树立服务客户的思想，认真洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。既立足当前，更着眼于未来，以服务争效益，积极寻求核心客户，诚意留住黄金客户，善待客户，提升客户价值，努力开拓发展我行业务。

发展才是硬道理。要充分挖掘我行的潜力和优势，把工作重点放在业务拓宽，充分利用现有的资源，加大对外宣传力度，大力推行客户营销战略，充分挖掘潜在的客户资源。总之，争取在个人业务中高端客户发展方面能够遍地开花，齐头猛进。

队伍是我们发展的希望。为此，首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在单位营造一种轻松、和谐的工作氛围，吸引员工努力工作。其次，加强员工培训，提高员工能力，以能力提高促进工作开展。三是加强内部管理，加强部室之间的沟通与协作，增强

职工的凝聚力、向心力和团队协作精神，增强职工集体荣誉感和自豪感，把全行职工紧密的团结在一起，在支行领导班子的带领下朝一个共同方向奋斗。

谢谢大家！

## 银行竞聘营销演讲稿篇六

下午好。

我是xx□我竞选的岗位是支行团委书记。我于20xx年经团代会选举为支行兼职团委副书记，从事团的工作以来，我除了用心完成本职工作外，还利用业余时间与团委书记一起，围绕支行党委的中心工作，组织了十多次适合青年人特点的活动，如知识竞赛、春游、读书活动、业务培训等等，做到了尽心尽力为青年团员办事，尽职尽责为支行党委分忧，与此同时，我的工作也得到了全行团员青年的承认□20xx年12月，在系统团委第一届第二次团代会上，我被选为支行团委书记。

要处处注重开展活动与本行中心工作紧密结合，突出理想信念教育，从加强团员青年思想教育入手，寓教育于活动中，用各种形式着力提高团员青年的思想素质；成立青年学理论小组，采取集中与分散相结合的形式，学习党的十六大精神，提高团员青年的政治理论水平；组织开展各种形式的征文活动，引导青年人读好书，认清形势，紧跟时代潮流；组织谈心活动，了解青年思想动态，从思想上将全行青年人统一到五四三二一的发展理念上来。

“青年文明号”、“青年岗位能手”是团组织为团员青年立足本职、建功立业的有机载体，团委要以支行中心所、营业部等两个省级“青年文明号”为龙头，以团支部为主要组织，推动“青年文明号”、“青年岗位能手”的创建活动，增强团员青年爱岗敬业意识，使岗位成才和岗位建功蔚然成风，使全行青年人中涌现出更多的青年岗位能手，发挥青年团员

在工作中的突击队和后备军的作用，提高全行各级团组织的战斗力。

团委要注意结合本行工作实际，以青年喜闻乐见的形式，开展青年文化活动，有力地推动全行两个文明建设。一是扎实推进青年自愿者活动，构建有工行特色的青年志愿者服务体系。如组织参加全市新年万人长跑，在业务一线招募青年自愿者上街义务为群众提供银行业务知识咨询等。二是开展奉献爱心活动，号召全行团员青年从自己为数不多的工资中挤出资金，向受灾群众献爱心，向希望工程献爱心，向本行生活困难的职工献爱心。三是配合各专业科室开展业务练兵，鼓励青年团员参加学历教育。四是开展各项文化娱乐活动。团委要单独或配合其他部门组织座谈会、联谊舞会、友谊篮球赛、拔河比赛等文娱活动。

新的一年，支行团委将更紧密地团结在支行党委周围，在质量第一、收息第一、存款第一的思想指引下，围绕质量、效益做文章，团结和带领全行团员青年，调动一切积极因素，为我行的美好未来而努力工作！

谢谢大家。

## 银行竞聘营销演讲稿篇七

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。