

# 2023年银行的竞聘演讲稿 银行岗位竞聘 演讲稿(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。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 银行的竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位评委：

大家上午好！

非常荣幸能够参加这次正职资格竞聘，心情非常激动。

我现在能够勇敢而有信心的站在这演讲台上，感觉得我还行、能行，能胜任这一工作，也一定不会让各位评委失望。

下面我从以下三个方面剖析自己，推介自己，恳请评委们指正和大力支持。

### 一、几年来的工作实践和成果

xxxx年，我从银行学校毕业入行，平凡的度过20世纪，豪情的步入21世纪。

风雨16年，在领导、同事们的关怀和帮助下，我成长并逐渐成熟。

期间辗转数个基层营业机构、机关部室，从内勤到外勤，从基层员工到任部室副职多年，辛勤与汗水相伴，已锻炼成为

一名遵章守纪、吃苦耐劳、甘于奉献的农行人。

从参加工作至xxxx年，我一直在基层一线扎实工作，学业务知识，练基本技能，使我能够熟练地适应各种内勤岗位。

在1996年县行组织的业务技能大比赛中，荣获手工记帐单项第一名和团体优秀奖。

1998年，县行成立国际业务部，我有幸调入工作，通过自学，刻苦钻研，开创了我行国际业务新起点，成功代办了多笔信用证签证、押汇等国际融资业务，受到市分行的表彰。

20xx年—20xx年，在宿城营业所从事内勤主任工作，任务繁重而琐碎，我努力加强内勤管理，当好主任的帮手，连年超额完成县行分配的各项任务指标，所在单位连续多年被评为省、市级先进单位和文明服务单位。

20xx年6月调入县行清收中心任副经理，从事法律事务工作，当时岗位调整曾让我一时迷茫，很难立即适应纷繁复杂的外勤工作，又是领导和同事们们的热切帮助，我很快转变角色投入新的工作，勤勤恳恳。

业余时间，我认真地自学各种法律、法规，并结合具体的银行业务知识，大力维护了我行的正当权益。

当时印象最深的一件事：在20xx年9月的一件代办存款合同纠纷案中，涉案金额尽管不足万元，但是带有社会普遍性，处理稍有不慎，便会引发多宗诉讼纠纷。

那时，案发地在我行办店营业所，这是一个位于黄河滩边的叫八里丁村的代办站，该代办员在以往代办我行储蓄存款业务时，截留挪用储户资金，进行非法借贷，留有多处加盖我行储蓄代办站业务公章的便条，隐患很大。

诉讼发生后，行领导非常重视，陪同一块去协调处理。

当时天气比较炎热，案发地点又涉及多个村庄，因此调查取证工作困难。

一方面，我们购置了微型录音机，早出晚归，苦口婆心的做证人的思想工作；另一方面，根据案情进展，及时协调公安机关、人民法院，利用法律威慑力，使原告很快放弃了对我行的连带诉讼追偿，由其与代办员调解结案，平息了许多类似案件的再次发生。

回忆那时两年的工作经历，既磨练了坚强意志，又培养出较好的组织协调能力。

20xx年7月，正式调入现在的信贷管理部任副职，既负责全行的法律事务工作，又分管自律监管和档案管理工作，尽管任务比较繁重，但能尽职尽责，圆满的完成各项任务。

几年来累计代理诉讼经济纠纷案件58起，涉案金额过亿元，其中借款合同纠纷40起，破产清算案件12起，被诉案件6起，均能及时、合法的了结，正确的维护了我行的合法财产权益。

同时，密切配合人民法院的执行工作，加大案件执行力，累计现金清收不良贷款780万元，成效显著。

因此□20xx年，我行被授予省级法律事务执行工作先进单位□20xx年我本人也被县行申报为省级“青年岗位能手”。

## 银行的竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位评委：大家好！

我叫---，现任县邮政局副局长。我要竞聘的是省邮政速递局副局长岗位。首先感谢组织上为我提供这个机遇，让我能够

展示自己、挑战自己、提升自己!我记得拿破仑曾说过这样一句话:成功是努力加上机遇。今天,机遇已经摆在我面前,我要让大家看到我的努力!

为了让各位更全面的了解我,我将做简要的自我介绍。

我今年一岁;本科学历,20年6月获得高级工商管理mba证书。我于-年6月加入中国共产党;-年一月进入武警部队服役。一年-月进入邮政部门,历任县邮政局保卫干事、后勤主任、办公室主任、副局长等职务。多年来,我在工作中兢兢业业、克尽职守,取得了丰硕的成绩,曾多次被评为市邮政局优秀共产党员和先进生产工作者,20-年被评为省邮政系统岗位成才能手和安全先进个人。

各位领导,各位评委,我深知,如果没有领导的扶持与同事们的帮助,我头上很难戴上这些荣誉的桂冠,更不会取得今天的成功。在此,请允许我向我的领导和同事们表示感谢。

经过综合权衡,我自认在这次竞聘中有如下优势:

第一、我思想具有前瞻性,具有良好的综合素质。我是军人,接受过良好的训练和教育,因而勤于思考、勇于创新,敢于吃苦、勇于挑战,能够接受新思想、新观念,能够前瞻性地开展工作;工作中能保持清正廉洁的工作作风,和胸怀全局、谦虚谨慎的处世态度。尤其在部队的锻炼,更加完善了我的个人修为,使我办事讲原则,讲纪律,严谨朴实,与同志们能和睦团结,相互关爱,这一切不仅为我奠定了良好的群众基础,也使我在政治品德和综合素质上经得起考验。

第二、我了解邮政快递市场,工作中能以客户为中心,以集体利益为重。进入邮政部门多年,本着干一行、爱一行、钻一行的原则,我的视角从未离开过市场行情,俗话说知己知彼,正因为我把握市场脉搏,了解行情变化,工作中能以客户为中心,以集体利益为重,所以我才连续多年被省邮政系

统岗位成才能手和先进生产工作者。我相信，这在今后的工作也将是不可或缺的优势。

第三、我善于学习，谙熟相关法律法规和最新管理理念，曾撰写多篇管理营销论文。大诗人歌德曾说过：人，不是生来就拥有一切，而是靠从学习中所得的一切来造就自己。多年来，我从未停止过自己的学习步伐。从一年至今，我先后参加了法律函授专科学学习，工商企业管理本科班、高级工商管理mba研修班、产品及市场营销管理培训、职业经理人营销管理及创建优秀团队培训，这一系列的学习和培训，使我谙熟相关法律法规，掌握了最新的管理理念，对市场经济体制下的企业经营管理有了更深的认识。正是基于理论和认识的不断提高，我撰写出《现代邮政与现代营销》、《区、县邮政局三级营销管理办法》、《邮政客户营销管理策略》、《邮政企业员工管理的方法与艺术》等多篇论文。

第四，我具有较强的沟通能力、管理能力和组织协调能力。我从最基层做起，一步步走上了领导岗位，20年的工作经历不仅丰富了我的阅历，更增强了我的交际沟通能力、管理能力和组织协调能力。同时，多年的管理工作使我在体制机制创新、经营模式探索、管理方式提升方面总结出一套行之有效的方法，能在促进企业利益最大化的同时，重视员工价值利益的实现，进而提升本局的双重效益。

尊敬的领导、评委，省邮政速递局副局长对我来说不仅仅是一个追求的目标，更是我上进的动力。

如果承蒙领导和评委的厚爱，让我走上这一工作岗位，我将拿出自己的全部激情和胆识，凭借事业心和责任心，不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回报领导厚爱和同志们们的支持，具体来讲，我将做好以下几点：

第一、协调局长积极开发高端客户市场，寻找业务增长点，促进竞争能力全面升级。上任后我将摆正自身位置，做好局

长的参谋助手，深入市场做好调查工作，分析市场状态，积极推进单证、票据专递业务开发；以寄递及高端客户市场为主，努力开掘新的业务增长点。我还将转变经营机制，不断推出新的营销策略，做好城区重点用户特快邮件的收投服务工作，促进本局竞争能力全面升级。

第二、抓服务、搞培训、培养大客户，创品牌形象，实现经济效益最大化。对邮政业而言，服务是工作的重点，服务的好坏直接决定着我们的工作效益。上任后我将努力搞好服务建设，加强对员工的技能培训，着力培养一批牢固的大客户群体，用个性化、差异化优质服务换回客户的信赖与支持，从而塑造并提升我省邮政速递的品牌形象，争取实现经济效益最大化。

第三、我将加强内部组织与管理，完善各项制度，健全售后服务制度和措施。我上任后将着力于内部机构的整合管理，明确工作任务、岗位职责、工作目标，完善工作机制，健全工作计划、售后服务制度和措施，抓作业组织流程实施规范，保证封发关系顺利运转，最大限度减少用户损失，维护邮政信誉。

第四、我将做好监督检查、推进指导工作，扩大我局的影响力和知名度。上任后，我将利用自身的人际沟通协调优势，加强与地方党委、政府有关部门的沟通协调力度，并做好宣传解释工作，努力扩大我局业务的影响力和知名度，争取社会各界更大的支持。同时，我将尽全力完善监督检查以及奖惩考核、统筹工作，对业务存在区域发展不平衡的情况，我将配合局长加强业务指导，制定科学合理的考核办法，推进业务协调发展。

各位领导、各位评委，我是个执著的人，只要确定的目标，就会持之以恒地走下去。如果今天能竞聘成功，我将如无须扬鞭自奋蹄的拓荒牛，积极投身速递行业，为千家万户搭建一座快捷的邮政通道，为全省---父老乡亲交上一份满意的答

卷。

谢谢大家！

## 银行的竞聘演讲稿篇三

各位领导、各位同事：

大家晚上好！

我叫-，现任-支行客户部经理，我今天竞聘的岗位是支行副行长。首先非常感谢营业部党委为我们提供了这次展示才能、挥洒激情的机会。这次参加竞争上岗，对我来说，既是机遇也是挑战。希望通过竞争，使大家对我的能力和理想有个全面了解，并对我的竞争给予支持。

一、我热爱这项工作。虽然这项工作繁杂，巨细无遗，但我有充分的思想准备，有投入这项工作的良好愿望和热情。

二、我有坚实的理论基础和丰富的工作经验。几年来，我从事过多种岗位，无论从实际操作中，还是理论实践上，都能得心应手，对各项规章制度的理解和运用，能熟练掌握，并利用业余时间充实自己。

三、更主要的是有领导的关心、爱护和鼓励，有同事们的帮助、协作和支持，为我做好工作创造了有利条件，增强了勇气和信心。

假如领导和同事们信任，能给我一个施展的平台，我有决心和信心担当此重任。

一：对内协调：

一个好的管理者除了对下属严格要求，严密制度，严守纪律

的大胆管理，还应讲究领导的艺术。我认为，要把客户当“上帝”，首先要把员工当“上帝”。因为，客户对农行的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会把提高员工的素质，调动员工的积极性和创造性，把建立融洽的人际关系，放在各项管理工作的首位。多层面、多角度地善待员工，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。管人不整人，用人不疑人。以共同的目标团结员工，以有效的奖惩激励员工，以自身的行动带动员工。我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，给他们充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。从而在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我所属的部门成为一支充满活力和战斗力的和谐团队。

## 二：对外营销：

在金融体制改革不断深化，竞争日趋激烈的形势下，要保持我行各项业务的稳步发展，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我把坚持开展以客户为中心的优质服务作为其重要手段，在创造良好的社会形象的同时，要求业务人员提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务。我将坚持巩固老客户，再发展新客户原则，我会逐一拜访大户，巩固关系。在办理业务中关注中户，并尽可能给予方便，对于小户，我将有选择的关注，努力让小户变中户，中户成大户，大户变成稳定得客户。从稳健中求发展，从创新中寻突破。

三：自我要求：我会以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。

在工作实践中辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。在工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多

交心通气，当好沟通员工与上级领导之间关系的桥梁。以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。我会以支行下达的各项目标任务为己任，认真贯彻国家有关财经法规和各项规章制度及操作规程。如果我竞聘成功，我会尽自己最大的能力去管理好这个团队，为今后的达标、升级打造一支强有力得生力军。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力 and 责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在副行长的岗位上做出更大的成绩。竞争上岗，有上有下，无论上下，我都将一如既往地勤奋学习、努力工作。

以上就是我的竞聘演讲，不妥之处，请指正谢谢大家！

## 银行的竞聘演讲稿篇四

各位同事、领导：

大家好！

支行为贯彻、落实总行、省分行人人事激励约束改革，充分体现“赛马”不“相马”的用人机制，决定采取全体起立，在全行范围内实行中层干部竞聘上岗。我竞聘的岗位是：支行行长。

根据省分行的改革思路，我行已实行了“公司业务上移，个人业务下沉”战略，对网点功能进行重新定位。目前营业网点的功能是：向个人、单位提供结算、金融服务，销售各种个人金融产品，拓展个人银行业务、维护个人客户关系。

及时掌握信息，并根据相关信息，积极、主动开展工作，走出行门，走进社区，主动出击，将客户带进银行。对于陌生

的环境，可通过旁人的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。第三，根据客户的'不同需求，能为客户提供不同的金融产品，满足客户的需求，并能以优质柜台服务不保障。

## 银行的竞聘演讲稿篇五

尊敬的领导、评委、在座的各位同事：

大家好！

听，春的脚步近了，万物复苏，呈现勃勃生机。看，我行股改正在紧锣密鼓进行着，支行人事改革大幕已悄然拉开，一个公开、公平、公正的竞争平台在我们面前展现。风好正是扬帆时，今天，我拟竞聘的岗位是\*\*分理处大堂客户经理。我叫\*\*\*，现年\*\*岁，学历函授本科，19\*\*年入行，先后在\*\*办事处、中心储蓄所、支行办公室、\*\*分理处，历经银行通讯员、综合柜员、国际业务、办公室文秘、\*\*分理处大堂客户经理、市分行直聘客户经理等多岗位锻炼。曾获\*\*\*“青年岗位能手”和“\*\*市先进工作者”等多项荣誉。

第一：有饱满的工作热情，娴熟的业务技能作支撑。\*\*\*\*年\*月至\*\*月间，我服从组织安排，走上\*\*分理处大堂客户经理这个岗位，在这个平凡的岗位上满怀热情地工作着。十四年的多岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能，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，代表着工行的形象，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。由于我曾

在办公室从事过文字工作，从而养成了爱思考，勤动笔的习惯，在\*\*分理处大堂客户经理这个岗位上，我常结合岗位实际，围绕优质文明服务、产品营销等主题书写了很多建言性文章，其中绝大部分为《\*\*\*\*人》、省市分行网讯所刊用。尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸再次走上\*\*分理处大堂客户经理这个工作岗位，我将继续紧紧围绕支行各项中心工作，当好分理处主任的得力助手，敬业爱岗，力争百尺竿头更进一步。