

2023年银行营销副职竞聘演讲稿 银行行长竞聘演讲稿(实用8篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

银行营销副职竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、评委：

大家好！

我叫xxxx，现年35岁，自考大专文凭，助理会计师、助理统计师任职资格，xx年7月毕业于浙江税务学校，在夹浦粮管所从事财务工作五年，买断工龄后，在平安保险驰骋、拼搏了两年后，总觉与所学专业不对口，xx年联社招聘广告让我为之动心，经过努力，我荣幸地成为其中一员。从xx年4月至xx年12月我在夹浦支行从事综合柜员岗，xx年元月调入城东支行，目前从事信贷员岗位。

也许说到这里，大家会认为：我工作经历苍白、平淡，缘何敢于竞聘支行长职务？简直是痴人说梦、异想天开，但我不这么认为，不是说“不想当将军的士兵不是好士兵”吗，我从事内外勤工作已七年半有余，在现有的工作岗位自认为轻车熟路、游刃有余，所以希望能选择一个新岗位来锻炼自己，提高自我、挑战自我，从而实现生命价值的最大化。当然，作为信贷员的我，更多的是来体验今天的竞争氛围以及学习参加竞聘的各位领导的管理理念和经营理念。

林城支行长，这个岗位让我理解可以分解为二个关注点。一是林城、二是支行长。林城镇地处长兴县西南，由原三乡一镇（原天平乡、畎桥乡、太傅乡和林城镇）撤并而成。全镇总面积128平方公里，辖20个行政村（581个承包组），4个居委会，人口5.8万。318国道必经，高速公路设口；长兴港横穿境内，使得林城交通优势突显。多年来形成了以非金属矿业、电炉制造、新型纺织、农产品加工等四大产业为主的特色工业经济。同时林城镇也是一个农业大镇。全镇拥有双万亩梅花基地、万亩特种水产基地、千亩花卉苗木基地、2千万羽家禽养殖基地等。这就决定了我们应该以四大产业为重要目标客户，以四大基地为基本需求客户，真正、全面着力做好林城支行的存贷业务经营。

支行长属于基层管理者。作为我个人见解更侧重于是个带头人，而不是一个真正意义上的决策者。这个角色最主要的工作职责是两点：一是对内理顺员工关系、打造一支高凝聚力团队。其中内容颇多，包括绩效考核公平公开、内外勤互帮互助、单独沟通、奖罚机制等等一系列内容；二是锁定、挖掘存款目标客户、目标项目，多途径、重效果地强化贷款风险管理手段，借用信息化手段进行及时利息催讨入库。

通过反复自我评价，我认为虽然我没有从事过管理岗位，但已经基本具备担任支行长岗位的相关条件，相对而言我也具有以下素质或者说条件。

一是具备扎实的财务知识，熟悉合作银行内外勤业务，这有助于一个支行长在日常的管理工作中处理事情更加得心应手，也更好地协调内部关系、实行精细管理。

二是具备较强的'人际交往能力、亲和力。参加工作十多年来，我先后从事过企业财务、保险业务、银行业务等工作。每到一处，我都能和周围同志融洽相处、打成一片。每到一岗位，客户总会给我一个较好的评价，间接、直接地都能从客户那里听到对我亲和力地认可。这些，都有助于今后工作的

顺利开展。

三是有着较强的沟通协调能力、组织管理能力。在二年的保险营销期间，由于年轻社会关系少，我总能和同事一起将陌生的客户营销成功，我从业务员做到拥有自己的团队，进而晋升为见习主任和兼职讲师，其间我还参加过拓展训练和ppt等各种培训，从中我学到了不少团队管理的经验。在平时的日常工作中，我也能尽己所能协助领导出点子、协调相关工作。

四是具备强烈的责任心和吃苦耐劳的精神。从丁甲桥到夹浦，再到新塘、陆汇头，每到一处我都尽责尽力地保证工作处于最佳状态。大额支付系统初上线时，由于系统需要，我每天都比别人晚下班一个小时，这样的状况整整持续了一年。

从事信贷员至今，我对于每笔贷款都做到现场走访和外围了解相结合，珍惜和重视每一笔资金，总希望将它利用到最需要的农民朋友手中。在走千村访万户活动中，考虑新塘的贷款户大都是春节在家，为了抓住春节黄金走访时间，不惜牺牲节假日，不怕风雪严寒，确保完成高额走访率，确保做到笔笔贷款心中有数。在市七届运动会的健美操排练中，我也边上班边排练，不辞劳累，体现出自己的吃苦耐劳的精神。

五是身体健康、勤于学习。身体健康是革命的本钱。工作之余，我一直没有放松自身素质的提高，从进联社时的中专文凭，到通过自学考试获得财会专业大专文凭，再到今天的电大财会本科即将毕业，我一贯。日常的业余时间我还经常订阅金融书籍，关注金融动态，经常收看经济纠纷判例，以利于控制放贷风险。

综上所述，我认为自己已基本具备了胜任支行长的条件，并且相信通过加倍努力，一定能够胜任这一职位。正因为相信自己，所以我来了，我说了，至于结果如何，对我不是最重要的。既然是竞争上岗，必定是多数陪榜，无论成功与否，

我都会一如既往地努力工作。最后谢谢各位领导，各位评委给我一个展示自我的机会，谢谢大家！

银行营销副职竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！去年承蒙各位评委的信任，我走上了行长助理的岗位。今天，我再一次带着对工行事业的热情和人生价值的追求，带着领导的鼓励和同事的支持来参加竞聘，希望能以出色的成绩来回报大家的关爱。我叫熊平文，中共党员，经济师，85年进入这个行业，从事过会计、资金财务计划、公司机构和综合管理等多项工作。先后获得总行、省行授予的优质文明服务先进个人和办公室主任竞聘演讲稿精彩开头省行授予多项荣誉。现任站前路支行行长助理兼综合管理部经理。

银行营销副职竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我叫xxx，现任市行本部分理处坐班主任。今天，参加支行副行级任职资格竞聘。首先，感谢市行党委为我们年轻同志，创造这次施展才华，展示自我的机会，更感谢各位领导和同志们多年来对我的关心和帮助，使我再次鼓起勇气，走上今天的演讲台。

我现年34岁，大专学历，经济师职称。自1995年哈工程高专毕业参加农行工作以来，始终从事会计专业工作，先后做过记账、复核、联行、交换、勾挑等岗位工作。去年，经竞聘被选拔到分理处担任坐班主任工作。

过去的十年里，我立足会计岗位，不仅系统的掌握了财务会

计制度，还利用担任记帐员、复核员、联行员、交换员、勾挑员等机会，积累了比较全面的银行业务知识和实践经验。尤其在担任分理处坐班主任期间，我能够全力倾注自己的汗水，使xx单位财务会计核算工作有条不紊、忙而不乱。

在我的带动下，营业人员都能够各尽其责，朝气蓬勃，营业室上下形成了团结、向上的良好氛围。xxxx看到大家饱满热情的工作，更加激发和鼓舞了我向更高的目标奋进。

从95年跨入农行大门以来的20xx年时间里，我几乎都是在路办事处业务一线工作，通过长期与顾客打交道，我掌握了许多仅仅依靠学习而得不到的工作方法和技巧，无论是会计本职工作，还是客户经理营销工作，我都处处走在前列，营销了大量的客户和储蓄存款。02、20xx年相继被市行、省行抽调，进行会计达标等方面工作的检查，还多次被评为办事处的先进工作者。

金融行业是一个重要的服务型行业，主要靠服务求发展、以优质服务求生存，尤其作为营业前台，如何更好地提供一流的服务、处理好银行与客户的关系，是事关企业发展的关键问题。作为财务主管，我既要处理好业务核算的各个环节，当好家、理好财，又要直面客户，解决问题，提高服务水平，这就要求我要不断学习，充实自己。可以说，在农行工作的20xx年也是我不断学习的20xx年。

根据工作需要，我先后学习了计算机、经济管理、金融法律法规、会计学等多方面专业知识和技能。为了取得专业的会计师资格，我每天下班后都坚持去专业的辅导班学习，在这一艰苦的学习过程中，我不断地享受着每一次进步所带给我的信心与喜悦。

这次，本着“锻炼自己、奉献农行”的想法，参加竞聘支行副行级任职资格，主要基于以下几方面考虑：首先，热爱是最好的老师，我热爱所从事的工作，愿意为农行业务付出最

大努力，希望能在领导岗位上发挥我的作用，更好地实现人生价值；第二，具备一定的.工作能力和学识水平，能够把我多年来的理论和实践运用到实际工作中进行再锤炼，为农行的事业发挥出光和热；第三，对于我们年轻同志，参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不论成功与否，对自己都是一个提高。

我想，人生只有不断地追求，才能更好地实现自身价值。在今后的工作中，我将始终把学习放在首位，注重自身素质的提高，练就过硬的工作本领，尽快使自己成为政治过硬、业务精良、懂经营、会管理的复合型管理者。

随着现代金融业的发展和我国加入世贸组织后的新形势，我们国有商业银行的业务技术也在不断发展、知识不断更新，包括应用软件也不断升级，这就对银行工作人员提出了更高的要求。同这些要求相比，我还存在很大差距，为此，我将增强工作的积极性、主动性和预见性，超前学习一些将来可能用到的知识和技能，如熟练掌握外语、外币业务知识等，做到未雨绸缪。

只有这样，才能更好地适应新形势的需要。同时，要对所分管的业务和人员提出更高的要求，建立一套科学的学习考评制度，营造一种良好的、积极向上的学习氛围，在这方面，我要充分做好表率，与各位同事一道，加强对银行新业务、新知识的学习与探讨，紧跟时代发展步伐，从我做起，力求达到“工作质量更好，工作效率更高，综合素质更强”，打造出一流的团队。

我坚信，无论在什么工作岗位上，只要有足够的努力，那就一定会获得成功！我要让我的信条在实际工作中得到证实！谢谢大家！

银行营销副职竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、评委：

大家好！人生能有几回搏？当走上讲台的时候，就深深的感到了有一种“青春不再，时不我待”的危机感和护士长岗位竞聘演讲稿精彩开头使命感。在这“挑战人生”的时刻，我抱着对金融事业的挚爱，满怀信心地走上讲台，接受组织的考验。请允许我向对诸位的信任、支持和鼓励，真诚地道一声谢谢！

银行营销副职竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫xx，现年xx岁，xx文化程度，20xx年参加工作，现任xx信用社主任。工作以来，我先后在诸蓄员、信贷员、副主任、主任等岗位上得到锻炼，使自己的独立工作能力和工作水平有了很大的提高。今天竞聘的岗位是xx支行行长，希望能在新的岗位中来锻炼自己，提高自我、挑战自我，从而实现人生价值的最大化。

《孙子兵法》说：知己知彼，百战不殆。下面我就简单谈一下自己对xx支行长的理解和自己竞争这一岗位所具备的优势。

其次，我谈谈竞争这一岗位我所具备的优势。

一是困难面前有股韧劲。无论在何处工作，我都能和周围同志融洽相处、打成一片，工作中有强烈的责任心和吃苦耐劳的精神，我对于每笔贷款都做到现场走访和外围了解相结合，珍惜和重视每一笔资金，总希望将它发放到最需要的农民朋友手中。在走千村访万户活动中，为了抓住春节黄金走访时间，不惜牺牲节假日，不怕风雪严寒，确保完成高额走访率，确保做到笔笔贷款心中有数。每到一岗位，客户总会给我

一个较好的评价，间接、直接地都能从客户那里听到对我亲和、力地认可。

二是工作面前有股闯劲。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，组织的培养、领导的支持、同事们的帮助，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，我始终坚持向老领导学习、向专家们学习、向同志们学习、向实践学习、向书本学习，努力提高自身的业务能力，无愧于领导和同志们的理解和信任。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。

一是率先垂范。作为基层行的领头雁，支行行长的一言一行都会职工中产生不同的影响。因此，要尤其注重自身的修养，以身作则。要有坚定的政治立场、较深的理论修养、较高的业务素质，要廉洁自律、勤政为民；要正直诚实，吃苦耐劳；要以实际行动和高尚的品格为全行员工树立榜样，引导全行员工开拓进取。

二是抓大放小。抓大，即抓住全行的`中心工作和主要工作，抓住关键问题和主要矛盾，突出重点；放小，即将日常性、事务性、执行性的工作交与副职、相关部门和人员，充分发挥副职和中层骨干的作用。抓大放小可将行长从繁杂的日常事务中解脱出来，集中精力致力于全行重大问题的决策和处理。同时还可以充实副职工作，锻炼中层干部和普通员工，给他

们以施展才华的机会，激发职工的工作创造性。

三是自我激励。在市场经济体制下，自觉地杜绝拜金主义、享乐主义，攀比心态。工作上加大干劲，生活上多些约束。随时了解掌握职工的思想动态，对先进优秀的员工要树典型、立榜样，扩大影响，激发被表彰者内心的自豪感，从而促使其向更先进的行列迈进。

四是尊重员工。人与人之间最宝贵的是相互理解、尊重和信任。领导者要从感情上走近员工，经常深入其中沟通、联络、了解他们所想、所需、所求。要以生活上的关心换得工作上的安心，以促膝交心换得彼此知心，以诚心换得员工爱心。要广泛征求和听取员工的意见建议，诚恳接受员工的批评与监督。要正确把握鼓励与批评，任何时候都不伤害职工的自尊心。对完成任务、工作有起色的员工，及时给予肯定，增强其自信心；对因非主观原因造成失败的员工，不要求全责备，要鼓励，让他感到领导对他的工作是理解和支持的；对确因主观原因使工作受到损失的员工，批评要有节制，重在思想疏导，不能不分场合、对象，采用有损其自尊心的语言和语气，要让员工认识到自身的错误而又不背xx想包袱。要坚持正确的用人原则。坚持任人唯贤，反对任人唯亲、拉帮结派；选拔任用于部要看主流，不一叶障目，要重用群众公认、有工作实绩、为民说话的干部。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，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，但都必将成为我工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在支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。最后我想说：你选择了我，我选择了你，给我一个机会，还您一个惊喜，让我们一起风雨兼程，共同进步。

希望大家多多支持，谢谢！

银行营销副职竞聘演讲稿篇六

各位领导、各位同事：

大家好！

感谢支行领导给我这次参加竞聘的机会！

我叫xxx，现年xx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，我干过年的，干过年的，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。

□

“村看村，户看户，群众看干部”。作为基层行的领头雁，支行行长的一言一行都会在职工中产生不同的影响。因此，要尤其注重自身的修养，以身作则。要有坚定的政治立场、较深的理论修养、较高的业务素质，要廉洁自律、勤政为民；要正直诚实，吃苦耐劳；要以实际行动和高尚的品格为全行员工树立榜样，引导全行员工开拓进取。

□

“抓大”，即抓住全行的中心工作和主要工作，抓住关键问题和主要矛盾，突出重点；“放小”，即将日常性、事务性、执行性的工作交与副职、相关部门和人员，充分发挥副职和中层骨干的作用。“抓大放小”可将行长从繁杂的日常事务中解脱出来，集中精力致力于全行重大问题的决策和处理。同时还可以充实副职工作，锻炼中层干部和普通员工，给他们以施展才华的机会，激发职工的工作创造性。

□

在市场经济体制下，自觉地杜绝拜金主义、享乐主义，攀比心态。工作上加大干劲，生活上多些“约束”。随时了解掌握职工的思想动态，对先进优秀的员工要树典型、立榜样，扩大影响，激发被表彰者内心的自豪感，从而促使其向更先进的行列迈进。其二要营造公平、民主、和谐、择优的工作环境，建立“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，努力改善和提高员工的福利待遇，让员工在自己的工作中有发言权，从而激发员工的主人翁意识和集体归属感。

□

具体做好三个方面：一是作职工的贴心人。人与人之间最宝贵的是相互理解、尊重和信任。领导者要从感情上走近员工，经常深入其中沟通、联络、了解他们所想、所需、所求。要以生活上的关心换得工作上的安心，以促膝交心换得彼此知心，以诚心换得员工爱心。要广泛征求和取得员工的意见和建议，诚恳接受员工的批评与监督，要让员工觉得在你手下工作有安全感，不会因说真话、提意见而被另眼看待。二是正确把握鼓励与批评。任何时候都不伤害职工的自尊心。对完成任务、工作有起色的员工，及时给予肯定，增强其自信心；对因非主观原因造成失败的员工，不要求全责备，要鼓励，让他感到领导对他的工作是理解和支持的；对确因主观原因使工作受到损失的员工，批评要有节制，重在思想疏导，不能不分场合、对象，采用有损其自尊心的语言和语气，要让员工认识到自身的错误而又不背上思想包袱。三是坚持正确的用人原则。坚持任人唯贤，反对任人唯亲、拉帮结派；选拔任用于部要看主流，不一叶障目，要重用群众公认、有工作实绩、为民说话的干部。

□

学习的内容主要三方面：一是学习金融知识，针对自己不足之处，刻苦钻研，通过自学、函授等方式加强金融基本知识学习，积极研究金融政策，正确把握我国金融改革发展动向，提高自己专业知识水平，把自己培养成真正的银行家；二是学习相关知识，金融是特殊行业。凡是经济领域范围的部门知识都要有一定了解，主要包括税收、财政、法律法规、市场经济、电脑基础知识等，提高自己综合素质。三是学习政治理论，马克思哲学知识，提高自己政治觉悟，政治敏锐性和思想境界。通过学习，不断促进自己政治素质。

各位领导、同志们，上述几点是我对支行工作的思考，只要我能聘上，我会为此卖力。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，为公司的发展添砖加瓦，积极工作。

谢谢！

银行营销副职竞聘演讲稿篇七

各位领导、各位评委：

这次，我竞聘的岗位是：支行行长。

省分行的改革思路，我行已了“公司上移，个人下沉”战略，对网点功能重新定位。营业网点的功能是：向个人、结算、金融服务，销售个人金融产品，拓展个人银行、个人客户关系。网点分为精品网点、多功能网点和网点。支行是多功能网点，正在报批精品网点。网点银行最基层的经营，经营是效益最大化。我行的经营是：以“三个经营”和省行、支行经营方针为，以内部管理为保障，网点资源，发展个人银行和中间，提升网点的经营效益，努力储蓄存款新增4200万元，中间收入50万元，利润新增20%，支行下达的考核指标，全年无案件、无事故。

一、经营客户，优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点
我行位于黄埔大道西旁，对面是区，毗邻南海黄埔，其所在区域是天河区行政、生活的中心，临近居民较密集，客户资源较，该区域一直是金融机构必争之地。在以我中心的前后300米范围内，聚集了6家商业银行，金融竞争异常激烈。11年的发展，该办已吸收、积累了的客户，已有客户44,000户，储蓄存款余额为19,300多万元，户均存款仅4,300元。可见，本办个人客户总量虽不少，但低端客户占绝大多数，量大，办理人多，客户等候长，难以吸引、留住优质客户，存款增长有限。

要使储蓄存款有幅度的增长，我：，要经营好客户。经营客户，要对客户综合评价，客户对银行的度营销的方向和方法，对客户取舍，并将主要精力在能为本行带来更多利润的客户身上，从而网点的盈利空间。网点要注重对原有客户和新客

户的客户关系管理，客户信息，如对存量客户，可查看每天打印的《储蓄稽核清单》，找出余额数额的客户帐号，然后帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的vip客户；对新客户，要求前台柜员，对大额存款客户资料详细登记，并发放vip卡，的客户档案，便于与客户的沟通与，客户。为vip客户绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等vip服务，对客户的吸引力与，从而vip客户的占比。，要走出银行，营销。营销人员要对周边的社区资源、环境、市场等的调查分析，信息，并信息、工作，走出行门，走进社区，出击，将客户带进银行。陌生的环境，可旁人的穿针引线，是主管的引荐，寻找口。，客户的不同需求，能为客户不同的金融产品，客户的需求，并能以优质柜台服务不保障。

二、拓展中间，提升盈利能力在存贷利差缩小的，中间已银行利润的xx□我行的. 中间主要xx于结算收入、银行卡收入和代收、代发手续费收入，收入xx渠道较窄。明年，我办将在加大原有中间产品营销的基础上，拓宽新的收入渠道，中间收入。思路是：

- 1、到各大市场，营销“速汇通”；
- 4、向存款额大的客户营销个人委托贷款。

银行营销副职竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、评委：

大家好!人生能有几回搏?当走上讲台的时候，就深深的'感到了有一种“青春不再，时不我待”的危机感和护士长岗位竞聘演讲稿精彩开头使命感。在这“挑战人生”的时刻，我抱着对金融事业的挚爱，满怀信心地走上讲台，接受组织的考验。请允许我向对诸位的信任、支持和鼓励，真诚地道一声谢谢！