

银行后备人才竞聘演讲稿 银行竞聘演讲稿 (模板10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。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？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。

银行后备人才竞聘演讲稿篇一

大家下午好！

我叫xx，xx年xx月生，现供职于银行省分行。我应聘的岗位是信贷审查管理人员。

我的主要经历简述如下：

1、xx年9月至年7月，在学校专业学习，取得珠算技术三级毕业。

2、xx年8月至年3月，在省公司工作，先后任职商品销售会计主管、基本建设会计主管。年12月初聘为统计员专业技术职务。

3、xx年4月至今，在银行分行工作，其间：

(1)xx年4月至年6月，在该行存款部门从事出纳、储蓄、结算、联行等工作。

(2)xx年7月至年12月，在该行计划信贷管理部门的信贷报表统计、资产保全、不良资产监控、信贷管理等岗位工作，2年多来亲历清分、统一授信、剥离等重要工作。年被省行授予

剥离先进称号。同时担任该行贷款评审小组成员、信贷管理委员会委员、风险管理委员会委员，为调整该行全辖授信结构作出了积极的贡献。

(3)xx年1月至今担任该行部科级客户经理，为部门提前实现全年的工作目标（不良资产清收、呆帐核销、以物抵债、减免表外息等）作出了巨大的贡献。除继续担任风险管理委员会委员外，还担任该行呆帐核销领导小组成员、资产处置委员会委员。

(4)xx年10月自学大学系大专毕业；年12月初聘为会计员专业技术职务□xx年5月通过全国助理会计师资格考试□xx年12月初聘为助理会计师□xx年10月通过全国律师资格考试□xx年6月始执业于律师事务所。

从以上简历可以看出，我的应聘优势是：

2、财经类专业毕业，有助理会计师资格，了解企业会计制度；

5、现年30周岁，正值事业黄金年华，可塑性强。

最后，我想说的是，给我一个舞台，还您十分精彩！

谢谢大家！

银行后备人才竞聘演讲稿篇二

1、政治思想过硬。本人能够正确理解、贯彻国家的各项方针政策/和法律、法规，具有良好的职业操守，诚实守信，爱岗敬业，廉洁自律，能够自觉遵守各项规章、组织纪律，从未出现迟到、早退现象，能够经受党和群众的监督，拥有雄厚的群众基础。

2、具备综合的业务素质。自20xx年参加工作以来，我先后从

事过储蓄、对公和柜员机管理等岗位工作：在网点能够熟练操作单折卡的存取款及转帐业务，准确、快捷办理同城票据的收付业务，在五七路分理处日均业务量在300笔以上；相继学习和掌握了代发工资、批量发卡、批量扣划等代收代付业务，仅xx大学月代发工资在3000人数以上，代发金额500多万元；在五七路管理4台柜员机，日交易量11500笔以上，在市行柜员机/专项监测排名中名列前茅，屡屡拿回专项奖金；通过在与对公单位的业务合作中，积累了一定的公关能力和营销经验；工作之余严格要求自己，不断加强自身业务学习，相继取得反假币证书，代理保险从业资格证书等，目前正在学习电子银行、代理产品等新兴业务，提高自身综合理财能力。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展的步伐，才能为客户提供更多、更好、全方位、个性化的金融服务。

3、具备年龄优势。本人身体健康，精力充沛，有迎难而上的决心，不怕吃苦，不怕流汗，有充裕的时间和精力投入到工作中去。

如果我有幸/竞聘上大堂经理岗位，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，紧紧围绕支行各项中心工作，当好营业室主任的得力助手，争取优质客户资源，和同事们一起，按照支行的要求，将营业室的各项存款、中间业务发展/上一个新的台阶，力争百尺竿头更进一步。

具体措施如下：

一、首先要继续依靠团队的力量，发挥集体作战的效果。大堂经理的工作必须立足于营业室的发展，没有领导和同事的支持，是无法开展工作的。只有紧紧依靠整个团队的力量，发挥集体作战的作用，才能取得良好的效果，因此在以后的工作中，我要进一步加深与同事们的感情，发扬团队精神。

二、立足岗位，积极营销。

大堂经理的职责/归根结底就是服务客户，促进营销。为此我将充分利用大堂经理/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，通过自己的成功营销，带动整个营业室的营销意识和氛围，争取在奥运年内，将营业室打造成为全辖区的精品网点。

三、加强客户关系的维护。

灵活的大脑、超前的思维、丰富的信息、周到的服务，是赢得客户良好口碑的法宝。客户分类管理，是大堂经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，提供差异化的服务。用我优质服务和产品/稳住vip客户，挖掘潜在的优质客户。只有这样，才能保证营销持续健康的发展。不管这次竞聘成功与否，我将一如既往,始终坚持”老老实实做人,踏踏实实做事”的原则,为我行的发展/贡献自己的一份光和热。

谢谢！

银行后备人才竞聘演讲稿篇三

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，一耕二爬三赶耢，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！

银行后备人才竞聘演讲稿篇四

首先非常感谢a总经理和大家对我如此的信任、理解和支持。

近几年□xx公司及员工在公司a总经理的带领下，取得不菲的业绩和效益。一个是效益显著，另一个是在行业内有一定的知名度，第三是市场稳定扩大。在今天的经济危机中还能保持着稳健的发展步伐，这些都离不开a总经理的领导和公司全体员工的努力。

近三个月来，我在这里，通过熟悉情况，与大家的沟通，我觉得还是比较愉快与顺畅，没有障碍，更没有隔阂。使我对

我们的公司，有了更加深刻的认识，有了更深的感情。来到xx公司，对于我来说，是一个新的起点，一个新的挑战，一个新的机遇，我感觉自己现在像是一个考生，面临着考题就是，如何把公司发展的更好，让公司取得更大的业绩和效益，让大家得到更多的利益。我现在就任副总这个职位，深知这个位置的重要性。所以说，我也只能在今后的工作中，只有更加恪尽职守，踏踏实实，勤奋工作，毕尽我的全部精力，以求不辱使命，也只有这样，才能回报a总和大家对我的信任和支持！

在感到荣幸的同时我也感到了不小的压力，同时也有很多的感想。

一是，我来到xx是机遇的选择。我不改变xx公司，xx公司也不因我而改变。也就是说，xx公司还是xx公司，a总还是a总。我的到来，只能为xx增加一丁点的力量。我的到来，无从改变xx的性质，也不可能改变xx的性质。二是，xx公司是一个成功的企业，不能因为我的到来，而不有所进步。没有最好，只有更好。我的到来，是为了更好，a总委我于重任，希望我能把公司从经验管理型的企业转变为规范化管理企业，我感觉任务艰巨性。我希望能与大家一同努力，实现这样一个目标。三是我的到来，我们能在一起工作，是一种缘分，因此感到非常的荣幸，也非常感谢大家的支持与厚爱，也还需要你们的支持。希望大家能感觉到，公司多了一个管家(管大家)。多了一个助手(帮a总做些事)。多了一个朋友(大家的问题，在我这里能够得到更好的沟通和解决，工作效率得到提高，工作能够更加舒心和顺畅)。总之，希望我的到来，xx还是原来的xx，只要公司能够更好些，能够发展的更好一些，这就是我的最低希望和要求。

1. 不断总结经验，完善公司的管理程序，使公司的管理具有科学性和先进性，特别要以身作则，确保公司各项工作的正常运转。

2. 加强学习，不断提高管理水平，为董事长和总经理当好参谋和助手。
3. 从员工的利益出发，关心员工的生活，使大家更加安心在xx工作，身体健康，把工资拿回家去。
4. 不断提高技术水平，认真抓好设计、技术、开发新产品、开发市场工作，使公司的生产、经营和技术水平都上一个新的台阶。
5. 加大工作力度，确保安全生产和产品质量。
6. 不断提高业务水平，加强对外业务联系，建立良好的关系，让客户信任和满意，使公司的名誉与声望不断提高，增加经济效益，。这就是我对我的工作的最低要求。

工作是做出来的，而不想出来的. 更不是靠空讲出来的。再好的工作计划，如果没有员工的执行能力，就不能够得到很好的落实，也不会达到预期的效果。因此，也希望大家能配合我，充分发挥你们的工作积极性，加强团结、加强沟通，把握好工作的进展，协调好各个环节。今天参加会议的，都是公司的管理层人员，我希望大家能站在管理层的角度，带头践行:爱岗敬业、高效管理、拼搏进取、努力工作的企业精神。

一是理解公司管理和工作的需要，模范遵守公司管理的各项管理规定和要求。(今后，规范化的文件档案工作会相对多些)。

二是尽心尽责，做好本职工作。该管的要管好，该说的要说出。每个岗位都有存在的必要性，都有相应的责任、权利、义务和要求，但同时也有相应的酬金，大家要理会到这一点，尽好自己的责任。

三是要上下沟通、上传下达。向上表达职工的述求，向下解

释公司的规定，

问题要解决在一线，鼓动在一线，激励在一线，迸发在一线，化解矛盾，凝聚团结力。

我坚信，有公司总经理的正确领导，有公司全体员工的不懈努力，我们一定会把工作做好□a总交给我们的任务(不是我一个人的任务)，也一定可以完成。

首先请允许我作一下自我介绍，我叫贾伟来自美丽的海滨城市烟台，北京化工大学市场营销专业毕业，大学里一直担任班长，毕业后从事过北京大学创业投资研究会外联部干事的职务随后自己也创过业搞过一年网络科技公司，但是我始终觉的自己还没有找到我真正所要的，直到加入到了xx银行我才终于真正找到了可以另我寄托，能让我长成参天大树的土壤，时间过的真快转眼我来已经有一段时间了，这段时间里我的综合能力得到很大提升，业绩也稳中有升吧，每个月没有太大的波动基本维持在一百六七十张左右，我曾成功开发过联想集团，用友集团，华为集团、中科院，铁科院，水科院等一些资质好的大企业及一些国头单位，展业方式以扫楼和谈话活动为主，来xxxx后我先后经历了三任队长，我本着“踏实做人，本分做事”的理念，一直担任队里的副队长，积极配合队长的工作，得到贾经理和每一任队长的肯定和表扬，同时也从每一位队长身上学到了他们的优点，也看到了他们的缺点，在今后的工作中我会积极的借鉴和避免。更荣幸的是今年十月底的军旅历练中我有幸得到了孙总、杨总的信任得以担任一连二班的班长，这短暂的七天中我没有辜负领导们对我的期望，带领二班在二十二个参评的班级中获得了优秀班级的荣誉，并且我个人也获得优秀标兵的称号，同时我也跟班里每一位队员都结下了兄弟般的友谊，因此我相信我同样有能力、有决心、也有信心能再为xx银行带出一支所向披靡的精英团队。（激昂）

这次竞聘我非常重视，参选支队长一个目地就是为了秉承xx

银行的理念让优秀成为习惯，让优秀成为xx银行不竭的动力，以优秀带优秀，以优秀促优秀，让优秀真正的融入到我们的每一天；我在市场规划开发，团队建设方面思考已久，今天拿出来跟大家分享一下，即使竞聘不成也希望能对xx银行的发展起到一点用处，下面是我在市场开拓和团队建设方面一点个人的愚见。

一. 市场开发方面

我认为做为一名支队长不单纯要会整表、填表，还要能统筹规划好市场布局，带领和指导团队成员拼杀在市场一线。

现在信用卡市场众所周知可谓群雄逐鹿，为了发卡各家银行纷纷使出不同解数，同质化越来越严重，要想在激烈的市场竞争中取胜，我觉的最根本的是1. 如何规划好自己的市场，充分整合团队资源打造我们广发的核心竞争优势，集合有限的资源投入到特定的领域(地域)，作好行业开发、地域区块开发，以及某一类人群的定向开发，这样既目标明确，资质也容易把控，可以集中全团队的力量形成合力对某一目标阵地进行多波次的轮番攻击，团队所有成员要协同集群作战，形成强有力的拳头，步步为营，将市场一个个攻克，把市场一个个的吃透，要避免漫无目的的遍地撒网，这样既浪费时间也浪费宝贵有限的资源，在这点上我觉得我们朝阳中心潘xx支队做的很好，队长亲自带头奋战在市场一线，她们集合全团队的有生力量重点进攻机场，我们可以看到她们每个月的战役都打的特别漂亮，业绩也问鼎榜首；2. 其次要充分发挥客户的口碑介绍作用，队长要负责监督指导队员对老客户做进一步的回访挖掘，在做好活卡的同时通过他们来发掘新的客户群、新的市场，在开发市场的过程中不能单纯的为办卡而办卡，这样在激烈的竞争中很难突显自己的竞争优势和独特的差异化，3. 要通过整合一些新业务如(销售基金、开发收单商户，销售黄金)，在开发新业务的同时来为卡开发新的客户，一个行业的背后必定隐藏着一个巨大的客户群，而且这些客户群本质上都是互通的，对于我们来说是很难得也是再好不过的

资源，我们要充分整合这些资源并做好资源共享，将这些资源的价值挖掘并发挥到最大，不要让这么宝贵的东西从我们身边白白流失。同时我们也要把这些新业务切实的贯彻下去不能让领导们苦心增加的新业务形同虚设；4. 在开发方式上要以点带面做好深度挖掘，要以一人带一群，以一点带一片，扫楼与展示相结合，着重开发单位以一些国有单位，外资企业，大的股份制企业，一些发展潜力大，市场表现好的中小业为主，资质上要严格把控，积极的避免风险，队长要大局清晰，并协助队员作好开发前的准备，尽可能多的帮队员并且教队员去谈一些好的活动，每天晚上都要都要帮队员规划好第二天的去向，在队员要陌拜一座大厦前先帮助他们先从网上查一下该大厦里有哪些企业，企业的联系人是谁，联系人的电话，这样既能帮队员减少许多盲目性，也能避免太多不必要的时间浪费，防止队员进大厦前因不知找谁而被保安拒之门外的尴尬，让员工少受点不必要的挫折。

二. 团队建设方面，打造一流高效率的精英团队我总结了六点看法。

1. 要打造独特的团队文化，增加团队凝聚力：团队就是队员的家，要让每一位队员感受的家一般的温暖，让队员可以尽情的倾诉一天的喜怒哀乐，缓解他们一天的疲劳，在团队中队长既要办演好父母的角色，也要当好教练的角色，在生活上要像父母一样关心爱护好自己的队员，其实每一位队长都是从队员一步步走过来的，最能体味到队员工作中的辛酸，要体谅队员的难处，并给予及时的解决，在工作要对队员的成绩及时发现并积极给予认可和表扬，多换位思考，对每一名队员都要做到不抛弃不放弃，对症下药，根据他们的特长因材施教因才施用充分激发他们的潜能让他们走出暂时沉沦的泥潭，多鼓励员工积极发表自己的想法，共同交流，引领团队形成一种积极向上，互助协作、温馨和谐的团队氛围，在团队中形成“我为团队而自豪，团队以我为骄傲”的团队主人翁文化理念，让队员真正把团队当成自己的家。

2. 要有严格的组织纪律，严格的执行力：纵观历史没有哪知纪律涣散的队伍能够成为胜利之师的，只有具备了严格的纪律作保障，方能所向披靡战无不胜，要做到这点首先队长自己要严格自律，率先垂范，给队员作好表率，其实队长的一举一动队员都在时时关注和效仿，在遇到困难时要及时调整好自己的心态，做到镇定从容，处变不惊，要有“泰山崩于前而不慌，无故加之而不怒”的那种境界，要用自己的行动给队员以足够的勇气和信心，工作上也要对队员严格要求，注重每一细节，并对其出现的问题进行及时诊断并找出其问题症结，指导其修正方向，帮其消除隐藏的地雷隐患。

5. 要量化团队目标，进行合理的时间管理：清晰的制定团队目标以及每一队员的目标，并将其量化到每一天，分清主次，分清轻重缓急，合理分配时间，既要做到高效率，也要做到高效果。

6. 要多倾听客户的意见，并对队员进行不间断的培训，帮其增加一些实用的业务技能，打造其优良的业务素质，要让队员敢于积极尝试，在实践中练兵，只有实践才能造就出真正的战士；其次要树立“客户至上的服务理念，服务好客户”，并且也要时时刻刻保护自己的队员，帮队员避免不必要的投诉。

下面我跟大家互动一下大家看我像不像当兵的？（大声）台下（像）其实好多人初次见到我时也都说我像一个当兵的，我的确从小就有当兵的梦想，可是一直没能实现，庆幸的是我加入了xx银行才得以成为xx银行大军营中的一兵，在孙总和杨总两位首长的英明领导下，我要不断的修炼自己，自律自强，不断的提高自己的综合素质，真正的把自己打造成xx银行一名真正合格的兵，并且将来也一定要为xx银行带出一群优秀的兵，在没有硝烟的战场上奋力拼杀，一往无前。（手势气势）

再次感谢各位领导和同事们的支持□xx银行一xxx给大家敬礼。

（手势）

银行后备人才竞聘演讲稿篇五

大家好！

我20xx年参加工作□20xx年正式从事金融工作，过去的十几年里，从基层做起，立足会计岗位，不仅系统的掌握了财务会计制度，还积累了比较全面的银行业务知识和实践经验。

在20xx年跳槽到xx银行天津分行会计部，主要负责会计结算管理，参与制定、梳理、执行各项会计工作计划和相关规章制度，监控全行结算业务运行情况，分析会计统计指标的变化情况，发现和化解柜面业务操作中的风险，为领导提供决策依据。

20xx年到xq年到zs银行天津分行会计部三年分行管理工作，让我学会了如何执行与协调，学会了对各项制度的制定和整合，可以说，从一个经办员到一个中层管理员，我完成了业务知识的原始积累，完成了业务经营由前台向后台的自然过渡，完成了一系列角色转变。

尤其是在ns银行总行机关这三年里，对金融行业监管的要求更加熟悉、理解的更加透彻，加之，自己的工作岗位又需要同各基层单位进行协调、配合、沟通，自己在处理上、下级单位相关工作协调关系方面能摆正位置，理顺关系。

我20xx年进入到银行，从事过出纳、会计、清算、综合到财务管理等岗位，一步一个脚印地走到今天。在近十年的基层工作期间，无论是在会计业务的事前的核算、还是在会计监督的事中管理，都坚持合规的原则，十年基层工作不仅高质量、高效率地处理各项业务的核算手续，而且无一差错事故，维护了银行和客户资金安全。可以说这十年的基层工作经验这一路走来让我系统的学习了国家相关的金融政策法规和银

行的基础知识，为今后的工作打下了坚实的基础。

我敬重自己从事的事业，专心致力于自己的岗位，千方百计将事情办好。自加入到合规部以来，特别是我行改制期间，大到出台各方面的管理制度，小到公文的标准话，都能潜心学习、研究。由于时间紧任务重，自己加班加点，精心准备材料、深入基层，充分征求意见，缜密思考，为拟定、评审制度打好了坚实的基础。

各位领导，各位同事，洋洋洒洒数千言，或许未能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对事业的执著和对农商行的热爱。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我必将以更大的干劲迎接挑战，超越自我，在xxx工作岗位上用行动诠释我今天的言语，以百倍的信心和努力，为xx银行贡献自己的力量，向各位领导和同事们交上一份满意的答卷！

谢谢大家！

银行后备人才竞聘演讲稿篇六

大家好！今天，我本着参与、锻炼、挑战自我的宗旨站在这里，以平常、诚恳的心态接受领导和同志们的检阅，竞选本行副经理一职，希望能得到大家的支持。

我叫，由于工作的忙碌，专业是，现任。自进入行后，在领导和广大同仁的支持和帮助下，我从一个业务新兵，逐步成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人，从中我学到了很多知识，找到了工作的目标。今天，我能有机会参加这次竞选上岗活动，心里感到非常激动，并借此机会对长期以来对我工作给予支持、关心和帮助的领导和同事，表示最衷心的感谢！

(一)具有虚心好学、严于律己的优良品质。自进入本行以来，

能自觉遵守银行的各项规章制度，认真学习专业知识、各项创新技术以及管理方面的理论知识，并在多年的实践锻炼中积累了不少工作经验，善于学以致用，扬长避短，创造性的开展工作。

(二)具有良好的政治素养。作为银行的一员，在工作中不仅有坚定的政治立场，而且有较高的思想政治觉悟，我是学行政专业的，对行政部知识有一定的基础，但在业余时间，我却从未间断过学习。并将理论学习运用到实际的工作中，把更高的着眼点放于整个银行、整个社会。

(三)具备爱岗敬业、甘于奉献的精神。一直以来我对照着“老老实实做人，踏踏实实做事”的人生信条在努力。无论是在哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。具备了吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是、求真务实的工作作风。这些都是做好银行副经理工作的基本要求。

(一)要找准自己的定位，做好经理的副手。我想作为一名银行副经理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。注重当好“副手”，协助经理发挥好决策参谋、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，提升研究室层次，真正让领导放心、上下级称心、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、来提升银行的地位。

(二)做好综合协调工作，确保政令畅通。对下及时传达贯彻公司的各项决策，加强督办检查，促进各项决策的落实。认真、科学地搞好领导与领导、部门与部门、员工与员工之间的沟通协调工作，避免互相扯皮、推委，出现工作空档，确保各方面通力合作，默契配合，步调一致，共同完成银行的

各项任务。并按时、按质做好银行各项人工成本的预算、分析，把控人工成本，组织银行各类工作计划、总结、会议、决议以及以银行名义上报下发的各种文字材料的起草、整理、审核、打印，并做好保密工作，并将收集的各类反馈意见，将其整理、分析，并提出解决方案向上级及时汇报。

(三) 尽职尽责，努力实现自身价值。根据银行发展计划，拓宽招聘渠道，优化面试流程，确保引进出色人才，深化绩效考核制度，将个人绩效考核与组织绩效考核有机结合，根据银行运营状况及市场薪酬情况和岗位特性制定出合理的薪酬激励机制，更好的激励员工，调动各级员工的工作积极性。通过岗位价值评估，突出不同岗位之间的责任与贡献，实现以岗定薪，岗变薪变，合理拉开薪酬差距，实现真正的内部公平。根据部门的工作安排，对部门员工进行考核、指导和培养，优化人员配置，提高部门工作效率。根据银行战略业务重点，结合员工需求，制定符合各级员工学习与发展的培训计划，以求更大程度上开发人力资本，从而推进公司快速发展。我还有一个重点的工作就是，发展商户的信用卡。商户是银行卡的消费场所，其服务质量对银行卡的发展影响重大。用卡环境好，银行卡使用方便，消费者就容易接受，发卡量或者说持卡人就会增加，否则，消费者就会排斥这种结算方式，持卡人和发卡量就会委琐。所以，发展商户和发展信用卡是密不可分的，这一点也将会成为我以后工作的重点项目之一。

在过去的工作中，我不断的完善自我，超越自我，我自信有能力迎接新的挑战，也渴望得到各位领导的认可，能给我机会，使自身的业务素质不断提高。

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行后备人才竞聘演讲稿篇七

大家好！

我叫，今年岁，现任职位，我今天竞聘的`是客户经理。今天能够站在这里参加竞聘，我既紧张又兴奋，紧张的是我将面临各位领导和同志们对我的考评，我能否将自己的业务知识与才能真正的发挥出来，得到大家的认可，最终取得竞聘成功；兴奋的是，通过这次竞聘，使我增强了竞争意识，对今后的工作既是一次促动又是一次挑战，这也是我这次参加竞聘的主要目的。

下面，我先简单介绍一下我的工作经历：

年7月我毕业于哈尔滨工业大学涉外会计专业，被分配到中国银行哈尔滨市分行，先后从事了柜员岗位和事中监督岗位的工作，由于我虚心学习，认真请教，很快地熟悉了业务并成为业务能手，年被评为“支行先进工作者”。

由于我在南通分理处工作优秀，表现良好，年3月，我通过选拔、考核后，调入南岗支行公司业务部，开始从事信贷工作。我首先从事综合统计工作，在这个岗位上，我基本掌握了信贷业务的有关知识和业务流程，使自己的综合能力得到了提高，为今后从事具体信贷业务打下了良好基础；兼任信贷员以后，我先后主要负责了黑龙江大学、黑又亮有限公司、奋斗副食等14家企、事业单位的信贷业务。在工作中，我将综合岗位学到的知识和自己积累的的工作经验运用到具体的信贷实践中，圆满地完成了各项工作任务。在紧张的工作之余，我兼任南岗支行的团支部书记，组织了诸如联欢会、演讲赛等一系列文体活动，使自己的组织能力、协调能力得到了提高。

由于在工作中的良好表现，自年参加工作以来，年我被评为“支行先进工作者”，年调入支行信贷部后，年被评为“支行先进工作者”，年被评为“支行存款先进个人”，并借调省行保全处、风险管理处多次，年通过考试调入省行公司业务处营销二科。

在省行公司业务处营销二科，我负责北鹤木业、天鹅出租公司等六家贷款企业，贷款总额2亿多元。由于有了在支行打下的基础和在全保处、风险处的工作经历，在领导和同志们的帮助下，我较快地适应了省行的工作环境和工作要求，工作努力、踏实。除管好分管的贷款户外，我还积极努力开发新客户，曾和伊利乳业达成贷款意向，虽然最后未能合作，但是锻炼了自己，积累了营销经验，为今后的工作打下了良好基础。

1. 事业心、责任感强。我大学毕业后，参加工作就在中行，我热爱中行，热爱中行事业，愿意为中行的改革腾飞做贡献。参加工作这几年，我工作努力，成绩突出，先后得到表彰多次，从一名分理处柜员成长到今天省行公司业务处的一名信贷员，我的成长进步除了领导、同志们的帮助、支持外，我个人的因素正是我有较强的事业心、责任感，所以无论在什么岗位，都能够努力做到兢兢业业，任劳任怨，努力进取。

2. 具有一定的信贷工作经验。从年至今，已从事信贷工作4年，掌握了公司业务里前台的营销业务、后台的综合与管理业务，并熟悉保全业务、风险业务。先后管理贷款企业20余户，涉及工业、商业、学校等各行各业。独立从事过贷前调查、贷中审查、贷后跟踪与管理的全过程。并熟练掌握贷款五级分类、信用评级、新一代信贷系统等程序。我觉得，这些宝贵的工作经验是我完成信贷工作的重要前提。

3. 有信贷工作所需的基本专业知识与技能。我在大学学的是会计专业，专修了会计、金融、市场营销、公共关系、管理、法律等40多门课程，并通过了中级经济师的考试。这些知识和专业思维为我顺利的理解和掌握银行各项业务，快速适应岗位要求奠定了良好的基础。现在我对企业的帐务处理、财务报表、资金运作等方面都比较熟悉和了解，通过运用我的专业知识和业务技能，我可以最大程度地掌握企业的资产、负债、所有者权益等情况，了解企业的偿债能力与盈利水平，可以将我行的贷款风险降到最低值，确保我行信贷资金安全，

努力为我行争取最大的收益。

4. 通过在我行工作的6年，我不仅是一名成手信贷员，我还熟悉、掌握储蓄、会计、结算等业务，具有了客户经理所必备的基本素质与要求，能够较为准确把握市场信息、以高效、优质的服务满足客户需求，并能较快、较好地适应客户经理的新要求，马上投入到新的工作中去。

以上是我参加本次竞聘的理由，如果本次竞聘成功，取得了客户经理的职位，我将不负所托，积极地寻找新客户、挖掘新资源，做好我行的“推销员”、“采购员”和企业的“服务员”，以客户为中心，以追求我行效益最大化为目标，开拓创新，全心全意做好工作。如果竞聘不成功，说明我还有有一定的不足和差距，今后不论在哪个岗位，我都将一如既往地认真工作，加强学习，争取早日达到客户经理的标准。

我的演讲结束了，谢谢大家！

银行后备人才竞聘演讲稿篇八

大家好！首先，感谢市行党委为我提供了这样的舞台，创造了这次展示自我的机会；感谢多年来领导和同志们对我的关心和帮助，使我有信心参加这次竞聘。通过参加这次竞聘，可以让大家更全面的了解我的工作情况，发现自己与其他同志的差距，并利用这样的机会交流学习，提高自己的工作能力。

下面，做一下自我介绍以便让大家对我的理解更加全面、更加客观，以更好的指导我以后的工作。

我叫_____，今年35岁，中共党员，大专文化，经济师职称。我于19__年，毕业于____财会专业，同年8月进入中国银
行____县支行工作，先后在会计记账、复核、联行、票据交换及综合等工作。19__年2月，调入____农发行工作，先后在

出纳、复核、记账、信贷内勤岗位上工作，20__年任营业部内勤主任，之后在两次竞聘中，我竞聘内勤主任一直任职至今。

第一，我具有与工作适应的理论知识和业务能力。

工作以来，无论是从事会计和信贷内勤工作，不管在哪个岗位，我都非常注重自身的学习，不断提高自己的业务素质。我曾多次参加各种业务培训，长时间的知识积累，使我对国家的金融法规、业务流程都比较熟悉，并在工作中能熟练运用。有关会计知识、业务、技能功底扎实，操作实践经验丰富。与此同时，我还多次参加市行的业务技术比赛，在点钞、珠算、项目电报、会计业务，并在今年市行组织的财会专业上岗考试知识竞赛中得了满分，通过了全国银行业从业人员资格两门考试。

第二，具有与岗位配套的综合管理能力。

五年内勤主任工作的锻炼，让我一步步走向成熟，对于上传下达、内外协调的工作，能够冷静、机智的处理协调，具有较强的适应能力。我在注重自身业务素质提高的同时，积极发挥带头作用，带领营业部的同志一起学习，使营业部形成一个人人爱学习，人人比业务比规范的良好氛围。我合理安排各岗位的工作，加强内控管理，把好会计核算关，做到财务真实合法，几年来未发生结算、安全事故等责任事故。强化窗口服务，树立农发行良好的社会形象，受到客户的一致赞扬，一直保持着全国青年文明号称号。

第三，具有与工作需要的吃苦耐劳、一丝不苟的敬业精神。

我热爱自己的本职工作，每天和会计人员面对三尺柜台，一份份的凭证，一张张的帐表，内心想的更多的是责任，我和柜面人员一起，严格按照基础管理规范的要求，认真处理好每一笔业务，切实防范操作风险、结算风险。对每一笔业

务，我都能按要求做到回头看。几年来，由于营业部全体人员的共同努力，我行的会计核算质量、会计基础管理一直处于全市的先进行列，我也一直被评为县行先进工作者，今年以来，连续三个季度被评为星级行员。

第一，真诚讲团结，协助行长搞好工作。

同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识和看待自己，在完成会计主管的职责基础上，坚决贯彻执行县支行党支部的各项工作部署，全力配合支行行长开展工作，维护班子团结。在工作中和生活上一定要平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。尤其注意那些与自己有不同看法的同志，团结他们一道工作，为各项业务快速发展营造一个健康的环境。

第二，以人为本，加强管理促进新发展。

我认为人是做好各项工作的决定性因素，一个优秀的团队是工作取得优秀成绩的保证。我将在支部的领导下，紧紧依据全体会计人员，结合单位实际情况，以人为本，制定一系列激励措施，加强考核，最大限度的调动会计人员的工作积极性，让有为的人有位，让有为的人有利，让有为的人有名，不断提高会计人员的综合业务素质，提升会计核算质量，适应我行不断拓展业务需要。

第三，加强制度建设，严格各项考核。

作为会计主管，我将根据上级行制度，及时细化完善本行的规章制度和岗位职责，推行精细化管理，制定规范科学的岗位操作流程，紧紧抓住基本制度、基本流程和基本风险点，不定期的检查考核，并将检查考试与月绩效挂钩，在内部形成自觉执行有关规章制度的良好氛围，确保各项会计业务符合法律法规、基础管理要求。充分发挥副行长兼会计主管的职能，真正从维护资产安全的角度去查纠基础管理中的薄弱

环节，从检查考核角度去让职工变被动为主动，让规范操作成为一种习惯，以此进一步提高会计核算的水平和质量。

第四，加强学习，提高自身素质，为全行做表率。

我深知当今时代是一个学习的时代，不学习终将为社会所淘汰，所以我要加强自身学习，提高自身素质。我不仅要学习金融知识，针对自己不足之处，刻苦钻研，通过自学等方式加强金融基本知识学习，还要学习马克思哲学知识，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，如果竞聘成功，我将继续努力；如果竞聘不成功，我也不会怨天尤人，而将会更加努力工作，不断提高自我，通过这次竞聘认真审视自己，寻找差距，在今后的工作中不断提高业务能力和管理水平，弥补自己的缺点和不足，为本行的各项工作，在自己的岗位上发挥应有的力量。

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行后备人才竞聘演讲稿篇九

尊敬的各位领导、各位评委：大家好！

我叫***，今年xx岁，中国共产党党员，中级经济师职称。竞聘的岗位是支行行长助理。在今天的演讲中，我打算回答三个问题，希望我的答案为大家信任的天平上加上一枚最有份量的砝码！

是对金融工作的至爱和强烈的责任感，促使我义无反顾地走上了这个属于强者的讲台。我自毕业入行以来，主要从事会计、财务管理工作□20xx年2月经竞聘后担任主要营销部门—市场开发部经理，至今已有xx年的国有xx银行工作经历。我的青春在这里激扬，我的梦想在这里实现，我深深地热爱着

金融工作，更深深地热爱着**银行这片沃土，愿意为了它的蓬勃发展而竭尽全力。所以，我来了！

经过认真的思考，我认为凭借以下优势，自己完全可以胜任这一工作：

从走上工作岗位的第一天起，我就树立了一个坚定的信念，认认真真做人，踏踏实实做事。多年来，不管是在一线基层岗位，还是在中层管理岗位，我都能做到无私奉献，追求卓越。我相信，对事业的执着，是我克服困难，做好工作的最有力保障。

众所周知，经验是最宝贵的财富，是做好工作的基础和前提。工作以来，我先后从事过会计、财务管理、市场开发部经理等工作。回顾xx年的风雨历程，我有很多感慨□xx年来，我体验过基层工作的烦琐，感受过管理工作的艰辛□xx年来，在不同工作岗位的锻炼和磨砺中，我积累了丰富的工作经验，成为既具有扎实的理论基础，熟悉国家金融政策和法律法规，又懂营销，善管理，工作中能够独当一面的复合型人才。这些为我做好今后的工作奠定了坚实的基础。

我具有较强的工作能力，工作业绩突出□xx年中，我兢兢业业、勤勤恳恳，努力把 work 做到最好，并多次受到领导和同事们的肯定，曾连续五年被授予营业部级先进集体、巾帼文明示范岗、星级营业网点、优质服务先进集体等称号。这些金灿灿的荣誉，从一个侧面印证了我的工作能力，我更愿意将它们转化为进一步做好工作的强大动力。

我具有顽强的意志品质和能吃苦、肯钻研的性格特征。另外，我为人随和、谦虚、具有良好的群众基础，这也是我做好工作的重要保障。

第一、摆正位置，做好行长的助手和参谋

当好行长助理，最重要的是认清角色、摆正位置，今后我将积极为领导分忧，为群众服务，并把它作为全部工作的出发点和落脚点。在工作中我要团结同志，多作调查研究，及时准确地掌握全行各方面工作动态，听取大家的意见和建议，并及时向行领导反馈各方面的信息，充分发挥主观能动性，增强工作的预见性，力求想在领导之先，做到“未雨绸缪”而非“亡羊补牢”，做到“雪中送炭”而非“雨后送伞”，切实履行指导、协调、监督、服务等职能，向领导提出合理化建议和设想。

第二，不断创新，努力探索最佳工作方法

在工作中我要具备不断创新的精神。众所周知，创新使人类一步步走向文明，创新是民族进步的不朽灵魂，更是时代发展的激昂旋律。在金融市场瞬息万变，竞争空前激烈的今天，创新的精神尤为重要。我要根据实际情况，主动发现问题，寻找新的工作模式和方法，不断完善我们的各项工作，提高工作水平。比如针对我支行工作中的“瓶颈”——门市业务量超负荷运转，排队现象突出，低端客户挤高端客户的现象时有发生的问题，可尝试在细分客户资源的基础上，积极引导低端客户通过电子银行、自助设备等实现网点外分流，达到缓解柜面压力，为做好大客户服务工作创造条件的目的。总之，要使创新成为不落的风帆，引领着我们事业的航船搏急流、克险滩，勇往直前。

第三，积极营销，提高我行整体业绩水平

良好的业绩是**支行在激烈的竞争中求生存、谋发展的根本。所以，我要在行长的领导下，对营销工作给予充分的重视。特别要注重客户经理队伍的建设，注重加强优质客户的信息搜集，还要注重以良好的服务保有老客户，以强力的营销争取新客户，以不断壮大我们的客户群体，扩大市场份额，减少负债，增加优质资产，增加利润。在这方面，我可以利用自己具有丰富的客户资源和较强的市场拓展能力的优势，积

极协助行长改变存贷比过低的局面，力促存贷款等各项业务的蓬勃发展，尽快确立我行业绩在当地xx银行中的“霸主”地位。

第四，警钟长鸣，全力做好内控管理工作

银行是经营风险的行业，风险防范是一项必须常抓不懈的基础工作，随着工行股改步伐的加大，外部监管力度越来越大，我们的每项业务必须合法、合规经营。在发展业务时，我将根据自身懂法律、有一定管理经验的优势，协助行长处理好业务发展和风险防范的关系，不断提高员工风险防范意识，引导员工树立按照金融法规、制度办事，规避风险，合规经营的理念，为我行事业的发展保驾护航。

尊敬的各位领导、同志们，“既然选择了远方，便只顾风雨兼程；既然目标是地平线，留给世界的只能是背影！”这就是我的坚定信念和对自己的根本要求。虽然在工作中我可能不是最优秀的，但我会做最努力的。请大家信任我、支持我、考验我！

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行后备人才竞聘演讲稿篇十

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。