

最新竞聘银行岗位演讲稿 银行岗位竞聘 演讲稿(优质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。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

竞聘银行岗位演讲稿篇一

大家好！

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xx岁，大专文化程度□xx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，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：

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。

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。

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。

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。

在结束这次演讲前，我想谈一下此时此刻的感想，近几年来，我们都明显感受到了同业竞争的日趋激烈，与同业相比我们中行许多传统优势已不复存在，我们的市场份额也将逐渐被蚕食，面对前所未有的困难，我们是选择坐以待毙，还是选择奋起拼搏？我想我们中行员工一定会选择后者。

因为我们盖州中行员工都有着一种积极进取和永不言败的精神，我相信：在行领导的正确领导下、在全体员工的共同努力下，我们一定会战胜各种困难、迎来更加美好的明天！上面阐述的几点工作思路，也许不尽完善，也许说起来容易做起来难，但重要的是我向大家展示了自己的目标和决心，恳请各位领导同事给我一次机会，我一定会还大家一份精彩！

我的演讲结束。

谢谢大家！

竞聘银行岗位演讲稿篇二

首先，真诚的感谢领导给予我展示、检验自己的机会。能站在这个竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！今天，我本着参与、锻炼、提高进而推动事业发展的目的，我要竞聘的职位是农行市分行中层干部副职。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

在农行市分行工作的年里，我将青春与热忱投入到自己所从事的平凡岗位上，履职尽责，努力工作，在单位的发展历程中发挥了我应有的作用。

竞聘该职务我有如下优势：

首先，我深知工作的重要性。对工作职责的清醒认识使我在思想上做好了迎接挑战的准备。重要的是我能够站在分行的角度，全方位地思考问题，并说出自己的想法，也许有利于分行的工作。

其次，具有丰富的工作经验。我具备系统的知识、娴熟的业务技能。知识方面，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，无论哪个岗位的工作都是凭着扎实的知识做好，圆满的完成上级领导下达的任务。业务技能方面，年以来的多岗位磨练，练就了我娴熟的业务能力，特别是对经营管理及应用知识有比较全面的掌握。这些，都有利于今后工作的开展。

第三，热情与冷静并存。工作中我总能清醒的意识到肩负的责任，在职业生涯中未曾在原则问题上越雷池一步。能力不足，道德可补，责任可补，道德缺损，责任意识不强，能力却不可补。良好的政治素质、身体素质和业务素质必将使我工作起来事半功倍。

第四，我发自内心对我行事务的热爱及强烈的责任心。“热爱工作才能成功”。工作年来，我目睹了各位领导和同事为了银行的发展而付出的艰辛。心怀对组织教育培养的感恩，我有责任也有义务为了我行事业的发展尽一份自己微薄的力量。正因为有着对我行执著的热爱，我将“感恩的心”化做“责任心”。

成绩属于过去，激情成就未来。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，更有各位同仁的默默奉献。我想，中层干部副职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。

(一)找准定位，做领导副手。我想做为一名副职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。与下级发挥好决策参谋、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、全体同事顺心。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、来提本行的地位。

(二)敬岗爱业，竭诚奉献。作为分行一员，团结互助是我们每个人敬岗爱业的基本表现，是肩负义不容辞的重大责任。要求分行人员筑牢团结的思想基础，把整个分行成员的精力都集中到分行工作中，智慧都凝聚到开拓进取的事业中，行动都统一到共谋发展步调上，用团结凝聚人心，用团结凝聚力量，用团结创新业绩。用自信、温情、实力、技巧性的营销客户；用热心、细心、耐心、爱心地为每一位客户放心，让他们支持我行发展；任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。

(三)抓好服务，提升竞争力。倡导员工以一丝甜美的微笑，一句温暖的问候，一声真诚的道谢贯穿于存款、结算、汇兑业务的全过程，教育引导大家树立优质服务就是发展的生产力，真正成为客户的贴心人，使客户切实对我行“您身边的银行，可信赖的银行”的服务服务理念感同身受，不断挖掘优质客户，追求精细化贴心服务，不断提升网点的核心竞争力。

(四)抓好培训，提高素质。员工素质的高低直接决定着我行竞争能力的强弱，发展潜力的大小，要加大对员工的学习培训力度，完善覆盖全员的教育培训体系，深入推进岗位练兵，提高教育培训效能。在抓好规定必学的基础上，规范学习内容，丰富学习形式，创新学习载体，本着干什么学什么，差什么学什么、缺什么补什么的原则，有重点、有倾向、分层次地抓好学习，把学习培训抓实抓细抓出成效，使全体员工

提高对培训重要性的认识，自觉主动地参与培训工作。

(五)抓好内控，防范风险。通过开展不定期检查和业务复核制度，对业务结合部进行分类全程监督，加强动态分析，完善防错、查错、纠错自控机制，形成以防控“两大风险”为主要目的，以风险管理监控分析为主要手段，以业务复核纠错与数据监控预警为基本方法，以建立健全岗位职责为核心，与党风廉政建设一同推进、一同部署、一同落实，根植于具体业务工作的长效内控机制，形成事前预警规范、事中实时监控、事后纠偏反馈的内控闭合链条，提高每位员工自我管理、自我发现、自我纠偏、自我完善的能力。

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农行市分行中层干部副职的岗位上做出更大的成绩。古人云：不可以一时之得意而自夸其能；亦不可以一时之失意而自坠其志。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我行事业发展添砖加瓦！

竞聘银行岗位演讲稿篇三

你们好！我叫，今年27岁，本科学历，助理经济师□xx年毕业于**大学金融系金融专业，同年参加农村信用社工作。曾在信用社任出纳、会计，在联社原资金组织科任统计员，现任信用社会计。

一是具有丰富的金融理论知识。我于xx年考入**大学金融系金融专业，大学四年中，先后学习了货币银行学、会计基本原理、信贷管理等课程，打下了较为扎实的金融理论基础，参加工作五年来，我始终不忘充实自己，坚持学中干，干中

学，立足本职，勤思钻研，不断丰富自我，完善自我，提高自我，使我的理论水平又有了进一步的提高，所经办的业务从未出现差错和失误，圆满完成了领导分配的各项工作任务。

二是具有较强的工作能力。我在日常工作中脚踏实地，诚实待人，“心诚则路正，路正则事业成”，经过多年学习和锻炼，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、文字组织能力、社会交往能力都有了很大提高。熟练掌握了会计操作流程和计算机新业务操作，能够独立完成信用社的会计核算，工作能力得到领导和同事的肯定。

三是具有强烈的事业心、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农村信用社发展的生命力所在，才能在激烈的竞争中不断发展壮大，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，我在会计工作岗位上深深感到自己的责任重大，坚定了干好工作的信念，促使我更加热爱本职工作，珍惜自己的岗位，兢兢业业、一丝不苟、认认真真的做好每项工作。

四是我年富力强、身体健康，精力旺盛，具有较好的年龄优势。接受能力比较强，对新业务比较敏感，能够创造性的开展工作，进入角色迅速，并且有信心、有决心，也有能力在联社领导的正确领导下，圆满完成上级分配的各项工作任务。竞聘不是为了争官。竞聘是为了充分发挥自己的水平，体现自己的能力，实现自我价值。

如果竞聘成功，我的工作思路是：坚决服从上级领导安排，积极配合主持工作主任，以改革创新为动力，以健全规章制度为基础，以完善管理为手段，以提高工作质量和经济效益为目标，当好助手、参谋，求真务实，创造性地开展工作。

第一，根据新形势下业务发展的需要，不断充实自我、完善自我。首先，在理论方面，要认真研读政治、经济和金融理论书籍，进一步提高理论水平，树立正确的世界观、人生观

和价值观。在工作中要坚定不移地执行党的路线、方针和政策，严以律己，廉洁奉公，政治立场坚定。其次，制定学习计划，有针对性的学习必要的管理知识，更加深入掌握各项规章制度、操作规程和业务知识，理论联系实际，将所学知识充分运用到工作当中，不断提高业务质量和工作能力。

第二，围绕提高经济效益，加大内控管理力度，完善岗位责任制，使各项规章制度与业务运行相适应。严格按照联社的部署安排，以经营为中心，效益为目标，端正经营思想，强化效益意识，健全内控制度，加强三防一保，强化检查辅导和审计监督，确保规范、安全经营，对营业网点的制度执行、重要凭证管理等方面加强检查，促进经济效益的不断提高。

第三，搞好员工业务学习，组织技术练兵，提高全员素质。新业务的迅速开展需要员工素质的不断提高。在切实关心职工工作和生活的基础上，利用一切时间和机会，抓好员工的政治、业务学习，组织好岗位技术练兵，督促员工认真学习相关金融理论和金融知识，拓宽服务领域，增强服务功能，为社会提供更加优质的金融服务。

第四，充分发挥自己的理论优势，努力完成业务经营目标。要做到及时向领导提供各项经营指标完成情况和分析资料，为领导决策提供可靠数据、有效依据。并根据实际经营状况的变化，随时提出针对性措施，实现经营目标的最终实现。

尊敬的各位领导，作为一名大学生职工，根据我本人目前的理论知识、学识水平、业务实际和工作能力，已经完全具备一个内勤主任所必须的条件，请各位领导、评委和同志们，根据我的现实表现、素质能力和工作实绩进行评议打分，让我伴着新年的钟声实现心中的美好愿望，象我们的信合事业一样，在新的一年里有一个良好的开端！谢谢大家。

竞聘银行岗位演讲稿篇四

大家上午好，非常感谢各位领导、同志们给了我们这次竞聘的机会。我叫**，中级会计师职称，月参加工作，现任柜台部主管。根据个人工作条件，参与后勤主任岗位职务的竞聘。

今天竞聘演讲的内容主要分两部分：一是竞聘该职务的个人优势；二是谈谈竞聘成功后的工作的思路。

先后在出纳、记帐、联行等业务岗位工作，

严格遵守国家的法律法规、各项金融规章制度，1本人拥有较好的政治素质和较强的工作业务能力。工作多年来。业务处理中，严格按业务操作规程办理，从未出现过违规违纪现象；工作中，不断加强金融理论和业务的学习，努力提高自己的业务素质，通过不断的培训和学习，已经熟悉和掌握了信用社的各项会计规章制度，能够熟练办理各类业务，这些都为我今后做好会计经理的工作打下良好的基础。参加工作以来，均能全面完成本职工作和领导交给的任务。先后获得过 称号（荣誉）

能做到爱岗敬业，2本人拥有较好的工作态度和敬业精神。工作中。克尽职守，埋头苦干，兢兢业业，任劳任怨，认真负责，同时，处理好与同事的关系，做到团结同志。对外服务工作中，做到礼貌待客，热情大方。

努力防范和控制好业务中的各类风险，3拥有较强的组织协调能力和自律能力。工作中能坚持原则、诚实正直、廉洁奉公。做好存贷了款营销服务工作。

做好社主任的“内当家” 将积极协助社主任，1参谋到位。认真抓好内部管理，加强财务核算，协调好各方面关系，做到内部管理与会计核算管理并重。

抓好职工业务培训和检查。将针对白邑信用社在内部管理方面存在问题和不足，2主动服务。认真抓好职工的业务培训，组织全体职工认真学习省联社下发的各项规章制度、业务操作流程，同时，认真抓好各项制度的落实，加强业务的监督检查，杜绝各类违规违纪现象的发生，严防各类案件的发生。

转变观念，3开拓思路。抓好对外服务。积极协助社主任认真抓好柜台服务工作，加强好柜台宣传和服务工作，使全体职工做到热情优质服务，树立信用社良好的服务形象，促进白邑信用社各项业务的稳步健康发展。

摆正位置，4正视自己。谦虚谨慎，自觉接受领导及同志们监督。将团结全体职工，服从社主任的工作安排，做到廉洁自律，大胆开展工作，不辜负领导厚望。

缺乏一定的经验，虽然从未担任过信用社的中层管理干部。但正因为如此，才会珍惜机会，奋发进取，勇于开拓，不辜负领导及同志们期望。

诚恳待人，尊敬的领导、各位评委。为人正派是为人态度！勤奋务实，开拓创新是工作态度！如果组织上给予我此重任，将不辜负大家的期望，充分发挥我聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力地工作，使白的工邑信用社在内部管理和财务核算方面都有新的起色，新的突破，上升到一个新的台阶。

希望在竞争中获得领导及同志们得认可，作为这次竞聘的积极参与者。取得成功，但是也绝不回避失败，无论竞聘结果如何，都将堂堂正正做人，踏踏实实做事，一如既往地做好自己的本职工作。

谢谢大家！

竞聘银行岗位演讲稿篇五

大家好！我叫xxx，今年35岁，本科学历，xx职称，我于xx年毕业于xx学校，199x年到本行工作，20xx年之前一直在xx营业部储蓄与柜工作，20xx年至20xx年在零售业务处银行卡授权中心工作，20xx年至今担任个人金融部行政经理。

我思想进步，立场坚定，具有谦虚、谨慎、诚实的态度，热情大方，乐于助人，做事讲原则，严格遵守职业纪律，听从单位安排，为人正直。以积极向上的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，本份做人，踏实做事，力求做一个高尚、纯粹的人。其次，我受过良好的家庭熏陶和正规教育，培养了我为人正直、不人为善、不人即作、乐观等的优良品质。工作以来，无论在哪个工作岗位上，我都以高度的责任心认真工作，和同事相处融洽，善于激励同事，团结大家一道完成工作任务。

工作来我从事过多个工作，不同的工作经历使我积累了丰富的工作经验和处理不同问题的能力。对清收不化解银行不良资产有一定认识，对银行业务比较熟悉。这些都是我的经历，也是我的财富，同时还是快速进入新的工作角色的有力跳板。（期间最好加一证明自己的经验能力的事例）

我性格平和、不计荣辱得失，很容易与人相处，有较好的人际关系。自从参加工作以来，我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以银行的利益为重，得到了行领导及同事的肯定和信任，无论在哪个工作岗位，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。

工作中，为了完成工作任务，我经常加班加点。无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平这就是我的性格。

第一，真诚讲团结，积极为领导分忧。

工作中，我将摆正自己位置，正确认识和看待自己，胸怀全局，服从领导的安排，积极做好所自己的工作，努力做到工作到位不越位，协助管理不越权，建言献策不添乱，加强团结不分散。做到说真话，办实事，求实效。要善于和敢于承担责任，推动工作，用全新的工作理念，简化办事程序，提升办事效率，着力打造现代商业银行部门工作品牌，真正让行领导放心、全体员工顺心。

第二，创新工作方法，加强内部管理。

我要制定出“天天有学习、月月有竞赛、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年有佳绩”的激励机制。将区域内部将重点催收保全工作不营业全面结叫进行指标，服务，业务的竞赛。通过实施行之有效的激励机制不但可以充分调动员工的主观能动性和创造性而也可以增强工作小组凝聚力和向心力，最终营造业务指标最大化，服务质量一流化。

第三，创新工作方法，建立科学的预警机制。

我将在对我行的催收保全工作进行一次全方位的调查，在实事求是的基础上完善当前的预警叫停机制。加强对事前分析、事中管理和事后监督力度，每季度零售贷款经营分析报告，定期或不定期对零售贷款产品、市场进行调研开出具调研报告，经常组织对全辖区内的催收保全、信用风险管理等方面的检查工作。

第四，加强培训、团结协作，促进竞争优势的形成。

我将加强队伍培训建设，让每一个职工懂得团队协作的重要性，不要因为一个人影响的一个团队。在这期间我既要强调规章制度对员工的硬约束，又要注重人性化管理的软约束，设身处地地为他们着想，采用多种方式，象经营家庭一样经营我们的团队，增强他们的归属感。

第五，加强学习，提高自身素质。

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、法律知识，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、法律基本知识学习，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。只有创造，才是真正的享受，只有拼搏，才是充实的生活。各位领导、各位评委，如果这次能够得到大家的信任和支持，我会在新的岗位上殚力拼搏、积极创造，将汗水汇集在奋斗的江河里，将事业之舟驶到了理想的彼岸。

在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的殚力工作，为我行奉献自己的微薄力量。我的演讲完毕，谢谢大家！

竞聘银行岗位演讲稿篇六

大家好！首先，我要感谢各位领导和同事们能给我这样一个机会，来参加银行个人客户经理的`竞聘。说实话，能站在这个竞聘的舞台上，我的心情已经非常激动，这是对我几年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！对于我，大家也许并不陌生。但在今天这个场合，请还是先允许我做一下自我介绍吧。我叫 xxx[]今年 x 岁，xx 学历、中共党员[]xx 职称[]20xx 年，我进入农行工作，回顾往昔，岁月如梭，不知不觉我已在银行工作了 4 个年头。这 4 年里，我靠着勤学肯干的精神，先后做过储蓄、对公等岗位，目前的岗位是贵宾柜柜员，无论从事哪个岗位，我都要求自己本着“勤勤恳恳、扎扎实实、好学上进”的态度，努力工作，毫无怨言。同时，在工作之余，我总是抓紧时间学习充电，努力补充与丰富自己的理论知识。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着这些年的工作历练

与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和管理经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名银行个人客户经理，能做好应该履行的职责。

对于客户经理这一岗位，我是这样理解与认识的：客户经理应当既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表。做为一名合格的客户经理，应当全面了解客户需求并向其营销产品、争揽业务；做为一名客户经理，应当协调和组织全行各有关专部门及机构为客户提供全方位的金融服务；做为一名客户经理，还应当主动地防范金融风险，努力建立和保持与客户的长期密切联系。

一 说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，能给我这个“支点”相信我、选择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们未来更加美好的明天！谢谢大家！

竞聘银行岗位演讲稿篇七

大家好!竞争，是一个永恒的话题。在人类历史乃至整个自然界的进化中，无时无刻不存在着竞争，“物竞天择，适者生存”，达尔文道出了自然进化的法则，从某种意义上说，它是竞争的法则。今天我站在这里参加竞聘，就是想用这一法则检验一下自己的能力，为我们农的发展做出更大的贡献。我要感谢在座各位领导能够给我这个机会，我会好好把握。

下面我做一下自我介绍。

第一、我政治素质过硬，具有良好的个人素质。

我接受过良好的教育，有着近x年的党龄(客户是否为党员)，闲暇之余我经常学习一些党的文件，仔细研读xx报告，不断提高自己的政治觉悟。我谦虚、谨慎、诚实，乐于助人，廉洁奉公、为人正直，做事讲原则，严格遵守职业纪律。工作中不断加强作风建设，增强服务意识，自觉塑造自身形象，加强部门协调和合作，做到表率为先、享受在后，不以权谋私，不计较个人得失，不投机取巧，不弄虚作假，不欺上瞒下。

第二、我具有扎实的知识和丰富的工作经验。

我毕业于xxx学校，具有完备的理论知识。参加工作后，新的形势对人员提出了新的要求，为了跟上时代的步伐，我不断加强学习，利用业余时间多次参加技能培训，这为我积累了扎实的理论知识。同时，工作十五年来，我从事过多项工作，无论做什么我都把工作当作学习积累的过程，从而收获了丰富的工作经验。这为我做好行长工作奠定了基础。

第三、我具有较强的管理协调能力。

我熟悉银行工作的政策性、法规性，能够通过制定一些规章制度来加强管理。平时工作中我就喜欢看一些管理方面的书，崇尚现代管理理念，我相信这些对我做好以后的工作必将大有裨益。工作中我善于组织协调各个部门之间的关系，善于协调领导和员工的关系。使各项工作在和谐的环境中有条不紊地开展。尤其是xxx(选择与管理有关的工作岗位)的工作经历，使我的管理协调能力有了很大的提高，对如何做好管理工作有自己独特的见解。

第四、我爱岗敬业，勇于创新

自从参加工作的那一天，我就深深地喜欢上了这份工作。并且以极大的热情投身工作。“干一行就要爱一行，爱一行就要专一行”，这是我一贯的工作原则。也正是抱着这样一份

责任心投身工作，才使得我在工作中不断进取，取得好成绩。对于银行工作我向来大胆探索，勇于创新，使得工作更加得心应手。

第一、突出重点，抓好营销工作。

今后我将加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，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、中间业务的捆绑式营销。把着力点放在优质个人客户、优质民营企业客户上，了解他们的金融需求，分层次制订方案，做到营销责任人、对象、任务、时间、措施“五个落实”，提高优质客户、重点核心客户的忠诚度和贡献度，扩大中间业务的收入和来源，抓好营销工作。

第二、创立品牌，做好服务工作。

今后我将努力加强对潜在优质客户的筛选，尤其是要注重细节，把差别服务做细做实，使大客户切实感受到“一对一”个性化、亲情化服务的优点，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务的方法，并通过记录大户资金和个人生活台帐，经常性地走访，切切实实做到在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与客户交往中凝聚合力。

第三、拓展业务，防范风险，提高经济效益。

我将牢固树立“效益第一”的理念，抓好抵押贷款代理资产工作，坚持到大小客户齐抓，做好银行卡推广、代办保险、代收代付等业务，努力开发中间业务市场，开发结算大户、代理和委托业务大户的委托业务。强化企业意识、经营意识，建立信用评价体系，寻求银企沟通渠道，建立担保机构；要抓住有利时机，积极消化不良资产。今后我将以上级行的经营

方针为指导，以加强内部管理为保障，大力发展个人银行业务和中间业务，全面提升整体效益。

第四、加强贷后管理，努力调整信贷结构。

今后我将团结和带领员工努力拓展市场，严把市场准入制度，加强贷款管理及贷后检查工作，及时将客户的各类信息进行汇总整理，完善应急事件处理体制，努力调整信贷结构，打破传统信贷投放模式，更新观念，积极开展和扩大消费贷款业务。

第五、面向“三农”，服务“三农”。

我将遵循□20xx年全国金融工作会议明确的农业银行“面向‘三农’、整体改制、商业运作、择机上市”的改革原则。积极发挥我行在农村金融方面的骨干和支柱作用，加大对农村的扶持力度，为农业、农村和农民提供全方位服务。为社会早日解决“三农”问题，做出我行应有的贡献！

各位领导、各位评委，自从当年选择成为一名银行机构的职工起，我就将自己的前途与命运和我行紧紧地连在了一起。此次竞聘，无论成功与否，我对银行事业热爱之心都丝毫不会改变。如果我能有幸得到你们的信任，我将把自己全部的精力与心血都投入到以后的工作中去，为我们银行的快速发展而努力奋斗！

谢谢大家！