

银行竞聘岗位演讲稿 银行岗位竞聘演讲稿 (优秀10篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

银行竞聘岗位演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

我叫xxx，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xx岁；本科学历，20xx年6月获得高级工商管理mba证书。我于xx年6月加入中国共产党，xx年xx月进入武警部队服役，xx年x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，20xx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。

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xx年至今，我先后参加了法律函授专科学习，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办法，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。

谢谢大家！

银行竞聘岗位演讲稿篇二

尊敬的各位领导、同志们：

首先，非常感谢各位领导和同志们给了我参与这次竞聘演讲的勇气和力量。

我叫××，中专毕业，参加工作20xx年多，在储蓄部门先后从事储蓄员、综合和所副主任工作，现任×市××储蓄所副主任。

当我在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的讲台上时，我的内心十分激动，同时也多了几分不安。强烈的事业心和责任感又一次次告诉我：我热爱工行事业，身为工行人，就该为工行的发展和腾飞作贡献，我把工行事业当作实现自我人生价值的目标，使个人追求与集体利益一致起来。

20xx年多的储蓄所工作，在行领导和同事们的关心、指导和帮助下，在储蓄部门多岗位的锻炼，经过自身的努力工作，使我具有端正和认真负责的工作态度，熟练的业务技能，丰富的工作经验和较强的工作能力，具备了一名所副主管应有的素质和要求。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：

第一，以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。另一方面是加强业

务知识和业务技能的学习和更新，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，并加强学历教育，力争在3年内取得福建电大的大专毕业文凭，使自己更加胜任本职工作。

第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，当好所主任的参谋和助手。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，积极协助所主任做好人员思想、调配工作，认真落实储蓄所的各项规章制度，尤其是加强内控制度和安全防范制度执行及责任制落实情况的监督检查。

第三，以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。在金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的形势下，要保持存款的增长，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我将以协助所主任集全所之力完成支行下达的各项目标任务为己任，把坚持开展以客户为中心的优质服务作为组织存款的重要手段，在巩固现有客户资源的前提下，充分调动员工的积极性，在创造良好的社会形象的同时，提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务，走上良性循环、健康稳步发展的行列。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：

要做好储蓄所的工作，离不开严格规范的管理，更离不开每位员工。因为，客户对工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，我会协助所主任努力提高每位员工的素质，尽力满足员工的合理要求，建立奖惩激励机制，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，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。以共同的目标团结员工，以自身的行动带动员工。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，使我们

成为一支充满活力和战斗力的集体。

如果我竞聘成功，当前的工作重点和具体措施是：

目前×市储蓄网点平均余额为3300多万，就××储蓄所而言，目前余额为1900多万，虽然仅今年就增长了600多万，但仅凭日前存款所创的利润还不足以支付店面租金、设备费用及员工工资。因此，我将积极协助所主任立足于稳定增长存款余额，着力于求实创新，拓宽渠道，寻求新的利润增长点，在为客户提供优质、快捷、高效的金融服务的同时实现银行资金利润的最大化，达到“双赢”的局面。

扩大知名度和影响力，积极争取市场份额。××储蓄所地处××商业闹市区，周边商家林立，同时也面临着其他多家银行储蓄网点的竞争。新址的搬迁及设施的更新和完善，使综合素质一流、功能完备的××所完全具备了成为××开发区及至周边区域客户首选金融网点的实力和条件。我们将以此为契机，主动出击，组织员工到附近居民点及各商家，调查了解资金流向、客户分布等情况，从中获取大量的第一手客户资料。同时，积极上门宣传与柜面宣传相结合，为客户提供各种快捷、高效的金融产品和服务信息，树立工行技术领先、网络齐全、实力雄厚的形象，扩大知名度和影响力，建立××所与广大客户之间相互信任、互惠互利的关系。

我的演讲完毕，请大家投上神圣的一票，谢谢大家！

银行竞聘岗位演讲稿篇三

尊敬的.各位评委、各位领导、各位同事：

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。我想作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！

银行竞聘岗位演讲稿篇四

大家好！

我是来自**支行的***，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年28岁□xx年毕业于**省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至**区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过xx年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，

得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

我相信自己有实习、有能力做好银行理材经理这个职位，做好理材经理的相关工作，为**银行的发展贡献出自己的一份力量。

谢谢大家！

银行竞聘岗位演讲稿篇五

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一定的管理经验，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！

银行竞聘岗位演讲稿篇六

各位领导、各位同事：

大家好！

在这里我以一颗平常的心，参与支行综合办公室经理岗位的竞聘。首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争上岗的机会！此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。我现年××岁，（……简单写写个人简历以及曾经担任过的职位）

“三个适度”是冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次。

谢谢大家！

银行竞聘岗位演讲稿篇七

本站发布银行竞聘岗位演讲稿【三篇】，更多银行竞聘岗位演讲稿【三篇】相关信息请访问本站演讲稿频道。

面对激烈的社会,不竞争我们将裹足不前,竞争上岗很有必要。今天本站向你推荐银行职位竞争上岗优秀演讲稿,希望对你有所帮助。

银行竞聘岗位演讲稿【一】

各位领导、各位同事:

大家好,首先作一个自我介绍,本人朱,现年x岁,在工行营业部工作,*党员,大专文化,助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进,对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业,我喜欢挑战,喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志,执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的一次挑战。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。

一、对个人客户经理岗位的认识。客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式,以市场为导向,以客户为中心,从客户需求出发,营销银行产品,为客户提供全方位的金融服务,实现客户价值化的同时实现银行自身效益的化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力,去挖掘市场,不负众望。

二、我的竞聘优势。

1、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，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。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。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任xxx□如皋市xxx中心主任xxx□xx局xx分局局长xxx等等，和我都是很铁的。还有我的xx在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家xx叶片厂副厂长朱xx是我家的老本家，关系相当不错。我xx的舅舅xxx现任xx县x长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

三、目标和任务。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。我的目标是：一年中个人类贷款xxx万。

四、具体措施。

1、尽快适应岗位转换。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通

与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。而不能将与客户的合作停留在的“饭局公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里仍残留着“以自我为中心”的优越感，要真正体现银行对客户的一种人文关怀和对银企鱼水关系的爱护。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、积极主动营销、挖掘客户源。一是主动积极寻找信誉好，实力雄厚的开发商作为按揭合作伙伴，通过优质服务，抢占个人住房贷款市场，加强与开发公司联系。如城虽然拆迁改造了部分城区，但是尚需改造的地段还有相当一部分。如皋市人民政府为创建文明城市，今、明两年旧城改造力度会进一步加大。我们要善于抢抓机遇。现代房产开发公司xxx有意向参与跃进东路北侧改造。我和他是老熟人，有合作的可能性。二是重视二手房的贷款发放工作。目前，我市二手房贷款市场需求还处于旺盛时期。三是将营业用房抵押作为个人贷款的突破口，寻求量的迅速扩张。

3、积极与房改办沟通。对部分有财力但尚未办理住房公积金企事业单位加大宣传力度，力争早日到我行开户归集。并对归集比例不足12%(有条件的18%)的单位，逐户宣传，动员单位汇缴到位。

4、加大新、老产品扩张力度。各行之间激烈的竞争，促使我们在做好现有产品营销，不断推出新产品，以适应市场的需求。(1)加大对风险小的存单质押贷款的宣传力度，确保随到随办。(2)走访行政事业单位，摸清具有贷款需求而又有还款能力人员情况，主动出击。扩大信用贷款市场。(3)目前，我市的汽车消费贷款方兴未艾，中行已捷足先登，我们应迎头

赶上，加强汽车销售商的联合，打出我行的品牌。

5、加强客户关系的维护。客户分类管理是客户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，有的放矢。当今金融市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是个人客户经理，但其它类客户经理只要有需要，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家！

银行竞聘岗位演讲稿【二】

感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合支行行长职务。

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、综合柜、公司业务主管、昌临支行长等职，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。

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、率先垂范。“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。

二、“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。

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。

四、尊重员工的人格。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。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。

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。

网友们，竞聘演讲稿范文就到此为大家介绍完毕了，在这里祝大家都能早日写出一篇好的文章。

银行竞聘岗位演讲稿【三】

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

首先感谢分行党委为我们提供了这次展示自我和发挥自己才能的机会！处级干部实行公平、公正、公开地竞争上岗，把“伯乐相马”改为“赛场选马”，由“关门点将”变为“比武选将”，这是深化干部制度改革的重要举措，也是我行加强干部队伍建设的有益尝试，我十分珍惜这次锻炼自己、提高自己的机会。今天我勇敢地走上台来，接受组织的挑选和大家的评判。

我叫****□xxxx年x月出生，辽宁省大连市人□xxxx年以优异成绩毕业于贵阳市金筑大学计算机软件专业，同年分配到省农行计划处电脑室从事门市柜台业务电子化工作□xxxx年x月在学校加入中国*□xxxx年获中国农业银行工程师资格证书□xxxx□

XXXX□XXXX年度被评为分行先进工作者□XXXX年被评为分行优秀*员□XXXX年被总行授予计算机应用先进个人称号。

今天，我参加副处长职位竞聘，我认为自己有以下五个方面的优势：

一、我热爱银行科技工作，有较强的事业心、责任感和敬业精神。工作认真、踏实肯干、公正廉洁、服从安排。在农行业工作的十六年，培养了我吃苦耐劳的优良品质。

二、我从事门市柜台业务电子化管理推广工作十多年，在领导和同志们的帮助以及自己不断学习下，使我具备了一定的政策理论水平和较全面的专业知识，由于有在推广门市柜台业务电子化长期基层工作中积累的经验，使我在工作中能较好地把握政策界限，做到理论联系实际，注意理性思考。凭党性、按组织原则和工作程序办事，而不是凭个人感情好恶办事。

三、我具有一定的文字综合能力。十六年的工作锻炼提高了我的业务能力，同时也提高了我的文字综合能力，在领导的帮助下，我的文字综合能力逐步得到提高，先后撰写了《贵州省农行小型机数据中心管理办法》、《贵州省农行计算机安全管理办法》等有关规章制度。

四、我具有一定的组织协调能力和外交能力。我有良好的群众基础，能够团结同志一道工作。

五、本人赞成“为官一时，做人一世”的为人处世宗旨，坚持清清白白做人，踏踏实实做事，为人诚实、正派，宽于待人，倡导健康向上融洽的人际关系。

当然，在明白自己优势的同时，也知道自己还有不少不足之处，主要有：

一、政治学习的主动性还不够，自己静心坐下来学习马列主义、*思想、邓**理论较少，对这些理论的掌握，缺乏全面性。

二、工作中规范化、统筹度、细致度上还存在很大缺陷。工作中精品意识和开拓精神不够，工作方法、工作艺术需要在工作中磨练提高。

正确认识自己的缺点，才能在工作中健康成长，对自己的缺点和不足我将在今后的工作学习中逐步加以克服和改进。

如果我有幸能竞聘上副处长这个职位，我将在行领导和处长的带领下，在同志们的支持和帮助下做好以下几方面工作：

一、尽快实现角色和思维方式的转变，适应工作需要。成为处室领导后与以往不同，各项工作要想在前、干在前，对荣誉和个人利益让在前。团结每一位同志，对同志要树立推功揽过，甘为人梯的服务意识，先当好演员，再当好导演。将思维方式由原来的“领导交办，尽力办好”向“知道干什么，怎样干好”的方式转变。“不用扬鞭自奋蹄”。

银行竞聘岗位演讲稿篇八

银行的岗位很多人进都进不了，既然您有机会可以竞聘，那么就要把握您的演讲稿哦！

各位领导、各位同事：

大家好！

首先作一个自我介绍，本人xxx□现年31岁，在工行营业部工作，中共党员，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。

一、竞聘优势

1、首先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，经过部队这所大学校的磨练，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《如皋日报》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年通过江苏省英语、计算机等级考试，2000年通过国家人事部考试，被聘为助理会计师。

2、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。

3、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。

4、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。

二、目标和任务

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。

三、具体措施

作为新建分理处要确保目标任务实现，我认为主要要做好以下几方面工作：

1、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。

2、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。

3、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。

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、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。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。

不管成功与否，我将一如既往为工行发挥自己的光和热。

谢谢大家！

尊敬的各位领导,各位评委：

晚上好！

我是资产风险管理部****, 86年入行, 先后从事会计、储蓄、

信贷法律和资产风险管理等工作。

1995年在职大学本科毕业, 经济师。

04至05年荣获省行不良资产处置“特别能战斗”先进个人、股份制改革先进个人一等奖荣誉称号。

连续两年考核称职, 现任资产风险管理部中级客户经理。

首先, 汇报05年10月以来我做的主要工作:

一是具体组织参与不良资产清收处置工作。

近一年来, 共组织参与不良资产清收处置项目**个, 涉及不良本金**万元; 先后通过现金收回不良贷款本金***万元、呆账核销不良贷款**万元; 处置抵债资产及闲置资产5户, 收回现金***万元; 完成了**户不良贷款客户尽职调查及处置预案、不良贷款客户清户及基本清户**户; 完成了**户账销案存档案资料整理、入档, 现金清收账销案存**万元; 迁徙不良贷款**户, 累计金额**万元。

为我行加快不良资产处置, 进一步夯实资产质量作出了努力。

二是完善不良资产剥离后及闲置资产处置后续工作。

继去年6月份全面完成剥离工作后, 我作为剥离工作具体实施者, 针对其后续工作: 政策上为各方面做好指导、解释、咨询服务; 数据上报准确, 多次得到省行好评; 档案资料已全部入库存档, 规避了我行剥离后风险。

已基本完成了闲置资产处置后过户手续, 由于历史原因, 6月份处置的闲置资产手续不完备, 瑕疵众多, 办理过户非常困难, 特别是一宗房屋面积与实际面积不符, 且买受人按买卖合同小于实际过户面积, 我行自留实际面积大于产权证面积, 通过与买

受人及省产权、房管、财政契征、税务、土地的部门多次勾通,得到理解,已基本完了过户手续,从而为我行自留房产增加面积近30平方米,实际面积与分割后新办理的产权证完全吻合。

三是推动全面风险管理建设。

切实履行风险委员会秘书处工作的各项职能,审查各项风险预案,拟定上会风险议案,主撰了《2005年度分行风险管理报告》及《2006年中期分行风险管理报告》,为提高我行全面风险管理水平奠定了基础。

二、竞聘的优势和特点

大家知道,当前困扰我行发展的主要障碍,就是不良贷款问题。

全面建设风险管理,加快不良资产处置步划是我行乃至今后一段时期主要任务。

我从事资产风险管理及不良资产处置近10年了,认为有以下优势:

一是我热爱这项工作,具有丰富的风险管理工作经历。

自**年开始至现在,我始终坚守在资产风险管理这个艰巨而又神圣的工作岗位上,回顾自己取得的认识和成绩,自豪的是近十年的青春年华未虚度。

近十年,我为我行的资产风险管理事业作出了应有贡献。

银行竞聘岗位演讲稿篇九

竞聘演讲稿又称竞聘报告、竞争上岗演讲稿、竞聘书,是竞聘者在竞聘会议上向与会者发表的一种阐述自己竞聘条件、

竞聘优势，以及对竞聘职务的认识，被聘任后的工作设想、打算等的工作文书。它是公文应用写作研究的重要文体之一。

尊敬的各位领导、各位评委：

夏天来了，我也来了！我驾着农行机构优化改革的热潮而来，来参加机构部副经理的竞聘，希望大家投我一票！谢谢大家！（鞠躬）

首先借此机会，我要对在座各位领导和同志们多年来的关心、培养和帮助，表示衷心的感谢。是你们的关爱和帮助，让我一步一个脚印，扎扎实实地走到了今天；是你们的鼓励和支持，让我战胜了诸多困难，在砺练中更加理性与成熟。

下面，我向大家简要介绍一下我的个人情况，让大家对我的了解更加全面，更加客观。

我叫***，今年**岁，本科学历，现任**部门担任会计。我于***年参加工作，至今一直在农行工作，先后在各大网点从事过柜员、会计。工作以来，我深知一份耕耘，一份收获。所以工作中，我总是勤勤恳恳，有份力出一份力。由于努力工作，曾多次获得领导和同事们的好评。

下面谈一谈我竞聘这一职位的优势和劣势。

首先从劣势说起，因为只有能看清楚自己弱点的人才能对自己做出准确的判断，也才能找准努力的方向争取做得更好。客观的说，我对于机构部的工作了解非常有限，毋庸置疑，与有过相关工作经验的竞聘者相比，我认为他们都是行家里手。

与此同时，我的优势之一是具有高度的责任感和敬业精神。工作的几年来，我深有体会，不管做什么工作都需要高度的责任感和敬业精神，如果少了这两点将很难做好工作。平时，

我始终注重自己的工作作风，严格要求自己，特别是在与税务部门打交道的工作中，更加锻炼了我较强的责任感，塑造了我的敬业精神。

优势之二是我善于学习，具有一定的专业理论知识。工作中，我还善于学习，向书本学习，向身边的领导同事学习。经过多年的学习与实践，使我掌握了较扎实的专业知识。在我从事的费用统计工作中，我认真分析数据，不怕吃苦，最终费用统计工作得到了行领导的一致好评。

优势之三是我具有较丰富的工作经验。我于**年参加工作，工作中，我不忘提高自己，积累了一些工作经验。有人说，经历是一笔财富，而我更愿意把自己的经历当成一种资源，一种在我今后的工作中可以利用、可以共享、可以整合的资源。

当然，我也更清楚，成绩也好，经验也罢，它只能说明过去，并不能证明未来。

如果承蒙领导厚爱，让我走上机构部副经理的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，勤奋工作。具体将做到以下几点：

一是真诚讲团结，协助经理做好部门的`管理工作。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识 and 看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力协助经理把机构部的员工队伍带好，进一步健全内部管理制度，使员工有章可循，知道自己干什么，怎么去干，使员工工作效率进一步提高。

二是立足本职岗位，做好本职工作。我上任后，我将积极拉拢存款业务，进一步健全贷款业务的管理办法和操作流程以及风险控制等一系列规章制度。在做好期货结算工作的同时，积极争取农行外部政策，为我行进一步扩大业务范围贡献自

己的力量。

三是进一步提高自己自身素质。21世纪是知识经济时代。在今后的工作中，我要坚持不懈的加强对知识的学习，坚持不懈地向行领导和同事学习，坚持不懈地向自己身边优秀的朋友学习，勇于实践，提高自身的综合素质。

各位代表、各位评委，选票在您手中，选择干部的权利在您笔下，诚信待人和塌实做事是我为人处世的原则，我不会豪言壮语，更不会用甜言蜜语去骗取您手中的一张选票，如果您信任我，就请在我的姓名下面画一个圈，让我与您一道，共同为我行的快速发展贡献自己的力量！

谢谢大家！

银行竞聘岗位演讲稿篇十

各位领导，同志们：

大家好！伴着农行人事制度改革的时代强音，和着人才强行战略的强劲交响，今天。我走上了演讲台，用我的拼搏，我的奋斗，我的尝试来证明我的勇气，展示我的能力，追逐我的理想，用青春热血和聪明才智来拥抱机遇，迎接挑战。

岁月留痕，往事可忆。俄罗斯莫斯科商业大学毕业后[]xx年我进入了农行工作，几年来我曾做过会计记账员，财务监管员，财务部副经理[]20xx年初担任了xxx支行行长职务。如果说，记账员，监管员的经历让我学习了银行的基础知识，掌握了会计的基本原理，财会部副经理的历练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，那么，支行行长的实践则让我懂得了如何经营，如何管理一个企业，让我懂得最为管理者的辛酸苦辣，更让我懂得如何去踏踏实实做事，老老实实做人。可以说，从一个经办员到一个中层管理者，

再到支行独挡一面，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，完成了由参与经营到组织管理的角色转变。

几年的工作实践，让我经历了风雨，见了世面，长了才干，我管理的xxx支行由当初的全市第11位提升制至第三位。不良资产较20xx年初下降了578万元，下降了7%，利润自20xx年末实现零的突破后，预计20xx年将突破200万元，综合竞争力明显提高，业务经营综合排名连续两年位居全市第三名。

常言道，单丝不线，孤木不林，所有这些成绩的取得，离不开市行领导的亲切关怀，离不开各部室的鼎力支持，离不开支行全体员工的辛勤劳动。每当想起这些时候，我都深受鼓舞和感动，既有对市行领导，各部室与全体员工的感激之情，又对今后的工作必胜的信心，这也是我能够不断前进的根源所在。

我深深的懂得，时代的快速发展，需要不断更新知识去适应变化了的形式，固步自封，不思进取无疑会被历史所淘汰，作为一名管理者更应居安思危，勤学不辍。为提高自己的业务素质 and 理论水平，增进驾驭市场，应对变化的能力[]20xx年我通过了高级管理人員工商管理硕士考试，成为长江商学院emba的一名学员。在这里，聚集着全球最好的华语教授，聚集着全中国最顶尖的企业家，能与大师同行，能与著名企业家交流，对于我来说不仅仅是一种历练，不仅仅是一种提升，更是一次"xx",一次身与心的"涅槃".我坚信我会用我所学到的知识来指导我的实践，厚积薄发，扬长避短，和我的员工一道用我们智慧和实际行动把xxx支行带向更光辉的未来！我更愿意用自己的一身正气，一腔热血，一副铁骨，一股倔强和敢于承担责任的精神，立足本职，无私奉献，为前进中的农行锦上添花。

谢谢大家！