

银行职员梦想 银行竞聘演讲稿(汇总9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

银行职员梦想篇一

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，2000年毕业于吉林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。2003年通过招聘进入延边移动公司任客户经理。于今年11月份重新回到交行在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。

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06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。

好这项工作。

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。

银行会计主管竞聘

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！首先我非常感谢行领导给我这个展示的机会。同时，也对各位领导和同事们对我一贯的关心、支持和帮助，表示最诚挚的谢意！我叫xxx，现年30岁，中共党员。

之所以竞聘银行会计主管这个岗位，我觉得我有以下优势：

一是具有较为扎实的专业知识。参加工作来，我一方面虚心向老同志请教会出基本知识和业务技能，一方面自学了银行业务书籍，逐步熟悉和掌握了农行会出基本知识、内部业务和内控管理要领，提高了自己的政治素质和业务水平，拥有了为客户提供优质高效快捷服务的本领和技能。

二是有较为丰富的实践经验。前台工作经历，使我熟练掌握各项柜面业务操作流程和计算机前台操作技术及各项业务管理规定与操作规程，掌握银行经营管理、财务会计等基本理论。

三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力、具体处理会计工作中实际能力都有了显著提高。

假若我能够竞聘上岗，我将做到以下几点：

一是努力学习各种新知识，适应形势发展的需要，全面提高自身素质。

二是履行职责，不断强化决策管理，规范操作，防范操作风险，确保会计业务的正常开展。

三是拓展服务理念，打造优质服务品牌。全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。

四是坚持内抓管理、外抓营销并重，促进内控和业务共同发展。

银行职员梦想篇二

你们好！

xx年参加工作至今，我分别从事xxx□xxx□xxx等x个岗位，在这xx年的工作岁月中，我从一个学生转变为信用社员工，从一名普通的员工成长为一名管理人员；在这xx年的岁月中，我褪去了稚嫩，丰富了学识，塑造了品质，争得了荣誉，与信用社共进退的能力素质在真抓实干、不折不挠的工作实践中得到锻炼提升。我庆幸，我选择了这个行业；我庆幸，在当年坚定的走进xxx信用社这个大门。

1. 打造一支团结高效的信贷团队。人心齐，泰山移。信贷中心的发展首要在思路，关键在领导，根本在团队。我将把打造一支能征善战、能创佳绩的信贷团队作为首要任务。用职业道德感染人、用企业文化凝聚人、用完善的制度规范人、用政策法规武装人、用过硬的本领锻造人，从思想道德、管理制度、素质培养等方面建设一支专业过硬、凝聚力强的信贷团队。从而，为信贷中心的良性发展提供智力支撑和人才保障。

2. 利用阳光贷款打造信用社的品牌。转变理念，全面树立阳光贷款意识；加强培训，全面提升阳光贷款业务水平；强化监

督，全面确保阳光贷款合规经营。用品牌的深厚内涵打造信用社核心竞争力，强大吸引力，衍生发展力。

3. 积极开展金融创新，拓展库存商品抵押贷款、林权抵押贷款、大学生村官创业贷款、农村青年信用示范户小额贷款等服务，在服务中提高市场占有率，提高品牌认知度。

4. 在联社领导领导下，开展走进园区、走进中小企业活动，开展银企对接，了解客户金融服务需求，拓展存款、贷款和中间业务，限度满足客户金融服务需求。

此次竞聘，如被录取，我将在联社领导下，全力以赴做好个人信贷中心的各项工作，在这个岗位上建奇功。如未能录取，我将一如既往，不气馁，以更加谦虚谨慎的态度履职尽责、任劳任怨地干好本职工作，为信用社发展做出新贡献。

谢谢。

银行职员梦想篇三

当前，中国银行业的“服务领先时代”已经到来，银行业的竞争，是一种服务与信誉的竞争，是一场对柜面职员综合素质的选拔赛。银行的发展，本身体现的就是柜面工作人员的服务质量和态度，甚至是员工的精神风貌，同时，它还孕育着银行本身的文化，展现在公众面前的就是一种品牌。俗话说：栽下梧桐树，引来金凤凰。银行亦是如此，只有全面提升优质文明服务质量，才能创出良好的信誉和安心的环境，才能赢得信赖。

首先，把握细节，创出我行服务品牌。在实际工作中，我们往往把服务理解为态度，即态度好=服务好。其实不然，只有把细节追求贯穿于服务的全过程，才能提高文明服务质量，才能全面提升核心竞争力。把握细节，就要始终把“客户至上，服务第一”作为准则，把文明服务体现在平时每笔细小的业务

和细微的细节中去。说到细节让我想到身边经常发生的案例。

上次一名老大爷来结存单，我接过来看到到期日是下个月的今天而大爷以为是今天到期，经我提醒现在结清的话就全按活期结息后，大爷很感动的说姑娘你们这边服务真好，能替客户着想。现阶段我行作为贵宾体系建设的示范单位，而我在贵宾窗口，这对我提出了更高的要求，更是职业生涯中的又一次机遇，我们别出心裁的制作了精美的调研卡片和潜在客户转介绍卡片，通过调研来了解客户对于服务方面的、理财产品的需求及各类集体活动的需求，而我也利用转介绍卡片将潜在客户转介绍到大堂经理和贵宾经理那边，在做好核算的同时也抓好营销，让客户体会到不一样的服务。

除了在日常工作中坚持做到三声服务，使用文明用语外，我还总结了“四个一样”，即：存款取款一样主动，生人熟人一样热情，忙时闲时一样耐心，表扬批评一样诚恳。而在这些小小的细节之中，体现的不仅是个人，而是我行的整体形象。

其次，创新理念，满足客户服务需求。银行业出售的不是简单的产品，而是服务方案和需求，要以满足客户日益增长的理财需求为目标。挖掘优质客户、留住老客户、争取新客户，要根据顾客的不同需求，提供差异化的便利服务和支持服务，以达到服务品质的无差异性。对待贵宾客户或老客户时。

假如能准确地称呼其姓氏与职务，表示对客户的熟悉，他就会产生被重视的感觉，从而拉近“距离”，为下一步营销我行产品会有所帮助，对第一次接触的新客户，要主动热情、准确快捷地做好每笔业务，给客户留下良好印象，产生下次再来我行办理相关业务的内在冲动。记得某一天的中午，我正要准备吃饭，一个客户拿着一堆资料要开两个对公户，并且客户一会还有事情要去处理，我得知后立刻把资料收进来，认真审核，以最快的速度办理完了业务，并且在办理的过程中始终微笑服务，事后客户对我的工作给予了肯定，并表示

我的微笑非常亲切，服务态度非常好，选择中信是没错的。

硬的业务技能，娴熟的操作技巧，就无法为客户提供完善快捷的服务，就干不好本职工作。客户来银行办理业务，高效的办事速率、准确的业务核算，定能使他们的满意度大大提高。这就要求我们的业务技能必须十分娴熟。刚到我行之初，由于基本功不熟练，压力很大，但我深知只有把基本功练好，才能提高办理业务的速度。于是，平时就注意“缺什么，补什么”，打字速度不够快、准确率不够高，就坚持每天利用十到二十分钟时间练打字，坚信有一天“铁棒能磨成针”；练习点钞没有捷径，只有做准每一个微细的规范动作，就每天无数次重复的机械训练，做到心、口、手合一，提高速度和准确率。

优质文明服务永无止境，重在坚持，贵在落实。我们每一名中信员工，都要以优质、高效的服务质量树立好我行恰似梧桐树般高大的服务形象，来吸引更多的客户金凤凰。“世上无难事”，我相信，只要做一个有心人，用心，诚心，信心，耐心，细心处理每一笔业务，接待每一位客户，就可以以平凡的岗位上做出不平凡的业绩。

银行职员梦想篇四

大家好！

首先作一个自我介绍，本人xxx□现年x岁，在x行营业部工作□xx文化。

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xx回来的，经过xx这所大学的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。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□xx年通过全国成人高考并取得xx省财经xx学历，目前正向本科进军□xx年通过xx省英语、计算机等级考试□20xx

年通过xx考试，被xx师。

2. 有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事xx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[]xx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xx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。

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xx交办的各项任务，将分理处创办成xx级网点。

谢谢大家！

银行职员梦想篇五

大家好，首先作一个自我介绍，本人朱**，现年*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每一次挑战。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。

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，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。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。

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和。如果我走上这一岗位，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***[xx市***中心主任***、**局**分局局长***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**叶片厂副厂长朱**是我家的老本家，关系相当不错。我**的舅舅***现任**县*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。

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。

银行职员梦想篇六

大家下午好！

二十年前□xx的创业者，挥洒汗水，并肩作战，在鲁中大地上开创了节能产业，从此“xx”这个辉煌的名字誉满九州。斗转星移，日月如梭，我们唱着东方红，当家作主站起来；我们迎着太阳升，一同走进新时代。新的时代，对我们xx的全体员工，尤其是对我们新一代的团员青年们提出了新的要求，那就是敬业爱岗。立足现实，从实际中出发”更新观念练内功，增强核心竞争力”，踏踏实实，兢兢业业，勤奋工作，为公司节能事业的发展贡献力量。古今中外走向成功的人靠的就是敬业精神，创造了与天地共鸣，与日月齐辉的业绩。

《致加西亚的信》这本书中所推崇的关于敬业忠诚，勤奋的思想，影响了一代又一代的人们。主人公罗，降成本”作为自己的天职，并付诸以实际的行动，人人为公司节约一滴水，一度电，一张纸，积少成多，以小见大，才能使我们的企业在同行业的竞争中立于不败之地。作为企业的主人，我们要时时处处勇挑重担、严格要求、努力学习，不断丰富和完善自己，强化服务意识，忠诚xx□执着敬业开展一流的工作，生产一流的产品，创造一流的效益，赢得一流的信誉，出色的完成公司赋予的”建设百年陶纤企业，争创世界知名品牌”的伟大使命。

我们为xx而骄傲和自豪！我们为xx的明天更加灿烂、辉煌而行动起来吧！

我的演讲到此结束！谢谢大家！

银行职员梦想篇七

责任并不是一个甜美的字眼，它仅有的是岩石般的冷峻。一个人真正地成为社会一分子的时候，责任作为一份成年的礼物已悄然卸落在他的背上。它是一个你时时必须付出一切去呵护的孩子，而它给予你的，往往只是灵魂与肉体上感到的痛苦，这样的一个十字架，我们为什么要背负呢？因为它最终带给你的是无价的珍宝——人格的伟大。

偿还的代价是三十年的艰苦生活，寄出最后一笔“债务”时，他轻叹：“现在我终于无债一身轻了。”他用一生的辛酸和汗水完成了他的责任，而给世界留下了一笔真正的财富。

责任的存在，是上天留给世人的一种考验，许多人通不过这场考验，逃匿了。许多人承受了，戴上了荆冠。逃匿的人随着时间消逝了，没有在这个世界上留下一点痕迹。承受的人也会消逝，但他们仍然活着，死了也仍然活着，精神使他们流芳百世。

责任，让即将沉沦的浪子回头；责任，让弱不禁风的幼苗逐渐承受风吹雨打。

责任是苦涩的，是沉重的，然而，它也是一种爱，甚至是一种最为崇高的爱。

愿我们所有的人都把责任之心携带在人生的道路上，让生散发出淡淡的，金子般的光辉。

同样，在单位里，一个没有责任心的职工，不会很好的完成他份内的工作。而一个没有责任心的领导，会将单位领入歧途，甚至是失去生存的余地，从而走向崩溃的边缘！

英吉利海峡矗立着阿尔威船长的雕像。1870年3月17日的那次航海，由于机件故障，导致船舱大量进水，就在人们惊恐万

状的时候，阿尔威船长果断而沉着的指挥使所有乘客和船员井然有序的转移到救生艇上，而他——阿尔威船长却与客轮一起沉入了海底，他竟然忘了把自己列入待救的名单，这是何等的壮举啊！在灾难来临时，他不顾个人安危，把责任发挥的淋漓尽致，正是这种责任感，这种敢于承担责任的举止，使他成为被人尊重的领导而名垂千古！

《工作就是责任》一书让我懂得了从我做起的重要性，工作无小事，把细小的事做得很到位，大事自然就做好了。面对现实，唯一能改变的人就是自己，也就是说最可怕的敌人其实正是自己。“什么叫做不容易？就是把容易的事情反反复复得做到位，就是不容易。”这是张瑞敏说的，这个道理其实再简单不过了，也确实确实是一个真理。一旦你踏上了一个岗位就选择了一份责任、拥有了一份使命。要承担职位赋予你的责任。就必须按时按质完成负责的工作，做到领导在与不在一个样，首先要清楚自己该承担的责任，明白自己该负哪些责任，自己的责任是什么？没有责任心的员工不是合格的员工，勇于承担责任才会被机会垂青。既然我们选择了一份工作，就要以事业之心做好它！经验来自于经历，满怀激情的投入到工作中，积极争取，无论学识、能力与经验的高低，只要以“责任能力”和“责任心”有效地承担起自己的责任岗位，从现在做起，只要坚持下去，一定会成功！

老子说过：“大必出于细”也就是说再伟大的事业都是一系列小事构成的，没有小事就没有大事。什么叫不简单，就是把简单的事情日复一日、月复一月得做到位，就是不简单！而我们面临的工作正是简单的、枯燥无味的重复重复再重复，面对这些我们更要踏踏实实的做好每一项工作，从小事做起，小事中看责任，责任中无小事，对一位有责任心的人，小就是大！对待工作要大声说这是我的责任！

银行职员梦想篇八

尊敬的各位领导，评委，×主任：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，2003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06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。

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。

银行职员梦想篇九

早上好！

我叫陈雪瓶，我的论文题目是福建农村信用社支持海峡西岸新农村建设问题的思考，我的指导老师是张彬老师。现在我将论文写作的理论和现实意义及主要内容向各位老师汇报，恳请各位老师批评指导。

选题意义

之所以选择写福建农村信用社主要是根植于xx年的一个热点问题：据中国商业情报网报道：农业仍成为xx年全球投资热点。xx年末，国家发展和改革委员会新增的1000亿元中央投资已经大体落实到项目，其中农村民生工程和农村基础设施占340亿元，成为最大投资领域。新一轮放贷在xx年展开，六大银行新增贷款三千亿元蓄势待发。而灾后重建、“三农”、中小企业融资这三项，并没有在各大国有银行的考虑范围内，或是把它们放在了列表的末尾。中央政府1000亿元的投资，未来两年总共4万亿元经济刺激计划，带动农村民生工程和农村基础设施的投资大约是3700亿元。农发行和国开行将如何有效的优化资金的配置，将是未来拉动农村金融市场，带动百姓消费信心的关键。而作为“农村金融主力军”的农村信用社将如何在国家这一大规模支农政策中发挥其应有的效

用，关键在于解决自身现存的问题。

而之所以将福建农村信用社的建设与海峡西岸新农村建设联系在一起，主要出至于为了支持社会主义新农村建设，福建省农村信用省联社出台了《关于发挥农村金融主渠道作用，大力支持现代农业发展，服务海峡西岸新农村建设的指导意见》的一号文件，指导全省农村信用社的进行支农工作。

因此，本课题主要针对福建农村信用社存在的存在着资金、外部环境、信贷方式、人才等方面的问题，同时相应结合福建地方经济的特点，有针对性的对福建农信社提出改革的建议和对策，使其更好的为海西新农村的建设服务。