

最新银行竞聘发言(大全9篇)

人生是一段无法预知的旅程，我们需要思考人生的意义。如何让人生总结更有感染力，我们可以分享自己的成长和成功。下面是一些人生态度的名言，让我们一起来思考和积极面对。

银行竞聘发言篇一

大家好！我是来自**支行的***，很是侥幸能够加入此次理财司理的竞聘，首先，请许可我向巨匠介绍一下我的根基情形。

司理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增添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前提和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作很是感乐趣，同时也是一个工作勤勉和长于进修的人，我有抉择信念在银行理财岗位能够更好地揭示我的价值，而且为我行缔造更多的价值。经由过程06年尾起头的股市牛市以来，客户对小我理财方面起头有很年夜的需求，可是又凸现出小我理财常识的匮乏，这就需要专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户打点理财的同时，树立交行小我理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户司理，在此时代，积极做好优质客户的营销工作，培育了自身营销的能力；而且经由过程这段工作经历，使我具有必然的公关能力和精采的社会关系。我深信，在自己全力和多方面的撑持下，我能超卓的做好这项工作。

三、有在一线网点工作的履历，接触的客户层面较多，能够体味各类客户的需求，按照分歧类型的客户，而采用有针对性的营销策略。全力做到客户需要什么，我们就要给他什么。

让客户把我们算作自己人来看待。

若是此次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来增强

2、今朝，银行理财首要以单一产物发卖为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而轻忽了需要的小我投资风险规避。只注重短期效应，好比在去年的基金发卖中，个体行就存在这种情形。针对这种情形，我将着重于组合理财富品和手段，由对客户的深切体味起头，然后针对每一个方针客户的特点及风险承受能力，量身组合出适当的理财富品或处事手段，让其获得更年夜的收益，从而晋升客户对我小我，进而是我行的忠诚度和认知度。

我相信自己有实习、有能力做好银行理财司理这个职位，做好理财司理的相关工作，为**银行的成长进献出自己的.一份力量。

感谢大家！

银行竞聘发言篇二

尊敬的各位领导、评委、同志们：

大家好！

我叫xx今年岁，中共党员，本科学历，我1997年就参加工作，先后从事储蓄，会计，目前工作已有13个年头了，现从事工作。

今天，我能参加客户经理竞聘，我感到非常幸运和冲动。借此时机，感谢建行为我提供这样一个展示自我的时机，感谢多年来各位领导和同事对我工作的关心、支持和帮助。俗话说：“打铁还需自身硬”，竞聘个人中高端客户经理，就要相应的能力、经验、素质。我竞聘这个职位具有诸多优势：

一是我具有老实正直的人品和良好的思想品德修养。

在工作中我一直把“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，领导和同事们的支持、帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公正，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人的做人风格。

二是具备较强的个人理财、营销能力及沟通和管理能力。

参加工作13年来，我先后从事过储蓄、会计、个人业务参谋等多个工作岗位，每一个岗位，每一种经历都使我受益匪浅，我的工作能力得到了不断的提高。特别是担个人业务参谋以来，我积累了较丰富的个人理财、营销能力工作经验，具有较强的组织能力、管理能力、沟通协调能力。

三是学习能力强，业务方面有股“钻劲”。

当今社会是一个学习型社会，只有不断的学习才能跟上时代的步伐。我在长期的银行工作中，我从事过多岗位的工作锻炼，无论在什么岗位上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向领导学习，向专业人士学习，向同行学习，向实践学习，不给自己留疑问。使自己在长期的业务工作中积累了一套较为成熟的工作思路和方法，在治理和改革中也有自己的见解和方法。

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，更有各位同仁和下属的默默奉献。我想，个人中高端客户经理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，为我们银行的开展做出更大奉献。

一是加快角色转变，尽快适应岗位转换。

我将牢固树立效劳客户的思想，认真洞察客户的想法，为其提供满意的效劳。通过学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。既立足当前，更着眼于未来，以效劳争效益，积极寻求核心客户，诚意留住黄金客户，善待客户，提升客户价值，努力开拓开展我行业务。

二是大力拓宽业务，促进有效开展。

开展才是硬道理。要充分挖掘我行的潜力和优势，把工作重点放在业务拓宽，充分利用现有的资源，加大对外宣传力度，大力推行客户营销战略，充分挖掘潜在的`客户资源。总之，争取在个人业务中高端客户开展方面能够遍地开花，齐头猛进。

三是带好队伍，提高职工的凝聚力和向心力。

队伍是我们开展的希望。为此，首先应多给予员工人文关心，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和鼓励，在单位营造一种轻松、和谐的工作气氛，吸引员工努力工作。其次，加强员工培训，提高员工能力，以能力提高促进工作开展。三是加强内部管理，加强部室之间的沟通与协作，增强职工的凝聚力、向心力和团队协作精神，增强职工集体荣誉感和自豪感，把全行职工紧密的团结在一起，在支行领导班子的带着下朝一个共同方向奋斗。

谢谢大家！

银行竞聘发言篇三

各位行领导：

下午好！我是xxx□来自营业室，现任营业室网点客户经理。我今日竞聘的岗位是私人银行客户经理。

我进入工行工作已20年，从网点柜员走到今日的网点客户经理岗位，先后从事了网点综合柜员、储蓄事后监督员、网点结算员。从中积累了丰富的个人业务及对公业务学问，这为我现在的网点客户经理工作打下了坚实的基础。在日常的网点客户经理工作中，我对待客户真诚、耐性、细致，一切以客户为中心，为客户着想，运用自己专业的理财学问为客户提出各种理财建议。根据今年营业部的要求□xx支行制定了个人客户经理任务包。从我个人来讲，我很赞同营业部的'这种考核方式。因为它更能体显“公允竞争、多劳多得”。我擅长与不同的客户进行沟通，喜爱每天在有条不紊的劳碌状态下有效地工作。

支行私人银行分部，我个人理解为它是个金与法人的纽带和桥梁。以维护个人中高端客户为主要工作重心，借力于支行领导班子与我行二楼得体的贵宾服务区，做好日常维护工作。为支行法人业务及个金业务的发展奠定扎实的基础。分部的成立，使我有了工作的动力和方向。我将以此为今年奋斗的目标，以拓展中高端客户为主，深挖潜，提高客户的产品渗透率与我行在客户心中的地位。我深知个人实力越大，责任就越大的工作真理，我想我已做好了打算。感谢大家！

银行竞聘发言篇四

尊敬的各位评委、各位领导、同志们：

大家*午好！

能站在这个竞聘的'平台上，我的心情非常激动，因为这是对我几年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分荣幸！我要竞聘的职位是个人银行部经理。下面，我向各位做简短的自我介绍：

我叫，现任职务为东湖支行个银部经理。我1994年进入本行工作，先后从事过出纳、储蓄、会计，综合会计，信贷部内

勤、信贷科副科长，客户部副经理，个人银行部经理等工作。回首过去的十几年，在单位领导和同仁们的支持和帮助下，我从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的负责人。面对竞聘个银部经理，我想自身具有如下优势：

一是具有勇挑重担的信心。今天，我鼓足勇气参加这次竞聘，是因为热爱这项工作，更重要的是我有做好这项工作的信心。20xx年是东湖支行个贷业务取得突破性进展的一年。回顾东湖支行的个贷业务发展历程，从20xx年末20xx余万元到20xx年6000余万元，发展到20xx年末9150万元，在20xx年末个贷余额达27438万元，较上年增长18000多万元，超计划11300多万元。这其中饱含着我的心血，更是个银部全体同事齐心协力和行领导大力支持的结果。如果组织上把这项重任交给我，我将始终保持高度的责任感，坚强的事业心，努力战胜困难，竭力完成各项工作任务，让领导放心，同事满意。

二是作为部门负责人能以身作则、吃苦耐劳无私奉献。对于做销售的人来说，必须具备吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，因为销售人员要经常外出拜访，不管天晴下雨都一样，作为个人银行部经理更要对本行的各种产品了解，并要做好充分的市场调查，然后才能具体展开工作，铺货速度要快，要和那些还没有出现竞争对手的客户搞好关系，和客户熟悉，这一点很重要，在现在行业中，无论是哪个行业的销售，其实都是在销售自己的人际关系，因此和客户、潜在客户搞好关系实际就是在建立自己的关系网，在销售中可以利用关系网，采取“以点照面、以面带点”的销售策略，让自己在竞争中拥有独特的位置。

三是具有丰富的专业知识。在多年的工作中，我始终不忘充实自己，坚持在实践中学习、学习中实践，不断完善自我。20xx年我通过了总行组织的信贷从业人员资格考试，并获

得了全国的银行业从业人员资格认证考试《公共基础》和《个人理财》两个证书。从20xx年从事个贷工作以来，我积累了许多工作经验，这些都有利于今后工作的展开。我相信这是我竞争个人银行部经理的最大优势，使我能更快、更好地发挥个人特长，顺利地开展工作。

假如我竞聘成功了，我将会从平时的工作态度及工作质量开始以优异的工作成绩向领导和同事交一份满意的答卷。

我想做为个银部经理关键是要找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓含糊。善于和敢于承担责任，推动工作。用全新的经营理念，简化办事程序，真正让领导放心、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、来提升本行的形象。

鉴于东湖支行的客观实际，一方面我将始终抓住个贷业务的优势不放松，依靠个贷余额的增长，带来效益的增长。另一方面，树立连锁营销的理念。对于个贷客户，不仅仅是做个贷一块，还要带动银行卡的发卡量□pos消费额的增长，短信业务的联动和网银业务的宣传。不断提升服务层次，扩大服务范围，依托优质客户，推动保险和理财产品的销售，为客户提供一站式服务，为我行带来一系列经济效益。

作为一名销售经理，要清楚地认识到服务的重要性，因为我们所销售的不仅仅是公司的物业，更重要的是我们在销售服务，我们要服务自己的每一位客户，多与顾客沟通，了解客户所需情况，对于所发现的问题要勤于动手记录，利上晚上休息时间将收集到的问题进行归纳总结，想出最好的解决办法，给客户以最圆满的答复。

打造一支业务过硬，专业过关，服务到位的充满活力的个人银行部队伍。一是加强思想引导。定期开展思想动态分析，通过员工反映、部门分析、进一步了解员工所思所想，把思想政治工作与各类教育有机融合起来，引导和帮助各级管理

者及广大员工牢固树立股东意识、公司市值意识，牢固确立执行意识和程序至上意识，树立诚实守信、服务优良、行为规范、追求卓越的现代商业银行的形象。二是积极构建学习文化。抓住班前班后、周末等空闲时间，组织员工学业务、学法规、学文化、学技能，积极搞好员工业务技术培训。三是营造和谐管理环境。在新的机遇和挑战环境中，要提升全行的整体实力和竞争力，促进经营模式和增长方式的有效转变，必须广开言路、群策群力，充分发挥广大员工参与民主管理的主人翁地位和作用。四是强化“唯客户、唯市场”的经营理念。该行不断培养和教育员工从内心深处认同客户至上的服务理念，将以客户为中心的服务理念贯穿于日常工作的点滴之中，一切服务活动都要以客户的要求为始点，以客户的满意为终点。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，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、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，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，创造我们东湖支行未来更加美好的明天！

谢谢大家！

银行竞聘发言篇五

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

金秋送爽，桂花飘香，在这八月美好的日子里，我们迎来了这次竞争上岗的时机，我怀着无比冲动的心情走上了这次竞争上岗的讲台，感谢多年来领导和同事们对我的支持和厚爱。

我叫xxx今年xx岁，我竞聘的岗位是银行副主任。首先感谢各位领导在百忙之中的到来，感谢上级领导为我们提供了这次公平、公正、公开的竞争时机，我会珍惜好这次时机，诚恳的接受领导和同志们的检验和挑选。谢谢大家！

首先说一下我的竞聘优势：

第一、我具有良好的个人素养。

自从参加工作以来，我积极沟通、协调各种关系，利用自己谦虚、稳重、老实、热情、随和的性格，在工作圈里开创了和谐的气氛。此外，我还具有较强的团队意识，能够团结同事，共同做好工作。

第二、我善于钻研，具有扎实的专业知识。我在工作中总是善于寻求高效、快捷的工作方法，遇到问题总是以一种“打破沙锅问到底”的探索精神找出解决问题的方法。这也为我积累了扎实的专业知识，我曾在全国核心期刊《计算机应用研究》发表了题为《基于xml的web信息发布系统及其j2ee实现》的文章；在信用卡中心期间，我运用所学的知识开发了贷记卡作业辅助系统、统计信息处理系统。

第三、具备较强的创新能力和工作能力。

我在工作中，善于逆向思维，善于创造性的.解决问题，并具有较强的工作能力。我从事过业务系统管理、信用卡专职审批、直销团队管理、汽车卡产品开发等工作，在实践中，我掌握了技能、开阔了视野，不但构建了一个复合型的知识体系，而且掌握了一套行之有效的工作方法，全面提高了业务素质。

如果竞聘成功我将做好下面工作：

如果承蒙大家厚爱，我将做好以下工作：

第一、摆正位置，做好领导的助手和参谋。

今后我将积极为领导分忧，把它作为全部工作的出发点和落脚点。工作中我将团结同事，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，并及时向行领导反应各方面的信息，充分发挥主观能动性，增强工作的预见性，积极向领导提出合理化建议和设想。

第二、提高两个意识，加强一个执行。

两个意识是指效劳意识和营销意识。提高对客户的效劳意识，要想法设法提高我行工作人员的效劳水平。同时，还要加强员工营销意识。积极鼓励员工走出去，时刻关注各大企业和个人客户。一个执行是我将带头严格执行落实国家有关部门及我行制定的有关银行管理的各项规定及管理制度，使各项规定和制度落到实处，以此来保证我行各项工作的顺利开展。

第三、加强队伍建设，做好工作。

人才队伍是我们今后做好工作的重要保障，今后我将配合总经理从培训着手壮大市场营销队伍，找准客户需求与我行制度的结合点，效劳好客户，锻炼出一支业务过硬，作风优良的队伍。同时，调动广阔员工的积极性，切实做好我行工作。

古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球支起”，这是对生活的自信；而我现在要说：“给我一个时机，我会干出我的光荣”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，做最好的自己！

银行竞聘发言篇六

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我叫xx□现任支行电子银行产品经理一职。今天，参加支行电子银行产品经理续聘。首先，感谢支行党委为我们创造这次施展才华，展示自我的机会，更感谢各位领导和同事们多年对我的关心和帮助，使我鼓起勇气，走上今天的演讲台。

我现年26岁，大学本科学历，计算机专业。自20xx年毕业于参加农行工作以，分别从事过钟家村支行一线柜员、办公室科员（从事劳资、电子银行产品经理）、计财部科员（从事统计、电子银行产品经理）、办公室科员（从事秘、电子银行产品经理），分别在20xx年获得优秀营销人员□20xx年优秀管理人员奖项。电子银行作为一种全新的金融服务渠道，已经成为银行稳定优质客户、竞争新客户、提高核心竞争力的利器和发展银行战略性业务的主要渠道。过去的几年里，我立足电子银行产品经理岗位，不仅系统的掌握了电子银行产品的各项业务知识，还利用跟随网点参与一线营销、客户指导、客户拜访等机会，积累了比较全面的业务经验。

参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。

第一，在这几年工作期间，我能及时的.为一线营销人员提供技术上的支持，业务上的指导，营销后的维护。使各项电子银行产品能真正的为客户提供方便，为支行提供收益。在这几年间，我确保我行转账电话卡营销后能及时办理，确保对我行的个人、企业网银用户作技术上的支持，做好了支行及客户的后台维护工作。

第二，在今年一季度的工作期间，江经理和我一起去网点进行了电子银行业务督导，经过此次督导，加强了一线员工的营销意识、营销技巧，使支行一季度的电子银行业务发展取得了良好的成绩，为支行全年的电子银行业务打下了良好的基础，其中在营业部的网银竞赛排名中，我们第一期、第二

期、第三期分别取得了第一名、第一名、第一名的好成绩。我行消息服务作为优秀代表行，在营业部电子银行现场会上为各兄弟行进行业务交流。

第三，在担任江经理助手期间，我能够全力倾注自己的汗水，使我行电子银行业务得到了持续、健康、稳定的发展。在日常的工作中，我们保证了各营业网点、机关部门的电脑、终端等各项设备的正常运转，使支行各项业务得以正常经营。

这次，本着“锻炼自己、奉献支行”的想法，参加续聘支行电子银行产品资格，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，愿意为支行电子银行业务付出最大努力，希望能在岗位上发挥我的作用，更好地实现人生价值。

第二，具备一定的专业能力和专业水平，能够把我这几年的理论和实践运用到实际工作中进行再锤炼，为支行电子银行业务发挥出光和热。

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，尽快使自己成为技术过硬、业务精良、懂技术、会管理的复合型人才。我坚信，没有做不好的事，只有不努力的人，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！

银行竞聘发言篇七

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好

荣誉也好，成就也罢，只能代表过去，今天假设我竞聘成功我将不辱使命，不负重望，力争做到以下几点：

一、我将以这次竞岗为新的工作起点，在总经理助理的岗位上放下架子，沉下身子，狠抓风险性检查工作，防范和控制操作风险，落实检查要求，开展合规工作，健全整改督办机制，加大问题整改督办和后续合规审计力度，提高检查成果利用率，消除工作中存在的隐患，使各项内控制度落到实处，认真履行内控合规部门工作职责，全面提升内控合规管理水平，不断提高风险管控能力，保障业务经营的稳健运行。当好经理的参谋和助手，平时多请示、勤汇报，坚持做到不越权、不越位、不错位、不失位；既充分尊重上级领导的意见，又敢于表达自己的看法，提出合理化建议；协助经理营造一个和谐愉快的工作气氛，提高工作效率，注重条线管理，强化人员考核制度，做到本单位各岗位履职到位，各岗位联动到位，各类人员考核到位，形成人人有压力，人人要动力的气氛，使全体员工步调一致，全身心投入到工作中来，促进银行资金的运行平安。

二、作为总经理助理我将以人为本，当好纽带，经常与同事们交流工作经验、，加深相互之间的了解，做到团结友爱，深入开展合规文化建设，继续做好员工违规积分管理工作，财会风险、信用卡风险、重点人员、重点业务风险的'防范和管理，加大案件防控和查处力度，促进我行的整体跨越。

三、作为总经理助理我将立足本职，培养团队精神，注重全局意识、优质效劳意识、防范风险意识培养，在总经理助理的岗位上不能仅仅满足于低头拉车，还要抬头看路，在工作中不断开拓视野，着眼全行平安开展的动向及开展战略，树立团队精神，提高整体凝聚力，常抓防范风险的工作。必须时刻绷紧风险防范这根弦，防范风险于未然。

回忆过去，虽然工作上没有做出多少显著的成绩，但我一直尽心尽力、尽职尽责，感到无怨无悔！今天，我向大家介绍我自己，诚恳的接受大家对我工作的考评。如果能有幸竞聘上天津农商银行总经理助理这个岗位，我将在今后的学习、工作中，我将虚心向领导及同志们的学习请教，不断提高分析解决问题的能力，坚持创造性的开展工作。假设未竞聘成功，说明我还需努力，我都会一如既往的做好本职工作，以不辜负各位领导和同志们的期望。我会在学习中寻找差距，在锻炼中缩小差距，在鼓励中寻找新的差距，努力成为一名优秀的银行工作人员！

演讲完毕，谢谢大家！

银行竞聘发言篇八

大家好！

首先非常感谢大家给我提供这次竞聘机会，我竞聘的是银行分理处经理。希望可以得到大家的支持。

我是***，大专学历，1988年进入建行，一直工作在一个银岗位，自1993年以来一直担任所长职务[]20xx年5月担任人民路分理处主任，当时，该所已经停业一年，客户流失严重，存款余额已经跌落到3300万元。

我带领所员主动出击，扩大宣传，积极营销，开业后8个月新增存款2300万元，在一季度个银业务“金鸡报新春，建行送惊喜”的旺季营销活动中，真抓实干，积极进取，各项指标都完成了上级行下达的任务，取得全市综合排名第16名。

截止今年5月底我所新增存款1400万元，借记卡、贷记卡、电子银行等业务都已超额完成全年任务。我竞聘的岗位仍是人民路分理处经理，我认为自己具有如下优势：爱岗敬业，与优质客户及代工单位已经建立了良好的合作关系。再者就是

乐于奉献，勇于开拓，廉洁自律，具有良好的职业道德。最后，我有丰富的基层管理经验。

如果竞聘成功，我将围绕分行所定任务指标开展以下几方面工作：

一、做好vip客户服务的发展和管理工作

分行核定我所总行vip客户指标15人，现已完成3人，任务还很艰巨。我所位于商业区，流动人口多，周围他行营业网点众多，为了占领更多客户资源，我们要广泛深入社区宣传，并设立理财窗口，在做好柜面服务的同时，建立客户信息档案，细分客户群体，设专人管理。

在工作的管理中，以理财为主线，通过我行“利得盈”、“汇得盈”、“乐当家理财卡”“贷记卡”等高端产品在加强现有vip客户维护和管理的同时，在大众客户和优质代工单位中培养、挖掘更多的vip客户。将任务指标分配到个人，根据每位所员维护和挖掘客户的多少给予不同的奖励。

二、强化市场营销

前台人员固有的营销方式与建行不断推出的新产品跟不上，通常是单一营销某种产品或者只单纯办理业务。我所制定了定期学习制度，将各种新产品的功能、特点介绍给大家，通过学习培训，针对不同客户，实行差异化营销，在营销中注意组合搭配，对富裕客户重点营销，实行上门服务，亲情问候等，提升优质客户对我行的依赖度。

三、大力发展中间业务

经初步测算，中间业务收入创造的费用前经济增加值高达60%以上，远远超过资产和负债业务。首先我所以“速汇通”实时到账，功能全面的特点，大力营销给个体工商户，同时组

合营销借记卡和电子银行业务，既增加了速汇通手续费收入，又扩大了借记卡发卡量。

然后就是以创造经济增加值为目的，调整存款结构，将客户两年以上定期存款逐渐引导为基金、保险业务，制定考核激励措施，调动所员营销的积极性，扩大中间业务收入，争取年底达到25万元。

四、加强内控、防范风险

随着金融业不断涌现的案件给我们敲起了警钟，作为网点负责人要把防范风险放在首位，对所员加强风险防范教育，提高认识，使大家形成尊规守法的良好习惯，把各项规章制度真正落实到位。

在工作中以身作则，坚持授权制度，杜绝越权操作。平时对所员多督促检查，做到有错必究，违规必罚。多组织学习，吃透各业务的风险点，减少操作风险，保证各项业务健康稳定发展，争创一流佳绩。

总的来说，以上就是我的工作思路，请大家批评指正，无论竞聘成功与否，我都会百倍努力，无私奉献，实现自己的价值。谢谢大家的支持！

银行竞聘发言篇九

尊敬的各位评委、各位领导、同志们：

大家*午好！

能站在这个竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我几年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分荣幸！我要竞聘的职位是个人银行部经理。下面，我向各位做简短的自我介绍：

我叫，现任职务为东湖支行个银部经理。我1994年进入本行工作，先后从事过出纳、储蓄、会计，综合会计，信贷部内勤、信贷科副科长，客户部副经理，个人银行部经理等工作。回首过去的十几年，在单位领导和同仁们的支持和帮助下，我从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的负责人。面对竞聘个银部经理，我想自身具有如下优势：

一是具有勇挑重担的信心。今天，我鼓足勇气参加这次竞聘，是因为热爱这项工作，更重要的是我有做好这项工作的信心。20xx年是东湖支行个贷业务取得突破性进展的一年。回顾东湖支行的个贷业务发展历程，从20xx年末20xx余万元到20xx年6000余万元，发展到20xx年末9150万元，在20xx年末个贷余额达27438万元，较上年增长18000多万元，超计划11300多万元。这其中饱含着我的心血，更是个银部全体同事齐心协力和行领导大力支持的结果。如果组织上把这项重任交给我，我将始终保持高度的责任感，坚强的事业心，努力战胜困难，竭力完成各项工作任务，让领导放心，同事满意。

二是作为部门负责人能以身作则、吃苦耐劳无私奉献。对于做销售的人来说，必须具备吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，因为销售人员要经常外出拜访，不管天晴下雨都一样，作为个人银行部经理更要对本行的各种产品了解，并要做好充分的市场调查，然后才能具体展开工作，铺货速度要快，要和那些还没有出现竞争对手的客户搞好关系，和客户熟悉，这一点很重要，在现在行业中，无论是哪个行业的销售，其实都是在销售自己的人际关系，因此和客户、潜在客户搞好关系实际就是在建立自己的关系网，在销售中可以利用关系网，采取“以点照面、以面带点”的销售策略，让自己在竞争中拥有独特的位置。

三是具有丰富的专业知识。在多年的工作中，我始终不忘充实自己，坚持在实践中学习、学习中实践，不断完善自

我于20xx年我通过了总行组织的信贷从业人员资格考试，并获得了全国的银行业从业人员资格认证考试《公共基础》和《个人理财》两个证书。从20xx年从事个贷工作以来，我积累了许多工作经验，这些都有利于今后工作的展开。我相信这是我竞争个人银行部经理的最大优势，使我能更快、更好地发挥个人特长，顺利地开展工作。

假如我竞聘成功了，我将会从平时的工作态度及工作质量开始以优异的工作成绩向领导和同事交一份满意的答卷。

我想做为个银部经理关键是要找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓含糊。善于和敢于承担责任，推动工作。用全新的经营理念，简化办事程序，真正让领导放心、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、来提升本行的形象。

鉴于东湖支行的客观实际，一方面我将始终抓住个贷业务的优势不放松，依靠个贷余额的增长，带来效益的增长。另一方面，树立连锁营销的理念。对于个贷客户，不仅仅是做个贷一块，还要带动银行卡的发卡量及pos消费额的增长，短信业务的联动和网银业务的宣传。不断提升服务层次，扩大服务范围，依托优质客户，推动保险和理财产品的销售，为客户提供一站式服务，为我行带来一系列经济效益。

作为一名销售经理，要清楚地认识到服务的重要性，因为我们所销售的不仅仅是公司的物业，更重要的是我们在销售服务，我们要服务自己的每一位客户，多与顾客沟通，了解客户所需情况，对于所发现的问题要勤于动手记录，利用晚上休息时间将收集到的问题进行归纳总结，想出最好的解决办法，给客户以最圆满的答复。

打造一支业务过硬，专业过关，服务到位的充满活力的个人银行部队伍。一是加强思想引导。定期开展思想动态分析，通过员工反映、部门分析、进一步了解员工所思所想，把思

想政治工作与各类教育有机融合起来，引导和帮助各级管理者及广大员工牢固树立股东意识、公司市值意识，牢固确立执行意识和程序至上意识，树立诚实守信、服务优良、行为规范、追求卓越的现代商业银行的形象。二是积极构建学习文化。抓住班前班后、周末等空闲时间，组织员工学业务、学法规、学文化、学技能，积极搞好员工业务技术培训。三是营造和谐管理环境。在新的机遇和挑战环境中，要提升全行的整体实力和竞争力，促进经营模式和增长方式的有效转变，必须广开言路、群策群力，充分发挥广大员工参与民主管理的主人翁地位和作用。四是强化“唯客户、唯市场”的经营理念。该行不断培养和教育员工从内心深处认同客户至上的服务理念，将以客户为中心的服务理念贯穿于日常工作的点滴之中，一切服务活动都要以客户的要求为始点，以客户的满意为终点。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，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、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，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，创造我们东湖支行未来更加美好的明天！

谢谢大家！