

长沙银行竞聘演讲稿三分钟 银行竞聘演讲稿(通用5篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

长沙银行竞聘演讲稿三分钟篇一

尊敬的各位领导、同志们：

大家下午好！

非常荣幸能再次站在这个竞聘的舞台上。相信大家对我已经十分熟悉，但还是请允许我进行以下自我介绍，我叫xx，今年xx岁，党员，xx年毕业于xx大学xx学院。毕业后一直在咱们建行工作。

几年来，我相继担任二所、专柜、三所主任，每年都能够超额完成上级领导交给的工作任务，储蓄额屡创新高，营销工作有声有色。用真诚的微笑和优质的服务赢得了客户的理解和信任，用无私的奉献和突出的业绩树立了良好的集体和个人形象，这也是我参加这次竞聘优势之所在。

当前，建设银行的改革与发展进入了关键时期，基层储蓄网点面临着优胜劣汰的生存压力。面对如此严峻的形势，如何加强管理、营销、服务，怎样提升档次、增加储蓄、加快发展，是每一名优秀所柜主任都无法回避而且必须解决的问题。对于储蓄工作，我是这样看的：

一，所柜工作成绩的取得要靠具体的营销活动来实现。

营销活动是基层储蓄营业网点生存发展的出发点和落脚点。随着营销产品和营销方式的推陈出新，墨守成规只能被淘汰。我不断更新营销手段，分析客户需求，跳出小圈子，扩大辐射面，柜面营销、联动营销和重点营销相结合，带动了全所营销能力和营销水平的提高，为业务的大发展和快发展奠定了坚实的基础。

二，精心管理是储蓄业务健康发展的关键，是搞好营销和服务的根本保证。

一名懂业务、善管理的所柜主任是基层储蓄所灵魂之所在。管理能力不是与生俱来的。我从一名储蓄员开始，一点一滴积累经验，用辛勤的汗水和加倍的努力，成长为称职的所柜主任。多年来，在领导的关心和帮助下，对所柜的管理得心应手，分析问题、解决问题的能力不断增强，工作思路和工作方法不断拓展，管理能力和管理水平不断提高，密切了和同事的关系，拉近了和储户的距离，促进了业务的发展。

三，服务，是一个永恒的主题。

只有不到位的服务，没有请不来的客户。服务的目的是为了达到客户满意，建立起与客户荣辱与共的依存关系，占领更多的市场份额，从而实现银行价值的最大化。在日常的工作中，我在借鉴先进经验的基础上，提出了“三全服务”的要求，即“全员服务、全方位服务、全天候服务”。积极强化服务手段，提高服务质量，把优质服务贯穿于业务发展的全过程。我所在的所柜员工都能做到主动服务、热情服务、耐心服务，老客户留得住，新客户引得来。

成绩只属于过去。如果我这次竞聘成功，将再接再厉，努力拓展更大的业务空间，打造储蓄工作新亮点。主要做好以下三个方面的工作：

第一、完善制度，强化管理，进一步提高管理水平。

要加强员工管理，不断提高员工政治思想和业务技能水平；要抓政治理论学习，进行理想信念教育，提高政治觉悟；要开展职业道德教育，严格工作纪律，转变工作作风，提高办事效率；要狠抓业务培训，进行岗位练兵，强化业务技能，努力建设一流的高素质的员工队伍。带领全体员工，爱岗如家，以柜为家，全身心地投入到业务工作中，以一流的管理创一流的队伍，以一流的队伍创一流的服务，以一流的服务创一流的业绩。

第二、学习先进的营销经验，积极探索有效的营销方法。

要树立先进的营销理念，制定科学的营销方案，学习先进的营销经验，不断探索营销工作的新形式、新路子、新方法；要加大营销宣传力度，加强与有关单位、部门的联系、沟通和协调，进一步拓展业务辐射面；要抓重点、攻难点、造亮点；要走出去，请进来，多渠道、多方式揽储增储；要建立所柜和客户的深厚友谊，实现所柜和客户的联动，努力增强影响力、感召力和竞争力，开创营销业务新局面。

第三、坚持以客户为中心，树立客户至上的经营理念。

要彻底解决服务质量不高、服务形式单一的问题，将服务行为规范化、制度化；要在服务形式上坚持多样性，在服务质量上坚持上档次、上水平；要做到“五服务”“三主动”，即：挂牌服务、微笑服务、站立服务、亲情服务、上门服务，主动和客户打招呼、主动帮客户解疑难、主动为客户当参谋；要研究客户、了解客户、掌握客户需求，内强素质，外树形象，坚持走服务兴所、服务兴行之路。

最后，我想说的是，请大家相信我，如果我竞聘成功，我一定会履行自己的诺言，为建行的建设贡献自己的力量。

谢谢大家！

长沙银行竞聘演讲稿三分钟篇二

各位领导、各位同仁：

大家下午好！

加入农行这个暖和的大家庭已经x个年头了，今日站在这里，我一方面感到十分荣幸，另一方面感到无限感慨，由于我人生最美妙的青春年华都是在这里度过的。正是出于对农行浓厚的感情和对自己实力的自信，今日，我英勇地走上竞聘演讲台，乐观参加会计主管的竞聘。

首先借此机会，我要对在座各位领导和同志们多年来的关怀、培养和协助，表示诚心的谢谢。是你们的体贴和协助，让我一步一个脚印，扎扎实实地走到了今日；是你们的鼓舞和支持，让我打败了诸多困难，在砺炼中越发理性与成熟。

不管是规则、制度的执行和业务的操作，还是服务质量的提高，都有离不开人，离不开人的主观能动性。假如我是支行的会计经理，我首先要做的是从内部管理工作入手，制定切实可行的岗位责任制，确定每个柜员的工作任务和岗位职责，做好岗位责任制的细分与量化。细分就是把每项工作举行限度地拆解，每个步骤都要有固定经办人员，并形成固定工作模式，对每个柜员负责的工作部分，以签定责任书的形式作出明确规定，不许越权操作，越级去办理业务，发挥互相监督机制的作用，以严格的内部控制防范风险的发生。

量化就是工作成果数量化，建立工作积分考核制，工作做得好、表现突出的人员嘉奖工作积分，不能完成工作任务甚至浮现差错的人员要扣分，以积分的多少体现每个人工作质量的好坏。随时公布积分状况，做到公正、公平、藏匿。定期按积分状况举行考核，实现良性竞争，调动起人员的工作乐观性。第二要做好人员的培训和学习工作。

主要实行两种学习方式，基础会计制度和技能的学习以自学为主，重要会计制度和新业务的学习以集中培训为主，定期对学习状况举行考核，考核成果会影响工作积分，努力制造良好的学习风气。实行轮岗等方式，为柜员学习综合业务学问制造条件，从而提高柜台人员的整体素养，为做好工作打好人员基础最后要注重在工作中一定要按制度办事，杜绝违规操作业务，利用支行会计工作从零开头的有利条件，按规范做好帐务组织和帐务处理，从开业之初就搭建好高新支行会计工作的良好框架，为支行会计工作的达标创优制造有利条件。

假如说做好会计管理是会计经理的责任，那乐观营销就是会计经理的义务。新时期下的会计工作与以往的旧模式相比已发生了质的变化。行长在20xx年财务会计工作会议上提出了会计人员客户经理化，指出这比专业客户经理具有不同比拟的优势，身为会计经理必需领先熟悉到这一点，要高度重视营销工作。

该区是重庆一个新的经济增长点，吸引投资实力强，区内企业科技含量高，进展前景好，各家银行都在该区设立了支行一级的机构，支行在成立之初，就同时面临极好的进展机会和激烈的市场竞争，这对会计经理而言，就意味着要实行各种措施，提高服务质量，为客户提供比其它银行越发优质和更具特色的服务。我拟从以下几方面入手：

第一、在宣扬上，我认为要组织好柜台宣扬工作，使柜台成为我行对外宣扬的桥头堡，在宣扬中要有针对性，如针对该区企业科技含量高的特点，大力宣扬网上银行，乐观推举客户使用网上银行办理业务。为增加宣扬效果，争取在营业厅设置网上银行宣扬台，安装一台电脑模拟网上银行操作，使客户在办理柜台业务时，能够亲身体会我行网上银行便利快捷的优势，同时这个安排也有利于树立我行高科技银行的品牌形象。另外宣扬工作要走出柜台。该区的电脑城常常举办一些大型活动，要结合这些活动，组织现场开卡，现场办理

网上银行等，信任一定会取得良好的效果。

其次、在日常服务方面，要严格按规范化服务和服务的标准举行考核，提高服务效率，在普通状况下每个柜台前等待办理业务的客户不能超过两名。每个柜员在工作中都要做到微笑服务，热烈服务，不能仅仅满足做一个办理业务的机器，而要变被动服务为主动服务，努力为客户排忧解难，为不同客户提供共人性化服务。支行会计柜台的服务宗旨是后台为前台服务，全部人为客户服务，力争在客户心目中树立我行精品银行的形象。

第四、要充分利用新系统大前置、大集中的特点，努力收集各种会计信息，做好分析工作，寻觅我行的市场定位，讨论切实可行的市场开发策略，为行领导的决策提供参考，为支行的业务开辟提供协助，扩大会计服务的深度。

总之我的会计经理工作宗旨就是时刻铭记四个立行的经营方针，团结全体工作人员，做好内部管理与控制，平安规范地处理业务，防范风险，控制风险，为支行的业务进展保驾护航，乐观开展营销工作，不断提高服务质量，推行会计人员客户经理化，使支行的柜台成为管理严格、业务规范、营销有力的柜台。

感谢大家！

长沙银行竞聘演讲稿三分钟篇三

各位领导、同事们：

你们好。首先感谢行领导和各位同仁的信任和支持！我叫xx□今天，我参与竞聘的岗位是营业部会计主管，意向是检查辅导工作。参加工作xx年来，我第一次因为竞争工作岗位而站在演讲台上，身上感到从没有过的压力，但面对这么多评委和这么多真诚的目光，我也体味到了行领导班子以人为本、

与时俱进、锐意进取的创业精神，也感到了舜井工行明天无限的生机与活力。

我x年毕业于，后来参加本科自学并顺利毕业□x年考取经济师资格。参加工作以来，先后从事过储蓄、事后监督、银行卡、出纳和会计等工作，并多次被评为工作先进个人，在屡次民主测评中成绩一直名列前茅。我结合工作实际撰写的业务论文也在刊发。这点成绩的取得，固然与我对工作丝毫不敢懈怠、任劳任怨分不开的，但更多的是工行这片沃土培养和锻炼了我。

目前，工行面临着谋求更大发展的良好的机遇。市场经济的大潮已把我们推向了潮头，物竞天择，流水不腐，工行这艘航船已处在了一个更高的起点上，准备扬帆起航。所以，我参加这次竞聘对我来说同样是一个难得的机遇，不论成功与否都将对我的人生产生深刻的影响。

营业部会计主管是一个业务性强、责任心强、原则性强的“三强”岗位，这必然要求从事该岗位的人员具有良好的业务素质和优秀的人格修养。我参加工作以来一直处于业务一线，无论是从事事后监督、银行卡、储蓄、出纳还是会计等业务，岗位的变换使我积累了较为丰富的工作经验，也符合我行业务向综合化发展的需要。特别是从事的事后监督工作，使我对该项工作有了更深的认识和熟练的技能。目前，我从事会计综合岗位，负责辖区内资金调拨、资金清算、往来帐务，使我对辖区内的业务较为清楚；负责我行贷款的发放、归还、收息、贴现、银承、委收、托收、查询等系列工作，虽然这些业务烦琐，加之人手紧张，即使再苦再累。我对这些工作也要如履薄冰，丝毫不能有一点马虎和私心杂念，丝毫不能出现一点纰漏，更不能给我行带来任何损失。

工行兴盛，我们有责。今天，我勇敢的站到了演讲台上，恳请领导和同事们给我投下信任的一票。给我一点阳光，我将折射更多光芒。如果我有幸被行领导和同事们认可而被聘任，

我将做以下几点打算：

四、服从领导，服从安排，团结同事。

五、继续发扬严谨、仔细、肯于吃苦奉献的品格，维护单位的利益。

市场竞争，时不我待，百舸争流。让我们携起手来，共同为工行的发展腾飞贡献自己的青春和才智，祝愿在座的每一位必将有一个更加美好灿烂的明天。

我的演讲到此结束。谢谢大家！

长沙银行竞聘演讲稿三分钟篇四

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，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，初担任了x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x支行由当初的全市第11位提升制至第三位。不良资产较初下降了578万元，下降了7%，利润自末实现零的突破后，预计将突破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，我通过了高级管理工商管理硕士考试，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“”，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x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！

长沙银行竞聘演讲稿三分钟篇五

各位领导、各位同事：

大家好！

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，我符合支行方案财务科科长职务。我现年xx岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

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、信贷员、保卫科科长等职，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，主持公正，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。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过x年的xx，干过x年的xx，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

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。

1. 建立科学合理的组织构造体系。进一步配合加大银行的内部组织构造改革，形成各级行机构设置的统一，上下级行的部门设置对应关系或包容关系。进一步界定部门经营的产品收

入、支出边界，准确归集部门的收入和本钱，认真编制清晰明确的分部报告及部门预算。同时，在改革内部组织构造时，参照大型商业银行的组织构造模式，以事业部制为方向，充分考虑编制分部报告和推行纵向部门预算的需要。

2. 完善信息系统，提供详细的根底数据。分部报告的编制、部门预算的推行需要完善的信息系统支持，通过设置收支分解参数、产品相关性调整系数、部门产品对应关系等，合理科学地归集部门收入和本钱，并通过信息系统实现部门预算编制、监控和分析的自动化。尽快建立全行统一的信息系统和数据中心；已实现全行数据集中的行，重新审视加强现有的信息系统，根据编制分部报告和部门预算的需要，进一步完善信息系统，为部门预算的编制和业绩考评提供强有力的数据支持。

3. 提升效劳层次，丰富效劳内涵。效劳是永恒的主题。要提升效劳层次，要丰富效劳内涵。对客户我们必须用“心”效劳，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨效劳”，建立xxx制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

各位领导、同志们，上述几点是我对支行方案财务科工作的思考，只要我能聘上，我会为此卖力。但假设我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为支行的开展添砖加瓦，积极工作。

我的竞聘演讲完毕，谢谢大家！