

银行辞职视频演讲稿 竞聘银行演讲稿(实用5篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。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。

银行辞职视频演讲稿篇一

大家好!

(演讲

提示：在竞聘演讲中，最重要的是在仪态和演讲中都体现出真诚和自信。因此，演讲中，身体要略向前倾，表现出与观众交流与亲近的姿态，赢得大家的认可。)

爱因斯坦曾经说过：对一个人来说，所期望的不是别的，而仅仅是他能全力以赴和献身于一种美好事业。正是基于对金融事业的热爱，我走上讲台参加网点负责人的竞聘，我自信有能力担当这一重任。

(以下一段以较平实的语气讲，体现出真诚即可)

我叫***，今年42岁，(是否)党员，专科学历，(有无)职称。我于1980年参加工作，先后从事过柜员、监督员、客户经理等职务，从?年至今一直担任网点负责人。在任网点负责人期间，中心所成为市工行中存款余额最大及管理最好的网点，多次被市分行评为“最佳网点”，我也多次被评为“先进个人”等光荣称号。

(以下讲优势的地方，一定要在自信中表现出谦逊，赢得观众好感)

此次竞聘，经过综合权衡，我觉得我具有以下竞聘优势：

第一，我具有较好的政治素质和职业素质。工作以来，在思想上，我拥护党的领导，坚持四项基本原则，积极参加我行召开的各种政治学习，在工作中处处以共产党员的标准要求自己，具备了一定的政治素质。同时我也认真学习党和国家有关金融的各项方针，政策以及各项基本规章制度，熟悉金融法规，增强法律意识和识别能力，自觉遵守员工行为守则，有较强的职业意识和奉献精神，坚持原则，遵章守纪，不迟到、不早退，按章办事，热爱本职工作，视制度如生命，认真履行工作职责。

第二，我具有娴熟的业务经验。参加工作以来我一直在储蓄所工作。在担任客户经理期间，我牢固树立了“客户的利益高于一切”的原则，狠抓客户满意度及存款金额。优质的服务受到了广大客户的一致好评。在担任网点主任至今，我实施人性化管理，对业务操作中存在的有章不循、违章操作的问题，进行严肃处理，对事不对人。从而确立了业务风险点，有效的完善了我行的内控制度，使我行未发生一起案件事故。可以说多年来，岁月带给我的不仅是阅历上的成熟，还使我积累了丰富的工作经验及管理经验。我凭借着强烈的敬业精神、认真的工作态度和较强的工作能力，在不同的岗位上都得到了大家的一致好评。

第三，我具有较强的工作能力、协调能力和全局观念。

自从80年参加工作以来，不管在哪个工作岗位上，我始终坚持踏实干事，诚实待人，勤奋工作，不断超越。经过多年来不断的学习和锻炼，我的组织协调能力、处理问题能力等有了很大提高，特别是在我担任网点负责人以来，在实际工作岗位上的锻炼和摸索，使我的管理能力也得到了发挥和积累。

对胜任网点负责人的职位更增添了几分信心和把握。同时，经过不断的学习和锻炼，我的领导部署能力等都有了很大提高，在同事面前具有一定的号召力和亲和力。在工作中，我能较好的处理行里的各种关系。这为我做好以后的工作打下了基础。

此外，我还具有严谨、细密、扎实、高效的工作作风及思维敏捷灵活，善于改革创新的特点。这些都为我做好网点负责人奠定了基础。

(下面讲工作思路的地方应注意有起有伏，讲到要点的时候要提高语调，注意抑扬顿挫)

第一，摆正位置，转变角色到位。作为负责人，要不折不扣地完成组织上交给的工作任务。要以爱己之心爱人，以真诚的感情凝聚人心和单位的其他同志等距离相处，政治上帮助，业务上支持，生活上关心，认真听取他们的意见和建议，运用激励机制和人格的力量影响和带动员工，充分调动他们的积极性和创造性。

第二，与时俱进，抓好管理。古语说：“穷则变、变则通、通则久”。我们银行工作，接触面广，问题繁多，单一的工作思路和死板的方法很难适应工作的发展和创新。只有具备与时俱进得管理意识和发展意识，才能提高管理水平，强化网点综合竞争能力。对此我将组织员工认真学习现代商业银行经营理念和有关知识，了解现代商业银行的发展趋势，开展各种的业务竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个“学习型”的储蓄所，使全体员工明确前进的方向，自动自发，激活潜能，找到拓展业务的办法做到通过提高员工素质，来强化管理。(这些已经包括人性化管理了)

第三，突出重点，抓好营销到位。首先树立无功便是过的效益意识，增强对工作的责任感。其次是组建一支特别能战斗的客户经理队伍，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，增加存款收入。

(结尾部分应当讲得真诚充满感情，以感染观众，赢得好感)

尊敬的各位领导，各位评委，参加这次竞聘，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，在竞争中完善自己。如果承蒙各位厚爱，让我继续留任网点负责人的工作岗位，我将不负众望，努力做好自己的工作，以“全力以赴 创一流网点”为目标，为我所热爱的金融事业贡献一生。谢谢大家。

银行辞职视频演讲稿篇二

大家好！

国际成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话农行，也凭着10年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加支行副行长的竞聘，自信有能力挑起支行副行长重担。

此次参与竞聘，我认为我有以下几点优势和有利条件：

一是具有比较全面的专业理论知识。

多年的金融生涯，系统的学历教育和实践，使我具有多学科的专业知识结构，比较全面地了解和掌握了经济、金融、法律知识，熟悉银行相关业务的操作流程，对新知识、新业务的认知和接受理解力较强。这些为我继续做好下一步工作提供了可靠的保障。

二是具有比较丰富的银行工作经验。

在每个岗位上我都取得了较好的成绩，并解决和处理过许多业务与管理难题，无论是在信贷管理，不良资产清收，还是在组织管理、协调服务、办公室后勤管理方面都积累了比较丰富的经验。

三是具有较强的组织、沟通、协调及管理能力。

我有多年各个分理处担任领导岗位的磨练，在这些岗位上锻炼了我协调、组织、沟通与管理能力。使自己初步具备了一个领导所应该具备的基本素质，多年来，作为支行的一员，无论是与本行的同志还是与中高层领导，在工作配合与交往过程中，()我想如果同志们降低一点标准的话，我与大家的合作还是比较愉快的。所以，就沟通组织协调管理能力而言，如果作为支行副行长，我可能还算是一块可造之材。

一、摆正位置，转变角色到位。

作为一名支行副行长，既是支行行长的“二传手”，又是分管工作的“主攻手”，要履行好协助、协调、协作的职责，不折不扣地完成组织上交给的工作任务。

二、突出重点，抓好营销到位。

我将根据市场经济学的“二八”法则和***支行的地域特点，组建一支特别能战斗的客户经理队伍，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。

三、创立品牌，优化服务到位。

我将抓住支行营业部核心竞争力项目投产实施的有利时机，整合内部资源，完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、

临柜有亲切感、离柜有留恋感。注重对大客户的服务工作，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、亲情化服务的方便和尊贵，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，适时送上一份温馨的关怀和祝福，使**行的服务更加人性化。

四、强化管理，提高素质到位。

工作中，我将在原来基础上继续规范工作流程，健全营销体系，建立行之有效的制度，提升管理水平，做好业务的衔接，保证员工思想、内控、客户和业务的稳定。要组织员工认真学习现代商业银行经营理念和有关知识，了解现代商业银行的发展趋势，开展服务礼仪、营销知识、理财方案、优质客户档案管理等竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个“学习型”的支行，使全体员工明确前进的方向，自动自发，激活潜能，找到拓展业务的办法。

风月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和全体同事们的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力，银行使我们的支行“百尺竿头，更进一步”！

银行辞职视频演讲稿篇三

各位领导、各位同事：

大家好，首先作一个自我介绍，本人***，现年*岁，在工行营业部工作□zg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。

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，2015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。

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。

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、各位同仁：

大家好！

谢谢大家！

各位领导、同志们：

大家好！首先感谢支行领导给我这次展示自我的机会。希望我站在这里没有让大家感到意外，这次竞聘对我来说可谓一个崭新的开始，从今天开始，从现在开始，大家看到的将不再是那人不求上进，安于现状的xx了，今天，展现在大家面前

的将是一个积极上进，充满自信的xx□

我，今年xx岁，大专在读□xx年入行以来，我先后作过行政、储蓄，经警等工作，工作中，我勤奋好学，熟练地掌握了各种业务知识和操作技能，在工作中表现了良好的业务素质和业务能力，多次参加市行的业务技术比赛，连续三年被评为业务标兵，并被评为2015年度先进个人。我自认有能力有条件竞聘xx支行副行长一职。

首先，源于自己价值的实现。“不想当将军的士兵不是好士兵”，我从事储蓄工作已有10年了，我自认在现有的工作岗位上游刃有余，渴望能在一个新的岗位上锻炼一下自己，二级支行副行长这一职务既能锻炼一个人的沟通协调能力，又能锻炼一个人的组织管理能力，所以，我希望给自己一个提高工作能力、实现自我价值的机会，而且我自信有能力适应这个岗位的工作。

其次，源于这个工作带来的挑战。由于诸多原因的存在□xx支行储蓄存款呈自然负增长，这与存款指标的逐年增长显然不对称，这就加大了工作的难度，我很愿意去迎接这份挑战，用自己的努力开创出一条的工作思路，为领导分忧，解决问题。

再次，源于一份xx情节□xx支行工作的难度大家有目共睹，但我在千山路支行工作已近10年，可以说是与xx同兴衰，共荣辱，所以，我对xx支行有一种责任感，希望能通过我的努力让他不断发展，做出成绩。

首先，我在xx支行具有良好的客户基础。我在xx支行从事储蓄工作，至今已有10年了，我通过在储蓄窗口为客户提供优质的服务，与xx支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系；由于xx支行绝大部分对公客户在我行都有储蓄业务，所以，在工作中与对公客户也有业务合作，也建立了与对公

客户的良好合作关系;通过上门服务,对xx□xx等大客户的情况都比较了解。良好的客户基础将会帮助我尽快适应新的工作岗位,更好地开展工作。

其次,我在xx支行具有良好的群众基础。我在日常工作中,能做到任劳任怨,对同事工作中遇到的问题能够热心帮助其解决;始终坚持上门服务,另外,我还不断加强业务学习,提高自身的业务能力,适应新业务的要求。我用自己的行动得到了大家的认可,连续三年被评为业务标兵,2015年被评为先进个人。这些荣誉是大家给我的,它反应了大家对我的信任,相信这份信任将会成为我顺利开展工作的有力保障。

如果我竞聘成功了,我今后的工作任务就是如何作好支行长的助手,协助他把支行的各项工作做得更好。

发挥自身优势,提高储蓄工作质量。

储蓄客户不同于对公客户,他与银行之间不存在其他关系,就是单纯的债权债务关系,那么如何让客户在林林总总的银行中选择我们就是我们应考虑的问题。我们不排除其他因素的存在,但服务质量的好坏绝对是老百姓最先考虑的因素。所以,提高储蓄存款的最有效途径就是为客户提供满意的服务,最好是能够针对不同的客户提供个性化的服务。以前我们帮助老人写凭条,不厌其烦地与聋哑人进行手势交流就是最为简单的个性化服务,都收到了很好的效果。当然,我们现在没有条件提供更进一步的个性化服务,但至少,我们应该为客户提供周到、温馨的服务,真正作到将心比心,用真心的服务换取客户的忠诚。为此,我将协助支行长,一方面加强储蓄人员的思想工作,树立端正的服务态度;另一方面,加强业务学习和交流,提高业务能力,为客户提供准确、快捷的服务。总之,我们将尽力保持储蓄存款的稳定。

1.银行竞聘演讲稿范文

- 2.银行职位竞聘演讲稿范文
- 3.银行的竞聘演讲稿范文
- 4.银行竞聘演讲稿
- 5.银行不同岗位竞聘演讲稿范文
- 6.银行中层岗位竞聘演讲稿范文
- 7.银行竞聘助理演讲稿
- 8.银行竞聘主管演讲稿

银行辞职视频演讲稿篇四

大家好！

我是来自于一名普通员工，。之所以说自己普通，是因为我有着和多数普通人一样的成长和求学经历；之所以说自己普通，是因为我与在座的各位从事着同样的工作；之所以说自己普通，是因为在我的身边的你们，都是优秀的。

很荣幸有机会在这里谈一谈对优秀的看法，我想，既然我是如此普通，那么，如何在平凡的岗位上砥砺出卓越的业绩，才是此时此刻我所应该考虑的问题。

刚刚走出白色象牙塔的我，怀着自己五彩斑斓的梦想，走进了九台农商行。望着领导和同事们期盼与鼓励的目光，我意识到我的理想将在这里变为现实，我的价值将在这里得到体现，我的个人奋斗关系到九台农商行的明天。当然，这需要有志存高远、宁静淡泊的心境，需要有不断进取、勇于竞争的干劲，需要有与时俱进、直面困难和挑战的勇气，更需要

我有一颗在平凡中却并不平静的心。

然而，我深知，仅仅有这些，也仍然是不够的。作为现代化银行的一名员工，个人素质和业务能力的提升才是个人发展的生命线。每当面对客户的咨询而张口结舌的时候，总是怪自己没能把业务记得烂熟于胸；每当面对纷繁复杂的业务而无从下手的时候，总是怨自己没能把技能练得炉火纯青；每当面对领导和同事的质疑的时候，总是暗下决心今后把事情做得完美。可是我也知道，能力和素质的提高不是一朝一夕之事，但是如果不争朝夕，将来的结果惟有朝不保夕，因此这要求我必须孜孜不倦、锲而不舍，百尺竿头更进一步，抓住一切机会完善自我，只有这样，才能在我平凡的工作中写下不平凡的一笔。

银行是对外服务的窗口，更是农商行面向广大小微企业的开放的门户。每天，我们面对的是一双双渴望的眼睛和一颗颗期盼的心，如何快速、周到、真诚、热心地帮助每一位客户办好业务，是我的本职工作。热心和耐心是点亮笑容的烛光，那么细心就是那个默默支撑的烛台。我会坚持用自己的热忱的心，去点亮每一位客户脸上满意的笑容，去换取农商行在金融业的好评，也是去检验自己在平凡中那种平和的心态。

我虽然是平凡的，但是农商行给了我一个不断追求优秀、创造卓越的平台，它就像艘驶往光明的大船，我和在座的每一位，所有勤勤恳恳的员工，都是这船上的水手，风雨同舟，休戚与共，前行的路，任重而道远，我愿意用自己的全部与九台农商行真诚相伴，共赢未来！

我的演讲完了，谢谢大家！

银行辞职视频演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!或许你是一名综合柜员，因为工作的繁忙，一时疏忽，没有严格遵守离柜退屏、收章、锁箱；或许你是一名客户经理，为了方便省事，企业授权书没有面签，而造成了违规。诸如此类违规现象，在我们工作当中的每个环节普遍存在。

看似是柜员的一时疏忽，看似是客户经理为了方便客户，但违规已经存在了。当违规成为一种习惯，而由违规所引发的案件就应运而生。从巴林银行的轰然倒塌到引发全球金融危机的次贷**，从刁娜案到5100万元的邯郸惊天大案，无不向我们昭示着合规文化的极端重要性。

艰辛创业、风雨兼程，历经60年的征程，农业银行由专业银行逐步发展为国有控股大型上市银行，其中的每一个步，都以先进的合规文化为先导，每一项成就，都离不开合规文化的支撑和推动。可以说，60年的积淀，是农行人合规发展的精神核心。

作为一名农行人，我们应该看到，如果没有以合规文化为先导，稳健经营就没有立足点，也更没有内控管理可言。所以，建立合规文化，是我们规范操作行为之必然，是提升管理水平之必然。

合规文化是一种氛围，需要每个人用心去感受；合规文化是一种立场，需要每个人去坚守；合规文化是一种潮流，需要我们每个人矢志不渝的去遵循。电视剧《亮剑》中的李云龙曾说：狭路相逢勇者胜，要敢于向敌人亮剑。亮剑是一种精神，是一种思想境界，是面对困难一种敢于碰硬的勇气。在农业银行快速发展的今天，我们需要这种精神，需要这种魄力，我们有着正确的合规理念做向导，有着科学的合规制度做后盾，那就让我们每位农行人秉承这种敢于碰硬的精神，亮出心中的那柄合规之剑，摒弃陋习，将一切违规行为斩于剑下。

作为一名对公客户经理，我深知不但要做好本职工作，更要

在日常工作中做到合规经营、防范风险。牢固树立合规经营的意识。

在办理信贷业务时，我们严格遵守“规范、审慎”的工作理念。无论是贷前调查，贷时审查还是贷后检查严格按照各种规章制度进行信贷业务的操作，有效防控贷款中的每一个风险点，把合规经营和防范风险落实到每一个贷款环节。记得有一次为某企业办理贷款业务，企业会计提供过来的资料中有需企业法定代表人签字的部分已经提前签好，我当即告诉客户这些要素一定要进行面签，客户却满不在乎地说，当时为图方便就直接签好了，而且他们法人代表总是很忙，也没时间来银行。我与以前该企业法定代表人的笔迹进行比对时，却发现不是一个人的笔迹。在我的一再询问下，会计告诉我法人代表到外地出差了，需要两天才能回来，老总为了不耽误业务就让他代替法人签了字。我认真向他解释了我们办理业务的制度、流程 and 规定，并告诉他，我们严格按照规章制度办理各种业务，其实是对客户的负责。两天后，我亲自到企业约见该企业法人代表，并让他对文件进行了面签。客户看到我们亲自上门，不但没有埋怨、责怪，反而夸赞我们办理业务专业认真负责，进一步增强了与客户之间的信任。

亲爱的同事们，“细节决定成败，合规创造价值”我想，只要我们每个人在工作中，都能严格执行各项规章制度，合规经营、合规管理、合规操作，我们的经营风险就一定能够得到有效控制，我们的业务和发展就一定会有一个美好的明天！