# 202\_年银行竞聘演讲稿1000字5篇范文

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-04-09

*所谓“竞聘上岗”，是指对实行考任制的各级经营管理岗位的一种优秀人员选拔技术，如果它用于内部招聘，即为内部竞聘上岗。公司全体员工，不论职务高低、贡献大小，都站在同一起跑线上，重新接受公司的挑选和任用。下面给大家分享一些关于20\_年银行竞聘演讲...*

所谓“竞聘上岗”，是指对实行考任制的各级经营管理岗位的一种优秀人员选拔技术，如果它用于内部招聘，即为内部竞聘上岗。公司全体员工，不论职务高低、贡献大小，都站在同一起跑线上，重新接受公司的挑选和任用。下面给大家分享一些关于20\_年银行竞聘演讲稿5篇，供大家参考。

**20\_年银行竞聘演讲稿(1)**

各位领导、各位评委：你们好!

首先感激行领导的信任和支持!能有机会站在那里展示自我，我感到十分荣幸。应对这么多期待和真诚的目光，我心里充满了感激。

目前，中行正面临着谋求更大发展的良好的机遇，\_\_中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，参加这次竟聘对我来说同样是一个难得的机遇。今日，我演讲的是银行竞聘演讲稿。

我今年37岁，金融本科在读。

伴随着零售网点的转型，银行对网点负责人的职能定位与管理也赋予了新的要求。网点负责人首先是一个管理岗位，肩负着前台后台的协调管理工作，是整个零售网点领航员。一名合格的网点负责人需要多方面的综合本事，但我觉得我还是有本事和信心胜任这项工作。

一、有良好的职业道德和客户服务意识，遵纪守法，爱岗敬业。

二、团队意识强。尊重领导、关心同事，极具亲和力。

三、具备必须的金融理论知识，这些年我始终不忘充实自我，坚持干中学学中干，完善自我，提高自我。多年的工作实践，我了解我行方方面面的工作，能够在实际工作中把握好度的要求，这有利以后工作的开展。

四、热爱中行事业，具有一颗热爱中行的心。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。

今日，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。如果我有幸被行领导和同事们认可而被聘任，我会努力当一名优秀的网点负责人：

一、加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融知识，又要学习银行各项业务;既要精于传统业务，又要学习新兴业务。

二、加强网点内部管理。

1、梳理和规范网点的内部管理办法，结合我行内部管理办法着重对工作秩序、核算质量、服务规范、奖惩办法等进行梳理规范。

2、加强以严格考勤、定制管理为重点的工作秩序治理工作。严格落实考勤和三会制度，让员工坚持良好的工作状态，杜绝思想出现松懈。

3、注重与员工交流沟通，及时将该行部署的重点工作贯彻落实到每一名员工。

三、做好客户服务工作。

1、建立和完善各级客户服务领导和督查职责。

2、强化主动服务意识，提高服务技能。基层网点和一线人员作为直接服务主体的临柜人员，在为客户供给具体服务的过程中，其风貌、素养、技能、状态、情绪和行为代表着所在银行的形象，服务对象对其服务的认同与满意，在必须程度上就是对所在银行的服务的认同与满意。

3、利益驱动是持续供给最好服务的保证。要使员工能够持续的为客户创造最好的服务，最好的办法，就是把实现银行的服务价值与员工的个人价值结合起来，员工在为银行创造服务价值的过程中也在创造和实现自身的价值。要使得员工持续不断的为客户供给最好的服务，就需要激励员工在为客户供给服务的过程中实现自身的价值。仅有科学合理的利益驱动，才能起到奖优罚劣、奖勤罚懒的作用，才能真正提高银行的服务水平。

四、听从行领导的指示、完成各项指票任务。

梦想，是行动的种子!自信，是成功的关键!我正在寻找着适合自我的人生舞台。虽然机遇总是同挑战并存，但我坚信爱岗敬业的我肯定能看见绚烂的彩虹!

我的竞聘演讲完毕。多谢大家!

**20\_年银行竞聘演讲稿(2)**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

首先衷心的感谢领导提供这次公平竞争的机会，使我有幸站到这里参加竞聘。同时谢谢这三年来所有帮助、关心我的同事，也正是你们的鼓励与教导，使我从一个走出校园懵懵懂懂的大学生，成长为今天稍渐成熟、掌握一定实践工作技能与本领的银行职员。

三年的成长，使我积累了一定的工作经验，培养了良好的实干精神。为了更好的发挥自己的才干，为支行做出更多的贡献，我决定竞聘\_\_支行个人金融部经理。站到这个竞聘的舞台上，有一种成功的期待，但更多的是感到一份责任，对\_\_支行，对\_\_银行的一份责任。

下面我对自己的基本情况及工作思路作一介绍：

一、个人基本情况：

我于20\_\_年7月毕业于\_\_财经学院外贸外语系国际经济与贸易专业，本科学历，获经济学学士学位;20\_\_年10月进入\_\_银行工作，先后在\_\_支行从事营业厅柜面综合业务工作与信贷工作，现为市场营销科一名信贷员。在谦虚谨慎、脚踏实地、戒骄戒躁的干好工作的同时，不断学习，充实自我，先后获得会计从业资格证、经济师中级职称、银行业从业资格证，将自己不断丰富的理论知识有效的与实践工作紧密结合起来，尽努力为支行贡献自己的力量。

二、工作思路及工作目标：

为良好发展我行个人金融业务，增加个人类贷款及票据类业务在授信业务总额中所占比重，为支行创造更多利润，我决定从以下几方面开展工作并制定具体经营目标：

第一、受国际金融危机和全球经济下滑影响，作为银行业，我们不可避免的受到或深或浅的波及与撞击，这种不良影响会在20\_\_年逐步漫延与显现出来。自20\_年下半年几次存贷款基准利率下调后，每发放一笔贷款的利润空间在逐渐缩小，同时整体经济不景气导致的个人收入水平下降势必影响到个人贷款的偿还能力。在这种情况下，需有效的协调好利润增长与风险防范的关系，既要稳保利润增长，又要谨防个贷风险。

第二、目前我行开展的个人类金融业务主要涉及个人住房按揭贷款、个人非交易贷款、存单质押贷款、个人消费贷款、个人信用贷款，就几个贷款品种而言，要齐抓并管，一则是创造更多的利润点，各项个贷业务平衡发展;其次是个贷业务的多样化经营也有利于分散和降低整体风险。

第三、在每笔贷款、票据业务受理中，严格按照金融业法律法规及我行的金融制度、政策执行，把握、控制风险于各个细微环节;同时深刻理解总行事业部制改革的经营理念，并将这种理念切实有效的贯彻于支行具体业务开办中，促进个人金融业务良好发展。

第四、我行目前的按揭工作主要开展万豪国际大酒店与金茂豪庭两部分。今年，由于房地产市场萧条，按揭贷款发放笔数较之前有大辐度减少，为了促进这项工作的持续发展，需要与两个合作伙伴保持良好沟通，包括售楼人员，调动他们与我行共同营销个贷业务。个人非交易贷款，是风险小、但利润稳定可观的一项业务，要进一步对其做好宣传、推广，积极开拓市场，扩大客户群体。此外，总行零售业务部现在有规定允许以\_\_\_\_60%的额度标准发放贷款，对我们而言这也是一个风险小很不错的市场，要积极拓展。

第五、今年要实现我行个人贷款业务的综合平稳发展，预计年末累计发放个人类贷款100笔，累放金额3000万元，不良贷款率控制在0;办理票据贴现业务260笔，贴现金额共计1亿元，实现贴息收入240万元。

以上为我的个人基本情况及工作思路、目标，如果这次竞聘成功，我将尽自己绵薄之力，积极有效开展个贷业务，推进支行个人金融工作新发展;如果没有竞聘成功，我也决不气馁，我将继续努力，不断充实完善自我，在实践工作中进一步提升自己的能力与水平。

谢谢大家的支持!

**2**

**020年银行竞聘演讲稿(3)**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好，我叫\_\_x，\_\_岁，本科学历，职称会计师。\_\_x年参加工作，\_\_x年进入\_\_x银行\_\_x分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任\_\_x分理处主任，\_\_x办事处存汇科付科长，零售业务部付主任，主任。我竞聘的是业务发展部主任。

在我参加工作的十八个年头当中不论是做普通员工还是管理工作始终坚持勤恳兢业、开拓进取、认真负责的工作态度和作风。自从\_\_年支行开始把消费信贷确定为\_\_x支行的工作重点，我作为零售业务部的付主任，义不容辞的承担了开拓消费信贷业务的重任，当时我们人员少、没场所、没资金，没经验，在这样白手起家的条件下，我们硬是从其他行里抢来了业务，占领了必须市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年到达了100%，在分行的消费信贷各项考核中始终排在第一名。为\_\_x支行持续稳定的发展做出了自我的贡献。

20\_\_年6月份开始负责零售业务的全面工作后，应对时间紧任务重的巨大压力，我没有退缩而是知难而进，确定了清晰的发展思路及工作措施。人民币储蓄存款提前50天超额完成了全年任务指标;异常是消费信贷余额到去年7月底就突破了一亿元大关，此刻已经到达了1.6亿元是\_\_x分行第一个消费信贷余额突破亿元大关的支行，并提前一个月超额完成了消费信贷的全年任务。自我的努力得到了领导和同志们的认可。

多年的工作经历以及消费信贷从0到亿元大关的突破，为我从事业务发展部的管理工作及对市场的开拓积累了宝贵的经验。如果我当选业务发展部主任，我的工作思路是：抓住源头、努力开拓、深化管理、加强服务。

首先是抓住源头、努力开拓。明年将是中行股改上市的关键一年也是\_\_x分行各项改革的关键一年。作为基层支行的业务发展部门，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，改善服务水平，及早的开展工作。一是抓住我市的经济发展的大好形势的有利时机，深入厂矿机关进行宣传营销。二是抓住明年国企改制的有利时机及时跟进，三是加大国际结算、中间业务、各项代理业务的营销力度。四是抓住同业机构调整的有利时机，加大业务拓展力度，进取抢占市场份额。

其次就是深化管理、加强服务。一、深化各项管理。首先在思想上、行动上要坚定不移地紧跟党委步伐，认真贯彻执行分支行各项方针政策，确保思想不松懈、行动不走偏，切实做到自身认识到位、管理到位。其次是加强内控制度建设以及检查监督力度，从制度上约束业务人员必须按照规章制度办理业务，防范各种风险及案件的发生。二、逐步推进客户经理制，完善激励约束机制，促进业务的快速发展。三、经过“个性化、差别化、人性化”的优质服务，搞好亲情营销、友情营销，吸引更多的客户来中行办理业务。四、做好与其他部室的协调联动为客户供给全方位的服务。落实认真、雷厉风行、乐于奉献、精益求精”的十六字精神

一份自信，一个目标，严谨的作风，塌实的态度，开拓的精神，我想在分支行的正确领导下，在同志们的努力下，只要我们勤劳的工作、艰辛的付出，必须能实现我们的宏伟目标，业务发展部的各项业务指标也必须能在\_\_x分行排行前列，为\_\_x支行的跨越式发展做出自我新的贡献。多谢大家!

**20\_年银行竞聘演讲稿(4)**

今日能有机会参与支行行长的竞聘，我心境十分激动。在那里，十分感激分行给我们创造了这次公开、公正、公平的竞聘机会，让我们能够在那里展现自我的风采，也给了我们一次交流的机会。同时，更要感激多年来一向关心、帮忙和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。首先，让我感激领导给了我一次展现自我的机会，让我在人生舞台上展现自我，让我在挂职间学习、锻炼，提升自我。今日我要竞聘的职位是：支行行长一职。根据省分行的改革思路，我行已实行了“公司业务上移，个人业务下沉”战略，对网点功能进行重新定位。网点分为精品网点、多功能网点和一般网点。支行目前是多功能网点，正在报批精品网点。网点作为银行最基层的经营单位，经营目标是效益最大化。我行20\_年的经营目标是：以“三个经营”和省行、支行经营方针为指导，以加强内部管理为保障，充分利用网点资源，大力发展个人银行业务和中间业务，全面提升网点的经营效益，努力实现储蓄存款新增4200万元，中间业务收入50万元，利润新增20%，同时完成支行下达的其他各项考核指标，确保全年无案件、无事故发生。

针对以上这些目标，作为银行支行行长我计划从以下几个方面着手去实现：

一、加强员工队伍建设，提高员工素质和网点服务质量公考资料

员工是网点最重要的资源。加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作进取性，是网点负责人的重要工作之一。我认为：作为网点负责人，除了要发展业务，还应当带好队伍，对员工的成长负责，为员工供给良好的发展空间。首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在网点营造一种简便、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在办事处构成良好的学习氛围，提高员工素质。继续推行有效的激励与约束机制，建立科学的考核办法，主要体此刻对绩效工资网点实行二次分配上，实行彻底的同工同酬，真正体现多劳多得、奖勤罚懒、奖优罚劣的分配原则，拉开收入差距，对工作起到进取的促进作用。

二、大力拓展中间业务，提升盈利本事公考资料

我行的中间业务主要来源于结算收入、银行卡收入和代收、代发手续费收入，收入来源渠道较窄。明年，我办将在继续加大原有中间业务产品营销的基础上，不断拓宽新的收入渠道，增加中间业务收入。具体思路是：1、深入到各大市场，营销“速汇通”;2、与花地房地产有限公司联系，争取明年交楼的万贤苑300多户的代扣费业务，并以此为契机，进而争取该公司属下中鹏物业管理公司的和区府宿舍共1000多户的代扣费业务;3、充分调动全办员工的营销进取性，在实行柜台流程再造后，把压缩的后台人员充实到营销岗位，在大堂设置机动营销人员，加大对柜台代理保险、代理基金、代理国债、银证通的营销力度，增加代理证券手续费收入;4、向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。

三、加强个贷管理，发展个人资产业务

资产业务是高风险业务，在发展业务时，我办将注重风险的防范，严格把好风险控制关，对每一笔个贷都认真落实贷前调查，上门实地察看抵押物，严格控制放贷成数。发展目标以代发工资、我行的VIP客户、收入稳定的公务员、事业单位等目标客户为主，同时，计划与区个体协会联系，举办一次个贷业务宣传活动，为有资金需求、信用好、有抵押物的工商个体办理生产经营性个人贷款。

四、加强内控基础管理，防范风险公考资料

银行是经营风险的行业，风险防范是银行一项常抓不懈的基础工作。作为网点负责人首先要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是我们各项业务健康发展的基础和保证。不仅仅本人要做执行规章制度的模范，还要经常教育员工，不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。仅有在柜台业务办理的每一项业务、操作的每一个节都按章处理，风险是可控的。除此之外，还必须依靠、支持风险经理的工作，充分发挥风险经理对网点柜台的交易、授权以及核心环节实施全面协调、监督与控制的职能。在规范、有序的基础上发展业务，使办事处的业务发建立在扎实管理的基础上。

五、经营客户，提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点

我行位于黄埔大道西旁，对面是区政府，毗邻南海黄埔，其所在区域是天河区行政、生活的中心，临近居民较密集，客户资源相对较丰富，该区域一向是金融机构必争之地。在以我行为中心的前后300米范围内，聚集了6家商业银行，金融竞争异常激烈。经过11年的发展，该办已吸收、积累了很多的客户，目前已有客户44，000户，储蓄存款余额为19，300多万元，可是户均存款仅4，300元。可见，本办个人客户总量虽不少，但低端客户占绝大多数，造成业务量大，办理业务人多，客户等候时间长，难以吸引、留住优质客户，存款增长有限。

要使储蓄存款有较大幅度的增长，如果作为支行行长我认为：首先，要经营好客户。经营客户，就是要对客户进行综合评价，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向和方法，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，从而扩大网点的盈利空间。网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，经过各种方式了解客户信息，如对存量客户，可经过查看每一天打印的《储蓄重要事项稽核清单》，找出余额到达必须数额的客户帐号，然后经过帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的VIP客户;对新客户，必须要求前台柜员配合，对大额存款客户资料详细登记，并及时发放VIP卡，逐步建立完善的客户档案，便于加强与客户的沟通与联系，全面提高客户维护水平。为VIP客户供给绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财提议等VIP服务，增强对客户的吸引力与凝聚力，从而提高VIP客户的占比。第二，要主动走出银行，进取营销。营销人员要对周边的社区资源、环境变化、市场动态等进行认真的调查分析，及时掌握信息，并根据相关信息，进取、主动开展工作，走出行门，走进社区，主动出击，将客户带进银行。对于陌生的环境，可经过旁人的穿针引线，异常是政府主管部门的引荐，寻找突破口。第三，根据客户的不一样需求

，能为客户供给不一样的金融产品，满足客户的需求，并能以优质柜台服务不保障。

无论竞聘支行行长是否成功，我都会虚心解说大家的意见和提议。期望大家能够支持鼓励我，我会虚心听取大家的意见和提议，如果能够竞聘成功，我定当不辜负广大领导和同事们对我的期望。如果竞聘支行行长不成功，我也会一如既往的在自我的工作岗位上踏实工作，继续努力。

我的演讲到此结束，多谢大家。

**20\_年银行竞聘演讲稿(5)**

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，\_\_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\_\_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!

**20\_年银行竞聘演讲稿5篇**

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！