# 银行经理竞聘演讲稿202\_年5篇范文

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2025-04-26

*竞聘演讲者在讲措施时一定要注意条理清楚，主次分明。不要像漫坡放羊那样，讲到哪儿算哪儿，让人听了如一团乱麻。摆出自己优于他人的竞聘条件，如政治素质、业务水平、工作能力等。(既要有概括的论述，又要有“降人”的论据。比如，讲自己的业务能力时，可用...*

竞聘演讲者在讲措施时一定要注意条理清楚，主次分明。不要像漫坡放羊那样，讲到哪儿算哪儿，让人听了如一团乱麻。摆出自己优于他人的竞聘条件，如政治素质、业务水平、工作能力等。(既要有概括的论述，又要有“降人”的论据。比如，讲自己的业务能力时，可用一些获得的成果和业绩来证明。)下面给大家分享一些关于银行经理竞聘演讲稿20\_年5篇，供大家参考。

**银行经理竞聘演讲稿20\_年(1)**

我叫\_\_x，\_\_岁，金融专业本科学历。今天我竞聘的岗位是支行市场营销部副经理。

首先，我由衷地感谢领导和同志们为我们搭建了这样一个展示才干，公平竞争的舞台。面对这样一场强者之间的角逐，我曾反复地问过自己，是什么样的力量支持我走上这个圆梦的讲台?沉思良久，我觉得今天给予我力量的，是我对工作的强烈热爱以及由此而迸发出的激情与自信!在这里我以年轻人的坦诚，用“心“回答以下问题并真诚地接受大家的审视与评价：(这段讲的要诚恳)

(个人经历和优势的介绍应用平和谦逊的语气)

第一，我为什么自信能够胜任这一工作

我的自信首先来自于丰富的工作经验

有人说，经验是最宝贵的财富，是做好工作的前提。我到商业银行工作已经13年了。这些年来，我的工作岗位不断变化，从营业部出纳柜柜长、信贷科副科长、个人金融业务部副经理、再到营业部副主任，在这十三次花开花谢中，虽然我的岗位“终点又回到了起点”，但工作历程的轮回，却使我积累了丰富的工作经验，无论在业务能力和管理水平和沟通协调能力上，我都取得了长足进步。

我的自信还来自于对自己的严格要求

我具有强烈的事业心，精业敬业是我对自己的要求。为此，我常年坚持学习，通过学习开阔自己的视野，增长自己的才干。这些年来，我学过文秘，还参加了经济师和注册会计师的学习。特别是近年来，我着重加强了市场营销理论与技巧的学习，掌握了扎实的理论知识，具备了一定的市场拓展能力。

我的自信更来源于对自己性格的认知

“大雪压青松，青松挺且直”是我最喜欢的两句诗，也是我性格的真实写照。我不怕吃苦，不怕承担繁重工作的压力，敢于应对挑战。我想这对于市场营销工作者来说是极其为重要的素养。面对异常惨烈的竞争，面对纷繁复杂的局面，只有坚毅的性格才能支撑我们顽强拼搏进取，奋力开拓市场。

我们敬爱的周总理有一句名言：“坐而言不如起而行”。那么我以什么来获得大家的信任呢?我的答案也是行动!

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

第二，如果竞聘成功我的工作设想是什么

首先，以提高服务质量为前提，协助经理做好传统业务

不可否认，存款工作目前仍然是我们主要的利润来源之一，是我们必须做好的一块传统业务。我们要创新工作方法，实现这项业务内涵上的增长。具体来说，我将积极协助经理做好人员转变观念工作，要由“主人”变“仆人”，要明确客户满意是衡量我们工作的标准。要争取更多的客户，就必须打造服务品牌。为此，我们要完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，留住老客户，吸引新客户;同时，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务等方法，增加客户的信任感和忠诚度，以保有我们稳定的客户群，实现客户资源内涵上的增长，提高我们的利润水平。

其次，以强化营销为突破口，积极拓展新业务

由于加入WTO以后，给我们金融业带来的严峻的形势和挑战，积极发展个人贷款和中间业务，对各个银行来说，都显得极为重要。而做好这些业务的突破口，我认为在于坚强营销队伍的建设。因而我将协助经理进一步加强对客户经理的培训工作。客户经理是银行向客户全面营销所有金融产品和服务的主力军，客户经理的工作能力和水平和我们的业绩息息相关。首先，要加大他们的营销知识的培训，以前沿的营销理念和销售方式、方法武装他们的头脑，使他们明确要向谁，以什么样的态度，怎样去营销我们的产品和服务。与此同时，要制定适合营销人员管理和激励特点的考核激励管理体系和规章制度，奖勤罚懒，以程度地鼓励客户经理努力拓展市场，打造一支特别能战斗的客户经理队伍，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\_式营销，增加我们的赢利能力。

第三，提高贷款质量、防范与化解信贷风险。

首先我要树立安全、效益、竞争观念，把贷款的安全性和效益性视为银行信贷工作的生命线，改变粗放式管理，实行集约化经营战略，创造的经济效益。其次要对信贷资产的管理上要实现由“高风险、低收益”到“低风险、高收益”的转变。为此我将充分利用目前国有企业优化资本结构的良机，支持和帮助企业实现资产重组，把风险承担的主体转移到高效低险的企业，降低风险系数，提高信贷资产的收益。我还将建立信贷风险防范预警系统，从贷前调查入手，通过确立科学的贷前调查分析指标，全面分析贷款的安全性、效益性、可偿还性等指标，提出科学的贷前预报;贷后要建立跟踪检查系统，形成信贷资金网络风险管理，及时发现问题，起到预警、报警作用。

最后，我还要以审慎的态度，在有效控制信贷风险的基础上，做好对企业的贷款工作。当然，作为部门副经理，我还要注意协助经理做好部门的各项管理工作，使各项工作在良好的气氛中开展，在和谐的环境中完成，从而提高我们部门的形象和竞争力。

尊敬的各位领导，评委，此次竞聘“我为荣誉而战”，我为成功而来，如果我的坦诚、自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，倍加努力工作，以自己的工作业绩回报大家的信任与厚爱。诚然，竞争就意味着必然有人会被淘汰，我作好了充分的心理准备，成功的结果固然令人心醉，但追求成功的过程同样魅力无限，今天，无论结果如何，我都要说“我人生中的这一乐章无比辉煌与精彩!

**银行经理竞聘演讲稿20\_年(2)**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好!

我叫\_\_x，毕业于\_\_学院\_\_专业，经济学学士，\_\_师。20\_年9月入行，先后在\_\_、\_\_、\_\_等单位工作，现任\_\_分理处坐班主任。入行5年来，在各位领导和同志们的帮助下，我在会计工作岗位上不断成长，从经办到计财部会计管理岗位，再到基层会计主管，一路走来，认真工作，努力学习，积累了丰富的工作经验，也提高了管理水平，逐步成长为一名业务骨干。我愿意把所学所有发挥在现有岗位上，更愿意在一个崭新的岗位上发挥所长，并通过继续学习、不断进步，为支行的发展做出更大的贡献。所以我再一次站在了这里，竞聘\_\_支行计财部副经理的岗位。

竞聘理由有以下三点：

一、具有专业知识背景。

我毕业于财院会计系会计专业，四年来对经济学科的基础课程和各种会计专业知识进行了全面的学习，参加工作后坚持学习专业知识，目前正在为取得注册会计师资格证书做准备。学校的系统学习和工作后的自学，使我熟知各种会计制度和会计处理方法，能够对各种财务报表进行分析，并具有一定的财务管理能力。从知识储备来看，已基本具备了计财部经理所必需专业水平。

二、具有相关工作经验。

自入行以来，我先后做过以下工作：对公经办、联行、清算、清算中心记帐(复核)、支行统计、财务、出纳及坐班主任等，编制过各种会计报表及税表，撰写过支行《财务暨信贷计划执行情况分析》，对我行的经营状况及财务情况比较熟悉，有利于帮助支行把握财务大局;对我行各个会计岗位的工作也较熟悉，有利于监管工作的开展。

三、具有一定的管理经验。

担任我行\_\_分理处坐班主任已有两年时间，管理水平逐步提高，由于工作措施得当，被评为支行04年度会计专业先进。

如果能够竟聘上岗，我拟采取以下几点措施，做好计财部的各项工作。

一、完善财务制度，改进工作方式，提高财务管理水平，对内做好财务预测和成本控制，对外及时提供真实、准确的会计数据。

1、根据农业银行财务制度及上级行要求，完善我行财务制度，规范财务审批和财务核算手续。

2、借助科学的财务管理方法结合我行历史数据，做好各项指标完成情况预测，协助行领导把握经营大局。

3、协助支行领导优化费用配置，并确保各项费用不突破上级行下达的限额;编制资金使用成本一览表，重点对贴现票据再贴现的成本情况进行计算，进一步降低资金成本率。

4、根据中期、期末财务报表数据结合支行经营实际，及时进行财务分析，指出存在的问题，并尽量提供有价值的、可行性较强的工作措施。

5、及时编制、报送各种报表，并确保数字准确。

二、结合支行实际情况合理调度资金，做好资金计划工作，力争提高资产收益率。

受客观因素影响，我行利息收入规模已出现缩水，近期内要进一步扩大我行的盈利规模，势必从增加上存收入着手，我拟从以下两点抓起，做好资金计划、调度工作。

1、准确预测存款增长趋势并结合信贷资金收回发放时间序列，合理搭配存款期限，充分实现上存资金收益化，增加往来利息收入，协助支行进一步扩大盈利规模。

2、合理确定各单位库存，完善现金调拨方式，努力降低低收益资金占有量。

三、加大培训、强化监管、实行岗位轮换，提高会计工作质量。

1、加强培训力度。一是有计划的把财务制度、结算制度、票据法、综合应用系统知识等对监管员和坐班主任进行系统的培训，进一步提高监管岗位人员的业务素质。二是定期对重点岗位(如滞后复核)人员进行业务培训，以点带面，逐步提高一线员工的业务素质。

2、强化监管，提高监管工作质量。一是实行监管员包干制度，将监管员业绩考评与包干分理处会计工作质量挂钩。二是重视坐班主任的监管作用，突出对坐班主任职责履行情况的检查。三是结合常规监管对重点环节进行专项监管。四是实行定期回头望，换人对监管员监管情况及基层单位整改情况进行检查，提高监管质量。五是实行奖优罚劣，结合我行业务量考核制定会计标准差错率，对超过正常差错率的单位进行处罚，对无差错率的单位给予奖励。

3、加强岗位轮换工作。一是定期实行坐班主任轮岗检查，使坐班主任通过在对调单位的工作和检查，相互学习，逐步提高本单位的会计管理和工作水平。二是定期推行柜员岗位轮换，有意识的培养综合型柜员，为我行下一步全面推行综合柜员制打好基础。

四、细化分工，确保各项工作有序开展。

计财部既担负财务、计划、统计等工作，为支行经营决策提供必要信息，又负责会计监管、计算机系统维护、及清算中心等工作，对基层负有指导的责任和服务的义务，是与支行和基层联系最为紧密的部门，每项工作也都与支行的业务经营息息相关。我将根据计财部的人员状况，合理分工，责任到人，不相容岗位做到相互制约，员工之间能够相互协调、互相配合，确保各项工作顺利完成。

以上是我对做好计财部工作的一些浅显见解，不足之处，敬请批评指正。

**银行经理竞聘演讲稿20\_年(3)**

尊敬各位领导、各位同事：

大家好!

首先作一个自我介绍，本人\_\_x，现年\_\_岁，在工行营业部工作，中共党员，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毎一次挑战。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。

一、对个人客户经理岗位的认识

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。

二、我的竞聘优势

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。如果我能走上这一岗位，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\_\_、如皋市\_\_中心主任\_\_、\_\_局\_\_分局局长\_\_等等，和我都是很铁的。还有我的\_\_在\_\_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x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。

三、目标和任务

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。我的目标是：一年中个人类贷款\_\_x万。

**银行经理竞聘演讲稿20\_年(4)**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

今天，我要竞聘银行大堂经理。

首先感谢银行领导为全体员工提供了一个公平、公正、公开的竞争环境，使大家能有机会走上这个演讲台，各显其能。作为其中的一员，我感到非常荣幸。国际竞争理论创始人迈克尔•波特有句名言：“不要把竞争看作是争夺第一的竞争，而是通过竞争变得与众不同，更独特。”这次竞争对我来说，成功固然重要，但更主要的是能锻炼自己，提高自己，使自己在竞争中走向成熟。梯子的梯阶从来不是用来搁脚的，它只是让人们的脚放上一段时间，以便让另一只脚能够再往上登。我会抓住这次竞争的梯阶，使自己在事业上更上一层楼。

首先向各位评委和领导介绍一个我的基本情况，使大家对我有一个比较全面的了解。

有这样一句话：自信是成功的第一步。今天我之所以有勇气站在这里，是因为我有足够的信心和能力做好银行大堂经理这个职务。以下是我的竞聘优势。

第一，我具有扎实的专业知识。

我很欣赏这样一句话：唯一持久的竞争优势，或许是具备比你的竞争对手学习得更快的能力。所以，不论在部队里还是参加工作后，我都坚持不断地学习，掌握了牢固的专业知识，为我今天的工作奠定了基础。

第二，丰富的实践经验。

虽然只有短短几年的工作经历，但我却在几个不同的岗位工作过，十分熟悉各岗位的工作流程。尤其是我曾做过一段时间的大堂经理，这为我今后的工作积累了丰富的实践经验，会使我干起工作来得心应手。

第三，较强的事业心和吃苦耐劳的精神。

我是一名退伍军人，在部队的时候，我就笃信拿破仑的那句名言：不想当将军的士兵绝不是好士兵。无论做任何事情，我的信条是：既然做了，就一定要尽自己的最大努力去做的最好。虽然我不一定能够成为将军，但就算作为士兵，我也一定要做一名最好的士兵!

第四，较强的沟通能力和协调能力。

沟通是管理的浓缩。日本经营之神松下幸之助有句名言：企业管理过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通。工作中我善于与领导和同事沟通，善于与客户沟通。

第五，较强的观察能力和灵活应变能力。

在工作中，我具有敏锐的观察力，能及时捕捉市场和客户信息，做好客户市场分析和市场分析，制定出可行的操作方案。对瞬息万变的市场有较强的应变能力。

不去播种，不去耕耘，再肥的沃土也长不出庄稼;不去奋斗，不去创造，再美的青春也结不出硕果。各位评委、各位领导，如果这次能够得到大家的信任和支持，使我能够走了大堂经理这个职位，我会在新的岗位上努力耕耘，积极创造。

只有创造，才是真正的享受，只有拚搏，才是充实的生活。各位领导、各位评委，如果这次能够得到大家的信任和支持，我会在新的岗位上努力拼搏、积极创造，将汗水汇集在奋斗的江河里，将事业之舟驶到了理想的彼岸。在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为公司奉献自己的微薄力量。

谢谢大家!

**银行经理竞聘演讲稿20\_年(5)**

尊敬各位领导、各位同事：

大家好!

我是来自\_\_x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\_\_岁，20\_\_年毕业于\_\_省\_\_学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在\_\_x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\_\_x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。

1、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。

2、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。

3、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!

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！