# 银行竞岗演讲稿7篇范文

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2025-06-05

*演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在不断进步的社会中，演讲稿应用范围愈来愈广泛，那么，怎么去写演讲稿呢?下面是小编为大家带来的银行竞岗演讲稿范文，希望大家喜欢!银行竞岗演讲稿范文1尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：大家好!我叫\_\_...*

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在不断进步的社会中，演讲稿应用范围愈来愈广泛，那么，怎么去写演讲稿呢?下面是小编为大家带来的银行竞岗演讲稿范文，希望大家喜欢!

**银行竞岗演讲稿范文1**

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好!

我叫\_\_，首先感谢组织和领导给我提供了这次参加x支行副行长公开竞聘的机会。市行党委公开、公平、公正的选拔机制，给我们创造了一个宽松的平台和宝贵的机遇，在这里让我来展示我的能力，追逐我的理想。

首先，向大家作一下自我介绍：我现年42岁，中共党员，本科学历，19\_\_年毕业于x银行干部学校金融专业，20\_\_年11月晋升为经济师职称，20\_\_年12月取得了x省委党校经济管理专业本科学历。19\_\_年9月在x支行参加工作至今;19\_\_年9月至20\_\_年8月先后在支行会计科、科技科等分别任记帐员、操作员;20\_\_年8月至20\_\_年9月在中心街储蓄所任储蓄员、副主任;20\_\_年9月至20\_\_年11月分别在中心街储蓄所、新城所、支行专柜所担任主任;20\_\_年11月至20\_\_年1月任支行营业室客户经理;20\_\_年1月又回到x所任主任至今，其间20\_\_年5月晋升为三级经理。

进入工行21年多来如一日，我始终以行为家，视事业如生命，勤奋学习，扎实工作，积极进取，无私奉献，在各级领导、同事们的培养和帮助下，从一个普通的热血青年逐步成长了今天有经验、有能力、成熟稳重的中层干部，并得到了各界认可。在从事过的储蓄、信贷、监管、会计等多个岗位上都取得了显著的成绩，曾被多次授予省市级“五服务员”、“先进工作者”、“优秀共青团员”、“工会积极分子”、巾帼建功创业“一流业绩巾帼模范”、“三八红旗手”、县十行百杰“十佳青年服务明星”、省行优秀党员等荣誉称号，我所管理的x储蓄所先后4次被评为省级“双零”示范网点、全省电子银行百强所、市级青年文明号。

我坚信机会总会留给有准备的人，有了个人的出色成绩作基础，也使得我有机会也有勇气站在今天这个公开竞聘的平台上。按照市行的选拔标准，再权衡一下自己，我自信地认为自己具备以下四个条件和优势：

一是爱岗敬业，有着良好的职业素质和个人品质。自从参加工作起，我就将“忠于职守，爱岗敬业”当作自己的左右铭，工行给我了这份工作，我就要对得起这个职业，对得起领导的信任。正是抱着这样一种责任感我全身心地投入到了工作中，无论在哪一个岗位上，无论做什么，都以饱满的热情和扎实的作风严格要求自己，做到干一行爱一行钻一行精一行，任劳任怨，尽责尽责。多年来，业务岗位轮换过多次，新城储蓄所就曾三进三出，但每次我都愉快地服务组织安排，默默地承受着来自工作、社会和家庭的种。种压力，事业在心，责任在肩，恪尽职守，带头苦干，坚持原则，敢于担当，比较出色地完成了不同岗位上的各项任务。同时长期的一线磨练，也培养了我缜密细致的工作态度、吃苦耐劳的优良品质和雷厉风行的工作作风，困难面前不退缩，责任面前不回避。生活中，我诚实正直，作风正派，胸怀宽广，谦让容人，用真情感化着身边的员工和所有的客户。

二是精通业务，有着过硬的工作经验和业务本领。入行二十多年来，在伴随工行从国有制向股份制转变的同时，我也从事了储蓄、信贷、监管、会计到网点负责人等各个岗位，每一次的工作变迁对我自己都是一次飞跃，都是一次宝贵的经验积累。不管是前台还是后台，不管是储蓄还是信贷，不管是操作还是管理，我都用心实践，对国家政策、上级的规章制度、银行的各项业务、各个岗位的操作规程都掌握了具体要领，悟出了县级行的工作策略，特别是近12年多来的储蓄所主任的锻炼，使我在工作能力和业务水平上都有了很大的提升，对所负责的各项工作都已得心应手，具备了一名中层领导所应有的基本素养。尤其是近年来随着金融业的商业化市场化，我以“热情、细致、便捷、高效”的服务为着力点，深入了解市场局势，探索营销方法，创新工作思路，拉近与客户的情感，营造良好公共关系，在存贷款、单位业务、中间产品等方面做了大量的努力，也取得了明显成绩。去年公存款余额19238万元，较年初计划纯增1824万元;新增贷款金额3165万元，正常到期回收率达到100%;全年实现利息收入603万元，完成应收计划的100%。

三是勤奋好学，有着全面的业务知识和理论水平。我深知干好工作必须首先要武装好头脑的道理。在学校我学的是金融专业，入职以后，我结合工作锻炼从未放松过学习，坚持走到哪学到哪，向领导学，向同行学，向实践学，学习经济、政治、法律、科技等各方面的知识，不给自己留疑问。通过学习，开阔了自己的视野，提高了自己的理论水平和工作能力，推动了本职工作的顺利开展，使自己不会被日益变化的新形势所淘汰。我先后利用业余时间取得了金融专业专科学历和经济管理的本科学历，并晋升为经济师职称。在金融业务不断拓宽的今天，我又自学了股票与基金等专业知识，有力地促进了理财产品等新业务的顺利开展，20\_\_年新城所中间业务收入达到了x万元。

四是熟悉管理，有着较强的组织水平和协调能力。管理也是一种生产力，领导也是一门艺术。在21年的职业生涯中，我担任中层就有12年之多了，长期的工作实践使我逐步掌握了适合处于城乡结合部的县级银行的工作思路和方法，练就了较好的组织能力、管理能力和沟通协调能力，集各种资源为合力，促进工作开展。单位内部，我明明白白做人实实在在做事，对工作认真负责，踏实干事，对领导尊重和服从，积极为领导分忧解困，对同事谦让帮助，团结共事，对兄弟部门和谐融洽，遇事不推委，荣誉面前不抢功。单位以外，我始终坚持热忱服务客户至上的原则，视客户为朋友，一切为客户利益着想，为企业解难，受到了社会各界的普遍赞誉。同时，我通过积极参加各种社会公益活动，建立起工行与企业、客户之间的桥梁和纽带，为工行树立良好的社会形象，去年我加入了县民政局慈善义工协会和x爱心联盟，经常在周未时去帮扶困难群众和看望孤寡老人。

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，更有各位同事的默默支持。各位领导、各位评委：假如我的今天竞选的想法能够得到大家的支持，假如我的愿望能够得以实现，竞聘为支行副行长，我将会站在一个新的高度和起点上，更加努力地为工商银行做出贡献。

**银行竞岗演讲稿范文2**

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01年支行开始把消费信贷确定为\_\_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，占领了一定市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年达到了100%，在分行的消费信贷各项考核中始终排在第一名。为\_\_支行持续稳定的发展做出了自己的贡献。

20\_\_年6月份开始负责零售业务的全面工作后，面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;特别是消费信贷余额到去年7月底就突破了一亿元大关，现在已经达到了1.6亿元是\_\_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。自己的努力得到了领导和同志们的认可，去年底被党组织确定为入党积极分子。

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，演讲稿《银行竞聘演讲稿》。

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\_\_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，积极抢占市场份额。

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、通过“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提供全方位的服务。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，一定能实现我们的宏伟目标。

**银行竞岗演讲稿范文3**

尊敬的各位领导、各位同事:你们好!

我曾在座右铭中这样写到:我不能选取出生的时代，但能够用生命的灿烂为时代增光添彩;我不能决定生命的长度，但能够用加倍的奉献拓展生命的宽度。此刻，我怀着这份对人生价值感悟的执着与信念，带着对农行事业的梦想与追求，走上这个舞台，理解大家的评判和组织的挑选。在此，我愿敞开心扉，对大家说说我要竞争某某业务部经理这个岗位的理由，能挑起这付重担的原因以及干好这份工作的思路。这个岗位，不仅仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的职责。我参与竞争的自信，来源于对部门工作的驾驭力、锐意进取的创新力和以德服人的凝聚力。

我竞聘的理由及优势是:

1、有长时光的基层工作实践，丰富的社会阅历，从事岗位多，业务知识比较全面。对于这点，透过我上方的简单介绍，相信各位评委必须有所了解。但我深信一点:时光、社会和平凡的工作最能锻炼人、培养人，它使我有理智、有激情、更有高度的工作职责心。

2、工作与管理经验丰富。我，35岁，毕业于广西工学院计算机应用专业，经济师。于99年参加农行工作，分别从事过会计员、出纳员、统计员、电脑管理员、会计监管员、系统软件程序设计员、前台客户经理、机构业务部经理助理和副经理等岗位工作。

3、思想端正，有良好的人生观、处世观，能善解人意，甘于奉献。20\_\_年经县行党委认真考察、考核，我被组织理解为光荣的中国共产党预备党员，并如期转正，成为一名正式党员。日常工作中，我也是严格以党员标准要求自我，廉洁奉公，助人为乐;坚持正义，敢于同坏人、坏事作斗争。

4、工作业绩突出。在某某业务部任经理助理和副经理的18个月里，用心主动配合经理的工作，并取得很好的成绩:

一是机构类存款净增14亿元，在对公存款中的占比迅速提升到42。25%;

二是机构类贷款大幅增长，贷款业务基本上覆盖了柳州的三甲医院和本科类院校;

三是代理保险业务累计实现保费收入超3。5亿、手续费收入达1545万元，两项指标连续两年在金融同业中位列首位;四是创新的银商通系统成为全国金融系统的楷模，透过银商通系统留存存款达6。6亿元，比未创新前多增近6亿元;五是第三方存管实现4。3万户，托管资金近4亿，捆绑银行卡4。3万张，新增签约账户连续两年领先于同业，逐步缩小与工行的差距;六是“五险一金”归集额到达35亿元，为机构类存款稳定增长做出突出贡献。

5、勤奋好学，用心进取。工作中，我认真地学习领会上级行制定的各项规章制度，以学习合规文化为契机，严格贯彻执行，杜绝出现违规、违纪行为。工作之余，培养自学潜力，1996年透过自学考试，取得山东经济学院金融专业专科学历，20\_\_年参加开放式高等教育，取得中国政法大学法学专业本科学历;1998年透过了经济师资格考试，并于20\_\_年被县行正式聘用;20\_\_年参加国家企业法律顾问资格考试，顺利取得执业资格，并在20\_\_年山东省国资委举办的继续教育中被评为“优秀学员”。这些成绩的取得，得益于县行领导的支持。他激发了我用心进取的工作热情，也为我日后更好开展工作奠定坚实基础。

6、荣誉颇丰。我曾荣获总行20\_\_-20\_年度代理保险业务“创利名星”称号、区分行20\_\_年度第三方存管业务营销先进个人、二级分行20\_\_年度“营销之星”称号、银商通业务创新奖、计价考核办法创新奖，20\_\_年又喜获某某大学商业新锐奖。第四，有较高的政治素质。透过多年的政治理论学习，树立正确的世界观、人生观和价值观。遵纪守法、助人为乐、团结同志、任劳任怨、服从安排。第五、有较强的组织、协调及业务策划、拓展、营销潜力。

一是能协调好上下级之间、机关与基层一线之间、农行与客户之间的关系;

二是协调好系统业务或系统客户与支行一线的关系;

三是协调好系统业务或系统客户推广、培训及维护与深挖掘的关系。

7、有多年的管理经验，能服从大局、服从领导。自20\_\_年4月以来，一向从事副职工作，一方面认真的履行岗位职责，切实抓好自身主要业务和分管工作，以身作则，严以律己;另一方面，用心地当好主任的参谋、助手，及时办理领导交办的各项工作。能识大局、识时务，服从领导，协同作战，圆满的完成县行分配的任务。

8、有吃苦耐劳、勇于开拓、不断创新的精神。

一是能够利用银行与信托公司的合作关系，来创新应收账款融资理财产品，努力盘活某某企业、某某企业等企业近80亿元应付账款;

二是利用银行与租赁公司的业务合作关系，拓展银赁通业务，预计将可发放贷款近40亿元。如此多的创新项目，是他们推动着我一如继往地向前进。

金无足迹，人无完人，我对银行知识掌握得还不够，为此，我利用业余时光，努力学习

金融知识，并于今年7月份考取了某某大学金融财务mba，以弥补自我的不足之处。

如果我竞聘成功，具体措施是:

1、服从党委安排，及时进入主角，带好身边的人，切实履行好部门负责人职责。此刻正逢新年伊始，各项工作刚起步，头绪也比较多，因此，首先应服从县行党委的工作安排，服从大局，树立“全行一盘棋”观念。根据年初县行全年任务指标分配，及时分解落实，不留任何死角。工作中以身作则，大胆管理，充分调动部门全体人员工作用心性，以饱满的激情全面完成工作任务。

2、向领导多请示，勤汇报，搞好与兄弟部门的协作配合。了解领导意图和思路，把工作的主动性与针对性、实效性统一齐来;虚心向兄弟部门学习，多交流，多协调，互相帮忙，共同提高。

3、继续发扬自我勤奋好学、吃苦耐劳的优良作风。作为部门负责人，应全面掌握金融法律法规、银行专业知识和上级行的各项规章制度，勤奋好学，搞懂、学会，并及时传达贯彻落实。工作中坚持吃苦耐劳的优良作风，身先士卒，用心发扬“班长”的表率带头作用。

4、搞好部门内部团结。生活上多关心同事，让同事有一种温暖感;工作上帮忙同事多出成绩，让同事有一种成就感;在利益和荣誉面前多让同事，让同事有一种被承认感。假如我竞聘成功，对待同事做到多理解，少埋怨;多尊重，少指责;多情义，少冷漠;多说服，不压服。力争在工作中显示实力，在压力中构成动力，在创新中增强活力，在与人的交往中凝聚合力。假如我竞聘成功，树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念。对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

5、团结友爱，共同协作，确保全年工作安全无事故。作为部门负责人，首先应加强合规经营意识，始终坚持“安全就是效益”观念，紧抓内控管理，严防工作隐患，确保各项业务快速、健康发展。其次坚持谈心制度，要切实关注身边人，常交心，常进行思想交流和沟通。本部门全体人员之间应搞好团结，发扬团队精神，坚决杜绝武断、独裁。最后，充分利用好绩效考核体系，做到公平合理，奖惩分明，构成一种团结友爱、人人都求用心上进的良好氛围。

假如我竞聘成功，对党要忠诚、对农行要感恩，以实际行动化作对农行事业的不懈追求。无论竞聘成功与否，我将严格按照“爱学习、能创新，守规矩、愿奉献，知感恩、善协作”的标准不断完善自我，用“想得更大一点，做得更实一点、管得更细一点”的标准要求自我，用心开拓，扎实工作，努力取得更好的工作业绩银行竞聘演讲稿范文。

我没有辉煌的过去，但我将把握好此刻和将来。这次若能竞职成功，我将以此为新的起点，在以后的工作当中，励精图治，立足本职，钻研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自我，在用心进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自我。胜固可喜，败亦无悔!请大家多监督我，我必须不会让大家失望的!

总之，一句话，“重在参与”。既然行党委英明决策，搭建了公开、公正、公平的竞聘舞台，我必须要用心的争取。无论结果如何，我都要衷心感谢各位评委的大力支持和帮忙。我会一如既往，继续努力工作。演讲结束，再次衷心的多谢各位评委!

**银行竞岗演讲稿范文4**

大家好!我是来自\_\_\_\_支行的\_\_\_\_\_\_，十分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状况。

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潜力。

下方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十分感兴趣，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。透过\_\_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、我以前在移动公司任客户经理，在此期间，用心做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的潜力;并且透过这段工作经历，使我具有必须的公关潜力和良好的社会关系。我深信，在自我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，根据不一样类型的客户，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我人来看待。

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。我们每一天都会应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，为其带给满意的服务。透过对学习和对市场行情的准确把握，为客户带给合理推荐。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自我;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，个别行就存在这种状况。针对这种状况，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潜力，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。

我相信自我有实习、有潜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我的一份力量。

多谢大家!

**银行竞岗演讲稿范文5**

尊敬的各位领导、各位同事：你们好!

我曾在座右铭中这样写到：我不能选择出生的时代，但可以用生命的灿烂为时代增光添彩;我不能决定生命的长度，但可以用加倍的奉献拓展生命的宽度。此刻，我怀着这份对人生价值感悟的执着与信念，带着对农行事业的梦想与追求，走上这个舞台，接受大家的评判和组织的挑选。在此，我愿敞开心扉，对大家说说我要竞争某某业务部经理这个岗位的理由，能挑起这付重担的原因以及干好这份工作的思路。这个岗位，不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任。我参与竞争的自信，来源于对部门工作的驾驭力、锐意进取的创新力和以德服人的凝聚力。

我竞聘的理由及优势是：

1、有长时间的基层工作实践，丰富的社会阅历，从事岗位多，业务知识比较全面。对于这点，通过我上面的简单介绍，相信各位评委一定有所了解。但我深信一点：时间、社会和平凡的工作最能锻炼人、培养人，它使我有理智、有激情、更有高度的工作责任心。

2、工作与管理经验丰富。我，35岁，毕业于广西工学院计算机应用专业，经济师。于99年参加农行工作，分别从事过会计员、出纳员、统计员、电脑管理员、会计监管员、系统软件程序设计员、前台客户经理、机构业务部经理助理和副经理等岗位工作。

3、思想端正，有良好的人生观、处世观，能善解人意，甘于奉献。20\_\_年经县行党委认真考察、考核，我被组织接受为光荣的中国共产党预备党员，并如期转正，成为一名正式党员。日常工作中，我也是严格以党员标准要求自己，廉洁奉公，助人为乐;坚持正义，敢于同坏人、坏事作斗争。

4、工作业绩突出。在某某业务部任经理助理和副经理的18个月里，积极主动配合经理的工作，并取得很好的成绩：

一是机构类存款净增14亿元，在对公存款中的占比迅速提升到42.25%;

二是机构类贷款大幅增长，贷款业务基本上覆盖了柳州的三甲医院和本科类院校;

三是代理保险业务累计实现保费收入超3.5亿、手续费收入达1545万元，两项指标连续两年在金融同业中位列首位;四是创新的银商通系统成为全国金融系统的楷模，通过银商通系统留存存款达6.6亿元，比未创新前多增近6亿元;五是第三方存管实现4.3万户，托管资金近4亿，捆绑银行卡4.3万张，新增签约账户连续两年领先于同业，逐步缩小与工行的`差距;六是“五险一金”归集额达到35亿元，为机构类存款稳定增长做出突出贡献。

5、勤奋好学，积极进取。工作中，我认真地学习领会上级行制定的各项规章制度，以学习合规文化为契机，严格贯彻执行，杜绝出现违规、违纪行为。工作之余，培养自学能力，1996年通过自学考试，取得山东经济学院金融专业专科学历，20\_\_年参加开放式高等教育，取得中国政法大学法学专业本科学历;1998年通过了经济师资格考试，并于20\_\_年被县行正式聘用;20\_\_年参加国家企业法律顾问资格考试，顺利取得执业资格，并在20\_\_年山东省国资委举办的继续教育中被评为“优秀学员”。这些成绩的取得，得益于县行领导的支持。他激发了我积极进取的工作热情，也为我日后更好开展工作奠定坚实基础。

6、荣誉颇丰。我曾荣获总行20\_\_-20\_年度代理保险业务“创利名星”称号、区分行20\_\_年度第三方存管业务营销先进个人、二级分行20\_\_年度“营销之星”称号、银商通业务创新奖、计价考核办法创新奖，20\_\_年又喜获某某大学商业新锐奖。第四，有较高的政治素质。通过多年的政治理论学习，树立正确的世界观、人生观和价值观。遵纪守法、助人为乐、团结同志、任劳任怨、服从安排。第五、有较强的组织、协调及业务策划、拓展、营销能力。

一是能协调好上下级之间、机关与基层一线之间、农行与客户之间的关系;

二是协调好系统业务或系统客户与支行一线的关系;

三是协调好系统业务或系统客户推广、培训及维护与深挖掘的关系。

7、有多年的管理经验，能服从大局、服从领导。自20\_\_年4月以来，一直从事副职工作，一方面认真的履行岗位职责，切实抓好自身主要业务和分管工作，以身作则，严以律己;另一方面，积极地当好主任的参谋、助手，及时办理领导交办的各项工作。能识大局、识时务，服从领导，协同作战，圆满的完成县行分配的任务。

8、有吃苦耐劳、勇于开拓、不断创新的精神。

一是可以利用银行与信托公司的合作关系，来创新应收账款融资理财产品，努力盘活某某企业、某某企业等企业近80亿元应付账款;

二是利用银行与租赁公司的业务合作关系，拓展银赁通业务，预计将可发放贷款近40亿元。如此多的创新项目，是他们推动着我一如继往地向前进。

金无足迹迹，人无完人，我对银行知识掌握得还不够，为此，我利用业余时间，努力学习

金融知识，并于今年7月份考取了某某大学金融财务MBA，以弥补自己的不足之处。

如果我竞聘成功，具体措施是：

1、服从党委安排，及时进入角色，带好身边的人，切实履行好部门负责人职责。现在正逢新年伊始，各项工作刚起步，头绪也比较多，因此，首先应服从县行党委的工作安排，服从大局，树立“全行一盘棋”观念。根据年初县行全年任务指标分配，及时分解落实，不留任何死角。工作中以身作则，大胆管理，充分调动部门全体人员工作积极性，以饱满的激情全面完成工作任务。

2、向领导多请示，勤汇报，搞好与兄弟部门的协作配合。了解领导意图和思路，把工作的主动性与针对性、实效性统一起来;虚心向兄弟部门学习，多交流，多协调，互相帮助，共同提高。

3、继续发扬自己勤奋好学、吃苦耐劳的优良作风。作为部门负责人，应全面掌握金融法律法规、银行专业知识和上级行的各项规章制度，勤奋好学，搞懂、学会，并及时传达贯彻落实。工作中坚持吃苦耐劳的优良作风，身先士卒，积极发扬“班长”的表率带头作用。

4、搞好部门内部团结。生活上多关心同事，让同事有一种温暖感;工作上帮助同事多出成绩，让同事有一种成就感;在利益和荣誉面前多让同事，让同事有一种被承认感。假如我竞聘成功，对待同事做到多理解，少埋怨;多尊重，少指责;多情义，少冷漠;多说服，不压服。力争在工作中显示实力，在压力中形成动力，在创新中增强活力，在与人的交往中凝聚合力。假如我竞聘成功，树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念。对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

5、团结友爱，共同协作，确保全年工作安全无事故。作为部门负责人，首先应加强合规经营意识，始终坚持“安全就是效益”观念，紧抓内控管理，严防工作隐患，确保各项业务快速、健康发展。其次坚持谈心制度，要切实关注身边人，常交心，常进行思想交流和沟通。本部门全体人员之间应搞好团结，发扬团队精神，坚决杜绝武断、独裁。最后，充分利用好绩效考核体系，做到公平合理，奖惩分明，形成一种团结友爱、人人都求积极上进的良好氛围。

假如我竞聘成功，对党要忠诚、对农行要感恩，以实际行动化作对农行事业的不懈追求。无论竞聘成功与否,我将严格按照“爱学习、能创新，守规矩、愿奉献，知感恩、善协作”的标准不断完善自己，用“想得更大一点，做得更实一点、管得更细一点”的标准要求自己，积极开拓，扎实工作，努力取得更好的工作业绩银行竞聘演讲稿范文。

我没有辉煌的过去，但我将把握好现在和将来。这次若能竞职成功，我将以此为新的起点，在以后的工作当中，励精图治，立足本职，钻研业务，勤奋工作。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。胜固可喜，败亦无悔!请大家多监督我，我一定不会让大家失望的!

总之，一句话，“重在参与”。既然行党委英明决策，搭建了公开、公正、公平的竞聘舞台，我一定要积极的争取。无论结果如何，我都要衷心感谢各位评委的大力支持和帮助。我会一如既往，继续努力工作。演讲结束，再次衷心的谢谢各位评委!

**银行竞岗演讲稿范文6**

尊敬的各位领导，评委：

大家上午好!感谢局组织上提供了这样一个机会和舞台，供大家展示才华，我竞聘的岗位是天茶花路邮政所负责人。我十分珍惜这次竞聘机会，我认为，结果并不重要，能够参与竞聘体会这一过程才是最有意义的，我希望能够以参加竞聘为契机，在竞争的环境中百尺竿头更进一步，提升和重塑自我!

我叫某某某，今年30岁，20\_\_年7月，毕业于四川省电信电大经济信息管理与计算机应用专业;同年8月参加工作，一直在茶花路邮政储蓄所当营业员;20\_\_年2月，到金山邮政支局从事营业员;20\_\_年11月，茶花路从事营业员至今。工作以来，承蒙领导和同事的厚爱，积极工作，曾取得某某某、某某某的成绩，获得某某某、某某某等荣誉。

下面谈一下我应聘这个岗位的优势：

谈到优势，对我来说首先是我已在某某所工作了10年，几千个日日夜夜与某某所和同事们朝夕相处，我对这里的一草一木、一人一物都产生了感情，并下决心将自己的全部献给某某所。当然，更为重要的是，在10多年的工作中，我曾历经多个岗位的变迁，经过不同岗位的历练，让我积累了丰富的邮政工作经验，并邮政内部各岗位了如指掌，这或许在以后的工作中有用。

其次，我有丰富的客户资源和人脉关系。由于银行主任竞聘稿我在这里工作了多年，对这一里的客户资源非常了解，本街上很多商户都认识我，很多客户都与我建立了良好的个人关系。再者，我是本地人，我的朋友同学都在本地发展，其中不乏政府公务员、国企负责人、私营企业老板、知名学者等，他们能在我的业务上给我带来很大帮助。所以，在储蓄上我有很多大客户资源;在保险上我个人完成的保险量在去年全局第一。

再次，我善于协调各种关系，在同事中人缘较好。我性格平和，不计较个人的荣辱得失，能够在最短的时间内和同事打成一片。同时，还具有一定的协调能力，能够让大家统一认识，团结一道做好工作。另外，我的孩子也上托儿所了，丈夫也在我们邮政工作，家庭和睦幸福，在生活上没有家庭的羁绊，能够把全部精力和心思投入到工作中。

如果竞聘成功，我将做到以下几点：

第一，真诚讲团结，开展好工作。我要摆正位置，团结银行所主任竞聘演讲稿所内工作人员，在工作中和生活上一定要平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。还要设置相应的规章制度，使大家有据可循。明确各岗位职责，使每位同事都能人尽其才，根据自己的能力找准自己的岗位，让每位职工知道自己需要干什么和怎么去干。

第二，突出工作重点，抓好营销。根据市场经济学的“二八”法则和实际，我将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。还要依托我所的品牌优势和网络优势，维护好现有的大户资源，充分整合各种资源，满足客户的个性化需求，取得规模效益。

第三，创立品牌，优化服务。要争取更多的客户，还必须打造服务品牌。我将整合内部资源，完善服务功能，充分发挥中国邮政“两网三流”的资源优势和“百年邮政”的良好信誉，坚持我局“\_\_\_\_\_\_”的经营理念，采用先进管理运作模式和技术手段，努力为客户提供个性化、量体银行网点主任竞聘报告裁衣的各类完善的服务。

最后，增强责任心，为邮政\_\_。我之所以把责任心放到最后来讲是因为它很重要。我认为，不管做什么工作，从事哪一行业，责任心是做好工作的最基本立足点，一个没有责任心的人是很难将工作做好的。如果竞聘成功，我将加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在邮政事业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给邮政事业。当然，此次竞聘无论成功失败，我都将以此为新的起点，一如既往的努力工作!

我的演讲完毕，谢谢大家!

**银行竞岗演讲稿范文7**

各位领导、各位同仁：

大家下午好!

首先感谢行领导为我们创造了这次公平竞争的机会，也感谢同志们对我的理解、信任和支持。参与此次竞聘，内心感到非常忐忑，因为无论资历能力，还是人脉资源等方面，我自认都存在一定欠缺;假如竞聘成功，如何迅速提升自我的业务能力、管理能力?如何拓展市场营销客户这些接踵而来的问题也使我感到了巨大的压力，但我深深认同“只争朝夕、追求卓越”的中行企业文化理念，它不但是激发中行员工敢于面对困难、勇于迎接挑战的内在精神动力，也是我竞聘业务发展部副经理的最主要理由。

我现年39岁，大专文化程度。19\_\_\_\_年入行以来，先后从事过储蓄、会计、国结、计划、消贷、公司等工作，扎实的金融业务功底以及丰富的前台工作经验是我的自身优势，同时也是我参与竞聘的另一理由。

业务发展部是我行的关键部门，承担着资产营运、风险防范、业务拓展等重要职责，我清醒地认识到：业务发展部副经理的岗位对我行业务的健康发展将起着重要作用，面对如此重要的岗位，我相信经过自己近二十年的工作积累，我能够胜任该岗位的工作。

如果竞聘成功，我将从以下几个方面开展工作：

(一)首先用合格的客户经理标准来严格要求自己。首先要加强学习，熟练掌握我行各项金融产品及其基本流程;其次要勇于开拓进取，增强营销意识，充分发挥自身的社会关系资源，积极开拓存款业务，发展优质客户。增强把握市场动态的敏锐度和预见性，并定期对市场走势和客户需求进行分析和研究，对现有客户要进一步挖掘潜力，同时积极寻找新的存款增长点;第三要带头完成各项任务指标，起到表率作用，带动部门员工完成行里下达的各项指标。

(二)协助业务发展部经理加强内部管理、改善部门之间的协调机制。尽力确保各项规章制度及任务指标落实到位，及时发现漏洞和隐患，做到以制度管人，用业绩服人。加强部门联动，建立起行之有效的内部协调机制，改善服务质量，提高工作效率。

(三)完善公司业务信息网络，培育我行优质客户群。我认为业务发展部的核心工作就是要培育一个优质客户群，并针对其各自特点及需求来推销我行各种金融产品，从而做到银企双赢。我行优质客户群体可以细分以下几类：1、存量授信客户，包括消贷的房地产开发商、汽车经销商及个贷优质客户;2、行政事业单位;3、结算量、日均存款相对较大的中小企业。针对不同类别的优质客户群体采用相应的营销策略，真正做到以客户为中心，为其提供最佳服务。另外，我们应加强与工商局、招商局、外经委等政府部门的联系和交流，重点关注北海新区等盖州四大园区的招商引资情况，建立客户信息网络平台，增强捕捉客户资源的能力，通过各种资源积极挖掘客户，争取市场主动。

(四)积极协调好人际关系，确保业务发展部各项工作健康有序的进行。经常与同事们交流推广工作经验、营销心得等，加深相互之间的了解，做到团结友爱、互助互敬。人的团结是工作能否顺利开展的决定性因素，只有团结才能形成合力，才能共同发挥各自的资源、保证业务的健康发展。

在结束这次演讲前，我想谈一下此时此刻的感想。近几年来，我们都明显感受到了同业竞争的日趋激烈，与同业相比我们中行许多传统优势已不复存在，我们的市场份额也将逐渐被蚕食，面对前所未有的困难，我们是选择坐以待毙，还是选择奋起拼搏?我想我们中行员工一定会选择后者。因为我们盖州中行员工都有着一种积极进取和永不言败的精神，我相信：在行领导的正确领领导下、在全体员工的共同努力下，我们一定会战胜各种困难、迎来更加美好的明天!上面阐述的几点工作思路，也许不尽完善，也许说起来容易做起来难，但重要的是我向大家展示了自己的目标和决心，恳请各位领导同事给我一次机会，我一定会还大家一份精彩!

谢谢大家![\_TAG\_h2]

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！