# 银行竞聘演讲稿开头范文【三篇】

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-04-17

*风月有情时光荏苒，山长水远时不我待。本人年富力强，有\*，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...*

风月有情时光荏苒，山长水远时不我待。本人年富力强，有\*，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，在新的工作岗位上发奋图强，锐意进取，使我们银行“百尺竿头，更进一步”。为大家整理的《银行竞聘演讲稿开头范文【三篇】》，希望对大家有所帮助！

篇一

　　尊敬的各位领导、同事们：

　　大家好，我叫xxx，xx岁，本科学历，职称会计师。xxx年参加工作，xxx年进入xxx银行xxx分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任xxx分理处主任，xxx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xx年支行开始把消费信贷确定为xxx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xxx支行持续稳定的发展做出了自己的贡献。

　　20xx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xxx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。

　　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xxx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，业务发展部的各项业务指标也一定能在xxx分行排名前列，为xxx支行的跨越式发展做出自己新的贡献。谢谢大家!

篇二

　　国际成功学大师卡耐基曾经说过：“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，也凭着25年的工作经验，今天我满怀信心和\*地参加第七支行副行长岗位的竞聘，自信有能力挑起这份重担。下面我分为四部分进行汇报。

　　一、个人简况：

　　我叫xxx，今年42岁，中\*员，本科文化程度，经济师职称，工程师任职资格，现任第七支行办公室主任、行长助理。

　　二、主要工作经历及业绩：

　　xx年，我被分配到启明支行从事储蓄工作;19xx年任启明支行场站储蓄所所主任;19xx年8月被调入启明支行储蓄科，先后从事计算机管理、外勤、美工等工作;19xx年5月，被任命为启明支行科技科副科长，主持科里工作;19xx年4月，被任命为启明支行营业部副主任;20xx年4月，任启明支行营业部主任;20xx年7月至今任启明支行办公室主任，兼启明支行党支部书记、党委委员、行长助理等职。

　　参加工作25年来，我勤奋敬业，锐意进取，在领导和同志们的帮助下，取得了一个又一个好成绩。特别是自20xx年我担任支行办公室主任以来，面临着新的课题，新的挑战，我不等不靠，以积极的心态投入到办公室工作中来。我积极协助行长制定了本行的工作计划，使各项工作得以推进和落实，我编纂了《绩效考核办法》、《员工轮岗换岗管理办法》、《各部门岗位责任制》、《违规违纪员工处罚管理规定》等规章制度，并负责落实执行，使支行走上了规范化、科学化的管理轨道。出台了《行政印章管理制度》(请客户根据自己的情况进行修改)，对历史沉积的印章进行清理，使行政印章步入规范化管理轨道。我还主抓了支行监控系统从模拟信号到数字监控系统改造、110报警系统和金库指纹鉴别系统的建设，提升了支行安全防范手段;我还发明了二线人员轮流押运库款办法，解决了支行多年的双人押运、枪弹分管问题，减少了安全隐患。在支行领导的支持下，我率先开展了二级分行之间员工的学习交流活动，提高了员工的工作技能，开阔了员工视野，取得了较好的成绩。一份耕耘，一份收获。20xx年度我的考核成绩为“良好”，20xx年度考核成绩为“优秀”，20xx年度考核成绩为“良好”，20xx年我被支行授予“优秀共产党员”荣誉称号。

　　三、竞聘优势和条件：

　　1、具有一定的政治素质和个人修养。

　　我在银行战线上工作已经整整25年了。在这25年的工作生涯中，我时刻注重加强自身政治修养，做事坚持原则，思想进步，生活作风正派，工作遵纪守法，深受行领导和同事们的信任。此外，我还认真学习和领会国家关于银行业发展的路线、方针和政策，增强了金融工作者的使命感和责任感，牢固树立了金融工作者的形象，自觉履行一名共产党员的义务，努力使自己在思想上和行动与党中央和行党组保持高度一致。

　　2、具有比较全面的专业理论知识。

　　自参加工作后，我一直就没有停止过学习。1987年，我考入工商银行金融管理干部学院，进行了两年的金融大专班学习，1996年，我考入中央党校，进行了两年的经济管理本科班学习，20xx年，我参加了研究生本科班的学习。这么多年系统的学历教育和金融生涯，使我具备了一定的经济金融理论知识，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，同时也造就和培养了现代商业银行的经营管理理念，这些为我继续做好下一步工作提供了可靠的保障。

　　3、具有比较丰富的银行工作经验。

　　从参加工作那时起，我就工作在金融系统。25个寒来暑往，25次花开花谢，使我对银行的各种业务及业务流程都有了较为深入的了解和认识，并在实践中积累了丰富的银行工作经验。在具体的工作中，无论遇到什么疑难棘手问题，我都能够运用自己所掌握的知识和技能，做出及时、妥善、合理的处理。我想，丰富的工作经验是做好工作必不可少的。

　　4、具有较强的组织、沟通、协调及管理能力。

　　我有近20年的银行基层领导的经历，先后担任过储蓄所主任、支行科技科副科长、营业部主任、办公室主任、行长助理等职务。不同的领导岗位和不同的工作经历，锻炼了我较强的协调、组织、沟通与管理能力，使自己初步具备了一个领导所必须具备的基本素质。此外，我还具有全局意识，喜欢看一些管理方面的书，崇尚现代管理理念，我相信这些对我做好以后的工作将大有裨益。

　　四、工作设想：

　　如果组织和领导信任我，让我走上支行副行长的领导岗位，我将在支行行长的带领下，积极搞好支行内部管理，练好基本功，唱好重头戏，走好关键棋，简单来讲我将做好四个到位：

　　1、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”。工作中，我将全面落实科学发展观，认真贯彻执行总、分行的经营策略、思路和各项规章制度，协助行长组织制定本行工作计划，保证经营目标的实现和工作任务的完成。同时，做好分管业务工作的组织推动、业务指导、监督检查和内控管理工作，我将根据本行经营发展目标和上级行专项考核指标，结合本行实际组织开展业务经营活动，逐步强化资本、风险和成本约束，切实有效的防范和控制经营风险，提高经营管理效率。

　　2、提高竞争意识，抓好营销到位。

　　随着邮政储蓄银行的建立，我行的竞争也将变得激烈。为此，我将根据市场经济学的“二八”法则和第七支行的地域特点，组建一支特别能战斗的客户经理队伍，密切关注动向，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”，全面做好营销工作，力争保持我行的主导地位。

　　3、创立品牌，优化服务到位。

　　近年来，由于种种原因，我行与军队基地的关系有些淡化。我上任后，将充分发挥我是马兰的子女，熟悉马兰基地经济环境和干部战士的优势，采取如下工作，加强服务，拉近关系，增进鱼水情：一是加强与有关\*的友好协作关系;二是加强与主要服务管理机关、基地财务处以及各个团站单位的友好协作关系;三是提供优质的服务，加强业务的协调发展。

　　此外我还将完善服务功能，在服务上做文章，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，使第七支行的服务更加人性化。

　　4、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，健全管理营销体系，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，努力创造有利于改革发展的和谐环境，建设“和谐银行”。

　　风月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力强，有\*，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，在新的工作岗位上发奋图强，锐意进取，使我们的支行“百尺竿头，更进一步”!

篇三

　　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XX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XX支行，对XX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20xx年7月毕业于XX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;20xx年10月进入XX银行工作，先后在XX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20xx年逐步漫延与显现出来。自202\_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公务员工资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!

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！