# 银行竞争上岗演讲稿7篇范文

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-03-26

*演讲稿以发表意见，表达观点为主，是为演讲而事先准备好的文稿。在发展不断提速的社会中，用到演讲稿的地方越来越多，下面是小编为大家带来的银行竞争上岗演讲稿，希望大家喜欢!银行竞争上岗演讲稿1尊敬的行长、各位领导:大家好!能够踏入竞聘的舞台，我心...*

演讲稿以发表意见，表达观点为主，是为演讲而事先准备好的文稿。在发展不断提速的社会中，用到演讲稿的地方越来越多，下面是小编为大家带来的银行竞争上岗演讲稿，希望大家喜欢!

**银行竞争上岗演讲稿1**

尊敬的行长、各位领导:

大家好!

能够踏入竞聘的舞台，我心存成功与梦想，胸怀激情与希望。因为对于所有竞聘者来说，我们竞聘的不是一个职位，而是一份激情，一份责任。这都缘于我们对农行事业欣欣向荣的向往、更缘于对振兴河南农行的殷切期盼。

竞聘人\_\_\_\_\_\_，现年\_\_\_\_岁，中共党员，大学文化，经济师，97年毕业于河北财经学院金融专业，先后在周口市分行办公室、人事科工作，20\_\_年7月任\_\_\_\_支行副行长，20\_\_年8月主持全行工作，现任\_\_\_\_县支行党委书记、行长。

走上今天的演讲台，我对自己充满了信心，我个人认为有以下四点优势：

(一)行员工冲破经营困境，实现良性发展的能力。

(二)成为每个人的自觉行动，变过去一个大脑加九十九双手的工作模式为一百个大脑加一百双手的工作模式。

(三)以机制构建促经营活力，努力打造“激情型”单位。结合行情在费用分配、工资考核、用人导向等方面进行市场化运作，引导全行确立求真务实的良好风气;养成坚决按章办事、雷厉风行、说办就办、办就办好的工作作风。营造在其位、谋其政、尽其责的浓郁氛围。

(四)以真抓实干促业务发展，努力打造“效益型”单位。首先，牢固树立清收盘活工作是全行“生命工程”不动摇。坚定清收盘活的意志和信心，加快推进手段创新和激励机制建设。其次，紧扣存款是实现有效发展的重要支撑点，以农民务工汇兑为主线，以优质服务为手段，保持和推动存款的高水平增长。

证这场整体战役胜利，而进行的局部战略转移。当我想通这个道理后，我又重新振作了起来，全身心投入到工作当中去。要说此次竞聘后备干部我有什么优势，我想就是两条，一是我有十一年丰富的一线工作经验，二是我有宝贵的由沮丧到重新振作起来的心路历程!

非常幸运，我来到了桃南分理处。经过那么多的事，我要更加的珍惜自己的岗位。对待工作我依旧是投入了最饱满的热情，在分理处人手不够，最困难的那段时间里，我经常加班加点，节假日都很少休息。五月一日的那一天，由于人手不够，我顶储蓄柜台接柜。而此时爱人却从医院打来电话说，她感觉今天可能要生了。而此时，我却没有陪伴在她身边，感到非常的内疚，而她却在电话那头笑着对我说“你忙吧”。上午十点半家里人打来电话说，妻子已经进产房时侯，我还在柜台上为客户办理业务。当我和及时赶来的同事交接完赶到医院的时侯，产房里早已传来了阵阵婴儿的泣哭声。在爱人临产前没能陪在她身边，是我永远都欠她而还不清的。在工作中，我除了积极配合好主任的工作，还从不断的工作中，有意识的向主任学习如何提高自己的办事能力，如何提高自己的处事协调能力，和应变能力。而这些也是我自认为最欠缺的素质，但是，虽着工作经验的增加和不断的努力工作，我相信我仍会继续不断的取得提高。

对于我来说，能参加这次演讲会，就已经是十分幸运的事了。所以，如果竞聘不上，我依然会一如既往的努力工作，而不会造成任何的心理负担。因为，作为一名普通员工，感受到建行的兴旺发达，而其中有自己所尽的一份微薄之力，就是最快乐的事了。

**银行竞争上岗演讲稿2**

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\_\_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，\_\_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。

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\_\_X、如皋市\_\_X中心主任\_\_X、\_\_局\_\_分局局长\_\_X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。

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是个人客户经理，但其它类客户经理只要有需要，我愿意全面奉献自己。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的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家!

**银行竞争上岗演讲稿3**

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好!

十分感谢中支党委给我们一次展示自我的机会。

事业发展，人才为本。面对日新月异的金融挑战，中支党委审时度势，不拘一格，广纳贤才。这是一个开明之举，更是一个发展之举，希望之举，她将给队伍注入新的活力，给工作带来新的突破。

也正是怀着这样一种对事业美好的憧憬，怀着一颗拳拳爱行、兴行之心。今天，我走上了竞聘的讲台。

我于 1970 年 2月出生于一个贫苦的农民家中，童年时代就饱尝了生活的疾苦，少年时代上山砍过柴、下田插过秧，在劳动的洗礼中长大，这些经历造就了我正直、朴实、坚忍不拔的性格。尽管眼前的我西装革履，农家子弟的影子早已荡然无存，但我身上依然流着农民的血，依然保持着勤劳善良、艰苦朴素的优良品质。

1990 年 20岁的我告别了母校江西财经学院，带着满脸的稚气和满腔的热情踏进了都昌支行，时光飞逝，转眼我已过而立之年，时光的流逝使我脸上多了几分成熟与稳重，但心中的热情一直有增无减。十多年来我先后从事过稽核、计划、监管等专业工作，做到了干一行、爱一行、钻一行、精一行，兢兢业业、无私奉献，十年如一日。付出总有回报，支行也给了我许多的荣誉，1994 年、 20\_ 年我两度被授予“青年岗位能手”光荣称号， 20\_年度被评为全市先进工作者，多次被评为支行先进个人。在做好本职工作的同时，我始终坚持自我加压，不断充电，没有因为自己大学毕业而一劳永逸，而是顺应改革形势，调整知识结构，精益求精，专业技术水平有了很大的提高，1994 年我通过了全国金融专业技术职务中级考试， 1996年被聘为经济师，拟的《央行再贴现业务亟等规范》、《走低、监督管理欠强》等十余篇文章和二十余篇信息分别被省、市级刊物登载;在学习专业知识的同时，还注重微机、英语等工具学科的学习，并于1998 年通过了全国金融专业英语初级考试， 20\_ 年通过了国家计算机一级考试。

饮水思源，成绩的取得离不开组织的培养，如果说父母养育我成长，那么人民银行培养我成熟，从一名普通员工到一名业务骨干、一名中层干部、一名共产党员，无一不凝结着各级领导的关怀和同事们的支持。为了尽自己的一点微薄之力，报效人行，我勇敢地走上讲台，敞开心扉，接受大家的评判、组织的选择。如果能竞聘成功的话，我将在上级行的领导下，支行行长的带领下，紧紧围绕工作目标，突出“一种意识”、实现“两个转变”、抓好“三项工作”。

首先要突出一种意识，那就是创新意识，“创新是一个民族的灵魂，没有创新就没有生命力”。在具体工作中，一是要实现工作方式的创新，由对银行业的独家监管转向与银监部门共同监管，认真履行人民银行法赋予的监管职能，探索与银监部门的合作、沟通、协调、共享机制;二是要实现工作内容的创新，由以提供金融服务为主向金融服务与支持地方经济发展并重调整，认真贯彻执行货币政策、尝试新的`央行“窗口”指导方式，合理引导金融机构信贷投入。

其次要实现“二个转变”

一是实现角色的转变。即由生产队长式的股长角色向支行领导的助手转变，摆正位置，当好助手，做到与行领导和同事们在思想上同心、目标上同向、行动上同步、事业上同干，发挥整体优势，创造一个良好的工作氛围。

二是实现思维方式的转变。从以微观思维为主转向以宏观思维为主;从专业性、部门管理向全方位、综合性管理转变。

以上两个转变概括起来就是：积极支持、配合行长工作，主动参与管理，做一个好助手;加强与同事们的沟通，积极倾听他们的意见，做一个好朋友;努力协调与地方政府、银监部门和金融机构的关系，做一个好帮手;运用激励机制和人格力量，调动全行员工的积极性，做一个好领导。

最终要抓好“三项工作”

1、抓好学习强素质。大兴学习之风，努力创建学习型支行，实施以学历教育、岗位培训、证书考试为内容的系统工程，制定一系列的考核、激励机制，培养和造就一支法律熟悉、业务过硬、电脑精通、外英达标的优秀职工队伍。

2、加强管理创高效。建立“分工明确、权责一致”的岗位责任制，将政治学习、业务学习、工作任务、工作质量、工作效率一并纳入岗位责任制内容，积极推行目标化、程序化、透明化、数字化的管理模式，建立起管理规范、运行高效、反映敏捷的工作机制。

3、廉政勤政树形象。在廉政上要做到权为民所用、心为民所系、利为民所谋、情为民所动;在勤政上要做到“三勤”，一是腿勤，不怕多跑路，不怕多流汗;二是脑勤，勤学善思，多出点子，多献计策;三是嘴勤，多向领导汇报，多与部门沟通，树立廉洁高效的支行形象。

各位领导，各位评委，各位同仁，古人云：不可以一时之得意而自夸其能;亦不可以一时之失意而自坠其志。这次竞聘不论结果如何，我都将一如既往地勤奋学习，努力工作。

最后，我想用这样一句话来结束我的演讲：奥运精神，重在参与，只有成功参与，才能参与成功。

谢谢大家!

**银行竞争上岗演讲稿4**

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好!

国际成功大师卡耐基说过：“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，也凭着多年的工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加城东支行营销部经理竞聘，自信有能力挑起这份重担。

下面，我先简单的介绍一下自己和工作情况。

我叫\_\_，现年\_\_岁，大学文化程度，经济师职称。20\_\_年7月我自省建设营业部调入华夏银行，从那时起到20\_\_年11月在市支行先后从事过储蓄、会计、信贷;20\_\_年11月至20\_\_年6月在五里堡支行担任助理业务经理;20\_\_年6月至今担任城东支行营销二部副经理。我自加入华夏银行以来，在领导的大力培养和同志们的关心与鼓励下，凭借着在困难面前不气馁，在成绩面前不骄傲，对工作锲而不舍的信条，在个人金融业务上取得了比较突出的成绩。20\_\_年底，我的储蓄日均存款达到1600万元以上，储蓄存款余额达到2400万元，个人服务的客户达到近800户，截止上月个人综合业务量达到2。4亿元。个人金融业务指标全部名列前茅，去年被评为总行级个人金融服务标兵，我所在的支行获得个人金融业务组织推动奖的荣誉称号。

此次竞聘，经过综合权衡，我觉得有以下优势：

第一，我具有多年支行和部门的工作经验。从参加工作以来我一直在银行工作。工作中我积极要求进步，能够严格要求自己，恪尽职守，积累了丰富的工作经验。多年来，我已经具备了一定的银行政策法律观念，具备了一定把握风险、控制风险的能力，熟悉银行的各个经营管理环节，通晓整个银行业务，全面掌握了个人金融业务的操作规程，尤其熟悉个人业务工作，这非常有利于推进我行个人业务部整体业务的发展。这些使我自信已经具备了一个全方面营销经理的素质。

第二，我具有较强的业务能力。我自进入城东支行以来始终对城东支行的个人业务起着推动作用，使城东支行个人业务稳健发展。我带领部门员工在同城支行率先办理了个人住房按揭业务，当年放款20\_\_万元，至今没出现一笔逾期及欠息，并稳定了一批优质的个人客户。在人员变动储蓄存款大幅下降的前提下，我带领同志们一年新增储蓄存款近3000万元，顺利达标三级行，并且完成全年储蓄存款任务。个人金融各项指标在全行名列前予。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理，对潜在客户我也能主动的上前沟通，及时了解客户的需求，并尽力满足客户的需求。

第三，我具有较强的沟通、组织、协调能力。俗话说的好：得人者兴，失人者崩。一个单位如果没有融洽的内部关系是很难开展工作的。自从参加工作以来，我在多个部门工作过，每到一处，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。在担任副经理期间，我比较注重团队意识，注意增强职工凝聚力，形成整体合力，来团结大家一起完成工作任务。

此外，我具有严谨细致、扎实高效的工作作风。多年的工作经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为做好的城东支行营销部经理工作奠定了坚实的基础。

各位领导、各位同事，古人云：“不可以一时之得意，而自夸其能，亦不可以一时之失意，而自坠其志。”这次竞聘，无论成功与否，我都将以这句自勉，一如既往的努力工作!如果竞聘成功，我的工作目标是：贯彻支行行领导的方针政策，协调分行管理处室抓好支行个人金融业务，使我所在的支行各项个人业务指标在同城支行名列前予。力争在20\_\_年年底使我行储蓄存款稳定在3.5亿元，达标总行三级二档，20\_\_年争取达标二级行。为完成以上目标我将做到以下几点：

第一，真诚讲团结。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把城东支行的员工队伍带好，团结他们一道工作。

第二，抓好支行营销工作。

首先，加强客户经理队伍的建设，进行业务学习及培训，让部门每个客户经理都熟悉我行个人金融业务，熟练掌握营销重点，整合华夏卡所有功能，从而达到提高我行的知名度，集结人气增强我行实力的目的。

其次，我将大力贯彻总行三进活动，抓好进校园、进商场、进社区的优质服务工作，快速增加储蓄存款。并把社区服务这项活动作为今后一个时期的重要工作不断引向深入。为此，一是根据社区环境的变化不断改变本行进社区工作的范围、目标和切入点，与小区物业部门接触、沟通协商、达成共识开展工作;二是要继续总结和推广好的经验和做法，促进和推动今后工作的开展，普及用华夏卡代收费的问题;三是根据居民的消费能力和消费需求，制定相应的对策、出台一系列新的服务办法和措施，限度地满足客户的需要，为客户提供全方位理财服务。

再次，开拓创新，搞好多项服务。根据客户的需要及我行的信贷品种，严格控制个人贷款的风险，同时制定相应的考核管理办法，抓好私营业主贷款，及住房按揭业务，并以开发二手房按揭与个人保函业务相结合为契机，增加储蓄存款，把现有的个人贷款业务品种进行分类整理，针对客户的收入水平有选择的宣传我行个人金融其他业务，增加卡消费，卡的代收代付等业务。

最后，大力发展华夏卡业务，把代发工资业务放至首位。抓好目前正推出的华夏卡发行工作，组织营销部门的员工在泉城路商业街，入住华能办公的优质客户，及高档社区组织营销活动，推广我们的卡，借此契机使我行的储蓄存款再上一个新的台阶。

第三，提高自身素质建设。打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为银行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我国的金融事业。

风月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年轻，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、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将会以百倍的信心和百倍的努力，以“不图虚名勤为本，做出成绩才是真”为准则，为我们华夏银行城东支行的快速发展贡献自己的青春和力量!

谢谢大家!

**银行竞争上岗演讲稿5**

尊敬的各位领导、各位评委：

首先，请允许我介绍一下我的主要工作简历。

我叫\_\_\_\_\_\_\_\_，男，汉族，现年\_\_\_\_岁，中国共产党党员，大专文化，经济师，\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_月参加银行工作，现任盘县支行党委书记、行长。在\_\_\_\_年的工作历程中，我先后在营业所干了\_\_年的会计员、出纳员，在支行工作\_\_\_\_余年曾担任过会计股长、稽核股长、人事股长、办公室主任、信贷科长等职务，在二级分行X年多时间担任过稽核处副处长、人秘处副处长主持工作、党办、行政办副主任主持工作，\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_月至今任盘县支行党委委员、副书记、书记、副行长、行长。

实行竞争上岗，是省分行党委认真贯彻落实党的\_\_关于加快干部人事制度改革步伐，推进领导干部任用制度改革的一项重大举措，在贵州省农行的发展历史上是一个划时代的进步，对推进农业银行的各项改革，激发员工的进取精神具有十分重大的意义。作为一名基层领导，必须坚决支持和带头参与。

在这次竞聘中我积极参与，知难而进，勇于竞争。我认为：竞争可以展示自我，竞争可以发现差距，竞争可以促进学习，竞争可以提高自己的综合素质和工作能力。我的态度是：如果竞聘成功，我决不志得意满。因为在这次竞聘中：一是很多为农业银行的发展做出突出贡献的老同志服从改革大局，主动让出了位子;二是很多优秀的年轻员工由于竞聘条件的限制没有赶上机遇，减少了竞争压力;三是竞聘成功得到的并不是享受，而是要承担更大的责任和风险，能否胜任副行长的职务需要在今后的实践中才能得到检验。如果竞聘失利，我也决不气馁，因为我毕竟已经在农业银行改革的道路上当了一块铺路石，敢于参与竞争就是超越自我，就是人性的升华，即使一无所获，我也无怨无悔。我也一定会通过这次竞聘认真审视自己，寻找差距，在今后的工作中更加努力学习，弥补自己的缺点和不足，尽快找到更加适合自己的位置。

履职设想和责任措施我的履职设想和责任措施是：抓住机遇，更新观念，深化改革，加快发展。

抓住机遇。西部大开发给贵州各地带来了千载难逢的发展机遇，如六盘水境内，已开工的盘南电厂及即将上马配套的响水煤矿、发耳电厂、\_\_X国道改造等大项目的开工建设，能否拿到这些大项目关系到贵州分行未来的前途和命运。因此，必须集全行之力，在行党委的领导下，组建专门班子，落实专办人员，与省分行公司业务处紧密配合，上下联动，打破常规，特事特办，与投资方建立密切的合作关系，想尽千方百计把响水煤矿、发耳电厂等项目争办到手，确保成功营销贷款。把大项目的争办作为实现贵州省农行可持续发展，确保实现跨越式发展目标重中之重的工作。

更新观念。根据现代商业银行的发展要求和贵州经济发展特点，用前瞻性的眼光，找准优势，敢为人先，积极拓展新业务，提高业务创新能力。建立“以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标”的机构组织体系和营销机制，一是以创新和一体化营销为手段，公司业务突出抓“大”。贷款投向重点支持电力、交通、煤炭、城市基础设施、教育卫生等行业。支持好有竞争实力和发展前景好的非公有制项目，大力发展低风险的票据业务。个人金融业务重点抓

“好”，以客户为中心，以市场为导向，提高个人金融业务的综合效益。住户金融业务努力做精。贷款重点放在优质房开企业的“精品”项目上，创品牌效益。坚持以个人住房贷款为主，逐步完善以按揭成效为主要调控手段的风险控制机制，有效规避风险。把住房贷款办成我行的精品信贷业务。存款工作继续抓“实”，寻找新的存款来源，重点放在对社会经济状况和主要行业发展状况进行研究，加强与计委、经贸委、财政、工商等政府经济管理部门的联系，了解政府投资计划和投资项目情况，细分客户，制定发展计划，确保对公存款的增存。储蓄存款要充分发挥“亿元所”、“星级所”的辐射效应和示范作用。在抓好传统业务的同时，继续抓好代发工资业务，加大银行卡发卡力度，采取奖励措施，调动员工发卡的积极性。全面巩固，发挥几大综合应用系统功能，提升经营管理水平和整体竞争水平。

**银行竞争上岗演讲稿6**

尊敬的各位领导、各位评委，你们好：

我叫\_\_，今天，我参与竞聘的岗位是营业部会计主管，意向是检查辅导工作，参加工作\_\_年来，我第一次因为竞争工作岗位而站在演讲台上，身上感到从没有过的压力，但面对这么多评委和这么多真诚的目光，我也体味到了行领导班子以人为本、与时俱进、锐意进取的创业精神，也感到了舜井工行明天无限的生机与活力。

我\_\_年毕业于\_\_，后来参加\_\_本科自学并顺利毕业，\_\_年考取经济师资格。参加工作以来，先后从事过储蓄、事后监督、银行卡、出纳和会计等工作，并多次被评为工作先进个人，在屡次民主测评中成绩一直名列前茅。我结合工作实际撰写的业务论文《\_\_》也在《\_\_》刊发。这点成绩的取得，固然与我对工作丝毫不敢懈怠、任劳任怨分不开的，但更多的是工行这片沃土培养和锻炼了我。

目前，工行面临着谋求更大发展的良好的机遇。市场经济的大潮已把我们推向了潮头，物竟天择，流水不腐，工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，我参加这次竞聘对我来说同样是一个难得的机遇，不论成功与否都将对我的人生产生深刻的影响。

营业部会计主管是一个业务性强、责任心强、原则性强的“三强”岗位，这必然要求从事该岗位的人员具有良好的业务素质和优秀的人格修养。我参加工作以来一直处于业务一线，无论是从事事后监督、银行卡、储蓄、出纳还是会计等业务，岗位的变换使我积累了较为丰富的工作经验，也符合我行业务向综合化发展的需要。特别是从事的事后监督工作，使我对该项工作有了更深的认识和熟练的技能。目前，我从事会计综合岗位，负责辖区内资金调拨、资金清算、往来帐务，使我对辖区内的业务较为清楚;负责我行贷款的发放、归还、收息、贴现、银承、委收、托收、查询等系列工作，虽然这些业务烦琐，加之人手紧张，即使再苦再累。我对这些工作也要如履薄冰，丝毫不能有一点马虎和私心杂念，丝毫不能出现一点纰漏，更不能给我行带来任何损失。

工行兴盛，我们有责。今天，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。给我一点阳光，我将折射更多光芒。如果我有幸被行领导和同事们认可而被聘任，我将做以下几点打算：

一、积极为\_\_工行的发展做贡献。踏踏实实做人，兢兢业业工作，以优质高效的工作业绩来回报我行;

二、认真履行会计主管岗位职责。坚持检查与辅导相结合的原则，保证工作质量以及工作效率;

三、善于学习，勤于思考。除学习政治理论外，还要学习科技知识、经济知识、现代管理知识和企业文化知识等等;

四、服从领导，服从安排，团结同事。

五、继续发扬严谨、仔细、肯于吃苦奉献的品格，维护单位的利益。

市场竞争，时不我待，百舸争流。让我们携起手来，共同为\_\_工行的发展腾飞贡献自己的青春和才智，祝愿在座的每一位必将有一个更加美好灿烂的明天。

我的演讲到此结束。谢谢大家!

**银行竞争上岗演讲稿7**

在座的各位领导，各位同事：

大家好!

站在今天的竞争上岗的讲台上，我很是感恩!感恩在20\_\_年的年末有机会站在挑战自己的讲台上，感恩大家的支持与信任，让我更加有信心的抓住今天的机会，今天我竞争的岗位是综合柜员一职，算起来，我参加到农信社工作已经一年有余，这一年的工作当中，我深深的受到\_\_银行大家庭给予每个人的温暖，我在这里得到了快速的成长，也连续两年被评为优秀员工。相信此次的竞聘经历对我来说又是一次进一步锻炼、学习和提高的机会，为未来人生中的重大转折做铺垫，我希望能在下一步的工作过程中更好地实现自我的价值。

我热爱\_\_银行工作，五年来，我对待每个客户都会充满着热情，能认真的解答每一个用户的疑惑，也从不欺诈客户。在这五年的时间里，我的努力创造出了很高的好评率，工作也得到了领导和同事的肯定。如何正确的与客户沟通，这也是工作首当其冲的重点所在。五年里，我不仅树立了“用心灵去沟通”的服务观念，更要以追求客户的满意度为宗旨，真心全意、实实在在的为客户着想，恪守职业道德，以自身形象塑造农信社的社会形象，不断挖掘、探索客户服务工作的规律，争取创造高效的工作业绩。

当然，要当好一名\_\_成员，仅仅精通所有业务，用心服务是不够的。新时期、新环境更对工作提出了更高的要求，这点我有几点对揽储工作的体会和看法与大家分享：

一、存款业务

存款业务是我社生存和发展的根本，仅靠坐在柜面，等待客户上门的形式，已经不再适应社会的发展。\_\_银与一般银行相比，更像是社区的银行，这就是我们的优势。在日后的揽储工作中，走出去、勤上门将起到重要作用。新区人口众多，我们必须看重小业务，坚持大额、小额一齐抓，零钞、残币一样存，长期下来，不仅积少成多，更是会树立了\_\_银行的亲切感，赢得居民的爱戴。

二、抓住“重点客户”

一些长期的、稳定的、又有一定实力的客户对揽储工作意义重大。在新区\_\_商业街、\_\_小区、农贸市场等地，拥有大量的中小商户，积极与他们沟通，创新服务手段，使服务更贴近他们的需要，将使这些客户创业紧靠着\_\_银、发展离不开\_\_银、致富忘不了\_\_银。同时，我们也要对他们的情况作分析和评级，培植和发展重点客户。

三、完善服务态度

五年的经验，我认识到有很大一部分储户对于将钱存在哪里并不在意，反而以态度和服务便利性为主选择。所以，加强自身业务能力，更进一步明确为民服务的理念，不断提高自己思想道德水准、专业水平和业务技能素质，以最佳的业务水平为客户提供最快捷、最周到的服务，可以赢得更广大客户。同时，工作中，可以对此类客户进行一定的理财内容的交流，也能树立农信社良好的形象，增强储户的储蓄力度。

四、我们作为\_\_银大家庭的一员，也需要动员自身的力量，为揽储工作尽一份力

我个性开朗，爱交朋友，拥有比较广泛的社交圈子，在以前的工作中也积累了一定数量信任自己的固定客户，家人和亲戚们对我的生活和工作都比较关心。

我的朋友们目前都处在人生的上升阶段，实力和潜力具备，家里的亲戚也都有各自的事业，他们都是\_\_潜在的客户。如果我能成为海滨社一员，我必将通过我的努力，将潜在客户变成真正的客户。

尊敬的各位领导、各位评委，我正处于人生的黄金年龄，身心健康，精力充沛，能够全身心地投入到我所热爱的事业和工作中去。虽然我没有太多的豪言壮语，但是我能一如既往地踏实工作，为集体奉献微薄力量，同时不断完善自己，充实自己;与同事一同创造一个团结协作、和谐的工作环境，忠于自己的职责。五年的\_\_工作经验使我具备了优秀的工作能力，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的\_\_银柜员!

最后，再次希望各位领导、评为给予一次机会，您将收获是一位努力、开朗、协作的新同事。也祝\_\_银事业兴旺发达，祝愿各位领导、各位评委身体健康，万事如意。[\_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！