# 202\_年银行竞聘演讲稿范文

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-06-05

*演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。整理的范文“202\_年银行竞聘演讲稿范文”，供大家阅读参考。查看更多相关内容 ，请访问演讲稿频道。 篇一 　　各位领导，各位同事：　　大家好!今天我很高兴站在这里参加副经...*

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。整理的范文“202\_年银行竞聘演讲稿范文”，供大家阅读参考。查看更多相关内容 ，请访问演讲稿频道。

篇一

　　各位领导，各位同事：

　　大家好!今天我很高兴站在这里参加副经理一职的竞选演讲，首先我要感谢分行领导能给我这次展示自己、提高自己的机会，当然这更是我向各位同事学习、积累经验的一次良好机会。

　　这次的竞职演讲，对我来说，意义非凡，对我们建行来说，更是体现了建行不拘一格的用人机制。正如我刚入行时所看到的感受到的，十一年来我们建行的那种在金融行业竞争中从未停歇过战斗感，作为一名建行员工充分感受到了其中的荣辱与兴衰，成功与骄傲。

　　时代在前进，二十一世纪的年轻人应该有二十一世纪自我要求与觉醒。所以任何一种磨练与再造对我来说都是我工作生涯的一次新的蜕变。我第一次参加工作是在市食品公司。因当时公司人才短缺，仅工作半年就被公司派往娄底市分销部负责全面管理与营销工作。从一个没有经验的学生到一名优秀的分销部管理者，从对管理、营销一头雾水到理性地分析市场，让产品程度地抢占到市场份额，完成了我人生的第一次蜕变。

　　我怀着踌躇满志的梦想与营销工作对我的巨大魅惑应聘到了新华社湖南分社，负责广告营销与信息采编。工作范围面向全省。于是，我怀着广告订单与\*开始满世界跑。下乡采访、到各个市市政府、军区、优秀企业去采编、营销广告，成了我每天工作的主要内容。身挂摄像机、录音笔，操一口比较流利的普通话侃侃而谈，这就是我当时的形象。这种魔鬼式的辛苦、独挡一面的工作磨练让我在短时间内，个人综合素质与营销谈判能力得到惊人的提高。这对我以后的营销工作也带来了很大的推动与进展。

　　我非常荣幸的成为了中国建设银行的一名正式员工。全新的陌生的金融行业对我来说不知从何发展。建行是我人生的一个分水岭，原来拧成的一股劲儿到这我又要卸下所有的装备与锋芒从头开始，从一名最普通的储蓄员开始。我努力学习各项业务，并且利用工作之余，完成了《金融》专业专科、本科的学业，取得了《金融》专业的中级职称。俗话说磨刀不误砍柴功，有了扎实的专业技能，才能在工作中施展拳脚。可能是我长期从事营销职业的那股不服输的拗劲，我突出的工作成绩与独到的高效率的工作方式让我开始在行里显山露水。

　　我得到了支行领导的信任，担任了中心路储蓄所的负责人，带领所里员工仅用21天的时间完成支行下达的全年任务。创下了支行的新记录。为了提高行里中间业务收入的我们所里的员工个人收入，我们把保险公司的代理业务做得更是成绩斐然。被人寿保险公司评为XX年度全省百佳营销网点。

　　XX年支行在全行范围内公开招聘客户经理。通过行里的重重选拔与考核，我以自己的实力成功地竞选上了支行的客户经理。在我当任支行客户经理那两年的工作时间里，是我入建行以来学习收获的两年，使我有机会学习和了解我行的各项业务，尤其是以前没有接触过的资产业务。通过这两年的历练为我现在成为一个综合全面发展的优秀客户经理打下坚实的基础。

　　这三年来在分行这个广阔的空间里，让我如鱼得水般的展现了自己独特的营销才能与业务拓展能力。

　　今天我能自信地站在这里竞聘，主要理由是：

　　一、从我以往在每个与营销切实相关的岗位上所作出的成绩，我具备了丰富的工作经验以及较强的客户营销和业务拓展能力;

　　二、通过XX年在各个岗位上的摸爬滚打，我具备了综合的业务知识和操作技能;

　　三、对工作我能勤勉敬业、廉洁自律;对业务我能精益求精、能独挡一面。我具备了良好的个人素质与职业操守。

　　这次竞聘，如果我能成功，我将要做到：

　　首先，继续加强学习、增强修养。虚心向员工学习、向领导、前辈们学习，不断完善自己，努力增强自己的业务水平、管理水平和驾驭事物、管理事物的能力。

　　其次，当好副手，做一名优秀的执行者。做为一名副手，不但要摆正好自己的位置，当好一把手的参谋，更重要的是要做一名优秀的的执行者，出色的客户经理，只有事事以身作责，亲力亲为，才能带动全行员工的工作积极性，提升团队的整体执行力。

　　最后，抓好管理，搞好服务，提高竞争力。配合一把手，认真贯彻上级行的指示精神，抓好各项制度的落实，结合本单位实际，创造性地开展工作，把人心凝聚起来，把业务抓上去，积极发展各项业务，为员工创实惠、为建行创效益。

　　不论这次竞聘能否成功，我都不灰心不气馁，将一如既往地干好本职工作，把自己塑造得更优秀、更出色，为自己的职业生涯创造出更多的成绩，添加更多的精彩。

　　谢谢大家!

篇二

　　各位领导、同志们：

　　大家好!首先感谢支行领导给我这次展示自我的机会。希望我站在这里没有让大家感到意外，这次竞聘对我来说可谓一个崭新的开始，从今天开始，从现在开始，大家看到的将不再是那人不求上进，安于现状的了，今天，展现在大家面前的将是一个积极上进，充满自信的。

　　我，今年岁，大专在读。年入行以来，我先后作过行政、储蓄，经警等工作，工作中，我勤奋好学，熟练地掌握了各种业务知识和操作技能，在工作中表现了良好的业务素质和业务能力，多次参加市行的业务技术比赛，连续三年被评为业务标兵，并被评为年度先进个人。我自认有能力有条件竞聘支行副行长一职。

　　一、参加本次竞聘的原因

　　首先，源于自己价值的实现。不想当将军的士兵不是好士兵，我从事储蓄工作已有年了，我自认在现有的工作岗位上游刃有余，渴望能在一个新的岗位上锻炼一下自己，二级支行副行长这一职务既能锻炼一个人的沟通协调能力，又能锻炼一个人的组织管理能力，所以，我希望给自己一个提高工作能力、实现自我价值的机会，而且我自信有能力适应这个岗位的工作。

　　其次，源于这个工作带来的挑战。由于诸多原因的存在，支行储蓄存款呈自然负增长，这与存款指标的逐年增长显然不对称，这就加大了工作的难度，我很愿意去迎接这份挑战，用自己的努力开创出一条的工作思路，为领导分忧，解决问题。

　　再次，源于一份情节。支行工作的难度大家有目共睹，但我在千山路支行工作已近年，可以说是与同兴衰，共荣辱，所以，我对支行有一种责任感，希望能通过我的努力让他不断发展，做出成绩。

　　二、参加本次竞聘所具备的优势

　　首先，我在支行具有良好的客户基础。我在支行从事储蓄工作，至今已有年了，我通过在储蓄窗口为客户提供优质的服务，与支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系;由于支行绝大部分对公客户在我行都有储蓄业务，所以，在工作中与对公客户也有业务合作，也建立了与对公客户的良好合作关系;通过上门服务，对、等大客户的情况都比较了解。良好的客户基础将会帮助我尽快适应新的工作岗位，更好地开展工作。

　　其次，我在支行具有良好的群众基础。我在日常工作中，能做到任劳任怨，对同事工作中遇到的问题能够热心帮助其解决;始终坚持上门服务，另外，我还不断加强业务学习，提高自身的业务能力，适应新业务的要求。我用自己的行动得到了大家的认可，连续三年被评为业务标兵，年被评为先进个人。这些荣誉是大家给我的，它反应了大家对我的信任，相信这份信任将会成为我顺利开展工作的有力保障。

　　三、对今后工作的设想

　　如果我竞聘成功了，我今后的工作任务就是如何作好支行长的助手，协助他把支行的各项工作做得更好。

　　(一)发挥自身优势，提高储蓄工作质量。

　　储蓄客户不同于对公客户，他与银行之间不存在其他关系，就是单纯的债权债务关系，那么如何让客户在林林总总的银行中选择我们就是我们应考虑的问题。我们不排除其他因素的存在，但服务质量的好坏绝对是老百姓最先考虑的因素。所以，提高储蓄存款的最有效途径就是为客户提供满意的服务，是能够针对不同的客户提供个性化的服务。

　　以前我们帮助老人写凭条，不厌其烦地与聋哑人进行手势交流就是最为简单的个性化服务，都收到了很好的效果。当然，我们现在没有条件提供更进一步的个性化服务，但至少，我们应该为客户提供周到、温馨的服务，真正作到将心比心，用真心的服务换取客户的忠诚。为此，我将协助支行长，一方面加强储蓄人员的思想教育工作，树立端正的服务态度;另一方面，加强业务学习和交流，提高业务能力，为客户提供准确、快捷的服务。总之，我们将尽力保持储蓄存款的稳定。

　　(二)协助支行长作好吸存工作

　　今年，支行的存款任务是亿元，对于我们来说，这是一个新的挑战。近年来，支行存款的增长完全是职工吸存工作的成果，若完全依赖以往的吸存思路恐怕很难保证存款任务的顺利完成。只有广开思路，真正能走出亲戚朋友的圈子，走出银行柜台，才能使存款额有质的飞跃。

　　所以，在今后的工作中，我将协助支行长一方面作好现有大客户跟踪走访工作，达到稳定现有客户，保证现有对公存款的相对稳定;另一方面，调动全体员工的积极性，通过各种渠道收集存款信息，不断发掘市场潜力，开发优质客户，把吸存工作真正做大。

　　另外，我将会加强业务学习，特别是会计业务知识，使自己能够成为一个业务全面，能力强的领导的好帮手。

　　再一次感谢大家给我的这个机会。如果我这次能够竞聘成功，我将为支行的发展不遗余力;如果我未能竞聘成功，我将继续立足岗位，培养和锻炼自己，保证下一次展现在大家面前的是一个更加出色的。谢谢。

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！