# 竞聘银行业务副经理演讲稿

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-06-16

*第一篇：竞聘银行业务部经理演讲稿各位领导、各位同事：大家好!为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我非常符合业务部经理职务。我现年××岁，中共党员，(……个人简历)。首先，我想向各位领导介绍下我的竞聘优势：第一，我的工作经历丰富。参加工...*

第一篇：竞聘银行业务部经理演讲稿

各位领导、各位同事：

大家好!

为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我非常符合业务部经理职务。我现年××岁，中共党员，(……个人简历)。

首先，我想向各位领导介绍下我的竞聘优势：第一，我的工作经历丰富。参加工作以来，我先后担任过(……工作经验……)等职务，积累了较为丰富的实践经验。第二，在改革面前我有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果能得到领导们的信任，让我们担任业务部的经理，我将会继续努力的工作，我的工作设想是：

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立××制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自已的亲戚朋友，看作是自已的家人，把自已的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、提出新思路，发展大业务。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，与此同时，在内部制定一整套规章制度和岗位责任制，防范风险，规范运作。对外部，将任务分解落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，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。

三、学好银行知识，打牢理论基础。就本人来说，重要的是与同志们一起加强学习培训，注意银行法律法规的学习，特别是要加大对国际业务方面知识的学习，要知其所以然，掌握工作主动权。

总结我所说的工作设想，可以用八个字来形容，那就是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对国际业务部的重视和支持，使国际业务部工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。当然，如果没有竞聘成功，我想肯定是还有不足的地方，我将继续努力学习，争取更好的机会。

谢谢大家。

第二篇：202\_年银行业务部经理竞聘演讲稿

竞聘演讲稿是竞聘者在竞聘演讲之前写成的准备用作口头发表的文稿。演讲稿的撰写，是竞聘上岗演讲的一个不可忽视的重要环节。演讲稿频道的小编精心为您准备的《202\_年银行业务部经理竞聘演讲稿》，希望对您有所帮助!

【第一篇】银行业务部经理竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

今天，我怀着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。我毕业于计算机应用专业，经济师。于202\_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。202\_年经县行党委认真考察、考核，我被组织接受为光荣的\*\*\*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\*\*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、荣誉颇丰。我曾荣获总行202\_-202\_年度代理保险业务“创利名星”称号、区分行202\_年度第三方存管业务营销先进个人、二级分行202\_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，202\_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。

6、有多年的管理经验，能服从大局、服从领导。自202\_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。

7、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，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。现在正逢下半年刚开始，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!

谢谢大家!

【第一篇】银行业务部经理竞聘演讲稿范文

各位领导、同志们，大家好：

今天我竞聘的岗位是个人业务部经理

在这里我以平常人的心态，参与这次三年一度的岗位竞聘。首先应感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会!对此，我十分珍惜这次机会，实现自己的人生价值。

下面从四个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告

一、工作简历

我现年46岁，中共党员，大学文化程度，经济师职称。1975年4月至1975年10月在xx县团委任干事，同时参加全国第一批路线教育，1975年10月至1978年8月在xx地质学院读书，1978年9月至1988年3月在地矿系统工作先后任组织干事、团委书记、野外分队党支部书记兼分队长、党办主任、政治处主任等职，1988年3月至1995年12月在xx区工作先后任纪检委副书记、政法委副书记、街道办事处党委书记兼主任、经委主任等职，1995的12月至今先后任xx信用社主任、xx支行行长、xx支行行长、纪检委副书记、筹资处副处长、个人业务部副经理。

二、工作目标

如果在竞聘中我能得到大家的理解和支持，我在聘期内工作目标是： 力争在202\_年使我行储蓄存款达到29亿元纯增16亿元，发放个人消费贷款11亿元纯增9亿元，发卡量达到26万张纯增15万张，卡内存款达到2.4亿元纯增1.35亿元，卡均存款900元，中间业务收入在3年内实现660万元，占三年利润平均数的3.5%。经过努力在全市金融行业中个人业务工作要上档次，争一流，从而使我行的发展步入一个新的阶段，成为一家更具竞争实力和影响力的金融机构。

三、工作思路和措施

(一)、抓好社区优质服务工作， 快速增加储蓄存款。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。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，经常与各办事处领导接触、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，切实解决各支行间发展不平衡的问题;三是既要宣传我行的发展现状又要进一步向居民介绍我行的业务种类和服务品种，更重要的是要掌握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，最大限度地满足客户的需要，为客户提供全方位理财服务;四是加强客户经理队伍的建设，要把各支行业务精、能力强、品质好的员工充实到客户经理队伍中来。从而达到提高商行的知名度，集结人气增强我行实力的目的。

(二)、根据客户的需要不断发展新的消费贷款业务品种，同时制定相应的考核管理办法，严格要求从事个人信贷工作的员工认真履行信贷工作职责，保证我行信贷资金的安全。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、消费能力、消费趋向等各种特征有针对性的形成组合后推荐给居民。特别是住房抵押贷款、汽车消费贷款等热点贷款要加大推广力度，提高贷款发放数量。消费贷款工作中特别要注意发挥“个人消费贷款中心”贷款品种全、营业时间长、客户选择贷款品种更加灵活方便的特点，充分发挥“个人消费贷款中心”的作用，把我行的各项消费贷款工作扎实有效地的开展起来，以此来满足居民的贷款需求。同时开发综合信贷业务系统，以降低贷款风险，提高工作效率，保证资金安全。

(三)、大力发展中间业务，培植新的利润增长点

根据我行的规模和地位，准确细分市场，制定长远规划，发挥本行的优势与特点。具体开展好如下几项传统中间业务：代收业务类:代收水费、代收电费、代收电话费、代收手机费、代工商管理费、代收保险金、代收财政费。代付业务类:代发工资、代发福利费、代发养老金、代发保险理赔金。代售火车票。代理业务类:代理投保、银证通、银证转帐。

根据当前国内的金融环境和实际情况，我行可采取下列策略来发展中间业务。新产品开发需经立项、验收合格后正式投放市场。建立中间业务考核指标体系，促进中间业务的发展。把中间业务的发展纳入经营目标责任制，作为考评业绩、年度评先的重要依据。在发展传统中间业务的基础上，重点引进和开发高层次的中间业务，开展高起点、高科技、高收益的中间业务如：远期结售汇、代理发行，承销、担保等各类衍生交易，以高科技服务取胜于同业。开展代理路、桥、高速公路收费，自动转账交易等品种，不断拓展中间业务品种，实现收益多元化，提高经营效益。

(四)、在发展传统业务中，依托科技优势，加大创新力度，积极开发新的金融工具。注入创新机制，加快金融电子化建设，提高传统业务的科技含量，向业务多元化发展。针对不同的消费层次和服务需求，扩充“金鹤卡”的增值服务，争取开通金鹤卡与外行卡的卡卡转账业务、跨行跨地存款业务和在港澳地区消费业务。同时着重下力气保持金鹤卡现有的全国城市商业银行交易成功率排名第三的成绩。把自助银行的开办工作作为今后工作的重点。针对我行将要进行的系统升级工作，我们将组织人力、抽出专门时间在科技部、结算部的协助下、参考支行意见搞好金鹤卡业务的升级需求。向人民银行申请发行贷记卡以完善我行的银行卡品种，进一步缩小我行与其他银行在银行卡功能上的差距。继续开发pos划卡消费市场，把pos商户的开发与客户经理的日常工作结合起来，鼓励支行家家都发展自己的特约商户。开展“有奖消费 ”活动，对消费量大的客户和收银员进行奖励，以激发客户用卡消费、收银员受理金鹤卡的积极性。

四、自身优势和竞聘态度

各位领导、各位同仁，我所以参与这次岗位竞聘，主要基于以下几点：

(一)、我具备金融领导干部的基本素质和经验。能够严格要求自己，恪尽职守，廉洁勤政，熟悉金融业务的操作规程，具有独立操作技能。

(二)、我崇尚现代管理理念。坚持以人为本，重视企业文化。勤于思考，热衷实践。能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。

(三)、我注重团队意识。能够团结同志，与人共事。比较理解人，关爱人，包容人。善于协调关系，增强凝聚力，形成整体合力。

(四)、我具备政策法律观念。深知银行工作的政策性、法规性比较强，既要竭诚为经济建设和人民生活服好务，又要依法合规经营。

(五)、有多年支行和部门的工作经验，使我熟悉银行经营管理的各个环节，尤其熟悉个人业务工作，有利于推进个人业务部整体业务的发展。

如果通过这次竞争，自己没有被竞聘上，我也会加倍努力，干好工作，请领导和同志们放心!最后我要感谢各级领导对我的鼓励和鞭策，同时也感谢在座各位对我的理解和支持。我愿与大家共创美好的未来，迎接商行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家!

更多竞聘范文尽在haoword演讲稿频道!

第三篇：建设银行业务部经理职务竞聘演讲稿

各位领导、各位同事：

大家好!

为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合业务部经理职务。我现年\*\*岁，中～员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长\*\*\*长\*\*\*长等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股 “闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进缺作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过\*年的\*\*，干过\*年的\*\*,无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果我能竞选成功,我的工作思路是:

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立\*\*\*制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自已的亲戚朋友，看作是自已的家人，把自已的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、提出新思路,发展大业务.树立“想社之所想，急支社之所急，全力为一线服务”的经营理念，与此同时，在内部制定一整套规章制度和岗位责任制，防范风险，规范运作。对外部，将任务分解落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，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。

三、学好银行知识，打牢理论基矗就本人来说，重要的是与同志们一起加强学习培训，注意银行法律法规的学习,特别是要加大对国际业务方面知识的学习,要知其所以然，掌握工作主动权。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对国际业务部的重视和支持，使国际业务部工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家。

第四篇：交通银行业务部客户经理竞聘演讲稿

大家好！

首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

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。年通过招聘进入延边移动公司任客户经理。于今年11月份重新回到交行在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能力。

下面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。

二、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，我能出色了做好这项工作。

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。

二、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。

3、发挥客户和银行之间的桥梁作用，及时将客户的要求及服务中反映出来的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务水平和功能的提升。

4、加强学习，不断丰富个人业务知识，并按照客户经理发展的方向，强化投资规划、保险、理财等多方面知识，今年内，争取考到个人理财专业认证。尽快提升自己的专业水平，适应新形势的需要。

各位领导，以上是我对个人理财经理岗位的一些认识，希望能够得到大家的认同，同时希望能够给我这个机会让我来展示自己，为我行创造更大的效益。

第五篇：银行金融业务部经理竞聘演讲稿优秀

竞聘演讲稿是竞聘者在竞聘演讲之前写成的准备用作口头发表的文稿。演讲稿的撰写，是竞聘上岗演讲的一个不可忽视的重要环节。演讲稿频道的小编精心为您准备的《银行金融业务部经理竞聘演讲稿》，希望对您有所帮助!

各位领导、评委你们好：

我的脚下是一个幸运的舞台，但我深知：机遇、挑战、责任并存。对此，我的态度是：抓住机遇、迎接挑战、肩负责任。所以我要感谢市行党委给我提供了这样一个展示自我的舞台。我竟聘的岗位是：个人金融业务部经理。如果竟聘成功，我将在市行党委的领导下，虚心向老同志学习，团结科内同志，满怀激情地投入到工作中，以骄人的工作成绩回报党委对我的培养与信任，如果失败也决不灰心，我会一如既往地做好现职工作，并积极支持、全力配合到任科长的一切工作。

一、个人简历：

我生于年月日，年考入辽宁财政专科学校会计系，主攻工业会计专业。在校期间，任体育部部长。年月毕业分配到工商银行辽阳市分行辽化支行，先后做过储蓄员、综合员;年月任辽化支行储蓄部副主任，分管核算工作;年月调入市行个人金融业务科任督导员至今。

二、竞聘的优势

基于自己年参加工作以来，在最基层磨励数年后挤身领导岗位，经过支行储蓄部副主任六年的锻炼，和近二年在市行担任督导员的经历，我认为自己具有三大优势：

⒈具有一定的政策理论水平。

我是在领导和同志们的帮助下成长起来的年轻干部，特别注重政策理论的学习。严以律己，宽以待人，在行外，做到以真情打动客户，换来无价的友情;在行内不搞小团体，平等待人，团结同志，在集体中能够形成团结向上的氛围，具有一定的亲和力和组织能力。

⒉具有必备的业务水平。

大学会计专业的系统学习，为我从事个人金融工作打下了坚实的理论基础和较好的业务素质。我在做好分管工作的前提下，刻苦钻研业务，两次参加了个人金融专业微机系统的升级改造，特别是今年零售子系统的投运。从初期准备、测试、相关参数的编制到系统的顺利投产，由始至终，积累了宝贵的一手资料，使我对新系统的生产运行规律了然于胸，因而我自信无论在任何情况下能够迅速进入角色及时应变，采取有效措施，作到有的放矢。

⒊有管理、开发中间业务的经验。

中间业务是我分管的工作之一，从业几年的经历使我积累了丰富的经验，特别是参加省行个人理财业务的培训，进一步强化了现代商业银行经营意识、充实了相关专业知识。所以我有信心、有能力为我行今后进一步拓展中间业务领域，增加中间业务收益尽自己的力量。

三、竞聘后的打算

加入后，中国的银行业进一步开放，并且随着过渡期的结束，银行业将全面开放。这就意味着中国银行业面临着来自外资银行的竞争，国内银行与外资银行共处于中国经济的舞台。同时，加入后，中国经济的国内和国际环境发生变化，这种变化同样会对银行业产生重要影响。可以说，加入后，中国的银行业是机遇和挑战并存。在这种环境下，认真研究对策，迎接冲击和挑战，是解决问题的唯一途径。结合我行实际情况，充分考虑个人金融业务特点，一切从实际出发，找出切实可行应变对策，是我今后工作的重点。为此我要着重作好以下几项工作：

⒈尽快出台储蓄承包考核方案。并且实施过程中，根据各支行、各储蓄所的位置、业务种类、人员配置等因素，调整相关基数，以趋更合理。当前，我行个人金融专业出现储蓄存款严重下滑的局面，截止月日，我行储蓄存款万元。较年初增长万元，较上季负增长万元，较上月负增长万元;外币储蓄存款余额万美元，较年初负增长万美元，较上月负增长万美元。尽快出台承包方案、调动职工积极性已是迫在眉睫，配合座谈会或走访调研的形式，了解一线员工的思想动态，以便统一认识，依靠集体的力量，有效地遏止存款下滑的势头。

⒉实施“差别化服务”举措，重点抓住优质客户。为了适应金融业务多元化和多功能化的要求，充分利用我综合系统资源共享的优势，从网点入手，注意归集、整理，建立客户信息基本库。根据客户对银行贡献份额大小，进行细化分类，建立优质客户群体档案，以便有区别地进行“级差”服务。

⒊充分利用电子银行营销功能。转变过去“网点战术”、“人海战术”的旧观念。充分发展网上银行、电话银行等电子银行业务，在市区兴建个自助银行，并在宣传、推广和引导使用上下功夫，以有效分流柜台压力，同时利用自助式银行取代现有的延时所、小时所，降低个人金融专业的运营成本。

⒋加强对中间业务的研究和开发。

①对一些压力大、成本高、无收益的中间业务，要采用市场退出机制。如代发社会统筹养老金。

②明确我行中间业务发展方向：稳定地加快中间代理业务步伐，科学地确立代理收费方式，合理地确立代收费率，逐步地增加收费业务种类，严格中间代理业务考核。针对目前中间代理业务的起步阶段，投入一定的人力、物力进行中间代理业务的开发，迅速占领这一新兴业务的制高点，强占市场最最大份额，也是工作的重点。

强化内部管理，做好经营风险和经济案件防范工作。

①要坚持发展动态的观点，对安全防范工作，常抓不懈，用发展的眼光审视自己的防范能力，增强主动防范意识，使犯罪分子无可乘之机。

②完善零售子系统的配套核算办法。

③加强检查辅导工作，加大检查频率，使各项规章制度真正落实到实处。

⒍加强队伍建设，强化素质培训

目前我行个人金融业务柜面人员素质参差不齐，缺乏必要的营销技巧和综合业务能力，加上柜员对日常业务几乎处在疲于应付状态，根本无暇顾及市场营销，不能应对未来银行业的发展。因此，既要在切实抓好个人金融专业的党风廉政建设，贯彻党风廉政责任制，更要加强对广大员工职业道德、爱岗敬业、遵纪守法、廉洁自律等方面思想教育工作，增强员工的紧迫感、危机感、责任感，并要对柜员轮流进行银行、证券、保险、基金、外汇等金融知识的综合培训，短期内培养一批真正达到综合素质一体化的复合型优秀人材。以适应现代化商业银行改革的需要。

尊敬的各位评委，我深知竞聘是双向选择。今后我无论在哪个岗位上，为人忠厚诚实是我做人的基础，勤恳踏实的工作是我人生的准则，拼搏进去的精神是我前进的动力，全身心的为党、为人民工作是我永远的追求。在更高层次的舞台上，为工行的事业发展贡献自己的力量是我参加此次竞聘的目的。路还很长，还很艰难，但我相信，在大家的共同努力下，在领导和同志们的帮助下，我们的工作能上一个新的台阶。

相信明天会更好!

谢谢大家！

更多竞聘范文尽在haoword演讲稿频道!

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！