# 银行员工竞聘演讲稿5篇范文

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-06-19

*竞聘演讲中的准确除此以外还有另外两层意思：一是所谈事实和所用材料、数字都要“求真求实”，准确无误;二是要注意分寸，因为竞聘演讲的角度基本上是以“我”为核心，如掌握不好分寸，夸大其词，就会让人产生逆反心理，从而使自己的演讲失败。下面给大家分享...*

竞聘演讲中的准确除此以外还有另外两层意思：一是所谈事实和所用材料、数字都要“求真求实”，准确无误;二是要注意分寸，因为竞聘演讲的角度基本上是以“我”为核心，如掌握不好分寸，夸大其词，就会让人产生逆反心理，从而使自己的演讲失败。下面给大家分享一些关于银行员工竞聘演讲稿5篇，供大家参考。

**银行员工竞聘演讲稿(1)**

各位行领导、各位同事：

大家好!

首先我要感谢\_\_银行领导给我这样一个锻炼的机会，不论这次成功与否，我都将获益非浅，对我今后做好本职有很大帮助。我行这次机构调整改革，为全体员工提供了一个公平竞争的环境，我非常拥护，并积极参与竞争。同时感谢行领导和同事们给了我这次难得的机会。

我之所以竞聘支行会计经理，是因为我相信自己已经具备担任这项职务的基本条件。我从\_\_年大学毕业后，一直从事银行会计工作，一步步从基层做起，储蓄、出纳、会计、交换、联行直到会计主管，积累了丰富的会计工作经验和会计管理知识，熟悉各种相关的法律、制度、规定。在工作中始终严格自律，兢兢业业。在我行工作的一年多时间里，经过不断的培训和学习，已经熟悉和掌握了我行的各项会计规章制度，能够熟练使用会计操作系统办理各类业务，参加完成了以下工作：营业部筹建，本、汇票业务及电子联行系统的申办与开通运行，帐户管理系统的建立，年终结算，新系统上线等。在做好本职工作的同时，协助领导对营业部的会计工作进行了组织和协调。

这些都为我今后做好会计经理的工作打好了基矗如果行领导任命我为支行的会计经理，我将充分运用我的会计工作经验和会计管理知识，组织、协调和辅导柜员做好支行的会计工作，在工作中坚持原则、诚实正直、廉洁奉公，防范和控制好业务中的各类风险，做好营销服务工作，协助行领导和外勤人员进行业务开拓工作，争取早日使支行成为我行发展的重要支柱。下面我简单介绍一下我对支行会计经理工作的一些设想。

一、建章建制、科学管理

不管是规章、制度的执行和业务的操作，还是服务质量的提高，都有离不开人，离不开人的主观能动性。如果我是支行的会计经理，我首先要做的是从内部管理工作入手，制定切实可行的岗位责任制，确定每个柜员的工作任务和岗位职责，做好岗位责任制的细分与量化。细分就是把每项工作进行最大限度地拆解，每个步骤都要有固定经办人员，并形成固定工作模式，对每个柜员负责的工作部分，以签定责任书的形式作出明确规定，不许越权操作，越级办理业务，发挥相互监督机制的作用，以严格的内部控制防范风险的发生。量化就是工作成绩数量化，建立工作积分考核制，工作做得好、表现突出的人员奖励工作积分，不能完成工作任务甚至出现差错的人员要扣分，以积分的多少体现每个人工作质量的好坏。

随时公布积分情况，做到公平、公正、公开。定期按积分情况进行考核，实现良性竞争，调动起人员的工作积极性。其次要做好人员的培训和学习工作。主要采取两种学习方式，基础会计制度和技能的学习以自学为主，重要会计制度和新业务的学习以集中培训为主，定期对学习情况进行考核，考核成绩会影响工作积分，努力创造良好的学习风气。采取轮岗等方式，为柜员学习综合业务知识创造条件，从而提高柜台人员的整体素质，为做好工作打好人员基矗最后要注意在工作中一定要按制度办事，杜绝违规操作业务，利用支行会计工作从零开始的有利条件，按规范做好帐务组织和帐务处理，从开业之初就搭建好高新支行会计工作的良好框架，为支行会计工作的达标创优创造有利条件。

二、会计核算与营销并重

如果说做好会计管理是会计经理的责任，那积极营销就是会计经理的义务。新时期下的会计工作与以往的旧模式相比已发生了质的变化。行长在20\_\_年财务会计工作会议上提出了会计人员客户经理化，指出这比专业客户经理具有不同比拟的优势，身为会计经理必须率先认识到这一点，要高度重视营销工作。该区是重庆一个新的经济增长点，吸引投资能力强，区内企业科技含量高，发展前景好，各家银行都在该区设立了支行一级的机构，支行在成立之初，就同时面临极好的发展机会和激烈的`市场竞争，这对会计经理而言，就意味着要采取各种措施，提高服务质量，为客户提供比其它银行更加优质和更具特色的服务。我拟从以下几方面入手：

第一、在宣传上，我认为要组织好柜台宣传工作，使柜台成为我行对外宣传的桥头堡，在宣传中要有针对性，如针对该区企业科技含量高的特点，大力宣传网上银行，积极推荐客户使用网上银行办理业务。为增强宣传效果，争取在营业厅设置网上银行宣传台，安装一台电脑模拟网上银行操作，使客户在办理柜台业务时，能够亲身体验我行网上银行方便快捷的优势，同时这个布置也有利于树立我行高科技银行的品牌形象。另外宣传工作要走出柜台。该区的电脑城经常举办一些大型活动，要结合这些活动，组织现场开卡，现场办理网上银行等，相信一定会取得良好的效果。

第二、在日常服务方面，要严格按规范化服务和限时服务的标准进行考核，提高服务效率，在一般情况下每个柜台前等待办理业务的客户不能超过两名。每个柜员在工作中都要做到微笑服务，热情服务，不能仅仅满足做一个办理业务的机器，而要变被动服务为主动服务，努力为客户排忧解难，为不同客户提供个性化服务。支行会计柜台的服务宗旨是后台为前台服务，所有人为客户服务，力争在客户心目中树立我行精品银行的形象。

第三、支持和鼓励会计人员走出柜台找客户，挖掘所有潜在的客户资源，对吸存工作做得好的人员予以奖励，增加工作积分。

第四、要充分利用新系统大前置、大集中的特点，努力收集各种会计信息，做好分析工作，寻找我行的市场定位，研究切实可行的市场开发策略，为行领导的决策提供参考，为支行的业务开拓提供帮助，扩大会计服务的深度。

各位评委，各位领导，今天，站在这里的我，恰如在站台等候上车的旅客，手中的车票已经攒出了汗渍，但是，我相信沿着在座各位开辟的绿色通道，自己一定能够搭上今天的幸运快车!谢谢大家!

**银行员工竞聘演讲稿(2)**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

首先非常感谢大家给我一个展示自我的舞台和施展才华的机会!股级干部实行公平、公正、公开地竞争上岗，这是我\_\_支行深化人事制度改革的重大举措，也是我\_\_支行加强干部队伍建设的有益尝试。我非常珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，所以勇敢地走上台来，接受大家的评判。今天，我竞聘的是\_\_职务。下面我简述一下我竞聘的理由。

首先，参与竞争是全面提高自身素质的难得机遇。面对金融改革的大潮，挑战与机遇同在，压力与动力并存。我认为只有积极的参与竞争，做改革的“弄潮儿”，才能学到新知识、增长新才干、开拓新思路、开阔新视野，充满竞争的工作环境是富有吸引力和挑战性的。他将对丰富我的人生阅历、挖掘我自身的潜能起到重要的引导作用。

其次，我认为自己具备担任该职务所必须的政治素养和个人品质。我的敬业意识比较强，能够干一行爱一行，认真负责，勤勤恳恳;为人处世比较严谨，没有不良生活习惯。办事稳妥，原则性较强。严于律已，宽以待人，善于团结同志，具有良好的协调能力。

第三，我认为自己具备担当该职务所必须的综合素质和能力。想要干好\_\_工作，就要承担比平常人多的体力劳动和心理负担，这要求\_\_人员必须具备良好的组织纪律性、无私奉献的优良品质、雷厉风行的工作作风。

我多年独自在外求学工作，十几年的集体生活锤炼了我的意志，培养了我吃苦耐劳、坚忍不拔、严谨细致的作风，这正是做好安全保卫工作的前提。另外，新时期的\_\_工作，要求我们必须具备一专多能的综合素质，要“懂法律、识金融、能管理、善协调、会办案”。工作几年来，我始终以提高综合素质为己任，认真钻研金融理论、管理知识和法律法规，深入基层搞调研，撰写了一些有见的的文章，发表于\_\_以及其他刊物上，文章曾获\_\_奖。积极参加各种活动，象知识竞赛、理论研讨会、演讲比赛辩论会、篮球赛等，能熟练操作计算机，软件操作曾获\_\_级标兵称号。另外我热心参加各种社会公益活动，现为\_\_节目主持人，青年志愿者服务队成员。

以上这些，是我能够较快的融入\_\_这个工作岗位中并顺利的开展工作的基础。但我的缺点仍然存在，比如我缺少领导工作经验。有时魄力略显不足，但有缺点才有改正缺点后的进步，有不足才有改进不足后的提高。正视缺点与不足去争取进步与提高恰恰成为我努力工作的动力所在。

如果我能够担任这个职位，我将在支行领导的带领下，不断提高我支行\_\_工作水平：

一是以按上级行要求，把“防诈骗、防抢劫、防盗窃、保银行资金和职工生命安全”做为工作重点，把防范化解金融风险，遏制大要案发生作为首要任务。

二是继续贯彻“防查并举、标本兼治、重在预防”的方针，全面提高我支行安全防范管理水平，建立起与我支行业务发展及社会治安状况相适应的安全防范机制与防范体系。

三是稳字当头，切实做好\_\_和社会治安综合治理的基础工作，严格执行各项守押制度，守好库、管好人、用好枪，确保安全和职工生命财产安全。

各位领导，各位同事，古语云：“不以一时之得意，而自夸其能;亦不以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论是上是下，我都将一如既往地勤奋学习、努力工作。“堂堂正正做人，兢兢业业做事。”各位领导，同事们，请相信我，我将是一位优秀的中层干部。

**银行员工竞聘演讲稿(3)**

尊敬的各位领导，评委，x主任：

大家好!

我是来自\_\_支行的\_\_x，非常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x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x行\_\_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x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。

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。

我相信自己有实习、有能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己的一份力量。

谢谢大家!

**银行员工竞聘演讲稿(4)**

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好!

我今天竞聘的岗位是\_\_支行行长。入行\_\_年来，我数次站在这里竞聘新的岗位，迎接新的挑战，担当新的责任，我用自己对工作的热爱，用过硬的业务和管理能力，去不断的丰富自己。

下面我将从三个方面介绍我对\_\_支行工作的一点考虑。

第一、树立信心，克服困难，挑战自我

今天我敢于站在这里参与竞聘，我想是源于\_\_分行近年来业务快速发展给我的信心，是源于全行员工团结一致一心谋发展的信任，是源于挑战困难体现价值完善自我的信念。也许\_\_支行的发展历程不一定会一帆风顺，在发展的道路上会有许多困难等待我们，但无论有多大的困难，我相信有\_\_支行员工的不懈努力，有全行干部、员工的鼎立支持，我有信心、有永不放弃的信念，带领支行全体员工，去战胜困难，取得胜利。

第二、细分市场，找准目标，转型发展

\_\_片区作为\_\_市一个已成熟的商业、住宅区，有广阔的市场，同时在这里金融机构林立，竞争激烈，谁也不会轻易把市场让出来。未来\_\_支行如何发展呢?我想出路只有一条：就是在竞争求生存，在竞争中求发展。要在竞争中求生存、求发展首先就要重视和做好市场调研工作，做到知己知彼、心中有数，明确工作的重点和方向。针对\_\_区域批发、娱乐、餐饮、酒店、房地产较多的情况，我将细分市场，针对不同行业、不同客户制定不同的营销方案，以客户为中心，加强对外营销，做好客户的长期跟进工作。在做好对外营销的同时，我将加强厅堂营销工作，将柜台人员从“服务员”转变为“销售员”，通过一句话营销，将潜力客户推荐给客户经理，进一步挖掘客户潜力，建立产品营销链，不断地扩大客户资源。今后\_\_支行将把公司与个金齐头并进作为业务发展的方向，贯彻以公司业务带动个金业务，以个金业务支持公司业务发展的指导思想，在工作中坚持“超前谋划、超前安排、超前行动”的工作方针，用心做事，认真做人，带领\_\_支行全体员工努力完成二级分行下达的各项任务指标。

第三、挖掘人才，培养人才，使用人才

一个网点业务发展和内控管理的好不好，关键在员工的管理和使用合不合理。我始终认为：每个员工都有才能，只不过才能有大有小、有高有低、有专有全之分而已。在人才使用上我将尊重员工的兴趣和职业生涯规划，结合\_\_支行的岗位设置，从管理序列、专业序列制定支行中长期的、渐进的人才培养计划，通过支行内部的轮岗、培训、代职等方式加强对员工能力的培养，鼓励和督促员工加强自我学习、自我提高，通过支行的业绩考核和业务考评两方面综合培养、选拔和使用人才，实现人才在\_\_支行内部的合理流动。

以上就是我对\_\_支行各项工作的一点不成熟的思考，我想贯穿我工作的中心思想只有一个：锐意进取，不断创新。墨守成规永远不能在业务发展和内控管理上成为者，我期待\_\_支行在领导的正确领导下，在各机构、部门的大力支持下，在支行全体员工的共同努力下，相信\_\_支行一定能创造出业务发展和内控管理新的标杆。

我的演讲到此结束。谢谢大家!

**银行员工竞聘演讲稿(5)**

尊敬的各位领导，亲爱的各位同事：

大家好!

今天，我很荣幸可以这里给大家做竞聘演讲，能到这个主席台来，给大家做汇报是我一直以来的渴望。

我叫\_\_，今年\_\_岁，大学专科毕业。20\_\_年，我很幸运的加入了中国银行这个大集体。然后从事了保卫储蓄工作。

事逢我行人力资源改革，实行竞聘上岗，我以积极渴望的心态参加这次竞聘。

我曾经是一名军人，一直以来，我为曾经是军人感到自豪，部队磨练了我很多。更给了我锐意进取，不怕苦难，敢于创新的性格。入行以来，我更是把这种精神和性格完全用在了工作上，无论从事任何岗位，我都全力已赴的做好我的工作。

干一行，爱一行，专一行是我的工作作风，我把这种精神全部用在工作上，无论是保卫科还是储蓄岗位，我一直兢兢业业，立足本职，尊敬领导，团结同志，努力做好自己的本职工作。20\_\_年被评为支行先进个人。

从事一线工作以来，我深刻感觉到优质客户群的重要，而我们的文明优质服务是稳定客户群的重要障，20\_\_年，因工作需要我到了一所分理处，结合自身的特点，向同事虚心请教，全面提高自己的业务能力，很快的融入到一线工作中，并在很短的时间内胜任了自己的工作。但是，我并没有满足，在扎实自己业务能力的基础上，开拓自己的思路，不断创新，更大的提高自己的工作效率，让客户以最段的时候得到最温暖和周到的服务。

在不段的工作实践中，不断的体会，不断的学习。一所有了自动柜员机后，我努力学习新业务，现在以完全可以操作并处理各种事情。我又根据自己的特点，努力去开拓新的客户群，利用自己的个人关系，逐步成熟自己和完善自己，同时，灵活的开发陌生客户，在职工医院，从不认识，到把住房公积金从工商银行拉到我们行，并和其建立了良好的个人关系，还主动帮助我们拉存款总合计达300万元左右，并服务客户到家，先后拉动了两个对公户。并个人储蓄揽款也达到200万左右，我时刻以品牌银行的姿态和良好的个人形象面对客户。

工作永无止境，我会时刻以饱满的精神状态，良好的工作氛围，开心积极的工作姿态面对我的工作。逆海行舟，不进则退，在我心里，永远没有后退，如果这次我竞聘成功，我将顺应金融行业发展的潮流，根据领导的指示和科学的发展规划，努力创新，争取更大的效益。

在业务发展发面，充分利用我们行的品牌势力，大力宣扬和推进。重点客户重点营销，建立优质客户的资料，定期给客户送上我们的温暖优质的关爱。并时刻把我们行的新的业务以短信的形式通知给客户。根据个人和一切关系，逐步拉近油田各对公单位的距离，循序渐进，大力发展对公存款。再者，加强内部文明优质服务，提高柜台工作效率，员工实行定点分工，大力开拓中间业务，理财业务，把我门行的各种业务针对性的灵活性服务到每一个客户。

再者，狠抓内部管理。控制内部风险，分工到位，落实到位，严格遵守各种规章制度。团结大家，集思广益，充分发挥大家的能力。是本所成为一个集体向上，团结奋斗，具有较强战斗力的团队。

以上是我的工作思路，我以一种感恩的心面对这次竞聘，无论失败还是成功，我时刻记得我是中行的一份子，只有集体力量的强大，才有个人的光辉，我时刻以我是中行人感到骄傲和自豪，我会把自己的全部精力放在中行的岗位上，发挥自己的一切优点，来证明自己。

我的演讲到此结束。谢谢大家!

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！