# 银行竞聘上岗的演讲稿5篇范文

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-06-21

*演讲稿思想内容的丰富、深刻，见解精辟，有独到之处，发人深思，语言表达要形象、生动，富有感染力。小编在这里给大家分享一些银行竞聘上岗的演讲稿大全，希望对大家能有所帮助。银行竞聘上岗的演讲稿大全1各位领导、各位同事：大家好!此刻，很激动，这是一...*

演讲稿思想内容的丰富、深刻，见解精辟，有独到之处，发人深思，语言表达要形象、生动，富有感染力。小编在这里给大家分享一些银行竞聘上岗的演讲稿大全，希望对大家能有所帮助。

**银行竞聘上岗的演讲稿大全1**

各位领导、各位同事：

大家好!

此刻，很激动，这是一个充满竞争的平台，是实力与能力较量的平台，可以说是今天我们的竞聘者针锋相对，一较高下，这对任何人来说都是一个挑战自己，展现自己的大好机遇，我倍加珍惜。根据竞职方案的要求，我参与竞职的岗位是我支行行长一职。

经过自身综合权衡和分析，认为自己有以下竞职优势：

一是丰富的工作经验让我对今天的竞职倍感自信，参加工作以来，先后担任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长、副主任等职，积累了较为丰富的实践经验。提升了我多方位的工作能力，工作当中，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。

二是对任何一份工作我都有自己的”闯劲“，忠诚是我的工作原则，求真务实是我的工作原则，在工作面前，我愿意冲在前面，在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。

三是在业务知识的学习方面有股”钻劲“。学习是我每天必修的工作课程，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，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，全面提升自己的专业业务知识，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。

自认自己具备了走上支行行长岗位的工作能力，如有幸今天得到大家的支持，给我走马上任就职的机会，我将从以下几个方敏带领大家开展我行的运营工作：

一、做好”领头羊“角色：

行长顾名思义，一行之长，在很大程度上对我行的发展产生着非常重要的影响，因此，走上行长的工作岗位，一定要注重自身的修养，以身作则，具备坚定的政治立场，较深的理论基础和较高的业务素质，要一马当先，吃苦耐劳，做好”一行之长“的角色转变，以实际行动和高尚的品格为全行员工树立榜样，引导全行员工开拓进取。

二、严抓细节工作和中心工作

在工作的开展过程当中，即抓住全行的中心工作和主要工作，抓住关键问题和主要矛盾，突出重点;另外，还将日常性，事务性、执行性的工作交与副职、相关部门和人员，充分发挥副职和中层骨干的作用，锻炼中层干部和普通员工，给他们以施展才华的机会，激发职工的工作创造性。

三、做好员工的”知心“工作。

员工与领导之间需要足够的沟通与交流，了解他们所想、所需、所求，以诚心换得员工爱心，这样才能增强彼此之间的理解，尊重和信任，也能更好的促进各项政策措施的实施。其次，尊重员工的人格，诚恳接受员工的批评与监督，要让员工觉得在你手下工作有安全感，对确因主观原因使工作受到损失的员工，批评要有节制，重在思想疏导，不能不分场合、对象，采用有损其自尊心的语言和语气，要让员工认识到自身的错误而又不背上思想包袱。最后要坚持自己的用人原则，坚持用工作成绩来衡量员工的工作能力，给予平等的晋升机会。

**银行竞聘上岗的演讲稿大全2**

尊敬各位领导、同志们：

大家好，首先感谢联社领导创造了这次公平竞争的机会!

现在我作一个自我介绍，我叫\_\_，现年25岁，在梨埠信用社工作，大专文化，我竞聘的职位是大坡信用社内勤副主任。

我是一名在一线工作的员工，我出生于农村，现在身处乡镇工作，我深切感受到农村这些年来，经济发展非常迅速，乡民的素质也在不断提高，对服务的要求越来越高，在工作中也切身感受到邮政银行对我们的冲击，这些我们不能也不应该回避。这已对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。我是一名资历尚浅的员工，但从某些方面而言我也是一个幸运的员工，因为我在短时间内经历了联社新班子对苍梧县信用社进行的一系列改革，一系列创新，让我深深感到竞争的场面已经全面铺开。现在我对联社往后的发展前景充满信心，对这份工作越加珍惜。

通过竞聘可以展示能力，发现差距，促进学习，挖掘潜能， 提升自我。我参加竞聘内勤副主任，因为我有以下优势：

一具有较强的工作学习能力。我从进入信用社的那天起，我就告诫自己：我只是一个新手，我能做的就是，就是不断实践不断学习。所以我工作以来，我每天都处于忙碌的状态，也主动地学习，付出也意味着收获，这一年半的时间里，我熟练各种操作技能，对日常业务都

有深刻了解。而平时主动协助本社副主任完成各项工作工作，加上我大专学的是会计专业，所以我对信用社会计工作也基本掌握。

二有较强的沟通能力，能很好地控制情绪。在工作中，我善于利用各种技巧与客户进行沟通，深谙客户培养之道，渐进式、针对性的服务，因为我的脾气好，服务贴心，使得我在短时间内在梨埠客户群内有很好的人缘。并因为我在业务上主动为地方政府，各个单位，本地企业等部门提供便利，使我短时间内也得到他们的信任，当然处理同事之间的矛盾我也想当的出色。而且在面对突发性事件时，我往往能保持清晰冷静的思路，果断处理。

三具有强烈的责任心与老实的品质。现在我深深感受到，信用社在机制上的改革对我们的工作产生巨大的变化，强而有力的监督使我们每项工作不断规范化，制度化。为了我们员工利益，我们信用社的利益，必须要有强烈的责任心，事业心，才能进行有效率的管理。

四具有进取心和事业心。充分认识到只有让客户不断进步，才能促使我们在激烈的竞争中不断发展壮大，才能促进管理水平和经营效益的进一步提高，因为我爱我这份事业，所以利用各种的时机宣传信用社的各种政策和各种金融知识成了我生活的一部分。正因为有了这种认识，才深深感到自己的责任重大，坚定了干好工作的信念，促使我更加热爱本职工作，珍惜自己的岗位，兢兢业业、一丝不苟、认认真真的做好每项工作。

五 有一定的经营能力，接受能力比较强，有耐性，善于把握大局。作为一个内勤副主任，为了更好地协助主任的工作，应该主动收集各

项关于当地经济的各方面情报，并能进行备案归类。我是一个对数字比较敏感的人，我平时在工作之余，我善于通过实地考察，上机查询来统计各种数据，例如：对存款按金额的大小进行分类统计，对村落的存款余额进行简单的统计，工资账户在本社所占分量进行统计等等，总之与信用社经营相关的数据情报我都喜欢收集。

如果我能竞聘成功，我的工作思路是：坚决服从上级领导安排，以改革创新为动力，以健全规章制度为基础，以完善管理为手段我的工作打算和措施是：

1积极主动配合，协助主任工作，主任完成各项工作，出谋划策，分担解忧。积极与员工进行沟通，有效地做好内勤管理工作，服从上级安排，处处以大局为重，以效益为目标，努力协助，使每个职工在实现个人价值的同时创造最高的利益。

2思想总揽全局，做好表率。作一位管理者要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系。在内务管理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正已，自己要做好表率，从各方面严格要求自己，吃苦在前，享受在后。

3落实内控制度，建立健全管理机制，使所有职工各守其职、各尽其责，奖惩分明。建立一套公正透明的考核机制，来体现按劳分配的实质，干好干坏不一样，干多干少不一样，调动全员的积极性和创造性。4建立重要客户档案，制定建议调查表，完善客户回访制度，主动咨询客户意见，通过与客户互动，利用各种情报，促进社民融洽，本社存款开拓能力与稳定能力。

**银行竞聘上岗的演讲稿大全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，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”。

**银行竞聘上岗的演讲稿大全4**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!

工作八年来，我始终保持着一种旺盛的热情与活力，始终严守勤奋不怠的敬业精神。工作中，我坚持原则，严格按规章操作，努力提高国际业务风险的防范意识，积极防范单证的风险。由于我在工作中表现突出，我曾多次受到领导和同事的肯定，我于20\_\_年、20\_\_年连续评为红山支行、五星路支行先进个人，20\_\_年被评为分行机关先进个人。

我以前的工作是证明自己能力的最好证据，具体表现如下：

第一，我曾圆满完成了内外部检查工作。

我曾配合指定银行收、结汇业务进行专项检查4次，并摸清了兵分行工作中存在的薄弱环节，及时纠正不足，提高了国际部风险规范能力。参与各行自律、检查工作，并对经办行违规问题进行了通报，及时纠正不足，期间，我还注意学习外管局颁布的新政策并及时与总行及当地外管局进行交流，提高了我的风险规范能力。

第二，我参加两分行数据上收及本外币的账务整合。

在两分行数据上收及本外币账务整合期间，我充分发挥自己业务熟练及有信贷工作经验的优势，参与了对ABIS外汇子系统、BIBS系统进行了差异性分析及系统测试工作。同时，我对本外币整合后的个人外汇业务系统操作流程进行了梳理，并参与制定了《兵团分行本外币一体化操作规程》以及信用证项下保证金管理等操作规程及管理办法。

第三，我曾参与新产品的营销，并积累了丰富的经验。

20\_\_年在结算科当负责人期间，我曾根据\_\_\_\_公司实际情况，为其量身制定了贸易融资业务产品组合方案，成功营销了打包贷款与福费廷等一揽子组合产品。为适应中哈两国贸易不断加深的形势，增加我行边贸业务结算量，我参与推出了在哈萨克斯坦当地银行开立边贸结算账户业务，并为此做了大量工作。由我参与推出的“金穗速汇通”产品成为我行当地同业中首家特色产品，并得到外汇管理局的肯定。

第四，我曾参与我行外汇业务普及工作。

我参与组织了一期全辖范围的UCP600及外汇业务新产品培训;组织了本行《新版国际收支系统上线培训班》并授课，组织了全行新版本国际收支系统上线工作。在上线前期，我严格按照外管局的要求对全行《单位基本情况》进行了全面的清理，在系统测试过程中遇到的问题及时向总行反应，在这期间，我还为上线前做好一切准备工作。

第五，防范业务风险，做好内控管理工作。

为了进一步达到风险防范的目的，我参与制定了20\_\_年自律监管工作计划、岗位分工、岗位职责、培训计划，并参与拟定了《关于进一步规范外汇业务管理的通知》、《关于进一步规范个人类外汇业务的通知》等文件及相关操作规程。

**银行竞聘上岗的演讲稿大全5**

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好!在演讲的开始，我要感谢我行委领导为我们提供这次公开竞聘上岗的机会，同时也借此机会感谢工作这些年来单位领导和同事们对我的鼓励与支持。今天我竞职的岗位是办事处副主任，希望可以得到领导评委对我的肯定。

我叫\_\_，今年\_\_岁，中专毕业，现任北沟办事处客户经理。这次竞聘是一次难得的学习和锻炼的机会，也是展现自身价值的机会，希望得到大家的认可。

自1990年10月参加工作至今，我已经在咱们农行工作了二十几个年头。在这期间，我亲身经历了农行的巨变。在市场经济的大潮中，我们北沟办事处的全体干部职工，在行委的正确领导下，群策群力，大胆创新，努力拼搏，取得了骄人的业绩。在北沟农行的长期工作中，我与当地的群众和企事业单位建立了良好的关系，积累了丰富的工作经验。对北沟辖区详尽的了解是我这次竞聘的优势。一旦踏上新的工作岗位，我将在最短的时间内，以最快的速度投身到工作中去，把握机遇，迎接挑战。如果这次竞聘成功，在以后的工作中，我将做以下努力：

一、提高自身素质，积极配合上级工作。

办事处副主任是我们农行工作在最前沿，最贴近职工，最贴近用户的基层干部，他要求我们具备很强的工作能力，丰富的工作经验，要有广泛的亲和力，和与时俱进的创新精神。所以在今后的工作中，我一定努力学习，掌握现代化的专业知识和业务技能，以及先进的管理经验，使自己的思想水平和业务水平永远保持较高水准。在工作中坚决做到服从上级的领导，全力配合正职的工作，维护集体利益，团结好每一个员工，起到承上启下的作用。同时虚心听取不同意见，坚持原则，凡事要掌握好一个“度“字。

二、倡导创造性服务，大力拓展新市场。

我们金融系统是一个非常重要的服务型行业，所以服务是我们的灵魂。只有靠优质的服务才能赢得客户，拥有市场，我们必须靠服务取胜。有人说“搞中间业务要靠关系单位，搞存款要靠亲戚朋友”。可是我认为这些潜力是有限的，而服务的潜力是无限的，我们只有抓住服务这个中心，把服务做到社会的每一个角落，让农行的品牌深入人心，真正和群众建立起“鱼和水”的关系，才能真正拓展新市场。巩固老市场，才能立于不败之地。同时，服务是要讲究方法的，每一件事情都有它的自身差异，都有它的独特性，这就要求我们在实际工作中，要有的放矢，开展卓有成效的创造性的工作，创新出效益，创新求发展。

北沟是蓬莱市的经济大镇，也是多家金融机构的必争之地。近几年来，许多金融单位都在北沟设立了分支机构和 代 办网点，竞争空前激烈。但是在挑战面前，我们也看到了机遇，蓬莱市西城开发区就座落在北沟沿海，良好的投资环境吸引了众多的企业。\_\_年以来，就有30多家企业在开发区落户。其中外企一家，合资企业3家，总投资50多亿元。其中规模较大的青岛广源发投资6亿元，国电公司前期投入20多亿元。北沟经济日新月异的发展，为我们提供了巨大的市场空间。在今后的工作中，我将不失时机地抓住机会，采取灵活多样的工作方式，和他们开展业务关系，从而使办事处的各项业务再上新台阶。

三、狠抓落实，实施现代化管理。

首先在管理方面，树立“以人为本”的观念，想职工之所想，急职工所急，增强凝聚力，发扬团队精神，营造良好氛围。俗话说“人心齐，泰山移”，大家心往一处想，劲往一处使，就没有克服不了的困难。

第二，建立完善合理的激励制度，充份调动职工的工作积极性和劳动热情，使大家真正能够做到“笨鸟先行，快马加鞭”。

第三，工作制度是我们必须遵守的行为准则，它是几代人工作经验的积累，有的甚至是以生命和流血为代价的。所以在不断总结经验，完善制度的同时，落实更是关键。如果没有落实，再好的制度，再好的措施，都只是一纸空文，只有严格地落实工作制度，才能保证我们的工作安全顺利地完成，才能使我们的管理水平达到一个新的高度。

**银行竞聘上岗的演讲稿大全**

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！