

2023年银行个人演讲分钟(优秀9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

银行个人演讲分钟篇一

20xx年6月的最后一天，刚离开大学校门的我带着青春的激情，带着对未来的憧憬走进了邮政储蓄银行常熟市支行，开始了实习生活。在这里我成功实现了由学生族到上班族角色的转变，实现了从懵懂学生到达职场人的心智成长。在与腾飞的邮储银行一起成长的历程中，最让我感动难忘的还是那些感动我、激励我、培育我的前辈和同事。从一名懵懂的校园学生到职场社会人，我的世界观更得到了一定成长，工作上主动而不盲动，融合而不迎合，永不固步自封，永远追求成长进步。正如一位哲人所说的：青年不一定非要成功，只要有追求；不一定非要成熟，只要肯学习；不一定非要沉稳，只要善总结。

企业的飞速发展，员工们兢兢业业，无时无刻在促使我快速成长。我来单位的这一年来，有很多精彩瞬间值得回味，有很多宝贵记忆值得珍藏。这一年来，既有“人生有涯知无涯，精诚不懈求真谛”的勤奋，也有“青发边上白丝缕，衣带渐宽何所惧”的执着；有“双手掘开幸福泉，畅饮甘霖笑春风”的喜悦，也有“仗剑击水三千尺，万里江山笔下生”的洒脱。

“能吃苦方为志士，肯吃亏不为痴人”。作为邮储银行的一员，我们苦的滋味胜过于咖啡，痴的程度不亚于一个孕育孩子的母亲。多少欢喜的日子，我们舒展疲惫，品味着收获的甜蜜，笑了一回又一回。这一刻，我们深深体会到奉献的价值、追求的快乐，也深深地感受到来自同事们的信任和支持、

关心与呵护。为此，我们兴奋、自豪，同时更加地珍惜和热爱我们的邮储事业。

作为一名邮储员工，我是幸运的。因为有着重视、关心我们综合素质提高的企业；有着传我经验、助我成长的同事；有着彼此相携、同舟共济的和谐氛围。

“与企业共发展”是我们每一位员工实现理想 and 价值的必经之路。身为邮储人，我感到莫大的骄傲和自豪；作为一名邮储职工，能在这个平凡的岗位上为企业的发展壮大贡献自己的青春，我更是感到光荣和幸运。

“与企业共发展”决不能只靠一句空话。如果我们能把个人的理想和企业的发展相融合，那么我们将可以实现企业兴旺与个人价值的“双赢”。企业明天的辉煌，在于我们今天扎实的努力；在于我们每个人身上的责任感和使命感；在于我们爱岗敬业，以企业为奋斗的乐园，成长成才，建功立业。

邮储银行从xx年成立到现在已经六个多年头。六年来，邮储银行带着一丝稚嫩走进复杂万变的金融业，面对竞争激烈、瞬息万变的市场，还有银行业所必须面对的各种风险，逐渐走向成熟。全行职工团结奋进、努力拼搏，真诚的为每一个客户服务。目前，邮储银行网点遍布全国，邮政储蓄全国联网，业务种类齐全。各项存款持续上升、资金实力不断壮大、支农贷款逐年增加、金融服务手段大大增强，为我国“三农”经济的持续、健康发展注入了资金活力，尤其是近两年的改革与发展，邮储银行已经成为农村金融的主力军和联系农民群众的金融纽带，在支持农业、农民和农村经济发展中发挥着举足轻重的作用。六年间，邮储银行经历了从无到有，由小到大，逐步发展壮大的渐进过程。走过六年的风风雨雨，邮储银行脱胎换骨，迎来了崭新的发展契机。百年邮政赋予生命，金融改革成就梦想。用绿卡走遍全球，用真诚赢回世界。华丽转身轻装上阵，积蓄力量展翅飞翔。中国邮政储蓄银行将继续依托邮政网络优势，按照公司治理架构和商业银

行管理要求，不断丰富业务品种，不断拓宽营销渠道，不断完善服务功能，为广大群众提供更全面、更便捷的基础金融服务，打造成为一家资本充足、内控严密、营运安全、功能齐全、竞争力强的现代银行。身为邮储人，我感到莫大的骄傲和自豪。但同时也懂得自己肩负的责任。奋斗和理想是我们邮储人终生无悔的追求，奉献和坦荡是我们邮储人人格力量的象征。让我们扬起生命的帆，踏上追求的船，用睿智的思想，宏深的智慧，丰富的情感，崇高的道德，浓烈的热情，与我们的邮储事业一路同行。

有句话说的好：一滴水溶入大海它将变成永恒，一个人钟情于自己的平凡岗位，他的人生就会更精彩。为了这平凡的岗位，为了这富有生命力的企业，我将继续奉献出我的光和热！

银行个人演讲分钟篇二

尊敬的各位领导各位来宾同事们大家下午好！首先给大家拜个早年祝大家猪年大吉财源滚滚！

在这辞旧迎新的日子里，公司举办这样的年会，情绪个性激动，在这将近一年的时间里我感受颇深。

在领导悉心的教育和同事的关怀下，我从一个刚出校门没有任何经验的学生到此刻，我能感觉我在逐渐成长，学到了许多以前不曾接触的知识。

首先，这些成绩和成长与领导的关心和同事们的帮忙是分不开的，在那里我要感谢公司给了我工作的机会，让我有机会秀我自己感谢领导的耐心指导和淳淳教诲，还要感谢一齐工作的每一位同事，没有你们给予的帮忙我不会有所进步，在此对大家郑重的说声：谢谢！其次，这些成绩和成长与我们工作的大环境有着密切的关系，我们的公司在每周的晨会中都能给大家带给一个除了工作之外其他方面才艺展示的机会，员工的综合素质也在提高，并能组合成过硬的团队。我们的

团队不管是在营销交易还是在后勤上都是十分精湛、优良的，在那里我学到了很多关于房产的专业知识和专业以外的知识，在这样的氛围中工作我感到十分自豪!相信我们每一个人都有同感。

这天大家给了我优秀员工的称号，感谢大家给予的肯定。说心里话，我感到很惭愧，因为不光是我一个人在努力，我们在座每一个员工都在努力，这份成绩不属于我一个人，是属于每一个人。今后我会再接再厉，脑勤、腿勤、手勤，完成好公司交给我的各项工作任务，尽职、尽责!同时向公司里的老员工们学习，学习他们的优良品质和熟练的工作业务!

最后，感谢、感谢领导、同事，只有不断超越自我才能得到更多回报!相信我们的生活必须会因自己的努力而精彩!在大家的同心协力下，相信我们的公司明天会更好!相信明年这个时候是我们公司又一次丰收的时刻!期望易佰家20xx年的签单量再攀新高!谢谢大家!

优秀员工发言稿范文(三)ensp;ensp;

尊敬的各位领导各位来宾同事们大家下午好!首先给大家拜个早年祝大家猪年大吉财源滚滚!

在这辞旧迎新的日子里，公司举办这样的年会，情绪个性激动，在这将近一年的时间里我感受颇深。

在领导悉心的教育和同事的关怀下，我从一个刚出校门没有任何经验的学生到此刻，我能感觉我在逐渐成长，学到了许多以前不曾接触的知识。

首先，这些成绩和成长与领导的关心和同事们的帮忙是分不开的，在那里我要感谢公司给了我工作的机会，让我有机会秀我自己感谢领导的耐心指导和淳淳教诲，还要感谢一齐工作的每一位同事，没有你们给予的帮忙我不会有所进步，在

此对大家郑重的说声:谢谢!

其次，这些成绩和成长与我们工作的大环境有着密切的关系，我们的公司在每周的晨会中都能给大家带一个除了工作之外其他方面才艺展示的机会，员工的综合素质也在提高，并能组合成过硬的团队。我们的团队不管是在营销交易还是在后勤上都是十分精湛、优良的，在那里我学到了很多关于房产的专业知识和专业以外的知识，在这样的氛围中工作我感到十分自豪!相信我们每一个人都有同感。

这天大家给了我优秀员工的称号，感谢大家给予的肯定。说心里话，我感到很惭愧，因为不光是我一个人在努力，我们在座每一个员工都在努力，这份成绩不属于我一个人，是属于每一个人。今后我会再接再厉，脑勤、腿勤、手勤，完成好公司交给我的各项工作任务，尽职、尽责!同时向公司里的老员工们学习，学习他们的优良品质和熟练的工作业务!

最后，感谢、感谢领导、同事，只有不断超越自我才能得到更多回报!相信我们的生活必须会因自己的努力而精彩!在大家的同心协力下，相信我们的公司明天会更好!相信明年这个时候是我们公司又一次丰收的时刻!期望易佰家20xx年的签单量再攀新高!谢谢大家!

银行个人演讲分钟篇三

大家还在为了应聘职位演讲稿而在烦恼吗?下面讲解是关于银行竞聘演讲稿范本这篇文章，如果有需要的朋友们，可以了解阅读以下哦!

最新银行岗位竞聘演讲稿

尊敬的各位评委，大家上午好!

非常荣幸能够参加这次正职资格竞聘，心情非常激动。我现

在能够勇敢而有信心的站在这演讲台上，感觉得我还行、能行，能胜任这一工作，也一定不会让各位评委失望。下面我从以下三个方面剖析自己，推介自己，恳请评委们指正和大力支持。

一、几年来的工作实践和成果

xxxx年，我从银行学校毕业入行，平凡的度过20世纪，豪情的步入21世纪。风雨16年，在领导、同事们的关怀和帮助下，我成长并逐渐成熟。期间辗转数个基层营业机构、机关部室，从内勤到外勤，从基层员工到任部室副职多年，辛勤与汗水相伴，已锻炼成为一名遵章守纪、吃苦耐劳、甘于奉献的农行人。

也被县行申报为省级青年岗位能手。

二、竞聘优势

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、思想端正，有良好的人生观、处世观，能善解人意，甘于奉献。2004年经县行党委认真考察、考核，我被组织接受为光荣的中国共产党预备党员，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。

3、勤奋好学，积极进取。工作中，我认真地学习领会上级行制定的各项规章制度，以学习合规文化为契机，严格贯彻执行，杜绝出现违规、违纪行为。工作之余，培养自学能力，1996年通过自学考试，取得山东经济学院金融专业专科

学历，2006年参加开放式高等教育，取得中国政法大学法学专业本科学历；1998年通过了经济师资格考试，并于2001年被县行正式聘用；2002年参加国家企业法律顾问资格考试，顺利取得执业资格，并在2005年山东省国资委举办的继续教育中被评为优秀学员。这些成绩的取得，得益于县行领导的支持。他激发了我积极进取的工作热情，也为我日后更好开展工作奠定坚实基础。

4、有多年的管理经验，能服从大局、服从领导。自xxxx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。

三、以后的工作打算

如果竞聘成功，我会从以下几点努力开展工作：

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。现在正逢新年伊始，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、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。

3、团结友爱，共同协作，确保全年工作安全无事故。作为部

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。

总之，一句话，重在参与。既然行党委英明决策，搭建了公开、公正、公平的竞聘舞台，我一定要积极的争取。无论结果如何，我都要衷心感谢各位评委的大力支持和帮助。我会一如既往，继续努力工作。演讲结束，再次衷心的感谢各位评委！

银行竞聘演讲稿范本

银行竞聘演讲稿范文大全

尊敬的各位领导，评委；主任：

大家好！我是来自**支行的***，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，毕业后进入交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月份回到交行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xx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！

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[]20xx年我两度被授予青年岗位能手光荣称号[]20xx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，我草拟的《央行再贴现业务亟等规范》、《质押贷款走低、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[]20xx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！

银行个人演讲分钟篇四

大家好！感谢支行领导创造了这次公平竞争的机会！它可以使年轻干部脱颖而出，营造一种奋发学习，勇于向上的企业文化氛围。按照支行营业管理部竞聘方案，我竞聘营业管理部经理职务。

下面从四个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告：

我现年××岁。

(一)够严格要求自己，恪尽职守。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，全身心的投入。

(二)我始终认为，干好事业靠的是忠于事业，靠的是一丝不苟的责任心，并能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。任营业部副经理主管个人金融工作以来，个人金融各项指标都牵动着我的心，想方设法调动网点和员工的积极性，付出了一定的劳动，取得了较好的成绩。

(三)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。具有调查，分析，研究能力，所写稿件曾被各级行网讯采用过。

(四)我深知银行工作的政策性、法规性比较强，既要努力发展、开拓业务，又要依法合格经营。

(五)我有三年的营业部工作经验，熟悉营业管理部的各方面优势和薄弱环节。

如果得到各位领导和同事的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，认真履行职责。

(一)提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。对客户必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心，要教育员工熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立工行的良好形象。只有这样才能为各项业务的营销工作打下良好的基础。

(二)正视薄弱环节，迎难而上。鉴于今年绩效工资考核的变化，激励约束机制将有所减弱，这将给管理上带来一定的难度。我认为如何发展团队精神，使整个团体具有高度的责任感，使命感和自我牺牲精神将是管理工作的重点和难点。除做好思想工作外，要在服务、纪律、卫生、风险防范上制订切实可行的管理办法，注重制度创新，以制度促管理，以管理促经营。

(三)把发展作为主题，全面确定营业管理部的经营指标，并将指标目标化。要重点抓好营销工作。各项业务特别是个人金融业务要筛选出优质客户上门进行各项业务的营销。要处理好业务营销和柜台服务的关系，稳定和发展优质客户。

(四)以人为本，调动和激发员工的工作热情。人是生产力中最活跃的因素，要用激励政策和有效的行政手段相结合，政策透明、管理手段透明，整体要求，个别谈心，使大家乐意工作，愿意奉献，一切事情就好办了。

(五)注意团结营业管理部一班人，放手使用年轻干部，做好传帮带。

各位领导，各位同事，上述几点是我对工作的思考，我会为此卖力，同时建议支行大胆启用年轻干部，如我落聘也请领导和大家放心，我会一如既往把干好工作，为华县支行的发展添砖加瓦，积极努力。

谢谢！

银行个人演讲分钟篇五

首先非常感谢a总经理和大家对我如此的信任、理解和支持。

近几年□xx公司及员工在公司a总经理的带领下，取得不菲的业绩和效益。一个是效益显著，另一个是在行业内有一定的知名度，第三是市场稳定扩大。在今年的经济危机中还能保持着稳健的发展步伐，这些都离不开a总经理的领导和公司全体员工的努力。

近三个月来，我在这里，通过熟悉情况，与大家的沟通，我觉得还是比较愉快与顺畅，没有障碍，更没有隔阂。使我们对我们的公司，有了更加深刻的认识，有了更深的感情。来到xx公司，对于我来说，是一个新的起点，一个新的挑战，一个新的机遇，我感觉自己现在像是一个考生，面临着考题就是，如何把公司发展的更好，让公司取得更大的业绩和效益，让大家得到更多的利益。我现在就任副总这个职位，深知这个位置的重要性。所以说，我也只能在今后的工作中，只有更加恪尽职守，踏踏实实，勤奋工作，毕尽我的全部精力，以求不辱使命，也只有这样，才能回报a总和大家对我的信任和支持！

在感到荣幸的同时我也感到了不小的压力，同时也有很多的感想。

一是，我来到xx是机遇的选择。我不改变xx公司，xx公司也不因我而改变。也就是说，xx公司还是xx公司，a总还是a总。我的到来，只能为xx增加一丁点的力量。我的到来，无从改变xx的性质，也不可能改变xx的性质。二是，xx公司是一个成功的企业，不能因为我的到来，而不有所进步。没有最好，只有更好。我的到来，是为了更好，a总委我于重任，希望我能把公司从经验管理型的企业转变为规范化管理企业，我感觉任务艰巨性。我希望能与大家一同努力，实现这样一个目标。三是我的到来，我们能在一起工作，是一种缘分，因此感到非常的荣幸，也非常感谢大家的支持与厚爱，也还需要你们的支持。希望大家能感觉到，公司多了一个管家(管大家)。多了一个助手(帮a总做些事)。多了一个朋友(大家的问题，在我这里能够得到更好的沟通和解决，工作效率得到提高，工作能够更加舒心和顺畅)。总之，希望我的到来，xx还是原来的xx，只要公司能够更好些，能够发展的更好一些，这就是我的最低希望和要求。

1. 不断总结经验，完善公司的管理程序，使公司的管理具有科学性和先进性，特别要以身作则，确保公司各项工作的正常运转。
2. 加强学习，不断提高管理水平，为董事长和总经理当好参谋和助手。
3. 从员工的利益出发，关心员工的生活，使大家更加安心在xx工作，身体健康，把工资拿回家去。
4. 不断提高技术水平，认真抓好设计、技术、开发新产品、开发市场工作，使公司的生产、经营和技术水平都上一个新的台阶。
5. 加大工作力度，确保安全生产和产品质量。

6. 不断提高业务水平，加强对外业务联系，建立良好的关系，让客户信任和满意，使公司的名誉与声望不断提高，增加经济效益，。这就是我对我的工作的最低要求。

工作是做出来的，而不想出来的. 更不是靠空讲出来的。再好的工作计划，如果没有员工的执行能力，就不能够得到很好的落实，也不会达到预期的效果。因此，也希望大家能配合我，充分发挥你们的工作积极性，加强团结、加强沟通，把握好工作的进展，协调好各个环节。今天参加会议的，都是公司的管理层人员，我希望大家能站在管理层的角度，带头践行:爱岗敬业、高效管理、拼搏进取、努力工作的企业精神。

一是理解公司管理和工作的需要，模范遵守公司管理的各项管理规定和要求。(今后，规范化的文件档案工作会相对多些)。

二是尽心尽责，做好本职工作。该管的要管好，该说的要说出。每个岗位都有存在的必要性，都有相应的责任、权利、义务和要求，但同时也有相应的酬金，大家要理会到这一点，尽好自己的责任。

三是要上下沟通、上传下达。向上表达职工的述求，向下解释公司的规定，

问题要解决在一线，鼓动在一线，激励在一线，迸发在一线，化解矛盾，凝聚团结力。

我坚信，有公司总经理的正确领导，有公司全体员工的不懈努力，我们一定会把工作做好□a总交给我们的任务(不是我一个人的任务)，也一定可以完成。

首先请允许我作一下自我介绍，我叫贾伟来自美丽的海滨城市烟台，北京化工大学市场营销专业毕业，大学里一直担任班长，毕业后从事过北京大学创业投资研究会外联部干事的

职务随后自己也创过业搞过一年网络科技公司，但是我始终觉的自己还没有找到我真正所要的，直到加入到了xx银行我才终于真正找到了可以另我寄托，能让我长成参天大树的土壤，时间过的真快转眼我来已经有一段时间了，这段时间里我的综合能力得到很大提升，业绩也稳中有升吧，每个月没有太大的波动基本维持在一百六七十张左右，我曾成功开发过联想集团，用友集团，华为集团、中科院，铁科院，水科院等一些资质好的大企业及一些国头单位，展业方式以扫楼和谈活动为主，来xxxx后我先后经历了三任队长，我本着“踏实做人，本分做事”的理念，一直担任队里的副队长，积极支持配合队长的工作，得到贾经理和每一任队长的肯定和表扬，同时也从每一位队长身上学到了他们的优点，也看到了他们的缺点，在今后的的工作中我会积极的借鉴和避免。更荣幸的是今年十月底的军旅历练中我有幸得到了孙总、杨总的信任得以担任一连二班的班长，这短暂的七天中我没有辜负领导们对我的期望，带领二班在二十二个参评的班级中获得了优秀班级的荣誉，并且我个人也获得优秀标兵的称号，同时我也跟班里每一位队员都结下了兄弟般的友谊，因此我相信我同样有能力、有决心、也有信心能再为xx银行带出一支所向披靡的精英团队。（激昂）

这次竞聘我非常重视，参选支队长一个目地就是为了秉承xx银行的理念让优秀成为习惯，让优秀成为xx银行不竭的动力，以优秀带优秀，以优秀促优秀，让优秀真正的融入到我们的每一天；我在市场规划开发，团队建设方面思考已久，今天拿出来跟大家分享一下，即使竞聘不成也希望能对xx银行的发展起到一点用处，下面是我在市场开拓和团队建设方面一点个人的愚见。

一．市场开发方面

我认为做为一名支队长不单纯要会整表、填表，还要能统筹规划好市场布局，带领和指导团队成员拼杀在市场一线。

现在信用卡市场众所周知可谓群雄逐鹿，为了发卡各家银行纷纷使出不同解数，同质化越来越严重，要想在激烈的市场竞争中取胜，我觉得最根本的是1. 如何规划好自己的市场，充分整合团队资源打造我们广发的核心竞争优势，集合有限的资源投入到特定的领域(地域)，作好行业开发、地域区块开发，以及某一类人群的定向开发，这样既目标明确，资质也容易把控，可以集中全团队的力量形成合力对某一目标阵地进行多波次的轮番攻击，团队所有成员要协同集群作战，形成强有力的拳头，步步为营，将市场一个个攻克，把市场一个个的吃透，要避免漫无目的的遍地撒网，这样既浪费时间也浪费宝贵有限的资源，在这点上我觉得我们朝阳中心潘xx支队做的很好，队长亲自带头奋战在市场一线，她们集合全团队的有生力量重点进攻机场，我们可以看到她们每个月的战役都打的特别漂亮，业绩也问鼎榜首；2. 其次要充分发挥客户的口碑介绍作用，队长要负责监督指导队员对老客户做进一步的回访挖掘，在做好活卡的同时通过他们来发掘新的客户群、新的市场，在开发市场的过程中不能单纯的为办卡而办卡，这样在激烈的竞争中很难突显自己的竞争优势和独特的差异化，3. 要通过整合一些新业务如(销售基金、开发收单商户，销售黄金)，在开发新业务的同时来为卡开发新的客户，一个行业的背后必定隐藏着一个巨大的客户群，而且这些客户群本质上都是互通的，对于我们来说是很难得也是再好不过的资源，我们要充分整合这些资源并做好资源共享，将这些资源的价值挖掘并发挥到最大，不要让这么宝贵的东西从我们身边白白流失。同时我们也要把这些新业务切实的贯彻下去不能让领导们苦心增加的新业务形同虚设；4. 在开发方式上要以点带面做好深度挖掘，要以一人带一群，以一点带一片，扫楼与展示相结合，着重开发单位以一些国有单位，外资企业，大的股份制企业，一些发展潜力大，市场表现好的中小业为主，资质上要严格把控，积极的避免风险，队长要大局清晰，并协助队员作好开发前的准备，尽可能多的帮队员并且教队员去谈一些好的活动，每天晚上都要都要帮队员规划好第二天的去向，在队员要陌拜一座大厦前先帮助他们先从网上查一下该大厦里有哪些企业，企业的联系人是谁，联系人的电话，

这样既能帮队员减少许多盲目性,也能避免太多不必要的时间浪费,防止队员进大厦前因不知找谁而被保安拒之门外的尴尬,让员工少受点不必要的挫折。

二. 团队建设方面, 打造一流高效率的精英团队我总结了六点看法。

1. 要打造独特的团队文化, 增加团队凝聚力: 团队就是队员的家, 要让每一位队员感受的家一般的温暖, 让队员可以尽情的倾诉一天的喜怒哀乐, 缓解他们一天的疲劳, 在团队中队长既要扮演好父母的角色, 也要当好教练的角色, 在生活上要像父母一样关心爱护好自己的队员, 其实每一位队长都是从队员一步步走过来的, 最能体味到队员工作中的辛酸, 要体谅队员的难处, 并给予及时的解决, 在工作上要是对队员的成绩及时发现并积极给予认可和表扬, 多换位思考, 对每一名队员都要做到不抛弃不放弃, 对症下药, 根据他们的特长因材施教因材施用充分激发他们的潜能让他们走出暂时沉沦的泥潭, 多鼓励员工积极发表自己的想法, 共同交流, 引领团队形成一种积极向上, 互助协作、温馨和谐的团队氛围, 在团队中形成“我为团队而自豪, 团队以我为骄傲”的团队主人翁文化理念, 让队员真正把团队当成自己的家。

2. 要有严格的组织纪律, 严格的执行力: 纵观历史没有哪知纪律涣散的队伍能够成为胜利之师的, 只有具备了严格的纪律作保障, 方能所向披靡战无不胜, 要做到这点首先队长自己要严格自律, 率先垂范, 给队员作好表率, 其实队长的一举一动队员都在时时关注和效仿, 在遇到困难时要及时调整好自己的心态, 做到镇定从容, 处变不惊, 要有“泰山崩于前而不慌, 无故加之而不怒”的那种境界, 要用自己的行动给队员以足够的勇气和信心, 工作上也要对队员严格要求, 注重每一细节, 并对其出现的问题进行及时诊断并找出其问题症结, 指导其修正方向, 帮其消除隐藏的地雷隐患。

5. 要量化团队目标, 进行合理的时间管理: 清晰的制定团队

目标以及每一队员的目标，并将其量化到每一天，分清主次，分清轻重缓急，合理分配时间，既要做到高效率，也要做到高效果。

6. 要多倾听客户的意见，并对队员进行不间断的培训，帮其增加一些实用的业务技能，打造其优良的业务素质，要让队员敢于积极尝试，在实践中练兵，只有实践才能造就出真正的战士；其次要树立“客户至上的服务理念，服务好客户”，并且也要时时刻刻保护好自己队员，帮队员避免不必要的投诉。

下面我跟大家互动一下大家看我像不像当兵的？（大声）台下（像）其实好多人初次见到我时也都说我像一个当兵的，我的确从小就有当兵的梦想，可是一直没能实现，庆幸的是我加入了xx银行才得以成为xx银行大军营中的一兵，在孙总和杨总两位首长的英明领导下，我要不断的修炼自己，自律自强，不断的提高自己的综合素质，真正的把自己打造成xx银行一名真正合格的兵，并且将来也一定要为xx银行带出一群优秀的兵，在没有硝烟的战场上奋力拼杀，一往无前。（手势气势）

再次感谢各位领导和同事们的支持□xx银行一xxx给大家敬礼。（手势）

银行个人演讲分钟篇六

金融业,是个高风险的行业,而我们行业经营成果是通过会计报表和其他会计资料反映出来的。如果会计资料失真,将无法真实准确反映企业经营状况,使领导者无法正确决策,最终将导致经营风险,严重干扰正常的社会经济秩序,损害国家和社会公众利益。

在这次市人行组织我市银行机构会计工作开展“遵规章、讲诚信”活动中,我首先想到的就是朱容基总理为上海国家会

计学院所题的校训，“不做假帐”四个字。朱总理是绝少题字的人，但他却为上海会计学院题了这四个字。这看似一句很普通的大实话，然而仔细体味，却寓意深刻，一方面反映了当前会计造假已成一种较为普遍的现象，并引起中央领导的高度重视；另一方面表达了全社会要求会计人员不做假帐的强烈愿望。

前段时间，美国以“安然”公司为代表的假帐丑闻，导致很多公司破产，数万名职工失业，很多老人失去了养老金，政府信誉受到损害。在我们国内，也有红光实业，黎明服饰，银广厦等做假帐的典型案列。而在我们信用社，前些年的不少案件都与假帐有关，这主要在于我们的工作人员没有遵规章，忽视讲诚信的结果。与之相反，在我们的现实生活中，一些讲诚信的企业，通过讲诚信促进了经营大发展，比如园林工程公司，由于讲诚信，金融部门愿意为其服务建设单位愿意和其发生业务，公司由小到大，由弱变强。

“遵规章”就是遵守国家法律法规，会计准则，内控制度；说到“讲诚信”，信者，言之实也！“讲诚信”就是恪守承诺，说实话，办实事。当前，我们信用社正在风风火火开展“农村信用工程”，在各部门支持下我们创建了更多的信用农户、信用村组、信用乡镇，从而大力推广我们的农户小额贷款，在为农民弟兄的生产发展提供动力的同时也为我们寻找到了新的效益增长点。这一活动一方面要求他人讲诚信；另一方面也是信用社对自身讲究诚信的一种承诺。

谢谢大家！

银行个人演讲分钟篇七

大家好！

今天，我又有幸来到这里，参加这次银行爱岗敬业演讲比赛，感到非常激动和荣幸，再次给各位领导讲述我的小故事。第

一块表挂在客厅，它快十五分钟，那是因为从我家里到xx农行上班这段距离正好需要十五分钟时间。我看着这块表上班，我每次都能提前到达岗位。可以利用这段时间轻轻松松地作好岗前的一切准备。第二块表在我的卧室，它是北京时间，只有我自己知道自己该按时做些什么。第三块表在我的小休闲室里，房间虽小，但自由的空间很大。我把这块不起眼的小表拨慢了十分钟。下班回家，我最喜欢钻到这间小屋里，看电视、上网、聊天、自娱自乐。有朋友来访，我就把她拽到这间小屋内，朋友要走了，我就说，时间还早呢！说不清自己是一种什么样的心态，我想让朋友多陪我一会。每到这时候，我也总想让时间过得慢一些。生活是美好的！清晨，我推开窗户，太阳从东山冉冉升起，火一样的朝霞托着金红的巨轮，从遥远的山脊上吐露出来，向浅碧的天空上散射出万道光芒。

每当这时，我打好领带，穿上工作服，就强烈地意识到我是一个农行人。作为农行人，我很自豪。常常以骄傲的姿态走在上班的路上。见到朋友，也总是以自信的口气与他们谈天说地，夸耀一番。这不，在我的休闲室里，也就是慢十分钟的空间里，我与朋友又在侃侃而谈。我们谈到了这次赴省城演讲比赛，谈到了xx农行这几年的巨大变化。我们回忆起了1999年农行惨淡经营那阵子，当时亏损高达20xx万元，仅有2.7亿元的存款还掺和着6000万元的水份。农行新班子上任后，通过三年多的奋起直追，一举扭转急剧恶化的经营局面，甩掉了多年亏损的帽子。连续四年以新增存款5千万、1亿、2亿、4亿元的翻番速度递增，存款总量由原来的2.7亿元到如今的14.7亿元；年均利润以60%的速度递增，利润额由原来的亏损2千多万元，到去年年底盈利840万元。农行在xx四大行中排行之首。今日的农行人走在xx的大街上，自己都觉得多了一份自信。正是为了赢得这份自信，每个农行人都在尽职尽责。我也不例外，我拨快钟表的时间就与这份责任有关。那是20xx年4月，刚走马上任的行长xx在就职演说中，发出了令全行震聋发聩的誓言：“三年内如果不能改变xx农行的落

后面貌，我一不要职务，二不要党票，三不要工作”，这个誓言也写在了他向市分行立下的军令状上。

“一年打基础，二年上台阶，三年大发展，希望全行员工与我同舟共济，抓紧时间”。刚开始，我们怀疑这位行长是不是在说大话，心想“抓紧时间”对我们这些小卒来说，还不就是按时上班，干好自己的份内事就行。扭不扭亏，增不增盈那是行长的事。自己就是这平平常常的工作，脏兮兮的钞票，抽不完的账卡，循环往复的操作。终于，我亲眼目睹了行里发生的一些事，这给我心灵带来了巨大的震撼。市地税局要向煤矿征收转产资金，这可是各大银行看好必争的大“蛋糕”啊。箭在弦上，分秒必争！要想吃到蛋糕，就必须抢先争取！刚一得到消息，x行长便不顾身体发高烧，带病亲自赶赴地税局商定此事。此刻，地税局征收转产资金的动员会正在召开，在场的人都为他这种只争朝夕的忘我精神所感动，最终，8000万元的转产资金落户xx农行。xxx一位爱行如家的普通员工，寒冬腊月下大雪，不顾天冷路滑，奔走五十里，争取到了30万元的存款。xx一位农行的年轻人，为了接待一位顾客清点24048元零钱，错过了与最亲的奶奶生死诀别的时间。一件件感人的事迹，重重地触动了我的心，我豁然明白“时间就是效率、时间就是金钱”，“爱行如家、无私奉献”的真正内涵。这一天，我在客厅呆坐着，吃不下饭，行里发生的一幕幕掠过我的眼前，“我为农行添光彩”这不是一句空洞的语言，而是实实在在的奉献。突然，我的目光停在墙上挂的钟表上，突发奇想，我幼稚地拨快了十五分钟，我要和行里的人一起抓紧时间。就这样，我每天能提前到达岗位，弹弹灰、摆摆花、通通风、扫扫地，点点滴滴献真情，分分秒秒抢时间。一次又一次，我和同事们用女性特有的温和细腻、善解人意，用农行员工特有的满腔炽热、无限真诚，让每一位顾客高兴而来，满意而去。有时，面对顾客不讲道理、破口大骂，我也能宽容忍让、笑脸相迎。并告诉我自己要坚强、要忍耐、要理智、要用微笑解怨气，要用温暖化坚冰，要用真诚换人心。但当顾客离去的时候，委屈的泪水往

往难以抑制，夺眶而出，回到家里的小屋，痛痛快快地哭上一场。但后来我想通了。

我行连续二年荣获农总行先进单位称号，撑起这份荣誉的不就是全行员工的共同努力吗，这里就有我的一份。一颗亮闪闪的金融之星在长平大地上闪烁，闪烁的光辉中不也有我发出的光点吗？于是，我满怀信心，劲头十足，全身心地投入到工作中去！然而，无论是谁，一种重复的劳动干多了，往往会使人感到疲惫和无奈。每当这个时候，我觉得行长就是台发电机，在没电的时候给你充满电，让你精力充沛，继续向前。每当这个时候，我觉得行长是一根标杆，他让我从心底里佩服，他是一名合格的共产党员！去年十一月份，行里竖起了倒计时牌，牌上写着：“离年底还有40天，货币清收任务413万元，不良贷款净压830万元”看到这个倒计时牌，一种紧迫感、责任感油然而生。这种感受和行长的提醒汇成一股强大的电流，随时击碎我正在滋生的懒惰和疲惫，起初，我曾悄悄地把客厅的钟表拨回了原位。然而，每当“爱行如家、爱岗奉献、勤奋敬业”的大标语映入眼帘，每当看到行长和全体员工那种昂扬的斗志和勤奋敬业的精神，我再也不想把钟表拨回原位。

我觉得，在我工作的历程中，我要让这块快表一直伴随我为农行业事业竭尽全力，伴随我和同事们一起去实现20xx年“525”的宏伟目标。三尺柜台，微乎其微，众人划浆，开动大船。我不再讨厌这密密麻麻的数据，我倒觉得这密密麻麻的数据像绿水青山让我徜徉其间；我不再厌烦这嘀嘀哒哒键盘声，而倒觉得那是一支美妙动听的乐曲。农行的人，农行的事，农行的工作作风，农行的所见所闻都让我感动，让我留连！我爱你，农行！我愿做，农行人！我要为你增光添彩！我要为你赢得效益、赢得时间、赢得称赞。

银行个人演讲分钟篇八

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，在工行营业部工作□zg党员，大专文化，助理会计师。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近两年来，深切感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。随着中国加入世贸组织，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。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，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。

1、首先我相信自己有信心也有能担负起这一重任。从自我素质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。在部队从事新闻报道工作，因工作突出荣立三等功一次受嘉奖多次，去年，营业部创星级网点，我充分发挥自己的特长，在《如皋日报》对营业部进行的宣传，取得了良好的效果。进行以来，能不断完善和提升自我，认真学习各项业务知识，尽快适应银行工作。95年通过全国成人高考并取得江苏省财经高等学校大专学历，目前正向本科进军，98年通过江苏省英语、计算机等级考试，2015年通过国家人事部考试，被聘为助理会计师。

2、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，98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，更何况面对日趋激烈的竞争，想逃避是不可能的。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。

3、我深刻懂得这一岗位的重要性。将西门储蓄所升格为分理

处，充分体现了行党委、行长室对该分理处的高度重视和对其寄予无限的厚望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开拓精神，瞄准目标、不负众望，确保任务实现。

4、能够看到自己的弱点。业务水平有待进一步提高，储蓄业务没有接触过，但我相信我有能力尽快适应。管理对我来说是个全新的课题，在今后工作中，我将不断地调整自己，虚心请教，加强学习，与时俱进，超越自我。

这次竞聘如果成功，我将进一步解放思想，带领各位同事提高结算质量，搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，开创分理处新局面，全面超额完成行党委、行长室交办的各项任务，将分理处创办成三星级网点。

1、思想总揽全局，做好表率。作一个带头人要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系，在行党委、行长室的领导下，向目标任务冲刺。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，正人先正己，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。

2、统一思想，发挥团队作战精神。以绩效考核为动力，充分调动员工的积极性。借分理处升格的东风，利用新业务系统的先进的硬件多渠道、全方位开展揽存增存工作。鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，献计献策，建立完善揽存信息网络，捕捉每条信息。作为我本人更要主动出击，寻找客户源、存款源。

3、挖掘优质客户源，寻找新的增长点。客户是商业银行发展的基础，没有一个稳定的“黄金”客户群，银行业务的开拓就成了无源之水、无本之木。因此，要在挖掘客户源上狠下功失，确保任务的实现。一是充分利用我行结算的优势，面向乡镇寻找开户单位。目前，信用社的结算功能相对比较滞

后，不能适应用户的需求，而我行的网点主要集中在城里和少数镇，可以从中挖掘不少优质客户。二是挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。加强服务，全面提升跃进路分理处的知名度。

4、服务是银行的生命线。要使第一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

5、内抓管理，外树形象。“没有规矩不成方圆”，加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，用制度来规范行为，提高工作效率，同时，找准客户需求与我行制度的结合点，服务好客户，锻炼出一支业务过硬，作风优良的队伍。充分利用宣传工具，鼓励员工反映好人好事在新闻媒体上进行报道，扩大社会影响。

各位领导、各位评委，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发挥自己的光和热。

谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

谢谢大家！

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xx了，今天，展现在大家面前的将是一个积极上进，充满自信的xx□

我，今年xx岁，大专在读□xx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2015年度先进个人。我自认有能力有条件竞聘xx支行副行长一职。

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10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□xx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xx情节□xx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10年，可以说是与xx同兴衰，共荣辱，所以，我对xx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。

首先，我在xx支行具有良好的客户基础。我在xx支行从事储

蓄工作，至今已有10年了，我通过在储蓄窗口为客户提供优质的服务，与xx支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系；由于xx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xx□xx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xx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，2015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。

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。

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，最好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。

- 1.银行竞聘演讲稿范文
- 2.银行职位竞聘演讲稿范文
- 3.银行的竞聘演讲稿范文
- 4.银行竞聘演讲稿
- 5.银行不同岗位竞聘演讲稿范文
- 6.银行中层岗位竞聘演讲稿范文
- 7.银行竞聘助理演讲稿
- 8.银行竞聘主管演讲稿

银行个人演讲分钟篇九

1、政治思想过硬。本人能够正确理解、贯彻国家的各项方针政策/和法律、法规，具有良好的职业操守，诚实守信，爱岗敬业，廉洁自律，能够自觉遵守各项规章制度、组织纪律，从未出现迟到、早退现象，能够经受党和群众的监督，拥有雄厚的群众基础。

2、具备综合的业务素质。自20xx年参加工作以来，我先后从事过储蓄、对公和柜员机管理等岗位工作：在网点能够熟练操作单折卡的存取款及转帐业务，准确、快捷办理同城票据的收付业务，在五七路分理处日均业务量在300笔以上；相继学习和掌握了代发工资、批量发卡、批量扣划等代收代付业务，仅xx大学月代发工资在3000人数以上，代发金额500多万元；在五七路管理4台柜员机，日交易量1 1 5 0 0 笔以上，

在市行柜员机/专项监测排名中名列前茅，屡屡拿回专项奖金；通过在与对公单位的业务合作中，积累了一定的公关能力和营销经验；工作之余严格要求自己，不断加强自身业务学习，相继取得反假币证书，代理保险从业资格证书等，目前正在学习电子银行、代理产品等新兴业务，提高自身综合理财能力。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展的步伐，才能为客户提供更多、更好、全方位、个性化的金融服务。

3、具备年龄优势。本人身体健康，精力充沛，有迎难而上的决心，不怕吃苦，不怕流汗，有充裕的时间和精力投入到工作中去。

如果我有幸/竞聘上大堂经理岗位，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，紧紧围绕支行各项中心工作，当好营业室主任的得力助手，争取优质客户资源，和同事们一起，按照支行的要求，将营业室的各项存款、中间业务发展/上一个新的台阶，力争百尺竿头更进一步。

具体措施如下：

一、首先要继续依靠团队的力量，发挥集体作战的效果。大堂经理的工作必须立足于营业室的发展，没有领导和同事的支持，是无法开展工作的。只有紧紧依靠整个团队的力量，发挥集体作战的作用，才能取得良好的效果，因此在以后的工作中，我要进一步加深与同事们的感情，发扬团队精神。

二、立足岗位，积极营销。

大堂经理的职责/归根结底就是服务客户，促进营销。为此我将充分利用大堂经理/这一银行联系客户的“桥头堡”，与广大客户交朋友，识别优质客户。积极营销我行各项金融产品，通过自己的成功营销，带动整个营业室的营销意识和氛围，争取在奥运年内，将营业室打造成为全辖区的精品网点。

三、加强客户关系的维护。

灵活的大脑、超前的思维、丰富的信息、周到的服务，是赢得客户良好口碑的法宝。客户分类管理，是大堂经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，提供差异化的服务。用我优质服务和产品/稳住vip客户，挖掘潜在的优质客户。只有这样，才能保证营销持续健康的发展。不管这次竞聘成功与否，我将一如既往,始终坚持”老老实实做人,踏踏实实做事”的原则,为我行的发展/贡献自己的一份光和热。

谢谢！