

2023年银行科室竞聘演讲稿三分钟 银行 竞聘演讲稿(精选6篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看一看吧。

银行科室竞聘演讲稿三分钟篇一

大家好！今天，我能够站在这里，参加竞聘**农村商业银行支行副行长职位，深感荣幸和激动。莎士比亚曾经说过，自信是迈向成功的第一步。作为一名对银行事业充满热爱、无比忠诚的“银行人”，我勇敢地站在了这里，接受各位领导和评委的遴选，心中充满了一种崇高的使命感和责任感。

我叫**现任（**职位或在**工作），今年xx岁，大学国际金融专业(函授毕业)，大专学历□xx党校金融保险专业(函授毕业)，本科学历。90年参加农村信用社工作，先后在基层支行做过记帐员、综合柜员、信贷员、信贷组长□20xx年调入总部计划信贷科工作，负责信贷调查，1104报表□20xx年至今在总部风险管理部工作，信贷审查，1104报表多次荣获市行“先进工作者”称号□20xx年通过了全国首批《中国银行业从业人员资格认证》考试。

参加竞聘农村商业银行支行副行长这个职位，我具备以下优势：

第一，经验丰富，处事灵活。我自??年进入银行系统以来，先后从事过**、**（岗位具体名称）等岗位，多年的银行工作经历，使我对农村银行的业务流程、工作方法、服务对象非常熟悉，积累了大量有用的经验。

第二，理论扎实，功底深厚。在实际工作中，我不仅坚持学习金融、经济、股改等方面的理论知识，运用理论解决实践中的问题；还注重调查研究，把实践经验上升到理论高度，不断探索银行的改革动向和管理方法。

第三，政治可靠，清正廉洁。我在政治上一向要求进步，自觉抵制各种腐朽思想的侵蚀，做到了思想上纯粹、作风上正派、行为上廉洁，坦坦荡荡做人，认认真真做事。

各位领导、各位评委：如果我竞聘成功，我将在行长的领导下，放开手脚，竭尽所能，从四个方面入手，为我行事业的快速发展做出最大的贡献。

一是更新思路，规范管理。理论指导实践，制度规范言行。正确的发展战略和合理的制度体系，可以有效地避免管理上的混乱和工作上的失衡。

二是知人善任，弹性管理。管理之要，在于用人。我将致力于建立一个优秀的员工队伍，继续深化用人机制改革，坚持绩效考核，坚持人尽其用，坚持能上能下的人事工作导向，不断加强人力资源管理，不断提高员工队伍的整体素质和创业能力。

三是以身作则，人本管理。其身正，不令自行；其身不正，虽令不申。我将实行人本管理，以身作则，严于律己，自觉遵守各项规章制度，自律、自强、自警、自醒，用人格魅力感召和团结员工，使他们“士为知己者死”，发挥最大的潜能和力量。

四是从谏如流，开放管理。在新的岗位上，我还将充分尊重行长的意见，善于聆听董事会的指示，积极吸纳下属的建言，采取开放式、民主式管理，为同心同德谋发展、群策群力抓业绩搭建优良平台。

各位领导参与这次竞聘。我也深深知道，任何竞争都会有两种结局，如果我能够成功，我将以全部的激情投入新的岗位，再造人生新起点、再创事业新巅峰；如果不能成功，我也将以平常心态来面对，更加努力地做好本职工作，勤奋学习，不断进取。

我的演讲完毕，谢谢各位的支持！

银行科室竞聘演讲稿三分钟篇二

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！

银行科室竞聘演讲稿三分钟篇三

重点放在培育职工的一种朝气、一种凝合力。推行“人性化”的教化和管理机制，组织形式多样的主题活动，培育和激发员工蓬勃向上的朝气，使职工全神贯注地投入工作、享受工作，保持良好的精神状态和工作热忱，保持剧烈的忠诚度和敬业精神，不是把x行工作作为一种“职业”，而是把它作为一种“事业”。强化企业文化理念的感性植入和推广普及，企业文化理念的教化，重点放在增进员工对x行的归属感、亲和力上，使x行企业文化特色深化人心，并成为员工的自觉行动。规范和统一cis形象识别系统的制作和宣扬展示，使得x行的招牌、行名、行徽、行服、柜台内外形象标识、宣扬牌、宣扬栏、展板等等与x行形象有关的硬件设施，整合成一个有视觉冲击力的整体，体现x行独特的特色文化。

即品牌化、专业化、市场化。要在市场竞争中脱颖而出，我们必需树立x行自己的品牌，除了打造品牌金融产品，我们要花大气力培育自己的“品牌员工”、“品牌服务”，将其进行大力宣扬和形象包装后，向社会推出这些特色品牌，使这些品牌成为公众心目中的首选。在服务的专业化上，突出抓员工素养和服务水平的提高，使职工成为“行家里手”、“多面手”，面对困难的客户需求，培育复合型人才。面对客户市场的需求，大力推广和完善服务手段。引导员工变更“以我为中心”的服务意识，开展“换位思索”，

把便利让给客户；延长“一米线”后续服务，扩大代理理财范围；让“客服热线”真正热起来、使“投诉热线”真正起到亮丑的作用；开展“行长（主任）接待日制度”，拉近管理层与客户之间的距离；切实推行“首问负责制”，提高办事效率，杜绝推诿拖拉。

银行科室竞聘演讲稿三分钟篇四

晚上好！我叫***，来自***。中央财经大学金融专业四年的大学生涯让我学会了深厚的金融知识，也让我能够在变化的经济环境中掌握如何应用它们；九年的一线工作经验，让我对业务精通、对客户服务韵熟、对一线管理积累了丰富的经验和方法，从xx年到xx年，连续四年绩效考核a+□xx年海南省中行青年岗位能手□xx-xx连续两年获先进主任称号。基于以上的经历，我在深思熟虑之后，决定参加南方航空分理处主任的竞聘，我有足够的信心和能力当好南方分理处这个家长。

南方航空分理处在海口地区还是个小不点，仅仅比琼山某几个网点大一点点，目前存款余额8000多万元。面对着这个小不点，我想以多措施、多手段、多形式对它催“大”、催“肥”，让它茁壮健康地成长。

对于南方分理处，我的目标是一流的员工队伍、一流的能力素质、一流的优质服务、一流的业务水平、一流的发展速度，实现这五个“一流”就能够造就一流的精品网点和持续发展能力。这是我们“5+1”的战略。

为实现这个“5+1”的战略，我制订了“4+1”的战术。我的措施是“四点一线”以发展业务为出发点，以优质服务为基础点，以员工成长为根本点，以控制风险为立足点，围绕着创建合谐网点以主线来开展我在南方分理处的工作，扎扎实实，脚踏实地，带领大家，实现我们的目标。

根据南方分理处的地理位置和当前实际情况，业务发展必须强调其基础性，务必扎实，强调零售业务和公司并重，重点发展个人理财，提高客户数量，增加业务品种，扩大业务影响力为当务之急，做强做大，为下一步推动中间业务打下基础。

抓大不放小。通过多种途径抓大客户，利用多种信息抓大客户，扩大南航的大客户群体，在抓大客户的同时，也不能冷落了小客户，分理处的主要服务对象还是千家万户的小客户，特别是附件的居民是我们储蓄存款的主要客户，我们就要将他们一网打尽。

扫街扫铺。计划将从南大桥到龙昆南大转盘这一条街和沿街铺面做为目标，通过扫街扫铺将他们统统扫进南方航空的大门，从而夯实发展的基础，有了足够的客户，我们就能得到发展，就不会因个别大客户用款或资金变动而导致存款的大起大落。

客户分类服务分层。按照不同类别的客户，针对不同的需求、偏好、特点、利润贡献度，建立详细的客户信息，进行细致分类，差异性服务，达到双方共赢的目的，维护、开发和巩固客户群。

建立网点客户经理。与客户分类、服务分层相配套，建立网点营销队伍，对有营销特长的员工因材施教，柜员精心、安心、用心在业务操作和优质服务上；营销人员则对客户一对一的服务。

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，要提升服务层次，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，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。

椰树门支行向来是文明优质服务的先进单位，现已成为中行文明优质服务的品牌，作为营业部主任，在抓文明优质服务上也积累了丰富的经验和方法，使用“拿来主义”，就可以在短时间内产生良好的效果，我的目标是在1-2年内将南方航空分理处建设成为全省乃至中行系统文明优质服务的一面旗帜、一个典型。

西方经济学家波什曾说过“爱你的员工吧！他会百倍爱你的单位”，作为管理者，我始终认为员工是单位的主人，我要依靠大家，帮助大家，让大家都能得到进步和提高，大家进步和提高的同时就是南方分理处在进步和升级，我们的业务在进步和升级。

当前金融市场日新月异，新产品层出不穷，没有开放的思路、发展的眼光无法适应银行业的发展。对于分理处而言，主任起着带头的作用，员工才真正起决定的作用，提高全体员工的综合业务素质和能力将是一个网点长远发展的保证。我将凭借着营业部工作中积累的经验，将创建学习型组织，提高员工综合素质和能力作为我工作的重心之一。

大力开展岗位培训，采取多种形式提高临柜人员的业务能力，如创办学习园地、充分利用每日晨会、每周例会等；创造自学的氛围，培养员工自学的的能力，自我学习，相互交流，共同提高；加强业务技能的培训，抓好零售柜台业务和中文录入的测试；提高柜员业务操作能力、理解能力和柜台营销能力，向个人理财业务全能柜员发展。

在普通性培训的基础上，还将为每一位员工提供更多的、更适合发展的培训机会，让每一位员工都能找到自己的定位，实现人生的追求和梦想，关心员工的成长和生活困难，支持他们不断为自己的目标奋斗，为员工创造良好的成长环境，

创造和谐的工作氛围，让大家工作安心、舒心、放心，使每一位员工觉得在南方航空工作是一种骄傲、是一种自豪。

内控缺失造成的损失大家是有目共睹的，作为南方分理处的主任，我将亲自抓内控建设，我们绝不能走有了问题才治理的老路，加强内部管理，明确岗位职责，严格规范各项规章制度与业务发展同样重要，对于基层网点来说，内控重点在于控制储蓄风险和结算风险。为控制风险，首先将进行内部操作流程的整合，建立高效率、相互制约的操作模式，从规章和人员安排上防风险，促业务。其次要加强风险意识和法律观念的灌输，树立人人知风险、控风险局面，让员工对风险点了如指掌，对法律，树立员工莫伸手、伸手必被捉的法律意识，以法律的威严，使心“歪”的员工端正思想。第三是经常对风险点进行检查，及时纠正不良苗头，了解员工的思想动态和行为动态，从源头上确保无案件发生。我在此郑重承诺，如果我是南方航空的主任，绝不能有一起案件、一起重大差错。

俗话说：三个臭皮匠顶个诸葛亮，南方分理处有十余个精明的臭皮匠，再加上我这个领头的“大”皮匠，一定能赛过昔日的诸葛亮，一定能创出一片蔚蓝的天空。南方分理处的同仁要相信自己、相信我，胜利一定属于南方分理处，胜利一定属于中行人。我的演讲完毕，请大家多多指教，谢谢大家！

银行科室竞聘演讲稿三分钟篇五

大家好！我叫***，现年**岁，**文化程度，****年参加工作，现任**信用社主任。工作以来，我先后在诸蓄员、信贷员、副主任、主任等岗位上得到锻炼，使自己的独立工作能力和工作水平有了很大的提高。今天竞聘的岗位是**支行行长，希望能在新的岗位中来锻炼自己，提高自我、挑战自我，从而实现人生价值的最大化。

《孙子兵法》说：知己知彼，百战不殆。下面我就简单谈一

下自己对**支行长的理解和自己竞争这一岗位所具备的优势。

首先，我谈谈对**支行长这一岗位的理解。这个岗位让我理解可以分解为二个关注点。一是**、二是支行长。**地处**西南部，祖厉河上游，暖泉河畔，东距市区25公里，是**西部地区政治、经济、文化活动的中心，交通便利，区位优势，全镇辖35个行政村、275个生产合作社、13500户、6.2万人，多年来形成了以马铃薯、畜草、蔬菜为主的农业经济和以批发零售贸易业、餐饮业为主的商贸流通经济，是全面做好**支行的存贷业务的独特优势。支行长属于基层管理者。作为我个人见解更侧重于是一个引路人，而不是一个真正意义上的决策者。这个角色最主要的工作职责是两点：一是对内理顺员工关系、打造一支高凝聚力团队；二是锁定、挖掘存款目标客户、目标项目，多途径、重效果地强化贷款风险管理手段，借用信息化手段进行及时利息催讨入库。

其次，我谈谈竞争这一岗位我所具备的优势。

一是困难面前有股“韧劲”。无论在何处工作，我都能和周围同志融洽相处、打成一片，工作中有强烈的责任心和吃苦耐劳的精神，我对于每笔贷款都做到现场走访和外围了解相结合，珍惜和重视每一笔资金，总希望将它发放到最需要的农民朋友手中。在走千村访万户活动中，为了抓住春节黄金走访时间，不惜牺牲节假日，不怕风雪严寒，确保完成高额走访率，确保做到笔笔贷款心中有数。每到一个岗位，客户总会给我一个较好的评价，间接、直接地都能从客户那里听到对我亲和力地认可。

二是工作面前有股“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，组织的培养、领导的支持、同事们的帮助，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，我始终坚持向老领导学习、向专家们学习、向同志们学习、向实践学习、向书本学习，努力提高自身的业务能力，无愧于领导和同志们的理解和信任。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。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责。

一是率先垂范。作为基层行的领头雁，支行行长的一言一行都会在职工中产生不同的影响。因此，要尤其注重自身的修养，以身作则。要有坚定的政治立场、较深的理论修养、较高的业务素质，要廉洁自律、勤政为民；要正直诚实，吃苦耐劳；要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。

二是“抓大放小”。“抓大”，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；“放小”，即将日常性、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。“抓大放小”可将行长从繁杂的日常事务中解脱出来，集中精力致力于全行重大问题的决策和处理。同时还可以充实副职工作，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。

三是自我激励。在市场经济体制下，自觉地杜绝拜金主义、享乐主义，攀比心态。工作上加大干劲，生活上多些“约束”。随时了解掌握职工的思想动态，对先进优秀的员工要树典型、立榜样，扩大影响，激发被表彰者内心的自豪感，

从而促使其向更先进的行列迈进。

四是尊重员工。人与人之间最宝贵的是相互理解、尊重和信任。领导者要从感情上走近员工，经常深入其中沟通、联络、了解他们所想、所需、所求。要以生活上的关心换得工作上的安心，以促膝交心换得彼此知心，以诚心换得员工爱心。要广泛征求和听取员工的意见建议，诚恳接受员工的批评与监督。要正确把握鼓励与批评，任何时候都不伤害职工的自尊心。对完成任务、工作有起色的员工，及时给予肯定，增强其自信心；对因非主观原因造成失败的员工，不要求全责备，要鼓励，让他感到领导对他的工作是理解和支持的；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**想包袱。要坚持正确的用人原则。坚持任人唯贤，反对任人唯亲、拉帮结派；选拔任用于部要看主流，不一叶障目，要重用群众公认、有工作实绩、为民说话的干部。

希望大家多多支持，谢谢！

银行科室竞聘演讲稿三分钟篇六

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