

# 银行岗位竞聘稿 银行岗位竞聘演讲稿(精选10篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

## 银行岗位竞聘稿 银行岗位竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导,各位评委:

晚上好!

我是资产风险管理部\*\*\*\*,86年入行,先后从事会计、储蓄、信贷法律和资产风险管理等工作。1995年在职大学本科毕业,经济师。04至xx年荣获省行不良资产处置“特别能战斗”先进个人、股份制改革先进个人一等奖荣誉称号。连续两年考核称职,现任资产风险管理部中级客户经理。

首先,汇报xx年10月以来我做的主要工作:

一是具体组织参与不良资产清收处置工作。近一年来,共组织参与不良资产清收处置项目\*\*个,涉及不良本金\*\*万元;先后通过现金收回不良贷款本金\*\*\*万元、呆账核销不良贷款\*\*万元;处置抵债资产及闲置资产5户,收回现金\*\*\*万元;完成了\*\*户不良贷款客户尽职调查及处置预案、不良贷款客户清户及基本清户\*\*户;完成了\*\*户账销案存档案资料整理、入档,现金清收账销案存\*\*万元;迁徙不良贷款\*\*户,累计金额\*\*万元。为我行加快不良资产处置,进一步夯实资产质量作出了努

力。

二是完善不良资产剥离后及闲置资产处置后续工作。继去年6月份全面完成剥离工作后,我作为剥离工作具体实施者,针对其后续工作:政策上为各方面做好指导、解释、咨询服务;数据上报准确,多次得到省行好评;档案资料已全部入库存档,规避了我行剥离后风险。已基本完成了闲置资产处置后过户手续,由于历史原因,6月份处置的闲置资产手续不完备,瑕疵众多,办理过户非常困难,特别是一宗房屋面积与实际面积不符,且买受人按买卖合同小于实际过户面积,我行自留实际面积大于产权证面积,通过与买受人及省产权、房管、财政契征、税务、土地的部门多次勾通,得到理解,已基本完了过户手续,从而为我行自留房产增加面积近30平方米,实际面积与分割后新办理的产权证完全吻合。

三是推动全面风险管理建设。切实履行风险委员会秘书处工作的各项职能,审查各项风险预案,拟定上会风险议案,主撰了《□xx年度分行风险管理报告》及《□xx年中期分行风险管理报告》,为提高我行全面风险管理水平奠定了基础。

## 二、竞聘的优势和特点

一是我热爱这项工作,具有丰富的风险管理工作经历。自\*\*年开始至现在,我始终坚守在资产风险管理这个艰巨而又神圣的工作岗位上,回顾自己取得的认识和成绩,自豪的是近十年的青春年华未虚度。近十年,我为我行的资产风险管理事业作出了应有贡献。曾参与全国职工再就业优化试点城市工作,为我行在阶段内信贷资产结构调整和优化奠定了基础;协助领导组织实施第一次不良资产剥离及债转股工作,为全行不良资产降低及经营效益提升起关键性的作用;特别是去年4月份国务院批准工商银行进行股份制改革,参与实施财务重组即第二次不良资产剥离工作,随着政策性及商业性剥离的签约,为我行加快财务重组步伐起到决定性作用。历年来,我担负着对全行不良资产处置业务指导及咨询,同时参与并制定及实施不良资产

处置方案,通过综合灵活运用各种不良资产处置政策,完成了多宗处置重大项目,多次得到省行部领导的高度赞赏。

二是我熟悉这项工作,具有良好的业务素质。我熟悉风险管理工作的操作流程以及不良资产处置政策规章,多次被省行抽调参与重大剥离、债转股、呆帐核销工作。具体完成了如\*\*\*\*\*等等重大企业处置工作,特别是近期有待完成的\*\*的处置。

三是我能做好这项工作,具有较强的组织、管理和协调能力。我业务精熟全面,一直承担了主要风险管理文件及处置预案的起草工作,牵头拟定规章制度、工作安排、考核办法及奖励办法,并独立承担了多项具有全行影响性的.工作,协助组织全行二次剥离工作;仅用一星期时间,组织完成核销小额损失贷款158户,得当省行的好评;独立组织大规模闲置资产及抵债资产的拍卖工作;协助审计署对我行部分剥离及不良资产处置的延伸审计,展示了我良好的沟通协调能力,得到多方面领导好评。

我所取得这点成绩,离不开组织的培养、领导的关心和同志们的帮助!借此机会,向各位领导和同志们表示衷心的感谢。

今后,我将继续发扬“特别能战斗”的吃苦精神,勤奋工作,为分行的改革发展作出新贡献。

谢谢大家!

## 银行岗位竞聘稿 银行岗位竞聘演讲稿篇二

上午好!

我叫xxx□现任市行本部xx分理处坐班主任,银行副行长岗位竞聘报告。今日,参加支行副行级任职资格竞聘。首先,感

谢市行党委为我们年轻同志，创造这次施展才华，展示自我的机会，更感谢各位领导和同志们多年来对我的关心和帮助，使我再次鼓起勇气，走上今日的演讲台。

我现年34岁，大专学历，经济师职称。自1995年哈工程高专毕业参加农行工作以来，始终从事会计专业工作，先后做过记账、复核、联行、交换、勾挑等岗位工作。去年，经竞聘被选拔到xx分理处担任坐班主任工作。

过去的十年里，我立足会计岗位，不仅系统的掌握了财务会计制度，还利用担任记帐员、复核员、联行员、交换员、勾挑员等机会，积累了比较全面的银行业务知识和实践经验。尤其在担任xx分理处坐班主任期间，我能够全力倾注自己的汗水，使xx单位财务会计核算工作有条不紊、忙而不乱。在我的带动下，营业人员都能够各尽其责，朝气蓬勃，营业室上下形成了团结、向上的良好氛围。××××看到各位饱满热情的工作，更加激发和鼓舞了我向更高的目标奋进。

金融行业是一个重要的服务型行业，主要靠服务求发展、以优质服务求生存，尤其作为营业前台，如何更好地提供一流的服务、处理好银行与客户的关系，是事关企业发展的关键问题。作为财务主管，我既要处理好业务核算的各个环节，当好家、理好财，又要直面客户，解决问题，提高服务水平，这就要求我要不断学习，充实自己。可以说，在农行工作的10年也是我不断学习的10年。根据工作需要，我先后学习了计算机、经济管理、金融法律法规、会计学等多方面专业知识和技能。为了取得专业的会计师资格，我每天下班后都坚持去专业的辅导班学习，在这一艰苦的学习过程中，我不断地享受着每一次进步所带给我的信心与喜悦。

第三，对于我们年轻同志，参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不论成功与否，对自己都是一个提高。

我想，人生只有不断地追求，才能更好地实现自身价值。在

今后的工作中，我将始终把学习放在首位，注重自身素质的提高，练就过硬的工作本领，尽快使自己成为政治过硬、业务精良、懂经营、会管理的复合型管理者。

随着现代金融业的发展和我国加入世贸组织后的新形势，我们国有商业银行的业务技术也在不断发展、知识不断更新，包括应用软件也不断升级，这就对银行工作人员提出了更高的要求。同这些要求相比，我还存在很大差距，为此，我将增强工作的积极性、主动性和预见性，超前学习一些将来可能用到的知识和技能，如熟练掌握外语、外币业务知识等，做到未雨绸缪。只有这样，才能更好地适应新形势的需要。同时，要对所分管的业务和人员提出更高的要求，建立一套科学的学习考评制度，营造一种良好的、积极向上的学习氛围，在这方面，我要充分做好表率，与各位同事一道，加强对银行新业务、新知识的学习与探讨，紧跟时代发展步伐，从我做起，力求达到“工作质量更好，工作效率更高，综合素质更强”，打造出一流的团队。

## 银行岗位竞聘稿 银行岗位竞聘演讲稿篇三

咱们好！

首要作一个毛遂自荐，自个xxx□现年31岁，在工行运营部作业，中共党员，大专文化，助理管帐师。

我是一名脚踏实地一贯在一线作业的职工，近两年来，殷切感遭到改造的浪潮迎面而来，咱们不能也不应该躲避。跟着我国参与世贸安排，对咱们每一位职工提出了更高的央求，想轻轻松松作业，舒舒服服上班的日子不复存在了，咱们面临的是日益剧烈的竞赛。竞聘对我来说既是一次时机又是一场应战，工行要生计要翻开，靠的是咱们每一位热血青年，因而，我选择来参与这次竞聘，展现自个。

1、首要我信任自个有决计也有能担负起这一重担。从自我实

质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学校的操练，养成吃苦耐劳、就事决断、军令如山的好特性。在部队从事新闻报导作业，因作业超卓荣立三等功一次受嘉奖屡次，上一年，运营部创星级网点，我充沛表现自个的特长，在《如皋日报》对运营部进行的宣扬，获得了超卓的效果。进行以来，能不断完善和行进自我，仔细学习各项事务常识，赶快习气银行作业。95年经过全国成人高考并获得江苏省财经高级学校大专学历，如今正向本科进军，98年经过江苏省英语、核算机等级考试□20xx年经过国家人事部考试，被聘为助理管帐师。

2、有着较强作业职责心和行进心。进行以来先后从事出纳、管帐等岗位的作业，做到干一行爱一行，对待作业仔细担任，出纳点钞获省行级能手，所处理事务无一严重差错，98年被评为支行“优良行员”。我总觉得作为年青人总该有点寻求，更何况面临日趋剧烈的竞赛，想躲避是不可能的。前史的重担现已落在咱们肩上，咱们只需知难而进，苦干实干，全部奉献自个。

3、我深化懂得这一岗位的首要性。将西门储蓄所升格为分理处，充沛表现了行党委、行长室对该分理处的高度注重和对其寄予无限的希望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开荒精力，瞄准方针、不负众望，保证使命完毕。

4、可以看到自个的缺陷。事务水平有待进一步行进，储蓄事务没有触摸过，但我信任我有才华赶快习气。管理对我来说是个全新的课题，在往后作业中，我将不断地调整自个，谦善讨教，加强学习，与时俱进，超越自我。

这次竞聘假定成功，我将进一步解放思维，带领各位同伴行进结算质量，搞好优良效能，挖掘市场潜力，抢夺优良客户源，开创分理处新局面，全部过量完毕行党委、行长室交办的各项使命，将分理处创办成三星级网点。

1、思维总揽全局，做好模范。作一个带头人要有全局观念，要从多方面思考问题，谐和各方面联络，熟行党委、行长室的领导下，向方针使命冲刺。在内务管理方面相同要统筹全部，如原则实施、安全捍卫、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，自个要做好模范，从各方面严峻央求自个，吃苦在前，享受在后。

2、共同思维，表现团队作战精力。以绩效查核为动力，充沛调动职工的生动性。借分理处升格的春风，运用新事务体系的抢先的硬件多渠道、全方位翻开揽存增存作业。煽动职工找联络、拉联络、抓联络，献计献策，树立完善揽存信息网络，捕捉每条信息。作为我自个更要主动反击，寻觅客户源、存款源。

3、挖掘优良客户源，寻觅新的增长点。客户是商业银行翻开的根底，没有一个安稳的“黄金”客户群，银行事务的开荒就成了无源之水、无本之木。因而，要在挖掘客户源上狠下功失，保证使命的完毕。一是充沛运用我行结算的优势，面向乡镇寻觅开户单位。如今，信用社的结算功用相对对比滞后，不能习气用户的需要，而我行的网点首要会合在城里和少量镇，可以从中挖掘不少优良客户。二是挖他行存款，瞄准单位找联络，全部反击。加强效能，全部行进跃进路分理处的知名度。

4、效能是银行的生命线。要使榜首位职工知道这一点，推进效能的深层次、高水平、全方位翻开，增强银行在同业之间的竞赛力，现代的银行不能在简略的停留在浅笑效能，要在效能质量上下功夫，主动与客户树立一种超卓的豪情联络，构成以客户为基地的运营理念，想客户所想，急客户所急，让客户实在感遭到咱们分理处的优越性。

5、内抓管理，外树形象。“没有规则不成方圆”，加强职工政治思维理论和事务操作原则的学习，用原则来规范做法，行进作业功率，一起，找准客户需要与我行原则的联络点，

效能好客户，操练出一支事务过硬，特性优良的部队。充沛运用宣扬东西，煽动职工反映好人好事在新闻媒体行进行报导，拓宽社会影响。

各位领导、各位评委，我来参与这次竞聘是职责感和使命感的教唆。不管成功与否，我将自始至终为工行表现自个的光和热。

谢谢咱们！

## 银行岗位竞聘稿 银行岗位竞聘演讲稿篇四

大家好！

首先感谢各位领导、评委、同事给予我展示自我的舞台和施展才华的机会！学校干部实行公平、公正、公开地竞争上岗，这是深化人事制度改革与发展的创新，是提升我校干部队伍上水平的重要举措。我将珍惜这次学习和交流、检验和锻炼的机会。同时，也特别感谢各级领导、各位同事多年来对我的关心培养和支持帮助。希望大家能够一如既往地信任我、支持我！

在这里作简单的自我介绍，我叫 ，现年40岁，中共党员，经济管理专业本科学历□20xx年6月服从组织的安排，调入总务处从事报账员岗位工作，在从事23年的财务工作经历中，使我具备了一些必要的工作方法和技巧，统筹规划和综合协调能力有所提高□20xx年至20xx年连续5年被县教育局考核评为优秀财务工作者，多年来履职考核为优秀，所有经办的业务全部合理合法，清清楚楚，没有受到任何形式的处罚。

今天，我竞聘总务副主任一职，我认为自己有三个方面的优势：

第一、思想素质。作为财务工作者，首先要把廉洁规范成内



心信念，化为行为品质，以此来支配自己的行为；能随时随地注重自己的个人修养和党性修养，时刻设起坚固的人格防线，一心为公，敢于碰硬。工作中，坚持实事求是，客观公正，坚决抵制违反财经纪律行为，切实维护单位利益，我具备了财务工作的理论功底和实践能力，为人诚实守信、作事谨慎、细致、有清晰的头脑和理性的思维，工作中讲究职业道德，办事实事求是、客观公正。如果各位领导信任我从事财务处管理工作，我愿意在校长领导下，团结同志、遵纪守法，廉洁奉公。工作中，坚持实事求是，客观公正，坚决抵制违反财经纪律行为，切实维护单位利益。严守财务政策，做到对学校负责、对事业负责、对自己负责、理好财、管好钱。在实际资金管理工作中做到每一笔经济业务的处理必须合法合理的平衡。

第二、业务技能。总务副主任必须掌握较强的专业知识、理财能力，才能做好学校的财务工作。1、我精通财会知识，具备较高的财务管理理论水平，娴熟的处理财务事务的基本功，还有丰富的理财实践经验和理财技巧。2、我掌握国家有关财务会计工作的政策法规。3、我熟悉财务业务。

第三、沟通协调能力强。我注重搞好上级领导和同志之间的团结关系，多请示、勤汇报，当好参谋助手，争取工作的主动权，做到相互理解、相互信任；加强与同事之间的联系，做到相互支持、相互帮助。在实际工作中尽量帮助有困难的同事，处室同事遇有难事请假，经常相互间弥补其他岗位安排的工作，确保日常工作正常进行和完成。“以团结和服务同事”成为我工作的座右铭，同事们携手共创一个团结、和谐的工作环境。

第一、在行动上必须与领导保持一致，在思想上与领导同步思维，支持领导、尊重领导、服从领导，维护领导的权威。在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养。言行与学校保持高度一致，踏实肯干，诚实待人，大局为重、宽宏大量，不斤斤计较个人利益。在知识更新飞速的年代要不断的学习、

装备自己。

工作勤奋努力，尽职尽责，认真做好职权范围内的事，分清职责，掌握分寸，遇到棘手的问题，不上推下卸，勇于承担责任，不将矛盾上交。做到求实而不死板，竭力当好领导的参谋和助手，积极向领导提建议，主动搞好配合，为学校的发展，贡献自己的全部力量和精力。

第二、团结同志，平易待人，说实话，办实事，遇到意见不一致时，求大同，存小异，与处室同事心往一处想，劲往一处使，努力为处室的同事们营造一个舒心的工作环境，以便让同事们带着轻松愉快的心情投入到工作中来，更好的为广大师生服务。

第三、认真学习党的路线、方针、政策，深刻理解其精髓，进一步提高政治敏锐性和鉴别力，不断提高自身综合素质。

第四、管好自己。在工作中谨言慎行，勤政廉政，不沽名钓誉，不以权谋私；在生活上艰苦朴素，勤俭节约，不奢侈浪费，不追求享受。

最后，我再表个态，不管今天竞聘的结果如何，我会服从安排，一如既往，以踏实的工作作风，进取的工作精神，尽心尽职做好各项工作，请领导和同志们放心。

不当之处，请批评指正，谢谢各位领导！

竞聘人：

xx年xx月xx日

## **银行岗位竞聘稿 银行岗位竞聘演讲稿篇五**

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26岁，大学专科毕业。1996年被特招到了中央警卫团。同年又被选拔到了中央军委办公厅保密局，从事文秘和勤务工作。在部队期间，我或得了2个嘉奖一个优秀士兵称号□20xx年根据我的个人意愿，我回到了地方，并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□20xx年我又加入濮阳作家协会，并在本地时代杂志上发表散文诗歌数篇。

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□20xx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□20xx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，把我们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。

## 银行岗位竞聘稿 银行岗位竞聘演讲稿篇六

支行为贯彻、落实总行、省分行人人事激励约束改革，充分体现“赛马”不“相马”的用人机制，决定采取全体起立，在全行范围内实行中层干部竞聘上岗。这次，我竞聘的岗位是：支行行长。

根据省分行的改革思路，我行已实行了“公司业务上移，个人业务下沉”战略，对网点功能进行重新定位。目前营业网点的功能是：向个人、单位提供结算、金融服务，销售各种个人金融产品，拓展个人银行业务、维护个人客户关系。网点分为精品网点、多功能网点和一般网点。支行目前是多功能网点，正在报批精品网点。

网点作为银行最基层的经营单位，经营目标是效益最大化。我行xx年的经营目标是：以“三个经营”和省行、支行经营方针为指导，以加强内部管理为保障，充分利用网点资源，大力发展个人银行业务和中间业务，全面提升网点的经营效益，努力实现储蓄存款新增4200万元，中间业务收入50万元，利润新增20%，同时完成支行下达的其他各项考核指标，确保全年无案件、无事故发生。

为实现以上目标，我准备从以下几方面开展工作：

我行位于黄埔大道西旁，对面是区政府，毗邻南海黄埔，其所在区域是天河区行政、生活的中心，临近居民较密集，客户资源相对较丰富，该区域一直是金融机构必争之地。在以我行为中心的前后300米范围内，聚集了6家商业银行，金融竞争异常激烈。经过多年的发展，该办已吸收、积累了大量的客户，目前已有客户44000户，储蓄存款余额为19300多万元，但是户均存款仅4300元。可见，本办个人客户总量虽不少，但低端客户占绝大多数，造成业务量大，办理业务人多，客户等候时间长，难以吸引、留住优质客户，存款增长有限。

要使储蓄存款有较大幅度的增长，我认为：首先，要经营好客户。经营客户，就是要对客户进行综合评价，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向和方法，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，从而扩大网点的盈利空间。网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，通过各种方式了解客户信息，如对存量客户，可通过查看每天打印的《储蓄重要事项稽核清单》，找出余额达到一定数额的客户帐号，然后通过帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的vip客户；对新客户，一定要求前台柜员配合，对大额存款客户资料详细登记，并及时发放vip卡，逐步建立完善的客户档案，便于加强与客户的沟通与联系，全面提高客户维护水平。为vip客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等vip服务，增强对客户的吸引力与凝聚力，从而提高vip客户的占比。

第二，要主动走出银行，积极营销。营销人员要对周边的社区资源、环境变化、市场动态等进行认真的调查分析，及时掌握信息，并根据相关信息，积极、主动开展工作，走出行门，走进社区，主动出击，将客户带进银行。对于陌生的环境，可通过旁人的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。第三，根据客户的不同需求，能为客户提供不同的金融产品，满足客户的需求，并能以优质柜台服务不保障。

1、深入到各大市场，营销“速汇通”；

4、向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。谢谢大家！

## 银行岗位竞聘稿 银行岗位竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导，各位评委，各位同事，大家好！

一、本人具有丰富的基层管理经验。

本人参加工作20xx年来，历任出纳员，会计员，网点负责人，大社信贷员，基层副主任等职务，自\*\*年任农村信用社负责人以来，在工作中，本人敢于创新，敢管善管，工作成效显著；自\*\*年以来，本人连续20xx年考核均为“优秀”和被评为“先进个人”，本人和农信社也连续3年被县、镇党委和县联社、市办评为“优秀党员”和“先进单位”。

二、本人具有较强的沟通能力和营销能力。

任信用社和社负责人期间，本人注重加强与当地党政，业务骨干区域客户的沟通和公关协调联系，积极拓展市场，促使社各项业务迅猛发展。至\*\*年9月底各项存款64556余万元。本人任职一年来增加各项存款14455万元。在西部存款增量、增幅、存款市场占有率在辖区内各金融机构中排名第一。本人在办理贷款、风险控制、清收不良贷款和支农力度、财务收支的工作等方面受到\*\*县联社和当地党政的肯定和支持。

三、本人具有较强事业心和责任心。

在上级党委联社的正确领导下，本人能充分发挥党员干部的先锋模范作用，身先士卒，工作勤勤恳恳，求真务实，爱岗敬业，带领全社员工与时俱进，开拓创新，努力完成各项工作任务。

本次竞聘如能成功，本人将重点做好以下几方面工作：

一、是要摆正位置，认清职责，当好领导的参谋和助手

在工作中，应当摆正自己的位置，在自己的职责及领导授权范围内开展工作。同时，与分管领导在工作上保持高度一致，做到补台不拆台，听从不盲从，办事到位不越位，不争功、不诿过，当好联社领导的参谋和助手。其次是培养自己的全局观念，站在领导的角度、联社的角度看问题、想问题，从大处着眼。多方面其他职能部门进行沟通、协调，形成合力，

共同做好上级分配的各项工。作。

二、全力拓展金融业务市场份额，强管理，严内控。

一是以优质服务为依托，金融创新为手段，全力拓展农信社金融产品的市场份额，不断扩大服务内涵，拓宽服务领域。把组织资金的重点放在加强优质服务和降低存款成本上，达到扩张总量和优化结构的目的，不断提高农信社的综合竞争力。二是全力打造农信品牌为主线，大力拓展城区市场业务，通过城区业务的稳健扩张，实现新的效益增长点。三是以支农服务为主线，把握商机，增强科技兴社意识，加快新业务拓展步伐，实现多渠道获利。四是重视和做好农信社三防一保工作，强化内控制度的落实和执行，杜绝和防范案件的发生。

三、抓好线条管理，造就团结协造精神。

我将在工作中，要注意去发现、学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，真正做到思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，大事讲原则，小事讲风格，同心同德，携手共进，增强部门的凝聚力和战斗力。团结联社班子成员，深刻领会并认真执行省联社的发展规划和工作措施，并以创新的思路、创新的方法，抓好分管的各项工。作，加速推进全市农村信用社向现代化金融企业迈进的步伐。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## **银行岗位竞聘稿 银行岗位竞聘演讲稿篇八**

上午好！

在这骄阳似火的日子，怀着一颗炙热的心，带着一份火热的情感，我很荣幸的站上这个讲台。



我是\*\*，自20xx年武汉大学硕士研究生毕业后加入工行大家庭已满4年零一个月，期间先后在义乌支行见习、省分行信贷管理部审查科、管理科、信贷制度部等岗位工作。

第一个观点是，我这个产品是可以契合县支行的迫切需要的。

浙江省县域经济发达，县支行是我行竞争县域资源的主战场，而在这场战争中，信贷业务更是县支行的主体业务、核心业务，是主战场中的桥头堡，面对未来更加强调知识和人才竞争的同业竞争态势，我要用从事多年信贷岗位工作积累的先进信贷经营理念和业务知识水平去服务县支行这只军队，用我的智谋和胆略服务县支行领导班子指挥部，用我的真诚和感恩团结优质客户和当地政府这只盟军，用我的变革思想和敢闯敢拼的魄力指挥我的战斗团队，用年轻的朝气和青春的活力团结我的战友，激情协助县支行投身二次创业大军，摇旗呐喊，冲锋陷阵，做到守得住城堡，攻得进城池，战一场胜一场。

第二个观点是，我认为，我这个产品功能齐备，是能够符合行领导锻炼年轻员工的热切期待的。

我这个产品有以下四个优点：

第一个优点是产品基本功能优良。这个基本功能就是业务基本技能。在信贷制度部我主要负责信贷制度的制定、传导和解释工作，负责由我部主办的向人行、银监会、总行等系统内外部门有关汇报材料的撰写工作，负责有关信贷产品的研发推广工作等等，工作量大，涉及面广，任务繁重，但我始终能做到高效高质，制度理解透彻，材料汇报到位，创新思路清晰。今年以来，我还参加了总行召开的流动资金贷款管理办法修订座谈会和法人客户信用等级评定办法修订座谈会等多次会议，立足我行实际提出了多条适应性修订意见并被总行采纳，参与由我部主办的国内保理业务管理办法、排污权抵押贷款管理办法等多项信贷产品开发，为我行信贷制度

体系建设做出了一定贡献。经过几年磨炼，我已成长为部室业务骨干和岗位能手，由于表现突出□20xx年还被评为部室优秀员工。

第二个优点是产品特色功能突出。这个特色功能主要是我具有较强的调研分析能力。作为课题组主笔，撰写的《\*\*》一文在20xx年度工行总行“产品创新征文”大赛中获得总行三等奖，并获省分行二等奖；作为主创成员之一，参与撰写的《\*\*》一文在《\*\*》杂志上发表，并被评为20xx—20xx年度省分行机关青年金融理论学习优秀论文一等奖；独立负责的《\*\*产业发展情况分析报告》被省银行业协会录入□20xx年度行业分析报告》；作为课题组核心成员之一，执笔撰写的《\*\*》、《\*\*》等多篇调研报告为我部指导和制定相关信贷政策提供了决策参考。

第三个优点是产品修订功能完善。通过在信贷管理部的多岗位历练、多途径学习，也作为部门员工代表多次参加了总行、省分行层面组织的信贷业务等多项业务培训，还获得了银行风险与监管国际证书，可以说我这个产品已经历了多次系统修订，银行经营管理理念和管理水平有了明显进步，已基本完成从最初的1.0原始版更新为2.0修订完善版甚至更高版本，用户界面更加友好，可操作性大大增强。

(6) 以严谨的姿态，当一个“公心”的行长助理，凡是以大局为重，以集体为重，身先士卒，耐得住寂寞，经得起误解，守得住原则。我相信，我可以干出经得起时间和实践检验的业绩。

我是一个为了追求比平凡现实更绚丽多彩的理想梦境而埋头赶路的人，而现在路就在脚下，心系在远方，很期待在那里再一次绽放我的璀璨风华！我衷心感谢各位领导、同事给了我这个舞台，给了我力量！谢谢你们，谢谢！

## 银行岗位竞聘稿 银行岗位竞聘演讲稿篇九

讲述，是人们在社会交往中普遍运用的一种口语表达方式，中学生学会讲述，对于培养和提高口语交际能力，具有特别重要的意义和作用。讲述故事是中学生喜闻乐见的一种沟通交流的讲述方式。如何在口语交际训练中讲述故事呢?下面本站小编给您精心推荐的演讲稿范文，欢迎参考。

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□xx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、有能力做好银行理财经理这个职位，做好理财经理的相关工作，为\*\*银行的发展贡献出自己的一份力量。

谢谢大家!

1.银行岗位竞聘演讲稿范文

2.银行岗位竞聘演讲稿范文

3.银行岗位的竞聘

4.银行员工岗位竞聘演讲稿

5.竞聘银行岗位的演讲稿

6.银行岗位竞聘演讲稿例文

7.银行岗位竞聘演讲稿

8.银行主管岗位竞聘的演讲稿

## **银行岗位竞聘稿 银行岗位竞聘演讲稿篇十**

首先感谢各位领导给了我这样一次锻炼机会，也感到很荣幸。

1、虽然我现在是在网点工作，但会计部的领导与同事对我都比较熟悉，领导是我一向尊敬的老上司，同事是我曾经共事的好同事，我自己虽然在会计部工作的时候主要在项目组工作，但毕竟也是从会计部出去，这次如果能够回到老本营来，我相信一定能够尽早进入最佳工作状态，配合部门领导与其它科室共同做好全行会计结算业务的管理工作。

2、近几年来我有在分行部门与网点工作的双重经历，熟悉本外币各项结算业务。虽然我在分行工作时主要参加项目组的系统开发工作，但这有助于我对整个会计结算业务知识的梳理，尤其是参加系统的开发，使我对目前运行的\*\*系统有了

更深入的了解，不仅能做好系统结算业务参数的维护管理，而且能及时适应结算业务的变化推动系统功能的优化，促进全行结算业务管理水平的提高。另外，在网点半年的会计主管工作经历使我对柜面的会计结算业务有了比较全面深入的了解，不仅能根据结算业务的变化及时的建章立制，而且能使推出的各项结算业务管理办法具有更强的可操作性。

3、我从事过多年的外汇会计结算业务，可以发挥自身这方面的优势，加强对外汇会计结算业务的管理，推动外汇会计结算业务进一步规范发展。

1、要有全局观念，以整个部门的工作大局为重，配合部门领导与其它科室共同把全行的会计结算业务管理好。

2、带领科室全体员工加强全行本外币结算业务的管理工作，一方面做好人民银行和总行关于结算业务的规章制度的贯彻实施，一方面根据我行实际制定本外币会计结算业务制度、管理办法及操作流程，使我行的会计结算业务在现有的良好基础上，得到更好的规范与发展。

3、会计结算业务历来都是银行经营的高风险部位，如果我是结算科经理，我将始终把加强结算业务的内控建设摆在极为重要的位置，从规范结算业务的柜面操作与加强管理两方面入手，努力消除各种风险隐患，确保将结算部位风险降到最低限度。

4、根据结算业务的发展变化，适时的提出结算业务方面的系统功能优化方案，提高对全辖结算业务的监管效率与监管水平。比方说，这次关于新的单位银行结算账户管理办法，结算账户的时限控制与转账结算方面的一些新变化，如果通过系统自动控制，可以大大降低监管成本。

5、加强对网点会计结算业务的管理与服务，促进柜面业务规范发展。

以上是我的竞聘报告，最后，我要谈的是，不管竞聘结果如何，我都将一如既往的在我新的工作岗位上尽职尽责做好本职工作，就我目前的工作岗位来说，作为分行委任会计科长，可以说都在会计部的领导下开展工作。如果我能竞聘成功，我将竭尽全力的按照部门领导的布署与以上的工作设想开展工作；如果我仍然留在网点工作，希望会计部各位领导今后能给予我以及我所在的网点更多指导与帮助。

再次感谢各位领导给了我这样好的锻炼机会。谢谢大家！首先感谢各位领导给了我这样一次锻炼机会，也感到很荣幸。

1、虽然我现在是在网点工作，但会计部的领导与同事对我都比较熟悉，领导是我一向尊敬的老上司，同事是我曾经共事的好同事，我自己虽然在会计部工作的时候主要在项目组工作，但毕竟也是从会计部出去，这次如果能够回到老本营来，我相信一定能够尽早进入最佳工作状态，配合部门领导与其它科室共同做好全行会计结算业务的管理工作。

2、近几年来我有在分行部门与网点工作的双重经历，熟悉本外币各项结算业务。虽然我在分行工作时主要参加项目组的系统开发工作，但这有助于我对整个会计结算业务知识的疏理，尤其是参加xx系统的开发，使我对目前运行的xx系统有了更深入的了解，不仅能做好系统结算业务参数的维护管理，而且能及时适应结算业务的变化推动系统功能的优化，促进全行结算业务管理水平的提高。另外，在网点半年的会计主管工作经历使我对柜面的会计结算业务有了比较全面深入的了解，不仅能根据结算业务的变化及时的建章立制，而且能使推出的各项结算业务管理办法具有更强的可操作性。

3、我从事过多年的外汇会计结算业务，可以发挥自身这方面的优势，加强对外汇会计结算业务的管理，推动外汇会计结算业务进一步规范发展。

1、要有全局观念，以整个部门的工作大局为重，配合部门领

导与其它科室共同把全行的会计结算业务管理好。

2、带领科室全体员工加强全行本外币结算业务的管理工作，一方面做好人民银行和总行关于结算业务的规章制度的贯彻实施，一方面根据我行实际制定本外币会计结算业务制度、管理办法及操作流程，使我行的会计结算业务在现有的良好基础上，得到更好的规范与发展。

3、会计结算业务历来都是银行经营的高风险部位，如果我是结算科经理，我将始终把加强结算业务的内控建设摆在极为重要的位置，从规范结算业务的柜面操作与加强管理两方面入手，努力消除各种风险隐患，确保将结算部位风险降到最低限度。

4、根据结算业务的发展变化，适时的提出结算业务方面的系统功能优化方案，提高对全辖结算业务的监管效率与监管水平。比方说，这次关于新的单位银行结算账户管理办法，结算账户的时限控制与转账结算方面的一些新变化，如果通过系统自动控制，可以大大降低监管成本。

5、加强对网点会计结算业务的管理与服务，促进柜面业务规范发展。

以上是我的竞聘报告，最后，我要谈的是，不管竞聘结果如何，我都将一如既往的在我新的工作岗位上尽职尽责做好本职工作，就我目前的工作岗位来说，作为分行委任会计科长，可以说都在会计部的领导下开展工作。如果我能竞聘成功，我将竭尽全力的按照部门领导的布署与以上的工作设想开展工作；如果我仍然留在网点工作，希望会计部各位领导今后能给予我以及我所在的网点更多指导与帮助。

再次感谢各位领导给了我这样好的锻炼机会。谢谢大家！