

# 2023年银行竞聘演讲稿(通用6篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

## 银行竞聘演讲稿篇一

首先非常感谢分行领导,感谢人事激励与约束机制改革给予我们这样一个展现自我,公平竞争以实现自身价值的机会.而我今晚也非常有幸能有资格与各位同事来一起竞聘一级业务员的职位。

我今年25岁,xx年从中山大学财政金融学专业毕业后,成为了中行xx支行的一名员工,两年多的时间,从储蓄到会计,从结算到市场,年9月我被调入分行国际业务部清算科,一直负责全分行境外汇入款的清算工作.今天.我来竞聘国际业务部的一级业务员,一来是为了响应分行人事改革的号召而作的积极尝试,二来我也自信自己具备以下的素质条件来作此次参选。

首先,具有较好的英语听,说,写能力,熟悉银行间函电往来的英文表述,同时精通电脑系统的各项操作。

再者,熟悉国际间结算与支付业务,国际贸易实务及最新的结售汇外管政策法规,另外,在我工作的三年里,.除了学到了丰富的银行业务知识和银行服务理念外,让我感悟最深的,还是在我每一次去处理各种机遇与挑战并存,成功与辛酸交织的日常工作的時候,如何调整自身的心态,在求真务实中认识自己,在积极进取中完善自己的一个过程.换言之,在业务能力培养的同时,我会更注重的是自身心理素质的修养.以使自己时刻保持一种爱岗敬业,积极乐观的工作态度,使自己青春

的激情在工作中时刻得到绽放。

第一,对突发事件快速处理的应急和变通能力.

第二,较高地风险防范意识

第三,较强的心理素质修养及心理承受能力

第四,良好的服务意识

假如在此次竞聘中我能成功,我将本着爱岗敬业,脚踏实地的工作态度,在业务岗位上努力担当业务尖兵的同时,我还会主动协助部门领导,积极开展与同事及支行间的业务交流与学习,从而进一步提高自己以至全行的国际业务水平。

谢谢!

## 银行竞聘演讲稿篇二

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,安于现状的了,今天,展现在大家面前的将是一个积极上进,充满自信的。

我,今年岁,大专在读。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,并被评为年度先进个人。我自认有能力有条件竞聘支行副行长一职。

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，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，源于一份情节。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年，可以说是与同兴衰，共荣辱，所以，我对支行有一种责任感，希望能通过我的努力让他不断发展，做出成绩。

首先，我在支行具有良好的客户基础。我在支行从事储蓄工作，至今已有年了，我通过在储蓄窗口为客户提供优质的服务，与支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系；由于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、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，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。

### (一)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，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。

### (二)协助支行长作好吸存工作

今年，支行的存款任务是亿元，对于我们来说，这是一个新的挑战。近年来，支行存款的增长完全是职工吸存工作的成果，若完全依赖以往的吸存思路恐怕很难保证存款任务的顺利完成。只有广开思路，真正能走出亲戚朋友的圈子，走出银行柜台，才能使存款额有质的飞跃。

所以，在今后的工作中，我将协助支行长一方面作好现有大客户跟踪走访工作，达到稳定现有客户，保证现有对公存款的相对稳定；另一方面，调动全体员工的积极性，通过各种渠道收集存款信息，不断发掘市场潜力，开发优质客户，把吸存工作真正做大。

另外，我将会加强业务学习，特别是会计业务知识，使自己能够成为一个业务全面，能力强的领导的好帮手。

再一次感谢大家给我的这个机会。如果我这次能够竞聘成功，我将为支行的发展不遗余力；如果我未能竞聘成功，我将继续立足岗位，培养和锻炼自己，保证下一次展现在大家面前的是一个更加出色的。谢谢。

## 银行竞聘演讲稿篇三

大家好！

我是来自于一名普通员工，。之所以说自己普通，是因为我有着和多数普通人一样的成长和求学经历；之所以说自己普通，是因为我与在座的各位从事着同样的工作；之所以说自己普通，是因为在我的身边的你们，都是优秀的。

很荣幸有机会在这里谈一谈对优秀的看法，我想，既然我是如此普通，那么，如何在平凡的岗位上砥砺出卓越的业绩，才是此时此刻我所应该考虑的问题。

刚刚走出白色象牙塔的我，怀着自己五彩斑斓的梦想，走进了九台农商行。望着领导和同事们期盼与鼓励的目光，我意识到我的理想将在这里变为现实，我的价值将在这里得到体现，我的个人奋斗关系到九台农商行的明天。当然，这需要有志存高远、宁静淡泊的心境，需要有不断进取、勇于竞争的干劲，需要有与时俱进、直面困难和挑战的勇气，更需要我有一颗在平凡中却并不平静的心。

然而，我深知，仅仅有这些，也仍然是不够的。作为现代化银行的一名员工，个人素质和业务能力的提升才是个人发展的生命线。每当面对客户的咨询而张口结舌的时候，总是怪自己没能把业务记得烂熟于胸；每当面对纷繁复杂的业务而无从下手的时候，总是怨自己没能把技能练得炉火纯青；每当面

对领导和同事的质疑的时候，总是暗下决心今后把事情做得完美。可是我也知道，能力和素质的提高不是一朝一夕之事，但是如果不争朝夕，将来的结果惟有朝不保夕，因此这要求我必须孜孜不倦、锲而不舍，百尺竿头更进一步，抓住一切机会完善自我，只有这样，才能在我平凡的工作中写下不平凡的一笔。

银行是对外服务的窗口，更是农商行面向广大小微企业的开放的门户。每天，我们面对的是一双双渴望的眼睛和一颗颗期盼的心，如何快速、周到、真诚、热心地帮助每一位客户办好业务，是我的本职工作。热心和耐心是点亮笑容的烛光，那么细心就是那个默默支撑的烛台。我会坚持用自己的热忱的心，去点亮每一位客户脸上满意的笑容，去换取农商行在金融业的好评，也是去检验自己在平凡中那种平和的心态。

我虽然是平凡的，但是农商行给了我一个不断追求优秀、创造卓越的平台，它就像艘驶往光明的大船，我和在座的每一位，所有勤勤恳恳的员工，都是这船上的水手，风雨同舟，休戚与共，前行的路，任重而道远，我愿意用自己的全部与九台农商行真诚相伴，共赢未来！

我的演讲完了，谢谢大家！

## 银行竞聘演讲稿篇四

那是一个落霞满天的黄昏，在静谧与安闲中，我读了一个撼人心魄的故事：很多年前的一个深夜，一场大火烧毁了哈佛大学图书馆，许多珍贵的书籍付之一炬。而这场火灾也在拷问着一名哈佛生的灵魂。因为，他违反了学校规定，悄悄把一本书带出馆外，准备看完后再偷偷归还。岂料，这场突如其来的大火使这本书成为哈佛受捐的250本书中惟一幸存的珍本。如果他永远保守这个秘密，没有人会知道他违反校规的行为。如果他说明事实，他将面临被开除的命运。这位令人敬佩的年轻人选择了后者。校长眼含热泪地对他表示感谢和

褒奖，然后忍痛将他开除。

一段时间以来，在参加\*\*支行组织的关于企业文化建设的学习活动中，我的脑海中不时浮现出这个感人的故事。是啊，哈佛之所以成为闻名世界的高等学府，良好的“硬件”设施固然重要，但更宝贵的还在于她有着深深融入每一名哈佛人血液中的精神，而这种精神、这种理念，正是哈佛文化的灵魂，是哈佛这耀眼的皇冠上最璀璨的明珠。

众所周知，一个企业的发展与强大需要两种纽带：一种是物质利益、产权的纽带；另一种是文化、精神、道德的纽带。优良的企业文化能够创造出一个良好的企业环境，提高员工的道德素质和科技文化素质。所以，企业文化被誉为企业参与竞争的“软实力”。

建设企业文化，我们要以彰显特色为根。上学的时候美术老师告诉我们，世界上最美、最靓丽的色彩，是那万绿丛中，卓尔不群的一点鲜红，因为那里有个性在飞扬。我们在建设企业文化的过程中，也应突显我们\*\*行的个性色彩，特别是要弘扬“敢为人先，特别能创新”的企业精神和“团结、敬业、创新、务实”的核心价值观，使创新、服务的意识和务实的作风，成为我们\*\*支行最靓丽的标签！而其中，特别重要的就是要加强团队建设。我们都知道，一盆散沙磕不破一个鸡蛋，而一枚石子可以轻而易举地把鸡蛋打破，同样，我们也只有发挥团队的集体力量，才能创造骄人的业绩。所以，我们必须打造一支既有比赛、争锋的气势，又有有团结、互助、补位的意识，虎虎有声、朝气蓬勃的昂扬团队。

建设企业文化，我们要以树立形象为本。“一个好的品牌，不是他消灭对手的结果，而是消费者选择的结果。”所以，我们要想在激烈的市场竞争中赢得主动，就要尽最大努力赢得广大客户的信任与选择。我们要通过实施“口碑工程”，努力打造“以客为尊，诚信为本，为客户提供卓越金融服

务”的最佳服务品牌；我们要以为广大客户提供便捷和优质的服务为出发点，使我们的经营、服务等各项工作规范而不机械，专业而不高傲，自然而不做作，使客户在接受我们服务的过程中感到舒畅惬意，感受到人性化的尊重，进一步提升\*\*农行“实力大行”、同业领先者和系统“标兵行”形象。

## 银行竞聘演讲稿篇五

当前，中国银行业的“服务领先时代”已经到来，银行业的竞争，是一种服务与信誉的竞争，是一场对柜面职员综合素质的选拔赛。银行的发展，本身体现的就是柜面工作人员的服务质量和态度，甚至是员工的精神风貌，同时，它还孕育着银行本身的文化，展现在公众面前的就是一种品牌。俗话说：栽下梧桐树，引来金凤凰。银行亦是如此，只有全面提升优质文明服务质量，才能创出良好的信誉和安心的环境，才能赢得信赖。

首先，把握细节，创出我行服务品牌。在实际工作中，我们往往把服务理解为态度，即态度好=服务好。其实不然，只有把细节追求贯穿于服务的全过程，才能提高文明服务质量，才能全面提升核心竞争力。把握细节，就要始终把“客户至上，服务第一”作为准则，把文明服务体现在平时每笔细小的业务和细微的细节中去。说到细节让我想到身边经常发生的案例。

上次一名老大爷来结存单，我接过来看到到期日是下个月的今天而大爷以为是今天到期，经我提醒现在结清的话就全按活期结息后，大爷很感动的说姑娘你们这边服务真好，能替客户着想。现阶段我行作为贵宾体系建设的示范单位，而我在贵宾窗口，这对我提出了更高的要求，更是职业生涯中的又一次机遇，我们别出心裁的制作了精美的调研卡片和潜在客户转介绍卡片，通过调研来了解客户对于服务方面的、理财产品的需求及各类集体活动的需求，而我也利用转介绍卡片将潜在客户转介绍到大堂经理和贵宾经理那边，在做好核算的同时也抓好营销，让客户体会到不一样的服务。



除了在日常工作中坚持做到三声服务，使用文明用语外，我还总结了“四个一样”，即：存款取款一样主动，生人熟人一样热情，忙时闲时一样耐心，表扬批评一样诚恳。而在这些小小的细节之中，体现的不仅是个人，而是我行的整体形象。

其次，创新理念，满足客户服务需求。银行业出售的不是简单的产品，而是服务方案和需求，要以满足客户日益增长的理财需求为目标。挖掘优质客户、留住老客户、争取新客户，要根据顾客的不同需求，提供差异化的便利服务和支持服务，以达到服务品质的无差异性。对待贵宾客户或老客户时。

假如能准确地称呼其姓氏与职务，表示对客户的熟悉，他就会产生被重视的感觉，从而拉近“距离”，为下一步营销我行产品会有所帮助，对第一次接触的新客户，要主动热情、准确快捷地做好每笔业务，给客户留下良好印象，产生下次再来我行办理相关业务的内在冲动。记得某一天的中午，我正要准备吃饭，一个客户拿着一堆资料要开两个对公户，并且客户一会还有事情要去处理，我得知后立刻把资料收进来，认真审核，以最快的速度办理完了业务，并且在办理的过程中始终微笑服务，事后客户对我的工作给予了肯定，并表示我的微笑非常亲切，服务态度非常好，选择中信是没错的。

硬的业务技能，娴熟的操作技巧，就无法为客户提供完善快捷的服务，就干不好本职工作。客户来银行办理业务，高效的办事速率、准确的业务核算，定能使他们的满意度大大提高。这就要求我们的业务技能必须十分娴熟。刚到我行之初，由于基本功不熟练，压力很大，但我深知只有把基本功练好，才能提高办理业务的速度。于是，平时就注意“缺什么，补什么”，打字速度不够快、准确率不够高，就坚持每天利用十到二十分钟时间练打字，坚信有一天“铁棒能磨成针”；练习点钞没有捷径，只有做准每一个微细的规范动作，就每天无数次重复的机械训练，做到心、口、手合一，提高速度和准确率。

优质文明服务永无止境，重在坚持，贵在落实。我们每一名中信员工，都要以优质、高效的服务质量树立好我行恰似梧桐树般高大的服务形象，来吸引更多的客户金凤凰。“世上无难事”，我相信，只要做一个有心人，用心，诚心，信心，耐心，细心处理每一笔业务，接待每一位客户，就可以以平凡的岗位上做出不平凡的业绩。

## 银行竞聘演讲稿篇六

这次，我竞聘的岗位是：支行行长。

省分行的改革思路，我行已了“公司上移，个人下沉”战略，对网点功能重新定位。营业网点的功能是：向个人、结算、金融服务，销售个人金融产品，拓展个人银行、个人客户关系。网点分为精品网点、多功能网点和网点。支行是多功能网点，正在报批精品网点。网点银行最基层的经营，经营是效益最大化。我行20xx年的经营是：以“三个经营”和省行、支行经营方针为，以内部管理为保障，网点资源，发展个人银行和中间，提升网点的经营效益，努力储蓄存款新增4200万元，中间收入50万元，利润新增20%，支行下达的考核指标，全年无案件、无事故。

为，我从几工作：

一、经营客户，优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点  
我行位于黄埔大道西旁，对面是区，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，客户资源较，该区域一直是金融机构必争之地。在以我中心的前后300米范围内，聚集了6家商业银行，金融竞争异常激烈。11年的发展，该办已吸收、积累了的客户，已有客户44,000户，储蓄存款余额为19,300多万元，户均存款仅4,300元。可见，本办个人客户总量虽不少，但低端客户占绝大多数，量大，办理人多，客户等候长，难以吸引、留住优质客户，存款增长有限。

要使储蓄存款有幅度的增长，我：，要经营好客户。经营客户，要对客户综合评价，客户对银行的度营销的方向和方法，对客户取舍，并将主要精力在能为本行带来更多利润的客户身上，从而网点的盈利空间。网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，客户信息，如对存量客户，可查看每天打印的《储蓄稽核清单》，找出余额数额的客户帐号，然后帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的vip客户；对新客户，要求前台柜员，对大额存款客户资料详细登记，并发放vip卡，的客户档案，便于与客户的沟通与，客户。为vip客户绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等vip服务，对客户的吸引力与，从而vip客户的占比。，要走出银行，营销。营销人员要对周边的社区资源、环境、市场等的调查分析，信息，并信息、工作，走出行门，走进社区，出击，将客户带进银行。陌生的环境，可旁人的穿针引线，是主管的引荐，寻找口。，客户的不同需求，能为客户不同的金融产品，客户的需求，并能以优质柜台服务不保障。

1、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。