

银行个金部竞聘演讲稿 银行竞聘演讲稿(大全9篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。那么你知道演讲稿如何写吗？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

2023年银行个金部竞聘演讲稿 银行竞聘演讲稿模板篇一

大家好!我叫李xx，今年xx岁，财会专业本科毕业，来自工业开发区分理处。感谢行里给我这次学习和锻炼的机会，使我有幸面对机遇，迎接挑战。

从1993年7月毕业至今，我在农行已经整整工作9年了。9年间，通过不断地学习和实践，自己的理论水平、业务技能得到了明显提高。同时通过学习和实践，也使我的人生观、价值观有了很大转变，由安于本职工作到勤奋学习，积极、主动地开展工作的；由趋于守旧到敢于创新、勇于开拓；由一味地侧重理论知识的学习到学以致用，以学习促工作，以工作促学习。期间每一个过程都蕴含了行里领导和各位同事对我的支持和帮助，同时也倾注了自己辛勤的汗水。

在多年的工作和学习中，我深深地体会到，只有不断学习、应用、再学习，实践、认识、再实践才能使自己各方面的素质不断提高，每一次提高的过程都深深鼓舞和激励着我，以更加饱满的热情投入到新的挑战中去。同时，我也深刻地体会到，挑战和机遇对于个人进步的重要性。有了机遇，要善于把握机遇，没有机遇，要努力创造机遇。

我这次报名参加内外勤副主任岗位的竞争，主要理由是：第一，我热爱这份工作，愿意为这项工作付出本人最大的努力；

第二，我认为自己充分具备担当这一职务的能力与水平，并愿意通过担任这一职务使自身的作用得到更充分的发挥；第三，我认为这次参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不管能否受聘，对自己都是一个提高。

竞争这一岗位，我认为本人具有以下优势：

具备丰富的工作经验。在从93年跨入农行大门以来的9年时间里，我先后在不老屯营业所、溪翁庄分理处、檀洲储蓄所工作过，分别从事银行会计、储蓄等工作。期间经历了商业银行的改革。在改革过程中，虽然工作程序和技术不断推陈出新，但是在每一次新旧交替的过程中，我都能够很快地接受和适应。此外，通过长期与顾客打交道，我掌握了许多单纯依靠学习而得不到的工作方法和工作技巧。使我能够针对不同顾客，采取不同的工作方法，保证以最有效的方式开展工作。9年的工作经历也使我逐渐能够跳出会计和储蓄等具体工作范畴，站在整体发展的高度认识工作，开展工作。我认为，有9年扎实的实践和丰富的经验为基础，我一定会很好地担负起这一职务所赋予的各项任务。

各位领导，各位评委，本人一直坚定不移地认为：不断学习、实践、再学习是获得成功的关键。在此，我可以骄傲地说，在现实的学习、工作和生活中，我一直在努力做到这一点。也正是因为这样，自身的知识水平、实际技能和思想道德修养才得以不断提高。我始终坚信，无论在什么工作岗位上，只要有足够的努力，就一定会获得成功！我将使我的信条在实际工作中得到证实！

谢谢大家！

2023年银行个金部竞聘演讲稿 银行竞聘演讲稿模板 篇二

大家好，首先作一个自我介绍，本人朱**，现年*岁，在工行

营业部工作，**党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。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。

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

1、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，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。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。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦

和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任***、xx市***中心主任***、**局**分局局长***等等，和我都是很铁的。还有我的xx在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家**叶片厂副厂长朱**是我家的老本家，关系相当不错。我**的舅舅***现任**县*长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。

2023年银行个金部竞聘演讲稿 银行竞聘演讲稿模板 篇三

大家好！

今天能够站在这里与诸位同仁一起参加县支行个人金融部副主任岗位的竞聘，我感到非常荣幸，感谢组织上给我这次展示自我、竞争上岗的机会，同时感谢在座各位领导和同事们一直以来的关心与支持！正如一句名言所说：“每一个成功者都有一个开始。勇于开始，才能找到成功的路。”在此我愿把本次竞聘作为人生之路的一个全新的开始，在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自我价值！

我叫xxx，今年xx岁，中共党员，助理经济师职称。我于19**年12月加入我行工作，先后从事会计、信贷等岗位工作，曾担任过坐班主任、营业所主任职务，现任**分理处主任一职。多年来，我始终保持积极、主动、热情的工作态度，兢兢业业、一丝不苟、尽职尽责地对待每一项工作，受到了领导和同事们的一致肯定，多次获得县支行先进个人、优秀

党员和党务工作者等荣誉称号。

一是工作起来有股“韧劲”。屈指算来，我参加工作已有?年，?年来，我从最基层干起，一步一个台阶，积累了较为丰富的实践经验。而且一直以来我都坚持“干一行爱一行专一行”的工作原则，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。

二是改革面前有股“闯劲”。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。因此，在问题面前，我总是善于开动脑筋，积极应对和解决;在关键时候，我也从不退缩，有着一种敢闯、敢作、敢为的精神。

三是同事面前有股“和劲”。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道，具有良好的人格魅力和做人宗旨。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，更是造就了我公正严明，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格，使我具备了较强的团队意识和沟通协调能力。

四是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，积极向老领导学习，向同志们学习，向实践学习，有着肯于钻研的学习精神。同时多年的农行一线工作经历，不仅培养了我较强的政策法律观念，更是使我熟悉了银行经营管理的各个环节，为我今后做好个人金融部的工作提供了可靠的保障。

第一，摆正位置，做好团结工作。“人和”是事业发展之根本，“人和”是战胜一切困难的有利保障。只有我们内部团结，工作才能形成合力，困难才会被战胜!因此，在团结方面，我将积极摆正自己的位置，当好配角，在部室领导的带领下，认真履职，虚心真诚地听取大家意见，做到以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人，谦虚谨

慎做好表率，努力营造良好、和谐的工作氛围。

第二，创新工作方法，推动我行个人业务快速发展。如果能够走上新的岗位，我将认真履行岗位职责和任务，积极适应新形势的需要，不断更新管理经营理念，促进我行个人金融部工作上新台阶，我将紧紧围绕总行提出的“3510”战略规划，按照市分行“快发展、严管理、增效益、促和谐”发展主线要求，经过努力使我行个人金融业务发展在全市上档次，争一流，提升市场份额和核心竞争力，进一步巩固我行在县域更具竞争实力和影响力的主流银行地位。

第三，积极拓展客户，做好服务工作。运用一切手段为客户挖掘潜在金融需求和潜在市场，做好个人客户的存贷款业务、汇兑、结算、投资理财等综合性金融产品和服务的营销工作。同时还要从服务上下功夫，把产品营销和为客户服务紧密结合起来，在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

第四，以身作则，加强自身素质的建设。选择了一种职业，就选择了一种生活方式。如果竞聘成功，我将继续以往工作的严谨、务实、细致的优良传统，以*****员的标准严格要求自己，不断提高自己的政治素质，树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。

“给我一个机会，我会干出我的光彩”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。当然，我也深深地知道，此次竞聘对每个人来说都有两种结果，对此我将以平常心来面对，无论成功与否，我都将以此为新的起点，一如既往地勤奋学习、努力工作，用信仰诠释追求的快乐，用责任演绎拼搏的人生！

各位领导，各位同事，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。如果自己有幸得到各位的信任和支持，我决不辜负领导和同事们的期望。在

新的岗位上加强学习、求真务实，开拓进取。如果竞聘不成功，我也将立足岗位，坦然面对，踏实工作，恪尽职守，与农行全体员工一道，共同创造农行美好的未来。

我的演讲完毕，谢谢大家！

2023年银行个金部竞聘演讲稿 银行竞聘演讲稿模板 篇四

大家好！

首先感谢xx给我这次参与竞聘的机会！

我叫xx，中共党员，大学本科学历，助理会计师，先后做过记帐员，复核员，主办会计，现在是xx支行综合柜员。我竞聘的岗位是客户部综合岗。我想为自己以前的工作做个轻松和自信一点的总结，那就是：业务是越来越熟了，工作是越来越顺手了，农行这碗饭是越吃越有味道了！至于将来，我也相信自己会是随着xx农行共同成长、共同成熟的一份子。我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠能力而不是靠运气为自己留下点什么……“做你所爱，爱你所做”。

如果我竞聘客户部综合岗成功，我的工作思路是：

能力的具备不是一天两天的事，在座的许多同事都让我很敬佩，你们所具备的工作经验和人生历练是我非常欠缺，急需学习的。但是，站在各位面前的这个我，还是想凭着自己的责任心和干劲，凭着自己不断提升的学习和工作能力、凭着自己的开拓和创新意识，来弥补。

针对不同的目标客户，制定相应的营销策略，为客户提供更为丰富的金融套餐和度身定制的个性化金融服务；举措三：要充分抓住节假日期间揽储的黄金时机，开展切实可行的营

销活动，以取得宣传和增储的双丰收。总之，在日常工作和生活中，要特别注意信息的收集和分析。想得到才做得到，才能最大限度的挖掘潜在客户。

我相信：世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。“疾风知劲草”，我会在今后的摸索中，面对困难，更加朝气蓬勃，更加主动地搞好工作，在工作实践中得到锻炼，经受考验。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，不管我有幸竞聘上客户部综合岗，还是继续留在原来的岗位，我都将牢固树立“爱岗敬业、以行为家”，为我行美好的明天勤奋工作，为我们这个共同的家园贡献自己最大的力量！

谢谢各位领导、各位评委！

2023年银行个金部竞聘演讲稿 银行竞聘演讲稿模板 篇五

大家好!?

今天，非常荣幸的站在这个竞聘演讲台上，感谢银行领导给了我这个宝贵的机会，此时此刻，我以平常人的心态，参与支行综合办公室经理岗位的竞聘，请大家给予我意见与支持。

参加工作已经已经将近十年了，经过这么多年的银行工作的锻炼，我各方的素质有了提高，工作能力也得到了加强，在工作中，我勤勤恳恳，积极向上，得到了单位领导与同志的一致好评。××年，我光荣的加入了中国共产党；××年，被评为银行的先进工作者；××年，被评为优秀员工；××年，（……介绍各种荣誉）。

成绩属于过去，经过近十年的锻炼，我深深的感受到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。参与综合办公室经理的竞聘，

我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。在我们银行，综合办公室工作十分重要，这主要体现在以下三个方面：首先是为支行领导当好参谋，再次是为全行事务当好主管，然后是为全行一线员工当好后盾。总体来说，可以用24个字来概括，那就是：摆正位置，当好配角；胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手。

办公室的工作很平凡也很辛苦，有人用“忠诚的狗，老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马”来形容办公室工作。办公室工作人员就好像是像蜡一样，燃烧自己，照亮别人；就好像是竹子已经，掏空自己，甘为人梯，今天参与竞聘，我就是冲着办公室的奉献精神而来的，我愿意将我自己的青春与力量献给银行。

如果领导信任我，我的工作思路是：

第一、以“三个服从”要求自己，具体是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。

第二、以“三个一点”找准工作切入点，具体是当上级行要求与我行实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点；当科室之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点；当行领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。

第三、以“三个适度”为原则与人相处，具体是冷热适当，不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次。

如果我竞聘不成功，我也将奉行“不断学习、实践、再学习”的原则，始终兢兢业业，无论在什么工作岗位上，我相信，只要付出足够的努力，就一定会获得成功！就一定会在事业上更上一层楼！

我的演讲完毕，谢谢大家！

2023年银行个金部竞聘演讲稿 银行竞聘演讲稿模板 篇六

大家好！

我叫xxx来自xxx我于xxxx年7月毕业于建筑工程职校，同年8月成为一名兴业银行的员工，年9月参加省委党校大专班经济管理专业的学习，将于今年6月份毕业。为了提高自己的综合素质，适应市场竞争的需要，我于今年2月份报名参加了省委党校本科班经济管理专业的再教育，以再加强自身的素质修养，我今天竞聘的岗位-是支行长。

业务发展科是基层行的一个关键部门，肩负着业务拓展、资产营运、风险防范等重要职责，能否胜任业务发展科副科长的岗位对支行业务的健康发展也起着重要作用，我相信经过自己几年的工作积累，我能胜任该岗位的工作。

如果我是业务发展科副科长，我将从以下几个方面做好我的工作：

(一)、首先以一个合格的客户经理来严格要求自己，充分发挥自身的社会关系资源，积极开拓存款业务，壮大资金存量，发展优良客户，促进资产多元化。主要是加强对市场的研究与分析，增强预见性和洞察力，并定期对市场走势和客户需求进行分析和研究，瞄准存款增长点，掌握工作前瞻性，对现有客户要进一步挖掘潜力，同时积极寻找新的存款增长点；还必须带头完成各项任务指标，起表率作用，以带动科室全体员工完成行里下达的各项指标。

(二)、协助业务发展科科长加强内部管理及其他各项工作，确保各项内控措施落实到位。对现行科室各项规章制度进行必要地补充、修订等，确保每项业务与流程均控制在制度规范之内，并切实抓好各项制度的落实，及时发现漏洞和隐患，采取措施，立即整改。

(三)、严格办好信贷业务，把好风险关，确保支行信贷资产的效益性、安全性和流动性。本着积极主动负责的精神，发展优良客户，促进资产多元化。首先是做到把握新增贷款投向，积极发展三类客户：(1)自收自支能力较强的事业单位。如市医院的改建项目、广电局的基建项目等；(2)产品有销路，市场前景好，有外汇业务的中大型企业。如吴航钢铁、东宇不锈钢、恒益纺织等；(3)楼宇按揭。其次是大力发展票据业务，争取在票据业务方面有所作为。再次是扎实开展国际结算业务，要从我支行现有客户中寻找有国际结算的企业率先开展国际结算业务，逐渐摸索、取得经验，打好基础，力争在国际结算方面取得较大的发展。对拓展业务的过程中，对有关情况及时同支行领导反映，让行领导及时了解情况，为行领导的决策提供有价值的第一手资料，确保我支行各项业务的健康发展。

(四)积极协调好人际关系，确保业展科各项工作健康有序的

进行。经常与同事们交流工作经验、管理客户的心得体会等，加深相互之间的了解，做到团结友爱、互助互敬。人的团结是工作能否顺利开展的决定性因素，只有团结了才能凝聚成一股兴业力量，才能共同发挥各自自身的资源，才能保证业务的健康发展。在结束我的竞岗演说时，我在这里深深地感谢分行给我这样一个公平竞争的机会，不管我能否竞得上这个岗位，我都将一如继往尽心尽责地工作，做一名合格的客户经理，做一名优秀的兴业人。谢谢！

2023年银行个金部竞聘演讲稿 银行竞聘演讲稿模板 篇七

大家好！

我要竞聘的岗位是计划信贷处处长。我是第一次登上这个竞聘演讲台，参加市联社机关处（室）负责人的竞争，对于我来说，既是一种压力，同时又是一种动力。因为，我知道竞争上岗是人事制度改革的大势所趋，形势所至，要想赢得自己的岗位，就必须接受挑战，必须练就真正的本领。今天，我能够勇敢地站在这里，也正是说明了这一点。

那么，假如我竞聘成功，我将在市联社党委的正确领导下，立足部门工作职责，从四个方面抓好计划信贷处工作。

我市银行自去年初全面推广农户小额信用贷款以来，较好地解决了农民贷款难和农村银行难贷款问题。今后我将进一步加深对小额农贷工作的认识，要辩证地分析推广工作中存在的各种片面甚至错误的观点，正确处理好推广工作中出现的各种矛盾和问题，不断地总结经验，吸取教训，完善管理制度，改进工作方法，规范操作行为，把小额农贷作为农村金融制度改革和创新的一种方法，作为农村银行准确市场定位、集中资金支农的基本信贷制度，深入持久地开展下去；不仅要把小额农贷打造成为“三农”服务的一个知名品牌，而且还要把小额农贷打造成改善农村银行经营状况的一个知名品

牌。同时，加强信用村镇建设，结合上年度小额农贷推广和收回情况，按照实事求是、循序渐进的原则，做好信用村镇的评定工作，营造良好的社会信用环境，为小额农贷实现可持续发展奠定良好的基础。在信贷投放渠道上，我将督促各地农村银行形成以农户小额信用贷款为主，担保贷款并驾，农户联保贷款积极发展的格局，在贷款投向投量上，策应当地党政制定的农业产业政策，重点向特色农业、生态农业、高效农业倾斜。

近年来，在全市农信员工的共同努力下，不良贷款清收工作取得了一定的成绩，资产质量有了明显的提高。但同时也应该清醒地看到，全市农信社不良贷款总额仍然较大，不少银行仍处在高风险平台上艰难运行，清非工作任重道远。为此，我将把大力盘活不良资产作为降低农信社经营风险的战略任务来抓，实施多管齐下，多方清收，其工作重点为：一是充分发挥资产保全部在清收工作中的管理、组织、协调和指挥作用。按照“先内后外、先易后难、先钱后物”的原则，通过制订清收计划、下达清收任务、组织清收队伍、协调各方关系、采取各种措施，使辖内清收工作有条不紊、有的放矢、有实效。二是加强对抵债资产的管理和处置，减少资产损失。目前全市抵债资产总额越来越大，而且转列的多处置的少，严重影响了信贷资金的安全性。为此，今后在抵债资产的管理和处置工作中，严格按照抵债资产管理办法，加强对抵债资产的管理和处置，尽量减少因抵债资产贬值带来的资金损失。三是加大对“三外”资金的清收力度。督促有“三外”资金的联社通过成立清收专班，落实清收责任人，加强与政府和人民银行的工作联系，取得他们的支持，需要诉诸法律，尽快提起诉讼，保全债权。

目前，我市在信贷管理工作方面，已经制定了一整套的制度、办法和规定，但由于各地基层银行风险意识不强，存在着重发放轻管理甚至违规违法现象，为农村银行产生新一轮的不良贷款埋下了隐患。为此，我将进一步加大信贷规范管理力度，计划在今年内抓好章贡区联社信贷管理规范化试点的基

础上，在全市农信社全面推行信贷规范管理。在内容上，严格贷款合规合法手续，严格贷款审批和贷后管理制度，建立和完善大额贷款监控台帐、信贷员贷款台帐，规范管理的重点是大额贷款、小额农贷和不良贷款；在方法上，采取以现场检查为主，非现场管理为辅，专项检查与综合检查相结合，计划在2年内，对辖内点的检查面达到60%以上，对检查中发现的问题责令限期整改，情节严重的追究有关人员责任，同时组织一至二次整改情况回头看，对整改不到位或拒不整改的有关责任人进行严肃处理。

目前我市农信社富余资金较多，为充分发挥资金的使用效益，今后，我将加大资金融通的工作力度，通过全国银行间拆借（国债）市场和人行武汉分行金融机构资金拆借电子备案系统，积极为县级联社寻找资金出路，提高资金使用效益，把资金融通工作做大做强。

这次竞聘不管成功与否，我都会以平常的心态去对待，都会继续奉行自己“堂堂正正做人、兢兢业业工作”的人生信条。谢谢大家！

2023年银行个金部竞聘演讲稿 银行竞聘演讲稿模板 篇八

各位领导，同志们：

上午好！俗话说：好风凭借力，方能上青云。伴着农行人事制度改革的时代强音，和着人才强行战略的强劲交响，今日。我走上了演讲台，用我的拼搏，我的奋斗，我的尝试来证明我的勇气，展示我的能力，追逐我的理想，用青春热血和聪明才智来拥抱机遇，迎接挑战。岁月留痕，往事可忆。俄罗斯莫斯科商业大学毕业后，1996年我进入了农行工作，几年来我曾做过会计记账员，财务监管员，财务部副经理，2002年初担任了xxx支行行长职务。如果说，记账员，监管员的经

历让我学习了银行的基础知识，掌握了会计的基本原理，财会部副经理的历练让我学会了如何执行与协调，学会了对各项制度的制定和整合，那么，支行行长的实践则让我懂得了如何经营，如何管理一个企业，让我懂得最为管理者的辛酸苦辣，更让我懂得如何去踏踏实实做事，老老实实做人。可以说，从一个经办员到一个中层管理者，再到支行独挡一面，我完成了业务知识的原始积累，完成了业务经营由前台向后台的自然过渡，完成了由参与经营到组织管理的角色转变。

几年的工作实践，让我经历了风雨，见了世面，长了才干，我管理的xxx支行由当初的全市第11位提升制至第三位。不良资产较2002年初下降了578万元，下降了7%，利润自2002年末实现零的突破后，预计2004年将突破200万元，综合竞争力明显提高，业务经营综合排名连续两年位居全市第三名。常言道，单丝不线，孤木不林，所有这些成绩的取得，离不开市行领导的亲切关怀，离不开各部室的鼎力支持，离不开支行全体员工的辛勤劳动。每当想起这些时候，我都深受鼓舞和感动，既有对市行领导，各部室与全体员工的感激之情，又对今后的工作必胜的信心，这也是我能够不断前进的根源所在。我深深的懂得，时代的快速发展，需要不断更新知识去适应变化了的形式，固步自封，不思进取无疑会被历史所淘汰，作为一名管理者更应居安思危，勤学不辍。为提高自己的业务素质 and 理论水平，增进驾驭市场，应对变化的能力，2003年我通过了高级管理工商管理硕士考试，成为长江商学院emba的一名学员。在这里，聚集着全球最好的华语教授，聚集着全中国最顶尖的企业家，能与大师同行，能与著名企业家交流，对于我来说不仅仅是一种历练，不仅仅是一种提升，更是一次，一次身与心的“涅槃”。我坚信我会用我所学到的知识来指导我的实践，厚积薄发，扬长避短，和我的员工一道用我们智慧和实际行动把xxx支行带向更光辉的未来！我更愿意用自己的一身正气，一腔热血，一副铁骨，一股倔强和敢于承担责任的精神，立足本职，无私奉献，为前进中的农行锦上添花。谢谢各位！

各位领导 同志们好：

为了能够充分发挥我的所知所学，体现自己的能力，实现自我价值，为我们的事业发展做出更多的`贡献，故参加本次储蓄负责人的竞聘。我竞聘储蓄负责人的优势主要体现在以下几方面：一 年轻好学，具有较好的年龄优势，接受能力比较强，对新业务比较敏感，能够创造性开展工作，并且有信心，有决心，也有能力在领导的正确领导下，圆满完成上级分配的各项任务。二 有较强的事业心，进取心和开拓创新意识。我充分认识到只有改革和创新才是信用社发展的生命力所在，才能在激烈的竞争中不断壮大，才能促进管理水平和经营效益的进一步提高，正因为有了这种认识，我坚定干好工作的信念。更加热爱本职工作，珍惜自己的岗位，兢兢业业，一丝不苟，认认真真做好每次工作。三 具备一定的金融理论知识，这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学学中干，完善自我，提高自我。几年来，先后通过了会计员，助理经济师，经济师的职称考试，每次都是凭着扎实的知识通过的。四 熟悉业务，了解储蓄工作的方方面面。我先后在六个储蓄所工作过，对每个岗位都十分熟悉，了解储蓄人员的所想所需，能够在实际工作中把握好度的要求，这有利工作的开展。

如果能被聘任，我将协助领导做好以下工作：

我们每个人都清楚服务对于信用社的重要性，可是对于一些细节却被各位忽视。如内外着装的不统一，无法让客户感受到一种团队精神。接待储户时面热心不热，会导致一些随意性的动作和不当的言语。接待大客户的热情洋溢，对待小户的漫不经心。这些都会给我们的工作产生负面的影响。搞好优质服务，就要从服务细节上下功夫，改变一些习惯性随意性的动作，强调肢体语言的重要性。同时要开拓服务的深度和广度，在服务上做足文章。任何产品只有有了特色和品牌才能拥有相对固定的消费者。储蓄是一种投资理财服务，也应该的不同的特色和叫得响的品牌。一个服务态度好，业务技术强，办理速度快，有知名度的储蓄员，储户往往会拥向

这名储蓄员。我们可以通过进行针对职工的服务水平和业务水平的测评，以调查问卷的形式征求储户意见等方式，评比产生一名或几名储蓄员，以他们的名字为品牌，在各种媒体上大力宣传，从而达到树立形象，展示实力，吸引客户，提高信用社的知名度，还会督促其他人员的竞争意识，从而从整体上提高服务的质量，以确保为储户提供高效快捷的服务。

一名职工初到信用社，可以说他素质低，如果过了几年还是素质低，就要从培训学习工作和制度执行上找原因，是不是培训学习没到位，制度不健全或者没有得到完全执行。职工的素质高低和制度的贯彻执行是密不可分的。一方面要加强业务技能，人格修养和各种规章制度的学习培训学习，另一方面要抓好制度的贯彻执行，做到赏罚分明有理有据，坚决杜绝奖人以亲，罚人以疏的不良做法。只有这样才能产生提高素质和执行制度的内在动力。

企业的发展壮大和他在消费者心目中的认知程度息息相关的。信用社作为一家为客户提供投资理财服务的特殊企业，尤其需要客户的认知程度。我们可以通过媒体宣传自己的品牌形象和赞助一些有一定影响力的活动，让各位认识了解信用社，提高在群众中的认知程度。在条件允许的情况下，为储蓄所设计一种有自己特色的统一牌匾和装修，给客户一个美好的企业形象，为我们的工作提供可靠的外部保证。

作为一名专业负责人，必须及时了解职工的思想动态，要经常性与职工进行交流沟通，减轻他们的思想负担。鼓励职工的成长，增强他们的自信。赋予他们更多的责任，如果我们将他们最好的想法加以利用，也就赢得了竞争的机会。要善于赞美激励别人，你的态度将直接影响到职工的工作态度。只要能给予恰当的制度和合理的刺激措施，他们就能成为你工作的支持者和推动者。不要一味地施加压力，工作目标定得过高，规章制度定得过严，表面上看是增加了工作危机感，责任感，节奏快了，而实际上，这种单靠压力压出来的效率是不会长久的。而朝不保夕的工作环境，更无法令职工发挥

应有的积极性主动性和工作热情。要创造一种公平竞争，机会均等的工作环境，要用优质劳动，优质取酬的激励方法，激发每个人的潜力，而不是只调动少数人的积极性，使每个人真正认识到，只有辛勤劳动，苦心钻研，才能获得更高的效益，才能更好地实现个人的自我价值。最后，感谢各位领导提供了这样一个平台，感谢同志们给了我一个展示自己的机会，希望能得到您的支持和信任。无论最终竞聘结果如何，我都会一如既往地以饱满的热情，百倍的信心，十足的干劲，投入到信合事业中去，以实际行动证明我是一个优秀的信合人。谢谢各位。

1.银行副职竞聘演讲稿

2.银行竞聘演讲稿范文

3.银行竞聘演讲稿结尾

4.银行岗位竞聘演讲稿

5.银行竞聘演讲稿资料

7.银行竞聘助理演讲稿

8.电子银行竞聘演讲稿

2023年银行个金部竞聘演讲稿 银行竞聘演讲稿模板 篇九

大家好！

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。

下面谈谈我竞聘结算科经理这一岗位的工作设想：

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！