

2023年银行副职竞聘岗位演讲稿 银行岗位竞聘演讲稿(优质10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。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

银行副职竞聘岗位演讲稿篇一

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。

从参加工作至xxxx年，我一直在基层一线扎实工作，学业务

知识，练基本技能，使我能够熟练地适应各种内勤岗位。

在1996年县行组织的业务技能大比赛中，荣获手工记帐单项第一名和团体优秀奖。

1998年，县行成立国际业务部，我有幸调入工作，通过自学，刻苦钻研，开创了我行国际业务新起点，成功代办了多笔信用证签证、押汇等国际融资业务，受到市分行的表彰。

20xx年—20xx年，在宿城营业所从事内勤主任工作，任务繁重而琐碎，我努力加强内勤管理，当好主任的帮手，连年超额完成县行分配的各项任务指标，所在单位连续多年被评为省、市级先进单位和文明服务单位。

20xx年6月调入县行清收中心任副经理，从事法律事务工作，当时岗位调整曾让我一时迷茫，很难立即适应纷繁复杂的外勤工作，又是领导和同事们们的热切帮助，我很快转变角色投入新的工作，勤勤恳恳。

业余时间，我认真地自学各种法律、法规，并结合具体的银行业务知识，大力维护了我行的正当权益。

当时印象最深的一件事：在20xx年9月的一件代办存款合同纠纷案中，涉案金额尽管不足万元，但是带有社会普遍性，处理稍有不慎，便会引发多宗诉讼纠纷。

那时，案发地在我行办店营业所，这是一个位于黄河滩边的叫八里丁村的代办站，该代办员在以往代办我行储蓄存款业务时，截留挪用储户资金，进行非法借贷，留有多处加盖我行储蓄代办站业务公章的便条，隐患很大。

诉讼发生后，行领导非常重视，陪同一块去协调处理。

当时天气比较炎热，案发地点又涉及多个村庄，因此调查取

证工作困难。

一方面，我们购置了微型录音机，早出晚归，苦口婆心的做证人的思想工作；另一方面，根据案情进展，及时协调公安机关、人民法院，利用法律威慑力，使原告很快放弃了对我行的连带诉讼追偿，由其与代办员调解结案，平息了许多类似案件的再次发生。

回忆那时两年的工作经历，既磨练了坚强意志，又培养出较好的组织协调能力。

20xx年7月，正式调入现在的信贷管理部任副职，既负责全行的法律事务工作，又分管自律监管和档案管理工作，尽管任务比较繁重，但能尽职尽责，圆满的完成各项任务。

几年来累计代理诉讼经济纠纷案件58起，涉案金额过亿元，其中借款合同纠纷40起，破产清算案件12起，被诉案件6起，均能及时、合法的了结，正确的维护了我行的合法财产权益。

同时，密切配合人民法院的执行工作，加大案件执行力，累计现金清收不良贷款780万元，成效显著。

因此□20xx年，我行被授予省级法律事务执行工作先进单位□20xx年我本人也被县行申报为省级“青年岗位能手”。

银行副职竞聘岗位演讲稿篇二

大家好！

首先，非常感谢各位领导和同志们给了我参与这次竞聘演讲的勇气和力量。我竞聘的是银行中层领导干部职务。

我叫xx□今年29岁，中专毕业，参加工作11年多，在储蓄部门先后从事储蓄员、综合和所副主任工作，现任xxx市xx储蓄所

副主任。

当我在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的讲台上时，我的内心十分激动，同时也多了几分不安。强烈的事业心和责任感又一次次告诉我：我热爱工行事业，身为工行人，就该为工行的发展和腾飞作贡献，我把工行事业当作实现自我人生价值的目标，使个人追求与集体利益一致起来。

总结11年多的储蓄所工作，在行领导和同事们的关心、指导和帮助下，在储蓄部门多岗位的锻炼，经过自身的努力工作，使我具有端正和认真负责的工作态度，熟练的业务技能，丰富的工作经验和较强的工作能力，具备了一名所副主管应有的素质和要求。

如果我竞聘银行中层干部岗位成功，我的工作思路是：

第一，以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新，在工作实践中辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，并加强学历教育，力争在3年内取得福建电大的大专毕业文凭，使自己更加胜任本职工作。

第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，当好所主任的参谋和助手。在工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，积极协助所主任做好人员思想、调配工作，认真落实储蓄所的各项规章制度，尤其是加强内控制度和安全防范制度执行及责任制落实情况的监督检查。

第三，以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。在金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的形势下，要保持存款的增长，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我将

以协助所主任集全所之力完成支行下达的各项目标任务为己任，把坚持开展以客户为中心的优质服务作为组织存款的重要手段，在巩固现有客户资源的前提下，充分调动员工的积极性，在创造良好的社会形象的同时，提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务，走上良性循环、健康稳步发展的行列。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：

要做好储蓄所的工作，离不开严格规范的管理，更离不开每位员工。因为，客户对工行的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会协助所主任努力提高每位员工的素质，尽力满足员工的合理要求，建立奖惩激励机制，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，多层面、多角度地善待员工。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。以共同的目标团结员工，以自身的行动带动员工。在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我们成为一支充满活力和战斗力的集体。

如果我竞聘成功，当前的工作重点和具体措施是：

目前xxx市储蓄网点平均余额为3300多万，就xx储蓄所而言，目前余额为1900多万，虽然仅今年就增长了600多万，但仅凭日前存款所创的利润还不足以支付店面租金、设备费用及员工工资。因此，我将积极协助所主任立足于稳定增长存款余额，着力于求实创新，拓宽渠道，寻求新的利润增长点，在为客户提供优质、快捷、高效的金融服务的同时实现银行资金利润的最大化，达到“双赢”的局面。

举措一：扩大知名度和影响力，积极争取市场份额□xxx储蓄所地处xx商业闹市区，周边商家林立，同时也面临着其他多家银行储蓄网点的竞争。新址的搬迁及设施的更新和完善，

使综合素质一流、功能完备的xx所完全具备了成为xx开发区及至周边区域客户首选金融网点的实力和条件。我们将以此为契机，主动出击，组织员工到附近居民点及各商家，调查了解资金流向、客户分布等情况，从中获取大量的第一手客户资料。同时，积极上门宣传与柜面宣传相结合，为客户提供各种快捷、高效的金融产品和服务信息，树立工行技术领先、网络齐全、实力雄厚的形象，扩大知名度和影响力，建立xx所与广大客户之间相互信任、互惠互利的关系。

举措二：迅速扩大个人金融业务，提高服务含金量。把卡业务作为一项重要业务来抓，充分调动全体员工办卡的主观能动性，按照“谁办卡谁受益”的原则，想方设法扩大自身的卡业务量，以借记卡的发展来促进储蓄业务的发展，以储蓄业务的发展来带动卡业务量的提高。

举措三：拓展中间业务，举措四：要充分抓住节假日期间揽储的黄金时机，进行周密布署，定点、定人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。想的到才做的到，才能最大限度的挖掘潜在客户，促使存款的快速增长。

我没有辉煌过去，但我将把握好现在和将来。这次若能竞聘成功，我将以此为新的起点，在以后的工作当中，励精图治，立足本职，钻研业务，勤奋工作。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。胜固可喜，败亦无悔！请大家多监督我，我一定不会让大家失望的！

我的竞聘演讲到此结束，谢谢大家！

银行副职竞聘岗位演讲稿篇三

首先，非常感谢各位领导和同志们给了我参与这次竞聘演讲的勇气和力量。

我叫××，中专毕业，参加工作20xx年多，在储蓄部门先后从事储蓄员、综合和所副主任工作，现任×市××储蓄所副主任。

当我在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的讲台上时，我的内心十分激动，同时也多了几分不安。强烈的事业心和责任感又一次次告诉我：我热爱工行事业，身为工行人，就该为工行的发展和腾飞作贡献，我把工行事业当作实现自我人生价值的目标，使个人追求与集体利益一致起来。

20xx年多的储蓄所工作，在行领导和同事们的关心、指导和帮助下，在储蓄部门多岗位的锻炼，经过自身的努力工作，使我具有端正和认真负责的工作态度，熟练的业务技能，丰富的工作经验和较强的工作能力，具备了一名所副主管应有的素质和要求。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：

第一，以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新，在工作实践中辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，并加强学历教育，力争在3年内取得福建电大的大专毕业文凭，使自己更加胜任本职工作。

第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，当好所主任的参谋和助手。在工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，积极协助所主任做好人员思想、调配工作，认真落实储蓄所的各项规章制度，尤其是加强内控制度和安全防范制度执行及责任制落实情况的监督检查。

第三，以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。在

金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的形势下，要保持存款的增长，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我将以协助所主任集全所之力完成支行下达的各项目标任务为己任，把坚持开展以客户为中心的优质服务作为组织存款的重要手段，在巩固现有客户资源的前提下，充分调动员工的积极性，在创造良好的社会形象的同时，提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务，走上良性循环、健康稳步发展的行列。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：

要做好储蓄所的工作，离不开严格规范的管理，更离不开每位员工。因为，客户对工行的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会协助所主任努力提高每位员工的素质，尽力满足员工的合理要求，建立奖惩激励机制，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，多层面、多角度地善待员工。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。以共同的目标团结员工，以自身的行动带动员工。在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我们成为一支充满活力和战斗力的集体。

如果我竞聘成功，当前的工作重点和具体措施是：

目前×市储蓄网点平均余额为3300多万，就××储蓄所而言，目前余额为1900多万，虽然仅今年就增长了600多万，但仅凭日前存款所创的利润还不足以支付店面租金、设备费用及员工工资。因此，我将积极协助所主任立足于稳定增长存款余额，着力于求实创新，拓宽渠道，寻求新的利润增长点，在为客户提供优质、快捷、高效的金融服务的同时实现银行资金利润的最大化，达到“双赢”的局面。

扩大知名度和影响力，积极争取市场份额。××储蓄所地

处××商业闹市区，周边商家林立，同时也面临着其他多家银行储蓄网点的竞争。新址的搬迁及设施的更新和完善，使综合素质一流、功能完备的××所完全具备了成为××开发区及至周边区域客户首选金融网点的实力和条件。我们将以此为契机，主动出击，组织员工到附近居民点及各商家，调查了解资金流向、客户分布等情况，从中获取大量的第一手客户资料。同时，积极上门宣传与柜面宣传相结合，为客户提供各种快捷、高效的金融产品和服务信息，树立工行技术领先、网络齐全、实力雄厚的形象，扩大知名度和影响力，建立××所与广大客户之间相互信任、互惠互利的关系。

我的演讲完毕，请大家投上神圣的一票，谢谢大家！

银行副职竞聘岗位演讲稿篇四

大家好！我是xx□首先，衷心感谢领导为我们提供这次展现自我，提高自我的机会。如果说人生如船，那么梦想则是帆，作为建行员工，建设一流现代商业银行是我们共同的梦想。今天我来参加竞聘，就是希望能在客户经理的岗位上，放飞梦想，追求卓越！

首先，简单介绍一下个人情况。

我今年35岁，研究生学历，会计师职称□20xx年进入建设银行，先后在xx担任过出纳会计、综合柜员岗位，现就职于城关支行。

今天我竞聘的岗位是客户经理岗位。我认为，一名合格的客户经理，首先要熟悉信贷业务，其次要有出色的营销能力，再次要肯吃苦，善于沟通，有较强的责任心和严谨认真的工作态度，能做好信贷及客户挖掘、维护、跟进等各项工作。

鉴于以上岗位认识，结合我自身的工作经历，我认为自己在本次竞聘中具备了以下几方面优势。

在我行优秀的企业文化的熏陶，以及领导和同志们的帮助下，我对建行事业的热爱之情日益加深。工作中认真负责，讲原则，讲纪律，有较好的心理素质和服务精神，能认真执行国家各项相关法律法规，严格遵守我行的一切规章制度，有良好的职业素养□20xx年曾被评为先进工作者。

我曾在多个支行或是分理处担任多种职务，多岗位的不同工作，丰富了我的人生阅历，也使我积累了一定的基层工作经验，具备了娴熟的业务能力，熟知我行工作流程，了解行内各项产品，有丰富的工作经验和娴熟的营销技巧，最重要的是，我接触信贷也有好多年了，经常去帮主任收集贷款资料，发放贷款等（此处根据实际情况写）。这些都为我以后尽快进入角色，顺利的开展工作做好了铺垫。

我性格温和，为人热情，在领导和同志们中有较好的人际关系□x年为客户面对面服务的过程，使我口齿清晰，头脑灵活，善于交流，能换位思考，积极沟通、多方协调，能与各部门和客户进行有效协调、顺畅沟通，有较强的服务意识及业务处理能力，在遇到问题时，能及时妥善处理突发问题，迅速找到最佳解决方案。

尊敬的领导，我深知，不是每个人都能拥有属于自己的舞台，今天，我是为了心中的梦想而来。也恳请在座的各位领导、评委能给我一个圆梦的机会。我愿为建行事业的发展贡献我的全部智慧和力量。请大家信任我、支持我、考验我！

谢谢！

银行副职竞聘岗位演讲稿篇五

大家好！

今天很荣幸我能站在这个讲台上，参加此次我们农业银行xx分行运营副经理岗位的竞选。在这里，首先我感谢我们xx分

行组织这次竞选活动，给予了我这个展示自我的机会和平台；其次，我感谢分各位领导对我的鼓励和支持，可以让我在这里得到更好地锻炼和学习；最后，我感谢各位同事对我的理解与帮助，可以让我在工作中不断成长与茁壮，今天我才会有信心站在个讲台上。

我今年39岁，大学本科学历，中共党员，中级经济师职称□xxxx年进入我们农行系统担任柜员工作，后来先后在xxx支行□xxxx支行□xxxx支行担任过综合柜员、记农贷账、综合员、对公企业开户、二级主管、大堂副理等多个岗位的工作，积累了丰富的业务知识和工作经验。现任岗位为理财经理岗位。

今天，我参与竞聘的岗位是运营副经理岗位，下面，结合我个人的工作经历，我把自己的竞聘优势向大家逐一汇报。

我热爱金融工作，始终在不懈要求自己，立足本职，争创。

我从xxxx年加入到银行系统中参加工作以来，截止到今天已经有了xxx年的时间，在这xxxx年的时间里，无论在哪个岗位上，我始终以更高的标准要求自己，兢兢业业完成各项任务，在各项评比中均名列前茅：（这里写一下你的荣誉，重点荣誉要突出，近三年的可以都写上。）

可以说，在这么多年的'工作中，我们农业银行给与了我成长的平台，我希望用我更大的努力来回报xx分行以及分行各位领导对我的关爱和支持，我愿意在新的岗位上继续为分行的发展做出我更大的贡献！

xxx年多个岗位的工作实践使得我在磨练中养成了严谨细致的工作态度和良好的工作能力，尤其是近几年主管、副理和理财经理岗位的工作经验，使得我对如何做好运营服务工作有了更加清晰深刻的认识。不仅如此，在过去xxx多年的工作中，

无论什么时候，我都做到了细致部署安排以推进相关工作的开展，将领导布置的各项任务细化，切实做到了每个细节、每个步骤到位，助力了我所在部门工作的全面开展，工作成效得到了周围同事和上级领导的一致好评。

除此之外，在过去的工作当中，我还一直秉承业务能力精益求精的精神去学习、去钻研，充分利用闲暇时间学习我们银行业务相关的专业书籍和管理书籍，用以不断提高自己的专业技能水平，先后取得了“银行从业资格证”，“证券业从业资格证”，“保险业从业资格证”，“会计从业资格证”等多项证书，为我在新岗位上工作的开展奠定了良好的基础。

在工作中我还始终把敬业奉献的工作精神放在首位，工作认真负责，秉持谦虚的学习态度、严明的组织纪律性、吃苦耐劳的品质和公平、公正的团队管理精神，因此在工作中我始终能以饱满的热情参加到各项工作中来，具有着良好的管理和协调能力，善于与其他同事打成一片，共同凝结成一个充满生命力的战斗团队。

立足岗位，积极服从安排。

作为一名运营副经理，在以后的工作中，我将以饱满的热情和严谨的工作态度完成我们成都分行安排的各项任务，协助主管领导把各项工作做好、做扎实，发挥好“助手、参谋”的积极效用，并且在工作中通过多项措施的施行，进一步提升运营管理水平、加强风险防范力度，力求在完成的基础上精益求精，做到更好。

第二，细化步骤，制度履行过硬。

作为一名运营主管领导，工作范围涉及到银行工作的多个层面，因此在工作中需要以科学和严谨的规章制度为依托，以促进本职岗位工作的合理开展。因此在下一步的工作中，我还将会把运营部部门职责的贯彻工作放在首位，加大制度落

实力度、强化制度执行力度、提升制度体系成效反馈收集力度，切实保障运营服务部工作的开展稳步高效。

第三，着力内控，坚持多措并举。

在下一步工作的开展中，我还将会在内控管理工作的开展上用强力，下功夫：一是定时定期组织开展“案件风险排查”、“操作风险审计”、“内部控制评价”等专项检查，为风险防控提供有力支撑；二是加强员工相关层面的教育培训力度，譬如基本知识、可疑客户的鉴别，切实构架一个优质的内控管理环境。

各位领导，各位评委，短短数分钟时间，很难完全表达我对新岗位工作的设想与规划，但是却可以让大家了解我始终如一的工作思路，无论竞聘成功与否，在以后的工作中，我都会依然保持兢兢业业精神，保持不懈进取的毅力，为我们xxx分行的发展贡献我全部的力量。

谢谢大家！

银行副职竞聘岗位演讲稿篇六

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。本来开始报名时，思绪比较复杂，但我最终还是战胜自己，勇敢而有信心的站在这演讲台上。我觉得我还行、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1991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。从参加工作至19xx年，我一直在基层一线扎实工作，学业务知识，练

基本技能，使我能够熟练地适应各种内勤岗位。在19xx年县行组织的业务技能大比赛中，荣获手工记帐单项第一名和。

如果我竞聘成功，当前的工作重点和具体措施是：

目前xxx市储蓄网点平均余额为3300多万，就xx储蓄所而言，目前余额为1900多万，虽然仅今年就增长了600多万，但仅凭日前存款所创的利润还不足以支付店面租金、设备费用及员工工资。因此，我将积极协助所主任立足于稳定增长存款余额，着力于求实创新，拓宽渠道，寻求新的利润增长点，在为客户提供优质、快捷、高效的金融服务的同时实现银行资金利润的最大化，达到“双赢”的局面。

举措一：扩大知名度和影响力，积极争取市场份额。xxx储蓄所地处xx商业闹市区，周边商家林立，同时也面临着其他多家银行储蓄网点的竞争。新址的搬迁及设施的更新和完善，使综合素质一流、功能完备的xx所完全具备了成为xx开发区及至周边区域客户首选金融网点的实力和条件。我们将以此为契机，主动出击，组织员工到附近居民点及各商家，调查了解资金流向、客户分布等情况，从中获取大量的第一手客户资料。同时，积极上门宣传与柜面宣传相结合，为客户提供各种快捷、高效的金融产品和服务信息，树立工行技术领先、网络齐全、实力雄厚的形象，扩大知名度和影响力，建立xx所与广大客户之间相互信任、互惠互利的关系。

举措二：迅速扩大个人金融业务，提高服务含金量。把卡业务作为一项重要业务来抓，充分调动全体员工办卡的主观能动性，按照“谁办卡谁受益”的原则，想方设法扩大自身的卡业务量，以借记卡的发展来促进储蓄业务的发展，以储蓄业务的发展来带动卡业务量的提高。

举措三：拓展中间业务，举措四：要充分抓住节假日期间揽储的黄金时机，进行周密布署，定点、定人开展切实可行的

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。想的到才做的到，才能最大限度的挖掘潜在客户，促使存款的快速增长。

我没有辉煌过去，但我将把握好现在和将来。这次若能竞聘成功，我将以此为新的起点，在以后的工作当中，励精图治，立足本职，钻研业务，勤奋工作。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。胜固可喜，败亦无悔！

谢谢大家！

银行副职竞聘岗位演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

怀着对事业的无比热爱和满腔赤诚，今天，我再一次走进了竞聘的考场；带着些许的忐忑和斗胆，我再一次鼓足勇气面对各位领导各位同事关注的目光。第二次走上竞聘的讲台，我的心情有些复杂。记得一年半之前，我在领导的鼓励和同事们的关心下，带着感恩和回报的心情走到了这里，并把它看作是面对新生活的开始。以后的日子里，我把这种感恩和回报化作我新生活的动力，更化成了更为忘我的工作。所以，今天，我又来了——以诚恳的心态接受大家的. 选择和检验，也把它当作对自己努力工作的一种检阅。希望经历风雨后的我给大家带来的是一个更加真诚与执著，更加坚毅与成熟的我。

借今天参加中层领导副职岗位竞聘的讲台，我想趁此机会向大家汇报一些我的想法。

对中层领导副职岗位的理解，我的认识是：中层副职领导应

当既是通晓某项业务的骨干，又是能为主要领导献计献策推动全面工作的得力助手；既是推进业务进程的组织者指挥者，又是积极投入实际工作的参与者；既要明确职责，协调好与正职领导的工作关系，当好参谋，又要通过沟通和调节处理好与部门与下属的关系，成为桥梁与纽带；既要能当好助手，又要具备独当一面的基本素质。总之，要做到尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台；要摆正位置，当好配角；胸怀大局，当好参谋；服从领导，当好助手。

基于对中层副职岗位的上述理解，我感到自己参加今天的竞聘尤其是参加办公室副主任岗位的竞争还是具备基础条件和一定优势的。

一方面，我有在该岗位经过五年锻炼的经历。办公室作为分局的重要职能部门，承担着指挥与协调、管理与服务、参谋与保障的多项职能，对副主任岗位提出了较为综合的能力和素质要求。而我近年来的工作经历使我在各方面都得到了磨练和提高。如业务工作方面，我先后联系过某某和某某部门，对基本业务和 workflow 比较熟悉；在文字能力方面，先后在研讨会中获得论文二、三等奖，文字能力方面有较大提高，得到领导和同事的肯定；通过筹办分局多项外事活动的会务、场务工作，在领导的指导和帮助下，组织能力、协调能力、统筹安排事物的能力得到了培养；管理能力方面，由于情况组岗位工作繁多，我始终将把握工作的轻重缓急、分清主次作为自我管理的主要内容，工作节奏把握得当。同时能较好地领会各级领导的管理理念，并在长期的工作中积淀了一些自己的想法，希望能够付诸实施。

另一方面，自身具备的一些习惯、品质和操守是我与生俱来的财富。第一批入团、入党培养了我坚定的政治信念和觉悟；长期接受的正规教育和天生的禀性使我拥有了足以使人放心的认真负责、一丝不苟的工作态度；一系列的工作经历，特别是长期学生干部的历练使我比同龄人更早地锻炼出()比较完备的组织能力和规范有序的工作习惯；“宝剑锋从磨砺出，梅

花香自苦寒来”，从业十年来，我始终以能吃苦、能忍耐、能战斗、能奉献作为做好工作的基本品质；我信奉诚实待人、严于律己的处世之道，能够以身作则、诚信为本、求真务实。当然，最核心的是我热爱工作，极大的工作热情，使我毫不疲惫地投入每一次工作，并且竭尽所能地努力进龋我希望通过自己的努力和工作一同进步，一同步入值得期待的新时期。

如果说这次我能有幸走上领导岗位，那么我将为自己准备两支笔。一支笔写快乐，一支笔记烦恼。我期盼快乐，但不害怕烦恼，因为战胜烦恼才能孕育新的快乐。一支笔写成功，一支笔记失败。我渴望成功，因为成功是对自己能力的最好证明。但我也知道失败乃成功之母的道理。一支笔写他人，一支笔记自己。任何一份成功都不可能源于一人，所以，在人生这本书上，不仅该记有自己的梦想与辉煌，也不该忘记他人的价值与奉献。

如果说我能有幸走上领导岗位，那么，我将以明确“两个服务”为根本，一是始终围绕主要工作，紧跟形势的变化与要求，为发展大局服务；二是为身边的同志们服务，努力营造宽松、和谐、愉快、信任的工作氛围，增强集体的吸引力、凝聚力和战斗力。

如果说我能有幸走上领导岗位，那么，我将以努力实现“三个转变”为切入点，在工作方式上，要从简单的按要求完成任务向吃透精神，细化意图，承上启下上转变，提高工作质量和效率；在业务指导上，要从只完成具体事项向既要做好具体工作，又要多从工作制度上、工作方法等更高层面的思考上转变，体现指挥室在各项业务中的指导效能；在工作状态上，要从被动的接受工作向主动发现问题、提出问题、研究问题、解决问题转变，发挥指挥室的参谋智囊作用。

简而言之，要以自身的行动感染人，要以共同的目标团结人，要以科学的管理激励人，“以为争位，以位促为”，努力实现指挥合理化，管理制度化，服务优质化，参谋有效化。

银行副职竞聘岗位演讲稿篇八

大家好！

记得有人说过，人最大的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%。受这句话的激励，同时也凭着年轻就没有失败的人生信条，今天，我满怀信心和地前来参加大堂经理的竞聘，自信有能力挑起这副重担！

首先，请允许我做一下简单的自我介绍。

我叫xx，今年30岁，专科学历，助理经济师。我20xx年参加工作，先后从事过储蓄柜台、企业结算柜台、大堂经理、办公室文秘、消费信贷客户经理等职务。指一挥间。不知不觉中，来我行工作已经整整年了。年来，在各位领导和同事们的关心帮助下，我的业务能力得到了较大的提高。由于工作出，先后获得部、处级“三八红旗手”、“分行优秀团员”等荣誉称号，还多次在四大国有银行中文录入比赛中获得第一、二名的好成绩。可以这样说，年的银行工作经历锻炼了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，更重要的是培养了我乐观豁达、冷静沉稳的性格和开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是一名大堂经理所必备的基本素质。

综合权衡分析了一下自己，我参加大堂经理竞聘，具有如下几点优势和条件。

毫无怨言。

我从小接受了传统的教育，培养了光明磊落、有正义感、乐于助人、乐于助人的品德。多年的工作磨练，使我具备了爱岗敬业、踏实工作、勇于奉献的职业道德和修养。

我先后在支行营业部各柜台工作过，对零售业务的各项作流程和规定都比较熟悉，对公司、结算业务的基础知识也有一个很好的掌握。所有这些对做好大堂经理将很有帮助。

20xx年，在分行创建规范服务夺标年中，我曾担任大堂经理，由于工作认真，服务到位，能够解决客户困难，获得了当地来行办理业务的客户的一致好评，当年我被评为三八红旗手。担任大堂经理期间，我对大堂经理的工作质和要求都有了较为深刻的认识，也积累了丰富的工作经验，锻炼了较强的工作能力。我认为，这无疑为我做好大堂经理打下了坚实的基础。

我格外向，开朗活泼，对人热情大方，善解人意，善于与各种类型的人沟通交流。特别是我担任消费信贷客户经理以来，更加锻炼了了的沟通、协调与组织能力，对于工作中出现的各种棘手问题，都能够及时做出妥善、合理的处理，受到客户的普遍好评。所以，就沟通、组织、协调能力而言，作为大堂经理，我可能还是一块可造之才。

我认为，大堂经理并不是“导储员”或者“咨询员”的翻版，而是营销员、协调员，是为客户提供全方位服务的一线负责人。所以，在工作中，我将积极起到营销员和协调员的作用。如，工作中，主动询问客户需求和意向，根据客户需求，引导客户到理财、自助区域和现金柜台办理业务；向对银行的某些做法不了解的客户耐心解释、解决问题；仔细观察网点各个区域的经营情况，发现问题及时作出相应的调整……在服务过程中，自觉做到来有迎声、问有答声、去有送声，文明语言常挂嘴边，文明用语不绝于客户之耳，使客户如沐春风，处处体现我行的人文关怀。

我将把“用心服务”四个字作为我的座右铭，树立我行员工的真诚形象。多年的工作经验告诉我，由衷的微笑最灿烂，肺腑之言最动听，细微的关怀最感人。所以我将换位体验客户心理感受，视客户为亲友，增强服务的亲合力，一言一行

都要体现我对客户的满腔热忱，让客户感到我们中行支行的亲情化服务的魅力。

我们知道，服务工作无小事，服务细节暖人心。全球五百强之首沃尔玛

有句名言：“做好服务过程的每一个细节，是为我们自己和客户共同创造价值的关键”。我们服务中的一个细节，甚至一个表情、一个眼神，都会左右着客户的心理感受，影响着我们服务的效果。所以，在工作中，我将做到使细微化服务深入人心。

大堂经理是银行的形象代表。要做好大堂经理，为银行增辉添，必须具备扎实的金融知识，娴熟的业务技巧以及较强的沟通能力。所以，工作中，我将加强学习，不断学习最新的金融产业政策、金融法律法规，学习现代营销知识，学习有关心理学等学科的知识。使自己在学习中不断进步，在工作中不断提升。

如果我这次竞聘成功，这是大家的厚爱和鼓励，我一定以踏实的工作作风、求实的工作态度、进取的工作精神，恪尽职守，履行职责，以实际行动履行自己的诺言。如果我竞聘落选，说明我还有差距，决不气馁。因为从事何种工作岗位并不重要，重要的是如何对待工作，如何在岗位上发掘美的闪光点。我将一如既往，在公司领导的带领下，与各位同仁一道，同心同德，努力拼搏，共同谱写金融事业新篇章。

谢谢大家！

银行副职竞聘岗位演讲稿篇九

大家好！

经过慎重地思考，我不改初衷，竞聘的岗位仍然是：办公室

副主任。正确地估价自己，我认为我之所以一如既往地竞聘办公室副主任主要缘于以下四大理由。

第一，充满激情的年龄优势给我带来了充分的自信。今年31岁，刚过而立之年的我，对于从事办公室工作来说我有年轻的优来源于势。即我有健全的体魄、充沛的精力；有年轻人特有的朝气与投入工作的激情；有只做不说的性格、雷厉风行的作风；有无私无畏的风骨、敢抓敢管的魄力。

第二，坎坷的成长历程丰富了一个不断成熟的我。我出身农村，成长坎坷。简要回顾自己的成长历程银行副职竞聘我虽然没有有什么非凡的阅历与令人眩目的资本，但自19xx年参加工作的那天起，我便深深地爱上了这份工作，把事业当作自己终身奋斗的最高理想，化作自己不懈追求的实际行动。

第三，多年的专业实践历练了我对事业的忠诚。或许是执着追求、情有独钟的缘故，通过多年的办公室工作实践，我积累了一定的专业优势，历练了我对事业的忠诚。

第四，多年的综合管理岗位健全了我的品格，提高了我的宏观驾驭能力和组织推动能力。在实践历练中，我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。做事必须先学会做人。

空谈误事，实干兴社。我虽然没有有什么豪言壮语，也没有有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好竞聘的工作，当好一名称职的办公室副主任。

古人言：“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。”坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于年轻的我来说，

参与的过程有时可能比结果更为重要。我想我既然是为了推动我的事业而来，那么，无论竞聘成功与否，都不会改变我对党的忠诚，不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。总之，无论怎样，我都会用同样年轻的心态，直面挑战，笑对人生！

各位领导、各位同事，竞职竞聘重在参与。站在今天的讲台上，我可以从容而自信地对大家说，面对激烈的竞争，我已经成功的实现了参与！至于参与能否成功，这取决于我自身的学识水平、务实的工作目标、健全的人格品德、独挡一面的工作能力以及对事业的忠诚度。当然，还有您手中最关键最神圣最为重要的一票！

银行副职竞聘岗位演讲稿篇十

大家好！本人，现年31岁，是一名助理会计师。

我是一名在一线工作的员工，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。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。

工作以来，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。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，曾被评为支行“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。

2、能够看到自己的弱点。

(1) 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。

(2) 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，开创银行新局面，全面超额完成行党委、行长室交办的各项任务，将银行创办成三星级网点。

1、思想总揽全局，做好表率。

做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。借银行升格的东风，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。

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。

(1) 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。

(2) 挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。加强服务，全面提升银行的知名度。

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银行的优越性。

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！