

中国农业银行演讲稿(通用8篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

中国农业银行演讲稿篇一

大家好！

（演讲提示：在竞聘演讲中，最重要的是在仪态和演讲中都体现出真诚和自信。因此，演讲中，身体要略向前倾，表现出与观众交流与亲近的姿态，赢得大家的认可。）

爱因斯坦曾经说过：对一个人来说，所期望的不是别的，而仅仅是他能全力以赴和献身于一种美好事业。正是基于对金融事业的热爱，我走上讲台参加网点负责人的竞聘，我自信有能力担当这一重任。

（以下一段以较平实的语气讲，体现出真诚即可）

我叫xxx，今年42岁，（是否）党员，专科学历，（有无）职称。我于1980年参加工作，先后从事过柜员、监督员、客户经理等职务，从？年至今一直担任网点负责人。在任网点负责人期间，中心所成为市工行中存款余额及管理的网点，多次被市分行评为“网点”，我也多次被评为“先进个人”等光荣称号。

（以下讲优势的地方，一定要在自信中表现出谦逊，赢得观众好感）

此次竞聘，经过综合权衡，我觉得我具有以下竞聘优势：

第一，我具有较好的政治素质和职业素质。工作以来，在思想上，我拥护党的领导，坚持四项基本原则，积极参加我行召开的各种政治学习，在工作中处处以共产党员的标准要求自己，具备了一定的政治素质。同时我也认真学习党和国家有关金融的各项方针，政策以及各项基本规章制度，熟悉金融法规，增强法律意识和识别能力，自觉遵守员工行为守则，有较强的职业意识和奉献精神，坚持原则，遵章守纪，不迟到、不早退，按章办事，热爱本职工作，视制度如生命，认真履行工作职责。

第二，我具有娴熟的业务经验。参加工作以来我一直在储蓄所工作。在担任客户经理期间，我牢固树立了“客户的利益高于一切”的原则，狠抓客户满意度及存款金额。优质的服务受到了广大客户的一致好评。在担任网点主任至今，我实施人性化管理，对业务操作中存在的有章不循、违章操作的问题，进行严肃处理，对事不对人。从而确立了业务风险点，有效的完善了我行的内控制度，使我行未发生一起案件事故。可以说多年来，岁月带给我的不仅是阅历上的成熟，还使我积累了丰富的工作经验及管理经验。我凭借着强烈的敬业精神、认真的工作态度和较强的工作能力，在不同的岗位上都得到了大家的一致好评。

第三，我具有较强的工作能力、协调能力和全局观念。

自从80年参加工作以来，不管在哪个工作岗位上，我始终坚持踏实干事，诚实待人，勤奋工作，不断超越。经过多年来不断的学习和锻炼，我的组织协调能力和处理问题能力等有了很大提高，特别是在我担任网点负责人以来，在实际工作岗位上的锻炼和摸索，使我的管理能力也得到了发挥和积累。对胜任网点负责人的职位更增添了几分信心和把握。同时，经过不断的学习和锻炼，我的领导部署能力等都有了很大提高，在同事面前具有一定的号召力和亲和力。在工作中，我能较好的处理行里的各种关系。这为我做好以后的工作打下了基础。

此外，我还具有严谨、细密、扎实、高效的工作作风及思维敏捷灵活，善于改革创新的特点。这些都为我做好网点负责人奠定了基础。

（下面讲工作思路的地方应注意有起有伏，讲到要点的时候要提高语调，注意抑扬顿挫）

第一，摆正位置，转变角色到位。作为负责人，要不折不扣地完成组织上交给的工作任务。要以爱己之心爱人，以真诚的感情凝聚人心和单位的其他同志等距离相处，政治上帮助，业务上支持，生活上关心，认真听取他们的意见和建议，运用激励机制和人格的力量影响和带动员工，充分调动他们的积极性和创造性。

第二，与时俱进，抓好管理。古语说：“穷则变、变则通、通则久”。我们银行工作，接触面广，问题繁多，单一的工作思路和死板的方法很难适应工作的发展和创新。只有具备与时俱进得管理意识和发展意识，才能提高管理水平，强化网点综合竞争能力。对此我将组织员工认真学习现代商业银行经营理念和有关知识，了解现代商业银行的发展趋势，开展各种的业务竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个“学习型”的储蓄所，使全体员工明确前进的方向，自动自发，激活潜能，找到拓展业务的办法做到通过提高员工素质，来强化管理。（这些已经包括人性化管理了）

第三，突出重点，抓好营销到位。首先树立无功便是过的效益意识，增强对工作的责任感。其次是组建一支特别能战斗的客户经理队伍，加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，增加存款收入。

（结尾部分应当讲得真诚充满感情，以感染观众，赢得好感）

尊敬的各位领导，各位评委，参加这次竞聘，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，在竞争中完善自己。如果承蒙各位厚爱，让我继续留任网点负责人的工作岗位，我将不负众望，努力做好自己的工作，以“全力以赴创一流网点”为目标，为时所热爱的金融事业贡献一生。谢谢大家。

中国农业银行演讲稿篇二

大家好！

在市场竞争日益激烈的新形势下，我们xxx商场适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场管理层的英明决策和对新形势的正确把握。作为xxx商场的一名员工，我深感振奋，也很受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与！

下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向大家作一汇报。

第一，长期的商业实践，给予了我竞聘的勇气。

我叫xxx，生于xxx年，现在xxx工作。我于1980年参加工作，从事商业工作长达25年之久。在长期的商业经营过程中，我做过营业员、业务员，也做过柜组长和部门经理，逐步积累了丰富的实践经验。

1999年，我去深圳在“xxx集团”xxx分公司先后担任童装、童车业务主管，负责与友谊城百货、茂业百货、岁宝百货、铜锣区广场等大型百货公司业务以及专柜形象维护、专柜小姐培训管理等工作，同时负责与沃尔玛、家乐福、华润万家等大型超市业务的联系、促销人员管理及代理商市场维护。这些经历使我的商业阅历更为丰富，并接触和掌握了许多超前的超市管理知识。去年，为照顾家庭，我招聘到xxx商场从事xxx工作。一年多来，我虚心向老同志请教，在工作中学习、

在学习中锻炼，300多个日日夜夜的耳濡目染，我对xxx独特的经营理念有了直接的认识和更为深刻的了解。

一是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。

二是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。

三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，以满足顾客不同层次的需要。

四是在商品管理上，要尽可能丰富商品品种，要把缺货作为营业的最大敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。

五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要5-6个商品的销售毛利才可弥补，因此我将把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。

中国农业银行演讲稿篇三

大家好，首先作一个自我介绍，本人朱xx现年31岁，在工行营业部工作，中共党员，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，20xx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。

中国农业银行演讲稿篇四

不管在任何情况下的自我介绍，听众都喜欢听与众不同的自我介绍，也就是新颖的自我介绍，怎样的介绍内容才算是新颖和与众不同呢？下面是本站小编整理的农行自我介绍演讲稿，欢迎大家阅读。

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好！我曾在座右铭中这样写到：我不能选择出生的时代，但可以用生命的灿烂为时代增光添彩；我不能决定生命的长度，但可以用加倍的奉献拓展生命的宽度。此刻，我怀着这份对人生价值感悟的执着与信念，带着对农行事业的梦想与追求，走上这个舞台，接受大家的评判和组织的挑选。在此，我愿敞开心扉，对大家说说我要竞争某某业务部经理这个岗位的理由，能挑起这付重担的原因以及干好这份工作的思路。这个岗位，不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任。我参与竞争的自信，来源于对部门工作的驾驭力、锐意进取的创新力和以德服人的凝聚力。

我竞聘的理由及优势是：

第一，工作与管理经验丰富。我，35岁，毕业于广西工学院计算机应用专业，经济师。于99年参加农行工作，分别从事

过会计员、出纳员、统计员、电脑管理员、会计监管员、系统软件程序设计员、前台客户经理、机构业务部经理助理和副经理等岗位工作。

第二，工作业绩突出。在某某业务部任经理助理和副经理的18个月里，积极主动配合经理的工作，并取得很好的成绩：一是机构类存款净增14亿元，在对公存款中的占比迅速提升到42.25%；二是机构类贷款大幅增长，贷款业务基本上覆盖了柳州的三甲医院和本科类院校；三是代理保险业务累计实现保费收入超3.5亿、手续费收入达1545万元，两项指标连续两年在金融同业中位列首位；四是创新的银商通系统成为全国金融系统的楷模，通过银商通系统留存存款达6.6亿元，比未创新前多增近6亿元；五是第三方存管实现4.3万户，托管资金近4亿，捆绑银行卡4.3万张，新增签约账户连续两年领先于同业，逐步缩小与工行的差距；六是“五险一金”归集额达到35亿元，为机构类存款稳定增长做出突出贡献。

第三，荣誉颇丰。我曾荣获总行20xx-20xx年度代理保险业务“创利名星”称号、区分行20xx年度第三方存管业务营销先进个人、二级分行20xx年度“营销之星”称号、银商通业务创新奖、计价考核办法创新奖□20xx年又喜获某某大学商业新锐奖。

第四，有较高的政治素质。通过多年的政治理论学习，树立正确的世界观、人生观和价值观。遵纪守法、助人为乐、团结同志、任劳任怨、服从安排。

第五、有较强的组织、协调及业务策划、拓展、营销能力。一是能协调好上下级之间、机关与基层一线之间、农行与客户之间的关系；二是协调好系统业务或系统客户与支行一线的关系；三是协调好系统业务或系统客户推广、培训及维护与深挖的关系。

第六、有吃苦耐劳、勇于开拓、不断创新的精神。一是可以

利用银行与信托公司的合作关系，来创新应收账款融资理财产品，努力盘活某某企业、某某企业等企业近80亿元应付账款；二是利用银行与租赁公司的业务合作关系，拓展银赁通业务，预计将可发放贷款近40亿元。如此多的创新项目，是他们推动着我一如继往地向前进。

金无足迹，人无完人，我对银行知识掌握得还不够，为此，我利用业余时间，努力学习金融知识，并于今年7月份考取了某某大学金融财务mba□以弥补自己的不足之处。

假如我竞聘成功，一是向领导多请示，勤汇报，搞好与兄弟部门的协作配合。了解领导意图和思路，把工作的主动性与针对性、实效性统一起来；虚心向兄弟部门学习，多交流，多协调，互相帮助，共同提高。二是搞好部门内部团结。生活上多关心同事，让同事有一种温暖感；工作上帮助同事多出成绩，让同事有一种成就感；在利益和荣誉面前多让同事，让同事有一种被承认感。

假如我竞聘成功，对待同事做到多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠；多说服，不压服。力争在工作中显示实力，在压力中形成动力，在创新中增强活力，在与人的交往中凝聚力。

假如我竞聘成功，树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念。对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

假如我竞聘成功，对党要忠诚、对农行要感恩，以实际行动化作对农行业业的不懈追求。

无论竞聘成功与否，我将严格按照“爱学习、能创新，守规矩、愿奉献，知感恩、善协作”的标准不断完善自己，用“想得更大一点，做得更实一点、管得更细一点”的标准要求自己，积极开拓，扎实工作，努力取得更好的工作业绩。

谢谢大家!

各位领导，同志们：

大家好!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，今天。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□20xx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20xx年初下降了578万元，下降了7%，利润自20xx年末实现零的突破后，预计20xx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[]20xx年我通过了高级管理人員工商管理硕士考试，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“洗脑”，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。

谢谢大家!

各位领导、各位同事:

大家好!

记得美国著名政治家富兰克林有句名言：“推动你的事业，而不要让你的事业推动你。”今天，我正是为继续推动我无比热爱的农行事业而来。

记得一年多前，我曾幸运地站在同样的讲台向各位领导、同事汇报过自己的工作，阐述过自己的理想。此刻，我再一次站在这里，以平常、诚恳的心态接受大家的选择，希望带给大家的是一个更加真诚、理性、执著，更加坚毅、稳重和成熟的我。

知人者智，自知者明。说句心里话，能有幸与这么多资深的领导、同事一同走上今天这个竞聘的讲台，才疏学浅、资历平平的我，的确有点诚惶诚恐，忐忑不安。但人总是要有点

精神的。有道是：物竞天择、适者生存。作为一名年轻的共产党员，我拥护改革，渴望竞争。同时将以更加沉稳平实的心态、义无反顾的勇气以及前所未有的激情，迎接竞争的挑战，接受改革的洗礼。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，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。

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！

空谈误事，实干兴社。我虽然没有什么豪言壮语，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！

给我一次机会，我将还您十分精彩！这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。

中国农业银行演讲稿篇五

大家好，首先作一个自我介绍，本人××，现年××岁，在××银行营业部工作，（……其它介绍）。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近××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，××银行要生存要发展，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。

势

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。(……所发表的文章与荣誉)。

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，××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，更何況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。

作为新建分理处要确保目标任务实现，我认为主要要做好以下几方面工作：

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××银行发挥自己的光和热。

中国农业银行演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！今天我很高兴能参与天祝县支行副行长竞聘演讲，在这里真诚感谢公司领导通过公开、平等、竞争、择优的方式，为我们搭建了一个锻炼参与的平台，给予了我们晋升提拔的机会，在此我愿意接受领导和大家对我的考验和挑选。

首先，我作简单的自我介绍。我叫xxx，现年xx岁，中共党员，大专学历，19xx年参加工作以来，我先后从事过出纳、会计、主任等工作，在工作中我一直秉承着做事要拼，看事要淡的信念，走过了我人生中最重要的一段时光，取得了较为辉煌的业绩，我19xx年参加工作以来，在我从事的存款，贷款，中间业务中取得了较为优异的成绩就拿20xx年为例我接收存款xx万元，贷款xx万元，中间业务中保险xx万元、基金xx万元、电子银行产品中网上银行、手机银行、电话银行、短消息服务共xx万元，但做的最好的就是小额农户贷款，近年来我行小额农户贷款年度任务目标超额完成，做到了放得多，安全收回的多，实现了效果、效益、员工收入的双丰收，这使我们在服务“三农”中成为农村金融的主力军和联系农民最好的金融纽带，成为农民、农业和农村经济发展不可或缺的重要支持力量，我的工作也得到了领导和同志们的高度认可，这为我未来的工作奠定了坚实的基础。

一、20多年的工作历程里，我曾在不同岗位工作过具有较为

丰富的从业经验和极强的岗位适应能力和开拓创新的能力。工作以来，我曾先后在银行担任过做过出纳、会计、主任等工作。在不同的岗位中我积极实践、勇于开拓、不管干什么从不讲价还价，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好，这为我积累了较为丰富的实践经验。在任主任以来，我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，我将凝聚人心放在突出位置，率先垂范，正人先正己，自己处处以身作则，在工作中始终坚持公平、公正原则，做到一碗水端平，鼓励大家多提意见，只要合理的就采纳，营造一种大家心往一起想，劲往一处使的工作氛围，在业绩分配的敏感问题上，始终实行公开化，增强透明度，确保每位员工心服口服。这使我的工作也得到了领导和同志们的高度认可，获得了较多荣誉，这为我未来的工作奠定了坚实的基础。

二、20多年的工作磨砺使我具备了成熟干练、一丝不苟的工作作风和敬业奉献的精神已过而立之年的我，身体健康、精力旺盛、敬业精神强，在任主任以来，我主动深入一线，认真调查研究，集思广益，发扬民主，真正做到一切为了我分行业务，一切为了客户，一切为了我行员工、在工作中深入开展自查自纠，促进了我行的快速高效发展，在工作中我充分利用多年的人脉关系积极促进业务拓展，善于利用市场信息抓住商机扩宽业务范围，有力促进了工作局面的打开，20年工作的积淀也使我养成了成熟干练的军人作风及吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神，我热爱银行工作，平时酷爱学习，在工作中我心系自己从事的工作、从工作的积极享受工作带给我的快乐，20多年来不仅提高了我的业务能力也培养了我坚毅、顽强、任劳任怨的品质，我能把困难当成挑战、把吃苦看做磨练，遇事不含糊、办事不拖沓。

三、20多年来我热爱银行事业，具有吃苦耐劳、开拓创新的精神。我具有强烈的事业心和责任感，能严肃认真地对待自己从事的每项工作，从工作的成功中享受人生的快乐，敢于剖析自己，具有虚心好学、积极进取的精神。我回忆了一下，

自己工作以来的20年，我为人谦和，懂得尊重别人，积极进取，我从一名普通职工成长为银行主任，经历了自我学历的提高，思维方式的辩证解放，工作方法的开拓创新，在银行工作的20多年我真正感受到了工作来给我的快乐，朋友同事们带给我的成长的力量，暮然回首是什么成就了今天的我？是领导和同事们的关系和支持，更是我血脉里流淌的那股劲，骨子里的那份坚持和执着。

一、我将以这次竞岗为新的工作起点，在副行长的岗位上放下架子，沉下身子，狠抓前台业务管理，用制度管人，全面提高前台的窗口服务功能，打造银行前台服务品牌，同时当好行长的参谋和助手，平时多请示、勤汇报，坚持做到不越权、不越位、不错位、不失位；既充分尊重上级领导的意见，又敢于表达自己的看法，提出合理化建议；协助行长营造一个和谐愉快的工作氛围，提高前台服务工作效率，注重条线管理，强化前台人员考核制度，做到本单位各岗位履职到位，各岗位联动到位，各类人员考核到位，形成人人有压力，人人要动力的氛围，使全体员工步调一致，全身心投入到工作中来，竭尽全力把我行打造成城市主流银行，把自己培养成金融工作的行家、里手。

二、作为支行副行长我将以人为本，当好纽带，经常与同事们交流工作经验、，加深相互之间的了解，做到团结友爱、人性管理、制度管理、科学管理，带领团队打开营销渠道与上级行部门积极沟通协调，注重风险防控意识，强化新产品新业务的学习与培训，围绕支行本年度工作目标，拓宽中间业务收入渠道，全力以赴提高我行市场份额，狠抓电卡、储蓄、理财产品、自助机具的布放等个人业务，强化重点客户、重点业务营销名录，利用一切可用资源，积极发展优质客户，完成好领导和工作岗位赋予我的任务，以饱满的热情，积极发挥我的专长，和同志们一起在新的岗位上做出贡献，促进我行的整体跨越。

三、作为支行副行长我将立足本职，培养团队精神，注重全

局意识、优质服务意识、防范风险意识培养，在支行的领导岗位上不能仅仅满足于低头拉车，还要抬头看路，在工作中不断开拓视野，着眼全行发展动向及发展战略，树立团队精神，提高整体凝聚力，强化服务理念，打造优质服务品牌，在工作中必须时刻绷紧风险防范这根弦，从每笔业务的细节人手，真正履行好自己的职责，防范风险于未然。

各位领导、各位同志，各位朋友！几分钟的演讲，难以向各位呈献出一个完整的我。但请相信，无论今天的竞聘是否成功，在今后的漫漫征途中，我都将以坚定的信念、沉稳的步伐、坚强的意志、饱满的热情不断前进，不断追求！我斗胆地请领导透过我的工作业绩与平时表现考核我，相信我！

谢谢大家，我的演讲完毕！

中国农业银行演讲稿篇七

本站小编为大家整理了一篇银行网点主任竞聘演讲稿范文，更多文章尽在本站。

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××银行营业部工作，(……其它介绍)。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近××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，××银行要生存要发展，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。

一、竞聘优势

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。(……所发表的文章与荣誉)。

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，××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，更何況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。

二、目标和任务

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。

三、具体措施

作为新建分理处要确保目标任务实现，我认为主要要做好以下几方面工作：

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××银行发挥自己的光和热。

中国农业银行演讲稿篇八

我们身处离城20多公里外的一个偏远小镇网点，我们远离了城市的喧嚣，情感的浮躁，没有华灯溢彩，没有灯红酒绿。有的只是属于农村特有的纯朴与简单，我们的心灵也随着这片净土得以净化。我们团队没有专属的上下班交通车，为了确保大家能按时上下班。同为柜员的斌哥主动申请用自家私车来接送我们，就凭这一年365天，不得有一天怠慢的精神。上班也得接，休假也得送。有几个人能做到这份矢志不渝。

徐阿姨是我们的二级主管，每天除了做好自己分内的工作还要充当后勤般的角色，她总是像妈妈一样呵护着我们一线的姑娘。一大早过来她都是先省了吃早餐而是擦桌，拖地，倒垃圾。工作一整天，我们的茶水从来都是她一人照看，每每想起身倒水，才发现杯中满满的全是爱。只要我们一有表现出腰酸背痛她总会站到我们身旁为我们舒筋按摩，她总是趁我们休假就悄悄为我们洗干净搁在网点的工作服，太多太多细小的关怀处处窝心，太多太多贴心的照顾处处暖情。

在我们网点无论是一线的普通员工，还是中层的管理者，都始终如一秉承着一种认真负责的工作理念来投身于他们的岗位。记得惠农卡刚刚推出时，我们支行有幸被选中作为惠农

小额贷款试点行，为了向不良贷款打一场攻坚战，我们网点主任带领他们的贷款小组走村串户，深入调查。在恶劣的乡村环境中，有被农户家狗咬过，在烈日的暴晒下中暑过，在寒风的袭击下重病过。但他们从没有因为艰辛而退缩过，没有因为困难而放弃过，当我们看到勤劳善良的农民饱含着感激接过农行发放的小额农贷时，那一刻我们仿佛成了他们的救世主，我们仿佛看到那即将丰收的田野，那挂满枝头的硕果，那水中串跃的鱼群……我们服务三农，并不高谈阔论，我们服务百姓并非纸上谈兵。我们的不断努力，不仅赢得了大批的优良客户，也使我们的存款高速增长，同时也成为当地最具有竞争力的金融机构。

。是的，小草虽小，一样能铺成辽阔无垠的大地，溪流虽细，一样能汇成浩淼如烟的大海，我们虽然年轻，但在农行发展的历史上，已经载入我们这群兢兢业业的小员工。我们虽然平凡，但在农行强大的客户群里已经留有了我们这群小年轻深深的足迹。我们心系农行痴情不改，情寄热土无怨无悔，在农行革新的道路上，我们将一如既往地严格要求自己，用真心、真情和大家一道来描绘城乡网点更加美好的明天。