

最新银行部门负责人竞聘演讲稿(优质5篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

银行部门负责人竞聘演讲稿篇一

大家好！今天是个难忘的日子。我首先感谢领导给我这次竞聘的机会，感谢同事们对我的信任和支持。谢谢！每个人都是一座山，世上最难攀登的山其实是自己，往上走，即便是一小步，也有新高度。刚过而立之年的我，在这充满生机和活力的新世纪，在机遇和挑战并存的新时期，我常常以此自励：在挑战自己、追求卓越的人生之路上，在创造支行新辉煌的事业之路上，我们只要不放弃，只要肯努力，就能够做最好的自己！

下面，做一下自我介绍，我叫何xx，大专学历。担任过邮政营业，邮政储蓄员，现任支局负责人，曾经所在支局获得过“支局任务贡献奖”。

我从小接受了良好的传统教育，培养造就了自己光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。参加工作以来，使我形成了办事讲求原则，讲党性，恪守纪律，严谨朴实，团结协作，兢兢业业的工作作风，能够做到在思想上和行动上与党保持高度一致，并努力将所学知识运用到实际工作中。

工作中，我不断的学习金融知识，不断的在实际工作中总结经验，充实自己的知识储备。系统的学历教育和实践，使我具有多学科的专业知识结构，比较全面地了解和掌握了经济、金融、法律知识，熟悉储蓄银行相关业务的操作流程，对新

知识、新业务的认知和接受理解力较强。这些为我继续做好下一步工作提供了保障。

我曾从事过多项工作，基层储蓄员我从事过，支局局长我也干过。在每个岗位上我都取得了较好的成绩。无论是在业务发展，还是在组织管理、协调服务、前台工作方面都积累了比较丰富的经验。这是我的经历，也是我的优势，更是我做好电子商务业务项目负责人工作的有力优势。

我有3年支局局长和基层工作的经验，在这些工作岗位上锻炼了我协调、组织、沟通与管理的能力，使自己初步具备了一个领导所应该具备的基本素质。同时，我性格平和，喜欢与人交流，并具有较好的人际关系。xx年来，作为邮政储蓄银行的一员，我始终严格要求自己，努力学习，使自己的业务工作能力有了更大的提高。

各位评委、各位领导，当前金融市场竞争日益激烈，这更要求我们去研究分析市场，挖掘客户资源。

（一）完善电子邮政业务产品功能，加强新产品、新业务的培训力度。

根据业务发展逐步完善电子商务管理体系。起步阶段。建议对电子商务实行在个银部设立专职管理员，在全行客户经理职责中增加网上银行营销任务等考核指标，在电子商务发展较好、较快的网点增设专职网银客户经理的管理体系；在业务发展阶段，建议在个银部分设网银业务管理员、分析员、客户端软件维护员、业务培训员、专职客户经理等岗位，通过岗位细分来实现网上银行业务的专业化、科学化管理；在网银业务高度发展阶段，建议成立独立的电子商务部，统一管理全行电子商务工作，组建真正意义上的电子商务银行。

（二）加强市场营销，实施品牌发展战略。

电子银行业务岗从业人员除了要完成签约客户资料审核和保管、培训等等日常工作外，还要负责电子商务银行产品的营销。鉴于电子银行工作是一项新兴的金融业务，具有便于运用国际先进经验进行管理的特点，建议在处理，这些日常工作时参考国外电子银行管理的成功经验和做法，按照iso9001标准建立起一套标准工作流模板，实现工作安排程序化、报表生成自动化和市场分析智能辅助化，提高工作效率和准确性，避免重复劳动。同时，为了提高工作的效率和质量，建议实行客户端电子银行全程纪录程序，用于完善电子银行客户端技术支持工作，为客户提供真正的优质服务。

各位领导，各位评委，“给我一个机会，我会干出我的光彩”，这是对生活的自信，也是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上！

谢谢大家！

银行部门负责人竞聘演讲稿篇二

你们好！感谢各位领导和同事给予我这次竞聘财务会计辅导员的机会。首先做一下自我介绍。我叫xx□29岁，大专文化，初级经济师，英语三级水平。年全国高考进入高等专科学校学习，年以“优秀大学生”的身份毕业。年月参加信用社工作。曾在信用社担任出纳、会计、信贷员。年月调到某信用社担任信贷员。

一、热爱学习，具有丰富的理论基础知识。在大学的三年，我不仅学到了丰富的知识，更为重要的是我得到了学习的方法和处事的能力。参加工作几年来，我坚持在学中干，干中学，勤思钻研，不断丰富自我，完善自我，提高自我。虽然我并非经济专业出身，但认真刻苦的学习让我掌握了大量经济理论知识和业务技能□xx年11月参加全国经济类初级职称考试并获得证书。

二、具有丰富的工作经验和较强的工作能力。我将领导及同事们对我的信任和期望化为工作的动力，脚踏实地，认真学习，努力使自己成为一名业务“多面手”。几年来，使自己组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、社会交往能力都有了较大的提高，熟练掌握了会计操作流程，能够独立完成信用社的会计核算，六年多来所经办的业务未出现任何差错。工作能力得到领导和同事的肯定□xx年、xx年两度参加了年终决算交叉检查。

三、熟悉计算机管理。在大学时，我就利用课余时间努力研读计算机课程，擅长程序设计，是教研室课题“某自动化控制系统”的系统分析员和程序设计员。在走上工作岗位后，我深刻认识到计算机技术在实际工作中的重要性，进一步学习计算机应用知识□xx年通过了会计电算化考试并取得证书。在信用社实施电算化的过程中，我与其他同事协助联社完成了某某等信用社计算机帐务移植。运用所学知识，中某信用社工作时初步建立了“贷款信息管理系统”，有效提高了供求管理的效率。曾多次协助某某等信用社解决计算机操作中遇到的疑难问题。

四、具有强烈的事业心、进取心和开拓创新意识。几年来的工作锻炼我的同时也在不断的考验我，使我承受着巨大的压力，感受着工作的苦与乐，享受着一份耕耘，一份收获的喜悦。我深深地爱着自己的事业，我愿意为信合事业更加勤奋努力地工作。改革和创新是信用社发展的生命力，能促进信用社的管理水平和提高经济效益，使信用社在激烈的竞争中不断发展壮大。因为这种认识，使我在会计工作岗位上深刻意识到自己责任重大，坚定了干好工作的信念，促使我热爱本职工作，珍惜自己的岗位，兢兢业业、一丝不苟、认认真真做好每项工作。在调到某信用社担任信贷员之后，我更加发扬着无私奉献的工作作风，深入到全镇各村社，认真做好信贷调查，管理好每一分信贷资金。六年的工作经历培养了我坚持原则、严明纪律、吃苦耐劳的思想品质和雷厉风行的工作作风，连续五次被评为先进工作者。

五、年富力强，身体健康，精力旺盛。我今年29岁，思想活跃，朝气蓬勃，能够全身心投入到工作；因为年轻，接受能力强，对新业务敏感，能够创造性地开展工作，进入角色迅速；因为年轻，勇于实践，敢想敢为；也是因为年轻，也就更渴望承担更重的工作和责任。

银行部门负责人竞聘演讲稿篇三

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。

一、参加本次竞聘的原因

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。

二、参加本次竞聘所具备的优势

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。

三、对今后工作的设想

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。

银行部门负责人竞聘演讲稿篇四

银行竞聘的演讲稿 银行,作为金融机构中的重要组成部分,其地位也是不可撼动的。下面是我为你整理的几篇,希望能帮到你哟。

篇一 尊敬的各位评委,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 xx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 xx 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。

2000 年-2002 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。

2002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2002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。2004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，2005 年，我行被授予省级法律事务执行工作先进单位；2006 年，我本人也被县行申报为省级“青年岗位能手”。

二、竞聘优势 1、有长时间的基层工作实践，丰富的社会阅历，从事岗位多，业务知识比较全面。对于这点，通过我上面的简单介绍，相信各位评委一定有所了解。但我深信一点：时间、社会和平凡的工作最能锻炼人、培养人，它使我有理智、有激情、更有高度的工作责任心。

2、思想端正，有良好的人生观、处世观，能善解人意，甘于奉献。2004年经县行党委认真考察、考核，我被组织接受为光荣的中国共产党预备党员，并如期转正，成为一名正式党员。日常工作中，我也是严格以党员标准要求自己，廉洁奉公，助人为乐；坚持正义，敢于同坏人、坏事作斗争。

3、勤奋好学，积极进取。工作中，我认真地学习领会上级行制定的各项规章制度，以学习合规文化为契机，严格贯彻执行，杜绝出现违规、违纪行为。工作之余，培养自学能力，1996 年通过自学考试，取得山东经济学院金融专业专科学历，2006 年参加开放式高等教育，取得中国政法大学法学专业本科学历；1998 年通过了经济师资格考试，并于 2001 年被县行正式聘用；2002 年参加国家企业法律顾问资格考试，顺利取得执业资格，并在 2005 年山东省国资委举办的继续教育中被评为“优秀学员”。这些成绩的取得，得益于县行领导的支持。他激发了我积极进取的工作热情，也为我日后更好开展工作奠定坚实基础。

4、有多年的管理经验，能服从大局、服从领导。自 xx 年 4 月以来，一直从事副职工作，一方面认真的履行岗位职责，切实抓好自身主要业务和分管工作，以身作则，严以律己；另一方面，积极地当好主任的参谋、助手，及时办理领导交办的各项工作。能识大局、识时务，服从领导，协同作战，圆满的完成县行分配的任务。

1、服从党委安排，及时进入角色，带好身边的人，切实履行好部门负责人职责。现在正逢新年伊始，各项工作刚起步，头绪也比较多，因此，首先应服从县行党委的工作安排，服从大局，树立“全行一盘棋”观念。根据年初县行全年任务指标分配，及时分解落实，不留任何死角。工作中以身作则，大胆管理，充分调动部门全体人员工作积极性，以饱满的激情全面完成工作任务。

2、继续发扬自己勤奋好学、吃苦耐劳的优良作风。作为部门负责人，应全面掌握金融法律法规、银行专业知识和上级行的各项规章制度，勤奋好学，搞懂、学会，并及时传达贯彻落实。工作中坚持吃苦耐劳的优良作风，身先士卒，积极发扬“班长”的表率带头作用。

实关注身边人，常交心，常进行思想交流和沟通。本部门全体人员之间应搞好团结，发扬团队精神，坚决杜绝武断、独裁。最后，充分利用好绩效考核体系，做到公平合理，奖惩分明，形成一种团结友爱、人人都求积极上进的良好氛围。

你们好!我叫 xx 男，现年 xx 岁，中共党员，大专文化，助理经济师 19xx 年 6 月入行，先后在 xx 储蓄所、支行营业部、会计科电子汇兑、存款科、会计出纳科、支行营业室等部门工作 xx 年任会计检查辅导员，开始走上管理岗位 xx 年以来，我先后在支行计财部、营业室全面负责，现任支行营业室主任。1985 年至 1989 年连续五年，被支行评为先进工作者 xx 年被支行评为“十佳服务员” xx 年被支行评为先进工作者。1996 年被评为 xx 市分行“优秀会计检查员”，在 1998 年至 2001 年我任会计科长期间，连续 3 年实现安全无事故。在 2001 年综合业务系统对公版的投产工作中，我和同志们一起努力工作，获得市分行投产工作一等奖。2002 年我被支行评为先进工作者，2003 年被市分行评为“优秀党员”。

1、自觉接受组织的挑选，积极拥护和支持支行的干部人事制

度改革。

2、通过参与竞聘，充分体现支行“公开、公平、公正”、“能上能下”的用人机制，调动全行员工的积极性、创造性，实现人力资源优化配置，完成支行各项工作目标，最终实现市分行党委提出的“x 大目标”。

1、具备担任营业室主任的政治素质。首先，我党性较强，坚持四项基本原则，对党忠诚老实，有模范执行党和国家的各项金融方针政策和上级行规章制度的自觉性，坚持原则，秉公办事，实事求是，客观公正，不循私情，廉洁奉公、为人正直、爱岗敬业、诚实做事。

2、具备担任营业室主任的业务素质。多年来，我不断学习，熟悉国家的有关金融法律法规，积极投身于历次会计核算制度改革，掌握了我行的主要业务知识和主要专业的核算过程，同时还具备一定的组织、判断、分析和文字综合表达能力。有较强的综合业务基础和业务技能。自到银行工作以来，我始终不忘学习、勤钻研、勤思考、多研究、不断丰富自己、提高自己，在各个岗位上均表现良好，圆满完成各项目标任务。

3、有较强的事业心和高度的责任感，有吃苦耐劳的精神和开拓创新的意识，具有较强的心理素质和解决复杂问题的能力，能够适应千头万绪、繁杂细小的一线工作。

4、连续多年，以较好的工作业绩，出色完成各级领导交办的任务□xx年，营业室两项存款净增 xx 万元，完成全年任务的 255%，位居全行第一。其中：储蓄存款净增 xx 万元，完成全年任务的 194%，任务完成率居全行第一；对公存款净增 xx 万元，完成全年任务的 433%，任务完成率居全行第一□xx 年，两项存款净增 xx 万元，完成全年任务的 234%，位居全行第一。其中，储蓄存款净增 xx 万元，完成全年任务的 254%，

对公存款净增 xx 万元，完成全年任务的 178%，任务完成率均居全行第一。实现中间业务收入 xx 万元，完成全年任务的 134%，居全行各网点第一，其中，代收移动话费金额连续 3 个季度位居全区各网点第一。

5、尊敬领导、团结同事。有维护领导形象和同事关系的经验和能力；群众基础较好，在带队伍、优化人力资源方面有自己的特长，能够较出色地完成各项工作任务。

一是解放思想，实事求是，与时俱进，开拓创新，讲学习、讲政治、讲正气、讲纪律；靠 xx 引路、靠 xx 立足、靠 xx 护航、靠 xx 增收；切实按照“五变”、“五论”的要求，认真贯彻落实新型目标管理方法。

二是以人为本，整体联动，全员参与，形成合力。将营业室全体人员拧

成一股绳，统一到全力开拓营销业务上来；发挥人多面广的优势，充分利用“三缘”（人缘、地缘、血缘）关系，广泛搜集客户信息，积极开展“人包门店、室包社区”的争户揽存活动；进一步加大“二次分配”考核力度，将各项业务指标细化到人，严格奖惩制度；对完成进度任务的，进行奖励，对未完成任务的，一方面进行处罚，另一方面积极引导、督促完成任务，确保人人按进度完成任务。

三是以打工经济为载体，全面推动发卡工程，实现存款和中间业务的双丰收。首先，要走出去，进行批量发卡，抓住东北大量民工返乡之际，利用去年到北京、东北与建筑工程老总联系成功发卡的经验，再次进行批量发卡；其次，下农村发卡，安排个人客户经理到各乡、镇、派出所，摸清外出务工人员情况，与务工人员家属联系进行发卡。第三，依托代发教委工资之优势，大力宣传教育储蓄，力推 xxx 卡，促存款和发卡同步增长。

四是积极拓宽营销渠道，千方百计寻找新的存款增长点。xx 在我市开业在即，为了抓住契机，我积极上门公关，已于 1 月 5 日到其总部拜访并达成初步业务意向；利用我行长期与烟草公司业务往来合作的优势，做好烟草公司的稳存增存工作，切实做好营业室对公存款工作。

五是扩大中间业务收费领域，努力增加中间业务收入。做好烟草公司财产保险落户我行工作；继续扩大代发工资收费面，预计再突破 3-5 个单位，增加中间业务收入 xx 万元左右。

六是强化内控管理，实现全年安全无事故。在 2004 年中，我将坚决落实"xxx"的思想，充分发挥市分行委派总会计把关守口作用，提升全员综合业务素质，促进营业室各项业务的健康、持续、稳定发展。

七是做好柜面服务工作。首先，要发挥好大堂经理的作用，做好业务推介营销和解释引导工作。其次，是要求柜员严格执行市分行"八要九不十做到"的规定，严格按照员工守则，向客户提供标准化的服务。在日常工作中，我将带头搞好营业室的卫生工作，给客户提供一个良好舒适的环境，维护我行良好的声誉和社会形象。

各位领导、评委、同志们，尽管我的经历不多，学位不高，阅历不深，但凭我具有的政治素质、业务素质、工作能力及良好的群众基础，加上我对事业的满腔热情，我相信，有在座各位的支持和鼓励，在支行党总支的正确领导下，通过自身的奋斗、努力和发挥团队作用，我一定能够胜任支行营业室主任这一职务。

你们好。首先感谢行领导和各位同仁的信任和支持！我叫 xx。今天，我参与竞聘的岗位是营业部会计主管，意向是检查辅导工作。参加工作 xx 年来，我第一次因为竞争工作岗位而站在演讲台上，身上感到从没有过的压力，但面对这么多评委和这么多真诚的目光，我也体味到了行领导班子以人为本、

与时俱进、锐意进取的创业精神，也感到了舜井工行明天无限的生机与活力。

目前，工行面临着谋求更大发展的良好的机遇。市场经济的大潮已把我们推向了潮头，物竞天择，流水不腐，工行这艘航船已处在了一个更高的起点上，准备扬帆起航。所以，我参加这次竞聘对我来说同样是一个难得的机遇，不论成功与否都将对我的人生产生深刻的影响。

营业部会计主管是一个业务性强、责任心强、原则性强的“三强”岗位，这必然要求从事该岗位的人员具有良好的业务素质和优秀的人格修养。我参加工作以来一直处于业务一线，无论是从事事后监督、银行卡、储蓄、出纳还是会计等业务，岗位的变换使我积累了较为丰富的工作经验，也符合我行业务向综合化发展的需要。特别是从事的事后监督工作，使我对该项工作有了更深的认识和熟练的技能。目前，我从事会计综合岗位，负责辖区内资金调拨、资金清算、往来帐务，使我对辖区内的业务较为清楚；负责我行贷款的发放、归还、收息、贴现、银承、委收、托收、查询等系列工作，虽然这些业务烦琐，加之人手紧张，即使再苦再累。我对这些工作也要如履薄冰，丝毫不能有一点马虎和私心杂念，丝毫不能出现一点纰漏，更不能给我行带来任何损失。

工行兴盛，我们有责。今天，我勇敢的站到了演讲台上，恳请领导和同事们给我投下信任的一票。给我一点阳光，我将折射更多光芒。如果我有幸被行领导和同事们认可而被聘任，我将做以下几点打算：一、积极为 xx 工行的发展做贡献。踏踏实实做人，兢兢业业工作，以优质高效的工作业绩来回报我行；二、认真履行会计主管岗位职责。坚持检查与辅导相结合的原则，保证工作质量以及工作效率；三、善于学习，勤于思考。除学习政治理论外，还要学习科技知识、经济知识、现代管理知识和企业文化知识等等；四、服从领导，服从安排，团结同事。五、继续发扬严谨、仔细、肯于吃苦奉献的品格，维护单位的利益。

市场竞争，时不我待，百舸争流。让我们携起手来，共同为xx工行的发展腾飞贡献自己的青春和才智，祝愿在座的每一位必将有一个更加美好灿烂的明天。

我的演讲到此结束。谢谢大家！

经典竞聘银行演讲稿

银行竞聘演讲稿

银行竞聘演讲稿集锦推荐

银行竞聘演讲稿格式及范文

关于银行竞聘演讲稿

银行部门负责人竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位评委：大家好！

我叫***，今年xx岁，中国共产党党员，中级经济师职称。竞聘的岗位是支行行长助理。在今天的演讲中，我打算回答三个问题，希望我的答案为大家信任的天平上加上一枚最有份量的砝码！

是对金融工作的至爱和强烈的责任感，促使我义无反顾地走上了这个属于强者的讲台。我自毕业入行以来，主要从事会计、财务管理工作□20xx年2月经竞聘后担任主要营销部门—市场开发部经理，至今已有xx年的国有xx银行工作经历。我的青春在这里激扬，我的梦想在这里实现，我深深地热爱着金融工作，更深深地热爱着**银行这片沃土，愿意为了它的蓬勃发展而竭尽全力。所以，我来了！

经过认真的思考，我认为凭借以下优势，自己完全可以胜任这一工作：

从走上工作岗位的第一天起，我就树立了一个坚定的信念，认认真真做人，踏踏实实做事。多年来，不管是在一线基层岗位，还是在中层管理岗位，我都能做到无私奉献，追求卓越。我相信，对事业的执着，是我克服困难，做好工作的最有力保障。

众所周知，经验是最宝贵的财富，是做好工作的基础和前提。工作以来，我先后从事过会计、财务管理、市场开发部经理等工作。回顾xx年的风雨历程，我有很多感慨□xx年来，我体验过基层工作的烦琐，感受过管理工作的艰辛□xx年来，在不同工作岗位的锻炼和磨砺中，我积累了丰富的工作经验，成为既具有扎实的理论基础，熟悉国家金融政策和法律法规，又懂营销，善管理，工作中能够独当一面的复合型人才。这些为我做好今后的工作奠定了坚实的基础。

我具有较强的工作能力，工作业绩突出□xx年中，我兢兢业业、勤勤恳恳，努力把工作做到最好，并多次受到领导和同事们的肯定，曾连续五年被授予营业部级先进集体、巾帼文明示范岗、星级营业网点、优质服务先进集体等称号。这些金灿灿的荣誉，从一个侧面印证了我的工作能力，我更愿意将它们转化为进一步做好工作的强大动力。

我具有顽强的意志品质和能吃苦、肯钻研的性格特征。另外，我为人随和、谦虚、具有良好的群众基础，这也是我做好工作的重要保障。

第一、摆正位置，做好行长的助手和参谋

当好行长助理，最重要的是认清角色、摆正位置，今后我将积极为领导分忧，为群众服务，并把它作为全部工作的出发点和落脚点。在工作中我要团结同志，多作调查研究，及时

准确地掌握全行各方面工作动态，听取大家的意见和建议，并及时向行领导反馈各方面的信息，充分发挥主观能动性，增强工作的预见性，力求想在领导之先，做到“未雨绸缪”而非“亡羊补牢”，做到“雪中送炭”而非“雨后送伞”，切实履行指导、协调、监督、服务等职能，向领导提出合理化建议和设想。

第二，不断创新，努力探索最佳工作方法

在工作中我要具备不断创新的精神。众所周知，创新使人类一步步走向文明，创新是民族进步的不朽灵魂，更是时代发展的激昂旋律。在金融市场瞬息万变，竞争空前激烈的今天，创新的精神尤为重要。我要根据实际情况，主动发现问题，寻找新的工作模式和方法，不断完善我们的各项工作，提高工作水平。比如针对我支行工作中的“瓶颈”——门市业务量超负荷运转，排队现象突出，低端客户挤高端客户的现象时有发生的问题，可尝试在细分客户资源的基础上，积极引导低端客户通过电子银行、自助设备等实现网点外分流，达到缓解柜面压力，为做好大客户服务工作创造条件的目的。总之，要使创新成为不落的风帆，引领着我们事业的航船搏急流、克险滩，勇往直前。

第三，积极营销，提高我行整体业绩水平

良好的业绩是**支行在激烈的竞争中求生存、谋发展的根本。所以，我要在行长的领导下，对营销工作给予充分的重视。特别要注重客户经理队伍的建设，注重加强优质客户的信息搜集，还要注重以良好的服务保有老客户，以强力的营销争取新客户，以不断壮大我们的客户群体，扩大市场份额，减少负债，增加优质资产，增加利润。在这方面，我可以利用自己具有丰富的客户资源和较强的市场拓展能力的优势，积极协助行长改变存贷比过低的局面，力促存贷款等各项业务的蓬勃发展，尽快确立我行业绩在当地xx银行中的“霸主”地位。

第四，警钟长鸣，全力做好内控管理工作

银行是经营风险的行业，风险防范是一项必须常抓不懈的基础工作，随着工行股改步伐的加大，外部监管力度越来越大，我们的每项业务必须合法、合规经营。在发展业务时，我将根据自身懂法律、有一定管理经验的优势，协助行长处理好业务发展和风险防范的关系，不断提高员工风险防范意识，引导员工树立按照金融法规、制度办事，规避风险，合规经营的理念，为我行事业的发展保驾护航。

尊敬的各位领导、同志们，“既然选择了远方，便只顾风雨兼程；既然目标是地平线，留给世界的只能是背影！”这就是我的坚定信念和对自己的根本要求。虽然在工作中我可能不是最优秀的，但我会做最努力的。请大家信任我、支持我、考验我！

我的演讲完毕，谢谢大家！