

# 2023年银行主管竞聘演讲 银行主管竞聘 演讲稿(实用9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 银行主管竞聘演讲篇一

尊敬的.各位领导、评委、同事们：

你们好！

我叫，现年xx岁，大专学历，现任联社保卫科长副科长。下面，我主要谈一谈我本次竞聘的岗位、我对此岗位的认识和一旦竞聘成功后我的施政方针。我本次竞聘的岗位是联社保卫科科长岗位。

下面，谈一谈我认为我参加此次竞聘，具备的条件：

我自参加信用社工作以来，先后在基层信用社任出纳员、信贷员、会计员、稽核员、信用社副主任、主任，在联社办公室、保卫科副主任、副科长等职务和岗位工作，这些工作经历增长了我的才干，开拓了我的视野，具有独当一面的工作经验。

干工作永远没有最好，但可以通过努力，力求更好。在具体工作我能够较好地领会领导意图，开拓性地工作。工作中力求细，遇事先用脑，抓好每个环节，处理好每件事情，让同志们满意，让领导放心。

本人在工作中能够做到任劳任怨，兢兢业业，总是把工作放在首位。特别是在保卫科这个岗位上，能够做到以社为家，

不分白天黑夜，不分节假日，不计报酬，全心全意地做好本职工作。

本人一贯注重学习，提高自己的修养；热爱信合事业，有较高的思想觉悟和政治敏感性；注重自己能力的锻炼，已经具备了较高的组织和领导能力。

竞聘不是为了争官。竞聘是为了充分发挥自己的水平，体现自己的能力，实现自我价值。如果竞聘成功，我的工作思路是：坚决服从领导安排，以改革创新为动力，以健全规章制度为基础，以完善管理为手段，以提高工作质量和经济效益为目标，当好助手、参谋，求真务实，创造性地开展工作。

第一，根据当今社会治安形势的需要，不断充实自我、完善自我。首先，在理论方面，要认真研读各种金融理论书籍，进一步提高理论水平，树立正确的世界观、人生观和价值观。在工作中要坚定不移地执行党的路线、方针和政策，严以律己，廉洁奉公，政治立场坚定。其次，制定学习计划，有针对性的学习必要的管理知识，更加深入掌握各项规章制度、操作规程和业务知识，理论联系实际，将所学知识充分运用到工作当中，不断提高业务质量和工作能力。

第二，围绕提高经济效益，加大内控管理力度，完善岗位责任制，使各项规章制度与业务运行相适应。严格按照联社的部署安排，以经营为中心，效益为目标，端正经营思想，强化效益意识，健全内控制度，加大安全检查和安全防护设施建设力度，做到人防、物防、技防到位，强化检查辅导、监督，确保规范、安全经营，对营业网点的制度执行、重要凭证管理等方面加强检查，为全辖农村信用社各项业务发展提供有力的安全保障。

第三，搞好员工培训，组织技术练兵，提高全员素质。新业务的迅速开展需要员工素质的不断提高。利用一切时间和机会，抓好员工的岗位技术练兵，督促员工认真学习相关金融

理论和金融知识，拓宽服务领域，增强服务功能，为社会提供更加优质的金融服务。

第四，要搞好团结，有全局观念。团结就是力量，一项事业、一项工作，只有靠大家团结一致，才能较好地完成。在工作中，要注意去发现、学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，真正做到思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，大事讲原则，小事讲风格，同心同德，携手共进，增强部门的凝聚力和战斗力。机关科室作为联社内部机构，其工作是相互关联的，任何一个科室都不能脱离于其他科室而独立开展好工作。因此，我要应该培养自己的全局观念，站在领导的角度、联社的角度看问题、想问题，从大处着眼。要多与其他科室进行沟通、协调，使各科室形成合力，共同做好联社的各项工作。

## 银行主管竞聘演讲篇二

导读：演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。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。下面小编给大家整理了一篇关于银行竞聘主管演讲稿，希望能帮到大家！

各位领导、各位同仁：

大家下午好！

加入农行这个温暖的大家庭已经x个年头了，今天站在这里，我一方面感到非常荣幸，另一方面感到无限感慨，因为我人生最美好的青春年华都是在这里度过的。正是出于对农行深厚的感情和对自己能力的自信，今天，我勇敢地走上竞聘演讲台，积极参与会计主管的竞聘。

首先借此机会，我要对在座各位领导和同志们多年来的关心、培养和帮助，表示衷心的感谢。是你们的关爱和帮助，让我一步一个脚印，扎扎实实地走到了今天；是你们的鼓励和支持，让我战胜了诸多困难，在砺炼中更加理性与成熟。

一、建章建制、科学管理不管是规章、制度的执行和业务的操作，还是服务质量的提高，都有离不开人，离不开人的主观能动性。如果我是支行的`会计经理，我首先要做的是从内部管理工作入手，制定切实可行的岗位责任制，确定每个柜员的工作任务和岗位职责，做好岗位责任制的细分与量化。细分就是把每项工作进行最大限度地拆解，每个步骤都要有固定经办人员，并形成固定工作模式，对每个柜员负责的工作部分，以签定责任书的形式作出明确规定，不许越权操作，越级去办理业务，发挥相互监督机制的作用，以严格的内部控制防范风险的发生。量化就是工作成绩数量化，建立工作积分考核制，工作做得好、表现突出的人员奖励工作积分，不能完成工作任务甚至出现差错的人员要扣分，以积分的多少体现每个人工作质量的好坏。随时公布积分情况，做到公平、公正、公开。定期按积分情况进行考核，实现良性竞争，调动起人员的工作积极性。其次要做好人员的培训和学习工作。主要采取两种学习方式，基础会计制度和技能的学习以自学为主，重要会计制度和新业务的学习以集中培训为主，定期对学习情况进行考核，考核成绩会影响工作积分，努力创造良好的学习风气。采取轮岗等方式，为柜员学习综合业务知识创造条件，从而提高柜台人员的整体素质，为做好工作打好人员基矗最后要注意在工作中一定要按制度办事，杜绝违规操作业务，利用支行会计工作从零开始的有利条件，按规范做好帐务组织和帐务处理，从开业之初就搭建好高新支行会计工作的良好框架，为支行会计工作的达标创优创造有利条件。

二、会计核算与营销并重如果说做好会计管理是会计经理的责任，那积极营销就是会计经理的义务。新时期下的会计工作与以往的旧模式相比已发生了质的变化。行长在20xx年财

务会计工作会议上提出了会计人员客户经理化，指出这比专业客户经理具有不同比拟的优势，身为会计经理必须率先认识到这一点，要高度重视营销工作。该区是重庆一个新的经济增长点，吸引投资能力强，区内企业科技含量高，发展前景好，各家银行都在该区设立了支行一级的机构，支行在成立之初，就同时面临极好的发展机会和激烈的市场竞争，这对会计经理而言，就意味着要采取各种措施，提高服务质量，为客户提供比其它银行更加优质和更具特色的服务。我拟从以下几方面入手：

第一、在宣传上，我认为要组织好柜台宣传工作，使柜台成为我行对外宣传的桥头堡，在宣传中要有针对性，如针对该区企业科技含量高的特点，大力宣传网上银行，积极推荐客户使用网上银行办理业务。为增强宣传效果，争取在营业厅设置网上银行宣传台，安装一台电脑模拟网上银行操作，使客户在办理柜台业务时，能够亲身体会我行网上银行方便快捷的优势，同时这个布置也有利于树立我行高科技银行的品牌形象。另外宣传工作要走出柜台。该区的电脑城经常举办一些大型活动，要结合这些活动，组织现场开卡，现场办理网上银行等，相信一定会取得良好的效果。

第二、在日常服务方面，要严格按规范化服务和限时服务的标准进行考核，提高服务效率，在一般情况下每个柜台前等待办理业务的客户不能超过两名。每个柜员在工作中都要做到微笑服务，热情服务，不能仅仅满足做一个办理业务的机器，而要变被动服务为主动服务，努力为客户排忧解难，为不同客户提供个性化服务。支行会计柜台的服务宗旨是后台为前台服务，所有人为客户服务，力争在客户心目中树立我行精品银行的形象。

第四、要充分利用新系统大前置、大集中的特点，努力收集各种会计信息，做好分析工作，寻找我行的市场定位，研究切实可行的市场开发策略，为行领导的决策提供参考，为支行的业务开拓提供帮助，扩大会计服务的深度。

总之我的会计经理工作宗旨就是时刻牢记四个立行的经营方针，团结全体工作人员，做好内部管理与控制，安全规范地处理业务，防范风险，控制风险，为支行的业务发展保驾护航，积极开展营销工作，不断提高服务质量，推行会计人员客户经理化，使支行的柜台成为管理严格、业务规范、营销有力的星级柜台。

谢谢大家！

## 银行主管竞聘演讲篇三

各位领导、各位同仁：

大家好！

我是来自邮政局代理金融部。加入xx行这个温暖的大家庭已经两个年头了，今天站在这里，我一方面感到非常荣幸，另一方面感到无限感慨，因为我人生最美好的青春年华都是在这里度过的。正是出于对xx行深厚的感情和对自己能力的自信，今天，我勇敢地走上竞聘演讲台，积极参与会计副主管的竞聘。

下面，我向大家简要介绍一下我的个人情况：我今年26岁，财务会计与计算机应用双专科，西南科技大学函授本科，我于xxxx年参加工作，曾任一线柜员两年，其间曾被评为工会积极分子，不俗的成绩无意是上级对我业绩的首肯和认可。当然，我不是一个好高骛远的人，我人生的目标是：“做这个位置上最优秀的自己”。所以无论身处什么岗位，我都会恪尽职守，不越级越权办事。

经综合权衡，我认为自己具有以下几点优势，竞聘营业部会计主管岗位演讲稿：

第一，具有较强的工作作风和责任心。多年来，组织上的培养，领导同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，善于听取群众意见的品格。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。

第二，热爱金融事业，具有娴熟的工作经验。参加工作两年来，我对我行的诸多业务都有了较为深入的了解。与此同时，这些年来的实践锻炼，也我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在会计管理能力、银行柜员主管竞聘演讲稿、工作实践经验等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。

第三，我具有较强的组织管理能力。经过不断的学习和锻炼，我的组织协调能力、领导部署能力等都有了很大提高，在员工面前具有一定的号召力和亲和力。尤其是近一年的工作，更加锻炼了我较强的组织管理能力，这为我做好以后的工作打下了基础。

如果承蒙领导厚爱，我将把新的岗位当成干事创业的大舞台，竭尽个人的能力和水平，不遗余力地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点。具体来说，我将做到以下几点，银行客户服务主管竞聘报告：

第一、强化柜面业务操作风险防范能力。投资放贷存在较高的风险，区分可贷与不可贷关系到柜员专业技能的高低，除此还有一个潜在因素就是关系网。我将协助主管积极组织柜员学习政治理论和业务知识，开展岗位练兵；有计划的提高柜员的政治理论水平、业务素质和专业技能，提高员工风险防范能力。

第二、加强对网点及柜台的管理力度，狠抓财务管理，健全各项管理制度。在管理上，我将建立机制，突出创新。协助主管不断在机制创新上做文章，积极探索以制度管理人、以

制度规范人、以制度激励人的长效管理机制。另外，我还将不断寻找工作的新思路、新方法，积极为做好各个营业网点及柜点的管理工作出谋划策。做好网点的会计结算制度、规定、实施细则的组织执行工作，建立完善的内部管理程序。

第三、进一步加强财会电算化建设。财会电算化已经成为了当今财会工作的发展方向。所以我认为，在这方面，不仅要投入资金进行建设，更重要的是。要区别于传统的财会制度，根据电算化的特点建立一整套适应电算化工作需要的工作流程和管理制度。以切实提高工作效率和工作水平。

第四、我仍将一如既往加强自身素质的培养。为了更好的开展工作，我将通过加强业务学习和思想建设，提高自身综合素质。同时，我还要积极钻研最新的财务管理方向和手段，协助主管带头认真学习财会电算化知识，掌握计算机软硬件的基本知识，并做好本部门人员的业务知识培训工作。使本部门会计人员在工作中提高实际操作能力。

香港首富李嘉诚说过，大材小用，基本没用；小材大用，基本有用。希望借我们行人事改革的“东风”，使我块“小材”得到大用的机会，一旦如愿，竭诚欢迎诸位用挑剔的眼光看我，多提宝贵意见。最后，我想说，作为会计主管，目前我或许不是最优秀的，但我一定做最努力的！

谢谢大家！

## 银行主管竞聘演讲篇四

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！我叫xx，xx年出生。大专学历。年来到中国银行分行工作，xx年xx月至今，一直担任中行营业部理财团队大堂经理。

一直以来，最喜欢的一句话是人生最大的快乐不在于拥有什



么。把不时挑战自我事业上不断追求、不时逾越，作为自己的人生目标。今天，还是这句话的激励下，步履坚定地走上了这个逐梦的讲台，参与省行营销团队主管的竞聘。希望以我能力赢得这一岗位，以我自信赢得大家的掌声！

第一，我具有丰富的工作经验众所周知，经验是做好工作的基础和前提。屈指算来，我参加工作已经十多年了。这十几年来，我从基层做起，一步一个脚印的成长和成熟起来。岁月带给我的不仅是阅历上的成熟，还使我在不同工作岗位的锻炼和磨砺中，积累了丰富的工作经验，使我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，又善营销，会管理，工作中能够独当一面的复合型人才。而且，在工作中，我接触了大量的客户，并与客户建立了良好的关系，储备了丰富的客户资源，这些为我做好今后的工作奠定了坚实的基础。

第二，我具有较强的综合能力我性格开朗外向，具有很强的亲和力，善于与他人沟通和交流，能够以自己的真诚热心和细致周到，迅速拉近与他人的距离，具有较强的沟通和协调能力；同时，我具有较强的营销能力。常年与客户接触和交流，使我能够站在客户的角度，揣摩客户的心理，了解客户的需求，以良好的服务意识和水平，为客户提供周到细致的服务，赢得了客户的信赖和选择，在营销工作中成绩斐然，先后获得省行存款先进工作者、省行优秀共青团员、省行最佳营销员、总行先进工作者、全国中行系统百优青年、总行青年岗位能手等荣誉称号；另外，我还具有较强的管理能力。在对理财团队的管理中，我坚持科学管理，向管理要效益，以管理促效益，使理财团队的工作制度化，程序化，科学化，各项工作开展得井井有条。

第三，我具有良好的综合素质我具有“大雪压青松，青松挺且直”的坚毅品格，在工作中能够做到不畏艰难，不怕挫折，不怕吃苦，勇于承担繁重的工作压力和挑战；我乐观、豁达，善于与他人相处，善于团结同志，具有良好的团队合作精神

和群众基础，为做好工作提供了重要保障。

同志们，在激烈的市场竞争中，营销工作显得越来越重要，企业间的竞争很大程度上，已经演化为营销能力的竞争。所以，营销团队主管绝不是名利和荣誉的象征，而是一份沉甸甸的责任，是需要付出艰苦努力去完成的工作。作为营销团队主管，就是要积极思考，勇于创新，做好本部门的组织、指挥、督促、激励和考核等各项管理工作，提升部门的营销业绩，为企业带来更大的利润。

今天，如果承蒙大家的信任与厚爱，允许我走上营销团队主管的工作岗位，我将更加严格要求自己，扎实工作，开拓创新，力争做到三个“最”：即建设一支最富生机、活力和战斗力的营销队伍；为客户提供最优质的服务；实现最佳业绩。我的工作目标是：今年实现人民币公司存款时点新增亿元，日均新增万元；外币公司存款日均增万美元；零售贷款时点新增万元，日均新增万元，零售贷款不良率控制在%以内，不良余额控制在万元以内；中间业务净收入万元；以后的年度工作目标是：各项存款及消费信贷的年增长率保持%以上，中间业务净收入年增长率保持在%以上，零售贷款的不良余额和不良率控制在省行规定的指标范围内。为此，我将不遗余力做好以下几方面的工作：

第一，加强培训，不断提升客户经理的业务水平客户经理是营销和服务的主力军，他们的素质决定了我们的工作质量。因此我要加强培训工作，对他们进行市场营销、行业解决方案、服务规范等全方位、多层次的培训，提高客户经理理解客户需求的能力、销售能力，人际沟通能力，谈判能力和自我管理的能力，使他们个个成为经营服务的能手。

第二，加强考核，建立有效的约束激励机制我们要建立健全各项考核指标，加大对员工业绩考核的力度。通过考核，强化员工的敬业意识，激发员工的工作热情和主动性，提升业绩；同时还要重视做好对员工的激励，可以通过业绩评比，优

秀员工评选等活动，增强员工的荣誉感，充分调动员工工作的积极性。营造奋发向上，拼搏争先的良好氛围。

第三，加强服务，以优质服务赢得客户为了争取更多的客户，我们要打造自己的服务品牌。我们要完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，以此留住老客户，吸引新客户；同时，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务等方法，增加客户的信任感、忠诚度和满意度。

第四，加强营销，千方百计拓展市场份额我们要在不断完善普通客户标准化服务的基础上，以抢占中、高端客户市场为主攻方向，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，同时要大力拓展我们银行卡类、网上银行、电话银行等产品的销售，并实现资产、负债和中间业务的捆绑销售，进一步拓展我们的市场份额。

尊敬的各位领导、同志们，如果我的坦诚、自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，倍加努力工作，以自己的工作业绩回报大家的信任与厚爱。当然，竞争就意味着必然有人会被淘汰，我作好了充分的心理准备，成功的结果固然令人心醉，但追求成功的过程同样魅力无限，无论结果如何，我人生的这一乐章都无比精彩！我的演讲完毕，谢谢大家！

## 银行主管竞聘演讲篇五

尊敬的各位领导、评委、同事们：

你们好！

我叫xxx，现年xx岁，大专学历，现任联社保卫科长副科长。下面，我主要谈一谈我本次竞聘的岗位、我对此岗位的认识

和一旦竞聘成功后我的施政方针。我本次竞聘的岗位是联社保卫科科长岗位。

下面，谈一谈我认为我参加此次竞聘，具备的条件：

我自参加信用社工作以来，先后在基层信用社任出纳员、信贷员、会计员、稽核员、信用社副主任、主任，在联社办公室、保卫科副主任、副科长等职务和岗位工作，这些工作经历增长了我的才干，开拓了我的视野，具有独当一面的工作经验。

干工作永远没有最好，但可以通过努力，力求更好。在具体工作我能够较好地领会领导意图，开拓性地工作。工作中力求细，遇事先用脑，抓好每个环节，处理好每件事情，让同志们满意，让领导放心。

本人在工作中能够做到任劳任怨，兢兢业业，总是把工作放在首位。特别是在保卫科这个岗位上，能够做到以社为家，不分白天黑夜，不分节假日，不计报酬，全心全意地做好本职工作。

本人一贯注重学习，提高自己的修养；热爱信合事业，有较高的思想觉悟和政治敏感性；注重自己能力的锻炼，已经具备了较高的组织和领导能力。

竞聘不是为了争官。竞聘是为了充分发挥自己的水平，体现自己的能力，实现自我价值。如果竞聘成功，我的工作思路是：坚决服从领导安排，以改革创新为动力，以健全规章制度为基础，以完善管理为手段，以提高工作质量和经济效益为目标，当好助手、参谋，求真务实，创造性地开展工作。

第一，根据当今社会治安形势的需要，不断充实自我、完善自我。首先，在理论方面，要认真研读各种金融理论书籍，进一步提高理论水平，树立正确的世界观、人生观和价值观。

在工作中要坚定不移地执行党的路线、方针和政策，严以律己，廉洁奉公，政治立场坚定。其次，制定学习计划，有针对性的学习必要的管理知识，更加深入掌握各项规章制度、操作规程和业务知识，理论联系实际，将所学知识充分运用到工作当中，不断提高业务质量和工作能力。

第二，围绕提高经济效益，加大内控管理力度，完善岗位责任制，使各项规章制度与业务运行相适应。严格按照联社的部署安排，以经营为中心，效益为目标，端正经营思想，强化效益意识，健全内控制度，加大安全检查和安全防护设施建设力度，做到人防、物防、技防到位，强化检查辅导、监督，确保规范、安全经营，对营业网点的制度执行、重要凭证管理等方面加强检查，为全辖农村信用社各项业务发展提供有力的安全保障。

第三，搞好员工培训，组织技术练兵，提高全员素质。新业务的迅速开展需要员工素质的不断提高。利用一切时间和机会，抓好员工的岗位技术练兵，督促员工认真学习相关金融理论和金融知识，拓宽服务领域，增强服务功能，为社会提供更加优质的金融服务。

第四，要搞好团结，有全局观念。团结就是力量，一项事业、一项工作，只有靠大家团结一致，才能较好地完成。在工作中，要注意去发现、学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，真正做到思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，大事讲原则，小事讲风格，同心同德，携手共进，增强部门的凝聚力和战斗力。机关科室作为联社内部机构，其工作是相互关联的，任何一个科室都不能脱离于其他科室而独立开展好工作。因此，我要应该培养自己的全局观念，站在领导的角度、联社的角度看问题、想问题，从大处着眼。要多与其他科室进行沟通、协调，使各科室形成合力，共同做好联社的各项工作。

## 银行主管竞聘演讲篇六

大家好!今天很荣幸走上零售主管行长竞聘的舞台,非常感谢各位领导给我提供了这次展示个人才艺,挑战自我,证明自我的机会,入行这么多年来,我第一次参加竞聘心里非常紧张!同时我也做好了敢于吃苦.勇于创新的准备!零售主管行长这个工作岗位不仅仅是一个有吸引力的职位,更是一份沉甸甸的工作责任。要挑战这个岗位,挑起这份责任,既要有过硬的专业素质又要有真诚、正义、自信、勇气、能力和强烈的敬业精神。作为一个支行副行长是行长的助手,既是本行各项工作的组织者,也是本单位各项具体工作的实施者,没有过硬的业务本领,就无法组织和带领本行干部职工实施和完成好各项工作任务,因此具备过硬的业务本领,是做好工作的先决条件和重要保证.我认为自己已经具备了零售专业的业务素质和敬业精神,可以挑起这份重任,以下是我的几点优势:一是具有勤奋好学的敬业精神和扎实的专业基础.从20xx年入行以来一直秉承着敬业诚信,笃学进取的行训,因此我始终没有放松过对自己的学习.在运营条线期间就取得了**afp**中国金融理财师的证书,后又参加了总行**cfp**国际金融理财师的系统培训学习,还自学取得了基金.证券.保险销售的专业从业资格.二是具有较强的业务知识和丰富的实践经验。

在浦发十多年来,经历了运营.个银多个岗位工作经历,磨练了我的业务知识,使我多角度、深层次熟悉、掌握了我行各项业务章程和流程.六年的现金.对公柜台,5年的理财岗位工作使我既对前台一线的银行基本业务非常熟悉,也对销售和客户服务维护颇有心得.尤其是在我担任理财经理这5年中,在支行各位领导和全行员工的熏陶下,我全力倾注自己的汗水,任劳任怨,忘我工作。强烈的事业心和责任感,使我本人养成了求真、务实的工作习惯和恪尽职守、乐于奉献的工作作风,并在同事和客户中得到了良好的口碑。

次获得合作保险公司发来贺报.保险期缴销售金额打破了分行

的销售记录,排分行第一名.以上这些成绩的取得,除了我自身努力之外,也很我的团队密切相关.第四就是在支行团队中我善于组织协调各个部门之间的关系,善于协调运营条线和客户经理之间的关系,使各项工作在和谐的环境中有条不紊地开展。

以强烈的配合意识当好助手,充分发挥主观能动性,以热情的参与意识当好参谋。结合上级的要求和分管的工作,摸实情、找差距,及时提出新思路、新办法、献计献策。今年随着职能部室的重大调整,原运营条线负责的厅堂销售改为财富管理部统一管理,作为财富销售一线的员工,我会紧跟领导步伐,结合自己的销售经验,配合行长做好厅堂销售的统一管理.二是要以爱己之心爱人,以真诚的感情凝聚人心。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.20xx年零售条线的考核发生了重大的变化,随着市场利率化进程的加大和降息导致的银行利差减小,eva中收的考核也势必让我们感受到全员营销的势在必行,今年分行分条线和岗位制定了不同的考核和维护客户方案,我会根据我以往的经验制定具体的维护方案和奖惩办法.运营条线员工占据了支行三分之一的人力,但他们普遍营销意识还比较淡薄,,既要有奖惩激励又要贴合他们柜台工作的实际性;对小微客户经理,还是要加大对存量贷款客户的挖潜,随着利率降低,经济形势下行,很多优质房贷客户手里的资金还是很有挖掘潜力,很多购买别墅等高档小区楼盘的按揭老客户资金实力很大,挖掘客户的需求也有待进一步做实;对理财经理,要发挥专业能力和服务优势,我将把我维护客户的心得言传身教,对客户只有做到了解他的需求,关心她的情况,设身处地站在客户的角度用心服务,客户是一定可以感受到并且信赖你的!

实现自我价值的机会,我将全力以赴,以切实的行动,有信心.有决心,有能力来回报大家的信任!谢谢各位领导!

# 银行主管竞聘演讲篇七

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

我叫，男，学历，于20xx年进行工作，非常感谢各位领导和同事们给我这次机会让我站在这个竞聘的舞台上！随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，并且无论是在哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。具备了吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是、求真务实的工作作风。

一直以来，我都很注重与同事们之间的关系，诚恳待人，尊重同事，关心同事，努力创造一种微笑、高效的工作环境，创造一个相互关心，相互帮助，相互支持的工作氛围。我相信“团结就是力量”，因为只有和同事们处理好关系，本行内部才能更和谐团结，才能创造出更多的价值，为本行的保值增值出更多力。当然，光是外在的还是不够，古人云：“其身正，不令则行；其身不正，虽令不从。”在这物欲横流、竞争激烈的社会里，真正能够做到廉洁奉公的已经不多了。但我作为一名党员干部，面对各种各样的诱惑，无论什么情况下，都能切实管住自己，把对本行的利益放在首位。

对于会计主管这一岗位，我是这样理解与认识的：我希望自己是一名永远伸出友好之手的大使，并能在工作中找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。上为行分忧、下为各同事服务是会计主管义不容辞的职责。

俗话说“千里之行，始于足下”我将通过以下几个方面促进业务发展，并争取成为一名合格的会计主管。



（一）找准定位，做份内工作。我想作为一名会计主管关键是要找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。要善于和敢于承担责任，推动工作。与下级发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的经营理念，简化办事程序，提升研究室层次，真正让领导放心、上下级称心、全体同事顺心。用自己对事业的热爱和忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、来提本行的地位。

（二）立足本职，做合规员工。在经济市场有序的发展过程中，只有我们严格地遵照执行合规管理细则要求，才能真正地体现在我们行业的发展上。合规是我们银行人的生命线，是促进本行员工队伍健康发展的机制保障，合规操作是岗位工作的第一要义。在一定程度上，会计主管就是一个银行的“监督部长”，在很多时候不但要搞好内部的组织协调，还要加强与外界的交往联络，具备一定的外交沟通能力必不可少。作为会计主管，要勇于解放思想，破除陈旧传统观念的束缚，加强锻炼，敢于突破，及早成为思维敏捷、作风稳健、适应岗位要求新型复合型人才；其次，要掌握一定的外向工作方式。只有做到人人主动合规，事事处处合规，才能将各种隐患永永远远地消灭在萌芽状态，铸就企业成功的基石。只有把握好合规这根主线，才能在平凡的岗位上创造出不平凡的业绩。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热切的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们未来更加美好的明天！

谢谢大家！我的演讲完毕！

## 银行主管竞聘演讲篇八

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

我叫xxx男，学历，于20xx年进行工作，非常感谢各位领导和同事们给我这次机会让我站在这个竞聘的舞台上！随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，并且无论是在哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。具备了吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是、求真务实的工作作风。

一直以来，我都很注重与同事们之间的关系，诚恳待人，尊重同事，关心同事，努力创造一种微笑、高效的工作环境，创造一个相互关心，相互帮助，相互支持的工作氛围。我相信“团结就是力量”，因为只有和同事们处理好关系，本行内部才能更和谐团结，才能创造出更多的价值，为本行的保值增值出更多力。当然，光是外在的还是不够，古人云：“其身正，不令则行；其身不正，虽令不从。”在这物欲横流、竞争激烈的社会里，真正能够做到廉洁奉公的已经不多了。但我作为一名党员干部，面对各种各样的诱惑，无论什么情况下，都能切实管住自己，把对本行的利益放在首位。

对于会计主管这一岗位，我是这样理解与认识的：我希望自己是一名永远伸出友好之手的大使，并能在工作中找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。上为行分忧、下为各同事服务是会计主管义不容辞的职责。

俗话说“千里之行，始于足下”我将通过以下几个方面促进业务发展，并争取成为一名合格的会计主管。

（一）找准定位，做份内工作。我想做为一名会计主管关键是要找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。要善于和敢于承担责任，推动工作。与下级发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的经营理念，简化办事程序，提升研究室层次，真正让领导放心、上下级称心、全体同事顺心。用自己对事业的热爱和忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、来提本行的地位。

（二）立足本职，做合规员工。在经济市场有序的发展过程中，只有我们严格地遵照执行合规管理细则要求，才能真正地体现在我们行业的发展上。合规是我们银行人的生命线，是促进本行员工队伍健康发展的机制保障，合规操作是岗位工作的第一要义。在一定程度上，会计主管就是一个银行的“监督部长”，在很多时候不但要搞好内部的组织协调，还要加强与外界的交往联络，具备一定的外交沟通能力必不可少。作为会计主管，要勇于解放思想，破除陈旧传统观念的束缚，加强锻炼，敢于突破，及早成为思维敏捷、作风稳健、适应岗位要求新型复合型人才；其次，要掌握一定的外向工作方式。只有做到人人主动合规，事事处处合规，才能将各种隐患永永远远地消灭在萌芽状态，铸就企业成功的基石。只有把握好合规这根主线，才能在平凡的岗位上创造出不平凡的业绩。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选

择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们未来更加美好的明天！

谢谢大家！我的演讲完毕！

## 银行主管竞聘演讲篇九

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫xx，今年35岁，本科学历，xx职称，我于xx年毕业于xx学校，19xx年到本行工作，之前一直在邮政局代理金融部主管竞聘演讲稿，至在零售业务处银行卡授权中心工作，至今担任个人金融部行政经理。首先，感谢行领导给我提供了这次向大家汇报工作、展示自我、挑战自我的机会。

苏联文学家高尔基说过：一个人追求的目标越高，他的才力就发展的越快，对社会就越有益处。我很欣赏这句话，多年来一直受这句话的鼓舞和激励，不断的挑战，不断的追求，不断的超越。凭借多年的工作经验和对金融事业的热爱以及对自己能力的自信，今天我走上台参加我行催收保全主管的竞聘，相信自己能够担当这一重任。

经综合权衡，我认为我具有以下几点优势，竞聘营业部会计主管岗位演讲稿：

我思想进步，立场坚定，具有谦虚、谨慎、诚实的态度，热情大方，乐于助人，做事讲原则，严格遵守职业纪律，听从单位安排，为人正直。以积极向上的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，本份做人，踏实做事，力求做一个高尚、纯粹的人。其次，我受过良好的家庭熏陶和正规教育，培养了我为人正直、与人为善、与人合作、乐观等的优良品质。工作以来，无论在哪个工作岗位上，我都以高度的责任心认真工作，与同事相处融洽，善于激励同事，团结大家一道完成工作任务。

工作来我从事过多个工作，不同的工作经历使我积累了丰富的工

作经验和处理不同问题的能力。并对清收与化解银行不良资产有一定认识，对银行业务比较熟悉。这些都是我的经历，也是我的财富，同时还是快速进入新的工作角色的有力跳板。

我性格平和、不计荣辱得失，很容易与人相处，有较好的人际关系。自从参加工作以来，我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以银行的利益为重，得到了行领导及同事的肯定和信任，无论在哪个工作岗位，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。

工作中，为了完成工作任务，我经常加班加点。无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平这就是我的性格。多年的工作经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而上、永远不言放弃的工作作风。所有这些，都为做好下一步的工作奠定了坚实基础。

如果大家能够相信我，让我走上催收保全主管的工作岗位，我将做好以下工作：

工作中，我将摆正自己位置，正确认识 and 看待自己，胸怀全局，服从领导的安排，积极做好自己的工作，努力做到工作到位不越位，协助管理不越权，建言献策不添乱，加强团结不分散。做到说真话，办实事，求实效。要善于和敢于承担责任，推动工作，用全新的工作理念，简化办事程序，提升办事效率，着力打造现代商业银行部门工作品牌，真正让行领导放心、全体员工顺心。

我要制定出“天天有学习、月月有竞赛、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年有佳绩”的激励机制。将区域内重点催收保全工作与营业全面结合进行指标，服务的竞赛。通过实施行之有效的激励机制不但可以充分调动

员工的主观能动性和创造性而且也可以增强工作小组凝聚力和向心力，最终营造业务指标最大化，服务质量一流化。

我将在对我行的催收保全工作进行一次全方位的调查，在实事求是的基础上完善当前的预警叫停机制。加强对事前分析、事中管理和事后监督力度，每季度零售款经营分析报告，定期或不定期对零售款产品、市场进行调研并出具调研报告，经常组织对全辖区内的催收保全、信用风险管理等方面的检查工作。

我将加强队伍培训建设，让每一个我的演讲完毕，谢谢大家！