

银行主任竞聘演讲稿分钟(模板15篇)

不管前方有多大的坎坷，只要我们敢于迈出第一步，就能迎来属于自己的光明和成功。通过阅读这些中学生演讲稿范文，我们可以了解到不同写作水平和风格的区别，找到适合自己的写作方式和思路。

银行主任竞聘演讲稿分钟篇一

尊敬的各位领导：

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！

银行主任竞聘演讲稿分钟篇二

各位领导、同志们： 各位下午好！我叫xxx今年32岁，大专学历，此次应聘我行中心储蓄所主任一职，竞聘银行储蓄所主任演讲稿。

1991年我毕业之后，便踏上了与在座各位并肩携手、共谋我行发展壮大之路。我感谢这几年以来组织上给予我在储蓄岗位上学习、锻炼的机会，也更感谢组织及在座各位给予我的这次演讲的机会，同时我也郑重表示：无论此次应聘成功与否，我都会一如既往地干好我的本职工作，我会为我所热爱的储蓄事业贡献青春与热血，无怨无悔。人生最大的荣耀不在于永不失败，而是在于屡败屡战的勇气。时至今天，我们xx银行处于各国有商业银行与股份制商业银行激烈竞争的大环境当中，今后对 xx银行个人金融业务的从业人员必将提出更高的素质要求，我们xx银行的每一名员工都应有不怕困难、克难奋进的勇气和决心！我愿意将我全部的热情与精力投入到我们xx银行中心储蓄所的发展壮大之中。储蓄所主任在素质方面需要精通储蓄业务，了解本所业务开展状况，需要具有一定的领导才能，富有热心且又要具有相当的敬业精神。对此我作如下陈述：

一、我毕业于东北财经大学。学习期间在业务理论上我系统地学习了银行经营管理、财务管理等专业知识；个人技术上，我熟练掌握了微机、珠算、点钞等作为一名一线储蓄人员所必须具备的基本业务技能。同时，多年来在储蓄岗位磨炼与大量接触客户机会，使我多方面地掌握与了解了储蓄一线工作所必需的经验与要求。作为一储蓄所负责人，思想政治素质应是优秀的，一定的管理水平也应是必备的，我相信我在这方面是能够过关的，如果给我一个机会，我将会以实际行动来验证它并且会做得更好更有进步！

二、一名储蓄所主任，业务水平更应该是一流的，不仅要

德服众，更应以技服人！我从事储蓄工作已有13年，一直在一线工作，从事过储蓄各岗位的工作，从出纳、记帐、综合员、付所长、所长，我对各岗位工作流程都很熟悉，熟悉我行个人银行业务的各操作环节，竞聘演讲稿《竞聘银行储蓄所主任演讲稿》。

一、整洁，业务办理快捷准确，各项业务水平都有明显进步，要把中心储蓄所建成沿兴隆大街一线，具有一定知名度及影响力的重要储蓄营业网点。

五、如能竞聘成功，我将认真带领全所员工积极投入到争创“青年文明号”等活动的创建当中。切实提高前台人员的服务意识，服务效率、服务质量和水平，为客户提供高技术、高质量、专业化的服务，特别是在服务重点客户方面，为重点客户设立专门的服务小组，提供专门化、个性化、差别化的服务。进一步巩固客户群体，挖掘、发展新客户。中心储蓄所将以“提高信誉、增加存款、扩大市场占有率”，为指针，认真细致按照我行个人金融业务开办要求开展业务，争先进、上存款、创效益，为壮大我行资金实力，提高我行个人金融业务开展水平付出踏踏实实的努力！

五、商业银行任何时候专都要处理好业务发展和防范风险的关系，我懂得规范操作的重要性，对于各种特殊业务的权限处理以及各种规避案件发生的操作要求，我能够熟记于心。我深刻理解到：作为一名储蓄所主任，不仅需要带领好全所员工服务客户，服务社会，完成各项任务，更需要以严密的操作控制环节、严格的劳动纪律来切实保证本所资金安全，加强风险防范。在座的各位领导、同志们，我即将结束此次竞聘演讲，我想说的话还有很多，但我最想说的是：太多失败的顾虑就要失去成功的机会，不要再抱怨我们没有机会，我们xx行人需要永远的信心与与时俱进的勇气！春天已经到来，航向已经指明，目标已经明确！面对wto后日益激烈的金融竞争，面对各家银行愈演愈烈的个人金融业务竞争，我们xx银行每一名储蓄员工都应严阵以待。同志们、朋友们，

让我们团结起来，振奋起来，为我们xx银行的美好明天而努力奋斗！

银行主任竞聘演讲稿分钟篇三

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，在工行营业部工作□zg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，2015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。

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，我将一如既往为工行发挥自己的光和热。

谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

今天，我怀着一种不平静的心情，登上了这个特殊的舞台，首先感谢组织和领导给我提供了了一次难得的学习锻炼和参与竞争的机会；同时，也感谢同事们对我的理解、信任和支持，我将以良好的心态、热烈的响应上级行机关无部室办公的号召，用积极的态度来参与支行法律审查岗位的竞争，勇于接受组织的挑选。下面，我将从四个方面向支行领导及同志们陈述我的竞聘报告：

我生于1964年12月，现年42岁，于1982年元月参加农行工作，1986年毕业于**农村金融专业中专班，1993年获助理经济师职称，1996年—2015年曾先后担任**营业所副主任、**营业所主任、支行营业部副经理、支行信贷计划部副经理兼支行法律审查岗、公司业务部副经理，2015年被聘任为支行个人业务部副经理至今。

如果在这次竞聘中能得到支行党委和领导的信任，得到同志们的拥护，赢得支行法律审查岗位的话，我将在2015年聘任期内岗位工作目标是：依照各项法律法规制度的规定，认真履行法律审查岗的岗位职责，做好全行信贷业务涉及法律风险的审查，防范和监控全行信贷风险预警，定期写出法律书面分析报告，同时做好lms系统的管理工作，并完成支行交办的其他工作任务。

支行党委、各位同仁，我之所以参与法律审查岗位的竞聘，主要基于以下几点：

(一)我具备一个银行干部的基本素质和工作经验，爱岗敬业，干啥爱啥，干啥精啥，乐于奉献；具有良好的政治素质、业务素质和职业操守，恪尽职守、廉洁勤政，并熟练掌握一线金融业务的各项政策法规，具有较高的信贷政策水平和信贷理

论水平.

(二)崇尚现代管理理念，具有开拓和创新精神.由于自己已到不惑之年，二十多年的工作和学习，养成了自己勤于思考，热衷实践的良好习惯，能够充分发挥自己的主管能动性，积极开拓而又不失稳妥，积极创新而又不失谨慎.

的各个环节，有幸成为我行信贷业务方面的骨干;加之自己曾担任支行法律审查员两年，曾系统的学习了银行相关法律，有较为丰富的金融法律法规知识，所以，只要竞聘成功，则能把自己的业务能力和法律知识，二者有效的结合起来，省去了重新学习熟悉的过程，可以立即投入工作.

(四)我注重团队意识，能够团结同志，与人为善;比较理解人，关爱任，包容人;善于协调关系，增强凝聚力.

假如我竞聘如愿，我将不辜负组织、领导和大家对我的信任、期望，以此为新的起点，努力履行和实现任期内工作任务，确保我行各项涉及法律事务的工作不会存在法律风险，为全行2015年各项经营合规合法，顺利实现跨越式发展贡献出自己的力量!假如我竞聘落选，我也不会灰心和气馁，因为能够勇敢竞争，对我来说就是一次自我挑战和磨砺意志的考验，一次难得的学习和锻炼，一次重新认识自我和展示自我的体验，我会从中找出不足和差距，今后的进步和提高才能更快，并积极投身到经营岗位去，把自己锻炼成为一名让组织和领导信任、让群众满意的优秀员工.

谢谢大家!

各位领导、同志们:

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xx了，今天，展现在大家面前的将是一个积极上进，充满自信的xx

我，今年xx岁，大专在读。xx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2015年度先进个人。我自认有能力有条件竞聘xx支行副行长一职。

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10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，xx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xx情节。xx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10年，可以说是与xx同兴衰，共荣辱，所以，我对xx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。

首先，我在xx支行具有良好的客户基础。我在xx支行从事储蓄工作，至今已有10年了，我通过在储蓄窗口为客户提供优质的服务，与xx支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合

作关系;由于xx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xx□xx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xx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,2015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。

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。

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,最好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。

- 1.银行竞聘演讲稿范文
- 2.银行职位竞聘演讲稿范文
- 3.银行的竞聘演讲稿范文
- 4.银行竞聘演讲稿
- 5.银行不同岗位竞聘演讲稿范文
- 6.银行中层岗位竞聘演讲稿范文
- 7.银行竞聘助理演讲稿
- 8.银行竞聘主管演讲稿

银行主任竞聘演讲稿分钟篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！国际竞争理论创始人迈克尔波特有句名言：“不要把竞争看作是争夺第一的竞争，而是通过竞争变得与众不同，更独特。”银行大堂助理竞聘演讲稿这次竞争对我来说，成功固然重要，但更主要的是能锻炼自己，提高自己，使自己在竞争中走向成熟。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，农行要生存要发展，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。我会抓住这次竞争的机会，使自己在事业上更上一层楼。

首先向各位评委和领导介绍一个我的基本情况，使大家对我有一个比较全面的了解。

我叫xxx，今年xx岁，大专学历，xx年毕业于xx学校xx专业。

20xx年xx月至今xx支行工作，曾先后从事xx、xx、xx等工作。由于我在工作中认真努力，听从安排，我曾多次受到领导和同事的肯定，并获xx年度xx工会积极分子；荣获xx年度xx金融先进工作者，xx年度考核为优秀；获xx年度xx市优秀员工并获得“金博士”奖章，xx年度xx金融先竞聘二级支行行长助理自荐书进工作者和服务规范化优秀员工等多个荣誉称号。

自参加工作那天起，我就牢记领导教诲，牢记自己的使命把不断学习，提高专业技能放在首位。我于20xx年顺利通过了国家理财规划师课程的考试，预计5月份就能拿到国家理财师的证书；我还取得了中国银行协会的公共基础证书及个人理财专业证书。同时，多年的工作经历使我对私会计、公会计、联行等业务都比较熟悉；对英林的客户群体较为熟悉，并培养了我较强的工作能力和营销能力，我于20xx年xx月销售贷记卡xx张，在xx年第一季度营销贷记卡xx卡，据了解是xx营销贷记卡单项的第一名。

如果这次能够得到大家的信任和支持，使我能够走了大堂经理这个职位，我会在新的岗位上努力耕耘，积极创造。以下是我在新岗位上的工作思路，请评委和领导们评议。

一、竞聘优势

- 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，20xx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。

2. 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。

3、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，但我相信我邮政储蓄经理助理竞聘演讲稿有能力尽快适应。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，银行后勤中心助理竞聘演讲稿寻找客户源、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工商银行行长助理竞聘演讲稿新闻媒体上进行报道，扩大社会影响。

调节客户与员工的误解是作为一名大堂经理必须面对的问题，如何正确处理好员工与客户的误解是大堂经理的主要职责之一。在处理这个问题上，可以说我是占有优势的，因为善于协调各种关系的我，能够使各种关系得到很好的解决。

在处理误解问题时，我将本着实事求是的原则，找准问题的关键，看问题发生在哪该怎样办就怎样办。当然，还要加强员工培训，把“客户至上”的服务理念深入到每一个员工心中，提高员工服务意识和服务水平。并对员工进行全方位教育工作，教育他们要学会换位思考，在各类争执问题发生时，多站在顾客的角度思考问题，并尽量解决。

不去播种，不去耕耘，再肥的沃土也长不出庄稼，不去奋斗，不去创造，再美的青春也结不出硕果。只有创造，才是真正的享受，只有拚搏，才是充实的生活。如果这次能够得到大家的信任和支持，我会在新的岗位上努力拼搏、积极创造，将汗水汇集在奋斗的江河里，将事业之舟驶到了理想的彼岸。在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为我行的发展奉献自己的微薄力量。

银行主任竞聘演讲稿分钟篇五

各位领导、各位同事：

大家好！

为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合国际业务部经理职务。我叫，现年岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：

一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长等职，积累了较为丰富的实践经验。

二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，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。多年

来，组织上的培养，领导和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，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，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。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。

三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过年的，干过年的，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，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果我能竞选成功，我的工作思路是：

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、提出新思路，发展大业务。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，与此同时，在内部制定一整套规章制度和岗位责任制，防范风险，规范运作。对外部，将任务分解落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，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。

三、学好银行知识，打牢理论基础。就本人来说，重要的是

与同志们一起加强学习培训，注意银行法律法规的学习，特别是要加大对国际业务方面知识的学习，要知其所以然，掌握工作主动权。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对国际业务部的重视和支持，使国际业务部工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。

我的演讲结束了，谢谢大家。

银行主任竞聘演讲稿分钟篇六

各位领导，各位同事：

大家好！感谢支行领导创造了这次公平竞争的机会！它可以使年轻干部脱颖而出，营造一种奋发学习，勇于向上的企业文化氛围。按照支行营业管理部竞聘方案，我竞聘营业管理部经理职务。

下面从四个方面向各位评委和代表陈述我的竞职报告：

我现年××岁，（……个人介绍，工作经历××）

（一）够严格要求自己，恪尽职守。我一直把“爱岗敬业，开拓进取”作为自己的座右铭，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，全身心的投入。（……所获荣誉）。

（二）我始终认为，干好事业靠的是忠于事业，靠的是一丝不苟的责任心，并能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。任营业部副经理主管个人金融工作以来，个人金融各项指标都牵动着我的心，想方设法调动网点和员工的积极性，付出了一定的劳动，取得了较好的成绩。（……所取得

的业绩)。

(三) 能够团结同志，与人共事，比较理解人、关爱人、包容人。善于协调关系，增强凝聚力。具有调查，分析，研究能力，所写稿件曾被各级行网讯采用过。

(四) 我深知银行工作的政策性、法规性比较强，既要努力发展、开拓业务，又要依法合格经营。

(五) 我有三年的营业部工作经验，熟悉营业管理部的各方面优势和薄弱环节。

三、任职后的打算

如果得到各位领导和同事的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，认真履行职责。

(一) 提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。对客户必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心，要教育员工熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立工行的良好形象。只有这样才能为各项业务的营销工作打下良好的基础。

(二) 正视薄弱环节，迎难而上。鉴于今年绩效工资考核的变化，激励约束机制将有所减弱，这将给管理上带来一定的难度。我认为如何发展团队精神，使整个团体具有高度的责任感，使命感和自我牺牲精神将是管理工作的重点和难点。除做好思想工作外，要在服务、纪律、卫生、风险防范上制订切实可行的管理办法，注重制度创新，以制度促管理，以管理促经营。

(三) 把发展作为主题，全面确定营业管理部的经营指标，并将指标目标化。要重点抓好营销工作。各项业务特别是个

人金融业务要筛选出优质客户上门进行各项业务的营销。要处理好业务营销和柜台服务的关系，稳定和发展优质客户。

（四）以人为本，调动和激发员工的工作热情。人是生产力中最活跃的因素，要用激励政策和有效的行政手段相结合，政策透明、管理手段透明，整体要求，个别谈心，使大家乐意工作，愿意奉献，一切事情就好办了。

（五）注意团结营业管理部一班人，放手使用年轻干部，做好传帮带。

各位领导，各位同事，上述几点是我对工作的思考，我会为此卖力，同时建议支行大胆启用年轻干部，如我落聘也请领导和大家放心，我会一如既往把干好工作，为华县支行的发展添砖加瓦，积极努力。

谢谢

银行主任竞聘演讲稿分钟篇七

各位领导、各位评委：

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xx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：

一、具备丰富的工作经验。在从xx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。

二、充分具备这一职务所要求的专业知识和综合知识。实事求是地讲，我来农行的9年是不断学习的9年。通过坚持不懈地学习，使自己不断得到充实。根据工作需要，我先后学习了计算机、英语、会计等多方面专业知识和技能。通过学习，我取得了“计算机等级考试二级证书”；通过学习，我圆满

完成了财会专业本科的学习，取得了本科文凭，其中我所撰写的毕业论文“我国商业银行入世后将面临的形势和对策”顺利通过答辩，并被评为了优秀论文；通过学习，我拿下了具有较高难度的全国专业技术职称中级会计师考试，取得了中级会计师职称；同样通过学习，一次性通过了国家英语三级考试。在财会本科学习的三年多时间内，无论风吹雨打，只要工作允许，每周的周六周日我都坚持乘车去北京学习。

学习的过程也是锻炼的过程，在这一艰苦的过程中，我不断地享受着每一次进步所带给我的信心与喜悦。学习使我的理论水平和实践技能得到了明显提高，更重要的是使我越来越坚信一个道理，那就是：坚持就是胜利，工作需要就是动力。

三、具备较强的工作能力和组织协调能力。在工作中我始终坚持“学以致用”的原则，努力把学到的知识应用于实际工作中去。通过技巧服务，协助领导真正抓好了20%客户的80%存款；通过大力宣传中间业务，实现了资源共享、共同发展；通过对银行资金来源和增减变化情况的分析，较全面地掌握了工作的节奏，为保障银行资产的安全、合理运营做出了一点贡献。同时我在工作中能够很好地处理本职工作与其它工作之间的关系，内外勤工作之间的关系，积极帮助同事解决存在的困难和问题。通过努力，我先后被评为20xx年度规范服务标兵和出席支行的先进工作者。

四、具备良好的工作作风。我始终坚定不移地认为，良好的工作作风和出色的业务能力同等重要，尤其对于我们金融服务行业，更是如此。所以我在工作中一直坚持“以顾客为本”的思想，认真解决顾客遇到的困难和问题。我认为只有具备良好的工作作风，才能树立良好的形象，赢得顾客的青睞。

在认清自己所具备的上述优势的同时，我也清醒认识到自身存在的一些不足，如在把理论工作更深入、更紧密地与实际工作相结合，推动本职工作开展方面做得还不够；工作的方

式方法上也有待进一步创新；业务熟练程度虽然较高，但深度不够等等，这些都有待于在今后的工作中加以改进和完善。

在以后的工作中，我将继续巩固并更加充分地发挥以上优势，尽快弥补自身的不足，争取使自己的综合素质和业务技能得到进一步提高。

如果我竞争到这一岗位，我将在以下方面做出努力：

一、强化服务意识，提高服务水平。众所周知，金融行业是一个重要的服务型行业，主要依靠服务求发展、依靠服务求生存。认真地研究如何更好地提供一流的服务是关系到企业发展的关键问题。要提高服务水平，首先要培养良好的服务意识，努力塑造良好的企业精神和企业文化，并把这种意识形态用简短的文字表达出来，让每个人牢记在心，不断地用这种凝聚着企业精神的文字强化大家的的服务意识，牢记服务的宗旨。第二，要提高服务质量，坚决避免把企业文化停留在嘴皮子上，停留在泛泛的文字上。我将严格要求每个下属在工作中做到以下几点：一是对顾客面带笑容，提供微笑服务；二是耐心回答顾客所问的每一个问题；三是通过自身努力能为顾客解决的问题必须给予解决；四是实行首问责任制，每一个首先得知问题的工作人员必须负责解决或协调解决，不能相互推诿。第三，推广使用行业文明用语，要根据分管部门工作特点，制定出一定数量的文明用语，如：您好，请您输入密码。您收好，请慢走。请不要着急，我们会尽力为您解决等等，要求每个人在遇到类似工作场合时，必须使用文明用语。第四，建立健全储户投诉制度，及时了解顾客反馈意见，对照意见改进服务。第五，结合用户投诉制度，定期召开分管人员会议，要求大家不断地用企业精神对照自己的工作，找差距、找不足。同时进行服务测评，奖优罚劣。通过以上措施，力争使大家的服务态度、服务水平有一个明显的提高。

二、努力学习新知识，掌握新技能。技术不断发展、知识不

断更新。从我们金融系统来讲，操作软件不断升级，新技术更是不断出现。而且随着现代金融服务业的发展和我国加入世界贸易组织后面临的新形势，金融服务的领域必将进一步拓宽，金融服务系统必将进一步完善，在这一过程中，新知识、新技术的应用是不可避免的，这对银行工作人员的业务水平提出了更高的要求。而目前我们行的许多同志，包括我自己，离这一要求相比还存在很大差距。这就需要在保证熟练完成现有业务的同时，增强工作的积极性、主动性和预见性，超前学习一些将来可能用到的知识和技能，如外语、外币业务知识等，做到未雨绸缪。只有这样，才能更好地适应新形势的需要。要想实现上述目标，必须从现起提高对员工业务水平的要求，在内部建立一整套科学的学习考评制度，营造一种良好的、积极向上的学习氛围，使大家充分认识到学习对我行发展的重要性，对自身发展的重要性。在这方面，我一定要充分做好表率，特别是要团结同事加强对一些新事物、新知识的学习与讨论，营造出浓厚的学习氛围，争取跟上时代的发展步伐，走在全行业务学习的前列。通过强化学习，促进工作效率和工作质量的提高，最终要让储户感觉到，我们的工作质量更好，我们的工作效率更高，我们的综合素质更强。同时加强知识储备，为未来发展奠定坚实基础。

三、树立团队精神，提高整体凝聚力。一个国家的振兴靠团结，一个民族的进步靠团结，一个企业的发展同样靠团结。团结出生产力，团结出战斗力，团结出凝聚力。所以要从我做起，塑造一流的团队。首先要身先士卒，严格要求自己，做到不利于团结的话不说，不利于团结的事不做，多为他人着想，多做换位思考，争取与每个人都建立良好的团结合作关系，充分发挥好纽带作用。同时，强化大局意识，对不利于团结的人要严肃批评，不利于团结的事，要坚决制止。使无论是上下级还是平级之间，都能形成良好的团结协作关系，队伍内部形成个人利益服从集体利益、当前利益服从长远利益的良好工作氛围，使大家能够愉快地开展工作，激发内在潜力，释放出更大的工作能量与热情。在加强团结的同时，妥善处理好“团结协作”与“一群合气”之间的关系，在维

系良好关系的同时，绝不当老好人，要坚持原则，秉公办事，做到既团结紧张；又严肃活波。

四、加强内部管理，向管理要效益。管理水平决定工作效率和效益，美国经济学家斯诺曾经说过：“抛开技术创新，管理制度的创新同样可以促进企业的成长。”作为一个分理处，怎样面对管理创新这一问题，如何做好管理创新。我认为，首先，应加强对金融业管理知识的学习，在这方面，我本身也应进一步加强。第二，要加强横向沟通，积极借鉴其它分理处在管理工作中的一些好的经验和方法，为我所用。第三，在管理上要敢于创新，走别人没有走过的路。比如在管理方法和管理制度上，要根据部门工作特点和工作实际，在总结实践经验的基础上，制定出一套更为有效的管理方法和必要的管理制度，改进旧的不合时宜的管理模式，弥补管理上存在的空白。同时，在管理中要强化“以人为本”的概念，争取实现由制度管理向自我管理转变，由硬性管理向软管理转变。通过这两个转变，最大限度地调动每一名员工的积极性，提高每一个工作要素的使用效率，力争创造出一流的工作业绩。

以上是本人竞聘这一岗位的一些想法。

各们领导，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！

银行主任竞聘演讲稿分钟篇八

各位领导、各位同事：

大家好！

感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合支行营业部主任职务。我现年**岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，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。多年来，组织上的培养，领导和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，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，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。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过x年的xx，干过x年的xx，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，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责。

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立***制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、正视薄弱环节,迎难而上. 针对营业部经营管理基础脆弱、激励约束机制不强、思想作风不硬的现状，我认为要发扬团队精神，要具有高度的责任感，使命感和自我牺牲精神，把发展作为主题，并将业务发展的内涵和方式作为重要内容提出，全面确定了营业部的经营指标，并将指标目标化，明确发展思想和经营目标经营运作方略，在公司业务、零售业务、国际业务的运作措施方面下功夫. 要重点抓经营带管理，促进经营工作快速发展；下抓管理促经营，推动管理工作上台阶。在管理上除认真的落实分行的管理措施外，结合营业部的情况，认真抓好责任、计划、考核、费用、五级分类、人力资源等10项管理工作，同时注重制度创新，以制度促经营。

三、创建企业文化，营造健康向上、奋发有为的文化氛围，为客户打造品牌服务。要让营业部每一位员工树立“争一流经营，创精品银行”的理念，贯穿着以实际行动落实**行长的讲话和全行员工大会的精神. 以高昂的热情，忘我的精神投身到日后的经营实践中去，要以知耻后勇、开拓创新、努力进取，忘我工作的奋发精神，让营业部以全新的姿态展示在分行和客户的面前。

各位领导、同志们，上述几点是我对工作的思考，只要我能聘上，我会为此卖力。但假如我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为支行的发展添砖加瓦，积极工作。

谢谢！

银行主任竞聘演讲稿分钟篇九

大家好！站在这里，我心潮澎湃，参加此次个人交易科的竞聘，对我而言，又是一次全新的挑战，我将尽我所能，把握此次熬炼自我的机遇，参加岗亭竞聘，接纳构造的抉择。

本日，我满怀决议信念的在这里参加竞聘，我竞聘的岗亭是个人交易科客户经理岗，对付该岗亭本人自觉得具有以下三点竞争优势：

优势之一：政治本质好。

本人能够以高标准束厄狭隘本身，竭力做到与时俱进，连续进步本身的操行涵养，更新策划理念，竭力做好各项工作。对上级行及支行订定的各项规章轨制，本人能够从我做起，严厉要求，按章办事。

优势之二：敬业精神佳。

自工作至今，一贯能够做到谦虚谨慎，爱岗敬业，吃苦钻研本门交易，任劳任怨，在如何进步工作效果上花功出力。在平常工作中，能够根据带领的要求，竭力结束各项工作任务，一切以工作为重，谨小慎微，脚结壮地。同时本人还利用业余时间去进修别的各项银行交易，时候筹办着本身能适应各种岗亭的工作，内心富裕着猛烈的奇迹心和责任感。因为我是一名盼望勃勃的年青人，有本身的抱负、人生观和代价观，我要连续地竭力进修工作，在平凡的工作岗亭平台上，兑现本身的人生代价。

优势之三：综合交易本质较周全。

本人自1994年底参加工作以来，前后从事过管帐，出纳，银行卡交易的柜面、综合记帐、微机系统办理、外勤、信控等工作，综合交易本质较为周全，对客户的询问能够作出当真

细致较为精确的答复。

优势之四：工作本领强。

作为从黄舍毕业不久的我有着更年青的脑筋和更多的豪情。自从事银行卡交易以来，本人不但当真进修卡交易，做好卡交易，在带领和同事的互助竭力下，使我们如皋行名誉卡的各项指标每一年基本上都位于同级行火线。自客岁十一月份，本人接任银行信控工作，在二00三年不良透支占比率是如皋信卡历史上最低的比率。为结束卡量，本人与大家一路联合协作，想点子，出主张，克服坚苦，自动上门营销，终究结束市分行下达的各种卡量。

本人对个人交易客户经理岗今后工作的设想有二十四个字，即：巩固现有客户、推行新兴产品、打造一流品牌、美满结束任务。

最终，是巩固和保护现有的优良个人理财客户，牢靠建立“工商银行—您身边的银行，工商银行—可相信的银行”这一主旨，富裕利用和阐扬本身的社会经验和公关本领，想客户所想，急客户所急。凭借多年办事名誉卡个人客户的工作经验，为个人客户理财供给更优良的银行办事，提拔银行和客户之间的亲和力、联动力，使客户对工行产生相信感，依靠感，加强彼其间的雷同和明白。如许现有的优良客户能带出更多的好的客户。

其次，是推行新兴产品。异国立异意识的企业不会有长期的生命力。是以，在保存现有交易的根本上，必须向客户供给源源连续的金融新产品。要富裕应用工行本身具有明显优势的个人网上银行，理财金财户，汇市通等交易进行联互助销，大力大举拓展新市场，建立工行形象。

第三，是打造一流品牌。我觉得，客户经理的职责不但仅是展开交易，追求利润最大化，另有更深一层的意义，这便是

建立工行品牌形象。铛铛代界，不论是哪个行业哪个企业，竞争都日趋猛烈，只有细致打造本身的一流品牌，才华立于不败之地。是以，客户经理必须在做好交易工作的同时，进步本身的综合本质，政治、交易进修两不误，把精良的个人涵养融入交易策划当中，使客户真正感触：还是工行的办事好，工行办事到位，工行的客户经理有程度。

本人虽未专业从事过个人理财客户经理，可是我能当真进修，使本身很快适应这一工作岗亭。不管此次竞聘告成与否，本人都将一如既往将满腔热忱投入到工作中去。

以上是本人的竞聘报告，不当的地方，请在坐的各位带领、同事赐与责怪斧正。感谢大家！

银行主任竞聘演讲稿分钟篇十

尊敬的各位领导、各位同事大家好！我是朝阳中心赵xx支队的贾伟，非常高兴今天能参加这次主管的竞聘，我心理非常激动，在这里我要特别感谢孙总，杨总、程主任，贾经理给我这次竞聘的机会，我一定会好好把握，不管竞聘的结果会如何，我觉的能参加到这次竞聘，本身就是对自己的一次历练，一次挑战，这将会使我终生难忘，也许将会成为我人生的一个转折点。

首先请允许我作一下自我介绍，我叫贾伟来自美丽的海滨城市烟台，北京化工大学市场营销专业毕业，大学里一直担任班长，毕业后从事过北京大学创业投资研究会外联部干事的职务随后自己也创过业搞过一年网络科技公司，但是我始终觉的自己还没有找到我真正所要的，直到加入到了xx银行我才终于真正找到了可以另我寄托，能让我长成参天大树的土壤，时间过的真快转眼我来已经有一段时间了，这段时间里我的综合能力得到很大提升，业绩也稳中有升吧银行职员竞聘报告，每个月没有太大的波动基本维持在一百六七十张左右，我曾成功开发过联想集团，用友集团，华为集团、中科院，

铁科院，水科院等一些资质好的大企业及一些国字头单位，展业方式以扫楼和谈活动为主，来xxxx后我先后经历了三任队长，我本着踏实做人，本分做事的理念，一直担任队里的副队长，积极支持配合队长的工作，得到贾经理和每一任队长的肯定和表扬，同时也从每一位队长身上学到了他们的优点，也看到了他们的缺点，在今后的工作中我会积极的借鉴和避免。更荣幸的是今年十月底的军旅历练中我有幸得到了孙总、杨总的信任得以担任一连二班的班长，这短暂的七天中我没有辜负领导们对我的期望，带领二班在二十二个参评的班级中获得了优秀班级的荣誉，并且我个人也获得优秀标兵的称号，同时我也跟班里每一位队员都结下了兄弟般的友谊，因此我相信我同样有能力、有决心、也有信心能再为xx银行带出一支所向披靡的精英团队。（银行员工竞聘报告）

这次竞聘我非常重视，参选支队长一个目地就是为了秉承xx银行的理念让优秀成为习惯，让优秀成为xx银行不竭的动力，以优秀带优秀，以优秀促优秀，让优秀真正的融入到我们的每一天；我在市场规划开发，团队建设方面思考已久，今天拿出来跟大家分享一下，即使竞聘不成也希望能对xx银行的发展起到一点用处，下面是我在市场开拓和团队建设方面一点个人的愚见。

一. 市场开发方面

我认为做为一名支队长不单纯要会整表、填表，还要能统筹规划好市场布局，带领和指导团队成员拼杀在市场一线。

现在信用卡市场众所周知可谓群雄逐鹿，为了发卡各家银行纷纷使出不同解数，同质化越来越严重，要想在激烈的市场竞争中取胜，我觉的最根本的是1. 如何规划好自己的市场，充分整合团队资源打造我们广发的核心竞争优势，集合有限的资源投入到特定的领域(地域)，作好行业开发、地域区块开发，以及某一类人群的定向开发，这样既目标明确，资质也容易把

控，可以集中全团队的力量形成合力对某一目标阵地进行多波次的轮番攻击，团队所有成员要协同集群作战，形成强有力的拳头，步步为营，将市场一个个攻克，把市场一个个的吃透，要避免漫无目的的遍地撒网，这样既浪费时间也浪费宝贵有限的资源，在这点上我觉得我们朝阳中心潘xx支队做的很好，队长亲自带头奋战在市场一线，她们集合全团队的有生力量重点进攻机场，我们可以看到她们每个月的战役都打的特别漂亮，业绩也问鼎榜首；2. 其次要充分发挥客户的口碑介绍作用，队长要负责监督指导队员对老客户做进一步的回访挖掘，在做好活卡的同时通过他们来发掘新的客户群、新的市场，在开发市场的过程中不能单纯的为办卡而办卡，这样在激烈的竞争中很难突显自己的竞争优势和独特的差异化，3. 要通过整合一些新业务如(银行员工竞聘演讲)，在开发新业务的同时来为卡开发新的客户，一个行业的背后必定隐藏着一个巨大的客户群，而且这些客户群本质上都是互通的，对于我们来说是很难得也是再好不过的资源，我们要充分整合这些资源并做好资源共享，将这些资源的价值挖掘并发挥到最大，不要让这么宝贵的东西从我们身边白白流失。同时我们也要把这些新业务切实的贯彻下去不能让领导们苦心增加的新业务形同虚设；4. 在开发方式上要以点带面做好深度挖掘，要以一人带一群，以一点带一片，扫楼与展示相结合，着重开发单位以一些国有单位，外资企业，大的股份制企业，一些发展潜力大，市场表现好的中小业为主，资质上要严格把控，积极的避免风险，队长要大局清晰，并协助队员作好开发前的准备，尽可能多的帮队员并且教队员去谈一些好的活动，每天晚上都要都要帮队员规划好第二天的去向，在队员要陌拜一座大厦前先帮助他们先从网上查一下该大厦里有哪些企业，企业的联系人是谁，联系人的电话，这样既能帮队员减少许多盲目性，也能避免太多不必要的时间浪费，防止队员进大厦前因不知找谁而被保安拒之门外的尴尬，让员工少受点不必要的挫折竞聘上岗演讲稿。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，在准备竞聘过程中，很多人告诉我说：你有很多优势，比如你正值而立年华，

也具有本科学历，正好符合干部选拔的硬件我认为与我岁数相当，学历相近者大有人在。也有人说：你能歌善舞，能主持会演讲，至今还活跃在全县各种大型活动的舞台上；我认为，这些都是业余的爱好，与优势关系不大。还有人告诉我说：你具有组织协调与管理能力，从中学到大学一直是班级和学校的学生干部，早在大学时期就因表现出众而光荣入党。不错，我的确组织、策划过许多的活动，有的还很有影响；也曾经担任过多年的学生领导，这些在我看来，都是一个积累能量的机会，一个能力提高的过程，一种综合素质的体现。如果算是优（）势的话，也很勉强。我竞聘演讲的题目是学习无止境，进步是追求。

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。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银行柜员竞聘的竞争，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，协调各方信用社审计科员工岗位面关系，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，形成以客户为中信用社稽核员竞聘演讲稿心的经营理念，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。

对我来说，参加这次竞聘，既是接受检验的机会，更是强化学习的平台；可能是新的机遇，更意味着要迎接新的挑战。成功了，学习条件会更好，学习领域会更宽，承担的责任会更大，回报领导、同事多年关爱的机会也更多，当然是一种进步。失败了，看到了自己的不足，加强了学习的紧迫感，我认为也是一种进步。尊敬的各位领导、各位同事，请大家相信我，年龄不是标准，经验不是问题，资历更不能成为障碍。如果给我一个机会，我做得一定会比说得好。

银行主任竞聘演讲稿分钟篇十一

尊敬的各位领导，各位评委：

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！

银行主任竞聘演讲稿分钟篇十二

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：我不能选取出生的时代，但能够用生命的灿烂为时代增光添彩；我不能决定生命的长度，但能够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，带着对农行业务的梦想与追求，走上这个舞台，理解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，更是一份沉甸甸的职责。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：

- 1、有长时光的基层工作实践，丰富的社会阅历，从事岗位多，业务知识比较全面。对于这点，透过我上方的简单介绍，相信各位评委必须有所了解。但我深信一点：时光、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、更有高度的工作职责心。

2、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。

3、思想端正，有良好的人生观、处世观，能善解人意，甘于奉献。20xx年经县行党委认真考察、考核，我被组织理解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我，廉洁奉公，助人为乐；坚持正义，敢于同坏人、坏事作斗争。

4、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，用心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，透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”归集额到达35亿元，为机构类存款稳定增长做出突出贡献。

5、勤奋好学，用心进取。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，培养自学潜力，1996年透过自学考试，取得山东经济学院金融专业专科

学历□20xx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20xx年被县行正式聘用；20xx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20xx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。他激发了我用心进取的工作热情，也为我日后更好开展工作奠定坚实基础。

6、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。透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、营销潜力。

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、培训及维护与深挖掘的关系。

7、有多年的管理经验，能服从大局、服从领导。自20xx年4月以来，一向从事副职工作，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，用心地当好主任的参谋、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。

8、有吃苦耐劳、勇于开拓、不断创新的精神。

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□以弥补自我的不足之处。

如果我竞聘成功，具体措施是：

- 1、服从党委安排，及时进入主角，带好身边的人，切实履行好部门负责人职责。此刻正逢新年伊始，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，充分调动部门全体工作人员用心性，以饱满的激情全面完成工作任务。
- 2、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、实效性统一齐来；虚心向兄弟部门学习，多交流，多协调，互相帮忙，共同提高。
- 3、继续发扬自我勤奋好学、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，用心发扬“班长”的表率带头作用。
- 4、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；工作上帮忙同事多出成绩，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

压力中构成动力，在创新中增强活力，在与人的交往中凝聚合力。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。

5、团结友爱，共同协作，确保全年工作安全无事故。作为部门负责人，首先应加强合规经营意识，始终坚持“安全就是效益”观念，紧抓内控管理，严防工作隐患，确保各项业务快速、健康发展。其次坚持谈心制度，要切实关注身边人，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，构成一种团结友爱、人人都求用心上进的良好氛围。

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事业的不懈追求。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”的标准不断完善自我，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，用心开拓，扎实工作，努力取得更好的工作业绩。

我没有辉煌过去，但我将把握好此刻和将来。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我，在用心进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自我。胜固可喜，败亦无悔！请大家多监督我，我必须不会让大家失望的！

总之，一句话，“重在参与”。既然行党委英明决策，搭建了公开、公正、公平的竞聘舞台，我必须要用心的争取。无论结果如何，我都要衷心感谢各位评委的大力支持和帮忙。我会一如既往，继续努力工作。演讲结束，再次衷心的多谢各位评委！

银行主任竞聘演讲稿分钟篇十三

各位领导，各位评委：

大家好！我演讲的题目是《风雨洗礼，再迎挑战》。自中支实行竞聘制以来，一批批青年才俊，业务精英，通过这个阳光平台厚积薄发、放飞理想，使人心悦诚服，催人昂扬奋进！今天，我又怀着激动的心情，走上了这个展示自我的舞台。

从大学毕业参加工作到今天，一眨眼就是12载寒暑春秋，4000多个朝朝暮暮。12年的酸甜苦辣，让我欢喜让我忧：喜的是积累了经验，增长了才干，锤炼了意志，宽广了胸怀。我学会了谦虚为人，宠辱不惊；我学会了位卑不敢忘忧行，从没有本位主义想法，无论哪个部门需要我配合，都是全力以赴做到最好；我也学会了什么是“团队精神”，什么是“荣辱与共”。桃李不言，下自成蹊：总行优秀共青团员和总行青年岗位能手的荣誉曾经眷顾我，第一次在总行用稿的喜悦更是清晰如昨。忧的是常常害怕自己的工作有闪失、没突破，让领导和同事们失望，尤其是在办公室担任综合秘书的七年更是常感如履薄冰。当然，忧也是缘于责任感，所谓知我者谓我心忧，不知我者谓我何求。

风风雨雨的洗礼，使我今天更有信心、更有勇气迎接新的挑战。如果我有幸竞聘成功，我为我现在服务的货币信贷科描绘了这样一幅蓝图：在某某中支处室有位、在地方经济发展中有为、在总行司局有名。去年，在两位优秀科长率领下，我们勤奋耕耘，却于收获在望的时候遭遇上级行目标考核的滑铁卢，大家虽然失落过沮丧过，但我们这个坚强的团队不会气馁。我认为，我们至少可以延展四个空间：

一是延展突出地方特色做调研的空间。基层央行开展调查研究，最忌拾人牙慧，而必须紧扣地方实际形成特色。当前，光伏业是我市新崛起的支柱产业和特色产业，它已经成为我市的一张名片，它的盛衰关系到我市的荣辱，我们要密切关

注，深入调查研究，为政府谏言献策。

二是延展政银企对接的空间。众所周知，“企业贷款难、银行难贷款”是经济金融发展的一个瓶颈，而信息不对称则是其症结所在。我们要采取多种途径为政银企三方搭建交流平台，促进经济金融良性互动，畅通资金需求的推荐渠道。

三是延展个性化金融服务的空间。督促各商业银行特别是农村合作银行创新信贷产品，如开展园区开发贷款，中小企业发展贷款等业务品种；引导金融机构采取联保贷款、仓单质押等担保方式；同时进一步开发信用资源，用好信用评级。用个性化的金融服务造福一方水土一方人。

四是延展金融预警的空间。经济的飞速发展金融稳定带来了前所未有的挑战和崭新的课题。我们要强化对金融业整体风险、跨市场风险和交叉风险的监测与防范，尤其密切关注房地产和光伏等行业的发展走势，及时发布预警信息，从“事后分析”提高到“事前预测”，真正做到未雨绸缪。

我相信，只要有想法，有激情，有使命感，我们一定能做出不凡的业绩来，打一个漂亮的翻身仗。

回首这十多年，工作中，生活上，遇到过困难和意想不到的挫折，陷入过低谷，是各位领导和全行同事们的无私关怀和帮助让我笑面人生，对此，我常怀一颗感恩的心。感恩的心，感谢有你，伴我走过萧瑟风雨，让我有勇气做我自己。今天，我渴望在竞争中获得成功，在更广阔的空间用自己的聪明才智回馈温暖可爱的中支，为它生生不息的事业和更辉煌灿烂的未来奉献自己的力量。

谢谢！

银行主任竞聘演讲稿分钟篇十四

尊敬的各位评委、同志们：

您们好！首先感谢组织给我这次竞聘中师职务的机会。我叫，现年31岁，年7月毕业于山东财政学院，同年分配到，从事会计工作□xx年8月调入□xx年机构改革，先后从事稽核、金融监管工作□20xx年被市行指定为监管组成员□xx年被聘为助理会计师□xx年考取了全国会计师任职资格。现在金融管理科工作。

下面我将任助理会计师以来的工作情况汇报如下：

讲学习、讲政治是我始终不渝的追求和信念，是我提高思想认识和业务素质，做好各项工作的根本保证。在任助师六年期间，本人尤其重视对金融、会计和经济理论知识的学习。1999年顺利通过了全国统一的会计师资格的考试。任职以来的学习和实践证明，过硬的政治素质、全面的专业理论知识和良好的职业素养为我做好会计工作和金融监管工作及提高自身分析问题、解决问题的能力起到了重要的促进作用。

1、高质量完成非现场监管工作任务。在非现场监管工作中，我担负着报表报送工作，非现场监管工作要求高，责任大。为此我认真收集被监管单位的报表、资料，逐项审核、汇总，并通过对报表的分析，形成有数据、有情况、有预测、有建议的分析报告，做到了数字准确、内容完整、上报及时，并且按季向被监管单位发出“非现场监管通报”。

2、协助组长完成峰城监管组检查任务。从事监管工作以来，我分别参加了储蓄存款实名制、城市信用社更名改制工作、农村信用社不良贷款检查等三十余个项目的检查工作，这些工作时间紧，任务重，政策性强，在认真学好有关文件精神的基础上，严格把关，较好的完成了各项检查任务。特别是城市信用社更名改制工作中，监管组能够摆正自己的位置，作为监交人，我们积极出主意见办法，对交接方案反复研究，

多次组织会议，进行专题研究。使本次更名改制工作，在不影响营业的情况下完成财产交接、账务交接，顺利完成城市信用社平稳改制为农村信用社，市行验收合格。近几年来，在参加的三十余次现场检查工作中。我都能独当一面，并撰写了现场检查报告二十余篇，提出整改意见六十余条；部分意见被上级监管部门采纳。充分发挥了现场检查作用，较好维护了人民银行权威。总结本人任职6年来的工作，思路清晰，积极主动，许多工作得到了领导和同志们的认可，积累了许多经验，有了许多收获。无论本次竞聘中级会计师成功与否，我都会一如既往地做好本职工作，做一名工作负责、作风踏实、监管高效的优秀行员。

谢谢大家！

银行主任竞聘演讲稿分钟篇十五

尊敬的，评审员：

大家好！我是来自**支行**，非常荣幸能够参加理财经理的竞聘，，请允许我向大家介绍一下我的情况。

我28岁□20xx年毕业于**省经济管理学院会计专业，毕业后交行工作在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至**区移动公司担任客户经理。3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。工作经历了我的工作经验也了各个的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、我对银行理财工作非常感兴趣，工作勤勉和善于学习的人，我有在银行理财岗位能够地我的价值，并且为我行更多的价值。06年底开始的股市牛市，客户对个人理财开始有的需求，又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来的，来客户和银行的双赢。在为客户办理理财的，交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，期间，优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且这段工作经历，使我的公关能力和的社会关系。我深信，在和多的支持下，我能出色的这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户较多，能够客户的需求，不同类型的客户，而采用有性的营销策略。客户需要，就要给他。让客户把当作人来看待。

能够竞聘，我将从几个来

1、岗位转换。是理财知识的学习。这是关键，够熟悉个人理财知识和的理财产品，得客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，的目的地是要将的产品销售出去，为我行效益。每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和的沟通与交流，洞察客户的想法，为其满意的服务。对学习和对市场行情的把握，为客户建议。营销，既当前，更着眼于未来。善待客户，善待；客户价值，自我价值。

2、银行理财主要以单一产品销售为主，场上卖得火，就一拥而上都卖，而了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在的基金销售中，行就情况。情况，我将着重于组财产品和手段，由对客户的开始，然后每客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其更大的收益，从而客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

3、客户和银行之间的桥梁作用，将客户的要求及服务中反映的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务和功能的。

4、学习，提高个人知识，并客户经理发展的方向，投资规划、保险、理财等多知识，考到个人理财专业认证。

以上是我对个人理财经理岗位的认识，希望能够大家的认同，

希望能够给我机会让我来展示，为我行更大的效益。