

竞聘岗位银行演讲稿三分钟 银行岗位竞聘演讲稿(精选17篇)

青春是人生中最美好的时光，它充满了热情和朝气，让人激发出无限的潜能和创造力。青春是一个拥有无限可能性的时期，我们应该珍惜和利用好它。现在让我们一起来看看以下的感恩总结范文，或许能给我们带来一些灵感与思考。

竞聘岗位银行演讲稿三分钟篇一

各位同事、领导：

大家好！

支行为贯彻、落实总行、省分行人人事激励约束改革，充分体现“赛马”不“相马”的用人机制，决定采取全体起立，在全行范围内实行中层干部竞聘上岗。我竞聘的岗位是：支行行长。

根据省分行的改革思路，我行已实行了“公司业务上移，个人业务下沉”战略，对网点功能进行重新定位。目前营业网点的功能是：向个人、单位提供结算、金融服务，销售各种个人金融产品，拓展个人银行业务、维护个人客户关系。

及时掌握信息，并根据相关信息，积极、主动开展工作，走出行门，走进社区，主动出击，将客户带进银行。对于陌生的环境，可通过旁人的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。第三，根据客户的'不同需求，能为客户提供不同的金融产品，满足客户的需求，并能以优质柜台服务不保障。

竞聘岗位银行演讲稿三分钟篇二

各位领导、各位同事：

大家好，春暖花开，风和日丽。非常高兴能够在这样一个百花盛开的季节，参加我行组织的这次竞聘。我竞聘的岗位是银行岗位竞聘演讲稿。首先作一个自我介绍，本人朱，现年31岁，在工行营业部工作，中共，大专文化，助理师。

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、计算机等级[xx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、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。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。作为新建分理处要一种吃苦耐劳和开拓精神，瞄准、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，搞好服务，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、保卫、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，面向寻找开户。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，全面提升跃进分理处的知名度。

竞聘岗位银行演讲稿三分钟篇三

尊敬的各位领导、各位评委，同事们：

大家好！

阳春三月，柳絮飘香！在这万物复苏、生长的季节里，公司举行这次公平、公正的活动，非常及时也非常必要。我想，这次活动必将优化公司的人员组合，推动公司经济效益更上一个新台阶。作为公司的一员，积极参与这次竞聘，并用自己的实际行动来回馈大家的厚爱。

下面做一下自我介绍：

俗话说：没有金刚钻，不揽瓷器活。既然来参加竞聘就是有所准备的。经过综合权衡，我认为自己具有以下几点竞聘优势：

第一，喜欢财务和审计工作。爱因斯坦说：热爱是最好的老师。我从小就对财务工作感兴趣，参加工作后，由于工作的需要我没能到财务部工作，这是我的遗憾，由此，也为我加倍努力地学习财务知识提供了动力。今天，我勇敢地走上讲台来参加这次竞聘，除积极响应公司的号召外，也与我热爱财务和审计工作的热爱分不开的。我想，这个演讲台也是我圆梦的舞台，在这个舞台上，我必将实现当初的梦想。

第二，扎实的专业技能知识。我虽没在财务部工作过，但我是会计专业科班出身，由于对财会工作的热爱，工作中我从没放松过对财会知识的学习，我总是利用业余时间不断充实

自己的财会知识。我分别于20xx年和20xx年1月取得了河南财经大学xx学、西安交通大学会计学的专科、本科学历[]20xx年我又报考了注册会计师，现已过两门。去年我还参加了公司的会计实帐和erp财务软件操作的培训，系统学习了十大行业会计的实帐操作，以及与工商税务有关的业务，使我的知识面有了进一步的扩大。

第三，严谨细密的工作作风。我知道，财务工作不比其他工作，她不仅需要扎实的业务知识，还要有扎实细密的工作作风。我在现实生活中是一个做事认真的人，凡事不干则已，要干就要干好，这种性格促使我自我加压，严格要求自己。我做的账是最好的，这也是单位领导和同事有目共睹的。

第四，我是一个注重实干的人。多年的工作生涯，把我锻炼成了有较强的开拓能力和实干精神的人，也使我在工作中收获了良好的人际关系。工作中，我事事能坚持原则，服从大局，不折不扣地贯彻落实上级有关政策规定，做到按制度办事、按程序办事，树立了良好的组织纪律观念。

尊敬的各位领导、各位评委，如果承蒙大家厚爱，让我走上这个工作岗位，我将尽职尽责，以工作为中心，将财经政策管理工作推向一个新的高度。具体我将做到以下几点：

第一，摆正位置，协助领导做好本职工作，团结同事为我们共同的目标而奋斗。

我们都知道，一个健康和谐，蓬勃向上的集体，是做好各项工作的基础和保障，也是公司管理所要达到的目标之一。因此，我首先要摆正自己的位置，严格要求自己，率先垂范，听从领导安排，协助领导做好方案、汇报材料的整理工作，并带头遵守公司的各项规章制度，构建健康和谐集体，提高核心竞争力。

第二，根据当前实际，协助领导建立科学的内外部管理制度，

使各项工作有章可循。

我将多做调查研究，对当前的各项规章制度进行深一步的探究，保留合理的摒弃不规范的。根据当前国内外的大环境，对各种投资环境进行科学分析，并依据以往的经验建立科学的对外投资管理制度。与此次同时，我还将把电算化管理和规范工作放到一个重要位置来抓，严格指导各单位的电算化工作，科学规范，使电算化提高到一个新水平。

第三，仔细研究，科学规划，认真做，好公司的各项重大投资项目的经济效益和可行性报告。

我知道，对公司的各项重大投资项目经济效益分析也在我的工作范畴内。对此，我将积极发挥我在这方面的优势，凡事本着认真的态度，始终以“效益”二字为中心，准确把握经济形势，瞄准原材料价格涨落情况，制定科学的可行性研究报告。同时，还要组织有方，认真编写重大项目的可行性研究报告，以书面的形势呈现给公司领导，并存档。

第四，以新工作为起点，开动脑筋，创新方法，实现财经政策研究工作的新跨越。

我知道，当今时代是一个学习的时代，一个发展的时代，更是一个创新的时代，一个人、一个组织，如果不学习不断发展创新，将很难实现新的跨越。当前，经济危机正影响着我们的工作和生活，如何创新思维开创工作的新局面，将决定着我们的命运。为此，我将紧紧把握时代脉搏，不断加强专业知识的学习，在学习中提高自己的实际操作的能力，提高自己的创新能力。努力工作，实现公司财经政策研究工作的新跨越。

尊敬的各位领导，评委，如果竞聘成功，我必将以更大的干劲迎接挑战，超越自我，在新的工作岗位上用行动诠释我今天的话语，以百倍的信心和努力，为事业的发展贡献自己的

力量，向各位领导和同事们交上一份满意的答卷!如果竞聘失败，我也不会失落和难过，我将向成功的同志学习，找差距，查不足，励精图治，创新发展，与各位携手共创xx公司新辉煌!

谢谢大家!

竞聘岗位银行演讲稿三分钟篇四

尊敬的评委:

大家好!

我是xxx□非常荣幸能够参加这次银行岗位竞聘，今天我想就我个人的优势、经验和未来的计划与大家分享一下。

首先，我毕业于xxx大学金融专业，在校期间，我认真学习专业知识，积极参加社团活动和实习经历，不断锤炼自己的专业能力和沟通技巧，同时也培养了自己的团队协作精神和解决问题的能力。在实习期间，我所在的银行项目组中，有一个客户不满意我们的服务，经过我的调解和沟通，最终我们成功解决了问题，并赢得了客户的肯定。这件事情让我了解到沟通与协调的重要性，并且在以后的工作中，我会更加注重客户与团队成员之间的沟通，从而为客户提供更好的服务。

其次，我在商业银行工作了两年，主要从事信贷业务，对公司的财务、风险管理和金融法律有了一定的了解和实践经验。在这两年中，我不断学习业务知识，研究市场动态，努力提高自己的风险控制能力，规避风险。通过在工作中积累经验，我也加深了对银行的认识，银行不仅仅是提供信贷服务的场所，更是向客户提供财务咨询、帮助客户规避风险并为其资金运作提供支持的`机构。未来，我会继续加强对银行业、风险和管理的学习，用更加深入的认识和方法相应地解决问题。

最后，如果我能获得这份工作，我将会努力学习、进一步提高自己的专业技能和个人素质，不仅要关注行业新趋势，还要认真地了解和学习关于银行业的相关知识，提高综合素质，积极探索新的服务模式，创新银行业在现代社会的发展和运作方式，同时不断加强自己的团队领导力和沟通能力，争取更多机会参与到公司战略决策和业务流程优化中。

感谢评委们的聆听，无论结果如何，我会继续努力，学习银行业专业知识，提高自己的内在素质，迎接未来的挑战。谢谢！

竞聘岗位银行演讲稿三分钟篇五

各位领导，各位同事：

大家好！本人xx□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。

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！

竞聘岗位银行演讲稿三分钟篇六

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

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”。

竞聘岗位银行演讲稿三分钟篇七

尊敬的各位领导，评委，×主任：

大家好！我是来自x支行的xx□非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。我今年28岁□20xx年毕业于x省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至x区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过20xx年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立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，在此期间，积极做好优

质客户的`营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

三、有在一线点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强。

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标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，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

我相信自己有实习、有能力做好银行理材经理这个职位，做

好理材经理的相关工作，为x银行的发展贡献出自己的一份力量。

谢谢大家！

竞聘岗位银行演讲稿三分钟篇八

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！

我今天竞聘的岗位是x支行行长。入行21年来，我数次站在这里竞聘新的岗位，迎接新的挑战，担当新的责任，我用自身对工作的热爱，用过硬的业务和管理能力，去不断的丰富自身。

下面我将从三个方面介绍我对x支行工作的一点考虑。

第一. 树立信心，克服困难，挑战自我。

今天我敢于站在这里参与竞聘，我想是源于x分行近年来业务快速发展给我的信心，是源于全行员工团结一致一心谋发展的信任，是源于挑战困难体现价值健全自我的信念。也许x支行的`发展历程不一定会一帆风顺，在发展的道路上会有很多困难等待我们，但无论有多大的困难，我相信有x支行员工的不懈努力，有全行干部、员工的鼎立支持，我有信心、有永不放弃的信念，带领支行全体员工，去战胜困难，取得胜利。

第二. 细分市场，找准目标，转型发展。

x片区作为x市一个已成熟的商业、住宅区，有广阔的市场，同时在这里金融机构林立，竞争激烈，谁也不会轻易把市场让出来。未来x支行如何发展呢？我想出路只有一条：就是在竞争求生存，在竞争中求发展。要在竞争中求生存、求发展

首先就要重视和做好市场调研工作，做到知己知彼、心中有数，明确工作的重点和方向。针对x区域批发、娱乐、餐饮、酒店、房地产较多的情况，我将细分市场，针对不同行业、不同客户制定不同的营销方案，以客户为中心，加强对外营销，做好客户的长期跟进工作。在做好对外营销的同时，我将加强厅堂营销工作，将柜台人员从“服务员”转变为“销售员”，通过一句话营销，将潜力客户推荐给客户经理，进一步挖掘客户潜力，建立产品营销链，不断地扩大客户资源。今后x支行将把公司与个金齐头并进作为业务发展的方向，贯彻以公司业务带动个金业务，以个金业务支持公司业务发展的指导思想，在工作中坚持“超前谋划、超前安排、超前行动”的工作方针，用心做事，认真做人，带领x支行全体员工努力完成二级分行下达的各项任务指标。

第三. 挖掘人才，培养人才，使用人才。

一个网点业务发展和内控管理的好不好，关键在员工的管理和使用合不合理。我始终认为：每个员工都有才能，只不过才能有大有小、有高有低、有专有全之分而已。在人才使用上我将尊重员工的兴趣和职业生涯规划，结合x支行的岗位设置，从管理序列、专业序列制定支行中长期的、渐进的人才培养计划，通过支行内部的轮岗、培训、代职等方式加强对员工能力的培养，鼓励和督促员工加强自我学习、自我提升，通过支行的业绩考核和业务考评两方面综合培养、选拔和使用人才，实现人才在x支行内部的合理流动。

以上就是我对x支行各项工作的一点不成熟的思考，我想贯穿我工作的中心思想只有一个：锐意进取，不断创新。墨守成规永远不能在业务发展和内控管理上成为者，我期待x支行在分行党委的正确领导下，在各机构、部门的大力支持下，在支行全体员工的共同努力下，相信x支行一定能创造出业务发展和内控管理新的标杆。

竞聘岗位银行演讲稿三分钟篇九

各位领导，各位同事：

上午好，我是xxx，现年32岁，大学毕业，中共党员。94年进入招远建行参加工作，先后在信贷、储蓄、国际业务等岗位工作过，99年11月，在建行芝罘区支行挂职副行长，01年6月至今，任市分行个人银行业务部副经理，此次参加竞聘，我选择的岗位是芝罘区支行副行长。做出这样的选择，我认为自己具有以下几方面的优势：

一、政治思想方面，能够自觉做到讲政治、讲正气、讲学习，加强党性修养，保持政治上清醒和坚定，自觉与上级行和市行党委保持一致。在工作中，注重学习、及时掌握中央和各级党委的方针政策，认清形势，了解大局，增强工作的主动性、自觉性。

二、具有较强的业务能力和组织协调能力。工作中我的原则是少说空话，多做实事，坚持讲党性、讲原则、讲风格，廉洁自律。在加强政治理论学习的同时，还加强了对与我们银行业务相关经济知识的学习，参加了中国人民大学的国民经济管理研究生班的学习，使业务理论素质、业务理论不断提高，基本适应了现代化商业银行业务发展的高标准要求。在工作中，能配合部门经理，团结同志，围绕改革、创新、发展的思路，努力做好自己分管的个人银行业务检查辅导和个人理财等工作。

如果这次能够竞聘成功，在新的岗位上我将配合部门正职，努力做好自己的本职工作，如果竞聘不成功，说明我离市行党委的要求还有差距，今后无论在什么岗位上，将进一步加强政治和业务方面的学习，不断提高业务能力和管理水平。

竞聘岗位银行演讲稿三分钟篇十

尊敬的各位领导、评委、同志们：

大家好！

我叫xxx，今年xx岁，中共党员，本科学历，我19xx年就参加工作，先后从事储蓄，会计，目前工作已有13个年头了，现从事工作。

今天，我能参加客户经理竞聘，我感到非常幸运和激动。借此机会，感谢建行为我提供这样一个展示自我的机会，感谢多年来各位领导和同事对我工作的关心、支持和帮助。俗话说：“打铁还需自身硬”，竞聘个人中高端客户经理，就要相应的能力、经验、素质。我竞聘这个职位具有诸多优势：

一是我具有诚实正直的人品和良好的思想品德修养。

在工作中我一直把“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，领导和同事们的支持、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，谦让容人的做人风格。

二是具备较强的个人理财、营销能力及沟通和管理能力。

参加工作13年来，我先后从事过储蓄、会计、个人业务顾问等多个工作岗位，每一个岗位，每一种经历都使我受益匪浅，我的工作能力得到了不断的提高。特别是担个人业务顾问以来，我积累了较丰富的个人理财、营销能力工作经验，具有较强的组织能力、管理能力、沟通协调能力。

三是学习能力强，业务方面有股“钻劲”。

当今社会是一个学习型社会，只有不断的学习才能跟上时代的步伐。我在长期的银行工作中，我从事过多岗位的工作锻炼，无论在什么岗位上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向领导学习，向专业人士学习，向同行学习，向实践学习，不给自己留疑问。使自己在长期的业务工作中积累了一套较为成熟的工作思路和方法，在治理和改革中也有自己的见解和方法。

回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁和下属的默默奉献。我想，个人中高端客户经理不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们银行的发展做出更大贡献。

一是加快角色转变，尽快适应岗位转换。

我将牢固树立服务客户的思想，认真洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。既立足当前，更着眼于未来，以服务争效益，积极寻求核心客户，诚意留住黄金客户，善待客户，提升客户价值，努力开拓发展我行业务。

二是大力拓宽业务，促进有效发展。

发展才是硬道理。要充分挖掘我行的潜力和优势，把工作重点放在业务拓宽，充分利用现有的资源，加大对外宣传力度，大力推行客户营销战略，充分挖掘潜在的客户资源。总之，争取在个人业务中高端客户发展方面能够遍地开花，齐头猛进。

三是带好队伍，提高职工的凝聚力和向心力。

队伍是我们发展的希望。为此，首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在单

位营造一种轻松、和谐的工作氛围，吸引员工努力工作。其次，加强员工培训，提高员工能力，以能力提高促进工作开展。三是加强内部管理，加强部室之间的'沟通与协作，增强职工的凝聚力、向心力和团队协作精神，增强职工集体荣誉感和自豪感，把全行职工紧密的团结在一起，在支行领导班子的带领下朝一个共同方向奋斗。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力 and 责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在个人中高端客户经理的岗位上做出更大的成绩。竞争上岗，有上有下，无论上下，我都将一如既往地勤奋学习、努力工作。最后我想说：“你选择了我，我选择了你，给我一个机会，还您一个惊喜，让我们一起风雨兼程，共同进步。”

谢谢大家！

竞聘岗位银行演讲稿三分钟篇十一

尊敬的领导、评委、在座的各位同事：

大家好！

听，春的脚步近了，万物复苏，呈现勃勃生机。看，我行股改正在紧锣密鼓进行着，支行人事改革大幕已悄然拉开，一个公开、公平、公正的竞争平台在我们面前展现。风好正是扬帆时，今天，我拟竞聘的岗位是**分理处大堂客户经理。我叫***，现年**岁，学历函授本科，19**年入行，先后在**办事处、中心储蓄所、支行办公室、**分理处，历经银行通讯员、综合柜员、国际业务、办公室文秘、**分理处大

大堂客户经理、市分行直聘客户经理等多岗位锻炼。曾获***“青年岗位能手”和“**市先进工作者”等多项荣誉。

第一：有饱满的工作热情，娴熟的业务技能作支撑。****年*月至**月间，我服从组织安排，走上**分理处大堂客户经理这个岗位，在这个平凡的岗位上满怀热情地工作着。十四年的多岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到懂原理，会操作，善营销。

第二：有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑。大堂客户经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着工行的形象，因而良好的个人形象、文明的言谈举止必不可缺。

第三：有强烈的事业心，严谨的工作作风作支撑。由于我曾在办公室从事过文字工作，从而养成了爱思考，勤动笔的习惯，在**分理处大堂客户经理这个岗位上，我常结合岗位实际，围绕优质文明服务、产品营销等主题书写了很多建言性文章，其中绝大部分为《****人》、省市分行网讯所刊用。尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸再次走上**分理处大堂客户经理这个工作岗位，我将继续紧紧围绕支行各项中心工作，当好分理处主任的得力助手，敬业爱岗，力争百尺竿头更进一步。

竞聘岗位银行演讲稿三分钟篇十二

尊敬的.各位领导、各位评委，同事们：

大家好！

阳春三月，柳絮飘香！在这万物复苏、生长的季节里，公司举行这次公平、公正的活动，非常及时也非常必要。我想，这次活动必将优化公司的人员组合，推动公司经济效益更上

一个新台阶。作为公司的一员，积极参与这次竞聘，并用自己的实际行动来回馈大家的厚爱。

下面做一下自我介绍：

俗话说：没有金刚钻，不揽瓷器活。既然来参加竞聘就是有所准备的。经过综合权衡，我认为自己具有以下几点竞聘优势：

第一，喜欢财务和审计工作。爱因斯坦说：热爱是最好的老师。我从小就对财务工作感兴趣，参加工作后，由于工作的需要我没能到财务部工作，这是我的遗憾，由此，也为我加倍努力地学习财务知识提供了动力。今天，我勇敢地走上讲台来参加这次竞聘，除积极响应公司的号召外，也与我对财务和审计工作的热爱分不开的。我想，这个演讲台也是我圆梦的舞台，在这个舞台上，我必将实现当初的梦想。

第二，扎实的专业技能知识。我虽没在财务部工作过，但我是会计专业科班出身，由于对财会工作的热爱，工作中我从没放松过对财会知识的学习，我总是利用业余时间不断充实自己的财会知识。我分别于20xx年和20xx年1月取得了河南财经大学**学、西安交通大学会计学的专科、本科学历□20xx年我又报考了注册会计师，现已过两门。去年我还参加了公司的会计实帐和erp财务软件操作的培训，系统学习了十大行业会计的实帐操作，以及与工商税务有关的业务，使我的知识面有了进一步的扩大。

第三，严谨细密的工作作风。我知道，财务工作不比其他工作，她不仅需要扎实的业务知识，还要有扎实细密的工作作风。我在现实生活中是一个做事认真的人，凡事不干则已，要干就要干好，这种性格促使我自我加压，严格要求自己。我做的账是最好的，这也是单位领导和同事有目共睹的。

第四，我是一个注重实干的人。多年的工作生涯，把我锻炼

成了有较强的开拓能力和实干精神的人，也使我在工作中收获了良好的人际关系。工作中，我事事能坚持原则，服从大局，不折不扣地贯彻落实上级有关政策规定，做到按制度办事、按程序办事，树立了良好的组织纪律观念。

尊敬的各位领导、各位评委，如果承蒙大家厚爱，让我走上这个工作岗位，我将尽职尽责，以工作为中心，将财经政策管理工作推向一个新的高度。具体我将做到以下几点：

第一，摆正位置，协助领导做好本职工作，团结同事为我们共同的目标而奋斗。

我们都知道，一个健康和谐，蓬勃向上的集体，是做好各项工作的基础和保障，也是公司管理所要达到的目标之一。因此，我首先要摆正自己的位置，严格要求自己，率先垂范，听从领导安排，协助领导做好方案、汇报材料的整理工作，并带头遵守公司的各项规章制度，构建健康和谐集体，提高核心竞争力。

第二，根据当前实际，协助领导建立科学的内外部管理制度，使各项工作有章可循。

我将多做调查研究，对当前的各项规章制度进行进一步的探究，保留合理的摒弃不规范的。根据当前国内外的大环境，对各种投资环境进行科学分析，并依据以往的经验建立科学的对外投资管理制度。与此次同时，我还将把电算化管理和规范工作放到一个重要位置来抓，严格指导各单位的电算化工作，科学规范，使电算化提高到一个新水平。

第三，仔细研究，科学规划，认真做，好公司的各项重大投资项目的经济效益和可行性报告。

我知道，对公司的各项重大投资项目经济效益分析也在我的工作范畴内。对此，我将积极发挥我在这方面的优势，凡事

本着认真的态度，始终以“效益”二字为中心，准确把握经济形势，瞄准原材料价格涨落情况，制定科学的可行性研究报告。同时，还要组织有方，认真编写重大项目的可行性研究报告，以书面的形势呈现给公司领导，并存档。

第四，以新工作为起点，开动脑筋，创新方法，实现财经政策研究工作的新跨越。

我知道，当今时代是一个学习的时代，一个发展的时代，更是一个创新的时代，一个人、一个组织，如果不学习不断发展创新，将很难实现新的跨越。当前，经济危机正影响着我们的工作和生活，如何创新思维开创工作的新局面，将决定着我们的命运。为此，我将紧紧把握时代脉搏，不断加强专业知识的学习，在学习中提高自己的实际操作的能力，提高自己的创新能力。努力工作，实现公司财经政策研究工作的新跨越。

尊敬的各位领导，评委，如果竞聘成功，我必将以更大的干劲迎接挑战，超越自我，在新的工作岗位上用行动诠释我今天的言语，以百倍的信心和努力，为事业的发展贡献自己的力量，向各位领导和同事们交上一份满意的答卷！如果竞聘失败，我也不会失落和难过，我将向成功的同志学习，找差距，查不足，励精图治，创新发展，与各位携手共创**公司新辉煌！

谢谢大家！

竞聘岗位银行演讲稿三分钟篇十三

尊敬的各位领导、各位同事：

上午好！

在这骄阳似火的日子，怀着一颗炙热的心，带着一份火热的情感，我很荣幸的站上这个讲台。

我是**，自20**年武汉大学硕士研究生毕业后加入工行大家庭已满4年零一个月，期间先后在义乌支行见习、省分行信贷管理部审查科、管理科、信贷制度部等岗位工作。

在信贷制度部岗位工作时，我参与了一些信贷产品的研发工作，产品研发的基本流程大致可分为需求分析、功能设计、验收测试、试点推广等四个阶段。假如把这次竞聘下派挂职锻炼的机会视为把自己设计开发成一个产品推向市场的机会，那么县支行就是我的潜在用户，在座的各位领导就是验收考评专家。现在的我已完成了需求分析和功能设计等产品的初步设计工作，以一个样品的姿态，接受大家的验收测试，看看值不值得试点应用。

接下来，请允许我对自己这个产品作一下简要介绍，顺便陈述我的两个基本观点：

第一个观点是，我这个产品是可以契合县支行的迫切需要的。

浙江省县域经济发达，县支行是我行竞争县域资源的主战场，而在这场战争中，信贷业务更是县支行的主体业务、核心业务，是主战场中的桥头堡，面对未来更加强调知识和人才竞争的同业竞争态势。

我要用从事多年信贷岗位工作积累的先进信贷经营理念和业务知识水平去服务县支行这只军队，用我的智谋和胆略服务县支行领导班子指挥部，用我的真诚和感恩团结优质客户和当地政府这只盟军，用我的变革思想和敢闯敢拼的魄力指挥我的战斗团队，用年轻的朝气和青春的活力团结我的战友，激情协助县支行投身二次创业大军，摇旗呐喊，冲锋陷阵，做到守得住城堡，攻得进城池，战一场胜一场。

第二个观点是，我认为，我这个产品功能齐备，是能够符合行领导锻炼年轻员工的热切期待的。

我这个产品有以下四个优点：

第一个优点是产品基本功能优良。

这个基本功能就是业务基本技能。在信贷制度部我主要负责信贷制度的制定、传导和解释工作，负责由我部主办的向人行、银监会、总行等系统内外部门有关汇报材料的撰写工作，负责有关信贷产品的研发推广工作等等，工作量大，涉及面广，任务繁重，但我始终能做到高效高质，制度理解透彻，材料汇报到位，创新思路清晰。

今年以来，我还参加了总行召开的流动资金贷款管理办法修订座谈会和法人客户信用等级评定办法修订座谈会等多次会议，立足我行实际提出了多条适应性修订意见并被总行采纳，参与由我部主办的国内保理业务管理办法、排污权抵押贷款管理办法等多项信贷产品开发，为我行信贷制度体系建设做出了一定贡献。经过几年磨炼，我已成长为部室业务骨干和岗位能手，由于表现突出，2009年还被评为部室优秀员工。

第二个优点是产品特色功能突出。

这个特色功能主要是我具有较强的调研分析能力。作为课题组主笔，撰写的《**》一文在2009年度工行总行“产品创新征文”大赛中获得总行三等奖，并获省分行二等奖；作为主创成员之一，参与撰写的《**》一文在《**》杂志上发表，并被评2007-2008年度省分行机关青年金融理论学习优秀论文一等奖；独立负责的《**产业发展情况分析报告》被省银行业协会录入《2009年度行业分析报告》；作为课题组核心成员之一，执笔撰写的《**》、《**》等多篇调研报告为我部指导和制定相关信贷政策提供了决策参考。

第三个优点是产品修订功能完善。

通过在信贷管理部的多岗位历练、多途径学习，也作为部门员工代表多次参加了总行、省分行层面组织的信贷业务等多项业务培训，还获得了银行风险与监管国际证书，可以说我这个产品已经历了多次系统修订，银行经营管理理念和管理水平有了明显进步，已基本完成从最初的1.0原始版更新为2.0修订完善版甚至更高版本，用户界面更加友好，可操作性大大增强。

第四个优点是产品升级功能强大。

我具有较强的可塑性，是一个爱动脑、懂学习、很敬业、有激情的人，喜欢开动脑筋干工作，注重学习提高，这样配路的高芯片组的主板和快主频的cpu[]强力的支持我这个产品的升级换代，满足用户的多样性需要。以上就是我对自己这个样品的基本情况的简要介绍，如果这次没有通过验收测试，我会根据大家的宝贵意见继续修订完善，继续升级换代。

(6)以严谨的.姿态，当一个“公心”的行长助理，凡是以大局为重，以集体为重，身先士卒，耐得住寂寞，经得起误解，守得住原则。我相信，我可以干出经得起时间和实践检验的业绩。

我是一个为了追求比平凡现实更绚丽多彩的理想梦境而埋头赶路的人，而现在路就在脚下，心系在远方，很期待在那里再一次绽放我的璀璨风华!我衷心感谢各位领导、同事给了我这个舞台，给了我力量!

谢谢你们，谢谢!

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

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团体优秀奖。

19xx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”。

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。20xx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。19xx年通过自学考试，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xxxx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。

三、以后的工作打算

如果竞聘成功，我会从以下几点努力开展工作：

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。

3、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，形成一种团结友爱、人人都求积极上进的良好氛围。

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，我一定要积极的争取。无论结果如何，我都要衷心感谢各位评委的大力支持和帮助。我会一如既往，继续努力工作。演讲结束，再次衷心的感谢各位评委！

竞聘岗位银行演讲稿三分钟篇十四

尊敬的各位领导、各位评委：

首先感谢大家给了这次登台演讲的机会，感谢我的领导和同事几年来对我的关心与照顾，谢谢！（深鞠躬）我叫xxx□财务管理与计算机科学与技术专业双学士学位，英语四级，拥有银行从业资格证书，中级会计师，国际财务管理师认证。今天竞聘的岗位是省分行中小企业部业务岗，演讲的题目是《立足xx□开拓创新，服务中小企业》，我想在这个岗位上为省中小企业的发展贡献自己的一份力量！

我认为自己应聘这个岗位，具备以下三点优势：一是我有坚定的信念，能在具有挑战性的环境中创造性地开展工作，敢于在困境中挑战自我。参加工作以来，我办事讲原则，立场坚定，勤政廉洁，实事求是，公平公正，严格要求自己，立志献身我所热爱的金融事业。在思想上和行动上我能够与行党组保持高度一致。二是我年轻、有活力，头脑灵活，擅于创新，并具有较强的营销能力和沟通表达能力。特别是在营销方面，我具有较好的行销能力，沟通能力强，具有积极的、持续不断的学习态度，在学习中改变自己提高自我成长的能力，并具有良好的心态，用爱心做事业，用感恩的心做人。三是我做事追求完美，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。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，高效快捷。

各位领导，评委：对于中小企业的理解，各有各国的定义，我国也对其有定义。但不管怎样，无非就是从企业规模和效益上来讲，都在中游或偏下的那种。在我国，中小企业具有小而灵活，融资快、转型迅速等特点，是推动国民经济发展，构造市场经济主体，促进社会稳定的基础力量。当前，在确保国民经济适度增长、缓解就业压力、实现科教兴国、优化经济结构等方面，均发挥着越来越重要的作用。为此，大力

扶持各类中小企业发展，已成为当前一项刻不容缓的战略任务。

我省作为老工业基地，存在大量的国有大中型企业，所以，在不直觉中各大商业银行扮演了专门服务大中型国有企业的身份，缺少对中小型企业的支持。而我省在近几年的发展中，中小型企业发展迅猛，各种类型的中小企业如雨后春笋般生长出来，并一跃成为我省经济发展的主力军。与之向矛盾的是，各大型商业银行对其扶持力度不够。再加上中小企业规模较小、资信度低、可供抵押的物品少、财务制度不健全、破产率高等，加剧这种贷款的需求与供给之间的矛盾。幸运的是，我们建行较早的发现了这一供需矛盾，积极相应省委和政府号召，率先在xx开创了中心企业信贷服务业务，及时推出了“成长之路”和“速贷通”业务，通过标准的业务流程、简化的操作程序、多样的融资产品，不设置准入门槛、不强调评级和客户授信，满足企业不同的金融需求，同时根据企业信用等级提供授信额度，给予企业全程持续支持。这些产品服务从推出就受到了社会各界的广泛好评，为xx中小企业的发展加了一把力！

综合以上，可以说，“成长之路”和“速贷通”业务的推出是xx广大中小企业发展的希望，为xx经济的发展立下了汗马功劳。但通过我的调查后发现，由于中小企业的自身弱点，银行与企业的矛盾也很突出，我认为，在下一步扶持中小企业发展中，应注意以下几点：一是立足银企共兴，使企业资金效益和提高银行资金效益紧密结合，银行特别应对“有市场、有效益、有信用”的中小企业积极提供资金支持，在满足中小企业金融服务的同时，不断壮大自身的实力。二是把解决中小企业资金困难与化解银行不良贷款结合在一起，树立在满足中小企业发展资金需要的同时，防止产生新的不良贷款。三是把促进传统产业升级、资源合理利用、环境保护与银行调整信贷资金投向结合在一起。对符合国家产业政策、不符合国家行业发展规划、重复建设、资源浪费、效益低下

的中小企业予以限制。四是把支持特色经济、支柱产业与促进xx省经济结构调整结合在一起。我想，如果做好了以上几个方面我们的“成长之路”和“速贷通”两项业务才能发挥更大的作用。

最后，谈一下，竞聘成功后，我将如何开展工作。一是加强学习，不断掌握行业 and 产业政策。我知道，这个工作对我来说是一项全新的工作，一些流程和技巧还需要学习，一些行业政策还需要掌握。当然，即使掌握了相关知识，也不能就此停止，还要不断学习，只有全面掌握行业 and 产业政策，才能游刃有余地把工作做好。二是进一步提高企业申报流程效率。我认为当前的流程还不是很科学，一些方面还影响到的申请效率的提高，为此，我要在实事求是的基础上，不断完善内部申请流程，用更加科学的流程代替老的流程。三是加强风险控制把握发展与风险平衡。在这方面，我要对申请企业严格考察，在加大对“有市场、有效益、有信用”的中小企业扶持的同时，坚决不放过任何可疑环节，对没有发展希望的中小企业坚决不与通过。四是仔细研究客户需求，不断提出产品整改建议。为此，我要扑下身子，实事求是的做好客户调查，认真做好客户意见反馈工作，并整合各客户意见，在科学论证的基础上，对产品提出整改意见，让其更加契合我们xx中小企业发展的实际。

尊敬的领导，评委，以上就是我应聘这个岗位所要演讲的全部内容，如有不妥之处，还请指正。如果承蒙领导厚爱，让我走上这个工作岗位，我将尽职尽责，开拓创新，以服务xx省中小企业为目标，以我行业务的为平台，坚决不让领导失望，以辉煌的工作回馈领导的厚爱！

我的演讲完毕，谢谢大家！

竞聘岗位银行演讲稿三分钟篇十五

尊敬的各位领导、评委、同志们：

大家好！

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金融事业而来。能够亲身参与我们××银行×××支行副行长一职的公开竞聘，我感到非常幸运和激动。借此机会，感谢××银行×××分行为我提供这样一个展示自我的机会，感谢多年来各位领导和同事对我工作的关心、支持和帮助。

我叫×××，今年×岁，中国共产党-党员，本科在读，从事银行工作已有××个年头了。原任××银行×××分行市区行客户经理，现竞聘××银行×××支副行长一职。下面我介绍一下自己的基本情况：

我××年从部队退伍后，进入×××县支行×××分理处，先后从事过会计、信贷、行政文秘等工作，我虽然只有高中学历，但一直坚持自学，从××年开始读×××大学×××专业的本科函授，××年即加入光荣的中国共产党。自加入××银行以来，我勤勤恳恳，兢兢业业，多次被评为先进个人。是××银行给了我成长和成功的舞台，我也愿意为××银行的发展奋斗终生！

我竞聘的岗位是副行长，副行长是行长的亲密助手和合作伙伴。其主要职责是：协助行长履行管理职能，辅助决策，参与决策。协助行长处理好日常事务，当好行长的参谋与助手。俗话说：“打铁还需自身硬”，竞聘副行长的. 职务，就要副行长的经验、素质和才能。我竞聘这个职位具有诸多优势：

一是我具有诚实正直的人品和良好的思想品德修养。在工作中我一直把“爱岗敬业、开拓进缺作为自己的座右铭，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，领导和同事们的支持、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，谦让容人的做人风格。

二是具备较强的工作能力和管理能力。参加工作十多年来，我先后从事过出纳、储蓄、会计、客户经理等工作，每一个岗位，每一种经历都使我受益匪浅，我的工作能力和管理能力得到了不断的提高。特别是担任客户经理以来，我积累了较丰富的管理经验，具有较强的组织能力、管理能力、沟通协调能力。借此机会，向所有关心、支持我成长的领导和同事，表示衷心感谢！

回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁和下属的默默奉献。我想，副行长不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我会继续在新的岗位上为××银行做出更大贡献。具体我将在以下几个方面做好我的工作：

一是鼎力协助行长，做好助手和参谋。要认清角色、摆正位置；胸怀全局、当好参谋；服从领导，当好助手。要行权不越权，服从不盲从，到位不越位，补台不拆台，做到上为领导分忧，下为群众服务。作为副行长，我一定会团结同志，倾听大家的呼声，多作调查研究，及时准确地掌握全行各方面工作动态，及时向行领导反馈各方面的信息，增强工作的预见性。同时，具有全局观念，能够站在支行整体工作的角度看问题、想问题，从大处着眼、小处着手，做好分内的每项工作。

二是大力拓宽业务，促进有效发展。发展才是硬道理。认真贯彻落实国家调控措施和支持“三农”的政策，把工作重点放在业务拓宽，加强对××银行金融政策的宣传力度，维护好现有的优质客户，充分利用现有的资源，加大对外宣传力度，大力推行客户营销战略，充分挖掘潜在的客户资源。针对不同企业客户提供差别服务，站在客户的角度为其提供方便。现有市场寸土不让，潜在市场寸土必争。总之，要充分挖掘我行的潜力和优势，争取在吸收存款，发放贷款和银行中间业务方面能够遍地开花，齐头猛进。

三是加强员工队伍建设，提高职工的凝聚力和向心力。我认为：作为支行副行长，除了要发展业务，还应该带好队伍，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间。首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在单位营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在组织技能、金融产品和营销技能上给予帮助和提高，在部门形成良好的学习氛围。同时加强部室之间的沟通与协作，增强职工的凝聚力、向心力和团队协作精神，增强职工集体荣誉感和自豪感，把全行职工紧密的团结在一起，在支行领导班子的带领下朝一个共同方向奋斗。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力 and 责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在副行长的岗位上做出更大的成绩。竞争上岗，有上有下，无论上下，我都将一如既往地勤奋学习、努力工作。最后我想说：“你选择了我，我选择了你，给我一个机会，还您一个惊喜，让我们一起风雨兼程，共同进步。”

竞聘岗位银行演讲稿三分钟篇十六

尊敬的各位领导、各位同事：

上午好！

在这骄阳似火的日子，怀着一颗炙热的心，带着一份火热的情感，我很荣幸的站上这个讲台。

我是**，自20xx年武汉大学硕士研究生毕业后加入工行大家庭已满4年零一个月，期间先后在义乌支行见习、省分行信贷管理部审查科、管理科、信贷制度部等岗位工作。

在信贷制度部岗位工作时，我参与了一些信贷产品的研发工作，产品研发的基本流程大致可分为需求分析、功能设计、验收测试、试点推广等四个阶段。假如把这次竞聘下派挂职锻炼的机会视为把自己设计开发成一个产品推向市场的机会，那么县支行就是我的潜在用户，在座的各位领导就是验收考评专家。现在的我已完成了需求分析和功能设计等产品的初步设计工作，以一个样品的姿态，接受大家的验收测试，看看值不值得试点应用。接下来，请允许我对自己这个产品作一下简要介绍，顺便陈述我的两个基本观点：

第一个观点是，我这个产品是可以契合县支行的迫切需要的。

浙江省县域经济发达，县支行是我行竞争县域资源的主战场，而在这场战争中，信贷业务更是县支行的主体业务、核心业务，是主战场中的桥头堡，面对未来更加强调知识和人才竞争的同业竞争态势，我要用从事多年信贷岗位工作积累的先进信贷经营理念和业务知识水平去服务县支行这只军队，用我的智谋和胆略服务县支行领导班子指挥部，用我的真诚和感恩团结优质客户和当地政府这只盟军，用我的变革思想和敢闯敢拼的魄力指挥我的战斗团队，用年轻的朝气和青春的活力团结我的战友，激情协助县支行投身二次创业大军，摇旗呐喊，冲锋陷阵，做到守得住城堡，攻得进城池，战一场胜一场。

第二个观点是，我认为，我这个产品功能齐备，是能够符合行领导锻炼年轻员工的热切期待的。

我这个产品有以下四个优点：

第一个优点是产品基本功能优良。这个基本功能就是业务基本技能。在信贷制度部我主要负责信贷制度的制定、传导和解释工作，负责由我部主办的向人行、银监会、总行等系统内外部门有关汇报材料的撰写工作，负责有关信贷产品的研发推广工作等等，工作量大，涉及面广，任务繁重，但我始

终能做到高效高质，制度理解透彻，材料汇报到位，创新思路清晰。今年以来，我还参加了总行召开的流动资金贷款管理办法修订座谈会和法人客户信用等级评定办法修订座谈会等多次会议，立足我行实际提出了多条适应性修订意见并被总行采纳，参与由我部主办的国内保理业务管理办法、排污权抵押贷款管理办法等多项信贷产品开发，为我行信贷制度体系建设做出了一定贡献。经过几年磨炼，我已成长为部室业务骨干和岗位能手，由于表现突出□20xx年还被评为部室优秀员工。

第二个优点是产品特色功能突出。这个特色功能主要是我具有较强的调研分析能力。作为课题组主笔，撰写的《**》一文在20xx年度工行总行“产品创新征文”大赛中获得总行三等奖，并获省分行二等奖；作为主创成员之一，参与撰写的《**》一文在《**》杂志上发表，并被评为20xx—20xx年度省分行机关青年金融理论学习优秀论文一等奖；独立负责的《**产业发展情况分析报告》被省银行业协会录入□20xx年度行业分析报告》；作为课题组核心成员之一，执笔撰写的《**》、《**》等多篇调研报告为我部指导和制定相关信贷政策提供了决策参考。

第三个优点是产品修订功能完善。通过在信贷管理部的多岗位历练、多途径学习，也作为部门员工代表多次参加了总行、省分行层面组织的信贷业务等多项业务培训，还获得了银行风险与监管国际证书，可以说我这个产品已经历了多次系统修订，银行经营管理理念和管理水平有了明显进步，已基本完成从最初的1.0原始版更新为2.0修订完善版甚至更高版本，用户界面更加友好，可操作性大大增强。

第四个优点是产品升级功能强大。我具有较强的可塑性，是一个爱动脑、懂学习、很敬业、有激情的人，喜欢开动脑筋干工作，注重学习提高，这样配路的高芯片组的主板和快主频的cpu□强力的支持我这个产品的升级换代，满足用户的多

样性需要。以上就是我对自己这个样品的基本情况的简要介绍，如果这次没有通过验收测试，我会根据大家的宝贵意见继续修订完善，继续升级换代。如果我有幸能够通过验收测试，可以在县支行试点应用，我将做到保持“六个姿态”、秉持“六颗真心”，即：

(6) 以严谨的姿态，当一个“公心”的行长助理，凡是以大局为重，以集体为重，身先士卒，耐得住寂寞，经得起误解，守得住原则。我相信，我可以干出经得起时间和实践检验的业绩。

我是一个为了追求比平凡现实更绚丽多彩的理想梦境而埋头赶路的人，而现在路就在脚下，心系在远方，很期待在那里再一次绽放我的璀璨风华！我衷心感谢各位领导、同事给了我这个舞台，给了我力量！谢谢你们，谢谢！

竞聘岗位银行演讲稿三分钟篇十七

尊敬的各位领导、评委，在座的各位同事：

大家好！

丑未寅初逢盛世，瑞虎吉年好运来。在这辞旧迎新的美好时刻，一个充满公平、公正、公开的竞争平台在我们面前展现，我行人事改革的大幕正在悄然拉开。今天，我拟竞聘的岗位是xxx支行营业部大堂客户。我叫xxx，今年24岁，来自xxx支行营业部，学历是电大法律专业。我于20xx年8月入行，先后在柜员、后督等岗位锻炼。曾获省行演讲特等奖、市行演讲比赛二等奖、xxx支行先进工作者等多项荣誉。

在工作中我了解到：大堂经理是一线营业网点建立维系客户关系的核心。在一线营业网点设置大堂经理，是适应客户需求，挖掘营业网点资源潜力，深化服务内涵，提升服务水平，为客户提供化差别化服务的有效方式。我还知道：大堂经理

要具有良好的职业道德和较强的工作责任心；具有良好的人际关系和营销能力，具有体察客户的敏感性，流利，表达清晰，能与客户进行有效地交流与沟通；具有较全面的业务知识水平，熟悉掌握已开办业务的操作、自助服务的渠道和自助设施的使用方法以及各项规章制度，能满足客户的咨询需求；对他行产品有一定了解，具备分析能力以应对各种事务进行管理。职责明确为：建立、维系客户关系；宣传营销银行业务；识别、分流、疏导客户；了解需求，反馈信息；受理处置投诉。岗位重要，制度规范。

天生我材必有用。面对拟竞聘的大堂经理这个工作岗位，我认为自身有充分的优势：首先，对工作有激情。自从进入农行6年间，我服从组织安排，在不同的岗位上满怀激情地工作着，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到懂原理，会操作，善营销。其次，对农行有感情。作为一名员工，需要娴熟的业务作支撑，严谨的工作作风作保障，爱行的情怀作基础。在入行的这些年里，我视行为家，行兴我荣，行旺我傲。积极工作，爱岗敬业。在岗位上和参与的活动中，多次获得骄成绩。第三，对客户有真情。客户是上帝，是我们的衣食。个人的`素质，的言谈举止着我行的良好形象。多年来，对待客户我始终一张笑脸相迎，一句暖心话，一杯热开水，在欢声笑语中办理着不同的业务；客户至上，这样，加快了办理的速度，也加深了与客户间的真情友谊。

尊敬的各位领导、评委，各位同事，如果我有幸竞聘上xxx支行营业部大堂客户经理这个岗位，我将围绕支行各项中心工作，当好营业部主任的得力助手。一是在寻找目标市场活动中。认真及时了解网点周边的社会经济发展状况，依据我行现有产品的特点，尽量为更多的产品寻找当地的目标客户市场。产品前期的市场调查分两个阶段，首先是目标市场定位，其次是为产品寻找市场。这个工作随着我行各项新业务及金融产品的出现，将会一直延续在我的里面。二是在产品宣传中。大力拓展我行的新业务新产品。近年来，随着我行整体营销战略倾向零售业务的转移，一系列创新型个贷和理财产

品的推出，使我行即赢得了市场声誉，又取得了良好的经济效益。很多客户往往就是从报纸、网络上得到产品的相关信息慕名而来，这样，坐在大厅核心位置的大堂经理，理所当然的应该肩负起推广宣传产品的责任。乘热打铁，事半功倍。三是在工作方式中。讲求灵活的工作方式，要建立以大堂经理为中心，联系客户经理、产品经理，会计柜台的一个良性互补群体。这个群体的最终目标是形成一个完整的营销服务体系，以实现对客户的最优化服务。总之，在新的岗位上兢兢业业工作，力争业绩再上新台阶，再创新辉煌。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。新的一年，新的机遇，新的挑战。假如我有幸竞聘上xxx支行营业部大堂客户经理这个岗位，我将与xxx支行脚踏实地、共创美好的明天，为农行这个共同的家园添砖加瓦，贡献自己的力量。假如没有竞聘上，我也同样会全身心的投入到今后的工作中去，百尺竿头更进一步；进了农行门，就是农行人！选择做农行人，此生无怨无悔！

送牛迎虎，又逢吉年。伊始，借此机会，祝各位领导、评委，各位同事，在虎年中财源广进，平安吉祥，合家欢乐，万事如意！

谢谢大家！