# 精选分钟竞聘演讲稿银行范文（20篇）

作者：心之归宿 更新时间：2024-03-29

*演讲稿范文是一种用于演讲活动的主要写作材料，它具有一定的结构和特点，可以帮助演讲者更好地组织思路和表达观点。以下是一些经典演讲稿范文，它们在历史和现实中都扮演了重要的角色。23分钟银行竞聘演讲稿尊敬的各位领导、各位评委：大家好！首先感谢行领*

演讲稿范文是一种用于演讲活动的主要写作材料，它具有一定的结构和特点，可以帮助演讲者更好地组织思路和表达观点。以下是一些经典演讲稿范文，它们在历史和现实中都扮演了重要的角色。

**23分钟银行竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！首先感谢行领导为全体员工提供了一个公平、公正、公开的竞争环境，使大家能有机会走上这个演讲台，各显其能。

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。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。

只有创造，才是真正的享受，只有拼搏，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。我的演讲结束，谢谢大家！

**三分钟银行竞聘演讲稿**

各位领导、各位同伴：

大家好！

首要作一个毛遂自荐，我是xx，现年xx岁，在工行运营部作业，是一名中国共产党员，大专文化。

我是一名脚踏实地一贯在一线作业的职工，近两年来，殷切感遭到改造的浪潮迎面而来，咱们不能也不应该躲避。跟着我国参与世贸安排，对咱们每一位职工提出了更高的央求，想轻轻松松作业，舒舒服服上班的日子不复存在了，咱们面临的是日益剧烈的竞赛。竞聘对我来说既是一次时机又是一场应战，工行要生计要翻开，靠的是咱们每一位热血青年，因而，我选择来参与这次竞聘，展现自己。

1、首要我信任自个有决计也有能担负起这一重担。从自我实质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学校的操练，养成吃苦耐劳、就事决断、军令如山的好特性。在部队从事新闻报导作业，因作业超卓荣立三等功一次受嘉奖屡次，上一年，运营部创星级网点，我充沛表现自个的特长，在《如皋日报》对运营部进行的宣扬，获得了超卓的效果。进行以来，能不断完善和行进自我，仔细学习各项事务常识，赶快习气银行作业。xx年经过全国成人高考并获得江苏省财经高级学校大专学历，如今正向本科进军，xx年经过江苏省英语、核算机等级考试，20xx年经过国家人事部考试，被聘为助理管帐师。

2、有着较强作业职责心和行进心。进行以来先后从事出纳、管帐等岗位的作业，做到干一行爱一行，对待作业仔细担任，出纳点钞获省行级能手，所处理事务无一严重差错，98年被评为支行“优良行员”。我总觉得作为年青人总该有点寻求，更何况面临日趋剧烈的竞赛，想躲避是不可能的。前史的重担现已落在咱们肩上，咱们只需知难而进，苦干实干，全部奉献自个。

3、我深化懂得这一岗位的首要性。将西门储蓄所升格为分理处，充沛表现了行党委、行长室对该分理处的高度注重和对其寄予无限的希望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开荒精力，瞄准方针、不负众望，保证使命完毕。

4、可以看到自个的缺陷。事务水平有待进一步行进，储蓄事务没有触摸过，但我信任我有才华赶快习气。管理对我来说是个全新的课题，在往后作业中，我将不断地调整自个，谦善讨教，加强学习，与时俱进，超越自我。

这次竞聘假定成功，我将进一步解放思维，带领各位同伴行进结算质量，搞好优良效能，挖掘市场潜力，抢夺优良客户源，开创分理处新局面，全部过量完毕行党委、行长室交办的各项使命，将分理处创办成三星级网点。

作为新建分理处要保证方针使命完毕，我以为首要要做好以下几方面作业：

1、思维总揽全局，做好模范。作一个带头人要有全局观念，要从多方面思考问题，谐和各方面联络，熟行党委、行长室的领导下，向方针使命冲刺。在内务管理方面相同要统筹全部，如原则实施、安全捍卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正已，自个要做好模范，从各方面严峻央求自个，吃苦在前，享受在后。

2、共同思维，表现团队作战精力。以绩效查核为动力，充沛调动职工的生动性。借分理处升格的春风，运用新事务体系的抢先的硬件多渠道、全方位翻开揽存增存作业。煽动职工找联络、拉联络、抓联络，献计献策，树立完善揽存信息网络，捕捉每条信息。作为我自个更要主动反击，寻觅客户源、存款源。

3、挖掘优良客户源，寻觅新的增长点。客户是商业银行翻开的.根底，没有一个安稳的“黄金”客户群，银行事务的开荒就成了无源之水、无本之木。因而，要在挖掘客户源上狠下功失，保证使命的完毕。

一是充沛运用我行结算的优势，面向乡镇寻觅开户单位。如今，信用社的结算功用相对对比滞后，不能习气用户的需要，而我行的网点首要会合在城里和少量镇，可以从中挖掘不少优良客户。

二是挖他行存款，瞄准单位找联络，全部反击。加强效能，全部行进跃进路分理处的知名度。

4、效能是银行的生命线。要使榜首位职工知道这一点，推进效能的深层次、高水平、全方位翻开，增强银行在同业之间的竞赛力，现代的银行不能在简略的停留在浅笑效能，要在效能质量上下功夫，主动与客户树立一种超卓的豪情联络，构成以客户为基地的运营理念，想客户所想，急客户所急，让客户实在感遭到咱们分理处的优越性。

5、内抓管理，外树形象。“没有规则不成方圆”，加强职工政治思维理论和事务操作原则的学习，用原则来规范做法，行进作业功率，一起，找准客户需要与我行原则的联络点，效能好客户，操练出一支事务过硬，特性优良的部队。充沛运用宣扬东西，煽动职工反映好人好事在新闻媒体行进行报导，拓宽社会影响。

各位领导、各位评委，我来参与这次竞聘是职责感和使命感的教唆。不管成功与否，我将自始自终为工行表现自个的光和热。

谢谢！

**三分钟银行竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导：

大家好！

我是来自xx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xx岁，20xx年毕业于xx省经济管理学院会计专业，毕业后进入银行工作先后在xx作储蓄员工作。后转至xx区xx公司担任客户经理。今年x月份回到银行xx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，树立银行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在xx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、有在一线网点工作的经历，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。

我相信自己有能力做好银行理财经理这个职位，做好理财经理的相关工作，为xx银行的发展贡献出自己的一份力量。

谢谢大家！

**银行竞聘演讲稿3分钟**

各位领导、各位同事：

大家好！

记得有这样一句名言“自由意味着责任。”作为xx行人，我们每个人身上都扛着艰巨无比的责任，入行多年以来，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，今天我便是为了责任而来，感谢各位领导为我们创造了这次公平竞争的机会，站在这个竞聘台上，我的心情十分的激动，下面请允许先做一个简单的自我介绍。

我叫xx，现年xx岁，毕业于xx，现在在xx支行担任xx。

接下来我来说一下我的竞聘优势：

首先，我工作经验丰富。我是从基层一线走上管理岗位的，无论哪个岗位我都要求自己本着“勤勤恳恳、扎扎实实，好学上进”的态度努力工作，经历过多层次多岗位磨练，我对行里的规章制度，业务流程以及基层行的运作方式、服务对象都非常的熟悉，不同的岗位让我对银行业务有了全面的了解与把握，我不仅掌握了更多相关的专业知识和工作方法，同时，也使得思想得到进一步升华，我多次被评为先进个人、营销标兵，在金融知识方面，这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学，学中干，不断完善自我，提高自我，学习丰富自身的理论知识，努力做到管理能力与业务素质齐头并进、均衡发展，养成了工作严谨，多角度思维，全方位理解的良好习惯。

第二，我工作认真，品德优秀。多年以来，我一直把“爱岗敬业”作为自己的座右铭，严格要求自我，以身作则，以最严苛的规章制度要求自己，我知道自己不曾天赋异禀，所以我愿意付出比别人更多的努力，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，所以我一直都将事业放在心上，将责任担在肩上。

对待工作，我从未有过半分懈怠，与时俱进，恪尽职守，坚定信仰，一次又一次出色的的完成了总行和领导交给我的任务，在为人处世方面，我从小受到良好的传统教育，因而培养了我光明磊落、富有正义感的品德，对领导对同事胸怀坦荡，不拉帮结派，从不以权谋私，以职牟利，不计较个人得失，始终注意找准自我位置，处处以大局为重，在关键时刻，敢于发表自己的观点，不缩头缩尾，始终保持着一种“敢想、敢为、敢做”的精神。

第三，我有较强的工作能力和客户资源。参加工作这十多年里，我从事过多项岗位的工作，不同的工作经历和经验让我具备了从事不同问题的竞聘能力，并与总部相关部门和各职能科室都建立了良好的协作关系，我的组织沟通和协调能力得到了进一步的锻炼，我已经初步具备了一个领导所应该具备的基本素质。

我现在还记得在我刚刚担任客户经理的那段日子里，正值部门轮换，其他有经验的客户经理都被调到别的部门了，在那段日子里，我茫然过，但很快我便调整过来，我每天想的最多的就是怎么样才能让我的工作做得更好，做的最好，现在回想起来，我很感谢那段时光，因为他让我的工作能力得到了极大的锻炼，也凭着自己的努力积累了更多的客户资源，一直以来，我不断加强学习，努力做到管理能力与业务素质齐头并进、均衡发展，养成了严谨的良好工作思维。

这次竞聘，如果我能得到大家的信任与支持，我将采取以下设想和措施展开工作：

1、强化管理，规避风险。我将在原来的基础上继续规范工作流程，建立行之有效的规章制度，提升管理水平，加强自身素质建设，注重自身修养，时刻坚定自己的政治立场，以实际行动给员工树立榜样，强化所有员工的风险意识与内控意识，建立健全风险管理机制，与员工一道加强对规章制度的学习，养成员工按章办事的操作习惯，充分发挥风险经理对网点柜台交易的全面监管与控制职能，规避业务上的各种可能存在的风险，有效提升经营管理水平。

2、以客户为中心，强化营销。坚持以客户为中心，与客户建立良好的关系，将工作重点放在业务拓宽上，促进我行有效发展，充分利用现在一切可以利用的资源，加强存量客户精细化分类，增强优质客户信息收集，以产品为依托，加强宣传力度，逐步建立完善的客户档案，为我行挖掘更多的优质客户资源。

3、立足本职，培养团队精神。我认为一个好的领导，除了要发展业务，更要带好队伍，所以我会不断加强员工队伍建设，强调以人为本的管理理念，尊重员工的人格，从感情上走近员工，给予他们更多的人文关怀，了解他们的所思所想，对他们的成长负责，为他们的发展提供更多的空间与平台，让他们能在\_行充分展现自自己的才能与优势，\_行绝对不会埋没任何一个人才。

组织员工进行各种培训，开展服务礼仪、营销知识等竞赛，提高员工技能，在部门形成良好的学习氛围，同时加强科室之间的沟通与协作，增强员工的集体荣誉感和责任感。

尊敬的各位领导，各位评委，有位哲人曾说过，人生最大的快乐，就是做到别人认为你做不到的事情，今天我站在这里突破了自己，我觉得自己就是成功的。

如果我此次竞聘成功，我一定会尽快适应岗位转换，尽我所能去做好他，和同志们一道做好本职工作，努力在自己的岗位上做出更大的成绩，如果竞聘失败，我亦不会沮丧，我会服从分配，一如既往的勤奋学习，检点自己的言行，慎独慎微，努力工作，坚定信念，努力为\_行做出自己的贡献。

**银行三分钟竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我叫xx，今年30岁，大专学历。今天之所以走到讲台上参加竞聘，并非仅仅只是受到拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为中国金融事业的改革与发展建功立业的`员工，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。

如果竞聘成功，我将团结同事，协助主任对全市信用社的财务，信贷业务进行全面的审计，对出现问题的信用社进行相关的指导并及时提出整改意见。另外，我还将协助主任科员全面负责辖内所有信用社的风险监测与请注明，防范工作，为我社发展壮大创造良好的外围环境。

各位领导、各位评委，岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，把审计科的工作做好！请大家相信我，考验我！

谢谢大家！

**银行竞聘演讲稿5分钟**

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！

首先感谢上级给我们提供了这个公平竞争、锻炼自我的机会，在这里希望通过我的竞聘演讲使领导对我有一个全面的了解和认识，能得到各位的信任与支持。这次我竞聘的第一志愿是运营部主管。

从参加工作至今已xx年，我经历了我行从信用社到商业银行发展至现在的齐鲁银行辉煌历程，是我行不断改革的十几年，也是自己不断成长、不断进步的十几年，熟悉我行的工作环境，积累了丰富的工作经验，热爱本职工作，有强烈的事业心、责任感。具备了良好的政治素质和道德品质，对国家的金融政策、我行的各项规章制度、现金业务流程都比较熟悉，银行业务和技能功底扎实。

自己在出纳保卫部综合岗位上工作多年，熟悉本岗位的职责、任务、操作程序，基本具备了一名岗位主管的工作素质和能力，面对新起点，我能够虚心请教，熟悉业务，较快的投入到新岗位的各项工作当中，将在原部门积累的工作经验和管理经验充分运用到现在的工作当中。

在运营部半年多的时间里，对大额现金管理、反洗钱管理、业务印章管理等一系列规章制度进行了重新梳理，完成了xx名柜员培训和点钞考核工作，组织了反假宣传月、反洗钱宣传活动，组织全行柜员点钞技能培训和点钞技术比赛，工作中勤钻研、多思考，较好的完成了领导交办的各项工作，在领导的严格要求下，我认为自己在业务管理、协调组织能力，处理问题的策略等方面都有了进一步提高。

首先我认为要进一步提高自身素质，作为一名岗位主管，应该具备较高的业务素质和管理经验，不但要对本岗位的各项工作了如指掌，对所从事的专业工作要得心应手，要有敏感性和洞察力。同时，还应该协助领导做好部门的工作，当好领导的参谋和助手。

第二、完善自身工作的业务操作流程，从可防范风险的角度考虑大额现金和反洗钱管理工作，更新工作理念，不能只限于如何满足监管部门的监管要求，而是从如何可以从业务操作方面发现风险，将风险发生概率尽可能的控制在最小，加强对支行业务的检查监督，讲求工作方法，提高工作效率和工作质量。

第三、对先进银行现金管理情况进行调研，按照我行准事业部的要求合理匡算全行现金日均库存，探讨以科技手段提升现金管理的可行性，研究引进他行现金管理先进经验，力求限度的压缩全行日均现金库存占比，使现金资产收益实现化。

如果此次竞聘不成功，说明自己还有差距，我会查找不足，积极改进，一如既往的做好自己的本职工作，服从组织分配，继续为我行的未来做出积极贡献。

我的演讲结束了，谢谢大家！

**银行竞聘演讲稿3分钟**

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！

首先作一个自我介绍，本人xxx，现年x岁，在x行营业部工作。

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，x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，经过部队这所大学校的磨练，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x等功一次受嘉奖多次，去年，营业部xx网点，我充分发挥自己的特长。20xx年通过全国成人高考并取得xx省财经高xx学历，目前正向本科进军，20xx年通过xx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，xx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，正人先正已，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x行发挥自己的光和热。

谢谢大家！

**银行竞聘演讲稿5分钟**

尊敬的各位领导、各位评委：

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银行事业而来。我希望带给大家的是一个真诚、理性、执著和勇于接受挑战的我。

今天之所以登上讲台参加农行分行中层领导后备干部的竞聘，我认为自己已经具备了诸多条件。我的优势主要有：我具有比较丰富的业务经验。我具有比较全面的专业理论知识。我具有较强的管理、组织、协调能力。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。主要是因为我年轻，处理矛盾的经验还不是很足。我将充分依靠老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。

请领导和同事们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

如果承蒙领导厚爱，让我走上中层领导后备干部的工作岗位，我将负重托，不辱使命，勤奋工作，具体将做到以下几点：

第一、真诚讲团结，积极开展各项工作。

第二、加强本部门管理力度，健全各项管理制度。

第三、立足本职岗位，敬业爱岗，无私奉献、廉洁奉公，加强学习，努力加强自身建设，提高贷后监控、检查力度。我将充分发挥风险经理的职能，做好客户贷后风险的监控，防范信贷风险。努力开创农行各项工作的新局面，为农行\_\_分行的发展作出积极贡献。

尊敬的各位评委，各位领导，各位同仁，今天，站在这里的我，恰如在站台等候上车的旅客，手中的车票已经攒出了汗渍，但是，我相信沿着在座各位开辟的绿色通道，自己一定能够搭上今天的幸运快车！

谢谢大家！

**5分钟银行竞聘演讲稿**

。

尊敬的各位领导、同事们：

大家好，我叫\_\_，\_\_岁，本科学历，职称会计师。\_\_年参加工作，\_\_年进入\_\_银行\_\_分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任\_\_分理处主任，\_\_办事处存汇科付科长，零售业务部付主任，主任。我竞聘的是业务发展部主任。

在我参加工作的十八个年头当中不论是做普通员工还是管理工作始终坚持勤恳兢业、开拓进取、认真负责的工作态度和作风。自从\_\_年支行开始把消费信贷确定为\_\_支行的工作重点，我作为零售业务部的付主任，义不容辞的承担了开拓消费信贷业务的重任，当时我们人员少、没场所、没资金，没经验，在这样白手起家的条件下，我们硬是从其他行里抢来了业务，占领了必须市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年到达了100%，在分行的消费信贷各项考核中始终排在第一名。为\_\_支行持续稳定的发展做出了自我的贡献。

20\_\_年6月份开始负责零售业务的全面工作后，应对时光紧任务重的巨大压力，我没有退缩而是知难而进，确定了清晰的发展思路及工作措施。人民币储蓄存款提前50天超额完成了全年任务指标;个性是消费信贷余额到去年7月底就突破了一亿元大关，此刻已经到达了1。6亿元是\_\_分行第一个消费信贷余额突破亿元大关的支行，并提前一个月超额完成了消费信贷的全年任务。自我的努力得到了领导和同志们的认可，去年底被党组织确定为入党积极分子。

多年的工作经历以及消费信贷从0到亿元大关的突破，为我从事业务发展部的管理工作及对市场的开拓积累了宝贵的经验。如果我当选业务发展部主任，我的工作思路是：抓住源头、努力开拓、深化管理、加强服务。

首先是抓住源头、努力开拓。明年将是中行股改上市的关键一年也是\_\_分行各项改革的关键一年。作为基层支行的业务发展部门，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，改善服务水平，及早的开展工作。一是抓住我市的经济发展的大好形势的有利时机，深入厂矿机关进行宣传营销。二是抓住明年国企改制的有利时机及时跟进，三是加大国际结算、中间业务、各项代理业务的营销力度。四是抓住同业机构调整的有利时机，加大业务拓展力度，用心抢占市场份额。

一份自信，一个目标，严谨的作风，塌实的态度，开拓的精神，我想在分支行的正确领导下，在同志们的努力下，只要我们勤劳的工作、艰辛的付出，必须能实现我们的宏伟目标，业务发展部的各项业务指标也必须能在\_\_分行排行前列，为\_\_支行的跨越式发展做出自我新的贡献。多谢大家!

**5分钟银行竞聘演讲稿**

敬重的各位领导、同事们：

大家好！

我是来自xxxx支行的xxx，特别荣幸能够参与这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的.基本状况。我今年26岁，20xx年毕业于云南省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在xxxxx储蓄所做储蓄员工作。今年3月份回到xxxxx支行担当临柜柜员。这些工作经验增加了我的工作阅历同时也提高了各个方面的实力。“好风凭借力，送我上青云”。我情愿借这次竞聘的东风，扬起达到成功彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，假如我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，在平凡的岗位上干出业绩，为银行事业的壮大发展做出贡献。

我的演讲结束了，感谢大家！

**5分钟银行竞聘演讲稿**

各位领导、各位评委：

大家好！

今日我竞聘的职位是银行柜员。

确定参与这次竞聘前，也曾度德量力，思虑一再。今日，我之所以参与这次竞聘演讲，一方面是我对银行柜员这份工作的热爱和执着；另一方面，通过这次演讲，锻炼自己的实力、呈现自己的才华并借此机会和大家沟通思想，同时，接受领导和评委对我的选择，发觉自己的不足，得到更大的进步。

接下来，请允许我阐述一下假如我竞聘胜利后的工作思路。

一，做好与企业之间的联系，召开银企座谈会向客户介绍我行的业务品种、新的结算方式，加强与客户的`沟通，获得各种结算需求信息，更好地为客户解决结算上的难题。

二，团结协作、增加团队凝合力，在自我增值的同时，强化自身的业务实力水平，勇于担起业务骨干的担子，发挥协作精神，增加团队凝合力，以良好的精神面貌、坚韧的拼搏精神去面对日益猛烈的市场竞争。

这次竞聘无论结果怎样我都以平常心对待，我也会接着把全部才智和精力奉献给我所热爱的事业，感谢大家。

**5分钟银行竞聘演讲稿**

大家好！

我今年25岁，20xx年从xxxxx高校财政金融学专业毕业后，成为了中行xx支行的一名员工，两年多的时间，从储蓄到会计，从结算到市场，我几乎做遍了支行的每一岗位。20xx年9月我被调入分行国际业务部清算科，始终负责全分行境外汇入款的清算工作。今日。我来竞聘国际业务部的一级业务员，一来是为了响应分行人事改革的号召而作的主动尝试，二来我也自信自己具备以下的素养条件来做此次参选。首先，具有较好的英语听，说，写实力，熟识银行间函电往来的英文表述，同时精通电脑系统的各项操作。再者，熟识国际间结算与支付业务，国际贸易实务及最新的结售汇外管政策法规，另外，在我工作的`三年里，除了学到了丰富的银行业务学问和银行服务理念外，让我感悟最深的，还是在我每一次去处理各种机遇与挑战并存，胜利与辛酸交织的日常工作的时候，如何调整自身的心态，在求真务实中相识自己，在主动进取中完善自己的一个过程。假如在此次竞聘中我能胜利，我将本着爱岗敬业，脚踏实地的工作看法，在业务岗位上努力担当业务尖兵的同时，我还会主动帮助部门领导，主动开展与同事及支行间的业务沟通与学习，从而进一步提高自己以至全行的国际业务水平。感谢！

**5分钟银行竞聘演讲稿**

。

尊敬的各位领导、各位评委：

首先，请允许我介绍一下我的主要工作简历。

我叫\_\_\_\_\_\_\_\_，男，汉族，现年\_\_\_\_岁，中国共产党党员，大专文化，经济师，\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_月参加银行工作，现任盘县支行党委书记、行长。在\_\_\_\_年的工作历程中，我先后在营业所干了\_\_年的会计员、出纳员，在支行工作\_\_\_\_余年曾担任过会计股长、稽核股长、人事股长、办公室主任、信贷科长等职务，在二级分行x年多时间担任过稽核处副处长、人秘处副处长主持工作、党办、行政办副主任主持工作，\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_月至今任盘县支行党委委员、副书记、书记、副行长、行长。

实行竞争上岗，推进领导干部任用制度改革的一项重大举措，在贵州省农行的发展历史上是一个划时代的进步，对推进农业银行的各项改革，激发员工的进取精神具有十分重大的意义。作为一名基层领导，必须坚决支持和带头参与。

在这次竞聘中我积极参与，知难而进，勇于竞争。我认为：竞争可以展示自我，竞争可以发现差距，竞争可以促进学习，竞争可以提高自己的综合素质和工作能力。我的态度是：如果竞聘成功，我决不志得意满。因为在这次竞聘中：一是很多为农业银行的发展做出突出贡献的老同志服从改革大局，主动让出了位子；二是很多优秀的年轻员工由于竞聘条件的限制没有赶上机遇，减少了竞争压力；三是竞聘成功得到的并不是享受，而是要承担更大的责任和风险，能否胜任副行长的职务需要在今后的实践中才能得到检验。如果竞聘失利，我也决不气馁，因为我毕竟已经在农业银行改革的道路上当了一块铺路石，敢于参与竞争就是超越自我，就是人性的升华，即使一无所获，我也无怨无悔。我也一定会通过这次竞聘认真审视自己，寻找差距，在今后的工作中更加努力学习，弥补自己的缺点和不足，尽快找到更加适合自己的位置。

履职设想和责任措施我的履职设想和责任措施是：抓住机遇，更新观念，深化改革，加快发展。

抓住机遇。西部大开发给贵州各地带来了千载难逢的发展机遇，如六盘水境内，已开工的盘南电厂及即将上马配套的响水煤矿、发耳电厂、\_\_x国道改造等大项目的开工建设，能否拿到这些大项目关系到贵州分行未来的前途和命运。因此，必须集全行之力，在行党委的领导下，组建专门班子，落实专办人员，与省分行公司业务处紧密配合，上下联动，打破常规，特事特办，与投资方建立密切的合作关系，想尽千方百计把响水煤矿、发耳电厂等项目争办到手，确保成功营销贷款。把大项目的争办作为实现贵州省农行可持续发展，确保实现跨越式发展目标重中之重的工作。

“好”，以客户为中心，以市场为导向，提高个人金融业务的综合效益。住户金融业务努力做精。贷款重点放在优质房开企业的“精品”项目上，创品牌效益。坚持以个人住房贷款为主，逐步完善以按揭成效为主要调控手段的风险控制机制，有效规避风险。把住房贷款办成我行的精品信贷业务。存款工作继续抓“实”，寻找新的存款来源，重点放在对社会经济状况和主要行业发展状况进行研究，加强与计委、经贸委、财政、工商等政府经济管理部门的联系，了解政府投资计划和投资项目情况，细分客户，制定发展计划，确保对公存款的增存。储蓄存款要充分发挥“亿元所”、“星级所”的辐射效应和示范作用。在抓好传统业务的同时，继续抓好代发工资业务，加大银行卡发卡力度，采取奖励措施，调动员工发卡的积极性。全面巩固，发挥几大综合应用系统功能，提升经营管理水平和整体竞争水平。

**5分钟银行竞聘演讲稿**

。

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\_\_行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的一次挑战。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。

一、对个人客户经理岗位的认识。

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

二、我的竞聘优势。

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，\_\_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，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。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、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任\_\_x、如皋市\_\_x中心主任\_\_x、\_\_局\_\_分局局长\_\_x等等，和我都是很铁的。还有我的\_\_在\_\_镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是个人客户经理，但其它类客户经理只要有需要，我愿意全面奉献自己。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的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家！

**5分钟银行竞聘演讲稿**

敬重的各位领导、各位同事：

大家好！

今日很荣幸我能站在这个讲台上，参与此次xxxx分行管理人员后备人才岗位的。首先我感谢我们xxxx分行这次竞聘活动，赐予了我这个展示自我的机会和平台；其次，我感谢xxxx分行各位领导对我的激励和支持，感谢各位同事对我的理解与帮助，可以让我在这里得到更好地熬炼和学习，在工作中不断成长与强壮，今日我才会有信念站在个讲台上。

假如此次竞聘胜利，我向大家汇报一下我的下一步工作规划：

第一，立足岗位，主动听从支配。其次，团队分管，责任落实到人。

各位领导、各位同事，无论此次胜利与否，在以后的\'工作中，我都会依旧保持兢兢业业精神，保持不懈进取的毅力，为xxxx建行的成长与发展贡献我全部的力气。感谢大家！

**5分钟银行竞聘演讲稿**

。

尊敬的行长、各位领导:。

大家好!

能够踏入竞聘的舞台，我心存成功与梦想，胸怀激情与希望。因为对于所有竞聘者来说，我们竞聘的不是一个职位，而是一份激情，一份责任。这都缘于我们对农行事业欣欣向荣的向往、更缘于对振兴河南农行的殷切期盼。

竞聘人\_\_\_\_\_\_，现年\_\_\_\_岁，中共党员，大学文化，经济师，97年毕业于河北财经学院金融专业，先后在周口市分行办公室、人事科工作，20\_\_年7月任\_\_\_\_支行副行长，20\_\_年8月主持全行工作，现任\_\_\_\_县支行党委书记、行长。

走上今天的演讲台，我对自己充满了信心，我个人认为有以下四点优势：

（一）行员工冲破经营困境，实现良性发展的能力。

（二）成为每个人的自觉行动，变过去一个大脑加九十九双手的工作模式为一百个大脑加一百双手的工作模式。

(三)以机制构建促经营活力，努力打造“激情型”单位。结合行情在费用分配、工资考核、用人导向等方面进行市场化运作，引导全行确立求真务实的良好风气;养成坚决按章办事、雷厉风行、说办就办、办就办好的工作作风。营造在其位、谋其政、尽其责的浓郁氛围。

(四)以真抓实干促业务发展，努力打造“效益型”单位。首先，牢固树立清收盘活工作是全行“生命工程”不动摇。坚定清收盘活的意志和信心，加快推进手段创新和激励机制建设。其次，紧扣存款是实现有效发展的重要支撑点，以农民务工汇兑为主线，以优质服务为手段，保持和推动存款的高水平增长。

证这场整体战役胜利，而进行的局部战略转移。当我想通这个道理后，我又重新振作了起来，全身心投入到工作当中去。要说此次竞聘后备干部我有什么优势，我想就是两条，一是我有十一年丰富的一线工作经验，二是我有宝贵的由沮丧到重新振作起来的心路历程！

非常幸运，我来到了桃南分理处。经过那么多的事，我要更加的珍惜自己的岗位。对待工作我依旧是投入了最饱满的热情，在分理处人手不够，最困难的那段时间里，我经常加班加点，节假日都很少休息。五月一日的那一天，由于人手不够，我顶储蓄柜台接柜。而此时爱人却从医院打来电话说，她感觉今天可能要生了。而此时，我却没有陪伴在她身边，感到非常的内疚，而她却在电话那头笑着对我说“你忙吧”。上午十点半家里人打来电话说，妻子已经进产房时侯，我还在柜台上为客户办理业务。当我和及时赶来的同事交接完赶到医院的时侯，产房里早已传来了阵阵婴儿的泣哭声。在爱人临产前没能陪在她身边，是我永远都欠她而还不清的。在工作中，我除了积极配合好主任的工作，还从不断的工作中，有意识的向主任学习如何提高自己的办事能力，如何提高自己的处事协调能力，和应变能力。而这些也是我自认为最欠缺的素质，但是，虽着工作经验的增加和不断的努力工作，我相信我仍会继续不断的取得提高。

对于我来说，能参加这次演讲会，就已经是十分幸运的事了。所以，如果竞聘不上，我依然会一如既往的努力工作，而不会造成任何的心理负担。因为，作为一名普通员工，感受到建行的兴旺发达，而其中有自己所尽的一份微薄之力，就是最快乐的事了。

**银行竞聘演讲稿3分钟**

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！

首先作一个自我介绍，本人xxx，现年x岁，在x行营业部工作，xx文化。

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xx，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，x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xx回来的，经过xx这所大学校的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。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。xx年通过全国成人高考并取得xx省财经xx学历，目前正向本科进军，xx年通过xx省英语、计算机等级考试，20xx年通过xx考试，被xx师。

2.有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事xx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，xx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xx交办的各项任务，将分理处创办成xx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：

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，正人先正已，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x行发挥自己的光和热。

谢谢大家！

**银行竞聘演讲稿3分钟**

尊敬的各位领导、评委、x主任：

大家好！

我是来自xx支行的xxx，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xx岁，20xx年毕业于xx省经济管理学院xx专业，毕业后进入x行工作先后在xx作储蓄员工作。后转至xx区xx公司担任客户经理。今年x月份回到x行xx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。

1、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xx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x行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

2、我曾经在xx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。

3、有在一线网点工作的经历，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、有能力做好银行理财经理这个职位，做好理财经理的相关工作，为xx银行的发展贡献出自己的一份力量。

谢谢大家！

**5分钟银行竞聘演讲稿**

敬重的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

今日是个难忘的日子。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。感谢！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，在这充溢朝气和活力的新世纪，在机遇和挑战并存的新时期，我经常以此自励：在挑战自己、追求卓越的人生之路上，在创建支行新辉煌的`事业之路上，我们只要不放弃，只要肯努力，就能够做的自己！

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。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，为客户供应真正的优质服务。

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，无论胜利失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上！感谢大家！

**银行竞聘演讲稿3分钟**

无论是学习还是工作，机遇和挑战总是有的，都要靠我们自己把握！下面是由小编为大家整理的“银行竞聘演讲稿3分钟”，仅供参考，欢迎大家阅读。

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家晚上好！

我今天竞聘的岗位是xx支行行长。入行xx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，我用自己对工作的激情和热爱，用过硬的业务和管理能力，去不断的丰富自己。

下面我将从三个方面介绍我对xx支行工作的一点考虑：

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xx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完善自我的信念。也许xx支行的发展历程不一定会一帆风顺，在发展的道路上会有许多困难等待我们，但无论有多大的困难，我相信有xx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。

二、细分市场，找准目标，转型发展。

xx片区作为xx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xx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xx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xx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xx支行全体员工努力完成二级分行下达的各项任务指标。

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xx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、自我提高，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xx支行内部的合理流动。

以上就是我对xx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xx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xx支行一定能创造出业务发展和内控管理新的标杆。

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！

首先作一个自我介绍，本人xxx，现年x岁，在x行营业部工作，xx文化。

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xx，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，x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xx回来的，经过xx这所大学校的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。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。xx年通过全国成人高考并取得xx省财经xx学历，目前正向本科进军，xx年通过xx省英语、计算机等级考试，20xx年通过xx考试，被xx师。

2.有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事xx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，xx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。

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xx交办的各项任务，将分理处创办成xx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：

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，正人先正已，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x行发挥自己的光和热。

谢谢大家！

尊敬的各位领导：

下午好，我是来自xx部的xxx，目前从事的岗位是xx工作，我竞聘的岗位是：xxx支行支行长。

首先，我阐述一下对支行网点的理解，网点作为银行最基层的经营单位，是银行的窗口，承担着经营任务，以效益化作为经营目标，支行需要结合自己实际情况在分行统一安排的情况下确定经营方针，要充分利用网点资源，发展自己优势业务，营造特色优势，全面提升网点的经营效益。

其次谈一下支行网点工作思路：

一、是要加强团队建设。

二、是做好业务发展工作。

最后是加强业务的交叉营销工作，每位员工都能够做到一专多能，业务知识全面型人才。

三、是在风险管控方面，要树立合规意识。

在合规前提下做好业务发展工作，遵照分行打造流程化银行要求，制定流程化的业务处理模式。银行是经营风险的行业，风险防范是银行一项常抓不懈的基础工作。作为支行负责人要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是我们各项业务健康发展的基础和保证。不仅要身体力行，还要经常教育员工不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。同时依靠、支持相关风险管理部门的工作。

四、是要建立良好的学习培训制度。

要多组织员工进行各种培训，在办事中形成良好的学习氛围，提高员工素质。如定期组织各项业务技能培训和考核，强化相关人员的操作技能，提高业务办理速度，减少差错和客户投诉。同时多方面进行我行xx和xx的培训，让所有员工都熟悉掌握本行的各种xx产品，每一个员工都能胜任业余的产品宣传、营销工作。

五、是做好我行新业务的发展工作。

随着我行各项新业务品种、类型的不断衍与拓展，给支行的业务发展提供了越来越大的市场空间与机会，作为支行，要充分抓住这样的机会，进行宣传营销活动，创造新的利润增长点，现在是酒香也怕巷子深，这需要支行走出去，找客户，一次不行需要多次，特别是现在各家银行产品越来越同质化，客户可选择性较多情况下，我们需要找出自己新业务的优势与特点，采取针对性措施，用高效、优质的服务来赢取机会。

六、是建立有效的激励与约束机制，执行科学的考核办法。

在分行容许范围内对绩效工资，支行实行xx分配，真正体现多劳多得、奖勤罚懒、奖优罚劣的分配原则，拉开收入差距，对工作起到积极的促进作用。

最后，是对于支行长的理解，支行长既是一个管理者也是一个执行者。

作为执行者，要严格执行分行的相关规定，把握好支行的各项工作服从于分行的整体规划。起到一个承上启下的作用。

。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com