# 最新银行竟聘演讲(优质12篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-05-25

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。银行竟聘...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

**银行竟聘演讲篇一**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

首先感谢县支行党委给我这次参与竞聘的机会！

我叫何xx，中共党员，大学本科学历，助理会计师，xx年8月入行，先后做过记帐员，复核员，主办会计，现在是岳阳支行综合柜员。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×××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！

**银行竟聘演讲篇二**

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支行行长。入行x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完善自我的信念。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许多困难等待我们，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支行在领导的正确领导下，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。

我的演讲到此结束。谢谢大家!

**银行竟聘演讲篇三**

各位领导同志们好！

为了能够充分发挥我的所知所学，体现自己的能力，实现自我价值，为我们的事业发展做出更多的贡献，故参加本次储蓄负责人的竞聘。

我竞聘储蓄负责人的优势主要体现在以下几方面：

接受能力比较强，对新业务比较敏感，能够创造性开展工作，并且有信心，有决心，也有能力在领导的正确领导下，圆满完成上级分配的各项任务。

我充分认识到只有改革和创新才是信用社发展的生命力所在，才能在激烈的竟争中不断壮大，才能促进管理水平和经营效益的进一步提高，正因为有了这种认识，我坚定干好工作的信念。更加热爱本职工作，珍惜自己的岗位，兢兢业业，一丝不苟，认认真真做好每次工作。

这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学学中干，完善自我，提高自我。几年来，先后通过了会计员，助理经济师，经济师的职称考试，每次都是凭着扎实的知识通过的。

我先后在六个储蓄所工作过，对每个岗位都十分熟悉，了解储蓄人员的所想所需，能够在实际工作中把握好度的要求，这有利工作的开展。

如果能被聘任，我将协助领导做好以下工作：

　一、改善服务细节树立品牌形象

我们每个人都清楚服务对于信用社的重要性，可是对于一些细节却被大家忽视。如内外着装的不统一，无法让客户感受到一种团队精神。接待储户时面热心不热，会导致一些随意性的动作和不当的言语。接待大客户的热情洋溢，对待小户的漫不经心。这些都会给我们的工作产生负面的影响。搞好优质服务，就要从服务细节上下功夫，改变一些习惯性随意性的动作，强调肢体语言的重要性。同时要开拓服务的深度和广度，在服务上做足xx。任何产品只有有了特色和品牌才能拥有相对固定的消费者。储蓄是一种投资理财服务，也应该的不同的特色和叫得响的品牌。一个服务态度好，业务技术强，办理速度快，有知名度的储蓄员，储户往往会拥向这名储蓄员。我们可以通过进行针对职工的服务水平和业务水平的测评，以调查问卷的形式征求储户意见等方式，评比产生一名或几名储蓄员，以他们的名字为品牌，在各种媒体上大力宣传，从而达到树立形象，展示实力，吸引客户，提高信用社的知名度，还会督促其他人员的竟争意识，从而从整体上提高服务的质量，以确保为储户提供高效快捷的服务。

二、把执行制度和职工培训结合起来建设一只高素质的职工队伍

一名职工初到信用社，可以说他素质低，如果过了几年还是素质低，就要从培训工作和制度执行上找原因，是不是培训没到位，制度不健全或者没有得到完全执行。职工的素质高低和制度的贯彻执行是密不可分的。一方面要加强业务技能，人格修养和各种规章制度的学习培训，另一方面要抓好制度的贯彻执行，做到赏罚分明有理有据，坚决杜绝奖人以亲，罚人以疏的不良做法。只有这样才能产生提高素质和执行制度的内在动力。

三、改善和加强储蓄的硬环境建设

企业的发展壮大和他在消费者心目中的认知程度息息相关的。信用社作为一家为客户提供投资理财服务的特殊企业，尤其需要客户的认知程度。我们可以通过媒体宣传自己的\'品牌形象和赞助一些有一定影响力的活动，让大家认识了解信用社，提高在群众中的认知程度。在条件允许的情况下，为储蓄所设计一种有自己特色的统一牌匾和装修，给客户一个美好的企业形象，为我们的工作提供可靠的外部保证。

四、敬人信人充分调动人员的工作积极性和主动性

作为一名专业负责人，必须及时了解职工的思想动态，要经常性与职工进行交流沟通，减轻他们的思想负担。鼓励职工的成长，增强他们的自信。赋予他们更多的责任，如果我们将他们最好的想法加以利用，也就赢得了竟争的机会。要善于赞美激励别人，你的态度将直接影响到职工的工作态度。只要能给予恰当的制度和合理的刺激措施，他们就能成为你工作的支持者和推动者。不要一味地施加压力，工作目标定得过高，规章制度定得过严，表面上看是增加了工作危机感，责任感，节奏快了，而实际上，这种单靠压力压出来的效率是不会长久的。而朝不保夕的工作环境，更无法令职工发挥应有的积极性主动性和工作热情。要创造一种公平竟争，机会均等的工作环境，要用优质劳动，优质取酬的激励方法，激发每个人的潜力，而不是只调动少数人的积极性，使每个人真正认识到，只有辛勤劳动，苦心钻研，才能获得更高的效益，才能更好地实现个人的自我价值。

最后，感谢各位领导提供了这样一个平台，感谢同志们给了我一个展示自己的机会，希望能得到您的支持和信任。无论最终竞聘结果如何，我都会一如既往地以饱满的热情，百倍的信心，十足的干劲，投入到信合事业中去，以实际行动证明我是一个优秀的信合人。

谢谢大家。

**银行竟聘演讲篇四**

各位领导，各位同事：

大家好!此刻站在这个竞聘的讲台，我以平常、诚恳的心态接受大家的检阅，向大家汇报自己的工作，阐述自己的理想。希望带给大家的是一个真诚、坚毅、稳重和成熟的我。

我叫\_\_\_\_\_\_，是一名经济师。今天我要竞聘的是市分行办公室副主任岗位。我竞聘办公室副主任主要缘于四个理由：

一、我有充分的激情和自信。

1、34岁的我不仅有健全的体魄、充沛的精力，而且有青年人特有的朝气与投入工作的激情。

2、不仅有只做不说的性格、雷厉风行的作风，而且有无私无畏的风骨和敢抓敢管的魄力。

3、我有一个农村孩子特别能吃苦、特别能耐劳，朴实无华的品格。

4、我家庭稳定，负担较轻，妻子及家人全力支持我的工作，使我能够摆脱家庭事务的纠缠，全身心地投入我所热爱的农行事业。这些，都使我对工作充满了激情与自信、对未来充满了憧憬和希望。

二、我有丰富的成长历程。

我出身农村，家境贫寒，能够上了大学又分配到银行工作，可谓是幸之又甚。所以从大学毕业参加农行工作的那天起，我便深深地爱上了农行这份工作。之后，无论工作角色如何变换，我都干一行、爱一行、专一行、精一行。我先后从事过会计、信贷等业务工作，1月份被任命为副主任，后来被调任支行信贷科副科长，前后共有8年的基层一线业务工作经历。10月份我被调至市分行办公室担任综合干事，然后又开始兼任市分行团委副书记。

能够从基层营业所一步步走向市分行机关，这个过程对我来说受益匪浅、终身难忘。我常常这样想，是党的政策、组织的培养、领导的关爱以及同事们的关心与帮助使我一步一步走到了今天。我只有将心中这份感念之情常存于心，不懈地追求、努力地工作，才能报答多年来领导和同事们的教育、培养和关爱。

三、我有较强的专业实践能力。

或许是执着追求、情有独钟的缘故，近四年的办公室工作实践，使我积累了一定的专业优势。所从事的通讯报道与文字综合工作连续3年获得了全省第二名的好成绩。自己个人也先后十多次被省市分行、总行报社评为先进个人和优秀通讯员;多次被机关党委评为先进工作者和连续5年被省分行评为办公室先进工作者。

四、多年的综合管理岗位健全了我的品格，提高了我的宏观驾驭能力和组织推动能力。

在实践历练中，我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。做事必须先学会做人。参加工作后，我时常告诫自己：对党对农行要忠诚、做人要重德、为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。并把忠于、勤于自己的事业化作不懈追求的实际行动。

坦诚地说，通过几年的磨练，我真切的感受到办公室工作确实是一个锻炼和提高综合素质的岗位，也是一个干事的岗位。真正做好这项工作，必须付出艰辛的努力。俗话说“板凳座得十年冷，文章不写半句空”，做人、做文如此，做事、做管理工作更是这样。在组织推动、综合协调方面，我能主动应对，把握得当。同时，我也存在一些不足之处：

1、工作的预见性还不够。

2、创新能力不是很强。

3、在加强联系方面还做得比较欠缺。

各位领导、各位同事，竞聘重在参与。站在今天的讲台上，我已经成功地实现了参与!至于能否成功，这取决于我自身的学识水平、务实的工作目标、健全的人格品德、独挡一面的工作能力以及对农行、对事业的忠诚度。当然，还有您手中最关键最神圣最为重要的一票!

谢谢大家!

**银行竟聘演讲篇五**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!我叫\_\_。我社这次人事制度改革，对信用社主任采用公开招聘的方式，为全体干部职工提供了一个公平竞争的机会，我非常拥护，并积极参与。我还应该感谢社里的各位领导，你们以一颗宽容而严厉的心和一双宽厚而有力的手扶我们走上了干事业的征程，感谢在座的各位师长和同志，你们的鼓励和帮助使我从有勇气到有一定实力充满信心地参与竞聘。谢谢大家!

在充满生机与活力的新世纪，在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈、挑战与机遇并存的今天，适逢联社举办这次基层信用社、分社主任竞聘活动，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信合事业的发展贡献自己的应尽之力!

今天之所以走到讲台上参加社主任的竞聘，我认为我已具备了担任这一岗位的许多条件，我有能力，有信心、有决心胜任这岗位，我的优势主要有：

(一)具备担任该职位的素质要求

一是有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。我深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。自1991年参加工作以来，能够做到爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么都能从大局出发，不计个人得失，不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做到，也得到了领导与同志们的高度肯定。举例曾经的获奖经历。

二、我思想进步，具有一定的政治素养。我从小接受了良好的传统教育，培养造就了我光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。平时，身为党员的我注重加强自身修养，做事坚持原则，遵纪守法，思想进步，工作遵纪守法，深受社领导和同事们的信任。我在每个工作岗位上都做出了较好的成绩，并连续多年别评为县联社先进个人。

三、有虚心好学、开拓进取的创新意识。我思想比较活跃，接受新事物比较快，勇于实践，具有开拓精神;同时工作热情高、干劲足，具有高昂斗志。自进入会计科以来，无论是央行票据置换、人民银行账户管理系统、大额支付业务我能做到很快进入角色，圆满完成领导交办的工作任务。

四、具有丰富的工作经验和组织管理能力。参加工作以来，我曾先后从事\_\_\_、\_\_\_、\_\_\_等多个岗位。可以说，每一次岗位变动，对我的人生都是一次难得的体验，尤其是现在副社长的工作经历，更是使我的能力有了进一步的提升，对我的生命都是一笔宝贵的财富!可以说，多年的工作实践，已使我具备了担任社主任所需要的工作能力，组织能力。

五、具有工作责任感和敢于吃苦耐劳、勇于创新的精神。我出生于一个普通家庭，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点。并始终以“明明白白做人、实实在在做事”的信条工作。

六、具有强烈的事业心和一丝不苟的工作作风。信用社的工作，来不得半点马虎。要想做好各项工作，必须要有强烈的责任心和一丝不苟的工作作风。在我担任副主任期间，从来没有出现过一起差错。我总是全身心地投入到自己所热爱的这份事业中，做事坚持事实求是、清正廉洁。

(二)具备担任该职位的才能

一、自参加工作以来，我先后任过出纳、储蓄会计、会计主管、联社会计科科员等职务，积累了较为丰富的理论和实践经验。

二、十余年的农村信用社基层及联社工作经历，我能够坚持理论联系实际，有一定的群众基础，逐渐培养了自己的组织能力、判断能力以及协调社会关系的能力。到联社会计科以来，在科长的带领下，我参与了届业务技术比赛的组织准备，会计年终决算工作的布置及报表汇总等工作。“给我一个支点，我将橇起地球”，我坚信自己可以胜任新的工作岗位。

如果承蒙各位领导、评委、同事们的厚爱，让我信用社主任的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，并做好如下几点：

一、实施“资金膨胀”工程。在存款组织工作中，我将牢固树立效益意识，鼓励全员发扬“三勤四上门”的优良传统，把考核重点放在低成本存款上，不断壮大信用社的自办业务，努力降低资金成本。同时牢固树立服务意识，鼓励全员抓住各种有利时机，坚持大额、小额一齐抓，零钞、残币一样存的\_原则，做好登门上户的服务文章，搞好结算服务，限度的占领农村金融市场，确保\_\_年信用社各项存款过亿元。

二、真诚讲团结。多年的工作经验告诉我，同事时间，搞好团结比什么都重要。为此，我将摆正自己的位置，在领导面前，凡事多请示、多汇报、多交心通气，团结协作，认真履行岗位职责。在同事面前，凡事多交流，增进友谊，搞好团结，使大家相互理解、相互信任、相互支持、上下齐心，把社里的工作搞好。

三、实施“富民工程”。在信贷支农工作中，我将紧密围绕信用社的工作中心，只要符合政策，资金问题将限度的予以解决，农民需要多少就投放多少，农民需要什么样的金融服务就及时予以保障。用实实在在的行动实践“农村信用社是的联系农民的金融纽带”的服务。在支持项目上，从注重支持数量增长型转向支持规范效益型，从支持农产品单一环节转向支持种、养、加工\_，贸工、农产、供销一体化，拉动\_\_农村产业结构调整和经济发展步伐。

四、加强本部门管理力度，健全各项管理制度。我将不断寻找工作的新思路、新方法，积极做好本部门的管理工作，建立完善的内新管理制度，明确分工，划清职责。设置相应的规章制度，使职工有据可循。明确各岗位职责，使每位职工知道自己需要干什么和怎么去干。

五、实施“资金盘活”工程。一是明确责任，正本清源，属于信用社自身原因形成的不良贷款，将逐笔落实责任清收;二是在取得党委、政府支持的前提下，不断创新清收方法，加大村组、企业贷款的清收力度;三是通过一切可以动用的社会关系和力量限度的清收不良贷款。

六、突出重点，抓好营销到位。根据市场经济学的\"二八\"法则和\_\_地区特点，我将组建一支特别能战斗的队伍，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，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，增加存款收入。

七、实施“黄金客户”工程。积极发动外勤人员深入农村和市场，加强农户和个体工商户的信用等级评定工作，加大贷款营销力度，培植和发展黄金客户。同时加强信用社的自身建设，创新服务手段，使客户创业紧靠着信用社、发展离不开信用社、致富忘不了信用社，把黄金客户培养成信用社创效的金牌客户。

八、强化管理，提高素质到位。组织员工认真学习现代商业银行经营理念和有关知识，了解现代商业银行的发展趋势，开展服务礼仪、营销知识、理财方案、优质客户档案管理等竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个\"学习型\"的信用社，使全体员工明确前进的方向，自动自发，激活潜能，找到拓展业务的办法。

九、我将努力提高自身素质建设。我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在信用社的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给金融事业。

尊敬的各位领导、各位评委，如果我应聘成功，我将以此为新的起点，认真兑现我的上述诺言;让信用社主任这个职业因为我们的存在而更加神圣，让这个世界因为我们默默无闻的奉献，鲜花更加艳丽，掌声更加响亮，家庭更加幸福，事业更加辉煌!

如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”，积极争取上级领导对我们信用社工作的支持，促使我社每一位员工牢固树立起主人翁意识，将我社的工作管理制度化、服务优质化、工作效率化。确保我们信用社的红旗不倒，各项工作更上一层楼。

如果我这次落聘，我决不气馁，我将以更加旺盛的精力、更加饱满的热情、更加扎实的工作、更加务实的作风，提高自身素质，在现在的岗位上做出更大的贡献。用实实在在的行动，实现自己的人生价值。

**银行竟聘演讲篇六**

尊敬的各位领导、各位评委：

       大家好！

卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。银行经理竞聘报告也凭着4年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加客户经理的竞聘，自信有能力挑起这份重担。

下面，我先简单的介绍一下自己：

今天之所以走上讲台，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，更主要的是觉得作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为金融事业建功立业的青年，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。当然，如果有可能的话，希望在新的岗位上施展才能，为推进工行事业的发展做出更大的贡献。我的竞聘条件有：

我性格外向，喜欢银行客户经理竞聘稿范文沟通，语言表达能力较强。通过几年来的锻炼，使我具备了较强的沟通协调能力。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理，对潜在客户我也能主动的上前沟通，及时了解客户的需求，并尽力满足客户的需求。因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为客户经理，我可能算是一块可造之才。

我年轻，有活力，并且勤学好问，悟性较强。在实际工作中，勤于思考，善于钻研，十分注重在实践中不断丰富和扩充自己的知识体系，使自己很快地适应了不同的工作岗位的需要。自己虽然学历不高，但由于长期的学习积累，使我拓宽了思路、开阔了眼界，具备了客户经理工作所必需的丰富的理论知识和熟练的业务技能。我相信，拥有强烈的事业心、责任感和旺盛的精力，我一定能够全身心地投入到今后的工作中。

工作四年来，使我养成了良好的工作态度，培养了我严谨细密的工作作风，这些为我做好下一步工作提供了可靠的保障。

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评委。那就是我年轻，处理矛盾的经验不足。我将充分依靠行里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。

如果竞聘成功，我将勤奋开展工作，努力从以下三个方面做好客户经理工作：

多年的工作经历，使我认识到同事之间，银行财务经理竞聘范文和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把客户部的员工队伍带好，团结他们一道工作。

我的初步设想是做好“银行财务经理竞聘演讲稿”。这五个一是，打牢一个基础，即业务基础；坚持一个中心，即以优质客户为中心；做好一篇文章就是做好优质客户营销这篇文章；筑好一堵墙就是筑好高端客户业务风险防火墙；达到一个目的就是要达到工商银行与客户的双赢。

在与高端客户的交道的过程中，服务营销已越来越显得重要了，怎么做好服务营销工作至关重要。为此，我将根据目前我行的情况，树立全新的服务理念。我们的所有工作都应始于客户需求，银行网点经理竞聘报告，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品。一切服务先于需求而动，以优质的服务赢得客户，加强服务营销工作的重视程度，把服务营销提到一个重要议程。另外，我还将加大挖掘潜在客户的力度，培养自己和员工发掘潜在客户的敏锐性，为做好服务营销工作提高保障。

记得香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，而是喜欢“小材大用”。因为“大材小用”纯属浪费，“量才适用”容易让人自满、使人懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。如果各位领导、各位评委、各位同仁给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好客户经理的工作！请领导信任我，考验我。

谢谢大家！

**银行竟聘演讲篇七**

各位领导、评委、各位同事：

大家好!

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫，现年38岁，中专文化程度，中共党员，会计员职称。1996年分配农业银行工作。先后曾在孟家桥营业所、七里镇办事处、市支行、转渠口营业所从事出纳员、保卫专干、信贷员。现在支行营业部任信贷员一职。七年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多从事银信贷的经验和关系，曾多次被评为先进工作者、优秀共产党员。今天，我竞聘客户部客户经理一职。

第一、我先来谈一谈对客户经理一职的认识。

我国加入wto以后，银行业首当其冲，迅速和国际接轨。目前正进入以利率市场化为起点的银行业市场化阶段。银行客户经理制也同时应运而生。这是现实的客观需要和激烈竞争的要求。可以说，客户经营的好，银行的贷款回收就能得到保证，银行的效益也就能随之提高;客户经营失败，银行的效益也就没有了来源。谁赢得了客户，谁就赢得了市场，赢得了效益。所以客户资源现已成为各大银行必争的蛋糕。建立以客户为中心，满足客户的各种金融服务需求，提高服务质量，推行客户经理制是目前银行业的首要任务。它是一种以市场为先导，以客户为中心，满足客户多元化、层次化金融需求，追求更加直接、明确的效益和风险控制目标的新型营销服务体制。客户经理作为联系银行和客户、沟通信贷业务和市场需求的桥梁，担负着全面深入了解客户需求，为客户提供综合性、全方位优质服务，为银行拓展信贷营销，为经营管理决策和金融创新提供准确、有效的信息的重要职责。我愿意在这一岗位上为农行的事业做出更大的贡献。

第二、如果组织和领导聘任我担任客户经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

一、认真学习，与时俱进，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打定坚实的基础。我计划这一年加强六项内容的学习。一是认真学习xx大报告，明确方向，领会精神，提高政治素质。二是强化对金融政策和法律法规的学习，为依法开展客户的经营管理业务。三是认真学习行里的工作安排，按全行的工作思路，创造性的开展工作。四是取人之长，补己之短，学习借鉴同行、同业的有效经验和做法，拟定符合实际的工作思路。五是不断学习市场经济理论，研究和熟悉市场经济规律。六是学习经营管理理论，学习营销公关技巧，不断提高自身的组织公关能力。

二、认真履行客户经理的职责，积极拓展信贷营销，发展客户。广泛宣传农行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的业务，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用;并运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易;挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，为客户提供咨询和理财服务，行使金融顾问的职责，密切与客户的关系，更好地把银行产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来。

三、分析研究市场，加强对客户的研究，建立客户资料档案，根据客户的实际状况，客观、公正地评价客户等级，不断调整服务措施，不断提高服务质量。广泛搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息和金融风险变化情况、收集、掌握同业对客户的竞争动态，及时反馈客户对银行服务的意见和建议等，为领导经营决策提供可靠依据;深入进行市场调研和分析，掌握辖区客户特点和结构，进行市场细分;比较分析各类客户市场的特点，对确定和调整全行的目标市场提出意见和建议;研究本行金融产品和服务的市场占有率、同业竞争能力、获利能力及市场渗透能力，提出改进本行产品和服务的详细意见。

四、以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。客户经理一方面代表整个银行与客户建立和发展关系，同时也积极协调银行内部的相关业务部门，共同为客户提供相应的金融服务或解决方案，督促业务部门在规定时间内答复客户要求，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

五、监控客户风险，注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想动态、经营行为等，切实防范风险，提高经营管理水平。

六、求真务实，勇于创新，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去做工作，而且用心去做工作。在对客户服务的同时，大力弘扬信用风气，帮助客户树立良好的信用理念。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上在客户中树立良好的“农行人”形象。靠诚信守诺留住客户，靠特色服务赢得客户，靠良好形象和优质服务拓展客户。

以上演讲如有不妥之处，请各位领导和同事批评指正。总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言，以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的其它事业努力工作。谢谢大家!

**银行竟聘演讲篇八**

恭敬的各位带领、各位同仁：

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，又是一次全新的挑衅，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候去进修别的的各项银行交易，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。

作为从黉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根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20xx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！

**银行竟聘演讲篇九**

尊敬的领导、评委：

大家上午/下午好！我是来自银行的柜员竞聘演讲稿。

今天，我要借这一隆重的场合，向多年来关心支持我的领导、同事，朋友表示诚挚地谢意，今后我将努力与大家继续续写我们精诚合作的新篇章。英国著名思想家培根说过：一个人在做事前要象千眼神那样善于洞察机遇，在做事时要象千手神那样善于抓住机遇，我对眼下这次难得的机遇十分珍惜。

相信大家通过以往的工作对我已经有了较为全面的了解，由于时间关系，我对自己的个人情况不再赘述。我着重讲一下竞聘成功后的工作打算，具体我将做到以下几点：

在这里，如果承蒙各位领导的厚爱，让我走上这个工作岗位，我将积极学习金融政策和法律法规，加强金融营销知识的学习。加大对市场的调查分析，加强对客户的研究。通过各种渠道搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息，收集、掌握同行业对客户的竞争动态。积极去挖掘潜在客户、搭建好客户与银行的桥梁、更好的营销产品、打响我行品牌、营造轻松快乐的工作氛围、积极配合好上级工作。

另外，还要运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易；挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，做好咨询服务和理财服务，密切与客户的关系，树立服务意识，从服务上下功夫，在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

总之，我将严格履行自己的诺言，以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我需在今后的工作中不断寻找不足之处，时刻检讨自己。

同时希望领导和同事在今后工作中对我多加指导，谢谢！

**银行竟聘演讲篇十**

尊敬的各位领导、各位同事: 你们好!

我叫，大专学历，20xx年毕业后 应聘进入中国移动金昌分公司，20xx-xx年在 营业厅做营业员，20xx-20xx年在 营销 四部任业务经理，xx年至今在集团大客户工作。在这八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值,我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我这次竞聘的岗位是“ 高级客户经理”。

我对高级客户经理 的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业;对待客户要主动热情，对于用户提出的的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务” 为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神;在具体工作中，要真心实意为客户着想，全心全力为大客户服务;要遵守企业各项规章制度和劳动纪律;对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感;通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。

四要具有一定的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

以上是我的竞聘演讲，谢谢大家。

**银行竟聘演讲篇十一**

尊敬的.各位领导、各位同事：

大家好!

今天，我怀着对人生价值感悟的执着与信念，带着对农行事业的梦想与追求，走上这个舞台，接受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，更是一份沉甸甸的责任。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、工作与管理经验丰富。我毕业于计算机应用专业，经济师。于xx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。xx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。

4、工作业绩突出。在xx业务部任经理助理和副经理的18个月里，积极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，通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”归集额达到35亿元，为机构类存款稳定增长做出突出贡献。

5、荣誉颇丰。我曾荣获总行xx-xx年度代理保险业务“创利名星”称号、区分行xx年度第三方存管业务营销先进个人、二级分行xx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，xx年又喜获某某大学商业新锐奖。第四，有较高的政治素质。通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、营销能力。

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。

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

7、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，以弥补自己的不足之处。

如果我竞聘成功，具体措施是：

1、服从党委安排，及时进入角色，带好身边的人，切实履行好部门负责人职责。现在正逢下半年刚开始，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、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、实效性统一起来;虚心向兄弟部门学习，多交流，多协调，互相帮助，共同提高。

3、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。

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;工作上帮助同事多出成绩，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，在压力中形成动力，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，形成一种团结友爱、人人都求积极上进的良好氛围。

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”的标准不断完善自己，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，积极开拓，扎实工作，努力取得更好的工作业绩。

我没有辉煌的过去，但我将把握好现在和将来。这次若能竞职成功，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己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。胜固可喜，败亦无悔!请大家多监督我，我一定不会让大家失望的!

谢谢大家!

**银行竟聘演讲篇十二**

各位领导、各位评委：

大家好!著名的物理学家爱因斯坦说过：对一个人来说，所期望的不是别的，而仅仅是他能全力以赴和献身于一种完美事业。今日正是出于对金融事业的热爱及凭借多年的工作经验，我自信的来参加我行资产负债管理处岗位竞聘。

下头，我将把我的演讲分为自我介绍、对岗位的认识、竞聘的优势和竞聘成功后的工作打算四部分向大家做一介绍。以便使大家对我有一个更全面的了解。

第一部分，自我介绍。

我叫次仁，藏族，今年31岁，中共党员，中专学历。我于96年毕业于西藏银校，同年到农行加查县支行从事储蓄、联行、会计、信贷股股长等工作;2024年至今任农行措美县支行副行长;我曾于2024年至2024年在农行西藏自治区分行资产负债管理处挂职交流;2024年至今农行西藏自治区分行资产负债管理处借用。工作十多年来，我总是兢兢业业、勤勤恳恳认真完成领导安排的各项工作，曾多次受到领导和同事们的肯定，并在98、99、00、04、05年的年度考核中获得“出色”，在挂职交流期间荣获全国农行2024年—2024年度资产负债管理先进个人奖。

第二部分，对岗位的认识。

分行资产负债管理处是属我行一个综合性部门，能够说是我们全行的神经中枢。它主要负责行资产负债管理委员会办公室的日常工作，工作既细又杂，包括：统一协调、制定、下达和调整综合业务经营计划，监测各项计划执行情景，提出完成计划的相关提议;对各经营行计划执行情景进行综合评价;按季提交全行业务经营状况分析报告，监测和评价全行经营状况，并报管委会审定;负责记录、整理管委会会议纪要，向管委会报告决议落实情景，并提出政策提议;协调、监督、落实管委会交办的\'其它事项。同时还要负责考评领导小组办公室的日常工作，制定本部门年度工作计划并定期进行总结，做好统计工作等。

资产负债管理处的工作虽很细小，但事关我行工作的大局，做好这些事情对我行的发展具有重大作用。要做好我行资产负债管理处的工作，不仅仅要求工作人员具有扎实的专业技能，较强的业务本事，并且还要求有工作认真、扎实心细的个人素质和任劳任怨、作风正派的思想素质。

第三部分，我竞聘的优势。

综合权衡，我认为我具有以下几点优势：

一是我具有较好的个人素质。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮忙，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，靠的是一丝不苟的职责心。同时，我善于协调各种关系，能够团结同事共同完成工作，并具有较好的人缘。我与基层员工感情一向很好，今年十一节我回了措美县支行。支行全行员工个人凑钱，为我组织安排了聚会活动，员工们还说“行长你赶紧回来吧，员工们都盼着你回来”，地区中心支行也曾几次催我回去，但由于分行资产负债管理处人员紧张，工作需要，我一向长期借用没有回去，并且我参加工作后一向都没有休过。

二是我具有丰富的工作经验。工作十多年来，我从事过多个工作，不一样的工作经历锻炼了我丰富的工作经验，并对银行各项业务比较熟悉。其中，在加查县支行信贷岗位上的四年期间，我坚持信贷各项制度，累计受理发放贷款8仟余万元，构成不良贷款仅有35万元，不良率仅有0.43%，而现只剩1笔，金额2万元。我在担任措美县支行副行长期间，每周四晚组织全体员工集中学习，并对支行员工实行业务量笔数登记制度，记录结果与月末律贴工资和个人年度考核挂钩，由此突进了我行业绩的提高。以上是我的经历，也是我的优势，更是我做好其他工作的有力跳板。

三是我熟悉资产负债管理处的工作。在交流借用期间，我工作出色、成绩显著，并得到了领导和同事们的肯定。交流借用不仅仅丰富了我的经验和阅历，也使我对资产负债管理处的工作有了更为深入的了解。在借用期间，我结合实践不断扩展知识结构，进取学习资金营运、计划控制、综合考评、内设机构等级化管理、经济资本管理、利率定价及利率风险管理和商业银行资本充足管理等方面的知识，并认真付诸工作实践。同时，我起草了2024年至2024年年度业务经营计划编制、《2024年业务经营分析报告》、《农行西藏分行“十一五”规划发展规划》等，完成了日常统计数据分析工作和《存款成本分析思考》等调研报告。这些都为我以后的工作奠定了基础。

四是我爱好学习，具有较强的创新本事。我爱好学习，具有较强的上进心。参加工作以来，我不满足于参加工作时的中专学历，而是不断的学习，不断的提高。我此刻就读于中央电大西藏分院函授专科，将于12月毕业;我还就读于中央党校西藏分院函授本科，将于2024年12月毕业。同时，工作中我是一个善于创新的人，我总是喜欢逆向思维，喜欢用不一样的的方法解决问题，由此我也取得了良好的业绩。

第四部分，竞聘成功后的工作打算。

如果承蒙领导厚爱，我将解放思想、开拓创新，进取探索新思路和办法，并结合西藏农行实际，做好各项工作。具体我将做好以下工作：

一是强化一个意识，加强一个执行。一个意识是指服务意识。银行资产负债管理处为我行一服务性部门，做好服务是做好管理处工作的关键。努力避免因服务不好而带来工作上的不便。一个执行是我将听从领导安排，严格执行公司制定的有关制度，并使各项规定和制度落到实处，以此来保证各项工作的顺利开展。

二是进取探索经济资本管理。我将加强采集全行经济资本管理基础数据和监测管理，并结合我区农行实际，进取探索经济资本管理，推行经济资本管理的经营绩效考核机制。并按照上级管理指示，把各项政策落实到实处，切实做好经济资本的管理。

三是加强对利率市场的管理和定价管理。我区于2024年放开了存款利率市场，利率能够浮动，但贷款利率还没有放开执行西藏固定利率，而全国其他省市存贷利率于2024年开始已开放市场化，利率市场化是金融市场改革和发展的大势所趋。我将结合西藏特殊优惠货币信贷政策，进取探索和建立利率市场化管理、内部资金转移定价体系。并经过科学分析授权规则、浮动区间等，建立存款定价模型和制定实施细则。

四是进一步加强全行资金营运管理。在加强传统信贷业务的同时，我将进取拓展同业拆借市场、债券市场、票据市场、外汇交易市场、公开业务市场等各类货币市场业务及其他资产业务，拓宽我行富裕资金的营运渠道，提高全方位的资金运用本事，提高收益。

五是加强学习，适应未来需要。我深知，当今时代是一个学习的时代。一个不学习，或不善于学习的人终将被时代所淘汰，所以仅有在工作中不断的提高自我、完善自我才能适应未来的挑战。我将进一步加强学习，并从三个方面增加自我的知识积累：一是要认真学习党的路线、方针、政策，异常是仔细研读十七大报告，深刻领会其中的内涵;二是要学习专业知识，异常要加强资产管理、服务、金融等知识学习，使自我成为精通业务的行家;三是丰富自我的基础知识，多学习历史、自然科学等辅助知识，力争使我成为一个知识渊博的人，为做好工作供给进一步的保障。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。”尊敬的各位领导、评委们，以上是我向你们汇报的简要情景。我深深明白，银行资产负债管理处的工作岗位担负着银行工作的重任，它不仅仅是一个具有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的职责!如果能够承蒙大家的厚爱，让我走上这个岗位，我将不遗余力地做好本职工作，以出色的业绩回报大家的厚爱!给我一个机会，我还您一份期望!

我的演讲完毕，多谢大家!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn