# 最新银行大堂经理竞聘演讲稿 银行经理竞聘演讲稿(大全14篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-03-31

*演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面是小编帮大家整...*

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**银行大堂经理竞聘演讲稿篇一**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!

首先感谢大家给了我这次展示自我、挑战自我的机会，谢谢大家!我叫xxx，今年xx岁，中共党员，xx学历，1987年毕业于黑龙江xx学校财会专业。19xx年我被调入xx支行，现从事xx工作。工作中，我兢兢业业、勤勤恳恳，能够圆满完成领导安排的各项工作，所负责的部门工作和业务也取得了令人瞩目的成绩。我的个人业务管理工作曾是全辖核算管理的优秀典型，并受到了3次省行、多次市行、支行先进工作者奖励。

我认为：作为一名老建行人，作为一名有志于为金融事业的银行人，就应该勇敢地站出来，为建行的发展做出更大的贡献。我的竞聘条件有：

第一，我具有扎实的理论知识。

工作以来，我深知，要做好本职工作只靠热情是远远不够的，还必须要有专业扎实的理论知识。我于1995年取得了东北财经大学投资经济管理系的xx学历;1997年通过了国家会计师资格考试;20xx年通过了我行等级会计2级考试;20xx年又通过了我行个人业务客户经理等级考试。与此同时，我经常利用业余时间学习一些当代经济、市场营销、市场服务等知识。

第二，我具有丰富的工作经验。

到建行工作的十八年中，其中有十七年都在联社业务拓展部经理竞聘演讲稿。我曾先后从事监督员、业务辅导员、网点主任、部门副经理、部门负责人等工作，不同的工作经历使我积累了丰富的工作经验，而我更愿意把这种经验资源转化为一种工作能力，一种可以更好的做好此项工作的优势。我认为自己具备了作为一名个人客户经理所要求的经验素质。

第三，我具有较强的沟通、组织、协调能力。

我性格外向，喜欢和人沟通，通过十几年来的锻炼，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。因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为我行六级个人客户经理，我可能算是一块可造之才。

第四，我具有严谨细密扎实高效的工作作风。

工作以来，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。

如果竞聘成功，我将勤奋开展工作，努力从以下几个方面做好客户经理工作：

第一、加强学习，提高自身素质。

我将积极学习金融政策、法律法规和市场营销知识，关心国家经济运行态势银行业务部经理竞聘上岗演讲稿，牢牢把握市场发展的脉搏，培养自己敏锐的市场洞察力，全力做好本职工作。同时，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打下坚实的基础。

第二、做好市场分析，灵活调整营销策略。

加大对市场的调查分析，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。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，及时反馈客户的意见和建议，并根据实际情况，灵活地调整营销策略，稳定市场，提升业务。

第三、积极拓展客户，做好服务工作。

广泛宣传我行的金融服务政策、内容、特色，推荐我行的业务，使客户了解我行的金融政策和服务。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，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。

第四、加强监督，防范风险。

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，加强审查及风险监管岗的沟通，积极建言献策完善风险防范机制、完善信贷制度，对重点部门进行经常性的调研。加大信贷投放的同时加强清收工作，力争做到有最大限度的收回不良贷款，减少我行信贷资产的损失，切实做好风险防范工作。

**银行大堂经理竞聘演讲稿篇二**

各位领导，各位同事：大家好!

大家都知道拿破仑的那句话\"不想当将军的士兵不是好士兵\"。

适逢这次难得的机会，我本着锻炼、进步的目的走上讲台，展示自我，接受评判我1990年9月进xx县x行，先后在支行会计科、房地产信贷部、信贷科、分理处、分理处工作，分别担任会计、信贷员、分理处副主任兼主办会计。

在经过十几年银行工作的锻炼和1999年至20xx年在xx学院财会班的进修学习，以及从20xx年8月至今，在分理处和分理处任副主任兼主办会计的一年多时间里，使自己在业务、柜面治理等方面都有了非常大的进步，使自己比其他的竞聘者更具上风，自己对能胜任营业部营业经理这一岗位布满了自信，同时十几年的银行工作也使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。我过往十几年的银行工作经历和经验，使我具备了胜任营业经理的能力。我有信心和能力往治理好支行营业部的柜面业务操纵和服务质量，为今后营业部的达标、升级打下更坚实的基础。

我相信：世上没有尽看的处境，只有对处境尽看的人。\"疾风知劲草\"，我会在以后的摸索中，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。假如我竞聘成功，我的工作思路是：第一，以\"勤恳务实、勇于创新\"为信条，加强学习，进步自身素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断进步自己的政治理论修养和明辩大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新，在工作实践中辩证的看待自己的优点和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，当好会计科长和营业机构负责人的顾问和助手。在工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，当好沟通员工与主管领导之间关系的桥梁。第三，以吃苦刻苦，求实创新的态度，找准工作切进点。

老实地讲，在金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的形势下，要保持我行各项业务的稳步发展，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我把坚持开展以客户为中心的优质服务作为其重要手段，在创造良好的社会形象的同时，要求业务职员进步工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务。假如我竞聘成功，我的处事原则和风格是：一个好的治理者除了对下属严格要求，严密制度，严守纪律的大胆治理，还应讲究领导的艺术。我以为，要把客户当\"上帝\"，首先要把员工当\"上帝\"。由于，客户对建行的满足度是从员工的满足度开始的，并与员工的满足度成正比例发展的。为此，我会把进步员工的素质，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，放在各项治理工作的首位。多层面、多角度地善待员工，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少抱怨;多尊重，少指责;多情义，少冷漠。管人不整人，用人不疑人。

以共同的目标团结员工，以有效的赏罚激励员工，以自身的行动带动员工。我将用真情和爱心往善待我的每一位同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。从而在与员工交往中凝聚协力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我所属的部分成为一支布满活力和战斗力的集体。假如我竞聘成功，我的工作目标是：以支行下达的各项目标任务为已任，认真贯彻国家有关财经法规和建设银行各项财务会计规章制度及操纵规程;正确组织会计核算，正确、及时、完整地提供会计信息;严格岗位分工，规范柜面操纵，防范柜面风险;配合受派营业机构正当依章开展经营工作，定期提供会计治理信息;对受派营业机构日常财会工作和重大会计事项按照规定进行治理;落实上级行制定的各项柜面服务规范化标准，进步所在机构的服务质量;督促落实整改上级检查及外部审计发现的题目，并将整改结果反馈有关部分;做好受派营业机构会计职员岗位变动时重要物品、单证的监交工作;按照会计会计档案治理办法的规定，组织做好会计档案的整理、保管、调阅、移交和销毁工作;定期或不定期组织受派营业机构会计职员进行业务知识和操纵技能的培训工作;对受派营业机构所属会计工作进行业务指导;配合受派营业机构负责人协调好与上级行及当地与财会活动有关部分之间的关系;根据上级行有关规定，定期向支行会计科汇报工作情况。

通过这次竞聘，我愿在以后的工作当中，励精图治，立足本职，专研业务，勤奋工作。在求真务实中熟悉自己，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!希看各位领导能给我这次机会，让我用实际行动回报大家的厚爱!

**银行大堂经理竞聘演讲稿篇三**

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好!我叫xx，xx年出生，本科学历，经济师职称。我现在担任建设银行分行公司业务部七级客户经理，今天竞聘的岗位是六级客户经理。

首先，我要由衷地感谢领导和同志们给我提供了这样一个展示自我、公平竞争的机会。记得大哲学家苏格拉底曾经说过：\"世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。\"今天，我正是为了追求与建设银行共发展，在勤奋工作中在实现人生价值的理想，才义无返顾地走上了这个挑战自我的讲台，此刻我最想对大家说的就是，请相信，我能行!

我为什么这样自信呢?因为我觉得凭借以下优势，自己完全可以胜任这一工作：

我19xx年走出校门后，就来到建行工作，至今已有xx个年头。xx年来，在各位领导的悉心培养下，在同事们的热情帮助下，我由一名不谙世事的大学生，逐渐成长、成熟起来。xx年来，我的青春在这里激扬，我的梦想在这里实现，我深深热爱着建行这片沃土，这份热爱激励着我在工作中牢记责任、执着事业、无私奉献，为建行的发展尽全力、做贡献!

\"经验是一笔最宝贵的财富\"，是做好工作的基础和前提。入行xx年来，我先后从事过信贷及资金管理、信贷调查综合管理、综合及中间业务产品管理、客户关系管理(ocrm)系统开发、对公中间业务产品管理等多项工作，积累了丰富的工作经验，取得了良好的工作业绩。特别是去年3月接手对公中间业务管理以来，我加强了对对公中间业务各项指标计划的监测和控制，加强了业务的组织推动，带领大家全面完成了各项对公中间业务指标计划，受到了领导和同志们的好评。

我19xx年毕业于x学校，并于19xx年至20xx年参加了x大学系本科的函授学习。系统的学历教育和xx年来的工作实践，使我对计划财务、资产、负债、中间业务、系统的开发和运用等方面均有了较为深入的了解，并具有一定的理论水平和实务水平，为我做好六级客户经理工作奠定了坚实的基础。

在长期的客户经理工作实践中，我接触到了各种各样的客户，遇到了许多新情况、新问题，在工作实践的磨练中，特别是在组织谈判，参与大项目营销策划等极具挑战性的工作的锻炼中，我的沟通能力、协调能力和营销能力都得到了很大加强，并具备了分析、判断和处理复杂问题的能力;另外，我内控意识较强，在工作中善于学习、敢于创新，这些都为我做好工作提供了可靠的保障。工作以来，由于工作成绩突出，我连续多年获市分行先进工作者称号，20xx年至20xx年在总行抽调开发ocrm系统期间又被项目组评为年度先进工作者，20xx年荣获市分行系统先进和全省第一名等项殊荣。这些荣誉从一个侧面说明了在工作能力方面我是值得信任的。

**银行大堂经理竞聘演讲稿篇四**

尊敬的各位领导,各位同仁,大家晚上好:

此时此刻，我的心情是激动的。因为，我很荣幸地走上了竞聘演讲台，非常感谢支行领导给我们青年职工提供了这次展示个人才艺,挑战自我,证明自我的机会.在激动的同时,我也做好了敢于吃苦、勇于创新的准备。

我是\_\_年来到建行的,先后从事会计,储蓄,信贷工作.并长期在一线工作.熟悉前台客户工作.这次我竟聘的岗位是网点客户经理.适逢这次难得的竟聘，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的职业生涯添上浓浓的一笔.客户经理对我是一个全新的领域,我认为,我们应该理解到以下几点:

首先应搞清楚几个基本问题：\_“谁是我们的客户?”、\_“他们需要什么?”、\_“我们能为他们提供什么?”简单说，谁能在最短的时间找到最有价值的客户，同时通过便捷的交易方式为客户提供满意的金融产品和服务，谁就能抓到优质的客户。 再次，要有科学的服务理念。我们的客户服务工作就是牢固树立“以客户为中心”的服务理念，谋求客户获利能力提高，实现客户满意度;谋求客户发展能力的提高，从而实现客户忠诚度。面对多层次、多元化、更加个性化的客户需求，客户经理要做的就是收集、分析、整理客户的信息，了解客户的需求。客户经理起一个桥梁的作用，能及时了解客户的需求，了解客户对我行的产品及服务哪些满意，哪些不满意，收集整理后，再反馈到各个相关的部门，以便我们不断改进，不断完善，从而形成一个良性的循环。

最后，客户经理要具有优良的观念和心态，熟悉了解银行产品，采取正确有效的策略，要创造及维持良好的客户关系，推动各种有效的计划和制度。我的感觉是，客户经理的服务必须是：专业、高效、主动、个性化。专业化要求你对自己的产品了然在胸，熟悉金融市场投资方面相关知识。高效要求你具备娴熟的各种技能。

二

尊敬的各位评委、各位领导,大家好：

非常荣幸能够参加这次电子银行业务岗竞聘，选择竞聘这一岗位，是因为我心中一直有一个为建设银行成就世界一流网上银行事业的梦想。我认为：网上银行是依托因特网的发展而兴起的一种新型银行服务手段。与传统银行业务相比具有四个方面的优势：一是可实现全天候无间断服务;二是可以实现真正的跨地域服务;三是成本低，效率高;四是与客户联系更加紧密，沟通更加便利。基于以上认识，我相信，建行网银系统的开通，必将对三峡分行的各项业务发展产生显著的推动作用，对实现“加快发展”目标具有重要意义。

对照分行制定的电子银行业务岗岗位资格条件及岗位职责，我认为自己的能力和经历足以胜任此项工作，并具有以下6个方面的优势：

1、敬业精神及责任意识强。20xx年的工作实践证明，我是一个在事业上敢于搏命，不计投入、认真负责的人，无论在那一个岗位上，我都充满激情，渴望成功，以“永远争第一”为工作的最高目标，并依\*勤奋努力和认真负责赢得了领导、同仁的认可。

2、精通计算机、网络维护及网站设计、服务器管理。我从1989年开始接触计算机及网络，20xx年来孜孜以求，锲而不舍地学习新知识，钻研新技术，硬件方面具备板卡级维修能力、软件方面具备程序设计及系统级维护能力。特别是在普及率极高的windows平台上经验丰富，实战能力强，解决问题速度快，质量好。自 1996年接触因特网以来，我创办过个人网站，在企业网、因特网上开展过电子商务试验，对于网站设计非常熟悉，对于电子商务和网上银行涉及到的技术问题有较全面的了解。20xx年初调机关党委工作后，我按照部门领导的安排，集中精力抓了机关党委部门网站建设，使其在一年后即成长为全国建行总访问量名列第 12位的知名网站，网站下属的智慧交流论坛拥有会员6951人，平均在线181人，是企业网上与无垢山庄、梧桐家园齐名的三大论坛。经过在机关党委的一年多历炼，目前我已具备了熟练运用脚本语言设计网站、全面安全管理web、ftp服务器的能力。这对于我圆满完成企业客户证书及客户端软件上门安装服务、帮助网上银行商户顺利完成网站建设及管理等工作具有重要作用。

3、具有复合型职员的基本素质。在20xx年的建行生涯中，我先后从事过会计、储蓄、信贷、计算机维护、网站及服务器管理、人事、文秘、宣传、党务、客户服务等多项工作，具备多方面的知识。

4、长于言辞，工于文字，熟悉基层、了解客户，有做好公关、营销工作、产品创新及服务工作的能力和信心。我性格热情乐观，兴趣广泛，语言表达能力和交流能力较强，而多年的综合工作历炼了我的写作能力，在起草营销方案，分析报告等方面有自己的优势。此外，我有长期在一线工作的经历，并经常参加调研和客户服务检查，对于网点情况和客户需求有较深刻的了解，这些经历对于开展有的放矢的产品创新和改进网上银行服务手段具有一定意义。

5、具备一定的金融理论基础和业务工作经历，对建行业务比较熟悉。除了拥有武汉大学企业管理专业的本科学历外，我还拥有城市金融专业的专科学历和经济师资格证书，金融理论基础较扎实。同时，我曾先后从事过会计前台、储蓄管理、信贷管理等工作，对于柜面业务和市场营销比较熟悉。

6、组织、协调、沟通能力较强。由于长期从事综合工作，我与行内各部门、各基层单位接触较密切，潜移默化中锻炼了自身的沟通、协调能力。同时，我曾多次参加行内大型会议、营销活动的组织准备工作，在信息技术部期间，经常受部领导委托具体负责组织项目评审会、上线动员会、采购谈判等活动，在大型活动组织上积累了宝贵的经验。

高盛(亚洲)公司分析师预测：到20xx年，亚太地区的b2b电子商务交易将达到4400亿美元。20xx年中国的b2c业务可达到70亿美元。招商银行负责人认为：我国与发达国家差距最小的高新技术领域之一就是电子商务，预计20xx年中国信息技术产的总体水平将与世界水平同步。到21世纪初，中国将成为仅次于美国的世界第二电子商务大国。20xx年，中国内地网络银行业务量占比将达到20%左右。国内著名电子商务网站8848负责人认为，中国的1700 万家中小企业的上网率只要增加1%，就是17万个商业机会。这一点同样适合国内的网上银行。但另一方面的现实情况是，中国的信息综合能力还很低，电子商务的交易量始终不大。据国家信息产业部披露，20xx年电子商务交易量仅为8亿元。而国家统计局信息中心的测试表明，中国的信息能力总指数与发达国家相比差距悬殊，基本上还是一个尚未数字化的国家。

就网上银行和电子商务而言，三峡经济区的微观形势与全国形势基本一致，但也存在自身的特点，一是区域经济情况较差，经济景气值低于全国平均水平，二是居民收入状况及pc\\家庭因特网普及率还无法与东部发达地区相比，三是同业竞争激烈，竞争对手先于我行推出了网银产品，但同时，我们也要看到建行在三峡区域发展网上银行有四个有利条件，一是区域内拥有三峡开发总公司、清江开发总公司、葛洲坝电厂、均瑶宜昌公司等大型企业，这些企业的产品销售、原材料采购全国化、国际化程度及企业管理水平较高，网上银行低成本、高效率的特点对其有很大的吸引力(三峡电厂电力网上销售项目、省电力总公司网上电力销售项目、中国电信企业财务管理项目等需求已经提出)，同时这些企业拥有大量计算机、网络专业人才，对于交易成功率和资金安全性有正确清醒的预期和足够的预警手段。二是中国电信宜昌分公司、长城宽带宜昌分公司等众多通讯、网络服务运营商在宜昌同时并存，为了竞争势必快速改进网络基础设施，不断降低上网资费，大力发展信息服务及电子商务，这就给我行顺利推广网上银行业务提供了良好的网络环境和大量的合作机会。三是三峡区域网吧林立(据市公安局网络安全科透露，整个大宜昌范围内共有公开、地下网吧500余家、拥有计算机近4万台，经常光顾的客户达30万之众)，生意兴隆，无形中推动了网络知识的普及，提高了居民计算机、网络应用能力，而这些人一旦获得足够的经济收入，会立刻转化为网上银行潜在客户。四是虽然招行、工行等竞争对手先于我行推出了网上银行业务，但除了招行外，均未取得实际成绩，这就给了我行一个后发而先至的机遇，只要我们能够拿出性能优良、运行稳定的产品，制定切实可行的营销策略，就一定会收获“对手做市场，我们占市场”的惊喜。

基于以上分析,我认为在网上银行和电子商务领域。三峡建行面临着机遇与挑战并存，困难与希望同在的形势。如果各位领导给我机会，我有信心在各级领导的支持下，在全行员工的共同努力下，圆满完成工作任务，并在三年内实现网银业务区域市场占有率第一的目标。下面，我将分四个方面向各位阐述我对网银工作的建议。

一、根据业务发展逐步完善网上银行管理体系。起步阶段。建议对网银业务实行在个银部设立专职管理员，在全行客户经理职责中增加网上银行营销任务等考核指标，在网银业务发展较好、较快的网点增设专(兼)职网银客户经理的管理体系;在业务发展阶段，建议在个银部分设网银业务管理员、分析员、客户端软件维护员、业务培训员、专职客户经理等岗位，通过岗位细分来实现网上银行业务的专业化、科学化管理;在网银业务高度发展阶段(例如达到20xx年底美国花旗银行网银交易量占交易总量20%的水平)，建议成立独立的网上银行部，统一管理全行网银工作;在网上银行的极端发展阶段(网上银行业务量超过传统分销渠道业务量，出现与美国安全第一网上银行类似的纯网银分支机构)，建议将网银业务占压倒性优势的网点从传统网点中分离，合并成立独立的分支机构，组建真正意义上的网上银行。

二、实行分阶段、分目标的市场营销策略。根据建设银行网上银行业务发展规划和我行的实际推广情况，建议分三个阶段开展市场营销工作。

(一)产品发布及市场介入阶段。营销目标，引起市民对建行网银产品的关注;减轻柜台人员负担，减少客户排队现象;企业用户实现重点突破;个人用户数量达到5000名。

本阶段企业重点目标客户：(1)急于应用企业财务自助系统的大型国企、私企及新兴的跨国连锁企业(三峡开发总公司、宜昌电力分公司、中国电信宜昌分公司、中国移动宜昌分公司、中国联通宜昌分公司、清江公司、安妮宜昌分公司、宜化集团等);(2)与网络、计算机联系极为紧密的it销售、服务商。宜昌是渝东鄂西最重要的it产品批发市场，仅星火路一带就集中了400余家计算机、网络产品销售、服务商，有些甚至取得了全国、中南区、全省某产品的总代理权，年销售额 20亿元以上，这些企业基本采用多级分销模式，交易双方固定，对计算机及网络非常熟悉，目前95%以上使用价格便宜的农行产品和性能突出的招行产品，我行网银系统上线后，有望扭转这一被动局面。(3)对账户资金变动情况非常敏感的商品销售企业。首期网银的查询功能可以极大地方便这类客户，并诱导他们逐步使用网银转账功能开展商品采购。

本阶段个人重点目标客户：(1)个人素质及收入较高的代工客户;(2)医保、社保卡用户中素质较高的群体;(3)使用银证转账功能的客户;(4)一本通客户;(5)企业高级财务、管理人员。

(二)功能完善和市场竞争阶段.本阶段开始时间应为总行网上银行3.0版本全国推广,我行全面推出网银各项功能之际。预期形势为网银系统开通除现金业务外的全部传统柜面业务，企业、个人用户逐步增加，特约商户发展壮大。营销目标：企业用户500户;个人用户50000户;签约商户100家。

本阶段企业重点目标客户：(1)在我行开户的区域大中型工商企业;(2)证券业;(3)行政性收费单位及社会保障组织、保险公司等;(4)旅行社;(5)在宜昌从事批发业务的大型超市和商场(如雅斯、北山、国贸等)及在宜昌设立分支机构的区域外大型连锁销售企业(如未来可能进入宜昌的国美、苏宁等);(6)电子商务企业。

本阶段个人重点目标客户：(1)经常使用我行各类代缴费系统的客户;(2)银证通用户;(3)闲置资金量大且有较高个人理财需求的高收入阶层、高级管理人员及私营企业主;(4)经常与外地企业发生资金往来的个体工商户;(5)热衷网上购物的哈电族、哈网族;(6)中、高等院校在校生及其家人。

本阶段的一项重要工作是培育、引进网上银行特约商户,激活电子商务市场。为了使此项工作得到超常规发展，我建议采取网上银行商户孵化器策略，通过培育、引进两个途径建立起全国一流的电子商务基地。具体做法为，首先与当地网络服务商合作，建立起一流的三峡建行因特网站，向有志发展电子商务的企业和个人提供免费空间、二级域名和高速线路(免费期3年)。然后通过采取积极争取地方政府支持，力争获得网上商户不赢利不缴税的优惠政策;向发展前景大，管理规范、信用度高的商户提供低息创业贷款;利用技术和资信优势向商户提供网站设计、维护管理、接口程序开发等方面的一揽子技术支持等措施，引进一批在国内外影响大、信誉高的优质网上商户，培育一批与本地消费者联系紧密、对建行忠诚度高的核心网上商户，实现与商户的共同创业和共同发展。

(三)产品引导和市场育成阶段.本阶段开始时间应为建设银行实现了柜面业务系统全行统一并推出新一代网银系统之时。预期情况为建设银行网上银行推广已经取得了重大成果，一系针对性不同客户需求的新产品相继推出，并出现了引导消费潮流的旗舰级产品，同时由网上银行引发的新型虚拟消费市场形成了规模效益，网上消费成为主流消费行为、电子商务客户成为网银业务的主要收入来源和资金支柱。营销目标：实现网上银行业务区域市场垄断。

本阶段企业重点目标客户：(1)地方政府的电子政务部门;(2)三峡区域内崛起的全国性企业集团;(3)未在宜昌设立分支机构，但在本区域有销售活动的实力雄厚的工业、商业及服务企业;(4)新兴网上全球性交易市场(金融市场);(5)国内及国际著名电子商务企业。

本阶段的个人重点目标客户：零售商品消费主力——女性消费者。

贯穿三个阶段的具体营销活动及手段(运用注意力经济概念，吸引最多最亮的眼球)：(1)配合总行网上银行整体营销活动，做好三峡区域的营销工作;(2)在各网点放置宣传拆页，积极宣传网银业务;(3)要求网点向新开户、新发卡客户捆绑销售网银产品;(4)要求网点大堂经理利用多媒体查询机或业务演示终端现场辅导客户运用网银业务系统;(5)对重点企业目标客户成立专班，上门营销;(6)在自助银行增设网银终端，向客户提供无证书网银交易服务和咨询服务;(7)与中国电信等网络运营商合作，向上网用户捆绑销售网银产品，或配合这些运营商的优惠活动，出台优惠政策，开展联合营销;(8)与证券、保险公司合作，捆梆销售网银产品;(9)建立全国一流的三峡建行因特网站，利用网站的高知名度和强大吸引力推广网上银行产品，同时通过网上广告、电子邮件、 qicq、msn系统广播等功能，展开持续的网上宣传攻势;(10)通过传统媒体、手机短信媒体等渠道适当开展网上银行的广告宣传，提高网上银行产品在非网络用户中的知名度;(11)组织特约网银商户共同开展营销宣传，利用商户的资金和影响力推广网银产品，发展客户;(12)与地方政府及门户网站全作，举行“三峡柑桔网交会”，与企业用户合作，举行“(三峡)清江电力网上交易会”等大型网上交易活动，形成轰动效应，推动地方经济发展，争取政府与企业的支持。

三、积极的培训策略。网上银行业务是一项对计算机及网络知识要求较高的业务，技术问题是阻碍客户接受此产品的重要因素，因此，在发展网上银行业务时，要特别加强对网银从业人员、用户、商户的培训指导工作，培训工作要先期开展和主动介入，并贯穿于网上银行业务的每个环节。在具体做法上，建议通过六个途径开展网银培训：一是对东山培训中心进行改造，使之具备开展网银业务培训的功能，定期组织行内网银从业人员开展业务培训和交流，提高从业人员的专业素质;二是在企业网上建立网银业务交流论坛，以互动形式在全国建行范围内交流网银工作经验，提高从业人员解决实际问题的能力;三是在三峡建行因特网站上开展网上银行在线培训活动，通过网络来加强与商户、客户的交流和沟通，及时帮助用户解决问题;四是对使用网银业务的客户提供免费网银系统操作、维护前期培训，并根据客户需求，适当提供操作系统维护、财务软件应用、网络及计算机安全知识普及等增值服务;五是对重点客户实行上门服务和现场培训，以提高用户操作技能和交易成功率。六是对有意成为网上银行商户的客户免费提供网站建设、电子商务营销等方面的咨询服务，帮助他们顺利展开基于我行网上银行系统的电子商务活动。

四、日常工作的标准化、模板化策略。电子银行业务岗从业人员除了要完成网上银行产品营销、培训等工作外，还要负责签约客户资料审核和保管等常规工作。鉴于网银工作是一项新兴的金融业务，具有便于运用国际先进经验进行管理的特点，建议在处理这些日常工作时参考国外网上银行管理的成功经验和做法，按照iso9001标准建立起一套标准工作流模板，实现工作安排程序化、报表生成自动化和市场分析智能辅助化，提高工作效率和准确性，避免重复劳动。同时，为了提高客户端软件安装、调试、排障等技术工作的效率和质量，建议向客户提供两至三套标准化的硬、软件配置参考方案，并对安装使用过程中的故障情况进行记录和分析，形成标准化的安装、排障手册，用于指导网银客户端技术支持工作，为客户提供真正的优质服务。

在结束这次演讲前，我想谈一下自己参加竞聘的感受。其实，在决定参加竞聘时，我也曾有过犹豫，但我认为参加竞聘本身就是一次难得的人生历炼，能够和5位青年才俊同场竞技，能够在演讲台上接受各位领导和评委的考察和指导，是我人生的宝贵财富!此时此刻，成功与失败已不再重要，重要的是我向大家展示了自己的梦想和思考，并从各位同仁的身上学到了有益的知识。最后，请允许我用一首七言绝句来表达我此时的心情：“平生最爱班超事，岂甘终老刀笔吏。他日龙泉剑在手，敢为建行斩焉耆!

**银行大堂经理竞聘演讲稿篇五**

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好!我叫x，xx年出生，本科学历，经济师职称。我现在担任建设银行xx分行公司业务部七级客户经理，今天竞聘的岗位是六级客户经理。

首先，我要由衷地感谢领导和同志们给我提供了这样一个展示自我、公平竞争的机会。记得大哲学家苏格拉底曾经说过：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”今天，我正是为了追求与建设银行共发展，在勤奋工作中在实现人生价值的理想，才义无返顾地走上了这个挑战自我的讲台，此刻我最想对大家说的就是，请相信，我能行!

我为什么这样自信呢?因为我觉得凭借以下优势，自己完全可以胜任这一工作：

我19xx年走出校门后，就来到建行工作，至今已有xx个年头。xx年来，在各位领导的悉心培养下，在同事们的热情帮助下，我由一名不谙世事的大学生，逐渐成长、成熟起来。xx年来，我的青春在这里激扬，我的梦想在这里实现，我深深热爱着建行这片沃土，这份热爱激励着我在工作中牢记责任、执着事业、无私奉献，为建行的发展尽全力、做贡献!

“经验是一笔最宝贵的财富”，是做好工作的基础和前提。入行xx年来，我先后从事过信贷及资金管理、信贷调查综合管理、综合及中间业务产品管理、客户关系管理(ocrm)系统开发、对公中间业务产品管理等多项工作，积累了丰富的工作经验，取得了良好的工作业绩。特别是去年3月接手对公中间业务管理以来，我加强了对对公中间业务各项指标计划的监测和控制，加强了业务的组织推动，带领大家全面完成了各项对公中间业务指标计划，受到了领导和同志们的好评。

我19xx年毕业于xxxx学校，并于19xx年至20xx年参加了xxxx大学xxx系本科的函授学习。系统的学历教育和xx年来的工作实践，使我对计划财务、资产、负债、中间业务、系统的开发和运用等方面均有了较为深入的了解，并具有一定的理论水平和实务水平，为我做好六级客户经理工作奠定了坚实的基础。

在长期的客户经理工作实践中，我接触到了各种各样的客户，遇到了许多新情况、新问题，在工作实践的磨练中，特别是在组织谈判，参与大项目营销策划等极具挑战性的工作的锻炼中，我的沟通能力、协调能力和营销能力都得到了很大加强，并具备了分析、判断和处理复杂问题的能力;另外，我内控意识较强，在工作中善于学习、敢于创新，这些都为我做好工作提供了可靠的保障。工作以来，由于工作成绩突出，我连续多年获市分行先进工作者称号，20xx年至20xx年在总行抽调开发ocrm系统期间又被项目组评为年度先进工作者，20xx年荣获市分行系统先进和全省xx第一名等项殊荣。这些荣誉从一个侧面说明了在工作能力方面我是值得信任的。

**银行大堂经理竞聘演讲稿篇六**

尊敬的列位率领，评委，×主任：

巨匠好！我是来自xx支行的xxx，很是侥幸能够加入此次理财司理的，首先，请许可我向巨匠介绍一下我的根基情形。

我今年28岁，20xx年结业于xx省经济打点学院会计专业，结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xx区移动公司担任客户司理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作履历增添了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

一、首先我对银行理财工作很是感乐趣，同时也是一个工作勤勉和长于进修的人，我有抉择信念在银行理财岗位能够更好地揭示我的价值，而且为我行缔造更多的价值。经由过程06年尾起头的股市牛市以来，客户对小我理财方面起头有很年夜的需求，可是又凸现出小我理财常识的匮乏，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。在为客户打点理财的同时，树立交行小我理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户司理，在此时代，积极做好优质客户的营销工作，培育了自身营销的能力；而且经由过程这段工作履历，使我具有必然的公关能力和精采的社会关系。我深信，在自己全力和多方面的撑持下，我能超卓的做好这项工作。

三、有在一线网点工作的履历，接触的客户层面较多，能够体味各类客户的需求，按照分歧类型的客户，而采用有针对性的营销策略。全力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们算作自己人来看待。

1、尽快顺应岗位转换。首先是增强理财常识的进修。这是关头，不能够熟悉小我理财营业常识和我们的各类理财富品，得不到客户的信服，任何的处事和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的手艺。在理财司理岗位上不纯挚是个客户作理财处事，我们的目的是要将我们的产物发卖出去，为我行缔造效益。我们天天城市道临良多形形色色的客户，要长于和他们进行普遍的沟通与交流，洞察客户的设法，为其供给对劲的处事。经由过程对进修和对市场行情的切确把握，为客户供给合理建议。这种营销，既安身当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；晋升客户价值，就是晋升自我价值。

2、今朝，银行理财首要以单一产物发卖为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而轻忽了需要的小我投资风险规避。只注重短期效应，好比在去年的基金发卖中，个体行就存在这种情形。针对这种情形，我将着重于组合理财富品和手段，由对客户的深切体味起头，然后针对每一个方针客户的特点及风险承受能力，量身组合出适当的理财富品或处事手段，让其获得更年夜的收益，从而晋升客户对我小我，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司理这个职位，做好理材司理的相关工作，为xx银行的成长进献出自己的一份力量。

感谢巨匠！

**银行大堂经理竞聘演讲稿篇七**

我竞聘的岗位是经理。希望大家多支持我。

我知道对于做一名中层干部，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，和自己的优势。我就从三个方面简要汇报一下自己的工作情况：

第一、对于这一岗位所要求的银行专业知识实践。大学毕业以来，从分理处、分理处、客户经理部到的消费贷款一线工作实践，使我的业务处理能力和经验有了丰富的积累。

第二、对于这一岗位所要求的文字综合能力。综合办公室的工作，使我的文字综合水平有了较大的提高。在客户经理部和金融超市工作中，执笔撰写了大量的业务研究材料和业务筹备材料等。

第三、对于这一岗位所要求的组织协调能力和创新能力。参加工作以来，为适应不同岗位需要，我始终没放松对于银行营销理论、电脑设计、网络应用等新知识的学习，适应市场经济发展，和金融改革不断深入、业务高速发展的需要。在办公室工作的几年中，我先后作过支行企业文化建设工作、共青团工作、总务后勤管理工作，在客户经理部的营销策划工作，建立和维护省内农行第一家网站，到后来的金融超市筹建工作，开拓消费信贷市场、研究营销发展规划，市场拓展工作。这些实践，锻炼和培养了我独自开展工作的能力。在工作中做到了不断的借鉴和探索更好的先进做法，灵活掌握，不断创新，自身的创新能力和动手操作能力也得到了同事们的认可。

对于竞聘金融超市副经理，我理解应做好的职责是：

当好业务发展助手。作为一名共产党员，要做到通力合作，

密切配合，做到以诚待人、以理服人，保证扎扎实实，井然有序的协助部门领导开展好本部门的各项常规工作。

第二、当好决策参谋助手，服务领导决策。我将及时准确地掌握个人金融业务的各方面工作动态，并且注意对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据。发挥自己的营销和市场宣传及电脑的特长，夯实基础管理，合理规划金融超市营销发展活动。

从我个人角度来说，对金融超市怀有深厚的感情，见证了金融超市短时间内从蹒跚起步到业务发展不断壮大的发展历程。那么参加竞聘，我就简单谈一下自己对业务运作的一点理解：我们有系统唯一一家这一最大的优势，我们的还有扎实的前期运作，业务稳步的发展，贷款形态良好的基础优势;有与协作单位关系良好的合作关系，全市最快捷的业务处理速度、良好的客户评价等业务优势;对工作中出现的问题能够快速反应，及时解决。那么针对差距和不足，我个人理解，可以在以下几个方面加大工作力度：

第二是发展分理处的先锋作用，为分理处发展消费信贷等业务提供坚实的业务支撑和后继保障。

三是通过不断完善一站式服务模式，制定并落实有针对性的营销宣传计划，变依赖合作商的“被动型”业务操作模式，为客户主动到银行选购消费品，由银行推荐的“主动式”业务操作模式。同时积极实践推行个人综合理财业务，真正培养黄金客户群体。

回首自己的成长之路，我深深感到走过的每一个脚印，都得利于领导和身边同事同志们的厚爱和支持，竞聘理一职，我愿踏踏实实的贡献自己一份力量，认认真真履行职责、扎实创新搞好工作。最后，以一首自编对联来结束我的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，进退无意随云卷”，横批是“与时俱进”。愿与大家共勉。

谢谢大家!p副标题e

银行经理竞聘演讲稿篇四

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中层干部竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我今年37岁，大专文化程度，中共党员，会计师职称。xx年毕业分配到农行工作。先后曾在xx、xx、xx分理处、支行xxx从事会计主管、信贷员、付主任级信贷员和内勤坐班主任等工作，现在支行客户部任信贷员。在十四年工作期间，我曾多次被市、县行评为先进工作者、收贷、收息能手、优秀共产党员。97年曾在市分行举办的首届会出知识竞赛考试中取得第一名。

今天，竞聘后备中层干部。我的优势体现在：

一、有良好的政治素质，思想过硬，始终如一地遵守农行各项规章制度，工作扎实。

二、注重学习，有一定的专业水平。参加工作以来，我一直在业务一线工作，从未间断对我行各项规章制度等知识的学习，并积极参加各种形势的在职培训。xx年在xx大学高级财务会计培训班学习，被评为优秀学员;两千年参加全国会计统一考试并取得会计师资格;今年参加了全国《注册会计师》两科考试。经过多年的知识积累，基本上具备了与基层相适应的经济金融理论、财务和法律知识。

三、有丰富的基层工作经验和一定的文字综合能力。14年来，我从事会计主管工作8年，信贷工作6年，积累了丰富的会计、信贷管理和贷款清收盘活等经验。比较熟悉客户单位的财务会计核算，能对真实的全面的财务会计报表作较科学地分析能根据我行信贷规则的要求对信贷需求客户作前期调查。

四、工作业绩较突出。20xx年，我在xx分理处任信贷组长期间，该处全面完成了全年收息任务和全年清收不良贷款本息任务，其中不良贷款本息占全年任务的200%，我个人全年收回正常贷款利息49万元，清收不良贷款本息70万元;在今年骄阳似火的6月，我与客户部存款组的同志们一道并肩努力下，为6月底我行对公存款首次突破亿元大关立下汗马功劳。

如果这次竞聘成功，我将不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”并从以下几个方面进行工作：

一、加强学习，做一个知识型的员工。我计划今后加强四个方面的学习，一是认真学习党的十六大报告，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，提高对客户的经营管理能力。三是加强经营管理理论学习，学习营销公关技巧，不断提高自身的组织和公关能力，四是继续加强《注册会计师》的后续课程学习。

二、认真履行好客户经理的职责，积极宣传农行的金融服务政策，热情向客户介绍、推荐我行的产品，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，担当起企业金融顾问的角色，并以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，力争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。

三、强化风险意识，确保信贷资产质量。以信贷资产为主业的客户经理，不得不面对风险，风险有来自客户和自身，对待客户风险要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，以提高风险预警水平和反映能力，对待自身要杜绝道德风险，力争消除能力风险。

四、求真务实，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去工作，而且还要用心去工作。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。

五、当好主任经理的副手。积极主动地为主任经理出谋划策，为推进各项业务有效发展贡献力量，同时认清自身角色的地位，做到出力而不越位，自觉维护主任经理的权威，低调做人，谨慎做事，甘当绿叶。

总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言。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事业努力工作。最后，以一副对联来结束我的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“与时具进”。

谢谢大家!

银行经理竞聘演讲稿篇五

各位领导、各位同事：

大家好，首先作一个自我介绍，本人朱，现年x岁，在工行营业部工作，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毎一次挑战。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，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，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。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

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xxx、如皋市xxx中心主任xxx、xx局xx分局局长xxx等等，和我都是很铁的。还有我的xx在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家xx叶片厂副厂长朱xx是我家的老本家，关系相当不错。我xx的舅舅xxx现任xx县x长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

三、目标和任务。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。我的目标是：一年中个人类贷款xxx万。

四、具体措施。

1、尽快适应岗位转换。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，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。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。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。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系;客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。而不能将与客户的合作停留在的“饭局公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里仍残留着“以自我为中心”的优越感，要真正体现银行对客户的一种人文关怀和对银企鱼水关系的爱护。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、积极主动营销、挖掘客户源。一是主动积极寻找信誉好，实力雄厚的开发商作为按揭合作伙伴，通过优质服务，抢占个人住房货款市场，加强与开发公司联系。如城虽然拆迁改造了部分城区，但是尚需改造的地段还有相当一部分。如皋市人民政府为创建文明城市，今、明两年旧城改造力度会进一步加大。我们要善于抢抓机遇。现代房产开发公司xxx有意向参与跃进东路北侧改造。我和他是老熟人，有合作的可能性。二是重视二手房的贷款发放工作。目前，我市二手房贷款市场需求还处于旺盛时期。三是将营业用房抵押作为个人贷款的突破口，寻求量的迅速扩张。

3、积极与房改办沟通。对部分有财力但尚未办理住房公积金企事业单位加大宣传力度，力争早日到我行开户归集。并对归集比例不足12%(有条件的18%)的单位，逐户宣传，动员单位汇缴到位。

4、加大新、老产品扩张力度。各行之间激烈的竞争，促使我们在做好现有产品营销，不断推出新产品，以适应市场的需求。(1)加大对风险小的存单质押货款的宣传力度，确保随到随办。(2)走访行政事业单位，摸清具有贷款需求而又有还款能力人员情况，主动出击。扩大信用货款市场。(3)目前，我市的汽车消费贷款方兴未艾，中行已捷足先登，我们应迎头赶上，加强汽车销售商的联合，打出我行的品牌。

5、加强客户关系的维护。客户分类管理是客户经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，有的放矢。当今金融市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

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!

银行经理竞聘演讲稿篇六

各位领导、各位同事：

大家好!

在这里我以平常人的心态，参与支行综合办公室经理岗位的竞聘。首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会!此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。我现年43岁，中共预备党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。1975年在枝江市供销社参加工作，先后作营业员、门市部主任、统计员。1985年调入枝江市总工会，担任图书管理员、出纳员、会计、财务、办公室副主任，计财科副科长。

经过几年银行工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高，去年我光荣地加入了中国共产党，荣幸地被三峡分行评为1998年度先进工作者，在创先业务竞赛活动中，被分行授予“三收能手”的称号。1999年度我实现了个人揽存余额1300万元的任务。几年的工作使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。参与这次竞聘，我愿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。我深知综合办公室工作十分重要，这主要体现在以下三个方面：一是为支行领导当好参谋，二是为全行事务当好主管，三是为一线员工当好后盾。具体说就是摆正位置，当好配角;胸怀全局，当好参谋;服从领导，当好助手。我也深知，办公室工作非常辛苦，正如前一段社会流传的那样：在办公室工作的同志就像忠诚的狗，老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人;他们像竹一样，掏空自己，甘为人梯。如果我竞聘成功，我的工作思路是：以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。“三个一点”是当上级行要求与我行实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点;当科室之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点;当行领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。

银行经理竞聘演讲稿相关

**银行大堂经理竞聘演讲稿篇八**

尊敬的各位评委、各位领导、同志们：

大家下午好！

能站在这个竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我几年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分荣幸！我要竞聘的职位是个人银行部经理。下面，我向各位做简短的自我介绍：

我叫xxx，现任职务为东湖支行个银部经理。我1994年进入本行工作，先后从事过出纳、储蓄、会计，综合会计，信贷部内勤、信贷科副科长，客户部副经理，个人银行部经理等工作。回首过去的十几年，在单位领导和同仁们的支持和帮助下，我从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的负责人。面对竞聘个银部经理，我想自身具有如下优势：

一是具有勇挑重担的信心。今天，我鼓足勇气参加这次竞聘，是因为热爱这项工作，更重要的是我有做好这项工作的信心。2024年是东湖支行个贷业务取得突破性进展的一年。回顾东湖支行的个贷业务发展历程，从2024年末2024余万元到2024年6000余万元，发展到2024年末9150万元，在2024年末个贷余额达27438万元，较上年增长18000多万元，超计划11300多万元。这其中饱含着我的心血，更是个银部全体同事齐心协力和行领导大力支持的结果。如果组织上把这项重任交给我，我将始终保持高度的责任感，坚强的事业心，努力战胜困难，竭力完成各项工作任务，让领导放心，同事满意。

二是作为部门负责人能以身作则、吃苦耐劳无私奉献。对于做销售的人来说，必须具备吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，因为销售人员要经常外出拜访，不管天晴下雨都一样，作为个人银行部经理更要对本行的各种产品了解，并要做好充分的市场调查，然后才能具体展开工作，铺货速度要快，要和那些还没有出现竞争对手的客户搞好关系，和客户熟悉，这一点很重要，在现在行业中，无论是哪个行业的销售，其实都是在销售自己的人际关系，因此和客户、潜在客户搞好关系实际就是在建立自己的关系网，在销售中可以利用关系网，采取“以点照面、以面带点”的销售策略，让自己在竞争中拥有独特的位置。

三是具有丰富的专业知识。在多年的工作中，我始终不忘充实自己，坚持在实践中学习、学习中实践，不断完善自我。2024年我通过了总行组织的信贷从业人员资格考试，并获得了全国的银行业从业人员资格认证考试《公共基础》和《个人理财》两个证书。从20xx年从事个贷工作以来，我积累了许多工作经验，这些都有利于今后工作的展开。我相信这是我竞争个人银行部经理的最大优势，使我能更快、更好地发挥个人特长，顺利地开展工作。

假如我竞聘成功了，我将会从平时的工作态度及工作质量开始以优异的工作成绩向领导和同事交一份满意的答卷。

我想做为个银部经理关键是要找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓含糊。善于和敢于承担责任，推动工作。用全新的经营理念，简化办事程序，真正让领导放心、全体同事顺心。用自己对事业的热爱和忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、来提升本行的形象。

鉴于东湖支行的客观实际，一方面我将始终抓住个贷业务的优势不放松，依靠个贷余额的增长，带来效益的增长。另一方面，树立连锁营销的理念。对于个贷客户，不仅仅是做个贷一块，还要带动银行卡的发卡量、pos消费额的增长，短信业务的联动和网银业务的宣传。不断提升服务层次，扩大服务范围，依托优质客户，推动保险和理财产品的销售，为客户提供一站式服务，为我行带来一系列经济效益。

作为一名销售经理，要清楚地认识到服务的重要性，因为我们所销售的不仅仅是公司的物业，更重要的是我们在销售服务，我们要服务自己的每一位客户，多与顾客沟通，了解客户所需情况，对于所发现的问题要勤于动手记录，利上晚上休息时间将收集到的问题进行归纳总结，想出最好的解决办法，给客户以最圆满的答复。

打造一支业务过硬，专业过关，服务到位的充满活力的个人银行部队伍。一是加强思想引导。定期开展思想动态分析，通过员工反映、部门分析、进一步了解员工所思所想，把思想政治工作与各类教育有机融合起来，引导和帮助各级管理者及广大员工牢固树立股东意识、公司市值意识，牢固确立执行意识和程序至上意识，树立诚实守信、服务优良、行为规范、追求卓越的现代商业银行的形象。二是积极构建学习文化。抓住班前班后、周末等空闲时间，组织员工学业务、学法规、学文化、学技能，积极搞好员工业务技术培训。三是营造和谐管理环境。在新的机遇和挑战环境中，要提升全行的整体实力和竞争力，促进经营模式和增长方式的有效转变，必须广开言路、群策群力，充分发挥广大员工参与民主管理的主人翁地位和作用。四是强化“唯客户、唯市场”的经营理念。该行不断培养和教育员工从内心深处认同客户至上的服务理念,将以客户为中心的服务理念贯穿于日常工作的点滴之中,一切服务活动都要以客户的要求为始点,以客户的满意为终点。

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

谢谢大家！

**银行大堂经理竞聘演讲稿篇九**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!

在这里，我首先要感谢领导给我这样一次展示才华、竞聘上岗的机会。也感谢在座各位多年来对我的关心和支持。今天我要竞聘的是分行银行卡部副经理职务，(分行个人客户部经理竞聘演讲稿)。职位对我而言不仅仅是戴在头上的光环，更是一份沉甸甸的责任。对这份工作我富有热心，对竞聘成功我充满信心，对做好以后工作我已下定了决心。

下面我先做一下自我介绍，通过综合权衡，我认为自己有以下优势：

优势之一，我政治素质过硬，有良好的思想品德。作为一名共产党员，我从未停止过对自身政治思想素质的培养提高，平时十分注意加强政治思想学习，忠实执行党的路线、方针、政策，积极参加职业道德教育，自觉保持共产党员的先进性，在工作中时时处处以一个优秀共产党员的标准严格要求自己，廉洁自律，以身作则，不断促使自己迈向更高的思想境界。

优势之二，我恪尽职守、敬业奉献、有极强的服务意识。我勤于思考，勇于实践，有锐意进取精神。在个人业务部工作期间，我担任个人负债业务和中间业务组的组长，不仅要协助部门负责人做好个人负债业务、理财业务、中间业务的管理和营销工作，还要担负起22个直属网点的管理工作。工作担子重，任务量大，然而我不回避、不退缩，而是全心全力协助部门负责人做好各项工作，使\_\_分行各项个人业务工作取得了良好的成绩。

优势之三、我业务能力强，人际关系好，有利于业务的开展。多年来，我先后在银行卡部外勤和财会、内部审计、个人理财和网点管理等多个岗位上任职，不仅积累了丰富的经验，而且也有效地提升了业务能力水平，同时，作为个人业务部的主办科员，分行前台部门的客户经理，我能够充分利用自己广泛的社会关系和较强的营销能力这两方面，积极拓展各项业务。在20\_\_年“三八”节前和分行开展保持共产党员先进性活动期间，我积极响应分行号召，四出找关系拓展存款，分别在“三八”节期间和9—10月份拉回存款120万元和260万元，以实际行动向分行党委交上了一份满意的答卷;在\_\_碧桂园销售期间，我又成功向客户营销个人贷款100万元。

优势之四，我能够刻苦钻研，有丰富的新理念、新知识。二十一世纪是学习竞争的年代。没有知识基础只能被社会和时代所淘汰。多年来，我坚持在学习中工作，在工作中学习。不仅坚持阅读《南粤金融》、《中国金融》、《金融时报》，更积极领会并坚决执行上级部门的文件精神。同时，我还坚持自学了全国自学考试的所有课程，取得了金融本科文凭。在\_年10月份省行组织的个人理财业务培训中，我以全班第二名的好成绩取得了中大君融投资顾问有限公司和省行培训学校一起颁发的结业证书。通过各种学习和培训，我拥有了丰富的新理念，成为知识结构丰富的学习型复合人才。

各位评委，各位领导，参与此次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断探索，在拼搏奉献中实现价值，在参与竞争中完善自己。如果竞聘成功，我将不负众望，开拓创新，把工作做好。下面我把工作思路做一个简单表述：

第一，摆正自身位置，做好领导的参谋和助手。我上任后将放眼全局，服从领导，团结同事，主动协助经理做好方方面面的工作，充分发挥副手的作用，为领导的决策提供有价值的参考和合理化建议。并竭尽全力将自己分管的业务工作做到最好。对于自己负责的工作要全心投入，以事业为重，敢言，直言，能言，善言，不计较个人得失，努力维护团结，协助部门经理全面实施既定的战略部署和经营决策，努力完成各项经营目标。

第二，发挥自身优势，自觉树立服务 我的演讲完毕，谢谢大家!

**银行大堂经理竞聘演讲稿篇十**

尊敬的领导及同事们：

大家下午好！

我是xxx，目前在我行工作已经有x年了，是个老员工了，今天我们银行举行这一次的客户经理的竞聘演讲，我抱着很大的信心来参加，感谢银行的领导给予我们这次机会，这对我而言是很大的荣誉了。

我在我行做过前台柜员，再到客户经理的助理，每一个职业都有做过不短的时间，我深知自己想要的是什么。或许之前我要是来竞聘客户经理，我可能没有任何的胜算，但是在我做了许多的工作，积累了许多读的经验，且都是很丰富的经验了。我相信自己是可以做好我银行客户经理这个职业的。我这样自信的原因是：

第一，我早前就喜欢跟客户打交道，不管是在做柜员的\'时候，还是客户经理助理的时候，我都能去掌握到客户的喜好，充分了解客户的业务需求，同时我自己工作多年，也是有一定的客户资源的，且一直都有着联系。我知道一个客户经理要做的就是把客户服务好，让客户心甘情愿的购买我行的理财产品，而我要去为银行的业务做宣传，让更多的客户来我行办理要去业务。第二，我后来跟着前任客户经理工作，作为他的助理，我在工作期间不断的向他学习，努力去辅助他跟客户保持联系，随时追踪客户情况，尽可能的维护客户的利益，让客户感受到我的责任心和诚信。我在跟着他工作的期间，我积累了很多跟客户交谈的经验，知道怎么才能让客户对我们的业务办理给予信心，让银行的业务走出去。

最后，就是我是一个有上进心的人，即使在银行已经工作许久，我依然保持对银行的工作的热情，现在就算已经有了很多的经验，我也还在继续学习，因为我知道知识永远都会学不完，只有一直学习，才能掌握到更多对自己有用的东西，也才能在自己的岗位上做出令人满意的成绩来。这么多年，各位领导对我的工作应该都是有些考量的，我明白自己如果真的担任客户经理，未来要接受的挑战会更加的大，但是我一点都不怕，相反我很激动，我想要去突破自己，想要在更大的领域里有更好的成绩，所以我想抓取各种机会，只希望自己在为银行贡献的时候还能有更好的发展，这也算是对自己的一种自我提升了。请大家相信我能做好此工作，若能担任，定不辜负大家。

谢谢大家！

**银行大堂经理竞聘演讲稿篇十一**

各位领导、同事们：

大家好!

我叫\_\_，大专学历，工龄12年，现在信贷业务审查部工作。我要竞聘的岗位是银行信贷客户经理竞聘演讲稿。

能够参加中层干部的竞聘，对于我来说是第一次，无疑感受到很大压力，但我更认为是一种动力。我之所以参与竞聘，一方面，是顺应人事制度改革的大势所趋;另一方面，我也想通过参与竞聘，接受挑战，超越自我，争取更多为领导和同志们服务，为单位发展多做贡献的机会。

自从参加工作以来，我始终坚持学习不止，追求不断。不论是从事储蓄、出纳业务，还是参与信贷管理工作，都能服从领导，团结同志，忠于职守，精益求精，不仅没有发生过任何问题，还在平凡的岗位上取得了较好成绩，多次受到上级和单位领导的表扬或奖励。

特别是从事信贷工作以来，始终坚持认真学习，努力进取，不仅掌握了娴熟的业务技能，还学会了很多的为人之道，在职业精神、工作态度、从业本领等方面有了明显进步。几年来，我先后参与了票据认购、五级分类等重要工作。每一次都能以大局为重，舍小家顾大家，牺牲个人利益维护整体利益，做到了态度认真，操作规范，结果准确，成效明显。我可以自豪的说，共计2.5亿元专项票据发行成功凝聚了我的心血，贷款五级分类的顺利完成浸透了我的汗水，信贷管理工作的每一点进步都包含了我的付出和艰辛。同时，我也从其中收获了很多，锻炼了能力，提高了素质，增强了信心。我与信贷管理工作的不断规范同进步，与全体人员不断取得新成就同发展。

当然，我也深知，这些成绩的取得，固然有我个人努力的因素，但与领导的关怀、同事的帮助也是息息相关的。如果大家能够给我一个机会，我将继续发扬个人的成绩，弥补原有的不足，虚心接受领导的教诲，认真聆听同事的指正，有信心、有决心、有能力把信贷管理工作做的更好。

各位领导、同志们，竞聘有成败，心态是关键。无论竞聘结果如何，我都会保持一颗平常心，坦然面对未来。成功对我来说，争来的是一分信任，一副重担。只能使我个人增添一份拼搏向上的信心，也使金融事业增添一股蒸蒸日上的活力。如果落聘，说明我还存在着差距，我会认真总结，继续努力，一如既往地为金融事业作出自己的贡献。

最后，以一幅对联结束我的演讲：上联是“胜固可喜，宠辱不惊任花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是：与时俱进。

我的演讲完毕，谢谢大家!

**银行大堂经理竞聘演讲稿篇十二**

各位领导、各位评委、同志们：

大家好!

国际成功学大师卡耐基说过：“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。”凭着这句话，也凭着12年的工作经验，今天我满怀信心和激情的参加我行机构部副经理的竞聘，自信有能力挑起这份重担。

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

下面，我向大家简要介绍一下我的个人情况，让大家对我的了解更加全面，更加客观。

下面谈一谈我竞聘这一职位的优势和劣势。

首先从劣势说起，首先从劣势说起，因为只有能看清楚自己弱点的人才能对自己做出准确的判断，也才能找准努力的方向争取做得更好。客观的说，我对于机构部的工作了解非常有限，勿庸置疑，与有过相关工作经验的竞聘者相比，我认为他们都是行家里手。

与此同时，我也有自己的优势

一、我具有高度的责任感。工作以来，我一直把责任感放在第一位，认为只有良好的工作态度，才能较好的完成各项工作。我自信我是一个有着高度责任感的人，平时的工作就能体现出来，不管是与客户的联系，还是市场开拓、项目运作方面，我都能以良好的工作态度和高度的责任来完成。

二、我具有较强的沟通能力。我性格较外向，善于与人沟通，我的沟通能力主要体现在我对人对事的人性化理解，我愿意坦诚与直接的与人交流。我知道，只有我对人真诚了，别人才能对你真诚，才能更好的相处和交流。

三、我有一颗细致的心。我知道，工作仅靠热情是远远不够的，还需要有一颗细致的心。多年的工作实践，使我养成了工作严谨细致、精益求精的工作习惯和态度，并取得了一定的成绩。我认为这是一名机构部副经理所必备的素质。

四、我善于学习，具有一定的专业理论知识。工作中，我还善于学习，向书本学习，向身边的领导同事学习。经过多年的学习与实践，使我掌握了较扎实的专业知识。在我从事的费用统计工作中，我认真分析数据，不怕吃苦，最终费用统计工作得到了行领导的一致好评。

五、我具有较丰富的工作经验。我于\_\_年参加工作，工作中，我不忘提高自己，积累了一些工作经验。有人说，经历是一笔财富，而我更愿意把自己的经历当成一种资源，一种在我今后的工作中可以利用、可以共享、可以整合的资源。

当然，我也更清楚，成绩也好，经验也罢，它只能说明过去，并不能证明未来。

如果承蒙领导厚爱，让我走上机构部副经理的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，勤奋工作。具体将做到以下几点：

一是真诚讲团结，协助经理做好部门的管理工作。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解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。努力协助经理把机构部的员工队伍带好，进一步健全内部管理制度，使员工有章可循，知道自己干什么，怎么去干，使员工工作效率进一步提高。

二是立足本职岗位，做好本职工作。我们机构部的工作性质比较特殊。所以，我将严格按照本部门的要求来工作，协助经理做好业务的开展，积极想办法，出思路，谋点子，想法设法拓展业务。

三是我将努力提高自身素质建设，为农行金融事业奋斗终生。

打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，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。在金融事业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我国伟大的金融事业。

我是一个平凡的人，拥有的是一颗平凡的心，此次竞聘，我渴望成功，渴望进步，哪怕是一点小小的进步也会让我更加感受到自身的提高，生活的美好，如果我竞聘成功，我愿意用真心和热心更好的去工作，用细心和耐心更好的为我行的发展贡献自己的力量!

最后，我想说，作为机构部副经理，目前或许我不是最优秀的，但我一定做最努力的，请大家信任我，考验我!

请大家支持我，谢谢大家!

**银行大堂经理竞聘演讲稿篇十三**

各位领导、各位同事：

大家好!

在这里我以平常人的心态，参与支行综合办公室经理岗位的竞聘。首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会!此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。我现年43岁，中共预备党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。1975年在枝江市供销社参加工作，先后作营业员、门市部主任、统计员。1985年调入枝江市总工会，担任图书管理员、出纳员、会计、财务、办公室副主任，计财科副科长。

经过几年银行工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高，去年我光荣地加入了中国共产党，荣幸地被三峡分行评为1998年度先进工作者，在创先业务竞赛活动中，被分行授予“三收能手”的称号。1999年度我实现了个人揽存余额1300万元的任务。几年的工作使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。参与这次竞聘，我愿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。我深知综合办公室工作十分重要，这主要体现在以下三个方面：一是为支行领导当好参谋，二是为全行事务当好主管，三是为一线员工当好后盾。具体说就是摆正位置，当好配角;胸怀全局，当好参谋;服从领导，当好助手。我也深知，办公室工作非常辛苦，正如前一段社会流传的那样：在办公室工作的同志就像忠诚的狗，老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人;他们像竹一样，掏空自己，甘为人梯。如果我竞聘成功，我的工作思路是：以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。“三个一点”是当上级行要求与我行实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点;当科室之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点;当行领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。

“三个适度”是冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处;刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断;粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置;像尺子一样公正无私;像太阳一样，给人以温暖;像竹子一样每前进一步，小结一次。如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对综合办公室工作的重视和支持，使办公室工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。让办公室成为支行领导的喉舌，沟通员工与行长之间关系的桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连结银企合作的纽带。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。

**银行大堂经理竞聘演讲稿篇十四**

尊敬的领导、评委、在座的各位同事：

大家好！

我叫xxx，我拟竞聘的岗位是银行某支行大堂客户经理。现年xx岁，学历本科，xx年入行，先后在xx办事处、中心储蓄所、支行办公室、xx分理处，历经银行通讯员、综合柜员、国际业务、办公室文秘、xx分理处大堂客户经理、市分行直聘客户经理等多岗位锻炼。曾获xxx“青年岗位能手”和“xx市先进工作者”等多项荣誉。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸再次走上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。首先是继续加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融知识，又要学习银行各项业务；既要精于传统业务，又要学习新兴业务。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好全方位、个性化的金融服务。其次是继续当好“六大员”。即业务引导员、营销宣传员、环境清洁员、服务监督员、矛盾调解员、安全检查员，确保客户在本网点顺心、舒心、开心享受各项金融服务。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸竞聘上这个岗位，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，为某银行xx支行美好的\'明天勤奋工作，为我们这个共同的家园贡献自己的力量。

谢谢大家！

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