# 最新银行副职竞聘演讲稿(通用15篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-05-09

*演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面我给大家整理了一些演讲...*

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

**银行副职竞聘演讲稿篇一**

各位领导、各位同事：

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农行事业而来。

记得一年多前，我曾幸运地站在同样的讲台向各位领导、同事汇报过自己的工作，阐述过自己的理想。此刻，我再一次站在这里，以平常、诚恳的心态接受大家的选择，希望带给大家的是一个更加真诚、理性、执著，更加坚毅、稳重和成熟的我。

知人者智，自知者明。说句心里话，能有幸与这么多资深的领导、同事一同走上今天这个竞聘的讲台，才疏学浅、资历平平的我，的确有点诚徨诚恐，忐忑不安。但人总是要有点精神的。有道是：物竞天择、适者生存。作为一名年轻的共产党员，我拥护改革，渴望竞争。同时将以更加沉稳平实的心态、义无返顾的勇气以及前所未有的激情，迎接竞争的挑战，接受改革的洗礼。经过慎重地思考，我不改初衷，竞聘的岗位仍然是：办公室副主任。正确地估价自己，我认为我之所以一如既往地竞聘办公室副主任主要缘于以下四大理由。

第一，充满激情的年龄优势给我带来了充分的自信。今年31岁，刚过而立之年的我，对于从事办公室工作来说我有年轻的优来源于势。即我有健全的体魄、充沛的精力;有年轻人特有的朝气与投入工作的激情;有只做不说的性格、雷厉风行的作风;有无私无畏的风骨、敢抓敢管的魄力。

第二，坎坷的成长历程丰富了一个不断成熟的我。我出身农村，成长坎坷。简要回顾自己的成长历程，我虽然没有什么非凡的阅历与令人眩目的资本，但自19xx年参加工作的那天起，我便深深地爱上了这份工作，把事业当作自己终身奋斗的最高理想，化作自己不懈追求的实际行动。

第三，多年的专业实践历练了我对事业的忠诚。或许是执着追求、情有独钟的缘故，通过多年的办公室工作实践，我积累了一定的专业优势，历练了我对事业的忠诚。

第四，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。

各位领导、各位同事，竞职竞聘重在参与。站在今天的讲台上，我可以从容而自信地对大家说，面对激烈的竞争，我已经成功的实现了参与!至于参与能否成功，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!

空谈误事，实干兴社。我虽然没有什么豪言壮语，也没有什么搏大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。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、有能力出色地做好竞聘的工作，当好一名称职的办公室副主任。

古人言：“不可以一时之得意，而自夸其能;亦不可以一时之失意，而自坠其志。”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，因为对于年轻的我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想我既然是为了推动我的事业而来，那么，无论竞聘成功与否，都不会改变我对党的忠诚，不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。总之，无论怎样，我都会用同样年轻的心态，直面挑战，笑对人生!

给我一次机会，我将还您十分精彩!这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。

谢谢大家!

**银行副职竞聘演讲稿篇二**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

古希腊著名哲学家苏格拉底说过“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗”。我正是怀着这样一个快乐的心情参加今天的竞聘。在这里我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。今天我要竞聘的第一志愿是我们行科级营业单位副行长，第二志愿是“农行副行长”。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。对这两份工作我富有热心，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，我叫xx，今年xx岁，中共预备党员，19xx年参加工作，现任银行客户经理之职。工作中我恪尽职守、兢兢业业，深得领导的器重和同事们的好评。今后我将继往开来，努力工作，争取以更好的工作成绩回报各位的支持和厚爱。

通过综合权衡自己，我认为自己有以下优势参加竞聘：

第一、我政治素质过硬，有良好的思想品德

我接受过良好的教育，并且经常接受党课培训，工作闲暇之余我总是学习一些党的文件，不断提高自己的政治觉悟。平时生活和工作中我总是用一个党员的标准要求自己，基于出色的表现，前些日子我光荣的被组织批准为预备党员。我性情率真，乐于助人，在工作和生活中我逐渐养成了办事讲原则，讲纪律，严谨朴实，兢兢业业、一丝不苟的工作作风和良好的思想品德。

第二、我经验丰富，成绩斐然

我在工作岗位上已经工作了七个春秋，先后在前台、后台和客户经理等岗位工作过，积累了丰富的工作经验，也取得了丰硕的成绩。在19xx年支行第x届业务技术比赛“票币计算”上，我荣获第二名，在20xx年的亚运村支行第x届业务技术比赛上我荣获出纳专业“机器点钞”第二名、“单指单张点钞”第二名、出纳专业全能第一名的好成绩。工作中我勤勤恳恳、不怕吃苦、积极进取、敢拼敢赢。在20xx到20xx年连续三年被平为先进工作者，20xx年被评为“优秀共青团干部”和分行级先进工作者。

第三、我爱岗敬业，勇于创新

自从参加工作的那一天，我就深深地喜欢上了这份工作。并且以极大的热情投身工作。“干一行就要爱一行，爱一行就要专一行”，这是我一贯的工作原则。也正是抱着这样一份责任心投身工作，才使得我在工作中不断进取，取得好成绩。工作之余我喜欢看一些书籍，喜欢了解一些先进的思想和工作理念，并针对我们银行发展的实际情况，大胆探索，勇于创新，使得工作更加得心应手。

第四、我工作积极，不怕吃苦，任劳任怨

参加工作以来我总是以饱满的精神面对工作，以乐观的心态面对挫折。工作中我兢兢业业、任劳任怨，一年365天，天天都是工作日。对于可户我们是有求必应。北京中加学校是我们的客户，为了学校师生方便，我们为他们安装了atm取款机，经常对其进行维护和管理，为此我每周都要和一名值勤人员往返三次，行程近三百公里。从未延误过师生的使用。正是由于我们便捷优质的服务，中加学校的存款始终保持在四、五千万元以上。

工作不怕苦，才能出效益。对于外勤工作我从存款大户、贷款大户，我们创造性地实行了“一揽子”服务。我负责的“中国纺织出口总公司”的三家子公司，为保证及时对帐，我坚持每天上门服务。严寒封冻不了我的工作热情，酷暑阻挡不了我服务的脚步，我总是保证在第一时间将单据送到客户手中。辛勤的付出终于有了可喜的回报，这几家公司在我分理处理的日均存款近一个亿。

第五、我年富力强，清正廉洁，人际关系好

我今年刚刚xx岁，正值干事创业的好年华。年轻是我最大的资本，我愿把这一资本转化成工作成绩。工作七年多我始终本着廉洁奉公的态度工作，这是大家有目共睹的，今后我将继续用一颗赤诚之心，奉献给我热爱的银行事业。工作中我善于团结同事，服从领导，因此在工作圈里构建了一个良好的人际关系。这也为我做好以后工作提供了良好的保障。

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。如果承蒙领导和评委的厚爱，让我走上行科级营业单位副行长或“机关副科”的工作岗位，我将我将以愚翁之志气投身工作，以孔明之谨慎开启工作。

下面我只把我的工作思路给大家做一简单表述：

第一、更新工作理念，搞好管理工作

没有调查就没有发言权。上任后我将从日常基础工作开展调查，致力于先进观念的探索，并结合我行的实际工作，搞好管理工作。首先加强内部人员的团结，使大家在一个相对和睦、温馨的环境中工作。其次抓好业务管理，保证我行在管理上不出漏洞。再次加强财务管理，使帐目清晰明朗，从而保障在帐目上不出现大的问题。此外我还将加强监督职能的建设，增强我行的防风险能力。

第二、开拓挖掘新业务，加强自身学习

如果此次竞聘成功，我将协同领导，带领广大员工，在巩固现有客户资源的基础上，充分发挥大家的能动性，充分挖掘潜在的客户，壮大我们银行的经济实力。对现存的客户进行建档分类管理，实现资源整合利用，也为以后更好地工作提供便捷的信息资源。银行金融产品更新换代日新月异，为此我将加强自身学习，不断努力，跟上时代的发展步伐，与时代比肩前进。

第三、提高员工素质，搞好服务工作

我们银行是一个以服务为主的行业，服务的好坏决定着我们企业发展的好坏。员工素质的高低关系到我们银行的发展前途。上任后我将加强对员工的培训工作，通过开展多种形式的文化学习和丰富多彩的活动提高员工的素质，使之能够更的服务于广大的客户，同时也使我行步步为营、蒸蒸日上。

列夫托尔斯泰说过“没有理想，就没有坚定的方向；没有方向，就失去前进的力量。”我有方向、有目标、有理想，更有前进的力量。参加今天的的竞聘，我就是想实现人生的依次超越，为我行做出更大贡献。尊敬的各位领导、各位评委，如果我竞聘成功，我将用出色地表现回报大家的厚爱！“不积跬步，无以至千里；不积细流，无以成江海。”我愿从点点滴滴做起，用无限的诚心燃起工作的烽火，以火热的情坏吹响时代的冲锋号，以燃烧的激情点燃前进的火把，以昂扬的斗志举起发展的旗帜！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**银行副职竞聘演讲稿篇三**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

我叫xxx，现年32岁，金融本科文化，中共党员。7月参加工作。来，先后在出纳员、记账员、联行员、计算机系统管理员等岗位及信贷部、客户部、风险部、会计部等部门工作过，20担任支行综合管理部经理至今。

今天，我竞聘的岗位是营销副职。

这个工作岗位不仅仅是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的工作责任。要挑战这个岗位，挑起这份责任，需要真诚、正义、自信、勇气、能力和强烈的敬业精神。首先要具备较高的政治素质。在农业银行即将上市的今天，农业银行肩负着执行国家经济政策及服务“三农”的神圣使命，所以作为农业银行的领导干部，要有坚定的政治立场、政治方向和政治观念，要坚定不移地执行党和国家的政策和上级行的规章制度，只有这样才能在前进的道路上始终保持清醒的政治头脑，才能经受住各种困难和风险的考验，才能完成党和国家赋予我们农业银行的各项工作任务。其次要具备较强的理论素质。理论建设是党的根本建设，理论素质是领导干部思想政治素质的灵魂，一个支行的行级领导干部应该广泛的学习经济、政治、法律、科技、文化等方面的知识，以开阔自己的视野，提高自己的政治理论水平和业务工作能力，并将所学到的政治理论和业务知识广泛运用到自己的工作实践中，推动本行各项工作的健康有序发展。三是要具备过硬的业务本领。作为一个支行副行长是行长的助手，即是本行各项工作的组织者，也是本单位各项具体工作的实施者，没有过硬的业务本领，就无法组织和带领本行干部职工实施和完成好各项工作任务，因此具备过硬的业务本领，是做好工作的先决条件和重要保证。

基于以上三点认识，经过我深思熟虑，度德量力，我认为自己已经具备了这种能力和魄力，可以挑起这副担子，因为我具备以下三个方面的优势：

一是具有勤奋好学的敬业精神和求真务实的工作作风。我生在农行，在潜意识里知道了农行所代表的含义；成长与省分行干校，使我深层次地了解了农业银行担任的社会使命；就业与农行，使我更加热爱农行的事业。正是这些因素的形成，在我的血脉里才成就了我今天为农行事业雷厉风行的敬业精神和求真务实的工作作风。“书到用时方很少，是非经过不知难”这是我多年来的深切体会。因次，我始终没有放松过对自己的学习，较为系统的学习了经济、金融、法律等专业知识。先后取得了金融专科及本科学历。参加省分行举办的各类培训班30余次。通过学习、培训，系统掌握了农业银行各个层面的理论知识和操作技能，并结合实际应用到了业务实践中去。

二是具有较强的业务知识和丰富的实践经验。十多年来，多个岗位的工作经历，磨练了我今天的成就。4年的柜台操作，使我多角度、深层次熟悉、掌握了农业银行的各种柜面业务操作；6年的会计、信贷、客户、风险工作使我对农业银行的`业务基本操作流程和各项制度有了进一步学习和掌握；尤其是在我担任综合管理部经理这3年中，在支行各位领导和全行员工的熏陶下，我能够全力倾注自己的汗水，任劳任怨，忘我工作。强烈的事业心和工作责任感，使我本人养成了求真、务实的工作习惯和恪尽职守、乐于奉献的工作作风，并在全行干部员工中得到了良好的口碑。

三是具有较好的群众基础和事业交际能力。外部因素：我生在，长在，参加工作后一直没有离开过，对县情和民情有着比较全面的了解，群众基础较好，与行政、企业事业的领导和财务人员有着良好的社交关系，外部环境较为有利。年，经我多方联系，努力筹备，支行被xx县委评为县级精神文明单位，支行营业室被市共青团委评为市级“青年文明号”，从而使支行在社会影响力得到充分肯定。内部因素：多年的实践锻炼，使自己具有了一定的组织协调能力和应对处理复杂问题的能力。如在abis系统切换、cms系统上线、不良资产剥离、不良贷款清收、党群关系、组织协调等重要工作中，能够积极妥善处理好各种关系及矛盾，较为圆满的完成了工作任务。尤其在今年7月份县支行组织机构架构调整以后，我又兼任支行信贷业务审查工作，在工作中，我坚持边学边干，结合我行实际提出了一些关于信贷业务操作流程行之有效的管理制度和办法，草编了《农行主要贷款操作流程指引》，规范了信贷操作，加强了贷后管理，使我行的信贷管理水平得到进一步提高。

各位领导、各位评委：假如我的想法能够得到各位领导和同志们的信任和支持，假如我今天竞选的愿望能够得以实现，竞聘为支行副行长，我将会尽职尽责，以规章制度为标准，以提升工作质量和经济效益为目标，努力当好行长的助手和参谋，并力争做到以下几点：

一是加强学习，提高素质。在工作中，我将继续坚持做到不断加强政治理论和业务知识学习，不断提高自己的政治理论水平和业务工作能力，并要把学习当成一种觉悟、一种责任、一种修养、一种追求、一种境界，贯穿于本人的工作始终。

二是秉承发扬，开拓创新。继承和发扬“发展就是硬道理”这一新时期的时代理念，并加以自觉坚持、学习和运用，务实求新，开拓创新，全身心的投入农行业务经营之中。紧紧围绕改革发展这个大局，按照股份制银行经营管理原则，面向市场，面向客户，捕捉商机，掌握信息，在强化管理，注重风险防范的前提下，着力去解决当前业务中存在的总量不足、质量不高、效益不优、内控不严、收入单一等问题，全面提高支行盈利水平。

三是团结协作，搞好配合。副行长既是行长的助手，又是行长的参谋，在工作中我会坚持做到工作到位不越位、相互补台不拆台，多进言、进好言，摒弃私心杂念和小团体利益，坚持副职服从正职，个人服从集体的原则，维护好正职的核心作用，增强班子的向心力、凝聚力和战斗力。

四是廉洁勤政，身体力行。自觉践行党风廉政建设和反腐朽的各项规定。做到公道正派，言而有信，严于律己，清正廉明，既要管好事，又要带好人。自觉过好政治关、权利关、金钱关、享乐关和亲朋关，做到不为名所累，不为利所缚，不为权所动，不为欲所惑，凡事都要身体力行地为员工做好表率。

五是接受监督，阳光作业。树立监督是爱护、是帮助、是培养的观念，正确对待上级、同事和群众的监督，始终使自己在广泛监督下兴正风、树正气、走正道、干正事。做到警钟长鸣，阳光作业。

具体的工作设想是：强化“六种意识”、做到“三个领会”。“六种意识”即：在工作中，要有谋事意识，主动为行长出谋划策，提供可行的、有价值的参考意见；在安排中，要有效率意识，每项工作都要善始善终，抓好组织、落实；在班子建设中，要有大局意识，搞好班子成员之间的团结，自觉维护领导班子在群众中的；在业务发展中，要有竞争意识，实施赶超战略，在同业中争份额，在系统内争位次；在日常事务中，要有服务意识，把全心全意为员工服务作为自己工作的立足点，廉洁从业、真心为民；在经营管理中，要有创新意识，依靠不断的改革创新来解决经营发展中随时出现的新问题、新矛盾。“三个领会”即：全面、协调、可持续发展。“全面”就要统筹兼顾，不能顾此失彼，既要求稳健经营，确保实际增效果，真正做到既要全面发展，更要防控风险；“协调”就是要以信贷资金的安全性和源头上控制风险为前提，稳健、合规、审慎经营，切实做到不触高压线、不闯红黄灯、合规经营，协调发展；“可持续”就是要立足当前，着眼未来，储备后劲，厚积薄发，持续发展，不能只顾眼前和当前利益，寅吃卯粮，确实将质量与规模、收益与风险、速度与效益综合起来，统筹兼顾，走向实现长期、稳定收益和可持续发展的道路。

具体做法：一是工作目标要明确，思想观念要转变，措施要跟上；二是管理要细，指导要有针对性；三是工作节奏要快，不拖沓，不推诿；四是政策执行要严，不打擦边球；五是工作要扎实，不走过程；六是做到警钟长鸣，安全措施到位，确保我行各项业务的健康有序发展。

借此平台，请允许我衷心感谢各位领导和同志们长期以来对我的培养、关心和支持，并恳请大家在今后的工作中一如既往，继续给予关心、支持和厚爱，我将不辜负行党委和同志们的厚望。

谢谢大家！

**银行副职竞聘演讲稿篇四**

各们评委、各位代表：

大家好!

首先感谢行领导为我们搭建这次公平竞争的舞台!网点主任竞聘演讲稿对此，我十分珍惜这次机会，来迎接新挑战、实现新目标，我竞聘的岗位是基层网点主任。

在从事科技工作期间，无论是业务上克服了某个困难，还是生活中为大家解决了一个技术难题，我的内心都是由衷的欣慰。多年的科技工作经历告诉我：没有克服不了的困难，没有解决不了的难题。绝不能向压力屈服，绝不能向困难低头。我想这一点，在新的岗位上同样适用。而这也是我参加此次竞聘的动力和出发点。

下面我从几个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告。

一、工作简历

我今年34岁，中共党员，大学文化程度，工程师、经济师职称资格。1993年8月入行，一直从事计算机管理工作。现任支行计划财务部副经理，计算机管理岗。参加工作来，从将第一笔储蓄卡片移植到计算机，到现在对全行包括abis综合业务系统、bibs国际业务系统、dims设备管理系统、cms信贷管理系统、案件管理系统、人事信息管理系统等在内的多达15个，涵盖全行所有部室、所有业务的系统进行维护和更新。虽然不是业务的直接经办者，但也已从另一个方面和角度，对这些业务知识，进行了学习和了解。

二、工作措施

现在我国商业银行的改革，正在如火如荼地进行着。对于农行来讲，改革经营模式，转变经营理念，是改革的重中之重。具体到农行基层营业网点，尤其是城区网点，就是要“以人为本，依托科技”。我们再也不能“守株待兔”，等顾客上门。而是通过创造优良的工作环境，提供一银行网点主任竞聘流的服务，主动营销，将顾客吸引到农行来。

1、从细节做起，精心营造“家”的氛围。

客户源就是收入源，无论是哪行哪业，只要拥有了客户群，就拥有了发展状大的基础。营业厅是我们为客户提供服务的第一场所，让顾客把营业厅当作他们的第二个“家”，让他们感觉到一进农行营业厅，就像进了家一样。既然是家，那就需要环境整洁、气氛温馨、心情舒适、服务优良。正因为细节决定成败，所以我们要提供一切可能的机会，尽最大的努力，从小事做起，通过优雅整洁的环境、快速高效的服务、自然真诚的笑容，来营造这样一个“家”，来帮助他们在这个“家”。里管好钱、理好财，不仅仅是简单的存钱、取款。在利益所得方面，不仅仅是传统的孳生利息，而是在业务上进行耐心的宣传和解释，让他们进行多样化投资，比如基金、保险及其他新兴代理业务。使顾客对这类新业务变被动接受为主动认知。这样，既丰富了客户的投资渠道，又保证了银行的中间业务收入，同时还降低，甚至消除了银行代理此类业务，而带来的潜在隐患。从而实现多方受益，多方共赢。

2、依托科技，为客户提供高效、优质的服务。

现如今，科技的高速发展，推动了业务的创新。农行为客户提供服务的平台银行网点经理竞聘稿，也已从营业室延伸到了互联网和通讯工具。网上银行、电话银行的出现和兴起，使客户足不出户，就能体验、享受到便捷、安全的服务，完成资金的划拨。这充分证明了：效率就意味着效益，时间就是金钱。我们可以想像，未来银行业的竞争，其根本就是科技的竞争。记得当初，计算机刚走入我们生活的时候，有些人对计算机处理业务，并不十分认可，仍习惯于手工处理。可随着时间的推移，时至今天，假如我们再重操旧业，恢复手工，相信会有更多的人不适应。因此，我要想方设法，利用自己所掌握的科技知识，上门服务，拓展此类客户，扩大服务空间，将自己的计算机知识尽可能多的表述给客户，让他们逐渐习惯于网上处理业务，最终形成依赖。使大量集中在城区的注册我行的网上银行、电话银行客户，成为名副其实的高端客户。同时，我还要将自己所掌握的计算机知识，毫不保留的呈现给其它同事，渗透到各项业务，为业务发展提供强有力的技术支撑。

3、加强团结，增强团队精神，提高凝聚力和战斗力。一个团队，其核心因素是人。作为一个团队的领头羊，我将放下架子，融入集体，虚心请教，带头加强业务学习，落实制度，在日常工作和生活中，互帮互助，创造中庸和谐的工作和生活氛围，激发大家的主观能动性和创造性，发挥每个人的最大潜能，把每一次上级行分配的任务，当作是创造收益、增加收入的契机，而不是压力，更不要当作负担，以争取效益最大化。

各位领导、同志们，在你们的帮助、关心、鼓励下，我坚信我会用我所学到的知识来指银行网点经理竞聘演讲稿导我的实践，厚积薄发，扬长避短，和我们的员工一道,用我们的智慧和实际行动，为前进中的农行锦上添花。

谢谢大家!

**银行副职竞聘演讲稿篇五**

竞职演讲尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

十分感谢中支党委给我们一次展示自我的机会。事业发展，人才为本。面对日新月异的金融挑战，中支党委审时度势，不拘一格，广纳贤才。这是一个开明之举，更是一个发展之举，希望之举，她将给队伍注入新的活力，给工作带来新的突破。

饮水思源，成绩的取得离不开组织的培养，如果说父母养育我成长，那么人民银行培养我成熟，从一名普通员工到一名业务骨干、一名中层干部、一名共产党员，无一不凝结着各级领导的关怀和同事们的支持。为了尽自己的一点微薄之力，报效人行，我勇敢地走上讲台，敞开心扉，接受大家的评判、组织的选择。如果能竞聘成功的话，我将在上级行的领导下，支行行长的带领下，紧紧围绕工作目标，突出“一种意识”、实现“两个转变”、抓好“三项工作”。

首先要突出一种意识，那就是创新意识，“创新是一个民族的灵魂，没有创新就没有生命力”。

其次要实现“二个转变”。

一是实现角色的转变。

二是实现思维方式的转变。

以上两个转变概括起来就是：积极支持、配合行长工作，主动参与管理，做一个好助手；加强与同事们的沟通，积极倾听他们的意见，做一个好朋友；努力协调与地方政府、银监部门和金融机构的关系，做一个好帮手；运用激励机制和人格力量，调动全行员工的积极性，做一个好领导。

最终要抓好“三项工作”。

1、抓好学习强素质。

2、加强管理创高效。

3、廉政勤政树形象。

各位领导，各位评委，各位同仁，古人云：不可以一时之得意而自夸其能；亦不可以一时之失意而自坠其志。这次竞聘不论结果如何，我都将一如既往地勤奋学习，努力工作。

最后，我想用这样一句话来结束我的演讲：奥运精神，重在参与，只有成功参与，才能参与成功。

谢谢大家！

**银行副职竞聘演讲稿篇六**

竞聘报告尊敬的各位领导、各位评委：

上午好!

非常荣幸今天能够参加本次银行网点经理竞聘稿，首先做一下自我介绍：在组织的信任和同志们的关心支持下，先后担任xx区支公司个险乡镇部经理、公司银保部经理、公司个险部经理、公司团体部经理。

今天我竞聘的岗位是银行网点经理竞聘演讲稿。我清楚地认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个单位的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略;不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识;不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。

我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。

首先，给各位领导汇报一下我今年的工作。在银行网点主任竞聘演讲经理室的正确领导下、在团体部全体同仁的的共同努力下达成短期险306万元，同比增长9%，其中意外险达成186万元、短期健康险达成120万元，同比增长26%，首年期交保费达成110万元，同比增长98%，佣金类期交保费42万元，同比增长65%，收取学平险保费139万元，同比增长93%，创历年来最高水平。收取银龄安康保费57.7万元，同比增长56%。举绩人力11人;业务结构进一步优化，内涵价值进一步提升，创费能力进一步提高，公司的竞争能力进一步加强，实现了通过组织发展推动业务发展的实际成果。

第二，我的竞聘优势：

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人寿事业激情燃烧的心，银行分理处主任竞聘演讲稿，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或在地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都干出了一定的成绩，受到各级领导、公司员工以及营销伙伴们的一致好评和认可。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习习惯养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。取得助理工程师资格证书，取得国寿xx员工福利规划师资格证书，取得工程师资格证书。

3、丰富的工作经历。我长期在一线工作，对基层工作有较深的了解，能处理好各种实际问题，并始终坚持“以管理制度约束人，以政治思想激励人”的宗旨，在xx公司个险渠道团体渠道都制定了一系列行之有效的规章制度。并得以验证且取得一定的成果。如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我将会从以下方面着手工作：银保二部开门红确保达成市公司下达的首卖日和首卖月的目标，全年目标如何达成根据目标为例：长险首年保费1762万元、首年期缴288万元、(其中佣金类30万元)、五年以上期交50万元、标保45万元、短险保费10万元。

若要达成以上指标，我将从以下六个方面开展工作：

1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。首先开展调查研究、网点负责人竞聘稿、结合银保二部业务发展实际，迅速开展工作，要想做好一位管理者，首先是要学会先做人后做事，虚心向领导和有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，搞好服务，积极推进观念创新和机制创新。密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的工作、生活，帮助他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。要充分认识到人才的重要性，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步。提高公司运行效率，降低公司运营成本。

3、迅速提高专管员的销售技能，不断提升网点产能及自主业务销售能力专管员是经营好各网点的核心人物，网点业绩及自主业务的高低与专管员的销售技能有必然联系。因此，提升专管员销售技能尤为重要。首先，加强会议经营，让各种会议真正成为专管员拓宽视野、增长知识、提高解决问题能力的平台，晨会、夕会、周月季分析会，会会新颖。二是加大与兄弟公司的交流、学习先进公司好的经验和做法。积极参与公司组织的各种讲座、恳谈会和培训班，让专管员饱学专业知识，结合银行网点主任竞聘演讲稿工作模式的运用，不断提高展业、销售技能。

4、加大网点拜访力度，增进与网点的合作关系网点的维护是提高网点产能的重中之重，规定每周固定两次拜访网点，与分管行、局长及网点主任进行面对面沟通交流，及时了解经营网点中存在的问题、掌握同业的各种动向，适时制定应对策略。积极维护好与代理单位的合作关系，为专管员创造良好的展业环境。

5、加大增员力度、壮大理财经理队伍理财经理队伍是银保渠道的重要销售队伍之一，同时也是期交业务的主力军。目前，理财经理队伍人员较少，这是限制期缴业务发展的主瓶颈。公司要求限时突破这一瓶颈，借助市公司的增员办法，强推公司的增员方案。进行突击增员，逐步形成理财经理队伍、专管员队伍及渠道网点协调发展的良好局面。

6、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠集体，尽职尽力，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献国寿，锐意进取，开拓创新，将银保二部的各项工作不断推向前进，为银保二部的辉煌明天而努力奋斗。

各位领导、各位评委，如果我竞聘成功，一定认真履行承诺，为公司的发展壮大做出贡献。如果未能竞聘成功，我将继续努力，毫不气馁，奋起直追。我的竞聘演讲到此结束，谢谢大家!

**银行副职竞聘演讲稿篇七**

尊敬的各位领导、各位同事：你们好!

我曾在座右铭中这样写到：我不能选择出生的时代，但可以用生命的灿烂为时代增光添彩;我不能决定生命的长度，但可以用加倍的奉献拓展生命的宽度。此刻，我怀着这份对人生价值感悟的执着与信念，带着对农行事业的梦想与追求，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某某业务部经理这个岗位的理由，能挑起这付重担的原因以及干好这份工作的思路。这个岗位，不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任。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，35岁，毕业于广西工学院计算机应用专业，经济师。于99年参加农行工作，分别从事过会计员、出纳员、统计员、电脑管理员、会计监管员、系统软件程序设计员、前台客户经理、机构业务部经理助理和副经理等岗位工作。

3、思想端正，有良好的人生观、处世观，能善解人意，甘于奉献。2024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。在某某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、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，1996年通过自学考试，取得山东经济学院金融专业专科学历，2024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2024年被县行正式聘用;2024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2024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。

6、荣誉颇丰。我曾荣获总行2024-2024年度代理保险业务“创利名星”称号、区分行2024年度第三方存管业务营销先进个人、二级分行2024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，2024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。

7、有多年的管理经验，能服从大局、服从领导。自2024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。

8、有吃苦耐劳、勇于开拓、不断创新的精神。

二是利用银行与租赁公司的业务合作关系，拓展银赁通业务，预计将可发放贷款近40亿元。如此多的创新项目，是他们推动着我一如继往地向前进。

金无足迹，人无完人，我对银行知识掌握得还不够，为此，我利用业余时间，努力学习

金融知识，并于今年7月份考取了某某大学金融财务mba，以弥补自己的不足之处。

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银行竞聘演讲稿范文。

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!

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，再次衷心的谢谢各位评委!

**银行副职竞聘演讲稿篇八**

各位领导，同志们：

大家好！

伴着农行人事制度改革的时代强音，和着人才强行战略的强劲交响，今天。我走上了演讲台，用我的拼搏，我的奋斗，我的尝试来证明我的勇气，展示我的能力，追逐我的理想，用青春热血和聪明才智来拥抱机遇，迎接挑战。

那么，支行行长的实践则让我懂得了如何经营，如何管理一个企业，让我懂得最为管理者的辛酸苦辣，更让我懂得如何去踏踏实实做事，老老实实做人。可以说，从一个经办员到一个中层管理者，再到支行独挡一面，我完成了业务知识的原始积累，完成了业务经营由前台向后台的自然过渡，完成了由参与经营到组织管理的角色转变。

几年的工作实践，让我经历了风雨，见了世面，长了才干，我管理的xxx支行由当初的全市第11位提升制至第三位。不良资产较20xx年初下降了578万元，下降了7%，利润自20xx年末实现零的突破后，预计20xx年将突破200万元，综合竞争力明显提高，业务经营综合排名连续两年位居全市第三名。

常言道，单丝不线，孤木不林，所有这些成绩的取得，离不开市行领导的亲切关怀，离不开各部室的鼎力支持，离不开支行全体员工的辛勤劳动。每当想起这些时候，我都深受鼓舞和感动，既有对市行领导，各部室与全体员工的感激之情，又对今后的工作必胜的信心，这也是我能够不断前进的根源所在。

我深深的懂得，时代的快速发展，需要不断更新知识去适应变化了的形式，固步自封，不思进取无疑会被历史所淘汰，作为一名管理者更应居安思危，勤学不辍。为提高自己的业务素质和理论水平，增进驾驭市场，应对变化的能力，20xx年我通过了高级管理人员工商管理硕士考试，成为xx学院emba的一名学员。

在这里，聚集着全球最好的华语教授，聚集着全中国最顶尖的企业家，能与大师同行，能与著名企业家交流，对于我来说不仅仅是一种历炼，不仅仅是一种提升，更是一次\"\"，一次身与心的\"涅磐\"。我坚信我会用我所学到的知识来指导我的实践，厚积薄发，扬长避短，和我的员工一道用我们智慧和实际行动把xxx支行带向更光辉的未来！我更愿意用自己的一身正气，一腔热血，一副铁骨，一股倔强和敢于承担责任的精神，立足本职，无私奉献，为前进中的农行锦上添花。

谢谢大家！

**银行副职竞聘演讲稿篇九**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!

首先，非常感谢分行各位领导给予我展示自我的机会!

我说一下我的竞聘优势：

1、具备良好的思想品质和政治修养。

2、具备丰富的工作经验和良好的客户基础。

3、具备扎实的专业技能和综合知识。

4、具备较强的工作能力和组织协调能力。

二、拟聘后的工作目标和设想

如果这次有幸能竞聘成功的话，我将以分行下达的各项目标任务为已任，竭尽所能搞好芳草分理处的各项存款、中间业务、结算、优质文明服务等工作，以加强内部管理为保障，在巩固现有客户资源的前提下，调动员工的积极性，寻找和挖掘存款新的来源，力争扭转目前发展缓慢、滞后的局面，走上一个良性循环、健康稳步发展的行列中来。

我对今后工作的设想是：稳定现有客户、推广新兴产品、打造一流品牌、圆满完成任务。

三、完成目标任务的具体措施

为了全面完成各项目标任务，我将全力以赴抓好以下几方面工作：

1、思想总揽全局，做好表率。

2、经营客户，提高优质客户群体占比，开辟存款新的增长点。

首先要挖掘优质客户源，提高优质客户占比。

第二，要主动走出柜台，积极营销。

第三、搞好特色营销，扩大业务。

3、提升服务水平和层次，丰富服务内涵。

4、以规章制度为标尺，狠抓内部管理。

5、加强队伍建设，确保分理处各项工作健康有序的发展。

6、以身作则，不断改进。

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，相信通过这次竞职演讲，会让我更加走向成熟。无论最后竞聘结果如何，我都会一如既往以踏实的工作作风，务实的工作态度，进取的工作精神，恪尽职守，履行职责。

最后，请允许我邀请在座的各位评委、领导和同事们一起，用最真诚、最热烈的掌声，为参加竞聘的全体同志加油;为获得成功的同志祝福：为\_\_中行光辉灿烂的未来祝福!请大家多支持我!

我的演讲结束了，谢谢大家!

**银行副职竞聘演讲稿篇十**

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

我叫xxx。首先感谢大家为我提供了这次展示自我、挑战自我的机会。新中国第一个世界冠军容国团曾感慨地说：“人生能有几次搏！”诚然，不是每一道江流都能入海，不是每一粒种子都能成树，只有拥有足够的勇气与斗志，不断拼搏，人生才能取得成功。今天，我来参加一级支行副行长的竞聘，正是怀着鹰击长空的拼搏之心，希望把生命中最年富力强的时光奉献给我深爱的工行！

下面做一下自我介绍，以便让大家对我有一个更加全面的了解：我现年xx岁，中共党员，本科学历，xx年毕业于xxxx大学xx专业。19xx年参加工作；19xx年7月在xx支行任储蓄员；19xx年1月在xx市分行储蓄部任办事员；19xx年1月在xx市分行科技处任运行管理员；19xx年3月任xx处运行科副科长；19xx年5月在xx支行信贷科任信贷员；20xx年1月任xxx站分理处人副主任；20xx年5月在xx支行任行长；20xx年3月任xxxx支行行长；20xx年6月在xx支行个人金融业务部任副经理；20xx年10月在xx支行xx路支行任行长。

工作中我总是兢兢业业、勤勤恳恳认真完成领导安排的各项工作并努力做到最好，所以我曾多次受到同事和广大客户的肯定，并获得xxx、xxx等荣誉称号。刚才，在上台之前，我综合权衡了一下自己，认为自己具有以下几点竞聘优势：

第一，我爱岗敬业，勇于创新。自从参加工作的那天，我就喜欢上了这份工作。“干一行就要爱一行，爱一行就要专一行”，这是我一贯的工作原则。也正是抱着这样一份责任心投身工作，才使得我在工作中不断进取，取得好成绩。工作中，我善于逆向思维，喜欢用不同的方法思考和解决问题，我脑筋够快，能力够强，胆子够大，肩膀够硬，并具有广泛的群众基础。

第二，具有扎实的专业知识和丰富的工作经验。我在上大学时学的是金融专业，掌握了扎实的专业知识。参加工作以来，我也没有放弃任何学习的机会，而是不断的努力，不断的提高，这为我积累了扎实的专业知识。同时，我参加工作二十多年，经历了工商银行从国有制向股份制转变的全过程，既有在机关的工作经历，又有基层网点的工作经验；既当过信贷员，又做过基层网点负责人，对银行的各项业务都比较熟悉。

第三，我具有较强的管理协调能力。管理也是一种生产力。管理与协调能力对于副行长来说，非常重要。可以说这x年的`工作实践，使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在业务知识、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。特别是近几年来一直战斗在竞争的第一线，对如何提升银行的核心竞争力，调动员工的积极性，处理好干群关系，有着自己独特的见解和思路。

如果承蒙各位厚爱，让我走上这个工作岗位，我将坚持高目标带动大发展的思想，创新思维，用实事求是的眼光，理性客观的分析当前面临的竞争形势，以科学的发展观为主导，以改革为突破，以创新为驱动，以服务为宗旨，以转变发展方式为着力点，以同业市场占比为标准，以人为本，坚定不移的走质量效益型发展道路。具体我将做到以下几点：

第一，突出重点，抓好营销工作。我将建立详尽的档案，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。同时，紧紧围绕全行工作总体要求和主要经营目标，摸清脉搏，找准位置，突出重点，做出特色，牢牢抓住同行业市场占比这根主线，全面提升核心竞争力。

第二，创立品牌，做好服务工作。协助行长加强对潜在优质客户的筛选，尤其是要注重细节，把差别服务做细做实，使大客户切实感受到“一对一”个性化、亲情化服务的优点，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务的方法，并通过记录大户资金和个人生活台帐，经常性地走访，切切实实做到在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与客户交往中凝聚合力。

第三，拓展业务，防范风险，提高经济效益。牢固树立“效益第一”的理念，抓好抵押贷款代理资产工作，坚持到大小客户齐抓，做好我行内部各种业务的推广，努力开发中间业务市场，开发结算大户、代理和委托业务大户的委托业务。强化企业意识、经营意识，建立信用评价体系，寻求银企沟通渠道；抓住有利时机，积极消化不良资产。加强内部管理为保障，大力发展个人银行业务和中间业务，全面提升整体效益。

第四，加强贷后管理，努力调整信贷结构。我将团结广大员工努力拓展市场，严把市场准入制度，加强贷款管理及贷后检查工作，及时将客户的各类信息进行汇总整理，完善应急事件处理体制，努力调整信贷结构，打破传统信贷投放模式，更新观念，积极开展和扩大消费贷款业务。

第五，加强学习，做好表率。我要加强自身学习，提高自身素质。我不仅要学习金融知识，针对自己不足之处，刻苦钻研，通过自学、函授等方式加强金融基本知识学习，还要学习马克思哲学知识，提高自己政治觉悟，政治敏锐性和思想境界，通过学习，不断促进自己政治素质。

各位领导、各位评委，自从当年选择成为一名银行机构的职工起，我就将自己的前途与命运和我行紧紧地连在了一起。此次竞聘，无论成功与否，我对银行事业热爱之心都丝毫不会改变。如果我能有幸得到你们的信任，我将把自己全部的精力与心血都投入到以后的工作中去，为我们银行的快速发展而努力奋斗！

谢谢大家！

**银行副职竞聘演讲稿篇十一**

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31岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，银行网点负责人竞聘演讲助理会计师。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近两年来，深切感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。随着中国加入世贸组织，对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

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。\_\_年通过全国成浦发银行网点人高考并取得江苏省财经高等学校大专学历，目前正向本科进军，\_\_年通过江苏省英语、计算机等级考试，\_\_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，\_\_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，在今后工网点主任竞聘演讲作中，我将不断地调整自己，虚心请教，加强学习，与时俱进，超越自我。

二、目标和任务

这次竞聘如果成功，我将进一步解放思想，带领各位同事提高结算质量，搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，开创分理处新局面，全面超额完成行党委、行长室交办的各项任务，将分理处创办成三星级网点。

三、具体措施

作为新建分理处要确保目标任务实现，我认为主要要做好以下几方面工作：

1、思想总揽全局，做好表率。作一个带头人要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系，在行党委、行长室的领导下，向目标任务冲刺。在内务管理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正已，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。以绩效考核为动银行大堂经理助理竞聘演讲稿力，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。

**银行副职竞聘演讲稿篇十二**

各位领导，各位同事：

大家好，我是xxx，现年xx岁，大学毕业，中共党员。xx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，xx年11月，在建行芝罘区支行挂职副行长，xx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，廉洁自率。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。

**银行副职竞聘演讲稿篇十三**

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：

一是我具有比较丰富的业务经验。

二是我具有比较全面的专业理论知识。

三是我具有较强的管理、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!

**银行副职竞聘演讲稿篇十四**

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

竞争，是一个永恒的话题。在人类历史乃至整个自然界的进化中，无时无刻不存在着竞争，“物竞天择，适者生存”，达尔文道出了自然进化的法则，从一定意义上说，它是竞争的法则。今天，我站在这里，向大家简要地汇报我的思想和基本情况，感到非常激动。值得欣慰的是，在座的有的是我的领导和同事，是我多年工作和生活中的良师益友，大家在日常生活中对我的了解，已经超过了我今天的发言陈述。如果说十多年来我能有所进步的话，那也是各位领导和同志的指导、帮助和支持、关心的结果。

首先，简单地介绍一下我自己。

我今年xx岁，共产党员，现任办公室主任、兼人力资源部经理。xx年至xx我在部队服役，服役期间，多次被师、团嘉奖，荣立三等功两次。xx年我被分配到中国银行工作。在银行工作期间曾任办公室副主任、人秘部副经理、办公室主任、兼人力资源部经理等职务。在银行工作十一年来，我对银行的各项工作有了较熟悉的把握，自己更加坚定了做好本职工作的信心。在常年的工作中，我积累了丰富的工作经验和领导组织协调能力。特别是我担任县支行人力资源部经理期间，负责后勤保障及人力资源工作，为支行各项任务的完成提供了有力的保证。同时，我献计献策为支行的人力资源配置进行优化组合，也产生了很好的效益。本人多次被市、县行评为先进工作者、工会积极分子，优秀团支部书记等诸多荣誉称号。

今天，之所以站在这里，参加竞聘副行长这个职位，是因为我具备了以下优势。

**银行副职竞聘演讲稿篇十五**

尊敬的各位领导、各位评委：

有这样一句话：自信是成功的第一步。今天我之所以有勇气站在这里，是因为我有足够的信心和能力挑起这两份工作的重担银行网点负责人竞聘。参加工作以来，我一直信奉这样一句话：唯一持久的竞争优势，或许是具备比你的竞争对手学习得更快的能力。所以，工作中，我坚持不断学习，从而更加巩固了我的营销知识，这为我今天的工作奠定了基础。

我叫\_\_\_，今年\_\_岁，\_\_年参加工作，在我行工作的七年中我曾先后从事\_\_\_、\_\_\_、\_\_\_等工作，现从事财富中心做储蓄临柜员的工作。由于我在工作中认真努力，我曾多次受到领导和同事的肯定，并于20\_\_年被评为服务明星，20\_\_年被评为支行优秀员工，20\_\_年被评为先进工作者，20\_\_年7月被评省分行优秀员工。

同时，我到本行工作已有七年的时间了，这不仅使我的专业知识得到了运用，更使我的实践经验得到了明显提高，熟悉了我行内部的各项工作流程。尤其是在\_\_工作中，我经常帮助大堂经理处理工作，这使我的各项工作能力有了显著的提高，并积累了丰富的工作经验，这些都会使我干起工作来得心应手。

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，我会继续努力耕耘，积极创造。具体我将做到以下几点：

第一，做好网点的服务和营销工作。

我将定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质服务等方面的意见，提出改进的建议，以书面形式做出详细具体的报告。以便于领导及时研究，并采取有针对性的措施加以解决。

第二，大胆创新，探索新的竞争形式下的新的工作模式。

市场经济中靠竞争图发展犹如逆水行舟，不进别退。兵书云：兵无常法。只有不断地创新，才能在激烈的竞争中立于不败之地。在工作中，我会积极探索新的营销模式，把“脚踏实地、不抱有一丝幻想、不放弃一点机会、不停止一日努力”的思想作为全体员工的营销理念。

第三，加强培训，并竞争机制。

我将把员工培训当成一个重要工作来抓，把各项培训制度化、定期化，并在第一时间掌握新推出的理财制度，通过培训传递给员工。同时，规范定期评比、定期考核制度，并以评比和考核为依据实行奖惩制度，鼓励先进、推动后进，完善服务。

第四，挖掘新的客户资源，寻找新的增长点。

在今后的工作中，我会利用自己主动营销的优势，积极寻找新的客户群体，要以最优质的服务赢得客户的满意，努力稳定老客户、老业务，以积极拓展新客户，新业务，为银行多创效益。

如果这次能够得到大家的信任和支持，我会在此岗位上努力拼搏、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。最后，我想说：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。

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