# 竞聘银行主管演讲稿(精选12篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-12-14

*演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。那么你知道演讲稿如何写吗？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。竞聘银行主管演讲稿篇一...*

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。那么你知道演讲稿如何写吗？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**竞聘银行主管演讲稿篇一**

尊敬的xx行领导：

您们好！

我叫xx，是农行xx分理处柜员。今天我怀着无比激动的心情来参加运营主管竞聘。希望通过这个平台能够汇报工作，交流思想，提高能力，促进工作。

我从事农行会计工作二十五个春秋，我深深挚爱这份工作。虽然一线工作很枯燥乏味，但我却毫无怨言。在这个三尺柜台上我度过了人生最美好的青春年华，自己的一丝不苟和尽职尽责也让自己的人生十分充实，也充满自信。

首先非常感谢行领导为我们提供了一个公平竞争、充分展示自我的舞台。同时也对各位领导和同事对我多年来的关心培养表示衷心的感谢！是您们的关爱和帮助让我一步一个脚印、扎扎实实走到今天；是您们的鼓励和支持，让我战胜了诸多困难，在历练中更加理性和成熟。

接受并全身心的投入。由于当时单位还不能挎盘，面对几万户的单位职工工资，我总是加班加点、核对无误、手工输入、及时发放到储户帐户上，从未出现任何差错，受到了储户的广泛好评，在社会上留下良好的口碑；当时通存通兑的清算，每天高达几百笔异地清算，我白天上班、晚上加班，把账本带到家里一笔笔勾对，做到完整无误、及时清算。有人说经历是一笔财富，而我认为它更是一种资源，使自己的脚步更加坚实。我认真负责的工作态度受到了领导的表扬和同事们的称赞，我也多年被上级行评为先进工作者。

一个人能否脱颖而出，固然需要他的能力超越众人，更需要他的态度比别人更积极。有这样一个小故事：三个工人在砌一堵墙。有人过来问：“你们在做什么？”第一个人发牢骚说：“没看见吗？砌墙！我正在搬运着那些重得要命的石头呢。这可真是累人啊......”第二个人抬头苦笑着说：“我们在盖一栋高楼。不过这份工作可真是不轻松啊......”第三个人满面笑容地说：”我们正在建设一座新城市。我们现在所盖的这幢大楼未来将成为城市的标致性建筑啊！想想能够参与这样一个工程，真是令人兴奋。”十年后，第一个人依然在砌墙；第二个人坐在办公室里画图纸——他成了工程师；第三个人，是前两个人的老板。正所谓：“态度决定一切”。今年是我行提升品质经营、加快业务发展的关键年，它需要我们每位员工保持积极向上、认真负责的工作态度。

运营管理是农行一项重要的基础工作，在我行经营管理中发挥着不可替代的作用，而做好运营主管的工作，对全行业务经营持续、快速、有效发展起到重要支撑作用。为此，我今天勇敢站在这里接受挑战，应聘这个岗位，并将从以下几个方面做起：一是加强学习，全面提高素质。运营主管是一个业务性强、责任心强、原则性强的岗位。我将努力学习新业务、各种法律法规以及银行的规章制度，以不断适应形势发展的需要。二是履行职责，不断强化决策管理，规范操作，防范操作风险，确保会计业务的正常开展。

二、当业务发展的好助手。要做到通力合作，密切配合，做到以诚待人，以理服人，扎扎实实的做好临柜业务的监督管理工作，防范操作风险。三是拓展服务理念，打造优质服务品牌，全面实施环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范。通过窗口服务，全面展现农行新形象。四是坚持内抓管理，外抓营销，促进内控和业务共同发展。五是发挥参谋助手作用，加强团结协作，积极配合负责人工作，不断完善自己。

回首自己的成长之路，我深深感到点点滴滴的成绩，都得力于领导和身边同事的厚爱与支持。竞聘主管一职，无论成败，我都会踏踏实实的贡献力量，认认真真的履行职责，扎扎实实的搞好工作，我的演讲完毕，谢谢大家!

**竞聘银行主管演讲稿篇二**

尊敬的各位领导、同志们：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，我正是为进一步推动我无比热爱的农发行事业而来。

首先非常感谢组织给我这次竞聘上岗的机会，这次我竞聘的岗位是信贷部副主管。我在潼南支行从办公室、财会部到信贷部工作了三年多，在从事了客户经理、风险管理、计算机管理等多种不同类型的工作当中，多层面、多角度地掌握了我行的业务发展、经营模式及文化理念，为接下来的管理及创新奠定了基础。

相信大家对我的个人简历、优势特长及工作业绩都比较熟悉了，在以前的工作中学到了不少知识，也取得了一定的成绩，在这里就不作累述。我今天最主要的是要谈谈如果我担任了信贷部副主管之后的设想及措施。

如果我担任了信贷部副主管，我将大力推行简单管理理念，这也是我将贯穿于整个管理工作的最主要的管理理念。众所周知，我们传统的管理方式，迷信复杂，害怕简单，疏不知那些复杂的形式和过于“精细化、规范化”的管理只会遮蔽人的心智，把事情变得越发复杂、越发难办。现在由于很多原因，客观上已经造成一些工作的效率低下，越是在这样的条件下，我们的管理越需要崇尚简单。

在这里我主要谈谈五个管理方向，即：心本管理、扁平化管理、学习管理、沟通管理及效率管理。

第一、心本管理。被海内外媒体誉为“商界布道师”的吴甘霖在其著作《心本管理》中提到：所谓心本管理便是要走出管理者只重视管理他人，而忽视管理自己的最大误区。因此，如果我作为一名中层干部，首先应做到的是管理好自己。

1、如果我担任了信贷部副主管，我将始终把责任感放在第一位，摆清业务目标、个人面子、权力、地位和利益的位置，决不摆架子，决不一意孤行，决不滥用权力，在实践中不断提高自身的品德与修养。及时了解并着力解决员工的实际困难，时刻牢记：“客户利益无小事、职工利益无小事”。

2、我将继续努力学习，不断总结经验教训，不断加强思考和创新。同时，努力吸收先进的管理理念和操作技术，为提高团队的整体效能添砖加瓦。

3、和信贷部的同志们共同努力，并肩作战，营造一个融洽的工作、学习和交流的环境。充分发挥团队作战的优势，虚心听取每位员工的意见和建议，让每一位员工都参与到我们的管理甚至决策当中，使我们的信贷工作更加科学、规范、合理、高效。

第二、扁平化管理。

所谓扁平化管理，是区别我们传统的“层级式”管理模式，也就是增加管理幅度而减少管理层次。简单的说，扁平化管理就是要让高层的决策者和基层的执行者之间的距离最短。

因此，我的措施是：将信贷外勤和内勤(也就是前台和后台)分开。外勤人员(即客户经理)主要负责业务营销、贷前调查和贷后管理。内勤人员(即后台人员)主要是负责各类报表、分析、资金计划、风险管理及为外勤人员做好后勤服务等工作，建立“客户经理为客户服务，内勤人员为客户经理服务”的工作机制。使得内、外勤之间的工作相对独立，防止由于内外勤工作性质的原因，造成工作重叠和冲突从而影响和延误员工自身和其他部门的正常工作。从项目管理的角度来说，一是要使工作流程、内容和职责更简单、清晰，二是要严格控制项目进度，使得项目总流程的时间需求最短。

我将以此标准来检验我们信贷部的各项管理，如果信贷部因为增添了一名副主管而增加了管理层次、使得工作流程、形式和内容更复杂化的话，我认为这个副主管是失败的。

第三、学习管理。我们的业务要高质量、高效率，与我们每位员工的综合能力密切相关，因此，改善信贷部员工的学习与培训将是我第三个措施。从近几年来举办的众多学习活动来看，耗费了大量的时间和精力，却成效甚微。究其原因，不过两方面：一、学习方式，二、学习内容。

1、在学习方式上，我将舍弃传统的“一人念、众人听”的学习方式，进而采用交流、总结和要点式的学习方式，切实提高可操作性，我们的目标是要以最短的时间达到最好的效果。

2、在学习内容上，不仅要学习与业务相关的制度办法，还要学习能促进业务开展的各项操作技术和工作技巧。更重要的是要对学习内容进行提炼，切实提高针对性和实效性，不简单的照搬照念，做到重点有强调、难点有突破、疑点有分析。

3、我将毫无保留地将自己的计算机应用等知识介绍给大家，提高计算机操作水平，促使团队整体效能提升。

第四、沟通管理。现在，信息技术的广泛应用的确大大提高了我们的工作效率，但由于我们的工作交流过多地依靠电子技术和纸张的话，员工之间的距离会越来越远，越来越生疏，以致在工作中产生了许多不必要的矛盾，所有这一切都缘于缺乏沟通。

在我行，要工作有序、关系顺畅，必须做到“零障碍沟通”。因此，我的设想是：努力营造一个良好的同心协力、和睦融洽、友善相待的沟通环境。信贷及其他部室的每位员工和我之间要无任何顾忌的直截了当地沟通工作当中的问题，同时为办公室及财会部作好配合工作，为协助全行各项工作的开展提供方便，切实提高我行团结协作的能力，也为各级领导作好参谋，起好承上启下的作用。

第五、效率管理。全面提高信贷部工作效率将是我有幸担任了信贷部副主管的最重要的任务。在信贷部业务量大幅增加，而人员编制问题却难以得到解决的情况下，提高工作效率是唯一出路。而提高工作效率在很大程度上在于“把复杂的事情简单化”，同时坚决反对“把简单的事情复杂化”。

如果没有转变传统的工作和管理观念，那么“把简单的事情复杂化”很简单，“把复杂的问题简单化”却很困难，但两者的结果往往是“事倍功半”和“事半功倍”的巨大差别。以简单管理理念为指导，在这里，我提出这样二十个字的目标：质量上最好、技术上最快、程序上最短、形式上最简。这便要求我和信贷部全体同志们一起转变观念，共同寻求高效率的工作方式。

我一直所提倡的简单管理理念，决不是偷工减料、敷衍塞责，而是注重对事物本质和核心的把握，一切以效率和效果为出发点，摒弃虚伪、浮华和繁复的形式，实事求是，深入本质，直截了当。例如：大幅度缩短集体开会的时间;简化和缩短业务办理程序和周期;大力压缩“重形式、轻内容”的工作;调整和改善“事倍功半”的工作方式，充分利用计算机技术提高工作效率等。

总之，如果我担任了信贷部副主管，我希望扮演的像是足球队中“队员兼教练”的角色。作为队员，我将虚心听取各位同志的意见和建议，并与信贷部的每位同志们并肩作战;作为教练，我还要努力吸收先进的管理理念，有效布置战略战术，合理安排人力物力及提高技术方法，努力营造一支具备非常强凝聚力和战斗力的团队来迎接各项挑战。

当然，人无完人，我仍然存在不足之处：我对信贷业务的历史遗留问题还不够熟悉，工作的预见性不够，协调能力还有待提高等等。但我认为，有了我们在座的各位领导同志们的鼎立相助，任何困难都能迎刃而解。

空谈误事，实干兴行。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和同志们的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地当好一名称职的信贷部副主管。如果大家信任我，那么就请给我一次机会，我将还您十分精彩!这就是我永恒不变的`信念!!!

谢谢大家!!!

**竞聘银行主管演讲稿篇三**

尊敬的各位

领导

、各位同事：

大家好!

我是朝阳中心赵支队的，非常高兴今天能参加这次主管的竞聘，我心理非常激动，在这里我要特别感谢孙总，杨总、程主任，贾经理给我这次竞聘的机会，我一定会好好把握，不管竞聘的结果会如何，我觉的能参加到这次竞聘，本身就是对自己的一次历练，一次挑战，这将会使我终生难忘，也许将会成为我人生的一个转折点.

首先请允许我作一下

自我介绍

，我叫xx来自美丽的海滨城市烟台，北京化工大学市场营销专业毕业，大学里一直担任班长，毕业后从事过北京大学

创业

投资研究会外联部干事的职务随后自己也创过业搞过一年

网

络科技公司，但是我始终觉的自己还没有找到我真正所要的直到加入到了银行我才终于真正找到了可以另我寄托，能让我长成参天大树的土壤，时间过的真快转眼我来已经有一段时间了，这段时间里我的综合能力得到很大提升，业绩也稳中有升吧，每个月没有太大的波动基本维持在一百六七十张左右，我曾成功开发过联想集团，用友集团，华为集团、中科院，铁科院，水科院等一些资质好的大企业及一些国字头单位，展业方式以扫楼和谈活动为主，来广发后我先后经历了三任队长，我本着“踏实做人，本分做事”的理念，一直担任队里的副队长积极支持配合队长的工作，得到贾经理和每一任队长的肯定和表扬，同时也从每一位队长身上学到了他们的优点，也看到了他们的缺点，在今后的工作中我会积极的借鉴和避免。更荣幸的是今年十月底的军旅历练中我有幸得到了孙总、杨总的信任得以担任一连二班的班长，这短暂的七天中我没有辜负

领导

们对我的期望，带领二班在二十二个参评的班级中获得了优秀班级的荣誉，并且我个人也获得优秀标兵的称号，同时我也跟班里每一位队员都结下了兄弟般的友谊，因此我相信我同样有能力、有决心、也有信心能再为银行带出一支所向披靡的精英团队。

这次竞聘我非常重视，参选支队长一个目地就是为了秉承银行的理念让优秀成为习惯，让优秀成为银行不竭的动力，以优秀带优秀，以优秀促优秀，让优秀真正的融入到我们的每一天;我在市场规划开发，团队建设方面思考已久，今天拿出来跟

大家分享

一下，即使竞聘不成也希望能对银行的发展起到一点用处

下面是

我在市场开拓和团队建设方面一点个人的愚见。

1.如何规划好自己的市场充分整合团队资源打造我们广发的核心竞争优势集合有限的资源投入到特定的领域地域作好行业开发、地域区块开发以及某一类人群的定向开发这样既目标明确，资质也容易把控，可以集中全团队的力量形成合力对某一目标阵地进行多波次的轮番攻击，团队所有成员要协同集群作战，形成强有力的拳头，步步为营，将市场一个个攻克，把市场一个个的吃透，要避免漫无目的的遍地撒

网

这样既浪费时间也浪费宝贵有限的资源，在这点上我觉得我们朝阳中心潘支队做的很好，队长亲自带头奋战在市场一线，她们集合全团队的有生力量重点进攻机场，我们可以看到她们每个月的战役都打的特别漂亮，业绩也问鼎榜首;2.其次要充分发挥客户的口碑介绍作用，队长要负责监督指导队员对老客户做进一步的回访挖掘，在做好活卡的同时通过他们来发掘新的客户群、新的市场，在开发市场的过程中不能单纯的为办卡而办卡，这样在激烈的竞争中很难突显自己的竞争优势和独特的差异化。

4.在开发方式上要以点带面做好深度挖掘，要以一人带一群，以一点带一片，扫楼与展示相结合着重开发单位以一些国有单位，外资企业，大的股份制企业，一些发展潜力大，市场表现好的中小业为主，资质上要严格把控，积极的避免风险，队长要大局清晰，并协助队员作好开发前的准备，尽可能多的帮队员并且教队员去谈一些好的活动每天晚上都要都要帮队员规划好第二天的去向，在队员要陌拜一座大厦前先帮助他们先从

网

上查一下该大厦里有哪些企业，企业的联系人是谁，联系人的电话，这样既能帮队员减少许多盲目性也能避免太多不必要的时间浪费，防止队员进大厦前因不知找谁而被保安拒之门外的尴尬让员工少受点不必要的挫折。

1.要打造独特的团队文化，增加团队凝聚力：团队就是队员的家，要让每一位队员感受的家一般的温暖，让队员可以尽情的倾诉一天的喜怒哀乐，缓解他们一天的疲劳，在团队中队长既要办演好父母的角色，也要当好教练的角色，在生活上要像父母一样关心爱护好自己的队员，其实每一位队长都是从队员一步步走过来的，最能体味到队员工作中的辛酸，要体谅队员的难处，并给予及时的解决，在工作上要对队员的成绩及时发现并积极给予认可和表扬，多换位思考，对每一名队员都要做到不抛弃不放弃，对症下药，根据他们的特长因材施教因才施用充分激发他们的潜能让他们走出暂时沉沦的泥潭，多鼓励员工积极发表自己的想法，共同交流引领团队形成一种积极向上，互助协作、温馨和谐的团队氛围，在团队中形成“我为团队而自豪，团队以我为骄傲”的团队主人翁文化理念，让队员真正把团队当成自己的家。

2.要有严格的组织纪律，严格的执行力：纵观历史没有哪知纪律涣散的队伍能够成为胜利之师的，只有具备了严格的纪律作保障，方能所向披靡战无不胜，要做到这点首先队长自己要严格自律，率先垂范，给队员作好表率，其实队长的一举一动队员都在时时关注和效仿，在遇到困难时要及时调整好自己的心态，做到镇定从容，处变不惊要有“泰山崩于前而不慌，无故加之而不怒”的那种境界要用自己的行动给队员以足够的勇气和信心，工作上也要对队员严格要求注重每一细节，并对其出现的问题进行及时诊断并找出其问题症结，指导其修正方向，帮其消除隐藏的地雷隐患。3.要有严明的激励奖惩措施：要让团队的目标与每一队员的切身利益直接挂钩，做到公平公正，做到团队资源共享，并要给队员描绘出美好的蓝图使队员对这份工作充满信心，广阔宽松的氛围让队员在此尽情的发挥，海阔凭其越，天高任其飞;其次要善于倾听，多队员进行双向沟通，鼓励队员积极发表自己的见解，并多善于观察，对团队中出现的不良的苗头要及时发现，及时杜绝，决不姑息，尽可能的将隐患消除在萌芽状态团队要作到有弹性，团队组长要有上有下我觉的应该由每周业绩最好的两位来担任，大家轮番竟岗，在团队中形成赶帮超的氛围，让每人都有奔头.

4.要培养团队精英：我觉得每个团队至少要培养一到两名对工作认真负责业绩突出的团队精英，在团队中树立标杆榜样的作用，有了这些标杆的存在即使团队处于最困难最危险的时候，只要标干业绩始终保持，只要这些标杆的

精神

不倒团队大家就会重新找回信心自觉跟他标齐，这样团队才会永远屹立不倒，顺利走出难关.

5.要量化团队目标，进行合理的时间管理：清晰的制定团队目标以及每一队员的目标，并将其量化到每一天，分清主次，分清轻重缓急，合理分配时间，既要做到高效率，也要做到高效果。

6.要多倾听客户的意见，并对队员进行不间断的\'培训，帮其增加一些实用的业务技能，打造其优良的业务素质，要让队员敢于积极尝试，在实践中练兵，只有实践才能造就出真正的战士;其次要树立，并且也要时时刻刻保护好自“客户至上的服务理念，服务好客户”己的队员帮队员避免不必要的投诉。

下面我跟大家互动一下大家看我像不像当兵的?其实好多人初次见到我时也都说我像一个当兵的，我的确从小就有当兵的梦想可是一直没能实现，庆幸的是我加入了银行才得以成为银行大军营中的一兵，在孙总和杨总两位首长的英明

领导

下，我要不断的修炼自己自律自强，不断的提高自己的综合素质，真正的把自己打造成银行一名真正合格的兵，并且将来也一定要为银行带出一群优秀的兵，在没有硝烟的战场上奋力拼杀，一往无前。

谢谢大家!

**竞聘银行主管演讲稿篇四**

各位领导、各位评委：

大家好！

首先感谢组织给我提供了一次挑战自我、播种希望的机会。我不会辜负大家的期望的。

我叫\*\*，来自县支行，今年\*岁，大学学历，会计师职称，现从事会计记账复核工作。年入行，十年来，我把自己的人生追求与企业的发展牢牢地结合在一起，在平凡的岗位上挥洒汗水奉献青春。先后在储蓄岗位上担任过记账员、出纳员和储蓄所所长。多次被评为支行先进个人、在多种竞赛中获得奖励。

我此次竞聘的岗位是县支行会计主管一职。

古人有句话，叫做“君子不患无位，患所以能”。用今天的话讲，就是说一个人不愁没有适合自己的岗位，愁的是缺乏胜任工作的能力。面对机遇我充满自信。竞聘新岗位，除了对建行的浓厚感情外，我认为自己具有三大优势：一我热爱这项工作。虽然这项工作繁杂，巨细无遗，默默无闻，甚至很辛苦，付出多却很难看出成效和成绩，但我有充分的思想准备，有投入这项工作的良好愿望和热情。二我有坚实的理论基础和丰富的工作经验。进行这十几年来，我一直在一线工作，无论从实际操作中，还是理论实践上，都能得心应手，对各项规章制度的理解和运用，能熟练掌握，并利用业余时间充实自己，于××年一次通过会计师资格考试，对我要竞聘的会计主管一职，打下了坚实的理论基础。三更主要的是有领导的关心、爱护和鼓励，有同事们的帮助、协作和支持，为我做好工作创造了有利条件，增强了勇气和信心。

假如组织和大家信任，能给我一个施展的平台，我有决心和信心担当此重任。并树立“五种意识”作为保证：一树立窗口服务意识，积极为客户提供优质服务，会计营业室是窗口单位，员工的一言一行，将会直接影响到建行的声誉。要心贴心的为客户服务，让客户真正认识建行，了解建行，并更加努力的支持我们的工作，要树立良好的社会形象，真正将服务转化为效益。二强化防范意识。从转变工作入手，将责任落实细化到人，杜绝责任空档，对易发案部位设置关键人，关键岗，提高员工的风险防范意识。从业务的第一步做起，针对检查出的问题，不光是一上报了事，更要分析问题存在的原因，提出整改意见，并督促落实到位。三树立学习意识。着力提高营业部人员的政治素质和业务素质。一方面要坚定信念，增强党性，解决办事“靠得住”问题另一方面要刻苦钻研，熟练业务，解决办事“有本事”的问题，成为本职工作的行家里手。四以效益为中心，树立市场意识。积极开拓在无限的竞争中抢占有限的市场。进一步加强财务管理，资金管理，按时进行财务核算，及时分析上报，为领导决策提供有力依据，建立详细的资金台账，降低无效资金费用，提高经营效益。五树立奉献意识和团结意识。从小事做起，从自身做起，摆正位置，扮好角色，到位不越位，补台不拆台。讲团结，求人和，聚人心，集智慧，成合力，发挥整体作用，提高工作效率和为领导当好参谋助手。

假如我竞争如愿，将不辜负组织、领导和大家对我的信任、期望，我将以此为新的起点，努力履行诺言，实现奋斗目标，积极为我行工作做出新的贡献！

假如我竞争落选，我也不会灰心气馁，因为能够勇于参与竞争，对我来说既是一次自我挑战和磨砺意志的考验，也是一次难得的学习和锻炼机会，更是一次重新认识自我和战胜自我的检验。今后要寻找差距，找准不足，努力将自己锻炼成为一名组织和领导信任，客户满意的金融工作者！

各位领导、各位评委，是骏马就要奋蹄于大道，我相信低头需要勇气，抬头需要实力，但我更相信只要认真踏实地走好每一步，我们的明天一定会更美好！

谢谢大家！

**竞聘银行主管演讲稿篇五**

各位领导、同志们：

大家好！

我叫，是工商银行支行的一名临柜综合业务员，现年岁，很高兴今天能有这个机会，参加支行信用卡主管的应聘。

如果我是一个支行的信用卡主管，根据我行目前各网点信用卡营销存在的片面追求数量，而忽略质量，服务单一，无法满足持卡人的个性化、多样化的需求等困难和问题，我觉得应该创新营销方式，提供优质服务、强化风险防控，不断提高信用卡的发卡量和利润。

在营销方式创新方面，首先是要加强信用卡的广告宣传。通过各种方式和媒介广泛宣传，打出品牌，树立我行信用卡的良好形象，从而唤起消费者申请和使用我行信用卡的热情，达到信用卡促销的目的。其次是要细分市场，以理财和产业联动为核心，从原来分期购物、汽车类服务、旅游服务、航空服务、加油服务等方面向文化、教育类市场扩展，扩大优质客户群体，提高发卡量，提升银行竞争力。

在优质服务方面，要加强对信用卡用户的长期维护，从额度变更、卡片创新、服务共享三个方面提升客户维护的有效性。

第一，额度变更可依据逐月统计的客户消费金额、还款速度、信用度等指标提高信用额度，特别是要考察客户使用创新卡片在合作商户的消费情况，用联动产业优势来激发客户持续使用该信用卡的兴趣。

第二，客户在到期更换信用卡时可享受不同的卡片设计，每次更换都为客户带来愉悦的企盼，进而形成客户忠诚度。

第三，对于优质客户，在享受某一种专项信用卡服务的同时，如果年度综合评价指数理想，银行可为客户提供与其他专项信用卡的共享服务，拓宽现有的增值服务范围。

在风险防控方面，首先是要认真执行个人征信与信用卡审核的关联制度，防止客户提供虚假信息而被审核通过。其次是要加强对个人资产负债的审核，防止信用风险发生后的被动应对问题。第三要建立联合担保机制，办理信用卡时要求客户提供2—3个担保人，并对担保人进行相应调查。达到前期风险控制的目的。

古语说：行胜于言。以上是我对做好信用卡工作的几点认识。我相信，如果领导能给我这个机会，让我竞聘成功，我一定牢固树立“创新营销、服务发展”的工作理念，团结和带领部门员工，以积极进取的心态、开拓创新的精神、烈火般的热情，全身心地投入工作，为银行美好的明天而努力奋斗。

以上即是我的竞聘演讲，谢谢大家！

**竞聘银行主管演讲稿篇六**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

首先感谢组织给我提供了一次挑战自我、播种希望的机会。我不会辜负大家的期望的。

我叫xxx，来自xx支行，今年33岁，大学学历，会计师职称，现从事会计记账复核工作。xx年入行，十年来，在领导、同事们的关怀和帮助下，我逐渐的成长并成熟，我把自己的人生追求与企业的发展牢牢地结合在一起，辛苦与汗水相伴，付出与收获并存，时刻将银行的荣誉与个人荣誉牢牢捆绑在一起，努力锻炼自己成为一名遵章守纪、吃苦耐劳、甘于奉献的x行人，这么多年来，我先后在储蓄岗位上担任过记账员、出纳员和储蓄所所长。多次被评为支行先进个人、在多种竞赛中获得奖励。

我此次竞聘的岗位是支行会计主管一职。

古人有句话，叫做“君子不患无位，患所以能”。换句话说，就是没有适合岗位的人，只有不能与之匹配的能力，面对机遇我充满自信，面对挑战我无所畏惧，竞聘新岗位。我认为自己具有以下优势，一是从xx年参加工作以来，我一直扎根一线，学习业务知识，练习基本技能，虽然这项工作繁杂，甚至很辛苦，需要付出很多的时间与精力，但这么多年来，我一直保持着对她的热情与热爱，因此我有充分的思想准备，有投入这项工作的良好愿望和热情。

而且我有坚实的理论基础和丰富的工作经验，入行这十年来，我一直在一线工作，无论从实际操作中，还是理论实践上，都能得心应手，对各项规章制度的理解和运用，能熟练掌握，并利用业余时间充实自己，于xx年一次通过会计师资格考试，对我要竞聘的会计主管一职，打下了坚实的理论基础。

最后就是我一直以“勤恳务实、勇于创新”作为我人生的信条，加强学习，不断提高自身的素质，一方面加强政治理论修养和明辨大是大非的能力，在工作中辩证的看待自己的长处与短处、扬长避短，团结协作、不断完善自己，充实自己，为自己胜任这份工作打下了坚实的基础。

假如组织和大家信任，能给我一个施展的平台，我有决心和信心担当此重任。并树立“五种意识”作为保证：

一树立窗口服务意识。积极为客户提供优质服务，会计营业室是窗口单位，员工的一言一行，将会直接影响到x行的声誉。认真用心的为客户服务，以身作则，时刻规范自身，让客户感受到我的诚意，让客户真正认识x行，了解x行，并更加努力的支持我们的工作，树立良好的社会形象，真正将服务转化为效益。

二是恪守规章制度，扎实工作。在工作中既要发挥以往好的作风，好的传统，埋头苦干，认真执行国家金融政策、法规和信用财务会计制度，履行好会计岗位职责，按规定审核各种会计报表，真实、及时、完整的反应会计成果，向领导提供准确数据和信息的同时进一步加强重要空白凭证、帐表及密押、印章保管和会计档案管理，防止各类安全事故的发生，作为一名会计主管，我将严格遵循经济核算原则，开源节流，加强财务控制，杜绝浪费现象发生，不断降低银行的经营成本，尽可能为银行盈利能力创造条件，同时提高经济效益，认真的贯彻各项税收和财政纪律。

三树立学习意识。学习是一个永无止境的过程，我会不断学习，着力提高营业部人员的政治素质和业务素质。一方面要坚定信念，增强党性，规范自身道德素质，坚决防范任何道德风险的产生，另一方面我会努力刻苦钻研，熟悉自身的业务，真正让自己的能力能够匹配上自己所胜任的工作。

四拓展服务理念。打造优质服务品牌，给客户提供优质服务优质服务是我们作为一名银行人最基础的道德素质，是我行各项业务发展的支持保障平台，只有坚持做好定期不定期的进行柜员培训和学习工作，提高我行柜员的素质，规范柜员行为，才能使得各项业务能够全面健康的发展下去。

五树立奉献意识。从小事做起，从自身做起，摆正位置，扮好角色，与同事相互配合，互相辅助，到位不越位，补台不拆台。讲团结，求人和，聚人心，集智慧，成合力，发挥整体作用，提高工作效率和为领导当好参谋助手。

假如我竞争如愿，将不辜负组织、领导和大家对我的信任与期望，将这个作为我新的起点，用今后的行动去践行我今日所言，将我的承诺真正落实到我未来工作的一点一滴之中，君子一言驷马难追，也请各位领导、各位同事做好对我的监督工作。

假如我竞争落选，我也不会气馁，因为我已经在这个台上充分地展现了我自己，我已经从中得到了学习获得了锻炼，这是一次重新认识自我的机会，也是一次自我检验的过程。今后，我会找到自身差距，弥补不足，努力将自己锻炼成为一名组织和领导信任，客户满意的金融工作者！

各位领导、各位评委，是骏马就要奋蹄于大道，我相信低头需要勇气，抬头需要实力，但我更相信只要认真踏实地走好每一步，我们的明天一定会更美好！

**竞聘银行主管演讲稿篇七**

各位领导、各位同事：

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

1、首先我相信自己有信心也有能担负起这一重任。从自我素质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学校的磨练，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。95年通过全国成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，98年通过江苏省英语、计算机等级考试，xx年通过国家人事部考试，被聘为助理会计师。

2、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，作到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，更何况面对日趋激烈的.竞争，想逃避是不可能的。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，我认为主要要作好以下几方面工作：

1、思想总揽全局，作好表率。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，自己要作好表率，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。

**竞聘银行主管演讲稿篇八**

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！首先，我要感谢各位领导和同事们能给我这样一个机会，来参加会计主管的竞聘。

首先，自我介绍一下。我叫xx，今年xx岁，大专学历。20xx年我进入银行，成为一名正式的工作人员。回顾往昔，岁月如梭，不知不觉我已在银行工作了2—3个年头。这2年里，我从一个懵懂的初生牛犊，靠着勤学肯干的精神，转战了行里的几个岗位：先后做过储蓄工作和会计目前我在复核岗位工作，主要负责。这些年来无论从事哪个岗位，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，毫无怨言。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着多年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，工作也取得了一定的成绩！昨天的工作和成绩已成为过去，开创未来，将是我永久的追求。记得有位哲人曾经说过：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。＂如今，我有自信，更有勇气走上竞聘的舞台，因为我觉得自己有信心也有能力担任一名会计主管，做好应履行职责，组织与领导好本行的会计工作，保证完成领导布置和交待的各项工作任务，以保证银行各项任务顺利完成。之所以有勇气走上这个竞聘的舞台，是因为多年来勤勤恳恳的工作，已取得一定的成绩，更得到领导和同事的肯定，正是领导同志们的关心、支持和帮助，给了我极大的勇气！

之所以有自信自己能够胜任会计主管的工作，是因为我首先热爱这个岗位，有做好这项工作的热情；而且多年的工作历程，不仅没有消褪我的工作的热情，而且使我的热情更胜，如今我希望用自己一片爱岗敬业的丹心、细心、耐心，继续坚持奋斗会计主管这个岗位上。而且经过组织多年的培养，我已具有较强的工作责任感和进取精神；多年一直从事储蓄、会计与复核工作，使我比较熟悉单位各个岗位的.工作特色，还积累了一些内部管理的经历和经验。这些都积攒了如今我的自信心！

对于中层干部这一岗位，我是这样理解与认识的：首先，我明白、熟悉并履行会计主管的工作职责：

1、依照会计法与有关财经法规、政策和制度的规定，负责组织好本单位的各项财务工作。包括组织财会人员依法行使职权，办理会计事务，进行会计核算，实行会计监督工作，发挥会计机构的核算职能、监督职能、规划职能、控制职能、调节职能和评价职能的作用。

2、认真贯彻执行国家统一的财务制度和会计制度，并从本单位的实际出发，会同有关职能部门制定单位内部办理会计事务和财产物资的各项规章制度，同有关方面共同贯彻执行。

**竞聘银行主管演讲稿篇九**

尊敬的领导：

我是x部的xx，1987年从xx校毕业进入公司开始工作至今已有十九年的工作经历。多年来我在工作中勤勤恳恳，踏踏实实，不仅多次受到领导的表扬也得到了同志们的认可。

我非常热爱本职工作，并向往着成为一名合格的管理人员。由于以前自己思想不够成熟，只简单的想做好份内的工作，积极进取不够，近年来看到事业的迅速发展；企业的蒸蒸日上；x部的日益壮大，我自己也随着改革的大潮改变了观念，有了更高的追求，目标确定之后我一直为之努力；为之奋斗。感谢部领导对我们这些年龄偏大的老同志的关心和鼓励，给我们这次机会参加竞聘，我要珍惜和把握这个机会，使自己能够在今后的工作更好的发挥作用，展现能力。

我也曾在管理的岗位工作过，使我对这个岗位有了一定的认识和体会，这个岗位是最基层的管理者，所谓管理就是通过他人来完成工作使命，在影响管理行为的管理要素中，管理者在管理活动中处于主导地位，在客观条件相近的`两个组织中，决定管理工作好的关键因素就是管理者，管理者能力的高低，对保证组织目标的实现和管理效能的提高，起着决定性的作用。管理的本质就是追求效率，因此，管理者的管理能力从根本上说就是提高组织效率的能力，这个岗位既有自己的具体工作又有对本区域工作进行合理的安排和管理的责任，所以是一个多层面、多角色的岗位。在员工面前要当好五类角色，即管理者、领导者、教练、变革者和绩效伙伴，面对松散的管理形态要利用一切机会提升影响力和瞬间管理的能力。

作为管理者首先要以身作则、爱岗敬业，一切出发点和最终效果都要以公司利益为原则，用自己的言行来影响和带动大家更好地完成公司计划，为公司追求更高的效益。我们看到目前在相当一部分人员中有着不满情绪、消极怠工，而这种情绪和状态的蔓延对我们整个队伍是一个非常不利的侵蚀和削弱，如何改变这种状况光靠思想教育和制度制约是远远不够的，要有一大批战斗在第一线、直接与员工接触、直接与客户接触的优秀管理人员用自己良好的素质和可行的手段进行直观的言传身教，要从细节入手、以点带面，形成一个良好的氛围。

自己有着多年的工作经验和良好的心态，以及与人沟通，与人相处的能力，在同事中有良好的口碑，爱学习、善积累，有较强的解决问题和处理问题的能力。本人能够处理个人利益与集体利益的关系，并有较强的奉献精神，我愿意并且能够在新的岗位上更好的工作，为x部的建设尽自己最大的力量竞聘银行客服主管演讲稿竞聘优势。

**竞聘银行主管演讲稿篇十**

各位领导、各位同仁：

大家好！

我是来自邮政局代理金融部主管xx。加入xx行这个温暖的大家庭已经两个年头了，今天站在这里，我一方面感到非常荣幸，另一方面感到无限感慨，因为我人生最美好的青春年华都是在这里度过的。正是出于对xx行深厚的感情和对自己能力的自信，今天，我勇敢地走上竞职演讲台，积极参与会计副主管的竞聘。

下面，我向大家简要介绍一下我的个人情况：我今年26岁，财务会计与计算机应用双专科，西南科技大学函授本科，我于xxxx年参加工作，曾任一线柜员两年，其间曾被评为工会积极分子，不俗的成绩无意是上级对我业绩的首肯和认可。当然，我不是一个好高骛远的人，我人生的目标是：“做这个位置上最优秀的自己”。所以无论身处什么岗位，我都会恪尽职守，不越级越权办事。

经综合权衡，我认为自己具有以下几点优势：

第一，具有较强的工作作风和责任心。多年来，组织上的培养，领导同事们的支持和帮助，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，靠的是一丝不苟的责任心。

第二，热爱金融事业，具有娴熟的工作经验。参加工作两年来，我对我行的诸多业务都有了较为深入的了解。与此同时，这些年来的实践锻炼，也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会计管理能力、工作实践经验等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。

第三，我具有较强的组织管理能力。经过不断的学习和锻炼，我的组织协调能力、领导部署能力等都有了很大提高，在员工面前具有一定的号召力和亲和力。尤其是近一年的工作，更加锻炼了我较强的\'组织管理能力，这为我做好以后的工作打下了基础。

如果承蒙领导厚爱，我将把新的岗位当成干事创业的大舞台，竭尽个人的能力和水平，不遗余力地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点。具体来说，我将做到以下几点：

第一、强化柜面业务操作风险防范能力。投资放贷存在较高的风险，区分可贷与不可贷关系到柜员专业技能的高低，除此还有一个潜在因素就是关系网。我将协助主管积极组织柜员学习政治理论和业务知识，开展岗位练兵；有计划的提高柜员的政治理论水平、业务素质和专业技能，提高员工风险防范能力。

第二、加强对网点及柜台的管理力度，狠抓财务管理，健全各项管理制度。在管理上，我将建立机制，突出创新。协助主管不断在机制创新上做xx，积极探索以制度管理人、以制度规范人、以制度激励人的长效管理机制。另外，我还将不断寻找工作的新思路、新方法，积极为做好各个营业网点及柜点的管理工作出谋划策。做好网点的会计结算制度、规定、实施细则的组织执行工作，建立完善的内部管理程序。

**竞聘银行主管演讲稿篇十一**

各位领导、同志们：

大家好！

我叫xx，是xx银行xx支行的一名临柜综合业务员，现年xx岁，很高兴今天能有这个机会，参加支行信用卡主管的应聘。

俗话说：“人，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。”我在感恩领导关心培养的同时，也格外珍惜这个来之不易的机会。

如果我是一个支行的信用卡主管，根据我行目前各网点信用卡营销存在的片面追求数量，而忽略质量，服务单一，无法满足持卡人的个性化、多样化的需求等困难和问题，我觉得应该创新营销方式，提供优质服务、强化风险防控，不断提高信用卡的发卡量和利润。

在营销方式创新方面，首先是要加强信用卡的广告宣传。通过各种方式和媒介广泛宣传，打出品牌，树立我行信用卡的`良好形象，从而唤起消费者申请和使用我行信用卡的热情，达到信用卡促销的目的。其次是要细分市场，以理财和产业联动为核心，从原来分期购物、汽车类服务、旅游服务、航空服务、加油服务等方面向文化、教育类市场扩展，扩大优质客户群体，提高发卡量，提升银行竞争力。

在优质服务方面，要加强对信用卡用户的长期维护，从额度变更、卡片创新、服务共享三个方面提升客户维护的有效性。

第一，额度变更可依据逐月统计的客户消费金额、还款速度、信用度等指标提高信用额度，特别是要考察客户使用创新卡片在合作商户的消费情况，用联动产业优势来激发客户持续使用该信用卡的兴趣。

第二，客户在到期更换信用卡时可享受不同的卡片设计，每次更换都为客户带来愉悦的企盼，进而形成客户忠诚度。

第三，对于优质客户，在享受某一种专项信用卡服务的同时，如果年度综合评价指数理想，银行可为客户提供与其他专项信用卡的共享服务，拓宽现有的增值服务范围。

在风险防控方面，首先是要认真执行个人征信与信用卡审核的关联制度，防止客户提供虚假信息而被审核通过。其次是要加强对个人资产负债的审核，防止信用风险发生后的被动应对问题。第三要建立联合担保机制，办理信用卡时要求客户提供2-3个担保人，并对担保人进行相应调查。达到前期风险控制的目的。

古语说：行胜于言。以上是我对做好信用卡工作的几点认识。我相信，如果领导能给我这个机会，让我竞聘成功，我一定牢固树立“创新营销、服务发展”的工作理念，团结和带领部门员工，以积极进取的心态、开拓创新的精神、烈火般的热情，全身心地投入工作，为银行美好的明天而努力奋斗。

谢谢大家！

**竞聘银行主管演讲稿篇十二**

尊敬的各位领导、各位评委，你们好：

大家好！我是来自支行客户部的科员xxxxxx。加入xx行这个温暖的大家庭已经七个年头了，今天站在这里，我一方面感到非常荣幸，另一方面感到无限感慨，因为我人生最美好的青春年华都是在这里度过的。正是出于对xx行深厚的感情和对自己能力的自信，今天，我勇敢地走上竞职演讲台，积极参与会计主管的竞聘。

经综合权衡，认为我具有以下竞聘优势：

一是具有较强的工作作风和责任心。

多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，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，靠的是一丝不苟的责任心。不管是在我担任对外会计期间，还是在担任客户部科员以来，我都认真做好本职工作，始终严格要求自己。

二是热爱金融事业，具有娴熟的工作经验。

参加工作以来，我先后从事很多工作，对我行的诸多业务都有了较为深入的了解。七年来，不同的工作性质锻炼了我不同的能力，积累了丰富的工作经验。应该说，这些年来，我对行里的情况了如指掌，不管是在做事后复核员、对公出纳、主办会计，还是现在的支行客户部科员，我总是努力工作，不断提高自己。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。与此银行柜员主管竞聘同时，这些年来的实践锻炼，也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会计管理能力、工作实践经验等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。

三是我具有较强的组织管理能力。

经过不断的学习和锻炼，我的组织协调能力、领导部署能力等都有了很大提高，在员工面前具有一定的号召力和亲和力。尤其是近几年的工作锻炼，使我较强的组织管理能力有了较大提高，这为我做好以后的工作打下了基础。

四是具备勇于创新的精神。

“创新是一个民族进步的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力。”工作中，我是一个善于创新的人，我喜欢逆向思维，喜欢用不同的方式解决问题。工作上我善于钻研，取得了一个又一个的成绩，受到领导的多次赞扬。

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。主要有两点：一是知识结构上的.不足仍然明显。目前，我正在自学有关网络会计电算化、写作、财务管理方面的知识，我想通过循序渐进的努力，力争成为对网络会计知识、财务知识、经营管理知识都有所知晓的综合性管理银行主管竞聘人才。二是处理矛盾的经验不足。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。请领导和同志们相信，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，让我走上会计主管的工作岗位，我将牢记使命、不负重托，不遗余力地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点。具体来说，我将做到以下几点：

第一、真诚团结，勤俭自强，协作发展。

天时不如地利，地利不如人和。只有团结，工作才能形成合力。遇事和大家商量，虚心真诚地听取大家意见，严于律己，诚恳待人，尊重大家，关心大家，努力创造宽松、和谐、愉快的工作环境。兼听则明，偏信则暗，团结本科的各位同仁做好本部门的各项工作，协调好其他部门。在工作中，还要多和大家交流，做大家的知心朋友，努力营造一个相互信任、相互帮助、心情舒畅的工作氛围。

第二、强化柜面业务操作风险防范能力。

投资放贷存在较高的风险，区分可贷与不可贷关系到柜员专业竞聘营业部会计主管岗位演讲稿技能的高低，除此还有一个潜在因素就是关系网。作为会计主管，我将积极组织柜员学习政治理论和业务知识，开展岗位练兵，做好柜员的业务素质档案和质量考核档案；有计划的提高柜员的政治理论水平、业务素质和专业技能，提高员工风险防范能力。

第三、树立服务意识，提高服务质量。

我将树立全新的服务理念。将所有工作始于客户需求，终于客户满意，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服务。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循客户导向的原则，为客户提供最优的质量和最优的服务，以客户就是上帝为宗旨，搞好整体服务水平。

第四、进一步加强财会电算化建设。

财会电算化已经成为了当今财会工作的发展方向。所以我认为，在这方面，不仅要投入资金进行建设，更重要的是。要区别于传统的财会制度，根据电算化的特点建立一整套适应电算化工作需要的工作流程和管理制度。以切实提高工作效率和工作水平。

第五、我仍将一如既往加强自身素质的银行营销主管竞聘培养。

为了更好的开展工作，我将通过加强业务学习和思想建设，提高自身综合素质。同时，我还要积极钻研最新的财务管理方向和手段，协助领导带头认真学习财会知识，并做好本部门人员的业务知识培训工作。使本部门会计人员在工作中提高实际操作能力。

尊敬的各位领导、各位评委，香港首富李嘉诚说过，大材小用，基本没用，因为大材小用会扼制人的潜能的发挥；小材大用，基本有用，因为小材大用有利于激发人的潜能。希望使我块“小材”得到大用的机会，一旦如愿，竭诚欢迎诸位用挑剔的眼光看我，多提宝贵意见。最后，我想说，作为会计主管，目前我或许不是最优秀的，但我一定做最努力的，请大家相信我，考验我！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