# 2024年银行岗位竞聘演讲稿(大全10篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-01-06

*演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？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。银行岗位竞聘演讲稿篇一尊敬的各...*

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？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。

**银行岗位竞聘演讲稿篇一**

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

非常感谢领导和同志们给了我这次公平竞聘支行副行长的机会。

我叫xxxxxx，今年42岁，现任阿旗支行会计出纳部主任。本人1981年2月参加银行工作，1986年12月毕业于赤峰市农行中专学校，通过自学考试的方式取得了内蒙古广播电视大学的大专文凭，从开始续读后期本科，现已结业10门课程。在参加银行工作的25年中，本人曾做过银行出纳员、会计记账员、联行员、会计辅导员和信贷员等工作，发行成立后做会计科综合员、财务开支会计，6月任支行会计出纳部主任至今。

通过多年来的银行工作实践，使我充分认识到：旗县支行处于业务经营的第一线，肩负着一系列支农惠农政策的执行和支持社会主义新农村新牧区建设的伟大使命，旗县支行工作的好与坏直接影响全行工作的兴与衰，各支行领导班子建设的强与弱，决定着所辖地区农业发展银行的健康发展，因此，我认为作为支行副行长不仅要具备较高的政治素质，同时还要有较强的业务本领，这样才能担当起农业发展银行工作的伟大重任。

一是要具备较高的政治素质。农业发展银行是国家政策性银行，肩负着执行国家经济政策的重任，所以作为农业发展银行的领导干部，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发展银行的各项工作任务。

二是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。

基于以上几点认识，今天，我参加支行副行长竞聘，我认为自己具有以下几个方面的优势：

一是本人从事金融工作二十余年，积累了一定的工作经验，对农发行的规章制度、操作办法及操作规程有了较深的.认识和了解，具有较强的政策、制度执行能力和依法合规操作能力，为本人从事本职工作打下了基础、奠定了条件。

二是本人能够熟练掌握信贷、会计各岗位业务技能，熟悉、了解支行的财务、会计基本操作流程和操作规范，曾多次参加自治区分行和赤峰市分行工作组到他行进行审计和财务会计检查，使自己开拓了视野，积累了做好农业发展银行工作的实践经验。

三是本人在多年的金融工作工作中，与农发行结下了不解之缘，并始终坚持做到干一行爱一行精一行，有强烈的事业心和工作责任感，使本人养成了求真、务实的工作习惯和恪尽职守、乐于奉献的工作作风。

四是在多年的工作实践中，本人充分认识到，作为一名合格的领导干部，不仅要有较高的政治理论水平和较强的业务工作能力，同时还应具备还有一定的语言表达能力和文字综合水平，在工作之余认真学习党的路线方针政策，学习政治理论和业务知识，并不断用政治武装头脑、指导本人的工作实践。

四是在领导的关心培养下、在同志们的支持帮助和本人的不懈努力下，本人从1998年到连续5年被评为支行先进工作者，在全市“十岗百佳”活动中被评为最佳岗位能手，被评为自治区分行先进工作者。

各位领导、各位评委：假如我的现在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，我将会服从领导安排，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：

二是加转变作风，务实求新。作为一名支行的副行长，深知责任的重大，即是本行各项工作的组织者，也是实施者，要找准位置、认清角色，要脚踏实地、扎实工作，把自己多年积累的工作经验广泛地运用到实际工作中，以求真务实的工作态度，认真对待和创造性地完成好本人所承担和分管的工作任务，并做到有布置、有检查、有结果。

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。

四是精通业务，促动工作。在工作中要做到熟悉农发行的各项方针政策，精通各岗位的业务技能，准确把握工作中心和工作重点，明确工作中迫切需要解决的问题，一切为工作着想、为职工群众着想，做一个领导满意、群众信任的好干部。

各位领导、各位评委，这次竞聘是我行深化人事制度的一项具体举措，对于我来说，既是机遇，又是挑战，无论此次竞聘上与否，我都会倍加珍惜，积极拥护行里领导的决策，我更会做到一如既往、加倍努力的做好各项工作，为我们农业发展银行的发展壮大做出自己的贡献。

谢谢大家！

**银行岗位竞聘演讲稿篇二**

尊敬的各位领导、各位同事：

上午好！

在这骄阳似火的日子，怀着一颗炙热的心，带着一份火热的情感，我很荣幸的站上这个讲台。

我是\*\*，自20xx年武汉大学硕士研究生毕业后加入工行大家庭已满4年零一个月，期间先后在义乌支行见习、省分行信贷管理部审查科、管理科、信贷制度部等岗位工作。

在信贷制度部岗位工作时，我参与了一些信贷产品的研发工作，产品研发的基本流程大致可分为需求分析、功能设计、验收测试、试点推广等四个阶段。假如把这次竞聘下派挂职锻炼的机会视为把自己设计开发成一个产品推向市场的机会，那么县支行就是我的潜在用户，在座的各位领导就是验收考评专家。现在的我已完成了需求分析和功能设计等产品的初步设计工作，以一个样品的姿态，接受大家的验收测试，看看值不值得试点应用。接下来，请允许我对自己这个产品作一下简要介绍，顺便陈述我的两个基本观点：

第一个观点是，我这个产品是可以契合县支行的迫切需要的。

浙江省县域经济发达，县支行是我行竞争县域资源的主战场，而在这场战争中，信贷业务更是县支行的主体业务、核心业务，是主战场中的桥头堡，面对未来更加强调知识和人才竞争的同业竞争态势，我要用从事多年信贷岗位工作积累的先进信贷经营理念和业务知识水平去服务县支行这只军队，用我的智谋和胆略服务县支行领导班子指挥部，用我的.真诚和感恩团结优质客户和当地政府这只盟军，用我的变革思想和敢闯敢拼的魄力指挥我的战斗团队，用年轻的朝气和青春的活力团结我的战友，激情协助县支行投身二次创业大军，摇旗呐喊，冲锋陷阵，做到守得住城堡，攻得进城池，战一场胜一场。

第二个观点是，我认为，我这个产品功能齐备，是能够符合行领导锻炼年轻员工的热切期待的。

我这个产品有以下四个优点：

第一个优点是产品基本功能优良。这个基本功能就是业务基本技能。在信贷制度部我主要负责信贷制度的制定、传导和解释工作，负责由我部主办的向人行、银监会、总行等系统内外部门有关汇报材料的撰写工作，负责有关信贷产品的研发推广工作等等，工作量大，涉及面广，任务繁重，但我始终能做到高效高质，制度理解透彻，材料汇报到位，创新思路清晰。今年以来，我还参加了总行召开的流动资金贷款管理办法修订座谈会和法人客户信用等级评定办法修订座谈会等多次会议，立足我行实际提出了多条适应性修订意见并被总行采纳，参与由我部主办的国内保理业务管理办法、排污权抵押贷款管理办法等多项信贷产品开发，为我行信贷制度体系建设做出了一定贡献。经过几年磨炼，我已成长为部室业务骨干和岗位能手，由于表现突出，20xx年还被评为部室优秀员工。

第二个优点是产品特色功能突出。这个特色功能主要是我具有较强的调研分析能力。作为课题组主笔，撰写的《\*\*》一文在20xx年度工行总行“产品创新征文”大赛中获得总行三等奖，并获省分行二等奖；作为主创成员之一，参与撰写的《\*\*》一文在《\*\*》杂志上发表，并被评为20xx—20xx度省分行机关青年金融理论学习优秀论文一等奖；独立负责的《\*\*产业发展情况分析报告》被省银行业协会录入《20xx年度行业分析报告》；作为课题组核心成员之一，执笔撰写的《\*\*》、《\*\*》等多篇调研报告为我部指导和制定相关信贷政策提供了决策参考。

第三个优点是产品修订功能完善。通过在信贷管理部的多岗位历练、多途径学习，也作为部门员工代表多次参加了总行、省分行层面组织的信贷业务等多项业务培训，还获得了银行风险与监管国际证书，可以说我这个产品已经历了多次系统修订，银行经营管理理念和管理水平有了明显进步，已基本完成从最初的1.0原始版更新为2.0修订完善版甚至更高版本，用户界面更加友好，可操作性大大增强。

第四个优点是产品升级功能强大。我具有较强的可塑性，是一个爱动脑、懂学习、很敬业、有激情的人，喜欢开动脑筋干工作，注重学习提高，这样配臵的高芯片组的主板和快主频的cpu，强力的支持我这个产品的升级换代，满足用户的多样性需要。以上就是我对自己这个样品的基本情况的简要介绍，如果这次没有通过验收测试，我会根据大家的宝贵意见继续修订完善，继续升级换代。如果我有幸能够通过验收测试，可以在县支行试点应用，我将做到保持“六个姿态”、秉持“六颗真心”，即：

（6）以严谨的姿态，当一个“公心”的行长助理，凡是以大局为重，以集体为重，身先士卒，耐得住寂寞，经得起误解，守得住原则。我相信，我可以干出经得起时间和实践检验的业绩。

我是一个为了追求比平凡现实更绚丽多彩的理想梦境而埋头赶路的人，而现在路就在脚下，心系在远方，很期待在那里再一次绽放我的璀璨风华！我衷心感谢各位领导、同事给了我这个舞台，给了我力量！谢谢你们，谢谢！

**银行岗位竞聘演讲稿篇三**

尊敬的各位领导、评委，在座的各位同事：

大家好！

丑未寅初逢盛世，瑞虎吉年好运来。在这辞旧迎新的美好时刻，一个充满公平、公正、公开的竞争平台在我们面前展现，我行人事改革的大幕正在悄然拉开。今天，我拟竞聘的岗位是xxx支行营业部大堂客户。我叫xxx，今年24岁，来自xxx支行营业部，学历是电大法律专业。我于20xx年8月入行，先后在柜员、后督等岗位锻炼。曾获省行演讲特等奖、市行演讲比赛二等奖、xxx支行先进工作者等多项荣誉。

在工作中我了解到：大堂经理是一线营业网点建立维系客户关系的核心。在一线营业网点设置大堂经理，是适应客户需求，挖掘营业网点资源潜力，深化服务内涵，提升服务水平，为客户提供化差别化服务的有效方式。我还知道：大堂经理要具有良好的职业道德和较强的工作责任心；具有良好的人际关系和营销能力，具有体察客户的敏感性，流利，表达清晰，能与客户进行有效地交流与沟通；具有较全面的业务知识水平，熟悉掌握已开办业务的操作、自助服务的渠道和自助设施的使用方法以及各项规章制度，能满足客户的咨询需求；对他行产品有一定了解，具备分析能力以应对各种事务进行管理。职责明确为：建立、维系客户关系；宣传营销银行业务；识别、分流、疏导客户；了解需求，反馈信息；受理处置投诉。岗位重要，制度规范。

天生我材必有用。面对拟竞聘的大堂经理这个工作岗位，我认为自身有充分的优势：首先，对工作有激情。自从进入农行6年间，我服从组织安排，在不同的岗位上满怀激情地工作着，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到懂原理，会操作，善营销。其次，对农行有感情。作为一名员工，需要娴熟的业务作支撑，严谨的工作作风作保障，爱行的情怀作基础。在入行的这些年里，我视行为家，行兴我荣，行旺我傲。积极工作，爱岗敬业。在岗位上和参与的活动中，多次获得骄成绩。第三，对客户有真情。客户是上帝，是我们的衣食。个人的`素质，的言谈举止着我行的良好形象。多年来，对待客户我始终一张笑脸相迎，一句暖心话，一杯热开水，在欢声笑语中办理着不同的业务；客户至上，这样，加快了办理的速度，也加深了与客户间的真情友谊。

尊敬的各位领导、评委，各位同事，如果我有幸竞聘上xxx支行营业部大堂客户经理这个岗位，我将围绕支行各项中心工作，当好营业部主任的得力助手。一是在寻找目标市场活动中。认真及时了解网点周边的社会经济发展状况，依据我行现有产品的特点，尽量为更多的产品寻找当地的目标客户市场。产品前期的市场调查分两个阶段，首先是目标市场定位，其次是为产品寻找市场。这个工作随着我行各项新业务及金融产品的出现，将会一直延续在我的里面。二是在产品宣传中。大力拓展我行的新业务新产品。近年来，随着我行整体营销战略倾向零售业务的转移，一系列创新型个贷和理财产品的推出，使我行即赢得了市场声誉，又取得了良好的经济效益。很多客户往往就是从报纸、网络上得到产品的相关信息慕名而来，这样，坐在大厅核心位置的大堂经理，理所当然的应该肩负起推广宣传产品的责任。乘热打铁，事半功倍。三是在工作方式中。讲求灵活的工作方式，要建立以大堂经理为中心，联系客户经理、产品经理，会计柜台的一个良性互补群体。这个群体的最终目标是形成一个完整的营销服务体系，以实现对客户的最优化服务。总之，在新的岗位上兢兢业业工作，力争业绩再上新台阶，再创新辉煌。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。新的一年，新的机遇，新的挑战。假如我有幸竞聘上xxx支行营业部大堂客户经理这个岗位，我将与xxx支行脚踏实地、共创美好的明天，为农行这个共同的家园添砖加瓦，贡献自己的力量。假如没有竞聘上，我也同样会全身心的投入到今后的工作中去，百尺竽头更进一步；进了农行门，就是农行人！选择做农行人，此生无怨无悔！

送牛迎虎，又逢吉年。伊始，借此机会，祝各位领导、评委，各位同事，在虎年中财源广进，平安吉祥，合家欢乐，万事如意！

谢谢大家！

**银行岗位竞聘演讲稿篇四**

各位领导、各位评委：

大家好!今天我竞聘的职位是银行柜员。非常感谢行领导提供了这样一个公平竞争和展示自我的平台，感谢各位领导、同仁多年来对我的关心、支持和帮助。这次竞聘对我来讲，不仅仅是一次岗位的竞争，更是一次很好的学习机会。

我叫xxx，今年xx岁，本科学历，现任五级综合柜员，今天参加客户经理岗位的竞聘。

下面，简要介绍一下我的个人经历和工作情况。我20xx年毕业于xxx大学xxx专业。当年参加工作。自参加工作至今，一直在银行柜员的岗位上工作。四年来，我在工作中一直能够立足本职岗位，认真履行职责，圆满地完成了职责内的各项指标任务，受到了领导和同事们的一致好评。

一是具有扎实的理论知识。参加工作以来，始终坚持在学习中工作，在工作中学习，立足本职，勤奋钻研，不断丰富自我，完善自我，提高自我，使我的理论水平有了较大的提高。在入社后，联社组织的几次理论考试中均取得了优异的成绩。平时所经办的业务也从未出现差错，能够圆满完成领导分配的各项工作任务。

三是具有强烈的事业心，进取心和主人翁意识。我在会计岗位上深深感到会计工作对合行发展的重要作用，也深深体会到自己的责任重大。始终有干好工作的坚定信念，这也促使我更加热爱会计工作，具有强烈的主人翁责任感，兢兢业业，一丝不苟的做好每项工作。

四是我年富力强，精力旺盛，有热情，有拼劲而且非常有耐心。会计工作细琐而繁重，我的年龄优势和耐心的性格为我提供了保障。我的接受能力强，对新业务比较敏感，能够创造性地开展工作，进入角色迅速，并且有信心，有决心，也有能力圆满完成上级领导分配的各项工作任务。

竞聘不是为了争官。而是为了充分发挥自己的水平，体现自己的能力，在更高的舞台上实现自我价值。如果竞聘成功，我的工作思路是：坚决服从上级领导安排，积极配合主持工作行长，以健全规章制度为基础，以完善管理为手段，以提高工作质量和经济效益为目标，当好助手，当好参谋，求真务实的开展工作。

第一，根据业务发展的需要，不断充实自我、完善自我。首先，在理论方面，要强化金融专业理论知识的学习，进一步提高理论水平;其次，制定学习计划，有针对性的学习必要的管理知识，更加深入掌握各项规章制度、操作流程和业务知识，理论联系实际，将所学知识充分运用到工作当中，不断提高业务质量和工作能力。

第二，加大内控管理力度，完善岗位责任制，使各项制度与业务运行相适应。严格按照联社的部署安排，端正经营思想，健全内控制度，确保规范、安全的经营，对营业网点的制度执行、重要凭证管理使用、柜员卡交接使用情况、各种登记簿规范登记情况等方面加强检查，促进内控管理质量的不断提高。

第三，搞好员工业务学习，组织业务技术练兵，提高全员素质。业务的不断开展需要员工素质的不断提高。督促员工认真学习会计合规读本和上级下发的文件，抓住一切可利用时间进行业务技能训练。让员工从业务理论和业务技能两方面得到提升，从而提升整个团队的业务素质。

第四，加强规范化服务教育，全面提升员工进行优质服务的思想。从增强员工主人翁意识入手，让他们懂得自己的发展紧紧和合行联在一起，银行业激烈竞争的今天，优质服务对合行的发展又有非常积极和举足轻重的作用，让他们懂得从优质服务中要客户，从优质服务中要业务，从优质服务中要效益，努力打造优质服务精品网点，用优质的服务来推动效益的新增长点。

如果这次竞聘不成功，我也不会有消极情绪，只把它当作是一次开阔视野和思维的机会，我同样也从中得到了提高，我会加倍努力的去工作去学习去完善自己。

尊敬的各位领导，各位评委，作为一名大学生职工，根据我目前的理论知识、业务实绩和工作能力，已经完全具备一个会计主管的必需条件，希望我会成功，让我实现心中的美好愿望：那就是在更高的舞台上为合行更充分的贡献自己的力量!

**银行岗位竞聘演讲稿篇五**

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：

一年轻好学，具有较好的年龄优势，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。

二有较强的事业心，进取心和开拓创新意识。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。

三具备一定的金融理论知识，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。

四熟悉业务，了解储蓄工作的方方面面。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。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，在服务上做足文章。

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

一名职工初到银行，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。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。

**银行岗位竞聘演讲稿篇六**

尊敬的各位领导，评委，×主任：

大家好！

我是来自xxxx支行的xxxxxx，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年28岁，毕业于xxxx省经济管理学院会计专业，毕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xxxx区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过06年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的\'学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

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

谢谢大家！

**银行岗位竞聘演讲稿篇七**

尊敬的各位领导，评委，-主任：

大家好!

我是来自--支行的---，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年28岁，20-年毕业于--省经济管理学院会计专业，毕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--区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过06年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力;并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己;提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

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

谢谢大家!

**银行岗位竞聘演讲稿篇八**

尊敬的领导评委们：

大家好

我是来自xx支行的xxx，竞聘的岗位是分行审计部网点审计员，参加这次竞聘是因为一方面席着市分行岗位竞聘上岗机制给予我们每一位员工提升自己的机会，锻炼自己的能力、展现自己的才华。另一方面这个岗位是我业余专修的专业课程，我想借此机会丰富我的人生阅历以及学到新知识，增长新才干，开拓新视野，挖掘新潜力。获取多方面实践经验，提高自身综合素质。

金无赤足，人无完人，在肯定有利条件的同时，我也清醒地认识到自己存在一些不足之处，以我目前的水平，离一位优秀审计人员还有很大差距，假如我被聘为市分行审计部网点审计员，我将朝以下几方面努力：

第一、加强学习，完善自我。根据新形势下业务发展的需要不断充实自我，完善自我，在理论方面人认真研读经济金融书籍，进一步提高理论水平，制定学习计划，有针对性地学习必要的管理知识，更深入更全面掌握邮政储蓄银行的规章制度，操作规程和业务知识。“业精于勤”，只有这样，才能提高业务素质，胜任新岗位。

第二、改进工作作风，提高工作效率。审计工作看似简单，其实具有很高的职业要求。我会发扬一丝不苟的工作作风，吃苦耐劳的敬业精神，廉洁自律，坚持大局，按章办事，严把关口，树立审计人员良好形象。

第三、继承和发扬我们邮政储蓄银行东莞分行的改革和创新的精神，适应时代的发展，社会在进步，如果没有创新意识，逆水行舟，不进则退。我将根据上级有关部门的总体要求，结合本部门实际，充分发挥工作主动性和积极性，开拓创新，把审计工作做得更好，更活，更漂亮。

对于该竞聘网点审计员岗位有如下两个方面的理由：

第一，我认为自己具备担任该职务所必须的政治素养和个人品质。我能以高标准要求自已，努力做到与时俱进，不继提高自身的\'道德修养。敬业爱岗，工作认真负责，勤勤恳恳，任劳任怨;工作中，我坚持学习、勤于思考，我办事稳妥，处世严谨，严于律已，以发扬事业为已任。

其次，我认为自己具备担当该职务所必须的知识和能力。我于20xx年考入东莞理工学院国际经济与贸易专业，会计学原理以及会计电算化是我的专业课程，通过四年的学习，打下了较为扎实的会计以及金融理论基础，参加工作后，我除了做好本职工作，一直没有放弃业余充电，除了通过了保险从业资格证，还学习报考了银行从业资格证以及金融英语，现在我还利用业余攻读在职研究生，以及考取会计证，通过一系列的考试学习，掌握了一定的专业知识，学识水平也不断提高。

四年大学的学习成就了我，两年的工作和拼搏锻炼和考验着我，我承受着工作的压力，感受着工作的苦和乐，在工作中提升着自己的能力，在业余的学习中充实着自己的生活，我知道机会永远留给有准备的人的，所以请分行领导考验我。谢谢!

**银行岗位竞聘演讲稿篇九**

尊敬的各位领导，评委，×主任：大家好！

我是来自xx支行的xxxx，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。我今年28岁，20xx年毕业于xx省经济管理学院会计专业，毕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经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过06年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。三、有在一线点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的\'客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

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

谢谢大家！

**银行岗位竞聘演讲稿篇十**

尊敬的各位领导、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时机，来参加会计主管的竞聘。能站在这个竞聘的舞台上，身上感到从没有过的压力，面对领导和评委真诚的目光，我体味到了各位领导与时俱进、锐意进取的精神，也感到了明天的生机与活力。对于我，大家也许并不陌生。但在今天这个场合，请还是先允许我做一下自我介绍吧。我叫xxx，今年xx岁。目前已取得个人从业资格、个人理财、基金销售、信贷等多个资格证书。xx年我进入银行，回忆往昔，岁月如梭，不知不觉我已在银行工作了多年。这几年里，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，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。同时，在工作之余，我总是抓紧时间学习充电，通过成人教育本科考试，获得会计学本科学位。

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，我的工作经历日见丰富，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历，工作也取得了一定的成绩！曾获得省级优秀会计员与金融先进工作者荣誉称号。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历。这些都积攒了如今我的自信心！

同时，我明白会计主管应该既是管理者，又是工作人员。在工作中，应在自己的职责及领导授权范围内开展工作，与分管领导在工作上保持高度一致，当好领导的参谋和助手；同时还要具有全局观念，站在领导的角度去看问题、想问题，凡事从大处着眼，识大体，顾大局。特别要注意搞好团结，人尽其才，善于对所属人员进展合理调配，发挥每个人的专长，充分大家的工作积极性，齐心协力地做好各项工作，顺利完成各种任务。特别是在大是大非的关键时刻，我一定坚持原那么、廉洁自律，保证各项工作依照会计出纳根本制度与财务管理的各项管理制度与执行方法规定来完成；在利益得失面前，我一定做到以大局为重，坚决维护集体利益和群众利益。

今天，我勇敢的站到了这个演讲台上，恳请领导和同事们给我投下信任的一票。给我一点阳光，我将折射出更多荣耀。假设我有幸被行领导和同事们认可而被聘任，我一定会努力学习各种新知识，适应形势开展的需要，全面提高自身素质，履行职责，不断强化决策管理，监管并重，促进内控和业务共同开展。

我的竞聘演讲到此完毕，望大家给我一个时机，如果竞聘成功，我一定努力工作，带着同事们向更好的方向迈进。

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