

竞聘法务部经理演讲稿 经理竞聘演讲稿(实用8篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

竞聘法务部经理演讲稿篇一

大家好！

我叫，今年**岁，党员，大专学历，助理经济师职称。1994年二月参加工作，先后在基层支行从事会计、内管主任，后调入总行稽核监察科担任科员。工作19余年来，在我行领导与同事们的大力支持与帮助下，我逐渐从一个业务新人成长为一个有担当、敢反思的责任人。今天我主要从两方面展示自己。

竞聘该职务的优势：

一、具有丰富的工作经验，业务娴熟

我在会计与内管主任岗位上工作了20xx年，因此，对于本行的各项基础性工作都非常了解。在此期间，我主动学习金融法规及业务知识，不断夯实自己的工作基础。不管工作有多忙、多累，我都会坚持按质按量完成上级交付的各项工作。

二、具有严谨的工作作风，认真的工作态度

稽核工作做得好不好直接关系到国家、群众的切身利益。因此，严谨的工作作风，认真负责的工作态度是对一个稽核监

察员的最起码要求。自xx年调入总行负责稽核工作后，我不断加强学习，克服自身的不足，尽快熟悉新的工作环境。9年以来，对待任何稽核工作我都坚持“细查、重帮、狠纠、严处”相结合的方式，对查出的问题追根溯源，并及时发出整改建议书，督促整改工作。在我负责的业务中，从未出现过一丝纰漏或任何过错。

三、爱岗敬业，开拓进取

工作多年来，我始终将“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭。无论是任何工作，都始终将责任担在肩上，将工作放在心上。工作中富有创新精神，敢想敢干，始终保持着高昂的斗志。在我负责填报“1104工程”非现场监管报表的三年时间里，由于表现突出，本行连续几年被市银监分局评为监管统计工作第一名，个人也荣获了监管统计工作积极作为，成绩突出奖。

竞聘成功后的打算

如果我竞聘成功，主要从以下三个方面抓起：

(一)在自身能力上要有新的突破

新形势下，客户需求也有了新的变化，因此，我们的管理理念与管理模式都应顺应市场发展的需要，不断加以创新。作为副总经理我会主动加强学习，自觉感知新理念，适应新标准，不断更新自己的知识结构，提高自己的业务能力。

(二)服务与效益意识并重，树立良好的农商行形象

首先，我会增强大局意识，树立“全行一盘棋”观念，并认真履行岗位职责，发扬吃苦耐劳、率先垂范的工作作风，为部门人员带好头。然后，树立服务与效益并重意识，加强部门管理，从提升部门服务质量抓起，引导部门人员增强服务

意识，为客户提供更优质、高效、温馨的服务，努力扩大业务量，获得更多的综合效益。

(三) 谋发展、求创新，在管理方式上要有所创新

今后，我会根据本行改革发展的需要，主动调整工作思路，围绕本职工作，认真落实我行的相关政策制度，创造性地开展各项工作，以进一步提高工作实效。同时，加强廉政建设，树立廉洁从业意识，营造风清气正、廉洁自律的行业氛围。

各位评委、各位同志，今天我的演讲，很普通，很平常，既无豪言壮语，也不动人、精彩，但我向各位展示了自己最赤诚的心，也表明了自己的态度与意志，我愿将自己的聪明才智与辛勤汗水都献给我所热爱的银行工作，决不辜负大家对我的厚望。最后，我向大家表个态，不论本次竞聘成功与否，我都会一如既往地干好本职工作，不断提高自己的业务能力，争取为农商行的发展做出更多的贡献。

竞聘法务部经理演讲稿篇二

大家好！

很荣幸可以参加这次的竞聘，我竞聘的岗位是加油站值班经理。对我来说这不仅是一次挑战，也是一次机遇，他不仅能锻炼我的能力，也能够展示我的才华。无论这次竞聘成功与否，以后我都会一如既往的去虚心学习，扎实工作，向自己理想的目标前进。

首先自我介绍一下：我叫xx□汉族，出生于19xx年x月，xxx市人□20xx年x月毕业于xxxx第四高中□20xx年x月x日经朋友介绍来到中油首汽二号站三班工作至今。

认真仔细，虚心好学。上班前认真做好班前训导，交接班时认真检查加油设备、工具和相关物品的完好程度。虚心向别

人学习，借鉴他人先进的经验和方法，不断提高自身的管理水平。

机智冷静，反应迅速。在处理突发事件时能沉着冷静，在不违反规章的前提下，尽量做到机智灵活、反应迅速，保持车道畅通，关键时刻拉的出打的响。

恪守规章，坚持原则。严格遵守公司规章，起带头作用，不受诱惑、恐吓、威胁，坚持原则，与各类违规、违章现象作斗争，坚决抵制，决不姑息。

团结互助，发挥集体主义精神。与加油员、整个班组及其他班组互相团结，互相帮助，友好合作，充分发挥集体主义精神。

服从指挥，顾全大局。坚决服从领导指挥和安排，凡事以大局为重，处理好个人利益和集体利益、局部利益和整体利益的关系。

有错必纠，勇于承担责任。总结工作，发现错误，虚心接受，有错必改，敢于承认错误，接受处罚，不推卸责任。

在最短时间内适应新的工作岗位，对自己提出更高的要求，加强与员工的沟通，及时了解掌握站长的工作思路，并将自己的想法进行交流，做出合理的调整，在平日工作中我要带头严格遵守公司和加油站的各项规章制度，认真做好自己的本职工作，以身作则，帮助站长做好各项工作，在完成本职工作的基础，积极为一线同事服务，在工作上指导他们，在生活上帮助他们，在思想上引导他们，做好站经理的好帮手。将员工的工作动态即时反应给经理，做好人员考核和激励工作，带动大家的积极性。

以身作则，树立榜样，作为一个基层管理者最重要的一项就是树立榜样———树立一个你期望其他人学习的好榜样。

榜样非常重要，因为大家都相信自己的眼睛，他们看到你做的比听到你说的效果要大得多。作为一个管理者不仅要能激发他人跟随你一起工作，以取得共同目标。还应当采取许多其它的激励方法，比如：尊重、关爱、赞美、宽容下属，物质奖励等。综合运用各种激励手段使全体员工的积极性、创造性、企业的综合活力，达到最佳状态。

在管理上我将对班组成员的要求更加严格，无论在工作还上还是生活中都始终如一。工作中我们除了本职工作以外还要对自身加油机的卫生进行清理，时刻保持加油现场的净化。生活上也不例外，要按时归站，内务军事化标准等等。

以上就是我的竞聘演讲，望各位领导给予我展示才华的机会。

谢谢大家！

竞聘法务部经理演讲稿篇三

十分感谢公司给予我们这样一个展现自我，提升自我的机会。这既是对我们以往工作的认可，更是对我们今后工作的鞭策。期望能够在那里向各位讨教学习。

我叫xx□在今年2月由一名前台营业员转成客户经理。自2005年进入移动公司，我在移动公司走过了近七年的发展路程。这七年中，我在公司上下同仁们的帮忙下，透过公司不断的培训学习和自己的辛勤努力从一名没有工作经验的员工逐渐成长为合格的员工，此刻又开始挑战新的岗位。

在参加工作的这几年里，我十分注重业务潜力的提高，从各方面加强业务知识的学习。用心学习最新文件和响应公司领导下达的各项决策。平时也是坚持从我做起，加强学习，不断提高思想素养，业务水平。同时还不断改善工作方法。创新工作思路。我谈一下对客户经理岗位的认识。

1、客户经理需要良好的沟通协调潜力。客户服务是一件细致而繁琐的工作，学会倾听并迅速理解客户的意图，十分重要。客户经理是联系移动公司和集团单位的一个桥梁和纽带。目前，集团单位的整体稳定和发展主要是靠客户经理对集团领导和关键联系人的日常服务和情感维系。在这项工作中，客户经理需要有丰富的社会经验和良好的沟通潜力，只有透过有效的沟通和单位领导及关键联系人处理好关系，才能到达稳定发展集团的根本目的。在和集团领导及关键联系人的沟通过程中，我体会到：良好的个人素质和谦虚诚恳的工作态度是获得客户信任的基础；找准自己的定位，不卑不亢、进退有度的态度是建立良好客户关系的关键；把客户当朋友，想客户之所想，急客户之所急是建立客户关系的根本。正所谓做事先做人。

2、客户经理需要熟练掌握公司各项营销政策。公司的营销产品很多、时效性强。在向用户实际推广过程中，不仅仅要对每一位客户的消费习惯进行深入了解，还要对各种业务、资费标准、优惠活动等熟练掌握，以便找到客户最可能理解的营销方案。只有掌握全面扎实的业务知识，用移动人的专业与投入才能够赢得客户的信赖与尊重。勤于思考、个性化、针对性地解决问题是客户经理工作取得成绩的关键。

3、客户经理是一个团队，离开团队的个人是寸步难行的。在高竞争、压力大的工作环境中团队十分重要，有效的团队工作能够提高工作效率，最大限度的发挥个人价值。在工作中互相学习，生活中相互帮忙，合作中相互尊重，做到无间的沟通。时刻围绕中国移动的服务宗旨，想尽办法让客户满意，优秀的团队是赢得业务，克敌制胜的法宝。

4、客户经理要有踏实勤奋的工作态度。不断的自我完善，自我提高，严格的要求自己，认真扎实的做好每一件小事。“魔鬼藏在细节里”，只有思想缜密、脚踏实地的工作态度才能避免让任何一个小的错误毁掉到手的成功。

以上是我个人对客户经理岗位的一点浅薄认识，有不对之处敬请大家批评指正。

成绩已经过去，不断进步才有未来。不论这次竞聘的结果如何，我都会坦然应对，并在以后的工作中以更严格的标准要求自己，要时掌握行业动态，加强专业知识学习，扩大知识面，完善知识结构。善于总结，找出自己的差距和不足，在总结中提高自己。对工更是要高标准要求，每一项任务都要尽自己的最大努力去完成，为移动公司的发展做出自己最大贡献。谢谢大家！

竞聘法务部经理演讲稿篇四

大家好，非常感谢领导给我这个展示自我、参加竞聘的机会。今天，参加副经理竞聘演讲稿。

今天，在此参加副经理岗位的竞聘，我认为自己具有以下有利条件。

第一、政治立场坚定，能够坚定不移地贯彻执行党的路线、方针、政策以及片区营销中心经理竞聘演讲稿总公司、分公司的改革举措，具有较高的思想政治素质。参加工作以来，与上级党委保持高度一致。同时，在工作中时刻以一名共产党员的标准对自己高标准、严要求，能够在工作中默默无闻，勤奋能干，为人胸怀坦荡，具有吃苦耐劳、甘于奉献的工作作风。

第二、具备强烈的事业心和学习力，能够在工作中不断加强学习，创造性的开展工作，并且使分管工作业绩突出，具有较强的业务能力和组织协调能力。特别是任现职以来，在各级领导的正确领导和大力支持下，立足本职，开拓创新，期间：我研发的室外温度计保护装置、变/工切换运行系统、单项按钮实现启停获分公司技术创新奖励。

任现职以来，我能够在工作中认真学习各项管理知识和业务技能，使知识面不断扩大，能力不断提升。参加工作以来我在多个分公司的岗位上工作过，积累了宝贵的管理经验和实践经验，使自己的管理能力和业务能力有了一个大的提高。工作中我能够识大体，顾大局，处理公司经理竞聘演讲稿n问题较为周全，无论是做工作，还是办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

第三、团结同志，对人谦虚，具有正确处理与领导和和其他同志的关系的素养。工作中，能够和同事团结协作，维护集团的团结。在工作中能够热情地对同志提供帮助，具有良好的群众基础。

第四、勤政为公，清正廉洁，处处维护公司的形象。工作中能够以身作则，要求别人做的事情，自己首先带头执行，用自己的良好作风带动和影响全体员工共同完成职责工作。同时，在廉洁方面对自己严格要求，廉洁奉公，受到了一致好评。

第五、具有良好的执行力。任代办助理以来，通过岗位锻炼和不断学习，能副总经理竞聘演讲稿够认真领会领导意图，服从工作安排，履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。

如果我竞聘留任成功，我将努力从以下几个方面开展工作：

第一、严执行，抓落实，促进规范化管理。

严格执行公司的各项规章制度和基础管理工作要求，加强部门员工执行力，通过强而有力的执行力，把公司的各项规章制度和要求落到实处，促进公司规范化管理，用规范化提高公司的工作效率，提升员工的精神面貌，从而树立公司的企业形象。

二、与时俱进，广开言路，建立民主与创新型团队。

充分发挥团队的精神和团队的力量，集思广益，尊重每一个员工的建议和意见，鼓励每一个员工为团队的建设献计献策，建立民主和创新型团队。

创新不是重大发明，也不是惊天动地的改革，创新是每一个环节的不断优化改进，或是原有事物的重新排列组合，创新体现在细节上，只有充分发挥团队中每一个成员的智慧 and 力量才能更快更好地设计出更先进的方案，找到更合理的方法措施，以提高工作的效率，增强团队的成就感和团队凝聚力。

三、加强和完善现场基础管理工作，体现“6s”管理的规范化。

建立健全现场基础“6s”管理制度，并严格执行，加强对现场基础工作的检查和督导工作；建立并完善现场基础工作人员的考核制度，将现场“6s”管理制度纳入现场基础工作人员的考核中，使考核与业绩相挂钩，业绩与工资收入相挂钩，增强现场人员“6s”规范化制度执行的自觉性和主动性，促进公司规范化管理，提升公司规范化形象。

四、建立健全员工培训制度，提升员工的业务技能和业务素质。

采取集中学习和岗位学习相结合的方法。一方面建立集中学习制度，定期举行员工业务知识和企业文化理念的专题培训班，通过集中培训，提高员工的业务理论水平和员工的个人文化素养，增强员工对企业文化的认同感和归属感，提高企业凝聚力；另一方面加强岗位自我学习，自我锻炼，采用师傅带徒弟的方式，切实提高员工的业务技能和实际操作水平，以达到提高整体队伍业务水平的目标，赢得五星级团队荣誉。

各位评委，如果我能竞聘成功，将加倍珍惜机会，不忘公司片区经理竞聘报告承诺，全面完成职责内的各项工作。如果竞聘不成功，说明我的能力还尚未达到要求，我将一如既往

在本职岗位上尽心工作，努力进步。

谢谢大家！

竞聘法务部经理演讲稿篇五

大家好！能有机会站在这里展示自己，我感到非常荣幸。今天，借此机会感谢多年来公司领导的亲切关怀和各位同仁对我的包容和帮助。我竞聘的是营销调运部经理竞聘演讲稿。

自参加工作以来，无论在哪个岗位，我都始终以高度的责任感、饱满的工作热情、强烈的事业心，为企业的发展壮大不遗余力地工作。先后多次被评为优秀共产党员、先进工作者、六好共产党员等称号。

一、具有较高的政治素质、个人素质和职业操守。我始终注重加强自身政治修养，能积极学习党的xx大精神，努力使自己在政治上与党组织保持高度一致。同时，我团结同事，乐于助人，工作中能自觉遵守规章制度，自觉维护公司利益，踏实肯干，任劳任怨，吃苦耐劳，能以主人翁精神为我公司利益而拼搏！

二、精通业务，勇于创新。工作以来从事的各个岗位的工作经历和不断的学习积累，使我能做到识大体，顾大局，处理问题较为周全。多年的工作经历和磨砺，在领导的帮助和支持下，我更是丰富了知识，开阔了视野，提升了经验，锻炼了能力。“罗马并非一日建成，成功更非一蹴(银行客户经理竞聘演讲稿)而就”。二十年来，我一直把销售工作的过程当作是学习和积累的过程，收获了丰富的工作经验，从矿井的井下生产环节到各类用户生产用煤的基本情况，都比较了解。这为我更好地开展下一步工作打下坚实的基础。

三、有较强的协调组织能力和统筹计划能力。在待人接物方面，我以诚待人、尊重领导、团结同事，主动搞好团结协调。

在组织观念方面，学校行政部经理竞聘演讲稿，认真执行领导决定，工作到位但不越位，作风正派，严格要求自己。工作多年来，我一直能与同事友好相处，乐于助人，对领导部门员工能够团结、友爱、互助，对其他部门能够积极沟通协调帮助，能够与大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，以较强的亲和力赢得了大家的信任与支持。

四、具有好干事、干成事的强烈愿望。千帆竞技，百舸(邮政储蓄经理助理竞聘演讲稿)争流。集团公司事业正蓬勃发展，我作为与公司一起成长的一名员工，肩负着责任和使命，更有义务争做公司事业的脊梁。我是一个热爱公司事业的人，我希望有更广阔的舞台为公司的发展多作贡献。

一、当好部门的带头人。我将摆正自己的位置，经理竞聘演讲稿，当好领导的参谋和助手，努力做到工作主动不越位，创新管理不越权，建言献策不添乱。同时我将积极做好与各部门之间的协调工作，加强部门内部的沟通与交流，努力营造和谐、宽松的工作氛围。

二、采取多种措施，实现产销平衡。依托集团公司，积极应对市场价格瞬息万变的严峻挑战，坚持以市场为导向，积极关注市场行情，紧紧把握市场脉搏，灵活运用销售策略，强化售后服务，提高顾客满意度。在抓销售的同时，强化售后服务，银行客户经理竞聘稿，提高顾客满意度，本着务实的态度，尽力解决顾客提出的合理要求，进一步提高营销服务水平。

三、以市场为中心，不断完善服务质量，以用户最满意的产品去适应市场，开拓市场、抢占市场。建立用户档案、召开用户座谈会，对用户的意见和要求等实行档案管理，积极满足用户的需求，对意见和要求及时整改，优化服务，做到“销售到终端，服务到用户”。

尊敬的各位领导、各位评委，几分钟的竞聘演讲，资本运营

部经理岗位竞聘稿，并不能尽述我对做好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对公司的热爱。相信通过这次竞聘演讲，会让我更加成熟。即使今天我失败了，我也不会气馁，我将立足自身岗位，脚踏实地工作，寻找差距，缩短距离，争取在下一轮竞争中崛起，为公司的发展做出更大的贡献！

我的演讲完毕。谢谢大家！

竞聘法务部经理演讲稿篇六

大家好！

在市场竞争日益激烈的新形势下，我们_x商场适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场管理层的英明决策和对新形势的正确把握。作为_x商场的一名员工，我深感振奋，也很受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与！

下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向大家作一汇报。

第一，长期的商业实践，给予了我竞聘的勇气。

我叫_x，生于_x年，现在_x工作。我于1980年参加工作，从事商业工作长达25年之久。在长期的商业经营过程中，我做过营业员、业务员，也做过柜组长和部门经理，逐步积累了丰富的实践经验。

直接的认识和更为深刻的了解。

一是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。

二是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，

通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。

三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，以满足顾客不同层次的需要。

四是在商品管理上，要尽可能丰富商品品种，要把缺货作为营业的最大敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。

五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要5-6个商品的销售毛利才可弥补，因此我将把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。

竞聘法务部经理演讲稿篇七

大家好！

非常感谢各位领导和同事们给我这次机会让我站在这个竞聘的舞台上！今天，我参加竞争的职位是市分行派驻支行风险经理。首先，真诚的感谢领导和同志们给予这样一个机会来展现自己。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

我叫，今年37岁，本科学历。我性格开朗，随和，上进心强，我的爱好是读书，交友，参加集体活动，也喜欢计算机。从广西大学计算机电子与信息学院脱产学习，毕业之后，我怀揣着美好理想来到了**银行开始了自己的理想之旅。我从一

位刚毕业的学生成长成为一名银行人从中我学到了很多知识。面对竞聘的风险经理岗位，刚才几位竞聘者已作了非常精彩的演讲，使我在为他们喝彩的同时也倍感压力。

一直以来，我都很注重与同事们之间的关系，诚恳待人，尊重同事，关心同事，努力创造一种微笑、高效的工作环境，创造一个相互关心，相互帮助，相互支持的工作氛围。我相信“团结就是力量”，因为只有和同事们处理好关系，本行内部才能更和谐团结，才能创造出更多的价值，为本行的保值增值出更多力。由于本人在工作中表现优秀，被市分行评先进个人，本人所在的三农金融部被评为市分行集体先进单位。

对于风险经理这一岗位，我是这样理解与认识的：

首先是做合规银行人。在经济市场有序的发展过程中，只有我们严格地遵照执行合规管理细则要求，才能真正地体现在我们行业的发展上。合规是我们银行人的生命线，是促进本行员工队伍健康发展的机制保障，合规操作是岗位工作的第一要义。作为风险经理，要勇于解放思想，破除陈旧传统观念的束缚，加强锻炼，敢于突破，及早成为思维敏捷、作风稳健、适应岗位要求新型复合型人才；其次，要掌握一定的外向工作方式。只有做到人人主动合规，事事处处合规，才能将各种隐患永永远远地消灭在萌芽状态，铸就企业成功的基石，当然，只有把握好合规这根主线，才能在平凡的岗位上创造出不平凡的业绩。

其次，一个好的风险经理就是一面旗帜，一个标兵，一个象征，是银行防范和化解信贷风险的坚实屏障，无论在何种情况下，他都能够给信贷风险管理以希望、力量、勇气和信心，创造一个又一个新的高度。

再次，一个风险经理更要毫无怨言，辛辛苦苦扎根在自己的岗位上，为完成上级赋予的职责，为促进农业银行的改革和发展，赴汤蹈火，在所不辞。要做员工的表率，发挥先锋模范

范作用。要具有立足长远，注重当前，符合实际，富有效率的风险管理经验。要勇于奉献，淡泊名利，直陈己见，实事求是。

最后，风险经理管理水平和业务能力的高低，直接关系到农业银行信贷风险管理的好与坏，银行信贷资产的财产安全。所以他必须是政治上合格，廉洁意识强，组织纪律性强，工作责任心强，原则性强的人。

俗话说“千里之行，始于足下”我将通过以下几个方面促进业务发展，并争取成为一名合格的风险经理。

(一)深化信贷风险管理。在思想上、行动上要坚定不移地紧跟支行党委步伐，认真贯彻执行信贷风险管理的各项方针政策，确保思想不松懈、行动不走偏，切实做到自身熟悉到位、管理到位。

(二)实行贷前风险介入。实施信贷经营安全的关键是要建立一整套行之有效的风险控制机制，把好贷前风险控制。贷款实施前，必须有合法有效的防范和化解风险措施，对贷款项目必须进行周密、科学的市场、技术、效益调研和评估。把握好贷款使用过程的风险，监督借款人必须按贷款用途使用。

(三)以强化风险意识为核心，全面增强客户经理的素质和风险意识。要解决我行信贷资产质量不高的风险问题，必须加强客户经理的风险意识教育，从提高客户经理素质这一基础性工作抓起。建立良好的合规经营企业文化，提高员工的综合素质。商业银行也是一种企业，应当具有自身的企业文化和管理哲学，使银行全体客户经理形成共同的理念和价值判断，以银行的使命目标、伦理道德作为自己的行为准则，从而自觉自愿、心悦诚服地为使银行整体效益极大化、金融风险极小化而努力工作。

(四)在管理信贷业务过程中，坚持风险与收益相匹配的原则，

将风险意识落实到信贷业务的每一个环节中去；在介入信贷业务过程中，更要贯穿风险调整收益的思想，正确处理业务发展与风险控制的关系，建立科学的信贷风险管理机制。

**农行是我成长的地方，这片沃土培育了我养育了我，我感谢这里给予我的一切。无论我能否通过竞聘风险经理这一职，我将一如既往，一步一个脚印向前迈进，服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。力争在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己。为本行事业的发展做出自己新的贡献。

我的演讲完毕！谢谢大家！

竞聘法务部经理演讲稿篇八

大家好！首先，我要感谢各位领导能给我这样一个机会，来参加产品经理的竞聘。站在这个舞台上，我的心情已经非常激动，这是对我2年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！

首先允许我做一下自我介绍。我叫蔡雪丹，先后做过储蓄、对私、对公等岗位，目前的岗位是产品经理岗，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，努力补充与丰富自己的理论知识。

随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，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 and 一定的营销经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名产品经理，能做好应该履行的职责。

对于产品经理这一岗位，我是这样理解和认识的。产品经理是客户经理的“精品”和“精英”。产品经理相当于客户经理而言更细化、更具体、更专业、更精准，是客户经理队伍

中的“龙头”。按金融界通用的“二八”理论去理解，20%的产品经理可创造全行80%的经营效益。

产品经理是细化的不同类型的理财顾问，确切的说是高端客户的理财顾问，营销对象是现有的、潜在的高价值客户。做为一名合格的产品经理，应当全面了解客户需求并向其营销产品、争揽业务；做为一名产品经理，应当协调和组织全行各有关部门及机构为客户提供全方位的金融服务；做为一名产品经理，还应当主动地防范金融风险，努力建立和保持与客户的长期密切联系。

如果我能够走上产品经理的岗位，我希望自己是银行和客户之间的纽带和桥梁，为客户送去我们的关怀与服务！客户的利益和需求将是我们工作的永恒出发点，面对客户的业务特点，我们有责任为其量身定做与推荐适用的农行产品。对客户的新需求，我们更要及时向有关部门报告，努力探索与开发相关产品。对现有的客户，与之保持经常的联系是我们应尽的义务，而对潜在的客户，我们更要极目远眺，积极地去开发。同时，我们力求在协调前台业务部门与后台业务部门、上下级部门、资源合理分配的基础上，保证每位客户的每一笔业务都能在我们农行及时、顺畅、准确地完成。善于引导客户、努力满足客户业务需求，为客户提供“一站式”服务，这些将是我们每位产品经理永恒的要求与追求！

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，我衷心希望各位领导、各位评委能给我这个机会，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，创造我们未来更加美好的明天！

谢谢大家！