

# 最新银行业执行力演讲 竞聘银行演讲稿(优秀6篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 银行业执行力演讲篇一

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、勇于创新准备。

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。

## 银行业执行力演讲篇二

你们好!首先感谢市联社党委给我提供这次县级联社副主任岗位竞聘的机会。我叫\_\_，现年\_\_周岁，中共党员，大专学历，助理政工师职称，现任\_\_县农村信用联社\_\_科长。

我今天参加县级联社副主任岗位竞聘，理由有四点：

一、具有在领导岗位上工作的经验。我自参加信用社工作以来，先后在基层信用社任出纳员、信贷员、信用社主任，在县联社任稽核、保卫科副科长、科长；计划信贷科长、人事秘书科长等岗位工作，这些工作阅历增长了我的才干，开拓了我的视野，具有独当一面的工作经验。

二、具有严谨细致的工作作风。干工作永远没有，但可以通过努力，力求更好。在具体工作我能够较好地领会领导意图，开拓性地工作。工作中力求细，遇事先用脑，抓好每个环节，处理好每件事情，让同志们满意，让领导放心。

三、具有吃苦耐劳的奉献精神。本人在工作中能够做到任劳任怨，兢兢业业，总是把工作放在首位。特别是在人秘科长这个岗位上，能够做到以社为家，不分白天黑夜，不分节假日，不计报酬，全心全意地做好本职工作。

四、具有比较全面的综合素质。本人一贯注重学习，提高自己的修养；热爱信合事业，有较高的思想觉悟和政治敏感性；注重自己能力的锻炼，已经具备了较高的组织和领导能力。

以上理由使我能够更快地进入县级联社副主任的角色，更好地履行县联社副主任的职责。今天我演讲的题目是《有位必须有为》。说起“有位必须有为”，概括起来就是四句话，“找准位置、做好事情、思考问题、创新业绩”。位置不在高低，关键是有所作为，人们常常赞扬那些在平凡的岗位上作出不平凡的贡献者，“平凡”何以转为“不平凡”，就在于他们默默地，执著地“创造自己的业绩”。如果我能够竞聘上县联社副主任这一职位，我将在各位领导、同事的督导下，正确履行县联社副主任工作职责，做到“一个中心”、“两个转变”、“三个勤勉”、“四个坚持”。

“一个中心”：就是以为发展中心。党的xx大报告中把“发展”作为是执政兴国的第一要务，指出：能不能解决好发展问题直接关系到人心向背、事业兴衰。我在工作中将紧紧围绕发展这一主题，摒弃制约信用社发展因素“外因论”和“唯条件论”的争论，破除各种保守思想和僵化行为，抓住机遇，在队伍建设上拿出新动作，在清收不良贷款上采取新措施，在提高经济效益上开创新局面，在化解金融风险上开辟新天地，为信用社发展有所新作为。

“两个转变”：一是实现角色的转变，即由在现在岗位独立工作向组织角色转变，既当指挥员，又当战斗员，与联社主任和全体员工思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，发挥整体优势。二是要实现思维方式的转变，从原来的“领导交办，办就办好”向“怎样去办，怎样办好”的思维方式转变，对分管的工作做到有安排、有检查，保证落到实处。

“三个勤勉”：一是腿勤，就是多下基层，多了解情况，多调查研究，为做好所分管的工作掌握第一手资料；二是脑勤，就是多动脑子，多想办法，多出点子，注重解决信用社的难点和热点问题。三是嘴勤，多向领导请示汇报，多与职工沟通，多与党政联系，做到谦虚谨慎，树立信用社良好的社会形象。

“四个坚持”：一是坚持党的领导。充分发挥党、团及部门职能和中层干部作用，敢抓敢管，发扬民主，开展批评与自我批评，采取鼓励的工作方法，激励后进职工，关心干部和职工的政治生活、精神生活，切实解决职工的工作、生活困难，充分调动广大员的工作积极性。二是坚持抓学习强素质。三是坚持发扬团队精神。团结就是力量，注重班子团结，做到“大事讲原则，小事讲风格”；充分发扬团结协作精神，做到人尽其才，才尽其用，激发职工的工作热情，凝聚各方面的力量共同为信用社的发展出力。四是坚持开拓创新。面对激烈的市场竞争，农村信用社必须坚持开拓创新，与时俱进，通过转换经营机制来提高经营水平，重视广泛应用现代管理技术、方法和手段，依靠科学管理降低成本，以开源节流增加效益。把工作的重心放在清收不良资产和扭亏增盈上，推行收、放、存和质量风险控制的目标责任制，变被动反映为超前预测，变单纯的计划控制为讲究质量效益，由粗放化经营方式向集约化经营方式转变。由产品推销的经营方式向市场营销方式转变。只有不断的创新，才能加大我们发展前进的步伐。

如果我有幸竞聘成功，领导把我摆上了这个的位置，那我就应该也必须在这个位置上有所作为，我将本着“稳定是前提、创新是动力、发展是目标”的整体思路，以“一日无为、三日不安”的高度责任感，履行诺言，正确履行好岗位职责，认真做好工作，让市联社党委放心，让职工满意，我真诚地接受市联社党委的挑选，信用社的发展需要有为的你和有为的他，也需要有为的我，希望各位领导、评委、同志们支持我！

谢谢！

## 银行业执行力演讲篇三

首先非常感谢分行领导,感谢人事激励与约束机制改革给予我们这样一个展现自我,公平竞争以实现自身价值的机会.而我

今晚也非常有幸能有资格与各位同事来一起竞聘一级业务员的职位。

我今年25岁,xx年从中山大学财政金融学专业毕业后,成为了中行xx支行的一名员工,两年多的时间,从储蓄到会计,从结算到市场,年9月我被调入分行国际业务部清算科,一直负责全分行境外汇入款的清算工作.今天,我来竞聘国际业务部的一级业务员,一来是为了响应分行人事改革的号召而作的积极尝试,二来我也自信自己具备以下的素质条件来作此次参选。

首先,具有较好的英语听,说,写能力,熟悉银行间函电往来的英文表述,同时精通电脑系统的各项操作。

再者,熟悉国际间结算与支付业务,国际贸易实务及最新的结售汇外管政策法规,另外,在我工作的三年里,.除了学到了丰富的银行业务知识和银行服务理念外,让我感悟最深的,还是在我每一次去处理各种机遇与挑战并存,成功与辛酸交织的日常工作的時候,如何调整自身的心态,在求真务实中认识自己,在积极进取中完善自己的一个过程.换言之,在业务能力培养的同时,我会更注重的是自身心理素质的修养.以使自己时刻保持一种爱岗敬业,积极乐观的工作态度,使自己青春的激情在工作中时刻得到绽放。

第一,对突发事件快速处理的应急和变通能力.

第二,较高地风险防范意识

第三,较强的心理素质修养及心理承受能力

第四,良好的服务意识

假如在此次竞聘中我能成功,我将本着爱岗敬业,脚踏实地的工作态度,在业务岗位上努力担当业务尖兵的同时,我还会主动协助部门领导,积极开展与同事及支行间的业务交流与学

习，从而进一步提高自己以至全行的国际业务水平。

谢谢！

## 银行业执行力演讲篇四

大家好！

今天很荣幸我能站在这个讲台上，参加此次建设银行盱眙分行管理人员后备人才岗位的。首先我感谢我们盱眙分行这次竞聘活动，给予了我这个展示自我的机会和平台；其次，我感谢盱眙分行各位领导对我的鼓励和支持，感谢各位同事对我的理解与帮助，可以让我在这里得到更好地锻炼和学习，在工作中不断成长与茁壮，今天我才会有信心站在个讲台上。

首先，我介绍一下我个人的基本情况：

今天，我参与竞聘的岗位是管理人员后备人才岗位，下面，结合我个人的工作经历，我把自己的竞聘优势向大家逐一汇报。

第一，我热爱建行工作，始终在不懈要求自己，立足本职，争创一流。

第二，我工作勤谨务实、严谨细致，业务技能扎实，并且在工作中坚持勤奋学习，不断进取。

第三，我思想品德端正，并且始终坚持公平、公正的团队管理精神，善于与同事打成一片，具有良好的管理和协调能力。

如果此次竞聘成功，我向大家汇报一下我的下一步工作规划：

第一，立足岗位，积极服从安排。

第二，团队分管，责任落实到人。

各位领导、各位同事，无论此次成功与否，在以后的工作中，我都会依然保持兢兢业业精神，保持不懈进取的毅力，为盱眙建行的成长与发展贡献我全部的力量。

谢谢大家！

## 银行业执行力演讲篇五

这次，我竞聘的岗位是：支行行长。

省分行的改革思路，我行已了“公司上移，个人下沉”战略，对网点功能重新定位。营业网点的功能是：向个人、结算、金融服务，销售个人金融产品，拓展个人银行、个人客户关系。网点分为精品网点、多功能网点和网点。支行是多功能网点，正在报批精品网点。网点银行最基层的经营，经营是效益最大化。我行20xx年的经营是：以“三个经营”和省行、支行经营方针为，以内部管理为保障，网点资源，发展个人银行和中间，提升网点的经营效益，努力储蓄存款新增4200万元，中间收入50万元，利润新增20%，支行下达的考核指标，全年无案件、无事故。

为，我从几工作：

一、经营客户，优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点  
我行位于黄埔大道西旁，对面是区，毗邻南海黄埔，其所在区域是天河区行政、生活的中心，临近居民较密集，客户资源较，该区域一直是金融机构必争之地。在以我中心的前后300米范围内，聚集了6家商业银行，金融竞争异常激烈。11年的发展，该办已吸收、积累了的客户，已有客户44,000户，储蓄存款余额为19,300多万元，户均存款仅4,300元。可见，本办个人客户总量虽不少，但低端客户占绝大多数，量大，办理人多，客户等候长，难以吸引、留住优质客

户，存款增长有限。

要使储蓄存款有幅度的增长，我：，要经营好客户。经营客户，要对客户综合评价，客户对银行的度营销的方向和方法，对客户取舍，并将主要精力在能为本行带来更多利润的客户身上，从而网点的盈利空间。网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，客户信息，如对存量客户，可查看每天打印的《储蓄稽核清单》，找出余额数额的客户帐号，然后帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的vip客户；对新客户，要求前台柜员，对大额存款客户资料详细登记，并发放vip卡，的客户档案，便于与客户的沟通与，客户。为vip客户绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等vip服务，对客户的吸引力与，从而vip客户的占比。，要走出银行，营销。营销人员要对周边的社区资源、环境、市场等的调查分析，信息，并信息、工作，走出行门，走进社区，出击，将客户带进银行。陌生的环境，可旁人的穿针引线，是主管的引荐，寻找口。，客户的不同需求，能为客户不同的金融产品，客户的需求，并能以优质柜台服务不保障。

1、到各大市场，营销“速汇通”；

4、向存款额大的客户营销个人委托贷款。

## 银行业执行力演讲篇六

大家好！非常感谢大家给我提供这样一个展示自我的机会。

首先先做一下自我介绍。本人陈学红□xx年5月入司，截至到今天在中国人寿工作已有9年时间。九年时间虽说不是很长，但保险公司的岗位自己倒经历不少，普通的业务员、组训□xx年6月被公司安排任农村服务部负责人□xx年6月又辗转到理赔主管□xx年12月底因公司需要筹建收展部，又再次被安排到收展部任收展部经理□20xx年10月因个险部经理李红云身体原因，



被公司安排任个险部经理同时兼管收展工作[]20xx年8月，被调任银行保险部任部门经理。

说实话，每次调到一个新的岗位，对自己来说都属于一个新的挑战，因为毕竟自己能力有限，尤其是调到银行保险部更是一个大的挑战。从个险转到银保，从管理模式上发生一种大的转变，不仅要熟悉客户经理的工作，管理好客户经理，还要维护渠道，协调好与银行领导及柜员的关系；不仅要熟悉销售流程，懂银保知识，还要清楚银行业务，知晓柜面销售可能遇到的问题；不仅要盯目标，还要盯同业。当然，对于自己来说，不仅要组织好每天的晨会，发现客户经理遇到的问题，还要经常不断的和客户经理一起搞好银行柜员的培训，同时和网点主任、重点柜员做好沟通，处理好关系。所以说，银行保险部经理是一个非常重要的角色：从自身素质到专业知识，以至于到社会关系都要有一个很大的提升。

下面仅就自己就职银保部经理以来的工作做以总结：

去年8月份，刚接手银保工作，对银保的工作性质不够明确，为尽快熟悉银保的工作内容及工作流程，不论是面对领导还是同事，凡是遇到不清楚的事情或问题，总是虚心请教，做到不耻下问，不断提高自己的工作能力。同时我还做到几乎每天都自己或和主管银保的孙经理下网点，学习孙经理的沟通技巧，向有经验的老客户经理学习，发现他们工作中的优点，提高自己的业务知识和管理水平。

利用晚上时间去沟通、交流。经过一段时间的交流，和部分柜员成为好朋友，好知己。在工作上也感觉顺畅了很多。

员转变为教练员，由过去的驻点营销员转变为业务培训员、销售辅导员和管理协调员，全面提升自己及客户经理的自身业务素养。

理做好一对一培训；同时取得行长的同意，做好网点的技能

培训。去年冬天我们还争取到参加银行例会的机会，深入彻底的和银行柜员进行话术级技能技巧的培训。

旺。

识到自己此项工作的重要性，不仅做好续期收费工作，还要借助鹤卡等做好客户的附加值服务，使中国人寿的服务理念深入人心。

客户经理培养自己的铁杆，争取每个网点都有自己的铁杆柜员，从真正意义上打败同业。

以上只是自己的一点小想法，当然，银保工作任重而道远，但毕竟自己能力有限，有时工作起来也会感觉有点力不从心。假如此次我竞聘成功，我会一如既往的投入到银保的各项工作中，努力将银保工作理顺，做好！

我的竞聘演讲完毕！谢谢！