

# 2023年银行竞聘演讲稿题目(实用5篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。那么你知道演讲稿如何写吗？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 银行竞聘演讲稿题目篇一

各位领导、同志们：

大家好！

今天我竞聘的岗位是个人业务部经理。

在这里我以平常人的心态，参与这次三年一度的岗位竞聘。首先应感谢领导为我们创造了这次公平竞争的.机会！对此，我十分珍惜这次机会，实现自己的人生价值。

下面从四个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告

我现年xx岁，（工作经历）。

如果在竞聘中我能得到大家的理解和支持，我在聘期内工作目标是：力争在xx年使我行储蓄存款达到xx亿元纯增xx亿元，发放个人消费贷款xx亿元纯增xx亿元，发卡量达到xx万张纯增xx万张，卡内存款达到xx亿元纯增xx亿元，卡均存款xx元，中间业务收入在xx年内实现xx万元，占三年利润平均数的xx%[]经过努力在全市金融行业中个人业务工作要上档次，争一流，从而使我行的发展步入一个新的阶段，成为一家更具竞争实力和影响力的金融机构。

（一）抓好社区优质服务工作，快速增加储蓄存款。把社区

服务这项活动作为今后一个时期的重要工作不断引向深入。

四是加强客户经理队伍的建设，要把各支行业务精、能力强、品质好的员工充实到客户经理队伍中来。从而达到提高商行的知名度，集结人气增强我行实力的目的。

（二）根据客户的需要不断发展新的消费贷款业务品种，同时制定相应的考核管理办法，严格要求从事个人信贷工作的员工认真履行信贷工作职责，保证我行信贷资金的安全。把现有的个人贷款业务品种进行分类整理，针对客户的收入水平、消费能力、消费趋向等各种特征有针对性的形成组合后推荐给居民。特别是住房抵押贷款、汽车消费贷款等热点贷款要加大推广力度，提高贷款发放数量。消费贷款工作中特别要注意发挥个人消费贷款中心贷款品种全、营业时间长、客户选择贷款品种更加灵活方便的特点，充分发挥个人消费贷款中心的作用，把我行的各项消费贷款工作扎实有效地开展起来，以此来满足居民的贷款需求。同时开发综合信贷业务系统，以降低贷款风险，提高工作效率，保证资金安全。

### （三）大力发展中间业务，培植新的利润增长点

根据我行的规模和地位，准确细分市场，制定长远规划，发挥本行的优势与特点。具体开展好如下几项传统中间业务：  
代收业务类：代收水费、代收电费、代收电话费、代收手机费、代工商管理费、代收保险金、代收财政费。  
代付业务类：代替发工资、代替发福利费、代替发养老金、代替发保险理赔金。  
代售火车票。  
代理业务类：代理投保、银证通、银证转帐。

根据当前国内的金融环境和实际情况，我行可采取下列策略来发展中间业务。新产品开发需经立项、验收合格后正式投放市场。建立中间业务考核指标体系，促进中间业务的发展。把中间业务的发展纳入经营目标责任制，作为考评业绩、年度评先的重要依据。在发展传统中间业务的基础上，重点引

进和开发高层次的中间业务，开展高起点、高科技、高收益的中间业务如：远期结售汇、代理发行，承销、担保等各类衍生交易，以高科技服务取胜于同业。开展代理路、桥、高速公路收费，自动转账交易等品种，不断拓展中间业务品种，实现收益多元化，提高经营效益。

（四）在发展传统业务中，依托科技优势，加大创新力度，积极开发新的金融工具。注入创新机制，加快金融电子化建设，提高传统业务的科技含量，向业务多元化发展。针对不同的消费层次和服务需求，扩充金鹤卡的增值服务，争取开通金鹤卡与外行卡的卡卡转账业务、跨行跨地存款业务和在港澳地区消费业务。同时着重下力气保持金鹤卡现有的全国城市商业银行交易成功率排名第三的成绩。把自助银行的开办工作作为今后工作的重点。针对我行将要进行的系统升级工作，我们将组织人力、抽出专门时间在科技部、结算部的协助下、参考支行意见搞好金鹤卡业务的升级需求。向人民银行申请发行贷记卡以完善我行的银行卡品种，进一步缩小我行与其他银行在银行卡功能上的差距。继续开发pos划卡消费市场，把pos商户的开发与客户经理的日常工作结合起来，鼓励支行家家都发展自己的特约商户。开展有奖消费活动，对消费量大的客户和收银员进行奖励，以激发客户用卡消费、收银员受理金鹤卡的积极性。

各位领导、各位同仁，我所以参与这次岗位竞聘，主要基于以下几点：

（一）我具备金融领导干部的基本素质和经验。能够严格要求自己，恪尽职守，廉洁勤政，熟悉金融业务的操作规程，具有独立操作技能。

（二）我崇尚现代管理理念。坚持以人为本，重视企业文化。勤于思考，热衷实践。能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。

（三）我注重团队意识。能够团结同志，与人共事。比较理解人，关爱人，包容人。善于协调关系，增强凝聚力，形成整体合力。

（四）我具备政策法律观念。深知银行工作的政策性、法规性比较强，既要竭诚为经济建设和人民生活服好务，又要依法合规经营。

（五）有多年支行和部门的工作经验，使我熟悉银行经营管理的各个环节，尤其熟悉个人业务工作，有利于推进个人业务部整体业务的发展。

如果通过这次竞争，自己没有竞聘上，我也会加倍努力，干好工作，请领导和同志们放心！最后我要感谢各级领导对我的鼓励和鞭策，同时也感谢在座各位对我的理解和支持。我愿与大家共创美好的未来，迎接商行辉煌灿烂的明天。

## 银行竞聘演讲稿题目篇二

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xx岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。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。

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

## 1、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□xx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，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。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。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

## 2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。

本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任xxx□如皋市xxx中心主任xxx□xx局xx分局局长xxx等等，和我都是很铁的。还有我的xx在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家xx叶片厂副厂长朱xx是我家的老本家，关系相当不错。我xx的舅舅xxx现任xx县x长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费

贷款市场。我的目标是：一年中个人类贷款xxx万。

尽快适应岗位转换。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，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。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。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。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。而不能将与客户的合作停留在的“饭局公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里仍残留着“以自我为中心”的优越感，要真正体现银行对客户的一种人文关怀和对银企鱼水关系的爱护。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。

## 银行竞聘演讲稿题目篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

首先，我要由衷地感谢各位领导和同志们，谢谢你们为我提供了这样一个展示自我、增长见识、接受挑选的机会；在我的心目中□xx副科长不是权利和荣誉的象征，而是一份沉甸甸的责任，今天我正是为了责任而来。多年来，我一直要求自己，“坦坦荡荡做人，勤勤恳恳做事”，无论做任何事情，我都会力求做到尽善尽美。今天，还是这一信念激励着我，义无反顾地走上了这个挑战自我的讲台。我希望以自己的能力赢得这一岗位，更希望以自己的真诚赢得大家的掌声！

下面，我做一下自我介绍：我叫xx□xx岁，xx文化，经济师□xx年底调入中国人民银行xx市中心支行工作，我于xx年参加了全国第一批经济师资格的考试，并以优异的成绩获得了经济师的资格；目前在x科工作，担任综合组组长一职。

（介绍优势要用陈述语气，态度体现出真诚，切勿张扬）

俗话说：人贵有自知。此次参加竞聘，我认为我有以下优势：

一是我思想进步，具有一定的政治素养。

我从小接受了良好的传统教育，因而培养造就了自己光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。平时，我注重加强自身修养，做事坚持原则，遵纪守法，思想进步，工作遵纪守法，深受行领导和同事们的信任。

二是具有丰富的工作经验和较强的工作能力。

我已经连续8年在年度考核中被评为优秀，这是对我工作成绩的最好肯定。可以说，多年来，不同岗位，不同业务种类，使我积累了丰富的工作经验。同时，通过学习和锻炼，使自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力都有了较大的提高，熟练掌握了货币金银各个业务流程（包括文字综合、发行会计、库房管理、人民币反假、现金管理、黄金专项贷管理等）。

三是具备一定的组织和管理能力。

作为一名科室干部不仅仅需要具有良好的工作能力和工作经验，还需要具备较强的组织协调能力。多年来，我一直担任综合组组长，主要负责文字综合和其他各个岗位之间的协调工作，我能够做到工作积极主动、任劳任怨、以诚待人。在近年组织的对其他金融机构人民币管理、货币反假、现金管理、金银专项贷管理等多次检查活动中，我基本参加了与检

查有关的全部工作：包括制定检查方案、组织现场检查、起草上报检查报告等，甚至有时带队进行检查。

四是我具有较强的文字综合能力。

由于工作原因，我每年都要起草文件、总结报告、调研文章和信息等文字性材料几十个，达10万字左右，同时也有多篇调研文章、信息被刊用。

如果承蒙各位领导、评委、同事们的厚爱，让我副科长的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，努力把领导和同事们的这种信任，化为在新起点上做出一翻事业的机遇。我的工作思路是：真诚讲团结，坚决服从领导安排，以展现才能的观念为动力，以规章制度为标准，以提高工作质量为目标，当好助手、参谋，求真务实，创造性地开展工作。与此同时，我还要继续严格要求自己，不断加强学习，进一步补充前沿的知识和最新的管理知识，通过持续不断的“充电”，拓展自己的知识际域，开阔视野，努力使自己的思想能够跟上领导对全行工作的思考和部署，成为领导工作上的得力助手。

（结尾部分应当讲得有激情，体现出竞聘态度，以感染评委、观众）

尊敬的领导、各位评委，诚恳待人，为人正派是我为人态度！勤奋务实，开拓创新是我的工作态度！胜不骄、败不馁是我的竞聘态度！如果今天没有得到各位伯乐的赏识，我一样会不遗余力地做好本职工作，将一腔热忱挥洒在工作岗位上。如果能够承蒙领导的厚爱，让我走上副科长的工作岗位，我将秉承以前的优点，争取在工作上有新的起色，新的突破，新的辉煌！

我的演讲完毕，谢谢大家！



## 银行竞聘演讲稿题目篇四

晚上好！

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[]20xx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，我几乎做遍了支行的每一岗位[]20xx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。

我认为作为国际业务部一名一级业务员除了自身应具有较全面的业务知识和业务处理能力外，还应具备以下素质和能力：

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！

## 银行竞聘演讲稿题目篇五

大家好！站在这里，我心潮澎湃，参加此次个人交易科的竞聘，对我而言，又是一次全新的挑战，我将尽我所能，把握此次熬炼自我的机遇，参加岗亭竞聘，接纳构造的抉择。

本日，我满怀决议信念的在这里参加竞聘，我竞聘的岗亭是个人交易科客户经理岗，对付该岗亭本人自觉得具有以下三点竞争优势：

优势之一：政治本质好。

本人能够以高标准束厄狭隘本身，竭力做到与时俱进，连续进步本身的操行涵养，更新策划理念，竭力做好各项工作。对上级行及支行订定的各项规章轨制，本人能够从我做起，严厉要求，按章办事。

优势之二：敬业精神佳。

自工作至今，一贯能够做到谦虚谨慎，爱岗敬业，吃苦钻研本门交易，任劳任怨，在如何进步工作效果上花功出力。在平常工作中，能够根据带领的要求，竭力结束各项工作任务，一切以工作为重，谨小慎微，脚结壮地。同时本人还利用业余时间去进修别的各项银行交易，时候筹办着本身能适应各种岗亭的工作，内心富裕着猛烈的奇迹心和责任感。因为我是一名盼望勃勃的年青人，有本身的抱负、人生观和代价观，我要连续地竭力进修工作，在平凡的工作岗亭平台上，兑现本身的人生代价。

优势之三：综合交易本质较周全。

本人自1994年底参加工作以来，前后从事过管帐，出纳，银行卡交易的柜面、综合记帐、微机系统办理、外勤、信控等工作，综合交易本质较为周全，对客户的询问能够作出当真细致较为精确的答复。

优势之四：工作本领强。

作为从黉舍毕业不久的我有着更年青的脑筋和更多的豪情。自从事银行卡交易以来，本人不但当真进修卡交易，做好卡交易，在带领和同事的互助竭力下，使我们如皋行名誉卡的各项指标每一年基本上都位于同级行火线。自客岁十一月份，本人接任银行信控工作，在二00三年不良透支占比率是如皋信卡历史上最低的比率。为结束卡量，本人与大家一路联合协作，想点子，出主张，克服坚苦，自动上门营销，终究结束市分行下达的各种卡量。

本人对个人交易客户经理岗今后工作的设想有二十四个字，即：巩固现有客户、推行新兴产品、打造一流品牌、美满结束任务。

最终，是巩固和保护现有的优良个人理财客户，牢靠建立“工商银行—您身边的银行，工商银行—可相信的银行”

这一主旨，富裕利用和阐扬本身的社会经验和公关本领，想客户所想，急客户所急。凭借多年办事名誉卡个人客户的工作经验，为个人客户理财供给更优良的银行办事，提拔银行和客户之间的亲和力、联动力，使客户对工行产生相信感，依靠感，加强彼其间的雷同和明白。如许现有的优良客户能带出更多的好的客户。

其次，是推行新兴产品。异国立异意识的企业不会有长期的生命力。是以，在保存现有交易的根本上，必须向客户供给源源连续的金融新产品。要富裕应用工行本身具有明显优势的个人网上银行，理财金账户，汇市通等交易进行联互助销，大力大举拓展新市场，建立工行形象。

第三，是打造一流品牌。我觉得，客户经理的职责不但仅是展开交易，追求利润最大化，另有更深一层的意义，这便是建立工行品牌形象。铛铛代界，不论是哪个行业哪个企业，竞争都日趋猛烈，只有细致打造本身的一流品牌，才华立于不败之地。是以，客户经理必须在做好交易工作的同时，进步本身的综合本质，政治、交易进修两不误，把精良的个人涵养融入交易策划当中，使客户真正感触：还是工行的办事好，工行办事到位，工行的客户经理有程度。

本人虽未专业从事过个人理财客户经理，可是我能当真进修，使本身很快适应这一工作岗亭。不管此次竞聘告成与否，本人都将一如既往将满腔热忱投入到工作中去。

以上是本人的竞聘报告，不当的地方，请在坐的各位带领、同事赐与责怪斧正。感谢大家！