

最新银行竞聘演讲稿精彩句子(优质5篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

银行竞聘演讲稿精彩句子篇一

尊敬的各位领导各位同事：

大家好！

我演讲的题目是“强化营销，争创一流佳绩。”，我竞选的职务是建设银行分理处主任。

我叫xxx□大专学历，1988年进入建行，一直工作在个银岗位，自1993年以来一直担任所长职务□xx年5月担任人民路分理处主任，当时，该所已经停业一年，客户流失严重，存款余额已经跌落到3300万元。我带领所员主动出击，扩大宣传，积极营销，开业后8个月新增存款2300万元，在一季度个银业务“金鸡报新春，建行送惊喜”的旺季营销活动中，真抓实干，积极进取，各项指标都完成了上级行下达的任务，取得全市综合排名第16名。截止今年5月底我所新增存款1400万元，借记卡、贷记卡、电子银行等业务都已超额完成全年任务。

一、爱岗敬业，与优质客户及代工单位已经建立了良好的合作关系。

二、乐于奉献，勇于开拓，廉洁自律，具有良好的职业道德。

三、xx年的基层管理使自己积累了丰富的工作经验和处理各种问题的应变能力。

一、做好vip客户服务的发展和管理工作

分行核定我所总行vip客户指标15人，现已完成3人，任务还很艰巨。我所位于商业区，流动人口多，周围他行营业网点众多，为了占领更多客户资源，我们要广泛深入社区宣传，并设立理财窗口，在做好柜面服务的同时，建立客户信息档案，细分客户群体，设专人管理。以理财为主线，通过我行“利得盈”、“汇得盈”、“乐当家理财卡”“贷记卡”“等高端产品在加强现有vip客户维护和管理的同时，在大众客户和优质代工单位中培养、挖掘更多的vip客户。将任务指标分配到个人，根据每位所员维护和挖掘客户的多少给予不同的奖励。

二、强化市场营销

前台人员固有的营销方式与建行不断推出的新产品跟不上，通常是单一营销某种产品或者只单纯办理业务。我所制定了定期学习制度，将各种新产品的功能、特点介绍给大家，通过学习培训，对产品的了解认可，使大家转变观念，紧紧围绕以实现价值最大化为核心，以创造经济增加值为目的，针对不同客户，实行差异化营销，在营销中注意组合搭配，对富裕客户重点营销，实行上门服务，亲情问候等，提升优质客户对我行的依赖度。

三、大力发展中间业务

经初步测算，中间业务收入创造的费用前经济增加值高达60以上，远远超过资产和负债业务。首先我所以“速汇通”实时到账，功能全面的特点，大力营销给个体工商户，同时组合营销借记卡和电子银行业务，既增加了速汇通手续费收入，又扩大了借记卡发卡量。其次以创造经济增加值为目的，调整存款结构，将客户两年以上定期存款逐渐引导为基金、保险业务，制定考核激励措施，调动所员营销的积极性，扩大中间业务收入，争取年底达到25万元。

四、加强内控、防范风险

随着金融业不断涌现的案件给我们敲起了警钟，作为网点负责人要把防范风险放在首位，对所员加强风险防范教育，提高认识，使大家形成尊规守法的良好习惯，把各项规章制度真正落实到位。以身作则，坚持授权制度，杜绝越权操作。平时对所员多督促检查，做到有错必究，违规必罚。多组织学习，吃透各业务的风险点，减少操作风险，保证各项业务健康稳定发展，争创一流佳绩。

以上是我的工作思路，请大家批评指正，无论竞聘成功与否，我都会百倍努力，无私奉献，实现自己的价值。请大家支持我！

谢谢大家！

银行竞聘演讲稿精彩句子篇二

在座的各位领导、评委老师们：

大家下午好！

我叫xx□xx年xx月生，现供职于银行省分行。我应聘的岗位是信贷审查管理人员。

我的主要经历简述如下：

1□xx年9月至年7月，在学校专业学习，取得珠算技术三级毕业。

2□xx年8月至年3月，在省公司工作，先后任职商品销售会计主管、基本建设会计主管。年12月初聘为统计员专业技术职务。

3□xx年4月至今，在银行分行工作，其间：

(1)xx年4月至年6月，在该行存款部门从事出纳、储蓄、结算、联行等工作。

(2)xx年7月至年12月，在该行计划信贷管理部门的信贷报表统计、资产保全、不良资产监控、信贷管理等岗位工作，2年多来亲历清分、统一授信、剥离等重要工作。年被省行授予剥离先进称号。同时担任该行贷款评审小组成员、信贷管理委员会委员、风险管理委员会委员，为调整该行全辖授信结构作出了积极的贡献。

(3)xx年1月至今担任该行部科级客户经理，为部门提前实现全年的工作目标（不良资产清收、呆帐核销、以物抵债、减免表外息等）作出了巨大的贡献。除继续担任风险管理委员会委员外，还担任该行呆帐核销领导小组成员、资产处置委员会委员。

(4)xx年10月自学大学系大专毕业；年12月初聘为会计员专业技术职务□xx年5月通过全国助理会计师资格考试□xx年12月初聘为助理会计师□xx年10月通过全国律师资格考试□xx年6月始执业于律师事务所。

从以上简历可以看出，我的应聘优势是：

1、8年多的银行工作经历，3年多信贷专业岗位经历，熟悉信贷审查管理业务；

2、财经类专业毕业，有助理会计师资格，了解企业会计制度；

4、目前仍在银行二级分行信贷部门工作，业务出色，被聘为副科级客户经理；

5、现年30周岁，正值事业黄金年华，可塑性强。

最后，我想说的是，给我一个舞台，还您十分精彩！

谢谢大家！

银行竞聘演讲稿精彩句子篇三

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31岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近两年来，深切感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。随着中国加入世贸组织，对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，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。

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□xx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□xx年通过江苏省英语、计算机等级考试□20xx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，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，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，我认为主要要做好以下几方面工作：

1、思想总揽全局，做好表率。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，正人先正己，自己要做好表率，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。

银行竞聘演讲稿精彩句子篇四

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

十分感谢中支党委给我们一次展示自我的机会。

事业发展，人才为本。面对日新月异的金融挑战，中支党委审时度势，不拘一格，广纳贤才。这是一个开明之举，更是一个发展之举，希望之举，她将给队伍注入新的活力，给工作带来新的突破。

也正是怀着这样一种对事业美好的憧憬，怀着一颗拳拳爱行、兴行之心。今天，我走上了竞聘的讲台。

我于1970年2月出生于一个贫苦的农民家中，童年时代就饱尝了生活的疾苦，少年时代上山砍过柴、下田插过秧，在劳动的洗礼中长大，这些经历造就了我正直、朴实、坚忍不拔的性格。尽管眼前的我西装革履，农家子弟的影子早已荡然无存，但我身上依然流着农民的血，依然保持着勤劳善良、艰

苦朴素的优良品质。

1990年20岁的我告别了母校江西财经学院，带着满脸的稚气和满腔的热情踏进了都昌支行，时光飞逝，转眼我已过而立之年，时光的流逝使我脸上多了几分成熟与稳重，但心中的热情一直有增无减。十多年来我先后从事过稽核、计划、监管等专业工作，做到了干一行、爱一行、钻一行、精一行，兢兢业业、无私奉献，十年如一日。付出总有回报，支行也给了我许多的荣誉，1994年[]20xx年我两度被授予“青年岗位能手”光荣称号[]20xx年度被评为全市先进工作者，多次被评为支行先进个人。在做好本职工作的同时，我始终坚持自我加压，不断充电，没有因为自己大学毕业而一劳永逸，而是顺应改革形势，调整知识结构，精益求精，专业技术水平有了很大的提高，1994年我通过了全国金融专业技术职务中级考试，1996年被聘为经济师，草拟的《央行再贴现业务亟等规范》、《质押款走低、监督管理欠强》等十余篇文章和二十余篇信息分别被省、市级刊物登载；在学习专业知识的同时，还注重微机、英语等工具学科的学习，并于1998年通过了全国金融专业英语初级考试[]20xx年通过了国家计算机一级考试。

饮水思源，成绩的取得离不开组织的培养，如果说父母养育我成长，那么人民银行培养我成熟，从一名普通员工到一名业务骨干、一名中层干部、一名共产党员，无一不凝结着各级领导的关怀和同事们的支持。为了尽自己的一点微薄之力，报效人行，我勇敢地走上讲台，敞开心扉，接受大家的评判、组织的选择。如果能竞聘成功的话，我将在上级行的领导下，支行行长的带领下，紧紧围绕工作目标，突出“一种意识”、实现“两个转变”、抓好“三项工作”。

银行竞聘演讲稿精彩句子篇五

各位评委，大家好！

今天坐在这里，接受大家的评判和挑选，感到非常的荣幸。

“多少事，从来急”，转眼间，三年已成过去，但三年前的竞聘诺言犹在耳畔。大家把这个职位交给了我，今天，我对大家也应该有个交代。我总结三条：

第一，工作有成绩，没有辜负大家的厚望和重托。

第二，做事尽心尽力，但没有尽善尽美。但是，我们郟城农行在电子化建设方面取得的显著成绩，并不表明我们的工作已尽善尽美，我们有自己的缺点和不足，而且不容忽视。设备管理滞后，技术保障效率不高，等等。既有全国的普遍性，也有我们自己的特殊性；既有主观原因，也有客观因素。我在即将发表的《农行的信息化建设，路有多远》一文中，从网络结构、系统风险、安全管理和人力资源等方面进行了分析和论证，很快得到了业内人士的正面回应，引起了专家的认可和共鸣。对于我个人因素，对工作产生的能力风险，在此向大家表示遗憾和歉意。当然多数同志会给予谅解，但是，我更多的期望，是大家的批评、帮助和监督。

总结一句话，平安是福。我们的各项工作、一切成绩都是建立在安全第一的基础上。没有我们的网络安全，我们电子化建设的所有成就就无从谈起，我们各项业务的稳健运行就失去了保障，我们业已取得的经营成果将得不到巩固和拓展。

20xx年的春节在即，我也用这句话祝福大家，谢谢。