

银行人员竞聘演讲稿(汇总8篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。那么演讲稿怎么写才恰当呢？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。

银行人员竞聘演讲稿篇一

各位领导、各位同事： 上午好！

在这里我以平常人的心态，参与支行综合办公室经理岗位的竞聘，银行综合办公室经理竞聘演讲稿范本。首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。我现年43岁，中共预备党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

1975年在枝江市供销社参加工作，先后作营业员、门市部主任、统计员。1985年调入枝江市总工会，担任图书管理员、出纳员、会计、财务、办公室副主任，计财科副科长。

经过几年银行工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高，去年我光荣地加入了中国共产党，荣幸地被三峡分行评为

1998年度先进工作者，在创先业务竞赛活动中，被分行授予“三收能手”的称号。1999年度我实现了个人揽存余额1300万元的任务。几年的工作使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。我深知综合办公室工作十分重要，这主要体现在以下三个方面：

一是为支行领导当好参谋，

二是为全行事务当好主管，

三是为一线员工当好后盾，竞聘演讲稿《银行综合办公室经理竞聘演讲稿范本》。具体说就是摆正位置，当好配角；胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手。我也深知，办公室工作非常辛苦，正如前一段社会流传的那样：在办公室工作的同志就像忠诚的狗，老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。

可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人；他们像竹一样，掏空自己，甘为人梯。如果我竞聘成功，我的工作思路是：以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。“三个一点”是当上级行要求与我行实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点；当科室之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点；当行领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。

“三个适度”是冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。

管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次。如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。

争取支行领导对综合办公室工作的重视和支持，使办公室工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。让办公室成为支行领导的喉舌，沟通员工与行长之间关系的桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连结银企合作的纽带。我愿与各位共创美好的明天，迎接建行辉煌灿烂的明天。

银行人员竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！今天我很高兴能积极参与xx银行大堂经理竞聘演讲，在这里真诚感谢公司领导通过公开、平等、竞争、择优的方式，为我们搭建了一个锻炼参与的平台，给予了我们晋升提拔的机会，在此我愿意接受领导和大家对我的考验和挑选。

首先我作简单的自我介绍。我叫***，现年37岁，高中学历，从部队复员到储蓄所任工作以来，我从xxxx储蓄所、再到支行收贷员、押运员、综合营业部柜员，我已经在金融系统工作了整整19个春秋，今天我参与银行大堂经理职务竞聘，我想我除了具备这一岗位所需的素质外，我还具有以下几点优势：

1992年我从部队转业怀着对金融工作的美好向往，如愿以偿的踏入了xx储蓄所的大门，从板桥储蓄所到西郊储蓄所、西环南路储蓄所、再到支行收贷员、押运员、综合营业部柜员，

在平凡的岗位上我先后走过了人生中极其漫长的一段时光。本着对本职工作的热爱，加上平时的积累，我很快从一名军人转变为一名银行业务员，在这里我迅速成长，19年来我已走过了从不熟悉、不适应到得心应手、游刃有余的过程，19年来多个基层岗位的工作经历，磨砺了我坚强的性格和过硬的素质，促进了我自身的快速成长，我个人及单位都获得了较多荣誉，这对于未来的工作奠定了坚实的基础。

工作19年来我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，在工作中团结同事，心往一处想，劲往一处使，做到九牛爬坡个个使力，我的工作也得到了领导和同志们的高度认可，在担任我行综合营业部柜员以来，每天清晨当朝阳还未升起时，我便在三尺柜台上用微笑迎接第一批客户，我早已牢记那来有迎声，问有答声，走有送声的服务理念，早已习惯了点零钱，数破钞单调重复的工作。下晚等送走最后一位客户又投入到匆忙的结帐当中，等待款车的到来，走出营业网点时却见到的已是漫天的夜幕！这就是我最基础的工作，也是我最基础的服务。我热爱自己的工作，平时酷爱学习，具有强烈的事业心和责任感，能严肃认真地对待自己从事的每项工作，从工作中享受工作带给我的快乐和欢笑，这些年来不仅提高了我的组织管理的能力也培养了坚毅、顽强、任劳任怨的品质，能把困难当成挑战、把吃苦看做磨练，遇事不含糊、办事不拖沓。

尊敬的领导和同志们，大堂经理是营业厅大堂秩序的维护者，客户各项业务的引导者。我深深地知道虽然取得了一定的成绩，目前的工作与同事的期望和领导的要求尚有一定的距离，未来还需不断努力，若我竞聘成功我将总结经验，积极摆正位置，在工作中做到以下几点：

一、我将以这次竞岗为新的工作起点，认真搞好营业厅大堂的秩序，引导客户做好各项业务。强化与客户的沟通，保留和挖掘大客户，积极帮助拓展市场。

二、我将以身作则，身先士卒，以人为本，当好纽带，形成了心往一处想、劲往一处使，取长补短、协作共进的工作氛围。工作之余，经常与同事们交流工作经验、，加深相互之间的了解，做到团结友爱，完成好领导和工作岗位赋予我的任务，以饱满的热情，积极发挥我的专长，和同志们一起在新的岗位上做出贡献。

三、作为大堂经理，我将培养自己的团队精神，注重全局意识、优质服务意识、防范风险意识培养，提高整体凝聚力沟通能力，以实际行动回报支持和厚爱我的各位领导和同志们。

各位领导、各位同志，各位朋友！无论今天的竞聘是否成功，在今后的工作中，我都将以坚定的信念、沉稳的步伐、坚强的意志、饱满的热情不断前进，不断追求！我斗胆地请领导透过我的工作业绩与平时表现考核我，相信我！

谢谢大家，我的演讲完毕！

银行人员竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位评委：

巨匠好！

力为自己的而立之年留下点什么。

站在巨匠面前的我温顺而不懦弱、激进而声不张、稳重而不古板、朴重而不坚定。加入工作八年来，我始终工作在办公室，这是一小我才济济、团结又暖和的集体，她赋予我无私奉献的精神品质和恬澹名利的道德情操，更赋予我严谨当真的工作作风。我清算过档案、打点过工资，熟悉年度查核和教育培训，看待每一项工作我都兢兢业业、一丝不苟。此刻我负责保险统筹工作，这是一个会议计、统计和轨范打点于一身的综合性岗位，工作量极年夜且稍有失慎就会出差错。

面临全县信用社干部职工的养老钱和退休职工的养命钱，我涓滴不敢懈怠，以百倍的热情投入工作，当真记好每一分钱，维护每一位干部职工的亲自益处。这项工作在全市信合系统中一向位居前列，我也曾是以被评为前进前辈小我和巾帼明星。

经由八年的锤炼，我的羽翼日渐丰满，我的思惟日臻成熟。今天来加入竞聘，我认为自己具备以下担任副主任的素质：第一，有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神；第二，有虚心进修、开拓进取的立异意识；第三，有严于律己、诚信为本的优良品质；第四，有雷厉风行、求真务实的工作作风。

假如我有幸竞聘成功，我将不负众望，不辱使命。我会做到摆正位置、当好配角；增强进修、提高素质；扎实工作、克意进取。

毋庸置疑，在列位评委面前，我仍是一名才疏学浅的学生，但拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”激励着我响应组织号召，积极介入竞争。经由过程展示，我但愿获得巨匠的认可，以绵薄之力往返报组织和同志们。

演讲完毕，感谢！

银行人员竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导：

大家好，我很感谢各位组织的这次竞聘大会，首先作一个自我介绍，本人李旨，现年x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，98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常我的目标是：一年中个人类贷款xxx万。

1、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。

2、积极主动营销、挖掘客户源。一是主动积极寻找信誉好，实力雄厚的开发商作为按揭合作伙伴，通过优质服务，抢占个人住房贷款市场，加强与开发公司联系。如城虽然拆迁改造了部分城区，但是尚需改造的地段还有相当一部分。如皋市人民政府为创建文明城市，今、明两年旧城改造力度会进一步加大。我们要善于抢抓机遇。现代房产开发公司xxx有意向参与跃进东路北侧改造。我和他是老熟人，有合作的可能性。二是重视二手房的贷款发放工作。目前，我市二手房贷

款市场需求还处于旺盛时期。三是将营业用房抵押作为个人贷款的突破口，寻求量的迅速扩张。

3、积极与房改办沟通。对部分有财力但尚未办理住房公积金企事业单位加大宣传力度，力争早日到我行开户归集。并对归集比例不足12%（有条件的18%）的单位，逐户宣传，动员单位汇缴到位。

4、加大新、老产品扩张力度。各行之间激烈的竞争，促使我们在做好现有产品营销，不断推出新产品，以适应市场的需求。（1）加大对风险小的存单质押贷款的宣传力度，确保随到随办。（2）走访行政事业单位，摸清具有贷款需求而又有还款能力人员情况，主动出击。扩大信用贷款市常（3）目前，我市的汽车消费贷款方兴未艾，中行已捷足先登，我们应迎头赶上，加强汽车销售商的联合，打出我行的品牌。

5、加强客户关系的维护。客户分类管理是客户经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，有的放矢。当今金融市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是个人客户经理，但其它类客户经理只要有需要，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家！

银行人员竞聘演讲稿篇五

尊敬的.各位领导，各位评委、各位同事：

大家上午好！

首先感谢领导给我提供了这次竞争上岗展示自我才华的舞台。我是来自**支行**，非常荣幸能够参加理财经理的竞聘，请允许我向大家介绍一下我的情况。

我今年28岁□20xx年毕业于xx省经济管理学院会计专业，毕业后交行工作在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至xx区移动公司担任客户经理。3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。工作经历了我的工作经验也了各个的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍：

一、我对银行理财工作非常感兴趣，工作勤勉和善于学习的人，我有在银行理财岗位能够地我的价值，并且为我行更多的价值。06年底开始的股市牛市，客户对个人理财开始有的需求，又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来的，来客户和银行的双赢。在为客户办理理财的，交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、有在一线网点工作的经历，接触的客户较多，能够客户的需求，不同类型的客户，而采用有性的营销策略。客户需要，就要给他。让客户把当作人来看待。

三、我曾经在移动公司任客户经理，期间，优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且这段工作经历，使我的公关能力和的社会关系。我深信，在和多的支持下，我能出色的胜任这项工作。如果我能竞聘成功，我将从以下几个方面来做：

1、岗位转换。是理财知识的学习。这是关键，够熟悉个人理财知识和的理财产品，得客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。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，的目的地是要将的产品

销售出去，为我行效益。每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和的沟通与交流，洞察客户的想法，为其满意的服务。对学习和对市场行情的把握，为客户建议。营销，既当前，更着眼于未来。善待客户，善待；客户价值，自我价值。

2、学习，提高个人知识，并客户经理发展的方向，投资规划、保险、理财等多知识，考到个人理财专业认证。

3、银行理财主要以单一产品销售为主，场上卖得火，就一拥而上都卖，而了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在的基金销售中，行就情况。情况，我将着重于组财产品和手段，由对客户的开始，然后每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，让其更大的收益，从而客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

4、客户和银行之间的桥梁作用，将客户的要求及服务中反映的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务和功能的。

以上是我对个人理财经理岗位的认识，希望能够大家的认同，希望能够给我机会让我来展示，为我行更大的效益。

古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。“以为争位，以位促为”是我的努力方向。我坚信：有志者，事竟成！我会把我的爱热心、耐心、细心和责任心投入到我所钟爱的事业当中去。

谢谢大家，我的演讲完毕！

银行人员竞聘演讲稿篇六

在座的各位领导，各位同事：

大家好！

我竞聘的岗位是银行综合柜员。站在今天的竞争上岗的讲台上，我很是感恩银行！感恩在20xx年的年末有机会站在挑战自己的讲台上，感恩大家的支持与信任，让我更加有信心的抓住今天的机会，今天我竞争的岗位是综合柜员一职，算起来，我参加到农信社工作已经一年有余，这一年的工作当中，我深深的受到农信社大家庭给予每个人的温暖，我在这里得到了快速的成长，也连续两年被评为优秀员工。

相信此次的竞聘经历对我来说又是一次进一步锻炼、学习和提高的机会，为未来人生中的重大转折做铺垫，我希望能在今后的工作中更好地实现自我的价值。

我热爱农信社工作，五年来，我对待每个客户都会充满着热情，能认真的解答每一个用户的疑惑，也从不欺诈客户。在这五年的时间里，我的努力创造出了很高的好评率，工作也得到了领导和同事的肯定。如何正确的与客户沟通，这也是工作首当其冲的重点所在。五年里，我不仅树立了“用心灵去沟通”的服务观念，更要以追求客户的满意度为宗旨，真心全意、实实在在的为客户着想，恪守职业道德，以自身形象塑造农信社的社会形象，不断挖掘、探索客户服务工作的规律，争取创造高效的工作业绩。

当然，要当好一名海滨社成员，仅仅精通所有业务，用心服务是不够的。新时期、新环境更对工作提出了更高的要求，这点我有几点对揽储工作的体会和看法与大家分享：

农信社与一般银行相比，更像是社区的银行，这就是我们的优势。在日后的揽储工作中，走出去、勤上门将起到重要作用。新区人口众多，我们必须看重小业务，坚持大额、小额一齐抓，零钞、残币一样存，长期下来，不仅积少成多，更是会树立了农信社社区银行的亲切感，赢得居民的爱戴。

一些长期的、稳定的、又有一定实力的客户对揽储工作意义重大。在新区九龙商业街、海滨小区、农贸市场等地，拥有大量的中小商户，积极与他们沟通，创新服务手段，使服务更贴近他们的需要，将使这些客户创业紧靠着农信社、发展离不开农信社、致富忘不了农信社。同时，我们也要对他们的情况作分析和评级，培植和发展重点客户。

五年的经验，我认识到有很大一部分储户对于将钱存在哪里并不在意，反而以态度和服务便利性为主选择。所以，加强自身业务能力，更进一步明确为民服务的理念，不断提高自己思想道德水准、专业水平和业务技能素质，以最佳的业务水平为客户提供最快捷、最周到的服务，可以赢得更广大客户。同时，工作中，可以对此类客户进行一定的理财内容的交流，也能树立农信社良好的形象，增强储户的储蓄力度。

我个性开朗，爱交朋友，拥有比较广泛的社交圈子，在以前的工作中也积累了一定数量信任自己的固定客户，家人和亲戚们对我的生活和工作都比较关心。我的朋友们目前都处在人生的上升阶段，实力和潜力具备，家里的亲戚也都有各自的事业，他们都是海滨社潜在的客户。如果我能成为海滨社一员，我必将通过我的努力，将潜在客户变成真正的客户。

最后，再次希望各位领导、评委给予一次机会，您将收获是一位努力、开朗、协作的新同事。也祝海滨社事业兴旺发达，祝愿各位领导、各位评委身体健康，万事如意。

我的演讲完毕！

银行人员竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位评委、同志们：

你们好！首先感谢组织给我这次竞聘中师职务的机会。

我叫xxx，现年31岁，年7月毕业于山东财政学院，同年分配到，从事会计工作。1997年8月调入，1998年机构改革，先后从事稽核、金融监管工作。20xx年被市行指定为监管组成员。1996年被聘为助理会计师，1999年考取了全国会计师任职资格。现在金融管理科工作。

下面我将任助理会计师以来的工作情况汇报如下：

讲学习、讲政治是我始终不渝的追求和信念，是我提高思想认识和业务素质，做好各项工作的根本保证。在任助师六年期间，本人尤其重视对金融、会计和经济理论知识的学习。1999年顺利通过了全国统一的会计师资格的考试。任职以来的学习和实践证明，过硬的政治素质、全面的专业理论知识和良好的职业素养为我做好会计工作和金融监管工作及提高自身分析问题、解决问题的能力起到了重要的促进作用。

1、高质量完成非现场监管工作任务。在非现场监管工作中，我担负着报表报送工作，非现场监管工作要求高，责任大。为此我认真收集被监管单位的报表、资料，逐项审核、汇总，并通过对报表的分析，形成有数据、有情况、有预测、有建议的分析报告，做到了数字准确、内容完整、上报及时，并且按季向被监管单位发出“非现场监管通报”。

2、协助组长完成峰城监管组检查任务。从事监管工作以来，我分别参加了储蓄存款实名制、城市信用社更名改制工作、农村信用社不良贷款检查等三十余个项目的检查工作，这些工作时间紧，任务重，政策性强，在认真学好有关文件精神的基础上，严格把关，较好的完成了各项检查任务。特别是城市信用社更名改制工作中，监管组能够摆正自己的位置，作为监交人，我们积极出主意思办法，对交接方案反复研究，多次组织会议，进行专题研究。使本次更名改制工作，在不影响营业的情况下完成财产交接、账务交接，顺利完成城市信用社平稳改制为农村信用社，市行验收合格。近几年来，在参加的三十余次现场检查工作中。我都能独当一面，并撰

写了现场检查报告二十余篇，提出整改意见六十余条；部分意见被上级监管部门采纳。充分发挥了现场检查作用，较好维护了人民银行权威。总结本人任职6年来的工作，思路清晰，积极主动，许多工作得到了领导和同志们的认可，积累了许多经验，有了许多收获。无论本次竞聘中级会计师成功与否，我都会一如既往地做好本职工作，做一名工作负责、作风踏实、监管高效的优秀行员。

谢谢大家！

银行人员竞聘演讲稿篇八

大家好！

感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！

为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合支行xxxxx职务，我现年xx岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：

一是工作经历丰富。

参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长、副主任等职，积累了较为丰富的实践经验。

二是改革面前有股“闯劲”。

我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于

听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。

三是业务方面有股“钻劲”。

在长期的银行工作中，我干过x年的xx[]干过x年的xx[]无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责。我的工作思路是：

在快速发展公司业务中培养循环客户、钢铁客户的要求，突出“联动”，全行下力气，继续巩固与xx钢新轧、新钢铁[]xxx钢铁(集团)等老客户的合作关系，扩大公司理财业务、票据结算业务规模，联手开展国际结算业务，培养一批支撑业务上台阶的“钢铁客户”，完成开发5个千万元大客户的任务指标。同时开发公司业务新领域、新行业，通过向城建房地产、方圆建设公司、中建装饰公司绩优客户提供授信吸引沈阳电业局、沈阳商贸金融开发区等大型优质客户。

把优质高效服务作为中信服务的品牌来抓，加强员工岗位技能训练和客户服务技巧训练，在短时间内使员工的岗位技能和服务水平迅速提升到一个新的高度。要努力通过提升企业文化，催化业务经营。不断营造“理解、协同、奋进”的文化氛围，通过开展文化联谊、结对子等有益活动，培养员工

的团队意识。

进行零售业务产品专业性营销，组织员工深入学校、社区、企业宣传个人委托、国债预约等个人理财新产品。开发大型居住区、幼儿园客户群，开展中信卡代缴托费、物业管理费、煤水电费等便民服务，扩大中信卡的覆盖率。

各位领导、同志们，上述几点是我对xxxx工作的思考，只要我能聘上，我会为此努力。但假如我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为支行的发展添砖加瓦，积极工作。

谢谢大家！