

银行竞聘演讲稿(模板8篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

银行竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

在这里，我首先要感谢领导给我这样一次展示才华、竞聘上岗的机会。也感谢在座各位多年来对我的关心和支持。今天我要竞聘的是分行银行卡部副经理职务，（分行个人客户部经理竞聘演讲稿）。职位对我而言不仅仅是戴在头上的光环，更是一份沉甸甸的责任。对这份工作我富有热心，对竞聘成功我充满信心，对做好以后工作我已下定了决心。

下面我先做一下自我介绍，通过综合权衡，我认为自己有以下优势：

优势之一，我政治素质过硬，有良好的思想品德。作为一名共产党员，我从未停止过对自身政治思想素质的培养提高，平时十分注意加强政治思想学习，忠实执行党的路线、方针、政策，积极参加职业道德教育，自觉保持共产党员的先进性，在工作中时时处处以一个优秀共产党员的标准严格要求自己，廉洁自律，以身作则，不断促使自己迈向更高的思想境界。

优势之二，我恪尽职守、敬业奉献、有极强的服务意识。我勤于思考，勇于实践，有锐意进取精神。在个人业务部工作期间，我担任个人负债业务和中间业务组的组长，不仅要协

助部门负责人做好个人负债业务、理财业务、中间业务的管理和营销工作，还要担负起22个直属网点的管理工作。工作担子重，任务量大，然而我不回避、不退缩，而是全心全力协助部门负责人做好各项工作，使__分行各项个人业务工作取得了良好的成绩。

优势之三、我业务能力强，人际关系好，有利于业务的开展。多年来，我先后在银行卡部外勤和财会、内部审计、个人理财和网点管理等多个岗位上任职，不仅积累了丰富的经验，而且也有效地提升了业务能力水平，同时，作为个人业务部的主办科员，分行前台部门的客户经理，我能够充分利用自己广泛的社会关系和较强的营销能力这两方面，积极拓展各项业务。在20__年“三八”节前和分行开展保持共产党员先进性活动期间，我积极响应分行号召，四出找关系拓展存款，分别在“三八”节期间和9—10月份拉回存款120万元和260万元，以实际行动向分行党委交上了一份满意的答卷；在__碧桂园销售期间，我又成功向客户营销个人贷款100万元。

优势之四，我能够刻苦钻研，有丰富的新理念、新知识。二十一世纪是学习竞争的年代。没有知识基础只能被社会和时代所淘汰。多年来，我坚持在学习中工作，在工作中学习。不仅坚持阅读《南粤金融》、《中国金融》、《金融时报》，更积极领会并坚决执行上级部门的文件精神。同时，我还坚持自学了全国自学考试的所有课程，取得了金融本科文凭。在__年10月份省行组织的个人理财业务培训中，我以全班第二名的好成绩取得了中大君融投资顾问有限公司和省行培训学校一起颁发的结业证书。通过各种学习和培训，我拥有了丰富的新理念，成为知识结构丰富的学习型复合人才。

各位评委，各位领导，参与此次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断探索，在拼搏奉献中实现价值，在参与竞争中完善自己。如果竞聘成功，我将不负众望，开拓创新，把工作做好。下面我把工作思路做一个简单表述：

第一，摆正自身位置，做好领导的参谋和助手。我上任后将放眼全局，服从领导，团结同事，主动协助经理做好方方面面的工作，充分发挥副手的作用，为领导的决策提供有价值的参考和合理化建议。并竭尽全力将自己分管的业务工作做到最好。对于自己负责的工作要全心投入，以事业为重，敢言，直言，能言，善言，不计较个人得失，努力维护团结，协助部门经理全面实施既定的战略部署和经营决策，努力完成各项经营目标。

第二，发挥自身优势，自觉树立服务 我的演讲完毕，谢谢大家！

银行竞聘演讲稿篇二

尊敬的`各位领导、各位评委：

大家好！

今天，能够站在这里参加竞聘，我感到十分荣幸。首先对各位领导和同志们，给了我这次展示自我、挑战自我的机会表示感谢。

经综合权衡，我认为我具有以下几点银行行长助理竞聘演讲稿范文优势：

第一、我具有良好的个人素养。

我为人热情大方，善解人意，善于与各种类型的人沟通交流。自从参加工作以来，我积极沟通、协调各种关系，利用自己谦虚、稳重、诚实、热情、随和的性格，在工作圈里开创了和谐的氛围。此外，我还具有较强的团队意识，能够团结同事，共同做好工作。

第二、我善于钻研，具有扎实的专业知识。

钻研是获得新知识的重要途径，我在工作中总是善于寻求高效、快捷银行行长助理竞聘的工作方法，遇到问题总是以一种“打破沙锅问到底”的探索精神找出解决问题的方法。这也为我积累了扎实的专业知识，我曾在全国核心期刊《计算机应用研究》发表了题名为《基于xml的web信息发布系统及其j2ee实现》的文章；在信用卡中心期间，我运用所学的知识开发了贷记卡作业辅助系统、统计信息处理系统。

第三、具备较强的创新能力和工作能力。

“创新是一个民族进步的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力。”而我在银行助理竞聘演讲稿工作中，善于逆向思维，善于创造性的解决问题，并具有较强的工作能力。我从事过业务系统管理、信用卡专职审批、直销团队管理、汽车卡产品开发等工作，在实践中，我掌握了技能、开阔了视野，不但构建了一个复合型的知识体系，而且掌握了一套行之有效的工作方法，全面提高了业务素质。

如果承蒙大家厚爱，我将做好以下工作：

第一、摆正位置，做好领导的助手和参谋。

今后我将积极为领导分忧，把它作为全部工作的出发点和落脚点。工作中工商银行行长助理竞聘演讲稿我将团结同事，多作调查研究，及时准确地掌握全行各方面工作动态，听取大家的意见和建议，并及时向行领导反馈各方面的信息，充分发挥主观能动性，增强工作的预见性，积极向领导提出合理化建议和设想。

第二、提高两个意识，加强一个执行。

两个意识是指服务意识和营销意识。提高对客户的服务意识，

要想法设法提高我行工作人员的服务水平。同时，还要加强员工营销意识。积极鼓励员工走出去，时刻关注各大企业和个人客户。一个执行是我将带头严格执行落实国家有关部门及我行制定的有关银行管理银行行长助理竞聘演讲稿的各项规定及管理制度，使各项规定和制度落到实处，以此来保证我行各项工作的顺利开展。

第三、加强队伍建设，做好工作。

人才队伍是我们今后做好工作的重要保障，今后我将配合总经理从培训着手壮大市场营销队伍，找准客户需求与我行制度的结合点，服务好客户，锻炼出一支业务过硬，作风优良的队伍。同时，调动广大员工的积极性，切实做好我行工作。

古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球支起”，这是对生活的自信；而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的光彩”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加银行行长助理竞聘演讲努力工作，勤奋学习，做最好的自己！

谢谢大家！

银行竞聘演讲稿篇三

尊敬的农行领导：

你好！

首先感谢行领导在百忙之中审阅该自荐书。

我叫xxx男，xx年进入农行工作，本科学历，现任会计主管。自进入农行以来，在领导的培养教育下，扎扎实实工作，勤勤恳恳做事，认认真真学习，不断提高业务素质，因此也获得了一些荣誉□xx年、xx年连续获大市优秀员工并获金质奖章□

xx年获市开门红综合营销第一名，同时获全省农行贷记卡营销标兵荣誉称号□xx年考取理财规划师的资格。长期在##农行工作，拥有一大批客户，平时注重客户资料信息的收集，积累了较为丰富的营销经验，对客户经理一职非常感兴趣，自信完全能够胜任某某分行客户经理职位，因此特自荐做客户经理。

近年来，在行领导的正确部署下，我行存贷款业务和其他方面得到了全面发展，整个机关显示出欣欣向荣的发展景象。但由于市场竞争的日益激烈，在客户开发与维护方面也存在着一些不和谐现象。我行xx年第一季度存款有所下降，分析其原因，主要是短板客户单一，中型的客户较少，导致存款波动过大。如何做好市场营销，如何开发与维护客户，如何改变这一被动局面，成了摆在当前的一大任务。以下是一些具体的思路和粗浅的认识，请领导参考，不足之处敬请批评指正。

一确定营销重点，将目光转向镇域交界的农村。在我行的周边地区，有许多经济发达、潜力较大的村镇，特别是镇与镇的交界处，只有信用社的营销点，充分挖掘客户群，可以带动营销业务的发展。据我的调查了解，英林周边的东石塔头村、永和的周坑村都设有一个信用社，而每个信用社存款都超过了亿元，最高可达到1.8亿。可是两个村在我行开立的客户极少，业务基本都被村信用社占有，我行在此处发展的空间很大。因此，可以把两村作为营销的重点，以点带面，提升我行的营销业绩。具体情况如下：

- 1、东石与英林的交界的塔头村，该村主业是钢材及汽车配件的生产，经济实力强大。如晋江立新汽配汽车有限公司所生产的球头，专供一汽、马自达、江淮。据该企业的财务人员介绍，该企业xx年纳税85万元，开户行在信用社；经过多次沟通协调，目前个人客户已于4月在我行开立，并教会了使用农行的网银；另外，经过协商，预计5月底该企业将户头转移

到我行。

同时，该村也是我国生产螺丝的主要生产地，经实地调查发现，共有中小型加工企业42家。信用社现在个人网银已在内部使用。因此我们可以充分发挥农行网银的优势，积极开展营销工作，提供特色服务，整合客户资源，让客户归我所有。

2、永和与东石与英林三镇的交界处的周坑村，也设立信用社。该村是重要的石材原料市场，企业主要从事石材加工与销售。经实地调查，共中小型加工石材企业38家。

该村的福建富邦石材有限公司，个人客户与4月份在我行开立，下一步我们加大公关力度，力争将集体帐户转移到我行。由于石材加工企业较多，该村空气污染严重，水质也受了影响，很多客户纷纷到厦门等地购买套房。因此，我们可以进行两手公关，一是争取更多的企业和个人在我行开户存款；二是进行个人贷款营销，满足客户购房需要，促进我行存贷业务双向发展。

二创新工作方式，转变身份角色，积极争取新客户。俗话说：“知己知彼，百战不殆”。面临着激烈的市场竞争，我们可以改变传统的工作方式，转变我们的身份和角色，积极探求新的客源。可以组织一批员工，每周到工行、建行等进行存折存款，一方面实地考察学习同行的操作技巧，积极借鉴其先进经验、做法；另一方面及时观察了解其大客户的信息，特别是在他行是贵宾客户而在我行非贵宾的客户，准确掌握信息，进一步与客户沟通，加大营销，力争将他行的贵宾户转化为我行的贵宾户。

上个月就发现了到我行办理业务的洪美莲客户，却是建行的贵宾户。这类客户应该为数不少，因此我们可以抓住其在我行有一定业务的良好时机，加强交流、联系，将其开发升级为贵宾。同时，对于收集整理好其他客户信息，争取更多的贵宾客户。

谢谢大家！

银行竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

国际成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着多年的工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加公司大客户事业部客户关系业务员的竞聘，自信有能力挑起这个重担。

下面，我先向大家简单介绍下自己。

我叫某某，今年31岁，本科学历，预备党员，助理工程师。

回首几年来在电信公司的工作和生活，我切实的感到，无论在业务知识，还是人生阅历方面，我都有了长足的进步，使自己前进的步伐更加的坚实和有力。我深深知道，进步的取得，与公司领导和同事们的关心和帮助分不开的，在此，我表示衷心的感谢。是你们的关心和帮助，使我有勇气有实力参加今天的竞聘。谢谢你们！

对于竞聘的优势，我认为，我有以下几点：

我以前从事的工作，大多都是工作事多、冗杂、千头万绪，需要多一份细心、耐心和专心，更需要一份责任心。工作中，我养成了办事扎实认真，工作严谨细致一丝不苟的工作作风。在我眼里，部门的工作无小事。所以，无论做什么事情，我都能够认真对待，尽最大的努力把事情做到最好。

工作以来，我一直在电信公司工作。在技术部门工作时，我

肯吃苦，工作能力出色，是部门业务骨干。到了商业客户部门后，业务也非常好，曾靠自己的能力，主动上门服务，使两个原来用铁通的客户用上了我们的电话。可以说，不管在哪个部门，我都能较快的熟悉业务，扎实工作。加上多年的工作实践经验及口才好、既懂技术、又懂营销，是个复合性人才。我认为，对胜任大客户部的各项工作，我还是有信心的。

在公司多年，有着多位领导的谆谆教导及同事们的帮助，使我成长很快，不仅学到了很多业务知识，还积累了很多能力。如组织协调能力，管理能力。并且我还一直担任公司工会委员，上上下下关系可以说都协调的非常好，受到了领导的一直好评。特别是在商业客户部任经理期间，更加使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在沟通能力、协调水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。

我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。同时，有很强的吃苦耐劳的精神，为了完成工作任务，经常废寝忘食、加班加点。多年的工作经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为做好大客户事业部客户关系业务员的工作奠定了坚实的基础。

下面，我谈一下对竞争岗位的认识。

大客户事业部客户关系业务员是大客户部经理的助手，他承担着执行经理的各项命令及对各个大客户的管理、维护、开发潜在客户的重要职责。我认为，事业部客户关系业务员也是前卫兵、公司“冲在最前沿的指挥员”。作为大客户事业部

客户关系业务员，他必须致力于摸索通信市场上的变化与规律，及时找出有利于公司发展的营销渠道，认真贯彻公司领导下达的各项任务指标。在销售管理及客户维护开发上，突出创新，加大对通信市场上的管理执行力度。另外，“一屋不扫，何以扫天下”。在工作的同时，还要努力加强自身建设，使自己具备“识己修身，识人善用，识境善变，识时求进”的基本素质。

如果承蒙领导厚爱，让我走上大客户事业部客户关系业务员的工作岗位，我将不负众望，努力做到以下几点：

工作中，我将摆正自己位置，正确认识和看待自己，当好经理的助手，胸怀全局，服从经理的安排，积极做好所分管的工作，努力做到工作到位不越位，协助管理不越权，建言献策不添乱，加强团结不分散。在工作中和生活上一定要平易近人，做到说真话，办实事，求实效。

信息工作是各级领导的“目耳”，只有及时掌握了当前的市场动态，让竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜。大客户事业部是一个信息传递的重要窗口，我将建立信息收集制度，广泛收集各类信息，建立政策反馈机制，从县区、竞争对手和用户三个方面分析政策实施的效果，定期地向经理及上级领导汇报当地的市场竞争态势。我还将切实加强市场调研工作，建立客户档案，实施亲情化服务，提高经营分析水平，提高政策策划的水平。建立信息收集渠道，掌握第一手的市场信息和动态。

我将进一步强化分层营销和目标营销，确定分阶段的营销目标，大力扩张优良行业、优良业务的市场份额，增强市场敏感性，培植新的利润增长点。科学定位，锁定集团客户，对行业用户、大集团单位进行长期做，盯死，对中小集团单位要进行定期走访，一一攻克。同时，我还将以维护集团单位和高端用户，做到一对一的维护，利用crm系统做好集团用户和高端用户的监控。

可以说，电信大客户服务是一种个性化的服务，需要根据每个企业不同的业务模式对具体问题进行分析，为客户制定出更有针对性、更切实可行的个性化产品、服务和解决方案，针对不同行业特点提供个性化服务。为此，我将积极做好市场调研工作，对大客户定期走访，及时了解客户需求状况和促销各类电信业务，对收集的各种意见进行分析整理，提交解决方案汇报给经理。另外，对每个大客户提出来的合理要求，无条件满足，真正做到心贴心服务，切实提高大客户满意度。

制度是管理工作的基础，没有一套健全完善、行之有效的制度，严格的管理就是一句空话。我将积极协助经理做好本部门的各项管理工作。从人员招聘、业务培训、考核和活动组织等方面加强县区集团开发人员的管理，协助经理建立一支数量上规模、素质高、能力强，业务收入比重大的集团攻坚队伍。

打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为通信业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给我国的通信事业。

尊敬的各位领导，评委们，记得香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，而是喜欢“小材大用”。因为“大材小用”纯属浪费，“量才适用”容易让人自满、使人懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。如果各位领导、各位评委、各位同仁给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好自己的工作！作为大客户事业部客户关系业务员，目前或许我不是最优秀的，但我一定做最努力的，请领导和同志们相信我，考验我！

谢谢大家！

银行竞聘演讲稿篇五

各位领导、同事们：

大家好！

我叫__，大专学历，工龄__年，现在信贷业务审查部工作。我要竞聘的岗位是信贷业务审查部副经理。

能够参加中层干部的竞聘，对于我来说是第一次，无疑感受到很大压力，但我更认为是一种动力。我之所以参与竞聘，一方面，是顺应人事制度改革的大势所趋；另一方面，我也希望通过参与竞聘，接受挑战，超越自我，争取更多为领导和同志们服务，为单位发展多做贡献的机会。

自从参加工作以来，我始终坚持学习不止，追求不断。不论是从事储蓄、出纳业务，还是参与信贷管理工作，都能服从领导，团结同志，忠于职守，精益求精，不仅没有发生过任何问题，还在平凡的岗位上取得了较好成绩，多次受到上级和单位领导的表扬或奖励。

特别是从事信贷工作以来，始终坚持认真学习，努力进取，不仅掌握了娴熟的业务技能，还学会了很多的为人之道，在职业精神、工作态度、从业本领等方面有了明显进步。几年来，我先后参与了票据认购、五级分类等重要工作。每一次都能以大局为重，舍小家顾大家，牺牲个人利益维护整体利益，做到了态度认真，操作规范，结果准确，成效明显。我可以自豪的说，共计2.5亿元专项票据发行成功凝聚了我的心血，贷款五级分类的顺利完成浸透了我的汗水，信贷管理工作的每一点进步都包含了我的付出和艰辛。同时，我也从其中收获了很多，锻炼了能力，提高了素质，增强了信心。我与信贷管理工作的不断规范同进步，与全体人员不断取得新成就同发展。

当然，我也深知，这些成绩的取得，固然有我个人努力的因素，但与领导的关怀、同事的帮助也是息息相关的。如果大家能够给我一个机会，我将继续发扬个人的成绩，弥补原有的不足，虚心接受领导的教诲，认真聆听同事的指正，有信心、有决心、有能力把信贷管理工作做的更好。

各位领导、同志们，竞聘有成败，心态是关键。无论竞聘结果如何，我都会保持一颗平常心，坦然面对未来。成功对我来说，争来的是一分信任，一副重担。只能使我个人增添一份拼搏向上的信心，也使金融事业增添一股蒸蒸日上的活力。如果落聘，说明我还存在着差距，我会认真总结，继续努力，一如既往地金融事业作出自己的贡献。

最后，以一幅对联结束我的演讲：上联是“胜固可喜，宠辱不惊任花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是：与时俱进。

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位评委：

企业文化部(也就是党委宣传部)是党委的喉舌、是党委联系群众的桥梁和纽带，是x行精神文明建设的排头兵和方向舵。能在这个岗位上发挥自己的作用，做出自己的贡献，是我很久以来的愿望。

如果这次我有幸在竞聘中胜出，我将秉承宣传部多年以来的优良传统，切实地履行部门职责，努力做好党的路线、方针、政策，金融工作大政方针和上级行党委决议精神的宣传教育工作；系统地组织好精神文明建设和职工队伍建设；认真落实优质服务的组织、督导工作；注重突出和创新x行企业文化特

色;推动机关党务工作和团组织工作向有效率和系统、规范化方向发展。基于对企业文化部门职责的理解和认识,我会在今后的工作中,突出抓四个重点:

重点放在培养职工的一种朝气、一种凝聚力。推行“人性化”的教育和管理机制,组织形式多样的主题活动,培养和激发员工蓬勃向上的朝气,使职工聚精会神地投入工作、享受工作,保持良好的精神状态和工作热情,保持强烈的忠诚度和敬业精神,不是把x行工作作为一种“职业”,而是把它作为一种“事业”。

强化企业文化理念的感性植入和推广普及,企业文化理念的教育,重点放在增进员工对x行的归属感、亲和力上,使x行企业文化特色深入人心,并成为员工的自觉行动。规范和统一cis形象识别系统的制作和宣传展示,使得x行的招牌、行名、行徽、行服、柜台内外形象标识、宣传牌、宣传栏、展板等等与x行形象有关的硬件设施,整合成一个有视觉冲击力的整体,体现x行独特的特色文化。

即品牌化、专业化、市场化。要在市场竞争中脱颖而出,我们必须树立x行自己的品牌,除了打造品牌金融产品,我们要花大气力培养自己的“品牌员工”、“品牌服务”,将其进行大力宣传和形象包装后,向社会推出这些特色品牌,使这些品牌成为公众心目中的首选。

在服务的专业化上,突出抓员工素质和服务水平的提高,使职工成为“行家里手”、“多面手”,面对复杂的客户需求,培养复合型的人才。面向客户市场的需求,大力推广和完善服务手段。引导员工改变“以我为中心”的服务意识,开展“换位思考”,把方便让给客户;延伸“一米线”后续服务,扩大代理理财范围;让“客服热线”真正热起来、使“投诉热线”真正起到亮丑的作用;开展“行长(主任)接待日制度”,拉近管理层与客户之间的距离;切实推行“首问负责制”,提

高办事效率，杜绝推诿拖拉。

银行竞聘演讲稿篇七

大家好！首先，我要感谢各位领导和同事们能给我这样一个机会，来参加银行个人客户经理的竞聘。说实话，能站在这个竞聘的舞台上，我的心情已经非常激动，这是对我几年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！对于我，大家也许并不陌生。但在今天这个场合，请还是先允许我做一下自我介绍吧。我叫 xxx，今年 x 岁，xx 学历、中共党员，xx 职称。20xx 年，我进入农行工作，回顾往昔，岁月如梭，不知不觉我已在银行工作了 4 个年头。这 4 年里，我靠着勤学肯干的精神，先后做过储蓄、对公等岗位，目前的岗位是贵宾柜员，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。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，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和一定的管理经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名银行个人客户经理，能做好应该履行的职责。

对于客户经理这一岗位，我是这样理解与认识的：客户经理应当既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表。做为一名合格的客户经理，应当全面了解客户需求并向其营销产品、争揽业务；做为一名客户经理，应当协调和组织全行各有关专部门及机构为客户提供全方位的金融服务；做为一名客户经理，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。

一 说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。

的确，撬动地球需要支点，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，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，能给我这个“支点”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！

银行竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、同事：

大家好！首先作一个自我介绍，本人xx□现年31岁，在工行营业部工作，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。今天我要竞聘的岗位是大堂经理。

1、首先我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，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。

2、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《xx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。95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，98年通过xx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。

3、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。

4、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。

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、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。

2、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。

3、内抓管理，外树形象。

“没有规矩不成方圆”，加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，用制度来规范行为，提高工作效率，同时，找准客户需求与我行制度的结合点，服务好客户，锻炼出一支业务过硬，作风优良的队伍。充分利用宣传工具，鼓励员工反映好人好事在新闻媒体上进行报道，扩大社会影响。

4、服务是银行的生命线。

要使第一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

5、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。

谢谢大家！