

银行演讲稿格式(通用7篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

银行演讲稿格式篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我叫xxx，今年xx岁，xxxx年x月—xxxx年x月在xx支行工作，是一名普通的综合柜员。今年x月份调任xx支行主管柜员。

首先感谢总部举办这次服务演讲会，给我一次学习、交流经验的机会，更感谢领导、同志们对我的信任和支持，让我站在这里，给各位汇报我的优质服务。今天我演讲的题目是：真心服务无止境。

xxxx年x月x日是我终生难忘的日子，刚刚离开校园的我，带着青春的激情，带着美好的梦想，带着未来的憧憬，我走进了xx银行。同学们纷纷打电话祝贺并羡慕地说“你成为一名白领了，祝你事业有成”。上班第一天，爸爸语重心长的说“选择xx银行，就选择了成功，努力工作吧！爸、妈支持你！

穿上大方整洁的工作服，坐在宽敞明亮的xx，抚摩着胸前“xx银行”的胸卡，一种自豪感油然而升，心中的喜悦难以表达，真想对所有人大声地喊：我是xx银行的人。

常言说的好，干一行、爱一行。既然选择xx银行就应选择奉献。我是一名刚参加工作的新兵，从上班的那一天起，我就下决心我要努力工作，用心服务，以优质高效的服务做一名优秀的xx银行人。

细节决定成败，细微之处见真情。我暗下决心，认真学习业务知识、业务技能、提高服务质量、服务水平。从一点一滴的小事做起。不会忘记下班后练习打字、输小键盘手上磨成茧，练习点钞、扎把纸条割破纤细的手指，早起背诵操作流程、规章制度塞满了我的记忆。练技能是艰苦的，业务技能的提高是快乐的。凭借着我的毅力和辛勤的汗水，我终于熟练地撑握了业务技能、服务技巧。在xx支行每月办理业务都在3000笔以上，业务办理速度高于网点平均水平1倍以上，客户满意率100%，零投？，零差错。受到了同事们的赞誉和客户的信赖。

我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。我在接待每一位客户时都努力做到有礼、有节、有度，处理业务规范，让客户感到和谐、友爱。“客户是衣食父母”的理念在我心中已深深的扎根。只有用真心服务，才能赢得客户的信赖。只有用真心服务，才能让客户有家的感觉。只有用真心服务，才能在激烈的竞争中立于不败之地。对客户我实行了差别服务和温馨服务。今年三月份，有一个年轻人急匆匆来挂失，我核对证件发现不是本人，金额十几万元。我告？他挂失需要本人，年轻人很为难的说，父亲急病住院了，不能来办理业务，请求帮忙办理。一边是制度的要求，一边是客户焦急期待的眼光。我告？他下班后我去医院找老人按个质押可以办理挂失业务。当我冒着风雨，浑身湿淋淋出现在病房门口时，客户流下了激动的泪水。精诚所至，金石为开，我的温馨服务和诚意深深的打动了客户，他不但把自己的钱存入我行，又介绍亲朋好友把钱从他行转入我行。累计存款近百万元。真心服务换来了客户的支持信任，

换来了丰厚的回报。让我又一次感受体验了真情服务的魅力。

“优质服务”说起容易做起更难，要想做好，必须有持之以恒的恒心，必须有付出，曾经为客户的不理解流过委屈的泪下，曾为辛苦的工作发过唠叨。但是，我一直认为服务面前没有折扣，没有怨言，只有永无止境。

我把自己的情感投入到一招一式、一人一事的服务中，我把自己的时间奉献给了xx银行的事业。可是却忽略了生活，忽略了亲人。人人都说女儿是妈的小棉袄，但是我觉得我亏欠父母的太多了。我经常对爸妈说：“爸妈，等我工作稳定了，顺利了，好好孝顺你们。”“子欲养而亲不待”，父母垂垂老矣，又有多少时间可以去等待我实现自己的承诺呢？我哥在外地工作，很少能回家来，能陪在父母身边的只有我。今年x月初x日是我一生的遗憾，是妈妈xx岁的生日。也是xx支行临近开业的日子，我在xx忙碌地筹备着开业的事。心里非常想请假回去给妈妈祝寿，可看到有一大堆工作还要做，请假的话到嘴边又咽下去了，我只能给妈妈打电话祝福她。当我听到妈妈非常理解地说：“别回来了，要以工作为重，好好工作”。听到妈妈的话语，心里难以平静，泪如雨下。我知道，妈妈多么希望我能回家给她过这个生日呀！谁人无父母，谁人无亲情，可是面对不能停顿的工作和疼爱我的父母，我只能说，忠孝不能两全，爸妈原谅女儿的不孝吧！女儿努力工作，以优异的工作成绩来回报您们吧！

亲爱的同事们：工作是美丽的、快乐的、幸福的，只有在充满激情、热情的工作中才能真正体会人生的价值，创造精品网点，打造一流银行是我的追求。因为有梦想，我会迈开新的步伐、树立新的形象、创造新的佳绩，以实际行动展示风采，依照服务标准严格要求自己，脚踏实地的工作，在为客户服务的岗位上，毫无保留地付出自己的辛劳和汗水、默默的奉献，为xx银行的进一步腾飞贡献出自己的一份力量。

谢谢大家！

银行演讲稿格式篇二

各位评委、各位领导、各位同事：大家好！

我是xx行的xxx□我竞聘的岗位是大堂经理。

首先感谢行领导为全体员工供应了一个公允、公正、公开的竞争环境，使大家能有机会走上这个演讲台，各显其能。作为其中的一员，我感到特别荣幸。国际竞争理论创始人迈克尔·波特有句名言：“不要把竞争看作是争夺第一的竞争，而是通过竞争变得别出心裁，更独特。”这次竞争对我来说，胜利当然重要，但更主要的是能熬炼自己，提高自己，使自己在竞争中走向成熟。梯子的梯阶从来不是用来搁脚的，它只是让人们的脚放上一段时间，以便让另一只脚能够再往上登。我会抓住这次竞争的梯阶，使自己在事业上更上一层楼。首先向各位评委和领导介绍一个我的基本状况，使大家对我有一个比较全面的了解。

我今年28岁，大专学历□20xx年进入银行工作，先后做过前台柜员、银行大堂经理、网点综合柜员。我性格开朗、热忱大方，吃苦耐劳、办事坚决，有很强的进取心和拼搏精神。有这样一句话：自信是胜利的第一步。今日我之所以有志气站在这里，是因为我有足够的信念和实力做好银行大堂经理这个职务。以下是我的竞聘优势。

我很观赏这样一句话：唯一长久的竞争优势，或许是具备比你的竞争对手学习得更快的实力。所以，不论在高校里还是参与工作后，我都坚持不断地学习，驾驭了坚固的专业学问，为我今日的工作奠定了基础。

虽然只有短短几年的工作经验，但我却在几个不同的岗位工作过，非常熟识各岗位的工作流程。尤其是我曾做过一段时间的大堂经理，这为我今后的工作积累了丰富的实践阅历，会使我干起工作来得心应手。

进行以来，我先后从事过前台柜员、银行大堂经理、网点综合柜员等职位，不论是在一线还是在管理岗位上，我都本着干一行、爱一行的原则，仔细负责，所办理业务无一重大差错。在以后的工作中，我会牢记自己的责任，切实维护客户利益和银行利益。

在竞争日趋激烈的今日，只有主动营销才能赢得市场。在工作中我喜爱主动出击，主动主动、设身处地地为客户着想，站在客户的角度去思索问题，理解客户，所以能赢得客户的信任。

沟通是管理的浓缩。日本经营之神松下幸之助有句名言：企业管理过去是沟通，现在是沟通，将来还是沟通。工作中我擅长与领导和同事沟通，擅长与客户沟通。

在工作中，我具有敏锐的视察力，能刚好捕获市场和客户信息，做好客户市场分析和市场分析，制定出可行的操作方案。对瞬息万变的市场有较强的`应变实力。

不去播种，不去耕耘，再肥的沃土也长不出庄稼；不去奋斗，不去创建，再美的青春也结不出硕果。各位评委、各位领导，假如这次能够得到大家的信任和支持，使我能够走了大堂经理这个职位，我会在新的岗位上努力耕耘，主动创建。以下是我在新岗位上的工作思路，请评委和领导们评议。

作为大堂经理，我会主动帮助主任，做好银行大堂的管理工作。定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质服务等方面的看法，提出改进的建议，以书面形式做出具体详细的报告。以便于领导刚好探讨，并实行有针对性的措施加以解决。

市场经济中靠竞争图发展如同逆水行舟，不进别退。兵书云：兵无常法。只有不断地创新，才能在激烈的竞争中立于不败之地。在工作中，我会主动探究新的营销模式，把“脚踏实

地、不抱有一丝幻想、不放弃一点机会、不停止一日努力”的思想作为全体员工的营销理念。

竞争推动发展，建立完善的竞争激励机制，不但可以充分调动了员工的主观能动性和创建性，从中发觉人才，选拔人才，也可以增加行内的凝合力和向心力。在员工中实行定期评比、定期考核制度，并以评比和考核为依据实行奖惩制度，激励先进、推动后进，完善服务。

服务是银行的生命线。大堂服务是银行对外服务的窗口，代表银行对外的形象，所以，要把“客户至上”的服务理念深化到每一个员工心中。主动与客户沟通，主动与客户建立一种良好的感情。在工作中严格执行用户服务标准、服务规范、服务目标和服务流程，促进服务全方位、多层次、高水平的发展。

客户是银银行发展的基础，没有一个稳定高效的客户群，银行发展就成了无源之水，无本之木。所以，在今后的工作中，我会利用自己主动营销的优势，主动找寻新的客户群体，要以最优质的服务赢得客户的满足，努力稳定老客户、老业务，以主动拓展新客户，新业务，为银行多创效益。

只有创建，才是真正的享受，只有拼搏，才是充溢的生活。各位领导、各位评委，假如这次能够得到大家的信任和支持，我会在新的岗位上努力拼搏、主动创建，将汗水汇合在奋斗的江河里，将事业之舟驶到了志向的彼岸。在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：假如我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为公司奉献自己的微薄力气。感谢大家！

银行演讲稿格式篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫***，现年**岁，**文化程度，****年参加工作，现任**信用社主任。工作以来，我先后在诸蓄员、信贷员、副主任、主任等岗位上得到锻炼，使自己的独立工作能力和工作水平有了很大的提高。今天竞聘的岗位是**支行行长，希望能在新的岗位中来锻炼自己，提高自我、挑战自我，从而实现人生价值的最大化。

《孙子兵法》说：知己知彼，百战不殆。下面我就简单谈一下自己对**支行长的理解和自己竞争这一岗位所具备的优势。

首先，我谈谈对**支行长这一岗位的理解。这个岗位让我理解可以分解为二个关注点。一是**、二是支行长。**地处**西南部，祖厉河上游，暖泉河畔，东距市区25公里，是**西部地区政治、经济、文化活动的中心，交通便利，区位优势，全镇辖35个行政村、275个生产合作社、13500户、6.2万人，多年来形成了以马铃薯、畜草、蔬菜为主的农业经济和以批发零售贸易业、餐饮业为主的商贸流通经济，是全面做好**支行的存贷业务的独特优势。支行长属于基层管理者。作为我个人见解更侧重于是一个引路人，而不是一个真正意义上的决策者。这个角色最主要的工作职责是两点：一是对内理顺员工关系、打造一支高凝聚力团队；二是锁定、挖掘存款目标客户、目标项目，多途径、重效果地强化贷款风险管理手段，借用信息化手段进行及时利息催讨入库。

其次，我谈谈竞争这一岗位我所具备的优势。

一是困难面前有股“韧劲”。无论在何处工作，我都能和周围同志融洽相处、打成一片，工作中有强烈的责任心和吃苦耐劳的精神，我对于每笔贷款都做到现场走访和外围了解相结合，珍惜和重视每一笔资金，总希望将它发放到最需要的农民朋友手中。在走千村访万户活动中，为了抓住春节黄金走访时间，不惜牺牲节假日，不怕风雪严寒，确保完成高额走访率，确保做到笔笔贷款心中有数。每到一个岗位，客户总会给我一个较好的评价，间接、直接地都能从客户那里听

到对我亲和有力地认可。

二是工作面前有股“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，组织的培养、领导的支持、同事们的帮助，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，我始终坚持向老领导学习、向专家们学习、向同志们学习、向实践学习、向书本学习，努力提高自身的业务能力，无愧于领导和同志们的理解和信任。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。

一是率先垂范。作为基层行的领头雁，支行行长的一言一行都会职工中产生不同的影响。因此，要尤其注重自身的修养，以身作则。要有坚定的政治立场、较深的理论修养、较高的业务素质，要廉洁自律、勤政为民；要正直诚实，吃苦耐劳；要以实际行动和高尚的品格为全行员工树立榜样，引导全行员工开拓进取。

二是“抓大放小”。“抓大”，即抓住全行的中心工作和主要工作，抓住关键问题和主要矛盾，突出重点；“放小”，即将日常性、事务性、执行性的工作交与副职、相关部门和人员，充分发挥副职和中层骨干的作用。“抓大放小”可将行长从繁杂的日常事务中解脱出来，集中精力致力于全行重

大问题的决策和处理。同时还可以充实副职工作，锻炼中层干部和普通员工，给他们以施展才华的机会，激发职工的工作创造性。

三是自我激励。在市场经济体制下，自觉地杜绝拜金主义、享乐主义，攀比心态。工作上加大干劲，生活上多些“约束”。随时了解掌握职工的思想动态，对先进优秀的员工要树典型、立榜样，扩大影响，激发被表彰者内心的自豪感，从而促使其向更先进的行列迈进。

四是尊重员工。人与人之间最宝贵的是相互理解、尊重和信任。领导者要从感情上走近员工，经常深入其中沟通、联络、了解他们所想、所需、所求。要以生活上的关心换得工作上的安心，以促膝交心换得彼此知心，以诚心换得员工爱心。要广泛征求和听取员工的意见建议，诚恳接受员工的批评与监督。要正确把握鼓励与批评，任何时候都不伤害职工的自尊心。对完成任务、工作有起色的员工，及时给予肯定，增强其自信心；对因非主观原因造成失败的员工，不要求全责备，要鼓励，让他感到领导对他的工作是理解和支持的；对确因主观原因使工作受到损失的员工，批评要有节制，重在思想疏导，不能不分场合、对象，采用有损其自尊心的语言和语气，要让员工认识到自身的错误而又不背**想包袱。要坚持正确的用人原则。坚持任人唯贤，反对任人唯亲、拉帮结派；选拔任用于部要看主流，不一叶障目，要重用群众公认、有工作实绩、为民说话的干部。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力和责任的所在，但都必将成为我工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在支行长的岗位上做出更大的成绩。竞争上岗，有上有下，无论上下，我都将一如既往地勤奋学习、努力工作。最后我想说：“你选择了我，我选择了你，给我一个机会，还您一个惊喜，让我们一起风雨兼程，共同进步。”

希望大家多多支持，谢谢！

银行演讲稿格式篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

今天参加后备干部竞聘会，是我的荣幸，也是各位领导和同事对我的关心和爱护，我衷心的感谢！

本人，男，汉族，中共党员，大学本科、研究生学历，经济师职称。1963年11月出生于县，籍贯。1981年参加工作，曾先后担任计划股股长等职务；1995年被聘任为行长助理；1998年被任命为党总支副书记、行长□20xx年被任命为党委书记、行长至今。

本人1998年在任行长期间，该行连续四年实现盈利□20xx年在支行任行长期间，致力寻找业务经营突破口，全面推行不良资产分帐经营，超计划完成各项指标，该行减亏171万元，撤并低效网点8个，下岗分流富余人员67人。1999年至20xx年连续五年被评为“勤政廉洁、艰苦奋斗”先进个人□20xx年荣获县“五一”劳动奖章。

党的十六大明确指出，国有商业银行要“实行股份制改造，加快处置不良资产，充实资本金，创造条件上市”。这对来说，既是挑战，更是机遇。结合xx实际，确定我的工作思路是：转变观念，与时俱进，树立科学的发展观，大胆创新，以人为本，控制风险，有效经营，为改革上市不懈努力。工作目标是：有的放矢，务求实效，狠抓“利润、资产质量、存款”三项任务；改革优化机构，建立高效的内部管理体系；建立全面的风险控制体系；完善市场化激励机制；强化管理，提高决策水平；以人为本，实施人才强行战略。

一是要树立科学的发展观，开拓创新，加大改革力度。相对来讲，处于后起和劣势地位，面对挑战，要团结一致，奋起

直追，积极实施追赶式、跨越式发展战略，才能不辱历史赋予我们的使命。只有上下形成合力，万众一心，才能切实提高的竞争实力。要勇于开拓创新，加快金融产品创新进程，要立足全能化、网络化、精品化和效益化，使创新成为员工自觉行动，全员参与。以效益为出发点，把金融创新与消化历史包袱相结合，切实解决制约农行发展的`瓶颈。要“有所为，有所不为”，正确处理发展与防范风险的关系，既不能因循守旧、四平八稳，更不能不顾条件、急于求成。发展必须是在保证质量，防范风险前提下的发展。要因地制宜，打好基础，练好内功。以效益作为衡量发展的尺度，提高自身的造血功能。

二是要强化信贷风险防范与化解。要创造条件上市，防范和化解信贷风险，提高信贷资金质量是当务之急，要高度重视“风险与收益匹配”原则，风险和利润是同一枚硬币的正反两面，彼此不能分离。要积极调整信贷结构，由“规模型”投放转变为“效益型”投放；要以风险预警为中心，将贷后管理工作落到实处；要加大不良资产处置力度，运用好政策补偿和化解风险，全面推行和完善分帐经营，加大清收力度；要加大责任追究和处罚力度，同时要切实实行绩效挂钩、加大清收奖励力度。

三是实施人才强行战略，强化激励约束机制。人才是改革发展关键所在，是提升核心竞争力的迫切需要。要按照要求，着力打造“三支队伍”，培养“五类人才”。创建公平、公正、公开的选人平台。激发全行员工自我成才的积极性，整体优化在岗人员队伍，整合机构，完善激励机制，建立绩效考评、按岗取酬的现代企业分配制度。

以上报告如有不妥之处，敬请各位领导提出宝贵的意见。

谢谢大家！

银行演讲稿格式篇五

尊敬的各位领导，亲爱的各位同事：

大家好，今天，我很荣幸可以这里给大家做竞聘演讲，能到这个主席台来，给大家做汇报是我一直以来的渴望。

了中国银行这个大集体。然后从事了保卫储蓄工作[]20xx年我又加入濮阳作家协会，并在本地时代杂志上发表散文诗歌数篇。事逢我行人力资源改革，实行竞聘上岗，我以积极渴望的心态参加这次竞聘。

我曾经是一名军人，一直以来，我为曾经是军人感到自豪，部队磨练了我很多。更给了我锐意进取，不怕苦难，敢于创新性格。入行以来，我更是把这种精神和性格完全用在了工作上，无论从事任何岗位，我都全力以赴的做好我的工作。干一行，爱一行，专一行是我的工作作风，我把这种精神全部用在工作上，无论是保卫科还是储蓄岗位，我一直兢兢业业，立足本职，尊敬领导，团结同志，努力做好自己的本职工作[]20xx年被评为支行先进个人。

从事一线工作以来，我深刻感觉到优质客户群的重要，而我们的文明优质服务是稳定客户群的重要保障[]20xx年，因工作需要我到了一所分理处，结合自身的特点，向同事虚心请教，全面提高自己的业务能力，很快的融入到一线工作中，并在很短的时间内胜任了自己的工作。但是，我并没有满足，在扎实自己业务能力的基础上，开拓自己的思路，不断创新，更大的提高自己的工作效率，让客户以最段的时候得到最温暖和周到的服务。

主动帮助我们拉存款总合计达300万元左右，并服务客户到家，先后拉动了两个对公户。并个人储蓄揽款也达到200万左右，我时刻以品牌银行的姿态和良好的个人形象面对客户。

工作永无止境，我会时刻以饱满的精神状态，良好的工作氛围，开心积极的工作姿态面对我的工作。逆海行舟，不进则退，在我心里，永远没有后退，如果这次我竞聘成功，我将顺应金融行业发展的潮流，根据领导的指示和科学的发展规划，努力创新，争取更大的效益。

在业务发展方面，充分利用我们行的品牌势力，大力宣扬和推进。重点客户重点营销，建立优质客户的资料，定期给客户送上我们的温暖优质的关爱。并时刻把我们行的新的业务以短信的形式通知给客户。根据个人和一切关系，逐步拉近油田各对公单位的距离，循序渐进，大力发展对公存款。再者，加强内部文明优质服务，提高柜台工作效率，员工实行定点分工，大力开拓中间业务，理财业务，把我们行的各种业务针对性的灵活性服务到每一个客户。

再者，狠抓内部管理。控制内部风险，分工到位，落实到位，严格遵守各种规章制度。团结大家，集思广益，充分发挥大家的能力。是本所成为一个集体向上，团结奋斗，具有较强战斗力的团队。

以上是我的工作思路，我以一种感恩的心面对这次竞聘，无论失败还是成功，我时刻记得我是中行的一份子，只有集体力量的强大，才有个人的光辉，我时刻以我是中行人感到骄傲和自豪，我会把自己的全部精力放在中行的岗位上，发挥自己的一切优点，来证明自己。

银行演讲稿格式篇六

尊敬的各位领导，各位同事：

下午好！首先我要感谢分行领导能给我这次展示自己、提高自己的机会，当然这更是我向各位同事学习、积累经验的一次良好机会。

我叫xx，现年xx岁，本科学历，师职称，参加工作，入行，先后在支行以及分行公司客户理财中心、机构部、公司部任职，担任过储蓄员、所长、客户经理、产品经理，现任分行公司部客户经理。

这次的竞职演讲，对我来说，意义非凡，对我们建行来说，更是体现了建行不拘一格的用人机制。正如我96年刚入行时所看到的感受到的，十一年来我们建行的那种在金融行业竞争中从未停歇过战斗感，作为一名建行员工充分感受到了其中的荣辱与兴衰，成功与骄傲。

时代在前进，二十一世纪的年轻人应该有二十一世纪自我要求与觉醒。所以任何一种磨练与再造对我来说都是我工作生涯的一次新的蜕变。我第一次参加工作是，在邵阳市食品公司。因当时公司人才短缺，仅工作半年就被公司派往娄底市分销部负责全面管理与营销工作。从一个没有经验的到一名优秀的分销部管理者，从对管理、营销一头雾水到理性地分析市场，让产品最大程度地抢占到市场份额，完成了我人生的第一次蜕变。

年初，我怀着踌躇满志的梦想与营销工作对我的巨大魅惑应聘到了新华社湖南分社，负责广告营销与信息采编。工作范围面向全省。于是，我怀着广告订单与激情开始满世界跑。下乡采访、到各个市市政府、军区、优秀企业去采编、营销广告，成了我每天工作的主要内容。身挂摄像机、录音笔，操一口比较流利的普通话侃侃而谈，这就是我当时的形象。这种魔鬼式的辛苦、独挡一面的工作磨练让我在短时间内，个人综合素质与营销谈判能力得到惊人的提高。这对我以后的营销工作也带来了很大的推动与进展。

现在回忆起那时近两年辛苦的采编工作，简直像参加了一个训练营销工作者的强化班，黄埔军校特种兵强化班，把我从一名普通的士兵打磨成了一个优秀的营销特种兵。这种历练的过程让我终生受益。

年底，我非常荣幸的成为了中国建设银行的一名正式员工。全新的陌生的金融行业对我来说不知从何发展。建行是我人生的一个分水岭，原来拧成的一股劲儿到这我又要卸下所有的装备与锋芒从头开始，从一名最普通的储蓄员开始。我努力学习各项业务，并且利用工作之余，完成了《金融》专业专科、本科的学业，取得了《金融》专业的中级职称。俗话说“磨刀不误砍柴功”，有了扎实的专业技能，才能在工作中施展拳脚。可能是我长期从事营销职业的. 那股不服输的拗劲，我突出的工作成绩与独到的高效率的工作方式让我开始在行里显山露水。

年，我得到了支行领导的信任，担任了中心路储蓄所的负责人，带领所里员工仅用21天的时间完成支行下达的全年任务。创下了支行的新记录。为了提高行里中间业务收入的我们所里的员工个人收入，我们把保险公司的代理业务做得更是成绩斐然。被人寿保险公司评为“度全省十佳营销网点”。

年支行在全行范围内公开招聘客户经理。通过行里的重重选拔与考核，我以自己的实力成功地竞选上了支行的客户经理。在我当任支行客户经理那两年的工作时间内，是我入建行以来学习收获最大的两年，使我有机会学习和了解我行的各项业务，尤其是以前没有接触过的资产业务。

通过这两年的历练为我现在成为一个综合全面发展的优秀客户打下坚实的基础。

年底，我行实行扁平化管理，感谢分行领导的信任，我从支行的客户经理到分行客户理财中心的客户经理。

从那年分行公司部组建到分行又成立机构业务部，我扎扎实实干了两年一直到公司部机构部合并，然后到现在在分行业务部工作。三年就那么一会儿。

从成功营销邵阳市中心到独自代表建行参加市国税、地税电

子纳税的代理招标并成功取得代理资格，从负责重点客户的维护到重点项目的营销，从“宝庆火电”、“梅邵高速”、“城步冈力发电”……一系列重大项目的营销到工程的完成，也不过那么一会儿。

这三年来在分行这个广阔的空间里，让我如鱼得水般的展现了自己独特的营销才能与业务拓展能力。

今天我能自信地站在这里，主要理由是：

二、通过xx年在各个岗位上的摸爬滚打，我具备了综合的业务知识和操作技能；

三、对工作我能勤勉敬业、廉洁自律；对业务我能精益求精、能独挡一面。我具备了良好的个人素质与职业操守。

这次竞聘，如果我能成功，我将要做到：

首先，继续加强学习、增强修养。

虚心向员工学习、向领导、前辈们学习，不断完善自己，努力增强自己的业务水平、管理水平和驾驭事物、管理事物的能力。

其次，当好副手，做一名优秀的执行者。

作为一名副手，不但要摆正好自己的位置，当好一把手的参谋，更重要的是要成为一名优秀的的执行者，出色的客户经理，只有事事以身作则，亲力亲为，才能带动全行员工的工作积极性，提升团队的整体执行力。

最后，抓好管理，搞好服务，提高竞争力。

配合一把手，认真贯彻上级行的指示精神，抓好各项制度的

落实，结合本单位实际，创造性地开展工作，把人心凝聚起来，把业务抓上去，积极发展各项业务，为员工创实惠、为建行创效益。不论这次竞聘能否成功，我都不灰心不气馁，将一如既往地干好本职工作，把自己塑造得更优秀、更出色，为自己的职业生涯创造出更多的成绩，添加更多的精彩。

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行演讲稿格式篇七

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

首先谢谢分行为我们提供了这次展示自我和发挥自己才干的机会！处级干部采取公正、公平、藏匿地竞争上岗，把“伯乐相马”改为“赛场选马”，由“关门点将”变为“比武选将”，这是深入干部制度改革的重要举措，也是我行加强干部队伍建设的有益尝试，我非常珍惜这次锤炼自己、提高自己的机会。今日我英勇地走上台来，接受组织的选择和大家的评判。

我叫xxx□19xx年x月诞生□xx省xx市人□20xx年以优异成果毕业于xx市xx高校计算机软件专业，同年分配到省x行方案处电脑室从事门市柜台业务电子化工作□20xx年获中国xx银行工程师资质证书□20xx□20xx□20xx年度被评为分行先进工作者□20xx年被总行授予计算机应用先进个人称号。

今日，我参与副处长职位竞聘，我认为自己有以下五个方面的优势：

一、我热爱银行科技工作，有较强的事业心、责任感和敬业精神。工作仔细、踏实肯干、公平廉洁、听从布置。在x行工作的xx年，培养了我吃苦耐劳的优良品质。

二、我从事门市柜台业务电子化管理推广工作xx年，在领导和同志们的协助以及自己不断学习下，使我具备了一定的政策理论水平和较全面的专业学问，因为有在推广门市柜台业务电子化长久基层工作中堆积的阅历，使我在工作中能较好地掌握政策界限，做到理论联系实际，注重理性思量。按组织原则和工作程序办事，而不是凭个人感情好恶办事。

三、我具有一定的文字综合实力□xx年的工作锤炼提高了我的业务实力，同时也提高了我的文字综合实力，在领导的协助下，我的文字综合实力逐步得到提高，先后撰写了□xx省x行小型机数据中央管理方法□□□xx省x行计算机平安管理方法》等有关规则制度。

四、我具有一定的组织协调实力和外交实力。我有良好的群众基础，能够团结同志一道工作。

五、本人赞成“为官一时，做人一世”的.为人处世宗旨，坚持清清白白做人，踏踏实实做事，为人诚实、正派，宽于待人，提倡健康向上融洽的人际关系。

固然，在明了自己优势的同时，也知道自己还有不少不足之处，主要有：

二、工作中规范化、统筹度、细致度上还存在很大缺陷。工作中精品意识和开辟精神不够，工作办法、工作艺术需要在工作中磨练提高。

正确熟悉自己的缺点，才干在工作中健康成长，对自己的缺点和不足我将在今后的工作学习中逐步加以克服和改进。

假如我有幸能竞聘上副处长这个职位，我将在行领导和处长的带领下，在同志们的支持和协助下做好以下几方面工作：

一、尽快实现角色和思维方式的改变，适应工作需要。成为

处室领导后与以往不同，各项工作要想在前、干在前，对荣誉和个人利益让在前。团结每一位同志，对同志要树立推功揽过，甘为人梯的服务意识，先当好演员，再当好导演。将思维方式由本来的“领导交办，尽力办好”向“知道干什么，怎样干好”的方式改变。“不用扬鞭自奋蹄”。

我的演讲到此结束。谢谢大家！