

# 最新商业融资演讲稿 商业银行竞聘演讲稿 (优质5篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。那么演讲稿怎么写才恰当呢？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。

## 商业融资演讲稿篇一

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

### 一、工作经历

我现年46岁，中共党员，大学文化程度，经济师职称□20xx年4月至20xx年10月在xx县团委任干事，同时参加全国第一批路线教育□20xx年10月至20xx年8月在地质学院读书□20xx年9月至20xx年3月在地矿系统工作先后任组织干事、团委书记、野外分队党支部书记兼分队长、党办主任、政治处主任等职□20xx年3月至20xx年12月在xx区工作先后任纪检委副书记、政法委副书记、街道办事处党委书记兼主任、经委主任等职□20xx的12月至今先后任信用社主任、支行行长、支行行长、

纪检委副书记、筹资处副处长、个人业务部副经理。

## 二、工作目标

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20xx年使我行储蓄存款达到29亿元纯增16亿元，发放个人消费贷款11亿元纯增9亿元，发卡量达到26万张纯增15万张，卡内存款达到2.4亿元纯增1.35亿元，卡均存款900元，中间业务收入在3年内实现660万元，占三年利润平均数的3.5%。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。

## 三、工作思路和措施

### （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。

#### 四、自身优势和竞聘态度

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。

谢谢大家！

## 商业融资演讲稿篇二

尊敬的各位领导：

大家好！

首先，在这里让我感谢领导给了我一次展现自我的机会，让我在人生舞台上展现自我，让我在挂职间学习、锻炼，提升自我。也要感谢分行给我们创造了这次公开、公正、公平的竞聘机会，让我们可以在这里展现自己的风采，也给了我们一次交流的机会。同时，更要感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。今天能有机会参与支行行长的竞聘，我心情非常激动。

根据省分行的改革思路，我行已实行了“公司业务上移，个人业务下沉”战略，对网点功能进行重新定位。网点分为精品网点、多功能网点和一般网点。支行目前是多功能网点，正在报批精品网点。网点作为银行最基层的经营单位，经营目标是效益最大化。我行20xx年的经营目标是：以“三个经营”和省行、支行经营方针为指导，以加强内部管理为保障，充分利用网点资源，大力发展个人银行业务和中间业务，全面提升网点的经营效益，努力实现储蓄存款新增4200万元，中间业务收入50万元，利润新增20%，同时完成支行下达的其他各项考核指标，确保全年无案件、无事故发生。

针对以上这些目标，作为银行支行行长我计划从以下几个方面着手去实现：

一、大力拓展中间业务，提升盈利能力。我行的中间业务主要来源于结算收入、银行卡收入和代收、代发手续费收入，收入来源渠道较窄。明年，我办将在继续加大原有中间业务产品营销的基础上，不断拓宽新的收入渠道，增加中间业务收入。具体思路是：1、深入到各大市场，营销“速汇通”；2、与花地房地产有限公司联系，争取明年交楼的万贤苑300多户的代扣费业务，并以此为契机，进而争取该公司属下中鹏物业管理公司的和区府宿舍共1000多户的代扣费业务；3、充分调动全办员工的营销积极性，在实行柜台流程再造后，把压缩的后台人员充实到营销岗位，在大堂设置机动营销人员，加大对柜台代理保险、代理基金、代理国债、银证通的营销力度，增加代理证券手续费收入；4、向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。

二、加强个贷管理，发展个人资产业务资产业务是高风险业务，在发展业务时，我办将注重风险的防范，严格把好风险控制关，对每一笔个贷都认真落实贷前调查，上门实地察看抵押物，严格控制放贷成数。发展目标以代发工资、我行的vip客户、收入稳定的公务员、事业单位等目标客户为主，同时，计划与区个体协会联系，举办一次个贷业务宣传活动，为有资金需求、信用好、有抵押物的工商个体办理生产经营性个人贷款。

三、加强员工队伍建设，提高员工素质和网点服务质量。员工是网点最重要的资源。加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是网点负责人的重要工作之一。我认为：作为网点负责人，除了要发展业务，还应该带好队伍，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间。首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在网点营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在办事处形成良好的学习氛围，

提高员工素质。继续推行有效的激励与约束机制，建立科学的考核办法，主要体现在对绩效工资网点实行二次分配上，实行彻底的同工同酬，真正体现多劳多得、奖勤罚懒、奖优罚劣的分配原则，拉开收入差距，对工作起到积极的促进作用。

四、经营客户，提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点我行位于黄埔大道西旁，对面是区政府，毗邻南海黄埔，其所在区域是天河区行政、生活的中心，临近居民较密集，客户资源相对较丰富，该区域一直是金融机构必争之地。在以我行为中心的前后300米范围内，聚集了6家商业银行，金融竞争异常激烈。经过11年的发展，该办已吸收、积累了大量的客户，目前已有客户44,000户，储蓄存款余额为19,300多万元，但是户均存款仅4,300元。可见，本办个人客户总量虽不少，但低端客户占绝大多数，造成业务量大，办理业务人多，客户等候时间长，难以吸引、留住优质客户，存款增长有限。

五、加强内控基础管理，防范风险银行是经营风险的行业，风险防范是银行一项常抓不懈的基础工作。作为网点负责人首先要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是我们各项业务。

## 商业融资演讲稿篇三

尊敬的各位领导、同事们：

大家好

俗话说：“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时代的伟人。”我深深地懂得，做好以后的工作，光坐而论道、纸上谈兵是无济于事的，重要的是脚踏实地地去干。我感谢组织能给我一个施展抱负的空间，给我一个展现自我的平台。我愿将此次竞岗的激励化做永恒的动力，不断

完善自己、开拓潜力，勇于争峰，刷新业绩。

首先，我有做好工作的具体思路 and 措施。商业银行在董事会的正确决策和经营班子的正确领导下，经过全体员工的共同努力，取得了令人瞩目的成绩，不仅在经营上实现了跨越式的发展，而且在管理体制、经营模式、用人机制等方面都展示了勃勃生机。作为亲眼见证这些变化的一名老员工，我对商行的发展前景充满了信心。

其次，我具备良好的思想品质和爱岗敬业、甘于奉献的精神。十多年的工作经历，无论是在哪个单位、哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。特别是进入商行以来，面对全新的业务和繁杂的工作，我没有退缩，积极抓住各种机会努力学习，不仅在最短的时间内适应了工作的需要，而且在工作中发挥了一名共产党员的先锋模范作用。

第三，我具备担任人力资源部××中心经理的素质和能力。我是大学本科中文专业毕业，具有金融经济师职称和中教二级职称，具备了××中心经理所需的硬件条件；从开业至今，我一直在办公室从事文秘工作，大到工作报告的起草，小到电话通知开会，公文的起草和核稿，简报信息的撰写与编发，行报的编辑和供稿，对外宣传材料的撰写，无论大事小事我均认真对待，圆满完成，对商行的整体情况比较熟悉。多年的工作实践，使我对金融工作由陌生到熟悉、由熟悉到熟练，而且能够提出创新工作、促进发展的建议和主张，特别是在办公室综合工作岗位上作出了应有成绩。先后独立或参与制定公文处理办法等办公室工作等管理制度的制定，在行外刊物上发表15篇论文及通讯。经自身努力[]20xx年通过了经济师考试，并获得全行业务考试第11名，持证上岗考试第1名的好成绩。多年的秘书工作经验使我具备了较强的综合管理能力。我91年参加工作，有5年的教师工作经历，从96年起至今，又一直从事办公室工作，既有一定的文字能力，又有



一定的人事管理经验。我还具有求实认真的工作态度。工作责任心强、适应能力强、肯钻研是我的一大特点，在做任何事情时，我都力求完美，碰到难题会想方设法解决。多年的办公室工作经验、秘书工作和曾担任团委书记的工作经历还培养了我一定的组织、管理、综合、协调能力，具备了所聘职位要求的素质和能力。

各位领导，古人曰“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；同时也希望能借此机会找出差距，取长补短，争取“百尺竿头、更进一步”。

上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”

下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”

横批是“再接再厉”。

谢谢！。

## 商业融资演讲稿篇四

尊敬的各位领导、同事们：

大家好

俗话说：“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时代的伟人。”我深深地懂得，做好以后的工作，光坐而论道、纸上谈兵是无济于事的，重要的是脚踏实地地去干。我感谢组织能给我一个施展抱负的空间，给我一个展现自我的平台。我愿将此次竞岗的激励化做永恒的动力，不断完善自己、开拓潜力，勇于争峰，刷新业绩。

我今天之所以竞聘这一职位，我具有以下优势。

首先，我有做好工作的具体思路 and 措施。商业银行在董事会的正确决策和经营班子的正确领导下，经过全体员工的共同努力，取得了令人瞩目的成绩，不仅在经营上实现了跨越式的发展，而且在管理体制、经营模式、用人机制等方面都展示了勃勃生机。作为亲眼见证这些变化的一名老员工，我对商行的发展前景充满了信心。

其次，我具备良好的思想品质和爱岗敬业、甘于奉献的精神。十多年的工作经历，无论是在哪个单位、哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。特别是进入商行以来，面对全新的业务和繁杂的工作，我没有退缩，积极抓住各种机会努力学习，不仅在最短的时间内适应了工作的需要，而且在工作中发挥了一名共产党员的先锋模范作用。

第三，我具备担任人力资源部xx中心经理的素质和能力。我是大学本科中文专业毕业，具有金融经济师职称和中教二级职称，具备了xx中心经理所需的硬件条件；从开业至今，我一直在办公室从事文秘工作，大到工作报告的起草，小到电话通知开会，公文的起草和核稿，简报信息的撰写与编发，行报的编辑和供稿，对外宣传材料的撰写，无论大事小事我均认真对待，圆满完成，对商行的整体情况比较熟悉。多年的工作实践，使我对金融工作由陌生到熟悉、由熟悉到熟练，而且能够提出创新工作、促进发展的建议和主张，特别是在办公室综合工作岗位上作出了应有成绩。先后独立或参与制定公文处理办法等办公室工作等管理制度的制定，在行外刊物上发表15篇论文及通讯。经自身努力，通过了经济师考试，并获得全行业务考试第11名，持证上岗考试第1名的好成绩。多年的秘书工作经验使我具备了较强的综合管理能力。我91年参加工作，有5年的教师工作经历，从起至今，又一直从事办公室工作，既有一定的文字能力，又有一定的人事管理经

验。我还具有求实认真的工作态度。工作责任心强、适应能力强、肯钻研是我的一大特点，在做任何事情时，我都力求完美，碰到难题会想方设法解决。多年的办公室工作经验、秘书工作和曾担任团委书记的工作经历还培养了我一定的组织、管理、综合、协调能力，具备了所聘职位要求的素质和能力。

各位领导，古人曰“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；同时也希望能借此机会找出差距，取长补短，争取“百尺竿头、更进一步”。

最后以一首自编的对联来结束演讲：

上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”

下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”

横批是“再接再厉”。

谢谢！

## 商业融资演讲稿篇五

我先后从事过储蓄等工作。工作中，我深知一份耕耘，一份收获。由于工作出色，曾被评为信贷经营先进集体，个人也多次被评为先进个人及优秀“客户经理等荣誉称号。

今天之所以走到讲台上参加银行岗位竞聘演讲，除了我对自己能力的自信外，还有以下几点优势：

第一、我具有较高的政治素质。

第二、热爱金融事业，具有丰富的工作经验。

第三、我具有较强的组织管理能力。

如果承蒙领导厚爱，让我走上商行副行长的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，勤奋工作。具体做到以下几点：

第一，真诚讲团结。

第二、要树立经营、发展多赢的观念。

第三、积极协助行长做好资金筹借，吸收存款工作。

各位领导，评委，岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，为我国金融事业的发展而奋斗终生！