

最新银行竞聘主任演讲稿三分钟(模板8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。那么你知道演讲稿如何写吗？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行竞聘主任演讲稿三分钟篇一

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。”我叫xxx，大专学历，1988年进入建行，一直工作在一个银岗位，自1993年以来一直担任所长职务。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。我竞聘的岗位仍是人民路分理处主任，我认为自己具有如下优势：

三、12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。

如果竞聘成功，我将围绕分行所定任务指标开展以下几方面工作：

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。

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。

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。

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。

谢谢大家！

银行竞聘主任演讲稿三分钟篇二

尊敬的各位评委, 各位领导, 各位同仁:

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。

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，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。

3、我深刻懂得这一岗位的重要性。将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。

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、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。

各位领导、各位评委，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发挥自己的光和热。

银行竞聘主任演讲稿三分钟篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

申猴踏春去，金鸡送福来。的春节刚过，请首先允许我衷心的祝福在座的各位领导、各位评委、各位同事及您的家人在新的一年里，新年大吉，身体健康，万事如意！

我行这次人事制度改革，对银行主任采用公开招聘的方式，为全体干部职工提供了一个公平竞争的机会，我非常拥护，并积极参与竞争。下面，我分三部分向各位领导、评委、同事汇报我的情况。

我叫xxx今年xx岁，大专学历，会计师。至担任科主任，主要从事管理会计、出纳工作。至今在信贷科工作。工作中，我干一行，爱一行，专一行，在每个工作岗位上都做出了一定的成绩，先后多次获得支行先进工作者等荣誉称号。

今天之所以走到讲台上参加支行信贷科主任的竞聘，我认为我已具备了担任这一岗位的许多条件，我有能力，有信心、有决心胜任这岗位，我的优势主要有：

一是我思想进步，具有一定的政治素养。

我从小接受了良好的传统教育，因而培养造就了自己光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。平时，我注重加强自身修养，做事坚持原则，遵纪守法，思想进步，工作遵纪守法，深受社领导和同事们的信任。

二是我工作适应能力强，具有丰富的工作经验和组织管理能力。

回想起来，自参加工作以来，我一直从事科的管理工作。在工作过程中，从来没有因为我的失职而造成工作的损失，在工作实际管理中，并且积累了丰富的工作经验，具备了较强的组织与管理能力。同时，多年的管理经验及工作经历，已使我基本具备了担任信贷科主任所需要的工作能力，组织能力。

三是我善于交际，客户群较多。我性格外向，喜欢和各类人沟通。多年的工作经历，使我积累了丰富的客户资源。另外，我家又是本地，对当地一些企业、金融界了解比较多，能更有利于拉存款及办理各项业务。

四是树立了强烈的工作责任感和敢于吃苦耐劳、勇于创新。

我出生于一个普通家庭，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花

香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点。所有这些，都为我做好信贷科主任工作提供了可靠的保障。

如果承蒙各位领导、评委、同事们的`厚爱，让我信贷科主任的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，努力把领导和同事们的这种信任，化为在新起点上做出一翻事业的机遇。我一定努力做好如下几点：

第一、真诚讲团结。

多年的工作经验告诉我，同事时间，搞好团结比什么都重要。为此，我将摆正自己的位置，在领导面前，凡事多请示、多汇报、多交心通气，团结协作，认真履行岗位职责。在同事面前，凡事多交流，增进友谊，搞好团结，使大家相互理解、相互信任、相互支持、上下齐心，把社里的工作搞好。

第二、加强本部门管理力度，健全各项管理制度。

我将不断寻找工作的新思路、新方法，积极做好信贷科的管理工作，建立完善的内新管理制度，明确分工，划清职责。设置相应的规章制度，使职工有据可循。明确各岗位职责，使每位职工知道自己需要干什么和怎么去干。

第三、抓好拉存款业务，做好贷款资金管理。

信贷科主要任务就是做好资金管理与存款业务。为此，我将建立一整套存款奖励政策，让自己走出去，多与企业及金融单位沟通，做好上门服务。想法设法拉存款。同时，还要积极探索金融机构的发展途径。建立信用评价体系，寻求信企沟通渠道，建立担保机构；做好贷款资金管理。

第四、我将努力提高自身素质建设。

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。在支行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伟大的金融事业。

各位领导、各位评委，十分钟的竞聘演讲，浓缩了人生的一个短暂的片段，但是我相信，有你们的激励和鞭策，我一定会奋发有为、不辱使命、不负众望，把信贷科主任的工作做好。最后，我想说，作为信贷科主任，目前或许我不是最优秀的，但我将一定做最努力的。请大家考验我，信任我！

谢谢大家！

银行竞聘主任演讲稿三分钟篇四

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

首先感谢分行党委，给了我这次竞聘的机会。本人xx[]现年34岁，中共党员，经济师[]x年参加工作，曾在县x学校担任教师，同年在x市支行工作，先后担任过储蓄员、储蓄所主任、结算专管员、分理处主任、办公室主任、客户经理等职。

竞聘上岗是干部选拔任用制度的一项重大改革，实践证明，本着公平、公正、公开的原则，走群众路线，以德才兼备为标准，采取竞聘的方式，选拔任用干部，具有民主性和科学性，有利于调动干部积极性和创造性。因此，我完全拥护分行党委推行的这一改革举措，今天我能参与竞聘，就是用我的实际行动来支持这一改革。

其主要职责是在分行党委和上级有关部门的领导下，协助主任做好分行后勤保障中心工作。我的竞聘优势是：

1、选择这一岗位竞聘，是因为在我16年的银行生涯中，七年的储蓄所、分理处主任、七年的办公室主任的经历，使我养成了爱岗敬业、任劳任怨、服从领导、尊重同志、遵纪守法、善于和他人合作的良好职业道德。

2、思想品德好，作风正派，廉洁奉公，为人忠诚实在，想自己的少，考虑集体的多。

3、具备甘当配角的品德。我认为做副职要做到“三配、三主”即在职务上是配角，在协调上是主角；在决策上是配角，在参谋上是主角；在部门全盘工作上配角，在分管工作上主角。

4、从业务岗位到后勤服务工作，角色的转换，让我既积累了丰富的业务知识，又掌握了后勤服务工作的经验。

二、xx分行已确定了当前及今后一个时期改革发展达到的目标，并确定了中期奋斗目标

其一、按照xx行长xx年工作报告指出的那样，开源节流，减负增收，要把全行的对外采买等消费需求作为一种资源加以充分利用，去开拓业务的同时，降低自己的经营成本，实行固定资产投保集中统一管理，扩大投保范围，控制保费支出，建立健全集团采购准入与退出机制，深化集中采购制度改革，降低采购成本，保证采购质量。把后勤服务中心建成银行集约化管理的供应站。（对银行物资进行、科学、准确、统一的管理中，最大限度地降低成本费用和提高物品使用率）。

其二、后勤服务工作是领导联系群众的纽带

分行党委和领导对干部员工的关心，不是抽象的，是通过政治上的关心，工作上的支持，生活上的关心等一系列具体工作来体现的，后勤保障中心就是在通过大量具体化、事务性、临时性的工作中，密切上下级之间和党群之间的关系，增强

凝聚力和向心力，为广大员工创造良好的工作和生活环境，解决员工工作和生活中的实际困难，使广大干部职工体会到州分行党委对自己的关心，感受到州分行大家庭的温暖，从而使员工振奋精神，为分行的发展多做贡献。

其三、把后勤服务中心建成精神文明建设的窗口。

xx是一个高度统一的整体，各级行、各部门之间的团结合作和相互配合，是发展工商银行事业的重要条件之一，后勤服务工作面涉及广，工作质量的高低和服务态度的好坏，将直接关系到银行的声誉和形象，影响到行际之间、部门之间的合作关系，影响到员工的工作情绪。做好后勤服务工作，就可以提高州分行的声誉和形象，强化与方方面面的合作关系，提高员工工作热情。为实现分行确定的五年创建全国级“精神文明先进单位”的远期目标及创建总行级和全国金融系统级的“精神文明先进单位”的近期目标而奋斗。

其四、认真做好接待工作做好接待工作，有利于州分行工作的顺利开展，有利于州分行推进公共关系，创造良好的外部环境，有利于州分行树立良好的形象，提高州分行的知名度，在接待中要做到热情友好，态度诚恳，细致周到，实事求是，认真负责，树立形象，当好参谋，提供方便。

作为一名竞聘者应成为组织放心，群众信任的合格人选，就必须热爱自己的工作，我虽然对后勤服务的专业知识较欠缺，尤其是有关政策、法规、条例，还有待进一步学习和掌握，但我有强烈的事业心和高度的责任感，有17年在基层行工作经历，我更多地了解基层员工，了解基层所需要的关心与支持。

银行竞聘主任演讲稿三分钟篇五

各位领导、各位同事：

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，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，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。

银行竞聘主任演讲稿三分钟篇六

各位领导、各位评委、同志们：

大家好！我叫xx今年岁，年月毕业于大学，中共党员，年参加工作，先后担任过银行出纳、会计、信贷员、银行部室负责人等职位。工作以来，我深知一份耕耘，一份收获。所以工作中，我总是勤勤恳恳，有一份力出一份力。由于努力工作，曾多次获得社领导和同事们的好评。今天我竞聘的岗位是银行信贷部主任一职。

以专业化的水平提供全面优质服务，是我工作以来的座右铭。以此，我努力提高自己在各方面的业务理论知识和实践工作能力。工作以来，我着重加强了金融、会计和经济理论知识的学习。并于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。为做好各项货币信贷工作，保障货币政策全面有效实施。一是高质量完成监测货币供应量，分析货币信贷执行情况，我仔细分析了**市的经济金融形势，形成了很有接见效果的分析，及时向上级领导反馈货币信贷政策落实情况，根据市场情况，按时反映贷款有效需求变化，并每个季度完成**银行信贷情况汇报材料，为银行领导层全面掌握银行信贷行情，制定有效的货币信贷政策提供依据。

这次我竞聘的岗位是：信贷管理部副经理职务。目的就是要把我所学知识和实际工作中掌握的技能全身心地投入到我行的信贷管理工作中去，使我行的信贷资产风险得到有效的管理和控制，信贷结构得到有效的调整，信贷队伍的素质适应形势，为我行三年扭亏目标的顺利实现作出自己应有的贡献。

竞聘专业存在问题及对策：

一信贷资产质量结构不合理，尤其是其他地市行大批量地甩掉历史包袱之后，随着企业经营中深层次矛盾的逐渐暴露，我行信贷资产存在进一步恶化的苗头。

二企业经营步履艰难，想方设法逃废银行债务现象普遍存在。

三贷款审批手续过于烦琐，影响贷款效益的提高。

四由于客观原因影响，信贷队伍数量减少，素质不高，不适应新形势的'需要。

1、进一步加强各项基础管理工作，有效地调整信贷结构，把信贷管理纳入全行工作的大局中去，高度重视贷后管理工作。并配套建立目标客户动态档案跟踪管理制度建立贷款资产质量实时监控制度，建立贷款情况快速上报制度。

要及时从资质差、信誉差的企业中果断地退出来，一方面要铁心硬碗收贷收息，另一方面，要抓住时机，用足、用好、用活双呆贷款的核销政策，完善手续，甩掉包袱，轻装上阵。

2、培养锻炼一支高素质的信贷队伍。将具备较高的政治和业务素质、较强的分析能力和科学的管理技能的优秀人才选拔到信贷岗位，提高贷款操作的质量和水平。要充分调动我行信贷人员的积极性，加强信贷队伍的培训和培养，以适应目前业务的要求。

3、要建立优质客户、优质贷款种类服务的绿色通道，实施优质客户发展战略，提供差异化的贷款服务。掌握好贷款进入的原则和标准，改善服务质量、提高服务效率、简化贷款手续，减少中间环节，提高贷款审批效率，从源头上控制风险；对项目贷款、开发贷款给予全方位的服务，在社会上树

立××银行个人住房贷款业务方便、快捷、严谨的业务形象。使我行信贷业务持续、健康、稳步发展。

不管这次竞聘能否成功，我会一如既往地为本行的发展作出自己的贡献。

我的演讲结束了，谢谢大家！

银行竞聘主任演讲稿三分钟篇七

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！在演讲的开始，我要感谢我行党委领导为我们提供这次公开竞聘上岗的机会，同时也借此机会感谢工作这些年来单位领导和同事们对我的鼓励与支持。今天我竞聘的岗位是办事处副主任，希望可以得到领导评委对我的肯定。

我叫xxx，今年xx岁，中专毕业，现任北沟办事处客户经理。这次竞聘是一次难得的学习和锻炼的机会，也是展现自身价值的机会，希望得到大家的认可。

自1990年10月参加工作至今，我已经在咱们农行工作了二十几个年头。在这期间，我亲身经历了农行的巨变。在市场经济的大潮中，我们北沟办事处的全体干部职工，在行党委的正确领导下，群策群力，大胆创新，努力拼搏，取得了骄人的业绩。在北沟农行的长期工作中，我与当地的群众和企事业单位建立了良好的关系，积累了丰富的工作经验。对北沟辖区详尽的了解是我这次竞聘的优势。一旦踏上新的工作岗位，我将在最短的时间内，以最快的速度投身到工作中去，把握机遇，迎接挑战。如果这次竞聘成功，在以后的工作中，我将做以下努力：

办事处副主任是我们农行工作在最前沿，最贴近职工，最贴近用户的基层干部，他要求我们具备很强的工作能力，丰富

的工作经验，要有广泛的亲和力，和与时俱进的创新精神。所以在以后的工作中，我一定努力学习，掌握现代化的专业知识和业务技能，以及先进的管理经验，使自己的思想水平和业务水平永远保持较高水准。在工作中坚决做到服从上级的领导，全力配合正职的工作，维护集体利益，团结好每一个员工，起到承上启下的作用。同时虚心听取不同意见，坚持原则，凡事要掌握好一个“度”字。

我们金融系统是一个非常重要的服务型行业，所以服务是我们的灵魂。只有靠优质的’服务才能赢得客户，拥有市场，我们必须靠服务取胜。有人说“搞中间业务要靠关系单位，搞存款要靠亲戚朋友”。可是我认为这些潜力是有限的，而服务的潜力是无限的，我们只有抓住服务这个中心，把服务做到社会的每一个角落，让农行的品牌深入人心，真正和群众建立起“鱼和水”的关系，才能真正拓展新市场。巩固老市场，才能立于不败之地。同时，服务是要讲究方法的，每一件事情都有它的自身差异，都有它的独特性，这就要求我们在实际工作中，要有的放矢，开展卓有成效的创造性的工作，创新出效益，创新求发展。

北沟是蓬莱市的经济大镇，也是多家金融机构的必争之地。近几年来，许多金融单位都在北沟设立了分支机构和代办网点，竞争空前激烈。但是在挑战面前，我们也看到了机遇，蓬莱市西城开发区就座落在北沟沿海，良好的投资环境吸引了众多的企业□xx年以来，就有30多家企业在开发区落户。其中外企一家，合资企业3家，总投资50多亿元。其中规模较大的青岛广源发投资6亿元，国电公司前期投入20多亿元。北沟经济日新月异的发展，为我们提供了巨大的市场空间。在以后的工作中，我将不失时机地抓住机会，采取灵活多样的工作方式，和他们开展业务关系，从而使办事处的各项业务再上新台阶。

首先在管理方面，树立“以人为本”的观念，想职工之所想，急职工所急，增强凝聚力，发扬团队精神，营造良好氛围。

俗话说“人心齐，泰山移”，大家心往一处想，劲往一处使，就没有克服不了的困难。

第二，建立完善合理的激励制度，充分调动职工的工作积极性和劳动热情，使大家真正能够做到“笨鸟先行，快马加鞭”。

第三，工作制度是我们必须遵守的行为准则，它是几代人工作经验的积累，有的甚至是以生命和流血为代价的。所以在不断总结经验，完善制度的同时，落实更是关键。如果没有落实，再好的制度，再好的措施，都只是一纸空文，只有严格地落实工作制度，才能保证我们的工作安全顺利地完完成，才能使我们的管理水平达到一个新的高度。

以上就是我的竞聘演讲报告，不当之处还请领导评委批评指正。作为一名农行人，我对金融系统的工作充满了热爱，这是我工作的最大动力和力量源泉。如果领导和同事们能够信任我、支持我，我一定会不负众望，尽自己最大的努力承担起银行办事处副主任的岗位职责。不管今天的竞聘结果如何，我都会认真听从领导的安排和调配，不管以后我身在哪个工作岗位，我都会尽自己最大的努力为农行的发展贡献出自己最大的力量！

谢谢大家！

银行竞聘主任演讲稿三分钟篇八

各位评委、各位代表：

大家好！

我竞聘的岗位是银行网点主任竞聘演讲稿。首先感谢行领导为我们搭建这次公平竞争的舞台！对此，我非常珍惜这次机会，来迎接新挑战、实现新目标。在从事科技工作期间，无

论是业务上克服了某个困难，还是生活中为大家解决了一个技术难题，我的内心都是由衷的欣慰。多年的科技工作经验告知我：没有克服不了的困难，没有解决不了的难题。绝不能向压力屈服，绝不能向困难低头。我想这一点，在新的岗位上同样适用。而这也是我参与此次竞聘的动力和动身点。

下面我从几个方面对各位评委和代表陈述我的竞聘报告。

省略。

现在我国商业银行的银行信贷主任竞聘演讲稿改革，正在如火如荼地进行着。对于农行来讲，改革经营模式，转变经营理念，是改革的重中之重。详细到农行基层营业网点，尤其是城区网点，就是要“以人为本，依托科技”。我们再也不能“守株待兔”，等顾客上门。而是通过创建优良的工作环境，供应一流的服务，主动营销，将顾客吸引到农行来。1、从细微环节做起，细心营造“家”的氛围。客户源就是收入源，无论是哪行哪业，只要拥有了客户群，就拥有了发展壮大的基础。营业厅是我们为客户供应服务的第一场所，让顾客把营业厅当作他们的其次个“家”，让他们感觉到一进农行营业厅，就像进了家一样。既然是家，那就须要环境整齐、气氛温馨、心情舒适、服务优良。正因为细微环节确定成败，所以我们要供应一切可能的机会，尽最大的努力，从小事做起，通过优雅整齐的环境、快速高效的服务、自然真诚的笑容，来营造这样一个“家”，来帮助他3、加强团结，增加团队精神，提高凝合力和战斗力。一个团队，其核心因素是人。作为一个团队的银行副主任竞聘报告领头羊，我将放下架子，融入集体，虚心请教，带头加强业务学习，落实制度，在日常工作和生活中，互帮互助，创建中庸和谐的工作和生活氛围，激发大家的主观能动性和创建性，发挥每个人的最大潜能，把每一次上级行安排的任务，当作是创建收益、增加收入的契机，而不是压力，更不要当作负担，以争取效益最大化。

各位领导、同志们，在你们的帮助、关切、激励下，我坚信我会用我所学到的学问来指导我的实践，厚积薄发，扬长避短，和我们的员工一道，用我们的才智和实际行动，为前进中的农行锦上添花。

感谢大家！