# 银行竞聘演讲稿精彩5篇范文

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-07-02

*竞聘演讲稿又称竞聘报告、竞争上岗演讲稿、竞聘书，是竞聘者在竞聘会议上向与会者发表的一种阐述自己竞聘条件、竞聘优势，以及对竞聘职务的认识，被聘任后的工作设想、打算等的工作文书。下面给大家分享一些关于银行竞聘演讲稿精彩范文5篇，供大家参考。银行...*

竞聘演讲稿又称竞聘报告、竞争上岗演讲稿、竞聘书，是竞聘者在竞聘会议上向与会者发表的一种阐述自己竞聘条件、竞聘优势，以及对竞聘职务的认识，被聘任后的工作设想、打算等的工作文书。下面给大家分享一些关于银行竞聘演讲稿精彩范文5篇，供大家参考。

**银行竞聘演讲稿精彩范文(1)**

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。

我叫\_\_x，今年\_\_岁，大学专科毕业。20\_\_年，我很幸运的加入了中国银行这个大集体。然后从事了保卫储蓄工作。

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，敢于创新的性格。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，我都全力已赴的做好我的工作。

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。20\_\_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障，20\_\_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。

在不段的工作实践中，不断的体会，不断的学习。一所有了自动柜员机后，我努力学习新业务，现在以完全可以操作并处理各种事情。我又根据自己的特点，努力去开拓新的客户群，利用自己的个人关系，逐步成熟自己和完善自己，同时，灵活的开发陌生客户，在职工医院，从不认识，到把住房公积金从工商银行拉到我们行，并和其建立了良好的个人关系，还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。

在业务发展发面，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，把我门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。

我的演讲到此结束。谢谢大家!

**银行竞聘演讲稿精彩范文(2)**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好!

我竞聘的岗位是\_\_x。希望大家多支持我。

我知道对于做一名中层干部，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，和自己的优势。我就从三个方面简要汇报一下自己的工作情况：

第一、对于这一岗位所要求的银行专业知识实践。大学毕业以来，从分理处、分理处、客户经理部到的消费贷款一线工作实践，使我的业务处理能力和经验有了丰富的积累。

第二、对于这一岗位所要求的文字综合能力。综合办公室的工作，使我的文字综合水平有了较大的提高。在客户经理部和金融超市工作中，执笔撰写了大量的业务研究材料和业务筹备材料等。

第三、对于这一岗位所要求的组织协调能力和创新能力。参加工作以来，为适应不同岗位需要，我始终没放松对于银行营销理论、电脑设计、网络应用等新知识的学习，适应市场经济发展，和金融改革不断深入、业务高速发展的需要。在办公室工作的几年中，我先后作过支行企业文化建设工作、共青团工作、总务后勤管理工作，在客户经理部的营销策划工作，建立和维护省内农行第一家网站，到后来的金融超市筹建工作，开拓消费信贷市场、研究营销发展规划，市场拓展工作。这些实践，锻炼和培养了我独自开展工作的能力。在工作中做到了不断的借鉴和探索更好的先进做法，灵活掌握，不断创新，自身的创新能力和动手操作能力也得到了同事们的认可。

对于竞聘金融超市副经理，我理解应做好的职责是：

第一、当好业务发展助手。作为一名共产党员，要做到通力合作，密切配合，做到以诚待人、以理服人，保证扎扎实实，井然有序的协助部门领导开展好本部门的各项常规工作。

第二、当好决策参谋助手，服务领导决策。我将及时准确地掌握个人金融业务的各方面工作动态，并且注意对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据。发挥自己的营销和市场宣传及电脑的特长，夯实基础管理，合理规划金融超市营销发展活动。

回首自己的成长之路，我深深感到走过的每一个脚印，都得利于领导和身边同事同志们的厚爱和支持，竞聘理一职，我愿踏踏实实的贡献自己一份力量，认认真真履行职责、扎实创新搞好工作。最后，以一首自编对联来结束我的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，进退无意随云卷”，横批是“与时俱进”。愿与大家共勉。

**银行竞聘演讲稿精彩范文(3)**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好!

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毎一次挑战。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。

一、对个人客户经理岗位的认识。

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。

二、我的竞聘优势。

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。老家\_\_叶片厂副厂长朱\_\_是我家的老本家，关系相当不错。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。

三、目标和任务。

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场。我的目标是：一年中个人类贷款\_\_万。

**银行竞聘演讲稿精彩范文(4)**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好!

非常荣幸能够参加这次\_\_银行业务岗竞聘，选择竞聘这一岗位，是因为我心中一直有一个为\_\_银行成就世界一流网上银行事业的梦想。我认为：网上银行是依托因特网的发展而兴起的一种新型银行服务手段。与传统银行业务相比具有四个方面的优势：一是可实现全天候无间断服务;二是可以实现真正的跨地域服务;三是成本低，效率高;四是与客户联系更加紧密，沟通更加便利。

基于以上认识，我相信，建行网银系统的开通，必将对三峡分行的各项业务发展产生显著的推动作用，对实现“加快发展”目标具有重要意义。

对照分行制定的电子银行业务岗岗位资格条件及岗位职责，我认为自己的能力和经历足以胜任此项工作，并具有以下6个方面的优势：

1、敬业精神及责任意识强。11年的工作实践证明，我是一个在事业上敢于搏命，不计投入、认真负责的人，无论在那一个岗位上，我都充满激情，渴望成功，以“永远争第一”为工作的最高目标，并依\_勤奋努力和认真负责赢得了领导、同仁的认可。

2、精通计算机、网络维护及网站设计、服务器管理。我从19\_\_年开始接触计算机及网络，15年来孜孜以求，锲而不舍地学习新知识，钻研新技术，硬件方面具备板卡级维修能力、软件方面具备程序设计及系统级维护能力。特别是在普及率极高的WINDOWS平台上经验丰富，实战能力强，解决问题速度快，质量好。自\_\_年接触因特网以来，我创办过个人网站，在企业网、因特网上开展过电子商务试验，对于网站设计非常熟悉，对于电子商务和网上银行涉及到的技术问题有较全面的了解。20\_\_年初调机关党委工作后，我按照部门领导的安排，集中精力抓了机关党委部门网站建设，使其在一年后即成长为全国建行总访问量名列第12位的知名网站，网站下属的智慧交流论坛拥有会员6951人，平均在线181人，是企业网上与无垢山庄、梧桐家园齐名的三大论坛。经过在机关党委的一年多历炼，目前我已具备了熟练运用脚本语言设计网站、全面安全管理WEB、FTP服务器的能力。这对于我圆满完成企业客户证书及客户端软件上门安装服务、帮助网上银行商户顺利完成网站建设及管理等工作具有重要作用。

3、具有复合型职员的基本素质。在11年的建行生涯中，我先后从事过会计、储蓄、信贷、计算机维护、网站及服务器管理、人事、文秘、宣传、党务、客户服务等多项工作，具备多方面的知识。

4、长于言辞，工于文字，熟悉基层、了解客户，有做好公关、营销工作、产品创新及服务工作的能力和信心。我性格热情乐观，兴趣广泛，语言表达能力和交流能力较强，而多年的综合工作历炼了我的写作能力，在起草营销方案，分析报告等方面有自己的优势。此外，我有长期在一线工作的经历，并经常参加调研和客户服务检查，对于网点情况和客户需求有较深刻的了解，这些经历对于开展有的放矢的产品创新和改进网上银行服务手段具有一定意义。

5、具备一定的金融理论基础和业务工作经历，对建行业务比较熟悉。除了拥有武汉大学企业管理专业的本科学历外，我还拥有城市金融专业的专科学历和经济师资格证书，金融理论基础较扎实。同时，我曾先后从事过会计前台、储蓄管理、信贷管理等工作，对于柜面业务和市场营销比较熟悉。

**银行竞聘演讲稿精彩范文(5)**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好!

此时此刻，我的心情是激动的。因为，我很荣幸地走上了竞聘演讲台，非常感谢支行领导给我们青年职工提供了这次展示个人才艺，挑战自我，证明自我的机会.在激动的同时，我也做好了敢于吃苦、勇于创新的准备。

我是\_\_年来到建行的，先后从事会计，储蓄，信贷工作.并长期在一线工作.熟悉前台客户工作.这次我竟聘的岗位是网点客户经理.适逢这次难得的竟聘，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠能力而不是靠运气为自己的职业生涯添上浓浓的一笔.客户经理对我是一个全新的领域，我认为，我们应该理解到以下几点：

首先应搞清楚几个基本问题：“谁是我们的客户?”、“他们需要什么?”、“我们能为他们提供什么?”简单说，谁能在最短的时间找到最有价值的客户，同时通过便捷的交易方式为客户提供满意的金融产品和服务，谁就能抓到优质的客户。再次，要有科学的服务理念。我们的客户服务工作就是牢固树立“以客户为中心”的服务理念，谋求客户获利能力提高，实现客户满意度;谋求客户发展能力的提高，从而实现客户忠诚度。面对多层次、多元化、更加个性化的客户需求，客户经理要做的就是收集、分析、整理客户的信息，了解客户的需求。客户经理起一个桥梁的作用，能及时了解客户的需求，了解客户对我行的产品及服务哪些满意，哪些不满意，收集整理后，再反馈到各个相关的部门，以便我们不断改进，不断完善，从而形成一个良性的循环。

最后，客户经理要具有优良的观念和心态，熟悉了解银行产品，采取正确有效的策略，要创造及维持良好的客户关系，推动各种有效的计划和制度。我的感觉是，客户经理的服务必须是：专业、高效、主动、个性化。专业化要求你对自己的产品了然在胸，熟悉金融市场投资方面相关知识。高效要求你具备娴熟的各种技能。

银行竞聘演讲稿精彩范文5篇

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找