# 银行竞聘演讲【三篇】

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2025-04-23

*银行作为现在很多人的就业选择，是十分吃香的，竞争的银行经理的难度就更高了。以下整理的银行竞聘演讲【三篇】，供大家参考，希望大家能够有所收获!银行竞聘演讲【一】　　第一、主动工作，进一步密切与客户间的联系　　客户是银行业务发展的基础，积极走访...*

银行作为现在很多人的就业选择，是十分吃香的，竞争的银行经理的难度就更高了。以下整理的银行竞聘演讲【三篇】，供大家参考，希望大家能够有所收获!

银行竞聘演讲【一】

　　第一、主动工作，进一步密切与客户间的联系

　　客户是银行业务发展的基础，积极走访客户，密切银行与客户的联系，是客户经理的重点工作内容之一。我要认真做好这一工作，切实起到联络客户、掌握信息、培育品牌、积极营销、优质服务的作用，更好地宣传我们的金融产品，更好地为客户提供金融服务。我要通过长期不懈地走访，与客户建立起良好的关系，准确地把握市场脉搏，把市场营销工作做得更扎实、更全面。

　　第二、积极营销，不断提升业绩水平

　　我要以做大做优重点客户为目标，不遗余力做好营销工作，全面完成各项销售任务指标。一方面，我要在认真分析的基础上，有针对、有侧重地开展工作，进一步提高自己的市场拓展能力，力促各项对公业务蓬勃发展;另一方面，我要进一步加强营销技能和法律法规的学习。特别要以前沿的营销理念和销售方式、方法武装自己的头脑，在营销的过程中大胆尝试，勇于创新，在维护现有客户的基础上，争揽潜在客户，扩大市场份额，增加我们的赢利能力。

　　第三、细分客户，不断提高客户经营水平

　　我要认真贯彻落实信贷客户“一户一策”管理工作，切实将市分行“一户一策”各项管理要求落实到位。要强化风险意识，实行动态管理，随时随地了解客户的生产经营情况，充分挖掘客户贡献潜力，优化客户收益结构，创新服务，真正解决客户需求。同时，我还要做 好贷款管理和不良贷款的清收工作，切实承担起自己的职责，防犯金融风险。

　　第四、严谨认真，做好客户管理工作

　　我要建立详细的客户档案，对客户实行全程式动态管理。一方面，要做到对客户的相关信息了如指掌，分清哪些是重点客户，哪些是一般客户，根据客户不同的经营情况，做好差异性管理和个性化服务，使我们的营销和服务真正贴近市场、贴近客户，提高客户的满意度、忠诚度、贡献度和依存度。同时，我要对重点客户进行逐一梳理，整理出一批目标客户名单，建立目标客户库，积极做好客户营销、上报推荐和客户培植工作，力争在创新业务上取得突破。

　　第五、加强学习，不断提高自身综合素质

　　有道是：“学而不思则罔，思而不学则怠”。作为客户经理，我要把在工作中不断学习提高作为永远的追求，要认真学习金融法律法规和规章制度，认真学习各项业务知识和操作规程，不断提高自己的业务能力，为更出色地完成工作奠定基础;另外，我还要树立“没有执行就没有一切”的理念，养成雷厉风行的工作作风，以速度取胜，以创新争先，切实承担起自己的责任，使自己“赢在执行”，激情书写工作的新篇章!

　　同志们，面对浩瀚的蓝天，雄鹰选择了奋飞;面对汹涌的巨浪，水手选择了搏击;而今天，面对蓬勃发展的建设银行，我选择了拼搏和投入!由衷地希望，我，能够成为大家的选择!

银行竞聘演讲【二】

　　各位领导，各位同事：大家好!

　　大家都知道拿破仑的那句话\"不想当将军的士兵不是好士兵\"。

　　适逢这次难得的机会，我本着锻炼、进步的目的走上讲台，展示自我，接受评判我1990年9月进xx县x行，先后在支行会计科、房地产信贷部、信贷科、xx分理处、xx分理处工作，分别担任会计、信贷员、分理处副主任兼主办会计。

　　在经过十几年银行工作的锻炼和1999年至202\_年在xx学院财会班的进修学习，以及从202\_年8月至今，在xx分理处和xx分理处任副主任兼主办会计的一年多时间里，使自己在业务、柜面治理等方面都有了非常大的进步，使自己比其他的竞聘者更具上风，自己对能胜任营业部营业经理这一岗位布满了自信，同时十几年的银行工作也使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。我过往十几年的银行工作经历和经验，使我具备了胜任营业经理的能力。我有信心和能力往治理好支行营业部的柜面业务操纵和服务质量，为今后营业部的达标、升级打下更坚实的基础。

　　我相信：世上没有尽看的处境，只有对处境尽看的人。\"疾风知劲草\"，我会在以后的摸索中，面对困难，更加朝气蓬勃，更加主动地搞好工作，在工作实践中得到锻炼，经受考验。假如我竞聘成功，我的工作思路是：第一，以\"勤恳务实、勇于创新\"为信条，加强学习，进步自身素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断进步自己的政治理论修养和明辩大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新，在工作实践中辩证的看待自己的优点和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，当好会计科长和营业机构负责人的顾问和助手。在工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，当好沟通员工与主管领导之间关系的桥梁。第三，以吃苦刻苦，求实创新的态度，找准工作切进点。

　　老实地讲，在金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的形势下，要保持我行各项业务的稳步发展，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我把坚持开展以客户为中心的优质服务作为其重要手段，在创造良好的社会形象的同时，要求业务职员进步工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务。假如我竞聘成功，我的处事原则和风格是：一个好的治理者除了对下属严格要求，严密制度，严守纪律的大胆治理，还应讲究领导的艺术。我以为，要把客户当\"上帝\"，首先要把员工当\"上帝\"。由于，客户对建行的满足度是从员工的满足度开始的，并与员工的满足度成正比例发展的。为此，我会把进步员工的素质，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，放在各项治理工作的首位。多层面、多角度地善待员工，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少抱怨;多尊重，少指责;多情义，少冷漠。管人不整人，用人不疑人。

　　以共同的目标团结员工，以有效的赏罚激励员工，以自身的行动带动员工。我将用真情和爱心往善待我的每一位同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。从而在与员工交往中凝聚协力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我所属的部分成为一支布满活力和战斗力的集体。假如我竞聘成功，我的工作目标是：以支行下达的各项目标任务为已任，认真贯彻国家有关财经法规和建设银行各项财务会计规章制度及操纵规程;正确组织会计核算，正确、及时、完整地提供会计信息;严格岗位分工，规范柜面操纵，防范柜面风险;配合受派营业机构正当依章开展经营工作，定期提供会计治理信息;对受派营业机构日常财会工作和重大会计事项按照规定进行治理;落实上级行制定的各项柜面服务规范化标准，进步所在机构的服务质量;督促落实整改上级检查及外部审计发现的题目，并将整改结果反馈有关部分;做好受派营业机构会计职员岗位变动时重要物品、单证的监交工作;按照会计会计档案治理办法的规定，组织做好会计档案的整理、保管、调阅、移交和销毁工作;定期或不定期组织受派营业机构会计职员进行业务知识和操纵技能的培训工作;对受派营业机构所属会计工作进行业务指导;配合受派营业机构负责人协调好与上级行及当地与财会活动有关部分之间的关系;根据上级行有关规定，定期向支行会计科汇报工作情况。

　　通过这次竞聘，我愿在以后的工作当中，励精图治，立足本职，专研业务，勤奋工作。在求真务实中熟悉自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。胜固可喜，败亦无悔!希看各位领导能给我这次机会，让我用实际行动回报大家的厚爱!

银行竞聘演讲【三】

　　各位领导、各位同事：

　　大家好，首先作一个自我介绍，本人朱 ，现年X岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

　　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，实现客户价值化的同时实现银行自身效益的化。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。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任XXX、如皋市XXX中心主任XXX、XX局XX分局局长XXX等等，和我都是很铁的。还有我的xx在XX镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家XX叶片厂副厂长朱XX是我家的老本家，关系相当不错。我xx的舅舅XXX现任XX县X长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。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XXX万。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！