# 竞聘银行业务发展部经理演讲稿

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-06-16

*第一篇：银行储蓄所主任竞聘演讲稿诸位领导、同志们：大家上午好!我叫xxx，今年32岁，大专学历，此次应聘我行中心储蓄所主任一职。1991年我毕业之后，便踏上了与在座各位并肩携手、共谋我行发展壮大之路。我感谢这几年以来组织上给予我在储蓄岗位上...*

第一篇：银行储蓄所主任竞聘演讲稿

诸位领导、同志们：

大家上午好!我叫xxx，今年32岁，大专学历，此次应聘我行中心储蓄所主任一职。

1991年我毕业之后，便踏上了与在座各位并肩携手、共谋我行发展壮大之路。我感谢这几年以来组织上给予我在储蓄岗位上学习、锻炼的机会，也更感谢组织及在座各位给予我的这次演讲的机会，同时我也郑重表示：无论此次应聘成功与否，我都会一如既往地干好我的本职工作，我会为我所热爱的储蓄事业贡献青春与热血，无怨无悔。

人生最大的荣耀不在于永不失败，而是在于屡败屡战的勇气。时至今日，我们xx银行处于各国有商业银行与股份制商业银行激烈竞争的大环境当中，今后对xx银行个人金融业务的从业人员必将提出更高的素质要求，我们xx银行的每一名员工都应有不怕困难、克难奋进的勇气和决心!我愿意将我全部的热情与精力投入到我们xx银行中心储蓄所的发展壮大之中。

储蓄所主任在素质方面需要精通储蓄业务，了解本所业务开展状况，需要具有一定的领导才能，富有热心且又要具有相当的敬业精神。对此我作如下陈述：

一、我毕业于东北财经大学。学习期间在业务理论上我系统地学习了银行经营管理、财务管理等专业知识；个人技术上，我熟练掌握了微机、珠算、点钞等作为一名一线储蓄人员所必须具备的基本业务技能。同时，多年来在储蓄岗位磨炼与大量接触客户机会，使我多方面地掌握与了解了储蓄一线工作所必需的经验与要求。作为一名储蓄所负责人，思想政治素质应是优秀的，一定的管理水平也应是必备的，我相信我在这方面是能够过关的，如果给我一个机会，我将会以实际行动来验证它并且会做得更好更有进步!

二、一名储蓄所主任，业务水平更应该是一流的，不仅要以德服众，更应以技服人!

我从事储蓄工作已有13年，一直在一线工作，从事过储蓄各岗位的工作，从出纳、记帐、综合员、付所长、所长，我对各岗位工作流程都很熟悉，熟悉我行个人银行业务的各操作环节。

四、如能竞聘成功，我将在中心储蓄所以后的管理当中贯彻我行“以客户至上的服务理念，以产品品牌为服务动力，以信赖度满意度为服务宗旨，以提高质量和效率为最终服务目标”。在以往“微笑服务、站立服务”基础上更有所突破，切实推行文明服务用语，中心储蓄所要做到员工语言得体、服装统一、整洁，业务办理快捷准确，各项业务水平都有明显进步，要把中心储蓄所建成沿兴隆大街一线，具有一定知名度及影响力的重要储蓄营业网点。

五、如能竞聘成功，我将认真带领全所员工积极投入到争创“青年文明号”等活动的创建当中。切实提高前台人员的服务意识，服务效率、服务质量和服务水平，为客户提供高技术、高质量、专业化的服务，特别是在服务重点客户方面，为重点客户设立专门的服务小组，提供专门化、个性化、差别化的服务。进一步巩固客户群体，挖掘、发展新客户。中心储蓄所将以“提高信誉、增加存款、扩大市场占有份额”，为指针，认真细致按照我行个人金融业务开办要求开展业务，争先进、上存款、创效益，为壮大我行资金实力，提高我行个人金融业务开展水平付出踏踏实实的努力!

五、商业银行任何时候专都要处理好业务发展和防范风险的关系，我懂得规范操作的重要性，对于各种特殊业务的权限处理以及各种规避案件发生的操作要求，我能够熟记于心。我深刻理解到：作为一名储蓄所主任，不仅需要带领好全所员工服务客户，服务社会，完成各项任务，更需要以严密的操作控制环节、严格的劳动纪律来切实保证本所资金安全，加强风险防范。

在座的各位领导、同志们，我即将结束此次竞聘演讲，我想说的话还有很多，但我最想说的是：太多失败的顾虑就要失去成功的机会，不要再抱怨我们没有机会，我们xx行人需要永远的信心与与时俱进的勇气!

春天已经到来，航向已经指明，目标已经明确!面对wto后日益激烈的金融竞争，面对各家银行愈演愈烈的个人金融业务竞争，我们xx银行每一名储蓄员工都应严阵以待。

同志们、朋友们，让我们团结起来，振奋起来，为我们xx银行的美好明天而努力奋斗!

谢谢大家！

第二篇：银行储蓄所主任竞聘演讲稿

银行储蓄所主任竞聘演讲稿 储蓄所主任竞聘演讲稿 诸位领导、同志们： 大家上午好!我叫xxx，今年32岁，大专学历，此次应聘我行中心储蓄所主任一职。 1991年我毕业之后，便踏上了与在座各位并肩携手、共谋我行发展壮大之路。我感谢这几年以来组织上给予我在储蓄岗位上学习、锻炼的机会，也更感谢组织及在座各位给予我的这次演讲的机会，原创：同时我也郑重表示：无论此次应聘成功与否，我都会一如既往地干好我的本职工作，我会为我所热爱的储蓄事业贡献青春与热血，无怨无悔。 人生最大的荣耀不在于永不失败，而是在于屡败屡战的勇气。时至今日，我们xx银行处于各国有商业银行与股份制商业银行激烈竞争的大环境当中，今后对xx银行个人金融业务的从业人员必将提出更高的素质要求，我们xx银行的每一名员工都应有不怕困难、克难奋进的勇气和决心!我愿意将我全部的热情与精力投入到我们xx银行中心储蓄所的发展壮大之中。 储蓄所主任在素质方面需要精通储蓄业务，了解本所业务开展状况，需要具有一定的领导才能，富有热心且又要具有相当的敬业精神。对此我作如下陈述： 一、我毕业于东北财经大学。学习期间在业务理论上我系统地学习了银行经营管理、财务管理等专业知识；个人技术上，我熟练掌握了微机、珠算、点钞等作为一名一线储蓄人员所必须具备的基本业务技能。同时，多年来在储蓄岗位磨炼与大量接触客户机会，使我多方面地掌握与了解了储蓄一线工作所必需的经验与要求。作为一名储蓄所负责人，思想政治素质应是优秀的，一定的管理水平也应是必备的，我相信我在这方面是能够过关的，如果给我一个机会，我将会以实际行动来验证它并且会做得更好更有进步! 二、一名储蓄所主任，业务水平更应该是一流的，不仅要以德服众，更应以技服人! 我从事储蓄工作已有13年，一直在一线工作，从事过储蓄各岗位的工作，从出纳、记帐、综合员、付所长、所长，我对各岗位工作流程都很熟悉，熟悉我行个人银行业务的各操作环节。 四、如能竞聘成功，我将在中心储蓄所以后的管理当中贯彻我行“以客户至上的服务理念，以产品品牌为服务动力，以信赖度满意度为服务宗旨，以提高质量和效率为最终服务目标”。在以往“微笑服务、站立服务”基础上更有所突破，切实推行文明服务用语，中心储蓄所要做到员工语言得体、服装统一、整洁，业务办理快捷准确，各项业务水平都有明显进步，要把中心储蓄所建成沿兴隆大街一线，具有一定知名度及影响力的重要储蓄营业网点。 五、如能竞聘成功，我将认真带领全所员工积极投入到争创“青年文明号”等活动的创建当中。切实提高前台人员的服务意识，服务效率、服务质量和服务水平，为客户提供高技术、高质量、专业化的服务，特别是在服务重点客户方面，为重点客户设立专门的服务小组，提供专门化、个性化、差别化的服务。进一步巩固客户群体，挖掘、发展新客户。中心储蓄所将以“提高信誉、增加存款、扩大市场占有份额”，为指针，认真细致按照我行个人金融业务开办要求开展业务，争先进、上存款、创效益，为壮大我行资金实力，提高我行个人金融业务开展水平付出踏踏实实的努力! 五、商业银行任何时候专都要处理好业务发展和防范风险的关系，我懂得规范操作的重要性，对于各种特殊业务的权限处理以及各种规避案件发生的操作要求，我能够熟记于心。我深刻理解到：作为一名储蓄所主任，不仅需要带领好全所员工服务客户，服务社会，完成各项任务，更需要以严密的操作控制环节、严格的劳动纪律来切实保证本所资金安全，加强风险防范。原创： 在座的各位领导、同志们，我即将结束此次竞聘演讲，我想说的话还有很多，但我最想说的是：太多失败的顾虑就要失去成功的机会，不要再抱怨我们没有机会，我们xx行人需要永远的信心与与时俱进的勇气! 春天已经到来，航向已经指明，目标已经明确!面对wto后日益激烈的金融竞争，面对各家银行愈演愈烈的个人金融业务竞争，我们xx银行每一名储蓄员工都应严阵以待。 同志们、朋友们，让我们团结起来，振奋起来，为我们xx银行的美好明天而努力奋斗! 谢谢大家！

范文网()

第三篇：最新银行储蓄所主任岗位竞聘演讲稿

竞聘演讲稿是竞聘者在竞聘演讲之前写成的准备用作口头发表的文稿。演讲稿的撰写，是竞聘上岗演讲的一个不可忽视的重要环节。演讲稿频道的小编精心为您准备的《最新银行储蓄所主任岗位竞聘演讲稿》，希望对您有所帮助!

各位领导、同志们：

大家好!我此次应聘我行中心储蓄所主任一职。我大学毕业之后，便踏上了与在座各位并肩携手、共谋我行发展壮大之路。我感谢这几年以来组织上给予我在储蓄岗位上学习、锻炼的机会，也更感谢组织及在座各位给予我的这次演讲的机会，同时我也郑重表示：无论此次应聘成功与否，我都会一如既往地干好我的本职工作，我会为我所热爱的储蓄事业贡献青春与热血，无怨无悔。

人生最大的荣耀不在于永不失败，而是在于屡败屡战的勇气。时至今日，我们银行处于各国有商业银行与股份制商业银行激烈竞争的大环境当中，今后对我行个人金融业务的从业人员必将提出更高的素质要求，我们每一名员工都应有不怕困难、克难奋进的勇气和决心!我愿意将我全部的热情与精力投入到我行中心储蓄所的发展壮大之中。

储蓄所主任在素质方面需要精通储蓄业务，了解本所业务开展状况，需要具有一定的领导才能，富有热心且又要具有相当的敬业精神。对此我作如下陈述：

一、我毕业于东北财经大学。学习期间在业务理论上我系统地学习了银行经营管理、财务管理等专业知识;个人技术上，我熟练掌握了微机、珠算、点钞等作为一名一线储蓄人员所必须具备的基本业务技能。同时，多年来在储蓄岗位磨炼与大量接触客户机会，使我多方面地掌握与了解了储蓄一线工作所必需的经验与要求。作为一名储蓄所负责人，思想政治素质应是优秀的，一定的管理水平也应是必备的，我相信我在这方面是能够过关的，如果给我一个机会，我将会以实际行动来验证它并且会做得更好更有进步!

二、一名储蓄所主任，业务水平更应该是一流的，不仅要以德服众，更应以技服人!

我从事储蓄工作已有13年，一直在一线工作，从事过储蓄各岗位的工作，从出纳、记帐、综合员、付所长、所长，我对各岗位工作流程都很熟悉，熟悉我行个人银行业务的各操作环节。

三、如能竞聘成功，我将在中心储蓄所以后的管理当中贯彻我行“以客户至上的服务理念，以产品品牌为服务动力，以信赖度满意度为服务宗旨，以提高质量和效率为最终服务目标”。在以往“微笑服务、站立服务”基础上更有所突破，切实推行文明服务用语，中心储蓄所要做到员工语言得体、服装统一、整洁，业务办理快捷准确，各项业务水平都有明显进步，要把中心储蓄所建成沿兴隆大街一线，具有一定知名度及影响力的重要储蓄营业网点。

四、如能竞聘成功，我将认真带领全所员工积极投入到争创“青年文明号”等活动的创建当中。切实提高前台人员的服务意识，服务效率、服务质量和服务水平，为客户提供高技术、高质量、专业化的服务，特别是在服务重点客户方面，为重点客户设立专门的服务小组，提供专门化、个性化、差别化的服务。进一步巩固客户群体，挖掘、发展新客户。中心储蓄所将以“提高信誉、增加存款、扩大市场占有份额”，为指针，认真细致按照我行个人金融业务开办要求开展业务，争先进、上存款、创效益，为壮大我行资金实力，提高我行个人金融业务开展水平付出踏踏实实的努力!

五、商业银行任何时候专都要处理好业务发展和防范风险的关系，我懂得规范操作的重要性，对于各种特殊业务的权限处理以及各种规避案件发生的操作要求，我能够熟记于心。我深刻理解到：作为一名储蓄所主任，不仅需要带领好全所员工服务客户，服务社会，完成各项任务，更需要以严密的操作控制环节、严格的劳动纪律来切实保证本所资金安全，加强风险防范。

在座的各位领导、同志们，我即将结束此次竞聘演讲，我想说的话还有很多，但我最想说的是：太多失败的顾虑就要失去成功的机会，不要再抱怨我们没有机会，我们需要永远的信心与与时俱进的勇气!

在以后的工作中，希望我行的所有员工尽职尽责，不断进取，在自己的工作岗位上，为我行的发展多做贡献。

谢谢大家!

更多竞聘范文尽在haoword演讲稿频道!

第四篇：储蓄所主任竞聘演讲稿

储蓄所主任竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

卡耐基说过：\"不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务，储蓄所主任竞聘演讲稿。\"站在大家面前的我，或许显得有些单薄和年轻，但凭着这句话，也凭着年轻没有失败的信条，今天我满怀信心和激情的走上讲台，参加储蓄所主任竞聘，自信有能力挑起这份重担。

今天之所以毛遂自荐，登上讲台参加竞聘，我认为自己已经具备了做好储蓄所主任的诸多条件。我的优势主要有：

第一、我思想进步，具有一定的政治素养。

我是共产党员，当过兵，从小接受了良好的传统教育，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，深受行领导和同事们的信任。

第二、具有比较全面的专业理论知识。

我某学院会计学本科毕业，通过四年的系统学习和实践，使我具备了多学科的专业知识结构，比较全面地了解和掌握了经济、金融、市场营销、财务会计等基本理论知识，对商业银行个人银行相关业务的操作流程比较熟悉，对新知识、新业务的认知和接受理解力较强，在并在实践中掌握和锻炼了较强的市场营销技巧和实际市场营销能力。第三，具有比较丰富的业务经验。

虽然我参加工作的时间还不是很长，还没有四年时间。但是，在这不到四年里，我养成了勤学习，勤总结，不懂就问的习惯，使自己迅速熟练掌握了各项柜面业务操作流程和计算机前台操作规程，并对与柜面业务相关的各项业务管理规定及操作规程也有了较为深入的了解，演讲稿《储蓄所主任竞聘演讲稿》。

第四，具有较强的沟通、协调、组织能力。

我性格外向，喜欢与人沟通。近4年来，无论在我行从事什么工作，作为建行的一员，无论是与本部门内部的同志还是与中层干部，在工作配合与交往过程中，我想如果同志们降低一点标准的话，我与大家的合作还是比较融洽的。所以，从沟通、协调、组织能力而言，我可能还算是一块可造之材。

第五，我具有强烈的事业心和工作责任感，容易接受新事物，思维开阔，具有较强的开拓意识和组织管理能力。

在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。主要有两点：一是知识结构上的不足仍然明显。目前，我正在自学有关法律、写作、管理方面的知识，我想通过循序渐进的努力，力争成为对市场营销、经营管理、银行人事管理知识都有所知晓的综合性管理人才。二是因为年轻，处理矛盾的经验还不是很足。我将充分依靠老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。

请领导和同事们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

我如果竞聘成功的话，将按照营销与服务并重，创新与开拓并举，管理与效益共存的工作思路，讲究工作方法和领导艺术，在支行的领导下，紧紧围绕提高效益这个目标，做好储蓄所的工作。我上任第一年的工作目标是，完成新增储蓄存款一千万。我将实行\"四个到位\"：

一、摆正位置，转变角色到位。作为一名储蓄所主任，要不折不扣地完成组织上交给的工作任务。要以爱已之心爱人，以真诚的感情凝聚人心。和储蓄所的其他同志等距离相处，政治上帮助，业务上支持，生活上关心，认真听取他们的意见和建议，运用激励机制和人格的力量影响和带动员工，充分调动他们的积极性和创造性。

二、突出重点，抓好营销到位。根据市场经济学的\"二八\"法则和某某储蓄所的地域特点，我将组建一支特别能战斗的客户经理队伍，加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，增加存款收入。

三、创立品牌，优化服务到位。物理学上的\"万有引力定理\"告诉我们，要想增加吸引力，就得增加自身质量。要争取更多的客户，就必须打造服务品牌。我将整合内部资源，完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感。

四、强化管理，提高素质到位。我将组织员工认真学习现代商业银行经营理念和有关知识，了解现代商业银行的发展趋势，开展服务礼仪、营销知识、理财方案、优质客户档案管理等竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个\"学习型\"的储蓄所，使全体员工明确前进的方向，自动自发，激活潜能，找到拓展业务的办法。

尊敬的各位评委，各位领导，各位同仁，今天，站在这里的我，恰如在站台等候上车的旅客，手中的车票已经攒出了汗渍，但是，我相信沿着在座各位开辟的绿色通道，自己一定能够搭上今天的幸运快车！新的一年就要来了，在此，我祝愿在座的各位新年快乐，合家幸福，万事如意！谢谢大家！

第五篇：储蓄所主任竞聘演讲稿

各位领导、同志们：

几年来，我相继担任二所、专柜、三所所主任，每年都能够超额完成上级领导交给的工作任务，储蓄额累创新高，营销工作有声有色。用真诚的微笑和优质的服务赢得了客户的理解和信任，用无私的奉献和突出的业绩树立了良好的集体和个人形象，这也是我参加这次竞聘优势之所在。

当前，建设银行的改革与发展进入了关键时期，基层储蓄网点面临着优胜劣汰的生存压力。面对如此严峻的形势，如何加强管理、营销、服务，怎样提升档次、增加储额、加快发展，是每一名优秀所柜主任都无法回避而且必须解决的问题。对于储蓄工作，我是这样看的：

一、精心管理是储蓄业务健康发展的关键，是搞好营销和服务的根本保证

一名懂业务、善管理的所柜主任是基层储蓄所灵魂之所在。管理能力不是与生俱来的。我从一名储蓄员开始，一点一滴积累经验，用辛勤的汗水和加倍的努力，成长为称职的所柜主任。多年来，在领导的关心和帮助下，对所柜的管理得心应手，分析问题、解决问题的能力不断增强，工作思路和工作方法不断拓展，管理能力和管理水平不断提高，密切了和同事的关系，拉近了和储户的距离，促进了业务的发展。

二、所柜工作成绩的取得要靠具体的营销活动来实现

营销活动是基层储蓄营业网点生存发展的出发点和落脚点。随着营销产品和营销方式的推陈出新，墨守成规只能被淘汰。我不断更新营销手段，分析客户需求，跳出小圈子，扩大辐射面，柜面营销、联动营销和重点营销相结合，带动了全所营销能力和营销水平的提高，为业务的大发展和快发展奠定了坚实的基础。

三、服务，是一个永恒的主题

只有不到位的服务，没有请不来的客户。服务的目的是为了达到客户满意，建立起与客户荣辱与共的依存关系，占领更多的市场份额，从而实现银行价值的最大化。在日常的工作中，我在借鉴先进经验的基础上，提出了“三全服务”的要求，即“全员服务、全方位服务、全天候服务”。积极强化服务手段，提高服务质量，把优质服务贯穿于业务发展的全过程。我所在的所柜员工都能做到主动服务、热情服务、耐心服务，老客户留得住，新客户引得来。

成绩只属于过去。如果我这次竞聘成功，将再接再励，努力拓展更大的业务空间，打造储蓄工作新亮点。主要做好以下三个方面的工作：

第一、完善制度，强化管理，进一步提高管理水平。要加强员工管理，不断提高员工政治思想和业务技能水平；要抓政治理论学习，进行理想信念教育，提高政治觉悟；要开展职业道德教育，严格工作纪律，转变工作作风，提高办事效率；要狠抓业务培训，进行岗位练兵，强化业务技能，努力建设一流的高素质的员工队伍。带领全体员工，爱岗如家，以柜为家，全身心地投入到业务工作中，以一流的管理创一流的队伍，以一流的队伍创一流的服务，以一流的服务创一流的业绩。

第二、学习先进的营销经验，积极探索有效的营销方法。要树立先进的营销理念，制定科学的营销方案，学习先进的营销经验，不断探索营销工作的新形式、新路子、新方法；要加大营销宣传力度，加强与有关单位、部门的联系、沟通和协调，进一步拓展业务辐射面；要抓重点、攻难点、造亮点；要走出去，请进来，多渠道、多方式揽储增储；要建立所柜和客户的深厚友谊，实现所柜和客户的联动，努力增强影响力、感召力和竞争力，开创营销业务新局面。

第三、坚持以客户为中心，树立客户至上的经营理念。要彻底解决服务质量不高、服务形式单一的问题，将服务行为规范化、制度化；要在服务形式上坚持多样性，在服务质量上坚持上档次、上水平；要做到“五服务”“三主动”，即：挂牌服务、微笑服务、站立服务、亲情服务、上门服务，主动和客户打招呼、主动帮客户解疑难、主动为客户当参谋；要研究客户、了解客户、掌握客户需求，内强素质，外树形象，坚持走服务兴所、服务兴行之路。

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！