

最新银行副总经理竞聘演讲稿(优秀20篇)

在国旗下，我们感受到了家国情怀的力量，激发了我们为祖国献身的决心。运动会的成功举办得益于全体师生和志愿者的通力合作，以下是一些值得感谢和肯定的人员和团队。

银行副总经理竞聘演讲稿篇一

各位领导、各位评委：

大家好。

在这里，我首先感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会和展示自我的舞台。适逢这次难得的竞聘机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，谈一谈我自己关于公司发展的一些想法和认识，希望靠能力而不是靠运气为自己的新婚之年留下点什么。

此次参与竞聘，我想通过自己的参与，响应公司一体化的改革，并且在可能的情况下实现自己的人生价值。

在这几年中，我先后主持设计与制作了□xxxx□□□xxxx□□□xxx□□□xxx□□□xx□□□xx□□□xx□□□x□等。目前，我正参与设计制作□zz□□□xx□□□xx□□□xx□□这些工作对我各方面素质的提高、业务水平的提高、经验知识的积累都大有裨益。同时也给我带来了许多荣誉：我曾荣获过□xxxx□□□xxxxx□□□xxxxx□□成绩和荣誉面前，我更加清楚地认识到自己知识的不够、经验的不足。我深深地感到：机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在市场竞争中完善自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值。这次，我要竞聘的是软件部的副经理。对我个人来说，这是一次难得的学习和锻炼的机会。我参加软件

部副经理的竞聘，主要基于以下两个方面的考虑：

一方面，我认为自己具备担任软件部副经理的素质，比如吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，虚心好学、开拓进取的创新意识，严于律己、诚信为本的优良品质，雷厉风行、求真务实的工作作风。这些都造就了我严谨踏实、敢于尝试，把新知识、新技术、新理念融入设计和制作软件的过程中去、使之成为软件服务的不断学习不断创新的工作态度。

另一方面，我认为自己具备担任副经理的才能。

首先，我有一定的管理知识和管理能力。长期的工作时间和刻苦自学是我具备了这些知识和能力，并且最重要的是，我积累了一定的管理经验。

其次，我对目前软件行业的走向和技术都有相当深的理解。近几年的软件开发工作让我体会到：传统的软件开发方法是对传统的工程开发方法的模仿，例如建造桥梁、高楼大厦等等。首先，开发方要知道客户的需求，比如多大的面积、多少层、什么用途、什么风格等等，还要现场测量、钻孔等等；然后设计人员画出一些图，向客户描述将来建好了是什么样子的；客户满意了，就进入下一个设计阶段，设计人员又弄出很多工程图纸，详细地说明这块应该如何做，那块应该如何做；接着施工人员一丝不苟地按照图纸开工，施工过程中也有各种验收；完工后客户最后还要验收，可能还会请一个第三方帮助验收。

如果每个软件开发项目都和建大楼一样，当然可以而且应当使用一样的开发流程和管理方法，因为这套流程已经被无数次证明了它的可行性。但是区别于传统工程的开发方法，软件开发有自己的特点：

2、水泥、钢材、砖等很多建筑材料，很难在短期内重用，而代码和设计可以重用；

4、软件开发过程中，客户很有可能提出新的迫切的需求，取消或改变原来的需求；

6、因为软件开发项目的人数比较少（超过10个程序员的项目绝对是大项目），每个人员的流动都可能会对项目进度造成很大影响；7、和工程开发相比，软件开发中的“偷工减料”更难发现。

还有很多其它重要的区别，但我们仅从以上几点就能很容易地发现：传统的软件开发方法只能适合部分软件开发项目，根本不适合用来解决一切问题。

而软件业界目前正在积极推动的极限编程在很大程度上弥补了传统的软件开发方法的以上不足。极限编程从许多方面对软件开发的方式作了新的诠释和重构，从而更加灵活有效地解决了上述问题；而且，因为它特别强调交流、反馈和合作，更加适合我中心这样规模的开发队伍。如果我竞聘成功，我的工作思路是：汲取极限编程的思想，强调软件团队精神，以客户为中心，以具体项目为实现手段，全面提升软件设计与开发的工作效率，加快软件产品化进程。我将在微观上有选择地采用极限编程、强调细节管理，在宏观上向cmm（软件过程成熟度）积极迈进。下面我将详细阐明我的思路：如何做到专业。

杜绝自命不凡和不能平等待人的工作态度。

所有环节都以“团队”为单位来进行。所有的“队员”对整个项目和设计都有发言权，同时由整个“团队”来对项目负责。这里的负责是指所有人对项目中的所有部分负责。而在以往的环境中，很多时候是一个“团队”中的各个人负责个人设计，这样就很容易给破坏“团队”造成合理的借口，也容易在开发人员之间造成隔阂和误会等不合作的现象。在各个环节以“队”为单位进行开发能够针对性的克服这些弊端。

改变办公室的布置格局，使之更利于团队之间的沟通。

以沟通、简单、反馈、勇气的准则来指导团队。

使软件部的每一个人都成为轻松惬意的编写优秀软件的团队的一分子。

客户有权制定整体计划，有权知道什么时间能完成什么项目，成本是多少。

客户有权力从每个星期编程过程中获得最大收益。

客户有权在不支付过高费用的情况下改变计划、替换工程、更改优先级。

客户有权随时决定软件变动范围并得到有关反馈，也可以在任何时间取消一些项目并保留能反映投资回报状况的有用工作系统。

解决进度延迟，多发布迭代周期，以获得对进度的详细反馈。

预防项目取消，让客户选择具有最大意义的最小版本，从而在投入生产前减少发生错误的机率，同时软件的价值也得到最大化。

预防系统恶化，创建并维护一套测试程序，保持系统最佳状态，不允许累计错误。

预防缺陷率，遵从客户需求，逐个程序进行测试。

预防业务误解，使客户成为整个团队的一部分。在开发过程中，不断和客户进行沟通，并且项目的说明书不断得到改进。

预防业务变更，缩短版本周期，使每个版本开发过程中的变化最少。在一个发行周期中，欢迎客户用新需求取代仍未制

作完成的功能。

程序员承担估算和完成自己工作的责任，并将他们完成工作实际所花费的时间及时反馈给他们，改进并且尊重他们的估算。大家都很清楚应该由谁做出或者改变估算的规则。这样，就可能更少的因为要求程序员作明显不可能完成的工作而使之感到沮丧。鼓励团队成员间的互相沟通，以减少由于对工作不满意而产生的挫败感。

共同拥有代码，更有效的减少人员调整后对软件项目的负面影响。

整体软件部门划分为b/s工作组□c/s工作组。

实行分时多任务的开发方法。以一个星期为一个开发周期，每一个开发周期都交给客户一个已经发布的软件。适时建立并以专业团队为开发单位，全面实现客户权利。

促进软件项目之间的沟通，寻求编程风格、习惯、标准的统一。

项目管理员负责跟踪各个项目，反馈给质管部门并生成相关文档；分配资源，协调软件团队与客户和用户之间的关系；辅助教练确定客户需求。

b/s教练□c/s教练，指导具体技术，与市场部门共同商定技术方向，协助项目管理员管理和跟踪各个项目。与客户一起确定需求。衡量一个教练称职与否的标准，不是他做出了多少关键性的代码或者决策，而是他辅助整个团队做出了多少正确决策。教练不负责许多开发任务，他的主要职责是：

□充当开发伙伴，特别是对于那些刚开始承担责任的新程序员或者困难的技术任务来说。

ii□明白长期的重构目标，鼓励小规模的重构来实现一部分长期重构目标。

iii□用个人技术、技巧帮助程序员，如测试、格式和重构。

iv□向上层管理人员解释过程。

v□辅助与客户沟通。

程序员是软件项目的核心，他们的工作并不是仅仅让计算机明白客户的需求。最重要的准则，是和别人进行沟通。如果程序能够运行，但还有重要的部分没有沟通，程序员的工作就没有完成。需要尽力为客户开发最有价值的软件，并且把问题规模减到足够小的程度。程序员必须学会重构、学会单元测试，放弃对系统的某个部分的个人所有权的想法。对于一个程序员来说，你必须承认你的恐惧，因为我们每个人都在害怕：怕自己看上去很蠢、怕被认为是废物、怕跟不上时代、怕不能胜任。然而你可以在团队的帮助下，克服这些恐惧、获得勇气。以上这些就是我的工作思路。如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：以共同的目标团结。

人，以简单的规则带动人，努力创造出一个积极的、开放的、发展的、有创造性的良性环境，使软件部的每个成员都能从编码者成长为真正的开发者，并且给他们一个宽松的发展和创造空间。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：从四个基本方面对软件项目进行改善，那就是：交流、简易、反馈、勇气。

以清晰易懂且容易扩展的方式写代码、以周密而严谨的流程开发软件；降低开发费用、减少失败，将那些低效的、无价值的步骤从中剔除。重视客户的满意度、强调团队合作，让客户成为软件开发流程的一员；而开发人员，无论其经验的多少，都积极地做出自己的贡献、体验到更多成功的喜悦。

以上是我对这次公司制度改革的一点儿个人见解，可能有许多不足之处，望各位领导和评委多批评指教。毋庸置疑，在各位领导和同事面前，我需要学习的地方还很多、还需要继续积累经验。但是，我有足够的信心和勇气、有不断学习、不断提高的决心和意志。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身的不足之处，促使我在以后的工作当中，励精图治，克尽职守，努力学习，勤奋工作，不断缩小自己的差距。

在我的演讲即将结束的时候，我最想说的是：这次竞聘，如果能使大家对我有一个更深、更新的认识、能使大家更多地了解我并且在以后的工作中帮助我、支持我，那么，即使竞聘不成功，我也觉得受益匪浅。我仍将一如既往的努力工作，以绵薄之力来回报组织和公司的培养和厚爱。

谢谢大家！

银行副总经理竞聘演讲稿篇二

大家好！首先，忠心感谢市分行党委提供这样一个公平竞争的机会，使我有幸参与今天的.竞聘。今天我平静地站在这挑战与机遇并存,成功与失败同在的讲台上，内心充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇于拼搏，敢挑重担的准备。

我是来自于运营管理部的财会监管员，1973年1月出生，现年37岁。工商大学会计学本科专业，学士学位，中级经济师。于1992年7月参加工作，先后从事过对公会计、联行会计、会计主管、事后监督员、财会监管员等工作，去年10月份分行机构改革，城区支行财会监管员上收分行运营管理部管理□20xx年1月至今从事城区支行财会监管工作，负责分管城区支行六个营业网点的财会监管工作。

在此我竞聘的是分行内控合规部副经理岗位，以下我从三方面阐述我的竞聘优势：

本人在政治上一贯要求上进，热爱本职工作，严守工作纪律，有较强的团队合作精神。

入行16年以来，我一直在基层一线从事具体的业务工作，先后从事对公会计、联行会计、会计主管、事后监督员、财会监管员等工作，现任分行财会监管员。十几年的工作实践，我努力钻研业务，依法合规操作，从未发生过大的差错事故。同时我熟悉柜台业务的操作规程和规章制度，熟知各种业务的风险点及控制要点，这为我更好的从事内控合规工作奠定了过硬的业务基础。

08年至今我任财会监管员。任职以来，一直强化内控管理，结合支行组织开展的加强内控建设活动和遵章守法警示活动，以检查监督作为工作主线，保质保量完成每一项工作，完成每次检查与监督工作，狠抓会计主管岗位职责的履行，有效防范会计工作风险。除每月按规召开会计主管工作会议，外我还严抓会记工作，严格检查会计主管是否按规定做好尾数箱及现金及重空凭证的卡点和库存检查工作，不足之处及时指出并督促纠正，确保内控制约机制的到位；检查会计主管对重要业务及特殊交易的审核、授权和各柜员应用掩码设置的管理，从根本上堵塞漏洞，防范案件发生。同事们都认为：生活中，我是一名随和的朋友，热爱集体，关心他人；工作中，我严己律人，以身作则，发现错误绝不姑息。因本部工作出色，我也多次获得表彰□20xx-20xx年获省分行先进监管员□20xx年获市分行先进监管员。

优异的业绩使我对竞选的工作岗位更加充满信心！若这次竞聘领导们能给予我这次机会，使我竞聘成功，在今后的的工作中我将以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：

带领部门其他同事，以联社下达的各项目标任务为己任，认

真贯彻国家有关财经法规和银行各项财务会计规章制度及操作规程；正确组织会计核算，准确、及时、完整地提供会计信息；严格岗位分工，规范柜面操作，防范柜面风险；配合受派营业机构合法依章开展经营工作，定期提供会计管理信息；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管理；使内控合规部的工作落到实处，让合规操作深入到员工内心，表现在工作的任一细节。

多年的工作经验，我深知一个好的管理者除了对下属严格要求，严密制度，严守纪律的大胆管理，还应讲究领导的艺术。在工作之余，我除了认真钻研经济类、银行类书籍外，还阅读了大量管理方面的书。若我竞聘成功，内部管理上，我认为，要把客户当“上帝”，首先要把员工当“上帝”。因为，客户对行的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会把提高员工的素质，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，放在各项管理工作的首位。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。

一句话，若我竞聘支行内控合规部副经理岗位成功，我会尽一切能力去做好内控合规部的工作，管理好支行营业部的柜面业务操作和服务质量，为今后营业部的达标、升级打下更坚实的基础。我相信：世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。“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。

我愿在以后的工作当中，立足本职，专研业务，同时协调好各部门工作，大家一起勤奋工作，为行的振兴作出贡献。在求真务实中认识自己，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！

银行副总经理竞聘演讲稿篇三

我的'优势主要体现在以下三个方面:

一是具有丰富的专业技术知识。自94年参加工作以来,我一直在一线从事机电技术及管理工作,并努力做到理论联系实际,大力开展技术革新。其中1998年《选煤厂工资微机管理的应用》项目,获集团公司科技三等奖□20xx年《末精煤脱水回收系统的完善》项目,获省煤矿工会科技创新优秀成果奖和集团公司一等奖。同时,由我牵头组织的选煤厂机电设备改造项目共28个,均产生了较好的使用效果和可观的经济效益。

二是具有基层管理经验。在5年的基层管理工作中,我在全车间先后推行了班组优化组合,实现了人员双向选择,动态流动,进行了班组整合,将7个专业组合并精简为3个,大大提高了工作效率,实施了设备包机到人,制定包机责任制共6章48条,坚持了每季一次的技术测试,在分配上实行了竞岗分配。通过这些管理措施,逐步把平均年龄只有29岁的机电车间职工,煅造成了技术过硬、纪律严明的机电维修队伍□20xx年度,机电车间取得了机电设备台时0.58小时/万吨的好成绩,在全公司所有选煤厂中名列前茅。

三是我有在非煤领域干事创业的激情。随着煤炭主业的逐步萎缩,就业压力的越来越大,非煤产业的位置就越来越重要,我之所以从轻车熟路的车间主任的岗位上,来竞聘恒邦公司副经理,就是想把握当前非煤发展的战略机遇,发挥自己年轻、易于接受新事物,能够熟练利用互联网等现代传媒获取信息、学习新知识的优势,在非煤产业干出一番成绩,为非煤产业支撑起半壁江山,做出自己应有的贡献。

第一,牢固树立“安全第一”意识,切实承担起安全生产直接责任者的责任,认真抓好全公司的安全生产。

第二，牢固树立“大成本”意识，一切从效益出发，强化对生产环节中的成本控制，努力实现生产管理由粗放型向集约型转变。

第三，牢固树立创新意识，立足当前，着眼长远，通过加强管理和技术创新，确保“恒邦”产品富有较强的生命力和较高的市场占有率。我的“三步走”的工作目标是“提高质量，服务本矿；以质取胜，打入超市；产品研发，走向社会”。为实现这一目标，我将采取以下措施：一是利用两个月的时间，深入到生产厂点，深入到使用本公司产品的单位，调查研究，掌握情况，倾听用户的建议和要求，然后拿出提高产品质量的具体意见，并狠抓措施落实，使恒邦产品更好地为我矿的安全生产服务。二是利用三到五个月的时间，抓巩固，促提高，求创新，提高技术含量，使恒邦公司的产品在与集团公司兄弟单位的竞争中，打好质量牌，做到“人有我优”，以质取胜，让恒邦的产品全部顺利打入矿区超市并站稳脚跟；在确保现有产品市场占有率的同时，以市场为导向，抓好现有项目的技术开发，如精密铸造项目，其主打产品市场前景相当可观，要发挥这一优势，尽可能地上规模、上档次，增加产品品种，尽可能地拓宽和延伸产品领域，发展关联性产品链，形成产业优势，打造我们自己的拳头项目。三是利用一年左右的时间，搞好新项目、新产品的开发，在这方面，我会加强和部分高等院校的联系，利用他们的技术优势，利用互联网等现代媒体，学习、引进和掌握前沿技术，为我所用，提升现有产品的科技附加值。同时，牢牢把握市场占有率和产品生命力两个基本点，争取上一到两个高科技含量、高市场占有率、高附加值的骨干项目，使我们的恒邦产品冲出矿区，走向社会，为把我矿非煤产业做大做强打下坚实基矗。

银行副总经理竞聘演讲稿篇四

大家好！

决定参加这次竞聘前，也曾度德量力，思虑再三，之所以参

加副经理职位竞聘，一方面，是对公司人事制度改革的拥护和支持，以自己的实际行动做改革的参与者与推动者。这也是作为党的干部必须敢于接受挑战、敢于接受考验的最好体现；另一方面，是想借次机会锻炼自己，接受大家的检阅与评判，争取更好地为公司发展服务的机会。我1993年大专毕业参加工作，在采矿厂工作4年，在工作年，现任公司团委书记。这些年来，在两级党委、组织部门的培养下，在同志们的关心与鼓励下，我一直兢兢业业，恪尽职守，勤奋学习，严于律己，政治思想不断成熟，工作经验不断丰富，知识储备不断增长，感觉可以更好的为公司的发展服务，希望有一个进一步施展才华的实践平台。

1、勤思善学，知识结构合理。大专毕业后，我参加了党校本科班学习，继后考取党校研究生学习班，以优异成绩毕业，获得优秀毕业生荣誉。在学习工作中，做到学以致用，学理论与学业务相结合，学习方向与工作实践相结合，化劣势为优势，长期持续的学习使我不断更新自身的知识结构，及时了解、掌握新知识、新动态，把知识不是束之高阁而是很好地用在实践中，与公司 and 时代的发展相适应。

2、经历经验丰富，沟通能力强。我有基层与机关经历相融合的优势。任职矿业公司团委书记锻炼了我，增强了我从全局处理复杂问题的能力，锤炼了我协调能力与组织能力；5年基层单位的任职从全方位丰富了我锻炼了我，增强了立足现场解决实际问题的能力，积累了一定的带队伍、抓管理的经验。机关与基层相结合以及长期做副职的工作经历让我更易于把握领导的意图、沟通左右的心声、倾听群众的呼声，能很好的沟通上下左右，协调公司与员工的关系。

3、精通业务，善于创新，管理能力强。各个岗位的工作经历和不断的学习积累，我掌握了采矿、选矿生产技术、矿产资源、质量、计量、专利、情报信息、计算机网络、抗震防灾等管理流程，熟悉人力资源管理。长期做副职，能做到识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责；具有正确处

理与领导和其他同志的关系的素养;做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。在基层工作时，一个人负责有几千人的---场，在各种复杂的情况下，独自一人组织完成了-----的各项艰巨任务，受到了领导的表扬。在任职矿业公司团委书记工作期间，也都能较好的处理协调好与上下左右的关系，做到补位不越位。在实践工作中，注重调查研究，创新管理方法，先后撰写的《青年矿工的教育和培训工作》《加强创新体系建设、推进采矿增长方式转变》《无故障管理模式与实践》等20篇论文分别在《冶金经济与管理》《中国矿业》《全国党政干部论坛》《中外企业文化》等刊物上发表。

4、作风扎实，严于律己，诚实正派。我遵循诚实待人、严于律己之道，在为人上，胸怀坦荡，公道正派;在工作上，一丝不苟，认真负责，率先示范。要求别人做到的事，自己首先做到，从不揽功诿过，假公济私，与人争名利。在采矿场4年工作中，既树立了干部的良好形象又与职工结成一片，用良好的人格魅力和做人宗旨同职工建立了深厚感情，受到了职工的拥护，有很好的群众基础，在今年的工代会上以全票直选为场工会主席。

1. 演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。

2. 一篇演讲稿要有一个集中、鲜明的主题。无中心、无主次、杂乱无章的演讲是没有人愿听的。一篇演讲稿只能有一个中心，全篇内容都必须紧紧围绕着这个中心去铺陈，这样才能使听众得到深刻的印象。

3. 好的演讲稿，应该既有热情的鼓动，又有冷静的分析，要把抒情和说理有机地结合起来，做到动之以情，晓之以理。

4. 演讲稿的语言要求做到准确、精练、生动形象、通俗易懂，不能讲假话、大话、空话，也不能讲过于抽象的话。要多用比喻，多用口语化的语言，深入浅出，把抽象的'道理具体化，把概念的东西形象化，让听众听得入耳、听得明白。

银行副总经理竞聘演讲稿篇五

各位领导、同事们：

大家好！

我叫，大专学历，工龄xx年，现在信贷业务审查部工作。我要竞聘的岗位是信贷业务审查部副经理。

能够参加中层干部的竞聘，对于我来说是第一次，无疑感受到很大压力，但我更认为是一种动力。我之所以参与竞聘，一方面，是顺应人事制度改革的大势所趋；另一方面，我也想通过参与竞聘，接受挑战，超越自我，争取更多为领导和同志们服务，为单位发展多做贡献的机会。

自从参加工作以来，我始终坚持学习不止，追求不断，不论是从事储蓄、出纳业务，还是参与信贷管理工作，都能服从领导，团结同志，忠于职守，精益求精，不仅没有发生过任何问题，还在平凡的岗位上取得了较好成绩，多次受到上级和单位领导的表扬或奖励。

特别是从事信贷工作以来，始终坚持认真学习，努力进取，不仅掌握了娴熟的业务技能，还学会了很多的为人之道，在职业精神、工作态度、从业本领等方面有了明显进步。几年来，我先后参与了票据认购、五级分类等重要工作。每一次都能以大局为重，舍小家顾大家，牺牲个人利益维护整体利益，做到了态度认真，操作规范，结果准确，成效明显。我可以自豪的说，共计2.5亿元专项票据发行成功凝聚了我的心血，贷款五级分类的顺利完成浸透了我的汗水，信贷管理工

作的每一点进步都包含了我的付出和艰辛。同时，我也从其中收获了很多，锻炼了能力，提高了素质，增强了信心。我与信贷管理工作的不断规范同进步，与全体人员不断取得新成就同发展。

当然，我也深知，这些成绩的取得，固然有我个人努力的因素，但与领导的关怀、同事的帮助也是息息相关的。如果大家能够给我一个机会，我将继续发扬个人的成绩，弥补原有的不足，虚心接受领导的教诲，认真聆听同事的指正，有信心、有决心、有能力把信贷管理工作做的更好。

各位领导、同志们，竞聘有成败，心态是关键。无论竞聘结果如何，我都会保持一颗平常心，坦然面对未来。成功对我来说，争来的是一分信任，一副重担。只能使我个人增添一份拼搏向上的信心，也使金融事业增添一股蒸蒸日上的活力。如果落聘，说明我还存在着差距，我会认真总结，继续努力，一如既往地金融事业作出自己的贡献。

最后，以一幅对联结束我的演讲：上联是“胜固可喜，宠辱不惊任花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是：与时俱进。

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行副总经理竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！今天我怀着无比激动的心情和满腔热情，参与公司中层干部岗位的竞聘。

首先我非常感谢以刘总为首的各位领导给我们提供了这次公平竞争的机会，也感谢在座的各位对我的关心和支持，此次竞聘，我积极响应人事制度改革的召唤，实现自己人生的价

值，面对这次机遇与挑战，我对自己充满信心，同时对联通公司的未来也充满信心。能够成为网络运行维护部副经理是我这几年的愿望，因为副经理这个职务能给我提供一个施展才华的舞台，在这个舞台上能够让我充分发挥自己的潜能，同时也能实现我为联通做出更大贡献的愿望，所以我非常渴望成功。

9年的锤炼与磨合，丰富了我的工作经历。现在我把竞聘运行维护部副经理所具备的优势汇报如下：

、较为扎实的通信专业知识。1996年我毕业于省邮电学校，专业为通信技术，毕业后多次参加过移动通信原理、基站维护、光缆通信、分组交换、数据通信等技术培训，并曾受局里委托到深圳华为公司实习和培训。因此可以说，对通信行业中大部分专业知识都有过较为系统的学习。

、较丰富的联通网络维护实践经验。

二、协助经理完成上级下达的各项工作，积极开拓市场，完成销售任务。

市场经济是竞争下的经济，优胜劣汰是其规律。新的一年，我们面临严峻的挑战，激烈的竞争将使润滑油市场充满生机。为完成200*年的润滑油销量，我会协助经理做好以下几方面的工作：首先要努力开拓市场，保证老用户、开发新客户。实行客户经理负责制，健全客户档案并进行动态管理，以便及时掌握客户的需求，有的放矢，达到事半功倍之效。其次是诚信待客，以服务促销售，随着竞争的日益白热化，润滑油市场鱼龙混杂，个体经销商不乏以次充好，掺杂使假的情况，我们作为专业化的油品销售企业，一定要坚持诚信待客，做好售前、售中、售后的全过程及储存、发运等各个具体环节的全方位服务。为客户进行技术咨询，举办技术讲座，解决使用中出现问题，使石油公司的品牌深入人心。

三、加强学习，组织员工培训，不断提高业务水平。

有人说，润滑油销售的是知识、是服务，的确，她有着几百个品种，纷杂的性能、广泛的用途，许多客户都搞不懂自己应该选用哪一种，如果我们不具备一定油品知识，在销售过程中就无法与其进行良好的沟通，更谈不上推销产品了，因此，油品知识的学习、业务水平的提高是我们一项长期的工作。时间在推移，市场在变化，科技在发展，时代在变迁，学无止境，活到老学到老，一个优秀的企业要建立成学习型企业，我希望我和我的同事们能够在不断的在工作中学习，进一步适应企业的发展需要，做好自己的本职工作，尽到自己的职责。

新春伊始，万物勃发，需要做的工作有很多很多，由于时间的关系，不能在这里一一陈述，最后，我还要以那句古人的话来结束我的演说：路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

银行副总经理竞聘演讲稿篇七

各位领导、同事们：

大家上午好！

我叫xx□大专学历，工龄12年，现在信贷业务审查部工作。我要竞聘的岗位是信贷业务审查部副经理。

战，超越自我，争取更多为领导和同志们服务，为单位发展多做贡献的机会。

自从参加工作以来，我始终坚持学习不止，追求不断，不论是从事储蓄、出纳业务，还是参与信贷管理工作，都能服从领导，团结同志，忠于职守，精益求精，不仅没有发生过任何问题，还在平凡的岗位上取得了较好成绩，多次受到上级和单位领导的表扬或奖励。

特别是从事信贷工作以来，始终坚持认真学习，努力进取，不仅掌握了娴熟的业务技能，还学会了很多的为人之道，在职业精神、工作态度、从业本领等方面有了明显进步。几年来，我先后参与了票据认购、五级分类等重要工作。每一次都能以大局为重，舍小家顾大家，牺牲个人利益维护整体利益，做到了态度认真，操作规范，结果准确，成效明显。我可以自豪的说，共计2.5亿元专项票据发行成功凝聚了我的心血，贷款五级分类的顺利完成浸透了我的汗水，信贷管理工作的每一点进步都包含了我的付出和艰辛。同时，我也从其中收获了很多，锻炼了能力，提高了素质，增强了信心。我与信贷管理工作的不断规范同进步，与全体人员不断取得新成就同发展。

当然，我也深知，这些成绩的取得，固然有我个人努力的.因素，但与领导的关怀、同事的帮助也是息息相关的。如果大家能够给我一个机会，我将继续发扬个人的成绩，弥补原有的不足，虚心接受领导的教诲，认真聆听同事的指正，有信心、有决心、有能力把信贷管理工作做的更好。

各位领导、同志们，竞聘有成败，心态是关键。无论竞聘结果如何，我都会保持一颗平常心，坦然面对未来。成功对我来说，争来的是一分信任，一副重担。只能使我个人增添一份拼搏向上的信心，也使金融事业增添一股蒸蒸日上的活力。如果落聘，说明我还存在着差距，我会认真总结，继续努力，一如既往地金融事业作出自己的贡献。

最后，以一幅对联结束我的演讲：上联是“胜固可喜，宠辱不惊任花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是：与时俱进。

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行副总经理竞聘演讲稿篇八

XXX□

几年来，经过全行员工的共同努力，我行的业务量蒸蒸日上，在当地所占比例高达70%。俗话说：打江山难，守江山更难。守住我行的这一片江山，是我们全体员工的共同目标。我想，如果在这次竞聘中我能够得到大家的信任和支持，我将会全身心地投入新的工作，把新的工作岗位当作干事业的舞台，为我行的发展尽一份力。以下是我在新岗位上的工作思路。请领导和评委们评议。

学好银行知识，打牢理论基础，不断提高自己的业务能力和管理能力。学而不思则罔，思而不学则殆。学习是进步的阶梯，而进步是今日之努力，明日之保证。只有坚持不断地学习和思考，才能不断地进步，不断地提高，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

作为部门的负责人，在工作上调动员工的积极性，激发全体员工的创造力，是开发人力资源的最高层次目标。在今后的工作中，我将努力为员工们创造一个鼓励员工开拓创新精神和冒险精神的宽松环境，以及活跃思想和自由探索的氛围。建立正确的评价和激励机制，重奖重用有突出业绩的开拓创新者；强化部门内部竞争机制，激励员工们去研究新动向、新问题，并明确规定适应时代要求的技术创新和管理创新的具体目标；组织员工不断学习以更新知识，并引导他们面对现实去研究技术的新动向。在员工中实行定期评比、定期考核制度，并以评比和考核为依据实行奖惩制度，鼓励先进、推动后进，完善服务。

我将在内部制定一整套规章制度，防范风险，规范运作。实行员工岗位责任制，把每个岗位的职、责、权、利有效地统一起来，即将岗位的工作内容、岗位的权利、职责和员工的权益结合起来，把工作的好坏和奖惩挂起钩来。将任务具体

落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

我将积极倡导“以人为本”、提高人员素质的培训思路，建立一个能够充分激发员工活力的人才培训机制，加强员工的业务培训、职业道德教育和诚信教育，确保从业人员具备良好的素质和较强的业务能力，最大限度地激发每个人的活力，充分开发利用人力资源。从而提升员工的业务能力，提升服务层次，丰富服务内涵。

在工作中，我会通过部门的例会、交谈、布置工作等方式，随时了解员工的工作进度，听取人员汇报，安排工作日程等，鼓励员工随时针对工作任务、工作方式等问题展开讨论。充分利用公司领导定期或不定期地到基层调查研究和检查工作的机会，促进领导与基层员工进行沟通交流，通过与员工代表座谈的形式，听取员工对公司各项改革的意见和建议。了解员工的思想状况，听取员工的呼声和意愿。为公司领导与员工之间提供一个高度互动、个性化的工作环境。

凭借自己多年的信贷营销经历和丰富的营销知识，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，为我行寻找一些可持续发展的好项目和重要项目。增加公司的业务量，扩大公司的业务范围。根据市场需求及监管部门政策，开展公司业务类产品的市场分析、发展规划、制定适应市场需求的经营策略、销售策略和销售计划，做好相关产品的品牌塑造、市场策划和营销指导。

我的完毕，谢谢大家！

银行副总经理竞聘演讲稿篇九

各位领导、各位同事：

大家好!

为了响应人事制度改革的召唤，按照竞聘方案，我非常符合业务部经理职务。我现年xx岁，中共党员。

首先，我想向各位领导介绍下我的竞聘优势：

第一，我的工作经历丰富。参加工作以来，我先后担任过(……工作经验……)等职务，积累了较为丰富的实践经验。

第二，在改革面前我有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果能得到领导们的信任，让我们担任业务部的经理，我将会继续努力的工作，我的工作设想是：

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服

务”，建立xx制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、学好银行知识，打牢理论基础。就本人来说，重要的是与同志们一起加强学习培训，注意银行法律法规的学习，特别是要加大对国际业务方面知识的学习，要知其所以然，掌握工作主动权。

三、提出新思路，发展大业务。树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念，与此同时，在内部制定一整套规章制度和岗位责任制，防范风险，规范运作。对外部，将任务分解落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

学好银行知识，打牢理论基础。就本人来说，重要的是与同志们一起加强学习培训，注意银行法律法规的学习，特别是要加大对国际业务方面知识的学习，要知其所以然，掌握工作主动权。

总结我所说的工作设想，可以用八个字来形容，那就是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对国际业务部的重视和支持，使国际业务部工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。当然，如果没有竞聘成功，我想肯定是还有不足的地方，我将继续努力学习，争取更好的机会。

银行副总经理竞聘演讲稿篇十

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

感谢党总支给我这次机会，我于xx年入行，本科学历，中级会计师，中共党员，现任综合业务部主任。我竞聘的职位是综合业务部主任一职。

我先后xx会计外币综合、人民币综合、会计临柜、电脑记账、复核、戳账、同城票据、联行及行政会计等工作□xx年5月因工作需要调入支行会计出纳科(现营业部)任科长□xx年由于机构整合任综合业务部主任□xx年5月任营业部主任，现任综合业务部主任。作为一个部门主管，要有高度的政治觉悟、历练的组织能力、强劲的业务优势。我庆幸在中行这一大家庭里，得到了许多关爱□xx年的工作正逢中国银行的财会工作变革和转型的时期。我经历了中国银行会计基本制度的改革；新一代会计核算系统的推广和升级；管理会计的从无到有，并初具规模；股份制改造与国际会计准则的接轨工作，自己的工作始终面临着日新月异的变化和挑战。同时，经过不同环境、不同项目的历练，也使自己的综合素质得到了进一步的提升。

1、具备担当此任所必须的业务水平

部门主任离不开决策，正确的决策要求业务支持。首先我做基层会计工作多年，精通财务管理和财务分析。这段时间的工作经历，使自己详细接触了财务管理工作的每一个细节，业务水平和文字能力也得到了很大提高。每年年初制定我行的财务预测，季度撰写财务分析报告、年终总结等文字材料，能够为行长决策提供准确数据。通过几年来的不懈努力，我行的财务分析及会计报表多次受到省行的通报表扬和嘉奖。

2、具备担当此任所必须的管理能力和个人素质

首先，多年的一线管理工作为我积累了宝贵的`基层管理经验，使自己的协调能力、组织能力得到了锻炼。

在此期间，我充分发挥团队精神，充分调动每个员工的主观能动性□ab角色岗位职责分工明确，按时圆满地完成每项工作。

其次，我具有较强的敬业精神和集体荣誉感，在工作中不甘人后。工作认真负责，勤勤恳恳，任劳任怨，繁重复杂的工作使我养成了吃苦耐劳的优良品质、简洁高效的工作作风。

3、具有较强的事业心，勇于创新 and 迎接挑战

作为年轻人我思想比较活跃、激进，乐于接受新生事物，工作中注意发挥主观能动性，这有利于开拓工作新局面。遇到业务难点，愿意研究钻研，并力求找出最佳的处理方案。同时，在日常工作中，也乐于并经常帮助其他部门解决业务难点。

以上决定了我能够更快地进入角色，利用自己的优势开展工作。

如果我能够竞争上综合业务部主任这个职位，我将会按照审慎的会计原则，按照省行党委的要求，制定切实有效的工作纲要。下面是我的工作设想：

1、坚持“一个原则”

就是坚持“上为党总支分忧、下为群众服务”的原则。综合部工作千头万绪、纷繁复杂，涉及到运营、人力资源、监察稽核、法律、党务、办公室、信息、计财、结算、工会等等，既是“忙家”、“杂家”、又是“管家”，很多的具体事情涉及到群众的切身利益。因此，必须把服务于党的中心工作和服务于群众作为工作的出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，从而使工作目标更明确，重点更突出。

2、实现“两个转变”。

一是实现角色的转变。即由在业务工作向行政工作的角色转变。带领全科同志，思想上同心，目标上同向，行动上同步，

事业上同干。发挥整体优势，创造一个良好的工作氛围。为支行领导当好参谋、为全行事务当好主管，为一线员工当好后盾。加强各科室及部门的沟通，密切协作，树立廉洁高效的形象。二是实现思维方式的转变。从原来的“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样办好”的方式转变，围绕支行中心工作，制定工作计划，有安排、有检查，保证工作落到实处。

3、规范业务流程，加强内控，防范风险

完善规章制度，规范业务流程。让规章制度从文件中、从墙上走到具体工作中来。落实各项规章制度，制定本部门及各岗位人员的责任制，提高前台人员以及财会人员的风险防范意识，加强行内的检查和监督工作。

4、制定业务培训计划，提高员工业务水平，提高服务意识，建立业务考评制度，

定期组织员工学习、熟练业务操作流程，提高素质，减少差错和 risk 的发生。

5、创新网点评价机制

做好机构网点的程序性管理，配合人力资源部做好各网点的年检工作，做好新升格支行的投入、产出分析后评价工作，把各网点的经营成果与目标管理挂钩，与责任成本挂钩，从而提高我行的经济效益。

既然是竞争上岗，必然会有上有下，这是人力资源改革的正常现象。无论上与下，我都将一如既往地勤奋学习、努力工作。

谢谢大家！

银行副总经理竞聘演讲稿篇十一

竞职演讲作为一种直接向听众展示自己，争取他们选票的演讲，与其他类型的演讲相比似乎更应讲究互动性。下面是小编给大家整理的银行业务部竞聘演讲稿，仅供参考。

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

我现年××岁，（工作经历）。

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××年使我行储蓄存款达到亿元纯增亿元，发放个人消费贷款亿元纯增亿元，发卡量达到万张纯增万张，卡内存款达到亿元纯增亿元，卡均存款××元，中间业务收入在××年内实现××万元，占三年利润平均数的%。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。

（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。

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。

各位领导、各位同事：

大家好！

为了响应人事制度改革的召唤，按照竞聘方案，我符合国际业务部经理职务。我现年岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：

一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过储蓄员、信贷员、保卫科科长等职，积累了较为丰富的实践经验。

二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的

精神。

三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过年的，干过年的，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、提出新思路，发展大业务。树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念，与此同时，在内部制定一整套规章制度和岗位责任制，防范风险，规范运作。对外部，将任务分解落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

三、学好银行知识，打牢理论基础。就本人来说，重要的是与同志们一起加强学习培训，注意银行法律法规的学习，特别是要加大对国际业务方面知识的学习，要知其所以然，掌握工作主动权。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促

为”。争取支行领导对国际业务部的重视和支持，使国际业务部工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家。

尊敬的各位领导、同事们：

大家好，我叫□xx岁，本科学历，职称会计师□20xx年参加工作□20xx年进入银行分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任分理处主任，办事处存汇科付科长，零售业务部付主任，主任。我竞聘的是业务发展部主任。

在我参加工作的十八个年头当中不论是做普通员工还是管理工作始终坚持勤恳兢业、开拓进取、认真负责的工作态度和作风。自从01年支行开始把消费信贷确定为支行的工作重点，我作为零售业务部的付主任，义不容辞的承担了开拓消费信贷业务的重任，当时我们人员少、没场所、没资金，没经验，在这样白手起家的条件下，我们硬是从其他行里抢来了业务，占领了一定市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年达到了100%，在分行的消费信贷各项考核中始终排在第一名。为支行持续稳定的发展做出了自己的贡献。

20xx年6月份开始负责零售业务的全面工作后，面对时间紧任务重的巨大压力，我没有退缩而是知难而进，确定了清晰的发展思路及工作措施。人民币储蓄存款提前50天超额完成了全年任务指标；特别是消费信贷余额到去年7月底就突破了一亿元大关，现在已经达到了1.6亿元是分行第一个消费信贷余额突破亿元大关的支行，并提前一个月超额完成了消费信贷的全年任务。自己的努力得到了领导和同志们的认可，去年底被党组织确定为入党积极分子。

多年的工作经历以及消费信贷从0到亿元大关的突破，为我从事业务发展部的管理工作及对市场的开拓积累了宝贵的经验。

如果我当选业务发展部主任，我的工作思路是：抓住源头、努力开拓、深化管理、加强服务。

首先是抓住源头、努力开拓。明年将是中行股改上市的关键一年也是分行各项改革的关键一年。作为基层支行的业务发展部门，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，改善服务水平，及早的开展工作。

一是抓住我市的经济发展的的大好形势的有利时机，深入厂矿机关进行宣传营销。

二是抓住明年国企改制的有利时机及时跟进。

三是加大国际结算、中间业务、各项代理业务的营销力度。

四是抓住同业机构调整的有利时机，加大业务拓展力度，积极抢占市场份额。

其次就是深化管理、加强服务。

一、深化各项管理。首先在思想上、行动上要坚定不移地紧跟党委步伐，认真贯彻执行分支行各项方针政策，确保思想不松懈、行动不走偏，切实做到自身认识到位、管理到位。其次是加强内控制度建设以及检查监督力度，从制度上约束业务人员必须按照规章制度办理业务，防范各种风险及案件的发生。

二、逐步推进客户经理制，完善激励约束机制，促进业务的快速发展。

三、通过“个性化、差别化、人性化”的优质服务，搞好亲情营销、友情营销，吸引更多的客户来中行办理业务。

四、做好与其他部室的协调联动为客户提供全方位的服务。落实认真、雷厉风行、乐于奉献、精益求精”的十六字精神。

一份自信，一个目标，严谨的作风，塌实的态度，开拓的精神，我想在分支行的正确领导下，在同志们的努力下，只要我们勤劳的工作、艰辛的付出，一定能实现我们的宏伟目标，业务发展部的各项业务指标也一定能在分行排名前列，为支行的跨越式发展做出自己新的贡献。谢谢大家！

银行副总经理竞聘演讲稿十二

各位领导、各位同事：

大家好！为了响应人事制度改革的召唤，按照竞聘方案，我符合业务部经理职务。我现年xx岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长xxx长xxx长等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在要害时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过x年的xx[]干过x年的xx[]无论是在业务学习中，还是在业务治理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行治理、经济治理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，

在治理和改革中也有自己的见解和方法。

假如我能竞选成功，我的工作思路是：

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立xxx制度，熟悉把握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、提出新思路，发展大业务。树立“想社之所想，急支社之所急，全力为一线服务”的经营理念，与此同时，在内部制定一整套规章制度和岗位责任制，防范风险，规范运作。对外部，将任务分解落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

三、学好银行知识，打牢理论基础。就本人来说，重要的是与同志们一起加强学习培训，注重银行法律法规的学习，非凡是要加大对国际业务方面知识的学习，要知其所以然，把握工作主动权。

假如我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对国际业务部的重视和支持，使国际业务部工作治理制度化，服务优质化，参谋有效化。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家。

银行副总经理竞聘演讲稿篇十三

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

我现年××岁，（工作经历）。

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××年使我行储蓄存款达到亿元纯增亿元，发放个人消费贷款亿元纯增亿元，发卡量达到万张纯增万张，卡内存款达到亿元纯增亿元，卡均存款××元，中间业务收入在××年内实现××万元，占三年利润平均数的%。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。

（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。

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。

银行副总经理竞聘演讲稿篇十四

尊敬的各位领导、同事们：

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

我现年××岁，（工作经历）。

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××年使我行储蓄存款达到亿元纯增亿元，发放个人消费贷款亿元纯增亿元，发卡量达到万张纯增万张，卡内存款达到亿元纯增亿元，卡均存款××元，中间业务收入在××年内实现××万元，占三年利润平均数的%。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。

（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。

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。

银行副总经理竞聘演讲稿篇十五

各位领导、各位同事：

大家好！

为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合国际业务部经理职务。我现年岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：

一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长等职，积累了较为丰富的实践经验。

二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认

为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。

三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过年的，干过年的，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果我能竞选成功，我的工作思路是：

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、提出新思路，发展大业务。树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念，与此同时，在内部制定一整套规章制度和岗位责任制，防范风险，规范运作。对外部，将任务分解落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

三、学好银行知识，打牢理论基础。就本人来说，重要的是与同志们一起加强学习培训，注意银行法律法规的学习，特别是要加大对国际业务方面知识的学习，要知其所以然，掌握工作主动权。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对国际业务部的重视和支持，使国际业务部工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家。

银行副总经理竞聘演讲稿篇十六

尊敬的各位领导、同事们：

大家好，我叫□xx岁，本科学历，职称会计师□20xx年参加工作□20xx年进入银行分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任分理处主任，办事处存汇科付科长，零售业务部付主任，主任。我竞聘的是业务发展部主任。

在我参加工作的十八个年头当中不论是做普通员工还是管理工作始终坚持勤恳兢业、开拓进取、认真负责的工作态度和作风。自从01年支行开始把消费信贷确定为支行的工作重点，我作为零售业务部的付主任，义不容辞的承担了开拓消费信贷业务的重任，当时我们人员少、没场所、没资金，没经验，在这样白手起家的条件下，我们硬是从其他行里抢来了业务，占领了一定市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年达到了100%，在分行的消费信贷各项考核中始终排在第一名。为支行持续稳定的发展做出了自己的贡献。

20xx年6月份开始负责零售业务的全面工作后，面对时间紧任务重的巨大压力，我没有退缩而是知难而进，确定了清晰的发展思路及工作措施。人民币储蓄存款提前50天超额完成了全年任务指标；特别是消费信贷余额到去年7月底就突破了一亿元大关，现在已经达到了1.6亿元是分行第一个消费信贷余额突破亿元大关的支行，并提前一个月超额完成了消费信贷的全年任务。自己的努力得到了领导和同志们的认可，去年底被党组织确定为入党积极分子。

多年的工作经历以及消费信贷从0到亿元大关的突破，为我从事业务发展部的管理工作及对市场的开拓积累了宝贵的经验。如果我当选业务发展部主任，我的工作思路是：抓住源头、努力开拓、深化管理、加强服务。

首先是抓住源头、努力开拓。明年将是中行股改上市的关键一年也是分行各项改革的关键一年。作为基层支行的业务发展部门，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，改善服务水平，及早的开展工作。

一是抓住我市的经济发展的的大好形势的有利时机，深入厂矿机关进行宣传营销。

二是抓住明年国企改制的有利时机及时跟进。

三是加大国际结算、中间业务、各项代理业务的营销力度。四是抓住同业机构调整的有利时机，加大业务拓展力度，积极抢占市场份额。

其次就是深化管理、加强服务。

一、深化各项管理。首先在思想上、行动上要坚定不移地紧跟党委步伐，认真贯彻执行分支行各项方针政策，确保思想不松懈、行动不走偏，切实做到自身认识到位、管理到位。其次是加强内控制度建设以及检查监督力度，从制度上约束业务人员必须按照规章制度办理业务，防范各种风险及案件的发生。

二、逐步推进客户经理制，完善激励约束机制，促进业务的快速发展。

三、通过“个性化、差别化、人性化”的优质服务，搞好亲情营销、友情营销，吸引更多的客户来中行办理业务。

四、做好与其他部室的协调联动为客户提供全方位的服务。落实认真、雷厉风行、乐于奉献、精益求精”的十六字精神。

一份自信，一个目标，严谨的作风，塌实的态度，开拓的精神，我想在分支行的正确领导下，在同志们的努力下，只要我们勤劳的工作、艰辛的付出，一定能实现我们的宏伟目标，业务发展部的各项业务指标也一定能在分行排名前列，为支行的跨越式发展做出自己新的贡献。谢谢大家！

银行副总经理竞聘演讲稿篇十七

各位领导、各位同事：

大家好！我现年xx岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合国际业务部经理职务。

一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长xx长、xx长等职，积累了较为丰富的实践经验。

二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。

三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过xx年的xx[]干过xx年的xx[]无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，

向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

1、提升服务层次，丰富服务内涵。

服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立xxx制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

2、提出新思路，发展大业务。

树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念，与此同时，在内部制定一整套规章制度和岗位责任制，防范风险，规范运作。对外部，将任务分解落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

3、学好银行知识，打牢理论基础。

就本人来说，重要的是与同志们一起加强学习培训，注意银行法律法规的学习，特别是要加大对国际业务方面知识的学习，要知其所以然，掌握工作主动权。

谢谢大家。

银行副总经理竞聘演讲稿篇十八

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合国际业务部经理职务。我现年岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：

一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长等职，积累了较为丰富的实践经验。

二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。

三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过年的，干过年的，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果我竞选成功，我的工作思路是：

是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的`工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、提出新思路，发展大业务。树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念，与此同时，在内部制定一整套规章制度和岗位责任制，防范风险，规范运作。对外部，将任务分解落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

三、学好银行知识，打牢理论基础。就本人来说，重要的是与同志们一起加强学习培训，注意银行法律法规的学习，特别是要加大对国际业务方面知识的学习，要知其所以然，掌握工作主动权。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对国际业务部的重视和支持，使国际业务部工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家。

银行副总经理竞聘演讲稿篇十九

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我叫xxx□xx岁，本科学历，职称会计师□20xx年参加工作□20xx年进入银行分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任分理处主任，办事处存汇科付科长，零售业务部付主任，主任。我竞聘的是业务发展部主任。

在我参加工作的十八个年头当中不论是做普通员工还是管理工作始终坚持勤恳兢业、开拓进取、认真负责的工作态度和作风。自从01年支行开始把消费信贷确定为支行的工作重点，我作为零售业务部的付主任，义不容辞的承担了开拓消费信贷业务的重任，当时我们人员少、没场所、没资金，没经验，在这样白手起家的条件下，我们硬是从其他行里抢来了业务，占领了一定市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年达到了100%，在分行的消费信贷各项考核中始终排在第一名。为支行持续稳定的发展做出了自己的贡献。

20xx年6月份开始负责零售业务的全面工作后，面对时间紧任务重的巨大压力，我没有退缩而是知难而进，确定了清晰的发展思路及工作措施。人民币储蓄存款提前50天超额完成了全年任务指标；特别是消费信贷余额到去年7月底就突破了一亿元大关，现在已经达到了1.6亿元是分行第一个消费信贷余额突破亿元大关的支行，并提前一个月超额完成了消费信贷的全年任务。自己的努力得到了领导和同志们的认可，去年底被党组织确定为入党积极分子。

多年的工作经历以及消费信贷从0到亿元大关的突破，为我从事业务发展部的管理工作及对市场的开拓积累了宝贵的经验。如果我当选业务发展部主任，我的工作思路是：抓住源头、努力开拓、深化管理、加强服务。

首先是抓住源头、努力开拓。明年将是中行股改上市的关键一年也是分行各项改革的关键一年。作为基层支行的业务发展部门，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，改善服务水平，及早的开展工作。

一是抓住我市的经济发展的良好形势的有利时机，深入厂矿机关进行宣传营销。

二是抓住明年国企改制的有利时机及时跟进。

三是加大国际结算、中间业务、各项代理业务的营销力度。
四是抓住同业机构调整的有利时机，加大业务拓展力度，积极抢占市场份额。

其次就是深化管理、加强服务。

一、深化各项管理。首先在思想上、行动上要坚定不移地紧跟党委步伐，认真贯彻执行分支行各项方针政策，确保思想不松懈、行动不走偏，切实做到自身认识到位、管理到位。其次是加强内控制度建设以及检查监督力度，从制度上约束业务人员必须按照规章制度办理业务，防范各种风险及案件的发生。

二、逐步推进客户经理制，完善激励约束机制，促进业务的快速发展。

三、通过“个性化、差别化、人性化”的优质服务，搞好亲情营销、友情营销，吸引更多的客户来中行办理业务。

四、做好与其他部室的协调联动为客户提供全方位的服务。落实认真、雷厉风行、乐于奉献、精益求精”的十六字精神。

一份自信，一个目标，严谨的`作风，塌实的态度，开拓的精神，我想在分支行的正确领导下，在同志们的努力下，只要我们勤劳的工作、艰辛的付出，一定能实现我们的宏伟目标，业务发展部的各项业务指标也一定能在分行排名前列，为支行的跨越式发展做出自己新的贡献。谢谢大家！

银行副总经理竞聘演讲稿篇二十

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

人生能有几回搏？当走上讲台的时候，就深深的感到了有一种“青春不再，时不我待”的危机感和使命感。在这“挑战人生”的时刻，我饱含对银行事业的挚爱，满怀信心地走上讲台，接受组织的考验。首先，请允许我向对诸位的信任、支持和鼓励，真诚地道一声：谢谢！我叫***，今年**岁，??文化。现任职务是??，我竞聘的职务是银行业务部经理。我认为我有能力、有信心胜任这一岗位的工作。综合分析，我认为我竞聘这一职务的优势主要有以下四个方面：

积极进取是个人健康成长的重要因素，只有不断地探索，不断地学习，才能在生活和事业上一步步地前进。良好的工作作风也是一个人不可或缺的重要方面。工作十几年来，不论是做普通员工还是管理工作，我都始终坚持勤恳敬业、认真负责的工作态度，办事谨慎，善于思考，发现问题能够及时找到应对策略。

我从事银行工作十五年了，其中从事公司业务工作7年，在客户经理岗位上5年，专门维护大客户(由于现在市场财富积累一般是二八法则)，先后两次被市行评为优秀客户经理，支行先进工作者，对银行业务工作非常熟悉。多年的信贷营销经历，为我积累了丰富的营销知识，成就了一些让我行可持续发展的好项目、重要项目，良好的工作业绩在当地金融界有了一定的知名度。

我为人真诚、随和，具有较强的沟通与社交能力。在银行工作的这十几年，锻炼了我较强的沟通能力，特别是从事公司业务的?年间，更加锻炼了我的沟通能力。同时，这些年来，由于身在业务一线，使得我对社会发展趋势有了较为敏锐的洞察力，善于把握国家宏观经济政策及发展趋势，在与企业打交道，与同行竞争的过程中能够洞悉他行的信贷政策和工作思路，做到知己知彼，。

俗话说：独木不成林。多年的实践经验使我懂得：要搞好任何一个部门的工作，靠个人能力是不够的，一定要懂得团队

合作，要懂得合理分工，并认真及时地总结经验，力求进步。在工作中，我善于与人共事，善于协调关系，比较理解人，关爱人，包容人，能够团结同志，增强凝聚力，形成整体合力。

几年来，经过全行员工的共同努力，我行的业务量蒸蒸日上，在当地所占比例高达70%。俗话说：打江山难，守江山更难。守住我行的这一片江山，是我们全体员工的共同目标。我想，如果在这次竞聘中我能够得到大家的信任和支持，我将会全身心地投入新的工作，把新的工作岗位当作干事业的舞台，为我行的发展尽一份力。以下是我在新岗位上的工作思路。请领导和评委们评议。

学好银行知识，打牢理论基础，不断提高自己的业务能力和管理能力。学而不思则罔，思而不学则殆。学习是进步的阶梯，而进步是今日之努力，明日之保证。只有坚持不断地学习和思考，才能不断地进步，不断地提高，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

作为部门的负责人，在工作上调动员工的积极性，激发全体员工的创造力，是开发人力资源的最高层次目标。在今后的工作中，我将努力为员工们创造一个鼓励员工开拓创新精神和冒险精神的宽松环境，以及活跃思想和自由探索的氛围。建立正确的评价和激励机制，重奖重用有突出业绩的开拓创新者；强化部门内部竞争机制，激励员工们去研究新动向、新问题，并明确规定适应时代要求的技术创新和管理创新的具体目标；组织员工不断学习以更新知识，并引导他们面对现实去研究技术的新动向。在员工中实行定期评比、定期考核制度，并以评比和考核为依据实行奖惩制度，鼓励先进、推动后进，完善服务。

我将在内部制定一整套规章制度，防范风险，规范运作。实行员工岗位责任制，把每个岗位的职、责、权、利有效地统一起来，即将岗位的工作内容、岗位的权利、职责和员工的

权益结合起来，把工作的好坏和奖惩挂起钩来。将任务具体落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

我将积极倡导“以人为本”、提高人员素质的培训思路，建立一个能够充分激发员工活力的人才培训机制，加强员工的业务培训、职业道德教育和诚信教育，确保从业人员具备良好素质和较强的业务能力，最大限度地激发每个人的活力，充分开发利用人力资源。从而提升员工的业务能力，提升服务层次，丰富服务内涵。

在工作中，我会通过部门的例会、交谈、布置工作等方式，随时了解员工的工作进度，听取人员汇报，安排工作日程等，鼓励员工随时针对工作任务、工作方式等问题展开讨论。充分利用公司领导定期或不定期地到基层调查研究和检查工作的机会，促进领导与基层员工进行沟通交流，通过与员工代表座谈的形式，听取员工对公司各项改革的意见和建议。了解员工的思想状况，听取员工的呼声和意愿。为公司领导与员工之间提供一个高度互动、个性化的工作环境。

凭借自己多年的信贷营销经历和丰富的营销知识，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，为我行寻找一些可持续发展的好项目和重要项目。增加公司的业务量，扩大公司的业务范围。根据市场需求及监管部门政策，开展公司业务类产品的市场分析、发展规划、制定适应市场需求的经营策略、销售策略和销售计划，做好相关产品的品牌塑造、市场策划和营销指导。

我的完毕，谢谢大家！