

# 2023年任职网点负责人发言稿 储蓄网点 负责人竞聘发言稿(精选5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 任职网点负责人发言稿篇一

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。

### 【银行网点负责人竞聘演讲稿】

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

爱因斯坦曾经说过：对一个人来说，所期望的不是别的，而仅仅是他能全力以赴和献身于一种美好事业。正是基于对金融事业的热爱，我走上讲台参加网点负责人的竞聘，我自信有能力担当这一重任。

我叫\*\*，今年\*\*岁，中共党员，专科学历。我于\*\*年参加工作，先后从事过柜员、监督员、客户经理等职务，从\*年至今一直担任网点负责人。在任网点负责人期间，中心所成为市工行中存款余额最大及管理最好的网点，多次被市分行评为“最佳网点”，我也多次被评为“先进个人”等光荣称号。

此次竞聘，经过综合权衡，我觉得我具有以下竞聘优势：

第一，我具有较好的政治素质和职业素质。工作以来，在思想上，我拥护党的领导，坚持四项基本原则，积极参加我行召开的各种政治学习，在工作中处处以共产党员的标准要求自己，具备了一定的政治素质。同时我也认真学习党和国家有关金融的各项方针，政策以及各项基本规章制度，熟悉金融法规，增强法律意识和识别能力，自觉遵守员工行为守则，有较强的职业意识和奉献精神，坚持原则，遵章守纪，不迟到、不早退，按章办事，热爱本职工作，视制度如生命，认真履行工作职责。

第二，我具有娴熟的业务经验。参加工作以来我一直在储蓄所工作。在担任客户经理期间，我牢固树立了“客户的利益高于一切”的原则，狠抓客户满意度及存款金额。优质的服务受到了广大客户的一致好评。在担任网点主任至今，我实施人性化管理，对业务操作中存在的有章不循、违章操作的问题，进行严肃处理，对事不对人。从而确立了业务风险点，有效的完善了我行的内控制度，使我行未发生一起案件事故。可以说多年来，岁月带给我的不仅是阅历上的成熟，还使我积累了丰富的工作经验及管理经验。我凭借着强烈的敬业精神、认真的工作态度和较强的工作能力，在不同的岗位上都得到了大家的一致好评。

第三，我具有较强的工作能力、协调能力和全局观念。

自从\*\*年参加工作以来，不管在哪个工作岗位上，我始终坚持踏实干事，诚实待人，勤奋工作，不断超越。经过多年来不断的学习和锻炼，我的组织协调能力和处理问题的能力等有了很大提高，特别是在我担任网点负责人以来，在实际工作岗位上的锻炼和摸索，使我的管理能力也得到了发挥和积累。对胜任网点负责人的职位更增添了几分信心和把握。同时，经过不断的学习和锻炼，我的领导部署能力等都有了很大提高，在同事面前具有一定的号召力和亲和力。在工作中，我

能较好的处理行里的各种关系。这为我做好以后的工作打下了基础。

此外，我还具有严谨、细密、扎实、高效的工作作风及思维敏捷灵活，善于改革创新的特点。这些都为我做好网点负责人奠定了基础。

各位领导、各位同事，古人云：“不可以一时之得意，而自夸其能，亦不可以一时之失意，而自坠其志。”这次竞聘，无论成功与否，我都将以这句自勉，一如既往的努力工作！如果竞聘成功，我将努力做到以下几点：

第一，摆正位置，转变角色到位。作为负责人，要不折不扣地完成组织上交给的工作任务。要以爱己之心爱人，以真诚的感情凝聚人心和单位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。

第二，与时俱进，抓好管理。古语说：“穷则变、变则通、通则久”。我们银行工作，接触面广，问题繁多，单一的工作思路和死板的方法很难适应工作的发展和 innovation。只有具备与时俱进得管理意识和发展意识，才能提高管理水平，强化网点综合竞争能力。对此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，开展各种的业务竞赛，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做到通过提高员工素质，来强化管理。

第三，突出重点，抓好营销到位。首先树立无功便是过的效益意识，增强对工作的责任感。其次是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。

尊敬的各位领导，各位评委，参加这次竞聘，我愿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，在竞争中完善自己。如果承蒙各位厚爱，让我继续留任网点负责人的工作岗位，我将不负众望，努力做好自己的工作，以“全力以赴创一流网点”为目标，为时所热爱的金融事业贡献一生。

谢谢大家。

**【拓展】**关于竞聘演讲稿：

竞争性：

凸显人无我有，人有我优，人优我特的竞争优势。

目的性：

生动性：要吸引人，具有口头宣传的作用。

自评性：

要全面而公正的评价自己。

一般按职位类属进行分类，有机关干部竞聘演讲稿，企业干部竞聘演讲稿，事业干部竞聘演讲稿等。

## 任职网点负责人发言稿篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先要感谢大家的信任和支持，给了我这次演讲的机会。我演讲的题目就是：“用心服务，用爱经营，撑起诚信的蓝天”。

作为一名在前台工作的员工，我深深的知道，服务就是一切，服务就是企业的生命，我也深深的知道。

只有用心了才能做好服务，营业前台是建行服务的窗口，而我们将最直接的展示中国建设银行的形象，但是，我们的工作不可能总是风和日丽。不可避免的，经常有客因为不满意建行的服务而责骂、刁难我们。我想，这也是因为我们的工作做得不到位吧。

那么，我们怎样才能做到真正“用心服务”呢？任何一个错误，都会给客户和各个环节的工作带来不必要的麻烦。“用心”服务的过程中，如果你很热心，有耐心，却不够细心，很可能结果事与愿违，好心办错事；如果你细心，却不热心，也没有耐心，纵使你能解决问题，但一副冷冰冰的面孔又怎么能够得到用户的肯定呢？打个比方，如果说热心和耐心是点亮笑容的烛光，那么细心就是那个默默支撑的烛台。我们要设身处地为客户着想，尽可能去帮助他们，用自己的真心付出，证明着“用心服务”就是永远从心底里去关爱他人，帮助他人。

随着金融业的不断发展，各家商业银行的竞争也越来越激烈，银行的服务质量和服务水平逐渐成为各商业银行竞争的焦点，而服务也就成了银行的生命线。而我们企业要的是市场，客户要的是服务，而连接客户与企业的命脉就是诚信。诚信是服务的基本要求，只有用心服务，才能得到客户的信赖；只有用心服务，才能使客户在享受建行服务中体验到温馨；也只有用心服务，才能使服务行业在激烈的竞争中立于不败之地。

我们常说，顾客是上帝。但“上帝”也需要真真切切的感觉，而这感觉就来自我们所提供的实实在在的服务，我们对客户

的一句亲切问候，一次周到的服务，远不及客户对我们的信任和支持。“用心服务，用爱经营”看似简单的八个字，其实包含了多少内容、多少艰辛、多少付出。我们建行员工正是用自己的心血、汗水和智慧实践着这简单的八个字。秉承“以市场为导向，以客户为中心”的宗旨，使诚信融入我们建行服务的每一个环节。

为了提升服务质量，在工作中，我们严格要求自己，每天准时上班。在服务过程中我们坚持使用十字文明用语，实行站立服务和微笑服务，积极、主动、热情的接待每一位客户，用自己的热忱，展示着“以客户为中心”就永远向客户报以浓郁的亲情。最近我们分理处实行了手工排号，使排长龙的现象消失了，营业大厅里因站着排队而心生不满的客户也减少了很多，这大大减轻了我们前台的工作压力，使我们能够更好地“用心服务，用爱经营”，正是这种情感，使我们的精神凝为一体，使我们的境界不断升华；督促我们积极进取，不断开拓，为建行事业的发展而不懈努力。

携起手来，让我们肩并肩，用青春的热血铸造建设银行不老的魂！再次感谢大家给我的这次机会，我的演讲完了！谢谢。

## 任职网点负责人发言稿篇三

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

（演讲

提示：在竞聘演讲中，最重要的是在仪态和演讲中都体现出真诚和自信。因此，演讲中，身体要略向前倾，表现出与观众交流与亲近的姿态，赢得大家的认可。）

爱因斯坦曾经说过：对一个人来说，所期望的不是别的，而仅

仅是他能全力以赴和献身于一种美好事业。正是基于对金融事业的热爱，我走上讲台参加网点负责人的竞聘，我自信有能力担当这一重任。

(以下一段以较平实的语气讲，体现出真诚即可)

我叫\*\*\*，今年42岁，(是否)党员，专科学历，(有无)职称。我于1980年参加工作，先后从事过柜员、监督员、客户经理等职务，从?年至今一直担任网点负责人。在任网点负责人期间，中心所成为市工行中存款余额最大及管理最好的网点，多次被市分行评为“最佳网点”，我也多次被评为“先进个人”等光荣称号。

(以下讲优势的地方，一定要在自信中表现出谦逊，赢得观众好感)

此次竞聘，经过综合权衡，我觉得我具有以下竞聘优势：

第一，我具有较好的政治素质和职业素质。工作以来，在思想上，我拥护党的领导，坚持四项基本原则，积极参加我行召开的各种政治学习，在工作中处处以共产党员的标准要求自己，具备了一定的政治素质。同时我也认真学习党和国家有关金融的各项方针，政策以及各项基本规章制度，熟悉金融法规，增强法律意识和识别能力，自觉遵守员工行为守则，有较强的职业意识和奉献精神，坚持原则，遵章守纪，不迟到、不早退，按章办事，热爱本职工作，视制度如生命，认真履行工作职责。

第二，我具有娴熟的业务经验。参加工作以来我一直在储蓄所工作。在担任客户经理期间，我牢固树立了“客户的利益高于一切”的原则，狠抓客户满意度及存款金额。优质的服务受到了广大客户的一致好评。在担任网点主任至今，我实施人性化管理，对业务操作中存在的有章不循、违章操作的问题，进行严肃处理，对事不对人。从而确立了业务风险点，

有效的完善了我行的内控制度,使我行未发生一起案件事故。可以说多年来,岁月带给我的不仅是阅历上的成熟,还使我积累了丰富的工作经验及管理经验。我凭借着强烈的敬业精神、认真的工作态度和较强的工作能力,在不同的岗位上都得到了大家的一致好评。

第三,我具有较强的工作能力、协调能力和全局观念。

自从80年参加工作以来,不管在哪个工作岗位上,我始终坚持踏实干事,诚实待人,勤奋工作,不断超越。经过多年来不断的学习和锻炼,我的组织协调能力、处理问题能力等有了很大提高,特别是在我担任网点负责人以来,在实际工作岗位上的锻炼和摸索,使我的管理能力也得到了发挥和积累。对胜任网点负责人的职位更增添了几分信心和把握。同时,经过不断的学习和锻炼,我的领导部署能力等都有了很大提高,在同事面前具有一定的号召力和亲和力。在工作中,我能较好的处理行里的各种关系。这为我做好以后的工作打下了基础。

此外,我还具有严谨、细密、扎实、高效的工作作风及思维敏捷灵活,善于改革创新的特点。这些都为我做好网点负责人奠定了基础。

各位领导、各位同事,古人云:“不可以一时之得意,而自夸其能,亦不可以一时之失意,而自坠其志。”这次竞聘,无论成功与否,我都将以这句自勉,一如既往的努力工作!如果竞聘成功,我将努力做到以下几点:

(下面讲工作思路的地方应注意有起有伏,讲到要点的时候要提高语调,注意抑扬顿挫)

第一,摆正位置,转变角色到位。作为负责人,要不折不扣地完成组织上交给的工作任务。要以爱己之心爱人,以真诚的感情凝聚人心和单位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。

第二，与时俱进，抓好管理。古语说：“穷则变、变则通、通则久”。我们银行工作，接触面广，问题繁多，单一的工作思路和死板的方法很难适应工作的发展和创新。只有具备与时俱进得管理意识和发展意识，才能提高管理水平，强化网点综合竞争能力。对此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，开展各种的业务竞赛，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做到通过提高员工素质，来强化管理。（这些已经包括人性化管理了）

第三，突出重点，抓好营销到位。首先树立无功便是过的效益意识，增强对工作的责任感。其次是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。

（结尾部分应当讲得真诚充满感情，以感染观众，赢得好感）

尊敬的各位领导，各位评委，参加这次竞聘，我愿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，在竞争中完善自己。如果承蒙各位厚爱，让我继续留任网点负责人的工作岗位，我将不负众望，努力做好自己的工作，以“全力以赴创一流网点”为目标，为我所热爱的金融事业贡献一生。谢谢大家。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 任职网点负责人发言稿篇四

各位领导、各位同事：

大家好，今天，我决定来参加此次银行副主任竞聘，展示自己。

竞聘优势

- 1、首先我相信自己有信心也有能担负起这一重任。
- 2、有着较强工作责任心和进取心。
- 3、我深刻懂得这一岗位的重要性。
- 4、能够看到自己的弱点。

目标和任务

这次银行网点主任竞聘演讲如果成功，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。

具体措施

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。
- 2、统一思想，发挥团队作战精神。
- 3、挖掘优质客户源，寻找新的增长点。
- 4、服务是银行的生命线。
- 5、内抓管理，外树形象。

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。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 任职网点负责人发言稿篇五

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

首先感谢市分行领导为我们提供了这样一个公开、公正地展示自己的机会。

我竞聘的岗位是网点负责人。

作为竞聘人，我认为自己完全具备条件及能力。

人无完人，金无足金。

在取得成绩的同时，我也看到了自己的不足。

那就是在综合营销上过多的追求广度上的发展，而忽略了

营销的深度性，以致于客户对农行的依赖度不够强。

因此，在今后的工作中，我将正视不足，虚心请教，加强学习，进行更深更广的立体式营销。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，能够竞争上网点负责人这个职位，我将在上级行的领导下，扎实开展工作。

下面我将谈谈自己对各项工作开展的思路和方法。

一、安全第一。

在谈其他工作的开展思路这前，我不得不将安全放在最先讲。

因为安全关系到“99+1=0”的问题。

这项工作要是不到位。

对外坏了形象，对内乱了民心。

要切实抓好安全防范工作。

当然是制度先行。

而作为一名网点负责人，关键是如何使制度落实好。

因此，我认为在做好一些基本工作同时，要重点做好三件事：一是守。

守关键时点，应严格做到最先一个上班，最后一个下班。

中午搞突击。

二是查。

不定期查库查账查录像。

三是访。

访本人访家人访同事。

安全抓好了，内控达标了，形象就好了，风貌自然出来了，其他工作也就有了基础和保障。

二、重在存款。

抓存款是面子工程。

也是主营业务。

结合这些年存款营销工作实际，根据目前的情况，我认为应当从以下几个方面进行。

1. 深入调查, 知己知彼。

我经常想:要是周边的居民都在我行开户，如果按人平1万来算，那会有多少存款呢?有人会说，别做梦了。

可我要说，要是梦想成真了呢?做为农行的每一位员工，应该要有这个梦。

针对这个梦，我打算这样来开展工作,即以市场为中心，以保险营销员上门揽保的精神，发动全体员工对市场逐个进行调查，摸清几个情况：一是有多少在农行开户;二是为何不在农行开户;三是客户有何需求。

这项工作有利于找出自己的不足，也有利于针对不同客户的需求营销农行的产品，提高客户对农行的认知度。

当然这个调查不是盲目的，而是有计划有步骤的推进，更重

要的是要进行回访。

不论他到不到农行开户，我们都要随时主动向其宣传农行的最新产品和服务。

2. 有情营销，真情服务。

对个人业务我想关键是要以诚待人，亲情服务。

这个还得以身作则。

首先要转变观念，转换身份。

作为网点负责人，应以自己的特殊身份定期或不定期的来履行大堂经理的工作。

重点是为客户理财，宣传产品，解答问题，从细处为客户着想，不能为抓存款而存款。

同时切实抓好柜台服务。

对公司类业务，我想应积极发动，精神物质双激励员工，动用一切关系资源，不放过一丝一毫的机会去争取客户。

3. 建立档案，跟踪服务。

银行80%的利润，来自于20%的优质客户。

这就意味着哪家银行赢得更多的优质客户，就赢得了更高的效益。

因此，在开展营销工作时，我想通过对现有客户和潜在客户进行银行综合贡献率计算，进行科学分类，实行六必访：即亲朋、同学、熟人、重点企业(单位)、商界成功人士和他行黄金客户必访。

确定营销重点，从而开展个性化服务，进行差异化营销，建立完整的客户档案。

重点关注其资金动向，关注其服务需求，关心其生活困难，关心其特殊日子(如生日)，进而提升优质客户对我行的依赖度。