# 2024年银行金融业务部经理竞聘演讲稿(三篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-09-07

*演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。银行金融业务部经...*

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**银行金融业务部经理竞聘演讲稿篇一**

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、保卫科科长长长等职，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。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务。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，把顾客看作是自已的亲戚朋友，看作是自已的家人，把自已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。

**银行金融业务部经理竞聘演讲稿篇二**

各位领导、评委你们好：

我的脚下是一个幸运的舞台，但我深知：机遇、挑战、责任并存。对此，我的态度是：抓住机遇、迎接挑战、肩负责任。所以我要感谢市行党委给我提供了这样一个展示自我的舞台。我竟聘的岗位是：个人金融业务部经理。如果竟聘成功，我将在市行党委的领导下，虚心向老同志学习，团结科内同志，满怀激情地投入到工作中，以骄人的工作成绩回报党委对我的培养与信任，如果失败也决不灰心，我会一如既往地做好现职工作，并积极支持、全力配合到任科长的一切工作。

一、个人简历：

我生于年月日，年考入辽宁财政专科学校会计系，主攻工业会计专业。在校期间，任体育部部长。年月毕业分配到工商银行辽阳市分行辽化支行，先后做过储蓄员、综合员;年月任辽化支行储蓄部副主任，分管核算工作;年月调入市行个人金融业务科任督导员至今。

二、竞聘的优势

基于自己年参加工作以来，在最基层磨励数年后挤身领导岗位，经过支行储蓄部副主任六年的锻炼，和近二年在市行担任督导员的经历，我认为自己具有三大优势：

⒈具有一定的政策理论水平。

我是在领导和同志们的帮助下成长起来的年轻干部，特别注重政策理论的学习。严以律己，宽以待人，在行外，做到以真情打动客户，换来无价的友情;在行内不搞小团体，平等待人，团结同志，在集体中能够形成团结向上的氛围，具有一定的亲和力和组织能力。

⒉具有必备的业务水平。

大学会计专业的系统学习，为我从事个人金融工作打下了坚实的理论基础和较好的业务素质。我在做好分管工作的前提下，刻苦钻研业务，两次参加了个人金融专业微机系统的升级改造，特别是今年零售子系统的投运。从初期准备、测试、相关参数的编制到系统的顺利投产，由始至终，积累了宝贵的一手资料，使我对新系统的生产运行规律了然于胸，因而我自信无论在任何情况下能够迅速进入角色及时应变，采取有效措施，作到有的放矢。

⒊有管理、开发中间业务的经验。

中间业务是我分管的工作之一，从业几年的经历使我积累了丰富的经验，特别是参加省行个人理财业务的培训，进一步强化了现代商业银行经营意识、充实了相关专业知识。所以我有信心、有能力为我行今后进一步拓展中间业务领域，增加中间业务收益尽自己的力量。

三、竞聘后的打算

加入后，中国的银行业进一步开放，并且随着过渡期的结束，银行业将全面开放。这就意味着中国银行业面临着来自外资银行的竞争，国内银行与外资银行共处于中国经济的舞台。同时，加入后，中国经济的国内和国际环境发生变化，这种变化同样会对银行业产生重要影响。可以说，加入后，中国的银行业是机遇和挑战并存。在这种环境下，认真研究对策，迎接冲击和挑战，是解决问题的唯一途径。结合我行实际情况，充分考虑个人金融业务特点，一切从实际出发，找出切实可行应变对策，是我今后工作的重点。为此我要着重作好以下几项工作：

⒈尽快出台储蓄承包考核方案。并且实施过程中，根据各支行、各储蓄所的位置、业务种类、人员配置等因素，调整相关基数，以趋更合理。当前，我行个人金融专业出现储蓄存款严重下滑的局面，截止月日，我行储蓄存款万元。较年初增长万元，较上季负增长万元，较上月负增长万元;外币储蓄存款余额万美元，较年初负增长万美元，较上月负增长万美元。尽快出台承包方案、调动职工积极性已是迫在眉睫，配合座谈会或走访调研的形式，了解一线员工的思想动态，以便统一认识，依靠集体的力量，有效地遏止存款下滑的势头。

⒉实施“差别化服务”举措，重点抓住优质客户。为了适应金融业务多元化和多功能化的要求，充分利用我综合系统资源共享的优势，从网点入手，注意归集、整理，建立客户信息基本库。根据客户对银行贡献份额大小，进行细化分类，建立优质客户群体档案，以便有区别地进行“级差”服务。

⒊充分利用电子银行营销功能。转变过去“网点战术”、“人海战术”的旧观念。充分发展网上银行、电话银行等电子银行业务，在市区兴建个自助银行，并在宣传、推广和引导使用上下功夫，以有效分流柜台压力，同时利用自助式银行取代现有的延时所、小时所，降低个人金融专业的运营成本。

⒋加强对中间业务的研究和开发。

①对一些压力大、成本高、无收益的中间业务，要采用市场退出机制。如代发社会统筹养老金。

②明确我行中间业务发展方向：稳定地加快中间代理业务步伐，科学地确立代理收费方式，合理地确立代收费率，逐步地增加收费业务种类，严格中间代理业务考核。

**银行金融业务部经理竞聘演讲稿篇三**

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

一、工作简历

我现年××岁，(工作经历)。

二、工作目标

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。

三、工作思路和措施

(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。

一是根据社区环境的变化不断改变本行进社区工作的范围、目标和切入点，经常与各办事处领导接触、沟通协商、达成共识开展工作;

二是要继续总结和推广好的经验和做法，促进和推动今后工作的开展，切实解决各支行间发展不平衡的问题;

三是既要宣传我行的发展现状又要进一步向居民介绍我行的业务种类和服务品种，更重要的是要掌握居民的消费能力和消费需求，制定相应的对策、出台一系列新的服务办法和措施，最大限度地满足客户的需要，为客户提供全方位理财服务;

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的开展起来，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。

四、自身优势和竞聘态度

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，自己没有被竞聘上，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。

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