

# 2023年支行行长助理岗位竞聘稿演讲稿(模板6篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？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。

## 支行行长助理岗位竞聘稿演讲稿篇一

本篇，演讲者现任客户经理，优势主要有思想进步、有丰富的工作经验和组织管理能力等，之后谈了今后的工作打算，详见下文：

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫。我行这次人事制度改革，对支行行长助理采用公开招聘的方式，为全体干部职工提供了一个公平竞争的机会，我非常拥护，并积极参与。我想，我一定不会辜负大家对我期望，今天我演讲的题目是《不负众望，不辱使命》。

下面做一下自我介绍，以便让大家对我有一个更加全面的了解：我叫□19xx年生，本科学历□xx年毕业于xx学校□xx年参加工作，曾先后从事、工作□x年我曾在在基层支行储蓄所做过半年的，现任客户经理。工作中的我总是兢兢业业、努力工作，所以我曾多次受到领导和同事的肯定，并获得、等多个荣誉称号。

今天之所以走到讲台上参加支行行长助理的竞聘，我认为我已具备了担任这一岗位的许多条件，我有能力，有信心、有决心胜任这岗位，我的优势主要有：

我从小接受了良好的传统教育，培养造就了我光明磊落、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，深受领导和同事们的信任。我在每个工作岗位上都做出了较好的成绩。

参加工作以来，我曾先后从事过多个岗位。可以说，每一次岗位变动，对我的人生都是一次难得的体验，尤其是做了xx年客户经理的工作经历，更是使我的能力有了进一步的提升，对我的生命都是一笔宝贵的财富！可以说，多年的工作实践，已使我具备了担任行长助理所需要的工作能力，组织能力。

我出生于一个普通家庭，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点。并始终以“明明白白做人、实实在在做事”的信条工作。

银行的工作，来不得半点马虎。要想做好各项工作，必须要有强烈的责任心和一丝不苟的工作作风。我总是全身心地投入到自己所热爱的这份事业中，做事坚持事实求是、清正廉洁。

如果承蒙各位领导、评委、同事们的厚爱，让我走上支行行长助理的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，并做好如下几点：

一是真诚讲团结。多年的工作经验告诉我，同事时间，搞好团结比什么都重要。为此，我将摆正自己的位置，找准助理角色，在领导面前，凡事多请示、多汇报、多交心通气，团结协作，认真履行岗位职责。在同事面前，凡事多交流，增进友谊，搞好团结，使大家相互理解、相互信任、相互支持、上下齐心，把行里的工作搞好。

二是加强本部门管理力度，健全各项管理制度。我将协助行长不断寻找工作的新思路、新方法，积极做好管理工作，建立完善的内新管理制度，明确分工，划清职责。设置相应的规章制度，使职工有据可循。明确各岗位职责，使每位职工知道自己需要干什么和怎么去干。

三是突出重点，抓好营销到位。根据市场经济学的“二八”法则和xx地区特点，我将协助行长组建一支特别能战斗的队伍，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。

四是强化管理，提高素质到位。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”的银行，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。

五是我将努力提高自身素质建设。我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为银行的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给金融事业。

尊敬的各位领导、各位评委，如果我应聘成功，我将以此为新的起点，认真兑现我的上述诺言；让支行行长助理这个职业因为我们的存在而更加神圣，让这个世界因为我们默默无闻的奉献，鲜花更加艳丽，掌声更加响亮，家庭更加幸福，事业更加辉煌！

谢谢大家！

一文到这里就全部结束了，本文从自身优势到今后工作安排

展开，可以参考这个思路。

## 支行行长助理岗位竞聘稿演讲稿篇二

尊敬的各位评委、各位领导、各位同事：

大家好！首先感谢市分行和支行党委给了我参与竞聘的机会。我竞聘的岗位是x支行副行长（行长助理）。按照这次竞聘方案的要求，我就竞聘岗位和个人的有关情况汇报如下：

我叫xx，xx年x月生，助理会计师，中共党员。

xx年x月毕业于xx院xx专业。参加工作之后，我边学边干，边干边学，20xx年考取了会计从业资格证书，20xx年撰写的《xxx》获xx优秀奖，20xx年被确定为xx分行信息联络员，xx年x月至x月，在省分行办公室跟班学习，20xx年考取了银行业从业资格证书。

xx年x月至xx年xx月在x等网点从事出纳、记账、客户经理、会计主管等前台业务工作，xx年x月至xx年x月，在综合管理部从事文秘和接待工作，xx年x月至今，担任综合管理部负责人，并分工负责组织人事、文秘、纪检监察、党务、工会等工作。

以外，我还充分利用工作空闲和休息时间，积极营销储蓄、保险和电子银行产品。

在综合管理部全体同志的共同努力下，20xx年，综合管理部被评为支行“先进集体”。我也先后被评为省分行“优秀共青团员”、“创建学习型组织、争做知识型员工”活动先进个人、“优秀党务工作者”，市分行“先进个人”，支行“优秀柜员”、“先进工作者”、“优秀部门经理”等；自20xx年以来，连续5个年度考核均为优秀。

这几天，我常常这样想，如果说我在工作中有点收获的话，是组织的培养、领导的关爱以及同事们的关心与帮助，才使我一步一步走到今天，有机会向你们汇报工作。我只有将心中这份感激与感念之情常存于心，使之成为工作不懈追求的动力，才能报答各级行领导和同事们的多年教育、培养和关爱。借此机会，我向你们表示衷心的感谢！同时，我在工作中还存在一些缺点和不足，主要是在一些事情的处理上不够大胆，一方面是自己谨小慎微，另一方面则是对行领导的依赖性较强，解决工作中的困难和问题水平还需继续磨练等。这些缺点和不足，我将在今后的工作中努力加以克服。

我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格及职业操守。今天能自信勇敢地站在演讲台上，自己觉得主要有以下优势：一是具有较高的理论素养和思想政治素质。大学四年，受到了专业化教育，较为系统的学习了经济、金融、法律等专业知识。参加工作之后，通过学习、培训，系统掌握了农业银行各个层面的理论知识和操作技能。综合管理部工作“繁、杂、忙、乱”，政治性很强，正是在这样的环境中，培养了我政治坚定、行动服从、严守纪律的政治素养，也锻炼了我吃苦耐劳、不怕困难的工作品质。多年来，领导和同事们的支持、帮助，造就了我敢于坚持原则，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人的做人风格。二是具备较强的综合管理能力。参加工作十多年来，每一个岗位，每一种经历都使我受益匪浅，工作能力得到了不断的提高。特别是在综合管理部的工作经历锻炼了我的综合能力，积累了较丰富的管理经验，具有较强的组织能力、管理能力、沟通协调能力。三是具备较强的自学能力。工作的过程就是学习的过程。到支行机关工作后，我虚心向各位领导和同事学习业务知识，努力弥补自己知识上的欠缺。从一个写作的门外汉，通过认真钻研，全面学习并实践了各种公文的写作方法，具备了较为扎实的公文写作能力。从一个初入职场的少年，通过学习做人、做事的道理，成长为敢想敢干、敢于担当、懂得珍惜、懂得感恩的青年。四是具有坚

定的政治信仰和对农行业务的执着。自参加工作以来，积极向党组织靠拢，入党五年来，按照党员的标准严格要求自己，经受住了党组织的政治考验，成为了一名合格的共产党员。当初大学毕业放弃省委组织部的选干而选择农行，而今，我还始终坚信自己的选择没有错！五是具有充沛的精力及充满激情的年龄优势。今年34岁，已过而立之年的我，正值精力旺盛，思维敏捷，积极乐观、敢抓敢管、雷厉风行的黄金年龄，有着年轻人特有的朝气与投入工作的激情，有着想实现自己人生价值，追求进步的强烈愿望，更有严守纪律的职业操守，不但能够承受改革带来的精神重压，更能应对激烈的金融竞争面临的复杂局面。同时，我家庭稳定，家人全力支持我的工作。这些，都使我对工作充满激情与自信、对未来充满憧憬和希望。

各位领导、各位同事，我参与这次竞聘，更多的是为了更好地工作，追求进步，给自己增添压力和责任，在有可能的情况下实现自己的人生价值。如果能够得到各位的信任使我竞聘成功，我有决心、有信心、有能力挑起这副担子！在市分行和支行党委的领导下，履好职、干好事、尽好责，重点做好以下几项工作：一是坚决维护上级行权威和班子威信，鼎力协助行长，做好助手和参谋。做到转变角色，转变观念，找准位置，搞好配合，维护班子团结。二是秉承发扬，开拓创新，坚持以发展为第一要务。紧紧围绕当前改革发展这个大局，在继承和发扬苦干实干、直面困难、迎难而上的优良作风的基础上，按照股份制银行经营管理原则，面向市场，面向客户，捕捉商机，掌握信息，开拓创新，全身心的投入农行业务经营之中。三是廉洁勤政，身体力行。自觉践行党风廉政建设和反腐败的各项规定。做到公道正派，言而有信，严于律己，清正廉明。凡事都要身体力行地为员工做好表率，努力营造团结向上、严谨有序、活泼愉快的工作氛围。四是加强风险管理，全面执行和落实内控制度。始终坚持“内控优先”的理念，养成按章办事的操作习惯，切实将内控工作寓于管理活动之中。五是进一步加强学习，提高综合素质，努力做一名银行职业经理人。继续坚持做到不断加强政治理

论和业务知识学习，不断提高自己的理论水平和工作能力，享受学习，快乐工作。

有幸参加这次竞聘，既是机遇，也是挑战，我衷心希望得到大家的支持和肯定。不管最终结果如何，都不会改变我对农行业务的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱，并将坚决服从领导和组织的安排，在思想上摆正位置，在行动上顾全大局，在工作中努力实现自己的人生价值。

谢谢大家！

## 支行行长助理岗位竞聘稿演讲稿篇三

尊敬的各位评委、各位领导、各位同事：

大家下午好！

今天我能够站在这个竞聘平台上，心情十分激动。首先，要真诚的感谢\_\_领导给予我展示、检验自我的机会。今天，我本着参与、锻炼、提高进而推动我行发展的目的，参与支行行长竞聘。下面，作一个简要的自我介绍：

我叫\_\_，今年\_\_岁，（党员），\_\_学历，\_\_年进入中国银行满洲里支行工作，先后从事过\_\_、\_\_等工作，现任支行副行长。在我行工作的\_年里，在上级领导与同事们的大力支持与帮助下，我从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人。今天的演讲我将从两方面展示自己。

竞聘该职务的优势：

一、具有丰富的工作经验，业务技能熟练

从\_年进入我行工作以来，我先后从事过\_\_、\_\_等工作。因此，对支行的各项基础性工作都十分熟悉。在此期间，无论工作

多忙、多累，我都严格要求自己，按质按量完成上级交付的相关任务。高强度的工作，正是对一个人能力最大的考验，也是对能力最好的培养。现在我担任本行副行长，积极协助行长处理各项事务，各项工作都比较熟悉，管理经验也颇为丰富。

## 二、具有严谨的工作作风，认真的工作态度

作为金融服务行业，银行工作牵涉甚广，关系到国家、群众的经济利益。因此，严谨的工作作风，认真负责的工作态度是对一个银行从业人员的最起码要求。自工作以来，我便始终坚持“精益求精、一丝不苟”的工作态度，事无巨细均认真对待。因此，在我负责的业务中，从未出现过一点纰漏或任何过错。

## 三、爱岗敬业，开拓进取

工作以来，我一直将“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭。不管做什么工作，都把责任担在肩上，将事业放在心上，在工作中，敢想敢干，不畏艰难困苦，始终保持着昂扬的斗志与高涨的热情。

在工作方面，我有股“钻劲”，坚持学习，将各种业务吃透，并积极向有经验的同事请教，学习，不给自己留疑问。经过多年的积累与锻炼，使我具备了较强的业务能力与管理能力。

未来工作设想：

俗话说的好，态度决定一切，没有好的工作态度，就没有好的工作质量。假如竞聘成功，我将以支行的发展为中心，严格要求自己，认真做好本职工作，在平凡的岗位上体现出个人的价值。我打算从以下几方面开展工作：

### 一、加强团队建设，营造良好的工作氛围



首先，我要带头加强作风建设，自觉杜绝拜金主义、享乐主义，攀比心态。同时，对先进优秀的员工要树典型、立榜样，扩大影响，激发被表彰者内心的自豪感，从而促使其向更先进的行列迈进。其次，为员工营造“公平、民主、和谐”的工作环境。一方面坚持“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，最大限度激发员工的工作热情。另一方面，关心员工的工作、生活，认真听取他们的意见与建议，勇于接受他们的监督与批评，进一步增强员工的集体归属感。最后，要多组织培训活动，加强对新业务、重点业务的培训，提高员工的办事效率。

## 二、维护并拓展新客户，开辟储蓄存款新增点

第一，综合评价现有客户群体，将客户分类，除了维系好老客户外，重点要将精力花费在能为我行带来更多利润的客户身上。第二，要逐渐健全客户档案信息，便于与客户的交流与沟通，进一步提升客户维护水平。为vip客户提供相应的vip服务，比如，个人理财建议、节日慰问、绿色通道等，力争吸纳更多的vip客户。第三，为客户提供有针对性的服务，为他们提供相应的金融产品，满足他们的不同需求。第四，做好市场调研，掌握市场动态，并制定详细的营销策略，主动走出银行寻找客户，将客户带回来。

## 三、积极拓展中间业务，扩大盈利空间

如今，随着存贷利差不断缩小，中间业务已成为各大银行扩大盈利的主要途径。本行的中间业务主要包括结算收入、银行卡收入和代收、代发手续费收入，收入来源渠道较窄。今后不仅要加大原有中间产品的营销力度，还应大力开辟新的收入渠道，进一步扩大中间业务的盈利空间。

1、加大营销推广力度，积极营销\_\_产品；

3、抓住存款额较大的客户，向其营销个人委托贷款业务。

#### 四、坚持以发展为目标，“抓大放小”

“抓大”即将围绕支行发展目标，抓住中心工作与主要工作，抓住关键问题和主要矛盾，突出重点；“放小”是指把日常性、执行性、事务性工作交与副职、相关部门和人员，充分发挥副职和中层骨干的作用。这样，行长才能有更多的精力处理支行的重大问题或作出正确的决策。另外，还能充实副职工作，给中层干部及普通员工施展个人才华的机会，激发他们的工作创造性。

各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也感受到压力 and 责任的所在，这都必将成为我工作的动力。如果大家肯给我这次机会，我决不辜负大家的期望，一定在支行行长的岗位上作出更大的成绩。但不管竞聘结果如何，我都会继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我行事业发展添砖加瓦！

### 支行行长助理岗位竞聘稿演讲稿篇四

支行为贯彻、落实总行、省分行人人事激励约束改革，充分体现“赛马”不“相马”的用人机制，决定在全行范围内实行中层干部竞聘上岗。这次，我竞聘的岗位是：支行行长。

根据省分行的改革思路，我行已实行了“公司业务上移，个人业务下沉”战略，对网点功能进行重新定位。目前营业网点的功能是：向个人、单位提供结算、金融服务，销售各种个人金融产品，拓展个人银行业务、维护个人客户关系。网点分为精品网点、多功能网点和一般网点。支行目前是多功能网点，正在报批精品网点。网点作为银行最基层的经营单位，经营目标是效益最大化。

我行的经营目标是：以“三个经营”和省行、支行经营方针

为指导，以加强内部管理为保障，充分利用网点资源，大力发展个人银行业务和中间业务，全面提升网点的经营效益，努力实现储蓄存款新增4200万元，中间业务收入50万元，利润新增20%，同时完成支行下达的其他各项考核指标，确保全年无案件、无事故发生。

为实现以上目标，我准备从以下几方面开展工作：

一、经营客户，提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点

我行位于xx大道西旁，对面是区政府，毗邻南海黄埔，其所在区域是xx区行政、生活的中心，临近居民较密集，客户资源相对较丰富，该区域一直是金融机构必争之地。在以我行为中心的前后300米范围内，聚集了6家商业银行，金融竞争异常激烈。

经过11年的发展，该办已吸收、积累了大量的客户，目前已有客户44,000户，储蓄存款余额为19,300多万元，但是户均存款仅4,300元。可见，本办个人客户总量虽不少，但低端客户占绝大多数，造成业务量大，办理业务人多，客户等候时间长，难以吸引、留住优质客户，存款增长有限。

要使储蓄存款有较大幅度的增长，我认为：

首先，要经营好客户。

经营客户，就是要对客户进行综合评价，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向和方法，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，从而扩大网点的盈利空间。

网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，通过各种方式了解客户信息，如对存量客户，可通过查看每天打印的

《储蓄重要事项稽核清单》，找出余额达到一定数额的客户帐号，然后通过帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的vip客户；对新客户，一定要求前台柜员配合，对大额存款客户资料详细登记，并及时发放vip卡，逐步建立完善的客户档案，便于加强与客户的沟通与联系，全面提高客户维护水平。为vip客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等vip服务，增强对客户的吸引力与凝聚力，从而提高vip客户的占比。

第二，要主动走出银行，积极营销。营销人员要对周边的社区资源、环境变化、市场动态等进行认真的调查分析，及时掌握信息，并根据相关信息，积极、主动开展工作，走出行门，走进社区，主动出击，将客户带进银行。对于陌生的环境，可通过旁人的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。

第三，根据客户的不同需求，能为客户提供不同的金融产品，满足客户的需求，并能以优质柜台服务不保障。

## 二、大力拓展中间业务，提升盈利能力

在存贷利差不断缩小的今天，中间业务已成为银行增加利润的重要来源。我行的中间业务主要来源于结算收入、银行卡收入和代收、代发手续费收入，收入来源渠道较窄。明年，我办将在继续加大原有中间业务产品营销的基础上，不断拓宽新的收入渠道，增加中间业务收入。具体思路是：

1、深入到各大市场，营销“速汇通”；

4、向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。

## 三、加强个贷管理，发展个人资产业务

资产业务是高风险业务，在发展业务时，我办将注重风险的

防范，严格把好风险控制关，对每一笔个贷都认真落实贷前调查，上门实地察看抵押物，严格控制放贷成数。发展目标以代发工资、我行的vip客户、收入稳定的公务员、事业单位等目标客户为主，同时，计划与区个体协会联系，举办一次个贷业务宣传活动，为有资金需求、信用好、有抵押物的工商个体办理生产经营性个人贷。

#### 四、加强内控基础管理，防范风险

银行是经营风险的行业，风险防范是银行一项常抓不懈的基础工作。作为网点负责人首先要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是我们各项业务健康发展的基础和保证。不仅本人要做执行规章制度的模范，还要经常教育员工，不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。

只有在柜台业务办理的每一项业务、操作的每一个节都按章处理，风险是可控的。除此之外，还必须依靠、支持风险经理的工作，充分发挥风险经理对网点柜台的交易、授权以及核心环节实施全面协调、监督与控制的职能。在规范、有序的基础上发展业务，使办事处的业务发建立在扎实管理的基础上。

#### 五、加强员工队伍建设，提高员工素质和网点服务质量

员工是网点最重要的资源。加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是网点负责人的重要工作之一。我认为：作为网点负责人，除了要发展业务，还应该带好队伍，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间。

首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在网点营造一种轻松、和谐的工作氛围。

其次，要多组织员工进行各种培训，在办事处形成良好的学习氛围，提高员工素质。如定期组织点钞、辨钞、汉字输入等业务技能培训和考核，强化前台柜员的操作技能，提高业务办理速度，减少差错和客户投诉。除组织技能上的培训，还要多进行我行金融产品和营销技能的培训，让所有员工都熟悉掌握本行的各种个人金融产品，每一个员工都能胜任业余的产品宣传、营销工作。

继续推行有效的激励与约束机制，建立科学的考核办法，主要体现在对绩效工资网点实行二次分配上，实行彻底的同工同酬，真正体现多劳多得、奖勤罚懒、奖优罚劣的分配原则，拉开收入差距，对工作起到积极的促进作用。

尊敬的领导和各位评委，请给我这次机会，我会尽自己最大的能力去管理好这个团队，为今后的达标、升级打造一支强有力得生力军。我相信：世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。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！

尊敬的各位领导、各位评委、同志们：

大家好，很高兴今天能有机会参加我们区支行中层干部竞聘。俗话说：“人，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。”所以，我格外珍惜今天这个来之不易的机会。我很自信，但我不自傲，我很努力，但还需要继续。今天，我只是向在座的各位展示一个真实的自我，期待着领导和同志们给我投上信任的一票。

在此，请允许我，向一直在无微不至地关心、支持和帮助着我的各位领导和同志们表示衷心的感谢和崇高的敬意！

我叫\_\_\_，男，现年\_\_岁，大专学历，中共党员，现任\_\_支行

行长。截止目前，我已经从事信合工作\_\_年，\_\_年来，我先后在出纳、会计、信贷员、分社负责人、基层信用社副主任及二级支行行长等岗位上得到锻炼，使自己的独立工作能力和工作水平有了很大的提高。

《孙子兵法》说：知己知彼，百战不殆。今天我之所以选择参加农商行\_\_支行行长的竞聘，是因为我曾经在这个岗位上任过职，具备胜任这一工作的能力，具有以下几个方面的优势。

首先具有一定的政治素质和个人修养，多年的基层和一线工作经历，提高了我的政治素养和个人品质，使自己能够做到“爱岗敬业、无私奉献”，能认真履行工作职责，与区支行党委保持高度的一致，政治觉悟强。在个人品行方面，始终用银行的纪律规定来严格要求自己，做到遵章守纪，能在工作中团结同志，做到率先垂范。

其次是具有较强的理论知识和业务能力。从进入信合大家庭工作开始，我就在提高自己的理论知识和专业水平上下功夫，同时能结合工作实际，认真总结提高自己，使自己的理论素质和业务水平得到了提高。最重要的是担任\_\_新集支行行长以来，得到了各位领导和老同志的言传身教，加上自己的刻苦努力，使自己具备了丰富的实践经验、坚实的理论基础、过硬的工作作风和较强的人际沟通能力及组织协调能力。无论是身处何境，都能创造佳绩，得到领导和同事们的认可。

最后是熟悉工作情况，易于推进工作。我于\_\_年\_\_月份调入\_\_支行主持工作，一年来从不认识到认识，各项业务刚好理顺，对行内各项业务较为熟悉，对当地区域经济发展较为了解，在行内干部员工中群众基础较为扎实，可以在短时间内推进运行工作取得新进展。

实用成功学创始人邹金宏曾经说过：心里有目标，眼里才有今后，行动才有持续的战斗。在参加竞聘之初，我就结合

工作实际，制定了一个切实可行的任期目标：各项存款逐年递增0万元以上。三年后各项存款余额达到0亿元；各项贷款余额达到0亿元；不良贷款逐年下降0%；正常贷款利息回收率达0%，每年贷款利息收入达0万元以上；任期内无一类经济案件和安全责任事故发生。

谚语说：没有金刚钻，不要揽瓷器活。我在主持行长工作期间，就结合工作实际，制定了明晰的工作思路，在参加此次竞聘之前，我又围绕任期目标，制定了“围绕一个中心、突出两个重点、抓好三项工作”的工作思路。

一是围绕一个中心，就是在任职期间，坚持以经营效益为中心，瞄准上级支行下达的全年目标，实施压力传递，严格内部考核，让人人有任务，个个有压力，确保各项经营指标的顺利完成和经营效益的提高。

二是突出两个重点。首先是突出组织资金工作重点。组织资金工作是当前农商行生存和发展的头等大事。我将对照上级支行下达的组织资金任务的要求，制定出切实可行的组织资金工作计划，充分利用农商行人缘、地理优势，调动一切积极因素，大力拓展和培植重点黄金客户群；同时充分发挥自己的社交才能，构建新型的“政、银、企”的关系，抓住有利时机，以贷促存。最后在做好柜面服务的同时，动员全体员工采取走出去请进来的方法，寻找存款客户，扩大储源，确保三年净增目标圆满实现。其次是突出服务“三农”的工作重点。继续做好支农工作、做响小额农贷品牌，大力扶持当地具有特色的农业和具有发展潜力的产业，继续支持当地种养殖业，帮助农民致富。

三是抓好三项工作。首先是强化内控，提升管理水平。任职期间，我将坚持内控先行的原则，把防险控案工作落到实处。积极组织和引导全行干部员工增强风险管理意识，提高风险管理水平，把各项风险控制在源头；不断完善资金业务、存款业务、中间业务、结算业务等各方面的内控制度管理，规



范各项业务的操作标准，形成自我约束力；同时抓好各项制度的落实工作，严格制度管理，一切按规章制度操作，做到三年内不放一笔违规贷款，不乱花一分钱，不出一次安全事故，不发生一项违纪案件。其次是强化协调，创造良好的工作环境。基层行和各项工作，都离不开上级行和有关部门的支持，因此必须处理好一级、二级支行和各职能部室的关系，多向上级部门请示、汇报，对有关文件精神抓好贯彻落实，不越权，不越位，在职责范围内开展工作，同时正确处理好与当地的关系，不张不弛，进退有度，服从不盲从，对相关工作安排要进行恰当的汇报，以取得地方政府对我工作上的理解和支持。另外还要加强与当地政府职能部门及当地村组的沟通与协调，尽最大努力创造出良好的工作环境。第三是强化宣传，着力提升农商行服务形象。上岗后，我将借农商行成立一周年契机，利用悬挂横幅、站牌、张贴标语等方式大力宣传农商行，让农商行名称深入到每一位农户，积极开展文明优质服务活动，向社会公开农商行服务宗旨，让每位农民感受到农商行真正是农民自己的银行。

古人云：“君子，患无为，不患无位”，又云，“行胜于言”。我深信，如果我能得到大家的信任和支持，竞聘成功，我将会以扎实的工作回报领导和同志们的信任。如果不成，那么，我服从农商行的安排，做一片忠实的“绿叶”。配合和支持新任领导做好工作，为农商行美好的明天作出积极的努力。祝愿我们\_\_农村商业银行的明天会更好。

让我们一起携起手来，风雨同舟，共创佳绩。

谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！人生能有几回搏？当走上讲台的银行副行长竞聘稿时候，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！

下面我做一下自我介绍，我叫xxx□1968年出生，中共党员，学历□xx年毕业于xx学校财会专业，1988年参加工作，曾先后从事储蓄员、网点负责人、分理处主任、网点主任的工作。现在担任xx大堂经理。工作以来我恪尽职守、兢兢业业，深得领导和同事们的好评。今后我将继往开来，努力工作，争取以更好的工作成绩回报各位的支持和厚爱。

通过综合权衡自己，我认为自己有以下优势参加竞聘：

第一，我政治素质过硬，有良好的个人素养。

我接受过良好的教育，身为党员的我总是学习一些党的文件，不断提高自己的政治觉悟，思想上与党组织保持高度一致。我还具有谦虚、谨慎、诚实的态度，立场坚定，热情大方，乐于助人，做事讲原则，严格遵守职业纪律，服从党的领导，听从组织安排，廉洁奉公、为人正直。以积极向上的世界观、人生观、价值观指导自己的工作，本份做人，踏实做事。

第二，爱岗敬业，勇于创新。

自从参加工作的那一天，我就深深地喜欢上了这份工作。并且以极大的热情投身工作。“干一行就要爱一行，爱一行就要专一行”，这是我一贯的工作原则。也正是抱着这样一份责任心投身工作，才使得我在工作中不断进取，支行副行长竞聘报告取得好成绩□xx年因工作需要我曾担任过辅导员的工作，这培养了我大胆探索，勇于创新的工作精神。

第三，具有丰富的工作经验。

从参加工作到现在已有二十年了，二十年中我从基层做起，

一直在储蓄战线工作，先后从事过多个工作，就是网点负责人我就工作了十六年。当然，这十六年也是我一生中进步最快，收获的十六年，也使我积累了丰富的工作经验，使我在处理问题的时候能够得心应手，更容易快速进入工作角色。

第四，具有较强的沟通协调和管理能力。

工作中，对上我能与上级领导较好地沟通和协调，及时汇报工作情况，同事之间能够友好和睦地相处，对下我能约束员工，带好队伍。尤其是大堂经理的工作经历，更是使我的组织协调和管理能力有了进一步的提高，具备了作为一名支行行长所要求的素质。就管理而言我不会辜负大家的期望。

各位领导、各位评委，如果承蒙各位厚爱，让我走上行长的领导岗位，我将紧紧围绕提高效益这个目标，树立以”客户为中心”的理念，抓住”市场营销、优质服务”这个重点，推行”目标化、规范化、制度化”的管理，积极搞好支行内部管理，练好基本功，唱好重头戏，走好关键棋。具体做好以下几点：

第一，突出重点，抓好营销工作。今后我将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，并以各种金融产品为手段，为不同的客户“量体裁衣”，实行存、贷、中间业务的捆绑式营销。把着力点放在优质个人客户、优质民营企业客户上，了解他们的金融需求，分层次制订方案，做到营销责任人、对象、任务、时间、措施”五个落实”，提高优质支行副行长竞聘稿客户、重点核心客户的忠诚度和贡献度，扩大中间业务的收入和来源。

第二，创立品牌，做好服务工作。今后我将努力加强对潜在优质客户的筛选，尤其是要注重细节，把差别服务做细做实，使大客户切实感受到“一对一”个性化、亲情化服务的优点，

对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务的方法，并通过记录大户资金和个人生活台帐，经常性地走访，切切实实做到在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与客户交往中凝聚合力。

第三，拓展业务，防范风险，提高经济效益。我将牢固树立“效益第一”的理念，抓好抵押贷款代理资产工作，坚持到大小客户齐抓，做好银行卡推广、代办保险、代收代付等业务，努力开发中间业务市场，开发结算大户、代理和委托业务大户的委托业务。强化企业意识、经营意识，建立信用评价体系，寻求银企沟通渠道，建立担保机构；要抓住有利时机，积极消化不良资产。并以上级行的经营方针为指导，以加强内部管理为保障，大力发展个人银行业务和中间业务，全面提升整体效益，努力把我们的网点打造成为多功能、精品化网点。

第四，加强贷后管理，努力调整信贷结构。我将团结和带领员工努力拓展市场，严把市场准入制度，加强贷款管理及贷后检查工作，及时将客户的各类信息进行汇总整理，完善应急事件处理体制，努力调整信贷结构，打破传统信贷投放模式，更新观念，积极开展和扩大消费贷款业务。

各位领导、各位评委，自从当年选择成为一名银行机构的职工起，我就将自己的前途与命运和我们行紧紧地连在了一起。此次竞聘，无论成功与否，我对银行事业热爱之心都丝毫不会改变。如果我能有幸得到你们的信任，我将把自己全部的精力与心血都投入到以后的工作中去，为我们银行的快速发展而努力奋斗！

谢谢大家！

来源：网络整理免责声明：本文仅限学习分享，如产生版权问题，请联系我们及时删除。

content\_2());

## 支行行长助理岗位竞聘稿演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

我叫\*\*\*，现任bsq支行客户部经理，我今天竞聘的岗位是支行副行长。首先非常感谢营业部党委为我们提供了这次展示才能、挥洒激情的机会。这次参加竞争上岗，对我来说，既是机遇也是挑战。希望通过竞争，使大家对我的能力和理想有个全面了解，并对我的竞争给予支持。

我今天演讲的主题是“求索”。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，这是屈原的人生态度，也是我在工作和生活上鞭策自己的名言。我认为，一个人只有不断的学习充电，不断的探求寻找解决各种问题的方法，不断的修正优化追求的目标，积累丰厚的人生经验，才能获得长足的进步。

四年的大学学习，使我接受了系统的经济金融理论知识教育，参加工作以后，我始终坚持钻研业务，提高技能，不断地丰富自己，充实自己，将所学的知识不断运用到实际工作中去。自20xx年入行以来，我先后从事过储蓄、会计、客户经理等岗位。不同的岗位让我对银行业务有了全面的了解和掌握，特别是对现代商业银行市场营销理论及方法手段有了更深的认识和理解。从处理客户投诉到规划安排客户部门的年度工作，从点钞记账到营销各类银行业务，这些让我积累了丰厚的人生经验。

还记得，我才担任客户部门经理的时候，恰逢人员轮换，我们部门有经验的客户经理都到了别的工作岗位，我和3个新到

岗的同事撑起了整个bsq支行客户部。那段青黄不接的时间，对我的锻炼非常大，我也一直在思考要怎么才能把工作做好。对领导，我注意领会工作意图，紧紧围绕支行业务经营中心任务去开展工作，执行上级的决策，工作注重效率与质量。对部门的同事，我坚持人本管理原则，注重调动大家的积极性，发挥集体的智慧和作用，共同把各项工作按时按质完成。

靠着组织正确的领导，靠着同事们的支持与帮助，我们客户部的工作取得了很大进步，新增优质客户十余个，当年存贷款超额完成计划指标，在支行部门考核排名第一。同时，我个人的勤奋努力和踏实工作也得到肯定，在20xx年-20xx年间，先后获得了wd省分行优秀客户经理、营业部优秀客户经理、营业部十大标兵称号□bsq支行先进个人称号□20xx年被营业部列为后备干部进入管理人才库。荣誉的取得，归功于领导和同志的信任与关爱，也得益于自己始终保持了昂扬的斗志，始终有一颗乐于奉献的求索心。

审视目前身处的时代，思考每日面对的工作，我发现作为一名现代商业银行的高级管理人员，不但业务能力过硬，更要具备过硬的政治素质、良好的道德品质和专业素养。因此，自己平时一贯注重加强个人素质的培养，坚决贯彻党的路线、方针、政策，忠心耿耿、全心全意为党和人民服务。对工作，我秉承事业与工作第一、坦荡行事、老实做人的原则，以较强的事业心，高度的责任感，勤勉、廉洁的工作作风，认真、踏实、任劳任怨地做好每一项工作。对同事，我追求心底无私天地宽，乐于助人，关心同事。

bank成功上市，自此作为世界500强的上市公司，客户对bank的要求更严格，而bank对各阶层管理者的要求更高了。有哲人说：人生最大的快乐，莫过于做到别人认为你做不到的事，这就是一种敢于突破自我的表现。也是我参加这次竞聘的初衷。

假如我是一名支行副行长，我认为在思想上要由配角意识，在行动上要尽职尽责。第一摆正位置，作为行长的副手和参谋，副行长起到了承接上下的桥梁作用。在班子内部我会积极思考敢于提出自己的意见和看法，在行长确定了政策和方向后，我会坚决拥护并督促职工执行，并及时把意见建议反馈给行长。第二，面对分管的工作，我会以身作则，做好表率。认清分管工作的职责、范围和权限，钻研学习，尤其是加强政治理论、金融理论和现代经济管理知识的学习，同时向领导和同事借鉴好的工作经验，学习行长处理问题的思维和技巧，工作积极主动，敢于担当；第三要善于和其他副行长合作，有全局观，并有原则的关心服务职工，在全行内团结齐心，形成凝聚力。工作中既需要高智商，又需要高情商，既要大处着眼，又需要小处着手，既要大胆的开拓业务，又需要细致的防控风险。5年的工作历练，现在的我稳重而不死板，激进而不张扬，温和而不懦弱，正直而不固执，这些都为我的竞争奠定了坚实的基础。

一个新的岗位是一个新的机会，更是一个新的挑战。今天我能站在竞聘的演讲台上，本身就是对我的激励，也是对我的鞭策，我将会以更大的热情投入到工作中去，为bank的建设添砖加瓦。同时我承诺，一旦竞聘成功，我将以更加饱满的热情、更加昂扬的士气、更加踏实的作风，投入到bank更广阔的事业中！

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索

雄关漫道坚如铁，而今迈步从头跃~！

谢谢大家~！

## 支行行长助理岗位竞聘稿演讲稿篇六

各位领导：

我热爱\*行，是\*行给我平台，让我成长，因此，我对我行怀着深深的感恩之情，我的家人也支持我全力投入到工作中。如果各位支持我走上行长助理的岗位，在今后的工作中，我将根据支行的工作特点，结合我自己的工作经验，一如既往地忠诚敬业，求真务实，从以下几方面开展工作。

我将摆正自己的位置，将做好助手。凡事多请示、多汇报、多交心通气，团结协作，认真履行岗位职责。在日常管理中，积极协助行长做好经营管理等一系列本职工作，不让行长找我要结果，而是我主动来复命。在行长授权的范围内，切实配合、支持、维护和执行好行长的工作。做到工作上主动而不盲动，当助手而不甩手，融合而不迎合，努力成为行长的左膀右臂。

一是客户基础方面。

针对客户基础薄弱的现状，我将协助行长开展“拓市场，强基础，增客户，争账户”等活动，扩大客户群体，夯实客户基础，以不断提升可持续发展能力。在全面清理存量存款、贷款、信用卡、电子银行等客户的基础上，对这些基础数据进行比较分析，研究支撑本地区经济发展的主要客户，调查分析客户资源，制定客户发展规划，明确客户营销任务目标，挖掘存量客户价值，积极拓展增量客户，强化激励考核，抓好渠道和服务工作，使支行业务快速发展。

二是员工队伍建设方面。

我将根据目前行内的现状，针对各个部门的特点，积极协助行长通过以会代训、挖掘潜力、多种培训等方式，努力使行内的人员形成业务型、技术型、管理型、事务型人才比例协调的结构。做到合理分工，高效协作，打造以结果为导向的负责的员工，建设一支执行力高的、以结果为导向的、对结果负责的团队！



三是风险防控方面。

我将从提高精细化管理水平，实现排除风险隐患。大家知道，我们行的案件防控工作是“双挂钩”和“一票否决制”，这就要求我们不断提高精细化管理水平，加强风险防控预警，排除风险隐患。

落实到具体工作中表现为，首先，要全面学习、贯彻、执行总分行的。各项会计内控制度。其次，要严格督导落实风控制度，强化会计风险意识，让内部控制无小事的理念深入人心，树立全员防范意识，风险防范人人有责，建立通畅有效的自上而下风险意识传导机制和自下而上的反馈机制。再次，要结合分行的辅导与检查，通过不断学习、自查和整改，进一步强化全体人员风险责任意识，将内控制度执行落到实处、落到细处。认认真真、踏踏实实地抓好规章制度的贯彻落实，确保规章制度真正落实到每个业务环节和每个员工身上。

四是服务提升方面。

我将协助行长，把建立“以客户为中心”的理念和机制作为中心任务，不断梳理改造业务流程，提高客户服务能力和水平，营造优质服务的氛围。首先，可以从细节上做起，在每个柜台配备老花镜，大厅的饮水机全天保证热水供应，个人业务顾问柜台里准备应急药箱。其次，从拓展服务范围做起，从社区服务、医院服务入手，与社区及医院合作推出社区联名卡，为客户提供存取款和社区物业、水、电等各类缴费综合服务。与医院联合推出联名卡，为客户提供挂号、付款等一卡通服务；再次，在充分发挥大堂经理和自动分类叫号机作用的基础上，实行错峰增开窗口、推进前后台业务分离、推广网上银行等措施，以缓解排队问题。另外，还可以推出“手机短信约定汇款服务”，以满足外出务工人员、学生家长向特定人员频繁汇款的需求；推出“房e通”，让客户在网上就能办理大部分房贷业务。各位领导，评委，以上是我对所竞聘岗位的工作思路，有不当之处敬请指正。经过今天的竞聘，我

相信自己对这一岗位有了更深一层的理解和认识。同时也认识到，任何竞争都有成功者与失败者，而个人的成败是微不足道的，工作的进步才是我们的最终追求。因而，无论此次竞聘成功与否，我都将一如既往的努力工作，和大家一道，推动我支行实现更大的发展！

谢谢！