

最新网点支行长竞聘演讲稿(汇总5篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

网点支行长竞聘演讲稿篇一

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：

一、基本情况及学习工作经历

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，考取了会计从业资格证书；撰写的□xxx□获xx优秀奖；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；考取了银行业从业资格证书。

xx年x月至xx年xx月在x□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。

二、近年来的主要工作

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。

经理”等；自20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。

三、对竞聘岗位的工作设想

网点支行长竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫**x，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**x，19**年生，本科学历，**年毕业于**学校，**年参加工作，曾先后从事**x、**x、**x工作。**x年我曾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**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：

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。

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。

根据市场经济学的“二八”法则和**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。

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。

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！

网点支行长竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好，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，经营目标是效益化。我行20xx年的经营目标是：

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

我行位于黄埔大道西旁，对面是区政府，毗邻南海黄埔，其所在区域是天河区行政、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”；2、与花地房地产有限公司联系，争取明年交楼的万贤苑300多户的代扣费业务，并以此为契机，进而争取该公司属下中鹏物业管理公司的和区府宿舍

共1000多户的代扣费业务;3、充分调动全办员工的营销积极性，在实行柜台流程再造后，把压缩的后台人员充实到营销岗位，在大堂设置机动营销人员，加大对柜台代理保险、代理基金、代理国债、银证通的营销力度，增加代理证券手续费收入;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款。

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。

网点支行长竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

非常感谢各位领导给我这次竞聘支行行长的时机，首先，自我介绍一下：

我叫xx，今年x岁，毕业于xx，获xx学士学位，xx年入行，分配到信息科技部工作，年我通过公开竞聘的方式被聘任为信息科技部副主任。

我竞聘的职位是支行行长，我的竞聘优势如下：

三、良好的沟通能力和强烈的事业心。我始终认为，思想指挥行动，世上没有做不好的事情，关键看你用不用心。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行职责。

一、首先要摸清情况：一方面要迅速摸清业务开展情况、周边环境，了解支行客户层次，找到支行业务开展的优势和瓶颈；另一方面要迅速了解支行的人力资源情况，以便能够开展针对性的工作。

二、树立科学发展观的理念，围绕“效益”目标开展工作。一方面要大力拓展两项负债业务，同时又要做好中间业务，另一方面还要积极的营销资产业务。以切实可行的工作措施践行科学发展观的理念。紧紧围绕分行党委制定的三年开展目标，确保完成分行下达的.各项任务指标。

三、经营好客户：一方面要对现有客户中的优质客户进行经营，防止因为前任行长的离任而发生客户流失的情况；另一方面要积极主动的大力挖掘新的客户群。为大客户提供“绿色通道、节日慰问、理财”等别样效劳，增强对客户的吸引力和凝聚力。

四、打造企业文化，增强员工团队意识，提高员工素质和网点效劳质量。员工是支行最重要的资源，加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是支行负责人的重要工作之一。我认为：作为支行负责人，除了要开展业务，还应该带好队伍，对员工的成长负责，为员工提供良好的开展空间。

五、加强内控管理，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根底工作。作为支行负责人首先要正确认识、处理业务开展和风险防范的关系，认识规章制度是我们各项业务健康开展的根底和保证，要在标准、有序的根底上开展业务，使支行的业务发建立在扎实管理的根底上。

我相信，凭我的工作热情和创新精神，我一定能把支行行长的工作做好。

以上就是我的竞聘演讲，不妥之处，请批评指正，谢谢大家！

网点支行长竞聘演讲稿篇五

各位领导、各位同事：

大家好！

此刻，很激动，这是一个充满竞争的平台，是实力与能力较量的平台，可以说是今天我们的竞聘者针锋相对，一较高下，这对任何人来说都是一个挑战自己，展现自己的大好机遇，我倍加珍惜。根据竞职方案的要求，我参与竞职的岗位是我支行行长一职。

经过自身综合权衡和分析，认为自己有以下竞职优势：

一是丰富的工作经验让我对今天的竞职倍感自信，参加工作以来，先后担任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长、副主任等

职，积累了较为丰富的实践经验。提升了我多方位的工作能力，工作中，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。

二是对任何一份工作我都有自己的”闯劲“，忠诚是我的工作原则，求真务实是我的工作原则，在工作面前，我愿意冲在前面，在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。

三是在业务知识的学习方面有股”钻劲“。学习是我每天必修的工作课程，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，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，全面提升自己的专业业务知识，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。

如有幸今天得到大家的支持，给我走马上任就职的机会，我将从以下几个方面带领大家开展我行的运营工作：

一、做好”领头羊“角色：

行长顾名思义，一行之长，在很大程度上对我行的发展产生着非常重要的影响，因此，走上行长的`工作岗位，一定要注重自身的修养，以身作则，具备坚定的政治立场，较深的理论基础和较高的业务素质，要一马当先，吃苦耐劳，做好”一行之长“的角色转变，以实际行动和高尚的品格为全行员工树立榜样，引导全行员工开拓进取。

二、严抓细节工作和中心工作

在工作的开展过程当中，即抓住全行的中心工作和主要工作，抓住关键问题和主要矛盾，突出重点；另外，还将日常性，

事务性、执行性的工作交与副职、相关部门和人员，充分发挥副职和中层骨干的作用，锻炼中层干部和普通员工，给他们以施展才华的机会，激发职工的工作创造性。

三、做好员工的”知心“工作。

员工与领导之间需要足够的沟通与交流，了解他们所想、所需、所求，以诚心换得员工爱心，这样才能增强彼此之间的理解，尊重和信任，也能更好的促进各项政策措施的实施。其次，尊重员工的人格，诚恳接受员工的批评与监督，要让员工觉得在你手下工作有安全感，对确因主观原因使工作受到损失的员工，批评要有节制，重在思想疏导，不能不分场合、对象，采用有损其自尊心的语言和语气，要让员工认识到自身的错误而又不背上思想包袱。最后要坚持自己的用人原则，坚持用工作成绩来衡量员工的工作能力，给予平等的晋升机会。

只要今天我能得到大家的支持和帮助，成功竞职，我会卖力工作，与我行员工一起创造我支行的辉煌业绩，假如今天竞职失利，我会深刻反省自己，找出不足，做好准备，迎接下一次组织的检验！

谢谢大家！