

2023年行长助理竞聘的方案(模板5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

行长助理竞聘的方案篇一

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

国际成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加支行副行长的竞聘，自信有能力挑起支行副行长重担。

我叫，30岁，金融学本科，中共党员，1995年参加工作，现任市分理处客户经理。由于努力工作，曾连续两年获得分行先进个人，多次获得支行级先进个人，多次获得优秀团员，团干称号。

此次参与竞聘，我认为我有以下几点优势和有利条件：

一是具有比较全面的专业理论知识。

多年的金融生涯，系统的学历教育和实践，使我具有多学科的专业知识结构，比较全面地了解和掌握了经济、金融、法律知识，熟悉银行相关业务的操作流程，对新知识、新业务的认知和接受理解力较强。这些为我继续做好下一步工作提供了可靠的保障。

二是具有比较丰富的银行工作经验。

入行十年来我先后担任过储蓄员，所主任，路分理处主任，分理处客户经理。在每个岗位上我都取得了较好的成绩，并解决和处理过许多业务与管理难题，无论是在信贷管理，不良资产清收，还是在组织管理、协调服务、办公室后勤管理方面都积累了比较丰富的经验。

三是具有较强的组织、沟通、协调及管理能力。

我有多年各个分理处担任领导岗位的磨练，在这些岗位上锻炼了我协调、组织、沟通与管理能力。使自己初步具备了一个领导所应该具备的基本素质，多年来，作为支行的一员，无论是与本行的同志还是与中高层领导，在工作配合与交往过程中，我想如果同志们降低一点标准的话，我与大家的合作还是比较愉快的。所以，就沟通组织协调管理能力而言，如果作为支行副行长，我可能还算是一块可造之材。

如果组织和领导信任我，让我走上支行副行长的领导岗位，我将在支行行长的带领下，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，具体工作如下：

一、摆正位置，转变角色到位。

作为一名支行副行长，既是支行行长的二传手，又是分管工作的主攻手，要履行好协助、协调、协作的职责，不折不扣地完成组织上交给的工作任务。

二、突出重点，抓好营销到位。

我将根据市场经济学的二八法则和支行的地域特点，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，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。

三、创立品牌，优化服务到位。

我将抓住支行营业部核心竞争力项目投产实施的有利时机，整合内部资源，完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感。注重对大客户的服务工作，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、亲情化服务的方便和尊贵，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，适时送上一份温馨的关怀和祝福，使行的服务更加人性化。

四、强化管理，提高素质到位。

工作中，我将在原来基础上继续规范工作流程，健全营销体系，建立行之有效的制度，提升管理水平，做好业务的衔接，保证员工思想、内控、客户和业务的稳定。要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、优质客户档案管理竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个学习型的支行，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。

风月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和全体同事们的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力，使我们的支行“百尺竿头，更进一步”！

行长助理竞聘的方案篇二

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，根据竞聘方案的要求，我参与竞聘的岗位是我支行行长一职。下面是小编为大家整理的银行支行行长竞聘演讲稿范文3篇，供大家参考借鉴！

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

不管等待我的将是怎样的结果，但我能够参加这次竞聘行长的的时候，就已经感到了十分的荣幸和幸福，我应该感谢行里的各位领导，他们以一颗宽容而严厉的心和一双宽厚而有力的手扶我走上了干事业的征程，应该感谢在座的各位师长和同志，他们的鼓励和帮助使我从有勇气到有一定实力充满信心地参与竞聘。谢谢大家！

首先，简单地介绍一下我自己。

我叫__，今年__岁，大学本科学历，中共党员，现任经营业务科科长。__年我毕业于__省银行学校，同年被分配到市工行解放路支行工作，做过储蓄员、信贷员等工作，历任信贷科副科长、科长等职务。后经自学考取了__经营管理干部学院、__农业大学，获得了本科学历。工作中，我总是勤勤恳恳，有一分力出一分力，全力以赴地做好本职工作，多次被支行评为先进工作者、被市政府授予“优秀信贷员”等诸多荣誉称号。

今天之所以敢走到讲台上，竞聘行长，我认为我已经具备了竞争这一岗位的许多优势，我有能力，有信心，有决心胜任这个职位。

我的优势主要有：

1、思想进步，政治素质过硬。

我在银行战线上工作已经整整18年了。在这18年的工作生涯中，我注重加强自身政治修养，做事坚持原则，思想进步，生活作风正派，工作遵纪守法，深受行领导和同事们的信任。此外，我还认真学习和领会国家关于银行业发展的路线、方针和政策，增强了金融工作者的使命感和责任感，牢固树立了金融工作者的形象，自觉履行一名共产党员的义务，努力使自己在政治上与党中央保持高度一致。

2、热爱银行事业，具有丰富的工作实践经验。

参加工作18多年来，我在工作中时常告诫自己：“爱行就要敬岗、敬岗就要敬业、敬业就要精业”，在工作中，我总是全身心投入到自己所热爱的这份事业中。18多年来，我从事过众多的岗位，对工行的业务，特别是信贷部的业务了如指掌，烂熟于心，具有丰富的实践经验，取得了不俗的业绩。如（请举例说明）。我所带领的信贷科被市政府授予优秀先进集体荣誉称号，我也得到了市行领导的表扬和鼓励。我感觉竞聘行长我是有这个能力的。

3、具备扎实系统的金融理论及营销知识

我知道，做好银行工作，光靠热情是远远不够的，还需要具有扎实的理论知识，这样做起工作来才能左右逢源，游刃有余。同时，知识经济日新月异，金融体制改革不断深入，银行业的竞争越来越激烈，如何使自己跟上银行业发展的步伐，只有不断给自己充电，更新知识。我通过中专、大专、大学本科三个阶段40门金融课程的系统学习，掌握了《货币银行学》、《经济法》《财务管理》等多门专业知识，并利用业余时间自学了《市场营销学》等操作性强的金融业务知识，它们构成了我比较完整、扎实的金融理论基础。通过多年来

的不间断学习和工作实践，夯实了自己的业务功底，具备了系统地分析、解决问题的能力。

4、具有较强的领导能力和组织协调能力。

我有7年中层领导工作的历练，历任信贷科副科长、科长等职务。多年的支行机关中层领导工作，使我具备了较强的管理能力和综合协调能力，对领导一职有较深刻的理解。同时，18年的支行工作实践，也使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在业务知识、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。这些都更加坚定了我扎根于基层，脚踏实地运用自己所学知识，所掌握技能，做好每份工作的决心，为下步工作开展打下了坚实的基础。

5、我具有现代商业银行复合型人才所具备的综合素质。

除具备系统的金融专业知识，较熟练的计算机应用技能外，15年的信贷科工作经历以及7年信贷科副科长、科长的工作经历，使我具备了较强的人事管理能力和沟通协调能力，在当好支行历届行长参谋助手的同时，也锻炼了自身的全局观念和综合判断能力。

6、我具有担任副行的信心和决心。信心和决心是事业的保证。办任何事情只要有信心和决心就没有什么做不了的，没有什么干不好的。18年来，我兢兢业业，勤勤恳恳，满怀信心的工作，在各个方面都取得了一些成绩，深得行领导和同事们的信任。但成绩只能证明以往的努力和付出，并不代表以后，我是一个勇于接受挑战的人，我愿意接受更大的挑战和重任。所以，我有信心和决心当好副行长。

在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。主要是处理矛盾的经验还不是很足。我将充分依靠老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，多观察，多思考，加

以弥补。

请领导和同志们相信，既然我自己能认识自己的不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

如果领导们信任我，让我走上副行长的工作岗位，我将不负重托，不辱使命，勤奋工作，开拓创新。在这10分钟之内，我实在无法向各位领导汇报各项具体工作怎样组织。我想如果竞聘成功，我将做到：

第一，真诚讲团结，协助行长搞好工作。同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识和看待自己，当好配角，胸怀全局，当好参谋，服从领导，在工作中和生活上一定要平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。尤其注意那些与自己有不同看法的同志，团结他们一道工作。

第二，以三个服从要求自己，以三个一点找准工作切入点。三个服从是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。三个一点是当上级行要求与我行实际工作相符时，我会尽最大努力找结合点，当科室之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点；当行领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。做到对同事多理解，少埋怨；多尊重，少职责；多情义，少冷漠；刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。

第三，处理好“方”与“圆”的关系。“方”是原则性，“圆”是灵活性。对人要圆，做到四容；一是容言，将逆耳之忠言牢记于心；二是容事，任劳任怨，缩小自我；三是容人，对别人的失误或过错，取宽容谅解之心，要雪中送炭而不落井下石；四是容短，多容别人短处，多学别人长处，多体

谅别人难处。对己要方，做到严谨处事，不该说的不说，不该看的不看，不该问的不问，不该听的不听，不该拿的不拿。

第四、努力使自己做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习的工作作风。“一屋不扫，何以扫天下？”工作中我将努力的以身作则，以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事团结，办事讲效率，用人不疑。用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分的尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的下属，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每进一步，小结一次。

“好风凭借力，送我上青云”。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，对于我所衷心热爱的银行事业，“千磨万击终无悔，献身何惜人憔悴”！

谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

记得美国著名政治家富兰克林有句名言：“推动你的事业，而不要让你的事业推动你。”今天，我正是为继续推动我无比热爱的银行事业而来。我希望给大家带来的是一个真诚、理性、执著和勇于接受挑战的我。

我叫__，来自__支行，生于__年__月，大学本科学历，经济师职称，中共党员。__年12月招干入行，历任__支行储蓄员、会计员、信贷员，原地区__行工商信贷科、技改信贷科、房

地产信贷科科员、支行办公室主任至今。我竞聘的岗位是__支行副行长，我认为，自己具备胜任这个职务的能力和条件：

一是具有比较全面的专业理论知识。24年的金融生涯，系统的学历教育和实践，使我具有多学科的专业知识结构，比较全面地了解和掌握了经济、金融、法律知识，熟悉银行相关业务的操作流程，对新知识、新业务的认知和接受理解力较强。

三是具有比较丰富的业务行政管理经验。入行24年，除了脱产学历教育，我从事信贷工作15年，办公室工作3年，解决和处理过许多业务和行政工作难题，无论是在市场营销、信息沟通还是在组织管理、协调服务、督导检查方面都积累了比较丰富的经验。

四是具有较高的政治素质和敬业精神。我政治信念坚定，思想上与时俱进，工作上任劳任怨，连续多年被评为先进工作者，市分行调查研究先进个人，业务宣传先进个人，分管的工作多次在市分行组织的评比中名列前茅。

扁平化后的支行，工作极富挑战性和创造性。作为纯业务经营的主体，更加突出金融业务的营销，营业部的柜面服务和相应的管理，客观上要求支行负责人要及时调整经营思路，指挥前移，腾出更多的时间和精力，去研究分析市场，挖掘客户资源，打造服务品牌，开拓业务，增加收入，提高综合竞争力，花大力气解决好当前部分员工思想观念滞后、竞争意识不强、营销定位模糊、团队精神没有充分发挥的问题。我如果竞聘成功的话，将按照营销与服务并重，创新与开拓并举，管理与效益共存的工作思路，讲究工作方法和领导艺术，在市分行党委的领导下，在支行行长的带领下，紧紧围绕提高效益这个目标，树立以“客户为中心”的服务理念，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，积极搞好个人理财中心核心竞争力项目的推广运用，概括起来就是练好基本功，唱好重头戏，走好关键

棋，实行“四个到位”：

一、摆正位置，转变角色到位。作为一名支行副行长，既是支行行长的“二传手”，又是分管工作的“主攻手”，要履行好协助、协调、协作的职责，不折不扣地完成组织上交给的工作任务；一是要维护支行行长的威信，以强烈的配合意识当好助手。揽事不揽权，到位不越位。二是要充分发挥主观能动性，以热情的参与意识做好谋士。要结合上级的要求和分管的工作，摸实情、找差距，及时提出新思路、新办法、献计献策，为行长减压分忧。三是要以爱己之心爱人，以真诚的感情凝聚人心。和支行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。

二、突出重点，抓好营销到位。根据市场经济学的“二八”法则和章江支行的地域特点，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，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”，提高优质客户、重点核心客户的忠诚度和贡献度，同时集中邀请目标客户到支行，由理财员进行电子银行产品的功能演示，使客户体验它的方便和快捷，引导他们“入网、用网”，扩大中间业务的收入和来源。

三、创立品牌，优化服务到位。物理学上的“万有引力定理”告诉我们，要想增加吸引力，就得增加自身质量。要争取更多的客户，就必须打造服务品牌。要抓住支行营业部核心竞争力项目投产实施的有利时机，整合内部资源，完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋

感。与此同时，要着重加强大堂经理对客户的识别、引导作用，突出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、亲情化服务的方便和尊贵，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，适时送上一份温馨的关怀和祝福，使工行的服务更加人性化，在客户信任的天平上增加法码，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。

四、强化管理，提高素质到位。扁平化后的支行，人员结构发生了变化，当务之急是规范工作流程，健全营销体系，建立行之有效的制度，提升管理水平，做好业务的衔接，保证员工思想、内控、客户和业务的稳定，实现磨合期的平稳过渡。要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”的支行，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。

岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，把我们的支行做优，做富，做强！

尊敬的各位评委、各位领导：

大家好！

国际成功学大师卡耐基曾经说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着25年的工作经验，今天我满怀

信心和激情地参加__支行副行长岗位的竞聘，自信有能力挑起这份重担。下面我分为四部分进行汇报。

一、个人简况：……

二、主要工作经历及业绩：……

三、竞聘优势和条件：

1、具有一定的政治素质和个人修养。

我在银行战线上工作已经整整25年了。在这25年的工作生涯中，我时刻注重加强自身政治修养，做事坚持原则，思想进步，生活作风正派，工作遵纪守法，深受行领导和同事们的信任。此外，我还认真学习和领会国家关于银行业发展的路线、方针和政策，增强了金融工作者的使命感和责任感，牢固树立了金融工作者的形象，自觉履行一名共产党员的义务，努力使自己在思想上和行动与党中央和行党组保持高度一致。

2、具有比较全面的专业理论知识。

自参加工作后，我一直就没有停止过学习。__年，我考入工商银行金融管理干部学院，进行了两年的金融大专班学习，__年，我考入中央党校，进行了两年的经济管理本科班学习，__年，我参加了研究生本科班的学习。这么多年系统的学历教育和金融生涯，使我具备了一定的经济金融理论知识，比较全面地了解和掌握了经济、金融、法律知识，熟悉银行相关业务的操作流程，对新知识、新业务的认知和接受理解力较强，同时也造就和培养了现代商业银行的经营管理理念，这些为我继续做好下一步工作提供了可靠的保障。

3、具有比较丰富的银行工作经验。

从参加工作那时起，我就工作在金融系统。25个寒来暑

往，25次花开花谢，使我对银行的各种业务及业务流程都有了较为深入的了解和认识，并在实践中积累了丰富的银行工作经验。在具体的工作中，无论遇到什么疑难棘手问题，我都能够运用自己所掌握的知识和技能，做出及时、妥善、合理的处理。我想，丰富的工作经验是做好工作必不可少的。

4、具有较强的组织、沟通、协调及管理能力。

我有近20年的银行基层领导的经历，先后担任过储蓄所主任、支行科技科副科长、营业部主任、办公室主任、行长助理等职务。不同的领导岗位和不同的工作经历，锻炼了我较强的协调、组织、沟通与管理能力，使自己初步具备了一个领导所必须具备的基本素质。此外，我还具有全局意识，喜欢看一些管理方面的书，崇尚现代管理理念，我相信这些对我做好以后的工作将大有裨益。

四、工作设想：

如果组织和领导信任我，让我走上支行副行长的领导岗位，我将在支行行长的带领下，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，简单来讲我将做好四个到位：

1、摆正位置，转变角色到位。

作为一名支行副行长，既是支行行长的“二传手”，又是分管工作的“主攻手”。工作中，我将全面落实科学发展观，认真贯彻执行总、分行的经营策略、思路和各项规章制度，协助行长组织制定本行工作计划，保证经营目标的实现和工作任务的完成。同时，做好分管业务工作的组织推动、业务指导、监督检查和内控管理工作，我将根据本行经营发展目标和上级行专项考核指标，结合本行实际组织开展业务经营活动，逐步强化资本、风险和成本约束，切实有效的防范和控制经营风险，提高经营管理效率。

2、提高竞争意识，抓好营销到位。

随着邮政储蓄银行的建立，我行的竞争也将变得激烈。为此，我将根据市场经济学的“二八”法则和__支行的地域特点，组建一支特别能战斗的客户经理队伍，密切关注动向，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”，全面做好营销工作，力争保持我行的主导地位。

3、创立品牌，优化服务到位。

近年来，由于种种原因，我行与军队基地的关系有些淡化。我上任后，将充分发挥我是马兰的子女，熟悉马兰基地经济环境和干部战士的优势，采取如下工作，加强服务，拉近关系，增进鱼水情：一是加强与有关首长的友好协作关系；二是加强与主要服务管理机关、基地财务处以及各个团站单位的友好协作关系；三是提供优质的服务，加强业务的协调发展。

此外我还将完善服务功能，在服务上做文章，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感。注重对大客户的服务工作，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、亲情化服务的方便和尊贵，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，适时送上一份温馨的关怀和祝福，使第七支行的服务更加人性化。

4、强化管理，提高素质到位。

工作中，我将在原来基础上继续规范工作流程，健全管理营销体系，建立行之有效的制度，提升管理水平，做好业务的衔接，保证员工思想、内控、客户和业务的稳定。要组织员

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”的支行，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，努力创造有利于改革发展的和谐环境，建设“和谐银行”。

风月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和全体同事们的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力，在新的工作岗位上发奋图强，锐意进取，使我们的支行“百尺竿头，更进一步”！

行长助理竞聘的方案篇三

所谓“竞聘上岗”，是指对实行考任制的各级经营管理岗位的一种优秀人员选拔技术，如果它用于内部招聘，即为内部竞聘上岗。以下是为大家整理的关于，欢迎大家前来参考查阅！

第一篇:银行支行行长竞聘演讲稿_银行支行行长竞聘演讲稿, 银行分行行长竞争讲话

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：

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。

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。

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。

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。

我相信，有省分行领导的正确指导，有支行领导的大力支持，有我行各位同事的齐心协力，有我本人倾心尽力的工作，桥东办一定能增创佳绩，再上新台阶，实现网点业务总量、经营效益和服务质量的全面提升！

第二篇：银行支行行长竞聘演讲稿_银行支行行长竞聘演讲稿，银行分行行长竞争讲话

尊敬的各位领导评委、同事：

大家上午好！

我是xx银行支行这个大家庭中的一员，我叫xxx。此次我鼓足勇气，集十余年从事银行工作的经验以及一颗奋斗的决心在此竞聘此次xx银行支行的行长一职。感谢这个公平竞聘的平台让我有这样的一个展示自我的机会，也让我得到了一个实现自己目标的机会，希望今天的这一个机会不再成为可能，而成为我实现自身理想的一个基础，感谢大家此刻的倾听！

我是20xx年进入银行工作上，当时我还是一个刚出社会的小毛孩，在很多事情上都没有经验，但是是我们银行给予了我这个实现自我目标的平台，让我有了成长的可能和机会。现在一晃眼十多年就已经过去了，这十余年的日子，我一路上

都在努力着，进步着。虽然说有时候的进步虽然缓慢了一些，但是不放弃、继续坚持的话其实我还是得到了很大的提升的。这次之所以竞聘这个岗位也是因为我相信这些年的基础能够给自己带来荣耀，我有这样的能力去做好这一件事情。如若我此次竞聘成功，我想我会从以下几个方面去做好这份工作。

1、发挥自己的专业水平，管理好我们这个团队。这些年我能够深深的感受到我们这个集体是非常团结、友爱和向上的，每一位同事都是非常认真的。如若竞聘成功，我想我会继续加强我们这个集体的凝聚力，此外也会继续锻炼自己的管理能力，争取做到最好。

2、按时进行培训，提高大家的专业素养。银行的工作是一份非常安稳的工作，但是在这一份安稳之中，我们不容忘记的还有一份创新和奋斗。想要得到创新，首先我们就要进行学习，所以培训还是要按时举办的，我相信每一位同事应该也不会反感这样的培训，我希望能够通过这样的培训让我们每一个人的综合素质都有所提高，让我们能够在工作过上更加的从容。

3、我会管理好自己的工作和生活，合理安排好每一天的工作，争取给大家营造一个舒适且有激情的工作空间。我们支行在这一片的荣誉是很好的，我希望当我上任之后，能够再创辉煌，给我们的银行增添新的徽章。

最后我很开心自己此刻能够站在这里，我想着也是大家对我的肯定和支持了，不管这次是否成功，这都将成为我生命中永恒的记忆，我也会继续在今后的工作上努力拼搏，不负每个人对我的期盼！

第三篇：银行支行行长竞聘演讲稿_银行支行长竞聘演讲稿，银行分行行长竞争讲话

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！感谢组织能给我们这样一个平等竞争的机会和展现自我的舞台，能自信地站在这个舞台上参加竞聘，对组织来说是一个员工潜能的激发过程，而对于我来说更是一次走近理想的自我突破。

今天我竞聘的岗位是洋县支行副支行长。能站在这里，有我20余年的知识积累和近10年的生活磨练做奠基，我相信自己！

我相信：事业和生活一样，都是一个不断历练进取的过程。出身农民家庭，经过无数次生活磨难的洗礼，练就了我沉着内敛、乐观淡定、坚忍不拔的性格，依靠自己的勤奋努力，1998年我以优异成绩考入陕西省邮电学校，并于20xx年幸运地成为最后一批邮政a类员工□20xx年组建了自己幸福的小家庭。参工以来，我先后从事过邮政局邮政营业员、储汇营业员、分拣封发员、人事、秘书和邮储银行个金柜员、网点理财、网点管理、综合管理、业务管理员等工作，在每一个岗位上我都兢兢业业地工作、每一个部门我都踏踏实实地做事，为人谦和低调，得到了诸多领导的信任和同事的支持，一步一个脚印地走到今天综合业务部经理的岗位。和睦的家庭是我坚强的后盾，将使我以更充沛的精力投入到工作之中，争取更大的进步，不管什么艰难困阻，我都会继续冲锋向前。

在支行实行扁平化管理以后，副支行长这个岗位将显得尤为重要，任务也十分繁重，既是支行制定经营策略的直接参与者，又是支行落实经营策略的项目带头人，不但要帮助网点在现场管理、营销服务、风险防控、思想梳理等方面做好监督指导，解决一些实际困难，还要在网点员工的队伍建设、潜能激发、技能培训、人才发现和储备等方面做好统筹规划，更要在经营决策方面为支行长做好参谋、在具体事务方面为支行长做好助手、在营销公关方面为支行长护好驾、在日常管理方面为支行长补好台，以高度的责任意识、大局意识和服务意识使自己成为支行管理、经营、服务过程中安内攘外、克难攻坚的中流砥柱。

根据县支行的工作特点，结合我自己的工作经验、能力‘方案范文。库。整理~及性格特点，我认为自己完全可以胜任洋县支行副行长这份工作。如果我能竞聘成功，将从以下几个方面开展工作：

认真履行岗位职责、在思想政治上始终保持与支行长及上级一致，找准自己的角色，在经营决策过程中积极给支行长提出自己的想法和建议，拿不准的事情及时请示上级领导，并在职权范围内及时为网点解决实际困难，坚持恪尽职守、又不越俎代庖，充分发挥自己的创造性，掌舵业务发展，冲刺经营目标，追求更高效益，实现]方案-范文‘库。整理。自己的价值，赢得大家的尊重。

不断加强政治理论和业务技能学习，尤其是新业务、新知识、新理论，努力做到以德服人、以技服众，低调做人、高调做事，引领全体员工树立“提素质、强技能”蓬勃向上的精神风貌、营造“比服务、赛营销”活力四射的发展氛围，构建“知荣辱、共命运”团结上进的企业文化，使自己始终领跑专业前沿，在政治理论和业务技能方面永葆先进性。

支行是最小的经营单元，在支行实施扁平化管理后应更加注重落实，作为副支行长，自己将紧紧围绕市分行的经营计划组织实施相应的营销服务活动，对上级经营战略意图和经营策略保持足够高的关注度和足够强的理解`方案范#文。库整理^力，加强与上级业务管理部门的沟通|方|案范|文库=整理%^联系，及时校正发展思路、纠偏经营目标，始终与上级行经营活动计划和目标保持同步。

在营销服务活动中身先士卒、及时掌握网点员工思想动态、项目进展状况和存在的疑难问题，增强经营服务活动的过程管控力度。如果不注重网点的管理、营销、服务活动的过程控制，只注重最终数据结果的管理很可能陷入一场数字游戏怪圈，看不到收入和利润的增长，从而因某一环节的脱落滞后而造成与上级行转型发展思路的阶段性背离，最终跟不上

发展步伐。

越来越多的80后、90后开始融入员工队伍，相对老员工来说他们因心理落差较大而普遍存在心浮气躁、主动性差、个性较强等性格特征，组织管理难度大。在新员工的管理上，多注重塑造企业文化氛围，开展一些既能增强团队精神又能充分展现个性的文体活动，增进交流，提振士气，以激励为主的方式激发他们学习劲头足、接受能力’方案范文。库。整理~强、做事激情高的积极能动性，充分了解每个员工的个性和特长，加强技能培养和精英塑造，为每个新员工制定职业规划，用一种潜移默化的力量使其看到希望，看到发展前途，并为之不懈奋斗。（员工的归属感才是工作激情的源动力和企业文化的精髓，合理的晋升通道才会沉淀出人力资源储备，充足的人力资源储备才能解决网点即将面临的技能精英断层和员工流动性风险，从而降低培训教育成本，提升企业发展效益）

随着体制改革的推进，柜员整合计划的实施对于诸如洋县支行营业部这样特殊的网点来说，在员工结构层次、专业技能、综合素质等方面都将面临极大的挑战，必须在业务技能、理财知识、服务理念等方面开展深入的培训教育工作，极力提升网点全体人员综合素质，确保柜员整合后的网点服务更优质、更高效。

严格督导落实安防、风控制度，加强应急预案演练和业务条线的风险评价，本着“预防为主”的主导方针做好重点部位的检查监督、车辆设备的安全检修和重点人员的思想、行为动态管控，确保人员、车辆、财产、资金票款方面安全无事故。

继续督导行员深入开展“示范网点”活动，进一步从环境标识、员工仪表、礼貌用语、业务技能、受理时限、机具保养、秩序维护、班次安排、客户接访等一些细节入手，扎实推进，从严考核，全面改善网点服务品质，努力提升网点“软实

力”，树立网点品牌形象，进而提升网点市场竞争千里之行，始于足下。基于我对自己能力‘方案范文。库。整理~’特长及对洋县支行副支行长工作职责的充分认识，我愿意在组织创造的这个竞聘平台上奋力一搏，若能踏上新台阶，我将发挥自己所长，努力完善自我，充分展现自我，力求更大进步。若不能迈上这个新台阶，我也绝不气馁，将继续努力完善自我、充实自我，争取早日成长为对企业发展有用的人才。

再次感谢各位领导、各位评位，谢谢大家！

行长助理竞聘的方案篇四

各位领导、各位同事：

大家好！

感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合支行行长职务。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、副主任等职，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x年的，干过x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，认真履行责。

一、率先垂范。“村看村，户看户，群众看干部”。作为基层行的领头雁，支行行长的一言一行都会在职工中产生不同的影响。因此，要尤其注重自身的修养，以身作则。要有坚定的政治立场、较深的理论修养、较高的业务素质，要廉洁自律、勤政为民；要正直诚实，吃苦耐劳；要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、“抓大放小”。“抓大”，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；“放小”，即将日常性、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。“抓大放小”可将行长从繁杂的日常事务中解脱出来，集中精力致力于全行重大问题的决策和处理。同时还可以充实副职工作，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、自我激励。在市场经济体制下，自觉地杜绝拜金主义、享乐主义，攀比心态。工作上加大干劲，生活上多些“约束”。随时了解掌握职工的思想动态，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。其二要营造公平、民主、

和谐、择优的工作环境，建立“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，努力改善和提高员工的福利待遇，让员工在自己的工作中有发言权，从而激发员工的主人翁意识和集体归属感。

四、尊重员工的人格。具体做好三个方面：一是作职工的贴心人。人与人之间最宝贵的是相互理解、尊重和信任。领导者要从感情上走近员工，经常深入其中沟通、联络、了解他们所想、所需、所求。要以生活上的关心换得工作上的安心，以促膝交心换得彼此知心，以诚心换得员工爱心。要广泛征求和取得员工的意见和建议，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，不会因说真话、提意见而被另眼看待。二是正确把握鼓励与批评。任何时候都不伤害职工的自尊心。对完成任务、工作有起色的员工，及时给予肯定，增强其自信心；对因非主观原因造成失败的员工，不要求全责备，要鼓励，让他感到领导对他的工作是理解和支持的；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。三是坚持正确的用人原则。坚持任人唯贤，反对任人唯亲、拉帮结派；选拔任用于部要看主流，不一叶障目，要重用群众公认、有工作实绩、为民说话的干部。

五、加强学习。学习的内容主要三方面：一是学习金融知识，针对自己不足之处，刻苦钻研，通过自学、函授等方式加强金融基本知识学习，积极研究金融政策，正确把握我国金融改革发展动向，提高自己专业知识水平，把自己培养成真正的银行家；二是学习相关知识，金融是特殊行业。凡是经济领域范围的部门知识都要有一定了解，主要包括税收、财政、法律法规、市场经济、电脑基础知识等，提高自己综合素质。三是学习政治理论，马克思哲学知识，提高自己政治觉悟，政治敏锐性和思想境界。通过学习，不断促进自己政治素质。

各位领导、同志们，上述几点是我对支行工作的思考，只要

我能聘上，我会为此卖力。但假如我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为公司的发展添砖加瓦，积极工作。

谢谢！

第一、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20xx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。

行长助理竞聘的方案篇五

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！节日的欢歌笑语还未远去，春天的清新气息已扑面而来。走进春天，人们播种希望，放飞梦想！走上讲台，我们“指点江山”，慷慨激昂！

一、我为什么要参加此次竞聘？

是对金融工作的至爱和强烈的责任感，促使我义无反顾地走上了这个属于强者的讲台。我1994年来到__银行工作，屈指算来已经__个年头。我的青春在这里激扬，我的梦想在这里实现，我深深地热爱着金融工作，更深深地热爱着__银行这片沃土，愿意为了它的蓬勃发展而竭尽全力。所以，我来了！

二、我凭什么参加竞聘，我的优势在哪里？

经过认真的思考，我认为凭借以下优势，自己完全可以胜任这一工作：

首先，敬业的精神，是自信的坚强支撑

从走上工作岗位的第一天起，我就树立了一个坚定的信念，认认真真做人，踏踏实实做事。多年来，不管是在一线基层岗位，还是在中层管理岗位，我都能做到无私奉献，追求卓

越。比如，我现在的工作内容之一就是在防范与化解经营风险的前提下，引导客户经理做好业务拓展与维护。无论多忙多累，在接到客户经理的业务咨询电话时，我都能做到耐心细致地解答，并给出最佳的工作建议。同志们都戏称我的手机是业务热线，随叫随应！我相信，对事业的执着，是我克服困难，做好工作的最有力保障。

其次，丰富的经验，是自信的坚实基础

众所周知，经验是最宝贵的财富，是做好工作的基础和前提。工作以来，我先后从事过出纳、会计记帐、联行、信贷员、信贷辅导员等工作。20__年3月我在公开竞聘中脱颖而出，走上支行中层干部的岗位，先后担任信贷部副经理和信贷科副科长。回顾__年的风雨历程，我有很多感慨。__年来，我体验过基层工作的烦琐，感受过营销和信贷工作的艰辛，更深知风险防控工作责任的重大。__年来，在不同工作岗位的锻炼和磨砺中，我积累了丰富的工作经验，成为既具有扎实的理论基础，熟悉国家金融政策和法律法规，又懂营销，善管理，工作中能够独当一面的复合型人才。这些为我做好今后的工作奠定了坚实的基础。

第三，出色的工作能力，是自信的可靠保障

我具有较强的工作能力，工作业绩突出。__年中，我曾多次获得“先进工作者”荣誉称号。在分管国际业务期间，还连续多年被当地外经贸局评为先进工作者。去年，我收回执行款500多万元，我部门也获得了优秀管理奖。另外我的《》一文，由于观点新颖，方法实用，已被人民银行选为范文。这些金灿灿的荣誉，从一个侧面印证了我的工作能力，我更愿意将它们转化为进一步做好工作的强大动力。

最后，良好的综合素质，是自信的重要依托

我具有顽强的意志品质和能吃苦、肯钻研的性格特征。正是

凭借这股“钻劲”，我通过了素有“天下第一考”之称的司法考试，成为市农行有此资格证书的唯一一人，为进一步做好工作夯实了基础。另外，我为人随和、谦虚、具有良好的群众基础，这也是我做好工作的重要保障。

三，如果竞聘成功，我能够做些什么？

行长助理是一名位置特殊的管理者，他既要履行管理职能，又要辅助决策，参与决策，是承上启下的枢纽，肩上有一份沉甸甸的责任。今天，如果承蒙大家的信任与支持，我竞聘成功，我将更加严格要求自己，不负众望，不辱使命，在行长的领导下，全力以赴做好以下工作：

第一、摆正位置，做好行长的助手和参谋

当好行长助理，最重要的是认清角色、摆正位置，今后我将积极为领导分忧，为群众服务，并把它作为全部工作的出发点和落脚点。在工作中我要团结同志，多作调查研究，及时准确地掌握全行各方面工作动态，听取大家的意见和建议，并及时向行领导反馈各方面的信息，充分发挥主观能动性，增强工作的预见性，力求想在领导之先，做到“未雨绸缪”而非“亡羊补牢”，做到“雪中送炭”而非“雨后送伞”，切实履行指导、协调、监督、服务等职能，向领导提出合理化建议和设想。

第二，差异服务，做好优良客户的维系工作

1，对客户进行综合评价，细分客户，对低端客户，想方设法退出；对一时无法退出的，考虑通过电子银行、自助设备等实现网点外分流。

2，在营业大厅配置迷你自助设备，通过大堂引导员做好客户识别和分流工作，并将渠道分流的指标与引导员的工作挂钩，以节省人力资源向高端客户维护及客户经理岗位倾斜。

3，提高前台柜员维护意识，做好前来办理业务的大额存款客户资料详细登记工作，逐步建立完善的大客户档案，便于加强与大客户的沟通与联系，全面提高客户维护水平。

4，根据本地人讲究效率、接受新事物较快等特点，积极“造势”，开展多种营销活动，让客户真正享受到实惠，改客户被动摊派式接受电子银行产品为主动快乐式接受服务。

第三，积极营销，提高我行整体业绩

我要以做大做优中小企业优质客户群体为目标，协助行长做好资产业务的营销工作。一方面，要利用自己具有丰富的客户资源和较强的市场拓展能力的优势，积极协助行长改变存贷比过低的局面，力促存贷款等各项业务的蓬勃发展，尽快确立我行业绩在当地商业银行中的“霸主”地位。另一方面，要进一步加强客户经理营销技能和法律法规的培训。特别要以前沿的营销理念和销售方式、方法武装他们的头脑。与此同时，要制定适合营销人员管理和激励特点的考核激励管理体系和规章制度，奖勤罚懒，以最大程度地鼓励客户经理努力拓展市场，打造一支特别能战斗的客户经理队伍，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，增加我们的赢利能力。

第四，警钟长鸣，做好内控管理工作

银行是经营风险的行业，风险防范是一项必须常抓不懈的基础工作，随着农行股改步伐的加大，外部监管力度越来越大，我们的每项业务必须合法、合规经营。在发展业务时，我将根据自身懂法律、有一定管理经验的优势，协助行长处理好业务发展和风险防范的关系，不断提高员工风险防范意识，引导员工树立按照金融法规、制度事，规避风险，合规经营的理念，为我行事业的发展保驾护航。

尊敬的各位领导、同志们，“既然选择了远方，便只顾风雨

兼程;既然目标是地平线，留给世界的只能是背影!”这就是我的坚定信念和对自己的根本要求。虽然在工作中我可不是最优秀的，但我会做最努力的。请大家信任我、支持我、考验我!

银行副行长竞聘演讲稿5