

# 支行行长竞聘演讲(汇总7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 支行行长竞聘演讲篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！感激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梦想的自我突破。

今日我竞聘的岗位是支行副支行长。能站在那里，有我20余年的知识积累和近xx年的生活磨练做奠基，我相信自我！

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，依靠自我的勤奋努力，19我以优异成绩考入陕西省邮电学校，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日综合业务部经理的岗位。

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，不但要帮忙网点在现场管理、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，以高度的职责意识、大局意识和服务意识使自我成为支行管理、经营、服务过程中安内攘外、克难攻坚的中流砥柱。

如果我能竞聘成功，将从以下几个方面开展工作：

### 一、准确定位，努力实现自我。

认真履行岗位职责、在思想政治上始终坚持与支行长及上级一致，找准自我的主角，在经营决策过程中进取给支行长提出自我的想法和提议，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，充分发挥自我的创造性，掌舵业务发展，冲刺经营目标，追求更高效益，实现自我的价值，赢得大家的尊重。

### 二、加强学习，领跑专业前沿。

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，使自我始终领跑专业前沿，在政治理论和业务技能方面永葆先进性。

### 三、注重落实，勤于校准目标。

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，自我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坚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坚持同步。

## 支行行长竞聘演讲篇二

尊敬的陈行长、各位评委：

大家好！

首先请允许我做一个自我介绍：我叫xx□1977年出生，目前在邗江支行工作，大学本科毕业，中共党员。

上周我去常培中心参加扬州淮安行会计主管培训班，老师同学交流时都觉得会计主管是个非常尴尬的角色：一是汇报路线有冲突，既要为委派行负责，又要为支行发展出力，夹在中间常常成为矛盾的焦点，二是会计主管对下面的柜员没有考核权，难于管理，三是由于职业的特点，几乎没有向上晋升的空间，很多人做主管一辈子就到顶。在先后担任广陵、邗江支行会计主管的六年时间里，我也面临过这样的问题，但凭着以良好的工作态度、有效的沟通方法和灵活的管理思路，面对困难，毫不气馁，积极应对各种挑战，具体有三个方面：

首先是“在其位，谋其职”，尽心尽力做好本职工作。所在广陵、邗江支行均被省行评为会计基础工作一级单位，多次被人民银行授予“结算质量优良单位”称号，在最近市行会计主管考核中名列市区组第一。

其次是以人为本，充分调动柜员的工作积极性。例如在精品网点技能考试中，灵活运用各种激励办法，使广陵支行二级

柜员通过率居全行第一。在目前会计岗位员工收入与其他岗位差距扩大的情况下，我通过定期沟通，鼓励会计人员主动参与营销，形成邗江支行营业部和谐发展的团队文化。

最后是关注发展，为完成各项任务出力献策。记得罗书记曾经对青年员工说过“不在其位，要思其职”，我时刻保持对支行业务指标的高度关心，对短板业务提出合理化建议，并且积极参与开拓、维护客户的工作。以上工作既磨练了意志，也锻炼了能力，赢得了领导和客户的肯定。

第一是以诚挚的心对待客户，客户是我们的上帝，也是我们的亲人，在银行服务和产品不断同质化的今天，只有诚心去了解客户的需求，把我们最好的产品介绍给客户，为客户创造价值，才能建立起稳固的客户关系，才能实现业务的良好稳定发展。

第二是以父母之心对待员工，用父亲般的严格来要求员工完成每一项工作，用母亲般的关爱来体会员工的`每一分付出，让员工知道这一周的销售情况、经营业绩和重大事项，尤其是那些振奋人心的业绩、人物和事件。只有充分调动员工的积极性，激发员工的工作热情和创造性，才能实现业务的持续健康发展。

第三是以感恩的心对待建行和行领导，从参加工作到结婚生子，从一头黑发到苍苍白发，在建行十年的收获与进步，每一点都离不开行领导的关心，真心感谢各位领导对我以及我家庭的帮助。我将再接再厉、扎实工作，为建行发展奉献绵薄之力。

今年以来，建行私人银行相继在北京、上海等地开业，我想用他的广告语来作为总结，那就是“以心相交，成其久远”，不管在哪个部门，无论在哪个岗位，我都会用心去做人、用心去做事，假如能有更大的舞台，我一定会带来更多的精彩！

最后要感谢市分行党委提供这一次竞聘的机会，还要感谢各位评委的耐心倾听。我的演讲完毕。

## 支行行长竞聘演讲篇三

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，是实力与本事较量的平台，能够说是今日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我，展现自我的大好机遇，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，认为自我有以下竞职优势：

一是丰富的`工作经验让我对今日的竞职倍感自信，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本事，工作当中，我一向把”爱岗敬业、开拓进取“作为自我的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，职责担在肩上，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我的”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“。学习是我每一天必修的工作课程，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，全面提升自我的专业业务知识，我感到自我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我的见解和方法。

自认自我具备了走上支行行长岗位的工作本事，如有幸今日得到大家的支持，给我走立刻任就职的机会，我将从以下几个方面敏带领大家开展我行的运营工作：

### 一、做好”领头羊“主角：

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十分重要的影响，所以，走上行长的工作岗位，必须要注重自身的修养，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“的主角转变，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，诚恳理解员工的批评与监督，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。最终要坚持自我的用人原则，坚持用工作成绩来衡量员工的工作本事，给予平等的晋升机会。

以上就是我针对竞争行长一职所做的竞职报告，只要今日我能得到大家的支持和帮忙，成功竞职，我会卖力工作，与我行员工一齐创造我支行的辉煌业绩，假如今日竞职失利，我会深刻反省自我，找出不足，做好准备，迎接下一次组织的检验！

我的竞聘报告如上所述，多谢大家！

## 支行行长竞聘演讲篇四

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家晚上好！我今天竞聘的岗位是支行行长。入行20xx年来，我数次站在这里竞聘新的岗位，迎接新的挑战，担当新的责任，我用自己对工作的激情和热爱，用过硬的业务和管理能力，去不断的丰富自己。

下面我将从三个方面介绍我对支行工作的一点考虑。

### 第一、树立信心，克服困难，挑战自我

今天我敢于站在这里参与竞聘，我想是源于分行近年来业务快速发展给我的信心，是源于全行员工团结一致一心谋发展的信任，是源于挑战困难体现价值完善自我的信念。也许支行的发展历程不一定会一帆风顺，在发展的道路上会有许多困难等待我们，但无论有多大的困难，我相信有支行员工的不懈努力，有全行干部、员工的鼎力支持，我有信心、有永不放弃的信念，带领支行全体员工，去战胜困难，取得胜利。

### 第二、细分市场，找准目标，转型发展

片区作为xx市一个已成熟的商业、住宅区，有广阔的市场，同时在这里金融机构林立，竞争激烈，谁也不会轻易把市场让出来。未来支行如何发展呢？我想出路只有一条：就是在竞

争求生存，在竞争中求发展。要在竞争中求生存、求发展首先就要重视和做好市场调研工作，做到知己知彼、心中有数，明确工作的重点和方向。针对xx区域批发、娱乐、餐饮、酒店、房地产较多的情况，我将细分市场，针对不同行业、不同客户制定不同的营销方案，以客户为中心，加强对外营销，做好客户的长期跟进工作。在做好对外营销的同时，我将加强厅堂营销工作，将柜台人员从“服务员”转变为“销售员”，通过一句话营销，将潜力客户推荐给客户经理，进一步挖掘客户潜力，建立产品营销链，不断地扩大客户资源。今后支行将把公司与个金齐头并进作为业务发展的方向，贯彻以公司业务带动个金业务，以个金业务支持公司业务发展的指导思想，在工作中坚持“超前谋划、超前安排、超前行动”的工作方针，用心做事，认真做人，带领支行全体员工努力完成二级分行下达的各项任务指标。

### 第三、挖掘人才，培养人才，使用人才

一个网点业务发展和内控管理的好不好，关键在员工的管理和使用合不合理。我始终认为：每个员工都有才能，只不过才能有大有小、有高有低、有专有全之分而已。在人才使用上我将尊重员工的兴趣和职业生涯规划，结合支行的岗位设置，从管理序列、专业序列制定支行中长期的、渐进的人才培养计划，通过支行内部的轮岗、培训、代职等方式加强对员工能力的培养，鼓励和督促员工加强自我学习、自我提高，通过支行的业绩考核和业务考评两方面综合培养、选拔和使用人才，实现人才在支行内部的合理流动。

以上就是我对支行各项工作的一点不成熟的思考，我想贯穿我工作的中心思想只有一个：锐意进取，不断创新。墨守成规永远不能在业务发展和内控管理上成为领先者，我期待支行在分行党委的正确领导下，在各机构、部门的大力支持下，在支行全体员工的共同努力下，相信支行一定能创造出业务发展和内控管理新的标杆。



## 支行行长竞聘演讲篇五

各位领导、各位同事：

上午好！

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，竞职演讲一银行支行行长。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：

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。

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。

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，公众演说《竞职演讲一银行支行行长》。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。

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。

## 支行行长竞聘演讲篇六

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！感激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梦想的自我突破。

今日我竞聘的岗位是洋县支行副支行长。能站在那里，有我20余年的知识积累和近10年的生活磨练做奠基，我相信自我！

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，依靠自我的勤奋努力，我以优异成绩考入陕西省邮电学校，并于20xx年幸运地成为最终一批邮政a类员工□20xx年组建了自我幸福的小家庭。参加工作以来，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日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，争取更大的提高，不管什么艰难困阻，我都会继续冲锋向前。

我相信：邮政金融业务的转型发展是每个员工不断学习充电、革新思维意识的过程。尽管我没有较高的起点学历，但我从来没有所以而放松自我的学习进取。上学期间我便在咸阳市参加了西安电子科技大学《计算机及其应用》专业专科段自学考试，毕业后由于考试不方便，仅剩一门“计算机接口技

术”课没有在有效期内参加考试而未取得毕业证书，但在此期间自我却积累了十分丰富的计算机软硬件基础知识[]20xx年我考取了“初级经济师”职称资格[]20xx年至底参加了西工大网络教育学院信息管理与信息技术专业专科成人教育，取得了毕业证书[]20xx年银行成立后我又进取报名考取了银行从业资格公共基础、个人理财、风险管理、个人信贷资格证书，以及证券从业资格中证券基础知识和基金销售资格证书，在个人金融业务理论方面也逐渐积累了必须的基础知识。良好的学习理解本事，是我不断学习进取、实现自我的坚实基础，而经过不断深入学习接触金融领域最前沿的知识技能成为一名不被银行业改革发展所淘汰的员工，将是我一生的奋斗目标。

培训期末都进行测试强化培训效果的举措，从信用卡金卡知识转培训测试成绩来看，效果十分好。在今后的工作中，我还会一如既往地加强新业务知识学习并不断地做好转培训作，增强员工业务技能，努力提升客户服务价值。

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，不但要帮忙网点在现场管理、营销服务、风险防控、思想疏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，以高度的职责意识、大局意识和服务意识使自我成为支行管理、经营、服务过程中安内攘外、克难攻坚的中流砥柱。

## 支行行长竞聘演讲篇七

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

十分感激各位领导给我这次竞聘支行行长的机会，首先，自我介绍一下：

我叫，今年岁，毕业于，获学士学位，年入行，分配到信息科技部工作，年我经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、良好的沟通本事和强烈的事业心。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，我将迅速找准自我的位置，尽快进入主角，认真履行职责。

一、首先要摸清情景：一方面要迅速摸清业务发展情景、周边环境，了解支行客户层次，找到支行业务发展的优势和瓶颈；另一方面要迅速了解支行的人力资源情景，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，另一方面还要进取的营销资产业务。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发展目标，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，避免因为前任行长的离任而发生客户流失的情景；另一方面要进取主动的大力挖掘新的客户群。为大客户供给“绿色通道、节日慰问、理财”等别样服务，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服务质量。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进取性，是支行负责人的重要工作之一。我认为：作为支行负责人，除了要发展业务，还应当带好队伍，对员工的成长负责，为员工供给良好的发展空间。

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基础工作。作为支行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，要在规范、有序的基础上发展业务，使支行的业务发建立在扎实管理的基础上。

我相信，凭我的工作热情和创新精神，我必须能把支行行长的  
工作做好。

以上就是我的竞聘演讲，不妥之处，请批评指正，多谢大家！