

# 银行网点副职竞聘演讲稿(精选6篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

## 银行网点副职竞聘演讲稿篇一

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商业银行支行副行长竞聘演讲稿：“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。

此次竞聘，我认为，自己具备胜任这个职务的能力和条件：

一是我具有比较全面的专业理论知识。

近二十年的金融生涯，系统的学习教育和实践，使我具有多学科的专业知识结构，我参加过电大的会计学习和党校的法律学习，使我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。

二是我具有比较丰富的业务经验。

入行近，除了本行办公室、保卫部以外的银行副科级以上干部竞聘报告其他所有业务部门都做过，而且都是任职，曾全面负

责过每个业务部门，熟悉银行所有业务，不同的岗位锻炼了我不同的能力，所以工作起来，更能得心应手。另外，由于我是本地人，对我行的所有以大客户都比较熟悉，并且关系较好，这对我以后工作的开展将提供保障。

三具有较强的领导能力和组织协调能力。

我有多年的中层领导工作的历练，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，近20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。

如果承蒙领导厚爱，让我走上支行副行长的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，努力开拓工作的新局面，具体我将做到以下几点：

第一、真诚讲团结，创造性的开展工作。

多年的工作经验告诉我，同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重银行副行长竞聘演讲稿要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识 and 看待自己，当好配角，胸怀全局。在工作中多向行长请示工作，做到多请示、多通气、多协调。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把商行的员工队伍带好，团结他们一道工作。

第二、严格规范业务流程，做好风险预防工作。

当前由于支行的人员较少，在执行过程中不按制度办事的情况时有发生，这给我们的业务埋下了隐患，加大了经营风险。在管理中，我将严格规范业务流程，发挥我行在技术、人才方面的优势，抓好各项制度的落实，严格按制度办事，预防

经营风险。

### 第三、加强管理，提高职工综合素质。

现在企业之间的竞争无非是人才的竞争。为此，我将加强对我行人才队伍的建设，实现人性化的管理，做到以人为本。同时，我还将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，开展营销知识、理财方案、优质客户档案管理等竞赛，掀银行副职竞聘报告起学业务、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。

### 第四、要树立经营、发展多赢的观念。

我上任后，将积极协助行长强化企业意识、经营意识，积极降低不良贷款，实现银行、企业、担保机构多赢；要积极探索金融机构的发展途径。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。

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农行副行长副职竞聘演讲稿中去，为我们银行的快速发展而努力奋斗!!。

谢谢大家！

## 银行网点副职竞聘演讲稿篇二

各位领导、同志们：

大家好！

我叫xxx□今年xx岁，大专文化，经济师□xxxx年xx月参加工作，来一直在营业室前台做会计和储蓄工作。今天我本着锻炼自己，为银行服务的宗旨站到这里，竞选会计营业室副职一职，希望能得到大家的支持。大家都知道，会计营业室工作具有专业性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，头绪繁杂，任务艰巨。刚才参加竞聘演讲的几位同志，每个人都有自己的优势。那么，我的优势是什么？我要说，我的优势就在于四个方面：

一是有较为扎实的专业知识。自参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富自己、提高自己。先后学习了哲学、政治经济学、三个代表重要思想、党的十六大精神等政治理论和市场经济、金融管理等知识，现在又参加了本科金融管理自修的学习。使我的政治素养和业务水平不断提高。

二是有较为丰富的实践经验。我从---年开始一直从事会计和储蓄工作，深知会计和储蓄在银行工作中的地位、作用，知道会计和储蓄工作的职责任务，明白做会计营业室副职所必备的素质和要求，悟出了一些搞好营业室管理工作的方法策略，在宣传分行、协调管理、业务咨询等方面做了一些力所能及的工作，取得了一定的成绩。如：我们处在竞争十分激烈的路段，100米内周围有工行，中行，兄弟建行，邮政等七八家金融部门，今年我协调办事处抓住大型单位返还住房公积金之际储蓄存款300余万元，比去年同期增长34%。

三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，以明明白白做人，实实在在做事为信条，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大提高，能够胜任会计营业室副职工作。四是有较好的年龄优势。我正值青年，身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中去。假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面配合做好会计营业室工作，提高会计

营业室工作质效，树立会计营业室优质的服务形象。

(一)科学规范地做好营业室日常事务工作。营业室承担着储蓄、信贷、审计、统计、档案管理、预决算和对外宣传等工作，是政策落实、信息传递、上下内外沟通的窗口，是为银行工作起重要作用的综合部门，既要承担繁琐的业务，又要参与政务。我将根据实际情况，进行合理分工，合理调度，认真落实岗位责任制，确保营业室事务性工作井然有序。

(二)搞好综合协调，确保营业室政令畅通。及时传达贯彻分行决策，加强督办检查，促进分行各项决策的落实。认真、科学地搞好领导与领导、窗口与窗口之间的沟通协调工作，避免互相扯皮、推委，出现工作空档，确保营业室以储蓄为中心，各方面通力合作，默契配合，步调一致，共同完成储蓄大业。

(三)当好参谋助手，服务领导决策。及时准确地掌握分行各方面的工作动态，及时地向领导反馈各方面的信息，注重调查分析，主动为领导献计献策，对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据。对外广泛宣传分行，提高知名度，树立良好形象。(四)加强个人修养，练好基本功。从事营业室副职工作光荣而辛苦，需要有强烈的事业心和责任感，需要有较强的工作能力和工作艺术。我将不断地加强自身锻炼，坚决服从组织安排，言行与各级领导保持高度一致，自觉讲学习、讲政治、讲正气、讲纪律，顾全大局，维护班子团结，调动营业室全体工作人员的积极性，团结营业室人员一道共同搞好工作，提高服务质量，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与人交往中凝聚合力。

各位领导和同志们，最后我只想讲一句话：那就是：给我一次机会，还你一个满意！

谢谢大家！

# 银行网点副职竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导、评委、同志们：

大家好！

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金融事业而来。

能够亲身参与我们××银行×××支行副行长一职的公开竞聘，我感到非常幸运和激动。

借此机会，感谢××银行×××分行为我提供这样一个展示自我的机会，感谢多年来各位领导和同事对我工作的关心、支持和帮助。

我叫×××，今年×岁，中共党员，本科在读，从事银行工作已有××个年头了。

原任××银行×××分行市区行客户经理，现竞选××银行×××支副行长一职。

下面我介绍一下自己的基本情况：

我××年从部队退伍后，进入×××县支行×××分理处，先后从事过会计、信贷、行政文秘等工作，我虽然只有高中学历，但一直坚持自学，从××年开始读×××大学×××专业的本科函授，××年即加入光荣的中国共产党。

自加入××银行以来，我勤勤恳恳，兢兢业业，多次被评为先进个人。

是××银行给了我成长和成功的舞台，我也愿意为××银行的发展奋斗终生！

我竞聘的岗位是副行长，副行长是行长的‘亲密助手和合作伙伴。

其主要职责是：协助行长履行管理职能，辅助决策，参与决策。

协助行长处理好日常事务，当好行长的参谋与助手。

俗话说：“打铁还需自身硬”，竞聘副行长的职务，就要副行长的经验、素质和才能。

我竞聘这个职位具有诸多优势：

一是我具有诚实正直的人品和良好的思想品德修养。

在工作中我一直把“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，多年来，领导和同事们的支持、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，谦让容人的做人风格。

二是具备较强的工作能力和管理能力。

参加工作十多年来，我先后从事过出纳、储蓄、会计、客户经理等工作，每一个岗位，每一种经历都使我受益匪浅，我的工作能力得到了不断的提高。

特别是担任客户经理以来，我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。

借此机会，向所有关心、支持我成长的领导和同事，表示衷心感谢！

三是勤奋好学，业务方面有股“钻劲”。

在长期的银行工作中，我从事过多岗位的工作锻炼，无论是在业务学习中，还是在业务治理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向领导学习，向专业人士学习，向同行学习，向实践学习，不给自己留疑问。

## 银行网点副职竞聘演讲稿篇四

尊敬的行领导、各位同仁：

大家下午好。

知人者智，自知者明。说句心里话，能有幸与这么多资深的领导、同事一同走上今天这个竞聘的讲台，才疏学浅、资历平平的我，的确有点诚惶诚恐，忐忑不安。但人总是要有点精神的。有道是：物竞天择、适者生存。作为一名年轻的共产党员，我拥护改革，渴望竞争。银行副职竞聘报告同时将以更加沉稳平实的心态、义无反顾的勇气以及前所未有的激情，迎接竞争的挑战，接受改革的洗礼。经过慎重地思考，我不改初衷，竞聘的岗位仍然是：办公室副主任。我参聘的职位是支行副行长。

我竞聘这一职位的最主要理由。

众所周知，我们的经济发展较周边地区落后，但我们在认清不足的同时也不应该妄自菲薄，地区民营经济具备深厚的传统优势和巨大的发展潜力，地区的居民储蓄存款也具有很大的挖掘潜力。结合省行行长提出的中高端发展战略以及所竞聘职位的职责要求，在以后的工作中，我行应以中高端客户资源为营销重点，以构建新型零售银行为发展方向，以拓展个人金融业务为突破口，重点做好“业务人才的培养、目标客户的营销、产品服务的创新、网点转型的推进”等几方面的工作，在同质化竞争日趋激烈的今天，充分发挥我行在中

高端主战场的比较优势和先发优势，全面提升我行的核心竞争力。

如果我竞聘成功，为实现上述目标，我将重点从以下四个方面开展工作。

一、拓宽业务培训层面，加强专业化营销队伍建设，打造优秀理财团队。持久的竞争优势来源于不断的学习，没有高素质的员工就无法营销到高端客户、没有学习氛围的团队就注定要落后，这就要求我们必须大力倡导持续学习的意识、加大学习和培训力度，内强素质、外树形象。我们今后要制银行副职竞聘演讲订详尽的学习培训计划，使员工形成终身学习和学以致用良好意识，创造“人人是学员、人人是教员”的良性互动氛围。为提升服务内涵，我们还必须配备高素质的理财经理和大堂经理队伍，弱化传统的封闭式柜台业务，强化开放式柜台和vip理财室建设，积极引导大众客户通过自助设备、电子银行等现代金融服务手段实现便捷的自助及网上交易，有效减轻柜台服务压力，让更多员工从传统业务中摆脱出来去主动营销和优质服务于中高端客户，把最优秀和最有发展潜力的人才选拔和投入到零售业务中来，为中行打造一支优秀的理财团队。

二、找准市场定位，把握市场机会，实现零售战略转移。通过对我们支行零售客户的分层分析，我们发现存款在万以上的客户在稳定存量存款、购买新型理财产品方面具备较强的发展潜力和成长空间。行长在近期也多次指出，中高端零售领域是商业银行争夺的“主战场”，因此我们必须从多变的市场环境中去挖掘现实及潜在的中高端客户资源，尽快实现零售业务的战略转移。首先我们应以发展个人金融业务为重点，本着“有所为、有所不为”的方针，着力发展中高端客户的占比，建立完备的中高端客户档案，全面银行副职竞聘述职报告提升中高端客户维护水平。其次，为更好地营销客户，我们必须提升我行产品的竞争力，充分整合现有的产品资源，以拳头产品、组合产品吸引高端客户，不断补充完善

增值服务体系，借助中行作为北京奥运唯一银行合作伙伴的良好契机，全方位、多角度扩大和提升我行的社会影响力，在实现中高端战略中抢占市场先机。另外，我们还要强化行内部门之间的联动，注重交叉营销，实现公司客户与个人客户资源共享，为其提供一揽子的产品、一站式的服务。

三、全面执行和落实内控制度，防范和化解各类金融风险。随着金融产品的不断创新和服务领域的不断拓展，潜在的风险点也会随之产生，而我们发展业务必须以合规操作和强化内控建设为前提。我认为内控制度的执行和落实最关键的因素是人，即各项内控活动都应以调动人的主动能动性为根本，为此我将在以下三方面加强工作：一是加强员工的国家政策、法律法规教育和职业道德强化训练；二是狠抓员工岗位培训，强化规章制度和业务知识的学习和基本功训练；三是适时进行岗位轮换，它不仅是员工全面发展的手段，也是堵塞工作中存在的漏洞和隐患的重要措施。我将本着对中行利益负责、对广大员工负责、更是对自己负责的态度，对违规操作者决不姑息，在全行筑起一道防范风险隐患的坚实屏障，切实将内控工作寓于管理活动之中，成为日常工作不可分割的一部分，从而避免风险的发生。

四、加强后勤保障工作，使其成为银行集约化管理的供应站和领导联系群众的纽带。我人民银行副职竞聘演讲稿们知道，中行每位员工都是中行这座大厦矗立不倒的基石，而后勤保障工作就是将每块基石牢牢粘固在大厦上的粘合剂。只有做好后勤保障工作，才能更好地发挥员工的主动能动性，才能上下同心，形成合力，从而推动我行业务的蓬勃发展。做好后勤保障工作，首先要做到开源节流、增收减负，对银行物资进行、科学、准确、统一的管理中，最大限度地降低成本费用和提高物品使用率。其次要贯彻领导为员工服务、二线为一线服务的理念，密切上下级之间和党群之间的关系，增强凝聚力和向心力，为广大员工创造良好的工作和生活环境，解决员工工作和生活中的实际困难，使广大干部职工体会到行党委对自己的关心，感受到中行大家庭的温暖，从而使员

工振奋精神，为中行的发展多做贡献。

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农行业务而来。空谈误事，实干兴社。我虽然没有什么豪言壮语，也没有什么博大精深施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好竞聘的工作，当好一名称职的支行副行长。

古人言：“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。”坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于年轻的我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想我既然是为了推动我的事业而来，那么，无论竞聘成功与否，都不会改变我对党的忠诚，不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。总之，无论怎样，我都会用同样年轻的心态，直面挑战，笑对人生！

## 银行网点副职竞聘演讲稿篇五

竞聘报告尊敬的各位领导、各位评委：

上午好！

非常荣幸今天能够参加本次银行网点经理竞聘稿，首先做一下自我介绍：在组织的信任和同志们的关心支持下，先后担任xx区支公司个险乡镇部经理、公司银保部经理、公司个险部经理、公司团体部经理。

今天我竞聘的岗位是银行网点经理竞聘演讲稿。我清楚地认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个单位的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，

而且还需要有良好的 interpersonal 沟通能力。

我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。

首先，给各位领导汇报一下我今年的工作。在银行网点主任竞聘演讲经理室的正确领导下、在团体部全体同仁的共同努力下达成短期险306万元，同比增长9%，其中意外险达成186万元、短期健康险达成120万元，同比增长26%，首年期交保费达成110万元，同比增长98%，佣金类期交保费42万元，同比增长65%，收取学平险保费139万元，同比增长93%，创历年来最高水平。收取银龄安康保费57.7万元，同比增长56%。举绩人力11人；业务结构进一步优化，内涵价值进一步提升，创费能力进一步提高，公司的竞争能力进一步加强，实现了通过组织发展推动业务发展的实际成果。

第二，我的竞聘优势：

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人寿事业激情燃烧的心，银行分理处主任竞聘演讲稿，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或在地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都干出了一定的成绩，受到各级领导、公司员工以及营销伙伴们的一致好评和认可。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习习惯养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。取得助理工程师资格证书，取得国寿xx员工福利规划师资格证书，取得工程师资格证书。

3、丰富的工作经历。我长期在一线工作，对基层工作有较深

的了解，能处理好各种实际问题，并始终坚持“以管理制度约束人，以政治思想激励人”的宗旨，在xx公司个险渠道团体渠道都制定了一系列行之有效的规章制度。并得以验证且取得一定的成果。如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我将会从以下方面着手工作：银保二部开门红确保达成市公司下达的首卖日和首卖月的目标，全年目标如何达成根据目标为例：长险首年保费1762万元、首年期缴288万元、(其中佣金类30万元)、五年以上期交50万元、标保45万元、短险保费10万元。

若要达成以上指标，我将从以下六个方面开展工作：

1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。首先开展调查研究、网点负责人竞聘稿、结合银保二部业务发展实际，迅速开展工作，要想做好一位管理者，首先是要学会先做人后做事，虚心向领导和有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，搞好服务，积极推进观念创新和机制创新。密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的工作、生活，帮助他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。要充分认识到人才的重要性，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步。提高公司运行效率，降低公司运营成本。

3、迅速提高专管员的销售技能，不断提升网点产能及自主业务销售能力专管员是经营好各网点的核心人物，网点业绩及自主业务的高低与专管员的销售技能有必然联系。因此，提升专管员销售技能尤为重要。首先，加强会议经营，让各种会议真正成为专管员拓宽视野、增长知识、提高解决问题能力的平台，晨会、夕会、周月季分析会，会会新颖。二是加大与兄弟公司的交流、学习先进公司好的经验和做法。积极

参与公司组织的各种讲座、恳谈会和培训班，让专管员饱学专业知 识，结合银行网点主任竞聘演讲稿工作模式的运用，不断提高展业、销售技能。

4、加大网点拜访力度，增进与网点的合作关系网点的维护是提高网点产能的重中之重，规定每周固定两次拜访网点，与分管行、局长及网点主任进行面对面沟通交流，及时了解经营网点中存在的问题、掌握同业的各种动向，适时制定应对策略。积极维护好与代理单位的合作关系，为专管员创造良好的展业环境。

5、加大增员力度、壮大理财经理队伍理财经理队伍是银保渠道的重要销售队伍之一，同时也是期交业务的主力军。目前，理财经理队伍人员较少，这是限制期缴业务发展的主瓶颈。公司要求限时突破这一瓶颈，借助市公司的增员办法，强推公司的增员方案。进行突击增员，逐步形成理财经理队伍、专管员队伍及渠道网点协调发展的良好局面。

6、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠集体，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献国寿，锐意进取，开拓创新，将银保二部的各项工作不断推向前进，为银保二部的辉煌明天而努力奋斗。

各位领导、各位评委，如果我竞聘成功，一定认真履行承诺，为公司的发展壮大做出贡献。如果未能竞聘成功，我将继续努力，毫不气馁，奋起直追。我的竞聘演讲到此结束，谢谢大家！

## **银行网点副职竞聘演讲稿篇六**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

竞争，是一个永恒的话题。在人类历史乃至整个自然界的进化中，无时无刻不存在着竞争，“物竞天择，适者生存”，达尔文道出了自然进化的法则。银行营业部主任竞聘，从某种意义上说，它是竞争的法则。今天我站在这里参加竞聘，就是想在这一法则中检验一下自己的能力，为我们农发行做更大的贡献。我要感谢在座各位领导能够给我这个机会，我会好好把握。

下面我做一下自我介绍，我叫\_\_\_，今年\_\_岁，中共党员，大专学历。\_\_年毕业于\_\_银行学校毕业。同年被分配到宜宾县农业银行观音营业所从事工商信贷工作，20\_\_年调到信贷股工作。20\_\_年8月任宜宾县农行信贷科副科长，20\_\_年一月调如宜宾县农业发展银行信贷部任临时负责人，同年四月任宜宾县农发行计划信贷部副主任，20\_\_年升任主任，20\_\_年十月任横江粮油管理站驻站信贷员，从20\_\_年六月至今我一直从事资金计划及贷款审查工作。

参加工作以来我始终以一种赤诚之心恪守本职，以无限热情开启工作，身后留下的是辛勤的汗水，收获的是丰富的工作经验。过去的工作中也囊括了领导的谆谆教诲和同事的大力支持，今后我将继续孜孜以求，争取做出更大的贡献。应聘银行副行长的职位，我充满希望，也满怀信心。我的信心主要来源于以下几点优势：

第一、我政治素质过硬，具有良好的个人素质。

我接受过良好的教育，有着近七年的党龄，闲暇之余我经常学习一些党的文件，不断提高自己的政治觉悟。我谦虚、谨慎、诚实，乐于助人，廉洁奉公、为人正直，做事讲原则，严格遵守职业纪律。工作中不断加强作风建设，增强服务意识，自觉塑造自银行主任竞聘演讲身形象，加强部门协调和合作，做到表率为先、享受在后，不以权谋私，不计较个人得失，不投机取巧，不弄虚作假，不欺上瞒下。

## 第二、我具有扎实的知识丰富的的工作经验。

我毕业于四川银行学校，学的是农村金融专业，具有完备的理论知识。参加工作后，新的形式对人员提出了新的要求，为了跟上时代的步伐，我不断加强学习，20\_\_年到20\_\_年我在中共四川省委党校经济管理专业大专班学习，知识体系更加完善。我参加工作已经\_\_年了，从事过多种岗位工作，无论做什么我都把工作当作学习积累的过程，从而收获了丰富的工作经验，尤其是信贷方面的，不论是什么业务我都能够游刃有余地做好。

## 第三、我具有较强的管理协调能力。

我熟悉银行工作的政策性、法规性，善于通过制定一些规章制度来加强管理。平时工作中我就喜欢看一些管理方面的书，崇尚现代管理竞聘网点主任念，我相信这些对我做好以后的工作必将大有裨益。工作中我善于组织协调各个部门之间的关系，善于协调领导和员工的关系。使各项工作在和谐的环境中有条不紊地开展。

## 第四、我爱岗敬业，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，取得好成绩。对于银行工作我向来大胆探索，勇于创新，使得工作更加得心应手。

奥斯特洛夫斯基说过“把握生命里每一次机会，每一次挑战，让自己成为一枝自立自强的寒梅；不要害怕，不要畏惧，让自己成为一棵傲霜迎雪的松柏。”参加今天的竞聘我并不是为了寻求职位上的荣耀，我只是感觉自己非常具备统领银行副行长的各项工作的能力，我自信能在这一工作岗位上，发挥

出我的个人能力，为我们农发行的辉煌明天出一份力。各位领导、各位评委，如果能够得到各位的垂爱，让我走上银行副行长的工作岗位，我将不辱使命，开拓创新，银行营业部主任竞聘用具体的行动和丰硕的业绩来回报领导厚爱和同志们们的支持，具体来讲，我将做好以下几点：

## 一、摆正位置，转变角色到位。

作为一名副行长，既是行长的“二传手”，又是分管工作的“主攻手”，我将履行好协助、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，以热情的参与意识当好参谋。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。三是要以爱己之心爱人，以真诚的感情凝聚人心。和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、加强粮油收购资金管理

继续把支持粮食流通作为自己的第一要务，大力支持粮食储备体系和流通体系建设，在维护农民利益和社会稳定，确保国家粮食安全的同时，加大对粮棉油产业化龙头企业的支持力度，增加和扩大中间业务，有力地促进“三农”发展，实现宏观调控目标。加强对粮棉油收购资金管理，确保农副产品收购资金供应。此外还要认真做好收购资金管理工作，采取有效措施，迅速改革粮食收购资金管理方式，对粮食企业自主经营收购和调入粮油所需资金，按照市场化要求，把握信贷重点，加大投入力度，全力支持夏秋粮油银行网点竞聘收购。

## 三、培植新客户、大力开拓多种业务。

我将筛选出能与我行信贷支持相配套又有发展潜力的企业，培植新的客户，拓宽收息渠道。积极开办粮油产业化龙头企业 and 粮油加工企业、其他粮食企业的贷款业务。做好业务范围内企事业单位的存款和协议贷款、同业存款等。两眼向外，向大力发展中间业务，在总结代理保险、代理资金结算、代收支付工作经验的基础上，着眼企业和我行自身两大资源，探索新的中间业务发展方向，促使员工树立效益兴行意识。

我将通过以上努力让保险代理收入突破\_\_\_元，实现全年粮油收购、调销、储备贷款达到\_\_\_元，投放粮油收购贷款\_\_\_元，使我行在全年实现经营利润\_\_\_元，实现帐面利润\_\_\_元。

尊敬的各位领导，评委，“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时代的伟人。”我深深地懂得，要实现上面的工作目标，光坐而论道、纸上谈兵是无济于事的，重要的是脚踏实地地去干。如果承蒙大家的厚爱，给我一个施展才华、发挥潜能的平台，我将全力以赴，以切实的行动，来回报大家的信任！