

# 2023年法官助理竞聘演讲稿(汇总5篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

## 法官助理竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导，各位评委大家上午好！

首先，请允许我借这次发表竞聘演说的机会，向多年来在工作、生活上给予我关怀、指导、帮助的各位领导和同事们表示衷心的感谢。自从参加工作以来，我虚心聆听领导的教诲与指正，认真服从上级的安排与要求，自觉接受全体员工的监督与批评，与农合行一道学习、成长、壮大。可以说，农合行不仅给了我工作岗位，给了我工资福利，给了我美好的生活，而且给了我知识和经验，给了我能力和自信，给了我进步与理想。

面对农合行改革大潮，我不能袖手旁观，不能逃避退缩，唯一的选择就是主动参与，勇挑重担，自觉承受更大的压力，主动承担更大的责任，把在农合行学到的知识，掌握的经验，锻炼的能力和培养的自信奉献给农合行，以更好的表现和更优秀的成绩报答领导和同事们的厚爱和支持，也想借助这个平台实现追求进步，超越自我的人生理想。正是基于这种考虑，我鼓起了勇气，站在这里接受各位领导和同志们的考验和评判。

同时也非常感觉合行领导为我们创造了这次公平、公正的竞争机会！按照竞聘方案，我符合竞聘支行行长条件。我叫天生我财，现年41岁，中共党员，大专文化程度，我的优势：

一是具备扎实的财务知识，熟悉合作银行内外勤业务，这有助于一个支行长在日常的管理工作中处理事情更加得心应手，也更好地协调内部关系、实行精细管理。

二是工作经历丰富。在信息科几年的工作中积累了较为丰富的实践经验。

三是具备较强的人际交往能力、亲和力。参加工作十多年来，我先后从事过企业财务、保险业务、银行业务等工作。每到一处，我都能和周围同志融洽相处、打成一片。每到一位，客户总会给我一个较好的评价，间接、直接地都能从客户那里听到对我亲和力地认可。这些，都有助于今后工作的顺利开展。

四是工作面前有股“闯劲”和“干劲”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。

五是有着较强的沟通协调能力、组织管理能力。在二年的保险营销期间，由于年轻社会关系少，我总能和同事一起将陌生的客户营销成功，从中我学到了不少团队管理的经验。在平时的日常工作中，我也能尽己所能协助领导出点子、协调相关工作。

六是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，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，向领导们学习，向向同志们学习，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。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，认真履行职责。

七是具备强烈的责任心和吃苦耐劳的精神，身体健康、勤于学习。身体健康是革命的本钱。工作之余，我一直没有放松自身素质的提高，日常的业余时间我经常订阅金融书籍，关注金融动态，经常收看经济纠纷判例，以利于控制放贷风险。

如果我竞聘成功，工作思路是：我将从以下着手：

### 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、做员工的表率。

“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。

### 三、“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支行行长竞聘  
演讲稿。

#### 四：对内协调：

一个好的管理者除了对下属严格要求，严密制度，严守纪律  
的大胆管理，还应讲究领导的艺术。我认为，要把客户  
当“上帝”，首先要把员工当“上帝”。因为，客户对农行的  
满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正  
比例发展的。为此，我会把提高员工的素质，调动员工的积  
极性和创造性，把建立融洽的人际关系，放在各项管理工作  
的首位。

多层面、多角度地善待员工，努力做到大事讲原则，小事讲  
风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多  
尊重，少指责；多情义，少冷漠。管人不整人，用人不疑人。  
以共同的目标团结员工，以有效的奖惩激励员工，以自身的  
行动带动员工。我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，  
给他们充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。从而  
在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作  
中形成动力，使我所属的部门成为一支充满活力和战斗力的  
和谐团队。

#### 五、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。

#### 六：对外营销：

在金融体制改革不断深化，竞争日趋激烈的形势下，要保持我行各项业务的稳步发展，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我把坚持开展以客户为中心的优质服务作为其重要手段，在创造良好的社会形象的同时，要求业务人员提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务。我将坚持巩固老客户，再发展新客户原则，我会逐一拜访大户，巩固关系。在办理业务中关注中户，并尽可能给予方便，对于小户，我将有选择的关注，努力让小户变中户，中户成大户，大户变成稳定得客户。从稳健中求发展，从创新中寻突破。

#### 七、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。领导者要以生活上的关心换得工作上的安心，以诚心换爱心。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。

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。

## 支行行长竞聘书范文2:

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，决定采取全体起立，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：

## 法官助理竞职演讲稿篇二

### 法院干事竞职演讲稿

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

上午好！

今天，是我第三次走上这个演讲台。前两次竞职的失利，并没有磨灭我工作的激情和前进的勇气，而是让我不断地汲取

经验、积蓄力量。此时此刻，我最想说的是“感谢”！感谢领导的关怀和厚爱，让我学会了永不言弃、坚持到底！感谢大家的关心和帮助，让我在成长的道路上不断进步与收获！谢谢大家！

我个性温和而不懦弱，我坚强勇敢而不娇气，我心态淡定而不浮躁，我做事认真而不张扬。正确认识、客观评价，我认为自己具有以下优势：

## 一、具有良好的政治素养和扎实的理论功底

作为一名有九年党龄的党员，我始终严格要求自己，不断加强政治理论学习，不断提高思想觉悟、强化宗旨意识，具有坚定的政治立场和较强的政治敏锐性。通过不断的学习，我较好地掌握了法律基础知识，为工作的开展奠定了扎实的理论基础。

## 二、具有较强的文字写作能力

进入法院后，我最先从事的就是文字工作，撰写的7篇论文先后在全市法院调研课题评选活动中获奖，并有1篇中标全省法院重点调研课题。今年7月撰写的《试论以学习型党组织建设为突破口推动法院党建工作》在云南省中国特色社会主义理论体系研究中心举办的“建党90周年”学术论文活动中被评为优秀论文，并被刊发在全国中文核心期刊《学术探索。理论研究（2011年专辑）》上。在办公室工作期间，我共起草情况报告等各种材料数百份，编辑《法院工作简报》200余期，编辑《昭通法院信息》10余期。向省院秘书二处、市委办等部门上报信息900余篇，被采用百余篇，两篇被最高法院采用，使中院的信息排名保持在全省前列。所采写的信息稿件多次被《昭通日报》、《云南经济日报》、中国法制新闻网等媒介采用。因为领导、同事的无私帮助和自己扎实的基础，调入行政庭后，我很快进入角色，较好地掌握了裁判文书的写法。办案之余，我还按照领导的安排，认真完成了行政案件司法

审查情况报告、信息简报等材料20余份。

### 三、具有强烈的事业心和高度的责任感

工作认真细致，用心做好每一件小事，是我的特点；不计个人得失，以最饱满的热情全力投入工作是我一贯的作风。办公室细、繁、杂、忙的岗位特点，培养了我高度的责任感，使我学会了顾全大局，用综合的眼光看待问题，用辩证的方法分析问题。在上情下达、下情上传、内外沟通、各方协调的过程中，我得到了锻炼，处理具体事务的能力得到了提升。我始终怀着挚爱之情、敬畏之心对待辛苦、枯燥的工作，因此常常乐在其中。09年6月，我兼任机关党委办公室副主任后，虽未享受任何职级待遇，但仍兢兢业业，在干好本职工作的同时，加班加点撰写情况报告、先进事迹等材料70余份。调入行政庭后，我谦虚谨慎，在领导和同事的帮助下，在办案中学习，在学习中提高，以最快的'速度适应了新的工作环境。10年3月以来，我共收行政一审案件3件，二审案件11件，除新收的2件外，其余全部审结，且没有一件超审限。办案时，我注意克服单纯地就案办案思维模式，结合案情，注意法律效果和社会效果的有机统一，并注意加强裁判文书的说理性，努力维护司法权威，让当事人胜败皆服。10年10月，我担任第三支部书记以来，认真履行职责，严格按照机关党委的安排部署，认真开展工作，个人还被评为“优秀党员标兵岗”。

### 四、具有和谐的人际关系和积极向上的工作态度

我始终尊重、团结同事，尽自己所能热心帮助同事。做到存宽容之心，对别人多一份真诚与坦率，多一份容忍与理解，从不搬弄是非，与同事和睦相处。基层和办公室工作的磨炼，使我养成了勤奋好学、吃苦耐劳、乐于奉献、淡泊名利的品质，更赋予我严谨认真的工作作风，也成为我干一行、爱一行、钻一行的内在动力，不管工作再忙、任务再重，从不叫苦叫累。在大家的帮助、支持下，我三次被评为先进工作者，连续两年被评为优秀党员和优秀公务员，连续两年被评为全



市法院文秘信息工作先进个人，荣立个人三等功一次，两次在演讲比赛中获奖，被西部法制维权网表彰为优秀通讯员等。

“一个人的态度，决定他的高度”，假如我有幸竞聘成功，我将不负众望、不辱使命，切实做到以下几点：

一是继续加强政治理论及业务知识学习，坚持向书本学，向领导、同事学，在实践中学，不断提升自己的综合素质和水平。

二是勤勉敬业，踏实工作，注意扬长避短，及时反思、总结，不断提升自己实际工作的能力和水平，促进工作的高效、有序开展。

三是胸怀全局，服从安排，摆正位置，团结同事，尽自己所能为同事热情服务、排忧解难，努力营造宽松、愉快、和谐的工作氛围。

四是对自己高标准、严要求，严守纪律，做好勤政廉洁、克己奉公的表率。

这一路走来，我一直努力追求能力的提高、品位的提升、品性的锤炼。我深深地明白，我所取得的这些点滴进步和微不足道的成绩并不仅是我个人努力的结果，它更多地源于领导的关怀、鼓励和同事的帮助、支持！因为梦想，所以追寻；因为热爱，所以付出；因为激情，不畏劳苦；因为执著，永不放弃。不管最后结果如何，我都会一如既往，用自己的真心和真情，用自己的勇气和能力，用自己的热情和坚持，勇敢地担当起属于自己的责任，立足本职，追求卓越。我明白，成功只属于坚持不懈并默默付出的人；我相信，风雨之后一定会有美丽的彩虹。亲爱的同事们，请为我投上您神圣的一票！请大家放心，我一定能够做得更好！

谢谢！

文档为doc格式

## 法官助理竞聘演讲稿篇三

尊敬的校领导，各位师长：

我是\*\*\*班的\*\*\*，担任本班团支部书记，是一名走读生。今天我竞选校长生活助理。

记得戴尔·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，也凭着近十年当学生干部的经验，今天我满怀信心的走到了演讲台上，自信有能力挑起这副重担。

也许你们要问，你是走读生，对校寄宿生生活应知之甚少，为何敢向学生校长生活助理这个职务挑战？是为慕虚名而来，还是真正能负起这个责任，干好这项工作。那么，通过以下介绍，你们的疑惑会自消。

从参加军训文艺联欢会当好节目主持人，到开学后担任团支书，到参加校首届英语节，当好毛校长的翻译，我始终以极大的热情，以校主人翁态度积极参加各项活动。在校团委的指导下，我组织同学开展了多次班队活动，不论是班内的还是校级观摩的，每次都获得了成功，受到校领导一致好评，从而也与同学从相知相识到互相信任。平时，我在学习上也不松懈，充分发挥特长，取得了一些成绩。如两次获演讲比赛一等奖，英语朗诵比赛二等奖，市童影奖二等奖，所写文章《快乐属于自己》也登于《武进日报》，不过，那些只是美好的回忆，我需要的是未来的成绩。

如果我竞选成功，我将拿出一套切实有效的施政方案。首先，挑选五位委员组建生活委员会，制定责任制网络，责任落实到各委员，工作由专人负责，同时，制订工作计划表和各类

工作具体实施方案，落实到各班，监督、帮助他们完善宿舍、餐厅常规工作，要求各委员每星期反馈一次信息，每月总结，比较对照成绩和不足，每月开学生代表座谈会，交流思想，集中问题，抓住工作重点，不断改进工作方法，及时向校领导汇报情况，做到不断积累、总结、改进，真正做同学的代言人、勤务兵，校领导的纽带，把学校建成文明校园，为创建国家级示范高中、省武高特色凝聚起强大的力量。

假如我竞选失利，我会微笑着走向明天，努力调整自己，充实自己，以待来年的竞聘，当然，我也会尽全力协助好学生校长生活助理的工作，出谋划策，使宿舍、餐厅管理工作更上一个台阶。

校领导、同学们，在以后的岁月中，你们会了解我更多。支持我吧，让我周身的工作细胞兴奋起来吧！别忘了，投我一票。

阅读本文后毕业生简历网还为您推荐了更多相关的文章参考：

## 法官助理竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导，各位评委，同事们，大家好！

首先，我对自己能工作在移动通信公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；其次我要感谢省公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示的机会。我十分珍惜这次竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

自然简历和工作情况：

我叫xxx，现年32岁，中共党员，现任公司综合部主任。我7月毕业于省邮电学校通信电源专业。曾先后在xxx邮电局、xxx邮电局移动分局担任过线务员、机务员，分营后在移动通信分公司实业公司任广告部经理。20xx年6月调入xxx移动通信分公司综合部任副主任。20xx年4月聘为综合部主任至今。工作期间，还利用业余时间参加自学考试和函授，先后顺利修完吉林大学计算机通信专业的大专和通信工程本科课程，目前正在进修哈尔滨理工大学在职工程硕士研究生学位。

在综合部任职期间，踏实工作，严格管理，整章建制做了大量的基础工作，多次被评为先进工作者。20xx-连续五年组织召开了职代会暨工作会议，并负责组织起草会议文件；协助公司领导沟通协调内外部关系，成功完成20xx年重组上市各种手续的变更；连续多年在后勤管理、车辆和安全管理方面无重大事故。20xx-公司连续三年获得省级重合同、守信用企业荣誉称号。20xx年公司被评为省级档案管理工作标兵单位，个人被评为省级档案工作突出贡献人才。

我的竞争优势和弱势：

我的优势：一是具有较好的年龄优势。我现年33岁，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作能全身心的投入。我敢于创新、思想敏锐，可塑性强。善于接受新事物，适应新环境，并能根据实际情况，大胆设想管理方法和改革方案。

二是具有较强的工作能力。在日常生活和工作中经常深入工作一线，不断培养自己的工作能力，自任办公室主任以来，努力发挥自己的特长，认真做好参谋决策、日常服务、沟通协调、信息传递等办公室工作，取得了一定的成绩。经过多年的学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大的提高。

三是具有较高的个人素养。我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

四是具有丰富的实际工作经验。从毕业后，先后从事过线路工程维修，通信电源维护，网络基站维护管理，广告宣传、策划管理等，多年的综合部工作，培养了我较强的沟通协调能力和丰富的协调内外部关系经验。

五是具有一定的综合事物管理、文秘管理能力。具有多年的综合部管理工作经验和文字综合能力，积累了许多丰富的管理知识，能较好地完成调查报告、经验材料、工作总结以及各种公文的写作任务。

我的弱势：一是学历起步低，中专毕业。但自参加工作以来我始终不忘记读书，勤钻研、善思考、多研究，不断地丰富自己，提高自己。目前正在进修哈尔滨理工大学在职工程硕士学位。

二是做事不够果断。因多年的管理工作和对外沟通协调关系，办事风格过于严谨，有时考虑事情过于复杂，想的方面过多，往往会根据以往经验怕出现纰漏，有点瞻前顾后，缺乏雷厉风行的作风。

三是市场实战经验薄弱。只是99年在实业公司做过广告管理和策划，后来就一直在从事管理工作，虽积累了一些市场理论和沟通协调关系的经验，但缺乏市场实战经验。

对所竞聘的岗位认识：

总经理助理既是管理者，同时又是执行者。肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体

规划和目标任务，合理制定分公司的工作计划、方案，同时要充分调动广大干部和员工积极性，发扬团队精神，指导工作方案的有力实施。不仅要协助总经理协调好内外部关系，为企业发展营造良好的运营环境，还要深入基层，调查研究，与员工打成一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向总经理反馈员工的呼声。

总经理助理要站在企业战略统一的高度，把企业利益、为领导分忧和为员工服务作为工作的出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，要做到调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。总经理助理除了具备较强的业务管理、决策分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合方面的基本知识和较强的沟通协调能力，也就是说应该具备多方面的综合素质。

工作设想：

基于以上一些工作实践和经验，我对今天所参加地市总经理助理一职充满信心，下面我陈述一下我对集团客户的认识和工作设想：

集团客户在我们的客户名单上占据着极其重要的位置——不仅在于其本身能够带来可观的业绩贡献，而且有利于提高个人客户的粘性和收入，有利于培养客户的消费习惯。通过集团v网，还可以很好的保证网内的个人客户不会轻易流失；同时，维护好集团客户，也有利于对新开发的个人业务和集团业务进行有效推广，提高个人arpu和集团收入。

一是在开发扩大集团客户市场的同时，应更注重集团客户的维系力度，应加大集团客户的服务和流程管理工作。

二是进一步细化集团客户经理分级。应建立一套合适客户经理分级体制，包括工作分级、薪酬分级、考核分级、培训分

级等。让最优秀的客户经理负责最重要的集团客户，并获得最佳的物质报酬。让新进的客户经理有职业发展的目标，有一个畅通的上升通道。建立科学的客户经理评级和考核制度，实现客户经理的能力与岗位、绩效与薪酬相匹配的原则。

三是进一步细化集团客户分类。应定期根据不同集团客户的规模、行业、贡献度等要素，重新调整集团客户类别，并根据a□b□c类集团客户的需求特征和重要性设计服务方式和服务内容。

## 法官助理竞聘演讲稿篇五

大家好！我叫，年出生，现就职于xxxxxxx一职，拥有学位，从事金融工作。今天我竞聘的职位是副行长一职。

有人说过，每个人“自己就是一座宝藏”，而实力与自信就是发掘这座宝藏的金钥匙，那么在竞聘副行长这一岗位上，我自信具有以下优势：

一是我具有良好的综合素质。我开朗热情，善于沟通，表达能力强，能够妥善处理方方面面的关系；我勤奋敬业，对工作认真负责，顾全大局，坚信平凡的岗位一样可以铸就精彩人生的道理；我乐于助人，关心同志，具有良好的人际关系基础；同时我还具有良好的组织协调能力，并具有“大雪压青松，青松挺且直”的坚毅品质，从不怕吃苦，能够承担繁重的工作任务和工作压力。

二是多年的工作经历提高了自己多方面能力。在16年的工作中，先后从事过储蓄员综合员储蓄所长出纳会计等工作，从事现任岗位（委派营业主管）8年之久。工作岗位的变换和工作地点的变迁，让我品尝了信合工作的艰辛与欢乐，也锻炼了自己语言表达、文字组织、综合协调、经营管理等方面能力。

三是既坚持原则，又不失灵活性。从不突破原则底线，但对一些具体积极地政策框架内灵活处理。对客户总是热情接待，从思想上对反映的问题不推不拖，而是尽力想办法解决，对实在不能解决的，做好耐心细致的解释。

我想，副行长不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我会继续在新的岗位上为××银行做出更大贡献。具体我将在以下几个方面做好我的工作：

### 一、鼎力协助行长，做好助手和参谋

认清位置，摆正思想，积极配合行长，做好参谋；坚决不越权，坚决完成上级交代的工作，做到为领导分忧，为客户服务。担任副行长一职，我严格要求自己，团结员工，耐心倾听四面八方的声音，深入基层调查，准确把握银行每项事务的进展情况，真实向上级领导反馈工作情况，提高对全局工作的预见性。另外，坚持全局理念，必须立足于整个银行系统业务的层面思考问题，从大处着眼、小处着手，干好份内的各项工作。

### 二、突出重点，抓好营销到位

严格要求自己按照金融理论知识的二八法则，并结合自身银行的地域特点，构建一支战斗力强、业务素质高、思想觉悟高的客户经理队伍，深入挖掘优质客户信息，构建全方位、多层次的客户档案，防止营销的盲目性和随意性。对于当前现存客户，必须积极转变营销策略，拓展客户源，占据更多市场份额，并开设各种特色金融产品服务，满足不同客户的需求，进行存、贷、中间业务的捆绑式营销。

### 三、大力拓宽业务，促进有效发展

发展才是硬道理。认真贯彻落实国家调控措施和支持“三



农”的政策，把工作重点放在业务拓宽，加强对××银行金融政策的宣传力度，维护好现有的优质客户，充分利用现有的资源，加大对外宣传力度，大力推行客户营销战，充分挖掘潜在的客户资源。针对不同企业客户提供差别服务，站在客户的角度为其提供方便。现有市场寸土不让，潜在市场寸土必争。总之，要充分挖掘我行的'潜力和优势，争取在吸收存款，发放贷款和银行中间业务方面能够遍地开花，齐头猛进。

#### 四、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发展目标，确保完成分行下达的各项任务指标。

#### 五、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。

“我为荣誉而战，我为成功而来”，如果我的坦诚、自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，倍加工作，以自己的工作质量汇报大家的信任和厚爱。诚然，竞争就意味着必然有人会被淘汰，我做好了充分的心里准备，成功的结果固然令人心醉，但追求成功的过程同一魅力无限，今天，无论结果如何，我都要说“我人生中的这一乐章无比辉煌与精彩！”

我的演讲完毕，谢谢大家！