

最新行长竞聘演讲(实用10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

行长竞聘演讲篇一

尊敬的各位领导，评委：

大家好！我叫xx，今年xx岁，党员，*科学历，有理财规划师职业资格证书，xx年进入我行，先后做过储蓄、会计、外汇、私金主办、综合柜长、会计主管等职。

今天，登上这属于强者的讲台，我最想说的两个字是“感谢”。感谢组织上给年轻人创造锻炼的机会和平台；同时也感谢同事们一直以来的无私帮助与团结协作！“滴水之恩，报以涌泉”，今天我怀着的一颗感恩之心参与支行行长助理岗位的竞聘，希望在更艰巨、更具挑战性、更能锻炼人的岗位，以出色的业绩回报组织和同事们。

下面，我把自己对于行长助理岗位的理解与认识汇报给大家。

我认为，支行内控行长助理，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和风险防控的带头人。他要协助行长在现场管理、营销发展、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行长做好参谋、在具体事务方面为支行行长做好助手，在日常管理方面为支行行长补好台，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。

鉴于以上岗位认识，结合我自身的工作经历，我自认有如下几点竞聘优势。

我在大学期间，学习的是会计专业，进入我行后，我积极参加系统内的各项培训，挤出时间进修了****本科课程，丰富了自己的知识结构，提升了自己的专业理论水平。同时，然后我还用心学习国家相关政策、法律法规和我行的规章制度，然后能够以国家法规政策指导具体工作。ss年，我参加中大君融主办的理财规划师培训，并获得了理财规划师职业资格证书。然后所以这些，都为我做好工作提供了强有力的保障。

入行xx年来，我先后从事过*个岗位，从柜台操作到后台管理，我熟悉我行营运条线每一个岗位，掌握了各项柜面业务操作流程和业务管理规定。同时也积累了较为丰富的会计工作经验。然后我曾在分行举办的业务技能比赛中获个人全能xx名；季度考评，多次被评为支行优秀会计主管；年度考评，多次被评为a等。

我曾担任过私金主办、综合柜长、会计主管等职，工作中，我能够以大局为重，积极跟领导、同事，及客户沟通协调，并主动解决和处理业务与管理方面的难题，然后去年支行转为综合型支行后，我多次将一些好企业介绍给行长，陪同行长拜访客户，积累了一定的人脉。我的沟通协调管理等能力多受到领导的肯定。

各位领导，我热爱*行，是*行给我平台，让我成长，因此，我对我行怀着深深的感恩之情，我的家人也支持我全力投入到工作中。如果各位支持我走上行长助理的岗位，在今后的的工作中，我将根据支行的工作特点，结合我自己的工作经验，一如既往地忠诚敬业，求真务实，从以下几方面开展工作。

第一、当好助手，主动做事，协助行长做好日常工作。我将摆正自己的位置，将做好助手。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。在日常管理中，积

极协助行长做好经营管理等一系列本职工作，不让行长找我要结果，而是我主动来复命。在行长授权的范围内，切实配合、支持、维护和执行好行长的工作。做到工作上主动而不盲动，当助手而不甩手，融合而不迎合，努力成为行长的左膀右臂。

第二、积极履行岗位职责。

针对客户基础薄弱的现状，我将协助行长开展“拓市场，强基础，增客户，争账户”等活动，扩大客户群体，夯实客户基础，以不断提升可持续发展能力。在全面清理存量存款、贷款、信用卡、电子银行等客户的基础上，对这些基础数据进行比较分析，研究支撑本地区经济发展的主要客户，调查分析客户资源，制定客户发展规划，明确客户营销任务目标，挖掘存量客户价值，积极拓展增量客户，强化激励考核，抓好渠道和服务工作，使支行业务快速发展。

我将根据目前行内的现状，针对各个部门的特点，积极协助行长通过以会代训、挖掘潜力、多种培训等方式，努力使行内的人员形成业务型、技术型、管理型、事务型人才比例协调的结构。做到合理分工，高效协作，打造以结果为导向的负责的员工，建设一支执行力高的、以结果为导向的、对结果负责的团队！

我将从提高精细化管理水平，实现排除风险隐患。大家知道，我们行的案件防控工作“双挂钩”和“一票否决制”，这就要求我们不断提高精细化管理水平，加强风险防控预警，排除风险隐患。

落实到具体工作中表现为，首先，要全面学习、贯彻、执行总分行的各项会计内控制度。其次，要严格督导落实风控制度，强化会计风险意识，让内部控制无小事的理念深入人心，树立全员防范意识，风险防范人人有责，建立通畅有效的自上而下风险意识传导机制和自下而上的反馈机制。再次，

要结合分行的辅导与检查，通过不断学习、自查和整改，进一步强化全体人员风险责任意识，将内控制度执行落到实处、落到细处。认认真真、踏踏实实地抓好规章制度的贯彻落实，确保规章制度真正落实到每个业务环节和每个员工身上。

四是服务提升方面。

我将协助行长，把建立“以客户为中心”的理念和机制作为中心任务，不断梳理改造业务流程，提高客户服务能力和水平，营造优质服务的氛围。首先，可以从细节上做起，在每个柜台配备老花镜，大厅的饮水机全天保证热水供应，个人业务顾问柜台里准备应急药箱……其次，从拓展服务范围做起，从社区服务、医院服务入手，与社区及医院合作推出社区联名卡，为客户提供存取款和社区物业、水、电等各类缴费综合服务。与医院联合推出联名卡，为客户提供挂号、付款等一卡通服务；再次，在充分发挥大堂经理和自动分类叫号机作用的基础上，实行错峰增开窗口、推进前后台业务分离、推广网上银行等措施，以缓解排队问题。另外，还可以推出“手机短信约定汇款服务”，以满足外出务工人员、学生家长向特定人员频繁汇款的需求；推出“房e通”，让客户在网上就能办理大部分房贷业务……各位领导，评委，以上是我对所竞聘岗位的工作思路，有不当之处敬请指正。经过今天的竞聘，我相信自己对这一岗位有了更深一层的理解和认识。同时也认识到，任何竞争都有成功者与失败者，而个人的成败是微不足道的，工作的进步才是我们的最终追求。因而，无论此次竞聘成功与否，我都将一如既往的努力工作，和大家一道，推动我支行实现更大的发展！

谢谢！

行长竞聘演讲篇二

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*年的**，干过*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。

“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。

“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。

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。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。

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。

行长竞聘演讲篇三

尊敬的各位领导、评委：

大家上午好！

我叫xx，今年xx岁，来自xx部门。

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200x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12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。

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”；

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。

行长竞聘演讲篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!去年承蒙各位评委的信任,我走上了行长助理的岗位。今天,我再一次带着对工行事业的热情和人生价值的追求,带着领导的鼓励和同事的支持来参加竞聘,希望能以出色的成绩来回报大家的关爱。我叫熊平文,中共党员,经济师,85年进入这个行业,从事过会计、资金财务计划、公司机构和综合管理等多项工作。先后获得总行、省行授予的优质文明服务先进个人和办公室主任竞聘演讲稿精彩开头省行授予多项荣誉。现任站前路支行行长助理兼综合管理部经理。

行长竞聘演讲篇五

尊敬的行领导、各位同仁:

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:银行行长。

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:

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。

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。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；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；向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。

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。发展目标以发工资、我行的vip客户、收入稳定的人员、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！

行长竞聘演讲篇六

、各位评委、同事们：

大家好！今天我满怀激情，怀揣梦想，积极参与农行

网

点行长竞聘演讲，我不敢奢求什么，只想用我诚恳的演讲，明朗的工作思路，坚如磐石的工作信心让大家认识我、支持我。同时我也真诚感谢上级

领导

通过公开、平等、竞争、择优的方式，为我们搭建了一个锻炼参与的平台，给予了我们晋升提拔的机会，在此我愿意接受

领导

和大家对我的考验和挑选。

点名额有限参评人数较多的情况下，我三次获得优秀个人，这对我工作的肯定也是对我工作的鞭策，今天我大胆参与农行

网

点行长竞聘演讲，我想我除了具备这一岗位所需的素质外，我还具有以下几点优势：

工作5年来，我积极实践、勇于开拓、不管干什么从不讲价还价，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好，这为我积累了较为丰富的实践经验。自xx年10月我来到潮安庵埠支行担任客户经理以来，我在这边工作已经快2年，在工作中我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，团结同事，凝聚人心，率先垂范，正人先正己，自己处处以身作则，客户群体比较熟，赢得了众多客户的信赖，支行业务得到了较快发展，这使我得到了较快的成长，提高了我的业务处理能力、学习能力和文字处理能力，更加熟悉财务税收法律法规，这为我积累了较为丰富的财务管理经验□xx年，xx年，xx年，年度考评为优秀，这为我未来的工作奠定了坚实的基础。

强，在工作中我勤于思考，知难而进，勇于拼搏，具有强烈的事业心和责任感，在政治上，我

思想

坚定；在做人上，我处世严谨，严于律己，宽以待人，善于团结同志，具有良好的协调能力，善于从工作中享受工作带给自身的快乐和欢笑，在支行工作的这几年不仅提高了我的业务能力也培养了坚毅、顽强、任劳任怨的品质，我能把困难当成挑战、把吃苦看做磨练，遇事不含糊、办事不拖沓。具有较强的协调沟通管理的能力和开拓创新的能力，在工作中我注重上下协调、善于分析处理问题，能够拓展思维方式，用发散式思维打开工作局面，注重实干，在点滴工作中培养自己爱岗、敬业、奉献的品质，注重传帮带作用，强化自身素质的不断提升，注重个人业务素质的不断提高，坚持向书本学、向实践学、向有经验的同志学，以人为镜，不断完善自己，增强组织协调能力，丰富管理经验，这些实践中沉淀和升华的经验，将成为我今后工作中的宝贵财富。和同事们

的关系和支持，更是我血脉里流淌的那股劲，骨子里的那份坚持和执着。

尊敬的

领导

和同志们，一份辛劳，一份收获，我的工作得到了

领导

和我同志们的赞誉，但我深深地知道荣誉属于过去，未来我还需努力，成绩不找跑步了，问题不找不得了，目前的工作与同事的期望和

领导

的要求尚有一定的`距离，在以后的工作中我将会不断

总结

经验，积极摆正位置，以“如履薄冰”的谨慎态度，以“一丝不苟”的严细态度，慎对从事的工作，力争在工作中做到以下几点：

点科学发展，带动提高团队的营销能力跟服务水平。按照动态管控、规范管理、精细化核算和财务队伍建设的要求，为实现我

网

点科学、协调发展，充分发挥

网

点的核心作用，积极拓展业务，实现

网

点的跨越发展，形成人人有压力，人人要动力的氛围，使

网

点16名员工步调一致，全身心投入到工作中来。在新的岗位上永葆积极向上的工作姿态，放下架子，沉下身子，强化内部管理，用制度管人，营造一个和谐愉快的工作氛围，提高工作效率。

二、我将以身作则，身先士卒，实施动态的管控，促进

网

点科学发展，以规范的管理，保持

网

点健康发展，以精细化的核算，推动

网

点效益型发展，加强

网

点业务人员的培训工作，结合

网

点实际情况进一步明确和细化核算内容，规范收支核算，准确反映经营成果。提高

网

点业务人员素质，铸就一支双过硬的业务队伍。加强业务人员自学的意识和培训力度，形成“人人来参与、天天有进步”的学习型长效管理机制，增强业务人员理论知识和业务操作技能。强化监督机制，一方面强化

网

点业务人员的廉洁自律意识，发扬艰苦奋斗的作风，增强自我约束能力；另一方面加强法制教育，提高

网

点业务人员的法制观念，自觉地学法、守法、用法。完成好

领导

和工作岗位赋予我的任务，以饱满的热情，积极发挥我的专长，和同志们一起在新的岗位上做出贡献。

三、我将强化

网

点内部管理，以规范化、制度化求发展，制定落实相关奖罚制度，充分发挥

网

点业务人员的工作积极性，以人为本，当好纽带，经常与同事们交流工作经验，加深相互之间的了解，做到团结友爱、人性管理、制度管理、科学管理。不能仅仅满足于低头拉车，还要抬头看路，在工作中不断开拓视野，着眼于

网

点业务处的发展动向及发展战略，树立团队

精神

，提高整体凝聚力，推动

网

点的全面发展、跨越发展。

、各位同志，古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球撬起”，这是对生活的自信；而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的风采！”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。我也深深地知道：此次竞聘意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来面对。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上，把自己的全部智慧与精力奉献给我所至爱的事业！

我的演讲完毕，谢谢大家！

行长竞聘演讲篇七

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！很高兴能站在这个讲台向各位领导汇报我的工作，论述我的观点。

支行副行长不仅要协助行长管理内部事务，完成分行下达的各项任务指标和参与营销，还要协调支行的各部门工作。但我觉得我有能力和信心胜任支行副行长的工作。因为我有以下几个优势。

一、有良好的个人素质。我工作认真，踏实。谦虚谨慎、遵纪守法，能够始终保持愉快的情绪和高昂的工作热情，具备

强烈的服务意识和奉献精神。

二、贷款前期调查、贷款后管理具有较丰富的经验。贷前调查是贷款发放的第一道关口，贷前调查的质量优劣直接关系到贷款决策的正确与否。贷后管理涉及监督贷款用途，掌握贷款客户的动态信息，补充完善贷款和档案资料，落实还款来源，保全信贷资产，确保贷款本息回收的全过程。贷后管理体现信贷全程风险管理的最终成果，如果贷后管理不到位，前期的贷前调查，贷中审查审批的所有努力都将归于零。而我，有着丰富的工作经验，恰好具备了这方面的独立工作的能力。

三、营销工作经验丰富，与客户能够融洽相处，与支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系。我通过上门服务，对一些大客户的情况都比较了解。良好的客户基础将会帮助我尽快适应新的工作岗位，更好地开展工作。

四、具有较强的学习适应能力。我今年37岁，精力充沛、思想进步，思维活跃，适应能力强，善于接受新事物，有着敢抓敢管、敢做敢为的性格和雷厉风行的作风。正因为我有激情，让我有精力努力工作；正因为我有激情，让我更容易接受新生事物，在工作中另辟蹊径；正因为我有激情，也让我具有了更多的时间和精力，去钻研和探索。

如果我这次能够得到大家的支持，光荣当选，我将在今后的工作中作好支行行长的助手，协助他把支行的各项工作做好。我的设想是：

一、协助支行长抓好全员营销的工作。在今后的工作中，我将协助支行长一方面作好现有大客户跟踪走访工作，达到稳定现有客户，保证现有对公存款的相对稳定；另一方面，调动全体员工的积极性，通过各种渠道开发优质客户，把吸存工作真正做大。

二、制定各项业务内控制度，依据风险级别进行重点监控和管理，研究业务中存在的风险，结合业务实际提出风险监控报告。我支行财会部门内部控制建设已有长足的发展，但是，面对人们日益复杂的思想、现象、行为，内控制度要从过去防范差错转向防范犯罪，保障资金安全方面。每日一点评，每周一通报，每月一考核，每季一排查以及各机构执行营业终了报平安日报制度，形成常态化机制。

三、加强支行会计核算合规性、合法性的管理。按照“分级负责”的原则严格实行违规查究，下级行要对上级行负责；营业部门要对会计部门负责；会计主管要对分管行长负责。发生问题，共同负责。会计监督检查要做详细的纪录，检查部门和人员要对检查结果承担责任。

四、协助支行行长打造一支廉洁高效履职的团队。为打造一支“知行合一、整体第一、强执行力”团队，我将充分利用早上晨评及中午班前会，狠抓队伍思想、作风，开展“比一比、亮一亮、帮一帮”活动，大力弘扬“激情、勤奋、智慧、精细”的企业文化，追求“用心尽职，在岗守责，以身作则”的工作理念，建设和谐快乐平安的银行。

各位领导，各位评委，假如我能够荣幸当选，我将以求真务实、廉洁奉公的态度，真抓实干、秉公办事，协助行长把支行各项工作做好，做细，做实。如果未能竞聘成功，我将继续立足岗位，培养和锻炼自己，保证下一次展现在大家面前的是一个更加出色的我！

我的演讲完毕，谢谢大家！

行长竞聘演讲篇八

尊敬的各位领导：

大家好！

首先，在这里让我感谢领导给了我一次展现自我的机会，让我在人生舞台上展现自我，让我在挂职间学习、锻炼，提升自我。也要感谢分行给我们创造了这次公开、公正、公平的竞聘机会，让我们可以在这里展现自己的风采，也给了我们一次交流的机会。同时，更要感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。今天能有机会参与支行行长的竞聘，我心情非常激动。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，对点功能进行重新定位。点分为精品点、多功能点和一般点。支行目前是多功能点，正在报批精品点。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，充分利用点资源，大力发展个人银行业务和中间业务，全面提升点的经营效益，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。针对以上这些目标，作为银行支行行长我计划从以下几个方面着手去实现：

一、大力拓展中间业务，提升盈利能力。我行的中间业务主要xxxxxxx于结算收入、银行卡收入和代收、代发手续费收入，收入xxxxxxx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”；

4、向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。

二、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。

三、加强员工队伍建设，提高员工素质和点服务质量。员工是点最重要的资源。加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是点负责人的重要工作之一。我认为：作为点负责人，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。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。

四、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。

五、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。

行长竞聘演讲篇九

、各位评委：

大家好！人生能有几回搏？当走上讲台的时候，就深深的感到了有一种“青春不再，时不我待”的危机感和使命感。在这“挑战人生”的时刻，我饱含对银行事业的挚爱，满怀信心地走上讲台，接受组织的考验。首先，请允许我向对诸位的信任、支持和鼓励，真诚地道一声：谢谢！

下面我做一下

自我介绍

，我叫xxx□1968年出生，中共

党

员，xx学历□xx年毕业于xx学校财会专业，1988年参加工作，曾先后从事储蓄员、

网

点负责人、分理处主任、

网

点主任的工作。现在担任xx大堂经理。工作以来我恪尽职守、兢兢业业，深得

领导

和同事们的的好评。今后我将继往开来，努力工作，争取以更好的工作成绩回报各位的支持和厚爱。

通过综合权衡自己，我认为自己有以下优势参加竞聘：

第一，我政治素质过硬，有良好的个人素养。我接受过良好的教育，身为

党

员的我总是学习一些

党

的文件，不断提高自己的政治觉悟，

思想

上与

党

组织保持高度一致。我还具有谦虚、谨慎、诚实的态度，立场坚定，热情大方，乐于助人，做事讲原则，严格遵守职业纪律，服从

党

的

领导

，听从组织安排，廉洁奉公、为人正直。以积极向上的. 世界观、人生观、价值观指导自己的工作，本份做人，踏实做事。点负责人我就工作了十六年。当然，这十六年也是我一生中进步最快，收获的十六年，也使我积累了丰富的工作经验，使我在处理问题的时候能够得心应手，更容易快速进入工作角色。

第四，具有较强的沟通协调和管理能力。工作中，对上我能与上级

领导

较好地沟通和协调，及时汇报工作情况，同事之间能够友好和睦地相处，对下我能约束员工，带好队伍。尤其是大堂经理的工作经历，更是使我的组织协调和管理能力有了进一步的提高，具备了银行行长助理竞聘演讲

范文

作为一名支行行长所要求的素质。就管理而言我不会辜负大家的期望。

各位

领导

、各位评委，如果承蒙各位厚爱，让我走上行长的

领导

岗位，我将紧紧围绕提高效益这个目标，树立以“客户为中心”的理念，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，积极搞好支行内部管理，练好基本功，唱好重头戏，走好关键棋。具体做好以下几点：，做到营销责任人、对象、任务、时间、措施“五个落实”，提高优质支行副行长竞聘稿客户、重点核心客户的忠诚度和贡献度，扩大中间业务的收入和来源。

第二，创立品牌，做好服务工作。今后我将努力加强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、亲情化服务的优点，

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，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。

行长竞聘演讲篇十

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，对点功能进行重新定位。目前营业点的功能是：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。点分为精品点、多功能点和一般点。支行目前是多功能点，正在报批精品点。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xx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，充分利用点资源，大力发展个人银行业务和中间业务，全面提升点的经营效益，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xx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，从而扩大点的盈利空间。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。

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xx□我行的中间业务主要xx于结算收入、银行卡收入和代收、代发手续费收入，收入xx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”；

4、向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。