

最新竞聘支行行长的演讲稿(优秀12篇)

梦想是人们内心深处的向往和追求，它可以是一个目标、一个愿望或者一个理想。很多地震救援队伍在灾难中做出了英勇的努力，下面是一些值得表扬的故事。

竞聘支行行长的演讲稿篇一

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。

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

从来没有因此而放松自己的学习进取。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，但在此期间自己却积累了非常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20xx年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年银行成立后我又积极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一定的基础知识。良好的学习接受能力，是我不断学习进取、实现自我的坚实基础，而通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。

我相信：现代企业的经营发展就是努力发挥每个员工的主动性和创造性的过程。我始终以自己的努力奋斗来践行这一理念：作为柜员的时候，我总是团结同事竭诚服务广大客户，在一些营销活动中积极贡献自己的力量；作为邮政金融早期的理财工作者[]20xx年我自学证券和金融知识，积极策划组织3期基金理财讲座，并坚持每晚为基金客户免费发送理财短信，赢得了许多客户的尊重和信赖，在其它商业银行代销基金品种齐全、渠道广阔、客户众多的情况下依然吸引了一大批有理财需求的客户，销售量大幅超越了同业各家商业银行网点；作为管理人员，我深刻地认识到提高员工整体素质和团队战斗力的紧迫性，自20xx年以来，无论身处哪个岗位，我都会自己准备课件材料强化员工培训教育工作，先后组织过五笔字型输入法、常见的计算机软硬件维护[]office办公组件应用技巧、公文写作、金融理财、业务知识等方面的培训近百次；随着银行业务的不断拓展，为了强化新业务推广效果，我还先后自行设计了一套以淘宝绿卡、理财通、腾讯一点通等新业务为主题的宣传卡片，要求营业员在窗口针对目

标客户散发宣传，其中淘宝、理财通卡片得到市分行综合业务部的肯定和全市的推广；近期，针对行员对大量的新业务培训产生的倦怠情绪我又制定了每期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，效果非常好。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工作，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。

竞聘支行行长的演讲稿篇二

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xx支行行长。入行21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xx支行工作的一点考虑。

今天我敢于站在这里参与竞聘，我想是源于xx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xx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xx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。

xx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xx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xx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xx支行全体员工努力完成二级分行下达的各项任务指标。

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xx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xx支行内部的合理流动。

以上就是我对xx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者，我期待xx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xx支行一定能创造出业务发展和内控管理新的标杆。

竞聘支行行长的演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位评委、同志们：

下午好！这天有幸参加这个竞聘大会，我很激动，市分行党委公开、公平、公正的选拔机制，给我们大家创造了宽松的条件，带来了宝贵的机遇，在挑战和机遇面前，我走上了这个演讲的舞台，来展示我的潜力，追逐我的理想。

此次我竞聘的岗位是**支行行长。

一、工作简历及近几年工作状况

贷部工作期间还有幸参与了我行的股改工作，主要负责不良贷款的档案整理，多次带队对支行的不良贷款档案整理进行指导与核查，同时也见证了*行发展过程中所付出的沉重代价。20xx年5月至今，在信贷管理部从事风险经理工作，期间还配合了20xx年9月至11月的总行集中审计工作。每一次工作的变动，都是领导对我的信任和关心，也使我的人生阅历得到了增长，工作潜力得到了提高。

二、竞聘的优势

（一）具备良好的职业道德修养。自参加工作以来，无论是在哪一岗位，我都能够自觉做到爱岗敬业、恪尽职守，并始终以饱满的热情、扎实的作风投入到工作中，努力把工作的更好。

（二）理论基础较为扎实，专业素质较高。在工作中，我从未放松过学习，透过不断钻研信贷业务，使自己的业务素质有了较大的提高，能够熟练掌握各项信贷政策制度，并注重理论与实践相结合，不断提高实际工作效果。

（三）信贷实践工作经验丰富。从事信贷业务八年来，不管是前台还是后台、不管是个人信贷业务还是法人信贷业务，不管是操作岗还是管理岗我都有过了较为深入的接触和了解，因此，能够熟练操作各项信贷业务。

（四）具备良好的组织协调潜力和工作创新潜力。我信奉诚实、正派的做人宗旨，有严于律己，诚信为本的优良品质，能够与人团结共事，善于协调关系，增强凝聚力，构成整体合力。在工作中我勇于实践，具有开拓精神。

三、对竞聘岗位的工作思路

竞聘上岗是选贤任能，创造竞争机制的一项制度，我将作为参与者理解组织的考验、群众的评议和党组织的挑选，一切服从领导的安排。如果我能竞聘成功，将做好以下几个方面工作：

（一）加强学习，增强解决问题的潜力。培养自己持续不断的学习潜力，拓展思维方式，提高业务技能，使自己具备合理的知识结构，努力提高自己的解决实际问题的潜力。

（二）履行职责，强化自己的执行潜力。增强自己的履职潜力，脚踏实地，兢兢业业，坚持原则，使自己成为上级行经营管理理念的推动者和执行者。敢于管理，善于管理，把圆满完成本支行的各项经营目标作为履职的最基本要求来抓。

（三）善于沟通，增强团队协作潜力。部门之间、岗位之间、上下级之间、班子成员之间要讲沟通、讲交流、讲合作，不推诿、不扯皮、不误事，要做到大事讲原则，小事讲风度，

共事讲团结，办事讲效率。

（四）多措并举，增收创效。始终把职工的利益放在第一位，在安全经营的基础上，千方百计的提高支行盈利水平和员工的收入。

古人云，不以一时得志而自贻其能，亦不以一时失意而自坠其志。无论竞聘成功与否，我都将以这句话自勉，以泰然的平常心一如既往的努力工作。在那里我也要感谢这份工作，因为拥有了这份工作，才使我衣食无忧，生活富足，所以在工作不应有抱怨，而应做当下，铺垫未来。因此，我也愿意理解挑战，我认为我们竞争的不是一个职务，而是一种职责。如果我竞聘成功，这离不开大家的厚爱和鼓励，俗话说：好风凭借力，方能上青云。我必须会以踏实的工作作风、求实的工作态度、进取的工作精神，加倍努力，使我们的工作在各方面都有新的起色，新的突破！我的演讲到此结束。

谢谢大家！

有关支行行长的竞聘书

支行副行长年终的述职报告

参加支行行长培训班学习总结

银行行长竞聘书范文

支行会计主管岗位竞聘书范文

支行会计主管岗位竞聘书

岗位竞聘的演讲稿范文

医院竞聘的演讲稿范文

校长竞聘的演讲稿范文

竞聘支行行长的演讲稿篇四

尊敬的各位领导、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***，1968年出生，中国共产党党员，**学历，**年毕业于**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**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。

第二，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。**年因工作需要我曾担任过辅导员的工作，这培养了我大胆探索，勇于创新的工作精神。

第三，具有丰富的工作经验。从参加工作到现在已有二十年了，二十年中我从基层做起，一直在储蓄战线工作，先后从事过多个工作，就是网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，收获最大的十六年，也使我积累了丰富的的工作经验，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：

第一，突出重点，抓好营销工作。今后我将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，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。

第三，拓展业务，防范风险，提高经济效益。我将牢固树立“效益第一”的理念，抓好抵押贷款代理资产工作，坚持到大小客户齐抓，做好银行卡推广、代办保险、代收代付等业务，努力开发中间业务市场，开发结算大户、代理和委托业务大户的委托业务。强化企业意识、经营意识，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。并以上级行的经营方针为指导，以加强内部管理为保障，大力发展个人银行业务和中间业务，全面提升整体效益，努力把我行的网点打造成为多功能、精品化网点。

第四，加强贷后管理，努力调整信贷结构。我将团结和带领员工努力拓展市场，严把市场准入制度，加强贷款管理及贷后检查工作，及时将客户的各类信息进行汇总整理，完善应急事件处理体制，努力调整信贷结构，打破传统信贷投放模式，更新观念，积极开展和扩大消费贷款业务。

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中去，为我们银行的快速发

展而努力奋斗！

谢谢大家！

竞聘支行行长的演讲稿篇五

各位领导，评委：

大家好！我竞聘的岗位是支行行长助理。非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

我叫xxx，今年28岁，xx年毕业于**省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至后备干部竞聘稿区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

近两年来，深切感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。随着中国加入世贸组织，对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过xx年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

目标和任务

这次竞聘如果成功银行科级干部竞聘报告，我将进一步解放思想，带领各位同事提高结算质量，搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，开创分理处新局面，全面超额完成行党委、行长室交办的各项任务，将分理处创办成三星级网点。

如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上

卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

各我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行发挥自己的光和热。

竞聘支行行长的演讲稿篇六

各位领导、各位同事：

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，（……介绍）。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过××、××……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。我还主动为自己“充电”，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。

竞聘支行行长的演讲稿篇七

尊敬的. 各位评委、各位领导、各位同事：

大家*午好！

这天我能够站在这个竞聘平台上，情绪十分激动。首先，要真诚的感谢**领导给予我展示、检验自我的机会。这天，我本着参与、锻炼、提高进而推动我行发展的目的，参与支行行长竞聘。下面，作一个简要的自我介绍：

我叫**，今年**岁，（党员），**学历，**年进入中国银行满洲里支行工作，先后从事过**、**等工作，现任支行副行长。在我行工作的*年里，在上级领导与同事们的大力支持与帮忙下，我从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的职责人。这天的演讲我将从两方面展示自己。

竞聘该职务的优势：

一、具有丰富的工作经验，业务技能熟练

从*年进入我行工作以来，我先后从事过**、**等工作。因此，对支行的各项基础性工作都十分熟悉。在此期间，无论工作多忙、多累，我都严格要求自己，按质按量完成上级交付的相关任务。高强度的工作，正是对一个人潜力最大的考验，也是对潜力最好的培养。此刻我担任本行副行长，用心协助行长处理各项事务，各项工作都比较熟悉，管理经验也颇为丰富。

二、具有严谨的工作作风，认真的工作态度

作为金融服务行业，银行工作牵涉甚广，关系到国家、群众的经济利益。因此，严谨的工作作风，认真负责的工作态度是对一个银行从业人员的最起码要求。自工作以来，我便始

终坚持“精益求精、一丝不苟”的工作态度，事无巨细均认真对待。因此，在我负责的业务中，从未出现过一点纰漏或任何过错。

三、爱岗敬业，开拓进取

工作以来，我一向将“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭。不管做什么工作，都把职责担在肩上，将事业放在心上，在工作中，敢想敢干，不畏艰难困苦，始终持续着昂扬的斗志与高涨的热情。

在工作方面，我有股“钻劲”，坚持学习，将各种业务吃透，并用心向有经验的同事请教，学习，不给自己留疑问。经过多年的积累与锻炼，使我具备了较强的业务潜力与管理潜力。

未来工作设想：

俗话说的好，态度决定一切，没有好的工作态度，就没有好的工作质量。假如竞聘成功，我将以支行的发展为中心，严格要求自己，认真做好本职工作，在平凡的岗位上体现出个人的价值。我打算从以下几方面开展工作：

一、加强团队建设，营造良好的工作氛围

首先，我要带头加强作风建设，自觉杜绝拜金主义、享乐主义，攀比心态。同时，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。其次，为员工营造“公平、民主、和谐”的工作环境。一方面坚持“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，最大限度激发员工的工作热情。另一方面，关心员工的工作、生活，认真听取他们的意见与推荐，勇于理解他们的监督与批评，进一步增强员工的群众归属感。最后，要多组织培训活动，加强对新业务、重点业务的培训，提高员工的办事效率。

二、维护并拓展新客户，开辟储蓄存款新增点

第一，综合评价现有客户群体，将客户分类，除了维系好老客户外，重点要将精力花费在能为我行带来更多利润的客户身上。第二，要逐渐健全客户档案信息，便于与客户的交流与沟通，进一步提升客户维护水平。为vip客户带给相应的vip服务，比如，个人理财推荐、节日慰问、绿色通道等，力争吸纳更多的vip客户。第三，为客户带给有针对性的服务，为他们带给相应的金融产品，满足他们的不同需求。第四，做好市场调研，掌握市场动态，并制定详细的营销策略，主动走出银行寻找客户，将客户带回来。

三、用心拓展中间业务，扩大盈利空间

如今，随着存贷利差不断缩小，中间业务已成为各大银行扩大盈利的主要途径。本行的中间业务主要包括结算收入、银行卡收入和代收、代发手续费收入，收入来源渠道较窄。今后不仅仅要加大原有中间产品的营销力度，还应大力开辟新的收入渠道，进一步扩大中间业务的盈利空间。

1. 加大营销推广力度，用心营销**产品；
3. 抓住存款额较大的客户，向其营销个人委托贷款业务。

四、坚持以发展为目标，“抓大放小”

“抓大”即将围绕支行发展目标，抓住中心工作与主要工作，抓住关键问题和主要矛盾，突出重点；“放小”是指把日常性、执行性、事务性工作交与副职、相关部门和人员，充分发挥副职和中层骨干的作用。这样，行长才能有更多的精力处理支行的重大问题或作出正确的决策。另外，还能充实副职工作，给中层干部及普通员工施展个人才华的机会，激发他们的工作创造性。

各位领导，各位评委，各位同事，应对着大家信任和期盼的目光，我看到了期望的所在，同时也感受到压力和职责的所在，这都必将成为我工作的动力。如果大家肯给我这次机会，我决不辜负大家的期望，必须在支行行长的岗位上作出更大的成绩。但不管竞聘结果如何，我都会继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学决策形势、应对复杂局面及配合全局的潜力。进一步增强事业心、职责感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我行事业发展添砖加瓦！

谢谢大家！

竞聘支行行长的演讲稿篇八

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，我贴合支行行长职务。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”。我一向把“爱岗敬业、开辟进取”作为自己的座右铭，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。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮忙，造就了我敢于持续原则，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，靠的是一丝不苟的职责心。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，还是在业务治理上，我都持续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治理、经济治理、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，在治理和改革中也有自己的见解和方法。

假如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，尽快进入主角，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；要正直老实，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，引导全行员工开辟进取。

二、“抓大放小”。“抓大”，即抓住全行的中央工作和主要工作，抓住要害问题和主要矛盾，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。同时还能够充实副职工作，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”。随时了解把握职工的思想动态，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群众归属感。

四、尊重员工的人格。详细做好三个方面：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，常常深入其中沟通、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推荐，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，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，加强其自信心；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。三是持续正确的用人原则。持续任人唯贤，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.学习的资料主要三方面：一是学习金融知识，针对自己不足之处，刻苦钻研，透过自学、函授等方式加强金融基本知识学习，用心研究金融政策，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，金融是非凡行业。凡是经济领域范围的部门知识都要有必须了解，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。透过学习，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索，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，用心工作。

谢谢！

竞聘支行行长的演讲稿篇九

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！非常感谢各位领导给我这次支行行长的机会，首先，自我介绍一下：

我叫xxx，今年xx岁，毕业于xx，获xx学士学位，x年入行，分配到信息科技部工作，xx年我通过公开的方式被聘任为信息科技部副主任。我的职位是支行行长，我的优势如下：

三、良好的沟通能力和强烈的事业心。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，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行职责。

我相信，凭我的工作热情和创新精神，我一定能把支行行长的工作做好。以上就是我的，不妥之处，请批评指正，谢谢大家！

竞聘支行行长的演讲稿篇十

各位领导、同志们：

大家好，我是银行部的，多年来，一直从事支行的管理工作，已对支行的业务种类、管理缺陷以及风险管理有了较为熟悉的了解，今天之所以竞聘领导岗位，是希望自己能够占其位，谋其政，为支行的发展多贡献一份力量。以我多年来在支行工作的经验看，支行的管理应该在内部作业流程上进行优化，

外部的风险规避上进行整合，我就从这两个方面阐述一下自己的竞聘理由和优势。

银行的主要职能是信贷融资，即要方便国民和企业，又要为国家储备积蓄，这两大职能支撑着银行的发展。但在内部控制上，我行由于对风险管理的价值缺乏认识，或者认识不到位，没有形成风险管理的文化力，没有统一到经营价值的创造力上来，风险管理尚处在游离、松散状态。另外，风险管理的手段和技术还落后于业务发展的需求，不能系统、科学地收集、分析信息，缺乏对信息“深加工”处理的能力，还没有形成行之有效的风险管理机制。

针对这些问题，我认为应该建立目标化和标准化与规范化的全过程风险管理流程。银行所有的管理和业务经营，实质上是通过多个部门或者多个岗位对银行产品营销，并对其过程产生风险的一种管理活动。全面的风险管理，是对整个银行系统内各个层次的业务单位、各种风险的统一管理；也是全过程的风险管理，贯穿于业务发展的每一个过程；更是全员的风险管理文化，所有工作人员都必须具有风险管理的意识，自觉进行风险控制。

我行要实现经营目标，实现经营价值最大化，必须整合现有内部控制资源，积极引入国际成熟的标准化思想和管理标准方法，建立涵盖各项业务和管理活动的全面、系统的风险管理体系，统筹制定信贷风险、市场风险、流动性风险、操作风险、法律风险、道德风险等风险的识别、计量、监测、报告制度、程序和方法，实施银行全面风险控制技术，在全行范围内保持统一的业务标准和操作要求，形成对风险进行事前防范、事中控制、事后监督和纠正的动态过程和机制，覆盖所有经营的产品、服务和活动，覆盖所有的岗位、人员和机构，明确每个环节、部门、岗位的风险管理责任与风险管理目标，对各类风险进行全面、持续监控。

当然，这是一项系统工程，唯有从日常工作中积累经验，对

历史性教训深刻吸取，并在新业务的发展进程中不断的思考方法和出路才得解决，我希望通过自己的当选，能够在这内控方面做出一些成绩，为我行的再发展略尽绵薄。

1. 要自身硬，做表率。打铁还需自身硬，自己要从作风建设上下功夫，真正给员工做出表率，让员工学有榜样，赶有方向。自己要坚持原则，不给情面留余地，人情贷x□信用贷x的问题坚决杜绝，并要为自己设立一名监督员，实行两支笔审笔制度，凡是滞及我行利益的问题，滞及风险研究的问题必须上会研究，班子通过，并主动向总行请示汇报，杜绝一支笔、说了算的现象，真正从大局出发，保护好我行的整体利益。

2. 要纪律明，严惩处。迟到、早退现象是重点打击的范围，实行签到制度，给前台经理下放权利，并制定一套行之有效的互相牵制，互相制约的内部管理机制，防止管理人员出现人情放水的问题。并要在提高服务质量上下功夫，规范文明用语的使用，实行首问负责制，坚决杜绝员工支客户，窗口支窗口的问题，并严控员工与客户斗气拌嘴问题，发生一起，处理一起，全力打造支行的暂新形象。

3. 要学业务，提素质。开展全员练兵比武活动，以业务精、规范化为荣，选树十个以上先进典型，发挥典型引路的作用，并要在工资、奖金、评先评优上对业务强力强的员工进行倾斜，营造靠业务发展、靠业务进步的清风正气。

以上，是我对聘任该岗位的几点初步打算，还有很多细节需要上级领导的支持，需要支行员工的帮助。但无论我是否能够竞聘成功，我都会一如既往的工作，踏踏实实的工作，只要抱定一颗公心，在哪个岗位上都能体现自己的价值。

谢谢各位。

竞聘支行行长的演讲稿篇十一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！首先感谢市行党委搭建了这个平台，给予我可以向各位展示自己的机会，同时也感谢各位领导和同事的支持和鼓励，使我有信心来参加此次竞聘。

记得美国著名政治家富兰克林有句名言“推动你的事业，不要让你的事业推动你”。所以在此次难得的机会面前，我怀着对金融事业的热爱勇敢地站在了这个讲台，希望给大家的是一个真诚自信，执着勇敢，无惧困难的我。

我叫xxx，今年xx岁，本科学历，毕业于xx大学xx专业，经济师职称，中共党员，1996年7月招干入行，历任xx支行柜员，客户经理，原地区xx行工商信贷科，技改信贷科，房地产信贷科科员，先后荣获总行、省行授予的优质文明服务先进个人等多项荣誉，从xxxx年x月开始担任xx支行办公室主任至今，此次我竞聘的岗位是xxxx，我认为自己具备胜任这个岗位的能力和条件如下：

首先，出于对自我人生价值的实现。正如拿破仑所说“不想当将军的士兵不是好士兵”，我从事银行工作已有xx年了，在现有的工作岗位上我已游刃有余，所以渴望能在一个新的岗位上锻炼一下自己，支行副行长这一职务既能锻炼一个人的沟通协调能力，又能锻炼一个人的组织管理能力，所以，我希望给自己一个提高工作能力、实现自我价值的机会，而且我自信有能力适应这个岗位的工作。

其次，我在xx支行具有良好的客户基础。我在xx支行从事储蓄工作，至今已有xx年了，我通过在储蓄窗口为客户提供优质的服务，与xx支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系；由于xx支行绝大部分对公客户在我行都有储蓄业务，

所以，在工作中与对公客户也有业务合作，也建立了与对公客户的良好合作关系；通过上门服务，对xx□xx等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。

再次，我在xx支行具有良好的群众基础。在日常工作中，我一直任劳任怨，对同事工作中遇到的问题能够热心帮助；同时我还不断提高自身业务能力，增强自身的工作意识。用自己的行动得到了单位同事的认可，连续三年被评为业务标兵□xx年被评为先进个人。这些荣誉是大家给我的，也反应了大家对我的信任，相信这份信任将会成为我顺利开展工作的有力保障。

最后，我具备强烈的责任心和吃苦耐劳的精神。在从事工作以来，可以根据工作需要自行安排加班，确保工作保质保量及时完成，强烈的责任心和吃苦肯干精神使我在从事的工作中从未出现任何纰漏。在担任xx支行客户经理期间，我建立了完备的客户档案库，并针对每一个客户的特点和需求，制定好具体的拜访计划以及相应的销售话术，主动和客户联系，实时了解客户的最新状况和可能出现的问题。除此之外，在面对客户拒绝、不配合或有意刁难时，也能及时调整心态，尽自己最大的努力去争取或挽回客户，绝不轻言放弃。

如果可以得到各位领导的信任和支持，让我此次竞聘成功，我将不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回报领导厚爱和同志们的支持，具体来讲，我将从以下几个方面入手：

一、以这次竞聘为新的工作起点，以客户为中心。带领客户经理，围绕客户做文章，加快思路转型，全身心投入到工作中来。在副行长的岗位上永远保持积极向上的工作态度，当好行长的参谋和助手，平时多请示、勤汇报，坚持做到不越权、不越位、不错位、不失位；既充分尊重上级领导的意见，又善于表达自己的看法，提出合理化建议，协助行长营造一

个和谐愉快的工作氛围。

二、突出重点，抓好营销到位。根据“二八法则”和xx支行的地域特点，组建一支特别能战斗的客户经理队伍，是非常有必要的，通过加强优质客户的信息搜集，尽快建立详细的客户档案，进行客户等级筛选分类，从而避免营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的基础上，增加营销途径，增强营销力度，充分挖掘潜在客户，不断扩大市场份额，并以各种金融产品为手段，为不同等级的客户选出最适合的，实行存、贷、中间业务的捆绑式营销。

三、加强员工队伍建设，提高职工的凝聚力和向心力。作为副行长，在发展业务的同时，更应该带好队伍，对每一位员工负责，为员工提供良好的发展空间。在生活上给予员工更多关心，为员工排忧解难，在工作中多给予员工鼓励和赞扬，营造轻松、和谐的工作氛围。

除此之外组织员工进行各种培训，在组织技能、金融产品和营销技能上给予全面提高，在部门形成良好的学习氛围。同时加强部室之间的沟通与协作，增强职工的凝聚力、向心力和团队协作精神，增强职工集体荣誉感和自豪感，把全行职工紧密的团结在一起，朝一个共同方向努力奋斗。

最后再次感谢大家能够给我这次宝贵的机会，如果我这次能够竞聘成功，我将为支行的发展献出自己的一份力量，如果我未能竞聘成功，我将继续立足现有岗位，不断锻炼和提升自己，争取在下一次机会面前，给大家展现一个更加出色的自己。

竞聘支行行长的演讲稿篇十二

尊敬的各位评委、各位领导、各位同事：

大家*午好！

这天我能够站在这个竞聘平台上，情绪十分激动。首先，要真诚的感谢**领导给予我展示、检验自我的机会。这天，我本着参与、锻炼、提高进而推动我行发展的目的，参与支行行长竞聘。下面，作一个简要的自我介绍：

我叫**，今年**岁，（党员），**学历，**年进入中国银行满洲里支行工作，先后从事过**、**等工作，现任支行副行长。在我行工作的*年里，在上级领导与同事们的大力支持与帮忙下，我从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的职责人。这天的演讲我将从两方面展示自己。

竞聘该职务的优势：

一、具有丰富的工作经验，业务技能熟练

从*年进入我行工作以来，我先后从事过**、**等工作。因此，对支行的各项基础性工作都十分熟悉。在此期间，无论工作多忙、多累，我都严格要求自己，按质按量完成上级交付的相关任务。高强度的工作，正是对一个人潜力最大的考验，也是对潜力最好的培养。此刻我担任本行副行长，用心协助行长处理各项事务，各项工作都比较熟悉，管理经验也颇为丰富。

二、具有严谨的工作作风，认真的工作态度

作为金融服务行业，银行工作牵涉甚广，关系到国家、群众的经济利益。因此，严谨的工作作风，认真负责的工作态度是对一个银行从业人员的最起码要求。自工作以来，我便始终坚持“精益求精、一丝不苟”的工作态度，事无巨细均认真对待。因此，在我负责的业务中，从未出现过一点纰漏或任何过错。

三、爱岗敬业，开拓进取

工作以来，我一向将“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭。不管做什么工作，都把职责担在肩上，将事业放在心上，在工作中，敢想敢干，不畏艰难困苦，始终持续着昂扬的斗志与高涨的热情。

在工作方面，我有股“钻劲”，坚持学习，将各种业务吃透，并用心向有经验的同事请教，学习，不给自己留疑问。经过多年的积累与锻炼，使我具备了较强的业务潜力与管理潜力。

未来工作设想：

俗话说的好，态度决定一切，没有好的工作态度，就没有好的工作质量。假如竞聘成功，我将以支行的发展为中心，严格要求自己，认真做好本职工作，在平凡的岗位上体现出个人的价值。我打算从以下几方面开展工作：

一、加强团队建设，营造良好的工作氛围

首先，我要带头加强作风建设，自觉杜绝拜金主义、享乐主义，攀比心态。同时，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。其次，为员工营造“公平、民主、和谐”的工作环境。一方面坚持“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，最大限度激发员工的工作热情。另一方面，关心员工的工作、生活，认真听取他们的意见与推荐，勇于理解他们的监督与批评，进一步增强员工的群众归属感。最后，要多组织培训活动，加强对新业务、重点业务的’培训，提高员工的办事效率。

二、维护并拓展新客户，开辟储蓄存款新增点

第一，综合评价现有客户群体，将客户分类，除了维系好老客户外，重点要将精力花费在能为我行带来更多利润的客户身上。第二，要逐渐健全客户档案信息，便于与客户的交流

与沟通，进一步提升客户维护水平。为vip客户带给相应的vip服务，比如，个人理财推荐、节日慰问、绿色通道等，力争吸纳更多的vip客户。第三，为客户带给有针对性的服务，为他们带给相应的金融产品，满足他们的不同需求。第四，做好市场调研，掌握市场动态，并制定详细的营销策略，主动走出银行寻找客户，将客户带回来。

三、用心拓展中间业务，扩大盈利空间

如今，随着存贷利差不断缩小，中间业务已成为各大银行扩大盈利的主要途径。本行的中间业务主要包括结算收入、银行卡收入和代收、代发手续费收入，收入来源渠道较窄。今后不仅仅要加大原有中间产品的营销力度，还应大力开辟新的收入渠道，进一步扩大中间业务的盈利空间。

1. 加大营销推广力度，用心营销**产品；
3. 抓住存款额较大的客户，向其营销个人委托贷款业务。

四、坚持以发展为目标，“抓大放小”

“抓大”即将围绕支行发展目标，抓住中心工作与主要工作，抓住关键问题和主要矛盾，突出重点；“放小”是指把日常性、执行性、事务性工作交与副职、相关部门和人员，充分发挥副职和中层骨干的作用。这样，行长才能有更多的精力处理支行的重大问题或作出正确的决策。另外，还能充实副职工作，给中层干部及普通员工施展个人才华的机会，激发他们的工作创造性。

各位领导，各位评委，各位同事，应对着大家信任和期盼的目光，我看到了期望的所在，同时也感受到压力和职责的所在，这都必将成为我工作的动力。如果大家肯给我这次机会，我决不辜负大家的期望，必须在支行行长的岗位上作出更大的成绩。但不管竞聘结果如何，我都会继续勤奋学习、勇于

实践，不断提高科学决定形势、应对复杂局面及配合全局的潜力。进一步增强事业心、职责感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我行事业发展添砖加瓦！

谢谢大家！