

2023年银行二级分行行长竞聘演讲稿(大全20篇)

在国旗下讲话是一种庄重而庄重的仪式，能够彰显团结和爱国的精神。通过班会或学生会等形式，讨论师德案例和问题，引导学生思考。

银行二级分行行长竞聘演讲稿篇一

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。因为我具有以下几个优势。

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，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告制度，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xx支行。

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！

银行二级分行行长竞聘演讲稿篇二

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馈大家的关爱。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。

银行二级分行行长竞聘演讲稿篇三

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。因为我具有以下几个优势。

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。

银行二级分行行长竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我叫xxx，现任市行本部xx分理处坐班主任。今天，参加支行副行级任职资格竞聘。首先，感谢市行党委为我们年轻同志，创造这次施展才华，展示自我的机会，更感谢各位领导和同志们多年来对我的关心和帮助，使我再次鼓起勇气，走上今天的演讲台。

我现年34岁，大专学历，经济师职称。自1995年哈工程高专毕业参加农行工作以来，始终从事会计专业工作，先后做过记账、复核、联行、交换、勾挑等岗位工作。去年，经竞聘被选拔到xx分理处担任坐班主任工作。

过去的十年里，我立足会计岗位，不仅系统的掌握了财务会计制度，还利用担任记帐员、复核员、联行员、交换员、勾挑员等机会，积累了比较全面的银行业务知识和实践经验。尤其在担任xx分理处坐班主任期间，我能够全力倾注自己的汗水，使xx单位财务会计核算工作有条不紊、忙而不乱。

在我的带动下，营业人员都能够各尽其责，朝气蓬勃，营业室上下形成了团结、向上的良好氛围。xxxx看到大家饱满热情的工作，更加激发和鼓舞了我向更高的目标奋进。

从xx年跨入农行大门以来的10年时间里，我几乎都是在xx路办事处业务一线工作，通过长期与顾客打交道，我掌握了许多仅仅依靠学习而得不到的工作方法和技巧，无论是会计本职工作，还是客户经理营销工作，我都处处走在前列，营销了大量的客户和储蓄存款。xx、xx年相继被市行、省行抽调，进行会计达标等方面工作的检查，还多次被评为办事处的先进工作者。

金融行业是一个重要的服务型行业，主要靠服务求发展、以优质服务求生存，尤其作为营业前台，如何更好地提供一流的服务、处理好银行与客户的关系，是事关企业发展的关键问题。作为财务主管，我既要处理好业务核算的各个环节，当好家、理好财，又要直面客户，解决问题，提高服务水平，这就要求我要不断学习，充实自己。可以说，在农行工作的10年也是我不停学习的10年。

根据工作需要，我先后学习了计算机、经济管理、金融法律法规、会计学等多方面专业知识和技能。为了取得专业的会计师资格，我每天下班后都坚持去专业的辅导班学习，在这一艰苦的学习过程中，我不断地享受着每一次进步所带给我的信心与喜悦。

这次，本着“锻炼自己、奉献农行”的想法，参加竞聘支行副行级任职资格，主要基于以下几方面考虑：首先，热爱是

最好的老师，我热爱所从事的工作，愿意为农行业务付出最大努力，希望能在领导岗位上发挥我的作用，更好地实现人生价值；第二，具备一定的工作能力和学识水平，能够把我多年来的理论和实践运用到实际工作中进行再锤炼，为农行的事业发挥出光和热；第三，对于我们年轻同志，参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不论成功与否，对自己都是一个提高。

我想，人生只有不断地追求，才能更好地实现自身价值。在今后的工作中，我将始终把学习放在首位，注重自身素质的提高，练就过硬的工作本领，尽快使自己成为政治过硬、业务精良、懂经营、会管理的复合型管理者。

随着现代金融业的发展和我国加入世贸组织后的新形势，我们国有商业银行的业务技术也在不断发展、知识不断更新，包括应用软件也不断升级，这就对银行工作人员提出了更高的要求。同这些要求相比，我还存在很大差距，为此，我将增强工作的积极性、主动性和预见性，超前学习一些将来可能用到的知识和技能，如熟练掌握外语、外币业务知识等，做到未雨绸缪。

只有这样，才能更好地适应新形势的需要。同时，要对所分管的业务和人员提出更高的要求，建立一套科学的学习考评制度，营造一种良好的、积极向上的学习氛围，在这方面，我要充分做好表率，与各位同事一道，加强对银行新业务、新知识的学习与探讨，紧跟时代发展步伐，从我做起，力求达到“工作质量更好，工作效率更高，综合素质更强”，打造出一流的团队。

我坚信，无论在什么工作岗位上，只要有足够的努力，那就一定会获得成功！我要让我的信条在实际工作中得到证实！谢谢大家！

银行二级分行行长竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我叫xxx□现任市行本部分理处坐班主任。今天，参加支行副行级任职资格竞聘。首先，感谢市行党委为我们年轻同志，创造这次施展才华，展示自我的机会，更感谢各位领导和同志们多年来对我的关心和帮助，使我再次鼓起勇气，走上今天的演讲台。

我现年34岁，大专学历，经济师职称。自1995年哈工程高专毕业参加农行工作以来，始终从事会计专业工作，先后做过记账、复核、联行、交换、勾挑等岗位工作。去年，经竞聘被选拔到分理处担任坐班主任工作。

过去的十年里，我立足会计岗位，不仅系统的掌握了财务会计制度，还利用担任记帐员、复核员、联行员、交换员、勾挑员等机会，积累了比较全面的银行业务知识和实践经验。尤其在担任分理处坐班主任期间，我能够全力倾注自己的汗水，使xx单位财务会计核算工作有条不紊、忙而不乱。

在我的带动下，营业人员都能够各尽其责，朝气蓬勃，营业室上下形成了团结、向上的良好氛围。看到大家饱满热情的工作，更加激发和鼓舞了我向更高的目标奋进。

从95年跨入农行大门以来的20xx年时间里，我几乎都是在路办事处业务一线工作，通过长期与顾客打交道，我掌握了许多仅仅依靠学习而得不到的工作方法和技巧，无论是会计本职工作，还是客户经理营销工作，我都处处走在前列，营销了大量的客户和储蓄存款□02□20xx年相继被市行、省行抽调，进行会计达标等方面工作的检查，还多次被评为办事处的先进工作者。

金融行业是一个重要的服务型行业，主要靠服务求发展、以优质服务求生存，尤其作为营业前台，如何更好地提供一流的服务、处理好银行与客户的关系，是事关企业发展的关键问题。作为财务主管，我既要处理好业务核算的各个环节，当好家、理好财，又要直面客户，解决问题，提高服务水平，这就要求我要不断学习，充实自己。可以说，在农行工作的20xx年也是我不断学习的20xx年。

根据工作需要，我先后学习了计算机、经济管理、金融法律法规、会计学等多方面专业知识和技能。为了取得专业的会计师资格，我每天下班后都坚持去专业的辅导班学习，在这一艰苦的学习过程中，我不断地享受着每一次进步所带给我的信心与喜悦。

这次，本着“锻炼自己、奉献农行”的想法，参加竞聘支行副行级任职资格，主要基于以下几方面考虑：首先，热爱是最好的老师，我热爱所从事的工作，愿意为农行事业付出最大努力，希望能在领导岗位上发挥我的作用，更好地实现人生价值；第二，具备一定的工作能力和学识水平，能够把我多年来的理论和实践运用到实际工作中进行再锤炼，为农行的事业发挥出光和热；第三，对于我们年轻同志，参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不论成功与否，对自己都是一个提高。

我想，人生只有不断地追求，才能更好地实现自身价值。在今后的工作中，我将始终把学习放在首位，注重自身素质的提高，练就过硬的工作本领，尽快使自己成为政治过硬、业务精良、懂经营、会管理的复合型管理者。

随着现代金融业的发展和我国加入世贸组织后的新形势，我们国有商业银行的业务技术也在不断发展、知识不断更新，包括应用软件也不断升级，这就对银行工作人员提出了更高的要求。同这些要求相比，我还存在很大差距，为此，我将增强工作的积极性、主动性和预见性，超前学习一些将来可

能用到的知识和技能，如熟练掌握外语、外币业务知识等，做到未雨绸缪。

只有这样，才能更好地适应新形势的需要。同时，要对所分管的业务和人员提出更高的要求，建立一套科学的学习考评制度，营造一种良好的、积极向上的学习氛围，在这方面，我要充分做好表率，与各位同事一道，加强对银行新业务、新知识的学习与探讨，紧跟时代发展步伐，从我做起，力求达到“工作质量更好，工作效率更高，综合素质更强”，打造出一流的团队。

我坚信，无论在什么工作岗位上，只要有足够的努力，那就一定会获得成功！我要让我的信条在实际工作中得到证实！谢谢大家！

银行二级分行行长竞聘演讲稿篇六

演讲稿是作为在特定的情境中供口语表达使用的文稿。在我们平凡的日常里，我们使用上演讲稿的情况与日俱增，在写之前，可以先参考范文，下面是小编为大家收集的银行行长竞聘演讲稿，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

今天能有机会参与支行行长的竞聘，我心情非常激动。在这里，非常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。

首先，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。今天我要竞聘的职位是：支行行长一职。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。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。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：

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。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”；2、与花地房地产有限公司联系，争取明年交楼的万贤苑300多户的代扣费业务，并以此为契机，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；3、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；4、向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。

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。

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。

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。

要使储蓄存款有较大幅度的增长，如果作为支行行长我认为：

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。

无论竞聘支行行长是否成功，我都会虚心解说大家的意见和建议。希望大家能够支持鼓励我，我会虚心听取大家的意见和建议，如果能够竞聘成功，我定当不辜负广大领导和同事们对我的期望。如果竞聘支行行长不成功，我也会一如既往的在自己的工作岗位上踏实工作，继续努力。我的演讲到此结束，谢谢大家。

银行二级分行行长竞聘演讲稿篇七

尊敬的分行各位领导：

首先，感谢分行领导给我们提供了这次展示自我公平竞争的

平台，使我鼓起勇气，怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感按照《竞聘县域小微企业专营支行行长》的精神毛遂自荐，参加这次竞聘。

我叫xxx□现年xxx岁，金融本科学历□20xx年参加我行工作，至今已有8年时间。先后在我行6个网点、部门从事综合柜员、客户经理工作。工作中，我勤奋好学，虚心向老同志请教，能够较快地掌握各项业务知识和操作技能，彰显出良好的业务素质、职业道德□20xx年参加分行a类网点上岗竞选比赛，取得笔试业务考核第三、百张传票第一名的成绩。同年，参加全国反假币上岗考试获得全省第三、全市第一的成绩□20xx年由于个人业绩突出，被分行誉为年度营销能手称号□20xx年经过总行统一培训、考核通过客户经理资格认证。同年经过资格初审、演讲、民主测评，自己以较强的优势，经分行党委研究认定为支行长后备干部。在今年客户经理半年度排名时排名第三，经过不懈努力截止8月末已赶超为综合成绩排名第一的客户经理。

20xx年担任客户经理以来，使我又有机会更为深入、全面的熟悉和掌握我行业务。同时，也构建出自己更为广阔的平台，结识到不同层面的客户群体，为能够更好地营销我行金融服务产品奠定了基础。今年累计发放小企业贷款36户37笔合计8300余万元，现有管户数为48户，合计金额1.18亿元，收息率达100%，五级分类均为正常类。截止报告日对公揽储日均825余万元、对私揽储日均770余万元，本年累计开办各类长长卡700余张□pos机收单业务40余台，代发工资11户（其中百人代发工资1户）。

随着改革不断的发展和推进，对我们每一位xxx银行员工提出了更高的要求，我觉得我应该主动接受优胜劣汰竞聘的洗礼。作为一名竞聘者我具有以下优势：

- 1、具备良好的思想品德，工作责任心和自律能力，熟悉并掌

握我行综合业务知识、有较丰富的实践工作经验，在本职岗位上能独立地完成各项工作任务，具备一定的沟通能力和同社会上各层面客户群体交往，朴捉信息、营销产品的能力，能够适应长安银行不断发展的需要。

2、我是从部队回来的，经过部队这所大学的砺练，养成了吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的过硬作风，生活简朴，为人正直的性格。

3、具有一定的组织协调能力。有团结同事、与人合作共事的良好素质，工作中有全局观念，服从领导。

4、自20xx年担任客户经理以来，自己在实际工作中不断探索，总结工作经验为自己积累了一套较为成熟的工作思路和方法。

回顾过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，凝聚着领导和同事的关心。

综上所述，我认为自己能够胜任县域小微企业支行长一职。在我看来，支行行长不仅是一个工作岗位，也是一份沉甸甸的责任，更是一个充分锻炼的机会。如果我的表现能得到大家的认可，能赢得领导和同事们的信任，有机会走上这个岗位，担负起这份责任。我将在分行各位领导的正确指导和同事的帮扶下，在任期内做好以下几方面的工作。

一、我认为县域支行的工作重点在于开拓发展县域及以下行政区域的基础客户群，能够迅速通过“三扫”活动，走街串巷发展小微企业和个体工商信贷客户，以批量业务为主要突破口，以联保贷款和其他信贷产品组合为辅，用热忱的服务和高效的工作效率助力小微信贷客户。

二、服务县域经济，就要有产品的创新，产品的创新就是营销人员思维的创新，要做到善于使用自有产品的创新、组合

或者引进兄弟分行的成熟信贷产品按照行业分类有目标有选择的植入当地实体经济之中。并以“服务城乡居民、服务中小企业”的企业文化建设为契机，多渠道，全方位服务于中小企业。同时，落实小微企业信贷各项规章制度，规范和维护小微企业业务发展，把控经营风险。做好每一笔贷前调查和贷后管理，保障资产质量和发展水平不断提升。

改委、招商局、中小企业促进局等政府机关和工商联、各省商会的引导加强县域重点项目贷款的开拓和当地龙头企业的营销力度。其中着重支持医疗、茶叶、生猪和军工等优质企业的信贷支持。先做面，后做点，积极促进经济结构调整，科学技术进步和社会资源配置优化。以实际行动促进县域经济持续协调发展。

四、防范和化解各类金融风险，执行和落实内控制度。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观能动性为根本，为此我将在以下二方面加强管理：一是增强法律法规意识和培植良好的职业道德观念；二是强化岗位职责，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。为我行打造资本充足、治理优良、内控严密、运行安全、服务优质、效益良好的具有地方特色的好银行做出努力。

在这次竞聘中我积极参与，知难而进，勇于竞争。我认为：竞争可以展示自我，竞争可以发现差距，竞争可以促进学习，竞争可以提高自己的综合素质和工作能力。相信这次的竞争一定会使我受益，相信这次的受益一定会使我弄潮于万丈波涛，进步于百尺竿头。

竞聘人□xxx二〇一

四年九月十八日

银行二级分行行长竞聘演讲稿篇八

各位领导、各位评委：

大家好！我是xxx□

首先感谢大家为我提供了这次展示自我、挑战自我的机会。新中国第一个世界冠军容国团曾感慨地说：“人生能有几次搏！”诚然，不是每一道江流都能入海，不是每一粒种子都能成树，只有拥有足够的勇气与斗志，不断拼搏，人生才能取得成功。今天，我来参加一级支行副行长的竞聘，正是怀着鹰击长空的拼搏之心，希望把生命中最年富力强的时光奉献给我深爱的工行！

工作中我总是兢兢业业、勤勤恳恳认真完成领导安排的各项工作并努力做到最好，所以我曾多次受到同事和广大客户的肯定。刚才，在上台之前，我综合权衡了一下自己，认为自己具有以下几点竞聘优势：

第一，我爱岗敬业，勇于创新。

自从参加工作的那天，我就喜欢上了这份工作。“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。工作中，我善于逆向思维，喜欢用不同的方法思考和解决问题，我脑筋够快，能力够强，胆子够大，肩膀够硬，并具有广泛的群众基础。

第二，具有扎实的专业知识和丰富的工作经验。

我在上大学时学的是金融专业，掌握了扎实的专业知识。参加工作以来，我也没有放弃任何学习的机会，而是不断的努

力，不断的提高，这为我积累了扎实的专业知识。同时，我参加工作二十多年，经历了工商银行从国有制向股份制转变的全过程，既有在机关的工作经历，又有基层网点的工作经验；既当过信贷员，又做过基层网点负责人，对银行的各项业务都比较熟悉。

第三，我具有较强的管理协调能力。

管理也是一种生产力。管理与协调能力对于副行长来说，非常重要。可以说这xx年的`工作实践，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。特别是近几年来一直战斗在竞争的第一线，对如何提升银行的核心竞争力，调动员工的积极性，处理好干群关系，有着自己独特的见解和思路。

如果承蒙各位厚爱，让我走上这个工作岗位，我将坚持高目标带动大发展的思想，创新思维，用实事求是的眼光，理性客观的分析当前面临的竞争形势，以改革为突破，以创新为驱动，以服务为宗旨，以转变发展方式为着力点，以同业市场占比为标准，以人为本，坚定不移的走质量效益型发展道路。具体我将做到以下几点：

第一，突出重点，抓好营销工作。

我将建立详尽的档案，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。同时，紧紧围绕全行工作总体要求和主要经营目标，摸清脉搏，找准位置，突出重点，做出特色，牢牢抓住同行业市场占比这根主线，全面提升核心竞争力。

第二，创立品牌，做好服务工作。

协助行长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。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，做好我行内部各种业务的推广，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；抓住有利时机，积极消化不良资产。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。

第四，加强贷后管理，努力调整信贷结构。

我将团结广大员工努力拓展市场，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。

第五，加强学习，做好表率。

我要加强自身学习，提高自身素质。我不仅要学习金融知识，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，还要学习马克思哲学知识，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、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！

银行二级分行行长竞聘演讲稿篇九

银行行长竞聘演讲稿怎么说?要竞聘行长，请看下面的银行行长竞聘演讲稿范文哦！

各位领导、同志们：

大家好！首先感谢支行领导给我这次展示自我的机会。

希望我站在这里没有让大家感到意外，这次竞聘对我来说可谓一个崭新的开始，从今天开始，从现在开始，大家看到的将不再是那人不求上进，安于现状的xx了，今天，展现在大家面前的将是一个积极上进，充满自信的xx□

我，今年xx岁，大专在读。

xx年入行以来，我先后作过行政、储蓄，经警等工作，工作中，我勤奋好学，熟练地掌握了各种业务知识和操作技能，在工作中表现了良好的业务素质和业务能力，多次参加市行的业务技术比赛，连续三年被评为业务标兵，并被评为2003年度先进个人。

我自认有能力有条件竞聘xx支行副行长一职。

一、参加本次竞聘的原因

首先，源于自己价值的实现。

“不想当将军的士兵不是好士兵”，我从事储蓄工作已有10年了，我自认在现有的工作岗位上游刃有余，渴望能在一个新的岗位上锻炼一下自己，二级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，源于这个工作带来的挑战。

由于诸多原因的存在□xx支行储蓄存款呈自然负增长，这与存款指标的逐年增长显然不对称，这就加大了工作的难度，我很愿意去迎接这份挑战，用自己的努力开创出一条的工作思路，为领导分忧，解决问题。

再次，源于一份xx情节。

xx支行工作的难度大家有目共睹，但我在千山路支行工作已近10年，可以说是与xx同兴衰，共荣辱，所以，我对xx支行有一种责任感，希望能通过我的努力让他不断发展，做出成绩。

二、参加本次竞聘所具备的优势

首先，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10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。

其次，我在xx支行具有良好的群众基础。

我在日常工作中，能做到任劳任怨，对同事工作中遇到的问题能够热心帮助其解决；始终坚持上门服务，另外，我还不断加强业务学习，提高自身的业务能力，适应新业务的要求。

我用自己的行动得到了大家的认可，连续三年被评为业务标兵，2004年被评为先进个人。

这些荣誉是大家给我的，它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。

三、对今后工作的设想

如果我竞聘成功了，我今后的工作任务就是如何作好支行长的助手，协助他把支行的各项工作做得更好。

发挥自身优势，提高储蓄工作质量。

储蓄客户不同于对公客户，他与银行之间不存在其他关系，就是单纯的债权债务关系，那么如何让客户在林林总总的银行中选择我们就是我们应考虑的问题。

我们不排除其他因素的存在，但服务质量的好坏绝对是老百姓最先考虑的因素。

所以，提高储蓄存款的最有效途径就是为客户提供满意的服务，最好是能够针对不同的客户提供个性化的服务。

以前我们帮助老人写凭条，不厌其烦地与聋哑人进行手势交流就是最为简单的个性化服务，都收到了很好的效果。

当然，我们现在没有条件提供更进一步的个性化服务，但至少，我们应该为客户提供周到、温馨的服务，真正作到将心比心，用真心的服务换取客户的忠诚。

为此，我将协助支行长，一方面加强储蓄人员的' 思想教育工作，树立端正的服务态度；另一方面，加强业务学习和交流，提高业务能力，为客户提供准确、快捷的服务。

总之，我们将尽力保持储蓄存款的稳定。

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

今天，我怀着一种不平静的心情，登上了这个特殊的舞台，首先感谢组织和领导给我提供了了一次难得的学习锻炼和参与竞争的机会；同时，也感谢同事们对我的理解、信任和支持，我将以良好的心态、热烈的响应上级行机关无部室办公的号召，用积极的态度来参与支行法律审查岗位的竞争，勇于接受组织的挑选。下面，我将从四个方面向支行领导及同志们陈述我的竞聘报告：

一、工作经历：我生于1964年12月，现年42岁，于1982年元月参加农行工作，1986年毕业于**农村金融专业中专班，1993年获助理经济师职称，1996年--2004年曾先后担任**营业所副主任、**营业所主任、支行营业部副经理、支行信贷计划部副经理兼支行法律审查岗、公司业务部副经理，2005年被聘任为支行个人业务部副经理至今。

二、工作目标：如果在这次竞聘中能得到支行党委和领导的信任，得到同志们的拥护，赢得支行法律审查岗位的话，我将在2006年聘任期内岗位工作目标是：依照各项法律法规制度的规定，认真履行法律审查岗的岗位职责，做好全行信贷业务涉及法律风险的审查，防范和监控全行信贷风险预警，

定期写出法律书面分析报告，同时做好lms系统的管理工作，并完成支行交办的其他工作任务。

三、自我优势： 支行党委、各位同仁，我之所以参与法律审查岗位的竞聘，主要基于以下几点：

(一)我具备一个银行干部的基本素质和工作经验，爱岗敬业，干啥爱啥，干啥精啥，乐于奉献；具有良好的政治素质、业务素质 and 职业操守，恪尽职守、廉洁勤政，并熟练掌握一线金融业务的各项政策法规，具有较高的信贷政策水平和信贷理论水平。

(二)崇尚现代管理理念，具有开拓和创新精神。由于自己已到不惑之年，二十多年的工作和学习，养成了自己勤于思考，热衷实践的良好习惯，能够充分发挥自己的主管能动性，积极开拓而又不失稳妥，积极创新而又不失谨慎。

(三)具备较强的信贷业务能力和金融法律法规知识。由于自己长期从事信贷业务操作实务，多年的经验教训积累，使自己在业务操作方面轻车熟路，并且熟悉银行管理的各个环节，有幸成为我行信贷业务方面的骨干；加之自己曾担任支行法律审查员两年，曾系统的学习了银行相关法律，有较为丰富的金融法律法规知识，所以，只要竞聘成功，则能把自己的业务能力和法律知识，二者有效的结合起来，省去了重新学习熟悉的过程，可以立即投入工作。

(四)我注重团队意识，能够团结同志，与人为善；比较理解人，关爱任，包容人；善于协调关系，增强凝聚力。

四、竞聘态度： 假如我竞聘如愿，我将不辜负组织、领导和大家对我的信任、期望，以此为新的起点，努力履行和实现任期内工作任务，确保我行各项涉及法律事务的工作不会存在法律风险，为全行2006年各项经营合规合法，顺利实现跨越式发展贡献出自己的力量！假如我竞聘落选，我也不会灰

心和气馁，因为能够勇敢竞争，对我来说就是一次自我挑战和磨砺意志的考验，一次难得的学习和锻炼，一次重新认识自我和展示自我的体验，我会从中找出不足和差距，今后的进步和提高才能更快，并积极投身到经营岗位去，把自己锻炼成为一名让组织和领导信任、让群众满意的优秀员工。

谢谢大家！

各位领导、各位评委：大家好！

首先感谢组织提供这样一个平等竞争的机会，使我有幸参加这次竞聘。

一、本人基本情况

我叫###，现年###岁，党员，金融大专学历，会计师，现任###处###员。

我竞聘的职务是###处副处长。

我1986年毕业于###金融专业，工作后通过参加自学考试取得了金融大学专科学历。

我的主要工作经历是1986年7月在省中行###处从事非贸易票据托收业务经办工作；1988年主动申请调入###支行，从事外汇存贷款业务、联行业务复核工作；1989年10月任###支行外汇业务科副科长，主持工作；1993年初调入###支行任###科副科长，主持工作，先后从事过本外币综合核算、联行业务、财务及综合管理、计划统计等工作，所负责的部门获得过省行级“先进单位”；2000年通过竞聘担任支行###部主任一职，负责支行###、综合管理等，20**年被省行评为“综合管理先进单位”；2002年1月调入省行###处，承担###工作。

二、竞聘理由

1、具有较强的理论知识和业务能力。

16年来我一直在基层从事###工作，对国家的金融政策、会计制度，银行的各项财会政策、规章制度、业务流程都比较熟悉，会计知识、银行业务、技能功底扎实，实践经验丰富，有较高的业务水平，具备了良好的业务素质。

2、具备相应的管理能力。

我担任基层行###部门的负责人十多年，积累了较丰富的管理经验，具有较强的组织能力、管理能力、协调能力。

3、具有任劳任怨的黄牛精神，作风踏实，具有一丝不苟的敬业精神，认真工作，分毫不差，以一种“较真”的态度处理每一笔会计业务，不敷衍塞责。

有很强的适应能力。

各位领导，如我能竞聘上这一职务，我将加倍努力，勤奋工作。

下面，我谈一下我的工作思路。

二、工作思路

部门要拓深管理，以认真务实的精神，严格制度设计，严密组织管理，强化监督机制，细心检查，细致分析，认真改进，不断提高会计工作水平。

财会工作应以规范管理，防范风险为重点，加强制度建设，改进会计核算，完善内部控制，严格基建管理和固定资产管理，提高###人员的业务素质和工作质量，促进我行###工作上新台阶。

1、集中全行的会计核算、资金清算、会计档案管理等，达到

集中风险控制，合理运用资源，提高效率的目的。

2、制定全行统一的会计核算和管理制度，并对全辖会计核算进行监督和检查，要大力强化制度约束，使会计工作的各个岗位，各个环节都处于制度的严密控制之下。

3、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。

4、加强全行会计核算合规性、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。

只有这样，才能促进会计制度的落实，才能保证会计核算的质量，才能提高会计管理的水平。

5、改革费用分配管理办法。

遵循效益最大化原则，将各行的费用分为基本费用和业务发展费用，业务发展费用与各行经营业绩挂勾，经营业绩越好费用越多。

6、加强财务管理的动态分析。

7、加强会计监督与检查。

会计监督检查是保证制度执行,严格内控的重要手段。

按照《会计法》的要求,会计检查辅导中心承担起对有会计核算业务部门所办理的会计业务监督检查的任务。

会计检查工作的重点是检查各项财会制度落实情况、会计核算的真实性与合理性。

包括:检查信贷资产与贷款利息的核算;各项业务手续费的核算;741、842挂账的合规性和真实性;各项财务指标的执行情况;联行、清算资金的核算等。

8、加强会计人员的在岗培训,提高会计人员业务素质。

9、积极配合处长工作,不越级越权,在职权范围内充分发挥个人才能。

我深信如果组织给我这次机会,我有信心、有能力干好这份工作,一定不辜负领导和同志们的期望。

竞聘不上,我仍一如既往的做好本职工作。

谢谢大家!

银行二级分行行长竞聘演讲稿篇十

银行副行长竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、同志们:

大家好!

我叫xxx，现年32岁，金融本科文化，中共党员。1996年7月参加工作。13年来，先后在出纳员、记账员、联行员、计算机系统管理员等岗位及信贷部、客户部、风险部、会计部等部门工作过，2007年担任**支行综合管理部经理至今。

今天，我竞聘的岗位是**支行副行长。

支行副行长这个工作岗位不仅仅是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的工作责任。要挑战这个岗位，挑起这份责任，需要真诚、正义、自信、勇气、能力和强烈的敬业精神。首先要具备较高的政治素质。在农业银行即将上市的今天，农业银行肩负着执行国家经济政策及服务“三农”的神圣使命，所以作为农业银行的领导干部，要有坚定的政治立场、政治方向和政治观念，要坚定不移地执行党和国家的政策和上级行的规章制度，只有这样才能在前进的道路上始终保持清醒的政治头脑，才能经受住各种困难和风险的考验，才能完成党和国家赋予我们农业银行的各项工作任务。其次要具备较强的理论素质。理论建设是党的根本建设，理论素质是领导干部思想政治素质的灵魂，一个支行的行级领导干部应该广泛的学习经济、政治、法律、科技、文化等方面的知识，以开阔自己的视野，提高自己的政治理论水平和业务工作能力，并将所学到的政治理论和业务知识广泛运用到自己的工作实践中，推动本行各项工作的健康有序发展。三是要具备过硬的业务本领。作为一个支行副行长是行长的助手，即是本行各项工作的组织者，也是本单位各项具体工作的实施者，没有过硬的业务本领，就无法组织和带领本行干部职工实施和完成好各项工作任务，因此具备过硬的业务本领，是做好工作的先决条件和重要保证。

基于以上三点认识，经过我深思熟虑，度德量力，我认为自己已经具备了这种能力和魄力，可以挑起这副担子，因为我具备以下三个方面的优势：

一是具有勤奋好学的敬业精神和求真务实的工作作风。我生

在农行，在潜意识里知道了农行所代表的含义；成长与省分行干校，使我深层次地了解了农业银行担任的社会使命；就业与农行，使我更加热爱农行的事业。正是这些因素的形成，在我的血脉里才成就了我今天为农行事业雷厉风行的敬业精神和求真务实的工作作风。“书到用时方很少，是非经过不知难”这是我多年来的深切体会。因此，我始终没有放松过对自己的学习，较为系统的学习了经济、金融、法律等专业知识。先后取得了金融专科及本科学历。参加省分行举办的各类培训班30余次。通过学习、培训，系统掌握了农业银行各个层面的理论知识和操作技能，并结合实际应用到了业务实践中去。

二是具有较强的业务知识和丰富的实践经验。十多年来，多个岗位的工作经历，磨练了我今天的成就。4年的柜台操作，使我多角度、深层次熟悉、掌握了农业银行的各種柜面业务操作；6年的会计、信贷、客户、风险工作使我对农业银行的业务基本操作流程和各项制度有了进一步学习和掌握；尤其是在我担任综合管理部经理这3年中，在支行各位领导和全行员工的熏陶下，我能够全力倾注自己的汗水，任劳任怨，忘我工作。强烈的事业心和工作责任感，使我本人养成了求真、务实的工作习惯和恪尽职守、乐于奉献的工作作风，并在全行干部员工中得到了良好的口碑。

三是具有较好的群众基础和事业交际能力。外部因素：我生在**，长在**，参加工作后一直没有离开过**，对**的县情和民情有着比较全面的了解，群众基础较好，与行政、企业事业的领导和财务人员有着良好的社交关系，外部环境较为有利。2009年，经我多方联系，努力筹备，**支行被**县委评为县级精神文明单位，**支行营业室被市共青团委评为市级“青年文明号”，从而使**支行在**的社会影响力得到充分肯定。内部因素：多年的实践锻炼，使自己具有了一定的组织协调能力和应对处理复杂问题的能力。如在abis系统切换□cms系统上线、不良资产剥离、不良贷款清收、党群关系、组织协调等重要工作中，能够积极妥善处理各种关系及矛

盾，较为圆满的完成了工作任务。尤其在今年7月份县支行组织机构架构调整以后，我又兼任**支行信贷业务审查工作，在工作中，我坚持边学边干，结合我行实际提出了一些关于信贷业务操作流程行之有效的管理制度和办法，草编了《**农行主要贷款操作流程指引》，规范了信贷操作，加强了贷后管理，使我行的信贷管理水平得到进一步提高。

各位领导、各位评委：假如我的想法能够得到各位领导和同志们的信任和支持，假如我今天竞选的愿望能够得以实现，竞聘为**支行副行长，我将会尽职尽责，以规章制度为标准，以提升工作质量和经济效益为目标，努力当好行长的助手和参谋，并力争做到以下几点：

一是加强学习，提高素质。在工作中，我将继续坚持做到不断加强政治理论和业务知识学习，不断提高自己的政治理论水平和业务工作能力，并要把学习当成一种觉悟、一种责任、一种修养、一种追求、一种境界，贯穿于本人的工作始终。

二是秉承发扬，开拓创新。继承和发扬“发展就是硬道理”这一新时期的时代理念，并加以自觉坚持、学习和运用，务实求新，开拓创新，全身心的投入农行业务经营之中。紧紧围绕改革发展这个大局，按照股份制银行经营管理原则，面向市场，面向客户，捕捉商机，掌握信息，在强化管理，注重风险防范的前提下，着力去解决当前业务中存在的总量不足、质量不高、效益不优、内控不严、收入单一等问题，全面提高**支行盈利水平。

银行二级分行行长竞聘演讲稿篇十一

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫xxx来自，我于20xx年7月毕业于建筑工程职校，同年8月成为一名兴业银行的员工。20xx年9月参加省委党校大专班经济管理专业的学习，将于今年6月份毕业。为了提高自己的综合素质，适应市场竞争的需要，我于今年2月份报名参加了省委党校本科班经济管理专业的再教育，以再加强自身的素质修养，我今天竞聘的岗位一是支行长。

业务发展科是基层行的一个关键部门，肩负着业务拓展、资产营运、风险防范等重要职责，能否胜任业务发展科副科长的岗位对支行业务的健康发展也起着重要作用，我相信经过自己几年的工作积累，我能胜任该岗位的工作。

如果我是业务发展科副科长，我将从以下几个方面做好我的工作：

（一）首先以一个合格的“客户经理”来严格要求自己，充分发挥自身的社会关系资源，积极开拓存款业务，壮大资金存量，发展优良客户，促进资产多元化。主要是加强对市场的研究与分析，增强预见性和洞察力，并定期对市场走势和客户需求进行分析和研究，瞄准存款增长点，掌握工作前瞻性，对现有客户要进一步挖掘潜力，同时积极寻找新的存款增长点；还必须带头完成各项任务指标，起表率作用，以带动科室全体员工完成行里下达的各项指标。

（二）协助业务发展科科长加强内部管理及其他各项工作，确保各项内控措施落实到位。对现行科室各项规章制度进行必要地补充、修订等，确保每项业务与流程均控制在制度规范之内，并切实抓好各项制度的落实，及时发现漏洞和隐患，采取措施，立即整改。

（三）严格办好信贷业务，把好风险关，确保支行信贷资产的效益性、安全性和流动性。本着积极主动负责的精神，发展优良客户，促进资产多元化。首先是做到把握新增贷款投向，积极发展三类客户：（1）自收自支能力较强的事业单位。

如市医院的改建项目、广电局的基建项目等；（2）产品有销路，市场前景好，有外汇业务的中大型企业。如吴航钢铁、东宇不锈钢、恒益纺织等；（3）楼宇按揭。其次是大力发展票据业务，争取在票据业务方面有所作为。再次是扎实开展国际结算业务，要从我支行现有客户中寻找有国际结算的企业率先开展国际结算业务，逐渐摸索、取得经验，打好基础，力争在国际结算方面取得较大的发展。对拓展业务的过程中，对有关情况及时同支行领导反映，让行领导及时了解情况，为行领导的决策提供有价值的的第一手资料，确保我支行各项业务的健康发展。

（四）积极协调好人际关系，确保业展科各项工作健康有序的进行。经常与同事们交流工作经验、管理客户的心得体会等，加深相互之间的了解，做到团结友爱、互助互敬。人的团结是工作能否顺利开展的决定性因素，只有团结了才能凝聚成一股兴业力量，才能共同发挥各自自身的资源，才能保证业务的健康发展。在结束我的竞岗演说时，我在这里深深地感谢分行给我这样一个公平竞争的机会，不管我能否竞得上这个岗位，我都将一如继往尽心尽责地工作，做一名合格的客户经理，做一名优秀的兴业人。谢谢！

银行二级分行行长竞聘演讲稿十二

各位领导、各位同事：

大家好！感谢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，我符合行行长职务。我现年岁，文化，我的优势：工作经历丰富（个人简介）。如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持：

一、我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责。

二、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。

三、尊重员工的人格。具体做好三个方面：

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。

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。

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。

各位领导、同志们，上述几点是我对行工作的思考，只要我能聘上，我会为此卖力。但如果我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，积极工作，为行的发展添砖加瓦。

谢谢！

各位领导、各位同事：

大家好！首先感谢支行领导给我这次展示自我的机会。希望我站在这里没有让大家感到意外，这次竞聘对我来说可谓一个崭新的开始，从今天开始，从现在开始，大家看到的将不再

是那人不求上进，安于现状的了，今天，展现在大家面前的将是一个积极上进，充满自信的。

我，今年岁，大专在读。年入行以来，我先后作过行政、储蓄，经警等工作，工作中，我勤奋好学，熟练地掌握了各种业务知识和操作技能，在工作中表现了良好的业务素质和业务能力，多次参加市行的业务技术比赛，连续三年被评为业务标兵，并被评为年度先进个人。我自认有能力有条件竞聘支行副行长一职。

首先，源于自己价值的实现。不想当将军的士兵不是好士兵，我从事储蓄工作已有年了，我自认在现有的工作岗位上游刃有余，渴望能在一个新的岗位上锻炼一下自己，二级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，源于这个工作带来的挑战。由于诸多原因的存在，支行储蓄存款呈自然负增长，这与存款指标的逐年增长显然不对称，这就加大了工作的难度，我很愿意去迎接这份挑战，用自己的努力开创出一条的工作思路，为领导分忧，解决问题。

再次，源于一份情节。支行工作的难度大家有目共睹，但我在千山路支行工作已近年，可以说是与同兴衰，共荣辱，所以，我对支行有一种责任感，希望能通过我的努力让他不断发展，做出成绩。

首先，我在支行具有良好的客户基础。我在支行从事储蓄工作，至今已有年了，我通过在储蓄窗口为客户提供优质的服务，与支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系；由于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、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。

其次,我在支行具有良好的群众基础。我在日常工作中,能做到任劳任怨,对同事工作中遇到的问题能够热心帮助其解决;始终坚持上门服务,另外,我还不断加强业务学习,提高自身业务能力,适应新业务的要求。我用自己的行动得到了大家的认可,连续三年被评为业务标兵,年被评为先进个人。这些荣誉是大家给我的,它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。

如果我竞聘成功了,我今后的工作任务就是如何作好支行长的助手,协助他把支行的各项工作做得更好。

储蓄客户不同于对公客户,他与银行之间不存在其他关系,就是单纯的债权债务关系,那么如何让客户在林林总总的银行中选择我们就是我们应考虑的问题。我们不排除其他因素的存在,但服务质量的好坏绝对是老百姓最先考虑的因素。所以,提高储蓄存款的最有效途径就是为客户提供满意的服务,最好是能够针对不同的客户提供个性化的服务。以前我们帮助老人写凭条,不厌其烦地与聋哑人进行手势交流就是最为简单的个性化服务,都收到了很好的效果。当然,我们现在没有条件提供更进一步的个性化服务,但至少,我们应该为客户提供周到、温馨的服务,真正作到将心比心,用真心的服务换取客户的忠诚。为此,我将协助支行长,一方面加强储蓄人员的思想工作,树立端正的服务态度;另一方面,加强业务学习和交流,提高业务能力,为客户提供准确、快捷的服务。总之,我们将尽力保持储蓄存款的稳定。

今年,支行的存款任务是亿元,对于我们来说,这是一个新的挑战。近年来,支行存款的增长完全是职工吸存工作的成果,若完全依赖以往的吸存思路恐怕很难保证存款任务的顺利完成。只有广开思路,真正能走出亲戚朋友的圈子,走出

银行柜台，才能使存款额有质的飞跃。所以，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，通过各种渠道收集存款信息，不断发掘市场潜力，开发优质客户，把吸存工作真正做大。

另外，我将会加强业务学习，特别是会计业务知识，使自己能够成为一个业务全面，能力强的领导的好帮手。

再一次感谢大家给我的这个机会。如果我这次能够竞聘成功，我将为支行的发展不遗余力；如果我未能竞聘成功，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。谢谢。

银行二级分行行长竞聘演讲稿篇十三

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，我符合支行行长职务。我现年**岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

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x年的xx□干过x年的xx,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。

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。四、尊重员工的人格。

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。

五、加强学习。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。

银行二级分行行长竞聘演讲稿篇十四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫xx，现年xx岁，xx文化程度，20xx年参加工作，现任xx信用社主任。工作以来，我先后在诸蓄员、信贷员、副主任、主任等岗位上得到锻炼，使自己的独立工作能力和工作水平有了很大的提高。今天竞聘的岗位是xx支行行长，希望能在新的岗位中来锻炼自己，提高自我、挑战自我，从而实现人生价值的最大化。

《孙子兵法》说：知己知彼，百战不殆。下面我就简单谈一下自己对xx支行长的理解和自己竞争这一岗位所具备的优势。

其次，我谈谈竞争这一岗位我所具备的优势。

一是困难面前有股韧劲。无论在何处工作，我都能和周围同志融洽相处、打成一片，工作中有强烈的责任心和吃苦耐劳的精神，我对于每笔贷款都做到现场走访和外围了解相结合，珍惜和重视每一笔资金，总希望将它发放到最需要的农民朋友手中。在走千村访万户活动中，为了抓住春节黄金走访时间，不惜牺牲节假日，不怕风雪严寒，确保完成高额走访率，确保做到笔笔贷款心中有数。每到一岗位，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和地认可。

二是工作面前有股闯劲。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，组织的培养、领导的支持、同事们的帮助，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，我始终坚持向老领导学习、向专家们学习、向同志们学习、向实践学习、向书本学习，努力提高自身的业务能力，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，认真履行责。

一是率先垂范。作为基层行的领头雁，支行行长的一言一行都会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。

二是抓大放小。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。

三是自我激励。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。

四是尊重员工。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。要广泛征求和听取员工的意见建议，诚恳接受员工的批评与监督。要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xx想包袱。要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。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力和责任的所在，但都必将成为我工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在支行长的岗位上做出更大的成绩。竞争上岗，有上有下，无论上下，我都将一如既往地勤奋学习、努力工作。最后我想说：你选择了我，我选择了你，给我一个机会，还您一个惊喜，让我们一起风雨兼程，共同进步。

希望大家多多支持，谢谢！

银行二级分行行长竞聘演讲稿篇十五

各位领导、同志们：

大家好！首先感谢支行领导给我这次展示自我的机会。希望我站在这里没有让大家感到意外，这次竞聘对我来说可谓一个崭新的开始，从今天开始，从现在开始，大家看到的将不再是那人不求上进，安于现状的了，今天，展现在大家面前的将是一个积极上进，充满自信的。

我，今年岁，大专在读。年入行以来，我先后作过行政、储蓄，经警等工作，工作中，我勤奋好学，熟练地掌握了各种业务知识和操作技能，在工作中表现了良好的业务素质和业务能力，多次参加市行的业务技术比赛，连续三年被评为业务标兵，并被评为年度先进个人。我自认有能力有条件竞聘支行副行长一职。

首先，源于自己价值的实现。不想当将军的士兵不是好士兵，我从事储蓄工作已有年了，我自认在现有的工作岗位上游刃有余，渴望能在一个新的岗位上锻炼一下自己，二级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，源于这个工作带来的挑战。由于诸多原因的存在，支行储蓄存款呈自然负增长，这与存款指标的逐年增长显然不对称，这就加大了工作的难度，我很愿意去迎接这份挑战，用自己的努力开创出一条的工作思路，为领导分忧，解决问题。

再次，源于一份情节。支行工作的难度大家有目共睹，但我在千山路支行工作已近年，可以说是与同兴衰，共荣辱，所以，我对支行有一种责任感，希望能通过我的努力让他不断

发展，做出成绩。

首先，我在支行具有良好的客户基础。我在支行从事储蓄工作，至今已有年了，我通过在储蓄窗口为客户提供优质的服务，与支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系；由于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、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。

其次，我在支行具有良好的群众基础。我在日常工作中，能做到任劳任怨，对同事工作中遇到的问题能够热心帮助其解决；始终坚持上门服务，另外，我还不断加强业务学习，提高自身的业务能力，适应新业务的要求。我用自己的行动得到了大家的认可，连续三年被评为业务标兵，年被评为先进个人。这些荣誉是大家给我的，它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

三、对今后工作的设想

如果我竞聘成功了，我今后的工作任务就是如何作好支行长的助手，协助他把支行的各项工作做得更好。

储蓄客户不同于对公客户，他与银行之间不存在其他关系，就是单纯的债权债务关系，那么如何让客户在林林总总的银行中选择我们就是我们应考虑的问题。我们不排除其他因素的存在，但服务质量的好坏绝对是老百姓最先考虑的因素。所以，提高储蓄存款的最有效途径就是为客户提供满意的服务，是能够针对不同的客户提供个性化的服务。

以前我们帮助老人写凭条，不厌其烦地与聋哑人进行手势交流就是最为简单的个性化服务，都收到了很好的效果。当然，我们现在没有条件提供更进一步的个性化服务，但至少，我

们应该为客户提供周到、温馨的服务，真正作到将心比心，用真心的服务换取客户的忠诚。为此，我将协助支行长，一方面加强储蓄人员的思想工作，树立端正的服务态度；另一方面，加强业务学习和交流，提高业务能力，为客户提供准确、快捷的服务。总之，我们将尽力保持储蓄存款的稳定。

今年，支行的存款任务是亿元，对于我们来说，这是一个新的挑战。近年来，支行存款的增长完全是职工吸存工作的成果，若完全依赖以往的吸存思路恐怕很难保证存款任务的顺利完成。只有广开思路，真正能走出亲戚朋友的圈子，走出银行柜台，才能使存款额有质的飞跃。

所以，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，通过各种渠道收集存款信息，不断发掘市场潜力，开发优质客户，把吸存工作真正做大。

另外，我将会加强业务学习，特别是会计业务知识，使自己能够成为一个业务全面，能力强的领导的好帮手。

再一次感谢大家给我的这个机会。如果我这次能够竞聘成功，我将为支行的发展不遗余力；如果我未能竞聘成功，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。谢谢。

银行二级分行行长竞聘演讲稿篇十六

尊敬的各位领导，评委，同志们：

大家好！

今天站在这里参加xx行xx支行行长岗位的竞聘，我的心情非常激动。我深知，在xx行这个大家庭中人才济济、卧虎藏龙，

每一位同事都值得我学习。今天，我之所以勇敢地站在这个演讲台上，一是行领导班子的科学决策给了我机会，二是领导的信任，同事们的关心和支持给了我莫大的鼓励，借此机会，我真心的向大家表示感谢。另外还有一点就是多年来在工作中积累出的经验、能力与业绩，给了我足够的自信！

此刻，面对着这么多期待的目光，我不想夸夸其谈，也不想说什么豪言壮语。我希望通过我今天的演讲，让大家看到我的坦诚与自信，了解我的能力，然后再来认同我，支持我！谢谢！

虽然在座的大部分同志都比较熟悉我，但我还是要简单地做个自我介绍。

我叫xx，现年xx岁，大专学历，中共党员，xx职称，xx年参加工作进入信合系统，先后在出纳、会计、信贷员、分社负责人、基层信用社副主任及二级支行行长等岗位上工作。现任xx支行行长职务。

今天我是本岗竞聘，还竞聘xx支行行长职务，下面我先跟大家汇报一下自己的岗位认识。

众所周知，xx行具有“立足城乡，服务三农，服务中小企业，服务市民百姓”的市场定位。我们xx支行从成立之初，便秉持着服务“三农”的宗旨，为促进xx辖区农民增收、农业发展、农村社会的稳定和城乡经济建设做出了重要贡献。可以说，搞好xx支行自身的发展建设是一项极其重要的工作，因而，要担当起xx支行的行长，也必须是一个熟悉本地市场经济、了解本支行发展状况、既懂业务又善管理且有一定凝聚力的人！他不仅要全面管理本支行的一切业务，担负着提升本支行服务与效益的重任。与此同时，他还是全支行干部职工工作和学习的带头人，是上级行领导与本支行职工之间上传下达的纽带。因而，工作中，他不仅要履行好协助、协调、

协作的职责，准确把握政策及时传达和带头执行党的决定，不折不扣地做好本行的一切经营管理工作；还要及时正确地向上级行领导反馈包括职工心声在内的各项工作信息！

鉴于以上岗位认识，结合我自身的工作经历，我自认在本次竞聘中具有如下几方面优势。

一是政治可靠，清正廉洁。作为一名共产党员，我始终牢记肩上的责任，政治上一向要求进步，自觉抵制各种不正之风的侵蚀，做到了思想上纯粹、作风上正派、行为上廉洁，无论是在什么岗位，那种坚持党的基本路线的决心从没有动摇，无论在什么时候，那种创先争优的追求从没有懈怠，那种与时俱进精神状态从没有疲软。正如千里马一样不鸣而已，鸣则惊人，我是不干而已，干则一流。

二是原岗竞聘，经验丰富，业绩突出！屈指算来，我担任xx支行行长已经x年了，不仅熟悉行里的一切事务，掌握本行工作重点、难点及发展方向，了解行里每一个人的性格及特长，能够因材施教，而且熟悉辖区市场，甚至了解我们的竞争对手！可以说□x年来，我把全部心思都花在了我行的管理与经营、人员的使用及培养，以及市场的保有及开拓等方面！通过和班子成员的积极配合，和全体员工的同心协力，这x年，我行的业绩从xxxx年的xxxx提升取xx年的xxxx□可以说，取得了不俗的业绩！这份业绩当然不是我一个人的功劳，它是全行每一个员工的功劳！但是这份业绩给了我足够的信心和勇气，并成为我今天站在这里参加竞聘的动力！如果今天各位支持我继续担起这份重任，我愿和大家同心同德发挥自己的优势和特长，在今后的工作中取得更好的业绩！

三是人脉较广，能力较强！我自xx年入职以来，在金融系统已经工作了xx年，这xx年来，我经受了从基层到管理多个岗位的磨砺，不仅开阔了眼界，拓展了思维，而且提升了能力，使自身的沟通、协调、组织、管理等方面的综合能力得到了

飞越式提升，而且与各级领导和各方面政府部门建立了良好的合作关系，这些都为今后工作的顺利开展奠定了极好的基础。

各位领导、各位评委，如果竞聘成功，我将放开手脚，勇立“银改”潮头，以xx支行的发展为导向，以效益为目的，以计划为目标，进一步强化管理，规范经营，用创新的办法，科学的统筹和有为的服务，全面完成上级下达的各项工作任务，进一步加快xx支行的发展速度！

我的任期目标是□xxxx□（任期目标请客户自己根据实际情况添写，如果没有这方面要求，也可以直接删除。）为了实现这一目标，在下一步工作中，我将带领大家共同打好四大战役，为我支行事业的快速发展做出最大的贡献。

第一：打好存款营销攻坚战。两军相遇勇者胜。一是充分发挥团队作战精神，以绩效考核为动力，鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，揽存信息网络，捕捉优质信息。二是我本人更要率先垂范，主动出击，发挥自己的人脉优势，挖掘潜在客户，强化服务质量，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强在同业之间的竞争力。三是全面形成以客户为中心的经营理念，让客户真正感受到我们支行的优越性。

第二，打好信贷管理防御战。一是不断完善贷款营销观念，加大营销力度，确保贷款质量。积极引导员工增强紧迫感，使命感，提高营销贷款的服务水平。二是严把贷款发放关，做好贷前调查、贷时审查和贷后检查。积极创新思维，“走出去”广泛接触社会，熟悉市场，不断推出信贷新项目，培植黄金客户，体现贷款的安全性、流动性和效益性。三是坚持抓好不良贷款清收，完善信贷诉讼时效，实行工效挂钩，严格考核，做到责任、任务、奖惩“三落实”。

第三，打好流程制度内控战。一是以规章制度为标尺衡量内部管理，积极组织员工学法、懂法，自我约束、自我管理，

以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行为带动人，带头执行制度，做到上对得住组织的信任，下对得起自己的良心。二是强化“三防一保”，严把各个安全环节，确保全年安全营运无事故。

第四，打好经营效益提升战。把收息作为增盈的头等大事，努力做到应收尽收，积极拓展中间业务，从严控制费用支出，用实实在在的把控实现利益最大化。

另外，在用人方面，我将本着“知人善任，弹性管理”的原则，继续深化用人机制改革，坚持绩效考核，坚持人尽其用，坚持能上能下的人事工作导向，不断加强人力资源管理，逐步建立事业留人、感情留人、待遇留人的工作机制，抓住吸引人才、培养人才、用好人才三个关键环节，不断提高员工队伍的整体素质和创业能力，建立一支优秀的员工队伍。

在自律方面，我将坚持以身作则，实行人本管理，自觉遵守各项规章制度，自律、自强、自警、自醒，用人格魅力感召和团结员工，使他们发挥最大的潜能和力量。同时，我还要积极聆听行决策层的指示，积极吸纳下属的建言，采取开放式、民主式管理，为同心同德谋发展、群策群力抓业绩搭建优良平台。在银行班子的统一部署下，广开言论渠道，主动寻求各方面的支持配合，使我行成为一个不断进步、不断丰富、不断壮大的金融界尖兵！

尊敬的领导，评委，同事们，以上是我对xx行xx支行今后发展的一点工作思路和设想。有不当之处希望大家批评指正。我记得古人曾感慨说：“千里马常有，而伯乐不常有。”而我的看法恰恰相反，我认为今天在座的各位都是伯乐！因为，我相信，你们一定会本着公平公正公开的原则，为xx行xx支行选出一个最优秀的行长。所以，无论今天是谁胜出这场竞争，对xx行xx支行而言都是一大幸事！当然，如果你们能支持我，赏识我，那就不仅对xx支行，对我个人来说，更是一大幸事！虽然我不敢以千里马自比，但我会做那一头踏踏实实

实的千里牛，为了我们的事业，努力开拓，积极进取——不用扬鞭自奋蹄！

谢谢大家！

银行二级分行行长竞聘演讲稿篇十七

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，我符合支行行长职务。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。

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。

四、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。

五、加强学习.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。

谢谢！

银行二级分行行长竞聘演讲稿篇十八

尊敬的陈行长、各位评委：

大家好！

首先请允许我做自我介绍：我叫xx，xx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：

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。

那么如何开展支行的工作呢？我想作为一名支行副行长应当做到：“尊重行长，尽好职责，当好助手，承担责任”，在此基础上我有三点设想：

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。

银行二级分行行长竞聘演讲稿篇十九

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xx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，同时也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xx，今年30岁，中共党员，本科在读，从事银行工作已有6个年头了。原任银行分行市区行客户经理，现竞选银行支行行长一职。下面我介绍一下自己的基本情况：

我xx年从部队退伍后，进入xx支行xx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xx年开始读xx大学xx专业的本科函授，xx年即加入光荣的中国共产党。自加入xx银行以来，由于我勤勤恳恳，兢兢业业，多次被评为先进个人，xx银行给了我成长和成功的舞台，我也愿意为xx银行的发展奋斗终生！

我竞聘的岗位是行长，我竞聘这个职位具有诸多优势：

一、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、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，我的工作能力和管理能力也得到了不断的提高。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。同时借此机会，向所有关心、支持我成长的领导和同事，表示衷心感谢！

三、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，我始终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。我是军人出身，刚参加工作时，我从基础的点钞、打算盘学起，三个月内让我从一个门外汉变成了多面手，熟练掌握会计、信贷等岗位的各项规章制度和业务流程。除了函授课程，闲暇之余，我还积极自学，不断为自己“充电”使自己在长期的业务工作中积累了一套较为成熟的工作思路和方法，在治理和改革中也有自己的见解和方法。

回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁和下属的默默奉献。我想，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xx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：

一是尽力做好行长一职。作为行长，我一定会团结同志，倾听大家的呼声，多作调查研究，及时准确地掌握全行各方面工作动态，及时向行领导反馈各方面的信息，增强工作的预见性。同时，具有全局观念，能够站在支行整体工作的角度看问题、想问题，从大处着眼、小处着手，做好分内的每项工作。

二是大力拓宽业务，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xx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略，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。

三是加强员工队伍建设，提高职工的凝聚力和向心力。我认为：作为支行行长，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，在单位营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在组织技能、金融产品和营销技能上给予帮助和提高，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，在支行领导班子的带领下朝一个共同方向奋斗。

银行二级分行行长竞聘演讲稿篇二十

各位领导、各位同事：

大家好！

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！