

# 最新银行竞聘副行长演讲稿(大全8篇)

撰写演讲稿要注意语言的权威性和可信度，避免使用模糊不清或带有个人情绪的表达方式。在这里，小编为大家精选了一些关于文明礼仪的感人故事，希望能引起大家的共鸣。

## 银行竞聘副行长演讲稿篇一

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30岁，党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。我的优势是：

1、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。

2、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。

3、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，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。

### 1、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。

### 2、“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。

### 3、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。

#### 4、尊重员工的人格。

(1) 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。

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。

(3) 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。

#### 5、加强学习。

(2) 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。

## 银行竞聘副行长演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我叫xxx□我行这次人事制度改革，对支行行长助理采取公开招聘的方式，为全部干部职工提供了一个公平竞争的机会，我非常拥护，并积极参与。我想，我一定不会辜负大家对我期望，今天我演讲的题目是《不负众望，不辱使命》。

下面做一下自我介绍，以便让大家对我有一个更加全面的了解：我叫xxx□19xx年生，本科学历□xx年毕业于xx学校□xx年参加工作，曾先后从事xxx□xxx□xxx工作□xxx年我曾在在基层支行储蓄所做过半年的xx□现任xx□工作中的我总是兢兢业业、努力工作，所以我曾屡次遭到领导和同事的肯定，并获得xx□xx等多个荣誉称号。

今天之所以走到讲台上参加支行行长助理的竞聘，我认为我已具有了担负这一岗位的许多条件，我有能力，有信心、有决心胜任这岗位，我的优势主要有：

一是我思想进步，具有一定的政治素养。我从小接受了良好的传统教育，培养造就了我光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。平时，我重视加强自身修养，做事坚持原则，遵纪守法，思想进步，工作遵纪守法，深受领导和同事们的信任。我在每个工作岗位上都做出了较好的成绩。

二是具有丰富的工作体会和组织管理能力。参加工作以来，我曾先后从事过量个岗位。可以说，每一次岗位变动，对我的人生都是一次难得的体验，特别是做了xx年客户经理的工作经历，更是使我的能力有了进一步的提升，对我的生命都是一笔宝贵的财富！可以说，多年的工作实践，已使我具有

了担负行长助理所需要的. 工作能力，组织能力。

三是具有工作责任感和敢于吃苦耐劳、勇于创新的精神。我诞生于一个普通家庭，深深知道“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锤炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成沉重的工作任务，常常废寝忘食、通宵达旦地加班加点。并始终以“明明白白做人、实实在在做事”的信条工作。

四是具有强烈的事业心和一丝不苟的工作作风。银行的工作，来不得半点马虎。要想做好各项工作，必须要有强烈的责任心和一丝不苟的工作作风。我总是全身心地投入到自己所酷爱的这份事业中，做事坚持事实求是、清正廉洁。

如果承蒙各位领导、评委、同事们的厚爱，让我走上支行行长助理的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，并做好以下几点：

一是真诚讲团结。多年的工作体会告知我，同事时间，搞好团结比什么都重要。为此，我将摆正自己的位置，找准助理角色，在领导眼前，凡事多请示、多汇报、多交心通气，团结协作，认真实行岗位职责。在同事眼前，凡事多交换，增进友谊，搞好团结，使大家相互知道、相互信任、相互支持、上下齐心，把行里的工作搞好。

二是加强本部门管理力度，健全各项管理制度。我将协助行长不断寻觅工作的新思路、新方法，积极做好管理工作，建立完善的内新管理制度，明确分工，划清职责。设置相应的规章制度，使职工有据可循。明确各岗位职责，使每位职工知道自己需要干什么和怎么去干。

三是突出重点，抓好营销到位。根据市场经济学的“二八”法则和xx地区特点，我将协助行长组建一支特别能斗争的队伍，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，在保护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜伏客户，扩大市场份额，增加存款收入。

四是强化管理，提高素养到位。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，展开服务礼仪、营销知识、理财方案、优质客户档案管理等比赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个“学习型”的银行，使全部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。

五是我将努力提高自身素养建设。我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素养。在为银行的奋斗中建立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考核，在纷纭复杂的社会里掌控好人生之舵，校订好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给金融事业。

尊敬的各位领导、各位评委，如果我应聘成功，我将以此为新的起点，认真兑现我的上述诺言；让支行行长助理这个职业由于我们的存在而更加神圣，让这个世界由于我们默默无闻的奉献，鲜花更加艳丽，掌声更加响亮，家庭更加幸福，事业更加光辉！谢谢大家！

## 银行竞聘副行长演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

感谢组织能给我们这样一个平等竞争的时机和展现自我的舞台，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支行副支行长。能站在这一，有我20余年的知识积累和近xx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，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，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。

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工程带头人，不但要帮助网点在现场管理、营销效劳、风险防控、思想梳理等方面做好监视指导，解决一些实际困难，还要在网点员工的队伍建立、潜能激发、技能培训、人才发现和储藏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、在详细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、大局意识和效劳意识使自己成为支行管理、经营、效劳过程中安内攘外、克难攻坚的中流砥柱。

如果我能竞聘成功，将从以下几个方面开展工作：

认真履行岗位职责、在思想政治上始终保持与支行长及上级一致，找准自己的角色，在经营决策过程中积极给支行长提出自己的想法和建议，拿不准的事情及时请示上级领导，并在职权范围内及时为网点解决实际困难，坚持恪尽职守、又不越俎代庖，充分发挥自己的创造性，掌舵业务开展，冲刺经营目标，追求更高效益，实现自己的价值，赢得大家的尊重。

不断加强政治理论和业务技能学习，尤其是新业务、新知识、新理论，努力做到以德服人、以技服众，低调做人、高调做事，引领全体员工树立“提素质、强技能”蓬勃向上的精神风貌、营造“比效劳、赛营销”活力四射的开展气氛，构建“知荣辱、共命运”团结上进的企业文化，使自己始终领跑专业前沿，在政治理论和业务技能方面永葆先进性。

支行是最小的经营单元，在支行实施扁平化管理后应更加注重落实，作为副支行长，自己将紧紧围绕市分行的经营方案组织实施相应的营销效劳活动，对上级经营战略意图和经营策略保持足够高的关注度和足够强的理解力，加强与上级业务管理部门的沟通联系，及时校正开展思路、纠偏经营目标，始终与上级行经营活动方案和目标保持同步。

## 银行竞聘副行长演讲稿篇四

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。

## 银行竞聘副行长演讲稿篇五

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：

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xx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，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。

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。

## 银行竞聘副行长演讲稿篇六

各位领导，各位同事：

大家好！

我是xxx，现年32岁，大学毕业，中共党员，20xx年进入招远建行参加工作，先后在信贷、储蓄、国际业务等岗位工作过。20xx年11月，在建行芝罘区支行挂职副行长。20xx年6月至今，任市分行个人银行业务部副经理，此次参加竞聘，我选择的岗位是芝罘区支行行长。做出这样的选择，我认为自己具有以下几方面的优势：

一、政治思想方面，能够自觉做到讲政治、讲正气、讲学习，加强党性修养，保持政治上清醒和坚定，自觉与上级行和市行党委保持一致。在工作中，注重学习、及时掌握中央和各级党委的方针政策，认清形势，了解大局，增强工作的主动性、自觉性。

二、具有较强的业务能力和组织协调能力。工作中我的原则是少说空话，多做实事，坚持讲党性、讲原则、讲风格，廉洁自律。在加强政治理论学习的同时，还加强了对与我们银行业务相关经济知识的学习，参加了中国人民大学的国民经济管理研究生班的学习，使业务理论素质、业务理论不断提高，基本适应了现代化商业银行业务发展的高标准要求。在工作中，能配合部门经理，团结同志，围绕改革、创新、发展的思路，努力做好自己分管的个人银行业务检查辅导和个人理财等工作。

如果这次能够竞聘成功，在新的岗位上我将配合部门正职，努力做好自己的本职工作，如果竞聘不成功，说明我离市行党委的要求还有差距，今后无论在什么岗位上，将进一步加

强政治和业务方面的学习，不断提高业务能力和管理水平。不论结果如何，我都会虚心接受，不断用行动证明我的实力。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 银行竞聘副行长演讲稿篇七

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。

## 银行竞聘副行长演讲稿篇八

尊敬的各位领导、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，体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水平，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20xx年度先进个人。我自认有水平有条件竞聘xx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，二级支行副行长这个职务既能锻炼一个人的沟通协调水平，又能锻炼一个人的组织管理水平，所以，我希望给自己一个提升工作水平、实现自我价值的机会，而且我自信有水平适合这个岗位的工作。

其次，源于这个工作带来的挑战。因为诸多原因的存有□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，这就增大了工作的难度，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，能够说是与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持续发展，做出成绩。

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；因为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协助我尽快适合新的工作岗位，更好地展开工作。

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协助其解决；始终坚持上门服务，另外，我还持续增强业务学习，提升自身的业务水平，适合新业务的要求。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□20xx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展开工作的有力保障。

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。

### （一）发挥自身优势，提升储蓄工作质量。

储蓄客户不同于对公客户，他与银行之间不存有其他关系，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有，但服务质量的好坏绝对是老百姓最先考虑的因素。所以，提升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。以前我们协助老人写凭条，不厌其烦地与聋哑人实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，一方面增强储蓄人员的思想工作，树立端正的服务态度；另一方面，增强业务学习和交流，提升业务水平，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。

### （二）协助支行长作好吸存工作

今年□xx支行的存款任务是xx亿元，对于我们来说，这是一个新的挑战。近年来□xx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，持续发掘市场潜力，开发优质客户，把吸存工作真正做大。

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

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，保证下一次体现在大家面前的是一个更加出色的xx[]谢谢。