

2023年支行行长竞聘演讲稿题目(优质17篇)

通过讲话稿的写作，演讲者可以更好地控制演讲的效果，使演讲更具说服力和感染力。以下是小编为大家收集的优秀广播稿范文，仅供参考，欢迎大家借鉴学习。

支行行长竞聘演讲稿题目篇一

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；选拔任用干部要看主流，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！

支行行长竞聘演讲稿题目篇二

各位领导、各位同事：

大家好！

此刻，很激动，这是一个充满竞争的平台，是实力与能力较量的平台，可以说是今天我们的竞聘者针锋相对，一较高下，这对任何人来说都是一个挑战自己，展现自己的大好机遇，我倍加珍惜。根据竞聘方案的要求，我参与竞聘的岗位是我支行行长一职。

经过自身综合权衡和分析，认为自己有以下竞聘优势：

一是丰富的工作经验让我对今天的竞聘倍感自信，参加工作以来，先后担任过储蓄员、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。提升了我多方位的工作能力，工作当中，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。二是对任何一份工作我都有自己的“闯劲”，忠诚是我的工作原则，求真务实是我的工作原则，在工作面前，我愿意冲在前面，在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是在业务知识的学习方面有股“钻劲”。学习是我每天必修的工

作课程，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，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，全面提升自己的专业业务知识，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。

支行行长竞聘演讲稿自认为自己具备了走上支行行长岗位的工作能力，如有幸今天得到大家的支持，给我走马上任就职的机会，我将从以下几个方面敏带领大家开展我行的运营工作：

一、做好”领头羊“角色：行长顾名思义，一行之长，在很大程度上对我行的发展产生着非常重要的影响，因此，走上行长的工作岗位，一定要注重自身的修养，以身作则，具备坚定的政治立场，较深的理论基础和较高的业务素质，要一马当先，吃苦耐劳，做好”一行之长“的角色转变，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、严抓细节工作和中心工作

在工作的开展过程当中，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；另外，还将日常性，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，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、做好员工的”知心“工作。

员工与领导之间需要足够的沟通与交流，了解他们所想、所需、所求，以诚心换得员工爱心，这样才能增强彼此之间的理解，尊重和信任，也能更好的促进各项政策措施的实施。其次，尊重员工的人格，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，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。最后要坚持自己的用人原则，坚持用工作成绩来衡量员工的工作能力，给予平等的晋升机会。

以上就是我针对竞争行长一职所做的竞职报告，只要今天我能得到大家的支持和帮助，成功竞职，我会卖力工作，与我行员工一起创造我支行的辉煌业绩，假如今天竞职失利，我会深刻反省自己，找出不足，做好准备，迎接下一次组织的检验！

我的竞聘报告如上所述，谢谢大家！

支行行长竞聘演讲稿题目篇三

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，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异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。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。

八、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

支行行长竞聘演讲稿。作为一名合行员工，是党和国家、是社会和人民培养了我，是合行让我逐渐成熟，努力工作，回报社会，振兴合行也就成了我最真实的、发自内心的愿望和人生理想，而这也正是我参加这次竞聘演讲的源动力，尊敬的领导和各位评委，请给我这次机会，我会尽自己的能力去管理好这个团队，为今后的达标、升级打造一支强有力得生力军。我相信：世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。通过这次竞聘，我愿在以后的工作当中，励精图治，立足本职，专研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。胜固可喜，败亦无悔！

支行行长竞聘演讲稿题目篇四

大家好！今天，站在这里，我心潮澎湃，首先感谢市分行党委为我们搭建了一个展示自我的平台，给了我们一次展示自我、检验自我的机会。

我叫xx是xxxx支行副行长，党员，本科学历，金融理财师。20xx年入行以来，先后在xxx甸、xxx路支行担任综合柜员、二手房贷客户经理。20xx年10月，按照县域青年英才培养，我

到xx支行工作，先后担任xx支行营业室大堂经理、客户部副经理。20xx年，我集体被授予年度“xx分行先进基层党组织”，我个人也多次被授予市分行“春天行动”明星之星，优秀共产党员，管理明星等10余项荣誉称号，我创作的反映农行人建功立业的《此生有幸农行有你》也获得省分行主题征文活动二等奖。我的工作体会是，人生只有不断挑战自我、超越自我才有价值，我希望能在新时代农业银行发展的浪潮中勇挑重担，为分行建设贡献力量。我认为自己竞聘这一岗位有以下几点优势：

一是具有丰富的工作经验。

入职11年来，我先后在不同的岗位历练，积累了丰富的基层工作经验，有不少体会，培养了较强的营销能力，特别是担任网点主任工作，提高了我统筹谋划，综合协调能力，让我变得更加成熟。

二是具备良好的攻坚能力。

我的人生信条是，遇到困难，往前冲，总会解决。担任支行营业室大堂经理期间，我协助主任团结带领员工迎难而上、各个击破，绩效考核始终位居支行前列，成为xx支行名副其实的领头羊！开展“春天行动”期间，在全行齐心协力下，我行得分均居全市前列，支行获得“春天行动提升奖”。积极争取上级支持，顺利完成xx建行以来最大的两笔信用卡不良核销工作，个人住房贷款净增扭负为正，1年之内实现累放x万元。

三是具有务实的创新精神。

我认为，干工作既不能故步自封，也不能孤芳自赏，要勇于开拓创新，不断尝试新方法，这样才能取得新进步。面对xx支行周边老旧社区多，留守多为行动不便的老人，到网点办事不方便的实际情况，我们设立专职个人客户经理，为老人

提供一对一服务。积极发展二手房贷款及信用卡家装分期业务，实现了营业指标的提升。

如果我能成功竞聘支行副行长这一岗位，我将从以下三个方向开展工作：

一是抓学习，提高自身综合素质。加强支行副行长和相关业务知识的学习，经常翻阅相关专业书籍，加强对上级文件精神的学习领会，不断丰富自己的知识储备，应对日新月异的金融需求，积极向领导和老同志请教，确保自己能第一时间进入情况，尽快适应岗位。

二是抓落实，强化岗位职责落位。对照支行副行长岗位职责，首先是坚决落实好公司领导的各项要求，力争在本职岗位上多出精品、亮点，带出过硬团队，加强组织领导，策划好组织好优质金融产品，开展好相关业务培训，推进各项任务的执行。在抓落实上，我也将一如既往的勤奋工作，挥洒汗水、贡献才智，大幅提升营业指标。

三是抓作风，切实发挥表率作用。对待工作，发扬吃苦耐劳，尽职尽责的精神，坚持按时、按质、按量完成好自己的工作。抓好负责领域党的建设，落实党风廉政建设责任制，始终严格要求自己，遵守各项纪律要求，贯彻“实细严”的工作作风，树立良好的口碑。

星光不问赶路人，时光不负有心人。各位领导，对于本次参加竞争上岗，我认为重在态度，而不是结果。我深知每一个机会都来之不易，我也相信每一个机会都是留给有准备的人。如果我能竞聘成功，我一定不辜负领导的期望，以良好的工作业绩回报领导和同志们的信任，为xx分行高质量发展做出更大贡献。

谢谢大家！

支行行长竞聘演讲稿题目篇五

各位领导、评审员：

我是xxx□中共党员，我此次竞聘的岗位是xxx支行行长一职。

首先，我阐述一下对分支机构改革的认识：银行网点扁平化改革是当前金融机构改革的大趋势，已被多家国际国内银行实施，并且被证明是行之有效的优秀管理体系。我行分支机构扁平化改革，是实现我行中长期战略规划，最终实现上市目标成为一家“好银行”的必经过程。此次分支机构扁平化改革是一个触及资源配置、人员调整、业务对接、管理分工、内控完善和职工培训等多个环节的组织改革过程。扁平化之后能够实现总行——管辖行——经营网点，3层集约化管理模式，大大缩短了管理半径，能够提高规模效益，显著提高机构运行效能和风险掌控能力，大大降低网点非经营压力，充分释放基层网点人力资源，使网点从经营管理双层职能，转变成xxxx□能够激发出网点经营活力，增强网点营销的主观能动性。

其次，我认为竞聘xxxx支行行长有以下几点优势：

一是我从xxx年加入xxx行以来，有着xxx年银行从业和xxx年的管理工作经验，尤其是xxxxx年到xxx支行任副行长这xx年，与众多客户建立了良好的关系，拥有一定的客户资源，具备强烈的营销意识。

二是，能够坚持按规矩办事，依法合规开展各项业务。熟悉本行各项规章制度，具有较高的金融业务素质和操作技能，在业务开拓中，始终牢固树立风险意识，保证各项业务健康发展。

三是注重团队建设，工作中善于团结同志，从理解人、关爱人、包容人的角度出发，与同事协作共事，努力为职工创造

一个良好的工作氛围，增强工作团队的凝聚力，激发工作热情和动力。

四是注重实效管理，自今年x月份任xxxx支行临时负责人以来，短短xxx月时间，努力完成各项指标，该支行涉及xx项考核中只有x项指标完成率超过70%，到季末考核前这短短几十天，通过带领团队进行全方位营销，共有x项指标完成率超过100%□x项指标完成率超过90%。在全辖考核中排名第x□较去年有大幅提升。

五是在多年的工作中，我与上级支行部门都建立了良好的协作关系，沟通和协调能力也得到了不断加强。

这次竞聘，如果我能得到领导和职工的信任和支持，我将采取以下设想和措施开展工作：

紧紧围绕支行的经营发展目标，坚持以客户为中心、以市场为导向、以效益为目标，以风险控制为主线的经营思路，充分借助我行服务资源和金融产品，狠抓新客户的拓展，强化存量客户维护，结合我支行20xx年任务目标，以及未来市场导向，积极开拓我行开展的各项业务，认真完成上级行交办的其他工作。具体工作措施如下：

1、以大户目标管理为核心，以抓大不放小为原则，做好客户维护工作。

有关调查资料显示，吸引新顾客的成本是保持现有顾客满意成本的5倍。因此在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。一是加强存量客户精细化的分类管理，对能给我行带来丰厚回报的优质客户进行重点维护，逐步培植为我行的忠诚客户。二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在100万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略。三是加强与上级支行业务部门联动营销机制，加强信息沟通，密切配合。根据我支

行地理位置、存款结构等特点，利用金融产品进行深入挖掘和营销客户，稳定存款。四是提高服务意识，运用硬件维护、软件维护、功能维护、心理维护、特色维护等方式、方法提高服务水平，吸引一大批忠诚的客户群，取得市场上的竞争优势。

2、抓住地区发展机遇、更新营销观念，做好新市场拓展工作。

支行所在地区办事处位于北京东长安街延长线上，距天安门仅8公里，素有“长安街东第一乡”的美誉，向西紧邻cbd核心区，向东与中国传媒大学相邻，关于以加快城市化进程和加强社会主义新农村建设的的要求为指导，大力发展传统、传媒、时尚“三大文化产业”。我行应该紧跟国家政策和地区发展规划。一是抓住该地区新农村建设中基础工程存款、贷款需求，加强资产负债业务营销，二是针对目前xxx旅游资源，努力拓展pos和自助机具建设。三是根据目前该地区大力发展文化创意产业布局，以及通惠河南岸金融资源稀缺的有利条件，多与当地政府沟通，努力争取新入住客户资源。

我的陈述完毕，谢谢各位领导。

支行行长竞聘演讲稿题目篇六

尊敬的领导和评委：

您好！

非常感谢您给我机会竞选支行行长。首先，自我介绍：

我的名字是，岁，毕业于，拥有学士学位。我于年加入该行业，并被分配到信息技术部。年，我通过公开竞争被任命为信息技术署副署长。

我竞争的职位是支行行长。我的竞争优势如下：

三处学到了许多优秀的管理方法和理念。良好的沟通技巧和强烈的敬业精神。我一直相信思考需要行动。世界上没有坏事。关键在于你是否用心。

如果我有幸得到领导和同志们的信任和支持，我会尽快找到自己的位置，尽快进入领导岗位，认真履行自己的职责。

首先了解情况：一方面，快速了解业务发展情况及周边环境，了解支行客户水平，找出支行业务发展的优势和瓶颈；另一方面，迅速了解支行人力资源情况，以便开展有针对性的工作。

树立科学发展观，围绕“效益”目标开展工作。一方面要大力发展两项负债业务，搞好中间业务，另一方面要在资产营销业务上开拓进取。以实际工作措施实践科学发展观。紧紧围绕支部党委制定的三年发展目标，确保完成支部下达的各项任务和指标。

良好的客户管理：一方面要管理好现有客户中的优质客户，避免前任总裁离职造成客户流失；另一方面，我们应该积极进取，积极开拓新的客户群。提供“为关键客户提供绿色通道、节日慰问、财务管理等服务，增强其对客户的吸引力和凝聚力。

营造企业文化，增强员工团队意识，提高员工素质和网络服务质量。员工是支行最重要的资源。加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是支行负责人的重要任务之一。我认为：作为支行的负责人，除了开展业务外，还应该带领好团队，负责员工的成长，为员工提供良好的发展空间。

加强内控管理，防范风险：我行是经营风险的行业，风险防范是我行一贯关注的基础工作。作为支行负责人，首先要正确认识和处理业务发展与风险防范的关系，认识规章制度是业务健康发展的基础和保障，规范有序地发展业务，在扎实

管理的基础上推进支行业务发展。

我相信，凭借我的工作热情和创新精神，我一定能够做好支行行长的工作。

以上是我的竞争演讲。请批评和纠正任何不适当的地方。非常感谢。

支行行长竞聘演讲稿题目篇七

各位领导、同志们：

大家好！首先感激支行领导给我这次展示自我的机会。期望我站在那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，从今日开始，从此刻开始，大家看到的将不再是那人不求上进，安于现状的xx了，今日，展此刻大家面前的将是一个进取上进，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本事，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。我自认有本事有条件竞聘xx支行副行长一职。

一、参加本次竞聘的原因

首先，源于自我价值的实现。“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我，二级支行副行长这一职务既能锻炼一个人的沟通协调本事，又能锻炼一个人的组织管理本事，所以，我期望给自我一个提高工作本事、实现自我价值的机会，并且我自信有本事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，用自我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支行有一种职责感，期望能经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，我经过在储蓄窗口为客户供给优质的服务，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；经过上门服务，对xx□xx等大客户的情景都比较了解。良好的客户基础将会帮忙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忙其解决；始终坚持上门服务，另外，我还不断加强业务学习，提高自身的业务本事，适应新业务的要求。我用自我的行动得到了大家的认可，连续三年被评为业务标兵，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。

（一）发挥自身优势，提高储蓄工作质量。

储蓄客户不一样于对公客户，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研究的问题。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研究的因素。所以，提高储蓄存款的最有效途径就是为客户供给满意的服务，是能够针对不一样的客户供给个性化的服务。以前我们帮忙老人写凭条，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，我们此刻没有条件供给更进一步的个性化服务，但至少，我们应当为客户供给周到、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，提高业务本事，为客户供给准确、快捷的服务。总之，我们将尽力坚持储蓄存款的稳定。

（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，若完全依靠以往的吸存思路恐怕很难保证存款任务的顺利完成。仅有广开思路，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，到达稳定现有客户，保证现有对公存款的相对稳定；另一方面，调动全体员工的进取性，经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，异常是会计业务知识，使自我能够成为一个业务全面，本事强的领导的好帮手。

再一次感激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，培养和锻炼自我，保证下一次展此刻大家面前的是一个更加出色的xx[]多谢。

支行行长竞聘演讲稿题目篇八

尊敬的各位领导、各位评委、同志们：

大家好！首先，感谢各位领导给我这次参加竞聘的机会。我今天竞聘的岗位是建行支行行长助理。

我叫，现年岁，年毕业于云南省投资管理学校，年参加工作，现任建行支行综合业务部副主任兼个人类客户经理，主要分管支行所有个人类贷款发放、回收、贷后管理、维护信贷信息系统、客户关系管理系统、维护大众富裕客户、推销乐当家理财卡、贷记卡、通知存款一户通、电话银行、手机银行、网上银行等工作。在建行工作的15年里我先后从事储蓄、会计计帐、复核、现金出纳、资金清算、联行往来、房地产金融、公司类贷款业务等工作。今天参加建行支行行长助理一职的公开竞聘活动，这是一次充分展示我个人才华、全面检阅我综合素质能力、进一步学习提高的机会，我将十分珍惜和认真把握这次难得的机遇。

参加这次公开竞聘建行支行行长助理的主要理由是我具有五个方面的优良素质和五个方面的优势。

“五个方面的优良素质”是：一有较高的思想政治素质；二有吃苦耐劳、默默无闻的爱岗敬业精神；三有虚心好学、开拓进取的创新意识；四有严于律己、诚信为本的优良品质；五有雷厉风行、求真务实的工作作风。

“五个方面的能力优势”是：一是从参加工作15年以来，一直在当地工作，对县情十分熟悉，并建立了一个利于我行发

展的社会关系大网络，如与县财政局、教育局、林业局、国税、地税、交通局、畜牧局、云台山林业局跃进林场、国土资源局、烟草、雪山河发电有限责任公司、金盏河发电有限责任公司、电力公司、水利局、县医院等主要公司类客户的财务人员、单位负责人关系良好，与此同时，保持与县人民银行、银监局的密切联络等；二是工作经历丰富，参加工作以来，先后任过储蓄、会计计帐、复核、现金出纳、资金清算、联行往来、房地产金融、公司类贷款业务、综合业务部副主任、个人类客户经理等，积累了较为丰富的实践经验，并多年的工作经验锻炼，使我具备了较强的经营管理和组织领导能力；三是改革面前有股“闯劲”，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，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；四是业务方面有股“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，还是在业务管理上，我都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，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，在工作业余时间我还积极自学，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，在管理和改革中也有自己的见解和方法；五是我正处于人生的黄金年龄，身心健康，精力充沛，敬业心强，廉洁诚实，家庭拖累小，能够全身心地投入到我所热爱的事业和工作当中去。

凭这些素质与能力优势，我认为自己完全可以胜任建行漾濞支行行长助理这一工作。

接下来，谈谈我竞聘支行行长助理的工作设想及采取的措施。

首先简要分析一下县情与建行支行的现状。

是全国典型的山区特困县，交通闭塞，流动人口较少，全县人口不足11万，县城位于苍山西坡，城区人口不足1万人，各种矿产资源匮乏，旅游景点名胜区还未形成气候，核桃、水利资源较为丰富，使成为核桃之乡、小水电大县的美誉。县目前设有人行县支行、中国银行业监督管理委员会办事处中国建设银行股份有限公司支行、农业银行县支行、县农业发展银行、县农村信用合作社、邮政储蓄局、保险公司等7家金融部门。各家银行为了发展，都想方设法在争取有限的客户，信用社则依靠网点优势和支农贷款的有利政策，牢牢控制了广大农村核桃种植户存贷款业务，其它金融部门难于涉足等造成金融业举步艰辛的现状。

建行支行一直以来底子薄，存款位居全州末位，不良贷款占比高，对此，多年来，行领导班子审时度势，及时调整经营思路，细分市场，制定了以“以服务为中心，以市场为基础，以客户为依托，以降不良为己任”的工作思路，强抓服务质量，加强内部管理，完善考核机制，制订人性化考核方案，领导带头发动全行员工利用业余时间、休息时间打响全面吸存收贷的攻坚战，取得了可喜的成绩。前不久，州分行党委又针对实情及时调整了支行领导班子，为支行注入了新鲜血液，在支行新班子的带动下，全行员工共同努力，4月份纵向比取得了显著的成绩，各项经营指标均实现较大的增长，为今后各项业务可持续发展奠定了扎实的基础。

在仔细对我行客户细分并结合现实经济发展情况分析时看到，支撑我行企业存款的行业主要是财政、交通、烟草、教育、国土资源、林业，财政局等7家，公司类客户公关的目标是县财政局，另外县烟草公司、县电力公司、县林业局、国土资源局、云台山林业局跃进林场、县交通局、县教育局、县一中都有较多的专项存款，是重点维系的单位，与此同时，漾洱电站、茅沙坪电站等是主要支持和维护的企，雪山清酒厂、核桃乳厂两家企业发展前景较好，产品畅销，是支行重点营

销和维护的工业企业等。通过调查分析，个体工商户灵活机动，容易动员吸存，这部分客户需要我行提供快捷优质窗口服务和便利、实惠的结算服务，代发工资户涉及面广，牵扯部门多，受地方政府干预较大，公关费用较高，吸收难度较大，这部分客户群体只能通过熟人、朋友、亲戚各个击破，城区附近的农田土地赔偿款应紧紧抓住县国土资源局，上街村民委员会，从村民委员会入手上下联动内外营销，这部份赔偿资金较为稳定，客户多数为定期存款户，能为我行稳存、增存起支撑作用。改制企业目前县内仅有雪山河发电有限公司一家，该公司拍卖部分资产的收入已被支行成功营销吸收，接下来应盯死盯牢大批职工安置费用，采用多种渠道不同手段吸存。

分析对比刚刚过去的4月份看，全县金融机构各项存款48.545万元，比年初增加246万元，比去年同期增加3.335万元，其中储蓄存款31.484万元，较年初新增2425万元，活期1100万元，定期1325万元。各项贷款40.930万元，比年初减少791万元，比去年同期增加558万元。其中农行10983万元、信用社10382、邮政储蓄4279万元，漾濞支行仅为5840万元，支行个人存款只有农行、信用社的一半，支行存款要有较大的突破只有从个人存款入手。

通过分析研究金融业的现状，可以清楚地看到，建行漾濞支行既有挑战也有机遇。

挑战是支行生存在这样的—个社会经济环境中，面临着“保机构、求生存、谋发展”的巨大压力；机遇是近年，县立足县情力作以核桃为主的农业产业化、以水电推动式的工业化、以交通和城镇为主的基础设施建设“三篇文章”，拉动了县域经济的大发展、实现人民群众生活水平的普遍提高、实现招大商大招商有效拓宽了招商领域，吸引了许多有实力的外地大小企业落后等等，都为金融业的发展提供了无限商机。

针对以上的现状，我认为支行今后的工作和发展应着眼于以

下五个方面的工作。

一是经营客户，提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点。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，从而扩大盈利空间。二是大力拓展中间业务，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。三是加强个贷管理，发展个人资产业务。资产业务是高风险业务，在发展业务时，要注重风险的防范，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、收入稳定的公务员、事业单位等目标客户为主，同时，开展举办业务宣传活动，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。四是加强内控基础管理，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，作为支行行长助理首先要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是各项业务健康发展的基础和保证，不仅要去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、操作的每一个环节都按章处理，风险是可控的，在规范、有序的基础上发展业务，使支行的业务建立在扎实管理的基础上。五是加强员工队伍建设，提高员工素质和客户服务质量。员工是部门的财富，加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是支行负责人的重要工作之一，我认为：作为支行行长助理，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，在部门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，还要多进行支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。

尊敬的各位领导、各位评委、同志们，俗话说，事在人为，我多年来的深刻体会是，要想做好事必先做好人，如果我竞聘成功，我会在工作中做到“四个注意”摆正位置、“三个服从”要求自己、“三个一点”找准工作切入点、“三个适度”与人相处。

“四个注意”：一是注意摆正位置，认清职责，当好参谋和助手。作为支行助理应当摆正自己的位置，就是为支行领导当好参谋，为支行事务当好主管，为一线员工当好后盾，具体说就是摆正位置，当好配角。要做到胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手，在自己的职责及领导授权范围内开展工作。同时，要和党组织在工作上保持高度一致，做到补台不拆台，听从不盲从，办事到位不越位，不争功、不诿过，充分发挥好参谋和助手的作用。二是注意有全局观念。作为支行行长助理必须要有全局观念，要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，要多进行沟通和协调，使行政和前台服务、分工内和分工外的工作一视同仁，使上下形成合力，凝心聚力共同发展。三是注意具备较高的业务素质和管理经验。作为支行行长助理要对分管的各项工作了如指掌、得心应手，具备对工作的敏感性和洞察力。要能够发挥出支行每个人的专长，充分调动起大家的积极性，工作要合理安排，沉着、冷静地处理，促使各项工作有条不紊地开展。四是注意搞好团结，合作共事。团结就是力量，一项事业、一项工作，只有靠大家团结一致，才能干出成绩、干出水平。作为支行行长助理尤其要搞好团结。在工作中，要注意去发现、学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，真正做到思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，同心同德，携手共进。

“三个服从”：个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。

“三个一点”：当上级行要求与支行实际工作不相符时，我会尽最大努力去找结合点；当在工作中发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点；当行领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。

“三个适度”：冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较，做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠，刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。

尊敬的各位领导、各位评委、同志们，如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。

我的演讲结束了，谢谢大家！

支行行长竞聘演讲稿题目篇九

x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，按照竞聘方案，我符合支行行长职务。我现年xx岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

对于我的优势：

一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过储蓄员、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。

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：

- 1、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。

2、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。

3、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。

支行行长竞聘演讲稿题目篇十

尊敬的各位领导、各位评委、同志们：

大家好！

我叫xx，彝族，现年36岁，91年毕业于云南省投资管理学校，91年参加工作，现任建行xx支行综合业务部副主任兼个人类客户经理，主要分管支行所有个人类贷款发放、回收、贷后管理、维护信贷信息系统、客户关系管理系统、维护大众富裕客户、推销乐当家理财卡、贷记卡、通知存款一户通、电话银行、手机银行、网上银行等工作。在建行工作的15年里我先后从事储蓄、会计计帐、复核、现金出纳、资金清算、联行往来、房地产金融、公司类贷款业务等工作。今天参加建行xx支行行长助理一职的公开竞聘活动，这是一次充分展示我个人才华、全面检阅我综合素质能力、进一步学习提高

的机会，我将十分珍惜和认真把握这次难得的机遇。

竞聘理由：

参加这次公开竞聘建行xx支行行长助理的主要理由是我具有五个方面的优良素质和五个方面的优势。“五个方面的优良素质”是：一有较高的思想政治素质；二有吃苦耐劳、默默无闻的爱岗敬业精神；三有虚心好学、开拓进取的创新意识；四有严于律己、诚信为本的优良品质；五有雷厉风行、求真务实的工作作风。“五个方面的能力优势”是：一是从参加工作15年以来，一直在当地工作，对县情十分熟悉，并建立了一个利于我行发展的社会关系大网络，如与县财政局、教育局、林业局、国税、地税、交通局、畜牧局、云台山林业局跃进林场、国土资源局□xx烟草、雪山河发电有限责任公司、金盏河发电有限责任公司、电力公司、水利局、县医院等主要公司类客户的财务人员、单位负责人关系良好，与此同时，保持与县人民银行、银监局的密切联络等；二是工作经历丰富，参加工作以来，先后任过储蓄、会计计帐、复核、现金出纳、资金清算、联行往来、房地产金融、公司类贷款业务、综合业务部副主任、个人类客户经理等，积累了较为丰富的实践经验，并多年的工作经验锻炼，使我具备了较强的经营管理和组织领导能力；三是改革面前有股“闯劲”，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，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；四是业务方面有股“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，还是在业务管理上，我都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，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，在工作业

业余时间我还积极自学，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，在管理和改革中也有自己的见解和方法；五是我正处于人生的黄金年龄，身心健康，精力充沛，敬业心强，廉洁诚实，家庭拖累小，能够全身心地投入到我所热爱的事业和工作当中去。

凭这些素质与能力优势，我认为自己完全可以胜任建行漾濞支行行长助理这一工作。

对竞聘岗位的工作设想及采取的措施

接下来，谈谈我竞聘支行行长助理的工作设想及采取的措施。

首先简要分析一下xx县情与建行xx支行的现状。

xx是全国典型的山区特困县，交通闭塞，流动人口较少，全县人口不足1xxxx，县城位于苍山西坡，城区人口不足xxxx人，各种矿产资源匮乏，旅游景点名胜区还未形成气候，核桃、水利资源较为丰富，使xx成为核桃之乡、小水电大县的美誉。xx县目前设有人行xx县支行、中国银行业监督管理委员会xx办事处中国建设银行股份有限公司xx支行、农业银行xx县支行、xx县农业发展银行、xx县农村信用合作社、xx邮政储蓄局、保险公司等xxxx金融部门。各家银行为了发展，都想方设法在争取有限的客户，信用社则依靠网点优势和支农贷款的有利政策，牢牢控制了广大农村核桃种植户存贷款业务，其它金融部门难于涉足等造成xx金融业举步艰辛的现状。

建行xx支行一直以来底子薄，存款位居全州末位，不良贷款占比高，对此，多年来，行领导班子审时度势，及时调整经营思路，细分市场，制定了以“以服务为中心，以市场为基础，以客户为依托，以降不良为己任”的工作思路，强抓服务质量，加强内部管理，完善考核机制，制订人性化考核方案，领导带头发动全行员工利用业余时间、休息时间打响全

面吸存收贷的攻坚战，取得了可喜的成绩。前不久，州分行党委又针对实情及时调整了支行领导班子，为支行注入了新鲜血液，在支行新班子的带动下，全行员工共同努力，4月份纵向比取得了显著的成绩，各项经营指标均实现较大的增长，为今后各项业务可持续发展奠定了扎实的基础。

在仔细对我行客户细分并结合xx现实经济发展情况分析时看到，支撑我行企业存款的行业主要是财政、交通、烟草、教育、国土资源、林业，财政局等xxxx公司类客户公关的目标是县财政局，另外县烟草公司、县电力公司、县林业局、国土资源局、云台山林业局跃进林场、县交通局、县教育局、县一中都有较多的专项存款，是重点维系的单位，与此同时，漾洱电站、茅沙坪电站等是主要支持和维护的企，雪山清酒厂、核桃乳厂两家企业发展前景较好，产品畅销，是支行重点营销和维护的工业企业等。通过调查分析，个体工商户灵活机动，容易动员吸存，这部分客户需要我行提供快捷优质窗口服务和便利、实惠的结算服务，代发工资户涉及面广，牵扯部门多，受地方政府干预较大，公关费用较高，吸收难度较大，这部分客户群体只能通过熟人、朋友、亲戚各个击破，城区附近的农田土地赔偿款应紧紧抓住县国土资源局xx上街村民委员会，从村民委员会入手上下联动内外营销，这部份赔偿资金较为稳定，客户多数为定期存款户，能为我行稳存、增存起支撑作用。改制企业目前县内仅有雪山河发电有限公司一家，该公司拍卖部分资产的收入以被支行成功营销吸收，接下来应盯死盯牢大批职工安置费用，采用多种渠道不同手段吸存。通过分析研究xx金融业的现状，可以清楚地看到，建行漾濞支行既有挑战也有机遇。

电推动式的工业化、以交通和城镇为主的基础设施建设“三篇文章”，拉动了县域经济的大发展、实现人民群众生活水平的普遍提高、实现招大商大招商有效拓宽了招商领域，吸引了许多有实力的外地大小企业落后xx等等，都为金融业的发展提供了无限商机。

针对以上的现状，我认为支行今后的工作和发展应着眼于以下五个方面的工作。

一是经营客户，提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点。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，从而扩大盈利空间。二是大力拓展中间业务，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。三是加强个贷管理，发展个人资产业务。资产业务是高风险业务，在发展业务时，要注重风险的防范，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、收入稳定的公务员、事业单位等目标客户为主，同时，开展举办业务宣传活动，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。四是加强内控基础管理，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，作为支行行长助理首先要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是各项业务健康发展的基础和保证，不仅要去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、操作的每一个环节都按章处理，风险是可控的，在规范、有序的基础上发展业务，使支行的业务建立在扎实管理的基础上。五是加强员工队伍建设，提高员工素质和客户服务质量。员工是部门的财富，加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是支行负责人的重要工作之一，我认为：作为支行行长助理，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，在部门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，还要多进行支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。

尊敬的各位领导、各位评委、同志们，俗话说，事在人为，我多年来的深刻体会是，要想做好事必先做好人，如果我竞聘成功，我会在工作中做到“四个注意”摆正位置、“三个服从”要求自己、“三个一点”找准工作切入点、“三个适度”与人相处。

“四个注意”：一是注意摆正位置，认清职责，当好参谋和助手。作为支行助理应当摆正自己的位置，就是为支行领导当好参谋，为支行事务当好主管，为一线员工当好后盾，具体说就是摆正位置，当好配角。要做到胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手，在自己的职责及领导授权范围内开展工作。同时，要和党组织在工作上保持高度一致，做到补台不拆台，听从不盲从，办事到位不越位，不争功、不诿过，充分发挥好参谋和助手的作用。二是注意有全局观念。作为支行行长助理必须要有全局观念，要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，要多进行沟通和协调，使行政和前台服务、分工内和分工外的工作一视同仁，使上下形成合力，凝心聚力共同发展。三是注意具备较高的业务素质和管理经验。作为支行行长助理要对分管的各项工作了如指掌、得心应手，具备对工作的敏感性和洞察力。要能够发挥出支行每个人的专长，充分调动起大家的积极性，工作要合理安排，沉着、冷静地处理，促使各项工作有条不紊地开展。四是注意搞好团结，合作共事。团结就是力量，一项事业、一项工作，只有靠大家团结一致，才能干出成绩、干出水平。作为支行行长助理尤其要搞好团结。在工作中，要注意去发现、学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，真正做到思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，同心同德，携手共进。

“三个服从”：个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。

“三个一点”：当上级行要求与支行实际工作不相符时，我会尽努力去找结合点；当在工作中发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点；当行领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。

“三个适度”：冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较，做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠，刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。

尊敬的各位领导、各位评委、同志们，如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次。

尊敬的各位领导、各位评委、同志们，如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取各级领导对支行工作的重视和支持，使支行工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。

尊敬的各位领导、各位评委、同志们，竞争上岗有上有下，有进有退，上固可喜，下也无悔，一如既往。我竞聘是为了充分发挥自己的水平，体现自己的能力，实现自我价值。作为一名怀着强烈的进取心和责任感的金融人，我一直在尽心尽责地工作着，一直在勤勤恳恳地努力着，从来都不敢有丝毫的懈怠和放松。如果这次竞聘成功，我能走马上任，我会在新的工作岗位上，以新的目标激励自己，以新的热情鼓舞自己，以新的思路充实自己，以新的业务展现自己，以新的成绩报答各级对我的信任。

最后，衷心祝福各位领导、各位评委、同志们，永远健康快乐，万事大吉祥！

支行行长竞聘演讲稿题目篇十一

尊敬的各位领导：

今日能有机会参与支行行长的竞聘，我心境十分激动。在那里，十分感激分行给我们创造了这次公开、公正、公平的竞聘机会，让我们能够在那里展现自我的风采，也给了我们一次交流的机会。同时，更要感激多年来一向关心、帮忙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，让我感激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。今日我要竞聘的职位是：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：

一、加强员工队伍建设，提高员工素质和网点服务质量 公考资料

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进取性，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，还应当带好队伍，对员工的成长负责，为员工供给良好的发展空间。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，在网点营造一种简便、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在办事处构成良好的学习氛围，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，主要体此刻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，对工作起到进取的促进作用。

二、大力拓展中间业务，提升盈利本事 公考资料

我行的中间业务主要来源于结算收入、银行卡收入和代收，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xx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。发展目标以代替发工资、我行的vip客户、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xx□

四、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。仅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。

五、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，该区域一向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20xx年的发展，该办已吸收、积累了很多的客户，目前已有客户44000户，储蓄存款余额为19300多万元，可是户均存款仅4300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，经过各种方式了解客户信息，如对存量客户，可经过查看每一天打印的《储蓄重要事项稽核清单》，找出余额到达必须数额的客户帐号，然后经过帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的vip客户；对新客户，必须要求前台柜员配合，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客户供给绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财提议等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，进取营销。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，进取、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，可经过旁人的穿针引线，异常是政府主管部门的引荐，寻找突破口。

第三，根据客户的不一样需求，能为客户供给不一样的金融产品，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提议。期望大家能够支持鼓励我，我会虚心听取大家的意见和提议，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我的工作岗位上踏实工作，继续努力。我的演讲到此结束，多谢大家。

支行行长竞聘演讲稿题目篇十二

大家好！

此刻，很激动，这是一个充满竞争的平台，是实力与能力较量的平台，可以说是今天我们的竞聘者针锋相对，一较高下，这对任何人来说都是一个挑战自己，展现自己的大好机遇，我倍加珍惜。根据竞聘方案的要求，我参与竞聘的岗位是我支行行长一职。

经过自身综合权衡和分析，认为自己有以下竞聘优势：

一是丰富的工作经验让我对今天的竞聘倍感自信，参加工作以来，先后担任过储蓄员、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。提升了我多方位的工作能力，工作当中，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。二是对任何一份工作我都有自己的“闯劲”，忠诚是我的工作原则，求真务实是我的工作原则，在工作面前，我愿意冲在前面，在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是在业务知识的学习方面有股“钻劲”。学习是我每天必修的工作课程，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，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，全面提升自己的专业业务知识，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。

支行行长竞聘演讲稿自认为自己具备了走上支行行长岗位的工作能力，如有幸今天得到大家的支持，给我走马上任就职的机会，我将从以下几个方敏带领大家开展我行的运营工作：

行长顾名思义，一行之长，在很大程度上对我行的发展产生

着非常重要的影响，因此，走上行长的工作岗位，一定要注重自身的修养，以身作则，具备坚定的政治立场，较深的理论基础和较高的业务素质，要一马当先，吃苦耐劳，做好“一行之长”的角色转变，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。

在工作的开展过程当中，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；另外，还将日常性、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，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。

员工与领导之间需要足够的沟通与交流，了解他们所想、所需、所求，以诚心换得员工爱心，这样才能增强彼此之间的理解，尊重和信任，也能更好的促进各项政策措施的实施。其次，尊重员工的人格，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，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。最后要坚持自己的用人原则，坚持用工作成绩来衡量员工的工作能力，给予平等的晋升机会。

以上就是我针对竞争行长一职所做的竞职报告，只要今天我能得到大家的支持和帮助，成功竞职，我会卖力工作，与我行员工一起创造我支行的辉煌业绩，假如今天竞职失利，我会深刻反省自己，找出不足，做好准备，迎接下一次组织的检验！

我的竞聘报告如上所述，谢谢大家！

支行行长竞聘演讲稿题目篇十三

尊敬的各位领导，各位评委：

去年年底十八大召开以后，我深切地感受到新一届中央政治局常委们的议政执政的工作作风，开了我国以往历届执政体系的风气之先，这也是新一届党和政府为适应我国政治经济改革，在执政理念、工作作风等方面有了重大的突破，二级支行行长竞聘演讲稿。在此，我看到了改革的希望。这里，我也循着这种良好的风气，简单地阐述我这次竞聘二级支行行长的主导思想和理念。

一直以来，我都是一个“随遇而安、清心寡欲”的普通员工，虽然在上世纪九十年代也曾担任过储蓄所副主任职务，因为一些原因又辞去了该职务。这些年，随着人生阅历的不断增长，我不时地对此进行着深刻反思。具体说来，固然与我“随遇而安、清心寡欲”心态有关，从某种程度上讲，也是我在当时政治经济不断改革社会环境下，作为一个负责人，在适应社会、执行工作指令、组织协调上下关系以及工作毅力等方面有诸多不成熟的地方。产生了惰性，出现了逃避思想，这不仅是不求上进的表现，也是平庸的表现。这，也是我反思后积极参加二级支行行长的动力所在。

参加竞聘报名以后，有数位同事朋友出于关心，以多种形式与我进行了交流。在交流过程中都直言相劝说：你是不是这些年看书看“愚”了，多大年龄了，怎么突然要求上进了。你又不是不知道，咱们行历次竞聘都是在圈子内定好的，竞聘不过是走个过场而已，你赶着给别人跑龙套干吗？我在此深深地谢谢朋友的好意。十八大召开以后，我国整个执政体系的执政风气都开始有了明显的好转，所以我也相信，这阳光，也一样会照到我们嘉峪关市分行的！

的比较，对二级支行在经营管理和竞争中存在问题反而思考得比较少。既然是参加二级支行行长的竞聘，我也不不得不在这里简单地对二级支行的经营管理、市场竞争做一下简单的阐述。

由于这次竞聘是非指向性的，所以我也只能在此泛泛地谈一

下竞聘理念。

市场竞争，那无疑是扯淡。

市分行竞聘二级支行行长的目的，我想就是为了增强我行在当今激烈的金融市场中的竞争能力，巩固和扩大我行在金融市场中的`份额。所以我认为，作为支行负责人，首先要做的，就是积极探求我行各二级支行在经营管理和市场竞争中客观存在的一些共性和非共性的问题，以便于针对性的开展工作。这里我就我所想到的二级支行一些共性的问题，谈几点看法。对于非共性的问题，则要看初次竞聘是否成功然后进一步详细地谈。

沟通交流，避免刚愎自用独断专行产生抵触。了解他们的所思所想，解开工作和生活中的结，要做好上传下达的传声筒、润滑剂。要帮他们理解并贯彻落实好省市分行的各项政策制度，当好管家，警钟常敲；完成省市分行下达的各项任务指标，当好吹号员。

第二，员工的工作热情，来自于自身的工作能力、工作成绩得到市分支行各级领导的认可，认可的一个重要价值体现，就是能力与岗位的相适应，成绩与收入的相匹配。近些年，我行在收入分配上向一线倾斜，突出了一线岗位的辛劳，也体现出了按劳分配的原则，但在个别岗位的收入分配上，还存在一些微词，有损二级支行的整体竞争力。因此，我认为，作为二级支行负责人，当在省市分行收入分配制度的框架内进一步理顺各岗位之间的收入分配关系，使支行每一位员工从让干转变到主动干、抢着干。

第三，打铁需要自身硬，只有通过

不断地学习，使自己也带动大家，熟悉各项金融政策制度，熟悉我行及其它金融机构的各种业务、金融产品、理财产品的特点，在营销中突出我行产品的比较优势，有层次、有针

对性的，开创性地开展营销活动。在为社会提供适合社会各层次的金融产品的同时，提供优质高效的金融服务，为我行赢得更大的市场份额。

第四、着手培养自身和员工这一战斗团体灵敏的嗅觉，捕捉金融市场的信息动态，因势利导，努力占市场先机。对自身或支行团体能解决的，绝不拖延；对靠自身或支行团体没法解决的，及时反馈市分行，获得支持，以免延误时机。

第五，在当前金融市场激烈的竞争中，各金融机构各显其能，有些还享有种种政策方面的扶持和优惠，如何稳固和拓展好我行的优质客户群体，需要我行每一位上下员工的不懈努力。作为基层负责人，当具有强烈责任感，高度的使命感，扎实的业务理论知识基础。

支行行长竞聘演讲稿题目篇十四

大家晚上好！

我是来自支行的xx，28岁，中共党员，学历大学本科。我非常荣幸今天能站在这里做银行副行长助理竞聘演讲。自大学毕业入行已接近四年的时间，这四年来我在万全支行的临柜和大堂经理岗位上兢兢业业地诠释着服务的内涵，曾获得市分行和县支行的服务之星，营销之星，出色员工等，演讲赛一，二等奖；上个月的理财任务我们完成了九千多万，个人排名都是大堂经理排名的前三。近这一年来我不断的审视自己的能力，在一个地方呆久了是把双刃剑，利在你了解那里的客户，弊在一成不变，缺乏突破，我明白在旧地图上永远找不到新大陆，所以我试图改变，本着锻炼，提高和展示自己的目的，我参加此次竞聘行长助理一职。

行长助理是高级文秘，要协助行长履行管理职能，参与决策，处理日常的事务，行使竞聘支行行长助理授予的权力，对于行长委托的一些工作，大胆管理，勇于独当一面；其中最主要

的是做任务，存款贷款。面对这么多出色的同仁，我不敢奢谈自己有多大的优势，可我深信自己具有担当此任所必需的潜质和能力：

首先，我具有敬业的精神。从我走上工作岗位的第一天起，我就提醒自己要认认真真做人，踏踏实实做事，不管是在临柜还是大堂，自己能做的事我绝不推脱，我不能说自己有多无私奉献，但当我把农行的事业当作第一份工作开始，我就决心将它作为我的终身事业，敬重这份工作。

其次，我具有良好的综合素质及团队协作能力。任何岗位都注重综合素质，虽说岗位银行行长助理竞聘不取决于学历，但你的仪容仪态，言行举止，自身修养还是与你的工作息息相关，没有哪个客户是会想和没涵养的人谈业务，而我为人随和及谦虚的个性，较好的表达能力能协助行长做好日常的事物以及与员工之间的沟通。

第三，我具有出色的工作能力。我具有较强的工作能力，能顺利完成上级下达的各项任务。几年的贵宾室临柜及大堂经理的经验，让我有了较为敏锐的观察能力，具有了差别服务的能力，懂得挖掘重点客户资源，这些能力都能协助行长更顺利的完成任务。

如果这次竞聘客户经理成功，我将更努力去学习业务技能及专业知识，不断拓展自身各方面的银行助理竞聘演讲稿知识，努力做好工作，我的工作设想是：

一、尽快适应岗位转换。找准坐标，摆正位置，分清职责，掌握分寸，做到工作到位而不越位，竭力当好经理的参谋和助手，能代替行长与下属进行更好的沟通，主动搞好配合。

二、协助做任务，包括中间业务与存款。时刻注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客

户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金工商竞聘支行行长助理演讲稿的体内循环，巩固我行资金实力。在做中间业务时遇到棘手的问题，不上推下卸，勇于承担责任，勇于解决矛盾和问题，为我行创造效益。

尊敬的各位领导，尺在于度量，秤在于衡量，人在与考量，我愿在激烈的竞争中接受你们的度量衡量考量，胜固可喜，败亦无悔，我会正视自己的不足，我相信这次的竞争一定会使我受益，而这受益会使我更加的进步。我愿和大家共创美好未来，迎接xx支行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家，我的演讲完毕！

支行行长竞聘演讲稿题目篇十五

大家好！

记得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银行事业而来。我希望带给大家的是一个真诚、理性、执著和勇于接受挑战的我。

此次竞聘，我认为，自身具备胜任这个职务的能力和条件：

首先是我有比较全面的专业理论知识。

近二十年的金融生涯，系统的学习教育和实践，使我有多个学科的专业知识结构，我参加过电大的会计学习和党校的法律学习，使我比较全面地了解和掌握了经济、金融、法律知识，了解银行相关业务的. 操作流程，对新知识、新业务的认知和接受理解力较强。

第二是我有比较丰富的业务经验。

入行近20年，除了本行办公室、保卫部以外的银行副科级干部竞聘报告其他所有业务部门都做过，而且都是任职，曾全面负责过每个业务部门，了解银行所有业务，不同的岗位锻炼了我不同的能力，因此工作起来，更能得心应手。另外，由于我是本地人，对我行的所有以大客户都比较了解，并且关系较好，这对我以后工作的开展将提供保障。

三有较强的领导能力和组织协调能力。

我有多年的中层领导工作的历练，使我具备了较强的管理能力和综合协调能力，对领导一职有较深刻的理解。同时，近20年的支行工作实践，也使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自身在业务知识、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提升，使自身的脚步更加坚实。这些都更加坚定了我扎根于基层，脚踏实地利用自身所学知识，所掌握技能，做好每份工作的决心。

如果承蒙领导厚爱，让我走上支行副行长的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，努力开拓工作的新局面，具体我将做到以下几点：

第一、真诚讲团结，创造性的开展工作。

多年的工作经验告诉我，同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识 and 看待自身，当好配角，胸怀全局。在工作中多向行长请示工作，做到多请示、多通气、多协调。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把商行的员工队伍带好，团结他们一道工作。

第二、严格规范业务流程，做好风险预防工作。

当前由于支行的人员较少，在执行过程中不按制度办事的情况时有发生，这给我们的业务埋下了隐患，增加了经营风险。

在管理中，我将严格规范业务流程，发挥我行在技术、人才方面的优势，抓好各项制度的落实，严格按制度办事，预防经营风险。

第三、加强管理，提升职工综合素质。

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关于知识，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，掀银行副职竞聘报告起学业务、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。

第四、要树立经营、发展多赢的观念。

我上任后，将积极协助行长加强企业意识、经营意识，积极降低不良，实现银行、企业、担保机构多赢；要积极探索金融机构的发展途径。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。

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，我就将自身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，我将把自身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！

支行行长竞聘演讲稿题目篇十六

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

今天，我参加竞争的职位是____支行副行长一职。首先，我要郑重感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任，使我由一名普通员工，逐步走向领导岗位，我更要感谢行领导为我提供这次难得的展示自我，挑战自我的竞聘平台。

我叫____，今年____岁，1990年参军入伍，1995入行，从事银行工作16年，先后从事押运、金库出纳、柜台和国内结算，曾借调到总行软件中心、测试中心、总行管理信息中心从事it蓝图测试和相关报表开发等工作，现在____行担任金融部客户经理一职。在银行工作的16年里，我始终坚持“踏踏实实做事，认认真真做人”，严格要求自己，积极参加行组织的各项活动，时刻以高尚的品格鞭策自己，从而使理论水平和政治素养不断得到提高，为日后的工作奠定了坚实的思想理论基础。我将青春与热忱投入到自己所从事的平凡岗位上，尽职尽责，在单位的发展历程中发挥了应有的作用。多次被评为支行、市、省的先进工作者。

之所以参加竞聘不仅是因为可以实现自己的职业理想，也是因为可以在新的岗位上全面发挥自己的潜能，更好的为支行服务。此次参加____行副行长岗位的竞聘，我认为自己具备以下优势：

首先，具有丰富的工作经验。16年的银行工作经验，使我熟练掌握金融业务及相关知识，具备娴熟的业务技能，了解银行各个岗位的职责、流程及存在的风险点，尤其对银行安全保卫，合规内控方面有相当丰富的认识和了解。经过多年来银行各岗位的工作锻炼，让我在每一项工作中，都能端正自己的位置，慎言、慎行、慎事，工作主动不被动，设法成事不误事，具备了应有的组织协调能力和解决复杂疑难、突发事件的能力。

其次，具备良好的道德素质和管理能力。工作中我总能清醒的意识到肩负的责任，在职业生涯中未曾在原则问题上越雷池一步。能力不足，道德可补，责任可补，道德缺损，责任意识不强，能力却不可补。良好的政治素质、身体素质和业务素质必将使我工作起来事半功倍。在管理上，我坚持用制度管人，按制度办事，做到规范、科学、严格；在协调上，我坚持以身作则，带头实干，大事讲原则，小事讲风格，当好领导参谋和助手，为领导决策提供依据。

成绩属于过去，激情成就未来。如果我竞聘成功，我将摆正自己的位置，履行好副职的职责，当好行长的“二传手”，做好分管工作的“主攻手”，全力协助支行长进一步夯实基础管理工作；加强员工队伍建设，提高员工素质；找准业务发展着力点，促进业务发展；努力完成总部下达的各项目标任务。具体开展以下工作：

一、全面落实合规内控，防范和化解操作风险

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动能动性为根本，为此我将在以下三方面加强工作：一是加强员工的国家政策、法律法规教育和职业道德强化训练；二是狠抓员工岗位培训，强化规章制度和业务知识的学习；三是适时进行岗位轮换，它不仅是员工全面发展的手段，也是堵塞工作中存在的漏洞和隐患的重要措施。我将本着对商行利益负责、对广大员工负责、更是对自己负责的态度，对违规操作者决不姑息，在全行筑起一道防范风险隐患的坚实屏障，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，从而防范和化解操作风险。操作流程一念间，遵守违规两重天。守制度是一种意识，更是一种责任。正所谓制度决定态度，态度遵守制度，两者相辅相成才能有效的避免错误的产生，才能在工作业绩上创造高度。

二、紧抓安全保卫，全面做好银行安全工作

“安全是最直接创造力”，银行工作更是如此，紧抓安全保卫工作，就要经常全面系统的对安全保卫工作调查了解，定期不定期地召开专门会议，深入分析当前的社会治安形势，认真学习相关的制度和法律法规，认真查找本单位在安全保卫工作中存在的问题。对员工开展经常性的安全教育，加大监督检查和解决问题的力度。认真按照《安全目标责任制》的要求，将安全保卫工作分解到每个岗位、每个人，做到奖罚分明，措施到位。努力促进本行安全保卫工作向更有深度、更具广度、更富成效的目标前进。

三、提高管理能力，加强队伍建设。

员工是支行最重要的人力资源。加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是支行领导班子的重要工作之一。首先，我将多给予员工关心，尽量为员工排忧解难，工作中多给予赞扬和激励，在支行营造一种轻松和谐的工作氛围。其次，制订培训计划对员工进行各种业务技能培训，增强每一位员工履行岗位的能力，打造一支富有生机、活力和战斗力的员工队伍，同时继续协助行长严格按照总下达的绩效工资管理办法，结合支行实际情况，建立行之有效的激励约束机制，充分发挥绩效工资的效能，调动员工的积极性和主动性。

四、提升服务质量，促进银行经济效益稳定增长

银行的经济效益是由银行信贷资金和利润构成的，而保证信贷正常运转的是储蓄资金的增长，因此在开展工作中，我将采取以下措施，提高储蓄存款，促进银行经济效益稳定增长。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。客户的选择不排除其他因素的存在，但服务质量的好坏绝对是客户最先考虑的因素。所以，提高储蓄存款的最有效途径就是提升服务质量，

使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，为客户提供满意、周到、温馨的服务，留住老客户，吸引新客户，用真心的服务换取客户的忠诚，促进储蓄存款的增长。为此，我将协助支行长，加强临柜人员的思想教育，端正服务态度，变被动服务为主动服务。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，提升服务质量，加强柜面营销力，促进银行经济效益稳定增长。

我深知能够参加这次竞聘是行领导对我工作的检验，是同事们对我工作又一次了解，我会倍加珍惜。我一定要把这次竞聘做为今后学习、工作的起点。坚定政治立场，努力做到诚诚恳恳待事、实实在在待人，力争成为领导放心和满意，群众信任和拥护的好干部。

各位领导，各位同事，如果我能得到大家的认可，我将竭尽全力、忠于职守、克己奉公、迎难而上。竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将服从组织安排，全力支持当选者，并从中找出不足和差距，一如既往地勤奋学习、努力工作，为企业更好更快发展做出自己积极的贡献。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，恳请大家批评指正。

谢谢大家！

支行行长竞聘演讲稿题目篇十七

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

今天，我参加竞争的职位是xx支行副行长一职。首先，我要郑重感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任，使我由一名普通员工，逐步走向领导岗位，我更要感谢行领导为我提供这次难得的

展示自我，挑战自我的竞聘平台。

我叫xxx，今年xx岁，1990年参军入伍，1995入行，从事银行工作16年，先后从事押运、金库出纳、柜台和国内结算，曾借调到总行软件中心、测试中心、总行管理信息中心从事it蓝图测试和相关报表开发等工作，现在xx行担任金融部客户经理一职。在银行工作的16年里，我始终坚持“踏踏实实做事，认认真真做人”，严格要求自己，积极参加行组织的各项活动，时刻以高尚的品格鞭策自己，从而使理论水平和政治素养不断得到提高，为日后的工作奠定了坚实的思想理论基础。我将青春与热忱投入到自己所从事的平凡岗位上，尽职尽责，在单位的发展历程中发挥了应有的作用。多次被评为支行、市、省的先进行工作者。

之所以参加竞聘不仅是因为可以实现自己的职业理想，也是因为可以在新的岗位上全面发挥自己的潜能，更好的为支行服务。此次参加xx行副行长岗位的竞聘，我认为自己具备以下优势：

首先，具有丰富的工作经验。16年的银行工作经验，使我熟练掌握金融业务及相关知识，具备娴熟的业务技能，了解银行各个岗位的职责、流程及存在的风险点，尤其对银行安全保卫，合规内控方面有相当丰富的认识和了解。经过多年来银行各岗位的工作锻炼，让我在每一项工作中，都能端正自己的位置，慎言、慎行、慎事，工作主动不被动，设法成事不误事，具备了应有的组织协调能力和解决复杂疑难、突发事件的能力。

其次，具备良好的道德素质和管理能力。工作中我总能清醒的意识到肩负的责任，在职业生涯中未曾在原则问题上越雷池一步。能力不足，道德可补，责任可补，道德缺损，责任意识不强，能力却不可补。良好的政治素质、身体素质和业务素质必将使我工作起来事半功倍。在管理上，我坚持用制度管人，按制度办事，做到规范、科学、严格；在协调上，

我坚持以身作则，带头实干，大事讲原则，小事讲风格，当好领导参谋和助手，为领导决策提供依据。

成绩属于过去，激情成就未来。如果我竞聘成功，我将摆正自己的位置，履行好副职的职责，当好行长的“二传手”，做好分管工作的“主攻手”，全力协助支行长进一步夯实基础管理工作；加强员工队伍建设，提高员工素质；找准业务发展着力点，促进业务发展；努力完成总部下达的各项目标任务。具体开展以下工作：

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动能动性为根本，为此我将在以下三方面加强工作：一是加强员工的国家政策、法律法规教育和职业道德强化训练；二是狠抓员工岗位培训，强化规章制度和业务知识的学习；三是适时进行岗位轮换，它不仅是员工全面发展的手段，也是堵塞工作中存在的漏洞和隐患的重要措施。我将本着对商行利益负责、对广大员工负责、更是对自己负责的态度，对违规操作者决不姑息，在全行筑起一道防范风险隐患的坚实屏障，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，从而防范和化解操作风险。操作流程一念间，遵守违规两重天。守制度是一种意识，更是一种责任。正所谓制度决定态度，态度遵守制度，两者相辅相成才能有效的避免错误的产生，才能在工作业绩上创造高度。

“安全是最直接创造力”，银行工作更是如此，紧抓安全保卫工作，就要经常全面系统的对安全保卫工作调查了解，定期不定期地召开专门会议，深入分析当前的社会治安形势，认真学习相关的制度和法律法规，认真查找本单位在安全保卫工作中存在的问题。对员工开展经常性的安全教育，加大监督检查和解决问题的力度。认真按照《安全目标责任制》的要求，将安全保卫工作分解到每个岗位、每个人，做到奖

罚分明，措施到位。努力促进本行安全保卫工作向更有深度、更具广度、更富成效的目标前进。

员工是支行最重要的人力资源。加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是支行领导班子的重要工作之一。首先，我将多给予员工关心，尽量为员工排忧解难，工作中多给予赞扬和激励，在支行营造一种轻松和谐的工作氛围。其次，制订培训计划对员工进行各种业务技能培训，增强每一位员工履行岗位的能力，打造一支富有生机、活力和战斗力的员工队伍，同时继续协助行长严格按照总下达的绩效工资管理办法，结合支行实际情况，建立行之有效的激励约束机制，充分发挥绩效工资的效能，调动员工的积极性和主动性。

银行的经济效益是由银行信贷资金和利润构成的，而保证信贷正常运转的是储蓄资金的增长，因此在开展工作中，我将采取以下措施，提高储蓄存款，促进银行经济效益稳定增长。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。客户的选择不排除其他因素的存在，但服务质量的好坏绝对是客户最先考虑的因素。所以，提高储蓄存款的最有效途径就是提升服务质量，使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，为客户提供满意、周到、温馨的服务，留住老客户，吸引新客户，用真心的服务换取客户的忠诚，促进储蓄存款的增长。为此，我将协助支行长，加强临柜人员的思想教育，端正服务态度，变被动服务为主动服务。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，提升服务质量，加强柜面营销力，促进银行经济效益稳定增长。

我深知能够参加这次竞聘是行领导对我工作的检验，是同事们对我工作又一次了解，我会倍加珍惜。我一定要把这次竞聘做为今后学习、工作的起点。坚定政治立场，努力做到诚诚恳恳待事、实实在在待人，力争成为领导放心和满意，群众信任和拥护的好干部。

各位领导，各位同事，如果我能得到大家的认可，我将竭尽全力、忠于职守、克己奉公、迎难而上。竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将服从组织安排，全力支持当选者，并从中找出不足和差距，一如既往地勤奋学习、努力工作，为企业更好更快发展做出自己积极的贡献。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，恳请大家批评指正。

谢谢大家！