

2023年副行长竞聘演讲稿 竞聘行长演讲稿 (通用9篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

副行长竞聘演讲稿篇一

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。

副行长竞聘演讲稿篇二

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20xx年度先进个人。我自认有能力有条件竞聘支行副行长一职。

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，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10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。

二、参加本次竞聘所具备的优势

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10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[]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。

（二）协助支行长作好吸存工作

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。

副行长竞聘演讲稿篇三

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。

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 and 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、办事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。

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！

副行长竞聘演讲稿篇四

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

一是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。

二是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。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！

一是鼎力协助行长，做好助手和参谋。要认清角色、摆正位置；胸怀全局、当好参谋；服从领导，当好助手。要行权不越权，服从不盲从，到位不越位，补台不拆台，做到上为领导分忧，下为群众服务。作为副行长，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20xx七一建党节征文演讲稿20xx七一建党节征文演讲稿。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××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：作为支行副行长，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。

谢谢大家！

副行长竞聘演讲稿篇五

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 and 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。原创：我自认有能力有条件竞聘支行副行长一职。

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。

二、参加本次竞聘所具备的优势

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。

(一)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，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。

(二)协助支行长作好吸存工作

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。原创：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。

副行长竞聘演讲稿篇六

大家好！

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！

副行长竞聘演讲稿篇七

大家好，很高兴今天能有机会参加我们区支行中层干部竞聘。俗话说：“人，不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志。”所以，我格外珍惜今天这个来之不易的机会。我很自信，但我不自傲，我很努力，但还需要继续。今天，我只是向在座的各位展示一个真实的自我，期待着领导和同志们给我投上信任的一票。

在此，请允许我，向一直在无微不至地关心、支持和帮助着我的各位领导和同志们表示衷心的感谢和崇高的敬意！

我叫xxx男，现年xx岁，大专学历，中共党员，现任xx支行行长。截止目前，我已经从事信合工作xx年，xx年来，我先后在出纳、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。

《孙子兵法》说：知己知彼，百战不殆。今天我之所以选择参加农商行xx支行行长的竞聘，是因为我曾经在这个岗位上任过职，具备胜任这一工作的能力，具有以下几个方面的优势。

首先具有一定的政治素质和个人修养，多年的基层和一线工作经历，提高了我的政治素养和个人品质，使自己能够做到“爱岗敬业、无私奉献”，能认真履行工作职责，与区支行党委保持高度的一致，政治觉悟强。在个人品行方面，始终用银行的纪律规定来严格要求自己，做到遵章守纪，能在工作中团结同志，做到率先垂范。

其次是具有较强的理论知识和业务能力。从进入信合大家庭工作开始，我就在提高自己的理论知识和专业水平上下功夫，

同时能结合工作实际，认真总结提高自己，使自己的理论素质和业务水平得到了提高。最重要的是担任xx新集支行行长以来，得到了各位领导和老同志的言传身教，加上自己的刻苦努力，使自己具备了丰富的实践经验、坚实的理论基础、过硬的工作作风和较强的人际沟通能力及组织协调能力。无论是身处何境，都能创造佳绩，得到领导和同事们的认可。

最后是熟悉工作情况，易于推进工作。我于xx年xx月份调入xx支行主持工作，一年来从不认识到认识，各项业务刚好理顺，对行内各项业务较为熟悉，对当地区域经济发展较为了解，在行内干部员工中群众基础较为扎实，可以在短时间内推进运行工作取得新进展。

实用成功学创始人邹金宏曾经说过：心里有目标，眼里才有今后，行动才有持续的战斗力和战斗力。在参加竞聘之初，我就结合工作实际，制定了一个切实可行的任期目标：各项存款逐年递增0万元以上。三年后各项存款余额达到0亿元；各项贷款余额达到0亿元；不良贷款逐年下降0%；正常贷款利息回收率达0%，每年贷款利息收入达0万元以上；任期内无一类经济案件和安全责任事故发生。

谚语说：没有金刚钻，不要揽瓷器活。我在主持行长工作期间，就结合工作实际，制定了明晰的工作思路，在参加此次竞聘之前，我又围绕任期目标，制定了“围绕一个中心、突出两个重点、抓好三项工作”的工作思路。

一是围绕一个中心，就是在任职期间，坚持以经营效益为中心，瞄准上级支行下达的全年目标，实施压力传递，严格内部考核，让人人有任务，个个有压力，确保各项经营指标的顺利完成和经营效益的提高。

二是突出两个重点。首先是突出组织资金工作重点。组织资金工作是当前农商行生存和发展的头等大事。我将对照上级支行下达的组织资金任务的要求，制定出切实可行的组织资

金工作计划，充分利用农商行人缘、地理优势，调动一切积极因素，大力拓展和培植重点黄金客户群；同时充分发挥自己的社交才能，构建新型的“政、银、企”的关系，抓住有利时机，以贷促存。最后在做好柜面服务的同时，动员全体员工采取走出去请进来的方法，寻找存款客户，扩大储源，确保三年净增目标圆满实现。其次是突出服务“三农”的工作重点。继续做好支农工作、做响小额农贷品牌，大力扶持当地具有特色的农业和具有发展潜力的产业，继续支持当地种养殖业，帮助农民致富。

三是抓好三项工作。首先是强化内控，提升管理水平。任职期间，我将坚持内控先行的原则，把防险控案工作落到实处。积极组织 and 引导全行干部员工增强风险管理意识，提高风险管理水平，把各项风险控制在源头；不断完善资金业务、存款业务、中间业务、结算业务等各方面的内控制度管理，规范各项业务的操作标准，形成自我约束力；同时抓好各项制度的落实工作，严格制度管理，一切按规章制度操作，做到三年内不放一笔违规贷款，不乱花一分钱，不出一次安全事故，不发生一项违纪案件。其次是强化协调，创造良好的工作环境。基层行和各项工作，都离不开上级行和有关部门的支持，因此必须处理好一级、二级支行和各职能部室的关系，多向上级部门请示、汇报，对有关文件精神抓好贯彻落实，不越权，不越位，在职责范围内开展工作，同时正确处理好与当地政府的关系，不张不弛，进退有度，服从不盲从，对相关工作安排要进行恰当的汇报，以取得地方政府对我工作上的理解和支持。另外还要加强与当地政府职能部门及当地村组的沟通与协调，尽最大努力创造出良好的工作环境。第三是强化宣传，着力提升农商行服务形象。上岗后，我将借农商行成立一周年契机，利用悬挂横幅、站牌、张贴标语等方式大力宣传农商行，让农商行名称深入到每一位农户，积极开展文明优质服务活动，向社会公开农商行服务宗旨，让每位农民感受到农商行真正是农民自己的银行。

古人云：“君子，患无为，不患无位”，又云，“行胜于

言”。我深信，如果我能得到大家的信任和支持，竞聘成功，我将会以扎实的工作回报领导和同志们的信任。如果不成，那么，我服从农商行的安排，做一片忠实的“绿叶”。配合和支持新任领导做好工作，为农商行美好的明天作出积极的努力。祝愿我们xx农村商业银行的明天会更好。

让我们一起携起手来，风雨同舟，共创佳绩。

谢谢大家！

副行长竞聘演讲稿篇八

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，我用自己对工作的激情和热爱，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。

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。

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。

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。

能在业务发展和内控管理上成为领先者，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。

副行长竞聘演讲稿篇九

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。

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！