

# 2023年支行副行长竞聘报告(优质10篇)

报告范文在不同行业和领域都有应用，有业务报告、市场调研报告、学术论文等多种形式。如果你对写作报告范文感到困惑，不妨来看看以下这些范文，或许能够帮助你找到灵感和解决问题的方法。

## 支行副行长竞聘报告篇一

各位领导、各位同事：

大家好。

下午好，我是来自信贷业务部，目前从事的岗位是小企业审查工作，我竞聘的岗位是：支行支行长。

首先，我阐述一下对支行网点的理解，网点作为银行最基层的经营单位，是银行的窗口，承担着经营任务，以效益化作为经营目标，支行需要结合自己实际情况在分行统一安排的情况下确定经营方针，要充分利用网点资源，发展自己优势业务，营造特色优势，全面提升网点的经营效益。

其次谈一下支行网点工作思路：

一是要加强团队建设。员工是网点最重要的资源。做好员工队伍建设，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。首先要在支行内部营造良好的文化氛围，要懂得换位思考，要鼓励员工多干事、能干事、充分多给予员工人文关怀，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。其次是给员工一个支点与平台，让每位员工有充分展示自己的平台，能够各展所长，充分发挥，扬长避短，最后要建立职责。

二是做好业务发展工作。在业务的宣传与营销工作中，要做

到有目的、有重点的。主要是以下几方面：一方面加强对我行现有产品研究，扩大产品营销整合力度，通过产品组合式营销扩大营销工作的深度与广度，第二方面是梳理手中现有客户资源，挖掘深层次、高端重点客户群体，建立客户信息库，进行深入分析，采取有针对性的产品推荐营销策略；第三方面要积极主动走出银行，及时跟进市场变化与综合市场信息，捕捉市场商机，努力拓展新的市场，重点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，可通过相关人员的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。；最后是加强业务的交叉营销工作，每位员工都能够做到一专多能，业务知识全面型人才。

三是在风险管控方面，要树立合规意识，在合规前提下做好业务发展工作，遵照分行打造流程化银行要求，制定流程化的业务处理模式。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。作为支行负责人要正确认识、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。不仅要身体力行，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。同时依靠、支持相关风险管理部门的工作。

四是要建立良好的学习培训制度。要多组织员工进行各种培训，在办事中形成良好的学习氛围，提高员工素质。如定期组织各项业务技能培训和考核，强化相关人员的操作技能，提高业务办理速度，减少差错和客户投诉。同时多方面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。

五是做好我行新业务的发展工作。随着我行各项新业务品种、类型的不断衍与拓展，给支行的业务发展提供了越来越大的市场空间与机会，作为支行，要充分抓住这样的机会，进行

宣传营销活动，创造新的利润增长点，现在是酒香也怕巷子深，这需要支行走出去，找客户，一次不行需要多次，特别是现在各家银行产品越来越同质化，客户可选择性较多情况下，我们需要找出自己新业务的优势与特点，采取针对性措施，用高效、优质的服务来赢取机会。

六是建立有效的激励与约束机制，执行科学的考核办法。在分行容许范围内对绩效工资，支行实行二次分配，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。

最后，是对于支行长的理解，支行长既是一个管理者也是一个执行者。

作为管理者首要是做好支行员工队伍的建设，要充分调动员工积极性，要激发其潜能意识，做好业务发展组织管理工作，为分行创造效益；作为执行者，要严格执行分行的相关规定，把握好支行的各项工作服从于分行的整体规划。起到一个承上启下的作用。

## 支行副行长竞聘报告篇二

各位领导、各位同事：

上午好。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xx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。

2、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。

3、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。

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。

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。

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。

## 支行副行长竞聘报告篇三

各位领导、各位同事：

大家好！

感谢支行领导给我这次参加竞聘的机会！

我叫xx，现年xx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！

## 支行副行长竞聘报告篇四

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报大家的关爱。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。

## 支行副行长竞聘报告篇五

尊敬的各位领导、评委：

大家好！

我叫\*\*，现年35岁，自考大专文凭，助理会计师、助理统计师任职资格□xx年7月毕业于浙江税务学校，在夹浦粮管所从事财务工作五年□20xx年买断工龄后，在平安保险驰骋、拼搏了两年后，总觉与所学专业不对口□xx年联社招聘广告让我为之动心，经过努力，我荣幸地成为其中一员。从xx年4月至xx年12月我在夹浦支行从事综合柜员岗□xx年元月调入城东支行，目前从事信贷员岗位。

也许说到这里，大家会认为：我工作经历苍白、平淡，缘何敢于竞聘支行长职务？简直是痴人说梦、异想天开！！！但我不这么认为，不是说“不想当将军的士兵不是好士兵”吗，我从事内外勤工作已七年半有余，在现有的工作岗位自认为轻车熟路、游刃有余，所以希望能选择一个新岗位来锻炼自己，提高自我、挑战自我，从而实现生命价值的最大化。当然，作为信贷员的我，更多的是来体验今天的竞争氛围以及学习参加竞聘的各位领导的管理理念和经营理念。

林城支行长，这个岗位让我理解可以分解为二个关注点。一是林城、二是支行长。林城镇地处长兴县西南，由原三乡一镇（原天平乡、畎桥乡、太傅乡和林城镇）撤并而成。全镇总面积128平方公里，辖20个行政村（581个承包组），4个居委会，人口5.8万。318国道必经，高速公路设口；长兴港横穿境内，使得林城交通优势突显。多年来形成了以非金属矿业、电炉制造、新型纺织、农产品加工等四大产业为主的特色工

业经济。同时林城镇也是一个农业大镇。全镇拥有双万亩梅花基地、万亩特种水产基地、千亩花卉苗木基地、2千万羽家禽养殖基地等。这就决定了我们应该以四大产业为重要目标客户，以四大基地为基本需求客户，真正、全面着力做好林城支行的存贷业务经营。

支行长属于基层管理者。作为我个人见解更侧重于是个带头人，而不是一个真正意义上的决策者。这个角色最主要的工作职责是两点：一是对内理顺员工关系、打造一支高凝聚力团队。其中内容颇多，包括绩效考核公平公开、内外勤互帮互助、单独沟通、奖罚机制等等一系列内容；二是锁定、挖掘存款目标客户、目标项目，多途径、重效果地强化贷款风险管理手段，借用信息化手段进行及时利息催讨入库。

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地认可。这些，都有助于今后工作的顺利开展。

三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，我从业务员做到拥有自己的团队，进而晋升为见习主任和兼职讲师，其间我还参加过拓展训练和ppt等各种培训，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。

四是具备强烈的责任心和吃苦耐劳的精神。从丁甲桥到夹浦，

再到新塘、陆汇头，每到一处我都尽职尽责地保证工作处于最佳状态。大额支付系统初上线时，由于系统需要，我每天都比别人晚下班一个小时，这样的状况整整持续了一年。从事信贷员至今，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，总希望将它利用到最需要的农民朋友手中。在走千村访万户活动中，考虑新塘的贷款户大都是春节在家，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。在市七届运动会的健美操排练中，我也边上班边排练，不辞劳累，体现出自己的吃苦耐劳的精神。

五是身体健康、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，从进联社时的中专文凭，到通过自学考试获得财会专业大专文凭，再到今天的电大财会本科即将毕业，我一贯。日常的业余时间我还经常订阅金融书籍，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。

## 支行副行长竞聘报告篇六

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。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来银行业竞聘演讲稿，我先后任过××、××……等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”支行行长竞聘演讲稿。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，银行行长竞聘演讲稿造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽

广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过×年的××，干过×年的××，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。我还主动为自己“充电”，较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责。

“村看村支行行长竞聘演讲稿银行团委竞聘演讲稿精选，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，要廉洁自律银行行长竞聘演讲稿、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。

具体做好三个方面银行柜员竞聘演讲稿：支行行长竞聘演讲稿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银行行长竞聘演讲稿，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。

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；竞聘银行会计主管演讲稿精选二是学习相关知识，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、法律法规银行行长竞聘演讲稿、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。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 支行副行长竞聘报告篇七

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。94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，99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！

## 支行副行长竞聘报告篇八

各位领导、各位同事：

大家好！

下午好，我是来自信贷业务部，目前从事的岗位是小企业审查工作，我竞聘的岗位是：支行支行长。

首先，我阐述一下对支行网点的理解，网点作为银行最基层的经营单位，是银行的窗口，承担着经营任务，以效益化作为经营目标，支行需要结合自己实际情况在分行统一安排的情况下确定经营方针，要充分利用网点资源，发展自己优势业务，营造特色优势，全面提升网点的经营效益。

其次谈一下支行网点工作思路：

一是要加强团队建设。员工是网点最重要的资源。做好员工队伍建设，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。首先要在支行内部营造良好的文化氛围，要懂得换位思考，要鼓励员工多干事、能干事、充分多给予员工

人文关怀，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。其次是给员工一个支点与平台，让每位员工有充分展示自己的平台，能够各展所长，充分发挥，扬长避短，最后要建立职责。

二是做好业务发展工作。在业务的宣传与营销工作中，要做到有目的、有重点的。主要是以下几方面：一方面加强对我行现有产品研究，扩大产品营销整合力度，通过产品组合式营销扩大营销工作的深度与广度，第二方面是梳理手中现有客户资源，挖掘深层次、高端重点客户群体，建立客户信息库，进行深入分析，采取有针对性的产品推荐营销策略；第三方面要积极主动走出银行，及时跟进市场变化与综合市场信息，捕捉市场商机，努力拓展新的市场，重点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，可通过相关人员的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。最后是加强业务的交叉营销工作，每位员工都能够做到一专多能，业务知识全面型人才。

三是在风险管控方面，要树立合规意识，在合规前提下做好业务发展工作，遵照分行打造流程化银行要求，制定流程化的业务处理模式。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。作为支行负责人要正确认识、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。不仅要身体力行，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。同时依靠、支持相关风险管理部门的工作。

四是要建立良好的学习培训制度。要多组织员工进行各种培训，在办事中形成良好的学习氛围，提高员工素质。如定期组织各项业务技能培训和考核，强化相关人员的操作技能，提高业务办理速度，减少差错和客户投诉。同时多方面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。

五是做好我行新业务的发展工作。随着我行各项新业务品种、类型的不断衍与拓展，给支行的业务发展提供了越来越大的市场空间与机会，作为支行，要充分抓住这样的机会，进行宣传营销活动，创造新的利润增长点，现在是酒香也怕巷子深，这需要支行走出去，找客户，一次不行需要多次，特别是现在各家银行产品越来越同质化，客户可选择性较多情况下，我们需要找出自己新业务的优势与特点，采取针对性措施，用高效、优质的服务来赢取机会。

六是建立有效的激励与约束机制，执行科学的考核办法。在分行容许范围内对绩效工资，支行实行二次分配，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。

最后，是对于支行长的理解，支行长既是一个管理者也是一个执行者。

作为管理者首要是做好支行员工队伍的建设，要充分调动员工积极性，要激发其潜能意识，做好业务发展组织管理工作，为分行创造效益；作为执行者，要严格执行分行的相关规定，把握好支行的各项工作服从于分行的整体规划。起到一个承上启下的作用。

## 支行副行长竞聘报告篇九

尊敬的各位领导、评审员：

大家好！

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潜力，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，拥有必须的客户资源，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，

透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%。在全辖考核中排行第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，沟通和协调潜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，用心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持续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”。我行就应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xxxxxxx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。

## 支行副行长竞聘报告篇十

努力的动力来源于别人的信赖和支持，源于自己不断的进取。作为银行行长竞聘，怎样才能让你在竞争者中脱颖而出，怎样让你的演讲稿为你加分，这是需要演讲者在语言文字上仔细琢磨的。以下是留学网竞聘演讲稿栏目为大家整理的2018银行行长竞聘演讲稿，供大家参考！

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，熟练掌握了会计、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。

成功源于不断的追求。各位领导、评委、同事们，面对你们的信任和期待，我看到了希望所在，同时也清楚行长一职所存在的压力和责任所在，但是我相信，只要我肯努力，把困难视为动力，不负众望，让自己的人生价值得到进一步提升。希望大家给我这个机会，让我们一起扬帆起航、共同进步！