

# 银行竞选演讲题目 银行竞聘演讲稿(精选13篇)

答谢词不仅仅是一种表达谢意的方式，更是一种礼貌和社交技巧的展示。下面是一些经典的播音稿范文，让我们一起来领略其中的魅力。

## 银行竞选演讲题目篇一

尊敬的各位领导、同事们：

大家好，我叫xxx，xx岁，本科学历，职称会计师，xx年参加工作，xx年进入xx银行xx分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任xx分理处主任，xx办事处存汇科副科长，零售业务部副主任，主任。我竞聘的是业务发展部主任。

在我参加工作的十八个年头当中不论是做普通员工还是管理工作始终坚持勤恳兢业、开拓进取、认真负责的工作态度和作风。自从\_\_年支行开始把消费信贷确定为\_\_支行的工作重点，我作为零售业务部的付主任，义不容辞的承担了开拓消费信贷业务的重任，当时我们人员少、没场所、没资金，没经验，在这样白手起家的条件下，我们硬是从其他行里抢来了业务，占领了一定市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年达到了100%，在分行的消费信贷各项考核中始终排在第一名。为\_\_支行持续稳定的发展做出了自己的贡献。

多年的工作经历以及消费信贷从0到亿元大关的突破，为我从事业务发展部的管理工作及对市场的开拓积累了宝贵的经验。如果我当选业务发展部主任，我的工作思路是：抓住源头、努力开拓、深化管理、加强服务。

一份自信，一个目标，严谨的作风，踏实的态度，开拓的精神，我想在分支行的正确领导下，在同志们的努力下，只要

我们勤劳的工作、艰辛的付出，一定能实现我们的宏伟目标，业务发展部的各项业务指标也一定能在xx分行排名前列，为xx支行的跨越式发展做出自己新的贡献。

谢谢大家！

## 银行竞选演讲题目篇二

尊敬的评审员：

大家好！我是来自\*\*支行\*\*，非常荣幸能够参加理财经理的竞聘，请允许我向大家介绍一下我的情况。

我28岁□20xx年毕业于\*\*省经济管理学院会计专业，毕业后交行工作在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至\*\*区移动公司担任客户经理。3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。工作经历了我的工作经验也了各个的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、我对银行理财工作非常感兴趣，工作勤勉和善于学习的人，我有在银行理财岗位能够地我的价值，并且为我行更多的价值。06年底开始的股市牛市，客户对个人理财开始有的需求，又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要专业人士来的，来客户和银行的双赢。在为客户办理理财的，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，期间，优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且这段工作经历，使我的公关能力和的社会关系。我深信，在和多的支持下，我能出色的这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户较多，能够客户的需求，不同类型的客户，而采用有性的营销策略。客户需

要，就要给他。让客户把当作人来看待。

如若能够竞聘成功，我将从几个方面入手：

1、岗位转换。是理财知识的学习。这是关键，够熟悉个人理财知识和的理财产品，得客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。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，的目的是要將的产品销售出去，为我行效益。每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和的沟通与交流，洞察客户的想法，为其满意的服务。对学习和对市场行情的把握，为客户建议。营销，既当前，更着眼于未来。善待客户，善待；客户价值，自我价值。

2、银行理财主要以单一产品销售为主，场上卖得火，就一拥而上都卖，而了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在的基金销售中，行就情况。情况，我将着重于组财产品和手段，由对客户开始，然后每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，让其更大的收益，从而客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

3、客户和银行之间的桥梁作用，将客户的要求及服务中反映的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务和功能的。

4、学习，提高个人知识，并客户经理发展的方向，投资规划、保险、理财等多知识，考到个人理财专业认证。

以上是我对个人理财经理岗位的认识，希望能够大家的认同，希望能够给我机会让我来展示，为我行更大的效益。

## 银行竞选演讲题目篇三

文

美国著名政治家富兰克林有句名言：“推动你的事业，而不

要让你的事业银行中层干部竞聘演讲稿范文推动你。”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。

我叫×××，今年×岁，中共党员，本科在读，从事银行工作已有××个年头了。原任××银行×××分行市区行客户经理，现竞选××银行×××支副行长一职。下面我介绍一下自己的基本情况：

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！

具有诸多优势：

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！

三是勤奋好学，业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我从事过多

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，银行中层干部竞选演讲稿范文更有各位同仁和下属的默默奉献。我想，副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××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，做好分内的每一项工作。

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××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。

## 银行竞选演讲题目篇四

各位领导、各位同事：

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××岁，我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，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”。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。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。

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。

## 银行竞选演讲题目篇五

各位评委、各位领导、各位同事：大家好！

我是xx行的xxx□我竞聘的岗位是大堂经理。

首先感谢行领导为全体员工供应了一个公允、公正、公开的竞争环境，使大家能有机会走上这个演讲台，各显其能。作为其中的一员，我感到特别荣幸。国际竞争理论创始人迈克尔·波特有句名言：“不要把竞争看作是争夺第一的竞争，而是通过竞争变得别出心裁，更独特。”这次竞争对我来说，胜利当然重要，但更主要的是能熬炼自己，提高自己，使自己在竞争中走向成熟。梯子的梯阶从来不是用来搁脚的，它只是让人们的脚放上一段时间，以便让另一只脚能够再往上登。我会抓住这次竞争的梯阶，使自己在事业上更上一层楼。首先向各位评委和领导介绍一个我的基本状况，使大家对我有一个比较全面的了解。

我今年28岁，大专学历□20xx年进入银行工作，先后做过前台

柜员、银行大堂经理、网点综合柜员。我性格开朗、热忱大方，吃苦耐劳、办事坚决，有很强的进取心和拼搏精神。有这样一句话：自信是胜利的第一步。今日我之所以有志气站在这里，是因为我有足够的信念和实力做好银行大堂经理这个职务。以下是我的竞聘优势。

我很观赏这样一句话：唯一长久的竞争优势，或许是具备比你的竞争对手学习得更快的实力。所以，不论在高校里还是参与工作后，我都坚持不断地学习，驾驭了坚固的专业学问，为我今日的工作奠定了基础。

虽然只有短短几年的工作经验，但我却在几个不同的岗位工作过，非常熟识各岗位的工作流程。尤其是我曾做过一段时间的大堂经理，这为我今后的工作积累了丰富的实践阅历，会使我干起工作来得心应手。

进行以来，我先后从事过前台柜员、银行大堂经理、网点综合柜员等职位，不论是在一线还是在管理岗位上，我都本着干一行、爱一行的原则，仔细负责，所办理业务无一重大差错。在以后的工作中，我会牢记自己的责任，切实维护客户利益和银行利益。

在竞争日趋激烈的今日，只有主动营销才能赢得市场。在工作中我喜爱主动出击，主动主动、设身处地地为客户着想，站在客户的角度去思索问题，理解客户，所以能赢得客户的信任。

沟通是管理的浓缩。日本经营之神松下幸之助有句名言：企业管理过去是沟通，现在是沟通，将来还是沟通。工作中我擅长与领导和同事沟通，擅长与客户沟通。

在工作中，我具有敏锐的视察力，能刚好捕获市场和客户信息，做好客户市场分析和市场分析，制定出可行的操作方案。对瞬息万变的市场有较强的`应变实力。

不去播种，不去耕耘，再肥的沃土也长不出庄稼；不去奋斗，不去创建，再美的青春也结不出硕果。各位评委、各位领导，假如这次能够得到大家的信任和支持，使我能够走了大堂经理这个职位，我会在新的岗位上努力耕耘，主动创建。以下是我在新岗位上的工作思路，请评委和领导们评议。

作为大堂经理，我会主动帮助主任，做好银行大堂的管理工作。定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质服务等方面的看法，提出改进的建议，以书面形式做出具体详细的报告。以便于领导刚好探讨，并实行有针对性的措施加以解决。

市场经济中靠竞争图发展如同逆水行舟，不进则退。兵书云：兵无常法。只有不断地创新，才能在激烈的竞争中立于不败之地。在工作中，我会主动探究新的营销模式，把“脚踏实地、不抱有一丝幻想、不放弃一点机会、不停止一日努力”的思想作为全体员工的营销理念。

竞争推动发展，建立完善的竞争激励机制，不但可以充分调动了员工的主观能动性和创建性，从中发觉人才，选拔人才，也可以增加行内的凝合力和向心力。在员工中实行定期评比、定期考核制度，并以评比和考核为依据实行奖惩制度，激励先进、推动后进，完善服务。

服务是银行的生命线。大堂服务是银行对外服务的窗口，代表银行对外的形象，所以，要把“客户至上”的服务理念深化到每一个员工心中。主动与客户沟通，主动与客户建立一种良好的感情。在工作中严格执行用户服务标准、服务规范、服务目标和服务流程，促进服务全方位、多层次、高水平的发展。

客户是银银行发展的基础，没有一个稳定高效的客户群，银行发展就成了无源之水，无本之木。所以，在今后的工作中，我会利用自己主动营销的优势，主动找寻新的客户群体，要

以最优质的服务赢得客户的满足，努力稳定老客户、老业务，以主动拓展新客户，新业务，为银行多创效益。

只有创建，才是真正的享受，只有拼搏，才是充溢的生活。各位领导、各位评委，假如这次能够得到大家的信任和支持，我会在新的岗位上努力拼搏、主动创建，将汗水汇合在奋斗的江河里，将事业之舟驶到了志向的彼岸。在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：假如我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为公司奉献自己的微薄力气。感谢大家！

## 银行竞选演讲题目篇六

你们好！

1、有长时间的基层工作实践，丰富的社会阅历，从事岗位多，业务知识比较全面。对于这点，通过我上面的简单介绍，相信各位评委一定有所了解。但我深信一点：时间、社会和平凡的工作最能锻炼人、培养人，它使我有理智、有激情、更有高度的工作责任心。

2、工作与管理经验丰富。我，35岁，毕业于广西工学院计算机应用专业，经济师。于99年参加农行工作，分别从事过会计员、出纳员、统计员、电脑管理员、会计监管员、系统软件程序设计员、前台客户经理、机构业务部经理助理和副经理等岗位工作。

4、工作业绩突出。在某某业务部任经理助理和副经理的18个月里，积极主动配合经理的工作，并取得很好的成绩：

一是机构类存款净增14亿元，在对公存款中的占比迅速提升到42.25%；

二是机构类贷款大幅增长，贷款业务基本上覆盖了柳州的三

甲医院和本科类院校；

三是代理保险业务累计实现保费收入超3.5亿、手续费收入达1545万元，两项指标连续两年在金融同业中位列首位；四是创新的银商通系统成为全国金融系统的楷模，通过银商通系统留存存款达6.6亿元，比未创新前多增近6亿元；五是第三方存管实现4.3万户，托管资金近4亿，捆绑银行卡4.3万张，新增签约账户连续两年领先于同业，逐步缩小与工行的差距；六是“五险一金”归集额达到35亿元，为机构类存款稳定增长做出突出贡献。

一是能协调好上下级之间、机关与基层一线之间、农行与客户之间的关系；

二是协调好系统业务或系统客户与支行一线的关系；

三是协调好系统业务或系统客户推广、培训及维护与深挖掘的关系。

二是利用银行与租赁公司的业务合作关系，拓展银赁通业务，预计将可发放贷款近40亿元。如此多的创新项目，是他们推动着我一如继往地向前进。

金无足迹迹，人无完人，我对银行知识掌握得还不够，为此，我利用业余时间，努力学习金融知识，并于今年7月份考取了某某大学金融财务mba以弥补自己的不足之处。

3、继续发扬自己勤奋好学、吃苦耐劳的优良作风。作为部门负责人，应全面掌握金融法律法规、银行专业知识和上级行的各项规章制度，勤奋好学，搞懂、学会，并及时传达贯彻落实。工作中坚持吃苦耐劳的优良作风，身先士卒，积极发扬“班长”的表率带头作用。

4、搞好部门内部团结。生活上多关心同事，让同事有一种温

暖感；工作上帮助同事多出成绩，让同事有一种成就感；在利益和荣誉面前多让同事，让同事有一种被承认感。假如我竞聘成功，对待同事做到多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠；多说服，不压服。力争在工作中显示实力，在压力中形成动力，在创新中增强活力，在与人的交往中凝聚合力。假如我竞聘成功，树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念。对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

我没有辉煌过去，但我将把握好现在和将来。这次若能竞聘成功，我将以此为新的起点，在以后的工作当中，励精图治，立足本职，钻研业务，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！请大家多监督我，我一定不会让大家失望的！

## 银行竞选演讲题目篇七

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好，首先非常感谢大家给我一个展示自我的舞台和施展才华的机会！股级干部实行公平、公正、公开地竞争上岗，这是我支行深化人事制度改革的重要举措，也是我支行加强干部队伍建设的有益尝试。我非常珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，所以勇敢地走上台来，接受大家的评判。今天，我竞聘的是股长职务。下面我简述一下我竞聘的理由。

首先，参与竞争是全面提高自身素质的难得机遇。面对金融改革的大潮，挑战与机遇同在，压力与动力并存。我认为只有积极的参与竞争，做改革的“弄潮儿”，才能学到新知识、增长新才干、开拓新思路、开阔新视野，充满竞争的工作环境是富有吸引力和挑战性的。他将丰富我的人生阅历、挖掘我自身的潜能起到重要的引导作用。

其次，我认为自己具备担任该职务所必须的政治素养和个人品质。我政治信仰坚定，是马列主义的忠实践行者。20xx年在校加入中国共产党，个人曾被评为地区中心支行级优秀共产党员。

我的敬业意识比较强，能够干一行爱一行，认真负责，勤勤恳恳；为人处世比较严谨，没有不良生活习惯。办事稳妥，原则性较强。严于律己，宽以待人，善于团结同志，具有良好的协调能力。

第三，我认为自己具备担当该职务所必须的综合素质和能力。

股的工作具有特殊性，在一般人眼中他是枯燥和乏味的。但是，想要干好工作，就要承担比平常人多的体力劳动和心理负担，这要求人员必须具备良好的组织纪律性、无私奉献的优良品质、雷厉风行的工作作风。

我多年独自在外求学工作，十几年的集体生活锤炼了我的意志，培养了我吃苦耐劳、坚忍不拔、严谨细致的作风，这正是做好安全保卫工作的前提。另外，新时期的工作，要求我们必须具备一专多能的综合素质，要“懂法律、识金融、能管理、善协调、会办案”。工作几年来，我始终以提高综合素质为己任，认真钻研金融理论、管理知识和法律法规，深入基层搞调研，撰写了一些有见的文章，发表于以及其他刊物上，文章曾获奖。积极参加各种活动，象知识竞赛、理论研讨会、演讲比赛、辩论会、篮球赛等，能熟练操作计算机，软件操作曾获级标兵称号。另外我热心参加各种社会公益活动，现为节目主持人，青年志愿者服务队成员。

以上这些，是我能够较快的融入这个工作岗位中并顺利的开展工作的基础。但我的缺点仍然存在，比如我缺少领导工作经验。有时魄力略显不足，但有缺点才有改正缺点后的进步，有不足才有改进不足后的提高。正视缺点与不足去争取进步与提高恰恰成为我努力工作的动力所在。

如果我能够担任股长这个职位，我将在支行领导的带领下，不断提高我支行工作水平：

一是以按上级行要求，把“防诈骗、防抢劫、防盗窃、防计算机犯罪，保银行资金和职工生命安全”做为工作重点，把防范化解金融风险，遏制大要案发生作为首要任务。

二是继续贯彻“防查并举、标本兼治、重在预防”的方针，全面提高我支行安全防范管理水平，建立起与我支行业务发展及社会治安状况相适应的安全防范机制与防范体系。

三是稳字当头，切实做好和社会治安综合治理的基础工作，严格执行各项守押制度，守好库、管好人、用好枪，确保安全和职工生命财产安全。

各位领导，各位同事，古语云：“不以一时之得意，而自夸其能；亦不以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论是上是下，我都将一如既往地勤奋学习、努力工作。“堂堂正正做人，兢兢业业做事。”各位领导，同事们，请相信我，我将是一位优秀的中层干部。

## 银行竞选演讲题目篇八

尊敬的各位领导各位同事：

各位领导、海府支行、南方航空分理处的各位同事，晚上好！我叫xxx来自xxx中央财经大学金融专业四年的大学生涯让我学会了深厚的金融知识银行网点主任竞聘材料，也让我能够在变化的经济环境中掌握如何应用它们；九年的一线工作经验，让我对业务精通、对客户服务韵熟、对一线管理积累了丰富的经验和方法，从xx年到xx年，连续四年绩效考核a+  
xx年海南省中行青年岗位能手  
xx—xx连续两年获先进主任称号。基于以上的经历，我在深思熟虑之后，决定参加南方航空分理处主任的竞聘，我有足够的信心和能力当好南方分理

处这个家长。

我认为自己具有如下优势：

一、爱岗敬业，与优质客户及代工单位已经建立了良好的合作关系。

二、乐于奉献，勇于开拓，廉洁自律，具有良好的职业道德。

三、12年的基层管理使自己积累了银行网点负责人竞聘演讲丰富的工作经验和处理各种问题的应变能力。

如果竞聘成功，我将围绕分行所定任务指标开展以下几方面工作：

根据南方分理处的地理位置和当前实际情况，业务发展必须强调其基础性，务必扎实，强调零售业务和公司并重，重点发展个人理财，提高客户数量，增加业务品种，扩大业务影响力为当务之急，做强做大，为下一步推动中间业务打下基础。

抓大不放小。通过多种途径抓大客户，利用多种信息抓大客户，扩大南航的大客户群体，在抓大客户的同时，也不能冷落了小客户，分理处的`主要服务对象还是千家万户的小客户，特别是附件的居民是我们储蓄存款的主要客户，我们就要将他们一网打尽。

扫街扫铺。计划将从南大桥到龙昆南大转盘这一条街和沿街铺面做为目标，通过扫街扫铺将他们统统扫进南方航空的大门，从而夯实发展的浦发银行网点基础，有了足够的客户，我们就能得到发展，就不会因个别大客户用款或资金变动而导致存款的大起大落。

客户分类服务分层。按照不同类别的客户，针对不同的需求、

偏好、特点、利润贡献度，建立详细的客户信息，进行细致分类，差异性服务，达到双方共赢的目的，维护、开发和巩固客户群。

建立网点客户经理。与客户分类、服务分层相配套，建立网点营销队伍，对有营销特长的员工因材施教，柜员精心、安心、用心在业务操作和优质服务上；营销人员则对客户一对一的服务。

服务是银行的生命线。要使第一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，要提升服务层次，丰富服务内涵，对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

椰树门支行向来是文明优质服务的网点主任竞聘演讲先进单位，现已成为中行文明优质服务的品牌，作为营业部主任，在抓文明优质服务上也积累了丰富的经验和方法，使用“拿来主义”，就可以在短时间内产生良好的效果，我的目标是在1—2年内将南方航空分理处建设成为全省乃至中行系统文明优质服务的一面旗帜、一个典型。

西方经济学家波什曾说过“爱你的员工吧！他会百倍爱你的单位”，作为管理者，我始终认为员工是单位的主人，我要依靠大家，帮助大家，让大家都能得到进步和提高，大家进步和提高的同时就是南方分理处在进步和升级，我们的业务在进步和升级。

南方航空分理处在海口地区还是个小不点，仅仅比琼山某几个网点大一点点，目前存款余额8000多万元。面对着这个小不点，我想以多措施、多手段、多形式对它催“大”、

催“肥”，让它茁壮健康地成长。为实现这个“5+1”的战略，我制订了“4+1”的战术。我的措施是“四点一线”以发展业务为出发点，以优质服务为基础点，以员工成长为根本点，以控制风险为立足点，围绕着创建和谐网点以主线来开展我在南方分理处的工作，扎扎实实，脚踏实地，带领大家，实现我们的目标。

## 银行竞选演讲题目篇九

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫\*\*\*，现年\*\*岁，\*\*文化程度，\*\*\*\*年参加工作，现任\*\*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\*\*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\*\*支行长的理解和自己竞争这一岗位所具备的优势。

首先，我谈谈对\*\*支行长这一岗位的理解。这个岗位让我理解可以分解为二个关注点。一是\*\*、二是支行长。\*\*地处\*\*\*西南部，祖厉河上游，暖泉河畔，东距市区25公里，是\*\*\*西部地区政治、经济、文化活动的中心，交通便利，区位优势，全镇辖35个行政村、275个生产合作社、13500户、6.2万人，多年来形成了以马铃薯、畜草、蔬菜为主的农业经济和以批发零售贸易业、餐饮业为主的商贸流通经济，是全面做好\*\*支行的存贷业务的独特优势。支行长属于基层管理者。作为我个人见解更侧重于是一个引路人，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；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。

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。每到一一个岗位，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。

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\*\*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 and 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！

## 银行竞选演讲题目篇十

尊敬的各位领导，亲爱的各位同事：

大家好，今天，我很荣幸可以这里给大家做竞聘演讲，能到这个主席台来，给大家做汇报是我一直以来的渴望。

了中国银行这个大集体。然后从事了保卫储蓄工作□20xx年我又加入濮阳作家协会，并在本地时代杂志上发表散文诗歌数篇。事逢我行人力资源改革，实行竞聘上岗，我以积极渴望的心态参加这次竞聘。

我曾经是一名军人，一直以来，我为曾经是军人感到自豪，部队磨练了我很多。更给了我锐意进取，不怕苦难，敢于创新的性格。入行以来，我更是把这种精神和性格完全用在了工作上，无论从事任何岗位，我都全力已赴的做好我的工作。干一行，爱一行，专一行是我的工作作风，我把这种精神全部用在工作上，无论是保卫科还是储蓄岗位，我一直兢兢业业，立足本职，尊敬领导，团结同志，努力做好自己的本职工作□20xx年被评为支行先进个人。

从事一线工作以来，我深刻感觉到优质客户群的重要，而我们的文明优质服务是稳定客户群的重要保障。20xx年，因工作需要我到了一所分理处，结合自身的特点，向同事虚心请教，全面提高自己的业务能力，很快的融入到一线工作中，并在很短的时间内胜任了自己的工作。但是，我并没有满足，在扎实自己业务能力的基础上，开拓自己的思路，不断创新，更大的提高自己的工作效率，让客户以最短的时间得到最温暖和周到的服务。

主动帮助我们拉存款总合计达300万元左右，并服务客户到家，先后拉动了两个对公户。并个人储蓄揽款也达到200万左右，我时刻以品牌银行的姿态和良好的个人形象面对客户。

工作永无止境，我会时刻以饱满的精神状态，良好的工作氛围，开心积极的工作态度面对我的工作。逆海行舟，不进则退，在我心里，永远没有后退，如果这次我竞聘成功，我将顺应金融行业发展的潮流，根据领导的指示和科学的发展规划，努力创新，争取更大的效益。

在业务发展方面，充分利用我们行的品牌势力，大力宣扬和推进。重点客户重点营销，建立优质客户的资料，定期给客户送上我们的温暖优质的关爱。并时刻把我们行的新的业务以短信的形式通知给客户。根据个人和一切关系，逐步拉近油田各对公单位的距离，循序渐进，大力发展对公存款。再者，加强内部文明优质服务，提高柜台工作效率，员工实行定点分工，大力开拓中间业务，理财业务，把我们行的各种业务针对性的灵活性服务到每一个客户。

再者，狠抓内部管理。控制内部风险，分工到位，落实到位，严格遵守各种规章制度。团结大家，集思广益，充分发挥大家的能力。是本所成为一个集体向上，团结奋斗，具有较强战斗力的团队。

以上是我的工作思路，我以一种感恩的心面对这次竞聘，无

论失败还是成功，我时刻记得我是中行的一份子，只有集体力量的强大，才有个人的光辉，我时刻以我是中行人感到骄傲和自豪，我会把自己的全部精力放在中行的岗位上，发挥自己的一切优点，来证明自己。

## 银行竞选演讲题目篇十一

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！

首先作一个自我介绍，本人xxx□现年x岁，在x行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，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。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战□x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。

1。首先我相信自己有信心也有能担负起这一重任。从自我素质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。在部队从事新闻报道工作，因工作突出荣立三等功一次受嘉奖多次，去年，营业部xx网点，我充分发挥自己的特长，在□xx日报》对营业部进行的宣传，取得了良好的效果。进行以来，能不断完善和提升自我，认真学习各项业务知识，尽快适应银行工作□xx年通过全国成人高考并取得xx省财经高xx学历，目前正向本科进军□xx年通过xx省英语、计算机等级考试，通过国家人事部考试，被聘为助理会计师。

2。有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、

会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错□xx年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，更何況面对日趋激烈的竞争，想逃避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。

3. 我深刻懂得这一岗位的重要性。将西门储蓄所升格为分理处，充分体现了行党委、行长室对该分理处的高度重视和对其寄予无限的厚望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开拓精神，瞄准目标、不负众望，确保任务实现。

4. 能够看到自己的弱点。业务水平有待进一步提高，储蓄业务没有接触过，但我相信我有能力尽快适应。管理对我来说是个全新的课题，在今后工作中，我将不断地调整自己，虚心请教，加强学习，与时俱进，超越自我。

这次竞聘如果成功，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。

作为新建分理处要确保目标任务实现，我认为主要要做好以下几方面工作：

1. 思想总揽全局，做好表率。作一个带头人要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系，在行党委、行长室的领导下，向目标任务冲刺。在内务管理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正己，自己要做好表率，从各方面严格要求自己，吃苦在前，享受在后。

2. 统一思想，发挥团队作战精神。以绩效考核为动力，充分调动员工的积极性。借分理处升格的东风，利用新业务系统

的先进的硬件多渠道、全方位开展揽存增存工作。鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，献计献策，建立完善揽存信息网络，捕捉每条信息。作为我本人更要主动出击，寻找客户源、存款源。

3. 挖掘优质客户源，寻找新的增长点。客户是商业银行发展的基础，没有一个稳定的“黄金”客户群，银行业务的开拓就成了无源之水、无本之木。因此，要在挖掘客户源上狠下功失，确保任务的实现。一是充分利用我行结算的优势，面向乡镇寻找开户单位。目前，信用社的结算功能相对比较滞后，不能适应用户的需求，而我行的网点主要集中在城里和少数镇，可以从中挖掘不少优质客户。二是挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。加强服务，全面提升跃进路分理处的知名度。

4. 服务是银行的生命线。要使第一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

5. 内抓管理，外树形象。“没有规矩不成方圆”，加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，用制度来规范行为，提高工作效率，同时，找准客户需求与我行制度的结合点，服务好客户，锻炼出一支业务过硬，作风优良的队伍。充分利用宣传工具，鼓励员工反映好人好事在新闻媒体上进行报道，扩大社会影响。

各位领导、各位评委，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x行发挥自己的光和热。

谢谢大家！

## 银行竞选演讲题目篇十二

各位领导、同志们：

上午好！首先感谢支行领导给我这次展示自我的机会，竞聘银行xx支行副行长演讲稿。希望我站在这里没有让各位感到意外，这次竞聘对我来说可谓一个崭新的开始，从今日开始，从现在开始，各位看到的将不再是那人不求上进，安于现状的xx了，今日，展现在各位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20xx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。

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支行工作的难度各位有目共睹，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，竞聘演讲稿《竞聘银行xx支行副行长演讲稿》。

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各位的认可，连续三年被评为业务标兵□20xx年被评为先进个人。这些荣誉是各位给我的，它反应了各位对我的信任，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。

#### （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，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，我们将尽全力保持储蓄存款的稳定。

## 银行竞选演讲题目篇十三

尊敬的各位领导、各位同事：

今天参加后备干部竞聘会，是我的荣幸，也是各位领导和同事对我的关心和爱护，我衷心的感谢！

本人，男，汉族，中共党员，大学本科、研究生学历，经济师职称。1963年11月出生于县，籍贯。1981年参加工作，曾先后担任计划股股长等职务；1995年被聘任为行长助理；1998年被任命为党总支副书记、行长□20xx年被任命为党委书记、行长至今。

本人1998年在任行长期间，该行连续四年实现盈利□20xx年在支行任行长期间，致力寻找业务经营突破口，全面推行不良资产分帐经营，超计划完成各项指标，该行减亏171万元，撤并低效网点8个，下岗分流富余人员67人。1999年至20xx年连续五年被评为“勤政廉洁、艰苦奋斗”先进个人□20xx年荣获县“五一”劳动奖章。

党的十六大明确指出，国有商业银行要“实行股份制改造，加快处置不良资产，充实资本金，创造条件上市”。这对来说，既是挑战，更是机遇。结合xx实际，确定我的工作思路是：转变观念，与时俱进，树立科学的发展观，大胆创新，

以人为本，控制风险，有效经营，为改革上市不懈努力。工作目标是：有的放矢，务求实效，狠抓“利润、资产质量、存款”三项任务；改革优化机构，建立高效的内部管理体系；建立全面的风险控制体系；完善市场化激励机制；强化管理，提高决策水平；以人为本，实施人才强行战略。

一是要树立科学的发展观，开拓创新，加大改革力度。相对来讲，处于后起和劣势地位，面对挑战，要团结一致，奋起直追，积极实施追赶式、跨越式发展战略，才能不辱历史赋予我们的使命。只有上下形成合力，万众一心，才能切实提高的竞争实力。要勇于开拓创新，加快金融产品创新进程，要立足全能化、网络化、精品化和效益化，使创新成为员工自觉行动，全员参与。以效益为出发点，把金融创新与消化历史包袱相结合，切实解决制约农行发展的`瓶颈。要“有所为，有所不为”，正确处理发展与防范风险的关系，既不能因循守旧、四平八稳，更不能不顾条件、急于求成。发展必须是在保证质量，防范风险前提下的发展。要因地制宜，打好基础，练好内功。以效益作为衡量发展的尺度，提高自身的造血功能。

二是要强化信贷风险防范与化解。要创造条件上市，防范和化解信贷风险，提高信贷资金质量是当务之急，要高度重视“风险与收益匹配”原则，风险和利润是同一枚硬币的正反两面，彼此不能分离。要积极调整信贷结构，由“规模型”投放转变为“效益型”投放；要以风险预警为中心，将贷后管理工作落到实处；要加大不良资产处置力度，运用好政策补偿和化解风险，全面推行和完善分帐经营，加大清收力度；要加大责任追究和处罚力度，同时要切实实行绩效挂钩、加大清收奖励力度。

三是实施人才强行战略，强化激励约束机制。人才是改革发展关键所在，是提升核心竞争力的迫切需要。要按照要求，着力打造“三支队伍”，培养“五类人才”。创建公平、公正、公开的选人平台。激发全行员工自我成才的积极性，整

体优化在岗人员队伍，整合机构，完善激励机制，建立绩效考评、按岗取酬的现代企业分配制度。

以上报告如有不妥之处，敬请各位领导提出宝贵的意见。

谢谢大家！