

支行行长的竞聘演讲稿(模板6篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

支行行长的竞聘演讲稿篇一

尊敬的.各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

国际成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加支行副行长的竞聘，自信有能力挑起支行副行长重担。

我叫，30岁，金融学本科，中共党员，1995年参加工作，现任市分理处顾客经理。由于努力工作，曾连续两年获得分行先进个人，多次获得支行级先进个人，多次获得优秀团员，团干称号。

此次参与竞聘，我认为我有以下几点优势和有利条件：

多年的金融生涯，系统的学历教育和实践，使我具有多学科的专业知识结构，比较全面地了解和掌握了经济、金融、法律知识，熟悉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。这些为我继续做好下一步工作提供了可靠的保障。

入行十年来我先后担任过储蓄员，所主任，路分理处主任，

分理处顾客经理。在每个岗位上我都取得了较好的成绩，并解决和处理过许多业务与管理难题，无论是在信贷管理，不良资产清收，还是在组织管理、协调服务、办公室后勤管理方面都积累了比较丰富的经验。

我有多年各个分理处担任领导岗位的磨练，在这些岗位上锻炼了我协调、组织、沟通与管理能力。使自己初步具备了一个领导所应该具备的基本素质，多年来，作为支行的一员，无论是与本行的同志还是与中高层领导，在工作配合与交往过程中，我想如果同志们降低一点标准的话，我与大家的合作还是比较愉快的。所以，就沟通组织协调管理能力而言，如果作为支行副行长，我可能还算是一块可造之材。

如果组织和领导信任我，让我走上支行副行长的领导岗位，我将在支行行长的带领下，积极搞好支行内部管理，练好基本功，唱好重头戏，走好关键棋，具体工作如下：

作为一名支行副行长，既是支行行长的二传手，又是分管工作的主攻手，要履行好协助、协调、协作的职责，不折不扣地完成组织上交给的工作任务。

我将根据市场经济学的二八法则和支行的地域特点，组建一支特别能战斗的顾客经理队伍，加强优质顾客的信息搜集，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，在维护现有顾客的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，并以各种金融产品为手段，为不同的顾客量体裁衣，实行存、贷、中间业务的捆绑式营销。

我将抓住支行营业部核心竞争力项目投产实施的有利时机，整合内部资源，完善服务功能，真正使顾客进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感。注重对大顾客的服务工作，尤其是要注重细节，把差别服务做细做实，使大顾客切实感受到一对一个性化、亲情化服务的方便和尊贵，对重要顾客可以采取电话预约、优先办理，上门服务的方法，并通过记

录大户资金和个人生活台帐，经常性地走访，适时送上一份温馨的关怀和祝福，使行的服务更加人性化。

工作中，我将在原来基础上继续规范工作流程，健全营销体系，建立行之有效的制度，提升管理水平，做好业务的衔接，保证员工思想、内控、顾客和业务的稳定。要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，开展服务礼仪、营销知识、理财方案、优质顾客档案管理等竞赛，掀起学业务、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。

风月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和全体同事们的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力，使我们的支行“百尺竿头，更进一步”！

支行行长的竞聘演讲稿篇二

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。

为实现以上目标，我准备从以下几方面开展工作：

一、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。

二、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。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。

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。发展目标以代发工资、我行的vip客户、收入稳定的公务员、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贷款。

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。只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，使办事处的业务发展建立在扎实管理的基础上。

五、加强员工队伍建设，提高员工素质和网点服务质量

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积极性，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，在网点营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在办事处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。继续推行有效的激励与约束机制，建立科学的考核办法，主要体现在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，对工作起到积极的促进作用。

我相信，有省分行领导的正确指导，有支行领导的大力支持，有我行各位同事的齐心协力，有我本人倾心尽力的工作，桥东办一定能增创佳绩，再上新台阶，实现网点业务总量、经营效益和服务质量的全面提升。

支行行长的竞聘演讲稿篇三

尊敬的'各位领导、各位评委、各位同仁：

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。我希望给大家带来的是一个真诚、理性、执著和勇于接受挑战的我。

我叫应届毕业生求职网□xxxx年在支行营业部从事出纳工作，工作近二十年来，我历任储蓄专柜主任、县支行团支部书记、营业部副主任、县支行任财务会计科副科长，县支行任财务会计科科长、县支行任综合业务管理部经理等职务，??年至今担任县支行客户部经理。工作期间，我曾获得过全国业务技术比赛四川区一等奖、全省业务技术比赛出纳第一名、全县“十佳青年”、全区金融系统“十佳储蓄员”，在每年的考核中都是“优”。

此次竞聘，我认为，自己具备胜任这个职务的能力和条件：

一是我具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，使我具有多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，熟悉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。

二是我具有比较丰富的业务经验。

入行近xx年，除了本行办公室、保卫部以外的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，

熟悉银行所有业务，不同的岗位锻炼了我不同的能力，所以工作起来，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熟悉，并且关系较好，这对我以后工作的开展将提供保障。

三具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，深切地感受到自己在业务知识、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。这些都更加坚定了我扎根于基层，脚踏实地运用自己所学知识，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。

支行行长的竞聘演讲稿篇四

竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。现在就来看看本站小编为大家整理的支行长竞争上岗演讲稿，欢迎阅读。

各位领导、各位同事：？

大家晚上好!?

这次能参与主任的竞聘，感谢支行给我提供了一次挑战自我、展现自我的机会！

我今年25岁，本科文化程度，助理经济师职称，拥有保险从业，银行从业，理财从业资格证书以及afp证书。现从事理财

经理职位□20xx年入行以来，我把自己的人生追求与发展牢牢地结合在一起，在平凡的岗位上努力工作，乐于奉献。先后从事高柜柜员，贵宾室、客户经理到现在的理财经理职务。曾被评为支行优秀行员、在多种考试中成绩优异。

面对机遇我充满自信。竞聘新岗位，除了对这个岗位的浓厚兴趣外，我认为自己具有三大优势：一我热爱这项工作。虽然这项工作繁杂，巨细无遗，但我有充分的思想准备，有投入这项工作的良好愿望和热情。二我有坚实的理论基础和丰富的工作经验。几年来，我从事过多种岗位，无论从实际操作中，还是理论实践上，都能得心应手，对各项规章制度的理解和运用，能熟练掌握，并利用业余时间充实自己；三更主要的是有领导的关心、爱护和鼓励，有同事们的帮助、协作和支持，为我做好工作创造了有利条件，增强了勇气和信心。

假如领导和同事们信任，能给我一个施展的平台，我有决心和信心担当此重任

如果我竞聘成功，工作思路是： 我将从三方面着手：

一：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。

二：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。

三：自我要求：我会以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。在工作实践中辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。在工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，当好沟通员工与上级领导之间关系的桥梁。以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。我会以支行下达的各项目标任务为己任，认真贯彻国家有关财经法规和各项规章制度及操作规程。如果我竞聘成功，我会尽自己最大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！

谢谢大家！

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××岁，（……介绍）。

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。

谢谢!

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事:

大家好!

我叫,现任bsq支行客户部经理,我今天竞聘的岗位是支行副行长。首先非常感谢营业部党委为我们提供了这次展示才能、挥洒激情的机会。这次参加竞争上岗,对我来说,既是机遇也是挑战。希望通过竞争,使大家对我的能力和理想有个全面了解,并对我的竞争给予支持。

我今天演讲的主题是“求索”。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，这是屈原的人生态度，也是我在工作和生活上鞭策自己的名言。我认为，一个人只有不断的学习充电，不断的探求寻找解决各种问题的方法，不断的修正优化追求的目标，积累丰厚的人生经验，才能获得长足的进步。

四年的大学学习，使我接受了系统的经济金融理论知识教育，参加工作以后，我始终坚持钻研业务，提高技能，不断地丰富自己，充实自己，将所学的知识不断运用到实际工作中去。自20xx年入行以来，我先后从事过储蓄、会计、客户经理等岗位。不同的岗位让我对银行业务有了全面的了解和掌握，特别是对现代商业银行市场营销理论及方法手段有了更深的认识和理解。从处理客户投诉到规划安排客户部门的年度工作，从点钞记账到营销各类银行业务，这些让我积累了丰厚的人生经验。

还记得，我才担任客户部门经理的时候，恰逢人员轮换，我们部门有经验的客户经理都到了别的工作岗位，我和3个新到岗的同事撑起了整个bsq支行客户部。那段青黄不接的时间，对我的锻炼非常大，我也一直在思考要怎么才能把工作做好。对领导，我注意领会工作意图，紧紧围绕支行业务经营中心任务去开展工作，执行上级的决策，工作注重效率与质量。对部门的同事，我坚持人本管理原则，注重调动大家的积极性，发挥集体的智慧和作用，共同把各项工作按时按质完成。

靠着组织正确的领导，靠着同事们的支持与帮助，我们客户部的工作取得了很大进步，新增优质客户十余个，当年存贷款超额完成计划指标，在支行部门考核排名第一。同时，我个人的勤奋努力和踏实工作也得到肯定，在20xx年-20xx年间，先后获得了wd省分行优秀客户经理、营业部优秀客户经理、营业部十大标兵称号□bsq支行先进个人称号□20xx年被

营业部列为后备干部进入管理人才库。荣誉的取得，归功于领导和同志的信任与关爱，也得益于自己始终保持了昂扬的斗志，始终有一颗乐于奉献的求索心。

审视目前身处的时代，思考每日面对的工作，我发现作为一名现代商业银行的高级管理人员，不但业务能力过硬，更要具备过硬的政治素质、良好的道德品质和专业素养。因此，自己平时一贯注重加强个人素质的培养，坚决贯彻党的路线、方针、政策，忠心耿耿、全心全意为党和人民服务。对工作，我秉承事业与工作第一、坦荡行事、老实做人的原则，以较强的事业心，高度的责任感，勤勉、廉洁的工作作风，认真、踏实、任劳任怨地做好每一项工作。对同事，我追求心底无私天地宽，乐于助人，关心同事。

bank成功上市，自此作为世界500强的上市公司，客户对bank的要求更严格，而bank对各阶层管理者的要求更高了。有哲人说：人生最大的快乐，莫过于做到别人认为你做不到的事，这就是一种敢于突破自我的表现。也是我参加这次竞聘的初衷。

假如我是一名支行副行长，我认为在思想上要由配角意识，在行动上要尽职尽责。第一摆正位置，作为行长的副手和参谋，副行长起到了承接上下的桥梁作用。在班子内部我会积极思考敢于提出自己的意见和看法，在行长确定了政策和方向后，我会坚决拥护并督促职工执行，并及时把意见建议反馈给行长。第二，面对分管的工作，我会以身作则，做好表率。认清分管工作的职责、范围和权限，钻研学习，尤其是加强政治理论、金融理论和现代经济管理知识的学习，同时向领导和同事借鉴好的工作经验，学习行长处理问题的思维和技巧，工作积极主动，敢于担当；第三要善于和其他副行长合作，有全局观，并有原则的关心服务职工，在全行内团结齐心，形成凝聚力。工作中既需要高智商，又需要高情商，既要大处着眼，又需要小处着手，既要大胆的开拓业务，又需要细致的防控风险。5年的工作历练，现在的我稳重而不死

板，激进而不张扬，温和而不懦弱，正直而不固执，这些都为我的竞争奠定了坚实的基础。

假如我是一名支行副行长，我认为分管前台会让我更得心应手。我的想法是针对支行优势，借重点城市行的优惠政策，做到“发展、控险、突破”。

一是全力增存。我仔细阅读了重点城市行的发展目标，研究了近年各支行各项业务发展并对比同业情况，发现存款的发展和份额占有是难点。我认为要发挥支行本身优势，进一步提高储蓄任务质量。以bsq支行为例，bsq支行将搬迁到北京路俊发中心，那里是bsq商业中心地带，是km几个新城区中路网最为发达的片区，进出主城区距离近、入口多，交通更为方便。俊发中心本身是写字楼设计，里面积聚了大量中小企业，这无疑对我们的对公存款会有所帮助，我们在储蓄存款营销上，会充分发挥网点优势，主动与这些客户联系，为这些客户在服务质量和效率上做到他们认为最满意的程度，推动我行对公存款稳定增长。另外俊发中心对面是颐高数码城，往北走是北辰财富中心，这些地方都是bsq比较有名的商业中心，我们会为客户提供周到、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，确保存款业务可持续发展。

据统计，今年上半年全省贷款新增部分，房地产和建筑业的贷款投放占到增量的40%，在宏观积极调控房地产行业的时候，这不是一个非常好的信号。我最熟悉的bsq支行，客户结构单一一直是资产业务面临的最大挑战。假如我是一名支行副行长，我打算努力调贷，严格控险。还是以bsq支行为例，我们由原来的3个法人客户到现在的10个法人客户，可以证明我们一直在努力改变我行的贷款结构和业务品种，只有贷款结构优化了，业务发展才能均衡稳定，不至于受制于个别行业和个别客户，从而降低风险。随着今年的bank内部各种办法出台，特别是对中小企业的简式贷款的办法，我行积极对中小企业客户进行营销，对我行综合回报率较高的中小企业，我

行已成功介入并进入受理阶段。同时在业务品种的多样化上也有进一步的发展，接触比如国际业务、保函业务、城中村改造等项目，我的目标就是由现在的10户拓展到20户，在客户调整上将得到重大改变。在营销贷款的同时不忘控制贷款风险，对于支行来说，首先要认真研究“三个办法一个指引”，在理论上武装；其次要在贷款调查环节严控，防范于未然；再次要在贷后管理严控，密切关注贷款资金流向，严格按照受托支付操作；最后发现风险时要妥善处理，防止风险的扩大。

假如我是一名支行副行长，我还打算在中间业务的发展上有所突破。我考虑下一步会将通过AFP资格认证考试的人员组建成一个理财营销团队，针对不同行业的法人客户我们会给予相应地理财方案，把我们的专业性突显出来，让客户得到认可，从中收取一定的中间业务费用。

一个新的岗位是一个新的机会，更是一个新的挑战。今天我能站在竞聘的演讲台上，本身就是对我的激励，也是对我的鞭策，我将会以更大的热情投入到工作中去，为bank的建设添砖加瓦。同时我承诺，一旦竞聘成功，我将以更加饱满的热情、更加昂扬的士气、更加踏实的作风，投入到bank更广阔的事业中！

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索

雄关漫道坚如铁，而今迈步从头跃~!谢谢大家~!

支行行长的竞聘演讲稿篇五

你们好！我叫__。很感谢总行领导为我提供的这个机会和平台，让我能够站在这里锻炼自己，学习同事，接受你们的考察。

本人热爱事业，踏实肯干，服从领导，遵纪守法，为人谦逊，乐于学习，基层工作经验较为丰富，能够吃苦耐劳坚持不懈，同时，还具备一定的领导和管理能力。

支行行长这个职务，荣誉很大，责任不小。如果有幸竞聘成功，我打算以总行的经营工作会议精神为中心，以董事长的“12345”工作思路为指导，在任期内大力发展支行。

一、深刻领会总行用人制度改革精神，切实抓好支行员工队伍建设工作。

骆驼能背负千斤之重，蚂蚁只能背负一粒米轻重的东西，都已各尽其力；老牛喝水需要几桶，小鸡饮水只要几口，都已各尽肚量。我选人用人的标准，不一定要求员工个个效率相当，只要求员工各尽其职，各展所长。为此，我将建设一支员工各有特长，岗位各负其责的队伍，相信员工在自己擅长的岗位上，一定能够发挥出更高的工作效率。

二、大力改进支行工作作风，积极塑造网点整体形象。

工作作风关系到工作成败，关系到行业形象。为此，我将在支行形成办事认真，一丝不苟；讲究效率，雷厉风行；谦虚谨慎，忠于职守；勤奋好学，精通业务；遵守纪律，严守机密；尊重领导，服务客户；任劳任怨，踏实肯干；勇于开拓，顾全大局的工作作风。

三、提高服务水平，改善服务质量。

总行讨论定稿中的《窗口规范化服务实施细则》，的确很有必要；董事长推行的客户经理星级制，让我深受启发。为此，我将结合《窗口规范化服务实施细则》和星级制，在支行采取内部评审，外部评价的方式设立星级柜员，星级标准也是一星最低，五星最高。不同的星级给以不同的奖励，以此来激发柜员的服务意识，提高员工的服务水平，改善支行的服

务质量。

四、多措并举做好经营工作，开源节流增加效益收入。

我的经营工作原则是：依法合规，审慎经营。

在存款上，要大力组织资金，稳固储蓄存款，加大企业存款。选聘社会资源较为丰富的员工负责存款业务，增加存款的来源渠道和存款的数额，对吸储能力强的员工按照合行奖励标准加大奖励幅度，于内部挖掘吸储渠道；与当地政府、村委以及威望高的人建立良好的人脉关系，从外部打通吸储通道。从整体上对存款业务进行宣传 and 解释，形成员工乐于吸储，客户敢于存储的良好氛围。

在贷款上，对董事长的营销思路进行初步的试验，化被动为主动。个人贷款方面，做好贷前调查，贷中审查，贷后检查工作，特别要做好信用等级评定工作、客户信息维护工作；如果合行打算培养中小企业，那么我将顺应形势，贯彻精神，提高执行，要求中小企业规范账务和报表，培养它们的信用，并且做好中小企业信用等级评定工作，在合规的前提下，尽最大努力减少贷款审批环节，提高贷款效率，以文件规定的贷款投向和贷款幅度，适时适度的对贷款进行投放。

在不良贷款的双降工作上，施行责任制，加大对不良贷款的清收力度，对在清收工作中表现出色的员工，按照合行的奖励标准进行奖励；对清收工作完成不力的员工，则按照合行的处罚标准进行处罚。以有效地奖惩制度，激发员工清收不良贷款的积极性。

大浪淘沙，方显英雄本色；竞聘上岗，才能优胜劣汰。无论本次竞聘结果如何，我都将一如既往的干好本职工作，为合行的发展，贡献自己的力量。

支行行长的竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导：

大家好！

我竞聘的职位是国际业务部经理，之所以竞聘这个职务，我认为自己是比较适合的，下面作如下介绍。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，干过x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。如果我能竞选成功，我的工作思路是：

服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

树立“想社之所想，急支社之所急，全力为一线服务”的经营理念，与此同时，在内部制定一整套规章制度和岗位责任制，防范风险，规范运作。对外部，将任务分解落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，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。

就本人来说，重要的是与同志们一起加强学习培训，注意银行法律法规的学习，特别是要加大对国际业务方面知识的学习，要知其所以然，掌握工作主动权。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对国际业务部的重视和支持，使国际业务部工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。请大家相信我！

谢谢大家。