

最新农行竞聘演讲 银行行长竞聘演讲稿 农行(优秀5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

农行竞聘演讲篇一

尊敬的各位领导，同志们：

大家好！

记得有这样一句名言，‘自由意味着责任’。做为农行人，我们每个人身上都扛着无比艰巨的责任！今年1月16日，中国农业银行股份有限公司正式挂牌；从这一天起，农行站到了发展史上从未有过的一个新高度，开始了一个史无前例的新里程！从这一天起，用行动，用汗水，为农行铸就一座光亮闪耀的里程碑，便是农行人在新的历史时期的神圣使命与责任！

今天的我，便是为责任而来！与同志们励精图治，创新发展，坚持科学发展观，创新经营机制，凝聚核心竞争力，为农行发展的里程碑，刻上一段耀眼的辉煌！

下面介绍一下本人的基本情况。我出生于1968年7月，1990年12月参加农行工作，2004年参加民革组织，大学学历，先后在农行担任出纳、会计、综合柜员。02年底，我通过竞聘上岗，成为现江南支行负责人。

二、竞聘理由。

1、我志存高远, 希望实现人生价值的亮丽。根据市分行提出2009年以支行支行副行长竞聘演讲稿价值创造为核心, 加快业务发展为主题的工作会议精神, 我行也积极响应市分行的号召, 作为农行一员的我更是要与农行的荣辱与发展心连心、共命运。要为农行在同业里立于不败之地, 更为农行自身的加快发展, 早日实现存、贷款及中间业务收入三大目标而努力。为此, 我要发挥自己的特长, 诠释和展示人生价值。我想我是有这个能力和信心实现农行事业与人生价值的双赢。

2、我有较好的组织管理能力和大量拓展客户拓展市场的营销经验。我勇于接受新事物、乐于迎接新挑战、善于抓住新机遇。担任江南负责人6年多, 通过考核办法的制定, 调动了员工的积极性, 本网点也从一人营销转变为全员积极营销的良好氛围。人多力量大, 从此江南支行迅速发展壮大, 在资源少而竞争白热化的江南区块, 各项业务发展在江南同业中均遥遥领先。存款总量从02年底1000万增加到目前的28000多万元。国际结算量也从02年底48万美元增加到08年底3267万美元。所在网点被评为市分行先进单位和外币储蓄十佳。本人也被省分行评为储蓄超亿元先进个人。

3、我有较好的社会基础和人脉资源。本人是民革党员和第八届政协委员, 每年在参加两会期间认识了不少社会名流, 他们来自海内外和社会各界, 担任着商界、政界的各种职务, 掌握着多种财富资源, 我积极与他们交朋友, 有着较好的社会基础和广泛的人脉资源, 在营销存款等方面, 具有难以比拟的优势。这双重的特殊身份, 加上我自己也热心公益事业, 经常参加民主团体活动, 积聚了极为广泛的社交圈; 同时, 我作为银行负责人, 工作中也与政府各部门、企事业单位广泛联系, 建立了亲密友好的人脉网络, 这些, 都使我在营销存款等方面, 具有难以比拟的优势。

4、我具有丰富的银行工作经验和能力, 可以更好的开展以后的工作。有人说, 经历是一笔宝贵的财富, 我入行后, 工行

支行副行长竞聘稿先后从事过很多岗位的工作，不同岗位的工作经历使我积累了不同的能力，在担任每个岗位期间，我都取得了较好的成绩，特别是在我担任江南支行负责人职务期间，我拓宽了思路、开阔了眼界，增强了大局观念，积累了丰富的营销经验，各项能力得到了淋漓尽致的发挥，政治素质得到不断提高，为今后开展工作奠定坚实的基础。

因而，如果我有幸获得各位的信任与支持，走上副行长的岗位，我愿竭尽所能，呕心沥血，为我行的发展，为我们自身的前途命运做出积极贡献！

三、工作目标和措施：

以完成市分行下达给青田县支行的各项任务指标为奋斗目标，以自己能力和优势为支撑，以加快业务发展为主题，努力完成09年工作目标，我的工作措施是：

第一，要竭尽全力抓好存、贷款等各项业务的营销工作。

1、我将发挥自身优势，协助行长做好对公存款的营销。作为副行长，不仅要切实配合、支持行长的工作，当好行长的参谋助手，还将积极发挥自己的社会关系，及时走访对公客户，摸清客户存款结构，更好地维护和拓展对公存款。投入更大的工作热情和工作能力，协助行长做好对公存款工作。

2、利用本地资源，大力做好个人存款的营销。青田是著名的侨乡和石雕之乡，本地资源优势是外汇多。因而，我将打好“侨牌”，从深入开发归侨资源与大企业客户资源做起，走出银行，作好现有大客户跟踪走访工作，达到稳定现有客户；另一方面，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。集中全行的人力、物力、财支行副行长竞聘上岗演讲稿力，加大个人存款的营销力度，尽早取得我行应有的市场份额。另外，我将充分发

挥惠农卡及农户小额贷款授信等个人消费贷款优势，把目标放在政府事业单位正式职工、有实力的个体工商户等优质资产客户的身上，同时带动代发工资、储蓄存款等负债业务的增长。

3、加强客户营销服务工作，加快客户结构调整。引导营销人员将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，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，全面提高客户维护水平。根据客户需要积极开发差异化、个性化服务，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，从而提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点。

4、维护做好个性化，差异化产品组合，力求在同业竞争中占得头筹。将对我行金融产品进行认真分析、筛选，将金融产品组合为“标准化产品、组合化产品、量身定做产品”等三个层次，推出不同的组合套餐。同时，我还将组织成立理财规划方案分析小组，筛选部分重点高端客户，为其量身定做理财规划方案，树立口碑，以点带面，逐步拓宽范围，为高端客户提供增值服务，从而推动各类金融产品的发展。

5、积极发展经营性贷款，增强我行客户忠诚度。一是每周至少研究一次贷款营销工作，落实营销方案的执行情况，及时解决贷款营销工作存在的问题，坚决防止和杜绝从业人员不作为的现象。二是抓好惠农贷款业务发展。对周边农村进行逐一梳理，对每个村进行再排查，建立信息库，选择资信状况好的农办企业积极主动营销，提供优质服务，争取建设银行支行副行长竞聘演讲稿大资源。三是塑造“对客户优质快捷、对自己精细严格”的要求，把方便让给客户、把辛苦留给自己的业务形象。

6、积极发展信用卡业务，尽快占领信用卡市场。不断加强卡业务风险控制。在用卡营销过程中，可借机宣传营销电话银

行、手机银行、电子银行等多种金融服务工具，使一些客户足不出户将能够享受农行提供的现代金融服务。

第二、要尽快建立一支优秀的营销队伍。

1、要加快网点转型，把多余的人员充实到营销队伍中来。优化劳动组合，节余人员通过内部考试、考评，择优上岗。按高柜、低柜、客户经理等不同能力与岗位要求，充实到不同的队伍。比如，客户经理要注重他的业务能力、与客户沟通能力、要性格外向，有事业心和责任心。

2、制定客户经理考核办法，从任职条件，到工作职责/级别设置/工作制度/营销范围/收入与奖励，以及考核管理，全面系统地加以约束和规范。以贷款营销/贷款质量/利息收入/客户综合评价等多个方面进行量化考核，以上年贷款余额为基数分项考核，确定客户经理的收入、晋级，最大限度调动客户经理营销积极性。通过奖勤罚懒，量化考核，克服干多干少、干与不干一个样的现状。变被动为主动，充份发挥客户经理主观能动性及其个人才能的积极性。

3、建立营销网络，聘请并建立海内外营销队伍。通过发聘书/定期召开座谈会/提供信息(客户资源信息)/反馈服务建议等方面着手。

4、加强对营销人员的培训，尽快提高业务综合素质。一方面是营销理论、实践的培训，另一方面是形势教育，认清企业发展方向等，营销员在对我行发展大计有了较深刻的认识后，才能把握营销的方向，提高营销技巧和工作技巧。然后可以敦请专业人士进行培训，从产品的培训——到责任心培训——到营销技巧培训——到跟踪服务培训即后续服务，联系制度等，通过工商银行支行副行长竞聘报告系统的体验式和情景练习相结合的培训模式，从心态、方法和行动能力等多方面对受训人员进行提高，进而把我们客户经理团队训练成作战能力超强的“狼”型团队。

另外，建立适应市场经济的营销员激励机制

一是从体制上形成柜台营销与柜台外营销两大系列。从业务拓展的难度上建立柜台营销与柜台外营销两大系列，在分配上体现多劳多得。二是建立营销员持证上岗制度，使得营销员工作成为人人向往的岗位，要适当提高营销员的进入门槛，确保营销队伍的整体素质的提高。三是建立营销员档案，对营销员实行全面的跟踪。根据营销业绩对营销员进行考核。激发营销员工作的积极性，促进营销队伍整体素质不断地提高。四是探索多种形式的分配方式，如大胆试行底薪加提成方式。在分配上，改革现有的分配方式，可以采取多种形式的分配，形成以业绩论英雄的局面。真正实现绩效挂钩，个人利益与企业利益紧密结合。五是营销员优秀分子提拔到各级管理部门。建立营销员晋级制度，对于营销员中的优秀分子，优先提拔到各级管理岗位。

各位领导，各位同事，洋洋洒洒数千言，或许未能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对事业的执著和对农行的热爱。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我必将以更大的干劲迎接挑战，超越自我，在新的工作岗位上用行动诠释我今天的话语，以百倍的信心和努力，为事业的发展贡献自己的力量，向各位领导二类支行行长竞聘演讲稿和同事们交上一份满意的答卷！如果竞聘失败，我也不会失落和难过，我将向成功的同志学习，找差距，查不足，励精图治，创新发展，与各位携手共创我行新辉煌！

农行竞聘演讲篇二

各位领导，各位评委，在座的各位朋友：

我是来自某某农行的，我的演讲题目是《爱岗敬业》

中国是一个农业大国，农业的经济发展，农村的社会稳定，农民的生活富裕，与我们每个人都息息相关。农行作为农业经济发展的强大后盾，肩负着祖国和人民的期望，背负着不可推卸的责任。作为一名农行人，对“三农”更有深厚的感情。我们要爱岗敬业，用合规的行动，做好日常工作的点点滴滴，让我们携起手来，用感恩传颂服务佳话，用合规谱写敬业赞歌！

记得儿时，一首古诗道出了农民的艰辛和我们一日三餐的来之不易，“锄禾日当午，汗滴禾下土。谁知盘中餐，粒粒皆辛苦”。是啊，是农民朋友面朝黄土背朝天的劳作，才换为我们餐桌上的美味佳肴！作为基础产业的生产者，农民是我们真正的衣食父母！在农行的信贷、储蓄等主要业务中，我们常常会看到他们，黝黑的皮肤，朴实的话语，有几分憨厚，又有几分纯朴！让我们带着感恩的心回报他们：也许一个微笑，就能给他们带来温暖；也许一个手势，就能给他们带来欣喜；也许一份耐心，就能给他们带来智慧……也许我们只是举手之劳，却给他们带来了方便、快捷、热情的服务，同时也会给我们带来可观的效益！的确，农行的发展，不仅仅是面对农民朋友，对其他的客户，同样需要我们优质的服务！诚信为本，客户至上，只有这样才会给银行与客户带来双赢，与客户互利，才会让我们走得更远！

服务是我们热情的脸，合规才是我们真正的魂！在金融行业，合规是准绳，合规是警钟，合规是意识，合规是习惯！俗话说得好，没有规矩不成方圆！合规是我们全体员工经营理念、价值理念、职业道德行为规范的总和，是我们每一个岗位的操作规范和严格要求。在银行创造效益的同时，我们也要规避风险，综观中外层出不穷的金融案件，十案九违规，是“人为财死，鸟为食亡”的贪心作怪，也是合规意识不强，执行不力的后果。合规不是“紧箍咒”而是“安全带”。时刻把“安全带”系在心上，“万金手中过，合规心中留”，一定会给每个农行人带来幸福美满的未来，与国家和储户也大有裨益。合规不是挂在墙上，写在文件上的简单条文，而是

实实在在渗透到我们工作的点点滴滴，渗透在每个数字，每一张传票，每一个抉择中。比如一线柜员每天与现金打交道，更是每个环节都不能疏忽，时刻用合规严格要求自己，比如“现金收入先收后记账”，“现金付出是先记账后支付”，“一日三碰库”，“离柜退屏，收单锁箱”等等，这样合规的操作要求，对每个岗位都很重要，上万，上百万，上千万，甚至上亿的钞票从我们手中滑过，合规违规两重天哪！将合规制度变成意识，将意识变成习惯，对我们银行工作者是多少重要啊！让我们铭记：细节决定成败，合规创造价值，责任成就事业！

让我们用感恩的心回报客户，回报社会，想客户所想，急客户所急，用我们的实际行动传颂一段段美好的服务佳话；让我们用合规的操作，创造效益，防患风险，为人生的成功，为祖国的建设，用合规的行为谱写一曲曲敬业的赞歌！

农行竞聘演讲篇三

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！今天我很高兴能参与天祝县支行副行长竞聘演讲，在这里真诚感谢公司领导通过公开、平等、竞争、择优的方式，为我们搭建了一个锻炼参与的平台，给予了我们晋升提拔的机会，在此我愿意接受领导和大家对我的考验和挑选。

首先，我作简单的自我介绍。我叫xxx，现年xx岁，中共党员，大专学历，19xx年参加工作以来，我先后从事过出纳、会计、主任等工作，在工作中我一直秉承着做事要拼，看事要淡的信念，走过了我人生中最重要的一段时光，取得了较为辉煌的业绩，我19xx年参加工作以来，在我从事的存款，贷款，中间业务中取得了较为优异的成绩就拿20xx年为例我接收存款xx万元，贷款xx万元，中间业务中保险xx万元、基金xx万元、电子银行产品中网上银行、手机银行、电话银行、短消

息服务共xx万元，但做的最好的就是小额农户贷款，近年来我行小额农户贷款年度任务目标超额完成，做到了放得多，安全收回的多，实现了效果、效益、员工收入的双丰收，这使我们在服务“三农”中成为农村金融的主力军和联系农民最好的金融纽带，成为农民、农业和农村经济发展不可或缺的重要支持力量，我的工作也得到了领导和同志们的高度认可，这为我未来的工作奠定了坚实的基础。

今天我大胆参与天祝县支行副行长竞聘演讲，我想我除了具备这一岗位所需的素质外，我还具有以下几点优势：

一、20多年的工作历程里，我曾在不同岗位工作过具有较为丰富的从业经验和极强的岗位适应能力和开拓创新的能力。工作以来，我曾先后在银行担任过做过出纳、会计、主任等工作。在不同的岗位中我积极实践、勇于开拓、不管干什么从不讲价还价，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好，这为我积累了较为丰富的实践经验。在任主任以来，我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，我将凝聚人心放在突出位置，率先垂范，正人先正己，自己处处以身作则，在工作中始终坚持公平、公正原则，做到一碗水端平，鼓励大家多提意见，只要合理的就采纳，营造一种大家心往一起想，劲往一处使的工作氛围，在业绩分配的敏感问题上，始终实行公开化，增强透明度，确保每位员工心服口服。这使我的工作也得到了领导和同志们的高度认可，获得了较多荣誉，这为我未来的工作奠定了坚实的基础。

二、20多年的工作磨砺使我具备了成熟干练、一丝不苟的工作作风和敬业奉献的精神已过而立之年的我，身体健康、精力旺盛、敬业精神强，在任主任以来，我主动深入一线，认真调查研究，集思广益，发扬民主，真正做到一切为了我分行业务，一切为了客户，一切为了我行员工、在工作中深入开展自查自纠，促进了我行的快速高效发展，在工作中我充分利用多年的人脉关系积极促进业务拓展，善于利用市场信

息抓住商机扩宽业务范围，有力促进了工作局面的打开，20年工作的积淀也使我养成了成熟干练的军人作风及吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神，我热爱银行工作，平时酷爱学习，在工作中我心系自己从事的工作、从工作的积极享受工作带给我的快乐，20多年来不仅提高了我的业务能力也培养了我坚毅、顽强、任劳任怨的品质，我能把困难当成挑战、把吃苦看做磨练，遇事不含糊、办事不拖沓。

三、20多年来我热爱银行事业，具有吃苦耐劳、开拓创新的精神。我具有强烈的事业心和责任感，能严肃认真地对待自己从事的每项工作，从工作的成功中享受人生的快乐，敢于剖析自己，具有虚心好学、积极进取的精神。我回忆了一下，自己工作以来的20年，我为人谦和，懂得尊重别人，积极进取，我从一名普通职工成长为银行主任，经历了自我学历的提高，思维方式的辩证解放，工作方法的开拓创新，在银行工作的20多年我真正感受到了工作来给我的快乐，朋友同事们带给我的成长的力量，暮然回首是什么成就了今天的我？是领导和同事们的关系和支持，更是我血脉里流淌的那股劲，骨子里的那份坚持和执着。

尊敬的领导和同志们，一份辛劳，一份收获，我的工作得到了领导和同志们的赞誉，但我深深地知道荣誉属于过去，未来我还需努力，成绩不找跑步了，问题不找不得了，目前的工作与同事的期望和领导的要求尚有一定的距离，今作为支行副行长的考察对象，既是对我多年来工作的肯定，更是对我今后工作的鞭策，在此我向给大家介绍我自己，诚恳的接受大家对我工作的考评。我深深地知道支行副行长是我行直接营销与管理营销的领头羊，带领着我行多个部门在金融市场激烈的竞争中前进，这一职务任务重、头绪多，意义深远，责任重大，若我竞聘成功我将总结经验，积极摆正位置，结合支行实际和当前金融业发展的趋势，在工作中做到以下几点：

一、我将以这次竞岗为新的工作起点，在副行长的岗位上放

下架子，沉下身子，狠抓前台业务管理，用制度管人，全面提高前台的窗口服务功能，打造银行前台服务品牌，同时当好行长的参谋和助手，平时多请示、勤汇报，坚持做到不越权、不越位、不错位、不失位；既充分尊重上级领导的意见，又敢于表达自己的看法，提出合理化建议；协助行长营造一个和谐愉快的工作氛围，提高前台服务工作效率，注重条线管理，强化前台人员考核制度，做到本单位各岗位履职到位，各岗位联动到位，各类人员考核到位，形成人人有压力，人人要动力的氛围，使全体员工步调一致，全身心投入到工作中来，竭尽全力把我行打造成城市主流银行，把自己培养成金融工作的行家、里手。

二、作为支行副行长我将以人为本，当好纽带，经常与同事们交流工作经验、，加深相互之间的了解，做到团结友爱、人性管理、制度管理、科学管理，带领团队打开营销渠道与上级行部门积极沟通协调，注重风险防控意识，强化新产品新业务的学习与培训，围绕支行本年度工作目标，拓宽中间业务收入渠道，全力以赴提高我行市场份额，狠抓电卡、储蓄、理财产品、自助机具的布放等个人业务，强化重点客户、重点业务营销名录，利用一切可用资源，积极发展优质客户，完成好领导和工作岗位赋予我的任务，以饱满的热情，积极发挥我的专长，和同志们一起在新的岗位上做出贡献，促进我行的整体跨越。

三、作为支行副行长我将立足本职，培养团队精神，注重全局意识、优质服务意识、防范风险意识培养，在支行的领导岗位上不能仅仅满足于低头拉车，还要抬头看路，在工作中不断开拓视野，着眼全行发展动向及发展战略，树立团队精神，提高整体凝聚力，强化服务理念，打造优质服务品牌，在工作中必须时刻绷紧风险防范这根弦，从每笔业务的细节入手，真正履行好自己的职责，防范风险于未然。

各位领导、各位同志，各位朋友！几分钟的演讲，难以向各位呈献出一个完整的我。但请相信，无论今天的竞聘是否成

功，在今后的漫漫征途中，我都将以坚定的信念、沉稳的步伐、坚强的意志、饱满的热情不断前进，不断追求！我斗胆地请领导透过我的工作业绩与平时表现考核我，相信我！

谢谢大家，我的演讲完毕！

农行竞聘演讲篇四

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

我们是一批正值妙龄的80后，我们是一群农行的派遣工，我们身处最平凡岗位却不曾想过只是演绎平凡的人生，争创一流的工作业绩是我们对自己严格的要求，以生命中极大的热情去热衷于所爱的事业，是我们对自己庄重的承诺。我们把青春奉献给三尺柜台，把微笑传承到每个客户的记忆，把金融常识宣传到千家万户。每当客户从我们手中接过存单露出满意的微笑时，我们明白我们的工作得到了他们的认可；每当客户拿着破碎的零钞兑换后对我们无比感激时，我们明白我们热情周到的服务已深深打动他们的心；面对客户百般刁难不厌其烦的问询，我们耐心地解讲迎来大笔大笔的存款时，我们明白我们的行为已感动了上帝。

我们身处离城20多公里外的一个偏远小镇网点，我们远离了城市的喧嚣，情感的浮躁，没有华灯溢彩，没有灯红酒绿。有的只是属于农村特有的纯朴与简单，我们的心灵也随着这片净土得以净化。我们团队没有专属的上下班交通车，为了确保大家能按时上下班。同为柜员的斌哥主动申请用自家私车来接送我们，就凭这一年365天，不得有一天怠慢的精神。上班也得接，休假也得送。有几个人能做到这份矢志不渝。

徐阿姨是我们的二级主管，每天除了做好自己分内的工作还要充当后勤般的角色，她总是像妈妈一样呵护着我们一线的

姑娘。一大早过来她都是先省了吃早餐而是擦桌，拖地，倒垃圾。工作一整天，我们的茶水从来都是她一人照看，每每想起身倒水，才发现杯中满满的全是爱。只要我们一有表现出腰酸背痛她总会站到我们身旁为我们舒筋按摩，她总是趁我们休假就悄悄为我们洗干净搁在网点的工作服，太多太多细小的关怀处处窝心，太多太多贴心的照顾处处暖情。

在我们网点无论是一线的普通员工，还是中层的管理者，都始终如一秉承着一种认真负责的工作理念来投身于他们的岗位。记得惠农卡刚刚推出时，我们支行有幸被选中作为惠农小额贷款试点行，为了向不良贷款打一场攻坚战，我们网点主任带领他们的贷款小组走村串户，深入调查。在恶劣的乡村环境中，有被农户家狗咬过，在烈日的暴晒下中暑过，在寒风的袭击下重病过。但他们从没有因为艰辛而退缩过，没有因为困难而放弃过，当我们看到勤劳善良的农民饱含着感激接过农行发放的小额农贷时，那一刻我们仿佛成了他们的救世主，我们仿佛看到那即将丰收的田野，那挂满枝头的硕果，那水中串跃的鱼群……我们服务三农，并不高谈阔论，我们服务百姓并非纸上谈兵。我们的不断努力，不仅赢得了大批的优良客户，也使我们的存款高速增长，同时也成为当地最具有竞争力的金融机构。

是的，小草虽小，一样能铺成辽阔无垠的大地，溪流虽细，一样能汇成浩淼如烟的大海，我们虽然年轻，但在农行发展的历史上，已经载入我们这群兢兢业业的小员工。我们虽然平凡，但在农行强大的客户群里已经留有了我们这群小年轻深深的足迹。我们心系农行痴情不改，情寄热土无怨无悔，在农行革新的道路上，我们将一如既往地严格要求自己，用真心、真情和大家一道来描绘城乡网点更加美好的明天。

农行竞聘演讲篇五

下午好！

我叫xx来自支行分理处，xx年前，跨出学校的大门，脚踏绿色的大地、拥抱金色的麦穗，我就决心，将自己的一生，奉献给我们农行蓬勃发展的宏大事业。

激情燃烧的岁月，在农行历任领导的关心和扶持下，在同事的帮助和支持下，历经过工作和生活的磨练，我的人生不断进步，我的人生价值得到不断的提升。

当我的业务水平不断提高，做人、做事得到领导和同事们的一致认同，先后被推上支行信贷科信贷员、xx办事处副主任、xx办事处主任、xx办事处主任等岗位的时候，除了感谢领导和同事们，我还要感谢我的家人对我处处的关心、时时的提醒和默默的支持。被爱的和爱家的男人，工作才更有信心和动力。

哲人说，要学会感谢。我觉得，这句话，的确是伴人随行一生的真谛。

此刻，站在竞聘支行副行长的演讲席上，我要感谢国家金融体制和用人机制改革春风的吹拂，感谢xx市行尊敬的领导给了我们这次锻炼和展示才情的机会，感谢支行的领导和同事们对我的热情举荐。

我还要感谢在座的各位领导、各位评委耐心倾听我们的演讲、对我们品评和打分。

今天，对我们几位应聘者来说，机会只有一个，但机遇是共同的。我希望自己能够获得成功。但是面对几位竞争者，我有着一份同样的诚挚祝福。

下面，首先向各位领导、各位评委简要回顾一下我的工作经历。

xxxx年，我从财金学校毕业后，被分配到支行磨头办事处，

先后从事过出纳、复核、记账等工作。3年多时间，同事们的帮助，学养了我认真、踏实、勤勉的工作作风，形成了我向学、多思、钻研的良好习惯。这个积累，是我以后工作中享用不尽的一笔宝贵财富。

xxxx年，参加支行的机关工作人员招聘考试，我以优异的成绩，进入信贷科担任信贷员工作。信贷工作，责任重于泰山。规章制度必须严格执行，业务机会又不能放过。最重要的，是把银行的资金风险降低到最低的限度。这是个锻炼人的专业能力、预测能力、判断能力、掌控能力、拒防腐蚀能力的重要金融岗位。xxxx年，我参与农发行粮食附营业务贷款划转农行的工作。吃透精神、熟悉政策，在上级行的坚强领导下，我在xx市人行主持的划转协调会上据理力争、灵活处置，将多万元不良债务拒之于门外。

xxxx年，我参加城区办事处主任竞聘，担任城西办事处副主任。xx年，便被调任邓元办事处主持共作。如何带好一个团队，是我面临的全新课题；存贷总量翻番，是我的工作目标；优化信贷资产结构，贯穿我工作的始终。一名党员，就是一面旗帜。我事事、处处率先垂范，并着力培育“团结、开拓、争先”的团队精神。以建立职工共同愿景，来提高柜面服务质量；以深度开发金融产品，来避免同质化竞争；以建立牢固的银企合作关系，来拓展黄金客户；以资产剥离、清收、压缩，来降低不良资产比例。最后，终于实现了存贷总量“再造一个邓元办事处”的翻番目标。

xx年，我被调任磨头办事处主任。磨头镇，是一个经济基础相对薄弱的落后老镇。私营企业发展不快，政府招商引资成效不明显，公存款拓展空间不大。而办事处的现状是，网点的外在形象和服务水平差、人心混乱，办事处面临机构不保的险境。抓外观环境改造、开展优质服务规范化活动、开展业务公关活动，我带领大家深化服务内涵，扩展服务外延。结果，存款总量净增3675万元、突破一亿元，连续两年创历

史新高。

xx年4月，我担任城北分理处主任。一年来，克服人员结构老化、地处偏僻的不足，创新工作思路，至今年6月，各项存款净增4016万元，存款总量净增额居全行前3名。同时，各项业务均取得了长足的发展。

回顾过去，我个人成长的每一步，都凝结着领导对我的培养、同事们对我的关心和支持。这些培养、关心和支持，增添了我今天站出来大胆竞聘的勇气。

xx年的工作经历，让我熟悉如皋这方土地、让我深爱农行这份工作。，正进入一个构筑新的经济增长模式的“关键期”，正进入一个跨越式发展的“黄金期”。地方经济的全面腾飞，也正是我们银行同步发展的机遇期。

近几年来，我们支行在现任领导班子的带领下，优化金融产品结构，存款总量连续攀升，贷款有效投放明显加快，中间业务快速扩张，职工收入明显提高。按照农行股改上市的整体思路和xx市行的工作要求，支行正适时调整战略，以发展为主线、以改革为动力、以创新为手段、以效益为目标，面对市场、服务地方、提升形象，正加快建立农行真正意义上的商业化运作机制。