

# 最新银行副行长竞聘自我介绍(实用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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 银行副行长竞聘自我介绍篇一

尊敬的各位领导、各位评委、同志们：

大家好！

首先，感谢各位领导给我这次参加竞聘的机会。我今天竞聘的岗位是建行支行行长助理。

我叫xxx，现年xx岁，年毕业于云南省投资管理学校，年参加工作，现任建行支行综合业务部副主任兼个人类客户经理，主要分管支行所有个人类贷款发放、回收、贷后管理、维护信贷信息系统、客户关系管理系统、维护大众富裕客户、推销乐当家理财卡、贷记卡、通知存款一户通、电话银行、手机银行、网上银行等工作。在建行工作的15年里我先后从事储蓄、会计计帐、复核、现金出纳、资金清算、联行往来、房地产金融、公司类贷款业务等工作。今天参加建行支行行长助理一职的公开竞聘活动，这是一次充分展示我个人才华、全面检阅我综合素质能力、进一步学习提高的机会，我将十分珍惜和认真把握这次难得的机遇。

参加这次公开竞聘建行支行行长助理的主要理由是我具有五个方面的优良素质和五个方面的优势。

“五个方面的优良素质”是：

一有较高的思想政治素质。

二有吃苦耐劳、默默无闻的爱岗敬业精神。

三有虚心好学、开拓进取的创新意识。

四有严于律己、诚信为本的优良品质。

五有雷厉风行、求真务实的工作作风。

“五个方面的能力优势”是：

一是从参加工作15年以来，一直在当地工作，对县情十分熟悉，并建立了一个利于我行发展的社会关系大网络，如与县财政局、教育局、林业局、国税、地税、交通局、畜牧局、云台山林业局跃进林场、国土资源局、烟草、雪山河发电有限责任公司、金盏河发电有限责任公司、电力公司、水利局、县医院等主要公司类客户的财务人员、单位负责人关系良好，与此同时，保持与县人民银行、银监局的密切联络等。

二是工作经历丰富，参加工作以来，先后任过储蓄、会计计帐、复核、现金出纳、资金清算、联行往来、房地产金融、公司类贷款业务、综合业务部副主任、个人类客户经理等，积累了较为丰富的实践经验，并多年的工作经验锻炼，使我具备了较强的经营管理和组织领导能力。

三是改革面前有股“闯劲”，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，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。

四是业务方面有股“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，还是在业务管理上，我都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，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，在工作业余时间我还积极自学，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，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

五是我正处于人生的黄金年龄，身心健康，精力充沛，敬业心强，廉洁诚实，家庭拖累小，能够全身心地投入到我所热爱的事业和工作当中去。

凭这些素质与能力优势，我认为自己完全可以胜任建行漾濞支行行长助理这一工作。接下来，谈谈我竞聘支行行长助理的工作设想及采取的措施。

首先简要分析一下县情与建行支行的现状。

是全国典型的山区特困县，交通闭塞，流动人口较少，全县人口不足11万，县城位于苍山西坡，城区人口不足1万人，各种矿产资源匮乏，旅游景点名胜区还未形成气候，核桃、水利资源较为丰富，使成为核桃之乡、小水电大县的美誉。县目前设有人行县支行、中国银行业监督管理委员会办事处中国建设银行股份有限公司支行、农业银行县支行、县农业发展银行、县农村信用合作社、邮政储蓄局、保险公司等7家金融部门。各家银行为了发展，都想方设法在争取有限的客户，信用社则依靠网点优势和支农贷款的有利政策，牢牢控制了广大农村核桃种植户存贷款业务，其它金融部门难于涉足等造成金融业举步艰辛的现状。

建行支行一直以来底子薄，存款位居全州末位，不良贷款占比高，对此，多年来，行领导班子审时度势，及时调整经营思路，细分市场，制定了以“以服务为中心，以市场为基础，

以客户为依托，以降不良为己任”的工作思路，强抓服务质量，加强内部管理，完善考核机制，制订人性化考核方案，领导带头发动全行员工利用业余时间、休息时间打响全面吸存收贷的攻坚战，取得了可喜的成绩。前不久，州分行党委又针对实情及时调整了支行领导班子，为支行注入了新鲜血液，在支行新班子的带动下，全行员工共同努力，4月份纵向比取得了显著的成绩，各项经营指标均实现较大的增长，为今后各项业务可持续发展奠定了扎实的基础。

在仔细对我行客户细分并结合现实经济发展情况分析时看到，支撑我行企业存款的行业主要是财政、交通、烟草、教育、国土资源、林业，财政局等7家，公司类客户公关的目标是县财政局，另外县烟草公司、县电力公司、县林业局、国土资源局、云台山林业局跃进林场、县交通局、县教育局、县一中都有较多的专项存款，是重点维系的单位，与此同时，漾洱电站、茅沙坪电站等是主要支持和维护的企，雪山清酒厂、核桃乳厂两家企业发展前景较好，产品畅销，是支行重点营销和维护的工业企业等。通过调查分析，个体工商户灵活机动，容易动员吸存，这部分客户需要我行提供快捷优质窗口服务和便利、实惠的结算服务，代发工资户涉及面广，牵扯部门多，受地方政府干预较大，公关费用较高，吸收难度较大，这部分客户群体只能通过熟人、朋友、亲戚各个击破，城区附近的农田土地赔偿款应紧紧抓住县国土资源局，上街村民委员会，从村民委员会入手上下联动内外营销，这部份赔偿资金较为稳定，客户多数为定期存款户，能为我行稳存、增存起支撑作用。改制企业目前县内仅有雪山河发电有限公司一家，该公司拍卖部分资产的收入以被支行成功营销吸收，接下来应盯死盯牢大批职工安置费用，采用多种渠道不同手段吸存。

分析对比刚刚过去的4月份看，全县金融机构各项存款48.545万元，比年初增加246万元，比去年同期增加3.335万元，其中储蓄存款31.484万元，较年初新增2425万元，活期1100万元，定期1325万元。各项贷款40.930万元，比年初减少791万

元，比去年同期增加558万元。其中农行10983万元、信用社10382、邮政储蓄4279万元，漾濞支行仅为5840万元，支行个人存款只有农行、信用社的一半，支行存款要有较大的突破只有从个人存款入手。

通过分析研究金融业的现状，可以清楚地看到，建行漾濞支行既有挑战也有机遇。

挑战是支行生存在这样的社会经济环境中，面临着“保机构、求生存、谋发展”的巨大压力；机遇是近年，县立足县情力作以核桃为主的农业产业化、以水电推动式的工业化、以交通和城镇为主的基础设施建设“三篇文章”，拉动了县域经济的大发展、实现人民群众生活水平的普遍提高、实现招大商大招商有效拓宽了招商领域，吸引了许多有实力的外地大小企业落后等等，都为金融业的发展提供了无限商机。

针对以上的现状，我认为支行今后的工作和发展应着眼于以下五个方面的工作。

一是经营客户，提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点。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，从而扩大盈利空间。

二是大力拓展中间业务，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。

三是加强个贷管理，发展个人资产业务。资产业务是高风险业务，在发展业务时，要注重风险的防范，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、收入稳定的公务员、事业单位等目标客户为主，同时，开展举办业务

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。四是加强内控基础管理，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，作为支行行长助理首先要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是各项业务健康发展的基础和保证，不仅要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、操作的每一个环节都按章处理，风险是可控的，在规范、有序的基础上发展业务，使支行的业务建立在扎实管理的基础上。五是加强员工队伍建设，提高员工素质和客户服务质量。员工是部门的财富，加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是支行负责人的重要工作之一，我认为：作为支行行长助理，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，在部门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，还要多进行支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。

尊敬的各位领导、各位评委、同志们，俗话说，事在人为，我多年来的深刻体会是，要想做好事必先做好人，如果我竞聘成功，我会在工作中做到“四个注意”摆正位置、“三个服从”要求自己、“三个一点”找准工作切入点、“三个适度”与人相处。

“四个注意”：一是注意摆正位置，认清职责，当好参谋和助手。作为支行助理应当摆正自己的位置，就是为支行领导当好参谋，为支行事务当好主管，为一线员工当好后盾，具体说就是摆正位置，当好配角。要做到胸怀全局，当好参谋；

服从领导，当好助手，在自己的职责及领导授权范围内开展工作。同时，要和党组织在工作上保持高度一致，做到补台不拆台，听从不盲从，办事到位不越位，不争功、不诿过，充分发挥好参谋和助手的作用。二是注意有全局观念。作为支行行长助理必须要有全局观念，要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，要多进行沟通和协调，使行政和前台服务、分工内和分工外的工作一视同仁，使上下形成合力，凝心聚力共同发展。三是注意具备较高的业务素质和管理经验。作为支行行长助理要对分管的各项工作了如指掌、得心应手，具备对工作的敏感性和洞察力。要能够发挥出支行每个人的专长，充分调动起大家的积极性，工作要合理安排，沉着、冷静地处理，促使各项工作有条不紊地开展。四是注意搞好团结，合作共事。团结就是力量，一项事业、一项工作，只有靠大家团结一致，才能干出成绩、干出水平。作为支行行长助理尤其要搞好团结。在工作中，要注意去发现、学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，真正做到思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，同心同德，携手共进。

“三个服从”：个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。

“三个一点”：当上级行要求与支行实际工作不相符时，我会尽最大努力去找结合点；当在工作中发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点；当行领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。

“三个适度”：冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较，做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠，刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，

力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。

尊敬的各位领导、各位评委、同志们，如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。

我的演讲结束了，谢谢大家！

## 银行副行长竞聘自我介绍篇二

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，我符合支行职务。我现年\*\*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，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。我的工作思路是：

一、狠抓大客户建设，完成任务目标。在快速发展公司业务中培养循环客户、钢铁客户的要求，突出”联动“，全行下力气，继续巩固与钢新轧、新钢铁、钢铁(集团)等老客户的关系，扩大公司理财业务、票据结算业务规模，联手开展国际结算业务，培养一批支撑业务上台阶的”钢铁客户“，完成开发5个千万元大客户的任务指标。

同时开发公司业务新领域、新行业，通过向城建房地产、方圆建设公司、中建装饰公司绩优客户提供授信吸引沈阳电业局、沈阳商贸金融开发区等大型优质客户。

二、提升服务层次，丰富服务内涵。把优质高效服务作为中信服务的品牌来抓，加强员工岗位技能训练和客户服务技巧训练，在短时间内使员工的岗位技能和服务水平迅速提升到一个新的高度。

要努力通过提升企业文化，催化业务经营。不断营造”理解、协同、奋进“的文化氛围，通过开展文化联谊、结对子等有益活动，培养员工的团队意识。

三、搞好营销，扩大业务。进行零售业务产品专业性营销，组织员工深入学校、社区、企业宣传个人委托贷款、国债预约等个人理财新产品。开发大型居住区、幼儿园客户群，开

展中信卡代缴托费、物业管理费、煤水电费等便民服务，扩大中信卡的覆盖率。

各位领导、同志们，上述几点是我对工作的思考，只要我能聘上，我会为此努力。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，为支行的发展添砖加瓦，积极工作。

## 银行副行长竞聘自我介绍篇三

尊敬的各位领导：

您好！

今天能有机会参与支行行长的竞聘，我心情非常激动。在这里，非常感谢分行给我们创造了这次公开、公正、公平的竞聘机会，让我们可以在这里展现自己的风采，也给了我们一次交流的机会。同时，更要感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。首先，让我感谢领导给了我一次展现自我的机会，让我在人生舞台上展现自我，让我在挂职间学习、锻炼，提升自我。今天我要竞聘的职位是：支行行长一职。

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。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。针对以上这

些目标，作为银行支行行长我计划从以下几个方面着手去实现：

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。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。

我行的中间业务主要来源于结算收入、银行卡收入和代收，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。

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。发展目标以代替发工资、我行的vip客户、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。

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，使办事处的业务发建立在扎实管理的基础上。

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20xx年的发展，该办已吸收、积累了大量的客户，目前已有客户44000户，储蓄存款余额为19300多万元，但是户均存款仅4300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，如果作为支行行长我认为：

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。

无论竞聘支行行长是否成功，我都会虚心解说大家的意见和建议。希望大家能够支持鼓励我，我会虚心听取大家的意见和建议，如果能够竞聘成功，我定当不辜负广大领导和同事们对我的期望。如果竞聘支行行长不成功，我也会一如既往的在自己的工作岗位上踏实工作，继续努力。我的演讲到此结束，谢谢大家。

## 银行副行长竞聘自我介绍篇四

真正好的职位都是多人竞争一岗，如何才能得到心仪的职位，就需要在竞聘报告上下苦功夫了。小编精选了一些关于竞聘报告的优秀范文，让我们一起来看看吧。

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家晚上好！我今天竞聘的岗位是支行行长。入行20xx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\*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支行工作的一点考虑。

### 第一、树立信心，克服困难，挑战自我

今天我敢于站在这里参与竞聘，我想是源于分行近年来业务快速发展给我的信心，是源于全行员工团结一致一心谋发展的信任，是源于挑战困难体现价值完善自我的信念。也许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。

### 第二、细分市场，找准目标，转型发展

片区作为xx市一个已成熟的商业、住宅区，有广阔的市场，同时在这里金融机构林立，竞争激烈，谁也不会轻易把市场让出来。未来支行如何发展呢？我想出路只有一条：就是在竞争求生存，在竞争中求发展。要在竞争中求生存、求发展首先就要重视和做好市场调研工作，做到知己知彼、心中有数，明确工作的重点和方向。针对xx区域批发、娱乐、餐饮、酒店、房地产较多的情况，我将细分市场，针对不同行业、不同客户制定不同的营销方案，以客户为中心，加强对外营销，做好客户的长期跟进工作。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，将潜在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，带领支行全体员工努力完成二级分行下达的各项任务指标。

### 第三、挖掘人才，培养人才，使用人才

一个网点业务发展和内控管理的好坏，关键在员工的管理和使用合不合理。我始终认为：每个员工都有才能，只不过才能有大有小、有高有低、有专有全之分而已。在人才使用上我将尊重员工的兴趣和职业生涯规划，结合支行的岗位设置，从管理序列、专业序列制定支行中长期的、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，实现人才在支行内部的合理流动。

以上就是我对支行各项工作的一点不成熟的思考，我想贯穿我工作的中心思想只有一个：锐意进取，不断创新。墨守成规永远不能在业务发展和内控管理上成为者，我期待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，相信支行一定能创造出业务发展和内控管理新的标杆。

尊敬的各位领导：

下午好，我是来自信贷业务部的，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：

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。

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，我符合支行职务。我现年\*\*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，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。我的工作思路是：

一、狠抓大客户建设，完成任务目标。在快速发展公司业务中培养循环客户、钢铁客户的要求，突出”联动“，全行下力气，继续巩固与钢新轧、新钢铁、钢铁(集团)等老客户的关系，扩大公司理财业务、票据结算业务规模，联手开展国际结算业务，培养一批支撑业务上台阶的”钢铁客户“，完成开发5个千万元大客户的任务指标。

同时开发公司业务新领域、新行业，通过向城建房地产、方圆建设公司、中建装饰公司绩优客户提供授信吸引沈阳电业局、沈阳商贸金融开发区等大型优质客户。

二、提升服务层次，丰富服务内涵。把优质高效服务作为中信服务的品牌来抓，加强员工岗位技能训练和客户服务技巧训练，在短时间内使员工的岗位技能和服务水平迅速提升到一个新的高度。

要努力通过提升企业文化，催化业务经营。不断营造”理解、协同、奋进“的文化氛围，通过开展文化联谊、结对子等有益活动，培养员工的团队意识。

三、搞好营销，扩大业务。进行零售业务产品专业性营销，组织员工深入学校、社区、企业宣传个人委托贷款、国债预约等个人理财新产品。开发大型居住区、幼儿园客户群，开展中信卡代缴托费、物业管理费、煤水电费等便民服务，扩大中信卡的覆盖率。

各位领导、同志们，上述几点是我对工作的思考，只要我能聘上，我会为此努力。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，为支行的发展添砖加瓦，积极工作。

## 银行副行长竞聘自我介绍篇五

机会只给有准备的人，而这个准备除了平时的积累外，当时的竞聘发言也十分重要。小编精选了一些关于竞聘报告的优秀范文，让我们一起来看看吧。

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

非常感谢各位领导给我这次竞聘支行行长的机会，首先，自我介绍一下：

我叫，今年岁，毕业于，获学士学位，年入行，分配到信息科技部工作，年我通过公开竞聘的方式被聘任为信息科技部副主任。

我竞聘的职位是支行行长，我的竞聘优势如下：

三、良好的沟通能力和强烈的事业心。我始终认为，思想指挥行动，世上没有做不好的事情，关键看你用不用心。

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，认真履行职责。

一、首先要摸清情况：一方面要迅速摸清业务发展情况、周边环境，了解支行客户层次，找到支行业务发展的优势和瓶颈；另一方面要迅速了解支行的人力资源情况，以便能够开展针对性的工作。

二、树立科学发展观的理念，围绕“效益”目标开展工作。一方面要大力拓展两项负债业务，同时又要做好中间业务，另一方面还要积极的营销资产业务。以切实可行的工作措施践行科学发展观的理念。紧紧围绕分行党委制定的三年发展目标，确保完成分行下达的各项任务指标。

三、经营好客户：一方面要对现有客户中的优质客户进行经营，避免因为前任行长的离任而发生客户流失的情况；另一方面要积极主动的大力挖掘新的客户群。为大客户提供“绿色通道、节日慰问、理财”等别样服务，增强对客户的吸引力和凝聚力。

四、打造企业文化，增强员工团队意识，提高员工素质和网点服务质量。员工是支行最重要的资源，加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是支行负责人的重要工作之一。我认为：作为支行负责人，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。

五、加强内控管理，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。作为支行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，要在规范、有序的基础上发展业务，使支行的业务发建立在扎实管理的基础上。

我相信，凭我的工作热情和创新精神，我一定能把支行行长

的工作做好。

以上就是我的竞聘演讲，不妥之处，请批评指正，谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫。我行这次人事制度改革，对支行行长助理采用公开招聘的方式，为全体干部职工提供了一个公平竞争的机会，我非常拥护，并积极参与。我想，我一定不会辜负大家对我期望，今天我演讲的题目是《不负众望，不辱使命》。

下面做一下自我介绍，以便让大家对我有一个更加全面的了解：我叫19xx年生，本科学历xx年毕业于xx学校xx年参加工作，曾先后从事、工作xx年我曾在在基层支行储蓄所做过半年的，现任客户经理。工作中的我总是兢兢业业、努力工作，所以我曾多次受到领导和同事的肯定，并获得、等多个荣誉称号。

今天之所以走到讲台上参加支行行长助理的竞聘，我认为我已具备了担任这一岗位的许多条件，我有能力，有信心、有决心胜任这岗位，我的优势主要有：

一是我思想进步，具有一定的政治素养。我从小接受了良好的传统教育，培养造就了我光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。平时，我注重加强自身修养，做事坚持原则，遵纪守法，思想进步，工作遵纪守法，深受领导和同事们的信任。我在每个工作岗位上都做出了较好的成绩。

二是具有丰富的工作经验和组织管理能力。参加工作以来，我曾先后从事过多个岗位。可以说，每一次岗位变动，对我的人生都是一次难得的体验，尤其是做了xx年客户经理的工作经历，更是使我的能力有了进一步的提升，对我的生命都是一笔宝贵的财富！可以说，多年的工作实践，已使我具备了担任行长助理所需要的工作能力，组织能力。

三是具有工作责任感和敢于吃苦耐劳、勇于创新的精神。我出生于一个普通家庭，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点。并始终以“明明白白做人、实实在在做事”的信条工作。

四是具有强烈的事业心和一丝不苟的工作作风。银行的工作，来不得半点马虎。要想做好各项工作，必须要有强烈的责任心和一丝不苟的工作作风。我总是全身心地投入到自己所热爱的这份事业中，做事坚持事实求是、清正廉洁。

如果承蒙各位领导、评委、同事们的厚爱，让我走上支行行长助理的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，并做好如下几点：

一是真诚讲团结。多年的工作经验告诉我，同事时间，搞好团结比什么都重要。为此，我将摆正自己的位置，找准助理角色，在领导面前，凡事多请示、多汇报、多交心通气，团结协作，认真履行岗位职责。在同事面前，凡事多交流，增进友谊，搞好团结，使大家相互理解、相互信任、相互支持、上下齐心，把行里的工作搞好。

二是加强本部门管理力度，健全各项管理制度。我将协助行长不断寻找工作的新思路、新方法，积极做好管理工作，建立完善的内新管理制度，明确分工，划清职责。设置相应的规章制度，使职工有据可循。明确各岗位职责，使每位职工知道自己需要干什么和怎么去干。

三是突出重点，抓好营销到位。根据市场经济学的“二八”法则和xx地区特点，我将协助行长组建一支特别能战斗的队伍，加强优质客户的信息搜集，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，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，增加存款收入。

四是强化管理，提高素质到位。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、优质客户档案管理等竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个“学习型”的银行，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。

五是我将努力提高自身素质建设。我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为银行的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给金融事业。

尊敬的各位领导、各位评委，如果我应聘成功，我将以此为新的起点，认真兑现我的上述诺言；让支行行长助理这个职业因为我们的存在而更加神圣，让这个世界因为我们默默无闻的奉献，鲜花更加艳丽，掌声更加响亮，家庭更加幸福，事业更加辉煌！！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，按照竞职方案，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。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！