

# 2023年银行内勤副行长竞聘演讲稿分钟

## 银行内勤副行长竞聘演讲稿(大全19篇)

爱岗敬业能够提高工作效率和质量。以下是一些即兴游戏的案例，通过参考它们，你可以更好地理解和应用游戏规则。

### 银行内勤副行长竞聘演讲稿分钟篇一

尊敬的各位评委、各位领导、各位同事：

大家好!我竞聘的岗位是xx支行副行。首先感谢市分行和支行党委给了我参与竞聘的机会。按照这次竞聘方案的要求，我就竞聘岗位和个人的有关情况汇报如下：

我叫xxx□xx年xx月生，助理会计师，中共党员。

xx年xx月毕业于xx院xxx专业。参加工作之后，我边学边干，边干边学□20xx年考取了会计从业资格证书;20xx年撰写的□xxx□获xx优秀奖;20xx年被确定为xxx分行信息联络员;xx年xx月至xx月，在省分行办公室跟班学习;20xx年考取了银行业从业资格证书。

xx年xx月至xx年xxx月在xx□xx等网点从事出纳、记账、客户经理、会计主管等前台业务工作;xx年xx月至xx年xx月，在综合管理部从事文秘和接待工作;xx年xx月至今，担任综合管理部负责人，并分工负责组织人事、文秘、纪检监察、党务、工会等工作。

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支行工作的难度大家有目共睹，但我在千山路支行工作已近年，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。

### 参加本次竞聘所具备的优势

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，至今已有年了，我通过在储蓄窗口为客户提供优质银行副职竞聘演讲稿的服务，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大家的认可，连续三年被评为业务标兵，xx年被评为先进个人。这些荣誉是大家给我的，它反应了大家对我的信任，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，提高银行副职竞聘报告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，我们将尽力保持储蓄存款的稳定。

### (二)协助支行长作好吸存工作

今年□xx支行的存款任务是xx亿元，对于我们来说，这是一个新的挑战。近年来□xx支行存款的增长完全是职工吸存工作的成果，若完全依赖以往的吸存思路恐怕很难保证存款任务的顺利完成。只有广开思路，真正能走出亲戚朋友的圈子，走出银行柜台，才能使存款额有质的飞跃。所以，在今后的工作中，我将协助支行长一方面作好现有大客户跟踪走访工作，达到稳定现有客户，保证现有对公存款的相对稳定；另一方面，调动全体员工的积极性，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。

## 银行内勤副行长竞聘演讲稿分钟篇二

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！很荣幸可以参加此次竞聘演讲，感谢领导们提供了这样一个公平竞争的平台。我叫xxx，xx岁，中共党员，xx学历。92年参加工作，92年至97年供职于xx市银行，任信贷员；97年5月至97年12月任xx市x银行xx支行办公室主任；98年至20xx年任xx支行信贷部经理；20xx年至今任xx支行市场营销部经理。92年至97年连续6年被评为支行先进工作者；97年获xx市银行先进工作者；20xx年分别荣获行庆x周年“信贷”类业务技能竞赛第二名、综合业务竞赛二等奖、资金组织明星奖及支行先进工作者；03年获支行表扬；20xx年两次荣获“揽存高手”称号及四次先进集体称号。

副行长是一个位置特殊的管理者，要协助行长履行管理职能，参与决策，处理日常的事务，行使行长授予的权力，对于行长委托的一些工作，大胆管理，勇于独当一面。面对这么多优秀的同仁，我不敢奢谈自己有多大的优势，可我深信自己具有担当此任所必需的潜质和能力。

在参加竞聘之前，我曾经问了自己三个问题：

1我为什么要参加此次竞聘？

2我凭什么参加此次竞聘，我的竞争优势在哪里？

3如果竞聘成功，我能为行里做些什么？

我想只要解决了这三个问题，我就可以胜任这个岗位，就能在这个岗位上为我行做出更大的贡献。下面，我就向各位汇报一下我是如何看待这三个问题的。

今天之所以参加这次竞聘主要源于我热爱这份工作，并且有

做好这份工作的强烈信心。伟大的物理学家爱因斯坦曾经说过：“兴趣是最好的老师，信心是成功的源泉”。我想，要想做好任何事情，兴趣和信心都是不可或缺的。从93年参加工作开始，我有13个年头在从事银行工作，对银行工作有着一种很深的感情，始终热爱着这份在外人看来虽然枯燥，但在我看来却充满了挑战的工作，并且在自己的岗位上有出色的表现。工作至今，我曾获得过很多荣誉称号，先后被评为镇优秀团员、多次获得市支行先进工作者。今天之所以参加这次竞聘，原因之一就是，我相信，我强烈的事业心和丰富的工作经验一定会给我们行的发展做出更大的贡献。

众所周知，既然是竞聘必然会“有上有下”，而只有对我行的发展作用最大的竞聘者才应该最终留下来。那么，我的优势在哪里呢？“事实胜于雄辩”，我将结合自己的工作经历，从以下几个方面进行汇报：

### 第一、我善于钻研，具有扎实的专业知识

钻研是获得新知识的重要途径，我在工作中总是善于寻求高效、快捷的工作方法，遇到问题总是以一种“打破沙锅问到底”的探索精神找出解决问题的方法。我知识体系完备，工作以后我又在99年参加上海财经大学函授大专三年，学的金融专业，多年的学习让我掌握了扎实的知识，为今后做好行长助理奠定了基础。

### 第二、我具有良好的个人素养

我性格外向开朗，为人热情大方，善解人意，善于与各种类型的人沟通交流。自从参加工作以来，我积极沟通、协调各种关系，利用自己谦虚、稳重、诚实、热情、随和的性格，在工作圈里开创了和谐的氛围。此外，我还具有较强的团队意识，能够团结同事，共同做好工作。

### 第三、具备较强的工作能力

参加工作十多年来，我先后从事过内勤、外勤，基层银行的各种业务都熟悉，每一个岗位，每一种经历都使我受益匪浅，在领导的培养及同事们的帮助下，我的工作能力得到了不断的提高。我能吃苦耐劳，无论是在哪一个岗位，我都兢兢业业、勤勤恳恳，干一行爱一行，努力把工作做得最好。

#### 第四、有较强的创新能力和文字表达能力。

我年轻，适应能力强，能较快进入工作角色，并能够及时调整行为规范。我富有创新精神，我善于接触一些先进的东西，喜欢了解一些新的理念，新的知识，有着较强的改革创新意识。我富有责任心，做事认真，在工作中一向能够正确理解工作指示精神，对事物和新的信息反映敏感，能够迅速准确地做出判断。我知道作为一个行长助理，文字功底肯定是必不可少的一项技能，参加工作多年来，我一直坚持多读书、勤钻研、多研究、勤思考，能够驾驭许多文体的写作。

#### 第五、我具有极强的沟通能力和广泛的人际关系。

我表达能力强，善于与人沟通，十多年的银行工作中使我具备了极强的沟通和协调能力，同时，也建立了广泛的人际关系网，跟个人之间建立了良好的关系，与一些大企业集团之间建立了比较融洽的银企关系、另外我还跟地方政府及各部门的关系密切，无疑对我以后顺利开展工作奠定了基础。

虽然我认为自己具备一定的优势，但我深知，不管干什么工作，最重要的是要善于团结大家，发扬团队协作精神，发挥群体的智慧和力量。因此，如果我这次能够得到大家的支持，光荣当选，我将做到以下几点：

#### 第一、摆正位置，做好领导的助手和参谋。

当好行长助理，最重要的是认清角色、摆正位置，今后我将积极为领导分忧，为群众服务，并把它作为全部工作的出发

点和落脚点。在工作中我会团结同志，多作调查研究，及时准确地掌握全行各方面工作动态，听取大家的意见和建议，并及时向行领导反馈各方面的信息，充分发挥主观能动性，增强工作的预见性，力求想在领导之先，做到“未雨绸缪”而非“亡羊补牢”，做到“雪中送炭”而非“雨后送伞”，切实履行指导、协调、监督、服务等职能，向领导提出合理化建议和设想。

## 第二、强化营销，狠抓贷款五级分类工作

在今后工作中，我将转变营销理念，强化营销功能，在行长的领导下，狠抓资金组织工作，建立“以客户为中心”的营销支撑体系。统一思想，提高认识，实行贷款五级分类，强化防范和化解金融风险的能力，在工作中我们将抓住贷款五级分类的契机，以分类促管理，以分类促发展，建立贷款五级分类的长效机制，全面提升农村信用社的风险管控水平。

## 第三、提高两个意识，加强一个执行

两个意识是指服务意识和营销意识。提高服务意识，是要提高对客户的服务意识，想法设法提高我行工作人员的服务水平。营销意识是加强员工营销意识。我行同企业一样都需要营销理念。业务不是在家里等的，让分理处的每个人都动起来，积极鼓励员工走出去，时刻关注各大企业和个人客户，把银行营销用到民营存款上去，建立我行存款营业额奖励制度，对每月存款超过??元营业额的员工加大奖励报酬，并对存款多的企业建立一系列优惠政策，（比如贷款方面）。一个执行是我将带头严格执行落实国家有关部门及我行制定的有关银行管理的各项规定及管理制度，使各项规定和制度落到实处，以此来保证我行各项工作的顺利开展。

## 第四、加强队伍建设，做好工作

人才队伍是我们今后做好工作的重要保障，今后我将配合行

长从培训着手壮大市场营销队伍，构建新型学习培训模式、创建科学的奖励机制、制定行之有效的管理措施、建立科学配套的保障体系，调动广大员工的积极性，切实做好我行工作。

## 第五、做好内勤服务工作。

今后在工作中我将当好行长的助手和参谋，牢固树立全心全意为人民服务思想，以服务领导，服务工作，服务人民为宗旨，做好内外勤工作。对于各种琐碎的工作要主动办、认真办、办得快、办得好，以良好的服务标榜自己，工作中做到手勤、眼勤、腿勤，让客户满意，让领导放心。

“没有规矩不成方圆”，工作中，我将积极协助行长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。

## 银行内勤副行长竞聘演讲稿分钟篇三

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

成为副行长，我会认清角色、摆正位置；胸怀全局、当好参谋；服从领导，当好辅佐，主动配合好行长的全面工作。做到上为领导分忧，下为群众服务。我一定会团结同志，倾听大家的意见，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，主动献计献策，增强工作的预见性。同时，树立全局观念，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，做好每件事。

副行长不只是一个有吸引力的职位，不是一名指挥官，而更

是一份沉甸甸的责任，更是一名冲锋在前的探路者，要求我各项业务都必须更精通、工作必须更细致。在金融业竞争日趋激烈的今天，自身发展才是硬道理。我将提高忧患意识，继续发扬勤恳敬业、务实求新、拼搏争先的作风，发挥业务精路子熟的优势，带领员工认真落实上级政策，研究市场规律，探索发展措施，提高工作效率，把重心放在业务拓宽上，加强我行的对宣传力度，维护好现有的存量客户，大力推行营销战略，充分挖掘潜在的客户资源，在吸收存储、发放信贷、回收资金、对公业务、电子银行、中间理财产品和防范金融风险等各个方面都有新的突破，争上新的台阶。

我认为：作为支行副行长，除了要发展业务，还应该带好队伍，处处为员工着想，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间，充分调动全体员工的积极性。首先多给予员工关怀支持，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，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，打造支行积极的向上的整体环境。同时加强部室之间的沟通与协作，增强员工的凝聚力、向心力、执行力和团队协作精神，把全行员工紧密的团结在一起，在领导班子的带领下朝一个共同目标奋斗。再是要加强内部管理，进一步健全和落实好各项规章制度，使各项工作各个岗位都实现制度化、程序化、规范化运作。

打铁要先自身硬，副行长是一个全新的起点，我将进一步加强学习，提高自身能力和素质，适应这份岗位和职责。不仅要虚心向领导和前辈学习领导经验，同时向书本学习专业知识，向同行学习实用技能、向社会学习服务理念，向政策学习思想觉悟，将各种本领融会贯通，使自己提升到更高的境界，成为金融工作的行家里手，成为支行员工的表率，成为大家值得信任的领路人。

各位领导、各位评委、各位同事，回首职业生涯的前21年，我将青春无私地奉献给了工行，这是我终生无愧的选择。现

在站在了人生的又一个新台阶前，42岁的我正值生命和事业的黄金时期，我有充足的信心能胜任所要竞聘的岗位，也有充分的能力来接受未来的挑战，同时更有不骄傲不气馁的胸襟来接受竞聘的不同结果。今天我怀着激动和感激的心情站在这里向大家作以汇报和表达，希望大家信任我、支持我，给我这个进步的机会。最后，我引用臧克家先生的话来表明我今后一如既往的工作态度：“块块荒田水和泥，深播细作走东西。耕牛自解韶光贵，不用扬鞭自奋蹄。”

谢谢大家！

## 银行内勤副行长竞聘演讲稿分钟篇四

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！我叫xxx□首先感谢大家为我提供了这次展示自我、挑战自我的机会。新中国第一个世界冠军容国团曾感慨地说：“人生能有几次搏！”诚然，不是每一道江流都能入海，不是每一粒种子都能成树，只有拥有足够的勇气与斗志，不断拼搏，人生才能取得成功。今天，我来参加一级支行副行长的竞聘，正是怀着鹰击长空的拼搏之心，希望把生命中最年富力强的时光奉献给我深爱的工行！

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：我现年xx岁，中共党员，本科学历□xx年毕业于xx大学xx专业□19xx年参加工作；19xx年7月在xx支行任储蓄员；19xx年1月在xx市分行储蓄部任办事员；19xx年1月在xx市分行科技处任运行管理员；19xx年3月任xx处运行科副科长；19xx年5月在xx支行信贷科任信贷员；20xx年1月任xxx站分理处人副主任；20xx年5月在xx支行任行长；20xx年3月任xx支行行长；20xx年6月在xx支行个人金融业务部任副经理；20xx年10月在xx支行xx路支行任行长。

工作中我总是兢兢业业、勤勤恳恳认真完成领导安排的各项  
工作并努力做到最好，所以我曾多次受到同事和广大客户的  
肯定，并获得xxx□xxx等荣誉称号。刚才，在上台之前，我综  
合权衡了一下自己，认为自己具有以下几点竞聘优势：

第一，我爱岗敬业，勇于创新。自从参加工作的那天，我就  
喜欢上了这份工作。“干一行就要爱一行，爱一行就要专一  
行”，这是我一贯的工作原则。也正是抱着这样一份责任心  
投身工作，才使得我在工作中不断进取，取得好成绩。工作  
中，我善于逆向思维，喜欢用不同的方法思考和解决问题，  
我脑筋够快，能力够强，胆子够大，肩膀够硬，并具有广泛  
的群众基础。

第二，具有扎实的专业知识和丰富的工作经验。我在上大学  
时学的是金融专业，掌握了扎实的专业知识。参加工作以来，  
我也没有放弃任何学习的机会，而是不断的努力，不断的提  
高，这为我积累了扎实的专业知识。同时，我参加工作二十  
多年，经历了工商银行从国有制向股份制转变的全过程，既  
有在机关的工作经历，又有基层网点的工作经验；既当过信  
贷员，又做过基层网点负责人，对银行的各项业务都比较熟  
悉。

第三，我具有较强的管理协调能力。管理也是一种生产力。  
管理与协调能力对于副行长来说，非常重要。可以说这x年  
的工作实践，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。特别是近  
几年来一直战斗在竞争的第一线，对如何提升银行的核心竞  
争力，调动员工的积极性，处理好干群关系，有着自己独特  
的见解和思路。

如果承蒙各位厚爱，让我走上这个工作岗位，我将坚持高  
目标带动大发展的思想，创新思维，用实事求是的眼光，理  
性客观的`分析当前面临的竞争形势，以科学的发展观为主  
导，以改革为突破，以创新为驱动，以服务为宗旨，以转变  
发展

方式为着力点，以同业市场占比为标准，以人为本，坚定不移的走质量效益型发展道路。具体我将做到以下几点：

第一，突出重点，抓好营销工作。我将建立详尽的档案，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。同时，紧紧围绕全行工作总体要求和主要经营目标，摸清脉搏，找准位置，突出重点，做出特色，牢牢抓住同行业市场占比这根主线，全面提升核心竞争力。

第二，创立品牌，做好服务工作。协助行长加强对潜在优质客户的筛选，尤其是要注重细节，把差别服务做细做实，使大客户切实感受到“一对一”个性化、亲情化服务的优点，对重要客户可以采取电话预约、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，切切实实做到在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与客户交往中凝合力。

第三，拓展业务，防范风险，提高经济效益。牢固树立“效益第一”的理念，抓好抵押贷款代理资产工作，坚持到大小客户齐抓，做好我行内部各种业务的推广，努力开发中间业务市场，开发结算大户、代理和委托业务大户的委托业务。强化企业意识、经营意识，建立信用评价体系，寻求银企沟通渠道；抓住有利时机，积极消化不良资产。加强内部管理为保障，大力发展个人银行业务和中间业务，全面提升整体效益。

第四，加强贷后管理，努力调整信贷结构。我将团结广大员工努力拓展市场，严把市场准入制度，加强贷款管理及贷后检查工作，及时将客户的各类信息进行汇总整理，完善应急事件处理体制，努力调整信贷结构，打破传统信贷投放模式，更新观念，积极开展和扩大消费贷款业务。

第五，加强学习，做好表率。我要加强自身学习，提高自身

素质。我不仅要学习金融知识，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，还要学习马克思主义哲学知识，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、各位评委，自从当年选择成为一名银行机构的职工起，我就将自己的前途与命运和我行紧紧地连在了一起。此次竞聘，无论成功与否，我对银行事业热爱之心都丝毫不会改变。如果我能有幸得到你们的信任，我将把自己全部的精力与心血都投入到以后的工作中去，为我们银行的快速发展而努力奋斗！

谢谢大家！

## 银行内勤副行长竞聘演讲稿分钟篇五

尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

大家好！我叫李木胜，78年出生，本科学历，中共党员，经济师职称。今天我竞争聘的岗位是支行副行长。

英国剧作家莎士比亚曾经说过：“自信是走向成功之路的第一步”。今天，我也很自信！这种自信源于对自己的剖析，也源于对工作的总结，通过认真的思考，我认为自己有能力挑起支行副行长的重担，所以，我来了！满怀对工作的热爱，带着对工作的构想，我步履坚定地走上了这个属于强者的讲台。希望我的能力能够赢得这一岗位，我的自信能够获得大家的喝彩！

首先我来分析一下自己的优势所在：

工作的六年间，我从事过储蓄，会计结算，个人理财，个人信贷，公司信贷，分行票据中心筹办与业务拓展等工作，都取得了较好的成绩。目前是公司业务部的中级客户经理，负

责大型优质客户的市场开拓、维护及管理等工作。工作岗位的数度变化，既锻炼了我的适应能力，又使我对银行的各项业务都十分谙熟。尤其是自01年开始的5年间，我一直在从事各种类型的信贷业务，对信贷的方方面面了如指掌。不但信贷业务流程熟练，更能迅速地识别信贷风险并采取有效的规避措施，牢牢掌握信贷管理工作的主动性。

我从04年开始，任中级客户经理。热情开朗的性格和不畏挑战，永不服输的精神，以及出奇制胜、快速应对的能力，使我在市场拓展中游刃有余。比如04年末至05年初，在国家收紧银根，贷款市场不断萎缩的不利形势下，我精心策划，在领导的大力支持和帮助下，制定了20xx年度定向营销活动方案，取得了良好的效果，扭转了劣势。同时，我还总结出多措并举，积极营销中间业务的方法。比如在办理公司业务的时候，力推灵通卡和网银等中间业务。记得在办理一笔公司业务时，我曾为该公司员工开立灵通卡1100张，同时我还办理了06年第一笔常年财务顾问业务，在营销中取得了骄人的成绩。

我除了注重工作中的学习与提高外，还利用业余时间积极充电，使自己掌握更多的金融理论知识，为更好的支行工作进行理论上的储备。我为自己制定了严格的学习计划，每天至少要坚持30分钟的自学，天天如此，六年如一日。这样坚持下来，我感到受益匪浅。我顺利地通过了02年的中级客户经理资格考试，以第一名的成绩通过了04年省行组织的信贷从业人员任职资格的考试等都也都得益于我的丰富的专业知识。

通过负责指导客户经理考核工作，我积累了相当丰富的管理经验；通过协助公司部领导处理、协调部门间的关系，我锻炼了沟通、协调能力，具备了分析、判断和处理复杂问题的能力；同时我可以发挥熟悉省行公司部、评估部人员的优势，加强行内赢销，缩短住房开发贷款和固定资产投资项目贷款的审批时间，加快报省行贷款的审批速度，提高工作效率；另外，我对工作认真负责，一丝不苟，内控意识较强。

有人说过，风格就是人本身。我的风格是自信，但绝不自负。如果我能够得到大家的认可，走上副行长的岗位，我将戒骄戒躁，以打造分行第一支行，全省百强支行前三名为目标，脚踏实地地做好以下工作：

对上努力做好行长的参谋助手，维护行长的权威，严格要求自己，尽职但不越权，服从支行的各项决定，积极工行支行副行长竞聘稿执行支行管理层的决策；对下，既要严格要求员工，不折不扣地执行各项规章制度，严格管理，提升业绩。又要以人为本，实行人性化管理，努力把我们的支行打造成充满爱的高效率运作的集体，增强团队凝聚力，提高支行的核心竞争力。

首先，要管好存量资产，千方百计做好个人信贷和公司信贷业务。其次，要对客户经理进行培训，以先进的营销理念武装他们的头脑，使他们树立积极进取的心态，不畏困难，肯于吃苦，以自己的真诚赢得客户，同时还要通过培训提升他们的业务能力，丰富他们的营销手段，打造一支特别能战斗的客经理队伍，带领他们披荆斩棘，奋力开拓市场，尤其要做好资产、负债和中间业务捆绑营销，我支行创造最大利润。

要根据支行所在区域的特点，细分市场，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，同时与当地政府部门做好沟通，争取支持，大力发展中间业务特别是投行业务，争取使支行资产有突破性的发展，同时要改变负债业务结构，降低负债业务成本，做到轻装上阵。另外要加强内控管理，做好案件防范工作，降低金融风险。

要牢固树立人才是第一资本的理念，求才若渴，继续拓宽优秀人才晋升渠道，通过公开竞聘等形式，加大优秀年轻干部的选拔力度。本着公平、公正、公开原则，选拔任用德才兼备的优秀人才，以人才兴行。

古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球支起”，这

是对生活的自信;而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的光彩”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。我也深深地知道：此次竞聘意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来面对。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋支行副行长竞聘上岗演讲稿学习，迎难而上！

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 银行内勤副行长竞聘演讲稿分钟篇六

尊敬的分行各位领导：

首先，感谢分行领导给我们提供了这次展示自我公平竞争的平台，使我鼓起勇气，怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感按照《竞聘县域小微企业专营支行行长》的精神毛遂自荐，参加这次竞聘。

我叫xxx□现年xxx岁，金融本科学历□20xx年参加我行工作，至今已有8年时间。先后在我行6个网点、部门从事综合柜员、客户经理工作。工作中，我勤奋好学，虚心向老同志请教，能够较快地掌握各项业务知识和操作技能，彰显出良好的业务素质、职业道德□20xx年参加分行a类网点上岗竞选比赛，取得笔试业务考核第三、百张传票第一名的成绩。同年，参加全国反假币上岗考试获得全省第三、全市第一的成绩□20xx年由于个人业绩突出，被分行誉为年度营销能手称号□20xx年经过总行统一培训、考核通过客户经理资格认证。同年经过资格初审、演讲、民主测评，自己以较强的优势，经分行党委研究认定为支行长后备干部。在今年客户经理半年度排名时排名第三，经过不懈努力截止8月末已赶超为综合成绩排名第一的客户经理。

20xx年担任客户经理以来，使我又有机会更为深入、全面的

熟悉和掌握我行业务。同时，也构建出自己更为广阔的平台，结识到不同层面的客户群体，为能够更好地营销我行金融服务产品奠定了基础。今年累计发放小企业贷款36户37笔合计8300余万元，现有管户数为48户，合计金额1.18亿元，收息率达100%，五级分类均为正常类。截止报告日对公揽储日均825余万元、对私揽储日均770余万元，本年累计开办各类长长卡700余张□pos机收单业务40余台，代发工资11户（其中百人代发工资1户）。

随着改革不断的发展和推进，对我们每一位xxx银行员工提出了更高的要求，我觉得我应该主动接受优胜劣汰竞聘的洗礼。作为一名竞聘者我具有以下优势：

1、具备良好的思想品德，工作责任心和自律能力，熟悉并掌握我行综合业务知识、有较丰富的实践工作经验，在本职岗位上能独立地完成各项工作任务，具备一定的沟通能力和同社会上各层面客户群体交往，朴捉信息、营销产品的能力，能够适应长安银行不断发展的需要。

2、我是从部队回来的，经过部队这所大学的砺练，养成了吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的过硬作风，生活简朴，为人正直的性格。

3、具有一定的组织协调能力。有团结同事、与人合作共事的良好素质，工作中有全局观念，服从领导。

4、自20xx年担任客户经理以来，自己在实际工作中不断探索，总结工作经验为自己积累了一套较为成熟的工作思路和方法。

回顾过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，凝聚着领导和同事的关心。

综上所述，我认为自己能够胜任县域小微企业支行长一职。

在我看来，支行行长不仅是一个工作岗位，也是一份沉甸甸的责任，更是一个充分锻炼的机会。如果我的表现能得到大家的认可，能赢得领导和同事们的信任，有机会走上这个岗位，担负起这份责任。我将在分行各位领导的正确指导和同事的帮扶下，在任期内做好以下几方面的工作。

一、我认为县域支行的工作重点在于开拓发展县域及以下行政区域的基础客户群，能够迅速通过“三扫”活动，走街串巷发展小微企业和个体工商信贷客户，以批量业务为主要突破口，以联保贷款和其他信贷产品组合为辅，用热忱的服务和高效的工作效率助力小微信贷客户。

二、服务县域经济，就要有产品的创新，产品的创新就是营销人员思维的创新，要做到善于使用自有产品的创新、组合或者引进兄弟分行的成熟信贷产品按照行业分类有目标有选择的植入当地实体经济之中。并以“服务城乡居民、服务中小企业”的企业文化建设为契机，多渠道，全方位服务于中小企业。同时，落实小微企业信贷各项规章制度，规范和维护小微企业业务发展，把控经营风险。做好每一笔贷前调查和贷后管理，保障资产质量和发展水平不断提升。

改委、招商局、中小企业促进局等政府机关和工商联、各省商会的引导加强县域重点项目贷款的开拓和当地龙头企业的营销力度。其中着重支持医疗、茶叶、生猪和军工等优质企业的信贷支持。先做面，后做点，积极促进经济结构调整，科学技术进步和社会资源配置优化。以实际行动促进县域经济持续协调发展。

四、防范和化解各类金融风险，执行和落实内控制度。随着金融产品的不断创新和服务领域的不断拓展，潜在的风险点也会随之产生，而我们发展业务必须以合规操作和强化内控建设为前提。我认为内控制度的执行和落实最关键的因素是人，即各项内控活动都应以调动人的主观能动性为根本，为此我将在以下二方面加强管理：一是增强法律法规意识和培

植良好的职业道德观念；二是强化岗位职责，切实将内控工作寓于管理活动之中，成为日常工作不可分割的一部分，从而避免风险的发生。为我行打造资本充足、治理优良、内控严密、运行安全、服务优质、效益良好的具有地方特色的好银行做出努力。

在这次竞聘中我积极参与，知难而进，勇于竞争。我认为：竞争可以展示自我，竞争可以发现差距，竞争可以促进学习，竞争可以提高自己的综合素质和工作能力。相信这次的竞争一定会使我受益，相信这次的受益一定会使我弄潮于万丈波涛，进步于百尺竿头。

竞聘人□xxx二〇一

四年九月十八日

## 银行内勤副行长竞聘演讲稿分钟篇七

银行行长竞聘演讲稿怎么说?要竞聘行长，请看下面的银行行长竞聘演讲稿范文哦!

各位领导、同志们：

大家好!首先感谢支行领导给我这次展示自我的机会。

希望我站在这里没有让大家感到意外，这次竞聘对我来说可谓一个崭新的开始，从今天开始，从现在开始，大家看到的将不再是那人不求上进，安于现状的xx了，今天，展现在大家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2003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。

## 一、参加本次竞聘的原因

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支行工作的难度大家有目共睹，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。

## 二、参加本次竞聘所具备的优势

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大家的认可，连续三年被评为业务标兵，2004年被评为先进个人。

这些荣誉是大家给我的，它反应了大家对我的信任，相信这份信任将会成为我顺利开展工作的有力保障。

### 三、对今后工作的设想

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。

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，我们将尽力保持储蓄存款的稳定。

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

今天，我怀着一种不平静的心情，登上了这个特殊的舞台，首先感谢组织和领导给我提供了了一次难得的学习锻炼和参与竞争的机会；同时，也感谢同事们对我的理解、信任和支持，我将以良好的心态、热烈的响应上级行机关无部室办公的号召，用积极的态度来参与支行法律审查岗位的竞争，勇于接受组织的挑选。下面，我将从四个方面向支行领导及同志们陈述我的竞聘报告：

一、工作简历：我生于1964年12月，现年42岁，于1982年元月参加农行工作，1986年毕业于\*\*农村金融专业中专班，1993年获助理经济师职称，1996年--2004年曾先后担

任\*\*营业所副主任、\*\*营业所主任、支行营业部副经理、支行信贷计划部副经理兼支行法律审查岗、公司业务部副经理，2005年被聘任为支行个人业务部副经理至今。

二、工作目标： 如果在这次竞聘中能得到支行党委和领导的信任，得到同志们的拥护，赢得支行法律审查岗位的话，我将在2006年聘任期内岗位工作目标是：依照各项法律法规制度的规定，认真履行法律审查岗的岗位职责，做好全行信贷业务涉及法律风险的审查，防范和监控全行信贷风险预警，定期写出法律书面分析报告，同时做好lms系统的管理工作，并完成支行交办的其他工作任务。

三、自我优势： 支行党委、各位同仁，我之所以参与法律审查岗位的竞聘，主要基于以下几点：

(一)我具备一个银行干部的基本素质和工作经验，爱岗敬业，干啥爱啥，干啥精啥，乐于奉献；具有良好的政治素质、业务素质和职业操守，恪尽职守、廉洁勤政，并熟练掌握一线金融业务的各项政策法规，具有较高的信贷政策水平和信贷理论水平。

(二)崇尚现代管理理念，具有开拓和创新精神。由于自己已到不惑之年，二十多年的工作和学习，养成了自己勤于思考，热衷实践的良好习惯，能够充分发挥自己的主管能动性，积极开拓而又不失稳妥，积极创新而又不失谨慎。

(三)具备较强的信贷业务能力和金融法律法规知识。由于自己长期从事信贷业务操作实务，多年的经验教训积累，使自己在业务操作方面轻车熟路，并且熟悉银行管理的各个环节，有幸成为我行信贷业务方面的骨干；加之自己曾担任支行法律审查员两年，曾系统的学习了银行相关法律，有较为丰富的金融法律法规知识，所以，只要竞聘成功，则能把自己的业务能力和法律知识，二者有效的结合起来，省去了重新学习熟悉的过程，可以立即投入工作。

(四)我注重团队意识，能够团结同志，与人为善;比较理解人，关爱任，包容人;善于协调关系，增强凝聚力。

四、竞聘态度：假如我竞聘如愿，我将不辜负组织、领导和大家对我的信任、期望，以此为新的起点，努力履行和实现任期内工作任务，确保我行各项涉及法律事务的工作不会存在法律风险，为全行2006年各项经营合规合法，顺利实现跨越式发展贡献出自己的力量!假如我竞聘落选，我也不会灰心和气馁，因为能够勇敢竞争，对我来说就是一次自我挑战和磨砺意志的考验，一次难得的学习和锻炼，一次重新认识自我和展示自我的体验，我会从中找出不足和差距，今后的进步和提高才能更快，并积极投身到经营岗位去，把自己锻炼成为一名让组织和领导信任、让群众满意的优秀员工。

谢谢大家!

各位领导、各位评委：大家好!

首先感谢组织提供这样一个平等竞争的机会，使我有幸参加这次竞聘。

#### 一、本人基本情况

我叫###，现年###岁，党员，金融大专学历，会计师，现任###处###员。

我竞聘的职务是###处副处长。

我1986年毕业于###金融专业，工作后通过参加自学考试取得了金融大学专科学历。

我的主要工作经历是1986年7月在省中行###处从事非贸易票据托收业务经办工作;1988年主动申请调入###支行，从事外汇存贷款业务、联行业务复核工作;1989年10月任###支行外

汇业务科副科长，主持工作；1993年初调入###支行任###科副科长，主持工作，先后从事过本外币综合核算、联行业务、财务及综合管理、计划统计等工作，所负责的部门获得过省行级“先进单位”；2000年通过竞聘担任支行###部主任一职，负责支行###、综合管理等，20\*\*年被省行评为“综合管理先进单位”；2002年1月调入省行###处，承担###工作。

## 二、竞聘理由

1、具有较强的理论知识和业务能力。

16年来我一直在基层从事###工作，对国家的金融政策、会计制度，银行的各项财会政策、规章制度、业务流程都比较熟悉，会计知识、银行业务、技能功底扎实，实践经验丰富，有较高的业务水平，具备了良好的业务素质。

2、具备相应的管理能力。

我担任基层行###部门的负责人十多年，积累了较丰富的管理经验，具有较强的组织能力、管理能力、协调能力。

3、具有任劳任怨的黄牛精神，作风踏实，具有一丝不苟的敬业精神，认真工作，分毫不差，以一种“较真”的态度处理每一笔会计业务，不敷衍塞责。

有很强的适应能力。

各位领导，如我能竞聘上这一职务，我将加倍努力，勤奋工作。

下面，我谈一下我的工作思路。

## 二、工作思路

部门要拓深管理，以认真务实的精神，严格制度设计，严密

组织管理，强化监督机制，细心检查，细致分析，认真改进，不断提高会计工作水平。

财会工作应以规范管理，防范风险为重点，加强制度建设，改进会计核算，完善内部控制，严格基建管理和固定资产管理，提高###人员的业务素质和工作质量，促进我行###工作上新台阶。

1、集中全行的会计核算、资金清算、会计档案管理等，达到集中风险控制，合理运用资源，提高效率的目的。

2、制定全行统一的会计核算和管理制度，并对全辖会计核算进行监督和检查，要大力强化制度约束，使会计工作的各个岗位，各个环节都处于制度的严密控制之下。

3、制定各项业务内控制度，依据风险级别进行重点监控和管理，研究业务中存在的风险，结合业务实际提出风险监控报告。

我行财会部门内部控制建设已有长足的发展，但是，面对人们日益复杂的思想、现象、行为，内控制度要从过去防范差错转向防范犯罪，保障资金安全方面。

4、加强全行会计核算合规性、合法性的管理。

按照“分级负责”的原则严格实行违规查究，下级行要对上级行负责；营业部门要对会计部门负责；会计主管要对分管行长负责。

发生问题，共同负责。

会计监督检查要做详细的纪录，检查部门和人员要对检查结果承担责任。

只有这样，才能促进会计制度的落实，才能保证会计核算的质量，才能提高会计管理的水平。

#### 5、改革费用分配管理办法。

遵循效益最大化原则，将各行的费用分为基本费用和业务发展费用，业务发展费用与各行经营业绩挂勾，经营业绩越好费用越多。

#### 6、加强财务管理的动态分析。

#### 7、加强会计监督与检查。

会计监督检查是保证制度执行，严格内控的重要手段。

按照《会计法》的要求，会计检查辅导中心承担起对有会计核算业务部门所办理的会计业务监督检查的任务。

会计检查工作的重点是检查各项财会制度落实情况、会计核算的真实性与合理性。

包括：检查信贷资产与贷款利息的核算；各项业务手续费的核算；741、842挂账的合规性和真实性；各项财务指标的执行情况；联行、清算资金的核算等。

#### 8、加强会计人员的在岗培训，提高会计人员业务素质。

#### 9、积极配合处长工作，不越级越权，在职权范围内充分发挥个人才能。

我深信如果组织给我这次机会，我有信心、有能力干好这份工作，一定不辜负领导和同志们的期望。

竞聘不上，我仍一如既往的做好本职工作。

谢谢大家!

## 银行内勤副行长竞聘演讲稿分钟篇八

各位领导、各位同事：

大家好!感谢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，我符合行行长职务。我现年岁，文化，我的优势：工作经历丰富(个人简介)。如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持：

一、我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责。

二、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。

三、尊重员工的人格。具体做好三个方面：

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。

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。

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，上述几点是我对行工作的思考，只要我能聘上，我会为此卖力。但如果我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，积极工作，为行的发展添砖加瓦。

谢谢！

各位领导、各位同事：

大家好！首先感谢支行领导给我这次展示自我的机会。希望我站在这里没有让大家感到意外，这次竞聘对我来说可谓一个崭新的开始，从今天开始，从现在开始，大家看到的将不再是那人不求上进，安于现状的了，今天，展现在大家面前的将是一个积极上进，充满自信的。

我，今年岁，大专在读。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，并被评为年度先进个人。我自认有能力有条件竞聘支行副行长一职。

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，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，源于一份情节。支行工作的难度大家有目共睹，但我在千山路支行工作已近年，可以说是与同兴衰，共荣辱，所以，我对支行有一种责任感，希望能通过我的努力让他不断发展，做出成绩。

首先，我在支行具有良好的客户基础。我在支行从事储蓄工作，至今已有年了，我通过在储蓄窗口为客户提供优质的服务，与支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系；由于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、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大家的认可，连续三年被评为业务标兵，年被评为先进个人。这些荣誉是大家给我的，它反应了大家对我的信任，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。

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，我们将尽力保持储蓄存款的稳定。

今年，支行的存款任务是亿元，对于我们来说，这是一个新的挑战。近年来，支行存款的增长完全是职工吸存工作的成果，若完全依赖以往的吸存思路恐怕很难保证存款任务的顺利完成。只有广开思路，真正能走出亲戚朋友的圈子，走出银行柜台，才能使存款额有质的飞跃。所以，在今后的工作中，我将协助支行长一方面作好现有大客户跟踪走访工作，达到稳定现有客户，保证现有对公存款的相对稳定；另一方面，调动全体员工的积极性，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。

另外，我将会加强业务学习，特别是会计业务知识，使自己能够成为一个业务全面，能力强的领导的好帮手。

再一次感谢大家给我的这个机会。如果我这次能够竞聘成功，我将为支行的发展不遗余力；如果我未能竞聘成功，我将继续立足岗位，培养和锻炼自己，保证下一次展现在大家面前的是一个更加出色的。谢谢。

## **银行内勤副行长竞聘演讲稿分钟篇九**

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！今天我满怀激情，怀揣梦想，积极参与支行行长助理职务竞聘，我不敢奢求什么，只想用我诚恳的演讲，明朗的工作思路，坚如磐石的工作信心让大家认识我、支持我。我将秉承积极参与竞争，大胆接受考验，正确对待结果的心态参与角逐，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\*\*\*，现年32岁，毕业于哈尔滨商业大学，会计学本科、获得学士学位，助理会计师，从储蓄员到信贷员，从行政管员到支行事业保障部及营业部副经理，我已经在支行工作了\*\*个春秋，今天我参与支行行长助理职务竞聘，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、我专业对口具有较为丰富的从业经验。

我毕业于哈尔滨商业大学会计学系、获得学士学位，四年的大学生活我没有虚度过，在这里我学到了过硬的专业知识，以优异的成绩顺利毕业，工作后我积极实践，在工作中勇于创新，大胆尝试，本着对银行工作的热爱，加上以往积累的较为扎实的业务基础，我很快便溶入新的工作角色，而支行繁杂的工作内容，浓厚的学习氛围及领导同事的支持、协助，也促使我迅速成长，在支行我获得了助理会计师资格，从储蓄员到信贷员，从行政管员到支行事业保障部及营业部副经理，在多个岗位的工作经历，磨砺了我坚强的性格和过硬的素质。

### 二、我具有较强的岗位适应能力和开拓创新的能力。

从储蓄员到信贷员，从行政管员到支行事业保障部及营业部副经理，这其间我以认真负责的工作态度，扎实进取的工作作风，较为出色的完成了领导所分配的各项任务。在担任支行营业部经理后，我努力提高自己的组织领导和管理能力，求真务实，真抓实干，切实发挥作为营业部经理应起到的核心作用，尽自己最大能力努力把支行营业部的业务搞上去，

在工作中我紧密围绕支行的发展目标，加强外部协调工作，克服困难，全力以赴，确保了支行年终任务的按期完成，这为支行的发展奠定坚实的基础。

三、我沉着稳重，善于沟通，具有较强的协调管理能力。

我正值而立之年，身体健康、精力旺盛、敬业精神强，多年的工作的锻炼，使我善于与人沟通，善于分析问题、处理问题，在工作中能够拓展思维方式，用发散式思维打开工作局面，这使我更加成熟，这份成熟不仅仅是思想心态的转变，更是包含了我对领导给予我的关心、支持、信任和帮助的理解。

尊敬的各位领导、各位评委、支行行长助理是领导的参谋和助手，需要有驾驭复杂局面和随机应变的能力，这一岗位任务重意义深远，若我竞聘成功我将不辱使命，不负重望，摆正位置，努力当好领导的参谋和助手，营造一个和谐的工作氛围，工作中我一定多请示、勤汇报，坚持做到不越权、不越位、不错位、不失位；既充分尊重领导的意见，又敢于表达自己的看法，提出合理化建议；对领导交办的工作要做到事事有回音、件件有着落。

各位领导，各位评委，十几分钟的演讲，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，我会鞠躬尽瘁，将我如火的热情奉献给我钟爱的银行事业。

我的演讲完毕，谢谢大家！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 银行内勤副行长竞聘演讲稿分钟篇十

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

成为副行长，我会认清角色、摆正位置；胸怀全局、当好参谋；服从领导，当好辅佐，主动配合好行长的`全面工作。做到上为领导分忧，下为群众服务。我一定会团结同志，倾听大家的意见，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，主动献计献策，增强工作的预见性。同时，树立全局观念，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，做好每件事。

副行长不只是一个有吸引力的职位，不是一名指挥官，而更是一份沉甸甸的责任，更是一名冲锋在前的探路者，要求我各项业务都必须更精通、工作必须更细致。在金融业竞争日趋激烈的今天，自身发展才是硬道理。我将提高忧患意识，继续发扬勤恳敬业、务实求新、拼搏争先的作风，发挥业务精路子熟的优势，带领员工认真落实上级政策，研究市场规律，探索发展措施，提高工作效率，把重心放在业务拓宽上，加强我行的对宣传力度，维护好现有的存量客户，大力推行营销战略，充分挖掘潜在的客户资源，在吸收存储、发放信贷、回收资金、对公业务、电子银行、中间理财产品和防范金融风险等各个方面都有新的突破，争上新的台阶。

我认为：作为支行副行长，除了要发展业务，还应该带好队伍，处处为员工着想，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间，充分调动全体员工的积极性。首先多给予员工

关怀支持，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，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，打造支行积极的向上的整体环境。同时加强部室之间的沟通与协作，增强员工的凝聚力、向心力、执行力和团队协作精神，把全行员工紧密的团结在一起，在领导班子的带领下朝一个共同目标奋斗。再是要加强内部管理，进一步健全和落实好各项规章制度，使各项工作各个岗位都实现制度化、程序化、规范化运作。

打铁要先自身硬，副行长是一个全新的起点，我将进一步加强学习，提高自身能力和素质，适应这份岗位和职责。不仅要虚心向领导和前辈学习领导经验，同时向书本学习专业知识，向同行学习实用技能、向社会学习服务理念，向政策学习思想觉悟，将各种本领融会贯通，使自己提升到更高的境界，成为金融工作的行家里手，成为支行员工的表率，成为大家值得信任的领路人。

各位领导、各位评委、各位同事，回首职业生涯的前21年，我将青春无私地奉献给了工行，这是我终生无愧的选择。现在站在了人生的又一个新台阶前，42岁的我正值生命和事业的黄金时期，我有充足的信心能胜任所要竞聘的岗位，也有充分的能力来接受未来的挑战，同时更有不骄傲不气馁的胸襟来接受竞聘的不同结果。今天我怀着激动和感激的心情站在这里向大家作以汇报和表达，希望大家信任我、支持我，给我这个进步的机会。最后，我引用臧克家先生的话来表明我今后一如既往的工作态度：“块块荒田水和泥，深播细作走东西。耕牛自解韶光贵，不用扬鞭自奋蹄。”

谢谢大家！

## 银行内勤副行长竞聘演讲稿分钟篇十一

各位领导、同志们：

大家好！首先感谢支行领导给我这次展示自我的机会。希望我站在这里没有让大家感到意外，这次竞聘对我来说可谓一个崭新的开始，从今天开始，从现在开始，大家看到的将不再是那人不求上进，安于现状的了，今天，展现在大家面前的将是一个积极上进，充满自信的。

我，今年岁，大专在读。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，并被评为年度先进个人。我自认有能力有条件竞聘支行副行长一职。

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，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，源于一份情节。支行工作的难度大家有目共睹，但我在千山路支行工作已近年，可以说是与同兴衰，共荣辱，所以，我对支行有一种责任感，希望能通过我的努力让他不断发展，做出成绩。

首先，我在支行具有良好的客户基础。我在支行从事储蓄工作，至今已有年了，我通过在储蓄窗口为客户提供优质的服

务，与支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系；由于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、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，提高自身业务能力，适应新业务的要求。我用自己的行动得到了大家的认可，连续三年被评为业务标兵，年被评为先进个人。这些荣誉是大家给我的，它反应了大家对我的信任，相信这份信任将会成为我顺利开展工作的有力保障

### 三、对今后工作的设想

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。

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，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，我们将尽力保持储蓄存款的稳定。

今年，支行的存款任务是亿元，对于我们来说，这是一个新的挑战。近年来，支行存款的增长完全是职工吸存工作的成果，若完全依赖以往的吸存思路恐怕很难保证存款任务的顺利完成。只有广开思路，真正能走出亲戚朋友的圈子，走出银行柜台，才能使存款额有质的飞跃。

所以，在今后的工作中，我将协助支行长一方面作好现有大客户跟踪走访工作，达到稳定现有客户，保证现有对公存款的相对稳定；另一方面，调动全体员工的积极性，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。

另外，我将会加强业务学习，特别是会计业务知识，使自己能够成为一个业务全面，能力强的领导的好帮手。

再一次感谢大家给我的这个机会。如果我这次能够竞聘成功，我将为支行的发展不遗余力；如果我未能竞聘成功，我将继续立足岗位，培养和锻炼自己，保证下一次展现在大家面前的是一个更加出色的。谢谢。

## 银行内勤副行长竞聘演讲稿分钟篇十二

尊敬的各位领导，评委，同志们：

大家好！

今天站在这里参加xx行xx支行行长岗位的竞聘，我的心情非常激动。我深知，在xx行这个大家庭中人才济济、卧虎藏龙，每一位同事都值得我学习。今天，我之所以勇敢地站在这个演讲台上，一是行领导班子的科学决策给了我机会，二是领导的信任，同事们的关心和支持给了我莫大的鼓励，借此机会，我真心的向大家表示感谢。另外还有一点就是多年来在

工作中积累出的经验、能力与业绩，给了我足够的自信！

此刻，面对着这么多期待的目光，我不想夸夸其谈，也不想说什么豪言壮语。我希望通过我今天的演讲，让大家看到我的坦诚与自信，了解我的能力，然后再来认同我，支持我！  
谢谢！

虽然在座的大部分同志都比较熟悉我，但我还是要简单地做个自我介绍。

我叫xx，现年xx岁，大专学历，中共党员，xx职称，xx年参加工作进入信合系统，先后在出纳、会计、信贷员、分社负责人、基层信用社副主任及二级支行行长等岗位上工作。现任xx支行行长职务。

今天我是本岗竞聘，还竞聘xx支行行长职务，下面我先跟大家汇报一下自己的岗位认识。

众所周知，xx行具有“立足城乡，服务三农，服务中小企业，服务市民百姓”的市场定位。我们xx支行从成立之初，便秉持着服务“三农”的宗旨，为促进xx辖区农民增收、农业发展、农村社会的稳定和城乡经济建设做出了重要贡献。可以说，搞好xx支行自身的发展建设是一项极其重要的工作，因而，要担当起xx支行的行长，也必须是一个熟悉本地市场经济、了解本支行发展状况、既懂业务又善管理且有一定凝聚力的人！他不仅要全面管理本支行的一切业务，担负着提升本支行服务与效益的重任。与此同时，他还是全支行干部职工工作和学习的带头人，是上级行领导与本支行职工之间上传下达的纽带。因而，工作中，他不仅要履行好协助、协调、协作的职责，准确把握政策及时传达和带头执行党的决定，不折不扣地做好本行的一切经营管理工作；还要及时正确地向上级行领导反馈包括职工心声在内的各项工作信息！

鉴于以上岗位认识，结合我自身的工作经历，我自认在本次竞聘中具有如下几方面优势。

一是政治可靠，清正廉洁。作为一名共产党员，我始终牢记肩上的责任，政治上一向要求进步，自觉抵制各种不正之风的侵蚀，做到了思想上纯粹、作风上正派、行为上廉洁，无论是在什么岗位，那种坚持党的基本路线的决心从没有动摇，无论在什么时候，那种创先争优的追求从没有懈怠，那种与时俱进精神状态从没有疲软。正如千里马一样不鸣而已，鸣则惊人，我是不干而已，干则一流。

二是原岗竞聘，经验丰富，业绩突出！屈指算来，我担任xx支行行长已经x年了，不仅熟悉行里的一切事务，掌握本行工作重点、难点及发展方向，了解行里每一个人的性格及特长，能够因材施教，而且熟悉辖区市场，甚至了解我们的竞争对手！可以说□x年来，我把全部心思都花在了我行的管理与经营、人员的使用及培养，以及市场的保有及开拓等方面！通过和班子成员的积极配合，和全体员工的同心协力，这x年，我行的业绩从xxxx年的xxxx提升取xx年的xxxx□可以说，取得了不俗的业绩！这份业绩当然不是我一个人的功劳，它是全行每一个员工的功劳！但是这份业绩给了我足够的信心和勇气，并成为我今天站在这里参加竞聘的动力！如果今天各位支持我继续担起这份重任，我愿和大家同心同德发挥自己的优势和特长，在今后的工作中取得更好的业绩！

三是人脉较广，能力较强！我自xx年入职以来，在金融系统已经工作了xx年，这xx年来，我经受了从基层到管理多个岗位的磨砺，不仅开阔了眼界，拓展了思维，而且提升了能力，使自身的沟通、协调、组织、管理等方面的综合能力得到了飞越式提升，而且与各级领导和各方面政府部门建立了良好的合作关系，这些都为今后工作的顺利开展奠定了极好的基础。

各位领导、各位评委，如果竞聘成功，我将放开手脚，勇立“银改”潮头，以xx支行的发展为导向，以效益为目的，以计划为目标，进一步强化管理，规范经营，用创新的办法，科学的统筹和有为的服务，全面完成上级下达的各项工作任务，进一步加快xx支行的发展速度！

我的任期目标是□xxxx□（任期目标请客户自己根据实际情况添写，如果没有这方面要求，也可以直接删除。）为了实现这一目标，在下一步工作中，我将带领大家共同打好四大战役，为我支行事业的快速发展做出最大的贡献。

第一：打好存款营销攻坚战。两军相遇勇者胜。一是充分发挥团队作战精神，以绩效考核为动力，鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，揽存信息网络，捕捉优质信息。二是我本人更要率先垂范，主动出击，发挥自己的人脉优势，挖掘潜在客户，强化服务质量，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强在同业之间的竞争力。三是全面形成以客户为中心的经营理念，让客户真正感受到我们支行的优越性。

第二，打好信贷管理防御战。一是不断完善贷款营销观念，加大营销力度，确保贷款质量。积极引导员工增强紧迫感，使命感，提高营销贷款的服务水平。二是严把贷款发放关，做好贷前调查、贷时审查和贷后检查。积极创新思维，“走出去”广泛接触社会，熟悉市场，不断推出信贷新项目，培植黄金客户，体现贷款的安全性、流动性和效益性。三是坚持抓好不良贷款清收，完善信贷诉讼时效，实行工效挂钩，严格考核，做到责任、任务、奖惩“三落实”。

第三，打好流程制度内控战。一是以规章制度为标尺衡量内部管理，积极组织员工学法、懂法，自我约束、自我管理，以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行为带动人，带头执行制度，做到上对得住组织的信任，下对得起自己的良心。二是强化“三防一保”，严把各个安全环节，确保全年安全营运无事故。

第四，打好经营效益提升战。把收息作为增盈的头等大事，努力做到应收尽收，积极拓展中间业务，从严控制费用支出，用实实在在的把控实现利益最大化。

另外，在用人方面，我将本着“知人善任，弹性管理”的原则，继续深化用人机制改革，坚持绩效考核，坚持人尽其用，坚持能上能下的人事工作导向，不断加强人力资源管理，逐步建立事业留人、感情留人、待遇留人的工作机制，抓住吸引人才、培养人才、用好人才三个关键环节，不断提高员工队伍的整体素质和创业能力，建立一支优秀的员工队伍。

在自律方面，我将坚持以身作则，实行人本管理，自觉遵守各项规章制度，自律、自强、自警、自醒，用人格魅力感召和团结员工，使他们发挥最大的潜能和力量。同时，我还要积极聆听行决策层的指示，积极吸纳下属的建言，采取开放式、民主式管理，为同心同德谋发展、群策群力抓业绩搭建优良平台。在银行班子的统一部署下，广开言论渠道，主动寻求各方面的支持配合，使我行成为一个不断进步、不断丰富、不断壮大的金融界尖兵！

尊敬的领导，评委，同事们，以上是我对xx行xx支行今后发展的一点工作思路和设想。有不当之处希望大家批评指正。我记得古人曾感慨说：“千里马常有，而伯乐不常有。”而我的看法恰恰相反，我认为今天在座的各位都是伯乐！因为，我相信，你们一定会本着公平公正公开的原则，为xx行xx支行选出一个最优秀的行长。所以，无论今天是谁胜出这场竞争，对xx行xx支行而言都是一大幸事！当然，如果你们能支持我，赏识我，那就不仅对xx支行，对我个人来说，更是一大幸事！虽然我不敢以千里马自比，但我会做那一头踏踏实实的千里牛，为了我们的事业，努力开拓，积极进取——不用扬鞭自奋蹄！

谢谢大家！

# 银行内勤副行长竞聘演讲稿分钟篇三

尊敬的陈行长、各位评委：

大家好！

首先请允许我做自我介绍：我叫xx，xx年出生，目前在邗江支行工作，大学本科毕业，中共党员。

上周我去常培中心参加扬州淮安行会计主管培训班，老师同学交流时都觉得会计主管是个非常尴尬的角色：

二是会计主管对下面的柜员没有考核权，难于管理；

三是由于职业的特点，几乎没有向上晋升的空间，很多人做主管一辈子就到顶。

在先后担任广陵、邗江支行会计主管的六年时间里，我也面临过这样的问题，但凭着以良好的工作态度、有效的沟通方法和灵活的管理思路，面对困难，毫不气馁，积极应对各种挑战，具体有三个方面：

首先是“在其位，谋其职”，尽心尽力做好本职工作。所在广陵、邗江支行均被省行评为会计基础工作一级单位，多次被人民银行授予“结算质量优良单位”称号，在最近市行会计主管考核中名列市区组第一。

其次是以人为本，充分调动柜员的工作积极性。例如在精品网点技能考试中，灵活运用各种激励办法，使广陵支行二级柜员居全行第一。在目前会计岗位员工收入与其他岗位差距扩大的情况下，我通过定期沟通，鼓励会计人员主动参与营销，形成邗江支行营业部和谐发展的团队文化。

最后是关注发展，为完成各项任务出力献策。记得罗书记曾

经对青年员工说过“不在其位，要思其职”，我时刻保持对支行业务指标的高度关心，对短板业务提出合理化建议，并且积极参与开拓、维护客户的工作。以上工作既磨练了意志，也锻炼了能力，赢得了领导和客户的肯定。

那么如何开展支行的工作呢？我想作为一名支行副行长应当做到：“尊重行长，尽好职责，当好助手，承担责任”，在此基础上我有三点设想：

第一是以诚挚的心对待客户，客户是我们的上帝，也是我们的亲人，在银行服务和产品不断同质化的今天，只有诚心去了解客户的需求，把我们的产品介绍给客户，为客户创造价值，才能建立起稳固的客户关系，才能实现业务的良好稳定发展。

第二是以父母之心对待员工，用父亲般的严格来要求员工完成每一项工作，用母亲般的关爱来体会员工的每一分付出，让员工知道这一周的销售情况、经营业绩和重大事项，尤其是那些振奋人心的业绩、人物和事件。只有充分调动员工的积极性，激发员工的工作热情和创造性，才能实现业务的持续健康发展。

第三是以感恩的心对待建行和行领导，从参加工作到结婚生子，从一头黑发到苍苍白发，在建行十年的收获与进步，每一点都离不开行领导的关心，真心感谢各位领导对我以及我家庭的帮助。我将再接再厉、扎实工作，为建行发展奉献绵薄之力。

今年以来，建行私人银行相继在北京、上海等地开业，我想用他的广告语来作为总结，那就是“以心相交，成其久远”，不管在哪个部门，无论在哪个岗位，我都会用心去做人、用心去做事，假如能有更大的舞台，我一定会带来更多的精彩！

最后要感谢市分行党委提供这一次竞聘的机会，还要感谢各

位评委的耐心倾听。我的演讲完毕。

## 银行内勤副行长竞聘演讲稿分钟篇十四

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我叫xxx□现任市行本部xx分理处坐班主任。今天，参加支行副行级任职资格竞聘。首先，感谢市行党委为我们年轻同志，创造这次施展才华，展示自我的机会，更感谢各位领导和同志们多年来对我的关心和帮助，使我再次鼓起勇气，走上今天的演讲台。

我现年34岁，大专学历，经济师职称。自1995年哈工程高专毕业参加农行工作以来，始终从事会计专业工作，先后做过记账、复核、联行、交换、勾挑等岗位工作。去年，经竞聘被选拔到xx分理处担任坐班主任工作。

过去的十年里，我立足会计岗位，不仅系统的掌握了财务会计制度，还利用担任记帐员、复核员、联行员、交换员、勾挑员等机会，积累了比较全面的银行业务知识和实践经验。尤其在担任xx分理处坐班主任期间，我能够全力倾注自己的汗水，使xx单位财务会计核算工作有条不紊、忙而不乱。

在我的带动下，营业人员都能够各尽其责，朝气蓬勃，营业室上下形成了团结、向上的良好氛围□xxxx看到大家饱满热情的工作，更加激发和鼓舞了我向更高的目标奋进。

从xx年跨入农行大门以来的10年时间里，我几乎都是在xx路办事处业务一线工作，通过长期与顾客打交道，我掌握了许多仅仅依靠学习而得不到的工作方法和技巧，无论是会计本职工作，还是客户经理营销工作，我都处处走在前列，营销了大量的客户和储蓄存款□xx□xx年相继被市行、省行抽调，

进行会计达标等方面工作的检查，还多次被评为办事处的先进工作者。

金融行业是一个重要的服务型行业，主要靠服务求发展、以优质服务求生存，尤其作为营业前台，如何更好地提供一流的服务、处理好银行与客户的关系，是事关企业发展的关键问题。作为财务主管，我既要处理好业务核算的各个环节，当好家、理好财，又要直面客户，解决问题，提高服务水平，这就要求我要不断学习，充实自己。可以说，在农行工作的10年也是我不停学习的10年。

根据工作需要，我先后学习了计算机、经济管理、金融法律法规、会计学等多方面专业知识和技能。为了取得专业的会计师资格，我每天下班后都坚持去专业的辅导班学习，在这一艰苦的学习过程中，我不断地享受着每一次进步所带给我的信心与喜悦。

这次，本着“锻炼自己、奉献农行”的想法，参加竞聘支行副行级任职资格，主要基于以下几方面考虑：首先，热爱是最好的老师，我热爱所从事的工作，愿意为农行事业付出最大努力，希望能在领导岗位上发挥我的作用，更好地实现人生价值；第二，具备一定的工作能力和学识水平，能够把我多年来的理论和实践运用到实际工作中进行再锤炼，为农行的事业发挥出光和热；第三，对于我们年轻同志，参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不论成功与否，对自己都是一个提高。

我想，人生只有不断地追求，才能更好地实现自身价值。在今后的工作中，我将始终把学习放在首位，注重自身素质的提高，练就过硬的工作本领，尽快使自己成为政治过硬、业务精良、懂经营、会管理的复合型管理者。

随着现代金融业的发展和我国加入世贸组织后的新形势，我们国有商业银行的业务技术也在不断发展、知识不断更新，

包括应用软件也不断升级，这就对银行工作人员提出了更高的要求。同这些要求相比，我还存在很大差距，为此，我将增强工作的积极性、主动性和预见性，超前学习一些将来可能用到的知识和技能，如熟练掌握外语、外币业务知识等，做到未雨绸缪。

只有这样，才能更好地适应新形势的需要。同时，要对所分管的业务和人员提出更高的要求，建立一套科学的学习考评制度，营造一种良好的、积极向上的学习氛围，在这方面，我要充分做好表率，与各位同事一道，加强对银行新业务、新知识的学习与探讨，紧跟时代发展步伐，从我做起，力求达到“工作质量更好，工作效率更高，综合素质更强”，打造出一流的团队。

我坚信，无论在什么工作岗位上，只要有足够的努力，那就一定会获得成功！我要让我的信条在实际工作中得到证实！谢谢大家！

## 银行内勤副行长竞聘演讲稿分钟篇十五

演讲稿是作为在特定的情境中供口语表达使用的文稿。在我们平凡的日常里，我们使用上演讲稿的情况与日俱增，在写之前，可以先参考范文，下面是小编为大家收集的银行行长竞聘演讲稿，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

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。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、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”；2、与花地房地产有限公司联系，争取明年交楼的万贤苑300多户的代扣费业务，并以此为契机，进而争取该公司属下中鹏物业管理公司的和区府宿舍共1000多户的

代扣费业务；3、充分调动全办员工的营销积极性，在实行柜台流程再造后，把压缩的后台人员充实到营销岗位，在大堂设置机动营销人员，加大对柜台代理保险、代理基金、代理国债、银证通的营销力度，增加代理证券手续费收入；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。

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，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。

# 银行内勤副行长竞聘演讲稿分钟篇十六

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我叫xxx□现任市行本部分理处坐班主任。今天，参加支行副行级任职资格竞聘。首先，感谢市行党委为我们年轻同志，创造这次施展才华，展示自我的机会，更感谢各位领导和同志们多年来对我的关心和帮助，使我再次鼓起勇气，走上今天的演讲台。

我现年34岁，大专学历，经济师职称。自1995年哈工程高专毕业参加农行工作以来，始终从事会计专业工作，先后做过记账、复核、联行、交换、勾挑等岗位工作。去年，经竞聘被选拔到分理处担任坐班主任工作。

过去的十年里，我立足会计岗位，不仅系统的掌握了财务会计制度，还利用担任记帐员、复核员、联行员、交换员、勾挑员等机会，积累了比较全面的银行业务知识和实践经验。尤其在担任分理处坐班主任期间，我能够全力倾注自己的汗水，使xx单位财务会计核算工作有条不紊、忙而不乱。

在我的带动下，营业人员都能够各尽其责，朝气蓬勃，营业室上下形成了团结、向上的良好氛围。看到大家饱满热情的工作，更加激发和鼓舞了我向更高的目标奋进。

从95年跨入农行大门以来的20xx年时间里，我几乎都是在路办事处业务一线工作，通过长期与顾客打交道，我掌握了许多仅仅依靠学习而得不到的工作方法和技巧，无论是会计本职工作，还是客户经理营销工作，我都处处走在前列，营销了大量的客户和储蓄存款□02□20xx年相继被市行、省行抽调，进行会计达标等方面工作的检查，还多次被评为办事处的先进工作者。

金融行业是一个重要的服务型行业，主要靠服务求发展、以优质服务求生存，尤其作为营业前台，如何更好地提供一流的服务、处理好银行与客户的关系，是事关企业发展的关键问题。作为财务主管，我既要处理好业务核算的各个环节，当好家、理好财，又要直面客户，解决问题，提高服务水平，这就要求我要不断学习，充实自己。可以说，在农行工作的20xx年也是我不断学习的20xx年。

根据工作需要，我先后学习了计算机、经济管理、金融法律法规、会计学等多方面专业知识和技能。为了取得专业的会计师资格，我每天下班后都坚持去专业的辅导班学习，在这一艰苦的学习过程中，我不断地享受着每一次进步所带给我的信心与喜悦。

这次，本着“锻炼自己、奉献农行”的想法，参加竞聘支行副行级任职资格，主要基于以下几方面考虑：首先，热爱是最好的老师，我热爱所从事的工作，愿意为农行事业付出最大努力，希望能在领导岗位上发挥我的作用，更好地实现人生价值；第二，具备一定的工作能力和学识水平，能够把我多年来的理论和实践运用到实际工作中进行再锤炼，为农行的事业发挥出光和热；第三，对于我们年轻同志，参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不论成功与否，对自己都是一个提高。

我想，人生只有不断地追求，才能更好地实现自身价值。在今后的工作中，我将始终把学习放在首位，注重自身素质的提高，练就过硬的工作本领，尽快使自己成为政治过硬、业务精良、懂经营、会管理的复合型管理者。

随着现代金融业的发展和我国加入世贸组织后的新形势，我们国有商业银行的业务技术也在不断发展、知识不断更新，包括应用软件也不断升级，这就对银行工作人员提出了更高的要求。同这些要求相比，我还存在很大差距，为此，我将增强工作的积极性、主动性和预见性，超前学习一些将来可

能用到的知识和技能，如熟练掌握外语、外币业务知识等，做到未雨绸缪。

只有这样，才能更好地适应新形势的需要。同时，要对所分管的业务和人员提出更高的要求，建立一套科学的学习考评制度，营造一种良好的、积极向上的学习氛围，在这方面，我要充分做好表率，与各位同事一道，加强对银行新业务、新知识的学习与探讨，紧跟时代发展步伐，从我做起，力求达到“工作质量更好，工作效率更高，综合素质更强”，打造出一流的团队。

我坚信，无论在什么工作岗位上，只要有足够的努力，那就一定会获得成功！我要让我的信条在实际工作中得到证实！谢谢大家！

## 银行内勤副行长竞聘演讲稿分钟篇十七

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，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

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。

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。

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。

## 银行内勤副行长竞聘演讲稿分钟篇十八

银行副行长竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

我叫xxx，现年32岁，金融本科文化，中共党员。1996年7月参加工作。13年来，先后在出纳员、记账员、联行员、计算机系统管理员等岗位及信贷部、客户部、风险部、会计部等部门工作过，2007年担任\*\*支行综合管理部经理至今。

今天，我竞聘的岗位是\*\*支行副行长。

支行副行长这个工作岗位不仅仅是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的工作责任。要挑战这个岗位，挑起这份责任，需要真诚、正义、自信、勇气、能力和强烈的敬业精神。首先要具备较高的政治素质。在农业银行即将上市的今天，农业银行肩负着执行国家经济政策及服务“三农”的神圣使命，所以作为农业银行的领导干部，要有坚定的政治立场、政治方向和政治观念，要坚定不移地执行党和国家的政策和上级行的规章制度，只有这样才能在前进的道路上始终保持清醒的政治头脑，才能经受住各种困难和风险的考验，才能完成

党和国家赋予我们农业银行的各项工作任务。其次要具备较强的理论素质。理论建设是党的根本建设，理论素质是领导干部思想政治素质的灵魂，一个支行的行级领导干部应该广泛的学习经济、政治、法律、科技、文化等方面的知识，以开阔自己的视野，提高自己的政治理论水平和业务工作能力，并将所学到的政治理论和业务知识广泛运用到自己的工作实践中，推动本行各项工作的健康有序发展。三是要具备过硬的业务本领。作为一个支行副行长是行长的助手，即是本行各项工作的组织者，也是本单位各项具体工作的实施者，没有过硬的业务本领，就无法组织和带领本行干部职工实施和完成好各项工作任务，因此具备过硬的业务本领，是做好工作的先决条件和重要保证。

基于以上三点认识，经过我深思熟虑，度德量力，我认为自己已经具备了这种能力和魄力，可以挑起这副担子，因为我具备以下三个方面的优势：

一是具有勤奋好学的敬业精神和求真务实的工作作风。我生在农行，在潜意识里知道了农行所代表的含义；成长与省分行干校，使我深层次地了解了农业银行担任的社会使命；就业与农行，使我更加热爱农行的事业。正是这些因素的形成，在我的血脉里才成就了我今天为农行事业雷厉风行的敬业精神和求真务实的工作作风。“书到用时方很少，是非经过不知难”这是我多年来的深切体会。因次，我始终没有放松过对自己的学习，较为系统的学习了经济、金融、法律等专业知识。先后取得了金融专科及本科学历。参加省分行举办的各类培训班30余次。通过学习、培训，系统掌握了农业银行各个层面的理论知识和操作技能，并结合实际应用到了业务实践中去。

二是具有较强的业务知识和丰富的实践经验。十多年来，多个岗位的工作经历，磨练了我今天的成就。4年的柜台操作，使我多角度、深层次熟悉、掌握了农业银行的各種柜面业务操作；6年的会计、信贷、客户、风险工作使我对农业银行的

业务基本操作流程和各项制度有了进一步学习和掌握;尤其是在我担任综合管理部经理这3年中,在支行各位领导和全行员工的熏陶下,我能够全力倾注自己的汗水,任劳任怨,忘我工作。强烈的事业心和工作责任感,使我本人养成了求真、务实的工作习惯和恪尽职守、乐于奉献的工作作风,并在全行干部员工中得到了良好的口碑。

三是具有较好的群众基础和事业交际能力。外部因素:我生在\*\*,长在\*\*,参加工作后一直没有离开过\*\*,对\*\*的县情和民情有着比较全面的了解,群众基础较好,与行政、企业事业的领导和财务人员有着良好的社交关系,外部环境较为有利。2009年,经我多方联系,努力筹备,\*\*支行被\*\*县委评为县级精神文明单位,\*\*支行营业室被市共青团委评为市级“青年文明号”,从而使\*\*支行在\*\*的社会影响力得到充分肯定。内部因素:多年的实践锻炼,使自己具有了一定的组织协调能力和应对处理复杂问题的能力。如在abis系统切换、cms系统上线、不良资产剥离、不良贷款清收、党群关系、组织协调等重要工作中,能够积极妥善处理好各种关系及矛盾,较为圆满的完成了工作任务。尤其在今年7月份县支行组织机构架构调整以后,我又兼任\*\*支行信贷业务审查工作,在工作中,我坚持边学边干,结合我行实际提出了一些关于信贷业务操作流程行之有效的管理制度和办法,草编了《\*\*农行主要贷款操作流程指引》,规范了信贷操作,加强了贷后管理,使我行的信贷管理水平得到进一步提高。

各位领导、各位评委:假如我的想法能够得到各位领导和同志们的信任和支持,假如我今天竞选的愿望能够得以实现,竞聘为\*\*支行副行长,我将会尽职尽责,以规章制度为标准,以提升工作质量和经济效益为目标,努力当好行长的助手和参谋,并力争做到以下几点:

一是加强学习,提高素质。在工作中,我将继续坚持做到不断加强政治理论和业务知识学习,不断提高自己的政治理论水平和业务工作能力,并要把学习当成一种觉悟、一种责任、

一种修养、一种追求、一种境界，贯穿于本人的工作始终。

二是秉承发扬，开拓创新。继承和发扬“发展就是硬道理”这一新时期的时代理念，并加以自觉坚持、学习和运用，务实求新，开拓创新，全身心的投入农行业务经营之中。紧紧围绕改革发展这个大局，按照股份制银行经营管理原则，面向市场，面向客户，捕捉商机，掌握信息，在强化管理，注重风险防范的前提下，着力去解决当前业务中存在的总量不足、质量不高、效益不优、内控不严、收入单一等问题，全面提高\*\*支行盈利水平。

## 银行内勤副行长竞聘演讲稿分钟篇十九

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，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！