

2023年行长竞聘演讲稿分钟 银行行长竞聘演讲稿(大全7篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

行长竞聘演讲稿分钟篇一

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。

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。

行长竞聘演讲稿分钟篇二

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，我用自己对工作的激情和热爱，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，将潜力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不好，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领先者，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。

行长竞聘演讲稿分钟篇三

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，现年xx岁，大专学历，中共党员，(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。现任支行行长职务。

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

众所周知，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。我们支行从成立之初，便秉持着服务“三农”的宗旨，为促进辖区农民增收、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x年的提升取xx年的,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，进一步加快支行的发展速度！

我的任期目标是：！（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，以上是我对行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，为行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，对行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！

行长竞聘演讲稿分钟篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！首先感谢市行党委搭建了这个平台，给予我可以向各位展示自己的机会，同时也感谢各位领导和同事的支持和鼓励，使我有信心来参加此次竞聘。

记得美国著名政治家富兰克林有句名言“推动你的事业，不要让你的事业推动你”。所以在此次难得的机会面前，我怀着对金融事业的热爱勇敢地站在了这个讲台，希望给大家的是一个真诚自信，执着勇敢，无惧困难的我。

我叫xxx，今年xx岁，本科学历，毕业于xx大学xx专业，经济师职称，中共党员，1996年7月招干入行，历任xx支行柜员，客户经理，原地区xx行工商信贷科，技改信贷科，房地产信贷科科员，先后荣获总行、省行授予的优质文明服务先进个人等多项荣誉，从xxxx年x月开始担任xx支行办公室主任至今，此次我竞聘的岗位是xxxx，我认为自己具备胜任这个岗位的能力和条件如下：

首先，出于对自我人生价值的实现。正如拿破仑所说“不想当将军的士兵不是好士兵”，我从事银行工作已有xx年了，在现有的工作岗位上我已游刃有余，所以渴望能在一个新的岗位上锻炼一下自己，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，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xx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。

再次，我在xx支行具有良好的群众基础。在日常工作中，我一直任劳任怨，对同事工作中遇到的问题能够热心帮助；同时我还不断提高自身业务能力，增强自身的工作意识。用自己的行动得到了单位同事的认可，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，也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。

最后，我具备强烈的责任心和吃苦耐劳的精神。在从事工作以来，可以根据工作需要自行安排加班，确保工作保质保量及时完成，强烈的责任心和吃苦肯干精神使我在从事的工作中从未出现任何纰漏。在担任xx支行客户经理期间，我建立了完备的客户档案库，并针对每一个客户的特点和需求，制定好具体的拜访计划以及相应的销售话术，主动和客户联系，实时了解客户的最新状况和可能出现的问题。除此之外，在面对客户拒绝、不配合或有意刁难时，也能及时调整心态，尽自己最大的努力去争取或挽回客户，绝不轻言放弃。

如果可以得到各位领导的信任和支持，让我此次竞聘成功，我将不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回报领导厚爱和同志们的支持，具体来讲，我将从以下几个方面入手：

一、以这次竞聘为新的工作起点，以客户为中心。带领客户经理，围绕客户做文章，加快思路转型，全身心投入到工作中来。在副行长的岗位上永远保持积极向上的工作态度，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，又善于表达自己的看法，提出合理化建议，协助行长营造一个和谐愉快的工作氛围。

二、突出重点，抓好营销到位。根据“二八法则”和xx支行的地域特点，组建一支特别能战斗的客户经理队伍，是非常有必要的，通过加强优质客户的信息搜集，尽快建立详细的客户档案，进行客户等级筛选分类，从而避免营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的基础上，增加营销途径，增强营销力度，充分挖掘潜在客户，不断扩大市场份额，并以各种金融产品为手段，为不同等级的客户选出最适合的，实行存、贷、中间业务的捆绑式营销。

三、加强员工队伍建设，提高职工的凝聚力和向心力。作为副行长，在发展业务的同时，更应该带好队伍，对每一位员工负责，为员工提供良好的发展空间。在生活上给予员工更多关心，为员工排忧解难，在工作中多给予员工鼓励和赞扬，营造轻松、和谐的工作氛围。

除此之外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全面提高，在部门形成良好的学习氛围。同时加强部室之间的沟通与协作，增强职工的凝聚力、向心力和团队协作精神，增强职工集体荣誉感和自豪感，把全行职工紧密的团结在一起，朝一个共同方向努力奋斗。

最后再次感谢大家能够给我这次宝贵的机会，如果我这次能够竞聘成功，我将为支行的发展献出自己的一份力量，如果我未能竞聘成功，我将继续立足现有岗位，不断锻炼和提升自己，争取在下一次机会面前，给大家展现一个更加出色的自己。

行长竞聘演讲稿分钟篇五

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。

行长竞聘演讲稿分钟篇六

各位领导：

我热爱*行，是*行给我平台，让我成长，因此，我对我行怀着深深的感恩之情，我的家人也支持我全力投入到工作中。如果各位支持我走上行长助理的岗位，在今后的工作中，我将根据支行的工作特点，结合我自己的工作经验，一如既往地忠诚敬业，求真务实，从以下几方面开展工作。

我将摆正自己的位置，将做好助手。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。在日常管理中，积极协助行长做好经营管理等一系列本职工作，不让行长找我要结果，而是我主动来复命。在行长授权的范围内，切实配合、支持、维护和执行好行长的工作。做到工作上主动而不盲动，当助手而不甩手，融合而不迎合，努力成为行长的左膀右臂。

一是客户基础方面。

针对客户基础薄弱的现状，我将协助行长开展“拓市场，强基础，增客户，争账户”等活动，扩大客户群体，夯实客户基础，以不断提升可持续发展能力。在全面清理存量存款、贷款、信用卡、电子银行等客户的基础上，对这些基础数据进行比较分析，研究支撑本地区经济发展的主要客户，调查分析客户资源，制定客户发展规划，明确客户营销任务目标，挖掘存量客户价值，积极拓展增量客户，强化激励考核，抓好渠道和服务工作，使支行业务快速发展。

二是员工队伍建设方面。

我将根据目前行内的现状，针对各个部门的特点，积极协助行长通过以会代训、挖掘潜力、多种培训等方式，努力使行内的人员形成业务型、技术型、管理型、事务型人才比例协调的结构。做到合理分工，高效协作，打造以结果为导向的负责的员工，建设一支执行力高的、以结果为导向的、对结果负责的团队！

三是风险防控方面。

我将从提高精细化管理水平，实现排除风险隐患。大家知道，我们行的案件防控工作是“双挂钩”和“一票否决制”，这就要求我们不断提高精细化管理水平，加强风险防控预警，排除风险隐患。

落实到具体工作中表现为，首先，要全面学习、贯彻、执行总分行的各项会计内控制度。其次，要严格督导落实风控制度，强化会计风险意识，让内部控制无小事的理念深入人心，树立全员防范意识，风险防范人人有责，建立通畅有效的自上而下风险意识传导机制和自下而上的反馈机制。再次，要结合分行的辅导与检查，通过不断学习、自查和整改，进一步强化全体人员风险责任意识，将内控制度执行落到实处、落到细处。认认真真、踏踏实实地抓好规章制度的贯彻落实，确保规章制度真正落实到每个业务环节和每个员工身上。

四是服务提升方面。

我将协助行长，把建立“以客户为中心”的理念和机制作为中心任务，不断梳理改造业务流程，提高客户服务能力和水平，营造优质服务的氛围。首先，可以从细节上做起，在每个柜台配备老花镜，大厅的饮水机全天保证热水供应，个人业务顾问柜台里准备应急药箱.....其次，从拓展服务范围做起，从社区服务、医院服务入手，与社区及医院合作推出社区联名卡，为客户提供存取款和社区物业、水、电等各类缴费综合服务。与医院联合推出联名卡，为客户提供挂号、付款等一卡通服务；再次，在充分发挥大堂经理和自动分类叫号机作用的基础上，实行错峰增开窗口、推进前后台业务分离、推广网上银行等措施，以缓解排队问题。另外，还可以推出“手机短信约定汇款服务”，以满足外出务工人员、学生家长向特定人员频繁汇款的需求；推出“房e通”，让客户在网上就能办理大部分房贷业务.....各位领导，评委，以上是我对所竞聘岗位的工作思路，有不当之处敬请指正。经过今天的竞聘，我相信自己对这一岗位有了更深一层的理解和认识。同时也认识到，任何竞争都有成功者与失败者，而个人的成败是微不足道的，工作的进步才是我们的最终追求。因而，无论此次竞聘成功与否，我都将一如既往的努力工作，和大家一道，推动我支行实现更大的发展！

谢谢！

行长竞聘演讲稿分钟篇七

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。

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。