

银行支行行长竞聘演讲稿 银行支行行长竞聘演讲稿(大全9篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

银行支行行长竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

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、开辟进取”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，造就了我敢于保持原则，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。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

在业务治理上，我都保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治理、经济治理、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，在治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；要正直老实，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，引导全行员工开辟进取。

二、“抓大放小”。“抓大”，即抓住全行的中央工作和主要工作，抓住要害问题和主要矛盾，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”。随时了解把握职工的思想动态，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。

银行支行长竞聘演讲稿篇二

【篇三】

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

支行为贯彻、落实总行、省分行人人事激励约束改革，充分体现“赛马”不“相马”的用人机制，决定采取全体起立，在全行范围内实行中层干部竞聘上岗。这次，我竞聘的岗位是：支行行长。此次参与竞聘，我认为我有以下几点优势和有利条件：

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2004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。

一是具有比较全面的专业理论知识。

多年的金融生涯，系统的学习和实践，以及当前在读的经济管理专业。使我具有了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。

二是具有比较丰富的银行工作经验。

入行十几年来我先后从事过会计、出纳、综合柜员、分理处主任等工作。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，无论是在柜台服务、业务办理，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。

三是具有较强的组织、沟通、协调及管理能力。

2004年至今我担任过多个分理处的主任，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。就沟通组织协调管理能力而言，我可能还算是一块可造之材。

如果组织和领导信任我，让我走上县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：

一、摆正位置，转变角色到位。

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，不折不扣地完成上级领导交给的工作任务。

二、突出重点，抓好营销到位。

我将根据市场经济学的“二八“法则和建设银行支行的地域特点，组建一支特别能战斗的营销队伍，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，并以各种金融产品为手段，为不同的客户“量体裁衣“，实行存、贷、中间业务的捆绑式营销。

三、创立品牌，优化服务到位。

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，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感。注重对大客户的服务工作，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、亲情化服务的方便和尊贵，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，适时送上一份温馨的关怀和祝福，使建设银行支行的服务更加人性化。

四、强化管理，提高素质到位。

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、客户和业务的稳定。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。

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！

【篇四】

我叫xx，今年xx岁，中专学历，中共xx省委党校大专在读。我1990年参加工作，曾先后在xxxxxxx等处工作，现为xx路分理处主任。工作中，我总是兢兢业业、勤勤恳恳，并认真完成领导安排的每一项工作。我的努力没有白费，我分理处于2005年被评为支行先进集体，并于2006、2007连续两年代表支行参加xx业务竞赛取得第三名；我个人也多次被评为“支行先进员工”。

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xx大道西旁，对面是区政府，毗邻南海xx[]其所在区域是xx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”；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。

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

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。

各位领导、各位评委、各位同仁，古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志”。无论成功与否，在今后的人生路上，我将坚持自重、自警、自励，磨练自己的人格，检点自己的言行，珍视自己的形象，坚持慎独慎微、慎始慎终，以一心为公、无私无畏、光明磊落的浩然正气，树立起新时期银行干部的良好形象。请组织考验我，信任我。

【篇五】

尊敬的各位领导、各位评委、同志们：

大家好！

今天，我要竞聘的职位仍然是县支行副行长。

我演讲的题目是：假如组织再次选择我假如组织再次选择我，我将以崭新的面貌、饱满的精神、扎实的作风和满腔的激情，在分行党委的正确领导下，协助行长带领全行干部职工团结协作、努力工作，为建设新农村的银行做出自己应有的贡献。

下面，我从四个方面向大家介绍我的个人简历、核心竞争力、对竞聘岗位的认识以及今后工作的思路和设想。

一、个人简历

我叫xx，39岁，中共党员，大学本科文化，会计师、经济师双重职称。我于1986年参加工作，先后从事过会计、信贷、审计、工青妇等工作。历任农行、农发行内勤坐班主任、会计检查辅导员等职务。2001年9月，参与市分行公开竞聘被任命为xx市支行副行长、党支部委员，具体分管办公室和会计工作。

二、核心竞争力

20年的工作实践，使我积累了丰富的工作经验。尤其是在担任副行长期间，基层工作的艰辛更加锻造了我的意志，坚定了我的理想和信念。这段时间，我不仅更多的掌握了相关的业务知识和工作方法，同时，也使思想得到了进一步的升华。无论是生活中，还是在工作上，我都要求自己把握好最基本的做人原则，逐步提高党性修养。在政治纪律上，我对自己要求非常严格，不利于团结的话不说，有损于团结的事不做。在个人品德方面，我始终以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，对人诚实守信，做事坦坦荡荡。我所任职的支行在我任职期间，自2002年扭亏增盈以来，连续4年实现盈利累计92xxxx元，不良贷款连年下降，各项业务稳健运营。五年中先后被省委、省政府和省分行授予“省级文明单位”、“省行级青年文明号”、“双十佳支行”、“先进基

层党支部”等称号。2005年被市分行推荐为出席全国的“先进基层党支部”。我所分管的办公室和会计工作先后xxxx被评为出席市分行的先进集体。

除工作之外，我本人还特别注重自身的学习。五年中，先后按计划完成了大学本科全部课程的学习，顺利的取得了本科学历。通过了全国统一的中级会计师资格考试。考取了全国统一的高级职称外语合格证书和初级计算机技术资格证书。在文学创作方面，先后在《金融时报》《xx日报》等报刊杂志上发表理论研讨文章13篇，积极宣传农发行的改革与发展。正是这些年的工作磨练和不断努力学习，使得我今天更加有信心的再次站在这里。

三、对副行长职位的认识

对副行长职位的认识：我个人定位，副行长即是行长的助手，也是全行干部职工工作和学习的带头人。他既要准确把握政策及时传达和带头执行党的决定，又要及时正确地向上级行领导反馈各项工作信息。他是一架桥，架通领导和职工的心灵之路；他是一只号角，敢于在工作中高喊“向支部看齐”；他是一盆火，温暖别人，燃烧自己；他是一颗钉，扎实工作，稳固站立。只有准确把握好这个角色，才可能在这一位置上干出成绩。

假如组织再次选择我，我坚信自己有能力在这一岗位上做出更大的成绩。

四、工作思路和设想

我的工作思路是以稳定为前提，以改革创新为动力，以健全规章制度为基础，完善管理办法，提高工作质量，提高经营效益。

具体设想：

一是树立科学的发展观，进一步加强企业文化建设。首先，在全行大力提倡“学习工作化，工作学习化”的理念，充分调动干部职工的学习自觉性，养成终身学习的习惯。其次，在干部职工中形成“学制度、用制度、守制度”的良好风气，全面提高干部职工的综合业务能力。

二是明确岗位职责，落实目标责任，将工作压力传递到每一个职工。以质量求效益，以效益挣福利，把职工的工资待遇与目标任务的完成有机的结合起来，彻底打破平均主义的分配制度。

三是贯彻“至诚服务、有效发展……”的核心理念，以服务争效益，积极寻求核心客户，诚意留住黄金客户，以对党和人民高度负责的态度稳健开拓农发行新业务。

四是积极开展争先创优活动，大力宏扬正气，鼓舞士气，努力打造一支政治过硬的队伍，建设一个文明互助的团体，使每个员工思想上同路，行动上同步，目标上同向，事业上同上，同心同德，携手共进。“公生明，廉生威”。在今后的工作中，我一定继续严格按照有关党风廉政建设的规定，以德修身，廉洁执业，坚持原则，维护正义。在工作中，明大礼、识大体、顾大局，摆正位置，当好参谋，为农发行的有效发展尽职尽责，尽心尽力。

各位领导、各位评委、同志们，假如组织再次选择我，我将不辱使命，努力拼搏，全力以赴干好本职工作。如果未能当选，我也会服从分配，一如既往地勤奋学习，努力工作。“落红不是无情物，化作春泥更护花”。我的演讲完了。谢谢大家！

银行支行长竞聘演讲稿篇三

支行为贯彻、落实总行、省分行人人事激励约束改革，充分体现“赛马”不“相马”的用人机制，决定采取全体起立，在全

行范围内实行中层干部竞聘上岗。这次，我竞聘的岗位是：支行行长。

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××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××万元，中间业务收入××万元，利润新增××%，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。

我行位于××，其所在区域是××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。经过××年的发展，该办已吸收、积累了大量的客户，目前已有客户××户，储蓄存款余额为××多万元，但是户均存款仅××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。

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”；2、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；3、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。

银行支行长竞聘演讲稿篇四

各位领导、各位同事：

大家好！

我的优势：

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。

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。

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。

“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。

“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。

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。

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。

我的演讲结束了，谢谢大家。

银行支行长竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

今天，我参加竞争的职位是xxxx支行副行长一职。首先，我要郑重感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任，使我由一名普通员工，逐步走向领导岗位，我更要感谢行领导为我提供这次难得的展示自我，挑战自我的竞聘平台。

我叫xxx，今年xx岁，1990年参军入伍，1995入行，从事银行工作16年，先后从事押运、金库出纳、柜台和国内结算，曾借调到总行软件中心、测试中心、总行管理信息中心从事it蓝图测试和相关报表开发等工作，现在xxxx行担任金融部客户经理一职。在银行工作的16年里，我始终坚持“踏踏实实做事，认认真真做人”，严格要求自己，积极参加行组织的各项活动，时刻以高尚的品格鞭策自己，从而使理论水平和政治素养不断得到提高，为日后的工作奠定了坚实的思想理论基础。我将青春与热忱投入到自己所从事的平凡岗位上，尽职尽责，在单位的发展历程中发挥了应有的作用。多次被评

为支行、市、省的先进行工作者。

之所以参加竞聘不仅是因为可以实现自己的职业理想，也是因为可以在新的岗位上全面发挥自己的潜能，更好的为支行服务。此次参加xxxx行副行长岗位的竞聘，我认为自己具备以下优势：

首先，具有丰富的工作经验。16年的银行工作经验，使我熟练掌握金融业务及相关知识，具备娴熟的业务技能，了解银行各个岗位的职责、流程及存在的风险点，尤其对银行安全保卫，合规内控方面有相当丰富的认识和了解。经过多年来银行各岗位的工作锻炼，让我在每一项工作中，都能端正自己的位置，慎言、慎行、慎事，工作主动不被动，设法成事不误事，具备了应有的组织协调能力和解决复杂疑难、突发事件的能力。

其次，具备良好的道德素质和管理能力。工作中我总能清醒的意识到肩负的责任，在职业生涯中未曾在原则问题上越雷池一步。能力不足，道德可补，责任可补，道德缺损，责任意识不强，能力却不可补。良好的政治素质、身体素质和业务素质必将使我工作起来事半功倍。在管理上，我坚持用制度管人，按制度办事，做到规范、科学、严格；在协调上，我坚持以身作则，带头实干，大事讲原则，小事讲风格，当好领导参谋和助手，为领导决策提供依据。

成绩属于过去，激情成就未来。如果我竞聘成功，我将摆正自己的位置，履行好副职的职责，当好行长的“二传手”，做好分管工作的“主攻手”，全力协助支行长进一步夯实基础管理工作；加强员工队伍建设，提高员工素质；找准业务发展着力点，促进业务发展；努力完成总部下达的各项目标任务。具体开展以下工作：

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动能动性为根本，为此我将在以下三方面加强工作：一是加强员工的国家政策、法律法规教育和职业道德强化训练；二是狠抓员工岗位培训，强化规章制度和业务知识的学习；三是适时进行岗位轮换，它不仅是员工全面发展的手段，也是堵塞工作中存在的漏洞和隐患的重要措施。我将本着对商行利益负责、对广大员工负责、更是对自己负责的态度，对违规操作者决不姑息，在全行筑起一道防范风险隐患的坚实屏障，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，从而防范和化解操作风险。操作流程一念间，遵守违规两重天。守制度是一种意识，更是一种责任。正所谓制度决定态度，态度遵守制度，两者相辅相成才能有效的避免错误的产生，才能在工作业绩上创造高度。

“安全是最直接创造力”，银行工作更是如此，紧抓安全保卫工作，就要经常全面系统的对安全保卫工作调查了解，定期不定期地召开专门会议，深入分析当前的社会治安形势，认真学习相关的制度和法律法规，认真查找本单位在安全保卫工作中存在的问题。对员工开展经常性的安全教育，加大监督检查和解决问题的力度。认真按照《安全目标责任制》的要求，将安全保卫工作分解到每个岗位、每个人，做到奖罚分明，措施到位。努力促进本行安全保卫工作向更有深度、更具广度、更富成效的目标前进。

员工是支行最重要的人力资源。加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是支行领导班子的重要工作之一。首先，我将多给予员工关心，尽量为员工排忧解难，工作中多给予赞扬和激励，在支行营造一种轻松和谐的工作氛围。其次，制订培训计划对员工进行各种业务技能培训，增强每一位员工履行岗位的能力，打造一支富有生机、活力和战斗力的员工队伍，同时继续协助行长严格按照总下达的绩效工资管理办法，结合支行实际情况，建立行之有效的激励约束机制，充分发挥绩效工资的效能，调动员工的积极性和主动性。

银行的经济效益是由银行信贷资金和利润构成的，而保证信贷正常运转的是储蓄资金的增长，因此在开展工作中，我将采取以下措施，提高储蓄存款，促进银行经济效益稳定增长。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。客户的选择不排除其他因素的存在，但服务质量的好坏绝对是客户最先考虑的因素。所以，提高储蓄存款的最有效途径就是提升服务质量，使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，为客户提供满意、周到、温馨的服务，留住老客户，吸引新客户，用真心的服务换取客户的忠诚，促进储蓄存款的增长。为此，我将协助支行长，加强临柜人员的思想教育，端正服务态度，变被动服务为主动服务。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，提升服务质量，加强柜面营销力，促进银行经济效益稳定增长。

我深知能够参加这次竞聘是行领导对我工作的检验，是同事们对我工作又一次了解，我会倍加珍惜。我一定要把这次竞聘做为今后学习、工作的起点。坚定政治立场，努力做到诚诚恳恳待事、实实在在待人，力争成为领导放心和满意，群众信任和拥护的好干部。

各位领导，各位同事，如果我能得到大家的认可，我将竭尽全力、忠于职守、克己奉公、迎难而上。竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将服从组织安排，全力支持当选者，并从中找出不足和差距，一如既往地勤奋学习、努力工作，为企业更好更快发展做出自己积极的贡献。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，恳请大家批评指正。

谢谢大家！

银行支行长竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导、评委：

大家好！

我叫xx，现年35岁，自考大专文凭，助理会计师、助理统计师任职资格。95年7月毕业于浙江税务学校，在夹浦粮管所从事财务工作五年，xx年买断工龄后，在平安保险驰骋、拼搏了两年后，总觉与所学专业不对口，xx年联社招聘广告让我为之动心，经过努力，我荣幸地成为其中一员。从xx年4月至20xx年12月我在夹浦支行从事综合柜员岗，xx年元月调入城东支行，目前从事信贷员岗位。

也许说到这里，大家会认为：我工作经历苍白、平淡，缘何敢于竞聘支行长职务？简直是痴人说梦、异想天开！但我不这么认为，不是说“不想当将军的士兵不是好士兵”吗，我从事内外勤工作已七年半有余，在现有的工作岗位自认为轻车熟路、游刃有余，所以希望能选择一个新岗位来锻炼自己，提高自我、挑战自我，从而实现生命价值的最大化。当然，作为信贷员的我，更多的是来体验今天的竞争氛围以及学习参加竞聘的各位领导的管理理念和经营理念。

林城支行长，这个岗位让我理解可以分解为二个关注点。一是林城、二是支行长。林城镇地处长兴县西南，由原三乡一镇（原天平乡、畎桥乡、太傅乡和林城镇）撤并而成。全镇总面积128平方公里，辖20个行政村（581个承包组），4个居委会，人口5.8万。318国道必经，高速公路设口；长兴港横穿境内，使得林城交通优势突显。多年来形成了以非金属矿业、电炉制造、新型纺织、农产品加工等四大产业为主的特色工业经济。同时林城镇也是一个农业大镇。全镇拥有双万亩梅花基地、万亩特种水产基地、千亩花卉苗木基地、2千万羽家禽养殖基地等。这就决定了我们应该以四大产业为重要目标

客户，以四大基地为基本需求客户，真正、全面着力做好林城支行的存贷业务经营。

支行长属于基层管理者。作为我个人见解更侧重于是个带头人，而不是一个真正意义上的决策者。这个角色最主要的工作职责是两点：一是对内理顺员工关系、打造一支高凝聚力团队。其中内容颇多，包括绩效考核公平公开、内外勤互帮互助、单独沟通、奖罚机制等等一系列内容；二是锁定、挖掘存款目标客户、目标项目，多途径、重效果地强化贷款风险管理手段，借用信息化手段进行及时利息催讨入库。

通过反复自我评价，我认为虽然我没有从事过管理岗位，但已经基本具备担任支行长岗位的'相关条件，相对而言我也具有以下素质或者说条件。

一是具备扎实的财务知识，熟悉合作银行内外勤业务，这有助于一个支行长在日常的管理工作中处理事情更加得心应手，也更好地协调内部关系、实行精细管理。

二是具备较强的人际交往能力、亲和力。参加工作十多年来，我先后从事过企业财务、保险业务、银行业务等工作。每到一处，我都能和周围同志融洽相处、打成一片。每到一位，客户总会给我一个较好的评价，间接、直接地都能从客户那里听到对我亲和力地认可。这些，都有助于今后工作的顺利开展。

三是有着较强的沟通协调能力和组织管理能力。在二年的保险营销期间，由于年轻社会关系少，我总能和同事一起将陌生的客户营销成功，我从业务员做到拥有自己的团队，进而晋升为见习主任和兼职讲师，其间我还参加过拓展训练和ppt等各种培训，从中我学到了不少团队管理的经验。在平时的日常工作中，我也能尽己所能协助领导出点子、协调相关工作。

四是具备强烈的责任心和吃苦耐劳的精神。从丁甲桥到夹浦，再到新塘、陆汇头，每到一处我都尽职尽责地保证工作处于最佳状态。大额支付系统初上线时，由于系统需要，我每天都比别人晚下班一个小时，这样的状况整整持续了一年。从事信贷员至今，我对于每笔贷款都做到现场走访和外围了解相结合，珍惜和重视每一笔资金，总希望将它利用到最需要的农民朋友手中。在走千村访万户活动中，考虑新塘的贷款户大都是春节在家，为了抓住春节黄金走访时间，不惜牺牲节假日，不怕风雪严寒，确保完成高额走访率，确保做到笔笔贷款心中有数。在市七届运动会的健美操排练中，我也边上班边排练，不辞劳累，体现出自己的吃苦耐劳的精神。

四是身体健康、勤于学习。身体健康是革命的本钱。工作之余，我一直没有放松自身素质的提高，从进联社时的中专文凭，到通过自学考试获得财会专业大专文凭，再到今天的电大财会本科即将毕业，我一贯。日常的业余时间我还经常订阅金融书籍，关注金融动态，经常收看经济纠纷判例，以利于控制放贷风险。

综上所述，我认为自己已基本具备了胜任支行长的条件，并且相信通过加倍努力，一定能够胜任这一职位。正因为相信自己，所以我来了，我说了，至于结果如何，对我不是最重要的。既然是竞争上岗，必定是多数陪榜，无论成功与否，我都会一如既往地努力工作。最后谢谢各位领导，各位评委给我一个展示自我的机会，谢谢大家！

银行支行长竞聘演讲稿篇七

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xx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xx支行工作的一点考虑。

今天我敢于站在这里参与竞聘，我想是源于xx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xx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xx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。

xx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xx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xx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xx支行全体员工努力完成二级分行下达的各项任务指标。

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xx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xx支行内部的合理流动。

以上就是我对xx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xx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xx支行一定能创造出业务发展和内控管理新的标杆。

银行支行长竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

有一句格言这样说道：人生舞台的大幕随时都可能拉开，关键是你愿意表演，还是选择躲避。凭着这句话，也凭着十几年的工作经验，自信有能力干好此项工作。综合权衡，我认为我的自信来源于以下几点：

第一，我具有较好的政治素质和个人素养。

我当过兵，军人出身，两年多的部队生涯养成了光明磊落、有正义感、乐于助人、吃苦耐劳的优良品质，在部队期间我就加入了中国共产党。参加工作以来，我始终不忘自己的党员身份，始终不忘为人民服务的宗旨，形成了办事讲求原则，恪守纪律，严谨朴实，团结协作的工作作风，能够做到在思想上和行动上与组织和领导保持高度一致。

第二，我具有丰富的工作经验，可以更好的开展工作。

工作十几年来，我从基层走来，先后做过信贷员、信用社理事长，到目前现在的支行副行长，可以说这一过程是我人生中最重要、收获最多、进步最快的一个阶段。特别是多年来基层的工作生涯，使我接触到了很多业务种类，熟悉了各个工作岗位的业务操作流程，可以说，这些都是我的经历，也是我的宝贵财富，更是干好其他工作的有力保障。

第三，我具有较强的组织协调和管理能力。

我年富力强，为人随和、热情大方，在工作中能起到桥梁和纽带的作用，能够协调好各种关系，提升凝聚力，做好各项工作。对上我能与上级领导较好地沟通和协调，及时汇报工作情况，并善于运用创造性的方法加强管理。在去年的工作中，我通过规范制度流程，并建立完善的运行维护体系，不断提高管理方法的科学性和管理手段的科学性，加强员工培训，从而收到了良好的效果。这些都为我以后的工作奠定了基础。

第四，我具有不怕吃苦的精神。

我经常加班加点。无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平这就是我的性格。多年的工作经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而上、永远不言放弃的工作作风。所有这些，都为做好县行行长的工作奠定了坚实的基础。第五，我具有积极的工作态度。

一位哲人说：“你的心态就是你真正的主人。”参加工作以来，无论在什么岗位上，我都努力争取提高，努力做得更好。我时常提醒自己，一个人的岗位有不同，能力有大小，虽不能惊天动地，但务必兢兢业业，这是做工作之根本。在今后的的工作中，我仍将一如既往地干下去。

尊敬的各位领导、各位评委，今天，我在这里坦诚自己的优

势，不是沾沾自喜，而是想向大家展示一个真实的自我。如果我的自信和能力能够得到大家的认可，让我走上县行行长的工作岗位，我将牢记使命、不负重托，趁着十七大的春风，把新的岗位当成干事创业的大舞台，竭尽个人所能，不遗余力地去追求事业的成功与实现人生价值的最佳结合点。具体来讲，我将做到以下几点：第一、我将摆正位置，实现“两个转变”。

定、人员管理等各项工作。“两个转变”就是，一要实现自身角色的转变，即由以前工作的执行者，向既要干好上传又要做好下达的行长的角色转变。二是实现思维方式的转变，从原来的“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样才能办好”的主动寻求开拓工作新局面的思维方式的转变，充分发挥主观能动性，做好自己的本职工作。同时，还要向上级领导提出合理化的建议和设想，保证各项工作落到实处。第二、加强金融风险控制。

我将建立科学、规范的“风险预案”分析制度，定期对各银行进行检查，分析操作风险和查找监督盲点，并形成一套覆盖事权划分、事中操作与控制、事后监督全过程的完备的制度体系。同时，采取多种手段进一步提高制度执行力。从制度信息传递与反馈两方面采取措施，结合各类检查中发现的问题，认真进行规章制度梳理，从各方面对有关问题进行深入分析和研究，及时补充完善适应新形势发展的制度和规定。第三、解放思想，切实搞好金融服务。

着对过去的怀恋，把服务当成一种权力，那么金融服务工作肯定搞不好。所以，要想生存下去，必须踏踏实实地搞好金融服务。

第四、加强队伍建设，做好培训工作。

人才队伍是我们今后做好工作的重要保障，今后我将从培训着手壮大我行队伍，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，切实做好工作。第五、努力使自己做到严格要求，严守纪律。

工作中我将以身作则，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，共事团结，办事讲效率，用人不疑。用真情和爱心去善待每一位同事，使他们的人格得到充分的尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的下属，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每进一步，小结一次。

第六、加强学习、提高素质，适应未来工作的需要。

我深知，当今时代是一个学习的时代。一个不学习，或不善于学习的人终将被时代所淘汰，所以只有在工作中不断的提高自己、完善自己才能适应未来的挑战。我将进一步加强学习，并从三个方面增加自己的知识积累。一是要认真学习党的路线、方针、政策，特别是仔细阅读十七大报告，深刻领会其中的内涵；二是要学习专业知识，特别要学习管理、服务、金融等知识，成为精通业务的行家；三是丰富自己的基础知识，多学习历史、自然科学等辅助知识，力争使自己成为一个知识渊博的人，为做好工作提供进一步的保障。

各位领导，各位评委，以上是我在长期的银行工作中总结出来的一些想法，也可以说是我的施政纲领。但我知道，没有经过实践的理论永远不能被认为是正确的。因此，我真心希望大家给我一个以实践检验理论的机会。假如我能够荣幸的成为我县人民银行行长，我将以求真务实、廉洁奉公的态度，真抓实干、秉公办事。在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己。如果我有幸竞聘成功，我会把大家的支持化为工作前进的动力。我会以让县领导放心、群众满意为工作目标，努力

搞好我县的金融事业，为我县经济的发展注入活力，自强不息，积极进取！

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。

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行支行行长竞聘演讲稿篇九

【导语】银行的竞争不小，如果想压倒对手获得成功，一篇精彩的竞聘演讲稿是必备的。以下是小编整理的银行支行行长竞聘演讲稿，欢迎阅读！银行支行行长竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫xxx□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xxx□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xxx□xxx□xxx工作□xxx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xx□xx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！

银行支行行长竞聘演讲稿篇二

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、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。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！

银行支行行长竞聘演讲稿篇三

各位领导、各位同事：

上午好！

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，竞职演讲一银行支行行长。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，公众演说《竞聘演讲—银行支行行长》。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。