# 银行支行副行长竞聘演讲稿范文开头

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2025-03-27

*演讲稿频道为大家整理的《银行支行副行长竞聘演讲稿范文开头》，希望大家喜欢。更多相关内容请参考以下链接：竞聘演讲稿 国旗下演讲稿 建党节演讲稿 八一建军节演讲稿 师德师风演讲稿 三分钟演讲稿尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：　　　大家好！ ...*

演讲稿频道为大家整理的《银行支行副行长竞聘演讲稿范文开头》，希望大家喜欢。

更多相关内容请参考以下链接：

竞聘演讲稿 国旗下演讲稿 建党节演讲稿 八一建军节演讲稿 师德师风演讲稿 三分钟演讲稿

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

　　　大家好！

　　　记得美国政治家富兰克林有句名言：“推动你的事业，而不要让你的事业推动你。”今天，我正是为继续推动我无比热爱的银行事业而来。我希望带给大家的是一个真诚、理性、执著和勇于接受挑战的我。

　　　我叫xxx，来自xx支行，生于1963年11月，大学本科学历，经济师职称，中共党员。1980年12月招干入行，历任xx支行储蓄员、会计员、信贷员，原地区x行工商信贷科、技改信贷科、房地产信贷科科员、支行办公室主任至今。 我竞聘的岗位是xx支行副行长，我认为，自己具备胜任这个职务的能力和条件：

　　　一是具有比较全面的专业理论知识。 24年的金融生涯，系统的学历教育和实践，使我具有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。

　　　三是具有比较丰富的业务行政管理经验。入行24年，除了脱产学历教育，我从事信贷工作15年，办公室工作3年，解决和处理过许多业务和行政工作难题，无论是在市场营销、信息沟通还是在组织管理、协调服务、督导检查方面都积累了比较丰富的经验。

　　　四是具有较高的政治素质和敬业精神。我政治信念坚定，思想上与时俱进，工作上任劳任怨，连续多年被评为先进工作者，市分行调查研究先进个人，业务宣传先进个人，分管的工作多次在市分行组织的评比中名列前茅。

　　　扁平化后的支行，工作极富挑战性和创造性。作为纯业务经营的主体，更加突出金融业务的营销，营业部的柜面服务和相应的管理，客观上要求支行负责人要及时调整经营思路，指挥前移，腾出更多的时间和精力，去研究分析市场，挖掘客户资源，打造服务品牌，开拓业务，增加收入，提高综合竞争力，花大力气解决好当前部分员工思想观念滞后、竞争意识不强、营销定位模糊、团队精神没有充分发挥的问题。我如果竞聘成功的话，将按照营销与服务并重，创新与开拓并举，管理与效益共存的工作思路，讲究工作方法和领导艺术，在市分行党委的领导下，在支行行长的带领下，紧紧围绕提高效益这个目标，树立以\"客户为中心\"的服务理念，抓住\"市场营销、优质服务\"这个重点，推行\"目标化、规范化、制度化\"的管理，积极搞好个人理财中心核心竞争力项目的推广运用，概括起来就是练好基本功，唱好重头戏，走好关键棋，实行\"四个到位\"：

　　　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，不折不扣地完成组织上交给的工作任务；一是要维护支行行长的威信，以强烈的配合意识当好助手。揽事不揽权，到位不越位。二是要充分发挥主观能动性，以热情的参与意识做好谋士。要结合上级的要求和分管的工作，摸实情、找差距，及时提出新思路、新办法、献计献策，为行长减压分忧。三是要以爱已之心爱人，以真诚的感情凝聚人心。和支行的其他同志等距离相处，政治上帮助，业务上支持，生活上关心，认真听取他们的意见和建议，运用激励机制和人格的力量影响和带动员工，充分调动他们的积极性和创造性。

　　　二、突出重点，抓好营销到位。根据市场经济学的\"二八\"法则和章江支行的地域特点，组建一支特别能战斗的客户经理队伍，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。把着力点放在优质个人客户、优质民营企业客户上，了解他们的金融需求，分层次制订方案，做到营销责任人、对象、任务、时间、措施\"五个落实\"，提高优质客户、重点核心客户的忠诚度和贡献度，同时集中邀请目标客户到支行，由理财员进行电子银行产品的功能演示，使客户体验它的方便和快捷，引导他们\"入网、用网\"，扩大中间业务的收入和来源。

　　　三、创立品牌，优化服务到位。物理学上的\"万有引力定理\"告诉我们，要想增加吸引力，就得增加自身质量。要争取更多的客户，就必须打造服务品牌。要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。与此同时，要着重加强大堂经理对客户的识别、引导作用，突出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，使工行的服务更加人性化，在客户信任的天平上增加法码，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，在与客户交往中凝聚合力。

　　　四、强化管理，提高素质到位。扁平化后的支行，人员结构发生了变化，当务之急是规范工作流程，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，实现磨合期的平稳过渡。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。

岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，把我们的支行做优，做富，做强！

以上就是我们为大家提供的演讲稿范文，更多精彩尽在，敬请随时关注哦！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！