# 竞聘银行支行行长演讲稿(通用3篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-06-14

*银行是依法设立的经营货币信贷业务的金融机构。它是商品经济和货币经济发展到一定阶段的产物。 以下是为大家整理的关于竞聘银行支行行长演讲稿的文章3篇 ,欢迎品鉴！第一篇: 竞聘银行支行行长演讲稿　　各位领导、各位同事：　　上午好!感谢支行领导为...*

银行是依法设立的经营货币信贷业务的金融机构。它是商品经济和货币经济发展到一定阶段的产物。 以下是为大家整理的关于竞聘银行支行行长演讲稿的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**第一篇: 竞聘银行支行行长演讲稿**

　　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。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。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、加强学习。学习的内容主要三方面：

　　1.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;

　　2.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。

　　3.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。

>　　二、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。

>　　三、尊重员工

　　1.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。

　　2.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。

　　3.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。

　　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。

**第二篇: 竞聘银行支行行长演讲稿**

　　各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　去年年底召开以后，开了我国以往历届执政体系的风气之先，这也是新一届党和政府为适应我国政治经济改革，在执政理念、工作作风等方面有了重大的突破。在此，我看到了改革的希望。这里，我也循着这种良好的风气，简单地阐述我这次竞聘二级支行长的主导思想和理念。

　　一直以来，我都是一个“随遇而安、清心寡欲”的普通员工，虽然在上世纪九十年代也曾担任过储蓄所副主任职务，因为一些原因又辞去了该职务。这些年，随着人生阅历的不断增加，我不时地对此进行着深刻反思。具体说来，固然与我“随遇而安、清心寡欲”心态有关，从某种程度上讲，也是我在当时政治经济不断改革社会环境下，作为一个负责人，在适应社会、执行工作指令、组织协调上下关系以及工作毅力等方面有诸多不成熟的地方。产生了惰性，出现了逃避思想，这不仅是不求上进的表现，也是平庸的表现。这，也是我反思后积极参加二级支行行长的动力所在。

　　参加竞聘报名以后，有数位同事朋友出于关心，以多种形式与我进行了交流。在交流过程中都直言相劝说：你是不是这些年看书看“愚”了，多大年龄了，怎么突然要求上进了。你又不是不知道，咱们行历次竞聘都是在圈子内定好的，竞聘不过是走个过场而已，你赶着给别人跑龙套干吗？我在此深深地谢谢朋友的好意。召开以后，我国整个执政体系的执政风气都开始有了明显的好转，所以我也相信，这阳光，也一样会照到我们嘉峪关市分行的！

　　说实话，近些年由于工作相对比较清闲，闲暇之时，听的、看的、想的也就比较多。客观地讲，我对我嘉峪关市行在金融市场竞争中存在的诸多问题想的比较多，对二级支行在经营管理和竞争中存在问题反而思考得比较少。既然是参加二级支行行长的竞聘，我也不得不在此简单地对二级支行的经营管理、市场竞争做一下简单的阐述。

　　由于这次竞聘是非指向性的，所以我也只能在此泛泛地谈一下竞聘理念。

　　我想，市分行之所以要搞竞聘，就是要在竞聘中选拔优秀人才，选拔出能人和强者，让他们积极参与到经营管理中来，参与到当前激烈的市场竞争中来。从历史的经验看，二级支行的经营管理以及市场竞争，与其它金融机构许多共性的地方，能人、强者在这方面会有一定的优势，但作为金融行业分支机构，各二级支行又具有较强的区域性和专业性特点，故而能人、强者单就竞争中的优势也往往会被弱化。这一点，我想在座的各位领导都会深有感触。因此，如果我在此给各位领导和评委们侃侃而谈二级支行如何经营管理，如何积极地参与市场竞争，那无疑是扯淡。

　　市分行竞聘二级支行行长的目的，我想就是为了增强我行在当今激烈的金融市场中的竞争能力，巩固和扩大我行在金融市场中的份额。所以我认为，作为支行负责人，首先要做的，就是积极探求我行各二级支行在经营管理和市场竞争中客观存在的一些共性和非共性的问题，以便于针对性的开展工作。这里我就我所想到的二级支行一些共性的问题，谈几点看法。对于非共性的问题，则要看初次竞聘是否成功然后进一步详细地谈。

　　第一，我认为，我行二级支行网点普遍存在凝集力不够现象，其症结就是，我行部分支行网点负责人不能很好地理解省市分行政策制度，在执行中产生歧义的，甚至怀有私心，导致二级支行网点人心涣散。作为二级支行负责人，首先当怀有一颗公心，认真研究如何更好地带好二级支行这支队伍，如何激发支行广大员工的工作热情，与大家多进行沟通交流，避免刚愎自用独断专行产生抵触。了解他们的所思所想，解开工作和生活中的结，要做好上传下达的传声筒、润滑剂。要帮他们理解并贯彻落实好省市分行的各项政策制度，当好管家，警钟常敲；完成省市分行下达的各项任务指标，当好吹号员。

　　第二，员工的工作热情，来自于自身的工作能力、工作成绩得到市分支行各级领导的认可，认可的一个重要价值体现，就是能力与岗位的相适应，成绩与收入的相匹配。近些年，我行在收入分配上向一线倾斜，突出了一线岗位的辛劳，也体现出了按劳分配的原则，但在个别岗位的收入分配上（如大堂经理、营销经理与柜员之间），还存在一些微词，有损二级支行的整体竞争力。因此，我认为，作为二级支行负责人，当在省市分行收入分配制度的框架内进一步理顺各岗位之间的收入分配关系，使支行每一位员工从让干转变到主动干、抢着干。

　　第三，打铁需要自身硬，只有通过不断地学习，使自己也带动大家，熟悉各项金融政策制度，熟悉我行及其它金融机构的各种业务、金融产品、理财产品的特点，在营销中突出我行产品的比较优势，有层次、有针对性的，开创性地开展营销活动。在为社会提供适合社会各层次的金融产品的同时，提供优质高效的金融服务，为我行赢得更大的市场份额。

　　第四、着手培养自身和员工这一战斗团体灵敏的嗅觉，捕捉金融市场的信息动态，因势利导，努力占市场先机。对自身或支行团体能解决的，绝不拖延；对靠自身或支行团体没法解决的，及时反馈市分行，获得支持，以免延误时机。

　　第五，在当前金融市场激烈的竞争中，各金融机构各显其能，有些还享有种种政策方面的扶持和优惠，如何稳固和拓展好我行的优质客户群体，需要我行每一位上下员工的不懈努力。作为基层负责人，当具有强烈责任感，高度的使命感，扎实的业务理论知识基础，敏锐的市场嗅觉，超前服务意识，以及公正坦荡的襟怀，来感染和凝聚支行每一位员工，二级支行的工作才能卓有成效，才能体现出战斗力，才能赢得广大客户的认可，才能稳固和拓展我行忠实的客户群体，实现工商银行与员工的双赢。

　　好，我就简单地说到这。谢谢各位领导！

**第三篇: 竞聘银行支行行长演讲稿**

　　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，希望带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××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XX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。

　　再次，我在××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，××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。

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！