# 网点行长竞聘演讲稿

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-07-05

*篇1：网点支行长竞聘演讲稿尊敬的各位领导：下午好，我是来自信贷业务部的xxx，目前从事的岗位是小企业审查工作，我竞聘的岗位是：xxx支行支行长。首先，我阐述一下对支行网点的理解，网点作为银行最基层的经营单位，是银行的窗口，承担着经营任务，以...*

**篇1：网点支行长竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导：

下午好，我是来自信贷业务部的xxx，目前从事的岗位是小企业审查工作，我竞聘的岗位是：xxx支行支行长。

首先，我阐述一下对支行网点的理解，网点作为银行最基层的经营单位，是银行的窗口，承担着经营任务，以效益最大化作为经营目标，支行需要结合自己实际情况在分行统一安排的情况下确定经营方针，要充分利用网点资源，发展自己优势业务，营造特色优势，全面提升网点的经营效益。

其次谈一下支行网点工作思路：

一是要加强团队建设。员工是网点最重要的资源。做好员工队伍建设，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。首先要在支行内部营造良好的文化氛围，要懂得换位思考，要鼓励员工多干事、能干事、充分多给予员工人文关怀，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。其次是给员工一个支点与平台，让每位员工有充分展示自己的平台，能够各展所长，充分发挥，扬长避短，最后要建立职责

二是做好业务发展工作。在业务的宣传与营销工作中，要做到有目的、有重点的。主要是以下几方面：一方面加强对我行现有产品研究，扩大产品营销整合力度，通过产品组合式营销扩大营销工作的深度与广度，第二方面是梳理手中现有客户资源，挖掘深层次、高端重点客户群体，建立客户信息库，进行深入分析，采取有针对性的产品推荐营销策略;第三方面要积极主动走出银行，及时跟进市场变化与综合市场信息，捕捉市场商机，努力拓展新的市场，重点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，可通过相关人员的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。;最后是加强业务的交叉营销工作，每位员工都能够做到一专多能，业务知识全面型人才。

**篇2： 行长竞聘演讲稿**

各位领导、同志们：

大家好！

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，并被评为先进个人。我自认有能力有条件竞聘xx支行副行长一职。

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。

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，20xx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。

（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。

（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。

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xx。谢谢。

**银行行长岗位演讲稿**

支行为贯彻、落实总行、省分行人事激励约束改革，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。

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。

二、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。

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；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；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。发展目标我行的VIP客户、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。

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。

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3： 行长竞聘演讲稿**

支行为贯彻、落实总行、省分行人事激励约束改革，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。我行今年的经营目标是：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。

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，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。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；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；向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。

二、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、收入稳定的干部、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。

三、加强内控基础管理。

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。

四、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。

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4：行长竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

今天能够参加副行长的竞聘是我的荣幸，从古至今，竞争永远是一个永恒的话题。唯才是用，优中选优是我行能够不断发展的人才保证；群芳竟艳，百花齐放是推动我行不断进步的不竭动力。今天我踏上竞聘的舞台，依旧心存成功与梦想，胸怀激情与希望，对于所有的竞聘者来说，我们竞聘的不仅仅是一个职位，更是一份责任与担当，人生能有几回博？在这样一个挑战人生的时刻，我的心情十分激动，首先，我要衷心的感谢各位领导能给我提供这次公平竞争的机会，其次，也非常谢谢这些年来支持、陪伴的同事，我如今的进步离不开你们的长久以来的支持。

现在，让我来简单的介绍一下我自己。

我叫xx，现年xx岁，中共党员，现任办公室主任、兼任人力资源部助理，毕业于xx大学金融专业，xx年7月开始参加工作，今年已经是我在x行的第十二个年头，十二年来，我曾在出纳员、记账员、计算机系统管理员、行政文秘等岗位以及信贷部、客户部、会计部等部门工作过。工作十多年来，我一直勤勤恳恳，兢兢业业，多次被评为先进个人，这是x行所赋予我的，我愿意为x行奋斗一生。

接下来，我来说一下我的竞聘优势。

一、我有坚实的理论基础

理论建设是党的根本建设、理论素质是领导干部思想建设的灵魂，多年的金融生涯，系统的学习教育和实践，让我具备了多学科的专业知识架构，比较全面的了解和掌握银行的经济、金融、法律以及文化知识。

一直以来，我从未放松自己对知识的探索，新的形势对人员提出了新的要求，为了跟上时代步伐，我始终坚持“活到老学到老”的人生信条，保持着一颗勤奋好学的赤子之心，无论是业务学习还是业务治理，我都坚持走到哪里就学到哪里，不给自己留下任何疑问，多个岗位的经历让我对x行的基本业务操作和各项制度有了进一步的学习和掌握。

学习于我而言已经成为了生活中的一部分，更是不断充实自己的不竭动力，在这样的不断学习的过程中，我不仅工作能力得到较大的提升，同时也积累了一套较为成熟的工作思路和方法，学会运用理论解决实践中的问题，将实践经验上升到理论高度，让我在工作处理上更加游刃有余，不断探索银行改革动向和管理的新方向。

二、我有较强的工作能力和工作经验

银行副行长是行长的助手，是本行各项工作的组织者，我深知这项工作的重要性，我也有有信心我有能力能将这份工作做好。

人们常说，人生的经历是一笔宝贵的财富，人生的每一步路都不是白走的，现在想想确实如此，参加工作这十多年来，我先后从事过不同的工作岗位并都取得了较为不错的成绩，我一步一个脚印走到现在，才成就了如今的我，这些工作经历，磨练了我的意志，锻炼了我组织、协调、沟通的能力，积累了管理经验与丰富的营销经验，帮助我拓宽了思路、开阔了眼界，形成了我统筹兼顾的大局观，让我各项能力都得到了淋漓尽致的发挥，政治素质也得到了不断的提高，为以后的工作实践奠定了良好的基础。

三、我具有很好的客户基础

参加工作十多年来，我始终坚持为客户提供最优质的服务，长期以来都与客户始终保持着良好的合作关系，也为此积累了一大批稳定的客户资源，再加上我作为银行的负责人，工作中与政府各部门、企业事业单位广泛联系，建立了良好的人脉网络，这些都为我以后的营销工作奠定了良好客户的基础。

四、我具有强烈的责任心和不怕吃苦的精神

自从参加工作那天，我就深深地爱上了我的工作，我始终以最饱满的精神去面对工作，以乐观的态度去面对挫折，我将“干一行就是要爱一行，爱一行就是要专一行”作为我工作的基本准则，将银行中的大事小事都视为己任，不惜牺牲个人时间也要做好我手头上的每一份工作，爱行就是要敬岗，敬岗就是要敬业，敬业就是要精业，我始终矜矜业业，任劳任怨，从不抱怨，始终能以最饱满的热情全身心的投入到我所热爱的这份事业中。

回首过去我走过的每一步路，都渗透着组织对我的关心与照料，以及各位下属同仁的默奉献，如果今天我竞聘成功了，我将会做对上做好行长助手的位置，充分尊重行长的意见，当好行长的参谋，帮助行长做好组织协调的工作，对下以身作则，“其身正，不令自行，其身不正，虽令不申”，我将发挥好模范带头作用，严于律己，以身作则，自觉遵守各项规章制度，唯才是用，积极吸取下属的谏言，建立行之有效的人性化管理制度，不断提高员工素质，充分调动员工积极性和创造性。

在服务方面，要建立以客户为中心的优质服务体系，加强员工培训，不断提高员工的工作效率与服务效率，为客户提供最优质的服务，同时为VIP客户提供绿色通道、提供差异化特色化服务、增值服务，给予节日慰问，增强对客户的吸引力和凝聚力。

在吸存方面，利用好现有的资源，做好现有的大客户老客户走访工作，沟通感情，进一步稳定关系，保证这些客户的存款稳定上升，在此基础上努力开拓存款市场，通过收集客户存款信息，充分挖掘市场潜力，开发优质客户，将吸存做大，全面集中我行的人力物力财力，加大个人存款营销力度，积极了解客户的需求，服务上门，坚持以贷揽存，争取客户的信任和支持，尽早取得我行应有的市场份额。

风月有情时光荏苒，山长水远时不我待，我年富力强，有激情，有胆识，更有一颗上进心，人生只有不断的追求，才能更好地实现自己的人生价值，如果竞聘成功，我必将以更大的干劲迎接新的挑战，超越自我，在新的工作岗位上践行今日之言，以百倍的信心和努力向各位领导同事交上一份满意的答卷！

**篇5：竞聘行长演讲稿**

尊敬的各位领导：

下午好，我是来自信贷业务部的xxx，目前从事的岗位是小企业审查工作，我竞聘的岗位是：xxx支行支行长。

首先，我阐述一下对支行网点的理解，网点作为银行最基层的经营单位，是银行的窗口，承担着经营任务，以效益化作为经营目标，支行需要结合自己实际情况在分行统一安排的情况下确定经营方针，要充分利用网点资源，发展自己优势业务，营造特色优势，全面提升网点的经营效益。

其次谈一下支行网点工作思路：

一是要加强团队建设。

员工是网点最重要的资源。做好员工队伍建设，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。首先要在支行内部营造良好的文化氛围，要懂得换位思考，要鼓励员工多干事、能干事、充分多给予员工人文关怀，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。其次是给员工一个支点与平台，让每位员工有充分展示自己的平台，能够各展所长，充分发挥，扬长避短，最后要建立职责。

二是做好业务发展工作。

在业务的宣传与营销工作中，要做到有目的、有重点的。主要是以下几方面：一方面加强对我行现有产品研究，扩大产品营销整合力度，通过产品组合式营销扩大营销工作的深度与广度，第二方面是梳理手中现有客户资源，挖掘深层次、高端重点客户群体，建立客户信息库，进行深入分析，采取有针对性的产品推荐营销策略；第三方面要积极主动走出银行，及时跟进市场变化与综合市场信息，捕捉市场商机，努力拓展新的市场，重点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，可通过相关人员的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。；最后是加强业务的交叉营销工作，每位员工都能够做到一专多能，业务知识全面型人才。

三是在风险管控方面，要树立合规意识。

在合规前提下做好业务发展工作，遵照分行打造流程化银行要求，制定流程化的业务处理模式。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。不仅要身体力行，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。同时依靠、支持相关风险管理部门的工作。

四是要建立良好的学习培训制度。

要多组织员工进行各种培训，在办事中形成良好的学习氛围，提高员工素质。如定期组织各项业务技能培训和考核，强化相关人员的操作技能，提高业务办理速度，减少差错和客户投诉。同时多方面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。

五是做好我行新业务的发展工作。

随着我行各项新业务品种、类型的不断衍与拓展，给支行的业务发展提供了越来越大的市场空间与机会，作为支行，要充分抓住这样的机会，进行宣传营销活动，创造新的利润增长点，现在是酒香也怕巷子深，这需要支行走出去，找客户，一次不行需要多次，特别是现在各家银行产品越来越同质化，客户可选择性较多情况下，我们需要找出自己新业务的优势与特点，采取针对性措施，用高效、优质的服务来赢取机会。

六是建立有效的激励与约束机制，执行科学的考核办法。

在分行容许范围内对绩效工资，支行实行二次分配，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。

最后，是对于支行长的理解，支行长既是一个管理者也是一个执行者。

作为管理者首要是做好支行员工队伍的建设，要充分调动员工积极性，要激发其潜能意识，做好业务发展组织管理工作，为分行创造效益；作为执行者，要严格执行分行的相关规定，把握好支行的各项工作服从于分行的整体规划。起到一个承上启下的作用。

【【推荐】竞聘行长演讲稿4篇】

**篇6：行长竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

竞争，是一个永恒的话题。在人类历史乃至整个自然界的进化中，无时无刻不存在着竞争，“物竞天择，适者生存”，达尔文道出了自然进化的法则，从一定意义上说，它是竞争的法则。今天，我站在这里，向大家简要地汇报我的思想和基本情况，感到非常激动。值得欣慰的是，在座的有的是我的领导和同事，是我多年工作和生活中的良师益友，大家在日常生活中对我的了解，已经超过了我今天的发言陈述。如果说十多年来我能有所进步的话，那也是各位领导和同志的指导、帮助和支持、关心的结果。

首先，简单地介绍一下我自己。

我今年xx岁，共产党员，现任办公室主任、兼人力资源部经理。xx年至xx我在部队服役，服役期间，多次被师、团嘉奖，荣立三等功两次。xx年我被分配到中国银行工作。在银行工作期间曾任办公室副主任、人秘部副经理、办公室主任、兼人力资源部经理等职务。在银行工作十一年来，我对银行的各项工作有了较熟悉的把握，自己更加坚定了做好本职工作的信心。在常年的工作中，我积累了丰富的工作经验和领导组织协调能力。特别是我担任县支行人力资源部经理期间，负责后勤保障及人力资源工作，为支行各项任务的完成提供了有力的保证。同时，我献计献策为支行的人力资源配置进行优化组合，也产生了很好的效益。本人多次被市、县行评为先进工作者、工会积极分子，优秀团支部书记等诸多荣誉称号。

今天，之所以站在这里，参加竞聘副行长这个职位，是因为我具备了以下优势。

**篇7：行长竞聘演讲稿**

尊敬的陈行长、各位评委：

大家好！

首先请允许我做一个自我介绍：我叫xxx，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：

一是汇报路线有冲突，既要对委派行负责，又要为支行发展出力，夹在中间常常成为矛盾的焦点；

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通过率居全行第一。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，对短腿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，把我们最好的产品介绍给客户，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。

**篇8：行长竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

记得美国著名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自我。

下面，我做一下自我介绍，以便大家对我有一个更全面的了解：

此次参与竞聘，我认为我有以下几点优势和有利条件：

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。

20xx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。

作为一名支行行长，既是行长的“二传手”，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xx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\*\*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。

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，我会做出我的光彩”，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，无论成功失败，我都将以此为新的起点，紧紧围绕“实施精品工程，构建和谐分行”的目标和“五争三保”的工作要求，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上！

我的完毕，谢谢大家！

**篇9：行长竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导：

今天能有机会参与行长的竞聘，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：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，作为银行行长我计划从以下几个方面着手去实现：

一、加强员工队伍建设，提高员工素质和网点服务质量公考资料

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。

二、大力拓展中间业务，提升盈利能力公考资料

我行的中间业务主要来源于结算收入、银行卡收入和代收，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。发展目标以代替发工资、我行的VIP客户、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，防范风险公考资料

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。

五、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20xx年的发展，该办已吸收、积累了大量的客户，目前已有客户44000户，储蓄存款余额为19300多万元，但是户均存款仅4300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。

**篇10：行长竞聘演讲稿**

各位领导，各位同事：

大家好！

今天很荣幸能够站在这里参加这次竞聘，首先感谢我行领导贯彻、落实总行、省分行人事激励约束改革，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。也感谢各位同事给予我的支持和鼓励，让我忧勇气站在这里参加这次竞聘。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。

为实现以上目标，我准备从以下几方面开展工作：

**篇11：行长竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导、同事：

大家好！

美国著名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，我带着对金融事业的一片赤子之心，满怀信心和激情走到演讲台上参加x银行x支行副行长的竞聘，自信有能力能挑起这份重担。

我叫xx，今年xx岁，本科学历，在职研究生，会计师。大学毕业后被分配到招行支行工作。做过储蓄台、会计柜台业务，后来因为工作业绩比较突出，被调到分行会计部，调支行会计主管，担任会计部副经理至今，参加工作以来，我一直勤勤恳恳的工作，在不同的岗位上都取得了良好的成绩，我勇于接受挑战，工作中无论遇到什么样的困难我都从不畏惧，用最好的方式去解决他。

今天，我竞聘的岗位是副行长，副行长是行长的亲密助手和合作伙伴。其主要职责是：协助行长履行管理职能，辅助决策，参与决策。协助行长处理好日常事务，当好行长的参谋与助手。正所谓“打铁还需自身硬”，竞聘任何一个岗位都需要有与之匹配的能力，现在，我就来说一下，我的竞聘优势。

一是我具有诚实正直的人品和良好的思想品德修养。从小接受了良好的传统教育，培养了我光明磊落，有正义感，乐于助人的品德。参加工作以来，我忠于公司、忠于客户，忠于领导，将银行的规章纪律深深烙印在我的心里，从未做过任何损害公司利益的事情，多年来，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，认真踏实，兢兢业业，全身心地投入自己的每一份工作，因此从个人素质来看我将无愧于行领导和同事们的信任。

二是我具有比较全面的专业理论知识。近二十年的金融生涯，系统的学习和教育实践使我具有多学科的专业知识结构，科班出身，使我具备了扎实的专业知识，使我能够全面的了解和掌握经济、金融、法律知识，熟悉银行操作流程，同时具备优秀的学习能力，对新知识、新业务的认知和接受能力比较强，为做好副行长打下了坚实的基础。

三是我有较为丰富的实践经验。毕业以来我一直在x行工作，对x行的各项业务，尤其是x行的会计业务非常熟悉，不同的岗位锻炼了我不同的能力，并在长期的工作生涯中积累了丰富的工作经验，所以工作起来更能得心应手，另外我是本地人，对我行的所有大客户都比较熟悉，并且一直长期保持着良好的关系，这对我将来胜任x行x支行副行长职位建立了良好的人脉基础。

四是具有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断的加强个人修养，踏实干事，诚实待人，经过多年的学习以及近二十年在支行的工作实践，也使我深深意识到理论与实践相结合的重要性，深深的感受到了自己在业务知识方面的、管理能力以及领导能力等方面都有了全面的提高。

回首过去，我所走过的每一步，我成长到今天都得益于组织的`培养，都凝聚着领导的关心，还有各位同事下属的奉献。副行长是一种职位，更是一份责任。如果领导和同志们信任我，推举我做副行长，我一定会竭尽全力协助好行长，做好助手和参谋，上能做到为领导分忧，主动为领导献计献策，下能做到为群众服务，团结群众，努力拓展本行业务，充分挖掘客户资源，针对不同企业客户提供差别服务，加强员工队伍建设，提高职工的凝聚力和向心力，总之就是竭尽全力为我行未来长远发展不遗余力的奋斗！

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力和责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。坦白的说，我关注竞聘的结果，渴望参与成功，但我更重视参与的过程，对我来说过程比结果更重要。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在副行长的岗位上做出更大的成绩。但即便没有成功，都不会改变我对党的忠诚，不会改变我对事业的执着，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱，总之，我会用最好的心态，去直面挫折，笑对人生。

**篇12：行长竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导、各位评委、同志们：大家好！

我叫某，彝族，现年36岁，91年毕业于云南省投资管理学校，91年参加工作，现任建行某某支行综合业务部副主任兼个人类客户经理，主要分管支行所有个人类贷款发放、回收、贷后管理、维护信贷信息系统、客户关系管理系统、维护大众富裕客户、推销乐当家理财卡、贷记卡、通知存款一户通、电话银行、手机银行、网上银行等工作。在建行工作的15年里我先后从事储蓄、会计计帐、复核、现金出纳、资金清算、联行往来、房地产金融、公司类贷款业务等工作。今天参加建行某某支行行长助理一职的公开竞聘活动，这是一次充分展示我个人才华、全面检阅我综合素质能力、进一步学习提高的机会，我将十分珍惜和认真把握这次难得的机遇。

竞聘理由：参加这次公开竞聘建行某某支行行长助理的主要理由是我具有五个方面的优良素质和五个方面的优势。

“五个方面的优良素质”是：

一有较高的思想政治素质；

二有吃苦耐劳、默默无闻的爱岗敬业精神；

三有虚心好学、开拓进取的创新意识；

四有严于律己、诚信为本的优良品质；

五有雷厉风行、求真务实的工作作风。

“五个方面的能力优势”是：

一是从参加工作15年以来，一直在当地工作，对县情十分熟悉，并建立了一个利于我行发展的社会关系大网络，如与县财政局、教育局、林业局、国税、地税、交通局、畜牧局、云台山林业局跃进林场、国土资源局、某某烟草、雪山河发电有限责任公司、金盏河发电有限责任公司、电力公司、水利局、县医院等主要公司类客户的财务人员、单位负责人关系良好，与此同时，保持与县人民银行、银监局的密切联络等；

二是工作经历丰富，参加工作以来，先后任过储蓄、会计计帐、复核、现金出纳、资金清算、联行往来、房地产金融、公司类贷款业务、综合业务部副主任、个人类客户经理等，积累了较为丰富的实践经验，并多年的工作经验锻炼，使我具备了较强的经营管理和组织领导能力；

三是改革面前有股“闯劲”，在工作中我一直把“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，领导和同事们的支持、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；

四是业务方面有股“钻劲”，在长期的银行工作中，我从事过多岗位的工作锻炼，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，向领导学习，向专业人士学习，向同行学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，在工作业余时间我还积极自学，不断为自己“充电”，使自己在长期的业务工作中积累了一套较为成熟的工作思路和方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法；

五是我正处于人生的黄金年龄，身心健康，精力充沛，敬业心强，廉洁诚实，家庭拖累小，能够全身心地投入到我所热爱的事业和工作当中去。

凭这些素质与能力优势，我认为自己完全可以胜任建行漾濞支行行长助理这一工作。

对竞聘岗位的工作设想及采取的措施，接下来，谈谈我竞聘支行行长助理的工作设想及采取的措施。

首先简要分析一下某某县情与建行某某支行的现状。

某某是全国典型的山区特困县，交通闭塞，流动人口较少，全县人口不足某某某某，县城位于苍山西坡，城区人口不足某某某某人，各种矿产资源匮乏，旅游景点名胜区还未形成气候，核桃、水利资源较为丰富，使某某成为核桃之乡、小水电大县的美誉。某某县目前设有人行某某县支行、中国银行业监督管理委员会某某办事处中国建设银行股份有限公司某某支行、农业银行某某县支行、某某县农业发展银行、某某县农村信用合作社、某某邮政储蓄局、保险公司等某某某某金融部门。各家银行为了发展，都想方设法在争取有限的客户，信用社则依靠网点优势和支农贷款的有利政策，牢牢控制了广大农村核桃种植户存贷款业务，其它金融部门难于涉足等造成某某金融业举步艰辛的现状。

建行某某支行一直以来底子薄，存款位居全州末位，不良贷款占比高，对此，多年来，行领导班子审时度势，及时调整经营思路，细分市场，制定了以“以服务为中心，以市场为基础，以客户为依托，以降不良为己任”的工作思路，强抓服务质量，加强内部管理，完善考核机制，制订人性化考核方案，领导带头发动全行员工利用业余时间、休息时间打响全面吸存收贷的攻坚战，取得了可喜的成绩。前不久，州分行党委又针对实情及时调整了支行领导班子，为支行注入了新鲜血液，在支行新班子的带动下，全行员工共同努力，4月份纵向比取得了显著的成绩，各项经营指标均实现较大的增长，为今后各项业务可持续发展奠定了扎实的基础。

在仔细对我行客户细分并结合某某现实经济发展情况分析时看到，支撑我行企业存款的行业主要是财政、交通、烟草、教育、国土资源、林业，财政局等某某某某，公司类客户公关的目标是县财政局，另外县烟草公司、县电力公司、县林业局、国土资源局、云台山林业局跃进林场、县交通局、县教育局、县一中都有较多的专项存款，是重点维系的单位，与此同时，漾洱电站、茅沙坪电站等是主要支持和维护的企，雪山清酒厂、核桃乳厂两家企业发展前景较好，产品畅销，是支行重点营销和维护的工业企业等。通过调查分析，个体工商户灵活机动，容易动员吸存，这部分客户需要我行提供快捷优质窗口服务和便利、实惠的结算服务，代发工资户涉及面广，牵扯部门多，受地方政府干预较大，公关费用较高，吸收难度较大，这部分客户群体只能通过熟人、朋友、亲戚各个击破，城区附近的农田土地赔偿款应紧紧抓住县国土资源局，某某上街村民委员会，从村民委员会入手上下联动内外营销，这部份赔偿资金较为稳定，客户多数为定期存款户，能为我行稳存、增存起支撑作用。改制企业目前县内仅有雪山河发电有限公司一家，该公司拍卖部分资产的收入以被支行成功营销吸收，接下来应盯死盯牢大批职工安置费用，采用多种渠道不同手段吸存。通过分析研究某某金融业的现状，可以清楚地看到，建行漾濞支行既有挑战也有机遇。

挑战是某某支行生存在这样的一个社会经济环境中，面临着“保机构、求生存、谋发展”的巨大压力；机遇是近年，某某县立足县情力作以核桃为主的农业产业化、以水电推动式的工业化、以交通和城镇为主的基础设施建设“三篇文章”，拉动了县域经济的大发展、实现人民群众生活水平的普遍提高、实现招大商大招商有效拓宽了招商领域，吸引了许多有实力的外地大小企业落后某某等等，都为金融业的发展提供了无限商机。

针对以上的现状，我认为支行今后的工作和发展应着眼于以下五个方面的工作。

一是经营客户，提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点。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，从而扩大盈利空间。

二是大力拓展中间业务，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。

三是加强个贷管理，发展个人资产业务。资产业务是高风险业务，在发展业务时，要注重风险的防范，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、收入稳定的公务员、事业单位等目标客户为主，同时，开展举办业务宣传活动，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。

四是加强内控基础管理，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，作为支行行长助理首先要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是各项业务健康发展的基础和保证，不仅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、操作的每一个环节都按章处理，风险是可控的，在规范、有序的基础上发展业务，使支行的业务建立在扎实管理的基础上。

五是加强员工队伍建设，提高员工素质和客户服务质量。员工是部门的财富，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：作为支行行长助理，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，在单位营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在部门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，还要多进行支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。

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！