# 最新竞聘演讲稿银行行长(十一篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-07-17

*演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。竞...*

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**竞聘演讲稿银行行长篇一**

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，我正是为继续推动我无比热爱的金融事业而来。能够亲身参与我们××银行×××支行副行长一职的公开竞聘，我感到非常幸运和激动。借此机会，感谢××银行×××分行为我提供这样一个展示自我的机会，感谢多年来各位领导和同事对我工作的关心、支持和帮助。

我叫×××，今年×岁，中共党员，本科在读，从事银行工作已有××个年头了。原任××银行×××分行市区行客户经理，现竞选××银行×××支副行长一职。下面我介绍一下自己的基本情况：

我××年从部队退伍后，进入×××县支行×××分理处，先后从事过会计、信贷、行政文秘等工作，我虽然只有高中学历，但一直坚持自学，从××年开始读×××大学×××专业的本科函授，××年即加入光荣的中国共产党。自加入××银行以来，我勤勤恳恳，兢兢业业，多次被评为先进个人。是××银行给了我成长和成功的舞台，我也愿意为××银行的发展奋斗终身!

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。俗话说：“打铁还需自身硬”，竞聘副行长的职务，就要副行长的经验、素质和才能。我竞聘这个职位具有诸多优势：

一是我具有诚实正直的人品和良好的思想品德修养。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，谦让容人的做人风格。

二是具备较强的工作能力和管理能力。参加工作十多年来，我先后从事过出纳、储蓄、会计、客户经理等工作，每一个岗位，每一种经历都使我受益匪浅，我的工作能力得到了不断的提高。特别是担任客户经理以来，我积累了较丰富的管理经验，具有较强的组织能力、管理能力、沟通协调能力。借此机会，向所有关心、支持我成长的领导和同事，表示衷心感谢!

三是勤奋好学，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，还是在业务治理上，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，不给自己留疑问。我是军人出身，刚参加工作时，我从基础的点钞、打算盘学起，三个月内从一个门外汉变成了多面手，熟练掌握了会计、信贷等岗位的各项规章制度和业务流程。除了函授课程，闲暇之余，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，在治理和改革中也有自己的见解和方法;回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁和下属的默默奉献。我想，副行长不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我会继续在新的岗位上为××银行做出更大贡献。具体我将在以下几个方面做好我的工作：

一是鼎力协助行长，做好助手和参谋。要认清角色、摆正位置;胸怀全局、当好参谋;服从领导，当好助手。要行权不越权，服从不盲从，到位不越位，补台不拆台，做到上为领导分忧，下为群众服务。作为副行长，我一定会团结同志，倾听大家的呼声，多作调查研究，及时准确地掌握全行各方面工作动态，及时向行领导反馈各方面的信息，增强工作的预见性。同时，具有全局观念，能够站在支行整体工作的角度看问题、想问题，从大处着眼、小处着手，做好分内的每项工作。

二是大力拓宽业务，促进有效发展。发展才是硬道理。认真贯彻落实国家调控措施和支持“三农”的政策，把工作重点放在业务拓宽，加强对××银行金融政策的宣传力度，维护好现有的优质客户，充分利用现有的资源，加大对外宣传力度，大力推行客户营销战略，充分挖掘潜在的客户资源。针对不同企业客户提供差别服务，站在客户的角度为其提供方便。现有市场寸土不让，潜在市场寸土必争。总之，要充分挖掘我行的潜力和优势，争取在吸收存款，发放贷款和银行中间业务方面能够遍地开花，齐头猛进。

三是加强员工队伍建设，提高职工的凝聚力和向心力。我认为：作为支行副行长，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，在组织技能、金融产品和营销技能上给予帮助和提高，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，在支行领导班子的带领下朝一个共同方向奋斗。

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。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。竞争上岗，有上有下，无论上下，我都将一如既往地勤奋学习、努力工作。最后我想说：“你选择了我，我选择了你，给我一个机会，还您一个惊喜，让我们一起风雨兼程，共同进步。”

谢谢大家!

**竞聘演讲稿银行行长篇二**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好!

我叫，现年32岁，金融本科文化，中共党员。xx年7月参加工作。20xx年来，先后在出纳员、记账员、联行员、计算机系统管理员等岗位及信贷部、客户部、风险部、会计部等部门工作过，20xx年担任支行综合管理部经理至今。

今天，我竞聘的岗位是支行副行长。

支行副行长这个工作岗位不仅仅是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的工作责任。要挑战这个岗位，挑起这份责任，需要真诚、正义、自信、勇气、能力和强烈的敬业精神。首先要具备较高的政治素质。在农业银行即将上市的今天，农业银行肩负着执行国家经济政策及服务“三农”的神圣使命，所以作为农业银行的领导干部，要有坚定的政治立场、政治方向和政治观念，要坚定不移地执行党和国家的政策和上级行的规章制度，只有这样才能在前进的道路上始终保持清醒的政治头脑，才能经受住各种困难和风险的考验，才能完成党和国家赋予我们农业银行的各项工作任务。其次要具备较强的理论素质。理论建设是党的根本建设，理论素质是领导干部思想政治素质的灵魂，一个支行的行级领导干部应该广泛的学习经济、政治、法律、科技、文化等方面的知识，以开阔自己的视野，提高自己的政治理论水平和业务工作能力，并将所学到的政治理论和业务知识广泛运用到自己的工作实践中，推动本行各项工作的健康有序发展。三是要具备过硬的业务本领。作为一个支行副行长是行长的助手，即是本行各项工作的组织者，也是本单位各项具体工作的实施者，没有过硬的业务本领，就无法组织和带领本行干部职工实施和完成好各项工作任务，因此具备过硬的业务本领，是做好工作的先决条件和重要保证。

基于以上三点认识，经过我深思熟虑，度德量力，我认为自己已经具备了这种能力和魄力，可以挑起这副担子，因为我具备以下三个方面的优势：

一是具有勤奋好学的敬业精神和求真务实的工作作风。我生在农行，在潜意识里知道了农行所代表的含义;成长与省分行干校，使我深层次地了解了农业银行担任的社会使命;就业与农行，使我更加热爱农行的事业。正是这些因素的形成，在我的血脉里才成就了我今天为农行事业雷厉风行的敬业精神和求真务实的工作作风。“书到用时方很少，是非经过不知难”这是我多年来的深切体会。因次，我始终没有放松过对自己的学习，较为系统的学习了经济、金融、法律等专业知识。先后取得了金融专科及本科学历。参加省分行举办的各类培训班30余次。通过学习、培训，系统掌握了农业银行各个层面的理论知识和操作技能，并结合实际应用到了业务实践中去。

二是具有较强的业务知识和丰富的实践经验。十多年来，多个岗位的工作经历，磨练了我今天的成就。4年的柜台操作，使我多角度、深层次熟悉、掌握了农业银行的各种柜面业务操作;6年的会计、信贷、客户、风险工作使我对农业银行的业务基本操作流程和各项制度有了进一步学习和掌握;尤其是在我担任综合管理部经理这3年中，在支行各位领导和全行员工的熏陶下，我能够全力倾注自己的汗水，任劳任怨，忘我工作。强烈的事业心和工作责任感，使我本人养成了求真、务实的工作习惯和恪尽职守、乐于奉献的工作作风，并在全行干部员工中得到了良好的口碑。

三是具有较好的群众基础和事业交际能力。外部因素：我生在，长在，参加工作后一直没有离开过，对县情和民情有着比较全面的了解，群众基础较好，与行政、企业事业的领导和财务人员有着良好的社交关系，外部环境较为有利。20xx年，经我多方联系，努力筹备，支行被\*\*县委评为县级精神文明单位，支行营业室被市共青团委评为市级“青年文明号”，从而使支行在社会影响力得到充分肯定。内部因素：多年的实践锻炼，使自己具有了一定的组织协调能力和应对处理复杂问题的能力。如在abis系统切换、cms系统上线、不良资产剥离、不良贷款清收、党群关系、组织协调等重要工作中，能够积极妥善处理好各种关系及矛盾，较为圆满的完成了工作任务。尤其在今年7月份县支行组织机构架构调整以后，我又兼任支行信贷业务审查工作，在工作中，我坚持边学边干，结合我行实际提出了一些关于信贷业务操作流程行之有效的管理制度和办法，草编了《农行主要贷款操作流程指引》，规范了信贷操作，加强了贷后管理，使我行的信贷管理水平得到进一步提高。

各位领导、各位评委：假如我的想法能够得到各位领导和同志们的信任和支持，假如我今天竞选的愿望能够得以实现，竞聘为支行副行长，我将会尽职尽责，以规章制度为标准，以提升工作质量和经济效益为目标，努力当好行长的助手和参谋，并力争做到以下几点：

一是加强学习，提高素质。在工作中，我将继续坚持做到不断加强政治理论和业务知识学习，不断提高自己的政治理论水平和业务工作能力，并要把学习当成一种觉悟、一种责任、一种修养、一种追求、一种境界，贯穿于本人的工作始终。

二是秉承发扬，开拓创新。继承和发扬“发展就是硬道理”这一新时期的时代理念，并加以自觉坚持、学习和运用，务实求新，开拓创新，全身心的投入农行业务经营之中。紧紧围绕改革发展这个大局，按照股份制银行经营管理原则，面向市场，面向客户，捕捉商机，掌握信息，在强化管理，注重风险防范的前提下，着力去解决当前业务中存在的总量不足、质量不高、效益不优、内控不严、收入单一等问题，全面提高支行盈利水平。

谢谢大家!

**竞聘演讲稿银行行长篇三**

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。

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。

二、参加本次竞聘所具备的优势

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，××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，××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。

**竞聘演讲稿银行行长篇四**

各位领导、各位同事：

大家好!

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，(„„介绍)。 我的优势：一是工作经历丰富。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。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×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。

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。

汇报完毕。

**竞聘演讲稿银行行长篇五**

尊敬的各位领导：下午好，我是来自信贷业务部的，目前从事的岗位是小企业审查工作，我竞聘的岗位是：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。

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。

汇报完毕。

**竞聘演讲稿银行行长篇六**

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\*大道西旁，对面是区政府，毗邻南海\*，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。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

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!

**竞聘演讲稿银行行长篇七**

大家好!我叫。首先感谢大家为我提供了这次展示自我、挑战自我的机会。新中国第一个世界冠军容国团曾感慨地说：“人生能有几次搏!”诚然，不是每一道江流都能入海，不是每一粒种子都能成树，只有拥有足够的勇气与斗志，不断拼搏，人生才能取得成功。今天，我来参加一级支行副行长的竞聘，正是怀着鹰击长空的拼搏之心，希望把生命中最年富力强的时光奉献给我深爱的工行!

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：我现年xx岁，中共党员，本科学历，xx年毕业于x大学专业。19xx年参加工作;19xx年7月在支行任储蓄员;19xx年1月在xx市分行储蓄部任办事员;19xx年1月在xx市分行科技处任运行管理员;19xx年3月任xx处运行科副科长;19xx年5月在支行信贷科任信贷员;20xx年1月任站分理处人副主任;20xx年5月在支行任行长;20xx年3月任支行行长;20xx年6月在支行个人金融业务部任副经理;20xx年10月在支行路支行任行长。

工作中我总是兢兢业业、勤勤恳恳认真完成领导安排的各项工作并努力做到最好，所以我曾多次受到同事和广大客户的肯定，并获得、等荣誉称号。刚才，在上台之前，我综合权衡了一下自己，认为自己具有以下几点竞聘优势：

第一，我爱岗敬业，勇于创新。自从参加工作的那天，我就喜欢上了这份工作。“干一行就要爱一行，爱一行就要专一行”，这是我一贯的工作原则。也正是抱着这样一份责任心投身工作，才使得我在工作中不断进取，取得好成绩。工作中，我善于逆向思维，喜欢用不同的方法思考和解决问题，我脑筋够快，能力够强，胆子够大，肩膀够硬，并具有广泛的群众基础。

第二，具有扎实的专业知识和丰富的工作经验。我在上大学时学的是金融专业，掌握了扎实的专业知识。参加工作以来，我也没有放弃任何学习的机会，而是不断的努力，不断的提高，这为我积累了扎实的专业知识。同时，我参加工作二十多年，经历了工商银行从国有制向股份制转变的全过程，既有在机关的工作经历，又有基层网点的工作经验;既当过信贷员，又做过基层网点负责人，对银行的各项业务都比较熟悉。

第三，我具有较强的管理协调能力。管理也是一种生产力。管理与协调能力对于副行长来说，非常重要。可以说这\*年的工作实践，使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在业务知识、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。特别是近几年来一直战斗在竞争的第一线，对如何提升银行的核心竞争力，调动员工的积极性，处理好干群关系，有着自己独特的见解和思路。

如果承蒙各位厚爱，让我走上这个工作岗位，我将坚持高目标带动大发展的思想，创新思维，用实事求是的眼光，理性客观的分析当前面临的竞争形势，以科学的发展观为主导，以改革为突破，以创新为驱动，以服务为宗旨，以转变发展方式为着力点，以同业市场占比为标准，以人为本，坚定不移的走质量效益型发展道路。具体我将做到以下几点：

第一，突出重点，抓好营销工作。我将建立详尽的档案，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。同时，紧紧围绕全行工作总体要求和主要经营目标，摸清脉搏，找准位置，突出重点，做出特色，牢牢抓住同行业市场占比这根主线，全面提升核心竞争力。

第二，创立品牌，做好服务工作。协助行长加强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、亲情化服务的优点，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，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。

第三，拓展业务，防范风险，提高经济效益。牢固树立“效益第一”的理念，抓好抵押贷款代理资产工作，坚持到大小客户齐抓，做好我行内部各种业务的推广，努力开发中间业务市场，开发结算大户、代理和委托业务大户的委托业务。强化企业意识、经营意识，建立信用评价体系，寻求银企沟通渠道;抓住有利时机，积极消化不良资产。加强内部管理为保障，大力发展个人银行业务和中间业务，全面提升整体效益。

第四，加强贷后管理，努力调整信贷结构。我将团结广大员工努力拓展市场，严把市场准入制度，加强贷款管理及贷后检查工作，及时将客户的各类信息进行汇总整理，完善应急事件处理体制，努力调整信贷结构，打破传统信贷投放模式，更新观念，积极开展和扩大消费贷款业务。

第五，加强学习，做好表率。我要加强自身学习，提高自身素质。我不仅要学习金融知识，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，还要学习马克思哲学知识，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。

各位领导、各位评委，自从当年选择成为一名银行机构的职工起，我就将自己的前途与命运和我行紧紧地连在了一起。此次竞聘，无论成功与否，我对银行事业热爱之心都丝毫不会改变。如果我能有幸得到你们的信任，我将把自己全部的精力与心血都投入到以后的工作中去，为我们银行的快速发展而努力奋斗!

谢谢大家!

**竞聘演讲稿银行行长篇八**

尊敬的x行长、各位领导、各位同事，大家好!

很高兴，能够有机会加入到支行这样一个大家庭里来。在我的映像中，支行是具有顽强的拼搏精神，团结而富有活力的一个团队，尤其是近年来在x行长的带领下，各项业务指标稳步上升，员工待遇不断提高，取得了相当辉煌的成绩。

而我，作为一个工作年限不长，人生阅历还不够丰富的新人，能够在这样的集体中工作、成长，确实是一件非常荣幸的事，同时对我来说也是一次巨大的挑战和考验。我将把今天作为一个新的起点，尽快进入新的角色，勤勉尽职，扎实工作，有所作为。为此，我对自己提出了几点要求：

一是要“勤学”。以前我在分行个金部工作，所熟悉的也仅仅是个金方面的业务。但是到了支行，尤其是像这样的大行，业务全面、指标众多，要想迅速适应新的工作，就要加强学习，尽快熟悉全盘业务，并在实践中不断提高，发挥自己应该起到的作用。

二是要“务实”。凡事要以大局为重，多立足本职抓落实，坚持实事求是，发扬真抓实干的工作作风，做到察实情、讲实话、出实招、办实事、求实效。

三是要“团结”。要讲团结，找准坐标，当好x行长的助手，与各位领导和同事坦诚相待、团结协作、有功不居、遇过不推，尽心尽力做好分管工作。

四是“廉洁”。要自觉遵守反腐倡廉的各项规定。老老实实做人，勤勤恳恳做事，清清白白任职，时刻保持清醒头脑，处处严格要求自己，自觉接受大家的监督。

同时，对于我个人的一些不足，希望领导和同事们随时批评指正，我一定虚心接受，加以改正。也许大家对我并不熟悉，但是我希望通过我的努力，最终能得到大家的认可和接受。我更加相信，我能跟大家一起，在x行长的领导下把支行这个大家庭建设得更加美好，谢谢大家!

**竞聘演讲稿银行行长篇九**

尊敬的行领导、各位同仁：

大家下午好。

首先感谢行党委给了我们这次展示自我能力、实现自身价值的公平竞争机会。我叫，年毕业于营口师专，入行后于年通过自考取得东北财经大学金融专业本科文凭并获得经济师职称，目前任支行营业部主任，我参聘的职位是支行对私条线副行长。自年入行以来，我大部分时间是从事对私业务的管理工作并取得了不错的成绩，这是我参加此次竞聘的一个理由。另外，我深深认同“只争朝夕、追求卓越”的中行企业文化理念，它不但是激发中行员工敢于面对挫折、勇于迎接挑战的内在精神动力，也是我竞聘这一职位的最主要理由。

众所周知，我们的经济发展较周边地区落后，但我们在认清不足的同时也不应该妄自菲薄，地区民营经济具备深厚的传统优势和巨大的发展潜力，地区的居民储蓄存款也具有很大的挖掘潜力。结合省行行长提出的中高端发展战略以及所竞聘职位的职责要求，在以后的工作中，我行应以中高端客户资源为营销重点，以构建新型零售银行为发展方向，以拓展个人金融业务为突破口，重点做好“业务人才的培养、目标客户的营销、产品服务的创新、网点转型的推进”等几方面的工作，在同质化竞争日趋激烈的今天，充分发挥我行在中高端主战场的比较优势和先发优势，全面提升我行的核心竞争力。

如果我竞聘成功，为实现上述目标，我将重点从以下四个方面开展工作。

一、拓宽业务培训层面，加强专业化营销队伍建设，打造优秀理财团队。持久的竞争优势来源于不断的学习，没有高素质的员工就无法营销到高端客户、没有学习氛围的团队就注定要落后，这就要求我们必须大力倡导持续学习的意识、加大学习和培训力度，内强素质、外树形象。我们今后要制订详尽的学习培训计划，使员工形成终身学习和学以致用的良好意识，创造“人人是学员、人人是教员”的良性互动氛围。为提升服务内涵，我们还必须配备高素质的理财经理和大堂经理队伍，弱化传统的封闭式柜台业务，强化开放式柜台和vip理财室建设，积极引导大众客户通过自助设备、电子银行等现代金融服务手段实现便捷的自助及网上交易，有效减轻柜台服务压力，让更多员工从传统业务中摆脱出来去主动营销和优质服务于中高端客户，把最优秀和最有发展潜力的人才选拔和投入到零售业务中来，为中行打造一支优秀的理财团队。

二、找准市场定位，把握市场机会，实现零售战略转移。通过对我们支行零售客户的分层分析，我们发现存款在万以上的客户在稳定存量存款、购买新型理财产品方面具备较强的发展潜力和成长空间。行长在近期也多次指出，中高端零售领域是商业银行争夺的“主战场”，因此我们必须从多变的市场环境中去挖掘现实及潜在的中高端客户资源，尽快实现零售业务的战略转移。首先我们应以发展个人金融业务为重点，本着“有所为、有所不为”的方针，着力发展中高端客户的占比，建立完备的中高端客户档案，全面提升中高端客户维护水平。其次，为更好地营销客户，我们必须提升我行产品的竞争力，充分整合现有的产品资源，以拳头产品、组合产品吸引高端客户，不断补充完善增值服务体系，借助中行作为北京奥运唯一银行合作伙伴的良好契机，全方位、多角度扩大和提升我行的社会影响力，在实现中高端战略中抢占市场先机。另外，我们还要强化行内部门之间的联动，注重交叉营销，实现公司客户与个人客户资源共享，为其提供一揽子的产品、一站式的服务。

三、全面执行和落实内控制度，防范和化解各类金融风险。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和基本功训练;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。我将本着对中行利益负责、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，从而避免风险的发生。

四、加强后勤保障工作，使其成为银行集约化管理的供应站和领导联系群众的纽带。我们知道，中行每位员工都是中行这座大厦矗立不倒的基石，而后勤保障工作就是将每块基石牢牢粘固在大厦上的粘合剂。只有做好后勤保障工作，才能更好地发挥员工的主动能动性，才能上下同心，形成合力，从而推动我行业务的蓬勃发展。做好后勤保障工作，首先要做到开源节流、增收减负，对银行物资进行、科学、准确、统一的管理中，最大限度地降低成本费用和提高物品使用率。其次要贯彻领导为员工服务、二线为一线服务的理念，密切上下级之间和党群之间的关系，增强凝聚力和向心力，为广大员工创造良好的工作和生活环境，解决员工工作和生活中的实际困难，使广大干部职工体会到行党委对自己的关心，感受到中行大家庭的温暖，从而使员工振奋精神，为中行的发展多做贡献。

**竞聘演讲稿银行行长篇十**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好!

我叫，现年32岁，金融本科文化，中共党员。xx年7月参加工作。20xx年来，先后在出纳员、记账员、联行员、计算机系统管理员等岗位及信贷部、客户部、风险部、会计部等部门工作过，20xx年担任支行综合管理部经理至今。

今天，我竞聘的岗位是支行副行长。

支行副行长这个工作岗位不仅仅是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的工作责任。要挑战这个岗位，挑起这份责任，需要真诚、正义、自信、勇气、能力和强烈的敬业精神。首先要具备较高的政治素质。在农业银行即将上市的今天，农业银行肩负着执行国家经济政策及服务“三农”的神圣使命，所以作为农业银行的领导干部，要有坚定的政治立场、政治方向和政治观念，要坚定不移地执行党和国家的政策和上级行的规章制度，只有这样才能在前进的道路上始终保持清醒的政治头脑，才能经受住各种困难和风险的考验，才能完成党和国家赋予我们农业银行的各项工作任务。其次要具备较强的理论素质。理论建设是党的根本建设，理论素质是领导干部思想政治素质的灵魂，一个支行的行级领导干部应该广泛的学习经济、政治、法律、科技、文化等方面的知识，以开阔自己的视野，提高自己的政治理论水平和业务工作能力，并将所学到的政治理论和业务知识广泛运用到自己的工作实践中，推动本行各项工作的健康有序发展。三是要具备过硬的业务本领。作为一个支行副行长是行长的助手，即是本行各项工作的组织者，也是本单位各项具体工作的实施者，没有过硬的业务本领，就无法组织和带领本行干部职工实施和完成好各项工作任务，因此具备过硬的业务本领，是做好工作的先决条件和重要保证。

基于以上三点认识，经过我深思熟虑，度德量力，我认为自己已经具备了这种能力和魄力，可以挑起这副担子，因为我具备以下三个方面的优势：

一是具有勤奋好学的敬业精神和求真务实的工作作风。我生在农行，在潜意识里知道了农行所代表的含义;成长与省分行干校，使我深层次地了解了农业银行担任的社会使命;就业与农行，使我更加热爱农行的事业。正是这些因素的形成，在我的血脉里才成就了我今天为农行事业雷厉风行的敬业精神和求真务实的工作作风。“书到用时方很少，是非经过不知难”这是我多年来的深切体会。因次，我始终没有放松过对自己的学习，较为系统的学习了经济、金融、法律等专业知识。先后取得了金融专科及本科学历。参加省分行举办的各类培训班30余次。通过学习、培训，系统掌握了农业银行各个层面的理论知识和操作技能，并结合实际应用到了业务实践中去。

二是具有较强的业务知识和丰富的实践经验。十多年来，多个岗位的工作经历，磨练了我今天的成就。4年的柜台操作，使我多角度、深层次熟悉、掌握了农业银行的各种柜面业务操作;6年的会计、信贷、客户、风险工作使我对农业银行的业务基本操作流程和各项制度有了进一步学习和掌握;尤其是在我担任综合管理部经理这3年中，在支行各位领导和全行员工的熏陶下，我能够全力倾注自己的汗水，任劳任怨，忘我工作。强烈的事业心和工作责任感，使我本人养成了求真、务实的工作习惯和恪尽职守、乐于奉献的工作作风，并在全行干部员工中得到了良好的口碑。

三是具有较好的群众基础和事业交际能力。外部因素：我生在，长在，参加工作后一直没有离开过，对县情和民情有着比较全面的了解，群众基础较好，与行政、企业事业的领导和财务人员有着良好的社交关系，外部环境较为有利。20xx年，经我多方联系，努力筹备，支行被\*\*县委评为县级精神文明单位，支行营业室被市共青团委评为市级“青年文明号”，从而使支行在社会影响力得到充分肯定。内部因素：多年的实践锻炼，使自己具有了一定的组织协调能力和应对处理复杂问题的能力。如在abis系统切换、cms系统上线、不良资产剥离、不良贷款清收、党群关系、组织协调等重要工作中，能够积极妥善处理好各种关系及矛盾，较为圆满的完成了工作任务。尤其在今年7月份县支行组织机构架构调整以后，我又兼任支行信贷业务审查工作，在工作中，我坚持边学边干，结合我行实际提出了一些关于信贷业务操作流程行之有效的管理制度和办法，草编了《农行主要贷款操作流程指引》，规范了信贷操作，加强了贷后管理，使我行的信贷管理水平得到进一步提高。

各位领导、各位评委：假如我的想法能够得到各位领导和同志们的信任和支持，假如我今天竞选的愿望能够得以实现，竞聘为支行副行长，我将会尽职尽责，以规章制度为标准，以提升工作质量和经济效益为目标，努力当好行长的助手和参谋，并力争做到以下几点：

一是加强学习，提高素质。在工作中，我将继续坚持做到不断加强政治理论和业务知识学习，不断提高自己的政治理论水平和业务工作能力，并要把学习当成一种觉悟、一种责任、一种修养、一种追求、一种境界，贯穿于本人的工作始终。

二是秉承发扬，开拓创新。继承和发扬“发展就是硬道理”这一新时期的时代理念，并加以自觉坚持、学习和运用，务实求新，开拓创新，全身心的投入农行业务经营之中。紧紧围绕改革发展这个大局，按照股份制银行经营管理原则，面向市场，面向客户，捕捉商机，掌握信息，在强化管理，注重风险防范的前提下，着力去解决当前业务中存在的总量不足、质量不高、效益不优、内控不严、收入单一等问题，全面提高支行盈利水平。

谢谢大家!

**竞聘演讲稿银行行长篇十一**

尊敬的各位领导、评委：

大家好!

我是，我的竞聘职位是东胜路支行副行长。今天有幸参加支行副行长竞聘，我心情非常激动，内心也油然而生种种感念之情。在这里，首先非常感谢\*银行支行，感谢让我有幸在\*银行这个大家庭中成长，使我由青年学生成长为一名合格的支行行长助理;其次感谢总行为我们创造这次公开、公正、公平的竞聘机会，让我们可以在这里展现我们\*银行人自己的风采;再次非常感谢培养我成长的各位领导和与我共事的同事们，是你们培养了我、成就了我，是你们让我有信心、有勇气站在今天这个竞聘平台上展现自我、畅想未来，并接受各位领导和评委们的考验和评判。

接下来我就自身基本情况、支行副行长工作职责及我的工作思路等三个方面向各位领导和评委作如下报告。

一、自身基本情况

我叫，现年31岁，大学本科学历。20xx年3月加入\*银行，从入行至20xx年1月从事柜员和三级柜员工作，主要负责直接面向客户的柜面业务操作、查询、咨询等和联行、票据交换、内部账务等业务处理及对前台业务的复核、确认、授权等后续处理等工作。长期一线业务工作使我对银行业务驾轻就熟，也对一线职工工作生活有了感同身受的认知了解。20xx年1月至今从事\*银行第一支行行长助理工作，协助行长对内打造高效工作团队，对外挖掘、把握存款客户和把控贷款风险管理等工作，这使我积累了宝贵的基层管理工作经验。在工作中\*银行支行的成长过程中，培养和强化了以下五方面工作能力。

(一)是具备扎实的财务知识，熟悉合作银行内外勤业务，这有助于一个支行副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。参加工作以来，在每一个工作岗位上，我都能和周围同志融洽相处、打成一片，同时间接、直接地都能从客户那里听到对我亲和力地认可。

(三)是有着较强的沟通协调能力、组织管理能力。在从事柜员工作中能有效与陌生客户沟通，并能将支行相关业务成功营销。在支行行长助理工作岗位上，能有效协调推进支行日常工作，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。从事银行工作以来，能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未出现任何纰漏。

(五)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综合素质的提高，工作之余还通过收看财经节目、阅读金融书籍、关注金融动态、浏览经济纠纷判例网页等途径提升自身银行综合工作素养，以开阔自身视野和提高防范和控制银行信贷风险的能力。

二、支行副行长工作职责(我对支行副行长工作职责的认知)

支行副行长属于基层管理者，负责全面协助支行行长打造高效工作团队和开展全行业务工作。作为我个人见解支行副行长更侧重于是团队工作的排头兵，是支行工作决策的参谋者，是协调左右、贯通上下的联络者，是服务全行职工和对外客户的服务者，而不能简单的定位为一个决策者、管理者。这个角色最主要的工作职责是两点：一是协助行长对内理顺员工关系、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;二是协助行长对外锁定、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和利息催讨入库等工作。除此之外还要做好以下四方面工作：

(一)协助行长制定业务战略规划、经营计划等，拟定相关考核政策，并经批准后监督执行情况;

(二)研究、把握行业发展方向，明确市场定位，制定营销战略、营销策略、地区覆盖策略及推广计划并适时调整政策导向;

(三)组织研究金融业科技发展方向，审核、评估科技开发项目总体技术方案，组织制定和实施重大技术决策和技术方案;

(四)指导、监督安全保卫工作，防范、杜绝资金运送风险，确保经营场所安全运行。

三、竞聘工作思路

若有幸作为东胜路第二支行副行长，我打算从以下六方面着手做好工作。

(一)摸清情况，融入团队

一方面要尽快包括领会支行行长的工作思路，熟悉东胜路第二支行点的工作人员，着力打造高效团结工作团队。另一方面要迅速摸清东胜路第二支行点周边客户层次和主要的客户群，找准业务开展的着力点。通过做实做好以上两方面工作，为自身尽快进入工作角色、融入工作团队和快速有效开展东胜路第二支行点业务工作奠定坚实基础。

(二)加强职工队伍建设，提高网点服务质量

员工是网点最重要资源和核心资源，是支行点有效开展工作的基础保障。作为支行副行长，除了要发展业务，还应该协助行长带好队伍，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，了解支行职工生活难处和工作诉求，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在支行营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在支行点营造良好的学习氛围，提高职工素质。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，着力发挥奖金对支行工作的激励促进作用。

(三)挖掘存款潜在客户，力争完成考核任务

存款作为银行的核心业务，要完成支行存款考核任务甚至超额完成考核任务，作为支行副行长，应该做好以下三方面工作。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保障支行业务的有序开展。通过落实贯彻以上三项措施，力争东胜路第二支行从开业到20xx年年底存款业务达20xx万元。

(四)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，计划与县个体协会(工商联)联系，举办个贷业务(对公业务)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。

(五)大力拓展中间业务，着力提升盈利能力

作为基层支行，利率差是银行盈利的重要保障，但也绝不能忽略中间业务对支行盈利的贡献。中间业务收入作为银行安全稳定的盈利点，大力拓展中间业务收入是提升支行盈利能力的重要着力点。拓展中间业务收入的具体思路：1、深入到各大市场，营销支行“” “pos机业务”;2、与\*房地产有限公司联系，争取开盘的代扣费业务;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。

(六)加强内控管理，防范金融风险

银行业是存在经营风险的行业，风险防范是银行一项常抓不懈的基础工作。作为东胜支行副行长，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，才能确保风险可控。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，确保东胜路第二支行的业务发展建立在扎实的内控管理基础上。

围绕总行制定的工作目标，在上级行的正确领导下，以东胜路第二支行行长为核心，通过扎实深入开展摸底调研、务实高效搞好团队建设、多措并举做好存款业务、积极稳妥做好个贷管理、积极有效拓展中间业务、严谨认真做好内控管理，力争保质保量的完成各项工作任务。

尊敬的各位领导和各位评委，长期一线业务操作工作经验和支行行长助理岗位的历练，使我对银行基础业务和基层管理都有了深入全面的把握和理解，以及工作中得以培养和提升的工作能力，结合我对新岗位的全面深入认知，使我有信心竞聘东胜路支行副行长这一职位。我相信凭借我扎实而全面的工作经验、饱满的工作热情和敢为人先的创新精神，在上级领导的带领下和支行同事的支持下，一定能把支行的各项工作做好。请各位领导和各位评委给我在\*银行新岗位上成长的机会，我将全心全意在新岗位为\*银行做出自己新的更大贡献，为村镇银行事业又好又快发展而贡献自己的全部力量。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找