

最新预防雾霾班会 全国残疾预防日宣传活动总结(优秀8篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？那么下面就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

银行支行行长竞聘演讲稿篇一

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长，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些的优势，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！

银行支行行长竞聘演讲稿篇二

大家好！

今天，我怀着不平静的心情，登上了这个竞聘演讲台。首先，感谢市行党委给我提供了这么一次难得的学习锻炼、展示自我、参与竞争的机会，同时，也感谢同事们对我的理解、信赖和支持，我将以良好的心态，积极参与竞争，勇于接受组织的挑选。我竞聘的岗位是支行副行长。

我于84年招干参加银行工作，中共党员，经济师专业技术职称，本科学历，在银行工作期间，先后担任过储蓄员、信贷员、分理处副主任、市行储蓄科科长、办事处信贷科长、办公室主任，市行第一批副科级客户经理，支行副行长，副科级稽核员等职，现任市行人力资源部主管。参加工作以来，我在领导的培养和同事们的帮助下，我做到了处处严格要求自己，政治上坚定，思想上过硬，作风严谨，工作踏实，诚恳待人，勤奋敬业。无论在何种岗位上，均能扎实工作，尽职尽责，由于工作表现突出，先后多次获得先进个人和优秀

共产党员荣誉称号。

1、具有过硬的政治素质、良好的职业道德品质和扎实的专业理论基础。作为一名受党培养多年的党员，我时刻注重加强自己的政治思想修养和职业道德规范，不断提高自己的政治思想水平，在工作中处处保持一个共产党员的先进性，为人正派，待人热情，热爱银行事业，忠诚自己的工作，同时，不断加强学习，提高自己的专业理论水平，88年电大毕业，取得了金融专业大专文凭，2001年又通过函授学习，取得了中央党校经济管理本科文凭，使自己能适应现代金融改革发展的需要。

2、具有支行副行长岗位所要求的任职资格、工作阅历和组织协调、管理能力。参加工作以来，我分别在储蓄、会计、信贷、办公室、客户经理和支行副行长岗位上工作过，具有丰富的的工作经验。多年来，从一线操作到组织管理，我都是尽心尽力去当好角色，对内，带领员工全力完成上级下达的工作任务，对外，加强与客户的沟通，为工行培养和稳定了优质客户群体。我无论在那个岗位，总是紧紧团结和带领员工发奋工作，工作态度和工作质量均能得到上级领导的认可，自己的组织管理能力也在不断提高。

3、具有强烈的事业心和高度的工作责任感，爱岗敬业，无私奉献。多年来，虽然工作岗位多次变动，但我总是怀着高度的工作责任感去对待每件工作，“诚诚恳恳做人，踏踏实实做事”一直是我的座右铭，“做一行、爱一行、精一行”的工作作风，使我能在所经历的岗位上做出成绩。工作不推诿、不拖拉，多做事、多想事、追求卓越的工作态度成为了我做好一切工作的前提和保证。

4、具有良好的.业务经营和组织管理经验，工作中，有创新精神和业务开拓能力，勇于拼搏，真抓实干。虽然我现在在行政部门工作，但作为一名人力资源部的教育主管，我总是与时俱进，从不放松学习，紧紧贴近现代金融发展对银行职

业经理人的要求，由于我有过基层行长的工作经验[]20xx年4月经省行推荐，我作为全国唯一的二级分行的教育主管参与了总行教育部对支行长培训项目的开发工作，为总行教育战线的专家在做对支行长培训项目计划书的工作中提供了许多切合实际的、有实践经验的好的建议，受到了专家的好评。

5、身体健康，精力充沛，待人真诚，善于与客户进行沟通。凭借我优良的人品和爱岗敬业的精神，我无论在什么岗位都能得到领导和同事的高度认可和支持，这使我能尽快适应新的岗位进行角色转换，同时多年的客户经理营销经验和正派为人，忠诚待人的处事准则，能使我尽快熟悉客户并吸引到更多的新客户，把支行的业务做大做强。

鉴于我以上的优势和自身良好的素质，如果我能竞聘到支行副行长一职，我将和支行全体员工一道把支行打造成领导放心、员工满意的优秀支行。

我的工作打算是：

1、认真履行好职责，带好团队。我将在市行党委的领导下，在市行专业部室的精心指导下，认真履行职责，恪尽职守，狠抓工作落实，提高支行的核心竞争力，打造团队精神，在工作中对员工严格要求，在生活上多给予关心，通过人性化管理，构建一个有市场开拓能力、组织执行力强、可持续发展的和谐支行。

2、紧紧围绕市行下达的各项工作目标，结合支行的具体情况，制定出切实可行的工作计划，分解落实下去，既带头营销，又全员营销，充分调动全行员工的工作主动性和工作热情，全面完成市行下达的工作任务。

3、建立激励机制，最大限度的调动起全行员工的工作积极性，按照上级的规定，结合本行实际，制定出科学的、有效的绩效考核办法。激发起全行员工努力工作的积极性，充分发挥

各岗位的职能作用，以业绩论英雄，以贡献谋发展，营造一个竞争向上，力争上游的工作氛围，极大的激发起员工的内在潜能。

4、细分市场，主动营销。在做好柜面服务和柜面营销的同时，带领客户经理、大堂经理，认真分析支行现有客户的分布情况，建立大、中型客户台帐，加强日常维护。将理财金帐户、“金融@家”、“银行管家服务”、牡丹卡、基金、保险等产品进行选择打包，主动定向组合营销。在对客户营销上，我还将采取差别服务、提供个性化服务的办法，吸收和稳定这块优质客户群体，同时，广揽信息，主动出击，多渠道营销，不断开拓新的市场，寻找新的客户源，通过营销要让客户使用我行的多种理财产品，来增加客户对我行的忠诚度和满意度。

5、抓好优质服务，树立网点服务品牌形象。现代商业银行业务发展中，一线柜面既是业务受理的窗口，又是服务工作竞争的阵地，因此，抓好服务质量我将采取以下措施，一是完善服务考核激励机制，以制度来约束人，把服务质量的考核纳入到业绩评价考核中来，提高员工服务的积极性；二是树立员工爱岗敬业的主人翁意识，提高员工服务的自觉性。三是利用晨会、周会、月度工作会对服务工作进行点评，在支行内部开展批评和自我批评，互相找差距，提升支行的整体服务水平。

6、狠抓内部管理，强化员工风险管理意识，依法合规经营，在较短时期内，使支行的内控管理水平上一个新台阶。一是加大员工培训力度，提高员工业务素质，规范操作流程，把握风险点；二是及时掌握员工思想动态，控制风险源；三是充分发挥总会计、营业经理的业务监督、业务辅导作用，明确职责，密切配合，齐抓共管，提高全体员工的安全意识和责任意识。使业务经营在依法合规的轨道上高速运行。

银行支行行长竞聘演讲稿篇三

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□

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2003年度先进个人。我自认有能力有条件竞聘xx支行副行长一职。

首先，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10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□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。

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，2004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。

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，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。

银行支行行长竞聘演讲稿篇四

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xx□今年xx岁，毕业于xx□获学士学位□xx年入行，分配到信息科技部工作□xx年我通过公开竞聘的方式被聘任为信息科技部副主任。

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、树立科学的理念，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。以切实可行的工作措施践行科学的理念。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五

去年年底召开以后，我深切地感受到新一届中央政治局们的
议政执政的工作作风，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，我也不不得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些的优势，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！

银行支行行长竞聘演讲稿篇六

您好！

非常感谢您给我机会竞选支行行长。首先，自我介绍：

我的名字是，岁，毕业于，拥有学士学位。我于年加入该行业，并被分配到信息技术部。年，我通过公开竞争被任命为信息技术署副署长。

我竞争的职位是支行行长。我的竞争优势如下：

三处学到了许多优秀的管理方法和理念。良好的沟通技巧和强烈的敬业精神。我一直相信思考需要行动。世界上没有坏事。关键在于你是否用心。

如果我有幸得到领导和同志们的信任和支持，我会尽快找到自己的位置，尽快进入领导岗位，认真履行自己的职责。

首先了解情况：一方面，快速了解业务发展情况及周边环境，了解支行客户水平，找出支行业务发展的优势和瓶颈；另一方面，迅速了解支行人力资源情况，以便开展有针对性的工作。

树立科学发展观，围绕“效益”目标开展工作。一方面要大力发展两项负债业务，搞好中间业务，另一方面要在资产营销业务上开拓进取。以实际工作措施实践科学发展观。紧紧围绕支部党委制定的三年发展目标，确保完成支部下达的各项任务和指标。

良好的客户管理：一方面要管理好现有客户中的优质客户，避免前任总裁离职造成客户流失；另一方面，我们应该积极进取，积极开拓新的客户群。提供“为关键客户提供绿色通道、节日慰问、财务管理等服务，增强其对客户的吸引力和凝聚力。

营造企业文化，增强员工团队意识，提高员工素质和网络服务质量。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任务之一。我认为：作为支行的负责人，除了开展业务外，还应该带领好团队，负责员工的成长，为员工提供良好的发展空间。

加强内控管理，防范风险：我行是经营风险的行业，风险防范是我行一贯关注的基础工作。作为支行负责人，首先要正确认识和处理业务发展与风险防范的关系，认识规章制度是业务健康发展的基础和保障，规范有序地发展业务，在扎实管理的基础上推进支行业务发展。

我相信，凭借我的工作热情和创新精神，我一定能够做好支行行长的工作。

以上是我的竞争演讲。请批评和纠正任何不适当的地方。非常感谢。

银行支行行长竞聘演讲稿篇七

首先，请允许我借这次发表竞聘演说的机会，向多年来在工作、生活上给予我关怀、指导、帮助的各位领导和同事们表

示衷心的感谢。自从参加工作以来，我虚心聆听领导的教诲与指正，认真服从上级的安排与要求，自觉接受全体员工的监督与批评，与农合行一道学习、成长、壮大。可以说，农合行不仅给了我工作岗位，给了我工资福利，给了我美好的生活，而且给了我知识和经验，给了我能力和自信，给了我进步与理想。

面对农合行改革大潮，我不能袖手旁观，不能逃避退缩，的选择就是主动参与，勇挑重担，自觉承受更大的压力，主动承担更大的责任，把在农合行学到的知识，掌握的经验，锻炼的能力和培养的自信奉献给农合行，以更好的表现和更优秀的业绩报答领导和同事们的厚爱和支持，也想借助这个平台实现追求进步，超越自我的人生理想。正是基于这种考虑，我鼓起了勇气，站在这里接受各位领导和同志们的考验和评判。

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。

二是工作经历丰富。在信息科几年的工作中积累了较为丰富的实践经验。

三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。每到一岗位，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。

四是工作面前有股“闯劲”和“干劲”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。

五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，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。

六是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，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，向领导们学习，向向同志们学习，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，认真履行职责。

七是具备强烈的责任心和吃苦耐劳的精神，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，日常的业余时间我经常订阅金融书籍，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。

如果我竞聘成功，工作思路是：我将从以下着手：

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、做员工的表率。

“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、“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支行行长竞聘演讲稿。

四：对内协调：

一个好的管理者除了对下属严格要求，严密制度，严守纪律的大胆管理，还应讲究领导艺术。我认为，要把客户当“上帝”，首先要把员工当“上帝”。因为，客户对农行的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会把提高员工的素质，调动员工的积极性和创造性，把建立融洽的人际关系，放在各项管理工作的首位。

多层面、多角度地善待员工，努力做到大事讲原则，小事讲

风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。管人不整人，用人不疑人。以共同的目标团结员工，以有效的奖惩激励员工，以自身的行动带动员工。我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，给他们充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。从而在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我所属的部门成为一支充满活力和战斗力的和谐团队。

五、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。

六：对外营销：

在金融体制改革不断深化，竞争日趋激烈的形势下，要保持我行各项业务的稳步发展，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我把坚持开展以客户为中心的优质服务作为其重要手段，在创造良好的社会形象的同时，要求业务人员提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务。我将坚持巩固老客户，再发展新客户原则，我会逐一拜访大户，巩固关系。在办理业务中关注中户，并尽可能给予方便，对于小户，我将有选择的关注，努力让小户变中户，中户成大户，大户变成稳定得客户。从稳健中求发展，从创新中寻突破。

七、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。要以生活上的关心换得工作上的安心，以诚心换爱心。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。

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。

八、加强学习。学习的内容主要三方面：一是学习金融知识，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；二是学习相关知识，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。三是学习政治理论，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

支行行长竞聘演讲稿。作为一名合行员工，是党和国家、是社会和人民培养了我，是合行让我逐渐成熟，努力工作，回报社会，振兴合行也就成了我最真实的、发自内心的愿望和人生理想，而这也正是我参加这次竞聘演讲的源动力，尊敬的领导和各位评委，请给我这次机会，我会尽自己的能力去管理好这个团队，为今后的达标、升级打造一支强有力得生力军。我相信：世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。通过这次竞聘，我愿在以后的工作当中，励精图治，立足本

职，专研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。胜固可喜，败亦无悔！

银行支行行长竞聘演讲稿篇八

首先，请允许我介绍一下我的主要工作经历。

我叫，男，汉族，现年**岁，中共党员，大专文化，经济师，*年*月参加银行工作，现任盘县支行党委书记、行长。在**年的工作历程中，我先后在营业所干了*年的会计员、出纳员，在支行工作**余年曾担任过会计股长、稽核股长、人事股长、办公室主任、信贷科长等职务，在二级分行x年多时间担任过稽核处副处长、人秘处副处长主持工作、党办、行政办副主任主持工作，*年*月至今任盘县支行党委委员、副书记、书记、副行长、行长。

实行竞争上岗，是省分行党委认真贯彻落实党的xx大关于加快干部人事制度改革步伐，推进领导干部任用制度改革的一项重大举措，在贵州省农行的发展历史上是一个划时代的进步，对推进农业银行的各项改革，激发员工的进取精神具有十分重大的意义。作为一名基层领导，必须坚决支持和带头参与。

在这次竞聘中我积极参与，知难而进，勇于竞争。我认为：竞争可以展示自我，竞争可以发现差距，竞争可以促进学习，竞争可以提高自己的综合素质和工作能力。我的态度是：如果竞聘成功，我决不志得意满。因为在这次竞聘中：一是很多为农业银行的发展做出突出贡献的老同志服从改革大局，主动让出了位子；二是很多优秀的年轻员工由于竞聘条件的限制没有赶上机遇，减少了竞争压力；三是竞聘成功得到的并不是享受，而是要承担更大的责任和风险，能否胜任副行长的职务需要在今后的实践中才能得到检验。如果竞聘失利，我也决不气馁，因为我毕竟已经在农业银行改革的道路上当了

一块铺路石，敢于参与竞争就是超越自我，就是人性的升华，即使一无所获，我也无怨无悔。我也一定会通过这次竞聘认真审视自己，寻找差距，在今后的工作中更加努力学习，弥补自己的缺点和不足，尽快找到更加适合自己的位置。

一、履职设想和责任措施

我的履职设想和责任措施是：抓住机遇，更新观念，深化改革，加快发展。

抓住机遇。西部大开发给贵州各地带来了千载难逢的发展机遇，如六盘水境内，已开工的盘南电厂及即将上马配套的响水煤矿、发耳电厂、国道改造等大项目的开工建设，能否拿到这些大项目关系到贵州分行未来的前途和命运。因此，必须集全行之力，在行党委的领导下，组建专门班子，落实专办人员，与省分行公司业务处紧密配合，上下联动，打破常规，特事特办，与投资方建立密切的合作关系，想尽千方百计把响水煤矿、发耳电厂等项目争办到手，确保成功营销贷款。把大项目的争办作为实现贵州省农行可持续发展，确保实现跨越式发展目标重中之重的工作。

x□更新观念。根据现代商业银行的发展要求和贵州经济发展特点，用前瞻性的眼光，找准优势，敢为人先，积极拓展新业务，提高业务创新能力。建立“以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标”的机构组织体系和营销机制，一是以创新和一体化营销为手段，公司业务突出抓“大”。贷款投向重点支持电力、交通、煤炭、城市基础设施、教育卫生等行业。支持好有竞争实力和发展前景好的非公有制项目，大力发展低风险的票据业务。个人金融业务重点抓“好”，以客户为中心，以市场为导向，提高个人金融业务的综合效益。住户金融业务努力做精。贷款重点放在优质房开企业的“精品”项目上，创品牌效益。坚持以个人住房贷款为主，逐步完善以按揭成效为主要调控手段的风险控制机制，有效规避风险。把住房贷款办成我行的精品信贷业务。存款工作继续抓

“实”，寻找新的存款来源，重点放在对社会经济状况和主要行业发展状况进行研究，加强与计委、经贸委、财政、工商等政府经济管理部门的联系，了解政府投资计划和投资项目情况，细分客户，制定发展计划，确保对公存款的增存。储蓄存款要充分发挥“亿元所”、“星级所”的辐射效应和示范作用。在抓好传统业务的同时，继续抓好代发工资业务，加大银行卡发卡力度，采取奖励措施，调动员工发卡的积极性。全面巩固，发挥几大综合应用系统功能，提升经营管理水平和整体竞争水平。二是全面实施“三年规划”工程，向存款要效益，向贷款要效益，向资金营运要效益，向中间业务要效益，向节约财务支出要效益。

x□深化改革。一是继续深化扁平化管理改革，尽快适应工作职能和管理方式的调整，完善扁平化管理配套机制，以内部机制创新促进发展。二是改革收入分配制度，加大绩效挂钩考核的分配制度，通过效益工资为主的绩效考核来调动广大员工的积极性。绩效挂钩要明码标价，落实到人。据实按期公布考核结果和分配兑现。

x□加快发展。坚持以发展为主题，要坚持用“三个代表”重要思想武装全体党员，不断提高党员特别是领导干部的思想政治素质，为全行的改革和发展提供强有力的思想保证。要加强全员教育，特别是对党员加强思想政治教育，法律法规教育、党风廉政教育，通过党员的先锋模范作用带动全行员工爱岗敬业、廉洁自律。抓学习、找差距、增强员工的危机意识和忧患意识，促使全行员工尽快掌握现代商业银行经营管理知识，适应改革发展的需要。领导员工树立正确的世界观、价值观和金钱观。克服软弱涣散、奢侈享乐、不思进取、以赌为乐、以混为荣的不良风气和消极影响。站在可持续发展的高度，以“十字”方略为核心，在总结贵州农行发展的历史经验的基础上，提炼我们的企业精神，建设有自身特色的企业文化，用先进文化凝聚全行员工的思想意识，构筑坚强有力的企业团队精神，不断把农行的各项事业推向前进。

二、竞岗优势

三、我参加工作时就分配在最基层的营业所，在支行和二级分行担任各部门的工作较多，对基层情况熟悉。对机关的情况有比较全面的了解，群众基础广泛，与企业的领导和财务主管建立了良好的合作关系，与地方党委和政府领导关系融洽，与人民银行和地方各工作部门业务协调较好，外部环境有利。工作勤奋，勇于开拓，从严执纪。大胆管理，具备了担任二级分行副行长的能力。在市分行党委的正确领导下，在全行员工的积极配合下，我在担任县支行副行长和行长期间，年年超额完成了工作任务。x年、x年两年在全市业务经营综合评比中均为第一名。特别是x年x月，周书记到盘县调研时，给盘县支行党委提出了存款增一个亿，利润实现x万元，争取进入全省一类行的指示后，我带领全行干部员工以只争朝夕的工作责任感，给省行领导交上一份满意的答卷。盘县支行被省分行评为十强支行和“三迎三比”先进单位，我个人也被评为全省十名优秀行长。因此，我有信心也有能力在省分行党委的领导下履行好二级分行副行长的职责。在这里，我郑重地向在座的领导和评委们承诺，如果我担任二级分行的副行长，我一定在党委的领导下做到严于律己、团结同志、公道正派、廉洁诚信、求真务实、开拓进取，抓工作到位不越位，分工不分心。只要我们坚决执行省分行党委做出的正确决策，认真贯彻全省农行x年工作会议精神，领导班子精诚团结、勇于开拓、与时俱进，全行上下团结一致，齐心协力，众志成城，实现省分行党委提出的跨越式发展目标。

四、说得好不如做得到，我能否胜任二级分行副行长职务，员工心中有数，领导心中有秤，评委自有标准。不管如何，我都会坦然面对，借此机会，感谢上级行领导多年来对我的关爱和培养。感谢各位评委对我做出评判！

五、谢谢大家！

银行支行行长竞聘演讲稿篇九

大家上午好！

首先，请允许我借这次发表竞聘演说的机会，向多年来在工作、生活上给予我关怀、指导、帮助的各位领导和同事们表示衷心的感谢。

自从参加工作以来，我虚心聆听领导的教诲与指正，认真服从上级的安排与要求，自觉接受全体员工的监督与批评，与农合行一道学习、成长、壮大。可以说，农合行不仅给了我工作岗位，给了我工资福利，给了我美好的生活，而且给了我知识和经验，给了我能力和自信，给了我进步与理想。面对农合行改革大潮，我不能袖手旁观，不能逃避退缩，的选择就是主动参与，勇挑重担，自觉承受更大的压力，主动承担更大的责任，把在农合行学到的知识，掌握的经验，锻炼的能力和培养的自信奉献给农合行，以更好的表现和更优秀的业绩报答领导和同事们的厚爱和支持，也想借助这个平台实现追求进步，超越自我的人生理想。正是基于这种考虑，我鼓起了勇气，站在这里接受各位领导和同志们的考验和评判。

同时也非常感觉合行领导为我们创造了这次公平、公正的竞争机会！按照竞聘方案，我符合竞聘支行行长条件。我现年41岁，中共党员，大专文化程度。

我的优势：

一是工作经历丰富。在信息科几年的工作中积累了较为丰富的实践经验。

二是工作面前有股“闯劲”和“干劲”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，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，向领导们学习，向向同志们学习，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，认真履行职责。

“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。

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。要以生活上的关心换得工作上的安心，以诚心换爱心。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。

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。

作为一名合行员工，是党和国家、是社会和人民培养了我，是合行让我逐渐成熟，努力工作，回报社会，振兴合行也就成了我最真实的、发自内心的愿望和人生理想，而这也正是我参加这次竞聘演讲的源动力，尊敬的领导和各位评委，请给我这次机会，让我能在新的工作岗位上，实现自己的人生理想，更好地回报社会，更好地为农合行事业而努力工作。

谢谢各位领导、各位评委！

银行支行行长竞聘演讲稿篇十

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20xx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10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10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10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[]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，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。