

# 行长竞聘演讲稿(大全8篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。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？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 行长竞聘演讲稿篇一

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的是一个更加出色的。谢谢。

## 行长竞聘演讲稿篇二

大家好！

此刻，很激动，这是一个充满竞争的平台，是实力与能力较量的平台，可以说是今天我们的竞聘者针锋相对，一较高下，这对任何人来说都是一个挑战自己，展现自己的大好机遇，我倍加珍惜。根据竞聘方案的要求，我参与竞聘的岗位是我支行行长一职。

经过自身综合权衡和分析，认为自己有以下竞聘优势：

一是丰富的工作经验让我对今天的竞聘倍感自信，参加工作以来，先后担任过储蓄员、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。提升了我多方位的工作能力，工作当中，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。二是对任何一份工作我都有自己的”闯劲“，忠诚是我的工作原则，求真务实是我的工作原则，在工作面前，我愿意冲在前面，在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是在业务知识的学习方面有股”钻劲“。学习是我每天必修的工作课程，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，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，全面提升自己的专业业务知识，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。

一、做好”领头羊“角色：行长顾名思义，一行之长，在很大程度上对我行的发展产生着非常重要的影响，因此，走上

行长的工作岗位，一定要注重自身的修养，以身作则，具备坚定的政治立场，较深的理论基础和较高的业务素质，要一马当先，吃苦耐劳，做好”一行之长“的角色转变，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、严抓细节工作和中心工作

在工作的开展过程当中，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；另外，还将日常性，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，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、做好员工的”知心“工作。

员工与领导之间需要足够的沟通与交流，了解他们所想、所需、所求，以诚心换得员工爱心，这样才能增强彼此之间的理解，尊重和信任，也能更好的促进各项政策措施的实施。其次，尊重员工的人格，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，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。最后要坚持自己的用人原则，坚持用工作成绩来衡量员工的工作能力，给予平等的晋升机会。

以上就是我针对竞争行长一职所做的竞职报告，只要今天我能得到大家的支持和帮助，成功竞职，我会卖力工作，与我行员工一起创造我支行的辉煌业绩，假如今天竞职失利，我会深刻反省自己，找出不足，做好准备，迎接下一次组织的检验！

我的竞聘报告如上所述，谢谢大家！

# 行长竞聘演讲稿篇三

大家好！

今天站在这里参加xx行xx支行行长岗位的竞聘，我的心情非常激动。我深知，在xx行这个大家庭中人才济济、卧虎藏龙，每一位同事都值得我学习。今天，我之所以勇敢地站在这个演讲台上，一是行领导班子的科学决策给了我机会，二是领导的信任，同事们的关心和支持给了我莫大的鼓励，借此机会，我真心的向大家表示感谢。另外还有一点就是多年来在工作中积累出的经验、能力与业绩，给了我足够的自信！

此刻，面对着这么多期待的目光，我不想夸夸其谈，也不想说什么豪言壮语。我希望通过我今天的演讲，让大家看到我的坦诚与自信，了解我的能力，然后再来认同我，支持我！谢谢！

虽然在座的大部分同志都比较熟悉我，但我还是要简单地做个自我介绍。

我叫xx，现年xx岁，大专学历，中共党员，xx职称，xx年参加工作进入信合系统，先后在出纳、会计、信贷员、分社负责人、基层信用社副主任及二级支行行长等岗位上工作。现任xx支行行长职务。

今天我是本岗竞聘，还竞聘xx支行行长职务，下面我先跟大家汇报一下自己的岗位认识。

众所周知，xx行具有“立足城乡，服务三农，服务中小企业，服务市民百姓”的市场定位。我们xx支行从成立之初，便秉持着服务“三农”的宗旨，为促进xx辖区农民增收、农业发展、农村社会的稳定和城乡经济建设做出了重要贡献。可以说，搞好xx支行自身的发展建设是一项极其重要的工作，因

而，要担当起xx支行的行长，也必须是一个熟悉本地市场经济、了解本支行发展状况、既懂业务又善管理且有一定凝聚力的人！他不仅要全面管理本支行的一切业务，担负着提升本支行服务与效益的重任。与此同时，他还是全支行干部职工工作和学习的带头人，是上级行领导与本支行职工之间上传下达的纽带。因而，工作中，他不仅要履行好协助、协调、协作的职责，准确把握政策及时传达和带头执行党的决定，不折不扣地做好本行的一切经营管理工作；还要及时正确地向上级行领导反馈包括职工心声在内的各项工作信息！

鉴于以上岗位认识，结合我自身的工作经历，我自认在本次竞聘中具有如下几方面优势。

一是政治可靠，清正廉洁。作为一名共产党员，我始终牢记肩上的责任，政治上一向要求进步，自觉抵制各种不正之风的侵蚀，做到了思想上纯粹、作风上正派、行为上廉洁，无论是在什么岗位，那种坚持党的基本路线的决心从没有动摇，无论在什么时候，那种创先争优的追求从没有懈怠，那种与时俱进精神状态从没有疲软。正如千里马一样不鸣而已，鸣则惊人，我是不干而已，干则一流。

二是原岗竞聘，经验丰富，业绩突出！屈指算来，我担任xx支行行长已经x年了，不仅熟悉行里的一切事务，掌握本行工作重点、难点及发展方向，了解行里每一个人的性格及特长，能够因材施教，而且熟悉辖区市场，甚至了解我们的竞争对手！可以说□x年来，我把全部心思都花在了我行的管理与经营、人员的使用及培养，以及市场的保有及开拓等方面！通过和班子成员的积极配合，和全体员工的同心协力，这x年，我行的业绩从xxxx年的xxxx提升取xx年的xxxx□可以说，取得了不俗的业绩！这份业绩当然不是我一个人的功劳，它是全行每一个员工的功劳！但是这份业绩给了我足够的信心和勇气，并成为我今天站在这里参加竞聘的动力！如果今天各位支持我继续担起这份重任，我愿和大家同心同德发挥自己的

优势和特长，在今后的工作中取得更好的业绩！

三是人脉较广，能力较强！我自xx年入职以来，在金融系统已经工作了xx年，这xx年来，我经受了从基层到管理多个岗位的磨砺，不仅开阔了眼界，拓展了思维，而且提升了能力，使自身的沟通、协调、组织、管理等方面的综合能力得到了飞越式提升，而且与各级领导和各方面政府部门建立了良好的合作关系，这些都为今后工作的顺利开展奠定了极好的基础。

各位领导、各位评委，如果竞聘成功，我将放开手脚，勇立“银改”潮头，以xx支行的发展为导向，以效益为目的，以计划为目标，进一步强化管理，规范经营，用创新的办法，科学的统筹和有为的服务，全面完成上级下达的各项工作任务，进一步加快xx支行的发展速度！

我的任期目标是□xxxx□（任期目标请客户自己根据实际情况添写，如果没有这方面要求，也可以直接删除。）为了实现这一目标，在下一步工作中，我将带领大家共同打好四大战役，为我支行事业的快速发展做出最大的贡献。

第一：打好存款营销攻坚战。两军相遇勇者胜。一是充分发挥团队作战精神，以绩效考核为动力，鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，揽存信息网络，捕捉优质信息。二是我本人更要率先垂范，主动出击，发挥自己的人脉优势，挖掘潜在客户，强化服务质量，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强在同业之间的竞争力。三是全面形成以客户为中心的经营理念，让客户真正感受到我们支行的优越性。

第二，打好信贷管理防御战。一是不断完善贷款营销观念，加大营销力度，确保贷款质量。积极引导员工增强紧迫感，使命感，提高营销贷款的服务水平。二是严把贷款发放关，做好贷前调查、贷时审查和贷后检查。积极创新思维，“走出去”广泛接触社会，熟悉市场，不断推出信贷新项目，培



植黄金客户，体现贷款的安全性、流动性和效益性。三是坚持抓好不良贷款清收，完善信贷诉讼时效，实行工效挂钩，严格考核，做到责任、任务、奖惩“三落实”。

第三，打好流程制度内控战。一是以规章制度为标尺衡量内部管理，积极组织员工学法、懂法，自我约束、自我管理，以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行为带动人，带头执行制度，做到上对得住组织的信任，下对得起自己的良心。二是强化“三防一保”，严把各个安全环节，确保全年安全营运无事故。

第四，打好经营效益提升战。把收息作为增盈的头等大事，努力做到应收尽收，积极拓展中间业务，从严控制费用支出，用实实在在的把控实现利益最大化。

另外，在用人方面，我将本着“知人善任，弹性管理”的原则，继续深化用人机制改革，坚持绩效考核，坚持人尽其用，坚持能上能下的人事工作导向，不断加强人力资源管理，逐步建立事业留人、感情留人、待遇留人的工作机制，抓住吸引人才、培养人才、用好人才三个关键环节，不断提高员工队伍的整体素质和创业能力，建立一支优秀的员工队伍。

在自律方面，我将坚持以身作则，实行人本管理，自觉遵守各项规章制度，自律、自强、自警、自醒，用人格魅力感召和团结员工，使他们发挥最大的潜能和力量。同时，我还要积极聆听行决策层的指示，积极吸纳下属的建言，采取开放式、民主式管理，为同心同德谋发展、群策群力抓业绩搭建优良平台。在银行班子的统一部署下，广开言论渠道，主动寻求各方面的支持配合，使我行成为一个不断进步、不断丰富、不断壮大的金融界尖兵！

尊敬的领导，评委，同事们，以上是我对xx行xx支行今后发展的一点工作思路和设想。有不当之处希望大家批评指正。我记得古人曾感慨说：“千里马常有，而伯乐不常有。”而

我的看法恰恰相反，我认为今天在座的各位都是伯乐！因为，我相信，你们一定会本着公平公正公开的原则，为xx行xx支行选出一个最优秀的行长。所以，无论今天是谁胜出这场竞争，对xx行xx支行而言都是一大幸事！当然，如果你们能支持我，赏识我，那就不仅对xx支行，对我个人来说，更是一大幸事！虽然我不敢以千里马自比，但我会做那一头踏踏实实的千里牛，为了我们的事业，努力开拓，积极进取——不用扬鞭自奋蹄！

谢谢大家！

## 行长竞聘演讲稿篇四

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，我贴合支行行长职务。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”。我一向把“爱岗敬业、开辟进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，职责担在肩上，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忙，造就了我敢于持续原则，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，靠的是一丝不苟的职责心。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，还是在业务治理上，我都持续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治理、经济治理、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，在治理和改革中也有自己的见解和方法。

假如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，尽快进入主角，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；要正直老实，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，引导全行员工开辟进取。

### 二、“抓大放小”。

“抓大”，即抓住全行的中央工作和主要工作，抓住要害问题和主要矛盾，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。同时还能够充实副职工作，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”。随时了解把握职工的思想动态，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群众归属感。

#### 四、尊重员工的人格。

详细做好三个方面：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，常常深入其中沟通、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推荐，诚恳理解员工的批评与监督，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。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，加强其自信心；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。三是持续正确的用人原则。持续任人唯贤，反对任人唯亲、拉帮结派；选拔任用干部要看主流，不一叶障目，要重用群众公认、有工作实绩、为民说话的干部。

#### 五、加强学习

学习的资料主要三方面：一是学习金融知识，针对自己不足之处，刻苦钻研，透过自学、函授等方式加强金融基本知识学习，用心研究金融政策，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，金融是非凡行业。凡是经济领域范围的部门知识都要有必须了解，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。透过学习，不断促进自己政治素质。

各位领导、同志们，上述几点是我对支行工作的思索，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，用心工作。

谢谢！

## 行长竞聘演讲稿篇五

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，唯一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成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。

我叫天生我财，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。

一、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。

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。

## 行长竞聘演讲稿篇六

大家好！

我是\_\_\_\_\_，中共党员，我此次竞聘的岗位是\_\_\_\_\_支行行长一职。

首先，我阐述一下对分支机构改革的认识：银行网点扁平化改革是当前金融机构改革的大趋势，已被多家国际国内银行实施，并且被证明是行之有效的优秀管理体系。我行分支机构扁平化改革，是实现我行中长期战略规划，最终实现上市目标成为一家“好银行”的必经过程。此次分支机构扁平化改革是一个触及资源配置、人员调整、业务对接、管理分工、内控完善和职工培训等多个环节的组织改革过程。扁平化之后能够实现总行——管辖行——经营网点，3层集约化管理模式，大大缩短了管理半径，能够提高规模效益，显著提高机构运行效能和风险掌控潜力，大大降低网点非经营压力，充分释放基层网点人力资源，使网点从经营管理双层职能，转变成\_\_\_\_\_，能够激发出网点经营活力，增强网点营销的主观能动性。

其次，我认为竞聘\_\_\_\_\_支行行长有以下几点优势：一是我从\_\_\_\_\_年加入\_\_\_\_\_行以来，有着\_\_\_\_\_年银行从业和\_\_\_\_\_年的管理工作经验，尤其是\_\_\_\_\_年到\_\_\_\_\_支行任副行长这\_\_\_\_\_年，与众多客户建立了良好的关系，拥有必须的客户资源，具备强烈的营销意识。

二是，能够坚持按规矩办事，依法合规开展各项业务。熟悉本行各项规章制度，具有较高的金融业务素质和操作技能，在业务开拓中，始终牢固树立风险意识，保证各项业务健康发展。

三是注重团队建设，工作中善于团结同志，从理解人、关爱人、包容人的角度出发，与同事协作共事，努力为职工创造一个良好的工作氛围，增强工作团队的凝聚力，激发工作热情和动力。

四是注重实效管理，自今年\_\_月份任\_\_\_\_\_支行临时负责人以来，短短\_\_\_\_\_月时间，努力完成各项指标，该支行涉及\_\_\_\_\_项考核中只有\_\_项指标完成率超过70%，到季末考核前这短短几十天，透过带领团队进行全方位营销，共有\_\_项指标完成率超过100%，\_\_项指标完成率超过90%。在全辖考核中排行第\_\_。较去年有大幅提升。

五是在多年的工作中，我与上级支行部门都建立了良好的协作关系，沟通和协调潜力也得到了不断加强。

1、以大户目标管理为核心，以抓大放小为原则，做好客户维护工作。

有关调查资料显示，吸引新顾客的成本是持续现有顾客满意成本的5倍。因此在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。一是加强存量客户精细化的分类管理，对能给我行带来丰厚回报的优质客户进行重点维护，逐步培植为我行的忠诚客户。二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在100万



元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略。三是加强与上级支行业务部门联动营销机制，加强信息沟通，密切配合。根据我支行地理位置、存款结构等特点，利用金融产品进行深入挖掘和营销客户，稳定存款。四是提高服务意识，运用硬件维护、软件维护、功能维护、心理维护、特色维护等方式、方法提高服务水平，吸引一大批忠诚的客户群，取得市场上的竞争优势。

2、抓住地区发展机遇、更新营销观念，做好新市场拓展工作。

支行所在地区办事处位于北京东长安街延长线上，距天安门仅8公里，素有“长安街东第一乡”的美誉，向西紧邻cbd核心区，向东与中国传媒大学相邻，关于以加快城市化进程和加强社会主义新农村建设的的要求为指导，大力发展传统、传媒、时尚“三大文化产业”。我行就应紧跟国家政策和地区发展规划。一是抓住该地区新农村建设中基础工程存款、贷款需求，加强资产负债业务营销，二是针对目前\_\_\_\_\_旅游资源，努力拓展pos和自助机具建设。三是根据目前该地区大力发展文化创意产业布局，以及通惠河南岸金融资源稀缺的有利条件，多与当地沟通，努力争取新入住客户资源。

我的陈述完毕，谢谢各位领导。

## 行长竞聘演讲稿篇七

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 and 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。

## 行长竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导，各位评委大家上午好！

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，唯

一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、实行精细化管理。

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、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，还应讲究领导的艺术。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。领导者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，我会尽自己最大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！