

幼儿园我会玩活动反思 大班健康课教案 及教学反思我会旋转(汇总5篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。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？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行行长竞聘演讲稿精彩句子篇一

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。

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□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。我用我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。

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□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。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我叫xxx□现任市行本部xx分理处坐班主任。今天，参加支行副行级任职资格竞聘。首先，感谢市行党委为我们年轻同志，创造这次施展才华，展示自我的机会，更感谢各位领导和同志们多年来对我的关心和帮助，使我再次鼓起勇气，走上今天的演讲台。

处担任坐班主任工作。

过去的十年里，我立足会计岗位，不仅系统的掌握了财务会计制度，还利用担任记帐员、复核员、联行员、交换员、勾挑员等机会，积累了比较全面的银行业务知识和实践经验。尤其在担任xx分理处坐班主任期间，我能够全力倾注自己的汗水，使xx单位财务会计核算工作有条不紊、忙而不乱。

在我的带动下，营业人员都能够各尽其责，朝气蓬勃，营业室上下形成了团结、向上的良好氛围。看到大家饱满热情的工作，更加激发和鼓舞了我向更高的目标奋进。

从95年跨入农行大门以来的10年时间里，我几乎都是在xx路办事处业务一线工作，通过长期与顾客打交道，我掌握了许多仅仅依靠学习而得不到的工作方法和技巧，无论是会计本职工作，还是客户经理营销工作，我都处处走在前列，营销了大量的客户和储蓄存款，02、03年相继被市行、省行抽调，进行会计达标等方面工作的检查，还多次被评为办事处的先进工作者。

金融行业是一个重要的服务型行业，主要靠服务求发展、以

优质服务求生存，尤其作为营业前台，如何更好地提供一流的服务、处理好银行与客户的关系，是事关企业发展的关键问题。作为财务主管，我既要处理好业务核算的各个环节，当好家、理好财，又要直面客户，解决问题，提高服务水平，这就要求我要不断学习，充实自己。可以说，在农行工作的10年也是我不停学习的10年。

根据工作需要，我先后学习了计算机、经济管理、金融法律法规、会计学等多方面专业知识和技能。为了取得专业的会计师资格，我每天下班后都坚持去专业的辅导班学习，在这一艰苦的学习过程中，我不断地享受着每一次进步所带给我的信心与喜悦。

这次，本着锻炼自己、奉献农行的想法，参加竞聘支行副行级任职资格，主要基于以下几方面考虑：首先，热爱是的老师，我热爱所从事的工作，愿意为农行事业付出努力，希望能在领导岗位上发挥我的作用，更好地实现人生价值；第二，具备一定的工作能力和学识水平，能够把我多年来的理论和实践运用到实际工作中进行再锤炼，为农行的事业发挥出光和热；第三，对于我们年轻同志，参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不论成功与否，对自己都是一个提高。

我想，人生只有不断地追求，才能更好地实现自身价值。在今后的工作中，我将始终把学习放在首位，注重自身素质的提高，练就过硬的工作本领，尽快使自己成为政治过硬、业务精良、懂经营、会管理的复合型管理者。

随着现代金融业的发展和我国加入世贸组织后的新形势，我们国有商业银行的业务技术也在不断发展、知识不断更新，包括应用软件也不断升级，这就对银行工作人员提出了更高的要求。同这些要求相比，我还存在很大差距，为此，我将增强工作的积极性、主动性和预见性，超前学习一些将来可能用到的知识和技能，如熟练掌握外语、外币业务知识等，做到未雨绸缪。

种良好的、积极向上的学习氛围，在这方面，我要充分做好表率，与各位同事一道，加强对银行新业务、新知识的学习与探讨，紧跟时代发展步伐，从我做起，力求达到工作质量更好，工作效率更高，综合素质更强，打造出一流的团队。

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫xxx来自，我于xxxx年7月毕业于建筑工程职校，同年8月成为一名兴业银行的员工，xxxx年9月参加省委党校大专班经济管理专业的学习，将于今年6月份毕业。为了提高自己的综合素质，适应市场竞争的需要，我于今年2月份报名参加了省委党校本科班经济管理专业的再教育，以再加强自身的素质修养，我今天竞聘的岗位-是支行长。

业务发展科是基层行的一个关键部门，肩负着业务拓展、资产营运、风险防范等重要职责，能否胜任业务发展科副科长的岗位对支行业务的健康发展也起着重要作用，我相信经过自己几年的工作积累，我能胜任该岗位的工作。

如果我是业务发展科副科长，我将从以下几个方面做好我的工作：

客户，促进资产多元化。主要是加强对市场的研究与分析，增强预见性和洞察力，并定期对市场走势和客户需求进行分析和研究，瞄准存款增长点，掌握工作前瞻性，对现有客户要进一步挖掘潜力，同时积极寻找新的存款增长点；还必须带头完成各项任务指标，起表率作用，以带动科室全体员工完成行里下达的各项指标。

（二）、协助业务发展科科长加强内部管理及其他各项工作，确保各项内控措施落实到位。对现行科室各项规章制度进行必要地补充、修订等，确保每项业务与流程均控制在制度规

范围之内，并切实抓好各项制度的落实，及时发现漏洞和隐患，采取措施，立即整改。

（三）、严格办好信贷业务，把好风险关，确保支行信贷资产的效益性、安全性和流动性。本着积极主动负责的精神，发展优良客户，促进资产多元化。首先是做到把握新增贷款投向，积极发展三类客户：（1）自收自支能力较强的事业单位。如市医院的改建项目、广电局的基建项目等；（2）产品有销路，市场前景好，有外汇业务的中大型企业。如吴航钢铁、东宇不锈钢、恒益纺织等；（3）楼宇按揭。其次是大力发展票据业务，争取在票据业务方面有所作为。再次是扎实开展国际结算业务，要从我支行现有客户中寻找有国际结算的企业率先开展国际结算业务，逐渐摸索、取得经验，打好基础，力争在国际结算方面取得较大的发展。对拓展业务的过程中，对有关情况及时同支行领导反映，让行领导及时了解情况，为行领导的决策提供有价值的的第一手资料，确保我支行各项业务的健康发展。

（四）积极协调好人际关系，确保业展科各项工作健康有序的进

行。经常与同事们交流工作经验、管理客户的心得体会等，加深相互之间的了解，做到团结友爱、互助互敬。人的团结是工作能否顺利开展的决定性因素，只有团结了才能凝聚成一股兴业力量，才能共同发挥各自自身的资源，才能保证业务的健康发展。在结束我的竞岗演说时，我在这里深深地感谢分行给我这样一个公平竞争的机会，不管我能否竞得上这个岗位，我都将一如继往尽心尽责地工作，做一名合格的客户经理，做一名优秀的兴业人。谢谢！

银行行长竞聘演讲稿精彩句子篇二

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xx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xx支行工作已近年，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xx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[]xx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，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□

谢谢大家！

银行行长竞聘演讲稿精彩句子篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

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x岁，毕业于xx，获学士学位，20xx年入行，分配到信息科技部工作，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。

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！

银行行长竞聘演讲稿精彩句子篇四

以下是本站小编为大家收集整理银行副行长竞聘演讲稿范文全部内容了，希望大家会喜欢。如果您喜欢这篇文章，请分享给您的小伙伴们吧！欢迎持续关注我们的后续更新。

银行副行长竞聘演讲稿范文(一)

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。中行副行长竞聘演讲稿

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。

2004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，让我走上县支行副行长的领导岗位，我将在支行行

——文章来源网，仅供分享学习参考

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。

作为一名支行副行长，既是支行行长的“二传手”，又是分管工作的“主攻手”，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***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**行的服务更支行副行长岗位竞聘演讲稿加人性化。

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。

——文章来源网，仅供分享学习参考

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！

我的建设银行副行长竞聘演讲完毕，谢谢大家！

银行副行长竞聘演讲稿范文(二)

尊敬的各位领导、各位评委：

首先，我要感谢组织和领导给了我们这样一个工商银一级支行副行长竞聘演讲稿难得的机会，让我们能够在此次改革中充分展示自己，也对自己的能力进行一次检验。

我竞争的是支行副行长职务。下面，我就个人情况和对支行副行长的工作思路向各位领导、评委作一简要汇报。

一、我竞争的条件：

今天，之所以站在这里，竞聘副行长这个职位，是因为我具备了以下优势。

1、思想进步，政治素质过硬，具有团队协作精神。

在十年的工作生涯中，我注重加强自身政治修养，做事坚持原则，生活作风正派，工作遵纪守法，吃苦耐劳，团结同志，深受行领导和同事们的信任。此外，我还认真学习和领会银行事业发展的路线和政策，牢固树立金融工作者的责任和形象，努力使副行长兼会计主管竞聘报告自己在政治上与党中央保持高度一致。

2、具备扎实系统的金融理论及营销知识。

自从踏上银行工作岗位以来，我就没有放松对知识的学习，我先后自学了《货币银行学》、《经济法》、《财务管理》等多门专业金融知识。此外，我还在光岳论坛，1998年第三

期和2001年第四期，分别发表了《关于建设好小型金融机构的几点建议》、《商业银行信贷管理应从源头抓起》等学术论文，得到了有关专家的一直好评。在业余时间里，我还自学了《市场营销学》、《行政管理学》、《人力资源与管理》等多学科的知识。通过十多年来的不间断学习和工作实践，夯实了自己的业务功底，具备了系统地分析、解决问题的能力，已经具备了现代商业银行复合型人才所具备的综合素质。

3、具有丰富的工作经验和较好的工作业绩。

自95年初，我在做好出纳、会计等本职工作的同时，并成功
银行支行副行

——文章来源网，仅供分享学习参考

长竞聘报告地独立开发了电信鲁通公司，移动通信公司两个千万元大户，山东马坊煤矿过五百万元正常定期存款的跨区域中等客户。加入华夏银行以后，积极利用信贷杠杆作用，充分挖掘有贷户的综合回报率，使聊城市公路工程总公司第一工程处，由年初80万的存款，逐步攀升到目前日均存款560万元，实点最高达890万元，累计开具各种银行信贷证明1.1亿元。2004年，我通过多种渠道、摸清有关信息的基础上，使财政局这一重点黄金客户得以巩固和稳定，由年初6千万的存款逐步增加到实点24693万元。为营业部和我行顺利完成存款计划奠定了坚实的基础。

4、具有较强的领导、协调、沟通能力。

可以说这十多年的支行工作实践，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。特别是在基层科长的管理岗位上，更加锻炼了我的领导、组织、协调能力及良好的团队合作精神。我曾成功的组织过营业部客户经理的业务学习和培训工作。这些都更

加坚定了我扎根于基层，脚踏实地运用自己所学知识，所掌握技能，做好每份工作的决心，工商银行副行长竞聘稿为下一步工作开展打下了坚实的基础。

二、工作设想及岗位承诺：

如果领导们信任我，让我走上副行长的工作岗位，我将做到：

第一，当好助手，积极协助行长开展工作。

第二，对机构类客户、企业存款，两手都要抓，都要硬农业银行支行副行长竞聘演讲稿。我行主要业务是机构类客户和企业客户，如何抓好机构类客户和企业存款至关重要。我认为，应一手抓当前我行的信贷机制，一手抓一体化金融服务，并且两手都要硬。我行应由被动式的担保抵押贷款走向主动的信用贷款，并对贷款进行跟踪调查。积极开放对民营企业的存款政策，加大宣传力度。

——文章来源网，仅供分享学习参考

水平。营销意识是加强员工营销意识。我行同企业一样都需要营销理念。业务不是在家里等的，让行的每个人都动起来，积极鼓励员工走出去，时刻关注各大企业，把银行营销用到民营存款上去，建立我行存款营业额奖励制度，对每月存款超过??元营业额的员工加大奖励报酬，并对存款多的企业建立一系列支行支行副行长竞聘演讲稿优惠政策，（比如贷款方面）。一个执行是我将带头严格执行落实国家有关部门及我行制定的有关银行管理的各项规定及管理制度，使各项规定和制度落到实处，以此来保证银行各项工作的顺利开展。

第四、努力使自己做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办的工作作风。工作中做到严格要求，严密制度，严守纪律，要以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小

事讲风格，共事团结，办事讲效率，用人不疑。用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分的尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。

“好风凭借力，送我上青云”。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，在自己的工作岗位上做出成绩，为华夏银行的发展壮大做出贡献。

我的工行副行长竞聘稿到此结束，谢谢大家！

银行副行长竞聘演讲稿范文(三)

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

今天能够以一个平静而虔诚的心态站在这里，我想我已经准备好了。未来任重道远，磨砺时刻不在，作为一个充满热血、充满斗志的金融人，我已为金融事业时刻准备着，时刻战斗着！在此，非常感谢××银行×××分行为我提供这样一个展示自我的机会，同时感谢各位领导对我的悉心培育和各位同事对我工作的关心、支持和帮助。

相信在坐的一些同志对我有一定的了解，但是我还是想很正式的把我介绍给大家：

我叫×××，今年×岁，……(请副行长竞聘演讲稿填写个人学习、工作经历)

今天我的目标是成为一名优秀的副行长，成为是本行行长的最亲密助手和最

——文章来源网，仅供分享学习参考

忠诚的合作伙伴。我的主要职责是：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，管理好各项具体业务，当好行长的参谋与助手。我相信我可以在这个岗位上发挥我的优势，为本行的发展建设贡献一份绵薄之力。当然也请各位同志见证我的个人素质：

一是我本人热爱金融事业，忠诚于金融事业，并且具有诚实正直的品质和良好的思想品德修养。我时刻告诉自己“干一行，爱一行”，我是一个事业型的男(或女)人，时刻都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干。这么多年来，我全身心地投入事业，赢得了领导和同事们的支持、帮助，也造就了我公平正直、果敢坚毅的个人品质和求真务实、合作谦容处事作风。

二是经过这么多年的历练，我已经具备较强的工作能力和管理能力。参加工作以来，我先后经历过××、××、××、××(如出纳、储蓄、会计、客户经理)等职位，在不同的岗位上，经历着不同的历练，使我受益匪浅，也逐步提高了我的工作能力，让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。

三是本人一直坚持在学习中成长，在实践中检验的学习势头，俗话说，学习力决定未来，我想我们的团队未来在我的带领下一定是一个学习型团队，永远充满激情、坚守创新、积极革新。

大家都知道，我们每一个人的成长都凝结着组织的辛勤付出、领导的谆谆教诲和同事们的默默奉献，大家都在我们金融体系这个没有天花板的舞台上演绎着自己的角色，今天我要进入副行长这样一个角色，她不仅仅是一个职位，是一种激励，是一种认可，是一种鞭策，是一种使命，更是一种信任和责任。我深信，我准备好了，具体我将在以下三个方面做好我的工作：

一是做好自己的定位，鼎力协助行长，做好助手和参谋，力争做到上为领导分忧，下为群众服务。作为副行长，我一定和同志们精诚团结，深入人心，积极调研，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，有效的做到查漏补缺提高全行的工作效率。另外，我希望我能够站在支行整体工作的角度看问题、想想办法，从大局着眼、小处着手，做好基本职能。

二是坚持可持续发展观念，大力拓宽业务，促进有效发展，维护本行良好形

——文章来源网，仅供分享学习参考

象。认真贯彻落实国家各项政策，把工作重点放在业务拓宽，加强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异化服务，站在客户的角度为其提供便利，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。

三是本行内部团队建设，提高职工的凝聚力和向心力，打造学习型高效团队。支行副行长，是团队建设的关键人物，必须带好队伍，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间。首先，要建立良好的本行内部文化建设，给予员工人文关怀，为员工排忧解难，工作中多给予员工指导和激励，在单位营造一种轻松、和谐的工作氛围，增强员工的归属感。其次，要多组织员工进行各种业务技能培训，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，打造学习型团队。最后要着力于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，把所有职工团结起来，为本行的发展做出最卓越的贡献。

讲到这里，我能够感受到大家信任的能量，看着大家期许的目光，我也有了工作中无限的能量和动力。如果组织信任我选择了我，风雨兼程，我定将不辱使命，坚信自己有能力在副行长的岗位上做出更大的成绩，也请组织和同志们考验，我相信本行在我的带领下一定会蒸蒸日上，越来越好。

最后借助大家发财而有力的双手，感谢大家的聆听，最后我想说的是：“风雨兼程，我们一起并肩前进！任重道远，我们一起创造辉煌！”

谢谢大家！

银行副行长竞聘演讲稿范文(四)

尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

大家好！我叫李木胜，78年出生，本科学历，中共党员，经济师农业银行支行副行长竞聘演讲稿职称。今天我竞争聘的岗位是支行副行长。

——文章来源网，仅供分享学习参考

够赢得这一岗位，我的自信能够获得大家的喝彩！

首先我来分析一下自己的优势所在：

第一，我十分熟悉银行业务

工作的六年间，我从事过储蓄，会计结算，个人理财，个人信贷，公司信贷，分行票据中心筹办与业务拓展等工作，都取得了较好的成绩。目前是公司业务部的中级客户经理，负责大型优质客户的市场开拓、维护及管理等工作。工作岗位的数度变化，既锻炼了我的适应能力，又使我对银行的各项业务都十分谙熟。尤其是自01年开始的5年间，我一直在从事

各种类型的信贷业务，对信贷的方方面面了如指掌。不但信贷业务流程熟练，更能迅速地识别信贷风险并采取有效的规避措施，牢牢掌握信贷管理工作的主动性。

第二，具有较强的营销和市场拓展能力

我从04年开始，任中级客户经理。热情开朗的性格和不畏挑战，永不服输的精神，以及出奇制胜、快速应对的能力，使我在市场拓展中游刃有余。比如04年末至05年初，在国家收紧银根，贷款市场不断萎缩的不利形势下，我精心策划，在领导的大力支持和帮助下，制定了2005年度定向营销活动方案，取得了良好的效果，扭转了劣势。同时，我还总结出多措并举，积极营销中间业务的方法。比如在办理公司业务的时候，力推灵通卡和网银等中间业务。记得在办理一笔公司业务时，我曾为该公司员工开立灵通卡1100张，同时我还办理了06年第一笔常年财务顾问业务，在营销中取得了骄人的成绩。

第三，具有丰富的金融理论知识

我除了注重工作中的学习与提高外，还利用业余时间积极充电，使自己掌握更多的金融理论知识，为更好的支行支行副行长竞聘演讲稿工作进行理论上的储备。我为自己制定了严格的学习计划，每天至少要坚持30分钟的自学，天天如此，六年如一日。这样坚持下来，我感到受益非浅。我顺利地通过了02年的中级客户经理资格考试，以第一名的成绩通过了04年省行组织的信贷从业人员任职资格的考试等都也都得益于我的丰富的专业知识。

第四，具有极强的内控意识和沟通、协调能力

——文章来源网，仅供分享学习参考

判断和处理复杂问题的能力；同时我可以发挥熟悉省行公司部、

评估部人员的优势，加强行内赢销，缩短住房开发贷款和固定资产投资项目贷款的审批时间，加快报省行贷款的审批速度，提高工作效率；另外，我对工作认真负责，一丝不苟，内控意识较强。

有人说过，风格就是人本身。我的风格是自信，但绝不自负。如果我能够得到大家的认可，走上副行长的岗位，我将戒骄戒躁，以打造分行第一支行，全省百强支行前三名为目标，脚踏实地地做好以下工作：

第一，明晰责任，摆正位置，发挥承上启下的枢纽作用

首先，要管好存量资产，千方百计做好个人信贷和公司信贷业务。其次，要对客户经理进行培训，以先进的营销理念武装他们的头脑，使他们树立积极进取的心态，不畏困难，肯于吃苦，以自己的真诚赢得客户，同时还要通过培训提升他们的业务能力，丰富他们的营销手段，打造一支特别能战斗的客经理队伍，带领他们披荆斩棘，奋力开拓市场，尤其要做好资产、负债和中间业务捆绑营销，我支行创造最大利润。

第三，细分市场，加强内控，提升业绩

要根据支行所在区域的特点，细分市场，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，同时与当地政府部门做好沟通，争取支持，大力发展中间业务特别是投行业务，争取使支行资产有突破性的发展，同时要改变负债业务结构，降低负债业务成本，做到轻装上阵。另外要加强内控管理，做好案件防范工作，降低金融风险。

第四，注重人才管理，树立人才兴行的理念

——文章来源网，仅供分享学习参考

则，选拔任用德才兼备的优秀人才，以人才兴行。

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，我会干出我的光彩”，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。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋支行副行长竞聘上岗演讲稿学习，迎难而上！

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行副行长竞聘演讲稿范文(五)

尊敬的各位领导、同志们：

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银行部门工作而来。能够亲身参与我们银行副行长的公开竞聘，我感到非常幸运和激动。借此机会，感谢银行为我提供这样一个展示自我的机会，也感谢多年来各位领导和同事对我工作的关心、支持和帮助。

近年来，我努力进取，积极做好工作，收到了较好工作效果。我的竞聘优势在于：

第一、我政治素质过硬，具有良好的个人

政治理论素质和业务素质。我经常主动地学习一些党的文件，银行业相关政治理论，业务知识，不断提高自己的政治理论觉悟和业务知识。我谦虚、谨慎、诚实，乐于助人，廉洁奉公、为人正直，做事讲原则，严格遵守职业纪律。工作中不断加强作风建设，增强服务意识，自觉塑造自身形象，加强部门协调和合作，做到表率为先、享受在后，不以权谋私，

不计较个人得失，不投机取巧，不弄虚作假，不欺上瞒下。

第二、我具有较强的管理协调能力。

我熟悉银行工作的政策性、法规性，善于通过制定一些规章制度来加强管理。平时工作中我就喜欢看一些管理方面的书，崇尚现代管理理念，我相信这些对我做好以后的工作必将大有裨益。工作中我善于组织协调各个部门之间的关系，善于协调领导和员工的关系。使各项工作在和谐的环境中有条不紊地开展。

——文章来源网，仅供分享学习参考

第三、我爱岗敬业，勇于创新。

自从参加工作的那一天，我就深深地喜欢上了这份工作。并且以极大的热情投身工作。“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。对于银行工作我向来大胆探索，勇于创新，使得工作更加得心应手。奥斯特洛夫斯基说过“把握生命里每一次机会，每一次挑战，让自己成为一枝自立自强的寒梅；不要害怕，不要畏惧，让自己成为一棵傲霜迎雪的松柏。”参加今天的竞聘我并不是为了寻求职位上的荣耀，我只是感觉自己非常具备统领银行副行长的各项工作的能力，我自信能在这一工作岗位上，发挥出我的个人能力，为我们农发行的辉煌明天出一份力。

各位领导、各位同志，如果能够得到各位的厚爱，让我走上银行副行长的工作岗位，我将不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回馈领导和同志们的支持，具体来讲，我将做好以下几点：

一是服从、服务于大局，认真贯彻落实党的路线、方针和政

策，做好助手和参谋。新的岗位上我会认清角色、摆正位置；胸怀全局、抓好工作；既能服从领导，又能独当一面。工作中做到行权不越权，到位不越位，补台不拆台。作为银行副行长，我一定我将不断加强学习，坚决服从组织安排，言行与上级领导保持一致，自觉地做到讲学习，讲政治，讲正气，讲纪律；我一定会团结全站同志，倾听大家的呼声，多作调查研究，及时准确地掌握各方面工作情况，和大家一起做好银行相关工作。

二、科学、规范的做好日常事务工作。作为银行副行长，承担银行相应管理等职责，是信息传递、政策落实、内外沟通的窗口。既要承担繁琐的事务，又要联系群众，我将根据实际情况，认真落实岗位责任制，提高政治理论素质和业务能力，以确保工作井然有序。

三、搞好队伍建设，提高银行部门的凝聚力和向心力。作为银行副行长，除了抓好份内业务，还应该带好队伍，对银行内成员的成长负责，为他们提供良好的发展空间。首先应多给予他们更多的人文关怀，尽量为银行员工排忧解难。工作上关心，生活上照顾。在银行部门部门里营造一种轻松、和谐的工作氛围。

其次，要利用各种机会，多组织大家进行各种培训，提高他们的素质，在银

——文章来源网，仅供分享学习参考

行部门部门里形成良好的学习氛围。

再次，善于激发干部职工，尤其是年轻职工的工作热情，加强各个成员之间的沟通与协作，增强职工的凝聚力、向心力和团队协作精神。大家拧成一股绳，力往一处使，为经济社会发展做出银行部门应有的贡献！

“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”，如果竞聘成功，我将尽自己所学，和全体同仁一道，齐心协力，共同迎来银行部门工作的美好明天。我将一如既往地做好本职工作，为经济社会发展做出应有的贡献！谢谢大家！

——文章来源网，仅供分享学习参考 12

银行行长竞聘演讲稿精彩句子篇五

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时机。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，屡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、实现自我价值的时机，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开展，做出成绩。

首先，我在xx支行具有良好的客户根底。

由于xx支行绝大局部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；通过上门效劳，对xx、xx等大客户的情况都比拟了解。良好的客户根底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根底。

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；始终坚持上门效劳，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，它反响了大家对我的信任，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，但效劳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效劳，最好是能够针对不同的客户提供个性化的效劳。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效劳，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效劳，但至少，我们应该为客户提供周到、温馨的效劳，真正作到将心比心，用真心的效劳换取客户的忠诚。

〔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，假设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，到达稳定现有客户，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，不断开掘市场潜力，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时机。如果我这次能够竞聘成功，我将为支行的开展不遗余力；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！

扩展资料：竞聘银行副行长演讲稿

尊敬的各位领导、同事：

大家好！

今天我能有机会站在这里参加这次支行副行长的竞聘，我的心情十分激动，感谢领导给我这次展示自我的机会从而信心十足，我能站在这里必定少不了大家对我的支持与信任。在这里我以平常人的心态参与这次竞聘。此次竞聘，本人并非只是为了自己的个人利益，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。

对我来说，参加这次竞聘，既是接受检验的机会，更是强化学习的平台；可能是新的机遇，更意味着要迎接新的挑战。成功了，学习条件会更好，学习领域会更宽，承担的责任会更大，回报领导、同事多年关爱的机会也更多，当然是一种进步。失败了，看到了自己的不足，加强了学习的紧迫感，我认为也是一种进步。

我现年**岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。*年在丽城区参加工作，先后作营业员、门市部主任、统计员。*年调入临江市总工会，担任办公室副主任，因工作业绩突出任计财科科长。

经过几年银行工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高，去年我光荣地加入了中国共产党，荣幸地被三峡分行评为先进工作者，在创先业务竞赛活动中，被分行授予“三收能手”的称号。几年的工作使我深深地感到机遇和挑战的并存，成功与辛酸同在。参与这次竞聘，我愿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。我深知支行副行长职务的重要性，这主要体现在以下三个方面：一是为支行领导当好助手，二是为全行事务当好主管，三是为一线员工当好后盾。具体说就是摆正

位置，当好配角；胸怀全局，当好参谋；服从领导。我也深知，副行长工作的辛苦，也正像别人所说的那样吃草的牛，忙碌的马。可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人；他们像竹一样，掏空自己，甘为人梯。如果我竞聘成功，我的工作思路是：以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。“三个一点”是当上级行要求与我行实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点；当科室之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点。

“三个适度”是冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次。如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对综合办公室工作的重视和支持，使办公室工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连结银企合作的纽带。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家

银行行长竞聘演讲稿精彩句子篇六

银行副行长是大家都羡慕的岗位，当我们想要竞聘这个岗位时，如何充分展现自己的综合素质，获得领导的青睐呢？下面是由小编为大家整理的“银行副行长竞聘演讲稿”，仅供参考，欢迎大家阅读。

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

国际成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加支行副行长的竞聘，自信有能力挑起支行副行长重担。

我叫xx，xx岁，金融学本科，xx年参加工作，现任市分理处客户经理。由于努力工作，曾连续两年获得分行先进个人，多次获得支行级先进个人，多次获得优秀团员，团干称号。

一、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，系统的学历教育和实践，使我具有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。

入行十年来我先后担任过储蓄员，所主任，路分理处主任，分理处客户经理。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，无论是在信贷管理，不良资产清收，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。

我有多年各个分理处担任领导岗位的磨练，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，多年来，作为支行的一员，无论是与本行的同志还是与中高层领导，在工作配合与交往过程中，我想如果同志们降低一点标准的话，我与大家的合作还是比较愉快的。所以，就沟通组织协调管理能力而言，如果作为支行副行长，我可能还算是一块可造之材。

二、今后工作的设想

如果组织和领导信任我，让我走上支行副行长的领导岗位，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。

作为一名支行副行长，既是支行行长的二传手，又是分管工作的主攻手，要履行好协助、协调、协作的职责，不折不扣地完成组织上交给的工作任务。

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支行的地域特点，组建一支特别能战斗的客户经理队伍，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。

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，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和全体同事们的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力，使我们的支行“百尺竿头，更进一步”！

谢谢大家！

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xx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。

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，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xx支行工作已近年，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

通过上门服务，对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。

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□xx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。

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

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□

谢谢大家！

各位领导、同志们：

大家好！

我叫xx□现年xx岁，金融本科文化□xx年xx月参加工作□xx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□xx年担任xx支行综合管理部经理至今。

今天，我竞聘的岗位是xx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xx银行即将上市的今天□xx银行肩负着执行国家经济政策及服务“xx”的神圣使命，所以作为xx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，才能完成国家赋予我们xx银行的各项工作任务。其次要具备较强的理论素质。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、具有勤奋好学的敬业精神和求真务实的工作作风

我生在xx□在潜意识里知道了xx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xx□使我更加热爱xx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xx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xx余次。通过学习、培训，系统掌握了xx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、具有较强的业务知识和丰富的实践经验

尤其是在我担任综合管理部经理这xx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

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、具有较好的群众基础和事业交际能力

外部因素：我生在xx□长在xx□参加工作后一直没有离开过xx□对xx的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□xx年，经我多方联系，努力筹备□xx支行被xx县委评为县级精神文明单位□xx支行营业室被市共青团委评为市级“青年文明号”，从而使xx支行在xx的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、不良贷清收□xx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xx月份县支行组织机构架构调整以后，我又兼任xx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《□xx行主要贷操作流程指引》，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xx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xx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xx支行盈利水平。

谢谢大家！

各位领导，各位同事：

大家好！

我是xxx□现年xx岁，大学毕业□xx年进入xx参加工作，先后在信贷、储蓄、国际业务等岗位工作过□xx年xx月，在xx区支行挂职副行长□xx年xx月至今，任市分行个人银行业务部副经理，此次参加竞聘，我选择的岗位是xx区支行副行长。做出这样的选择，我认为自己具有以下几方面的优势：

一、政治思想方面，能够自觉做到讲政治、讲正气、讲学习，加强修养，保持政治上清醒和坚定，自觉与上级行和市行保持一致。在工作中，注重学习、及时掌握中央和各级领导的方针政策，认清形势，了解大局，增强工作的主动性、自觉性。

二、具有较强的业务能力和组织协调能力。工作中我的原则是少说空话，多做实事，坚持讲原则、讲风格，廉洁自律。在加强政治理论学习的同时，还加强了对与我们银行业务相关经济知识的学习，参加了中国人民大学的国民经济管理研究生班的学习，使业务理论素质、业务理论不断提高，基本适应了现代化商业银行业务发展的高标准要求。在工作中，能配合部门经理，团结同志，围绕改革、创新、发展的思路，

努力做好自己分管的个人银行业务检查辅导和个人理财等工作。

如果这次能够竞聘成功，在新的岗位上我将配合部门正职，努力做好自己的本职工作，如果竞聘不成功，说明我离市行的要求还有差距，今后无论在什么岗位上，将进一步加强政治和业务方面的学习，不断提高业务能力和管理水平。

谢谢大家！

各位领导、各位同事：

大家好！

我叫xxx，现年xx岁，在工行运营部作业，大专文化，助理管帐师。

我是一名脚踏实地一贯在一线作业的职工，近两年来，殷切感遭到改造的浪潮迎面而来，咱们不能也不应该躲避。跟着我国参与世贸安排，对咱们每一位职工提出了更高的央求，想轻轻松松作业，舒舒服服上班的日子不复存在了，咱们面临的是日益剧烈的竞赛。竞聘对我来说既是一次时机又是一场应战，工行要生计要翻开，靠的是咱们每一位热血青年，因而，我选择来参与这次竞聘，展现自己。

一、竞聘优势

1、首要我信任自个有决计也有能担负起这一重担。从自我实质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学的操练，养成吃苦耐劳、就事决断、军令如山的好特性。在部队从事新闻报导作业，因作业超卓荣立三等功一次受嘉奖屡次，上一年，运营部创星级网点，我充沛表现自个的特长，在《xx日报》对运营部进行的宣扬，获得了超卓的效果。进行以来，能不断完善和行进自我，仔细学习各项事务常识，赶快习气

银行作业□xx年经过全国成人高考并获得江苏省财经高级学校大专学历，如今正向本科进军□xx年经过xx省英语、核算机等级考试□xx年经过国家人事部考试，被聘为助理管帐师。

2、有着较强作业职责心和行进心。进行以来先后从事出纳、管帐等岗位的作业，做到干一行爱一行，对待作业仔细担任，出纳点钞获省行级能手，所处理事务无一严重差错□xx年被评为支行“优良行员”。我总觉得作为年青人总该有点寻求，更何况面临日趋剧烈的竞赛，想躲避是不可能的。前史的重担现已落在咱们肩上，咱们只需知难而进，苦干实干，全部奉献自己。

3、我深化懂得这一岗位的首要性。将西门储蓄所升格为分理处，充沛表现了行领导、行长室对该分理处的高度注重和对其寄予无限的希望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开荒精力，瞄准方针、不负众望，保证使命完毕。

4、可以看到自己的缺陷。事务水平有待进一步行进，储蓄事务没有触摸过，但我信任我有才华赶快习气。管理对我来说是个全新的课题，在往后作业中，我将不断地调整自个，谦善讨教，加强学习，与时俱进，超越自我。

二、方针和使命

这次竞聘假定成功，我将进一步解放思维，带领各位同伴行进结算质量，搞好优良效能，挖掘市场潜力，抢夺优良客户源，开创分理处新局面，全部过量完毕行领导、行长室交办的各项使命，将分理处创办成三星级网点。

三、详细方法

作为新建分理处要保证方针使命完毕，我以为首要要做好以下几方面作业：

1、思维总揽全局，做好模范。作一个带头人要有全局观念，要从多方面思考问题，谐和各方面联络，熟行领导、行长室的领导下，向方针使命冲刺。在内务管理方面相同要统筹全部，如原则实施、安全捍卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正己，自个要做好模范，从各方面严峻央求自个，吃苦在前，享受在后。

2、共同思维，表现团队作战精力。以绩效查核为动力，充沛调动职工的生动性。借分理处升格的春风，运用新事务体系的抢先的硬件多渠道、全方位翻开揽存增存作业。煽动职工找联络、拉联络、抓联络，献计献策，树立完善揽存信息网络，捕捉每条信息。作为我自个更要主动反击，寻觅客户源、存款源。

3、挖掘优良客户源，寻觅新的增长点。客户是商业银行翻开的根底，没有一个安稳的“黄金”客户群，银行事务的开荒就成了无源之水、无本之木。因而，要在挖掘客户源上狠下功失，保证使命的完毕。一是充沛运用我行结算的优势，面向乡镇寻觅开户单位。如今，信用社的结算功用相对对比滞后，不能习气用户的需要，而我行的网点首要会合在城里和少量镇，可以从中挖掘不少优良客户。二是挖他行存款，瞄准单位找联络，全部反击。加强效能，全部行进跃进路分理处的知名度。

4、效能是银行的生命线。要使榜首位职工知道这一点，推进效能的深层次、高水平、全方位翻开，增强银行在同业之间的竞赛力，现代的银行不能在简略的停留在浅笑效能，要在效能质量上下功夫，主动与客户树立一种超卓的豪情联络，构成以客户为基地的运营理念，想客户所想，急客户所急，让客户实在感遭到咱们分理处的优越性。

5、内抓管理，外树形象。“没有规则不成方圆”，加强职工政治思维理论和事务操作原则的学习，用原则来规范做法，行进作业功率，一起，找准客户需要与我行原则的联络点，

效能好客户，操练出一支事务过硬，特性优良的部队。充沛运用宣扬东西，煽动职工反映好人好事在新闻媒体行进行报导，拓宽社会影响。

各位领导、各位评委，我来参与这次竞聘是职责感和使命感的教唆。不管成功与否，我将自始至终为工行表现自个的光和热。

谢谢大家！

银行行长竞聘演讲稿精彩句子篇七

各位领导，各位同事：

大家好，我是，现年32岁，大学毕业，中共党员□xx年进入招远建行参加工作，先后在信贷、储蓄、国际业务等岗位工作过□xx年11月，在建行芝罘区支行挂职副行长□xx年6月至今，任市分行个人银行业务部副经理，此次参加竞聘，我选择的岗位是芝罘区支行副行长。做出这样的选择，我认为自己具有以下几方面的优势：

一、政治思想方面，能够自觉做到讲政治、讲正气、讲学习，加强党性修养，保持政治上清醒和坚定，自觉与上级行和市行党委保持一致。在工作中，注重学习、及时掌握中央和各级党委的方针政策，认清形势，了解大局，增强工作的主动性、自觉性。

二、具有较强的业务能力和组织协调能力。工作中我的原则是少说空话，多做实事，坚持讲党性、讲原则、讲风格，廉洁自率。在加强政治理论学习的同时，还加强了对与我们银行业务相关经济知识的学习，参加了中国人民大学的国民经济管理研究生班的学习，使业务理论素质、业务理论不断提

高，基本适应了现代化商业银行业务发展的高标准要求。在工作中，能配合部门经理，团结同志，围绕改革、创新、发展的思路，努力做好自己分管的个人银行业务检查辅导和个人理财等工作。

如果这次能够竞聘成功，在新的岗位上我将配合部门正职，努力做好自己的本职工作，如果竞聘不成功，说明我离市行党委的要求还有差距，今后无论在什么岗位上，将进一步加强政治和业务方面的学习，不断提高业务能力和管理水平。

谢谢大家！

银行行长竞聘演讲稿精彩句子篇八

尊敬的各位评委、各位领导、各位同事：

大家下午好！

今天我能够站在这个竞聘平台上，情绪十分激动。首先，要真诚的感谢领导给予我展示、检验自我的机会。今天，我本着参与、锻炼、提高进而推动我行发展的目的，参与支行行长竞聘。下面，作一个简要的自我介绍：

我叫xx，今年xx岁，（党员），本科学历，xx年进入中国银行满洲里支行工作，先后从事过xx、xx等工作，现任支行副行长。在我行工作的*年里，在上级领导与同事们的大力支持与帮忙下，我从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的职责人。今天的演讲我将从两方面展示自己。

竞聘该职务的优势：

从xx年进入我行工作以来，我先后从事过xx、xx等工作。因此，对支行的各项基础性工作都十分熟悉。在此期间，无论工作多忙、多累，我都严格要求自己，按质按量完成上级交付的

相关任务。高强度的工作，正是对一个人潜力最大的考验，也是对潜力最好的培养。此刻我担任本行副行长，用心协助行长处理各项事务，各项工作都比较熟悉，管理经验也颇为丰富。

作为金融服务行业，银行工作牵涉甚广，关系到国家、群众的经济利益。因此，严谨的工作作风，认真负责的工作态度是对一个银行从业人员的最起码要求。自工作以来，我便始终坚持“精益求精、一丝不苟”的工作态度，事无巨细均认真对待。因此，在我负责的业务中，从未出现过一点纰漏或任何过错。

工作以来，我一向将“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭。不管做什么工作，都把职责担在肩上，将事业放在心上，在工作中，敢想敢干，不畏艰难困苦，始终持续着昂扬的斗志与高涨的热情。

在工作方面，我有股“钻劲”，坚持学习，将各种业务吃透，并用心向有经验的同事请教，学习，不给自己留疑问。经过多年的积累与锻炼，使我具备了较强的业务潜力与管理潜力。

俗话说的好，态度决定一切，没有好的工作态度，就没有好的工作质量。假如竞聘成功，我将以支行的发展为中心，严格要求自己，认真做好本职工作，在平凡的岗位上体现出个人的价值。我打算从以下几方面开展工作：

首先，我要带头加强作风建设，自觉杜绝拜金主义、享乐主义，攀比心态。同时，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。

其次，为员工营造“公平、民主、和谐”的工作环境。一方面坚持“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，最大限度激发员工的工作热情。另一方面，关心员工的工作、生活，

认真听取他们的意见与推荐，勇于理解他们的监督与批评，进一步增强员工的群众归属感。最后，要多组织培训活动，加强对新业务、重点业务的培训，提高员工的办事效率。

第一，综合评价现有客户群体，将客户分类，除了维系好老客户外，重点要将精力花费在能为我行带来更多利润的客户身上。

第二，要逐渐健全客户档案信息，便于与客户的交流与沟通，进一步提升客户维护水平。为vip客户带给相应的vip服务，比如，个人理财推荐、节日慰问、绿色通道等，力争吸纳更多的vip客户。

第三，为客户带给有针对性的服务，为他们带给相应的金融产品，满足他们的不同需求。

第四，做好市场调研，掌握市场动态，并制定详细的营销策略，主动走出银行寻找客户，将客户带回来。

如今，随着存贷利差不断缩小，中间业务已成为各大银行扩大盈利的主要途径。本行的中间业务主要包括结算收入、银行卡收入和代收、代发手续费收入，收入来源渠道较窄。今后不仅仅要加大原有中间产品的营销力度，还应大力开辟新的收入渠道，进一步扩大中间业务的盈利空间。

1. 加大营销推广力度，用心营销xx产品；

3. 抓住存款额较大的客户，向其营销个人委托贷款业务。

“抓大”即将围绕支行发展目标，抓住中心工作与主要工作，抓住关键问题和主要矛盾，突出重点；“放小”是指把日常性、执行性、事务性工作交与副职、相关部门和人员，充分发挥副职和中层骨干的作用。这样，行长才能有更多的精力处理支行的重大问题或作出正确的决策。另外，还能充实副职工

作，给中层干部及普通员工施展个人才华的机会，激发他们的工作创造性。

各位领导，各位评委，各位同事，应对着大家信任和期盼的目光，我看到了期望的所在，同时也感受到压力和职责的所在，这都必将成为我工作的动力。

如果大家肯给我这次机会，我决不辜负大家的期望，必须在支行行长的岗位上作出更大的成绩。但不管竞聘结果如何，我都会继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学决定形势、应对复杂局面及配合全局的潜力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我行事业发展添砖加瓦！

谢谢大家！