

# 支行行长竞聘演讲 银行支行长竞聘演讲稿 (优秀8篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 支行行长竞聘演讲稿一

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家晚上好！我今天竞聘的岗位是xx支行行长。入行xx年来，我数次站在那里竞聘新的岗位，迎接新的挑战，担当新的职责，我用自己对工作的激情和热爱，用过硬的业务和管理潜力，去不断的丰富自己。

下面我将从三个方面介绍我对xx支行工作的一点思考。

今天我敢于站在那里参与竞聘，我想是源于xx分行近年来业务快速发展给我的信心，是源于全行员工团结一致一心谋发展的信任，是源于挑战困难体现价值完善自我的信念。

也许xx支行的发展历程不必须会一帆风顺，在发展的道路上会有许多困难等待我们，但无论有多大的困难，我相信有xx支行员工的不懈努力，有全行干部、员工的鼎力支持，我有信心、有永不放弃的信念，带领支行全体员工，去战胜困难，取得胜利。

xx片区作为xx市一个已成熟的商业、住宅区，有广阔的市场，同时在那里金融机构林立，竞争激烈，谁也不会轻易把市场让出来。未来xx支行如何发展呢我想出路只有一条：就是在

竞争求生存，在竞争中求发展。要在竞争中求生存、求发展首先就要重视和做好市场调研工作，做到知己知彼、心中有数，明确工作的重点和方向。

针对xx区域批发、娱乐、餐饮、酒店、房地产较多的状况，我将细分市场，针对不同行业、不同客户制定不同的营销方案，以客户为中心，加强对外营销，做好客户的长期跟进工作。在做好对外营销的同时，我将加强厅堂营销工作，将柜台人员从“服务员”转变为“销售员”，透过一句话营销，将潜力客户推荐给客户经理，进一步挖掘客户潜力，建立产品营销链，不断地扩大客户资源。

今后xx支行将把公司与个金齐头并进作为业务发展的方向，贯彻以公司业务带动个金业务，以个金业务支持公司业务发展的指导思想，在工作中坚持“超前谋划、超前安排、超前行动”的工作方针，用心做事，认真做人，带领xx支行全体员工努力完成二级分行下达的各项任务指标。

一个网点业务发展和内控管理的好不好，关键在员工的管理和使用合不合理。我始终认为：每个员工都有才能，只不过是才能有大有小、有高有低、有专有全之分而已。在人才使用上我将尊重员工的兴趣和职业生涯规划，结合xx支行的岗位设置，从管理序列、专业序列制定支行中长期的、渐进的人才培养计划，透过支行内部的轮岗、培训、代职等方式加强对员工潜力的培养，鼓励和督促员工加强自我学习、自我提高，透过支行的业绩考核和业务考评两方面综合培养、选拔和使用人才，实现人才在xx支行内部的合理流动。

以上就是我对xx支行各项工作的一点不成熟的思考，我想贯穿我工作的中心思想只有一个：锐意进取，不断创新。墨守成规永远不能在业务发展和内控管理上成为领先者，我期盼xx支行在分行党委的正确领导下，在各机构、部门的大力支持下，在支行全体员工的共同努力下，相信xx支行必须能

创造出业务发展和内控管理新的标杆。

## 支行行长竞聘演讲篇二

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、职责感和使命感，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！

## 支行行长竞聘演讲篇三

尊敬的各位评委，各位同事：

大家好！

我首先感谢领导、同志们的信任和支持，给我这个机会参加竞聘演讲，也同时恳请各位领导及与会同志指教。此次我参与竞聘顺和支行副行长一职，其主要目的就是顺应人事制度改革的需要，希望能够在新的工作岗位展示才华，锻炼自己，使自己的政治素质、业务水平和管理能力得到新的提高，为顺和支行的发展做出更大的贡献。

我叫\_\_，现年40岁，中共党员，大学本科学历，中级职称。1982年参加工作并同期入行，1997年担任农垦中心支行营业部信贷科科长，1999年同支行合并后任信贷管理部经理，20\_\_年通过竞聘任顺和支行客户经理部经理，并同时担任支行专职书记。今天，我满怀信心地站在这里，再一次迎接新的岗位的挑战。我竞聘的岗位是\_\_支行副行长。我之所以竞聘这个岗位，是因为我具有以下四个优势：

一是具有较为扎实的专业知识。自参加工作以来，我始终坚持钻研业务，提高技能，不断地丰富自己，充实自己，将所学的知识不断运用到实际工作中去。我先后系统地学习了《信贷管理》、《票据法》、《担保法》等多种涉及银行方面的书籍和法规，使我对银行业务有了一个比较全面的了解和掌握，特别是对现代商业银行市场营销理论有了新的认识和理解。业务的精通为工作的开展奠定了良好扎实的基础，

也使各项工作得到了领导的肯定和认可。我曾经连续多年被市行及我行评为先进工作者和收息能手。

二是具有较为丰富的实践经验。二十二年的金融工作履历，积累了较为丰富的实践经验和工作体会。我深知农行工作的职责、任务和规范，明白金融工作人员所必备的素质和要求，悟出了一些搞好农行管理工作的方法策略。特别是五年信贷部经理和两年客户部经理岗位的锻炼，使我无论是在政治上、思想上，还是工作作风和领导水平上，都日趋成熟，具备了一名中层领导干部所应有的基本素养。同时五年信贷工作的实践，使我进一步熟悉市场，熟悉营销理论，熟悉营销方法，也营造了良好的公共关系，为做好工作奠定了坚实的基础。几年来，我在企业存款、中间业务、贷款和利息回收等方面做了大量的工作，取得了一定的成绩。如：去年公存款余额19238万元，较年初计划纯增1824万元；新增贷款金额3165万元，正常到期回收率达到100%；全年实现利息收入603万元，完成应收计划的100%。

三是具有较强的敬业精神。多年从事农行工作，虽然业务岗位转换多次，但每一次我都能愉快服从领导分配，做到干一行，爱一行，钻一行，比较出色地完成了不同时期、不同岗位领导交办的各项工作任务。长期的银行工作磨练，也培养了我缜密细致的工作态度、吃苦耐劳的优良品质和雷厉风行的工作作风，这是我做好一切工作的基础。在实践的探索中，我始终笃信“敬业、坚毅、求索”这六个字，只有时刻铭记和做到这六个字，才能够不断焕发出昂然向上的工作劲头，经受住困难和风险的考验，在工作中不断创造新的业绩。

四是具有一定的领导水平和工作能力。在我二十二年的工作生涯中，有七年的时间担任部室中层领导工作，既做过副手，也担任过部室的主要领导。多年的领导工作经历，使我既熟悉本职工作，也同时掌握了一定的领导艺术和工作方法。在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养和党性修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，踏实干事，诚

实待人。多年来，我始终坚持热忱服务，工作到位，使客户宾至如归，时刻感到银企一家，为树立农行的社会形象做出了积极的努力。平时无论是对自己还是对部室的工作，都是严格要求，严格把关，严格落实，受到领导和客户的普遍赞誉。同时，能够积极与其它部门密切配合，通力合作，共同完成工作任务。并主动当好领导参谋，为领导正确决策提供科学依据。在荣誉面前做到不争不抢，从未与领导和同志们闹过矛盾，使工作始终处于团结和谐的氛围之中。

假如我此次能够竞聘成功，我将配合行长开展以下几项工作：

(一)加强贷后管理，努力调整信贷结构。严把市场准入制度，认真做好贷款形态认定，在对法人客户进行信用等级评定及授信工作的基础上，不断加强贷款管理及贷后检查工作，及时收集掌握客户各类信息，发现问题及时处理和解决。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。

(二)树立“效益第一”观念，努力抓好中间业务。牢固树立“效益第一”的理念，积极抓好抵押贷款代理资产这一块“大蛋糕”，坚持做到既要抓大，又不放小。推广银行卡、\_\_保险、代收代付等业务，努力开发中间业务市场。及时掌握市场动态，了解和提供客户需要，努力开发结算大户、代理和委托业务大户的委托业务，为客户提供优质高效的服务。充分利用农行系统网络优势，为企业清理应收款，不断增加中间业务收入，培植新的经济增长点。

(三)实施整体攻关战略，努力完成各项存款任务。积极发动全行员工参与拓展单位存款市场，最大限度争取存款份额。对一些老客户一一走访，不留死角，定期联系，沟通感情，进一步稳定关系，保\_\_这些客户存款的稳定上升。同时，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，真正做到“要想银行富，广交朋友多建户”。



(四)当好参谋助手，服务行长决策。及时准确地掌握银行各方面的工作动态，及时地向行长反馈各方面的信息，注重调查研究，主动为行长献计献策，对各种情况进行科学的分析和判断，为行长决策提供可靠的依据。对外广泛宣传农行，树立农行良好形象。

各位领导，各位同事，以上是我竞聘副行长一职的工作设想。如果此次我能够如愿以偿，我将在行长的带领下，努力抓好自己所承担的工作，求真务实，开拓进取，以一流的工作业绩回报党和同志们的信任与支持；如果竞聘不成功，我也将立足岗位，坦然面对，踏实工作，恪尽职守，与农行全体员工一道，共同创造农行美好的未来。

## 支行行长竞聘演讲篇四

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！感谢组织能给我们这样一个平等竞争的机会和展现自己的舞台，能自信地站在这个舞台上参加竞聘，对组织来说是一个员工潜能的激发过程，而对于我来说更是一次走近理想的自我突破。

今天我竞聘的岗位是社区支行支行长。能站在这里，有我20余年的知识积累和近10年的生活磨练做奠基，我相信自己！

我相信：事业和生活一样，都是一个不断历练进取的过程。出身农民家庭，经过无数次生活磨难的洗礼，练就了我沉着内敛、乐观淡定、坚忍不拔的性格，依靠自己的勤奋努力，1998年我以优异成绩考入陕西省邮电学校，并于20xx年幸运地成为最后一批邮政a类员工□20xx年组建了自己幸福的小家庭。

参工以来，我先后从事过邮政局邮政营业员、储汇营业员、分拣封发员、人事、秘书和邮储银行个金柜员、网点理财、

网点管理、综合管理、业务管理员等工作，在每一个岗位上我都兢兢业业地工作、每一个部门我都踏踏实实地做事，为人谦和低调，得到了诸多领导的信任和同事的支持，一步一个脚印地走到今天综合业务部经理的岗位。和睦的家庭是我坚强的后盾，将使我以更充沛的精力投入到工作之中，争取更大的进步，不管什么艰难困阻，我都会继续冲锋向前。

在支行实行扁平化管理以后，支行长这个岗位将显得尤为重要，任务也十分繁重，既是支行制定经营策略的直接参与者，又是支行落实经营策略的项目带头人，不但要帮助网点在现场管理、营销服务、风险防控、思想梳理等方面做好监督指导，解决一些实际困难，还要在网点员工的队伍建设、潜能激发、技能培训、人才发现和储备等方面做好统筹规划，更要在经营决策方面为支行长做好参谋、在具体事务方面为支行长做好助手、在营销公关方面为支行长护好驾、在日常管理方面为支行长补好台，以高度的责任意识、大局意识和服务意识使自己成为支行管理、经营、服务过程中安内攘外、克难攻坚的中流砥柱。

根据社区支行的工作特点，结合我自己的工作经验、能力及性格特点，我认为自己完全可以胜任社区支行行长这份工作。如果我能竞聘成功，将从以下几个方面开展工作：

认真履行岗位职责、在思想政治上始终保持与支行长及上级一致，找准自己的角色，在经营决策过程中积极给支行长提出自己的想法和建议，拿不准的事情及时请示上级领导，并在职权范围内及时为网点解决实际困难，坚持恪尽职守、又不越俎代庖，充分发挥自己的创造性，掌舵业务发展，冲刺经营目标，追求更高效益。自己的价值，赢得大家的尊重。

不断加强政治理论和业务技能学习，尤其是新业务、新知识、新理论，努力做到以德服人、以技服众，低调做人、高调做事，引领全体员工树立“提素质、强技能”蓬勃向上的精神风貌、营造“比服务、赛营销”活力四射的发展氛围，构

建“知荣辱、共命运”团结上进的企业文化，使自己始终领跑专业前沿，在政治理论和业务技能方面永葆先进性。

支行是最小的经营单元，在支行实施扁平化管理后应更加注重落实，作为支行长，自己将紧紧围绕市分行的经营计划组织实施相应的营销服务活动，及时校正发展思路、纠偏经营目标，始终与上级行经营活动计划和目标保持同步。

在营销服务活动中身先士卒、及时掌握网点员工思想动态、项目进展状况和存在的疑难问题，增强经营服务活动的过程管控力度。如果不注重网点的管理、营销、服务活动的过程控制，只注重最终数据结果的管理很可能陷入一场数字游戏怪圈，看不到收入和利润的增长，从而因某一环节的脱落滞后而造成与上级行转型发展思路的阶段性背离，最终跟不上发展步伐。

越来越多的80后、90后开始融入员工队伍，相对老员工来说他们因心理落差较大而普遍存在心浮气躁、主动性差、个性较强等性格特征，组织管理难度大。在新员工的管理上，多注重塑造企业文化氛围，开展一些既能增强团队精神又能充分展现个性的文体活动，增进交流，提振士气，以激励为主的方式激发他们学习劲头足、接受能力强、做事激情高的积极能动性，充分了解每个员工的个性和特长，加强技能培养和精英塑造，为每个新员工制定职业规划，用一种潜移默化的力量使其看到希望，看到发展前途，并为之不懈奋斗。

随着体制改革的推进，柜员整合计划的实施对于诸如洋社区支行营业部这样特殊的网点来说，在员工结构层次、专业技能、综合素质等方面都将面临极大的挑战，必须在业务技能、理财知识、服务理念等方面开展深入的培训教育工作，极力提升网点全体人员综合素质，确保柜员整合后的网点服务更优质、更高效。

严格督导落实安防、风控制度，加强应急预案演练和业务条

线的风险评价，本着“预防为主”的主导方针做好重点部位的检查监督、车辆设备的安全检修和重点人员的思想、行为动态管控，确保人员、车辆、财产、资金票款方面安全无事故。

继续督导行员深入开展“示范网点”活动，进一步从环境标识、员工仪表、礼貌用语、业务技能、受理时限、机具保养、秩序维护、班次安排、客户接访等一些细节入手，扎实推进，从严考核，全面改善网点服务品质，努力提升网点“软实力”，树立网点品牌形象，进而提升网点市场竞争千里之行，始于足下。

基于我对自己能力、特长及对洋社区支行支行长工作职责的充分认识，我愿意在组织创造的这个竞聘平台上奋力一搏，若能踏上新台阶，我将发挥自己所长，努力完善自己，充分展现自己，力求更大进步。若不能迈上这个新台阶，我也绝不气馁，将继续努力完善自己、充实自己，争取早日成长为对企业发展有用的人才。

再次感谢各位领导、各位评位，谢谢大家！

## 支行行长竞聘演讲篇五

尊敬的各位评委，各位同事：

大家好！

我是\_\_，现年32岁，大学毕业，中共党员。20\_\_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，20\_\_年11月，在建行\_\_区支行挂职副行长，\_\_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\_\_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。

## 支行行长竞聘演讲篇六

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

我叫xxx□现任bsq支行客户部经理，我今天竞聘的岗位是支行行长。首先非常感谢营业部党委为我们提供了这次展示才能、挥洒激情的机会。这次参加竞争上岗，对我来说，既是机遇也是挑战。希望通过竞争，使大家对我的能力和理想有个全面了解，并对我的竞争给予支持。

我今天演讲的主题是“求索”。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，这是屈原的人生态度，也是我在工作和生活上鞭策自己的名言。我认为，一个人只有不断的学习充电，不断的探求寻找解决各种问题的方法，不断的修正优化追求的目标，积累丰厚的人生经验，才能获得长足的进步。

四年的大学学习，使我接受了系统的经济金融理论知识教育，参加工作以后，我始终坚持钻研业务，提高技能，不断地丰富自己，充实自己，将所学的知识不断运用到实际工作中去。自20xx年入行以来，我先后从事过储蓄、会计、客户经理等岗位。不同的岗位让我对银行业务有了全面的了解和掌握，特别是对现代商业银行市场营销理论及方法手段有了更深的认识和理解。从处理客户投诉到规划安排客户部门的年度工作，从点钞记账到营销各类银行业务，这些让我积累了丰厚的人生经验。

还记得，我才担任客户部门经理的时候，恰逢人员轮换，我们部门有经验的客户经理都到了别的工作岗位，我和3个新到岗的同事撑起了整个bsq支行客户部。那段青黄不接的时间，对我的锻炼非常大，我也一直在思考要怎么才能把工作做好。对领导，我注意领会工作意图，紧紧围绕支行业务经营中心任务去开展工作，执行上级的决策，工作注重效率与质量。对部门的同事，我坚持人本管理原则，注重调动大家的积极性，发挥集体的智慧和作用，共同把各项工作按时按质完成。

靠着组织正确的领导，靠着同事们的支持与帮助，我们客户部的工作取得了很大进步，新增优质客户十余个，当年存贷款超额完成计划指标，在支行部门考核排名第一。同时，我个人的勤奋努力和踏实工作也得到肯定，在20xx年—20xx年间，先后获得了wd省分行优秀客户经理、营业部优秀客户经理、营业部十大标兵称号□bsq支行先进个人称号□20xx年被营业部列为后备干部进入管理人才库。荣誉的取得，归功于领导和同志的信任与关爱，也得益于自己始终保持了昂扬的

斗志，始终有一颗乐于奉献的求索心。

审视目前身处的时代，思考每日面对的工作，我发现作为一名现代商业银行的高级管理人员，不但业务能力过硬，更要具备过硬的政治素质、良好的道德品质和专业素养。因此，自己平时一贯注重加强个人素质的培养，坚决贯彻党的路线、方针、政策，忠心耿耿、全心全意为党和人民服务。对工作，我秉承事业与工作第一、坦荡行事、老实做人的原则，以较强的事业心，高度的责任感，勤勉、廉洁的工作作风，认真、踏实、任劳任怨地做好每一项工作。对同事，我追求心底无私天地宽，乐于助人，关心同事。

bank成功上市，自此作为世界500强的上市公司，客户对bank的要求更严格，而bank对各阶层管理者的要求更高了。有哲人说：人生最大的快乐，莫过于做到别人认为你做不到的事，这就是一种敢于突破自我的表现。也是我参加这次竞聘的初衷。

假如我是一名支行行长，我认为在思想上要由配角意识，在行动上要尽职尽责。

第一，摆正位置，作为行长的副手和参谋，支行长起到了承接上下的桥梁作用。在班子内部我会积极思考敢于提出自己的意见和看法，在行长确定了政策和方向后，我会坚决拥护并督促职工执行，并及时把意见建议反馈给行长。

第三要善于和其他支行长合作，有全局观，并有原则的关心服务职工，在全行内团结齐心，形成凝聚力。工作中既需要高智商，又需要高情商，既要大处着眼，又需要小处着手，既要大胆的开拓业务，又需要细致的防控风险。5年的工作历练，现在的我稳重而不死板，激进而不张扬，温和而不懦弱，正直而不固执，这些都为我的竞争奠定了坚实的基础。

假如我是一名支行行长，我认为分管前台会让我更得心应手。

我的想法是针对支行优势，借重点城市行的优惠政策，做到“发展、控险、突破”。

一是全力增存。我仔细阅读了重点城市行的发展目标，研究了近年各支行各项业务发展并对比同业情况，发现存款的发展和份额占有是难点。我认为要发挥支行本身优势，进一步提高储蓄任务质量。以bsq支行为例，bsq支行将搬迁到北京路俊发中心，那里是bsq商业中心地带，是km几个新社区中路网最为发达的片区，进出主社区距离近、入口多，交通更为方便。俊发中心本身是写字楼设计，里面积聚了大量中小企业，这无疑对我们的对公存款会有所帮助，我们在储蓄存款营销上，会充分发挥网点优势，主动与这些客户联系，为这些客户在服务质量和效率上做到他们认为最满意的程度，推动我行对公存款稳定增长。

另外俊发中心对面是颐高数码城，往北走是北辰财富中心，这些地方都是bsq比较有名的商业中心，我们会为客户提供周到、温馨的服务，真正做到将心比心，用真心的服务换取客户的忠诚，确保存款业务可持续发展。

据统计，今年上半年全省贷款新增部分，房地产和建筑业的贷款投放占到增量的40%，在宏观积极调控房地产行业的时候，这不是一个非常好的信号。我最熟悉的bsq支行，客户结构单一一直是资产业务面临的最大挑战。假如我是一名支行行长，我打算努力调贷，严格控险。还是以bsq支行为例，我们由原来的3个法人客户到现在的10个法人客户，可以证明我们一直在努力改变我行的贷款结构和业务品种，只有贷款结构优化了，业务发展才能均衡稳定，不至于受制于个别行业和个别客户，从而降低风险。

随着今年的bank内部各种办法出台，特别是对中小企业的简式贷款的办法，我行积极对中小企业客户进行营销，对我行综合回报率较高的中小企业，我行已成功介入并进入受理阶



段。同时在业务品种的多样化上也有进一步的发展，接触比如国际业务、保函业务、城中村改造等项目，我的目标就是由现在的10户拓展到20户，在客户调整上将得到重大改变。

在营销贷款的同时不忘控制贷款风险，对于支行来说，首先要认真研究“三个办法一个指引”，在理论上武装；其次要在贷款调查环节严控，防范于未然；再次要在贷后管理严控，密切关注贷款资金流向，严格按照受托支付操作；最后发现风险时要妥善处理，防止风险的扩大。

假如我是一名支行行长，我还打算在中间业务的发展上有所突破。我考虑下一步会将通过afp资格认证考试的人员组建成一个理财营销团队，针对不同行业的法人客户我们会给予相应地理财方案，把我们的专业性突显出来，让客户得到认可，从中收取一定的中间业务费用。

假如我是一名支行行长，我还打算加强学习，提高素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨是非的能力，作到爱岗敬业、廉洁自律，作到权为民所用、心为民所系、利为民所谋、情为民所动；另一方面是加强业务知识和新知识的学习，紧跟时代步伐，我现就读于yb大学mba工商管理硕士，就是希望不断充实完善自己，提升自身综合素养，使自己更加胜任本职工作，一个新的岗位是一个新的机会，更是一个新的挑战。

今天我能站在竞聘的演讲台上，本身就是对我的激励，也是对我的鞭策，我将会以更大的热情投入到工作中去，为bank的建设添砖加瓦。同时我承诺，一旦竞聘成功，我将以更加饱满的热情、更加昂扬的士气、更加踏实的作风，投入到bank更广阔的事业中！

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索

雄关漫道坚如铁，而今迈步从头跃！

谢谢大家！

## 支行行长竞聘演讲篇七

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！我首先感谢领导、同志们的厚爱和支持，给予我这样一个公平竞争、推荐自我，参加竞职演讲的机会。我今天演讲的内容分为三个部分：一是我个人的基本情况；二是我个人的竞争优势；三是我的工作设想和目标。

我叫，今年41岁，中共党员，本科学历，中学一级教师，1985年7月至1990年8月在汶上乡小学任过教导主任、校长职务。1990年9月，调到汶上中学任教，1993年至今在沙坝中学任教，从教20xx年。多年来，承担过班主任工作、小学语文、数学和初中政治、语文、历史、地理、音乐等学科的教学工作，工作中，我教书育人，努力工作，顾全大局，为学校尽职尽责。现任沙坝中学办公室主任职务。

今天，我竞聘的是沙坝中学校长职位，之所以竞聘这个职位，主要基于以下五方面的考虑：

一、我有较高的思想政治素质。作为一名中共党员，我能全面贯彻党和国家的教育方针、政策、法律、法规，能坚持社会主义办学方向，遵纪守法，作风正派，在思想上、政治上能够同党中央保持一致。

二、我有较扎实的专业基础知识。在学习和工作实践的过程中，我刻苦学习、扎实工作，伴随着学习、工作的激情和求知的欲望，培养了我严谨的思维方式和扎实的专业基础知识，为进行教育教学工作奠定了较为扎实的专业基础。我始终坚持读书学习，认真钻研，善于思考，勤作研究，继续深造，取得了政教专业的专科学历和中文专业的本科学历，不断丰富自己的文化知识和提高自己的业务管理水平。从教二十多

年来，我养成了严谨踏实的工作作风和团结协作的优秀品质。

三、我具有一定的学校管理能力和水平。一个年富力强，易于接受新生事物的我从一名普通教师到学校的二级领导岗位，积累了较丰富的管理经验。我深知作为学校领导在管理中的地位和作用，知道学校中层领导、副校长和校长的职责、任务和工作常规；明白了学校领导应具备的素质和要求；悟出了我校工作的管理方法、策略和突破口。学校管理工作应坚持以德育工作为导向，以教学工作为主线的工作指导思想，根据学校实际，建立健全一系列的教育教学工作管理体制(管理制度和管理档案)，完善教学工作网络。学校工作应以教学为主线，每位教职工应切实做到教书育人，管理育人，服务育人，环境育人。在实际工作中，一方面要抓早、抓细、抓紧、抓实，另一方面要求注意教学工作策略和技巧。使学校的教育教学工作走上规范化、制度化的道路，学生的学习成绩逐年提高。

四、我身体健康，精力充沛，具有开拓意识和敬业精神，正值人生中最美好的年华。二十多年的教师生涯，培养了我爱岗敬业、求真务实的工作作风，养成了遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，这为学校的不断更新发展创造更为有利的条件。二十多年来，我不断总结经验，探索创新，积累了较丰富的管理经验。

五、具有相当的对内、对外、对上、对下，纵横向的协调能力和指挥、调度能力。

如果我能竞争上岗，我的目标是：把沙坝中学办成一所学生向往、家长放心、教师安心的具有示范性的农村特色学校。要实现以上目标，我打算从以下七个方面改进学校工作。

一、建立一支强有力的领导班子。

首先，我重视领导班子成员组成。坚持任人唯贤、唯才是

举的原则，所用之人，无论是思想、业务，还是工作水平等方面都是过硬的。其次，注意班子的结构合理。尽量做到人员组合合理，专业结构合理，年龄结构合理及个性素质结构合理。以达到经验互补，做到扬长避短、优劣互补、协调前进的作用，保证整个班子年富力强，朝气蓬勃。再次，在领导班子建设过程中，我主要抓好两个方面工作：一是在分工中授权，即在行政分工中，应把相应的权力下放到每一个行政领导。每一个行政领导都分线、抓面、定点、享有决策、指挥、检查的权力。尤其是建立层级负责机制，给每位行政领导定岗、明责，使他们在所管辖的范围内各负其责，又相互协调，强调分工不分家。二是实行科学、民主管理。行使校长职责过程中，积极主动接受群众的监督，不定期召开民主生活会，让全体员工积极参与学校管理工作。

## 二、依章治校、依德治校。

在任期内，我要根据教育有关法律、法规，结合学校实际制定出具体的实施细则和学校规章制度，使全校师生员工有共同遵守的规范，做到管理目标系统化、制度化，提高管理效应，为此我要制订和实施一系列制度：如《中考奖励制度》、《教师工作评估标准》、《教师岗位责任制度》、《教师工作量评定制度》、《后勤工作目标管理制度》、《教师评先评优制度》、《师德规范建设》、《教学奖励制度》等，使工作有章可循，并逐步使学校各项工作纳入制度化轨道，以实现学校管理的科学化。首先我要十分注意狠抓执行规章制度自觉性的教育，使广大教职员工真正从思想上认识到这些制度的重要性和必要性，能在思想上承认、接受这些制度，并自觉自愿地遵守和维护这些制度。其次是反复宣传，造成舆论。立足于坚持经常执行，形成习惯。再次是严格要求，督促检查，坚持规章制度面前人人平等的原则，保证规章制度的落实和贯彻。在此，要做到六到位：认识到位、领导到位、精力到位、措施到位、监督到位、制度到位。

## 三、抓好教师队伍建设，提高教学质量。

全面实施素质教育，关键在于有没有形成一支德才兼备、为人师表的高素质教师队伍。

在教师队伍建设过程中，我将积极为教师的成长和事业的成功创造一个良好的环境和平台。在具体的教育教学工作中充分肯定、发挥教师工作积极性，尊重教师的个性，尊重教师的人格，更尊重教师的知识与才能，尊重与发扬教师的创新精神，让教师以高昂的斗志投入到教学工作中。但对个别业务水平稍欠(不太成熟)的教师给予帮助，实行手拉手、结对子的帮扶制度，使其逐步提高，使其适应新时期教育教学的发展，请专业教师对全校的教员进行网络教育;积极配合上级部门开展继续教育(特别是校本培训)，经常下到班级听课、上示范课，指导开展教研活动和与教师共同研究新课程改革，大力倡导教师撰写教育教学论文，及时总结和推广教师的好经验，使教师感到在农村学校也有所作为，体会到成功的喜悦，从而大大提高教师的工作积极性，这样教师队伍的凝聚力和战斗力就更增强了。在任期内承诺：狠抓教学质量不放松，牢牢把握住学校这条“生命线”;教学指数目标在原来的基础上稳中求进，在三年内确保初中入学率达到100%，巩固率达到98%，中考参考率达80%，生源合格率(500分以上)达30%，优秀率(600分以上)达5%。

#### 四、加强校风建设和安全教育。

校风，是由领导作风、教风和学风构成。它是学校精神文明建设的重要标志。在领导作风方面，我要努力钻研业务，亲临教学第一线，带头搞好教育教学工作，按教育规律办事;关心教职工生活，多为教职工办实事，努力提高教职工福利。在教风方面，要求对学生全面负责，教书育人，钻研业务，互相听课、互相学习，扬长避短，形成不断改革教法的风气，以适应新课标的发展。在学风方面，要求学生认真、踏实、勤奋、刻苦地学习，注重学生日常行为规范养成教育，通过积极开展各种达标创优评比活动，在学校中形成竞赛风气，促进三风建设。

经常对师生进行安全教育，最大限度保障全体师生员工的生命安全和财产安全。

## 五、改善教学环境和教学设备。

好的学校必须要有一个良好的教学环境，有现代化的教学设备。要把美化校园环境、改善教学条件，让学生在富于现代气息的教育环境中健康成长，作为一个管理目标，做到有计划、有步骤地建设校舍、校园。适当改善教学条件。我要用三到五年时间初步实现校园的网络化，办公管理自动化及教学多媒体化，抓好场室建设及电化教学设备、教学仪器的配置。多方筹措资金，努力改善沙坝中学的办学条件，建设以下项目：(1)建盖教职工住宅楼，使全体教职工能在我校安心工作。(2)征地30亩，以满足学校教育教学的需要。

我相信，有各级党政、教育主管部门、各级友好单位和广大同仁的重视、关心和大力支持，有全校师生员工的积极配合和努力，目标是一定会实现的。再过几年，布局合理，环境优美、洁净，充满现代气息的沙坝中学一定会呈现在同志们的前面。

## 六、加强个人修养，努力提高自身素质。

我要继续提高自身的政治理论和政策水平，坚持正确的办学思路，明确学校的教育目的和培养目的，保证德、智、体、美、劳全面发展教育方针的落实，全面实现学校的培养任务。接受领导和各位同事的监督，听取不同意见、团结协作，时刻以三个代表重要思想和社会主义科学发展观来指导自己的工作。还要认真学习教育科学知识，向先进的兄弟学校学习好的管理经验，积极采纳教职工的合理性建议和意见，有效地开展各项工作。

## 七、积极配合各级党政和教育主管部门的工作，努力完成各项目标任务。

也许有人会问，现在的沙坝中学在徐加顺校长的领导下正步入鼎盛时期，在这个时候你竞职，会不会不识时务？在这里我可以坦诚地告诉大家：这和我们平时鼓励学生争当第一的意思是一样的，没有竞争就没有进步，只有竞争上岗，沙坝中学才会更上一层楼。我想借此机会，对多年来一贯关心和栽培我的徐校长表示感谢。虽说今天我在这里竞聘校长之职，但徐校长优秀的品质永远都是我教书育人的楷模，如竞职成功，我也将秉承徐校长的治校风格，将其优秀的作风发扬光大。

竞职演讲不是广告词，更不是通行证，但我深深知道一个年富力强的教育者可以不断学习来完善自己。我希望我的竞职观点能得到在座各位的认同。

各位领导、同志们，我有信心、更有决心做好学校各项工作，愿与各位同事一道风雨同舟，携手共进，共创沙坝中学更辉煌的明天。我相信在局领导的关怀和支持下，沙坝中学的明天一定会更好。

谢谢大家！

## 支行行长竞聘演讲篇八

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：我叫孟永波，1977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？我想作为一名支行副行长应当做到：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。