

最新银行内部主管竞聘稿 银行行长竞聘 演讲稿(通用9篇)

感恩是一种积极的情感表达，可以使我们更加珍惜和感激身边的一切。感恩的角度和方式有哪些？如何根据不同情境感恩？下面是小编为大家整理的感恩总结范文，希望这些例子能够给您写作提供一些借鉴和启发。

银行内部主管竞聘稿篇一

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xx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xx□xx……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x年的xx□干过x年的xx□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。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，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，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。

五、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。

银行内部主管竞聘稿篇二

尊敬的各位领导、评委、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金融事业而来。能够亲身参与我们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，同时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。

我叫，今年30岁，中共党员，本科在读，从事银行工作已有6个年头了。原任银行分行市区行客户经理，现竞选银行支行行长一职。下面我介绍一下自己的基本情况：

我xx年从部队退伍后，进入支行分理处，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xx年开始读xx大学专业的本科函授□xx年即加入光荣的中国共产党。自加入xx银行以来，由于我勤勤恳恳，兢兢业业，多次被评为先进个人□xx银行给了我成长和成功的舞台，我也愿意为xx银行的发展奋斗终身！

我竞聘的岗位是行长，我竞聘这个职位具有诸多优势：

一、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、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，我的工作能力和管理也得到了不断的提高。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。

同时借此机会，向所有关心、支持我成长的领导和同事，表示衷心感谢！

三、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，我始终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，三个月内让我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，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xx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：

一是尽力做好行长一职。作为行长，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xx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。

成功源于不断的追求。各位领导、评委、同事们，面对你们的信任和期待，我看到了希望所在，同时也清楚行长一职所存在的压力和责任所在，但是我相信，只要我肯努力，把困难视为动力，不负众望，让自己的人生价值得到进一步提升。希望大家给我这个机会，让我们一起扬帆起航、共同进步！

二

支行为贯彻、落实总行、省分行人人事激励约束改革，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200x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：

第一、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黄埔大道西旁，对面是区政府，毗邻南海黄埔，其所在区域是天河区行政、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。

银行内部主管竞聘稿篇三

尊敬的各位领导、评委、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金融事业而来。能够亲身参与我们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，同时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。

我叫xxx今年30岁，中共党员，本科在读，从事银行工作已有6个年头了。原任银行分行市区行客户经理，现竞选银行支行行长一职。下面我介绍一下自己的基本情况：

我xx年从部队退伍后，进入支行分理处，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xx年开始读xx大学专业的本科函授，xx年即加入光荣的中国共产党。自加入xx银行以来，由于我勤勤恳恳，兢兢业业，多次被评为先进个人，xx银行给了我成长和成功的舞台，我也愿意为xx银行的发展奋斗终身！

我竞聘的岗位是行长，我竞聘这个职位具有诸多优势：

一、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、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，我的工作能力和也得到了不断的提高。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。同时借此机会，向所有关心、支持我成长的领导和同事，表示衷心感谢！

三、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，我始终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，三个月内让我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，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xx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：

一是尽力做好行长一职。作为行长，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xx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。

成功源于不断的追求。各位领导、评委、同事们，面对你们的信任和期待，我看到了希望所在，同时也清楚行长一职所存在的压力和责任所在，但是我相信，只要我肯努力，把困难视为动力，不负众望，让自己的人生价值得到进一步提升。希望大家给我这个机会，让我们一起扬帆起航、共同进步！

银行内部主管竞聘稿篇四

尊敬的各位领导：

今天能有机会参与支行行长的竞聘，我心情非常激动。在这里，非常感谢分行给我们创造了这次公开、公正、公平的竞聘机会，让我们可以在这里展现自己的风采，也给了我们一次交流的机会。同时，更要感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。首先，让我感谢领导给了我一次展现自我的机会，让我在人生舞台上展现自我，让我在挂职间学习、锻炼，提升自我。今天我要竞聘的职位是：支行行长一职。

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。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，经营目标是效益化。我行20xx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。针对以上这些目标，作为银行支行行长我计划从以下几个方面着手去实现：

一、加强员工队伍建设，提高员工素质和网点服务质量
资料

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。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。

二、大力拓展中间业务，提升盈利能力

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，使办事处的业务建立在扎实管理的基础上。

五、经营客户，提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点

我行位于黄埔大道西旁，对面是区政府，毗邻南海黄埔，其所在区域是天河区行政、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11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，如果作为支行行长我认为：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。

无论竞聘支行行长是否成功，我都会虚心解说大家的意见和建议。希望大家能够支持鼓励我，我会虚心听取大家的意见和建议，如果能够竞聘成功，我定当不辜负广大领导和同事们对我的期望。如果竞聘支行行长不成功，我也会一如既往的在自己的工作岗位上踏实工作，继续努力。我的演讲到此结束，谢谢大家。

竞聘演讲稿相关

银行内部主管竞聘稿篇五

各位领导、各位评委：

大家好！我是xx[]现年xx岁，大学本科文化，我xx年于东北大学毕业，并于xx年被招聘到我行，先后从事储蓄和电子银行等工作。这次市行党委决定对几个领导岗位实行公开招聘，这对进一步加强全行干部建设，不断培养选拔后续人才，实

现我行可持续发展，具有重大意义。我本着锻炼、提高、展示自己的目的，竞聘支行行长助理。

我的竞聘优势有三。

一是，我入行工作五年来，在领导们的培育下，在同志们的帮助下，可以说年年有提高，年年有进步。

20xx年我撰写的《谈电子银行业务中的金融服务》论文被评为二等奖□20xx年我顺利通过了中国银行从业人员认证资格考试□xx年我被市行聘为讲师团成员，并被市行团委评为“优秀青年”。上述几点可以充分证明，我是一名品学兼优、好学上进、有一定写作能力、语言表达能力、专业理论水平的员工。这是我竞聘行长助理的根本优势。

二是，我的父母、姑姑都在我行工作。

从小我看到父母为工行发展忙碌的身影，听到最多的是工行业务理论、发展建设的`话语，可以说工行在我心里已经扎下了很深的烙印，我热爱工行，并愿意为之努力终身。我深深懂得“行兴我荣，行衰我耻”的道理，唯有工行发展、壮大，我才有成长、进步的空间，唯有工行效益提高，我才有美好的生活，我父母才能欢度晚年，为此我必须为工行的发展壮大，效益的提高竭尽全力。

这是我竞聘行长助理的基本优势。

三是，听党的话，办实在的事，做厚道的人，是我工作的信条。

欣赏别人的优点，包容别人的缺点是我为人的信条；靠勤劳所得，心安，靠不义之财生活，心烦，这是我从政的信条；遵守规章，遵守纪律，遵守法律是我事业的信条。这是我竞聘行长助理的思想品德优势。

如何当好支行行长助理我的打算是：摆正位置，行政不越权，到位不越位；棘手的事，难点问题主动去处理和解决，当好先行官。支行地处地工路，由于企业搬迁，已由原来的工业区转变成商业住宅区，这就决定了支行要想壮大发展，提高效益必须公司、个人业务相结合，大力发展中间业务产品。

我的初步打算是：

1、转变观念，把发展中间业务产品摆在首位来抓。

要让全体支行员工人人从思想上确立发展中间业务是一项战略措施，是关系到支行生存大业的观念。从思想上认识到发展中间业务是支行发展壮大，扩大利润源的必然选择，从行动上要像抓存款、贷款、服务一样来抓。

2、加大宣传力度，提高客户对中间业务产品的认知度。

要采取人员宣传，广告宣传，网络宣传等方式，加大宣传力度，使广大客户掌握中间业务产品的优点，了解收费的合理性，体验到产品的便捷和安全性。

3、整合人员，加大产品的营销力度。

在确保每位员工工作的安全性、合理性的基础上抽调一些思想过硬，对产品知识有一定了解的员工充实到营销队伍中，深入到企业门市，住宅小区中营销中间业务产品，使支行中间业务有新发展有新扩展。

各位领导，各位评委，不论最后结果如何，我都将把爱行的热情变成工作的动力，努力踏实工作，为我行的发展，壮大、增效做出贡献。

谢谢大家！

银行内部主管竞聘稿篇六

尊敬的各位领导、评审员：

大家好！

我是xxxx□我此次竞聘的岗位是xxx支行行长一职。

第一，我论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行，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，终究实现上市目标成为一家“好银行”的必经进程。此次分支机构扁平化改革是一个触及资源配置、人员调剂、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进程。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，大大着落网点非经营压力，充分开释基层网点人力资源，使网点从经营管理双层职能，转变成xxxx□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xxxx支行行长有以下几点优势：一是我从xxx年加入xxx行以来，有着xxx年银行从业和xxx年的管理工作体会，特别是xxxxx年到xxx支行任副行长这xx年，与众多客户建立了良好的关系，具有必须的客户资源，具有强烈的营销意识。

二是，能够坚持按规矩办事，依法合规展开各项业务。熟悉本行各项规章制度，具有较高的金融业务素养和操作技能，在业务开辟中，始终坚固建立风险意识，保证各项业务健康发展。

三是重视团队建设，工作中善于团结同志，从知道人、关爱

人、包容人的角度动身，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。

四是重视实效管理，自今年x月份任xxxx支行暂时负责人以来，短短xxx月时间，努力完成各项指标，该支行触及xx项考核中只有x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x项指标完成率超过100%□x项指标完成率超过90%。在全辖考核中排行第x□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，沟通和和谐潜力也得到了不断加强。

这次竞聘，如果我能得到领导和职工的信任和支持，我将采取以下假想和措发挥开工作：

牢牢环绕支行的经营发展目标，坚持以客户为中心、以市场为导向、以效益为目标，以风险控制为主线的经营思路，充分借助我行服务资源和金融产品，狠抓新客户的拓展，强化存量客户保护，结合我支行20xx年任务目标，以及未来市场导向，用心开辟我行展开的各项业务，认真完成上级行交办的其他工作。具体工作措施以下：

1、以大户目标管理为核心，以抓大不放小为原则，做好客户保护工作。

有关调查资料显示，吸引新顾客的本钱是连续现有顾客中意本钱的5倍。因此在开辟新客户的同时，应重视保护存量客户。一是加强存量客户精细化的`分类管理，对能给我行带来丰富回报的优质客户进行重点保护，逐渐培植为我行的虔诚客户。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，增强对客户存款非常变动的反应灵敏度，及时调剂营销策略。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发掘和营销客户，稳固存款。四是提高服务意识，运用硬件保护、软件保护、功能保护、心理保护、特点保护等方式、方法提高服务水平，吸引一大批虔诚的客户群，获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计划。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XXXXXXXXX旅行资源，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，多与当地政府沟通，努力争取新入住客户资源。

银行内部主管竞聘稿篇七

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！去年承蒙各位评委的信任，我走上了行长助理的'岗位。今天，我再一次带着对工行事业的热情和人生价值的追求，带着领导的鼓励和同事的支持来参加竞聘，希望能以出色的成绩来回报大家的关爱。我叫熊平文，中共党员，经济师，85年进入这个行业，从事过会计、资金财务计划、公司机构和综合管理等多项工作。先后获得总行、省行授予的优质文明服务先进个人和办公室主任竞聘演讲稿精彩开头省行授予多项荣誉。现任站前路支行行长助理兼综合管理部经理。

银行内部主管竞聘稿篇八

尊敬的领导，各位同事：

大家好，我是xx，现年38岁，本科毕业，中共党员。此次我竞聘的是xx银行副行长。

本人从92年进入银行参加工作，先后在信贷、储蓄、国际业务等岗位工作过，99年11月，在某某支行挂职副行长，01年6月至今，任市分行个人银行业务部副经理。

工作这么多年我认为自己具有以下几方面的优势：

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。

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。

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。

（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员工。谢谢。

银行内部主管竞聘稿篇九

尊敬的各位领导、评委，大家好！

我叫xxx，现年35岁，自考大专文凭，助理会计师、助理统计师任职资格。95年7月毕业于浙江税务学校，在夹浦粮管所从事财务工作五年，买断工龄后，在平安保险驰骋、拼搏了两年后，总觉与所学专业不对口，02年联社招聘广告让我为之动心，经过努力，我荣幸地成为其中一员。从02年4月至07年12月我在夹浦支行从事综合柜员岗，08年元月调入城东支行，目前从事信贷员岗位。

也许说到这里，大家会认为：我工作经历苍白、平淡，缘何敢于竞聘支行长职务？简直是痴人说梦、异想天开，但我不这么认为，不是说“不想当将军的士兵不是好士兵”吗，我从事内外勤工作已七年半有余，在现有的工作岗位自认为轻车熟路、游刃有余，所以希望能选择一个新岗位来锻炼自己，提高自我、挑战自我，从而实现生命价值的最大化。当然，作为信贷员的我，更多的是来体验今天的竞争氛围以及学习参加竞聘的各位领导的管理理念和经营理念。

来形成了以非金属矿业、电炉制造、新型纺织、农产品加工等四大产业为主的特色工业经济。同时林城镇也是一个农业大镇。全镇拥有双万亩梅花基地、万亩特种水产基地、千亩花卉苗木基地、2千万羽家禽养殖基地等。这就决定了我们应该以四大产业为重要目标客户，以四大基地为基本需求客户，真正、全面着力做好林城支行的存贷业务经营。

支行长属于基层管理者。作为我个人见解更侧重于是个带头人，而不是一个真正意义上的决策者。这个角色最主要的工作职责是两点：一是对内理顺员工关系、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

管理手段，借用信息化手段进行及时利息催讨入库。

通过反复自我评价，我认为虽然我没有从事过管理岗位，但已经基本具备担任支行长岗位的相关条件，相对而言我也具有以下素质或者说条件。

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。

三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，我从业务员做到拥有自己的团队，进而晋升为见习主任和兼职讲师，其间我还参加过拓展训练和ppt等各种培训，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。

辞劳累，体现出自己的吃苦耐劳的精神。

四是身体健康、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素质的提高，从进联社时的中专文凭，到通过自学考试获得财会专业大专文凭，再到今天的电大财会本科即将毕业，我一贯。日常的业余时间我还经常订阅金融书籍，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。

综上所述，我认为自己已基本具备了胜任支行长的条件，并且相信通过加倍努力，一定能够胜任这一职位。正因为相信自己，所以我来了，我说了，至于结果如何，对我不是最重要的。既然是竞争上岗，必定是多数陪榜，无论成功与否，我都会一如既往地努力工作。最后谢谢各位领导，各位评委给我一个展示自我的机会，谢谢大家！银行竞聘网为您提供全方位竞聘辅导！