

最新银行职位竞聘演讲稿汇编(精选8篇)

三分钟，足够你写一封感谢信给身边的人。小编为大家准备了一些励志的名人采访，让我们一起来听听他们的心路历程。

银行职位竞聘演讲稿汇编篇一

尊敬的各位领导、各位同事，大家上午好：

我叫xx□今天竞聘的岗位是河溶支行行长，我竞聘的优势有四点：

一是我熟悉。知己知彼才能百战不殆，现在职场竞争中必须了解你的客户，了解你客户的业务。怎样了解？深耕四区走一遭就能了解你的客户？no！贷款调查一遍就能了解你的客户？no！只能多次的接触才能了解你的客户，就如农村插秧一样，一耕二爬三赶耖，这样秧才插得好。而我在河溶工作累计达十余年，对河溶的文化、河溶人的性格都有一定的了解。

二是我有经验。河溶支行现所辖有3个机构，这需要有总揽全局、相互平衡的管理经验才能胜任，而我先后在庙前、育溪工作时培养了良好的管理能力。虽然没有拔尘的业绩，但也没有为总行拖过后腿□20xx年在庙前支行工作时被宜昌评为优秀管理者□20xx年在育溪支行工作时被宜昌评为优秀支行行长。

三是我有能力□20xx年底，我调入河溶任支行行长，河溶支行在五家金融机构中所占市场份额只有14%，而到今年10月末，我行所占市场份额达18%，提高了4个百分点。这一数据表明我有抓住机遇、凝聚团队的能力。

四是我有党性。在我成为一名共产党员时，我才真正理解没有共产党就没有新中国的深刻内涵，使我知道有党性才能无私奉献；有党性才会有责任担当。所以我时刻以高标准严格要求

求自己。我多次被评为优秀共产党员，在庙前支行任支部书记、育溪支行任支部书记时，我所在的支部均被评选过先进党支部。

今天，在座的领导和同事如果信任我，我会全心全意按照总行的安排和部署严格落实，按照总行的既定目标而努力奋斗，按照我行目前制定的稳、挖、钉、拓、绑、耕这六字方针逐步推进。如若不是，我也会平淡对待。

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行职位竞聘演讲稿汇编篇二

文章《银行职位竞聘演讲稿》由本站演讲稿频道为大家整理，欢迎参考。

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我是***，**岁，本科学历，职称会计师。***年参加工作，***年进入***银行***分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任***分理处主任，***办事处存汇科付科长，零售业务部付主任，主任。我竞聘的是业务发展部主任。

我在自己的工作中，不管是做普通员工还是管理工作始终坚持勤恳敬业、开拓进取、认真负责的工作态度和作风。自从01年支行开始把消费信贷确定为***支行的工作重点，我作为零售业务部的付主任，义不容辞的承担了开拓消费信贷业务的重任，当时我们人员少、没场所、没资金，没经验，在这样白手起家的条件下，我们硬是从其他行里抢来了业务，占领了一定市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年达到了100%，在分行的消费信贷各项考核中始终排在第一名。为***支行持续稳定的发展做出了自己的贡献。

面对时间紧任务重的巨大压力，我没有退缩而是知难而进，确定了清晰的发展思路及工作措施。人民币储蓄存款提前50天超额完成了全年任务指标；特别是消费信贷余额到去年7月底就突破了一亿元大关，现在已经达到了1.6亿元是***分行第一个消费信贷余额突破亿元大关的支行，并提前一个月超额完成了消费信贷的全年任务。自己的努力得到了领导和同志们的认可，去年底被党组织确定为入党积极分子。

多年的工作经历以及消费信贷从0到亿元大关的突破，为我从事业务发展部的管理工作及对市场的开拓积累了宝贵的经验。如果我当选业务发展部主任，我的工作思路是：抓住源头、努力开拓、深化管理、加强服务。

首先是抓住源头、努力开拓。明年将是中行股改上市的关键一年也是***分行各项改革的关键一年。作为基层支行的业务发展部门，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，改善服务水平，及早的开展工作。

一是抓住我市的经济发展的良好形势的有利时机，深入厂矿机关进行宣传营销。

二是抓住明年国企改制的有利时机及时跟进。

三是加大国际结算、中间业务、各项代理业务的营销力度。

四是抓住同业机构调整的有利时机，加大业务拓展力度，积极抢占市场份额。

然后就是深化管理、加强服务。一、深化各项管理。首先在思想上、行动上要坚定不移地紧跟党委步伐，认真贯彻执行分支行各项方针政策，确保思想不松懈、行动不走偏，切实做到自身认识到位、管理到位。其次是加强内控制度建设以及检查监督力度，从制度上约束业务人员必须按照规章制度办理业务，防范各种风险及案件的发生。

总的来说，以上就是我参加竞聘的演讲稿。一份自信，一个目标，严谨的作风，塌实的态度，开拓的精神，我想在分支行的正确领导下，在同志们的努力下，只要我们勤劳的工作、艰辛的付出，一定能实现我们的宏伟目标，业务发展部的各项业务指标也一定能在***分行排名前列，为***支行的跨越式发展做出自己新的贡献。谢谢大家！

银行职位竞聘演讲稿汇编篇三

尊敬的领导：

大家好，我叫xxx，今年xx岁，本科学历，职称会计师，xx年参加工作，x年进入x银行x分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任x分理处主任，x办事处存汇科付科长，零售业务部付主任，主任。我竞聘的是业务发展部主任。

在我参加工作的十八个年头当中不论是做普通员工还是管理工作始终坚持勤恳兢业、开拓进取、认真负责的工作态度和作风。自从xx年支行开始把消费信贷确定为x支行的工作重点，我作为零售业务部的付主任，义不容辞的承担了开拓消费信贷业务的重任，当时我们人员少、没场所、没资金，没经验，在这样白手起家的条件下，我们硬是从其他行里抢来了业务，占领了一定市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年达到了100，在分行的消费信贷各项考核中始终排在第一名。为x支行持续稳定的发展做出了自己的贡献。

xx年6月份开始负责零售业务的全面工作后，面对时间紧任务重的巨大压力，我没有退缩而是知难而进，确定了清晰的发展思路及工作措施。人民币储蓄存款提前50天超额完成了全年任务指标；特别是消费信贷余额到去年7月底就突破了一亿元大关，现在已经达到了1.6亿元是x分行第一个消费信贷余额突破亿元大关的支行，并提前一个月超额完成了消费信贷

的全年任务。自己的努力得到了领导和同志们的认可，去年底被党组织确定为入党积极分子。

多年的工作经历以及消费信贷从0到亿元大关的突破，为我从事业务发展部的管理工作及对市场的开拓积累了宝贵的经验。如果我当选业务发展部主任，我的工作思路是：抓住源头、努力开拓、深化管理、加强服务。

首先是抓住源头、努力开拓。明年将是中行股改上市的关键一年也是x分行各项改革的关键一年。作为基层支行的业务发展部门，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，改善服务水平，及早的开展工作。一是抓住我市的经济发展的良好形势的有利时机，深入厂矿机关进行宣传营销。二是抓住明年国企改制的有利时机及时跟进，三是加大国际结算、中间业务、各项代理业务的营销力度。四是抓住同业机构调整的有利时机，加大业务拓展力度，积极抢占市场份额。

其次就是深化管理、加强服务。

一、深化各项管理。首先在思想上、行动上要坚定不移地紧跟党委步伐，认真贯彻执行分支行各项方针政策，确保思想不松懈、行动不走偏，切实做到自身认识到位、管理到位。其次是加强内控制度建设以及检查监督力度，从制度上约束业务人员必须按照规章制度办理业务，防范各种风险及案件的发生。

二、逐步推进客户经理制，完善激励约束机制，促进业务的快速发展。

三、通过“个性化、差别化、人性化”的优质服务，搞好亲情营销、友情营销，吸引更多的客户来中行办理业务。

四、做好与其他部室的协调联动为客户提供全方位的服务。落实认真、雷厉风行、乐于奉献、精益求精”的十六字精神。

一份自信，一个目标，严谨的作风，塌实的态度，开拓的精神，我想在分支行的正确领导下，在同志们的努力下，只要我们勤劳的工作、艰辛的付出，一定能实现我们的宏伟目标，业务发展部的各项业务指标也一定能在x分行排名前列，为x支行的跨越式发展做出自己新的贡献。

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行职位竞聘演讲稿汇编篇四

各位领导：

大家好！

伴着农行人事制度改革的时代强音，和着人才强行战略的强劲交响，今天。我走上了演讲台，用我的拼搏，我的奋斗，我的尝试来证明我的勇气，展示我的能力，追逐我的理想，用青春热血和聪明才智来拥抱机遇，迎接挑战。

那么，支行行长的实践则让我懂得了如何经营，如何管理一个企业，让我懂得最为管理者的辛酸苦辣，更让我懂得如何去踏踏实实做事，老老实实做人。可以说，从一个经办员到一个中层管理者，再到支行独挡一面，我完成了业务知识的原始积累，完成了业务经营由前台向后台的自然过渡，完成了由参与经营到组织管理的角色转变。

几年的工作实践，让我经历了风雨，见了世面，长了才干，我管理的xxx支行由当初的全市第11位提升制至第三位。不良资产较20xx年初下降了578万元，下降了7%，利润自20xx年末实现零的突破后，预计20xx年将突破200万元，综合竞争力明显提高，业务经营综合排名连续两年位居全市第三名。

常言道，单丝不线，孤木不林，所有这些成绩的取得，离不开市行领导的亲切关怀，离不开各部室的鼎力支持，离不开

支行全体员工的辛勤劳动。每当想起这些时候，我都深受鼓舞和感动，既有对市行领导，各部室与全体员工的感激之情，又对今后的工作必胜的信心，这也是我能够不断前进的根源所在。

体会

我深深的懂得，时代的快速发展，需要不断更新知识去适应变化了的形式，固步自封，不思进取无疑会被历史所淘汰，作为一名管理者更应居安思危，勤学不辍。为提高自己的业务素质 and 理论水平，增进驾驭市场，应对变化的能力□20xx年我通过了高级管理人員工商管理硕士考试，成为xx学院emba的一名学员。

在这里，聚集着全球最好的华语教授，聚集着全中国最顶尖的企业家，能与大师同行，能与著名企业家交流，对于我来说不仅仅是一种历练，不仅仅是一种提升，更是一次“”，一次身与心的“涅槃”。我坚信我会用我所学到的知识来指导我的实践，厚积薄发，扬长避短，和我的员工一道用我们智慧和实际行动把xxx支行带向更光辉的未来！我更愿意用自己的一身正气，一腔热血，一副铁骨，一股倔强和敢于承担责任的精神，立足本职，无私奉献，为前进中的农行锦上添花。

谢谢大家！

银行职位竞聘演讲稿汇编篇五

各位领导、各位同事：

大家好！

感谢支行领导给我这次参加竞聘的机会！

我叫xxx□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，我干过年的，干过年的，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。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。

各位领导、同志们，上述几点是我对支行工作的思考，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，积极工作。

谢谢！

银行职位竞聘演讲稿汇编篇六

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我是xx□xxxx岁，本科学历，职称会计师□xx年参加工作□xx年进入xx银行xx分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任xx分理处主任□xx办事处存汇科付科长，零售业务部付主任，主任。我竞聘的是业务发展部主任。

我在自己的工作中，不管是做普通员工还是管理工作始终坚

持勤恳兢业、开拓进取、认真负责的工作态度和作风。自从01年支行开始把消费信贷确定为xx支行的工作重点，我作为零售业务部的付主任，义不容辞的承担了开拓消费信贷业务的重任，当时我们人员少、没场所、没资金，没经验，在这样白手起家的条件下，我们硬是从其他行里抢来了业务，占领了一定市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年达到了100%，在分行的消费信贷各项考核中始终排在第一名。为xx支行持续稳定的发展做出了自己的贡献。

面对时间紧任务重的巨大压力，我没有退缩而是知难而进，确定了清晰的发展思路及工作措施。人民币储蓄存款提前50天超额完成了全年任务指标；特别是消费信贷余额到去年7月底就突破了一亿元大关，现在已经达到了1.6亿元是xx分行第一个消费信贷余额突破亿元大关的支行，并提前一个月超额完成了消费信贷的全年任务。自己的努力得到了领导和同志们的认可，去年底被党组织确定为入党积极分子。

多年的工作经历以及消费信贷从0到亿元大关的突破，为我从事业务发展部的管理工作及对市场的开拓积累了宝贵的经验。

如果我当选业务发展部主任，我的工作思路是：抓住源头、努力开拓、深化管理、加强服务。

首先是抓住源头、努力开拓。明年将是中行股改上市的关键一年也是xx分行各项改革的关键一年。作为基层支行的业务发展部门，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，改善服务水平，及早的开展工作。

一是抓住我市的经济发展的良好形势的有利时机，深入厂矿机关进行宣传营销。

二是抓住明年国企改制的有利时机及时跟进。

三是加大国际结算、中间业务、各项代理业务的营销力度。

四是抓住同业机构调整的有利时机，加大业务拓展力度，积极抢占市场份额。

然后就是深化管理、加强服务。

一、深化各项管理。首先在思想上、行动上要坚定不移地紧跟党委步伐，认真贯彻执行分支行各项方针政策，确保思想不松懈、行动不走偏，切实做到自身认识到位、管理到位。其次是加强内控制度建设以及检查监督力度，从制度上约束业务人员必须按照规章制度办理业务，防范各种风险及案件的发生。

二、通过“个性化、差别化、人性化”的优质服务，搞好亲情营销、友情营销，吸引更多的客户来中行办理业务。

总的来说，以上就是我参加竞聘的演讲稿。一份自信，一个目标，严谨的作风，塌实的态度，开拓的精神，我想在分支行的正确领导下，在同志们的努力下，只要我们勤劳的工作、艰辛的付出，一定能实现我们的宏伟目标，业务发展部的各项业务指标也一定能在xx分行排名前列，为xx支行的跨越式发展做出自己新的贡献。谢谢大家！

银行职位竞聘演讲稿汇编篇七

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我是xx□xx岁，本科学历，职称会计师□xx年参加工作□xx年进入xx银行xx分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任xx分理处主任□xx办事处存汇科付科长，零售业务部付主任，主任。我竞聘的是业务发展部主任。

我在自己的工作中，不管是做普通员工还是管理工作始终坚

持勤恳兢业、开拓进取、认真负责的工作态度和作风。自从01年支行开始把消费信贷确定为xx支行的工作重点，我作为零售业务部的付主任，义不容辞的承担了开拓消费信贷业务的重任，当时我们人员少、没场所、没资金，没经验，在这样白手起家的条件下，我们硬是从其他行里抢来了业务，占领了一定市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年达到了100%，在分行的消费信贷各项考核中始终排在第一名。为xx支行持续稳定的发展做出了自己的贡献。

面对时间紧任务重的巨大压力，我没有退缩而是知难而进，确定了清晰的发展思路及工作措施。人民币储蓄存款提前50天超额完成了全年任务指标；特别是消费信贷余额到去年7月底就突破了一亿元大关，现在已经达到了1.6亿元是xx分行第一个消费信贷余额突破亿元大关的支行，并提前一个月超额完成了消费信贷的全年任务。自己的努力得到了领导和同志们的认可，去年底被党组织确定为入党积极分子。

多年的工作经历以及消费信贷从0到亿元大关的突破，为我从事业务发展部的管理工作及对市场的开拓积累了宝贵的经验。如果我当选业务发展部主任，我的工作思路是：抓住源头、努力开拓、深化管理、加强服务。

首先是抓住源头、努力开拓。明年将是中行股改上市的关键一年也是xx分行各项改革的关键一年。作为基层支行的业务发展部门，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，改善服务水平，及早的开展工作。

一是抓住我市的经济发展的的大好形势的有利时机，深入厂矿机关进行宣传营销。

二是抓住明年国企改制的有利时机及时跟进。

三是加大国际结算、中间业务、各项代理业务的营销力度。
四是抓住同业机构调整的有利时机，加大业务拓展力度，积

极抢占市场份额。

然后就是深化管理、加强服务。一、深化各项管理。首先在思想上、行动上要坚定不移地紧跟党委步伐，认真贯彻执行分支行各项方针政策，确保思想不松懈、行动不走偏，切实做到自身认识到位、管理到位。其次是加强内控制度建设以及检查监督力度，从制度上约束业务人员必须按照规章制度办理业务，防范各种风险及案件的发生。

银行职位竞聘演讲稿汇编篇八

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我是xx□xx岁，本科学历，职称会计师□xxx年参加工作□xxx年进入xxxxxx银行xxxxxx分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任xxxxxx分理处主任□xxxxxx办事处存汇科付科长，零售业务部付主任，主任。我竞聘的是业务发展部主任。

我在自己的工作中，不管是做普通员工还是管理工作始终坚持勤恳兢业、开拓进取、认真负责的工作态度和作风。自从01年支行开始把消费信贷确定为xxxxxx支行的工作重点，我作为零售业务部的付主任，义不容辞的承担了开拓消费信贷业务的重任，当时我们人员少、没场所、没资金，没经验，在这样白手起家的条件下，我们硬是从其他行里抢来了业务，占领了一定市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年达到了100%，在分行的消费信贷各项考核中始终排在第一名。为xxxxxx支行持续稳定的发展做出了自己的贡献。

面对时间紧任务重的巨大压力，我没有退缩而是知难而进，确定了清晰的发展思路及工作措施。人民币储蓄存款提前50天超额完成了全年任务指标；特别是消费信贷余额到去年7月

底就突破了一亿元大关，现在已经达到了1.6亿元是xxxxxx分行第一个消费信贷余额突破亿元大关的支行，并提前一个月超额完成了消费信贷的全年任务。自己的努力得到了领导和同志们的认可，去年底被党组织确定为入党积极分子。

多年的工作经历以及消费信贷从0到亿元大关的突破，为我从事业务发展部的管理工作及对市场的开拓积累了宝贵的经验。如果我当选业务发展部主任，我的工作思路是：抓住源头、努力开拓、深化管理、加强服务。

首先是抓住源头、努力开拓。明年将是中行股改上市的关键一年也是xxxxxx分行各项改革的关键一年。作为基层支行的业务发展部门，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，改善服务水平，及早的开展工作。

一是抓住我市的经济发展的良好形势的有利时机，深入厂矿机关进行宣传营销。

二是抓住明年国企改制的有利时机及时跟进。

三是加大国际结算、中间业务、各项代理业务的营销力度。

四是抓住同业机构调整的有利时机，加大业务拓展力度，积极抢占市场份额。

然后就是深化管理、加强服务。

一、深化各项管理。首先在思想上、行动上要坚定不移地紧跟党委步伐，认真贯彻执行分支行各项方针政策，确保思想不松懈、行动不走偏，切实做到自身认识到位、管理到位。其次是加强内控制度建设以及检查监督力度，从制度上约束业务人员必须按照规章制度办理业务，防范各种风险及案件的发生。

总的来说，以上就是我参加竞聘的演讲稿。一份自信，一个

目标，严谨的作风，塌实的态度，开拓的精神，我想在分支行的正确领导下，在同志们的努力下，只要我们勤劳的工作、艰辛的付出，一定能实现我们的宏伟目标，业务发展部的各项业务指标也一定能在xxxxxx分行排名前列，为xxxxxx支行的跨越式发展做出自己新的贡献。谢谢大家！