

支行行长竞聘演讲稿优秀7篇

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/afaaf70b992e9060eeb31199df820b35.html>

范文网，为你加油喝彩！

演讲者把演讲的主要内容和层次结构，按照提纲形式写出来，其特点就是能避免照读式演讲和背诵式演讲与听众思想感情缺乏交流的不足。下面是给大家整理的7篇支行行长竞聘演讲稿，希望可以启发您对于支行行长竞聘演讲稿的写作思路。

支行行长竞聘演讲稿 篇一

尊敬的各位评委、各位领导、各位同事：

大家下午好！

这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xx领导给予我展示、检验自我的机会。这天，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，xx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x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。这天的演讲我将从两方面展示自己。

竞聘该职务的优势：

一、具有丰富的工作经验，业务技能熟练

从x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。

二、具有严谨的工作作风，认真的工作态度

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。

三、爱岗敬业，开拓进取

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。

未来工作设想：

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：

一、加强团队建设，营造良好的工作氛围

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。

二、维护并拓展新客户，开辟储蓄存款新增点

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。

三、用心拓展中间业务，扩大盈利空间

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；

2、加强对全办员工的营销培训，并将部分后台员工充实到营销岗位上。同时，在大堂配备机动营销人员，加大对相关产品的营销力度；

3、抓住存款额较大的客户，向其营销个人委托贷款业务。

四、坚持以发展为目标，“抓大放小”

“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WWW.SHANCAOXIANG.COM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！

竞聘支行行长演讲稿 篇二

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

记得美国著名政治家富兰克林有句名言商业银行支行副行长竞聘演讲稿：“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我。

此次竞聘，我认为，自己具备胜任这个职务的能力和条件：

一是我具有比较全面的专业理论知识。

近二十年的金融生涯，系统的学习教育和实践，使我具有多学科的专业知识结构，我参加过电大的会计学习和党校的法律学习，使我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。

二是我具有比较丰富的业务经验。

入行近20年，除了本行办公室、保卫部以外的银行副科级干部竞聘报告其他所有业务部门都做过，而且都是任职，曾全面负责过每个业务部门，熟悉银行所有业务，不同的岗位锻炼了我不同的能力，所以工作起来，更能得心应手。另外，由于我是本地人，对我行的所有以大客户都比较熟悉，并且关系较好，这对我以后工作的开展将提供保障。

三具有较强的领导能力和组织协调能力。

我有多年的中层领导工作的历练，使我具备了较强的管理能力和综合协调能力，对领导一职有较深刻的理解。同时，近20年的支行工作实践，也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。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。

如果承蒙领导厚爱，让我走上支行副行长的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，努力开拓工作的新局面，具体我将做到以下几点：

第一、真诚讲团结，创造性的开展工作。

多年的工作经验告诉我，同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重银行副行长竞聘演讲稿要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识和看待自己，当好配角，胸怀全局。在工作中多向行长请示工作，做到多请示、多通气、多协调。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把商行的员工队伍带好，团结他们一道工作。

第二、严格规范业务流程，做好风险预防工作。

当前由于支行的人员较少，在执行过程中不按制度办事的情况时有发生，这给我们的业务埋下了隐患，加大了经营风险。在管理中，我将严格规范业务流程，发挥我行在技术、人才方面的优势，抓好各项制度的落实，严格按制度办事，预防经营风险。

第三、加强管理，提高职工综合素质。

现在企业之间的竞争无非是人才的竞争。为此，我将加强对我行人才队伍的建设，实现人性化的管理，做到以人为本。同时，我还将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，开展营销知识、理财方案、优质客户档案管理等竞赛，掀银行副职竞聘报告起学业务、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。

第四、要树立经营、发展多赢的观念。

我上任后，将积极协助行长强化企业意识、经营意识，积极降低不良，实现银行、企业、担保机构多赢；要积极探索金融机构的发展途径。建立信用评价体系，寻求银企沟通渠道，建立担保机构；要抓住有利时机，积极消化不良资产。

各位领导、各位评委，自从当年选择成为一名银行机构的职工起，我就将自己的前途与命运和我行紧紧地连在了一起。此次竞聘，无论成功与否，我对银行事业热爱之心都丝毫不会改变。如果我能有幸得到你们的信任，我将把自己全部的精力与心血都投入到以后的工作中去，为我们银行的快速发展而努力奋斗！！。

谢谢大家！

竞聘支行行长演讲稿 篇三

各位领导，各位同事：

大家好，我是xxx，现年xx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。

支行行长个人竞聘演讲稿 篇四

尊敬的各位评委、各位领导、各位同事：

大家下午好！

这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。这天，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__，今年__岁，__学历，__年进入中国银行满洲里支行工作，先后从事过__、__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。这天的演讲我将从两方面展示自己。

竞聘该职务的优势：

一、具有丰富的工作经验，业务技能熟练

从__年进入我行工作以来，我先后从事过__、__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。

二、具有严谨的工作作风，认真的工作态度

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。

三、爱岗敬业，开拓进取

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。

未来工作设想：

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：

一、加强团队建设，营造良好的工作氛围

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。

二、维护并拓展新客户，开辟储蓄存款新增点

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。

三、用心拓展中间业务，扩大盈利空间

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、代的发手续费收入，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__产品；

2、加强对全办员工的营销培训，并将部分后台员工充实到营销岗位上。同时，在大堂配备机动营销人员，加大对相关产品的营销力度；

3、抓住存款额较大的客户，向其营销个人委托贷款业务。

四、坚持以发展为目标，“抓大放小”

“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！

支行行长竞聘演讲稿 篇五

尊敬的各位评委、各位领导、各位同事：

大家中午好！

这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xx领导给予我展示、检验自我的机会。这天，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，中共党员，xx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x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。这天的演讲我将从两方面展示自己。

竞聘该职务的优势：

一、具有丰富的工作经验，业务技能熟练

从x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。

二、具有严谨的工作作风，认真的工作态度

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。

三、爱岗敬业，开拓进取

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：

一、加强团队建设，营造良好的工作氛围

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。

二、维护并拓展新客户，开辟储蓄存款新增点

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。

三、用心拓展中间业务，扩大盈利空间

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；

2、加强对全办员工的营销培训，并将部分后台员工充实到营销岗位上。同时，在大堂配备机动营销人员，加大对相关产品的营销力度；

3、抓住存款额较大的客户，向其营销个人委托贷款业务。

四、坚持以发展为目标，“抓大放小”

“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，不断提高科学决策形势、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！

支行行长竞聘演讲稿 篇六

各位领导、各位同事：

大家好！

去年年底召开以后，开了我国以往历届执政体系的风气之先，这也是新一届党和政府为适应我国政治经济改革，在执政理念、工作作风等方面有了重大的突破。在此，我看到了改革的希望。这里，我也循着这种良好的风气，简单地阐述我这次竞聘二级支行长的主导思想和理念。

一直以来，我都是一个“随遇而安、清心寡欲”的普通员工，虽然在上世纪九十年代也曾担任过储蓄所副主任职务，因为一些原因又辞去了该职务。这些年，随着人生阅历的不断增长，我不断地对此进行着深刻反思。具体说来，固然与我“随遇而安、清心寡欲”心态有关，从某种程度上讲，也是我在当时政治经济不断改革社会环境下，作为一个负责人，在适应社会、执行工作指令、组织协调上下关系以及工作毅力等方面有诸多不成熟的地方。产生了惰性，出现了逃避思想，这不仅是求上进的表现，也是平庸的表现。这，也是我反思后积极参加二级支行行长的动力所在。

参加竞聘报名以后，有数位同事朋友出于关心，以多种形式与我进行了交流。在交流过程中都直言相劝：你是不是这些年看书看“愚”了，多大年龄了，怎么突然要求上进了。你又不是不知道，咱们行历次竞聘都是在圈子内定好的，竞聘不过是走个过场而已，你赶着给别人跑龙套干吗？我在此深深地感谢朋友的好意。召开以后，我国整个执政体系的执政风气都开始有了明显的好转，所以我也相信，这阳光，也一样会照到我们嘉峪关市分行的！

说实话，近些年由于工作相对比较清闲，闲暇之时，听的、看的、想的也就比较多。客观地讲，我对我嘉峪关市行在金融市场竞争中存在的诸多问题想的比较多，对二级支行在经营管理和竞争中存在问题反而思考得比较少。既然是参加二级支行行长的竞聘，我也不得不在此简单地对二级支行的经营管理、市场竞争做一下简单的阐述。

由于这次竞聘是非指向性的，所以我也只能在此泛泛地谈一下竞聘理念。

我想，市分行之所以要搞竞聘，就是要在竞聘中选拔优秀人才，选拔出能人和强者，让他们积极参与到经营管理中来，参与到当前激烈的市场竞争中来。从历史的经验看，二级支行的经营管理以及市场竞争，与其它金融机构许多共性的地方，能人、强者在这方面会有一定的优势，但作为金融行业分支机构，各二级支行又具有较强的区域性和专业性特点，故而能人、强者单就竞争中的优势也往往会被弱化。这一点，我想在座的各位领导都会深有感触。因此，如果我在此给各位领导和评委们侃侃而谈二级支行如何经营管理，如何积极地参与市场竞争，那无疑是扯淡。

市分行竞聘二级支行行长的目的，我想就是为了增强我行在当今激烈的金融市场中的竞争能力，巩固和扩大我行在金融市场中的份额。所以我认为，作为支行负责人，首先要做的，就是积极探求我行各二级支行在经营管理和市场竞争中客观存在的一些共性和非共性的问题，以便于针对性的开展工作。这里我就我所想到的二级支行一些共性的问题，谈几点看法。对于非共性的问题，则要看初次竞聘是否成功然后进一步详细地谈。

第一，我认为，我行二级支行网点普遍存在凝聚力不够现象，其症结就是，我行部分支行网点负责人不能很好地理解省市分行政策制度，在执行中产生歧义的，甚至怀有私心，导致二级支行网点人心涣散。作为二级支行负责人，首先当怀有一颗公心，认真研究如何更好地带好二级支行这支队伍，如何激发支行广大员工的工作热情，与大家多进行沟通交流，避免刚愎自用独断专行产生抵触。了解他们的所思所想，解开工作和生活中的结，要做好上传下达的传声筒、润滑剂。要帮他们理解并贯彻落实好省市分行的各项政策制度，当好管家，警钟常敲；完成省市分行下达的各项任务指标，当好吹号员。

第二，员工的工作热情，来自于自身的工作能力、工作成绩得到市分支行各级领导的认可，认可的一个重要价值体现，就是能力与岗位的相适应，成绩与收入的相匹配。近些年，我行在收入分配上向一线倾斜，突出了一线岗位的辛劳，也体现出了按劳分配的原则，但在个别岗位的收入分配上（如大堂经理、营销经理与柜员之间），还存在一

些微词，有损二级支行的整体竞争力。因此，我认为，作为二级支行负责人，当在省市分行收入分配制度的框架内进一步理顺各岗位之间的收入分配关系，使支行每一位员工从让干转变到主动干、抢着干。

第三，打铁需要自身硬，只有通过不断地学习，使自己也带动大家，熟悉各项金融政策制度，熟悉我行及其它金融机构的各种业务、金融产品、理财产品的特点，在营销中突出我行产品的比较优势，有层次、有针对性的，开创性地开展营销活动。在为社会提供适合社会各层次的金融产品的同时，提供优质高效的金融服务，为我行赢得更大的市场份额。

第四、着手培养自身和员工这一战斗团体灵敏的嗅觉，捕捉金融市场的信息动态，因势利导，努力占市场先机。对自身或支行团体能解决的，绝不拖延；对靠自身或支行团体没法解决的，及时反馈市分行，获得支持，以免延误时机。

第五，在当前金融市场激烈的竞争中，各金融机构各显其能，有些还享有种种政策方面的扶持和优惠，如何稳固和拓展好我行的优质客户群体，需要我行每一位上下员工的不懈努力。作为基层负责人，当具有强烈责任感，高度的使命感，扎实的业务理论知识基础，敏锐的市场嗅觉，超前服务意识，以及公正坦荡的襟怀，来感染和凝聚支行每一位员工，二级支行的工作才能卓有成效，才能体现出战斗力，才能赢得广大客户的认可，才能稳固和拓展我行忠实的客户群体，实现工商银行与员工的双赢。

好，我就简单地说到这。谢谢各位领导！

支行行长竞聘演讲稿 篇七

各位领导、各位同事：

大家上午好！

这次能参与主任的竞聘，感谢支行给我提供了一次挑战自我、展现自我的机会。我叫xx，现任xx支行客户部经理，我今天竞聘的岗位是支行副行长。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。

面对机遇我充满自信。竞聘新岗位，除了对这个岗位的浓厚兴趣外，我认为自己具有三大优势：

一我热爱这项工作。虽然这项工作繁杂，巨细无遗，但我有充分的思想准备，有投入这项工作的良好愿望和热情。

二我有坚实的理论基础和丰富的工作经验。几年来，我从事过多种岗位，无论从实际操作中，还是理论实践上，都能得心应手，对各项规章制度的理解和运用，能熟练掌握，并利用业余时间充实自己；

三更主要的是有领导的关心、爱护和鼓励，有同事们的帮助、协作和支持，为我做好工作创造了有利条件，增强了勇气和信心。

假如领导和同事们信任，能给我一个施展的平台，我有决心和信心担当此重任。如果我竞聘成功，工作思路是：我将从三方面着手：

一、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。

二、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。

三、自我要求：

我会以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。在工作实践中辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。在工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，当好沟通员工与上级领导之间关系的桥梁。以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。

我会以支行下达的各项指标任务为己任，认真贯彻国家有关财经法规和各项规章制度及操作规程。如果我竞聘成功，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。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的。各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力 and 责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在副行长的岗位上做出更大的成绩。竞争上岗，有上有下，无论上下，我都将一如既往地勤奋学习、努力工作。

我的演讲完毕，谢谢大家！

读书破万卷，下笔如有神。以上7篇支行行长竞聘演讲稿就是小编为大家分享的支行行长竞聘演讲稿的范文模板，感谢您的查阅。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](http://www.wtabcd.cn/)开发