# 202\_支行行长竞聘演讲稿范文

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-10-08

*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...*

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！为大家整理的《202\_支行行长竞聘演讲稿范文》，希望对大家有所帮助！

篇一

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好！人生能有几回搏？当走上讲台的银行副行长竞聘稿时候，就深深的感到了有一种“青春不再，时不我待”的危机感和使命感。在这“挑战人生”的时刻，我饱含对银行事业的挚爱，满怀信心地走上讲台，接受组织的考验。首先，请允许我向对诸位的信任、支持和鼓励，真诚地道一声：谢谢！

　　下面我做一下自我介绍，我叫xxx，1968年出生，中共党员，xx学历，xx年毕业于xx学校财会专业，1988年参加工作，曾先后从事储蓄员、网点负责人、分理处主任、网点主任的工作。现在担任\*\*大堂经理。工作以来我恪尽职守、兢兢业业，深得领导二级支行行长竞聘演讲稿和同事们的好评。今后我将继往开来，努力工作，争取以更好的工作成绩回报各位的支持和厚爱。

　　通过综合权衡自己，我认为自己有以下优势参加竞聘：

　　第一，我政治素质过硬，有良好的个人素养。我接受过良好的教

　　育，身为党员的我总是学习一些党的文件，不断提高自己的政治觉悟，思想上与党组织保持高度一致。我还具有谦虚、谨慎、诚实的态度，立场坚定，热情大方，乐于助人，做事讲原则，严格遵守职业纪律，服从党的领导，听从组织安排，廉洁奉公、为人正直。以积极向上的世界观、人生观、价值观指导自己的工作，本份做人，踏实做事。

　　第二，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，支行副行长竞聘报告取得好成绩。\*\*年因工作需要我曾担任过辅导员的工作，这培养了我大胆探索，勇于创新的工作精神。

　　第三，具有丰富的工作经验。从参加工作到现在已有二十年了，二十年中我从基层做起，一直在储蓄战线工作，先后从事过多个工作，就是网点负责人我就工作了十六年。当然，这十六年也是我一生中进步最快，收获的十六年，也使我积累了丰富的工作经验，使我在处理问题的时候能够得心应手，更容易快速进入工作角色。

　　第四，具有较强的沟通协调和管理能力。工作中，对上我能与上级领导较好地沟通和协调，及时汇报工作情况，同事之间能够友好和睦地相处，对下我能约束员工，带好队伍。尤其是大堂经理的工作经历，更是使我的组织协调和管理能力有了进一步的提高，具备了银行行长助理竞聘演讲范文作为一名支行行长所要求的素质。就管理而言我不会辜负大家的期望。

　　各位领导、各位评委，如果承蒙各位厚爱，让我走上行长的领导岗位，我将紧紧围绕提高效益这个目标，树立以\"客户为中心\"的理念，抓住\"市场营销、优质服务\"这个重点，推行\"目标化、规范化、制度化\"的管理，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。具体做好以下几点：

　　第一，突出重点，抓好营销工作。今后我将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。把着力点放在优质个人客户、优质民营企业客户上，了解他们的金融需求，分层次制订方案，做到营销责任人、对象、任务、时间、措施\"五个落实\"，提高优质支行副行长竞聘稿客户、重点核心客户的忠诚度和贡献度，扩大中间业务的收入和来源。

　　第二，创立品牌，做好服务工作。今后我将努力加强对潜在优质客户的筛选，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、亲情化服务的优点，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，切切实实做到在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与客户交往中凝聚合力。

　　第三，拓展业务，防范风险，提高经济效益。我将牢固树立“效益第一”的理念，抓好抵押贷款代理资产工作，坚持到大小客户齐抓，做好银行卡推广、代办保险、代收代付等业务，努力开发中间业务市场，开发结算大户、代理和委托业务大户的委托业务。强化企业意识、银行支行行长竞聘演讲稿经营意识，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。并以上级行的经营方针为指导，以加强内部管理为保障，大力发展个人银行业务和中间业务，全面提升整体效益，努力把我行的网点打造成为多功能、精品化网点。

　　第四，加强贷后管理，努力调整信贷结构。我将团结和带领员工努力拓展市场，严把市场准入制度，加强贷款管理及贷后检查工作，及时将客户的各类信息进行汇总整理，完善应急事件处理体制，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。

　　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！

篇二

　　尊敬的各位领导：

　　为实现以上目标，我准备从以下几方面开展工作：

　　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，临近居民较密集银行支行长竞聘稿，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米范围内，聚集了家商业银行，金融竞争异常激烈。经过年的发展，该办已吸收、积累了大量的客户，目前已有客户，户，储蓄存款余额为，多万元，但是户均存款仅，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，从而银行行长竞聘书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。为客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等服务，增强对客户的吸引力与凝聚力，从而提高客户的占比。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，支行行长竞聘演讲并能以优质柜台服务不保障。

　　二、大力拓展中间业务，提升盈利能力

　　在存贷利差不断缩小的今天，中间业务已成为银行增加利润的重要来源。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：⒈深入到各大市场，营销“速汇通”；⒉与花地房地产有限公司联系，争取明年交楼的万贤苑多户的代扣费业务，并以此为契机，进而争取该公司属下中鹏物业管理支行行长竞聘公司的和区府宿舍共多户的代扣费业务；⒊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；⒋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、行长竞聘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银行支行行长竞聘报告台的交易、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，使办事处的业务发建立在扎实管理的基础上。

　　五、加强员工队伍建设，提高员工素质和网点服务质量

　　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。如定期组织点钞、辨钞、汉字输入等业务技能培训和考核，强化支行副行长竞聘报告前台柜员的操作技能，提高业务办理速度，减少差错和客户投诉。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！