# 银行竞聘中层干部演讲稿5篇

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2025-03-09

*演讲稿又叫演说词，它是在大会上或其他公开场合发表个人的观点，见解和主张的文稿。演讲稿的好坏直接决定了演讲的成功与失败。演讲稿像议论文一样论点鲜明，逻辑性强，富有特点。本篇文章是为大家整理的银行竞聘中层干部演讲稿5篇，欢迎您阅读参考！>【篇一...*

演讲稿又叫演说词，它是在大会上或其他公开场合发表个人的观点，见解和主张的文稿。演讲稿的好坏直接决定了演讲的成功与失败。演讲稿像议论文一样论点鲜明，逻辑性强，富有特点。本篇文章是为大家整理的银行竞聘中层干部演讲稿5篇，欢迎您阅读参考！

>【篇一】银行竞聘中层干部演讲稿

　　尊敬的各位领导、各位同事：你们好!

　　我曾在座右铭中这样写到：我不能选择出生的时代，但可以用生命的灿烂为时代增光添彩;我不能决定生命的长度，但可以用加倍的奉献拓展生命的宽度。此刻，我怀着这份对人生价值感悟的执着与信念，带着对农行事业的梦想与追求，走上这个舞台，接受大家的评判和组织的挑选。在此，我愿敞开心扉，对大家说说我要竞争某某业务部经理这个岗位的理由，能挑起这付重担的原因以及干好这份工作的思路。这个岗位，不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任。我参与竞争的自信，来源于对部门工作的驾驭力、锐意进取的创新力和以德服人的凝聚力。

　　我竞聘的理由及优势是：

　　1、有长时间的基层工作实践，丰富的社会阅历，从事岗位多，业务知识比较全面。对于这点，通过我上面的简单介绍，相信各位评委一定有所了解。但我深信一点：时间、社会和平凡的工作最能锻炼人、培养人，它使我有理智、有激情、更有高度的工作责任心。

　　2、工作与管理经验丰富。我，35岁，毕业于广西工学院计算机应用专业，经济师。于99年参加农行工作，分别从事过会计员、出纳员、统计员、电脑管理员、会计监管员、系统软件程序设计员、前台客户经理、机构业务部经理助理和副经理等岗位工作。

　　3、思想端正，有良好的人生观、处世观，能善解人意，甘于奉献。202\_年经县行党委认真考察、考核，我被组织接受为光荣的中国共产党预备党员，并如期转正，成为一名正式党员。日常工作中，我也是严格以党员标准要求自己，廉洁奉公，助人为乐;坚持正义，敢于同坏人、坏事作斗争。

　　4、工作业绩突出。在某某业务部任经理助理和副经理的18个月里，积极主动配合经理的工作，并取得很好的成绩：

　　一是机构类存款净增14亿元，在对公存款中的占比迅速提升到42.25%;

　　二是机构类贷款大幅增长，贷款业务基本上覆盖了柳州的三甲医院和本科类院校;

　　三是代理保险业务累计实现保费收入超3.5亿、手续费收入达1545万元，两项指标连续两年在金融同业中位列首位;四是创新的银商通系统成为全国金融系统的楷模，通过银商通系统留存存款达6.6亿元，比未创新前多增近6亿元;五是第三方存管实现4.3万户，托管资金近4亿，捆绑银行卡4.3万张，新增签约账户连续两年于同业，逐步缩小与工行的差距;六是“五险一金”归集额达到35亿元，为机构类存款稳定增长做出突出贡献。

　　5、勤奋好学，积极进取。工作中，我认真地学习领会上级行制定的各项规章制度，以学习合规文化为契机，严格贯彻执行，杜绝出现违规、违纪行为。工作之余，培养自学能力，1996年通过自学考试，取得山东经济学院金融专业专科学历，202\_年参加开放式高等教育，取得中国政法大学法学专业本科学历;1998年通过了经济师资格考试，并于202\_年被县行正式聘用;202\_年参加国家企业法律顾问资格考试，顺利取得执业资格，并在202\_年山东省国资委举办的继续教育中被评为“优秀学员”。这些成绩的取得，得益于县行领导的支持。他激发了我积极进取的工作热情，也为我日后更好开展工作奠定坚实基础。

　　6、荣誉颇丰。我曾荣获总行202\_-202\_年度代理保险业务“创利名星”称号、区分行202\_年度第三方存管业务营销先进个人、二级分行202\_年度“营销之星”称号、银商通业务创新奖、计价考核办法创新奖，202\_年又喜获某某大学商业新锐奖。第四，有较高的政治素质。通过多年的政治理论学习，树立正确的世界观、人生观和价值观。遵纪守法、助人为乐、团结同志、任劳任怨、服从安排。第五、有较强的组织、协调及业务策划、拓展、营销能力。

　　一是能协调好上下级之间、机关与基层一线之间、农行与客户之间的关系;

　　二是协调好系统业务或系统客户与支行一线的关系;

　　三是协调好系统业务或系统客户推广、培训及维护与深挖掘的关系。

　　7、有多年的管理经验，能服从大局、服从领导。自202\_年4月以来，一直从事副职工作，一方面认真的履行岗位职责，切实抓好自身主要业务和分管工作，以身作则，严以律己;另一方面，积极地当好主任的参谋、助手，及时办理领导交办的各项工作。能识大局、识时务，服从领导，协同作战，圆满的完成县行分配的任务。

　　8、有吃苦耐劳、勇于开拓、不断创新的精神。

　　一是可以利用银行与信托公司的合作关系，来创新应收账款融资理财产品，努力盘活某某企业、某某企业等企业近80亿元应付账款;

　　二是利用银行与租赁公司的业务合作关系，拓展银赁通业务，预计将可发放贷款近40亿元。如此多的创新项目，是他们推动着我一如继往地向前进。

　　金无足迹，人无完人，我对银行知识掌握得还不够，为此，我利用业余时间，努力学习

　　金融知识，并于今年7月份考取了某某大学金融财务MBA，以弥补自己的不足之处。

　　假如我竞聘成功，对党要忠诚、对农行要感恩，以实际行动化作对农行事业的不懈追求。无论竞聘成功与否,我将严格按照“爱学习、能创新，守规矩、愿奉献，知感恩、善协作”的标准不断完善自己，用“想得更大一点，做得更实一点、管得更细一点”的标准要求自己，积极开拓，扎实工作，努力取得更好的工作业绩银行竞聘演讲稿范文。

　　我没有辉煌的过去，但我将把握好现在和将来。这次若能竞职成功，我将以此为新的起点，在以后的工作当中，励精图治，立足本职，钻研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。胜固可喜，败亦无悔!请大家多监督我，我一定不会让大家失望的!

　　总之，一句话，“重在参与”。既然行党委英明决策，搭建了公开、公正、公平的竞聘舞台，我一定要积极的争取。无论结果如何，我都要衷心感谢各位评委的大力支持和帮助。我会一如既往，继续努力工作。演讲结束，再次衷心的谢谢各位评委!

>【篇二】银行竞聘中层干部演讲稿

　　各位领导、各位同仁：

　　大家下午好！

　　加入农行这个温暖的大家庭已经x个年头了，今天站在这里，我一方面感到非常荣幸，另一方面感到无限感慨，因为我人生最美好的青春年华都是在这里度过的。正是出于对农行深厚的感情和对自己能力的自信，今天，我勇敢地走上竞职演讲台，积极参与会计主管的竞聘。

　　首先借此机会，我要对在座各位领导和同志们多年来的关心、培养和帮助，表示衷心的感谢。是你们的关爱和帮助，让我一步一个脚印，扎扎实实地走到了今天；是你们的鼓励和支持，让我战胜了诸多困难，在砺炼中更加理性与成熟。

　　一、建章建制、科学管理

　　不管是规章、制度的执行和业务的操作，还是服务质量的提高，都有离不开人，离不开人的主观能动性。如果我是支行的会计经理，我首先要做的是从内部管理工作入手，制定切实可行的岗位责任制，确定每个柜员的工作任务和岗位职责，做好岗位责任制的细分与量化。细分就是把每项工作进行限度地拆解，每个步骤都要有固定经办人员，并形成固定工作模式，对每个柜员负责的工作部分，以签定责任书的形式作出明确规定，不许越权操作，越级去办理业务，发挥相互监督机制的作用，以严格的内部控制防范风险的发生。量化就是工作成绩数量化，建立工作积分考核制，工作做得好、表现突出的人员奖励工作积分，不能完成工作任务甚至出现差错的人员要扣分，以积分的多少体现每个人工作质量的好坏。随时公布积分情况，做到公平、公正、公开。定期按积分情况进行考核，实现良性竞争，调动起人员的工作积极性。其次要做好人员的培训和学习工作。主要采取两种学习方式，基础会计制度和技能的学习以自学为主，重要会计制度和新业务的学习以集中培训为主，定期对学习情况进行考核，考核成绩会影响工作积分，努力创造良好的学习风气。采取轮岗等方式，为柜员学习综合业务知识创造条件，从而提高柜台人员的整体素质，为做好工作打好人员基矗最后要注意在工作中一定要按制度办事，杜绝违规操作业务，利用支行会计工作从零开始的有利条件，按规范做好帐务组织和帐务处理，从开业之初就搭建好高新支行会计工作的良好框架，为支行会计工作的达标创优创造有利条件。

　　二、会计核算与营销并重

　　如果说做好会计管理是会计经理的责任，那积极营销就是会计经理的义务。新时期下的会计工作与以往的旧模式相比已发生了质的变化。行长在20XX年财务会计工作会议上提出了会计人员客户经理化，指出这比专业客户经理具有不同比拟的优势，身为会计经理必须率先认识到这一点，要高度重视营销工作。该区是重庆一个新的经济增长点，吸引投资能力强，区内企业科技含量高，发展前景好，各家银行都在该区设立了支行一级的机构，支行在成立之初，就同时面临极好的发展机会和激烈的市场竞争，这对会计经理而言，就意味着要采取各种措施，提高服务质量，为客户提供比其它银行更加优质和更具特色的服务。我拟从以下几方面入手：

　　第一、在宣传上，我认为要组织好柜台宣传工作，使柜台成为我行对外宣传的桥头堡，在宣传中要有针对性，如针对该区企业科技含量高的特点，大力宣传网上银行，积极推荐客户使用网上银行办理业务。为增强宣传效果，争取在营业厅设置网上银行宣传台，安装一台电脑模拟网上银行操作，使客户在办理柜台业务时，能够亲身体验我行网上银行方便快捷的优势，同时这个布置也有利于树立我行高科技银行的品牌形象。另外宣传工作要走出柜台。该区的电脑城经常举办一些大型活动，要结合这些活动，组织现场开卡，现场办理网上银行等，相信一定会取得良好的效果。

　　第二、在日常服务方面，要严格按规范化服务和服务的标准进行考核，提高服务效率，在一般情况下每个柜台前等待办理业务的客户不能超过两名。每个柜员在工作中都要做到微笑服务，热情服务，不能仅仅满足做一个办理业务的机器，而要变被动服务为主动服务，努力为客户排忧解难，为不同客户提供个性化服务。支行会计柜台的服务宗旨是后台为前台服务，所有人为客户服务，力争在客户心目中树立我行精品银行的形象。

　　第三、支持和鼓励会计人员走出柜台找客户，挖掘所有潜在的客户资源，对吸存工作做得好的人员予以奖励，增加工作积分，做到全员面向市常

　　第四、要充分利用新系统大前置、大集中的特点，努力收集各种会计信息，做好分析工作，寻找我行的市场定位，研究切实可行的市场开发策略，为行领导的决策提供参考，为支行的业务开拓提供帮助，扩大会计服务的深度。

　　总之我的会计经理工作宗旨就是时刻牢记四个立行的经营方针，团结全体工作人员，做好内部管理与控制，安全规范地处理业务，防范风险，控制风险，为支行的业务发展保驾护航，积极开展营销工作，不断提高服务质量，推行会计人员客户经理化，使支行的柜台成为管理严格、业务规范、营销有力的柜台。

　　谢谢大家！

>【篇三】银行竞聘中层干部演讲稿

　　尊敬的领导、各位同仁：

　　大家好！

　　能够踏入竟聘的舞台，我心存成功与梦想，胸怀激情与希望。因为对于所有竞聘者来说，我们竞聘的不是一个职位，而是一份激情，一份责任。这都缘于我们对农行事业欣欣向荣的向往、更缘于对振兴河南农行的殷切期盼。

　　一、本人基本情况及竞聘优势

　　竞聘人xxx，现年xx岁，中共党员，大学文化，经济师，xx年毕业于xxxx学院金融专业，先后在xx市分行办公室、人事科工作，20xx年7月任xx支行副行长，20xx年xx月主持全行工作，现任xx县支行党委书记、行长。

　　走上今天的演讲台，我对自己充满了信心，我个人认为有以下四点优势：

　　第一、年龄的优势。正值精力旺盛，思维敏捷，积极银行中层干部竞聘演讲稿范文乐观、敢抓敢管的黄金年龄。不但能够承受改革带来的精神重压，更能应对激烈的金融竞争面临的复杂局面，有干事创业的雄心壮志、更有严守纪律的职业操守，愿意为农行事业无私奉献、无怨无悔。

　　第二、具备农行人所必须的道德修养。办公室的工作经历锻炼了我的综合能力，人事科的工作性质造就了我严谨的工作作风。尤其是到xx支行任职以来，从一个清贫的军人子弟到一个官虽不大却自感责任重大的基层行长，我更加珍惜农行对我的培养，更加珍惜自己的奋斗历程，工作中大胆开拓，生活上防腐拒受，对个人要求严格，处事严谨，清正廉洁。

　　第三、有深厚的理论基础和一定的实践经验。通过四年的专业学习，以及参加工作以来从不懈怠的刻苦自学。我掌握了全面系统的金融理论知识，先后在各类报刊杂志发表论文二十多篇，特别是通过近几年的工作实践，我的管理水平和业务能力得到明显提高，有带领全行员工冲破经营困境，实现良性发展的能力。

　　第四、我对农行事业有着难以割舍的挚爱和忠诚。和在座的大家一样，绿色的行微，团结的同事，友善的员工，这一切已构成我人生的主要内涵，这份赤诚就是对农行事业的挚爱和忠诚。

　　二、主要工作情况

　　一年来，我牢固树立并坚持“审慎、规范、稳健”的治行纲略，以严格工商银行中层干部竞聘演讲稿管理和有效发展为重点，转换思想观念，狠抓内部管理，整肃行风行纪，促进了全行业务健康发展。

　　（一）理性反思、提高认识。在省分行实施“转换思想观念，严格规范管理，加快有效发展”的经营理念指引下，我立场鲜明，思路明确，通过严格的管理理念的教育和灌输，全行员工对严格管理有了基本认识。对工作的落实和政策的执行，做到了不走样、不变形、不打折。业务操作实现了规范、细致、认真。面对改革和发展的考验，全行员工同舟共济，团结一心，形成一种良好的团队氛围、团队精神，坚定了办好农行的决心和信心，营造了一个干事创业良好氛围。

　　（二）以从严治行为主线，全面加强规范管理。我以强化基础管理、严格制度落实为突破口，以问题查摆和消灭各类隐患为重点，通过精细操作，强力推进各项制度落实。在作风纪律、提高素质方面加大培训力度，使全行员工养成按章办事，扎实工作，雷厉风行的习惯。在对基层单位的管理方面，通过当月业绩排队，拉开费用和工资档次。在对清收队员的管理方面，实行双线考核。对重要岗位人员逐一排查政治素质和业务素质，该轮岗的坚决轮岗，该撤换的一律撤换。

　　（三）紧紧围绕重点目标，实现各项业务全面发展。全行上下立足实际，团结一心，发扬攻艰克难的拼搏精神和真抓实干的工作作风，推动各项工作全面发展。止8月底，各项存款余额达8。9亿元，较年初增加1。8亿元，实际利润95万元，较上年同期减亏增盈600万元。使\*\*农行银行中层干部竞选演讲稿范文彻底摆脱连续10年亏损的沉痛局面，业务经营驶入良性发展的快车道。

　　三、竞聘后的工作思路

　　在今后的工作中，我将围绕以下四点开展工作，切实履行职责，努力使我所在的单位规范稳健、风正气顺，员工满意、领导放心。

　　（一）以理念灌输促观念转变，努力打造“学习型”单位。我将做省行理念坚定的传播者、践行者，通过各种形式彻底转换员工思想观念，使学习成为每个人的自觉行动，变过去一个大脑加九十九双手的工作模式为一百个大脑加一百双手的工作模式。

　　（二）以严格管理促制度落实，努力打造“规范型”单位。我将本着的爱护是严管，的福利是规范的理念，不折不扣的把“八大内控体系”落实到位，从严管贷，从严执纪，扼制和杜绝各类违规违纪案件的发生，实现全行依法合规经营。

　　我将做省行理念坚定的传播者、践行者，通过各种形式彻底转换员工思想观念，使学习成为每个人的自觉行动，变过去一个大脑加九十九双手的工作模式为一百个大脑加一百双手的工作模式。

　　（三）以机制构建促经营活力，努力打造“激情型”单位。结合行情在费用分配、工资银行中层正职竞聘演讲稿考核、用人导向等方面进行市场化运作，引导全行确立求真务实的良好风气；养成坚决按章办事、雷厉风行、说办就办、办就办好的工作作风。营造在其位、谋其政、尽其责的浓郁氛围。

　　（四）以真抓实干促业务发展，努力打造“效益型”单位。首先，牢固树立清收盘活工作是全行“生命工程”不动摇。坚定清收盘活的意志和信心，加快推进手段创新和激励机制建设。其次，紧扣存款是实现有效发展的重要支撑点，以农民务工汇兑为主线，以优质服务为手段，保持和推动存款的高水平增长。第三、着力改善用卡环境，不断提高银行卡的总量和市场份额。大力拓展保险代理业务，通过岗位目标考核和有效的激励措施，推动中间业务收入迅猛增加。

　　尊敬的行长、各位领导，参与这次竞聘，接受考验，展示自我，是我的初衷；成败得失，不系于心，是我的心声。竟聘是挑战，也是机遇，只要曾经参与，我便无怨无悔。是农行培养了我，追者犹觉心意暖，抚今更思报春晖，我渴望能有一方更广阔的天地，能让我为xx的繁荣与发展作出更大的贡献。真诚的希望您用识才的慧眼，爱才的感情，投上您神圣的一票。请相信，您的选择不会错！

　　我的演讲完毕，谢谢大家！

>【篇四】银行竞聘中层干部演讲稿

　　尊敬的领导、各位同仁：

　　大家好！

　　首先感谢行领导为全体员工提供了一个公平、公正、公开的竞争环境，使大家能有机会走上这个演讲台，各显其能。国际竞争理论创始人迈克尔〃波特有句名言：“不要把竞争看作是争夺第一的竞争，而是通过竞争变得与众不同，更独特。”这次竞争对我来说，成功固然重要，但更主要的是能锻炼自己，提高自己，使自己在竞争中走向成熟。我会抓住这次竞争的机会，使自己在事业上更上一层楼。

　　首先向各位评委和领导介绍一个我的基本情况，使大家对我有一个比较全面的了解。

　　自参加工作那天起，我就牢记领导教诲，牢记自己的使命把不断学习，提高专业技能放在首位。我于20xx年顺利通过了国家理财规划师课程的考试，预计5月份就能拿到国家理财师的证书；我还取得了中国银行协会的公共基础证书及个人理财专业证书。同时，多年的工作经历使我对私会计、公会计、联行等业务都比较熟悉；对xx的客户群体较为熟悉，并培养了我较强的工作能力和营销能力，我于20xx年xx月销售贷记卡xx张，在xx年第一季度营销贷记卡xx卡，据了解是xx营销贷记卡单项的第一名。

　　不去播种，不去耕耘，再肥的沃土也长不出庄稼；不去奋斗，不去创造，再美的青春也结不出硕果。如果这次能够得到大家的信任和支持，使我能够走了大堂经理这个职位，我会在新的岗位上努力耕耘，积极创造。以下是我在新岗位上的工作思路，请评委和领导们评议。

　　首先，尽职尽责，全力做好服务和营销工作

　　营销和服务是我们工作的重点和难点，也是我行赖以生存的基础，营销和服务工作搞不好，直接影响到我行经济效益的提高。为此，我将协助xx，在工作中从以下几个方面着手：

　　第一，广泛收集各方信息。我将定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质服务等方面的意见，提出改进的建议，以书面形式做出详细具体的报告。以便于领导及时研究，并采取有针对性的措施加以解决。

　　第二，大胆创新，探索新的竞争形式下的新的工作模式。在工作中，我会积极探索新的营销模式，把“脚踏实地、不抱有一丝幻想、不放弃一点机会、不停止一日努力”的思想作为全体员工的营销理念。第三，建立完善的竞争机制。我将在员工中实行定期评比、定期考核制度，并以评比和考核为依据实行奖惩制度，鼓励先进、推动后进，完善服务。

　　第四，挖掘新的客户资源，寻找新的增长点。在今后的工作中，我会利用自己主动营销的优势，积极寻找新的客户群体，要以质的服务赢得客户的满意，努力稳定老客户、老业务，以积极拓展新客户，新业务，为银行多创效益。

　　第五，创新工作方法，做好柜面顾客分流。

　　当前，柜面顾客排队过长已成为我行的突出问题，这不仅耽误可顾客的时间，也影响到我行的声誉和服务质量的提高。为此，我将针对这一问题，做好以下工作：

　　第一，协助xx压缩当前后台人员，增加对外服务窗口……

　　第二，充分利用柜面资源，开放式公司柜面办理非现金私人业务。为方便私人客户，减少排队等候时间，利用客户叫号系统，引导非现金业务客户到公司柜面办理业务，以充分利用柜面资源。

　　第三，在营业室增设零售产品销售专区，减少复杂业务对柜面资源的占用。这一方面可以减少柜面压力，另一方面可以为顾客提供更好、更快捷的金融理财服务。

　　第四，注重源头分流，加大电子银行宣传推广力度。我将加大电子银行的宣传推广力度，特别是在公司客户、私人客户开户时，推介办理网上银行、电话银行等业务，从源头上分流客户，减少柜面压力，提高服务效率。

　　第五，协助xx进行业务流程梳理和柜面分工整合。对一些办理时间长的特殊业务开设专柜，提高其他柜面办理业务速度，减少正常客户排队等候时间。

　　第六，加强硬件环境建设，改善客户等候环境。

　　再次，协调好员工与客户的误解。

　　调节客户与员工的误解是作为一名大堂经理必须面对的问题，如何正确处理好员工与客户的误解是大堂经理的主要职责之一。在处理这个问题上，可以说我是占有优势的，因为善于协调各种关系的我，能够使各种关系得到很好的解决。

　　在处理误解问题时，我将本着实事求是的原则，找准问题的关键，看问题发生在哪该怎样办就怎样办。当然，还要加强员工培训，把“客户至上”的服务理念深入到每一个员工心中，提高员工服务意识和服务水平。并对员工进行全方位教育工作，教育他们要学会换位思考，在各类争执问题发生时，多站在顾客的角度思考问题，并尽量解决。

　　只有创造，才是真正的享受，只有拚搏，才是充实的生活。如果这次能够得到大家的信任和支持，我会在新的岗位上努力拼搏、积极创造，将汗水汇集在奋斗的江河里，将事业之舟驶到了理想的彼岸。在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为我行的发展奉献自己的微薄力量。

　　我的演讲完毕，谢谢大家！

>【篇五】银行竞聘中层干部演讲稿

　　尊敬的领导、各位同仁：

　　大家好！

　　记得有这样一句名言，‘自由意味着责任’。做为农行人，我们每个人身上都扛着无比艰巨的责任！今年x月xx日，中国xx银行股份有限公司正式挂牌；从这一天起，xx站到了发展从未有过的一个新高度，开始了一个史无前例的新里程！从这一天起，用行动，用汗水，为农行铸就一座光亮闪耀的里程碑，便是xx人在新的历史时期的神圣使命与责任！

　　今天的我，便是为责任而来！与同志们励精图治，创新发展，坚持科学发展观，创新经营机制，凝聚核心竞争力，为xx发展的里程碑，刻上一段耀眼的辉煌！

　　下面介绍一下本人的基本情况。我出生于19xx年7月，19xx年12月参加xx工作，20xx年参加民革组织，大学学历，先后在xx担任出纳、会计、综合柜员。xx年底，我通过竞聘上岗，成为现江南支行负责人。

　　一、竞聘理由

　　1、我志存高远，希望实现人生价值的亮丽。根据市分行提出20xx年以支行支行副行长竞聘演讲稿价值创造为核心，加快业务发展为主题的工作会议精神，我行也积极响应市分行的号召，作为农行一员的我更是要与农行的荣辱与发展心连心、共命运。要为农行在同业里立于不败之地，更为农行自身的加快发展，早日实现存、贷款及中间业务收入三大目标而努力。为此，我要发挥自已的特长，诠释和展示人生生价值。我想我是有这个能力和信心实现农行事业与人生价值的双赢。

　　2、我有较好的组织管理能力和大量拓展客户拓展市场的营销经验。我勇于接受新事物、乐于迎接新挑战、善于抓住新机遇。担任江南负责人6年多，通过考核办法的制定，调动了员工的积极性，本网点也从一人营销转变为全员积极营销的良好氛围。人多力量大，从此江南支行迅速发展壮大，在资源少而竞争白热化的江南区块，各项业务发展在江南同业中均遥遥。存款总量从xx年底1000万增加到目前的28000多万元。国际结算量也从xx年底48万美元增加到08年底3267万美元。所在网点被评为市分行先进单位和外币储蓄十佳。本人也被省分行评为储蓄超亿元先进个人。

　　3、我有较好的社会基础和人脉资源。我作为银行负责人，工作中也与政府各部门、企事业单位广泛联系，建立了亲密友好的人脉网络，这些，都使我在营销存款等方面，具有难以比拟的优势。

　　4、我具有丰富的银行工作经验和能力，可以更好的开展以后的工作。有人说，经历是一笔宝贵的财富，我入行后，工行支行副行长竞聘稿先后从事过很多岗位的工作，不同岗位的工作经历使我积累了不同的能力，在担任每个岗位期间，我都取得了较好的成绩，特别是在我担任江南支行负责人职务期间，我拓宽了思路、开阔了眼界，增强了大局观念，积累了丰富的营销经验，各项能力得到了淋漓尽致的发挥，政治素质得到不断提高，为今后开展工作奠定坚实的基础。

　　因而，如果我有幸获得各位的信任与支持，走上副行长的岗位，我愿竭尽所能，呕心沥血，为我行的发展，为我们自身的前途命运做出积极贡献！

　　二、工作目标和措施

　　以完成市分行下达给xx县支行的各项任务指标为奋斗目标，以自已能力和优势为支撑，以加快业务发展为主题，努力完成09年工作目标，我的工作措施是：

　　第一，要竭尽全力抓好存、贷款等各项业务的营销工作。

　　1、我将发挥自身优势，协助行长做好对公存款的营销。作为副行长，不仅要切实配合、支持行长的工作，当好行长的参谋助手，还将积极发挥自己的人脉资源和社会关系，及时走访对公客户，摸清客户存款结构，更好地维护和拓展对公存款。投入更大的工作热情和工作能力，协助行长做好对公存款工作。

　　2、利用本地资源，大力做好个人存款的营销。青田是的侨乡和石雕之乡，本地资源优势是外汇多。因而，我将打好“侨牌”，从深入开发归侨资源与大企业客户资源做起，走出银行，作好现有大客户跟踪走访工作，达到稳定现有客户；另一方面，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。集中全行的人力、物力、财支行副行长竞聘上岗演讲稿力，加大个人存款的营销力度，尽早取得我行应有的市场份额。另外，我将充分发挥惠农卡及农户小额贷款授信等个人消费贷款优势，把目标放在政府事业单位正式职工、有实力的个体工商户等优质资产客户的身上，同时带动代发工资、储蓄存款等负债业务的增长。

　　3、加强客户营销服务工作，加快客户结构调整。引导营销人员将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，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，全面提高客户维护水平。根据客户需要积极开发差异化、个性化服务，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，从而提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点。

　　4、维护做好个性化，差异化产品组合，力求在同业竞争中占得头筹。将对我行金融产品进行认真分析、筛选，将金融产品组合为“标准化产品、组合化产品、量身定做产品”等三个层次，推出不同的组合套餐。同时，我还将组织成立理财规划方案分析小组，筛选部分重点高端客户，为其量身定做理财规划方案，树立口碑，以点带面，逐步拓宽范围，为高端客户提供增值服务，从而推动各类金融产品的发展。

　　5、积极发展经营性贷款，增强我行客户忠诚度。一是每周至少研究一次贷款营销工作，落实营销方案的执行情况，及时解决贷款营销工作存在的问题，坚决防止和杜绝从业人员不作为的现象。二是抓好惠农贷款业务发展。对周边农村进行逐一梳理，对每个村进行再排查，建立信息库，选择资信状况好的农办企业积极主动营销，提供优质服务，争取最建设银行支行副行长竞聘演讲稿大资源。三是塑造“对客户优质快捷、对自己精细严格”的要求，把方便让给客户、把辛苦留给自己的业务形象。

　　6、积极发展信用卡业务，尽快占领信用卡市场。不断加强卡业务风险控制。在用卡营销过程中，可借机宣传营销电话银行、手机银行、电子银行等多种金融服务工具，使一些客户足不出户将能够享受农行提供的现代金融服务。

　　第二、要尽快建立一支优秀的营销队伍。

　　1、要加快网点转型，把多余的人员充实到营销队伍中来。优化劳动组合，节余人员通过内部考试、考评，择优上岗。按高柜、低柜、客户经理等不同能力与岗位要求，充实到不同的队伍。比如，客户经理要注重他的业务能力、与客户沟通能力、要性格外向，有事业心和责任心。

　　2、制定客户经理考核办法，从任职条伯，到工作职责/级别设置/工作制度/营销范围/收入与奖励，以及考核管理，全面系统地加以约束和规范。以贷款营销/贷款质量/利息收入/客户综合评价等多个方面进行量化考核，以上年贷款余额为基数分项考核，确定客户经理的收入、晋级，限度调动客户经理营销积极性。通过奖勤罚懒，量化考核，克服干多干少、干与不干一个样的现状。变被动为主动，充份发挥客户经理主观能动性及其个人才能的积极性。

　　3、建立营销网络，聘请并建立海内外营销队伍。通过发聘书/定期召开座谈会/提供信息（客户资源信息）/反馈服务建议等方面着手。

　　4、加强对营销人员的培训，尽快提高业务综合素质。一方面是营销理论、实践的培训，另一方面是形势教育，认清企业发展方向等，营销员在对我行发展大计有了较深刻的认识后，才能把握营销的方向，提高营销技巧和工作技巧。然后可以敦请专业人士进行培训，从产品的培训---到责任心培训---到营销技巧培训----到跟踪服务培训即后续服务，联系制度等，通过工商银行支行副行长竞聘报告系统的体验式和情景练习相结合的培训模式，从心态、方法和行动能力等多方面对受训人员进行提高，进而把我们客户经理团队训练成作战能力超强的“狼”型团队。

　　另外，建立适应市场经济的营销员激励机制

　　一是从体制上形成柜台营销与柜台外营销两大系列。从业务拓展的难度上建立柜台营销与柜台外营销两大系列，在分配上体现多劳多得。二是建立营销员持证上岗制度，使得营销员工作成为人人向往的岗位，要适当提高营销员的进入门槛，确保营销队伍的整体素质的提高。三是建立营销员档案，对营销员实行全面的跟踪。根据营销业绩对营销员进行考核。激发营销员工作的积极性，促进营销队伍整体素质不断地提高。四是探索多种形式的分配方式，如大胆试行底薪加提成方式。在分配上，改革现有的分配方式，可以采取多种形式的分配，形成以业绩论英雄的局面。真正实现绩效挂钩，个人利益与企业利益紧密结合。五是将营销员优秀分子提拔到各级管理部门。建立营销员晋级制度，对于营销员中的优秀分子，优先提拔到各级管理岗位。

　　各位领导，各位同事，洋洋洒洒数千言，或许未能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对事业的执著和对农行的热爱。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我必将以更大的干劲迎接挑战，超越自我，在新的工作岗位上用行动诠释我今天的话语，以百倍的信心和努力，为事业的发展贡献自己的力量，向各位领导二类支行行长竞聘演讲稿和同事们交上一份满意的答卷！如果竞聘失败，我也不会失落和难过，我将向成功的同志学习，找差距，查不足，励精图治，创新发展，与各位携手共创我行新辉煌！

　　我的演讲完毕，谢谢大家！

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！