

2023年竞聘副行长演讲稿分钟(实用8篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

竞聘副行长演讲稿分钟篇一

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××银行×××支行副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，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×岁，中共党员，本科在读，从事银行工作已有××个年头了。原任××银行×××分行市区行客户经理，现竞选××银行×××支副行长一职。下面我介绍一下自己的基本情况：

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

我竞聘的岗位是副行长，副行长是行长的亲密助手和合作伙伴。其主要职责是：协助行长履行管理职能，辅助决策，参与决策。协助行长处理好日常事务，当好行长的参谋与助手。俗话说：“打铁还需自身硬”，竞聘副行长的职务，就要副行长的经验、素质和才能。我竞聘这个职位具有诸多优势：

一是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。

二是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能力得到了不断的提高。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。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！

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，副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××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：

一是鼎力协助行长，做好助手和参谋。要认清角色、摆正位置；胸怀全局、当好参谋；服从领导，当好助手。要行权不越权，服从不盲从，到位不越位，补台不拆台，做到上为领导分忧，下为群众服务。作为副行长，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20xx七一建党节征文演讲稿20xx七一建党节征文演讲稿。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××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：作为支行副行长，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。最后我想说：“你选择了我，我选择了你，给我一个机会，还您一个惊喜，让我们一起风雨兼程，共同进步。”

谢谢大家！

竞聘副行长演讲稿分钟篇二

尊敬的行领导、各位同仁：

大家下午好。

首先感谢行党委给了我们这次展示自我能力、实现自身价值的公平竞争机会。

我叫**，目前任支行营业部主任，我参聘的职位是支行对私条线副行长。自年入行以来，我大部分时间是从事对私业务的管理工作并取得了不错的成绩，这是我参加此次竞聘的一个理由。另外，我深深认同“只争朝夕、追求卓越”的中行企业文化理念，它不但是激发中行员工敢于面对挫折、勇于迎接挑战的内在精神动力，也是我竞聘这一职位的最主要理由。

如果我竞聘成功，为实现上述目标，我将重点从以下四个方面开展工作。

一、拓宽业务培训层面，加强专业化营销队伍建设，打造优秀理财团队。持久的竞争优势来源于不断的学习，没有高素质的员工就无法营销到高端客户、没有学习氛围的团队就注定要落后，这就要求我们必须大力倡导持续学习的意识、加大学习和培训力度，内强素质、外树形象。我们今后要制订详尽的学习培训计划，使员工形成终身学习和学以致用的好意识，创造“人人是学员、人人是教员”的良性互动氛围。为提升服务内涵，我们还必须配备高素质的理财经理和大堂经理队伍，弱化传统的封闭式柜台业务，强化开放式柜台和理财室建设，积极引导大众客户通过自助设备、电子银行等现代金融服务手段实现便捷的自助及网上交易，有效减轻柜台服务压力，让更多员工从传统业务中摆脱出来去主动营销

和优质服务于中高端客户，把最优秀和最有发展潜力的人才选拔和投入到零售业务中来，为中行打造一支优秀的理财团队。

二、找准市场定位，把握市场机会，实现零售战略转移。通过对我们支行零售客户的分层分析，我们发现存款在万以上的客户在稳定存量存款、购买新型理财产品方面具备较强的发展潜力和成长空间。行长在近期也多次指出，中高端零售领域是商业银行争夺的“主战场”，因此我们必须从多变的市场环境中去挖掘现实及潜在的中高端客户资源，尽快实现零售业务的战略转移。首先我们应以发展个人金融业务为重点，本着“有所为、有所不为”的方针，着力发展中高端客户的占比，建立完备的中高端客户档案，全面提升中高端客户维护水平。其次，为更好地营销客户，我们必须提升我行产品的竞争力，充分整合现有的产品资源，以拳头产品、组合产品吸引高端客户，不断补充完善增值服务体系，借助中行作为北京奥运唯一银行合作伙伴的良好契机，全方位、多角度扩大和提升我行的社会影响力，在实现中高端战略中抢占市场先机。另外，我们还要强化行内部门之间的联动，注重交叉营销，实现公司客户与个人客户资源共享，为其提供一揽子的产品、一站式的服务。

三、全面执行和落实内控制度，防范和化解各类金融风险。随着金融产品的不断创新和服务领域的不断拓展，潜在的风险点也会随之产生，而我们发展业务必须以合规操作和强化内控建设为前提。我认为内控制度的执行和落实最关键的因素是人，即各项内控活动都应以调动人的主动能动性为根本，为此我将在以下三方面加强工作：一是加强员工的国家政策、法律法规教育和职业道德强化训练；二是狠抓员工岗位培训，强化规章制度和业务知识的学习和基本功训练；三是适时进行岗位轮换，它不仅是员工全面发展的手段，也是堵塞工作中存在的漏洞和隐患的重要措施。我将本着对中行利益负责、对广大员工负责、更是对自己负责的态度，对违规操作者决不姑息，在全行筑起一道防范风险隐患的坚实屏障，切实将

内控工作寓于管理活动之中，成为日常工作不可分割的一部分，从而避免风险的发生。

四、加强后勤保障工作，使其成为银行集约化管理的供应站和领导联系群众的纽带。我们知道，中行每位员工都是中行这座大厦矗立不倒的基石，而后勤保障工作就是将每块基石牢牢粘固在大厦上的粘合剂。只有做好后勤保障工作，才能更好地发挥员工的主动能动性，才能上下同心，形成合力，从而推动我行业务的蓬勃发展。做好后勤保障工作，首先要做到开源节流、增收减负，对银行物资进行、科学、准确、统一的管理中，最大限度地降低成本费用和提高物品使用率。其次要贯彻领导为员工服务、二线为一线服务的理念，密切上下级之间和党群之间的关系，增强凝聚力和向心力，为广大员工创造良好的工作和生活环境，解决员工工作和生活中的实际困难，使广大干部职工体会到行党委对自己的关心，感受到中行大家庭的温暖，从而使员工振奋精神，为中行的发展多做贡献。

希望各位领导能够给我这次机会，让我能够带领大家更好的为我行的发展做贡献。

竞聘副行长演讲稿分钟篇三

各位领导，各位同事：

大家好，我是xxx□现年32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。

竞聘副行长演讲稿分钟篇四

大家好！

第二，经验丰富，全面过硬的综合素质。我有较为丰富的工作经验和相关知识。自担任营业室主任以来，我先后担任了营业室主任、综合科科长、信用社经理助理、行长助理、分行副行长等多个重要岗位的职务。十年来我一直在一线工作，具备较强的业务素质和公共关系能力。

一是坚定立场，在落实国家政策和规章制度上下功夫

二是牢记要务，在促进经营质量和工作效益上下功夫

一是要制定高起点的发展目标。每个经营年度，都高起点地

提出业务发展目标，以此激发全行上下奋勇争先的意识和干劲，提升各方面工作的标准和要求；二是要研究制定切实可行的工作措施，多策并举推进经营目标的全面实现。根据新情况、新问题、新要求，审时度势，分类指导，调整策略，把握重点，狠抓落实，力求通过各种有效途径，确保各项业务发展始终保持良好的发展态势。三是要提高经营效益。通过加快中间业务发展，提高资金营运效益，完善授权管理和定价程序，防范利率风险。

三是严格管理，在控制贷款规模和经营风险上下功夫

四是改革创新，在提升员工素质和团队能力上下功夫

竞聘副行长演讲稿分钟篇五

大家上午好！

我的优势：一是工作经历丰富。在信息科几年的工作中积累了较为丰富的实践经验。二是工作面前有股“闯劲”和“干劲”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，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，向领导们学习，向向同志们学习，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，认真履行职责。

。“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。

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。

。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。

竞聘副行长演讲稿分钟篇六

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

首先感谢总行给予我们员工一个公开、公平、公正的竞聘机

会，这种人才选拔机制注定会给改制的三明农商银行注入了更多的生机与活力。正是这样的舞台，才使我们在竞争中展示自己，了解到自身的差距；才使我们更加努力通过学习提高自己的综合素质和工作能力；才激发出我们不断进取的信心和勇气。

我叫□20xx年毕业于大学后有幸加入到农商行队伍，现在是??分理处的一名主办会计。此次我竞聘的是计划财务部的工作岗位。

参与竞聘计划财务部的这个岗位，我认为我有以下几点优势：

1、我在基层工作了近两年时间。两年来，正是凭借强烈的责任心，饱满的工作热情，我很快将所学专业知识和工作实际相结合，熟悉和掌握了我行的财务规章、财务制度、财务流程，进而成为一名会计能手。我的勤劳、好学、肯干得到了主任和同事们的肯定，尤其是在年终结算、新系统上线及银行改制的过程中，让我有了真正展现自我的平台，表现突出，为我分理处取得蒸蒸日上业绩做出了应有的贡献。得到了领导和同事的好评。

2、在工作作风方面，我爱岗敬业。我常把“不爱岗就下岗，不敬业就失业”这句话作为我的座右铭。目前我从事的工作内容繁杂，工作量大、经常需要加班加点，此外，其它临时性工作多、急事多，重要的工作多，这使我养成了一种习惯，就是对工作严谨细致，力求做到工作无积压，办事不拖拉。在业务方面，我有股钻劲，对待工作，无论是在业务学习上，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向领导学习、向同事学习、向书本学习、向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留下疑问。改革上，我有股闯劲，我始终把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心投入。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。

我非常渴望此次能竞聘上，能够为信合事业进一步贡献自己全部的能力与才华，如果我能顺利通过的话，我将从以下几个方面做好我的工作。

一认真履行岗位职责，认真执行国家金融政策、法规和农商行财务会计制度，履行好会计岗位职责，遵守各项财务规章、制度，遵守内控制度，遵守国家法律法规，认真做好日常辅导检查指导，和同事们抓好会计工作。

二以扎实的工作，锐意进取的精神，当好领导的助手。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，积极协助领导做好各项工作。

三以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新，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。

尊敬的领导、各位评委，诚恳待人，为人正派是我为人态度！勤奋务实，开拓创新是我的工作态度！如果组织上给予我此重任，我将不辜负大家的期望，充分发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力地工作，使我行在计划财务方面能有新的起色，新的突破。

如果我这次落聘，我也决不气馁，我将以更加旺盛的精力、更加饱满的热情、更加扎实的工作、更加务实的作风，提高自身素质，在现在的岗位上做出更大的贡献。用实实在在的行动，实现自己的人生价值。

谢谢大家！

竞聘副行长演讲稿分钟篇七

尊敬的各位领导：

下午好，我是来自信贷业务部的xxx，目前从事的岗位是小企业审查工作，我竞聘的岗位是：支行行长。

首先，我阐述一下对支行网点的理解。

网点作为银行最基层的经营单位，是银行的窗口，承担着经营任务，以效益化作为经营目标，支行需要结合自己实际情况在分行统一安排的情况下确定经营方针，要充分利用网点资源，发展自己优势业务，营造特色优势，全面提升网点的经营效益。

其次，谈一下支行网点工作思路：

在业务的宣传与营销工作中，要做到有目的、有重点的。主要是以下几方面：

3、要积极主动走出银行，及时跟进市场变化与综合市场信息，捕捉市场商机，努力拓展新的市场，重点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，可通过相关人员的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。；最后是加强业务的交叉营销工作，每位员工都能够做到一专多能，业务知识全面型人才。

在合规前提下做好业务发展工作，遵照分行打造流程化银行要求，制定流程化的业务处理模式。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。作为支行负责人要正确认识、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。不仅要身体力行，

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。同时依靠、支持相关风险管理部门的工作。

要多组织员工进行各种培训，在办事中形成良好的学习氛围，提高员工素质。如定期组织各项业务技能培训和考核，强化相关人员的操作技能，提高业务办理速度，减少差错和客户投诉。同时多方面进行我行金融产品和营销技能的培训，让所有员工都熟悉掌握本行的各种个人金融产品，每一个员工都能胜任业余的产品宣传、营销工作。

随着我行各项新业务品种、类型的不断衍与拓展，给支行的业务发展提供了越来越大的市场空间与机会，作为支行，要充分抓住这样的机会，进行宣传营销活动，创造新的利润增长点，现在是酒香也怕巷子深，这需要支行走出去，找客户，一次不行需要多次，特别是现在各家银行产品越来越同质化，客户可选择性较多情况下，我们需要找出自己新业务的优势与特点，采取针对性措施，用高效、优质的服务来赢取机会。

在分行容许范围内对绩效工资，支行实行二次分配，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。

支行长既是一个管理者也是一个执行者。作为管理者首要是做好支行员工队伍的建设，要充分调动员工积极性，要激发其潜能意识，做好业务发展组织管理工作，为分行创造效益；作为执行者，要严格执行分行的相关规定，把握好支行的各项工作服从于分行的整体规划。起到一个承上启下的作用。

竞聘副行长演讲稿分钟篇八

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。

为实现以上目标，我准备从以下几方面开展工作：

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，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。

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。