

# 银行网点副行长个人述职(实用5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 银行网点副行长个人述职篇一

各位领导，各位评委，同志们：

大家晚上好！

我叫×××，现年34岁，\*员，大学文化，会计师任职资格。1992年7月，从×××学院财政系毕业后，分配到建行×××支行，先后从事过会计、资金清算、微机管理员等工作；xx年8月调到原×××分行人事教育部工作，今年5月参加中层干部公开竞聘，被聘任为×××支行人力资源部经理。

这次区分行党委决定对直管行行领导岗位实行公开竞争，对于调动广大员工创业的积极性，激励年轻干部全面发展，健康成长，具有重大意义。在这充满生机与活力的新世纪，在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈、挑战与机遇并存的今天，适逢这次难得的竞岗机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自己，接受检阅。

我竞聘的岗位是×××支行行长助理，行长助理属于决策者的参谋人员。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。行使行长授予的权力，对于行长委托的一些工作，大胆管理，勇于独当一面。

通过反复自我评价，我认为自己具备担任行长助理岗位的基本条件，并有以下优势。

一是具备扎实的专业知识，熟悉银行业务，计算机应用能力

强。

毕业至今，我一直没有放松自身的学习。多年来，通过加强政治理论学习，使自己的思想修养得到了明显的提高。同时，通过对新知识、新业务的学习，不断提高自身的业务技能。在×××支行会计营业室工作的四年里，我熟悉了建行会计核算业务，并于1997年通过了全国会计师专业资格考试。后来，行领导安排我担任×××支行微机管理员，我克服了非计算机专业毕业的许多困难，刻苦自学，钻研摸索，使自己的计算机水平得到了很大的提高，使计算机知识与银行业务知识有机得结合了起来，工作得到了上级行的肯定。1999年为处理计算机xx年问题，我被借调到原×××市分行科技部工作了近一年的时间。

由于自己多年一直能坚持学习，并且能学以致用，学用结合，今年我的家庭被建行×××区分行工会授予“学习型家庭”称号。

二是具备较强的工作能力。

参加工作十多年来，我先后从事过会计员、微机管理员、人事部门干部等工作，每一个岗位，每一种经历都使我受益匪浅，在领导的培养及同事们的帮助下，我的工作能力得到了不断的提高。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！

三是具备强烈的责任心和吃苦耐劳的精神。

人们常把生命比作蜡烛，每个人发出的光亮是不同的，但有多少光就要发出多少亮。这是我多年来的工作信条，无论是

在哪一个岗位，我都兢兢业业、勤勤恳恳，干一行爱一行，努力把本职工作做得。连续多年被支行和上级行评为先进个人或优秀\*员。

四是具备较强的文字写作能力。

综上所述，我认为我具备了行长助理这一职位所需的条件，并且相信自己能够胜任这一职位。

如果这次我竞聘成功，我会从以下几个方面着手，尽心尽力履行好自己的职责。

1、摆正位置，做好领导的助手和参谋。

对于如何履行好行长助理的工作职责，我认为最重要的应该是认清角色、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、到位不越位。具体概括为“一个原则”、“三个转变”。

“一个原则”就是上为领导分忧，下为群众服务，并把它作为全部工作的出发点和落脚点。作为行长助理，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，充分发挥主观能动性，增强工作的预见性，力求想在领导之先，做到多未雨绸缪而少亡羊补牢，多“雪中送炭”而非“雨后送伞”。

“三个转变”就是进行换位思考，实现由中层干部向行领导角色的转变，实现由事务型工作向综合型工作的转变，实现由自我管理向全面管理的转变。

2、在继续加强自身学习的同时，协助行长搞好对员工的培训，争创“学习型银行”。

xx年5月jzm同志在apec会议上发表的讲演中，就提出了创“学习型”社会的要求。总行今年推行的人事与激励约束机制改革的四大内容之一就是培训体制改革。我今年担任支行人力资源部经理后，在7月份时邀请了×××大学经济管理学院副院长×××教授到行里对中层干部和员工进行了管理和营销知识的培训，并与×××大学达成了长期培训合作协议。今后，将协助行长进一步加强对员工的培训力度，增强员工履行岗位的能力。力争把×××支行建设成为“学习型银行”。

3、发挥自己作为×××本地人，有广泛的人际关系，对县财政局等优质客户主要领导有一定影响力的优势，在稳定老客户，发展新客户方面继续发挥作用。

各位领导，各位评委，各位同事，古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志。”既然是竞争上岗，就会有上有下，有进有退，无论上下，我都将以上面这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。

谢谢大家！

## 银行网点副行长个人述职篇二

很多人认为只要自己有能力就足够了，不需要竞聘报告，其实恰恰相反，优秀的人需要更优秀的竞聘报告。小编认真筛选了5篇银行网点竞聘报告的优秀范文，希望能对你有所帮助。

大家好！

我很荣幸能有机会站在这里参加竞聘，非常感谢分行党委给我们提供了这样一个展示自我的机会，“公开、公平、竞争、择优”的竞聘机制带给我新的机遇和挑战，我会珍惜这次机遇，更好地发挥自身的优势，为中行事业的蓬勃发展贡献力量

量。

我叫，35岁，毕业于，获学士学位，1995年入行，分配到信息科技部工作□20xx年我通过公开竞聘的方式被聘任为信息科技部副主任。

我竞聘的职位是支行行长，我的竞聘优势如下：

三、良好的沟通能力和强烈的事业心。我始终认为，思想指挥行动，世上没有做不好的事情，关键看你用不用心。

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。

一、首先要摸清情况：一方面要迅速摸清业务发展情况、周边环境，了解支行客户层次，找到支行业务发展的优势和瓶颈；另一方面要迅速了解支行的人力资源情况，以便能够开展针对性的工作。

二、经营好客户：一方面要对现有客户中的优质客户进行经营，避免因为前任行长的离任而发生客户流失的情况；另一方面要积极主动的大力挖掘新的客户群。为大客户提供“绿色通道、节日慰问、理财”等别样服务，增强对客户的吸引力和凝聚力。

三、树立科学发展观的理念，围绕“效益”目标开展工作。一方面要大力拓展两项负债业务，同时又要做好中间业务，另一方面还要积极的营销资产业务。以切实可行的工作措施践行科学发展观的理念。紧紧围绕分行党委制定的三年发展目标，确保完成分行下达的各项任务指标，。

四、加强内控管理，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。作为支行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，要在规范、有序的基础上发展业务，使支行的业务发建立在扎实管理的基础上。

五、打造企业文化，增强员工团队意识，提高员工素质和网点服务质量。员工是支行最重要的资源，加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是支行负责人的重要工作之一。我认为：作为支行负责人，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。

我相信，凭我的工作热情和创新精神，我一定能把支行行长的工作做好。请各位评委相信我，支持我！给我一个机会，我会还您一份满意的答卷！

谢谢大家！

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

(演讲提示：在竞聘演讲中，最重要的是在仪态和演讲中都体现出真诚和自信。因此，演讲中，身体要略向前倾，表现出与观众交流与亲近的姿态，赢得大家的认可。)

爱因斯坦曾经说过：对一个人来说，所期望的不是别的，而仅仅是他能全力以赴和献身于一种美好事业。正是基于对金融事业的热爱，我走上讲台参加网点负责人的竞聘，我自信有能力担当这一重任。

(以下一段以较平实的语气讲，体现出真诚即可)

我叫，今年42岁，(是否)党员，专科学历，(有无)职称。我于1980年参加工作，先后从事过柜员、监督员、客户经理等职务，从?年至今一直担任网点负责人。在任网点负责人期间，

中心所成为市工行中存款余额及管理的网点，多次被市分行评为“网点”，我也多次被评为“先进个人”等光荣称号。

(以下讲优势的地方，一定要在自信中表现出谦逊，赢得观众好感)

此次竞聘，经过综合权衡，我觉得我具有以下竞聘优势：

第一，我具有较好的政治素质和职业素质。工作以来，在思想上，我拥护党的领导，坚持四项基本原则，积极参加我行召开的各种政治学习，在工作中处处以\*员的标准要求自己，具备了一定的政治素质。同时我也认真学习党和国家有关金融的各项方针，政策以及各项基本规章制度，熟悉金融法规，增强法律意识和识别能力，自觉遵守员工行为守则，有较强的职业意识和奉献精神，坚持原则，遵章守纪，不迟到、不早退，按章办事，热爱本职工作，视制度如生命，认真履行工作职责。

第二，我具有娴熟的业务经验。参加工作以来我一直在储蓄所工作。在担任客户经理期间，我牢固树立了“客户的利益高于一切”的原则，狠抓客户满意度及存款金额。优质的服务受到了广大客户的一致好评。在担任网点主任至今，我实施人性化管理，对业务操作中存在的有章不循、违章操作的问题，进行严肃处理，对事不对人。从而确立了业务风险点，有效的完善了我行的内控制度，使我行未发生一起案件事故。可以说多年来，岁月带给我的不仅是阅历上的成熟，还使我积累了丰富的工作经验及管理经验。我凭借着强烈的敬业精神、认真的工作态度和较强的工作能力，在不同的岗位上都得到了大家的一致好评。

第三，我具有较强的工作能力、协调能力和全局观念。

自从80年参加工作以来，不管在哪个工作岗位上，我始终坚持踏实干事，诚实待人，勤奋工作，不断超越。经过多年来

不断的学习和锻炼，我的组织协调能力、处理问题能力等有了很大提高，特别是在我担任网点负责人以来，在实际工作岗位上的锻炼和摸索，使我的管理能力也得到了发挥和积累。对胜任网点负责人的职位更增添了几分信心和把握。同时，经过不断的学习和锻炼，我的领导部署能力等都有了很大提高，在同事面前具有一定的号召力和亲和力。在工作中，我能较好的处理行里的各种关系。这为我做好以后的工作打下了基础。

此外，我还具有严谨、细密、扎实、高效的工作作风及思维敏捷灵活，善于改革创新的特点。这些都为我做好网点负责人奠定了基础。

各位领导、各位同事，古人云：“不可以一时之得意，而自夸其能，亦不可以一时之失意，而自坠其志。”这次竞聘，无论成功与否，我都将以这句自勉，一如既往的努力工作！如果竞聘成功，我将努力做到以下几点：

（下面讲工作思路的地方应注意有起有伏，讲到要点的时候要提高语调，注意抑扬顿挫）

第一，摆正位置，转变角色到位。作为负责人，要不折不扣地完成组织上交给的工作任务。要以爱己之心爱人，以真诚的感情凝聚人心和单位的其他同志等距离相处，政治上帮助，业务上支持，生活上关心，认真听取他们的意见和建议，运用激励机制和人格的力量影响和带动员工，充分调动他们的积极性和创造性。

第二，与时俱进，抓好管理。

古语说：“穷则变、变则通、通则久”。我们银行工作，接触面广，问题繁多，单一的工作思路和死板的方法很难适应工作的发展和创新。只有具备与时俱进得管理意识和发展意识，才能提高管理水平，强化网点综合竞争能力。对此我将



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，开展各种的业务竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个“学习型”的储蓄所，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做到通过提高员工素质，来强化管理。

(这些已经包括人性化管理了)

第三，突出重点，抓好营销到位。首先树立无功便是过的效益意识，增强对工作的责任感。其次是组建一支特别能战斗的客户经理队伍，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，增加存款收入。

(结尾部分应当讲得真诚充满感情，以感染观众，赢得好感)

尊敬的各位领导，各位评委，参加这次竞聘，我愿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，在竞争中完善自己。如果承蒙各位厚爱，让我继续留任网点负责人的工作岗位，我将不负众望，努力做好自己的工作，以“全力以赴创一流网点”为目标，为我所热爱的金融事业贡献一生。谢谢大家。

各位领导、各位评委：你们好！

首先感谢行领导的信任和支持！能有机会站在这里展示自己，我感到非常荣幸。面对这么多期待和真诚的目光，我心里充满了感激。

目前，中行正面临着谋求更大发展的良好的机遇，中行这艘航船已处在了一个更高的起点上，准备扬帆起航。所以，参加这次竞聘对我来说同样是一个难得的机遇。今天，我演讲的是银行竞聘演讲稿□

我今年37岁，金融本科在读。

伴随着零售网点的转型，银行对网点负责人的职能定位与管理也赋予了新的要求。网点负责人首先是一个管理岗位，肩负着前台后台的协调管理工作，是整个零售网点领航员。一名合格的网点负责人需要多方面的综合能力，但我觉得我还是有能力和信心胜任这项工作。

一、有良好的职业道德和客户服务意识，遵纪守法，爱岗敬业。

二、团队意识强。尊重领导、关心同事，极具亲和力。

三、具备一定的金融理论知识，这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学学中干，完善自我，提高自我。多年的工作实践，我了解我行方方面面的工作，能够在实际工作中把握好度的要求，这有利以后工作的开展。

四、热爱中行事业，具有一颗热爱中行的心。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。

今天，我勇敢的站到了演讲台上，恳请领导和同事们给我投下信任的一票。如果我有幸被行领导和同事们认可而被聘任，我会努力当一名优秀的网点负责人：

一、加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融知识，又要学习银行各项业务；既要精于传统业务，又要学习新兴业务。

二、加强网点内部管理。

1、梳理和规范网点的内部管理办法，结合我行内部管理办法着重对工作秩序、核算质量、服务规范、奖惩办法等进行梳理规范。

2、加强以严格考勤、定制管理为重点的工作秩序治理工作。严格落实考勤和三会制度，让员工保持良好的工作状态，杜绝思想出现松懈。

3、注重与员工交流沟通，及时将该行部署的重点工作贯彻落实到每一名员工。

三、做好客户服务工作。

1、建立和完善各级客户服务领导和督查责任。

2、强化主动服务意识，提高服务技能。基层网点和一线人员作为直接服务主体的临柜人员，在为客户提供具体服务的过程中，其风貌、素养、技能、状态、情绪和行为代表着所在银行的形象，服务对象对其服务的认同与满意，在一定程度上就是对所在银行的服务的认同与满意。

3、利益驱动是持续提供服务的保证。要使员工能够持续的为客户创造的服务，的办法，就是把实现银行的服务价值与员工的个人价值结合起来，员工在为银行创造服务价值的过程中也在创造和实现自身的价值。要使得员工持续不断的为客户提供的服务，就需要激励员工在为客户提供服务的过程中实现自身的价值。只有科学合理的利益驱动，才能起到奖优罚劣、奖勤罚懒的作用，才能真正提高银行的服务水平。

四、听从行领导的指示、完成各项指票任务。

理想，是行动的种子!自信，是成功的关键!我正在寻找着适合自己的人生舞台。虽然机遇总是同挑战并存，但我坚信爱岗敬业的我肯定能看见绚烂的彩虹!

我的竞聘演讲完毕。谢谢大家!

各位领导、各位同事:

大家好！

首先感谢市行党委及支行领导为我提供了这样一个公开、公正地展示自己才华的机会，我竞聘我岗位是银行网点负责人，作为竞争人，我很荣幸，我认为自己完全具备条件及能力胜任这个工作。

一、我具有比较扎实的政治素质和法律基础从求学阶段到工作期间，我从未放松过对政治理论、法律法规和科学文化知识的学习和领会，且我也是支行法律专业出身人员。

二、我具有比较丰富的实践经验和工作能力，参加工作至今十几年，我品尝过储蓄工作的艰辛，体验过信贷工作的繁杂，胜任过所主任工作职责的重大。

三、我具有强烈的事业心和良好的个人品德，十几年来，我经历过艰苦生活的磨炼，思想上更加成熟，作风上更加优良，性格上更加坚强，并养成了坚持原则；清正廉洁、乐于助人的道德品格。

四、我具有良好的学习习惯和较强的基本技能，日常工作中我始终坚持干一行、爱一行、钻一行，业务能力在支行范围内可以说较强，同时具有较强的文字处理能力并熟悉电脑操作，不仅年年超额完成支行新闻宣传稿件任务，且《送您一束鲜花》的新闻稿曾被总行职工报录用。

五、我具有丰富的社会资源，这是储蓄工作任务、指标是否能完成的关键，任务与指标的完成与其社会资源密不可分。我不仅是中行员工，同时也是县政协委员，能经常与县政府有关领导及企业领导接触，并与其沟通良好。

如果我竞聘成功，作为网点负责人我将从以下几个方面展开工作。

一、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。

二、加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性。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，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。不仅要强化前台柜员的操作技能，同时要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。

三、继续推行有效的激励与约束机制，建立科学的考核办法。体现在对绩效工资网点实行二次分配上，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。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。

四、进一步提升服务水平。服务是银行的生命线。要使每一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

五、广开渠道，经营好客户群体。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，全面提高客户维护水平。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，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，实行差别服务，以不同的金融产品来满足客户的需求。

六、充分利用宣传工具，树立对外形象。我们可以通过进行针对职工的服务水平和业务水平的测评，以调查问卷的形式征求储户意见等方式，评比产生一名或几名储蓄员，以他们的名字为品牌，在各种媒体上大力宣传，从而达到树立形象，展示实力，吸引客户，提高我行的知名度，扩大社会影响。

竞聘上岗，本来就体现了优胜劣汰的精神，不管这次竞聘自己能否成功，我都会一如既往地完善自我，超越自我。各位领导、同志们给我一次机会，还您一个惊喜，请支持我，投我一票吧！谢谢大家！

各位领导、各位同事：

大家好，首先作一个自我介绍，本人朱

，现年31岁，在工行营业部工作，\*党员，大专文化，助理会计师。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近两年来，深切感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。随着中国加入世贸组织，对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

一、竞聘优势

1、首先我相信自己有信心也有能担负起这一重任。从自我素质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。在部队从事新闻报道工作，因工作突出荣立三等功一次受嘉奖多次，去年，营业部创网点，我充分发挥自己的特长，在《如皋日报》对营业部进行的宣传，取得了良好的效果。进行以来，能不断完善和提升自我，认真学习各项业务知识，尽快适应银行工作。95年通过全国成人高考并取得江苏省财经高等学校大专学历，目前正向本科进军，98年通过江苏省英语、计算机等级考试□20xx年通过国家人事部考试，被聘为助理会计师。

2、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，更何况面对日趋激烈的竞争，想逃避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。

3、我深刻懂得这一岗位的重要性。将西门储蓄所升格为分理处，充分体现了行党委、行长室对该分理处的高度重视和对其寄予无限的厚望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开拓精神，瞄准目标、不负众望，确保任务实现。

4、能够看到自己的弱点。业务水平有待进一步提高，储蓄业务没有接触过，但我相信我有能力尽快适应。管理对我来说是个全新的课题，在今后工作中，我将不断地调整自己，虚心请教，加强学习，与时俱进，超越自我。

## 二、目标和任务

这次竞聘如果成功，我将进一步解放思想，带领各位同事提高结算质量，搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户

源，开创分理处新局面，全面超额完成行党委、行长室交办的各项任务，将分理处创办成三网点。

### 三、具体措施

作为新建分理处要确保目标任务实现，我认为主要要做好以下几方面工作：

1、思想总揽全局，做好表率。作一个带头人要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系，在行党委、行长室的领导下，向目标任务冲刺。在内务管理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正己，自己要做好表率，从各方面严格要求自己，吃苦在前，享受在后。

2、统一思想，发挥团队作战精神。以绩效考核为动力，充分调动员工的积极性。借分理处升格的东风，利用新业务系统的先进的硬件多渠道、全方位开展揽存增存工作。鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，献计献策，建立完善揽存信息网络，捕捉每条信息。作为我本人更要主动出击，寻找客户源、存款源。

3、挖掘优质客户源，寻找新的增长点。客户是商业银行发展的基础，没有一个稳定的“黄金”客户群，银行业务的开拓就成了无源之水、无本之木。因此，要在挖掘客户源上狠下功失，确保任务的实现。一是充分利用我行结算的优势，面向乡镇寻找开户单位。目前，信用社的结算功能相对比较滞后，不能适应用户的需求，而我行的网点主要集中在城里和少数镇，可以从中挖掘不少优质客户。二是挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。加强服务，全面提升跃进路分理处的知名度。

4、服务是银行的生命线。要使第一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间



的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

5、内抓管理，外树形象。“没有规矩不成方圆”，加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，用制度来规范行为，提高工作效率，同时，找准客户需求与我行制度的结合点，服务好客户，锻炼出一支业务过硬，作风优良的队伍。充分利用宣传工具，鼓励员工反映好人好事在新闻媒体上进行报道，扩大社会影响。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行发挥自己的光和热。

谢谢大家！

## 银行网点副行长个人述职篇三

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！首先，忠心感谢分行党委提供这样一个公平竞争的机会，使我有幸参与今天的竞聘。今天我站在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的讲台上，内心充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇挑重担，竭诚奉献的准备。

首先我先做一下自我介绍。我叫，毕业于供销学校。1996年参加工作以来，先后从事个人客户经理，个贷客户经理，柜员主管，营业室经理工作。不知不觉间已经工作20xx年，在这20xx年中，每一次岗位的变动，我都能愉快的接受和适应，也都能在短时间内掌握岗位须具备的基本技能，及时调整自己的工作思路并积极付诸行为，顺利的完成岗位所需的角色

转换。踏踏实实，认认真真的完成岗位赋予的各项职责及上级交办的各项工作任务。

下面，我谈下这次分行行长助理的优势和条件：首先，是我发自内心对支行事业的热爱及强烈的责任心。著名作家路遥曾经这样经典的说过：“人生的道路虽然漫长，但是关键之处，常常只有几步；特别是在人年轻的时候，这几步迈不好，有时会影响人生一个时期甚至整个一生”。感谢领导，感谢命运、感谢生活，自己有幸选择和加入了港闸支行。应该说是港闸支行，改变了我的人生轨迹；是港闸支行，历练了我的坚强意志；是港闸支行，培养了我的综合能力。工作20xx年来，我目睹了各位领导和同事为了支行的发展而付出的艰辛，目睹了支行开拓创新，增强综合实力所取得的巨大成绩。心怀对支行教育培养的感恩，我有责任也有义务为了支行事业的发展尽一份自己微薄的力量。正因为有着对支行执著的热爱，我将“感恩的心”化做“责任心”，在支行工作期间，我在上级领导的正确带领下，以高度的责任心，认真开展了——等工作，有效开展了——业务，有力地维护、整合了我行金融产品的品牌，进一步拓展了业务合作领域和合作项目。

其次，是我对分行行长助理岗位有着充分的认识。作为分行行长助理就是要积极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。同时，认真行使行长授予的权力，对于行长委托的一些工作，大胆管理，勇于独当一面。在工作中，真正做到到位不越位，帮忙不添乱，切实履行参谋助手的职责。

第三，是我具有较强的解决疑难问题的能力。多年工作经验，使我具备了较强的破解难题的能力。我懂得如何围绕分行的核心目标开展工作。在工作中我坚决执行上级决策，面对困难从不等待，积极沟通协调，充分发挥集体的智慧和作用，共同把工作做好。

第四，是我具有良好的群众基础。我在日常工作中，能做到

任劳任怨，对同事工作中遇到的问题能够热心帮助其解决；另外，我还不断加强业务学习，提高自身的业务能力，适应新业务的要求。我用自己的行动得到了大家的认可，工作期间连年被评为先进工作者[]20xx年被评为十佳网点经理。这些荣誉是大家给我的，它反应了大家对我的信任，相信这份信任将会成为我顺利开展工作的有力保障。

成绩属于过去，激情成就未来。如果我竞聘成功，我将摆正自己的位置，积极思考，推进工作；团结同事，融洽相处；遇到矛盾问题，主动承担责任，把问题解决在分管的工作范围内，力争当好分行工作的“二传手”和分管工作的“主攻手”，推动我行各项业务工作迈上新的台阶。

一要找准位置、做好本职工作。找不准位置，也就找不准工作的立足点、切入点、着力点，工作起来也就会茫然。为此首先要做好“战斗员”，围绕支行中心工作，对上认真执行领导(行长)的工作指示和要求，对下加强沟通协调、联系员工，团结大家一起做好系统的各项工作责任。其次要当好“指挥员”，及时布置和落实各项工作，并做好检查监督。并及时将各项工作进度和情况反馈汇报给领导。最后要精准把握好工作岗位的角色定位，做到管理无巨细，参谋不决断，助手不揽权，不越权，不越位，不缺位，工作要到位。

二要沟通协调，作好桥梁工作。一是协调好上下的关系。对上做到尊重而不盲从，服务而不奴婢，在实际工作中，做到机动灵活，坚持原则，按章办事。对下做到以礼待人，以诚交人，以情聚人。不盛气凌人，不搞瞎指挥、乱指挥，切实做到以大局为重。二是协调好内外关系，外求支持协作，内求团结向上，努力做到以发展的眼光看问题，以和谐的氛围促发展。

三要加强学习，不断提升自己。明确自身责任，努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务和

管理素质，在提高自身素质的同时，还要学会尊重，学会理解，学会“给予”，并善于“换位思考”。做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

无论这次竞聘的结果如何，我都会认真对待。我将一如既往地踏实工作，尽职尽责地做好本职工作。职位本身对我来说并不重要，重要的是，能在其职位上实现自己的价值，服务更多人群，更好地为港闸支行的高速发展尽自己的一份力量是我不懈的追求。

最后，我想说，如果有机会服务更多人群，我将奉行“上浮一级思考，下沉一级行动”的工作理念，秉承积极进取，虚心学习，勤奋踏实，任劳任怨的自我期许，力争做到“支行给我新平台，我为支行添光彩”。绝不辜负组织和领导的期望！

谢谢大家

## 银行网点副行长个人述职篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

非常感谢各位领导给我这次竞聘支行行长的机会，首先，自我介绍一下：

我叫，今年岁，毕业于，获学士学位，年入行，分配到信息科技部工作，年我通过公开竞聘的方式被聘任为信息科技部副主任。

我竞聘的职位是支行行长，我的竞聘优势如下：

三、良好的沟通能力和强烈的事业心。我始终认为，思想指挥行动，世上没有做不好的事情，关键看你用不用心。

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。

一、首先要摸清情况：一方面要迅速摸清业务发展情况、周边环境，了解支行客户层次，找到支行业务发展的优势和瓶颈；另一方面要迅速了解支行的人力资源情况，以便能够开展针对性的工作。

二、树立科学发展观的理念，围绕“效益”目标开展工作。一方面要大力拓展两项负债业务，同时又要做好中间业务，另一方面还要积极的营销资产业务。以切实可行的工作措施践行科学发展观的理念。紧紧围绕分行党委制定的三年发展目标，确保完成分行下达的各项任务指标。

三、经营好客户：一方面要对现有客户中的优质客户进行经营，避免因为前任行长的离任而发生客户流失的情况；另一方面要积极主动的大力挖掘新的客户群。为大客户提供“绿色通道、节日慰问、理财”等别样服务，增强对客户的吸引力和凝聚力。

四、打造企业文化，增强员工团队意识，提高员工素质和网点服务质量。员工是支行最重要的资源，加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是支行负责人的重要工作之一。我认为：作为支行负责人，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。

五、加强内控管理，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。作为支行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，要在规范、有序的基础上发展业务，使支行的业务发建立在扎实管理的基

础上。

我相信，凭我的工作热情和创新精神，我一定能把支行行长的工作做好。

以上就是我的竞聘演讲，不妥之处，请批评指正，谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫。我行这次人事制度改革，对支行行长助理采用公开招聘的方式，为全体干部职工提供了一个公平竞争的机会，我非常拥护，并积极参与。我想，我一定不会辜负大家对我期望，今天我演讲的题目是《不负众望，不辱使命》。

下面做一下自我介绍，以便让大家对我有一个更加全面的了解：我叫□19xx年生，本科学历□xx年毕业于xx学校□xx年参加工作，曾先后从事、工作□x年我曾在在基层支行储蓄所做过半年的，现任客户经理。工作中的我总是兢兢业业、努力工作，所以我曾多次受到领导和同事的肯定，并获得、等多个荣誉称号。

今天之所以走到讲台上参加支行行长助理的竞聘，我认为我已具备了担任这一岗位的许多条件，我有能力，有信心、有决心胜任这岗位，我的优势主要有：

一是我思想进步，具有一定的政治素养。我从小接受了良好的传统教育，培养造就了我光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。平时，我注重加强自身修养，做事坚持原则，遵纪守法，思想进步，工作遵纪守法，深受领导和同事们的信任。我在每个工作岗位上都做出了较好的成绩。

二是具有丰富的工作经验和组织管理能力。参加工作以来，我曾先后从事过多个岗位。可以说，每一次岗位变动，对我的人生都是一次难得的体验，尤其是做了xx年客户经理的工

作经历，更是使我的能力有了进一步的提升，对我的生命都是一笔宝贵的财富！可以说，多年的工作实践，已使我具备了担任行长助理所需要的工作能力，组织能力。

三是具有工作责任感和敢于吃苦耐劳、勇于创新的精神。我出生于一个普通家庭，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点。并始终以“明明白白做人、实实在在做事”的信条工作。

四是具有强烈的事业心和一丝不苟的工作作风。银行的工作，来不得半点马虎。要想做好各项工作，必须要有强烈的责任心和一丝不苟的工作作风。我总是全身心地投入到自己所热爱的这份事业中，做事坚持事实求是、清正廉洁。

如果承蒙各位领导、评委、同事们的厚爱，让我走上支行行长助理的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，并做好如下几点：

一是真诚讲团结。多年的工作经验告诉我，同事时间，搞好团结比什么都重要。为此，我将摆正自己的位置，找准助理角色，在领导面前，凡事多请示、多汇报、多交心通气，团结协作，认真履行岗位职责。在同事面前，凡事多交流，增进友谊，搞好团结，使大家相互理解、相互信任、相互支持、上下齐心，把行里的工作搞好。

二是加强本部门管理力度，健全各项管理制度。我将协助行长不断寻找工作的新思路、新方法，积极做好管理工作，建立完善的内新管理制度，明确分工，划清职责。设置相应的规章制度，使职工有据可循。明确各岗位职责，使每位职工知道自己需要干什么和怎么去干。

三是突出重点，抓好营销到位。根据市场经济学的“二八”法

则和xx地区特点，我将协助行长组建一支特别能战斗的队伍，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，增加存款收入。

四是强化管理，提高素质到位。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，开展服务礼仪、营销知识、理财方案、优质客户档案管理等竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个“学习型”的银行，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。

五是我将努力提高自身素质建设。我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为银行的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给金融事业。

尊敬的各位领导、各位评委，如果我应聘成功，我将以此为新的起点，认真兑现我的上述诺言；让支行行长助理这个职业因为我们的存在而更加神圣，让这个世界因为我们默默无闻的奉献，鲜花更加艳丽，掌声更加响亮，家庭更加幸福，事业更加辉煌！！谢谢大家！

各位领导、各位同事：

大家好！

感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合支行行长职务。我现年××岁，（……介绍）。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过、……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。我还主动为自己“充电”，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。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！

## 银行网点副行长个人述职篇五

从20--年1月到今天已在大连银行沈阳沈北新区支行工作一年多了。在这一年的时间里我带领支行干部职工以奋发向上的工作作风，以团结协作和忘我工作的精神，克服各种困难，在逐步摸清、理顺支行的各项工作的基础上，努力完成管辖行下达的各项计划指标，使支行在组织管理方面实现平稳过渡的同时，支行各项业务平稳发展，新老客户群体稳定，保持了良好的经营发展态势。现将一年的主要工作述职如下：

### 一、主要经营考核指标完成情况汇报

截止到20--年末，某某支行考核利润实现。

### 二、主要工作情况汇报

1、多听、多看、多分析，摸清情况，为开展工作打好基础。

到任之初，为了在短时间内尽快了解掌握支行的各项业务发

展状况、管理水平和人员素质等情况，克服困难，平时经常找干部职工谈话，积极与当地政府取得联系和支持，掌握第一手资料，迅速了解支行各个方面的情况。

根据沈北地区的特点，我及时走访区政府和相关部门，了解沈北新区政治、经济发展状况和思路，走访税务、工商、区政府等部门和企业，了解沈北地区的金融市场情况，了解企业客户的经营状况和需求，为今后工作的顺利开展打好基础。

为进一步了解支行干部职工的真实想法，加强支行的经营管理水平，我在3月初通过找员工谈话、召开部门负责人座谈会、各种小型会议和支行工作会等形式，及时了解员工思想状况，并对员工提出的意见和建议认真分析研究，对合理建议及时采纳和总结，并对一些职工普遍关注的问题给予了答复和解决。使职工看到了我诚恳的工作态度，激发了广大员工对管理的参与意识，提高了工作积极性和主动性，形成了职工之间谈论如何工作，如何努力将工作干好的良好风气。同时也使我基本摸清了支行的整体情况，为尽快融入到一个新的工作环境并尽快使工作打开局面奠定了坚实的基础。

## 2、规划某某支行未来几年发展方向

根据某某地区未来几年经济发展“以工业强区、旅游富民为主导、以加大基础设施建设为突破口、以招商引资为重点，增强经济发展实力，扩大产业规模，提升产业结构水平，实现经济、社会和资源的协调发展”的思路，结合管辖行关于某某支行发展的指导意见，规划出了某某支行未来几年的发展方向。同时，通过发展规划，充分了解了宏观、区域经济走势，市场变化、同业竞争手段等内容，把准经济发展的脉搏。

“以强化服务提升农商行形象，以加强培训提升员工业务素质，以内控建设提升经营能力，以调整资产质量提升支行盈利水平”，并根据支行人员现状和业务现状逐步制定相应的

制度规定，如支行网点和部室服务工作检查制度、支行业务技能培训制度、业务质量考核制度等，用制度手段确保支行近期目标的实行。

### 3、明确中层干部工作目标和标准

我清楚地知道，一个支行的发展不仅要依靠高管人员的科学决策和有效管理，还要培养锻炼出一支过得硬的中层管理干部队伍，只有这样才能形成工作合力，才能使总行、管辖行的政策、经营理念和相关规章制度得以准确有效的贯彻落实。

我感到，某某支行干部职工整体业务素质、文化素质和政治素质还是不错的，但也有落后的思想意识和行为习惯严重影响着支行业务发展，如认为某某支行历史上各项业务指标就完成不好，努力也是徒劳的破罐子破摔的颓废思想；自己的业务和水平比以前强多了，没有必要再努力学习的自满自足的思想；大家在一起工作很不容易，能干的就干点不能干的就不干的懒惰思想。

针对某某支行部分干部跟不上目前农商行快速发展形势的现实，提出了衡量中层领导干部是否称职的“十条标准”。这十条标准是：

- 一、要有“想干事、能干事、干成事”的欲望和信心；
- 二、要在工作上、管理上有自己的想法和思路；
- 三、要善于从习惯的工作模式中发现问题的，并能提出改进建议；
- 四、要言行一致、表里如一，言必行、行必果；
- 六、要有全行一盘棋意识，正确处理好个人、局部、整体之间的关系；

七、要正确处理好上下级之间、人情与制度之间的关系，不能因人情放松制度；

八、要有逐级负责意识，各级干部都要种好自己的田、看好自己的门、管好自己的人；

九、要能够客观真实地反映情况，为上级决策提供可靠依据；

十、要正确处理好开展工作与承担责任之间的关系，不能因噎废食。

“十条标准”的提出，希望使中层管理人员对照标准找到了自身的差距，明确改进目标，也让一些普通员工看到自身发展和努力的方向，为提高干部员工的素质奠定基础。

#### 4、抓文明规范服务，树农商行形象

银行的服务形象在很大程度上是决定着银行整体形象，我们的一言一行，一举一动都代表着北京农商行的服务形象，能否为客户提供周到的服务会直接影响我行的声誉，因此支行班子组建后积极研究如何提高服务质量和效率，制定了服务质量考核制度，将员工仪容仪表、服务规范、环境卫生、服务事故等服务工作细化到27小项，并细化每一小项检查原则和奖罚标准，力求使员工找出自己的差距，逐步养成良好的文明服务习惯。

同时充分利用中国银行业协会倡导的银行业文明规范服务活动，根据管辖行要求精心组织，扎实推进，初步实现了提高服务质量、扩大社会影响力、创造良好声誉的预期目标，某某支行的文明规范服务工作受到上级领导的好评，所辖某某分理处被总行授予“文明规范服务先进单位”荣誉称号。

#### 5、梳理业务流程，加强内控建设

在抓服务质量的同时，支行领导班子将业务流程梳理和内控建设放在了同等重要的地位，结合管辖行案件专项治理工作精神深入、细致、全面的开展支行案件专项治理工作，分别制定了《某某支行20--年案件专项治理工作实施方案》和《某某支行案件专项治理工作自查小组分工》，详细明确了案件专项治理工作的范围、具体时间、各层次的职责分工，检查的方法等，逐级签定责任书，落实责任，确保了案件专项治理工作的统一开展，全面梳理了支行的各项制度规定，将各项规章制度力争作到有的放矢并易于操作，有效的避免了制度形式化，尽量避免有章不循、有章难循的尴尬境界，维护各项规章制度的严肃性。

通过案件专项治理，支行加强了监督检查力度，监督检查制度得以细化，违规处罚力度得以强化，内控制度体系得以健全，员工风险意识得以提高。员工进一步提高了对案件专项治理工作重要性及意义的认识，使员工在思想上增强了风险防范和遵章守纪的意识。支行案件专项治理工作受到管辖行好评，并将某某支行作为某某支行试点单位。员工的风险意识和内控意识得到进一步提高和强化，为案件防控打下了良好的人文基础。

## 6、加强信贷管理指导，注重贷款营销

为了对支行的贷款质量情况有一个整体了解，以防范信贷工作中的潜在风险，我多次听取信贷部门的汇报，对存量贷款企业进行摸底，并对主要的贷款客户逐户走访，了解企业经营状况，进行认真分析、考察，分析其贷款风险点，判断其是否为真正应该支持的贷款客户，是否存在潜在的风险，以确保我行信贷资金的安全。如某家贷款客户过去一直是我行支持的客户，在走访时发现其存在很大的风险因素，我及时与信贷员进行了情况沟通，同时要求制定了符合实际的、切实有效的逐步退出的计划并实施，以防范信贷风险的发生。

根据支行贷款营销成效不明显，客户经理贷款有畏难情绪，

有严肃处理不良贷款责任人的心理包袱的状况，组织全体信贷人员认真学习总行和管辖行相关文件精神，充分理解在处理营销和风险的关系上，要坚持尽职原则，即：营销人员只要做到尽职尽责，依法合规、出现风险，不予追究。要求信贷客户经理，不要被总行严肃处理不良贷款责任人所吓倒，因为他们都是没有依法合规做贷款，没有尽职尽责。同时结合自己的工作经历现身说法，指出：“工作二十多年来，有我签字的贷款还没有一笔发生不良，说明信贷风险在一定程度上是可以防范的。同时也强调并不是符合银行贷款条件的贷款就没有风险，只有把银行的贷款真正当成自己的钱借给别人那样来琢磨，你才能把所有的风险点都考虑到，才能真正的防范住贷款风险。”

在解决了贷款营销人员的思想问题以后，我带领营销人员走访镇政府、某某开发区，了解政府基础设施建设项目计划，新入区的企业、高科技集团公司，如---有限公司、---厂、---等，为今后储备新的存贷款资源打下了基础。同时带领大家走出区外，对区外的优质存、贷款客户，积极主动营销。我深切的感受到某某地区的金融资源有限，要求大家要走出去，要放眼整个某某市场乃至北京市场，要求大家要解放思想、提高素质、敢于竞争、善于营销、同心协力、扎实奋斗，使某某支行在较短的时间里取得较大发展。

## 7、培养存贷款工作“四营销”机制

存贷款工作是当前我行重点工作，培养一支营销团队和营销手段是取得成绩的关键，到任之初，我就结合支行和地区特点，构建存贷款工作“四营销机制”建设，力图带领大家逐步建立一套符合实际的营销体系，从而培养一支能打硬仗的客户经理队伍。“四营销机制”即：

一是立体营销，以“抓大不放小，关键在于优”的宗旨，按存款规模大小，实行客户经理、部门经理、行长差别营销。坚持上、下联动，各部门协同公关，不拘一格抓存贷款。



二是连环营销，定期走访政府职能部门掌握新入资项目第一手信息，摸准牵头部门和承办部门，从龙头抓起，实行连环式营销，收到很好的效果。

三是感情营销，对公、储蓄个网点建立大户档案，帮助他们的工作、生活中的实际问题，增加感情投资，来有效地稳定优质客户。

四是关系营销，利用郊区注重社会关系、人情关系的特点，利用行内职工与客户、政府职能部门的社会关系进行资源竞争。

### 三、明年工作设想和经营思路

1、强化制度执行力建设。支行干部职工整体业务素质、文化素质和政治素质是不错的，但也存在不求上进、自满自足、违反纪律的思想意识和行为，违反劳动纪律、违反业务操作规程、违反工作制度现象时有发生。这些现象虽然是个别现象，但也严重影响着支行各项业务健康发展。所以强化制度执行力建设是明年及今后几年需要花大力气去做的事情。这包括考勤制度建设、文明规范服务制度建设、结算制度建设、贷款管理制度建设等多方面。