

# 最新行长助理竞聘业绩报告总结 银行行长竞聘业绩报告(通用5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 行长助理竞聘业绩报告总结篇一

上午好！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xx岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。我的优势：

一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长、副主任等职，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x年的xx[]干过x年的xx[]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。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并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。

2、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。

3、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。

“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。

1、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。领导者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。

2、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。

3、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。

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。

## 行长助理竞聘业绩报告总结篇二

卡耐基说过“不要害怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应该认为自己有资格担任这个或那个职务。”就凭这句话，我满怀信心的来到走到演讲台上参加此次支行行长的竞聘，此时此刻，我的心情十分激动，首先我要感谢我的领导给了我这次展现自我的机会、检视自我的机会，我有自信自己有能力能挑起重担。

我叫xxx，现年x岁，中共党员，xx学历，中共党员，xx年参加工作以来先后从事储蓄员、网点负责人的、分理处主任、网点主任的工作、大堂经理等工作，现在我来阐述一下我的竞聘优势：

我今年xx岁，我现在正处于事业的黄金年龄段，身体健康，精力旺盛、思维敏捷、勇于创新。

首先，我具有扎实的财务知识，熟悉银行内外勤业务，其次我具有较强的人际交往能力，和亲和力，参加工作以来，在

每一个岗位上我都能做到与同事们融洽相处，相互扶持，获得了同事们的喜爱和好评，我还具备较强的沟通能力，工作中，对上我能与上级领导较好的沟通和协调，及时汇报现阶段的工作情况，对下我能约束员工，带好队伍，过去等作为分处经理的工作经历使得使得我有机会在政治素质、思维理念和工作方式方法等方面得到锻炼和提高，这些都为我作为一名支行行长所需要的素质打下了基础，就管理而言，我定不负大家所望。

自从参加工作的那一天开始，我就深深的热爱着我的工作，并对于其抱着极大的热情和信心，正所谓干一行爱一行，在工作中我以高度的责任心约束着自己，认真投身于我的每一项工作任务，无论何时我从未停止过前进的脚步，在工作中不断的进取，我深深的懂得“人生之路漫长，求知之路未穷”的道理，因此养成了一种“事业光荣、职业崇高、忠于职守、积极奉献”的敬业精神，将x银行的发展与未来当做我毕生所追求的事业。

在长期的银行工作中，我干过x年的xx□干过x年的xx□无论是在业务学习中，还是在业务管理中，我都坚持“活到老，学到老。”向一切可以学习，值得学习的对象学习，在实践中不断的积累经验，虚心请教，肯于钻研，不给自己留疑问，多年的工作让我总结了一套较为成熟的思路和方法，在任何管理改革中都有着自己独特的见解。

作为金融服务行业，银行工作牵涉甚广，关系到国家、群众以及人民的基本利益，因此，在多年的工作中，我一直保持着严谨的工作作风以及认真负责的工作态度，以精益求精作为我工作的基本准则，任何事我都讲究事无巨细，面面俱到，在我从业这么多年里，无论大事小事，我从未出过一丝一毫的纰漏。

各位领导们，评委们，以及相伴我多年的同事们，我若有幸能被选为x银行x支行行长，我一定在未来的日子里带领大家

好好的建设咱们支行。

在风险防控方面，银行是存在经营风险的行业，风险防范是银行一项常抓不懈的基础工作，因此本人会率先带头做执行规章的模范，还要经常教育员工，不断提高员工风险防范意识，养成按规办事的好习惯。只有在柜台完成的每一项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，才能确保风险可控。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。

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！

## 行长助理竞聘业绩报告总结篇三

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xx今年x岁，毕业于xx获学士学位xx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xx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！

## 行长助理竞聘业绩报告总结篇四

我叫xx今年x岁，大专在读。20xx年入行以来，我先后作过行政、储蓄，经警等工作，工作中，我勤奋好学，熟练地掌握了各种业务知识和操作技能，在工作中表现了良好的业务素质 and 业务能力，多次参加市行的业务技术比赛，连续三年被评为业务标兵，并被评为20xx年度先进个人。我自认有能力有条件竞聘x支行副行长一职。

首先，源于自己价值的实现。“不想当将军的士兵不是好士兵”，我从事储蓄工作已有10年了，我自认在现有的工作岗位上游刃有余，渴望能在一个新的岗位上锻炼一下自己，二级支行副行长这一职务既能锻炼一个人的沟通协调能力，又能锻炼一个人的组织管理能力，所以，我希望给自己一个提高工作能力、实现自我价值的机会，而且我自信有能力适应这个岗位的工作。

其次，源于这个工作带来的挑战。由于诸多原因的存在，x支行储蓄存款呈自然负增长，这与存款指标的逐年增长显然不对称，这就加大了工作的难度，我很愿意去迎接这份挑战，用自己的努力开创出一条的工作思路，为领导分忧，解决问题。

再次，源于一份情节。x支行工作的难度大家有目共睹，但我在千山路支行工作已近10年，可以说是与x同兴衰，共荣辱，所以，我对x支行有一种责任感，希望能通过我的努力让他不断发展，做出成绩。

首先，我在x支行具有良好的客户基础。我在x支行从事储蓄工作，至今已有10年了，我通过在储蓄窗口为客户提供优质的服务，与x支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系；由于x支行绝大部分对公客户在我行都有储蓄业务，所以，在工作中与对公客户也有业务合作，也建立了与对公客户的

良好合作关系；通过上门服务，对x□x等大客户的情况都比较了解。良好的客户基础将会帮助我尽快适应新的工作岗位，更好地开展工作。

其次，我在x支行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；始终坚持上门服务，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，连续三年被评为业务标兵□20xx年被评为先进个人。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。

如果我竞聘成功了，我今后的工作任务就是如何作好支行长的助手，协助他把支行的各项工作做得更好。

#### （一）发挥自身优势，提高储蓄工作质量。

储蓄客户不同于对公客户，他与银行之间不存在其他关系，就是单纯的债权债务关系，那么如何让客户在林林总总的银行中选择我们就是我们应考虑的问题。我们不排除其他因素的存在，但服务质量的好坏绝对是老百姓最先考虑的因素。所以，提高储蓄存款的最有效途径就是为客户提供满意的服务，最好是能够针对不同的客户提供个性化的服务。以前我们帮助老人写凭条，不厌其烦地与聋哑人进行手势交流就是最为简单的个性化服务，都收到了很好的效果。当然，我们现在没有条件提供更进一步的个性化服务，但至少，我们应该为客户提供周到、温馨的服务，真正作到将心比心，用真心的服务换取客户的忠诚。为此，我将协助支行长，一方面加强储蓄人员的思想工作，树立端正的服务态度；另一方面，加强业务学习和交流，提高业务能力，为客户提供准确、快捷的服务。总之，我们将尽力保持储蓄存款的稳定。

#### （二）协助支行长作好吸存工作



今年□x支行的存款任务是x亿元，对于我们来说，这是一个新的挑战。近年来□x支行存款的增长完全是职工吸存工作的成果，若完全依赖以往的吸存思路恐怕很难保证存款任务的顺利完成。只有广开思路，真正能走出亲戚朋友的圈子，走出银行柜台，才能使存款额有质的飞跃。所以，在今后的工作中，我将协助支行长一方面作好现有大客户跟踪走访工作，达到稳定现有客户，保证现有对公存款的相对稳定；另一方面，调动全体员工的积极性，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。

另外，我将会加强业务学习，特别是会计业务知识，使自己能够成为一个业务全面，能力强的领导的好帮手。

再一次感谢大家给我的这个机会。如果我这次能够竞聘成功，我将为支行的发展不遗余力；如果我未能竞聘成功，我将继续立足岗位，培养和锻炼自己，保证下一次展现在大家面前的是一个更加出色的x□谢谢。

## 行长助理竞聘业绩报告总结篇五

县支行作为邮储银行这一高楼大厦的根基，一方面是业务发展和内部管理的基础，是邮储银行办理各项业务、营销拓展客户的前沿通道，是邮储银行直接面对客户、服务客户的窗口；另一方面也是邮储银行最基层的经营单位和经营细胞，是邮储银行培养和锻炼人才的摇篮和基地。而支行行长在支行中处于统领和主导地位，其个人素质的高低，内部管理能力、营销攻关能力、领导能力、组织协调能力的强弱等等，决定着整个领导班子乃至整个邮储银行的发展与管理产生，起着十分重要的作用。

### （一）我有丰富的工作经历与较好的工作业绩

我现年岁，参加工作已有年，一直从事信贷工作，积累了丰富的的工作经验；曾任职务，有丰富的管理经验和独立的领导

能力；我性格稳重，处事沉稳，有较强的开拓能力，善于与客户沟通，能够与客户建立融洽的个人关系，有一定的客户资源和较为广泛的人际关系；我任职期间业绩突出，所在单位多次被评为先进个人。

## （二）我熟知支行行长的岗位职责

作为支行行长，其职责是非常重要的，涉及业务和管理的方方面面工作，可以说包罗万象、非常繁杂。在当前金融市场竞争激烈的情况下，要做好行长工作很不容易。我有多年的业务与管理工作经验，了解行长的岗位职责，这就少去了一个熟悉的过程，能够直接投入工作，起到事半功倍的作用。我有较强的问题处理、系统分析、理解判断、组织协调和沟通能力，能够保证做好行长工作。

## （三）我熟悉银行业务，有良好业务基础

我自年进入银行以来，一直做公司业务，熟练掌握银行的公司产品、信贷政策、操作流程等，几年来，取得了突出的业绩，各项考核指标均名列前茅。

## （一）抓好自身建设，全面提高素质

行长工作，责任重大，我将努力按照政治强、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，公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，要求员工做到的自己首先要做到，率先垂范，严以律己，吃苦在前，享乐在后，努力争当一名优秀的行长。

## （二）抓好队伍建设，全力做好工作

搞好支行工作，队伍建设是根本。首先，我将牢固确立“以人为本”的管理理念，切实担负好管理员工的责任，认真听

取员工的意见与建议，与员工同呼吸，共命运，加快各项工作发展，创建员工良好工作与生活环境。根据实际情况采取培训、实践、以老带新等方式，尽快培育起一支过硬的营销团队，适应银行未来发展需要。

### （三）提升服务质量，促进银行经济效益稳定增长

银行的经济效益是由银行信贷资金和利润构成的，而保证信贷正常运转的是储蓄资金的增长，因此在开展工作中，我将采取提高储蓄存款等措施，促进银行经济效益稳定增长。而提高储蓄存款的最有效途径就是提升服务质量，使客户进门有舒适感、临柜有亲切感，为客户提供满意、周到、温馨的服务，留住老客户，吸引新客户，用真心的服务换取客户的忠诚，促进储蓄存款的增长。为此，我将加强临柜人员的思想教育，端正服务态度，变被动服务为主动服务。另一方面，加强业务学习和交流，提高业务能力，为客户提供准确、快捷的服务，提升服务质量，加强柜面营销力，促进银行经济效益稳定增长。