

网点副行长工作总结 银行行长竞聘演讲稿 (模板9篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

网点副行长工作总结篇一

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。

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。

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，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44000户，储蓄存款余额为19300多万元，但是户均存款仅4300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：

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。

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，寻找突破口。

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。

网点副行长工作总结篇二

大家晚上好！

我是来自支行的xx□28岁，中共党员，学历大学本科。我非常荣幸今天能站在这里做银行副行长助理竞聘演讲。自大学毕业入行已接近四年的时间，这四年来我在万全支行的临柜和大堂经理岗位上兢兢业业地诠释着服务的内涵，曾获得市分行和县支行的服务之星，营销之星，出色员工等，演讲赛一，二等奖；上个月的理财任务我们完成了九千多万，个人排名都是大堂经理排名的前三。近这一年来我不断的审视自己的能力，在一个地方呆久了是把双刃剑，利在你了解那里的客户，弊在一成不变，缺乏突破，我明白在旧地图上永远找不到新大陆，所以我试图改变，本着锻炼，提高和展示自己的目的，我参加此次竞聘行长助理一职。

行长助理是高级文秘，要协助行长履行管理职能，参与决策，处理日常的事务，行使竞聘支行行长助理授予的权力，对于行长委托的一些工作，大胆管理，勇于独当一面；其中最主要的是做任务，存款贷款。面对这么多出色的同仁，我不敢奢谈自己有多大的优势，可我深信自己具有担当此任所必需的潜质和能力：

首先，我具有敬业的精神。从我走上工作岗位的第一天起，我就提醒自己要认认真真做人，踏踏实实做事，不管是在临柜还是大堂，自己能做的事我绝不推脱，我不能说自己有多无私奉献，但当我把农行的事业当作第一份工作开始，我就决心将它作为我的终身事业，敬重这份工作。

其次，我具有良好的综合素质及团队协作能力。任何岗位都

注重综合素质，虽说岗位银行行长助理竞聘不取决于学历，但你的仪容仪态，言行举止，自身修养还是与你的工作息息相关，没有哪个客户是会想和没涵养的人谈业务，而我为人随和及谦虚的个性，较好的表达能力能协助行长做好日常的事物以及与员工之间的沟通。

第三，我具有出色的工作能力。我具有较强的工作能力，能顺利完成上级下达的各项任务。几年的贵宾室临柜及大堂经理的经验，让我有了较为敏锐的观察能力，具有了差别服务的能力，懂得挖掘重点客户资源，这些能力都能协助行长更顺利的完成任务。

如果这次竞聘客户经理成功，我将更努力去学习业务技能及专业知识，不断拓展自身各方面的银行助理竞聘演讲稿知识，努力做好工作，我的工作设想是：

一、尽快适应岗位转换。找准坐标，摆正位置，分清职责，掌握分寸，做到工作到位而不越位，竭力当好经理的参谋和助手，能代替行长与下属进行更好的沟通，主动搞好配合。

二、协助做任务，包括中间业务与存款。时刻注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金工商竞聘支行行长助理演讲稿的体内循环，巩固我行资金实力。在做中间业务时遇到棘手的问题，不上推下卸，勇于承担责任，勇于解决矛盾和问题，为我行创造效益。

尊敬的各位领导，尺在于度量，秤在于衡量，人在与考量，我愿在激烈的竞争中接受你们的度量衡量考量，胜固可喜，败亦无悔，我会正视自己的不足，我相信这次的竞争一定会使我受益，而这受益会使我更加的进步。我愿和大家共创美好未来，迎接xx支行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家，我的演讲完毕！

网点副行长工作总结篇三

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xx□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。

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。

网点副行长工作总结篇四

大家好！

记得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银行事业而来。我希望带给大家的是一个真诚、理性、执著和勇于接受挑战的我。

此次竞聘，我认为，自身具备胜任这个职务的能力和条件：

首先是我有比较全面的专业理论知识。

近二十年的金融生涯，系统的学习教育和实践，使我有多学科的专业知识结构，我参加过电大的会计学习和党校的法律学习，使我比较全面地了解和掌握了经济、金融、法律知识，了解银行相关业务的. 操作流程，对新知识、新业务的认知和接受理解力较强。

第二是我有比较丰富的业务经验。

入行近20年，除了本行办公室、保卫部以外的银行副科级干部竞聘报告其他所有业务部门都做过，而且都是任职，曾全面负责过每个业务部门，了解银行所有业务，不同的岗位锻炼了我不同的能力，因此工作起来，更能得心应手。另外，由于我是本地人，对我行的所有以大客户都比较了解，并且关系较好，这对我以后工作的开展将提供保障。

三有较强的领导能力和组织协调能力。

我有多年的中层领导工作的历练，使我具备了较强的管理能力和综合协调能力，对领导一职有较深刻的理解。同时，近20年的支行工作实践，也使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自身在业务知识、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提升，使自身的脚步更加坚实。这些都更加坚定了我扎根于基层，脚踏实地利用自身所学知识，所掌握技能，做好每份工作的决心。

如果承蒙领导厚爱，让我走上支行副行长的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，努力开拓工作的新局面，具体我将做到以下几点：

第一、真诚讲团结，创造性的开展工作。

多年的工作经验告诉我，同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识和看待自身，当好配角，胸怀全局。在工作中多向行长请示工作，做到多请示、多通气、多协调。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把商行的员工队伍带好，团结他们一道工作。

第二、严格规范业务流程，做好风险预防工作。

当前由于支行的人员较少，在执行过程中不按制度办事的情况时有发生，这给我们的业务埋下了隐患，增加了经营风险。在管理中，我将严格规范业务流程，发挥我行在技术、人才方面的优势，抓好各项制度的落实，严格按制度办事，预防经营风险。

第三、加强管理，提升职工综合素质。

现在企业之间的竞争无非是人才的竞争。为此，我将加强对

我行人才队伍的建设，实现人性化的管理，做到以人为本。同时，我还将组织员工认真学习现代商业银行经营理念和关于知识，了解现代商业银行的发展趋势，开展营销知识、理财方案、优质客户档案管理等竞赛，掀银行副职竞聘报告起学业务、学知识的浪潮，打造一个“学习型”的支行，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。

第四、要树立经营、发展多赢的观念。

我上任后，将积极协助行长加强企业意识、经营意识，积极降低不良，实现银行、企业、担保机构多赢；要积极探索金融机构的发展途径。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。

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，我就将自身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，我将把自身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！

网点副行长工作总结篇五

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

在参加竞聘之前，我曾经问了自己三个问题：

1、我为什么要参加此次竞聘？

2、我凭什么参加此次竞聘，我的竞争优势在哪里？

3、如果竞聘成功，我能为行里做些什么？

我想只要解决了这三个问题，我就可以胜任这个岗位，就能在这个岗位上为我行做出更大的贡献。下面，我就向各位汇报一下我是如何看待这三个问题的。

爱因斯坦在谈到工作时说过“热爱是最好的老师。”从进入农业银行的那一天起，我就被那不断追求卓越的昂扬奋进的农行文化所感染。我深深地热爱着这片成就自己事业的沃土，愿意为农行的发展勤奋工作、竭尽全力。我想，不论在什么岗位上工作，对农行的这份浓烈的至爱都将是我不遗余力做好工作的最强大的动力。

另一方面，参加工作以来我始终勤勤恳恳，任劳任怨，敬业奉献，也正是这种爱岗敬业的精神使我从基层一步一步走到现在的岗位上。回首过去的岁月，有我付出的辛勤汗水，也有收获的喜悦。工作的成绩出色，多次受到领导和同事的肯定。从20xx年至今，我每年都有荣誉，并在去年一季度的“金钥匙”春天行动中获得全省“十佳”客户经理的称号。

今天，也正是因为我对农行工作的热爱和对自己能力的自信，才促使我走上这强者的舞台，来参加支行副行长的竞聘。

第一，我具有丰富的工作经验。我从参加工作到现在已有二十多年的时间，参加银行工作也近十年了，工作以来，我曾在多个岗位上历练过，每一次的工作变迁对我的人生都是一次飞跃，对我个人都是一次宝贵的经验积累。从普通员工到部门经理，从不同岗位之间的差别形成万向刺激，造就了我开阔的思路，多角度、多层次的拓展技巧及屡试屡爽的营销关系，使我具有了综合性“相当强”的能力，我“相当”自信。

第二，我有一套自己的工作思路。在aa办事处担任主任期间，我沿用自己总结的基层工作套路，即，首先，充分了解、分析区域性特点，根据可延伸的半径，周围所处的竞争环境做第一手的信息采集。其次，四处出动，全面开花，形成“必须人到，必须农行良好的形象到，必须人本化服务到”和“胜任客户的业务需求”的“必胜”信念，为下一步的业务全面开展打下坚实的基础。再次，我通过尽心的不懈努力和“商业银行商业办”的摸索，使办事处存款从3000万到四年后的14600万，实现了一年翻一番的战略目标；在bb办事处担任主任期间使办事处成为全市可为数不多存款过两亿的综合机构之一。

第三，具有较强的管理能力。我能够将工作中获取的“土办法”同现代管理理念相结合，使员工有“谁动了我的奶酪”的危机感和“细节决定成败”的责任感，能科学地配置人力资源，统筹组合，实现资源最大化的配置。同时，在完善制度后，我能够使工作不走样、分工明确、层层落实、环环相扣、形成“黄金三角”般坚固，使工作质量最大化的得到了保障。在基础工作到位后，我能够组织员工学习，实施员工职业生涯设计，为员工施展才华、展业成长搭建机制平台，深入学习“以发展聚人，以机制用人，以文化育人”的宗旨，稳定、和谐、进取、负责的气氛影响着每位员工，为行里培养了大量的业务骨干和两位中层管理人员。

第四，我拥有庞大的客户群。从上市的金股份到矿金业和大黄金，从整个财政系统到电业局和公、检、法、教育系统，从这样许许多多支持我们农行的客户到撒下的滴滴汗珠，从播撒绿色，收获金穗到大行德广、伴你成长，眼泪中饱含着农行的事业心，我爱这份工作，我愿为农行的事业付出一生！

如果组织信任我，同事们支持我，把我放在支行副行长这个岗位上，我将竭尽全力，在各位领导、同事的关心帮助下，做好各项工作。

第一，加强学习，科学管理经营。在工作中要做到熟悉农行的各项方针政策，精通各岗位的业务知识，准确把握工作中心和工作重点，明确工作中迫切需要解决的问题，一切为工作着想、为职工群众着想，做一个领导满意、群众信任的好干部。

第二，创新工作方法，做好本职工作。作为一名行长应做到，一要保持昂扬的精神状态；二要保持严格的工作标准；三要保持务实的工作作风；四要保持勤于思考的工作习惯。五是精通业务，促动工作。为此，我将以深层次的服务为基础，实施整体攻关战略，努力开拓存、贷款市场，最大限度争取市场份额，真正做到客户的首选银行，牢固树立“依法从业、防控风险、以人为本、创造价值”的经营理念，打造有渗透力、影响力、有社会责任感和引领潮流的银行。

第三，摆正位置，当好配角。作为一名副职，重要的是支持、配合支行行长实现支行的工作目标，团结支行全体员工，共同完成工作任务，对行长的决策认真去执行，对交办的工作竭力去完成，分担行长的责任和困难，当好参谋助手。真诚、团结，在工作和生活上努力做到说真话，办实事，求实效。勤奋敬业，协助行长做好各项工作。

相信领导对我的认识和了解已经远远超过了我今天所作的陈述，如果组织上委我以重任，我将不负众望，求真务实，开拓创新，用无限的诚心燃起工作的烽火，以火热的情怀吹响时代的号角，以燃烧的激情点燃前进的火把，以昂扬的斗志举起发展的旗帜！为我行的发展奉献我的智慧和力量，为我行的发展做出更大、更多的贡献！

谢谢大家！

网点副行长工作总结篇六

各位领导、评审员：

大家好！

我是_____，中共党员，我此次竞聘的岗位是_____支行行长一职。

首先，我阐述一下对分支机构改革的认识：银行网点扁平化改革是当前金融机构改革的大趋势，已被多家国际国内银行实施，并且被证明是行之有效的优秀管理体系。我行分支机构扁平化改革，是实现我行中长期战略规划，最终实现上市目标成为一家“好银行”的必经过程。此次分支机构扁平化改革是一个触及资源配置、人员调整、业务对接、管理分工、内控完善和职工培训等多个环节的组织改革过程。扁平化之后能够实现总行——管辖行——经营网点，3层集约化管理模式，大大缩短了管理半径，能够提高规模效益，显著提高机构运行效能和风险掌控潜力，大大降低网点非经营压力，充分释放基层网点人力资源，使网点从经营管理双层职能，转变成_____，能够激发出网点经营活力，增强网点营销的主观能动性。

其次，我认为竞聘_____支行行长有以下几点优势：一是我从_____年加入_____行以来，有着_____年银行从业和_____年的管理工作经验，尤其是_____年到_____支行任副行长这_____年，与众多客户建立了良好的关系，拥有必须的客户资源，具备强烈的营销意识。

二是，能够坚持按规矩办事，依法合规开展各项业务。熟悉本行各项规章制度，具有较高的金融业务素质和操作技能，在业务开拓中，始终牢固树立风险意识，保证各项业务健康发展。

三是注重团队建设，工作中善于团结同志，从理解人、关爱人、包容人的角度出发，与同事协作共事，努力为职工创造一个良好的工作氛围，增强工作团队的凝聚力，激发工作热情和动力。

四是注重实效管理，自今年__月份任_____支行临时负责人以来，短短_____月时间，努力完成各项指标，该支行涉及___项考核中只有__项指标完成率超过70%，到季末考核前这短短几十天，透过带领团队进行全方位营销，共有__项指标完成率超过100%，__项指标完成率超过90%。在全辖考核中排行第__。较去年有大幅提升。

五是在多年的工作中，我与上级支行部门都建立了良好的协作关系，沟通和协调潜力也得到了不断加强。

这次竞聘，如果我能得到领导和职工的信任和支持，我将采取以下设想和措施开展工作：

紧紧围绕支行的经营发展目标，坚持以客户为中心、以市场为导向、以效益为目标，以风险控制为主线的经营思路，充分借助我行服务资源和金融产品，狠抓新客户的拓展，强化存量客户维护，结合我支行20____年任务目标，以及未来市场导向，用心开拓我行开展的各项业务，认真完成上级行交办的其他工作。具体工作措施如下：

1、以大户目标管理为核心，以抓大不放小为原则，做好客户维护工作。

有关调查资料显示，吸引新顾客的成本是持续现有顾客满意成本的5倍。因此在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。一是加强存量客户精细化的分类管理，对能给我行带来丰厚回报的优质客户进行重点维护，逐步培植为我行的忠诚客户。二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在100万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略。三是加强与上级支行业务部门联动营销机制，加强信息沟通，密切配合。根据我支行地理位置、存款结构等特点，利用金融产品进行深入挖掘和营销客户，稳定存款。四是提高服务意识，运用硬件维护、软件维护、功能维护、心理维护、特色维护等方式、方法提

高服务水平，吸引一大批忠诚的客户群，取得市场上的竞争优势。

2、抓住地区发展机遇、更新营销观念，做好新市场拓展工作。

支行所在地区办事处位于北京东长安街延长线上，距天安门仅8公里，素有“长安街东第一乡”的美誉，向西紧邻cbd核心区，向东与中国传媒大学相邻，关于以加快城市化进程和加强社会主义新农村建设的的要求为指导，大力发展传统、传媒、时尚“三大文化产业”。我行就应紧跟国家政策和地区发展规划。一是抓住该地区新农村建设中基础工程存款、贷款需求，加强资产负债业务营销，二是针对目前_____旅游资源，努力拓展pos和自助机具建设。三是根据目前该地区大力发展文化创意产业布局，以及通惠河南岸金融资源稀缺的有利条件，多与当地政府沟通，努力争取新入住客户资源。

我的陈述完毕，谢谢各位领导。

网点副行长工作总结篇七

尊敬的领导，各位同事：

大家好，我是xx□现年38岁，本科毕业，中共党员。此次我竞聘的是xx银行副行长。

本人从92年进入银行参加工作，先后在信贷、储蓄、国际业务等岗位工作过，99年11月，在某某支行挂职副行长，01年6月至今，任市分行个人银行业务部副经理。

工作这么多年我认为自己具有以下几方面的优势：

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。

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。

对今后工作的设想

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，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。

（二）协助支行长作好吸存工作

今年□xx支行的存款任务是xx亿元，对于我们来说，这是一个新的挑战。近年来□xx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xx□谢谢。

网点副行长工作总结篇八

尊敬的各位领导、各位评委：

今天能有机会参与支行行长的竞聘，我心情非常激动。在这里，非常感谢分行给我们创造了这次公开、公正、公平的竞聘机会，让我们可以在这里展现自己的风采，也给了我们一次交流的机会。同时，更要感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。首先，让我感谢领导给了我一次展现自我的机会，让我在人生舞台上展现自我，让我在挂职间学习、锻炼，提升自我。今天我要竞聘的职位是：支行行长一职。

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。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。

针对以上这些目标，作为银行支行行长我计划从以下几个方面着手去实现：

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。继续推行有效的激励与约束机制，建立科学的考核办法，主要体现在对绩效工资网点实行二次分配上，实行彻底的同工同酬，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。

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：

- 1、深入到各大市场，营销“速汇通”；

4、向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。

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vip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、有抵押物的工商个体办理生产经营性个人贷款。

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。

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，如果作为支行行长我认为：

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。

无论竞聘支行行长是否成功，我都会虚心解说大家的意见和建议。希望大家能够支持鼓励我，我会虚心听取大家的意见和建议，如果能够竞聘成功，我定当不辜负广大领导和同事们对我的期望。如果竞聘支行行长不成功，我也会一如既往的在自己的工作岗位上踏实工作，继续努力。我的演讲到此结束，谢谢大家。

支行行长竞聘演讲稿一文到这里就全部结束了，本文围绕的目标是提升网点的经营效益，可以参考这个思路。

网点副行长工作总结篇九

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，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__，干过x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。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。

“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。

“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。

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。

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。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。

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。

学习的内容主要三方面：

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。

的发展添砖加瓦，积极工作。

谢谢！