

# 最新支行表态发言稿(汇总5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 支行表态发言稿篇一

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。我希望给大家带来的是一个真诚、理性、执着和勇于接受挑战的我。

我叫□xxxx年在支行营业部从事出纳工作，工作近二十年来，我历任储蓄专柜主任、县支行团支部书记、营业部副主任、县支行任财务会计科副科长，县支行任财务会计科科长、县支行任综合业务管理部经理等职务，??年至今担任县支行客户部经理。工作期间，我曾获得过全国业务技术比赛四川区一等奖、全省业务技术比赛出纳第一名、全县“十佳青年”、全区金融系统“十佳储蓄员”，在每年的考核中都是“优”。

此次竞聘，我认为，自己具备胜任这个职务的能力和条件：

一是我具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，使我具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，熟悉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。

二是我具有比较丰富的业务经验。

入行近xx年，除了本行办公室、保卫部以外的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，熟悉银行所有业务，不同的岗位锻炼了我不同的能力，所以工作起来，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熟悉，并且关系较好，这对我以后工作的开展将提供保障。

三具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，深切地感受到自己在业务知识、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。这些都更加坚定了我扎根于基层，脚踏实地运用自己所学知识，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。

## 支行表态发言稿篇二

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。

一、做员工的表率。

“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。

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。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、不断的加强学习。从这次考试中可以看出，我们的所学与实际所用仍有一段距离，所以我会利用闲余时间是学习金融知识，学习专业知识、学习政治理论，提高自己政治觉悟，政治敏锐性和思想境界。

谢谢大家！

## 支行表态发言稿篇三

你们好！我叫\_\_。很感谢总行领导为我提供的这个机会和平台，让我能够站在这里锻炼自己，学习同事，接受你们的考察。

本人热爱事业，踏实肯干，服从领导，遵纪守法，为人谦逊，乐于学习，基层工作经验较为丰富，能够吃苦耐劳坚持不懈，同时，还具备一定的领导和管理能力。

支行行长这个职务，荣誉很大，责任不小。如果有幸竞聘成功，我打算以总行的经营工作会议精神为中心，以董事长的“12345”工作思路为指导，在任期内大力发展支行。

一、深刻领会总行用人制度改革精神，切实抓好支行员工队伍建设工作。

骆驼能背负千斤之重，蚂蚁只能背负一粒米轻重的东西，都已各尽其力；老牛喝水需要几桶，小鸡饮水只要几口，都已各尽肚量。我选人用人的标准，不一定要求员工个个效率相当，只要求员工各尽其职，各展所长。为此，我将建设一支员工各有特长，岗位各负其责的队伍，相信员工在自己擅长的岗位上，一定能够发挥出更高的工作效率。

二、大力改进支行工作作风，积极塑造网点整体形象。

工作作风关系到工作成败，关系到行业形象。为此，我将在支行形成办事认真，一丝不苟；讲究效率，雷厉风行；谦虚谨慎，忠于职守；勤奋好学，精通业务；遵守纪律，严守机密；尊重领导，服务客户；任劳任怨，踏实肯干；勇于开拓，顾全大局的工作作风。

三、提高服务水平，改善服务质量。

总行讨论定稿中的《窗口规范化服务实施细则》，的确很有必要；董事长推行的客户经理星级制，让我深受启发。为此，我将结合《窗口规范化服务实施细则》和星级制，在支行采取内部评审，外部评价的方式设立星级柜员，星级标准也是一星最低，五星最高。不同的星级给以不同的奖励，以此来激发柜员的服务意识，提高员工的服务水平，改善支行的服务质量。

#### 四、多措并举做好经营工作，开源节流增加效益收入。

我的经营工作原则是：依法合规，审慎经营。

在存款上，要大力组织资金，稳固储蓄存款，加大企业存款。选聘社会资源较为丰富的员工负责存款业务，增加存款的来源渠道和存款的数额，对吸储能力强的员工按照合行奖励标准加大奖励幅度，于内部挖掘吸储渠道；与当地政府、村委以及威望高的人建立良好的人脉关系，从外部打通吸储通道。从整体上对存款业务进行宣传 and 解释，形成员工乐于吸储，客户敢于存储的良好氛围。

在贷款上，对董事长的营销思路进行初步的试验，化被动为主动。个人贷款方面，做好贷前调查，贷中审查，贷后检查工作，特别要做好信用等级评定工作、客户信息维护工作；如果合行打算培养中小企业，那么我将顺应形势，贯彻精神，提高执行，要求中小企业规范账务和报表，培养它们的信用，并且做好中小企业信用等级评定工作，在合规的前提下，尽最大努力减少贷款审批环节，提高贷款效率，以文件规定的贷款投向和贷款幅度，适时适度的对贷款进行投放。

在不良贷款的双降工作上，施行责任制，加大对不良贷款的清收力度，对在清收工作中表现出色的员工，按照合行的奖励标准进行奖励；对清收工作完成不力的员工，则按照合行的处罚标准进行处罚。以有效地奖惩制度，激发员工清收不良贷款的积极性。

大浪淘沙，方显英雄本色；竞聘上岗，才能优胜劣汰。无论本次竞聘结果如何，我都将一如既往的干好本职工作，为合行的发展，贡献自己的力量。

## 支行表态发言稿篇四

首先，请允许我借这次发表竞聘演说的机会，向多年来在工作、生活上给予我关怀、指导、帮助的各位领导和同事们表示衷心的感谢。自从参加工作以来，我虚心聆听领导的教诲与指正，认真服从上级的安排与要求，自觉接受全体员工的监督与批评，与农合行一道学习、成长、壮大。可以说，农合行不仅给了我工作岗位，给了我工资福利，给了我美好的生活，而且给了我知识和经验，给了我能力和自信，给了我进步与理想。

面对农合行改革大潮，我不能袖手旁观，不能逃避退缩，的选择就是主动参与，勇挑重担，自觉承受更大的压力，主动承担更大的责任，把在农合行学到的知识，掌握的经验，锻炼的能力和培养的自信奉献给农合行，以更好的表现和更优秀的成绩报答领导和同事们的厚爱和支持，也想借助这个平台实现追求进步，超越自我的人生理想。正是基于这种考虑，我鼓起了勇气，站在这里接受各位领导和同志们的考验和评判。

一是具备扎实的财务知识，熟悉合作银行内外勤业务，这有助于一个支行长在日常的管理工作中处理事情更加得心应手，也更好地协调内部关系、实行精细化管理。

二是工作经历丰富。在信息科几年的工作中积累了较为丰富的实践经验。

三是具备较强的人际交往能力、亲和力。参加工作十多年来，我先后从事过企业财务、保险业务、银行业务等工作。每到

一处，我都能和周围同志融洽相处、打成一片。每到一个岗位，客户总会给我一个较好的评价，间接、直接地都能从客户那里听到对我亲和力地认可。这些，都有助于今后工作的顺利开展。

四是工作面前有股“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。

五是有着较强的沟通协调能力和组织管理能力。在二年的保险营销期间，由于年轻社会关系少，我总能和同事一起将陌生的客户营销成功，从中我学到了不少团队管理的经验。在平时的日常工作中，我也能尽己所能协助领导出点子、协调相关工作。

六是业务方面有股“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。

七是具备强烈的责任心和吃苦耐劳的精神，身体健康、勤于学习。身体健康是革命的本钱。工作之余，我一直没有放松自身素质的提高，日常的业余时间我经常订阅金融书籍，关注金融动态，经常收看经济纠纷判例，以利于控制放贷风险。



如果我竞聘成功，工作思路是：我将从以下着手：

### 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、做员工的表率。

“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。

### 三、“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支行行长竞聘演讲稿。

### 四：对内协调：

一个好的管理者除了对下属严格要求，严密制度，严守纪律

的大胆管理，还应讲究领导的艺术。我认为，要把客户当“上帝”，首先要把员工当“上帝”。因为，客户对农行的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会把提高员工的素质，调动员工的积极性和创造性，把建立融洽的人际关系，放在各项管理工作的首位。

多层面、多角度地善待员工，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。管人不整人，用人不疑人。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。我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，给他们充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。从而在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我所属的部门成为一支充满活力和战斗力的和谐团队。

## 五、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。

## 六：对外营销：

在金融体制改革不断深化，竞争日趋激烈的形势下，要保持我行各项业务的稳步发展，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我把坚持开展以客户为中心的优质服务作为其重要手段，在创造良好的社会形象的同时，要求业务人员提高工作效率，

尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务。我将坚持巩固老客户，再发展新客户原则，我会逐一拜访大户，巩固关系。在办理业务中关注中户，并尽可能给予方便，对于小户，我将有选择的关注，努力让小户变中户，中户成大户，大户变成稳定得客户。从稳健中求发展，从创新中寻突破。

七、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。要以生活上的关心换得工作上的安心，以诚心换爱心。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。

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。

八、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

支行行长竞聘演讲稿。作为一名合行员工，是党和国家、是社会和人民培养了我，是合行让我逐渐成熟，努力工作，回报社会，振兴合行也就成了我最真实的、发自内心的愿望和人生理想，而这也正是我参加这次竞聘演讲的源动力，尊敬的领导和各位评委，请给我这次机会，我会尽自己的能力去管理好这个团队，为今后的达标、升级打造一支强有力得生力军。我相信：世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。通过这次竞聘，我愿在以后的工作当中，励精图治，立足本职，专研业务，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！

## 支行表态发言稿篇五

大家好！

我叫xx，彝族，现年36岁，19xx年毕业于云南省投资管理学校，19xx年参加工作，现任建行xx支行综合业务部副主任兼个人客户经理，主要分管支行所有个人类贷款发放、回收、贷后管理、维护信贷信息系统、客户关系管理系统、维护大众富裕客户、推销乐当家理财卡、贷记卡、通知存款一户通、电话银行、手机银行、网上银行等工作。在建行工作的15年里我先后从事储蓄、会计计帐、复核、现金出纳、资金清算、联行往来、房地产金融、公司类贷款业务等工作。今天参加建行xx支行行长助理一职的公开竞聘活动，这是一次充分展示我个人才华、全面检阅我综合素质能力、进一步学习提高的机会，我将十分珍惜和认真把握这次难得的机遇。

竞聘理由：参加这次公开竞聘建行xx支行行长助理的主要理由是我具有五个方面的优良素质和五个方面的优势。

一有较高的思想政治素质；

二有吃苦耐劳、默默无闻的爱岗敬业精神；

三有虚心好学、开拓进取的创新意识；

四有严于律己、诚信为本的优良品质；

五有雷厉风行、求真务实的工作作风。

五是我正处于人生的黄金年龄，身心健康，精力充沛，敬业心强，廉洁诚实，家庭拖累小，能够全身心地投入到我所热爱的事业和工作当中去。

凭这些素质与能力优势，我认为自己完全可以胜任建行漾濞支行行长助理这一工作。

对竞聘岗位的工作设想及采取的措施，接下来，谈谈我竞聘支行行长助理的工作设想及采取的措施。

首先简要分析一下xx县情与建行xx支行的现状。

xx是全国典型的山区特困县，交通闭塞，流动人口较少，全县人口不足xxxx，县城位于苍山西坡，城区人口不足xxxx人，各种矿产资源匮乏，旅游景点名胜区还未形成气候，核桃、水利资源较为丰富，使xx成为核桃之乡、小水电大县的美誉。xx县目前设有人行xx县支行、中国银行业监督管理委员会xx办事处中国建设银行股份有限公司xx支行、农业银行xx县支行、xx县农业发展银行、xx县农村信用合作社、xx邮政储蓄局、保险公司等xxxx金融部门。各家银行为了发展，都想方设法在争取有限的客户，信用社则依靠网点优势和支农贷款的有利政策，牢牢控制了广大农村核桃种植户存贷款业务，其它金融部门难于涉足等造成xx金融业举步艰辛的现状。

建行xx支行一直以来底子薄，存款位居全州末位，不良贷款占比高，对此，多年来，行领导班子审时度势，及时调整经营思路，细分市场，制定了以“以服务为中心，以市场为基

础，以客户为依托，以降不良为己任”的工作思路，强抓服务质量，加强内部管理，完善考核机制，制订人性化考核方案，领导带头发动全行员工利用业余时间、休息时间打响全面吸存收贷的攻坚战，取得了可喜的成绩。前不久，州分行党委又针对实情及时调整了支行领导班子，为支行注入了新鲜血液，在支行新班子的带动下，全行员工共同努力，4月份纵向比取得了显著的成绩，各项经营指标均实现较大的增长，为今后各项业务可持续发展奠定了扎实的基础。

在仔细对我行客户细分并结合xx现实经济发展情况分析时看到，支撑我行企业存款的行业主要是财政、交通、烟草、教育、国土资源、林业，财政局等xxxx公司类客户公关的目标是县财政局，另外县烟草公司、县电力公司、县林业局、国土资源局、云台山林业局跃进林场、县交通局、县教育局、县一中都有较多的专项存款，是重点维系的单位，与此同时，漾洱电站、茅沙坪电站等是主要支持和维护的企，雪山清酒厂、核桃乳厂两家企业发展前景较好，产品畅销，是支行重点营销和维护的工业企业等。通过调查分析，个体工商户灵活机动，容易动员吸存，这部分客户需要我行提供快捷优质服务窗口服务和便利、实惠的结算服务，代发工资户涉及面广，牵扯部门多，受地方政府干预较大，公关费用较高，吸收难度较大，这部分客户群体只能通过熟人、朋友、亲戚各个击破，城区附近的农田土地赔偿款应紧紧抓住县国土资源局xx上街村民委员会，从村民委员会入手上下联动内外营销，这部份赔偿资金较为稳定，客户多数为定期存款户，能为我行稳存、增存起支撑作用。改制企业目前县内仅有雪山河发电有限公司一家，该公司拍卖部分资产的收入以被支行成功营销吸收，接下来应盯死盯牢大批职工安置费用，采用多种渠道不同手段吸存。通过分析研究xx金融业的现状，可以清楚地看到，建行漾濞支行既有挑战也有机遇。

挑战是xx支行生存在这样的—个社会经济环境中，面临着“保机构、求生存、谋发展”的巨大压力；机遇是近年xx

县立足县情力作以核桃为主的农业产业化、以水电推动式的工业化、以交通和城镇为主的基础设施建设“三篇文章”，拉动了县域经济的大发展、实现人民群众生活水平的普遍提高、实现招大商大招商有效拓宽了招商领域，吸引了许多有实力的外地大小企业落后xx等等，都为金融业的发展提供了无限商机。

针对以上的现状，我认为支行今后的工作和发展应着眼于以下五个方面的工作。

一是经营客户，提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点。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，从而扩大盈利空间。

二是大力拓展中间业务，提升盈利能力。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。

三是加强个贷管理，发展个人资产业务。资产业务是高风险业务，在发展业务时，要注重风险的防范，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、收入稳定的公务员、事业单位等目标客户为主，同时，开展举办业务宣传活动，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。

四是加强内控基础管理，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，作为支行行长助理首先要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是各项业务健康发展的基础和保证，不仅要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、操作的每一个环节都按章处理，风险是可控的，在规范、有序的基础上发展业务，使支行的业务建立在扎实管理的基础上。

五是加强员工队伍建设，提高员工素质和客户服务质量。员工是部门的财富，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：作为支行行长助理，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，在部门形成良好的学习氛围，提高员工素质。如定期组织点钞、辨钞、汉字输入等业务技能培训和考核，强化前台柜员的操作技能，提高业务办理速度，减少差错和客户投诉。除组织技能上的培训，还要多进行支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。