# 银行先进发言稿(汇总15篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-07-25

*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？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。银行先进发言稿篇一...*

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？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。

**银行先进发言稿篇一**

、同志们：

大家好!

20xx

年我行的工作总体思路是：以

党

的

精神

统揽全局，以中央经济工作会议、人民银行工作会议

精神

为指引，继续把握好稳中求进总基调，认真贯彻执行稳健的货币政策，全力维护辖区金融稳定，进一步提升金融服务，为阜康市经济金融持续健康发展做出新贡献。下面，我就从以下几方面谈谈

20xx

年的金融工作：

年阜康金融机构各项贷款余额57.7亿元，较去年同比增加35055万元，占全州贷款余额的10.8%，各项存款余额83.98亿元，较去年同比增加160181万元，占全州存款余额的10.9%。存贷比为68.7%。存贷比居全州第二。

20xx

年存款余额增长较大，贷款余额增长缓慢，主要原因为个人储蓄存款余额增加较快，中长期单位固定资产贷款、短期单位经营贷款余额下降明显。根据阜康市

20xx

年的重点项目和民生项目的融资需求，加强金融与产业的融合，搞好政府、企业、金融机构的战略合作。使

20xx

年信贷支持不低于8%的增速。

年春耕资金缺口较大，人民银行向阜康信用社投放涉农贷款1.5828亿元，预计

20xx

年耕地面积92万亩，资金缺口较小，仅6000万，目前人民银行已发放

20xx

年春耕资金5000万。

20xx

年阜康全辖涉农贷款余额达50.11亿元，占全部贷款余额的87%。其中农户贷款余额12.77亿元，占涉农贷款余额的25.4%。中小企业贷款余额22.19亿元，占全部贷款余额的38%。今年我们将以支持阜康市经济跨越式发展为主题，制定相应的金融服务规划和

方案

，认真落实有关举措，不断加大信贷投放力度，持续强化金融服务水平。

三是加大对中小微企业的金融扶持力度，助力中小微企业稳步茁壮成长。

20xx

年末金融机构中小企业贷款余额达22.19亿元。其中，小微企业贷款余额达2.33亿元。今年我们将认真贯彻支持中小微企业发展的相关政策，构建了“中小企业融资信息平台”，支持中小微企业融资;加快信贷产品创新，不断拓宽中小微企业融资渠道;引导各金融机构推出林权抵押、存货抵押、应收账款质押等业务，有效缓解中小微企业抵押担保难问题。

四是深入推进金融改革发展，切实维护辖区金融稳定。推进地方性法人金融机构深化改革和加强内部管理，促使其法人治理结构逐步完善。持续不懈地做好银行业、地方中小法人金融机构、新型农村金融机构的日常风险监测工作，持续关注证券业、保险业发展状况，对担保公司、小额贷款公司等非银行机构开展风险监测，进一步完善了辖内金融业风险监测制度。

五是切实加强货币发行管理。

20xx

年投放货币244237万元，回笼101749万元，今年我们将科学调拨发行基金，统筹做好现金供应和残损币回收销毁工作。根据阜康市实际情况合理的调配大小面额的资金投放，推进发行信息化建设，加大人民币流通管理力度，以“零容忍”为切入点，推进反假货币社会综合治理，构建流通人民币“净化工程”长效机制。

年在辖区开设助农取款

网

点4家，今年预计增加2至3家助农取款

网

点并推动农村手机支付试点，进一步改善农村支付环境。进一步加强非金融支付服务市场的监督管理工作。

以上是我的发言，谢谢大家。

**银行先进发言稿篇二**

我有幸被评为公司的优秀员工，首先，要感谢吉林银行给了我这个舞台，感谢行领导对我的信任和厚爱，感谢同事的帮助和支持。

自参加工作至今，我并没有为行里做出了不起的大奉献，也没取得特别值得炫耀可喜的成绩，我只是尽量做好属于自己岗位上的工作，尽自己最大的努力尽心尽力的去完成每一次任务，总结自己的经验，从经验中学习，向他人学习，尽量将自己的工作争取一次比一次做得更快更好，尽可能的提高工作效率，与同事相处和睦，合作愉快。

在我看来，只有在工作中撒播辛勤的种子，才能收获优秀的果实；只有在工作中积极向上，才能保持好心态去勇闯难关。工作是一条漫长的荆棘路，可以选择绕道而行，也可以退缩，但是我选择披荆而行。因为工作只有这么做，才有条理，才有进度，才有成效。这些年，吉林银行通过社会招聘校园招聘进了一批一批的优秀员工，看到他们就像看到了当年的我。一个个孩子的稚嫩脸庞让我也感受到了吉林银行未来的希望。而我也成为了他们的第一任老师，行领导对我的信任让我更加努力的教授我所学到的每一点知识，在一张白纸上绘出绚丽的蓝天是很不容易的，除了耐心，细心，还要深入浅出的阐述他们对业务的疑问。很欣慰的是，他们都很认真地在学习，努力的做到最好。在吉林银行的各项考试中都取得了骄人的成绩。这让我感受到了为人师者的喜悦。

20xx年，我的付出得到了行里的.认可，我深感无比的荣幸，我想行里这次评优活动也再次向每位员工传达与说明了只要有付出，只要做好了属于你的那份工作，就会有回报这个平凡的道理。我也坚信，今后的工作一定会做得更好。

过去的荣誉已成为过去，20xx年才是我们发奋图强的一年，我们面临的新的形势既充满挑战，更催人奋进，我将不断加强个人修养，自学加强学习，努力提高工作水平，扬长避短，发奋工作，力求把工作做好的更好、更扎实，树立吉林银行人的良好形象。

**银行先进发言稿篇三**

尊敬的各位领导，亲爱的各位同事：

很荣幸作为优秀员工代表站在这里与大家共同分享成功的喜悦。首先，请允许我向给予我们支持和关心的领导、同事们致以最衷心的感谢!感谢成都分行给了我们一个展示自我和实现自我价值的平台，我想说，是领导的关怀，同事们的鼎立支持才让我们站在这个领奖台上，谢谢你们!

××年既是艰苦创业的一年，也是收获很多的一年。在行领导的正确领导下，全体员工团结一心，圆满完成了年度各项经营目标和任务;我们在这一年的奋斗中也收获了成功的喜悦、创新的理念和坚实的友情。

今天站在这里，我想和大家分享三点工作体会：

虽然过去的一年十分忙碌，身体的劳顿、任务的艰巨、家人的不解曾让我十分困扰，但每一天我都投入百分之百的专注，努力做好每一件事，走好每一步。我坚信所有努力都会开出绚烂的花朵，结出丰硕的果实!

过去的一年里，我们零售团队紧紧团结在一起，相互帮助、相互关心，遇到难题共同解决，遇到困难一起承担。在团队中我的能量似乎被放大了若干倍，让我时常惊叹自己竟能有如此大的潜能。

在竞争日益激烈，经济飞速发展的今天，我们必须要有创新的理念和产品去适应市场的变化。而创新的前提是能够融会贯通熟练运用多学科知识，这就要求我们不断学习，不断提高，努力成为全能复合型银行员工。

我想，我们××分行之所以能取得如此优异的成绩，涌现出如此多的先进工作者，与我们每个人，从行领导到普通员工，身上所具备的勤奋、敬业、团结、创新、求知的精神是分不开的。

荣誉是属于过去的，沉甸甸的奖杯只会鞭策着我们更加努力地工作，继续发扬团结一致、不怕苦、不怕累的开拓精神，在行领导的带领下，面向新的未来，携手并肩，共同创造a银行成都分行更辉煌更美好的明天。

最后祝尊敬的各位领导、亲爱的同事们新春快乐、阖家幸福、身体健康，万事如意!

**银行先进发言稿篇四**

各位领导、各位同仁：

大家好，非常感谢总行领导对城西支行的关心，也非常感谢各位同仁给予我们的大力支持，在工作中虽然我们只是做了自己应该做的事情，但是总行首长和同志们却给了我们更多的荣誉，在此，我代表城西支行全体干部职工向大家表示深深的谢意，也更愿意谈几点体会，与兄弟支行共同交流、共同学习、共同进步。

自20xx年年初以来，城西支行经历了一个由小到大，由弱到强的渐进过程，到去年底，存款顺利突破亿元大关，成绩固然可喜，但问题也随之摆到了我们面前，那就是职工潜力挖掘渐尽，客户资源相对减少，再发展后劲略显不足，我想兄弟支行的发展过程中可能也会或多或少遇到此类问题。经过细致的市场调查和广泛征求大家的意见，在总行信贷营销和文明创建精神的指引下，结合城西支行实际，我们提出了搞特色化营销，借助外力，谋求再发展的整体思路。每个支行都有自己的实际情况和特点，而贯彻落实总行一系列的方针政策关键是结合实际灵活运用，最终目的是取得成效。城西支行周边由于没有大型居民区，因此，储蓄资源相对缺乏，而随着支行业务量增大，如果没有一定的储蓄存款支持则整体规模很难稳定。为了合理调整支行存款结构，我们以总行的兼职营销员政策为突破口，通过聘用一定数量的兼职营销员，同时将支行与社区的对接服务，与学校的“小行长”活动，与企事业单位的“文明创建”活动等一系列特色化营销办法，通过学习培训等方式介绍给广大兼职营销员，再利用他们的关系和工作去开发市场，这一点也得到了广大营销员的热烈响应和大力支持，取得了良好的效果，不但解决了支行人手不够，资源不足的问题，而且储蓄存款也从去年初的壹仟万余元到目前突破了7仟万元，彻底解决了支行发展中的稳定性问题。为了在特色化中寻求发展，我们将城西支行定位为：“以居民储蓄为基础，以汽销贷款为后盾，以大型商场为突破，以兼职营销员为外力，以理念创新为源泉，以人性化服务为手段”的特色化支行。通过扎扎实实人性化服务去扩大影响，树立形象，赢得客户，通过不懈的努力，目前已初显成效，除了与几家大型商场成功合作外，连苏宁电器等单位也主动联系我支行寻求业务合作，并主动索求合作协议，上报总部审批，不管成功与否，他们都鼓舞了我们的士气，也更加坚定了支行的决心。沿着总行的信贷营销、文明创建战略，我们的道路也必将越走越宽广，社会影响力也必将越来越大。

支行要发展也需要强大的动力，而理念创新就是动力的源泉，在工作中我们始终坚持以人为本的理念，十几名职工不仅仅是被管理者，他们更是决策的参与者，荣誉的共享者。在工作中我们深深感到没有什么困难能够阻挡大家团结起来的力量，十几个头脑展现的智慧结合到一起更能形成一股强大的合力。为了更加有利于业务的发展，我们将管理模式转化为全员参与，共商大计，将权力分配转化为以业务为准，部门分享，将服务方式转化为客户经理一对一的服务，在服务手段上我们倡导一户一策，花样翻新，与社区我们搞对接，与学校我们搞“小行长”。与幼儿园我们评“无敌小宝贝”，与商场我们搞联合卡，与小单位我们提倡人性化服务，与大客户我们以总行俱乐部为依托定期联谊，资源共享，信息交流，创新的背后带给我们的是客户的信任，规模的增加，是源源不断的发展潜力。

在工作中，我们始终倡导的是钉子精神，要求大家敢于去想，敢于去做，有1%的可能也要付出100%的努力，决不轻言放弃，很多客户也正是被我们的韧劲所感染，反过来又感染了我们更加努力的工作，说心里话，虽然取得了一点点成绩，我们更清醒的认识到前进的道路上仍然有许多困难需要克服，创业的压力也需要时时承受，但城西支行全体干部职工坚信，有总行党委的正确领导，有兄弟部门给予的大力支持和无私帮助，一定能够戒骄戒躁，不断学习，稳步前进，也一定能够为商业银行的发展做出更大的贡献，不足之处请多指正。

谢谢大家!

**银行先进发言稿篇五**

尊敬的各位领导，亲爱的各位同事：

你们好！我叫xx，xx岁，专科学历，助理。现在，我将三年来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。

三年来，我能够学习金融法律法规，参加行里组织的学习活动，的理论素质和技能。业余，自学考试山东经济学院金融专业专科学历和助师资格。在抓好自身理论学习的，我能够本职工作，苦练出纳功，并的成绩。省行级单指单张、机器点钞能手称号、总行级机器点钞能手称号，在省分行届技术比赛中，出纳专业机器点钞名的好成绩，20xx年4月被推荐到省分行干部管理学校参加出纳机器维修和反假钞培训学习，为今后工作夯实了理论基矗20xx年10月，在竞争上岗中，我竞聘到储蓄所。到岗后，在部室和主任的帮助下，我立即扑下身子学习储蓄规章和专业知识，在短内能够独立对外办理。当时，储蓄专业正面临储蓄综合上机，紧、任务重。我珍惜每一次外出学习和上机实践机会，多问、多学、多练，不分昼夜地加班、加点，在会计系统上机中学到的知识和摸索出的经验，很快熟悉了储蓄专业系统上机的工作。在20xx年11月4日上机中，我所在的储蓄所了不压单、不压人，的了上机后的天工作。

三年来，我从事过管库员、出纳员、储蓄员等不同的岗位，在哪岗位工作，我都能够本职、敬业爱岗、无私奉献，为工行事业发展鞠躬尽瘁。20xx年8月，在我行内退人员离岗后，出纳科人员缺口，我承担起的工作。清点现金是一项要求严、任务重的工作，我时时刻刻要求，按规章操作，快捷高效的办好每一笔。在三、四季度，我每天收款量月均在300万元，占我行月均收付量的40%左右。在出纳科期间，我兼任管库员工作。大家知道，管库员是一早、一晚，两头准时的工作。工作中，我学习管库员守则和库房管理的各规定，遵守库房钥匙的管理规定，协助科现金清点、上缴银行等，、地使储蓄专业库包出库、入库，保障了一线的工作需要。在从事所内主办时，我协同所主任搞好所内工件所学的知识，所内机具的保养和维修，保障的，营业前打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好安全措施，关好水电等再离所。

在出门收款中，每到一处，的一言一行，能代表工行的形象。，我对高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，为客户着想，在规章范围内，为客户办理残损币兑换、代捎回单等，的了客户。，向客户宣传我行的新技术，新，新政策，我行的知名度。把到的企业现金量、重大投资、款项专移等情况向信贷汇报，为我行对企业的和信贷工作有用的信息。在许多季节性的大额现金收款中，我都对待每一次大额现金收款任务，期间的工作也了信贷、公存等科室和同事们的认可。

我到二所工作后，所里代发财政工资较多，牵挂到的各事情也多。在代机款，代交费，与银行的来中。我想客户所想，急客户所急，协同所主任搞好服务。了各会计人员的信任和支持。在离退休职工换取工资时，提前兑换好大小票，、热情服务，尽最大努力为老年人，让高兴而来、满意而去。一次，东关批发市场一农资经营户送来三麻袋零、残、破币，要求兑换，加班加点，仅用一周就把三万余元兑换好的现金送到储户手中。此后，这位储户陆续把的资金转移到我所来，的黄金储户。的例子还有许多。工作勤奋，在20xx年度考评中，我被评为。

入行十年来，在不同的岗位上，我都兢兢业业、任劳任怨，也了的成绩。总结，取的经验和教训，地干好今后的工作。工作中的和欠缺，请各位和同事批评、指正。，本人也热切企盼有机会为工行今后的发展力量。

**银行先进发言稿篇六**

，各位同事：

、各位同事致以最诚挚的感谢！衷心感谢xx给了我们一个展示自我和实现自我价值的平台，我想说，是

领导

的关怀，同事们的鼎力支持才让我们站在这个领奖台上，谢谢你们！

截至xx年x月x日，xx开门红竞赛电子银行交易客户全量任务数x个，完成x个，完成率x%，我行超额完成分行分配的任务，并且获得全辖电子银行竞赛x的骄人成绩，打赢了开门红的这场硬仗！

丰厚的回报是每一份努力拼凑成的硕果，以下我将分享我们的一些

心得

体会，望

领导

批评指正。

一．火车跑得快，全靠车头带。骄人成绩的取得并不是偶然，支行

领导

班子便将电子银行业务提放到个金业务工作重中之重，多次召开业务推动会并持续跟进工作进展，支行员工对于电子银行任务的认识发生了天翻地覆的转变，充分利用居民健康卡客户资源，借助助农取款点和农村村委会加大电子银行业务宣传。通过员工的努力，xx一并取得了

20xx

年河北省分行业务竞赛优秀支行的称号。摘自在《

20xx

年工作会议报告》中的一句话：“说了算，定了干，每天进步一点点！”让我们更加坚信，即便是个金小指标，只要我们勇坚持、肯付出，同样可以打造成个金工作中的一项亮点！在开门红竞赛中，为有效开展业务，支行

领导

班子不分昼夜加班探讨、完善合规的实施

方案

。在将近两个月的时间里，我们的脚步遍布了40多个村庄。行外的工作条件简陋且艰苦，而支行班子却亲自投入下乡队伍，加入到繁重的工作中：帮助村民填写凭证、复印证件、解释业务流程。常常一天连口水都没时间喝，累的直不起腰来。我们心疼

领导

，想让

领导

歇一歇，可是他却说：你们才是最辛苦的，我跟你们一起干，我心里才踏实！虽然没有说什么大道理，他却用最实际的行动、最朴素的话语，深深的影响我们，激励大家。

二、团结可以赋予一支队伍无穷的战斗力。

中国

有句古话：“千人同心，则得千人之力；万人异心，则无一人之用，”意思是说，如果一千个人同心同德，就可以发挥超过一千人的力量，如果一万个人离心离谱，恐怕连一个人的力量也比不上！在团队中，个人的力量似乎放大了若干倍，让我们每一个人时常惊叹，自己竟能有如此大的潜能。流水作业的工作

方案

，让我们这个团队在每一环节都做到了人尽其才，成功节约了时间、提高了工作效率，真正做到事倍功半。一天，两天，一个星期，两个星期......有的人高烧不退，有的人腰痛难忍，有时业务凭证不足只能复印，有时村委会没有灯只能借助窗户透进的光......将近两个月的时间里，每天我们都是天还没亮就去准备当日办公用品，有时到了晚上十点、十一点，大家还在加班完善业务资料，可是从没有人说过苦，喊过累。在这场战役中，我们没有年龄、岗位、职位的区别，从部门主任到基层员工，大家都主动放弃与家庭团聚的机会，无怨无悔地投入到电子银行业务的工作中来。

骐骥一跃，不能十步;驽马十驾，功在不舍;锲而舍之。朽木不折;锲而不舍，金石可镂。

和勇挑重担、敢于负责的实干

精神

，在分行

领导

的带领下，面向新的未来，携手并肩，共同创造更辉煌美好的明天。顺祝各项业务节节攀升，领跑全省。

**银行先进发言稿篇七**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家晚上好！

20xx年xxx支行不忘初心，砥砺前行。在中心支行行领导的支持和帮助下，在全员共同努力下，紧紧围绕有效客户、非利息净收入和日均存款三项重点指标进行突破，员工士气进一步提升，客户基础进一步稳定，发展趋势进一步向好。

主要考核指标完成情况

xxx支行在二级支行绩效考核排名中进步明显。取得这些成绩离不开行长室的淳淳教导和关心，各管理条线的指导和帮扶，xxx各二级支行的互相帮助和xxx伙伴们的不懈努力，表示感谢！

经过一年的克难奋进，在有效客户、非利息净收入和日均存款三项重点指标上达成自定目标。年初认真分析了支行存款变化情况，目标客户情况，业务发展趋势，员工状况等。以中心支行的劳动竞赛任务指标自我加压，责任到人，精准营销，明确到户，层层有压力，层层有动力。找准渠道，提高效率，对同行业、同性质，同爱好的企业、单位、个人，进行集中营销，做到“快、准、狠”。按月制定计划，拜访对公重点客户和私银客户，逐一落实。最大限度调动支行员工营销的积极性、主动性，给员工办法，给员工动力，充分发挥全员智慧，让员工想干、愿干、会干、能干、开心干，干出成效。主动了解员工，了解客户，了解进度，带头营销，为员工排忧解难，为发展做好支撑。

明年下一步工作措施：

我将和xxx伙伴们一起明确目标，提升专业技能，培养良好的习惯，做好角色转换，以勤勉的状态打造有战斗力的团队。

工作重点是xxx支行以新型电子设备投入为契机，成为电子银行为特色的网点。提高柜台的服务效率，更好地为客户提供一站式、电子化、综合化、全方位的金融服务。

继续以存款为第一生命力，组织好大额存单的销售，提升存款日均，储蓄存款站稳6个亿。中收以期缴为突破口，固化销售流程和标准，行成可持继发展态势。有效客户特别是沃德客户数缩小与全行平均水平的差距，将客户基础继续夯实。

保持优势指标的同时，进一步在对公存款、信用卡和服务质量上取得较大突破。以新开户、有效客户提升和代发客户为抓手，大力拓展结算型存款，抓代发工资客户留存。发动全员在信用卡营销上全员行动，找准突破口，多做批量发卡。在客户服务方面，持续强化服务培训和电子业务培训，提高智易通和现金循环机的利用率。从服务意识、服务礼仪、服务技能等方面加强柜员的专业培训，使柜员掌握有效的沟通技巧，提高应急事件的处理能力,增强柜员的营销技能和主动服务的意识。

20xx年的工作告一段落，再次感谢各位领导与同事，是领导的关心与指导，是同事们的支持与配合，是xxx支行全体员工的努力与奋斗，让xxx这个集体竭尽所能，奋勇向前。

让我们携手前进，为xxx支行20xx年“开门红”劳动竞赛取得优异成绩而共同努力！

xxx

20xx年xx月xx日

**银行先进发言稿篇八**

尊敬的各位领导、各位同事：大家晚上好!

20××年×××支行不忘初心，砥砺前行。在中心支行行领导的支持和帮助下，在全员共同努力下，紧紧围绕有效客户、非利息净收入和日均存款三项重点指标进行突破，员工士气进一步提升，客户基础进一步稳定，发展趋势进一步向好。

×××支行在二级支行绩效考核排名中进步明显。取得这些成绩离不开行长室的淳淳教导和关心，各管理条线的指导和帮扶，×××各二级支行的互相帮助和×××伙伴们的不懈努力，表示感谢!

经过一年的克难奋进，在有效客户、非利息净收入和日均存款三项重点指标上达成自定目标。年初认真分析了支行存款变化情况，目标客户情况，业务发展趋势，员工状况等。以中心支行的劳动竞赛任务指标自我加压，责任到人，精准营销，明确到户，层层有压力，层层有动力。找准渠道，提高效率，对同行业、同性质，同爱好的企业、单位、个人，进行集中营销，做到“快、准、狠”。按月制定计划，拜访对公重点客户和私银客户，逐一落实。最大限度调动支行员工营销的积极性、主动性，给员工办法，给员工动力，充分发挥全员智慧，让员工想干、愿干、会干、能干、开心干，干出成效。主动了解员工，了解客户，了解进度，带头营销，为员工排忧解难，为发展做好支撑。

我将和×××伙伴们一起明确目标，提升专业技能，培养良好的习惯，做好角色转换，以勤勉的状态打造有战斗力的团队。

工作重点是×××支行以新型电子设备投入为契机，成为电子银行为特色的网点。提高柜台的服务效率，更好地为客户提供一站式、电子化、综合化、全方位的金融服务。

继续以存款为第一生命力，组织好大额存单的销售，提升存款日均，储蓄存款站稳6个亿。中收以期缴为突破口，固化销售流程和标准，行成可持继发展态势。有效客户特别是沃德客户数缩小与全行平均水平的差距，将客户基础继续夯实。

保持优势指标的同时，进一步在对公存款、信用卡和服务质量上取得较大突破。以新开户、有效客户提升和代发客户为抓手，大力拓展结算型存款，抓代发工资客户留存。发动全员在信用卡营销上全员行动，找准突破口，多做批量发卡。在客户服务方面，持续强化服务培训和电子业务培训，提高智易通和现金循环机的利用率。从服务意识、服务礼仪、服务技能等方面加强柜员的专业培训，使柜员掌握有效的沟通技巧，提高应急事件的处理能力,增强柜员的营销技能和主动服务的意识。

20××年的工作告一段落，再次感谢各位领导与同事，是领导的关心与指导，是同事们的支持与配合，是×××支行全体员工的努力与奋斗，让×××这个集体竭尽所能，奋勇向前。

让我们携手前进，为×××支行20××年“开门红”劳动竞赛取得优异成绩而共同努力!

**银行先进发言稿篇九**

尊敬的各位领导，亲爱的各位同事：

大家好！

我叫xx，是万全县联社郭磊庄信用社的主任。多年的信用社工作经验告诉我，要实现农村信用社经营状况的根本好转，就必须树立“存款立社”的思想，力求资金来源最大化。具体工作中，我采取了“五项措施”来吸存争储，壮大了信用社的资金实力。

我深知，个人的力量是有限的，要把全社的存款搞上去，必须调动一切力量，使每名职工从思想上真正认识到有存款才有竞争力。为此，我在社内建立了有效的增存考核办法，责任到人，任务到人，坚持以旬均余额与季度绩效工资挂钩对职工进行考核，有效地调动了全员吸—储积极性，稳定了存款客户群。仅上半年我社就完成全年存款任务的130%。

要使存款工作取得突破，既要不断推陈出新，又要时常独辟蹊径。我们建立了开户单位通讯簿，及时把单位的入帐情况通知相关人员，并通过定期和企业开座谈会的形式，有效增进与客户的感情。现在和我社建立联系的单位和个体户有121家，月资金流量为5000万元。对于吸收存款，我认为不仅要有满腔的热情，还要有不怕辛苦的精神。有一次，得知何家屯村刘志强老人有3000多元零散钱欲存无门时，我立即赶到老人家里，委婉说明来意，老人激动地说：“我去过几家银行，都嫌麻烦不愿意收，信用社却服务上门，真是咱农民自己的银行呀！”我们花了一个下午点清了这笔零钱，并当即办理了存款手续。为了增加储源，我和信用社的工作人员不怕钱少，不怕路远，一切只为了一个目的：吸取一笔存款，赢得一份信任，让信用社的服务观念深入到老百姓的心里。

郭磊庄镇流动人口较多，固定的小商小贩有300多家。针对有的储户经常在我们下班后需要取钱或怕钱丢失而存款的情况，我们采取了人性化的便民服务方式，适当延长营业时间，即使下班后客户需要存取款，我们同样也保持优质的服务，让他们有一种“有钱存入信用社，存款取款很方便”的感觉。去年4月的一天，快到下午下班的时候，突然接到一位客户的电话，说有现金能否帮助清点一下。我二话没说，立即带人赶到客户那里。经过一个多小时的整理清点，30万元现金存入我社。我们的优质服务赢得了这位客户的信任，不仅在我社开立了帐户，还经常保持业务往来。为了及时掌握临边各个村的存款情况，我在辖区每个村聘请一名名望较高的联络员，只要联络员一个电话，保证包片信贷员和一名柜台人员及时赶到，满足客户所求。20xx年仅此一项服务就吸收存款20xx万元。

自从实施精细化管理以来，我市农村信用社出台了许多惠及“三农”、支持地方的信贷政策和贷款品种，特别是建立信贷评级授信制度后，许多原先感觉到贷款难的客户都纷纷来信用社咨询打听。利用这个好机会，我结合存贷互利的政策，推荐客户做定期存款、通知存款、个人结算、委托收款、“信通卡”业务、单位客户代发工资等业务，逐步建立了一种吸存放贷的新模式。一是对企事业单位、个体私营业主贷款的，必须要求其在本社开立基本户或个人结算帐户，并有一定的存款额；二是动员企事业单位和个体私营业主帮助信用社吸收存款，对有突出贡献的在贷款上给予优先支持；三是协助企事业单位和个体私营业主搞好资金管理，清理各种不合理资金占用，加速资金周转，从而增加信用社存款。经过认真调查、核实，去年我社评选了优秀个体工商户104户，全年吸收低成本资金810万元。

面对激烈的同业竞争，我动员亲戚朋友，开展大户公关。县里有几个规模较大的开发公司过去与我社素无联系。为了吸收存款争取客户，我逐家逐户上门做工作，终于使这几个公司陆续到信用社开户，月均存款近1800多万元。有一次听说县内有个煤栈每年销售额1亿多元，款项都存在某国有银行后，我开始三天两头上门拜访，但每次都遭到冷遇。我不甘心，找到这位煤栈老板的一位朋友和我一起到家里做工作，还是没有效果。后来无意得知这位老板有高血压病史后，我带着本来买给母亲的降压苦丁茶再次登门拜访。精诚所至，金石为开，这位老板终于被我感动，第二天就开立帐户存入部分资金。此后这位老板不仅成了我们的固定客户，而且每月存款余额都保持在500万元以上。

一份耕耘，一份收获。20xx年，经过全社同志的共同努力，我社存款余额达到1。57亿元，比年初增加4000万元，完成全年任务的2。9倍，余额和增幅均达到历史最高水平。其中，我个人揽存总额达到20xx余万元。一年来的风风雨雨，凝聚着我对信合事业的热爱，也融进了我对客户的片片深情。在今后的工作中，我将本着“勤奋、严谨、忠诚、开拓”的八字精神，以揽储为契机，增加存款来源，拓展业务渠道，为信用社的发展壮大做出自己更大的贡献。

**银行先进发言稿篇十**

尊敬的各位领导，亲爱的各位同事：

大家好！

我叫xx，是万全县联社郭磊庄信用社的主任。多年的信用社工作经验告诉我，要实现农村信用社经营状况的根本好转，就必须树立“存款立社”的思想，力求资金来源最大化。具体工作中，我采取了“五项措施”来吸存争储，壮大了信用社的资金实力。

我深知，个人的力量是有限的，要把全社的存款搞上去，必须调动一切力量，使每名职工从思想上真正认识到有存款才有竞争力。为此，我在社内建立了有效的增存考核办法，责任到人，任务到人，坚持以旬均余额与季度绩效工资挂钩对职工进行考核，有效地调动了全员吸—储积极性，稳定了存款客户群。仅上半年我社就完成全年存款任务的130%。

要使存款工作取得突破，既要不断推陈出新，又要时常独辟蹊径。我们建立了开户单位通讯簿，及时把单位的入帐情况通知相关人员，并通过定期和企业开座谈会的形式，有效增进与客户的感情。现在和我社建立联系的单位和个体户有121家，月资金流量为5000万元。对于吸收存款，我认为不仅要有满腔的热情，还要有不怕辛苦的精神。有一次，得知何家屯村刘志强老人有3000多元零散钱欲存无门时，我立即赶到老人家里，委婉说明来意，老人激动地说：“我去过几家银行，都嫌麻烦不愿意收，信用社却服务上门，真是咱农民自己的银行呀！”我们花了一个下午点清了这笔零钱，并当即办理了存款手续。为了增加储源，我和信用社的工作人员不怕钱少，不怕路远，一切只为了一个目的：吸取一笔存款，赢得一份信任，让信用社的服务观念深入到老百姓的心里。

郭磊庄镇流动人口较多，固定的小商小贩有300多家。针对有的储户经常在我们下班后需要取钱或怕钱丢失而存款的情况，我们采取了人性化的便民服务方式，适当延长营业时间，即使下班后客户需要存取款，我们同样也保持优质的服务，让他们有一种“有钱存入信用社，存款取款很方便”的感觉。去年4月的一天，快到下午下班的时候，突然接到一位客户的电话，说有现金能否帮助清点一下。我二话没说，立即带人赶到客户那里。经过一个多小时的整理清点，30万元现金存入我社。我们的\'优质服务赢得了这位客户的信任，不仅在我社开立了帐户，还经常保持业务往来。为了及时掌握临边各个村的存款情况，我在辖区每个村聘请一名名望较高的联络员，只要联络员一个电话，保证包片信贷员和一名柜台人员及时赶到，满足客户所求。20xx年仅此一项服务就吸收存款20xx万元。

自从实施精细化管理以来，我市农村信用社出台了许多惠及“三农”、支持地方的信贷政策和贷款品种，特别是建立信贷评级授信制度后，许多原先感觉到贷款难的客户都纷纷来信用社咨询打听。利用这个好机会，我结合存贷互利的政策，推荐客户做定期存款、通知存款、个人结算、委托收款、“信通卡”业务、单位客户代发工资等业务，逐步建立了一种吸存放贷的新模式。一是对企事业单位、个体私营业主贷款的，必须要求其在本社开立基本户或个人结算帐户，并有一定的存款额；二是动员企事业单位和个体私营业主帮助信用社吸收存款，对有突出贡献的在贷款上给予优先支持；三是协助企事业单位和个体私营业主搞好资金管理，清理各种不合理资金占用，加速资金周转，从而增加信用社存款。经过认真调查、核实，去年我社评选了优秀个体工商户104户，全年吸收低成本资金810万元。

面对激烈的同业竞争，我动员亲戚朋友，开展大户公关。县里有几个规模较大的开发公司过去与我社素无联系。为了吸收存款争取客户，我逐家逐户上门做工作，终于使这几个公司陆续到信用社开户，月均存款近1800多万元。有一次听说县内有个煤栈每年销售额1亿多元，款项都存在某国有银行后，我开始三天两头上门拜访，但每次都遭到冷遇。我不甘心，找到这位煤栈老板的一位朋友和我一起到家里做工作，还是没有效果。后来无意得知这位老板有高血压病史后，我带着本来买给母亲的降压苦丁茶再次登门拜访。精诚所至，金石为开，这位老板终于被我感动，第二天就开立帐户存入部分资金。此后这位老板不仅成了我们的固定客户，而且每月存款余额都保持在500万元以上。

一份耕耘，一份收获。20xx年，经过全社同志的共同努力，我社存款余额达到1。57亿元，比年初增加4000万元，完成全年任务的2。9倍，余额和增幅均达到历史最高水平。其中，我个人揽存总额达到20xx余万元。一年来的风风雨雨，凝聚着我对信合事业的热爱，也融进了我对客户的片片深情。在今后的工作中，我将本着“勤奋、严谨、忠诚、开拓”的八字精神，以揽储为契机，增加存款来源，拓展业务渠道，为信用社的发展壮大做出自己更大的贡献。

**银行先进发言稿篇十一**

：

沟通交流，毕竟不管走到哪里，我都是x人。

出了一套独具特色的“x文化”和“企业

思想

政治工作模式”，为企业发展注入了不竭的

精神

动力。在《金融时报》、看到x银行授予“年度最佳中型城市商业银行”和“年度最佳风险控制中小银行”荣誉称号;。我内退这几年我和各界的老板我认识了不少，认识后我尽量给他们做工作让他们到x银行做业务，我记的有一次和香港豪德集团的

领导

吃饭问我在什么单位上班我就和他们讲了x银行的发展，各项存款余额达200亿元，占莱芜银行业第一位，他们也介绍了豪德集团实力和发展，当时我就说，如果你们需要我们给你们服务就给我打电话我一定给你们服好务，过了几天他们主动和我约时间来谈银行业务的事情，愿意在我们x银行开立账户，就这样我又增加了大客户。我心想这客户是个大客户一定和他处好关系。经过多次的交流我们的感情一次比一次增加。在孩子的问题上，我想众多的家长应该都和我的想法一样，只要孩子健康、向上、踏实工作，我们家长一定全力配合。如今的社会竞争激烈，我们要鼓励孩子树立正确的人生观和价值观，在工作中遇到困难时，我们家长更应当给予提示帮助和恰当的点拨。虽然我现在不在银行上班但是我还是商行人，我女儿很荣幸的进入了x银行，我还是尽可能引导她怎样拉存款和服务，一个银行客户再多，但是没有良好的服务是稳定不了客源的，服务无止境，想发设法给客户方便，只有这样做工作才能对我们x银行信任，想完成存款任务就要拉几户大公司、大单位存款。个体工商户是主要客户，普通居民存款作为补充。我经常和我女儿说要和客户多沟通多介绍，并且要具备一定的风险识别以及服务理念，你要让客户认为你是服务他，而不是他在帮你的道理。要找准客户.一些资金量较大的客户更在于服务，与客户交流，让客户认同你的人品，只有客户接受你以后，存款自然搞定。通常一个大客户的维护，远远超出了你个人的能力。但是最困难的是后续维护，大客户的深度维护是个很重要的课题。我相信在各位

领导

和各位同事共同努力下，x银行一定又快又好发展，业绩一定蒸蒸日上。

祝：x银行做大做强!

谢谢大家!

**银行先进发言稿篇十二**

各位好，我叫沈一凡、于20xx年开始在旧城邮政储蓄所工作，每天做到不迟到不早退，具有很强的事业心与责任心，工作积极主动，敢于大胆尝试，发扬了不怕苦不怕累的无私奉献精神，从不计较个人得失。

一、立足本职，刻苦学习，钻研业务

作为营业窗口人员，我的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。首先要对本行的金融产品、业务知识有比较熟悉和专业的了解，无论是应知还是应会，我都会刻苦学习，努力钻研，缺什么补什么，哪项技能薄弱就勤功哪项，熟练掌握各项职业技能，能较好地结合实际情况解决问题，拓宽自己工作知识面。第一次接触邮政储蓄工作，心里有些紧张。万一自己敲错了哪个键，出现失误可怎么办呢？一想起这，心里就有些紧张。可想到领导的关心和同事的信认，我信心十足的坐在微机面前，心里还不断的给自己鼓气：在学校那么紧张的学习都挺过来了，这总比那轻松的多。于是就按照老同志教的操作程序，一字一板、小心翼翼地开始了第一天的储蓄营业工作。在以后的日子里，我如饥似渴地学习着与业务有关的知识，只要是涉及邮政的，都要先睹为快，详加钻研。随着日子一天天过去，对邮政储蓄各项业务都非常熟练。柜员制要求我工作中更要谨慎细致。()支局里的较高储蓄余额提供了较大的发展空间，随着金融业的竞争一天比一天激烈，以及客户需求的多元化，优质服务已成为各行各业博取社会信誉的重要前提，柜台是我与客户面对面沟通的桥梁，每个月的中旬是取代发工资的高峰期，往往会排起长队，有时忙得一整天顾不上喝一口水，到了下班看着自己办理得厚厚一沓凭条时，其实心里特别充实，因为只要时刻抱着真心为用户服务的态度，才能够将自我岗位潜能发挥出来，才能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，才能把邮政营业的小窗口化作为人民服务推动发展的大阵地。

对于工作上需要的证，我都会积极主动的报名参考，现在拥有的证书：反假货币上岗资格证书；保险从业代理资格证书；邮政储汇营业员初级；邮政营业员初级。

二、爱岗敬业，牢记宗旨，发挥模范作用

所在邮政储蓄窗口共11名营业员，处于服务窗口最沿，牢记全心全意为人民服务的宗旨，为客户提供优质快捷服务，提高服务质量。\"服务第一，客户至上\"，\"客户是我们的衣食父母\"，服务的目的就是让客户满意，我非常重视和尊重来我行办业务的每一位客户，她能够很细心的记住并且准确的称呼出常来我行办业务客户的名字，这等于给予了客户一个巧妙而又有效的赞美。当遇见很挑剔的，易怒性的客户，我总是耐心的讲解，从容的将问题解决。有一次，一位打扮时髦的年轻女孩到我们柜台说想开个户，待会儿有人要打钱给她，我照样给她开了一张绿卡通卡，谁知不到十分钟，那位女孩又回来说要将刚开的户给销了，我听后一愣，刚开的户怎么就要销呢，于是耐心的跟女孩解释说，这卡没有年费，也没有办卡费，可以留着以后用，女孩很不屑的说了一声\"以后没什么要用的，放着麻烦，销了吧\"。看着女孩不耐烦的样子，我回答说：\"好的，请稍等\"，说话我就拿撤卡单给女孩填，在女孩填写凭单的过程中，我又多说了一句：\"这卡挺好的，可以存定期也可以存活期，在atm机上就能将活期存为定期\"，女孩一听，停住了手中的笔，\"什么，这卡可以在atm机上将活期存为定期\"，我回答说：\"是呀，不仅如此，这卡还可以设置活期到达一定金额时，自动将其转为定期\"。接着，女孩仔细的询问了一些有关绿卡通卡的功能。女孩说她很讨厌上银行，现在办业务排队太麻烦了，如果能在atm机上操作就最好不过了，于是女孩决定不销户了，并将卡里的5万元钱存了3个月的定期。一个小时后，女孩带着她的朋友，手上提着十万元钱，说存到卡里，并要求帮她朋友也开一张绿卡通卡。至今我在邮政储蓄窗口工作已经三年，在这三年的工作中，我力争做一个有心人，做到服务五心：细心、耐心、诚心、用心、信心。

在以后的工作中，我会再接再厉，严格要求自己，脚踏实地的工作，在为客户服务的`岗位上，毫无保留地付出自己的辛劳和汗水，为我行的将来贡献出自己的一份力量。

**银行先进发言稿篇十三**

大家好，非常感谢总行领导对xx银行的关心，也非常感谢总行部门、各兄弟支行给予我们工作的大力支持，一季度开门红我们只是做了自己该做的事情，但是总行却给了我们荣誉和表彰。在这里我代表xx银行和大家分享一下工作的心得体会，有不到之处还请批评指正。

一是立即行动，只争朝夕。总行下发《xx银行20xx年一季度“开门红”营销竞赛活动方案》后，我行紧紧围绕“开门红”任务指标，认真组织落实各项工作措施，制定支行考核方案，细化任务指标、加大员工考核力度。及时把握元旦、春节的有利时机，逐一对我行优质客户登门拜访。在稳定存量客户的同时全力抢占市场，积极寻找新客户，针对“开门红”营销活动，xx银行优化厅堂布置，提升员工精神面貌，并匹配了专项费用用于营销，对客户办理的定期存款、认购保本理财的客户按照认购金额匹配了丰厚礼品。

我行最大限度发挥人员优势，优化人员配置，实行窗口弹性工作制，营业网点实行3人当班：大堂经理1人，柜员1人、授权1人，业务忙时大堂经理可办理非现金业务。其他人员全部参与外出营销，按照市场部、营业部、京九支行成立了3个营销小组，每天持续开展扫街活动，营销小组分片区开展营销，营销人员每人每天至少走访5个客户并在微信群上报具体营销情况。并组织员工班前（早上7:20）及班后在人流量密集的广场开展营销，强力营销个人储蓄存款。

二是充分利用我行的产品优势。大家都知道对公存款的稳定性较差，要想维持对公存款稳中有升，唯一就是利用我行xx银行稳富产品的利率优势，一季度我行由负责人带队，带上xx银行稳富的签约申请，组织对对公客户上门拜访，介绍我行xx银行稳富产品的高收益和灵活的资金使用方式，并与客户签约。

三是引导员工转变思想观念，增强危机感和责任感。面对严格的考核机制，激烈的竞争态势，我一直引导全行员工要摒弃吃大锅饭的思维方式，只要上下一心，转变思维，早行动、早落实、抓准工作重点，没有克服不了的困难。外出营销不会立竿见影立即就能有效果，需要长期坚持，真正用心营销，把工作做实，才能够取得满意的工作成效。

20xx年xx银行全体员工会以新的心态、新的面貌，努力工作、积极营销，不辜负总行的期望。谢谢大家！

**银行先进发言稿篇十四**

即将过去的20xx年里，在行领导和同事的关心和帮助下，我始终保持着良好工作状态，以一名合格银行信贷员工标准严格要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，为我们的银行事业发出一份光，奉献一份热。作为一名信贷人员，我深深地明白业务技能的重要性，只有充分掌握并灵活运用，才能使工作得心应手。通过市分行相关部门的集中培训及自己的积极钻研让我掌握了我行开展的各类信贷业务的根本技能。

这一年里，我不断提醒自己，工作要认真、严格按总、分行制定各项规章制度进行实际操作。在我的努力下，半年的.工作中我个人没有发生任何一笔不良贷款，并且在工作中不断丰富业务知识，稳固技能。在做好自己本职工作的同时，积极帮助其他同事，当自己遇到困难的时候，也会十分虚心向其他同事请教。

截止20xx年末，我共发放贷款x笔，金额x万元，贷款余额x万元，在做好本职工作的同时我积极开展连动业务，20xx年共计揽储x万元，办理信用卡x张，理财x万元，qq卡及淘宝卡共计x张。

在工作中，我不光注重信贷规模的增长，同样重视信贷质量的变化，每日，查询贷款的资产质量成为我每天工作前的必需工作。我有一笔个人商务贷款，客户因经营情况发生变化从而导致贷款逾期。逾期首日发生后，我积极主动联系客户催收该笔贷款，当该客户不在接听联系电话时，我不等、不靠屡次利用下班时间上门催收，在找不到借款人本人时，我积极联系借款人的相关亲戚、朋友让其做好借款人的思想工作及提供借款人其他联系方式。借款人一年来虽然每一期都会逾期，但在我的努力催收下，借款人都能将逾期贷款补足，并未形成不良。

回忆和检查过去，也有一些缺乏之处：自我要求不够高，当今社会开展日新月异，虽然平时非常注重学习，但仍然有追不上时代的紧迫感。知识面太狭窄，现今社会提倡的是一专多能的复合型人才，而我对已有知识结构的更新还不够全面。

新的一年即将到来。今后我将加倍努力学习和工作，以更高的标准要求自己，提高自身专业素质，以高效的、创造性的工作报答邮行的培养和组织的关心，为邮行更加美好的未来而奉献一己之力。

**银行先进发言稿篇十五**

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！我是xx支行的行长，今天向大会汇报我们支行全体员工发扬实干精神，促进业务发展的工作情况，对其中存在的不足之处，请领导和同事们批评指正，多提宝贵意见。

xx支行地处在贫穷、边远的土家山寨，业务经营相比其他支行困难较大。在上级行的正确领导下，我带领支行全体员工，按照上级行的工作精神和业务部署，发扬实干精神，刻苦勤奋、兢兢业业工作，促进了业务发展，取得良好经营成绩。截止到20xx年末，储蓄存款余额达到xx亿元，同比增长xx万元；销售理财产品xx万元，同比增长xx万元；代理保险收入xx万元，同比增长xx万元；个人网银发展xx户，同比增长xx户；手机银行客户发展xx户，同比增长xx户。

一是忠实履行自己的工作职责，全面执行支行的工作精神和决策部署，刻苦勤奋，尽心尽职工作，带头争创佳绩，为各项业务发展，取得良好成绩作出贡献。

二是围绕工作目标任务，紧密结合自身岗位实际，积极参加支行组织开展的各项活动，践行“我的岗位我负责、我在岗位您放心”，全面做好工作，努力完成任务，促进经营业务发展。

三是具有勤业务实精神，做到脚踏实地、勤奋努力工作，增强岗位责任心，勇于承担责任，认真做好每一件工作。

四是讲究工作成果，按时正确、保质保量完成工作任务，做到日清月结，努力实现工作的高效，取得经营业务的发展。

五是强化时间观念和效率意识，坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习，做到人在岗位一分钟，辛勤工作60秒，提高工作效率和工作质量，取得优良工作成绩。

发扬实干精神，促进业务发展，我要求支行全体员工抓住工作重点，做到有的放矢，力争取得工作成效。

一是坚持存款是立行之本，以银行卡为载体，积极销售理财产品，努力增加保险收入；要积极扩大客户群体，优化客户结构，增加经营业务的覆盖面，促进各项业务发展。

二是增强工作责任心，细致热情为客户提供优质服务，打响支行服务品牌，增强支行的社会影响力和对客户的吸引力，以优质服务促进各类业务的发展。

三是制定经营业务发展措施，责任落实到每个人，使人人有压力有动力，积极发展经营业务，力争取得良好业绩；同时健全内部控制机制，增强员工遵守合规习惯的良好作风，切实提高风险合规管理能力，杜绝产生金融风险。

在取得成绩的基础上，我决心“百尺竿头更上一步”，在上级的正确领导下，带领支行全体员工，以全新的精神、全新的面貌、全新的步伐，积极拓展各项业务，力争取得比20xx年更好的成绩，促进我们银行健康、持续发展。

我的发言完了，谢谢大家！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn