

银行先进发言 银行先进发言稿(模板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。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，我们一起来看看吧。

银行先进发言篇一

大家好，非常感谢总行领导对某某银行的关心，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。在这里我代表某某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《某某银行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，某某银行优化厅堂布置，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，唯一就是利用我行某某银行稳富产品的利率优势，一季度我行由负责人带队，带上某某银行稳富的签约申请，组织对对公客户上门拜访，介绍我行某某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年某某银行全体员工会以新的姿态、新的面貌，努力工作、积极营销，不辜负总行的期望。

谢谢大家！

银行先进发言篇二

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。在这里我代表某某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《某某银行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，某某银行优化厅堂布置，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）及班后在客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，唯一就是利用我行某某银行稳富产品的利率优势，一季度我行由负责人带队，带上某某银行稳富的签约申请，组织对对公客户上门拜访，介绍我行某某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年某某银行全体员工会以新的姿态、新的面貌，努力工作、积极营销，不辜负总行的期望。谢谢大家！

银行先进发言篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

2015年，在市分行党委的正确领导下，在部室领导的精心部署和同事们的真诚帮助下，我紧紧围绕全行人力资源管理认真开展工作，完成了市分行和部室领导安排的各项工作任务，在2015年度机关考核中被评为优秀员工先进个人。这些成绩的取得与市分行党委的正确领导、部室领导的深切关怀和同事们的鼎力相助是分不开的，在此，我向各位领导、各位同事表示衷心的感谢。

2015年度我虽然被评为市分行机关优秀员工和先进个人，但与领导和同事们的要求，与农业银行改革发展形势的需要还有一定的差距。

作好以下几个方面：一是加强政治理论学习，按照党员标准严格要求自己，对工作认真负责，以高度责任感，干好自己的本职工作。同时加强专业技能的学习，不断掌握新知识，积极适应现代人力资源管理需要。二是围绕市分行党委提出的“降低成本抓存款、抢抓机遇抓营销、下苦功夫抓清收、创收节支抓利润、扎实认真抓管理”五项重点工作，在做好本职工作的同时，不折不扣地完成市分行下达的各项工作任务。三是服从部室领导安排，认真做好劳资、职称、干部人事档案和人事系统管理，为领导正确决策提供可靠的依据。做好全行人力资源管理和日常事务性工作。四是谦虚谨慎，不骄不躁，继续发扬好的传统、好的作风，严格遵守各项规章制度，严格要求自己。

“百尺竿头，更进一步”。2015年，我要以新的姿态、新的面貌，认真学习，努力工作，绝不辜负领导和同事的期望，为我行的稳舰快速、高效发展做出应有的贡献。

谢谢大家!

银行先进发言篇四

尊敬的***行长，各位领导，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各位领导、各位同事致以最诚挚的感谢!衷心感谢**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，同事们的鼎力支持才让我们站在这个领奖台上，谢谢你们!

2015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。(开头一气呵成，直奔主题)

今天站在这里，我想和大家分享三点工作体会：(承上启下)
第一，每一份努力一定会获得倍增的回报。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。我坚信所有的努力都会开出绚烂的花朵，结出丰硕的果实!

第二，团结可以赋予一支队伍无穷的战斗力。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。

第三，创新和求知是一个人不断提升自我的必由之路。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，与我们在座的每一个人，从行领导到普通员工，身上所具备的勤奋、敬业、团结、创新、求职的精神是分不开的。

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。我们将继续发扬团结一致、敢于创新的开拓精神和勇挑重担、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。

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！

谢谢大家！

银行先进发言篇五

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案，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。