

2023年银行工作情况汇报发言稿(通用10篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行工作情况汇报发言稿篇一

一、统一思想，树立必胜信念。

仍然是……市的经济薄弱村。这一项目的到来让我们看到了村经济发展的新希望。时不我与、时不我待，我们村一定以此次项目建设为契机，竭尽全力做好项目服务工作，从而推动……经济社会各项事业迈上一个崭新的台阶。但项目建设涉及……75户村民、505亩土地，让我们倍感压力。但是困难并不能影响我们……人想发展、谋发展的信心与勇气。在党委、政府的坚强领导下，……两委一定会有信心、有决心、有能力在预定的时间内做好项目建设的拆迁征地工作。

二、成立机构，加强领导。

服务项目建设将是……目前及今后相当长一段时期内的中心工作。为保证项目的顺利推进，在预定时间内圆满完成上级下达的拆迁征地任务，……将成立由我任组长，村主任为副组长，其他村干部及项目建设涉及村组的村民组长为成员的领导小组，统一协调安排全村的拆迁征地工作。在具体的实施过程中，村干部将分成若干工作小分队分片承担任务，做到人人头上有任务，个个肩上有责任。

三、注重宣传，营造氛围。

代表会议，逐一上门做工作等方式向广大村民深入细致宣传……项目的重要意义及征地拆迁方面的法规政策，使他们树立“项目建设关系你我他，服务项目靠大家”的意识，在村内营造出支持项目建设的良好氛围。

四、严肃纪律，确保公正、公正。

在项目建设的拆迁征地过程中，我们……两委一定坚决落实各项政策，严格按照征地拆迁补偿统一标准，使农民应得的征地拆迁安置补偿费按时足额到位，确保被征地农民合法权益不受侵害。同时，我们也一定会严格按政策、按规定办事，尽量把征地拆迁工作做得实一点、细一点和稳一点，对因征地拆迁而产生的问题，本着实事求是的原则，把情况摸清，把政策吃透，把工作做到位。此外，我们将一如既往地坚持村务公开，对征地拆迁补偿安置的各类标准都张榜公布，接受人民群众监督。

最后，预祝……项目早日竣工投产！

谢谢大家！

银行工作情况汇报发言稿篇二

随着知识经济时代的到来，企业之间的竞争越来越表现为员工素质之间的竞争，未来成功的企业必是学习型的企业。从这一意义上说，企业竞争的实质是学习能力的竞争，因此，打造学习型企业，争做知识型员工，最大限度地发挥自己的才能和技巧，是企业参与知识经济时代竞争的必然选择，也是在市场竞中站稳脚跟并赢得竞争的重要保证。我的工作平凡，每天都在重复同一个业务流程，但我一刻也没有放弃学习，放弃挑战，而是从我做起，融入到我们这个充满温馨的学习型集体来展示自己的价值。今天我代表和龙建行演讲的题目就是《在平凡的岗位上铸就金融事业的辉煌》。

不错，同外界缤纷的天地相比，我所从事的工作好像觉得总有统计不完的数据，理不完的帐，一天的工作千篇一律，周而复始，实在乏味。岁时的我也曾经困惑，这样的工作这么琐碎，怎么能实现心中远大的理想和抱负呢？当看到周围的老同志默默无闻的工作，兢兢业业，我理解了。

给你一张足够大的纸，你所要做的是重复这样的动作对折，不停地对折。当你把这张纸对折了次的时候，所达到的厚度不是一个冰箱那么厚或者两层楼那么厚，也不是延吉市到纽约的距离这个厚度接近于地球到太阳之间的距离。没错，就是这样简简单单的动作，是不是让你感觉好似一个奇迹？为什么看是毫无分别的重复，会有这样惊人的结果呢？换句话说，这种貌似突然的成功，根基何在？折纸，不是为了一遍遍的重复，而是要达到从太阳到地球之间距离般的厚度。脚踏实地不仅仅是为了一步步地前进，而是不断地实现目标，进一步创造目标。

我不认为我们的工作只是收收放放，点钞记账，只要我们专研业务，敬业爱岗。我们的收收放放就会保证资金这个国民经济运行血液的畅通，我们手中的点钞记帐就会让阿拉伯数字变成美妙的音符，奏出新时代乐章。当我们完成每一次存取款业务，点清堆得像小山似的钞票时，不正体现着我们的价值，不正是伟大事业的基础吗！如果每一个金融工作者都能够在自己平凡的岗位上勤奋学习，刻苦专研，那么我们将用勤劳和智慧担负起金融稳定发展，全面建设小康社会的重任，构筑起抵御金融风险的万里长城！

刚步入银行储蓄工作，我看到储蓄所的业务比较繁忙致使储户经常排长队的情景，我感到身上的担子不轻，我暗下决心要尽快地学好业务，掌握快捷、准确、周到的服务水平。于是我白天上班，晚上回家熟记理解规章制度、服务规则练习点钞。时间一长，与朋友的接触就相对少了，朋友对我说：你活的真够累的我一笑，心里提醒自己，这是我的业务，我要做得更好。苦练出成绩，一次一位个体工商户拿来十多

万元零乱不整的钱来到储蓄所存款，我专心迅速整理清点打捆，很快把准确数字告诉了顾客，顾客连声称赞。过一段时间这位顾客把存到其他银行的存款也转到了建行。这件事让我信心倍增，学习业务知识的劲头更足了。

业务的纯熟让我担起了更大的责任，年我调到会计科任出纳员。业务量明显增多，我对自身的业务要求也更加严格了。除了上班时间练习点钞，每天回到家里对着镜子练习，仔细观察自己点钞的动作规范和幅度大小，还要自己设时间限制闯关。眼看着一次次的突破，我心中充满了自豪感，爱人和孩子也为我高兴为我加油鼓劲。年我参加全市金融系统业务比赛夺得点钞单纸单张第一名，多纸多张第一名，扇面点钞第五名，挑假币第三名，全能第一名，为我们建行夺得团体第一名立下头功。

年，我被州建行选拔参加全省建行系统业务竞赛。我清楚，参加全省的比赛，不仅仅是个人的成败，也不仅仅是各地区与各地区之间的竞技，而是我们延边州建行系统综合素质的集中反映，更是一次代表我们延边州建行系统在全省同行面前的风采表演。我暗下决心，许胜不许败，不能辜负同志们对我的期望。半个月的近乎残酷的集训，我抛家离子，苦练点钞，手指磨破了，贴上创可贴继续练，磨出了茧子，用水搓搓接着练。决赛了，我沉着应战，保持平常心，以分钟整点把的成绩摘取了全省建行业务竞赛点钞单纸单张项目第一名。那一刻我真正体会了作为一个建行人的自豪。

几年来面对自己取得的一点成绩面对领导同志们的表扬和鼓励面对一张张奖状和证书我没有满足更没有停止前进的脚步。学如逆水行舟不进则退，在这个充满挑战、充满竞争的学习型社会里就是优胜劣汰。成绩只能说明过去，并不代表将来。我没有理由沾沾自喜，也没有时间原地休息，因为新一轮的挑战已经来临，我喜欢迎接新的挑战。

绚丽之极归于平淡，真正的伟大来自于平凡。浮华落尽，我

拥有了永恒的热情。我已经融进了这个平凡，平凡中洋溢着我们的青春和力量；普通中充盈着我们的才华和智慧。从我做起，我们每一个人都如此想，学习努力之中，我们打造了一个充满生机活力的集体。

我知道，我的未来不是梦，我也清楚，我们的脚下并没有坦途，前方的道路上遍布着金融风险的荆棘。我们没有退缩，我们创建着学习型组织，坚持与时俱进，奋勇向前，百折不回；我也不会低头，争当知识型职工披荆斩棘勤奋争先。或许平凡的岗位无法使我们名垂青史，流芳百世，但我们同样在成功中收获喜悦，在付出中厚积薄发。当建行事业踏着时代主旋律腾飞的时候，我们完全有理由自豪地说：这是我们的事业，这里，是我们迎接挑战，笑对竞争的战场让我们在这平凡的岗位上奉献全部的光和热，共同铸就建行事业的灿烂辉煌！

银行工作情况汇报发言稿篇三

刚才，x部长宣读了中心支行党委的决定，我表示完全服从。在此，我首先对中心支行党委和组织部及各位领导多年的关心、培养与信任表示衷心地感谢。

其次，我也要对我xx支行全体员工多年来的理解、配合与支持表示衷心地感谢。

第三，我也想借此机会，对过去在工作与生活中因个人原因给大家带来的不快，表示诚挚的道歉。

第四，不论我走到哪里，身在何处，我永远都不会忘记在xx支行26年的工作经历和结下的深厚情谊，我会将此作为今生今世的宝贵财富永久珍惜。在此，我想给大家提两个“要求”：一个是我们彼此在手机中保存的电话号码不要删掉，方便以后继续保持经常联系；二是今后谁或者谁家里有事别忘记通知我一声，我会一如既往地与大家分享喜怒哀乐。

第五，我衷心祝愿xx支行的工作越来越好，生活越来越好。

谢谢大家。

银行工作情况汇报发言稿篇四

尊敬的市分公司领导，全辖优秀的银保伙伴们：

大家下午好！

我是来自营业部的理财经理xxx，我从事银保工作已近两年，首先要感谢公司领导两年以来的栽培与信任，同时也要感谢在座的各位伙伴对我的支持与帮助。

在这辞旧迎新的日子里，在公司开门红的时候，我代表公司所有理财经理，作以下表态发言。

银保客户的售后服务及二次开发是我们理财经理当前的主要任务。

在工作中，我们首先应该坚持诚信经营的原则，秉承服务为住，专业制胜的理念，以服务带动业务，在为客户提供优质服务的同时，适时的进行客户的二次开发，尤其是高效期交产品的开发。

作为银保战线的一只新生力量，我们要无愧这个称号，不仅学习本条线的银保险种，还要学习其他渠道的产品组合，更要了解同业公司的产品结构。

我坚信，我们理财经理的成长与壮大一定会让我们银保与虎添翼，让我们与客户经理在xxxx年携手共进，为公司业务添砖加瓦，为一季度的业务冲刺贡献自己的力量。

谢谢大家！

尊敬的各位领导、朋友们：

随着知识经济时代的到来，企业之间的竞争越来越表现为员工素质之间的竞争，未来成功的企业必是学习型的企业。

从这一意义上说，企业竞争的实质是学习能力的竞争，因此，打造学习型企业，争做知识型员工，最大限度地发挥自己的才能和技巧，是企业参与知识经济时代竞争的必然选择，也是在市场竞争中站稳脚跟并赢得竞争的重要保证。

我的工作是非常平凡的，每天都在重复同一个业务流程，但我一刻也没有放弃学习，放弃挑战，而是从我做起，融入到我们这个充满温馨的学习型集体来展示自己的价值。

今天我代表和龙建行演讲的题目就是《在平凡的岗位上铸就金融事业的辉煌》。

不错，同外界缤纷的天地相比，我所从事的工作好像觉得总有统计不完的数据，理不完的帐，一天的工作千篇一律，周而复始，实在乏味。

岁时的我也曾经困惑，这样的工作这么琐碎，怎么能实现心中远大的理想和抱负呢？当看到周围的老同志默默无闻的工作，兢兢业业，我理解了。

给你一张足够大的纸，你所要做的是重复这样的动作对折，不停地对折。

当你把这张纸对折了次的时候，所达到的厚度不是一个冰箱那么厚或者两层楼那么厚，也不是延吉市到纽约的距离这个厚度接近于地球到太阳之间的距离。

没错，就是这样简简单单的动作，是不是让你感觉好似一个奇迹？为什么看是毫无分别的重复，会有这样惊人的结果呢？换句话说，这种貌似突然的成功，根基何在？折纸，不是为了一遍遍的重复，而是要达到从太阳到地球之间距离般的厚度。

脚踏实地不仅仅是为了一步步地前进，而是不断地实现目标，进一步创造目标。

我不认为我们的工作只是“收收放放，点钞记账”，只要我们专研业务，敬业爱岗。

我们的收收放放就会保证资金这个国民经济运行血液的畅通，我们手中的点钞记帐就会让阿拉伯数字变成美妙的音符，奏出新时代乐章。

当我们完成每一次存取款业务，点清堆得像小山似的钞票时，不正体现着我们的价值，不正是伟大事业的基础吗！如果每一个金融工作者都能够在自己平凡的岗位上勤奋学习，刻苦专研，那么我们将用勤劳和智慧担负起金融稳定发展，全面建设小康社会的重任，构筑起抵御金融风险的`万里长城！

刚步入银行储蓄工作，我看到储蓄所的业务比较繁忙致使储户经常排长队的情景，我感到身上的担子不轻，我暗下决心要尽快地学好业务，掌握快捷、准确、周到的服务水平。

于是我白天上班，晚上回家熟记理解规章制度、服务规则练习点钞。

时间一长，与朋友的接触就相对少了，朋友对我说：“你活得的真够累的”我一笑，心里提醒自己，这是我的业务，我要做得更好。

苦练出成绩，一次一位个体工商户拿来十多万元零乱不整的钱来到储蓄所存款，我专心迅速整理清点打捆，很快把准确

数字告诉了顾客，顾客连声称赞。

过一段时间这位顾客把存到其他银行的存款也转到了建行。

这件事让我信心倍增，学习业务知识的劲头更足了。

业务的纯熟让我担起了更大的责任，年我调到会计科任出纳员。

业务量明显增多，我对自身的业务要求也更加严格了。

除了上班时间练习点钞，每天回到家里对着镜子练习，仔细观察自己点钞的动作规范和幅度大小，还要自己设时间限制闯关。

眼看着一次次的突破，我心中充满了自豪感，爱人和孩子也为我高兴为我加油鼓劲。

年我参加全市金融系统业务比赛夺得点钞单纸单张第一名，多纸多张第一名，扇面点钞第五名，挑假币第三名，全能第一名，为我们建行夺得团体第一名立下头功。

××年，我被州建行选拔参加全省建行系统业务竞赛。

我清楚，参加全省的比赛，不仅仅是个人的成败，也不仅仅是各地区与各地区之间的竞技，而是我们延边州建行系统综合素质的集中反映，更是一次代表我们延边州建行系统在全省同行面前的风采表演。

我暗下决心，许胜不许败，不能辜负同志们对我的期望。

半个月的近乎残酷的集训，我抛家离子，苦练点钞，手指磨破了，贴上创可贴继续练，磨出了茧子，用水搓搓接着练。

决赛了，我沉着应战，保持平常心，以分钟整点把的成绩摘

取了全省建行业务竞赛“点钞单纸单张项目”第一名。

那一刻我真正体会了作为一个建行人的自豪。

几年来面对自己取得的一点成绩面对领导同志们的表扬和鼓励面对一张张奖状和证书我没有满足更没有停止前进的脚步。

学如逆水行舟不进则退，在这个充满挑战、充满竞争的学习型社会里就是优胜劣汰。

成绩只能说明过去，并不代表将来。

我没有理由沾沾自喜，也没有时间原地休息，因为新一轮的挑战已经来临，我喜欢迎接新的挑战。

绚丽之极归于平淡，真正的伟大来自于平凡。

浮华落尽，我拥有了永恒的热情。

我已经融进了这个平凡，平凡中洋溢着我们的青春和力量；普通中充盈着我们的才华和智慧。

从我做起，我们每一个人都如此想，学习努力之中，我们打造了一个充满生机活力的集体。

我知道，我的未来不是梦，我也清楚，我们的脚下并没有坦途，前方的道路上遍布着金融风险的荆棘。

我们没有退缩，我们创建着学习型组织，坚持与时俱进，奋勇向前，百折不回；我也不会低头，争当知识型职工披荆斩棘勤奋争先。

或许平凡的岗位无法使我们名垂青史，流芳百世，但我们同样在成功中收获喜悦，在付出中厚积薄发。

当建行事业踏着时代主旋律腾飞的时候，我们完全有理由自豪地说：“这是我们的事业，这里，是我们迎接挑战，笑对竞争的战场”让我们在这平凡的岗位上奉献全部的光和热，共同铸就建行事业的灿烂辉煌！

1.工作任职表态发言稿

2.任职工作表态发言稿

3.保险表态发言稿

4.副职上任表态发言稿

5.党员教师表态发言稿

6.新上任班长表态发言稿

7.副职任职表态发言稿

8.教师代表表态发言稿

银行工作情况汇报发言稿篇五

大家下午好！

我是来自营业部的理财经理，我从事银保工作已近两年，首先要感谢公司领导两年以来的栽培与信任，同时也要感谢在座的各位伙伴对我的支持与帮助。

在这辞旧迎新的日子里，在公司开门红的时候，我代表公司所有理财经理，作以下表态发言。

银保客户的售后服务及二次开发是我们理财经理当前的主要

任务。在工作中，我们首先应该坚持诚信经营的原则，秉承服务为住，专业制胜的理念，以服务带动业务，在为客户提供优质服务的同时，适时的进行客户的二次开发，尤其是高效期交产品的开发。

作为银保战线的一只新生力量，我们要无愧这个称号，不仅学习本条线的银保险种，还要学习其他渠道的产品组合，更要了解同业公司的产品结构。我坚信，我们理财经理的成长与壮大一定会让我们银保与虎添翼，让我们与客户经理在x年携手共进，为公司业务添砖加瓦，为一季度的业务冲刺贡献自己的力量。

谢谢大家！

银行工作情况汇报发言稿篇六

大家好！

在这辞旧迎新的日子里，很荣幸能够汇聚在投资集团这个大家庭，向集团领导汇报一下一年来的工作情况。尤其是今天代表银行作典型性发言，和兄弟企业交流一些经验和做法，我更是感到很激动。

一年来，我行坚持“以效益为目的、以客户为中心、以市场为导向”的经营理念，围绕业务拓展和增加收入开展工作。一是抓住国家扩大内需、货币政策宽松、异地机构扩张机遇，坚持“抓大突小、以大带小”贷款营销策略，抢抓市场、拓展大中型客户，稳定和提升市场份额，保证收入和经营效益的快速提升。二是采取“上联下延”的贷款营销策略。向郑州地区及周边城市的优质企业延伸营销，抢占市场、逐步实行政策倾斜；利用支持“三农”政策导向，摸索“村镇银行”经验，加强县支行的管理和市场营销，深入推进地方经济增长。三是确立“以债券回购为主要资金融通方式，以信贷资产转让、信托理财业务、债券代缴款等高收益品种作为

新利润增长点”的投资思路，以创新求发展。四是以支行作为在省内业务拓展的桥头堡，积极发挥同集团及下属企业协同效应。五是自我加压，抢抓机遇，扩大效益增长点，开展“鼓干劲、勇创新、争份额、创业绩”竞赛活动，通过绩效激励措施促进大营销的深入开展，鼓舞员工干事创业热情，推动我行实现了“四个快速增长”。

——存款快速增长。截至年12月底，我行存款余额x亿元，较增加x亿元，增幅%；较年初增加x亿元，增长x%□完成计划x亿元的x%□完成增量计划的x%□

——贷款快速增长。截至年12月底，我行贷款余额x亿元，较年末增加x亿元，增幅%；较年初增加x亿元，增长x%□完成计划x亿元的x%□完成增量计划的x%□

——盈利快速增长。

截至年12月底，各项收入x亿元，利润总额x亿元，实现净利润x万元。

——协同效益快速增长。

截至年12月底，通过与合作，累计办理信托理财业务亿元，实现收入万元；为集团员工办理个人免担保贷款笔、金额万元，办理住房按揭贷款笔、金额万元；集团下属企业等家企业相继在农业路支行开户，累计存款额度亿元。

——坚持“增资强身”，增资扩股取得重大突破。

xx年，我行启动了新一轮的增资扩股工作。通过对资产进行评估，确定每股净资产；向国内一流企业、现金股份商业银行、知名风险投资公司、省内各家商会等企业发送邀请函、入股征求意见函；先后北上北京到北交所探讨挂牌增发的可

行性，南下深圳到招行总部发出投资邀请，数次与省煤化工集团实质性接触，利用在开封举行的豫商大会发布消息，前后接待了数十家企业不同程度的尽职调查。在年9月初步确定增资对象，之后又数赴国家银监会沟通增资方案，最终取得银监会对增资方案的认可，初步确定定向增发股，每股定价元，引入资金亿元，增资后实收资本亿，净资产约亿，基本满足我行未来两年的发展需要。

——坚持“严管强控”，风险评级取得重大突破。

xx年，我行将风险评级工作作为提升全行风险管控能力、带动全行跨越发展的重要抓手。一是建立组织，明确职责、工作重点、时间进度和方法措施，建立“工作通知书”和“督办通知书”制度；二是确定风险评级5项重点内容：置入资产变现、贷款集中度达标、拨备覆盖率达达标、资本充足率持续保持在11%以上、完善非信贷资产分类管理；三是按照全面、系统、持续、审慎原则，采取“以查促防，以查促改”的方式，突出重点、有效监控，确保无案件风险事故发生；四是加强与监管部门沟通，争取监管部门早介入、早预评。我行顺利通过风险评审，成功跃至级行之列，为下一步的快速发展打下了坚实基础。

——坚持“求强做大”，机构网点建设取得重大突破。

去年，我行一方面加快了原有网点升级改造进程。按照网点“布局更加合理、更加贴近客户需求、紧跟城市经济发展方向”发展思路，制订《银行年度机构发展计划》。对机构总量、区域布局、客户资源及同业机构等相关情况进行综合分析，对家网点分别进行了迁址或改造，使网点布局更加合理，网点焕然一新，社会形象大为改观，业务量大幅提升；另一方面加快推进机构网点建设。初步实现“立足开封、辐射县域、进驻省城”的战略规划。首家县域支行支行于年元月8日正式开业；首家跨区域支行支行成功设立，成为省内第二家入驻省会的城商行。两家支行的经营发展短时间内也取

得了重大突破。截至年月末，支行存款余额万元，贷款余额万元，实现盈利万元；存款增量市场份额占比%，位居县家金融机构第位；贷款增量市场份额占比%，位居第位。支行依托集团这个大平台，积极拓展业务，至月末，各项存款余额亿元，贷款余额亿元，均超额完成既定目标。在全部摊销当年开办费后，实现盈亏平衡目标。

——坚持“重组落实”，资产优化取得重大突破。

xx年，我行通过与政府及开发商的三方合作，成功变现重组置入土地款万元，目前积极运筹剩余万元变现工作，确保年底完成；对市政府亿元到期贷款办理展期手续，已收取前三季度利息万元；市政府置入资产收益万元于11月末全部入账；置入集团资产收益年底完成；土地办证正在积极推进；对其他需落实事项开展了前期基础性工作。通过一系列工作，置入资产变现额度达到40%以上，超额完成银监局下达的变现比例不少于30%的要求。

——坚持“科技支撑”，电子科技应用取得重大突破。

xx年，我行着力提升电子科技应用水平，拓宽服务渠道，完善服务手段，满足客户多元化需求。首先经省市银监局同意，组建电子银行部；通过需求提供、功能开发、性能测试、生产验证、安全评估、材料申报等工作，网银正式推向市场，运营良好，成为省第四家开通网银的城商行。至11月末，网上银行开户户，实现交易额亿元，其中跨行汇款亿元。积极制定电子银行三年发展规划，推进其他电子银行业务的发展，已经完成电话银行、多媒体自助终端和短信平台项目的方案设计前期基础工作。

——坚持“改革发展”，战略部署取得重大突破。

xx年，我行积极探索改革发展规划，通过北京时代朗迪咨询公司进行全面管理咨询；经省投资集团牵头组织有关专家进

行评审论证；经股东大会讨论通过，明确了未来五年的总体发展战略，即：在集团建立区域金融控股集团军的大框架下考量发展资源，立足差异化竞争战略，完成更名，在达到二类行监管标准的同时，到年成为中等资产规模的现代升级股份制银行，成为投资集团未来区域金融控股集团的核心力量，达到公开上市要求的实质条件。并制定了总体发展目标，到年，成为资产规模超过亿元，治理完善、资本充足、内控严密、运营安全、服务优质、效益良好、创新能力和竞争能力强的现代升级股份银行。

银行工作情况汇报发言稿篇七

大家下午好！

我是来自营业部的理财经理，我从事银保工作已近两年，首先要感谢公司领导两年以来的栽培与信任，同时也要感谢在座的各位伙伴对我的支持与帮助。

在这辞旧迎新的日子里，在公司开门红的时候，我代表公司所有理财经理，作以下表态发言。

银保客户的售后服务及二次开发是我们理财经理当前的主要任务。在工作中，我们首先应该坚持诚信经营的原则，秉承服务为住，专业制胜的理念，以服务带动业务，在为客户提供优质服务的同时，适时的进行客户的二次开发，尤其是高效期交产品的开发。

作为银保战线的一只新生力量，我们要无愧这个称号，不仅学习本条线的银保险种，还要学习其他渠道的产品组合，更要了解同业公司的产品结构。我坚信，我们理财经理的成长与壮大一定会让我们银保与虎添翼，让我们与客户经理在20xx年携手共进，为公司业务添砖加瓦，为一季度的业务冲刺贡献自己的力量。

谢谢大家！

银行工作情况汇报发言稿篇八

大家好！

我是xx支行业务部客户经理xx，今天我演讲的题目是：《淡定生活，做一个热爱工作的人》。

有一段经典台词，是这样的：我理想中的房子/屋顶是杏仁糖片/烟囱是烤猪肉卷下雨下的是葡萄干/下雪下的是棒棒糖/天上的云是棉花糖/地上的石头是红烧肉。

假如您也有这样的梦想，假如您也是热爱生活的人，假如您就像春风一样热情，努力为身边朋友传播幸福，假如青春不敌时光摇摆，激情和梦想无处安放，您是不是象我一样，会爱上工作。

我看到这样一幅画面：在某个银行大厅，大堂经理端庄秀丽，温婉可人，引导客户办理完业务后，如沐春风的客户向她索要电话号码，她宛尔一笑：“只要您有需求拨打我们的服务热线，我保证我的同事们会向您提供同样优质的服务。”我看到这样一幅画面：在某个银行自助服务端，深夜值班的保安不厌其烦的教导客户打印对账单，协助客户提取现金后，带着客户到门外，比划着告诉客户哪个路段可以最快打到的士。我看到这样一幅画面：某个银行营业部的工作人员正向农民工朋友详细地讲解密码汇款和普通汇款的区别，因为客户不会讲普通话也不识字，他又找来和客户同是江苏籍的员工向他提示收款方的注意事项。这个时候，仿佛有金色的油菜花正盛开，风中传来阵阵圣歌，我的心中腾起大片的欢乐。

做一个热爱工作的人，对每一位客户真诚的微笑，在目光接触的刹那说“您好”，贴心地去想他可能需要的帮助，热爱

工作直到浑身都充满了爱。

我的工作告诉我说，不要抱怨，流眼泪，脆弱酸腐，不要以为那就是所谓的女人味，其实不然。我们生活，工作，吃大餐，看歌剧，收藏雕塑，打网球，做义工，跳肚皮舞，勇敢的生活，是工作给了我们这些像幸福的阳光照耀的机会，也许，你可以说，我们现在所得到的对那些天生的富有者来说不过是杯水车薪，可是不要怀疑，继续努力，阳光也会在你的身上照耀。

我是一棵青青的小树，深圳不是我家园，昨晚还有人抱着小树一起哭，可我也收到春天约会的信书，因为我是一棵开心的树。虽然银行工作很辛苦，但每当看到客户脸上露出满意的笑容，我的内心便感到格外的充实。今天有客户来咨询信贷业务时对我说，你们银行的服务越来越好了，仅是因为我们的员工在给她散钱的时候递给她一个橡皮筋。我热爱我的工作，喜欢看到客户希冀而来，满意而去的表情。

我们都不会忘记，当“客户就是上帝”这一服务理念提出时，全国服务业面貌为之一振。银行业作为资金融通功能的主要组织之一，银行业专业而热情的服务，是衡量其经营质量的最直接的体现。因此，我们要时刻铭记，用我们的真心告诉客户，“您是我们服务的中心”，用沁入人心的微笑和感人至诚的行动帮助客户，我们才会成为客户最受信赖的金融服务机构。

尊敬的各位领导、各位同事们：好风凭借力，送我上青云！xx银行给了我们释放青春能量的机会，给了我们挥洒汗水和展示自我的天地。刚进入xx银行的的敬爱的同事们，还有对xx银行业务了如指掌的前辈们，还有我自己，希望我们可以一直永葆自信，坚持梦想，用双手创造出美好的未来！时代正在蒸蒸日上。在我们都准备迎头上进的时候，先从热爱工作做起吧，用真诚的服务换取客户的信任，认真工作，热爱生活，直到——浑身都充满了力量！

我的演讲完了，谢谢大家！

银行工作情况汇报发言稿篇九

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！（鞠躬）

20xx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。

第一，每一份努力一定能获得倍增的`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和战斗力。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。

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，我们成都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！

谢谢大家！

银行工作情况汇报发言稿篇十

各位领导：

**年上半年，面对工商银行股改上市后的新形势，我行牢固树立科学的发展观，认真贯彻年初营业部支行长会议精神，正确处理加快发展与风险控制的关系，坚持走质量效益型的可持续发展之路，努力实现速度、规模和质量、效益的有机统一。在经营理念上，通过对市场环境、经营形势和管理现状的深入分析，确立了“以客户为中心、以市场为导向、以风险控制为重点、以效益为目标”的经营理念，制定和明确了“三个盯住、三个研究”的经营方针，即：盯住上级行的各项经营指标、盯住风险控制和不良压降、盯住经济效益和经济增加值；认真研究市场营销、客户服务和业务竞争、研究完善业务流程和经营机制、研究推进经营转型和结构调整，确保各项业务健康持续发展。

现将我行上半年的工作情况做一个总结：

一、各项业务完成情况

1、经营效益：**年上半年我行共实现拨备前利润3,871.96万元，较上年同期的增加787.14万元，增25.52%，完成全年财

务预算的49.19%，扣除资产准备支出后的利润总额为4,180.9万元，较上年同期增加1,338.44万元，增47.09%，完成全年财务预算的54.93%。截止6月30日，我行综合收息率为99.78%，较上年末下降0.33个百分点。

2、资产质量：按五级分类，到6月30日，我行后三类不良贷款余额为816万元，占贷款总额的0.41%。较上年末上升0.02个百分点。

3、资产规模：截止到**年6月30日，我行各项存款余额为349,042万元，比上年增加8,802万元。其中，对公存款147,702万元，比上年增加15,343万元；储蓄存款201,340万元，比上年减少6,541万元。

各项贷款余额为200,932万元，比上年增加1,046万元。其中：公司贷款余额为26,560万元，比上年增加60万元；个人住房贷款余额为157,601万元，比上年减少4,569万元；个人综合消费贷款余额为6,872万元，比上年增加4,000万元；经营贷款9,899万元，比上年增加1,555万元。

4、中间业务：我行上半年累计实现中间业务收入为781.37万元，比上年同期增加355.6万元，同比增83.52%。

5、安全保卫：由于支行从领导到基层对安全保卫工作的高度重视和常抓不懈，确保了我行上半年安全经营，无案件事故发生。

6、服务质量：健全监管机制，规范服务管理，改善服务环境，着力提高服务质量，在全行上下共同努力下，我行的服务质量又上了一个新台阶。

二、我行上半年工作存在的不足

1、从支行的全局看，无论是利润总额、利润计划完成率、不良贷款下降率及存款增长率等方面，今年都呈现了一个下降的态势，下半年必须想办法进行扭转，才能确保全年计划任务的完成。

常不平衡。

3、从主观努力上看，我们还存在许多不足。一是全行员工特别是普通员工的积极性没有很好地调动发挥出来。有些员工甚至有消极的倾向，对工作关注和热心程度不够。二是对待工作存在先松后紧现象，导致我们工作上的被动。三是各部门负责人在工作中没有一种深入研究的精神，遇到困难或问题的时候没有深入去思考，工作方式方法不足。四是服务水平提高速度缓慢，未有明显质的提高，与我行当前的高速发展不相适应。

针对以上情况，经过支行班子认真分析研究，确立了我行下半年的工作思路，即：以科学发展观促进各项工作，抓住机遇，围绕“十一五”期间官渡区经济、社会的发展目标及重点建设项目，以提高效益为目标，业务结构调整为主线，加快创新发展步伐，努力拓展优质业务市场，大力发展个人和中小企业客户，加快传统优质业务的发展；认真实施“大个金”战略，推动个人存贷款、结算、银行卡、个人理财等各项个人金融业务的全面发展；进一步明确部门职能，加强内控建设，强化内部管理，切实有效推进风险管理和质量管理全面落实；增加各项经营收入，促进经营效益和经营质量的稳步提高。

作来抓，切实加强服务工作管理。认真落实上级行和本行制订的规范化服务和考核办法的相关要求，从“服务质量、服务效率、服务态度、尽职表现、客户满意度”五个方面加大服务考评，健全服务工作管理体系，着力提升整体服务水平。要切实提高网点的优质文明服务水平，优质服务是银行从业人员的最基本要求。一方面要切实提高柜面服务质量，要善

待客户，以优质的服务，取得客户的信赖和支持。另一方面，要提高柜面业务人员的技能，提高每笔业务的处理效率，要从加强职业岗位培训，开展岗位练兵活动入手，全面提高服务质量。三是切实挖掘柜台资源，加快低端客户的分流步伐，认真细分客户，实施差别服务，通过改善客户结构不断提高同业市场占比。

（二）着力解决经营效率低的难题，实现经营方式和增长方式的根本转变。要重视改变单一化的增长方式，建立以结构调整为基础的集约型经营、精细化管理和多元化增值型增长方式，促进规模与效益的增长速度相匹配。将中间业务作为改善收入结构的突破口；将发展个人业务作为提升效益的切入点；将公司业务作为调整信贷结构的切入点。不断提高核心客户和核心业务的比重。

（三）要全面落实各项存款的稳存增存措施。领导班子、各部门、各网点要进一步加强上下之间、部门之间的相互配合，形成强大的业务营销攻势，积极抢占中小企业市场。突出重点，密切关注财政系统存款市场变化，增强市场营销的主动性、能动性。要在抓源头、抓大户的同时，全力做好中小企业客户的开户、存款营销工作。通过行领导、网点负责人、客户经理、柜面员工，形成分层次维护各项存款的强大格局，不断提升我行的存款市场竞争力。

（四）继续全力做好优质贷款的市场营销。公司科要认真分析市场，集中精力积极争取符合政策要求，符合上级信贷市场准入条件的贷款项目，在城市基础建设、住房开发贷款、小企业贷款、存量企业的优质贷款营销上要取得新的突破。全行上下要抓住我行开办“个人经营贷款”和“二手房贷款”时机，不断提升个人信贷业务的市场份额；积极寻找新的按揭资源，努力做好存量楼盘住房按揭贷款业务、存单质押业务、信用贷款业务、综合消费贷款业务；促进个人信贷业务持续稳定健康发展。同时，尽快做好向官渡区国有资产经营有限公司营销贷款1亿1200万元的工作，做好向云南京鹏

房地产开发有限公司营销房开贷款5000万元的前期跟踪营销工作，确保2笔新增贷款的成功发放。

（五）建立健全银行卡和电子银行整体联合营销模式。充分发挥网点、人员、科技、网络优势，深入做好现有银行卡存量客户资源的挖掘工作，着力培育新的客户群体，改善用卡环境，通过主动服务、预约上门服务，进一步提高服务水平，促进银行卡业务快速发展。银行卡业务以提高综合收益为重点，坚持与个人存款联动、与代收代付及结算业务联动，积极引导客户合理用卡消费和透支，确保在发卡量、卡收入、卡消费上有所突破。继续做大做强各项收费性中间业务，拓宽增盈渠道。积极推进代理保险产品的转型，严格执行手续费收入全额进帐，实现保险代理业务总量与实际收益同步增长。进一步加快电子银行推广工作，重点营销与我行有良好信贷关系、资金交易量大的企业和单位以及b2b□b2c商户，增加有效交易量，提高电子银行业务对全行效益的贡献度。力争**年新增网银企业注册客户150家，企业网银证书客户40家，个人网银注册客户。

一、服务工作

近2年，虽然我行在窗口文明优质服务工作上采取了一些措施，但是，无论与地区同业还是同自身相比，我行的服务质量和水平都有所下降，没有很好地成为促进业务发展的一个有效手段。因此，今年，将成为我行的“狠抓服务年”。狠抓服务工作，迅速提升我行的服务质量和水平，进而带动我行的效益增长，将成为分行工会全年工作的重中之重。

为此，分行工会将重新修订《分行窗口服务工作管理办法》，2015年，继续在全辖范围内开展服务竞赛活动。重新修订的《办法》，在保持原竞赛内容不变的前提下，将把各窗口单位的业务发展指标纳入到服务竞赛规则中来，以使我行的服务工作切实同业务工作结合起来。同时，将加大服务违规的处罚力度，将各服务单位的服务质量，与各单位的绩效，与

各单位一把手的绩效真正地结合起来。对于违规服务、引发客户有效投诉、影响我行服务声誉的员工，分行工会将建立详细的服务台帐，逐月记录，并给予严格的经济处罚，直至除名处理。重新修订的《办法》在报分行党委研究同意后，在近期的服务工作会议上印发传达，并将在今年的服务竞赛活动中严格执行。

为切实贯彻新的服务工作管理办法，今年，分行工会将加大服务工作的监督检查力度和密度。在强化明查暗访的检查方式的前提下，分行工会还将定期到各服务网点随机抽调服务录象，以保证服务竞赛的真实性和公正性，从而，确保我行的服务工作有新的起色，再上一个新的台阶。

二、业务技能培训工作

的如期完成。省行晋级指标下达后，分行将在全辖范围内进行分解，各行晋级指标的完成情况，也将成为影响全年服务竞赛成绩的一个主要因素。

三、文体活动工作

今年，分行工会将围绕全行的业务中心工作，针对全行年轻员工所占比重较大的人员构成现状，充分发挥共青团的作用，打造我行健康向上的企业文化，适时组织全行员工开展一些丰富多彩的文体活动。对于这项工作，分行工会近期将拿出全年的工作计划，报行长室同意后定期开展。

四、其他工作

今年的员工体检工作，分行将统一定点，统一组织、统一核算，该项工作将在3月份统一安排，各行不要自行组织。

其他事务性工作不在这里一一赘述。

大家都谈了很多，也谈的很好，在此我也简单谈一下我的一些感悟和想法。看的出分行对于网点改革的决心是坚定了，力度也在明显加强，虽然整体表现较为乐观，各项业绩都有一定上升，但客观来说进步仍不够明显，结合我支行的情况，我简单分析一下，希望对于今后的路该往哪里走，怎么走寻得一些启发。

一、对于基础业务，部分员工的业务能力、业务水平有待提升，特别是对合规操作上，加强员工间的‘沟通以及同上一级的及时沟通很关键，切不可在未弄清情况时就拒绝受理业务，给我行造成效率低下，流程繁琐的负面形象，阻碍相关业务的发展。当然，确属违规的当不可受理，但需同客户做好解释工作。在各沟通环节，作为网点主任，增强自身业务能力，协调好相关工作，即能控制风险，又能提高大家今后的工作效率、效能，所以说，基础工作不可松懈。

二、鼓舞员工士气是提升战斗力的关键，网点装修得的再漂亮再奢华，那也只是个门面，尽管对于我行的形象工程是一个质的飞跃，但促进我行发展的关键还是在人，作为网点主任，每天应该思考的是如何激励大家在进度内积极主动地完成任务，甚至赶超进度，当然，对于每个网点，各项工作各有优劣，做到面面俱到着实强人所难，但在自身较强的方面做得更好更强未尝不可，在薄弱的地方再寻找突破，以求均衡发展。我们的部分同志或许因为长期处在同一个岗位，日子久了，积极性慢慢也就随之淡了，但我行的发展不允许我们中的任何人在关键时刻掉链子，主任牵头自然不由分说，但一个人的力量始终是有限的，不抛弃不放弃的精神在这个时候运用好了那就是制胜的法宝。从员工的反应来看，我想有几点是值得大家深思的，那就是要坚持做到赏罚分明、公平公正，效率优先。

近几年，我行陆续招进了许多大学生，给我行及时补充了血液，充实了人才队伍，使得网点用人压力得到了一定的缓解，而此时，如何发挥人员的规模优势又是一个值得思考的问题，

我时常担心，今时今日，银行业日新月异的发展形势和社会日益增长的金融服务需求，我们是否能够适应并一直跑在前头。如果能令全体员工各司其职、各取所长，相互依存、分工协作，多培养人造就人，那我们的业务发展才真正有了依托。所以，我认为，无论是行长，副行长，还是前台柜员，大家做好本职工作的同时，都该积极学习新业务，接受新观念，要想今后的路走的更远，就该付出更多的努力。

最后，我衷心地祝愿我行的明天会越来越好，我相信一定会的。谢谢！