

2023年银行工作落后表态发言稿(汇总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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

银行工作落后表态发言稿篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

很开心能在这里和大家一起分享一季度工作带来的收获和喜悦，也很荣幸能代表xx支行在这里和大家一起交流工作心得，结合xx支行春节期间组织存款，谈谈我个人的一点感受，不足之处请大家批评指正。

xx年底□xx支行各项存款为x万元，一季度分配任务x万元，截至xx年3月底，完成存款任务x万元，占任务x%□其中定期存款比年初净增x万元。成绩的取得要感谢总行领导的关心和支持；感谢灿杰行长在xx期间打下的坚实基础；感谢泗县农合行一直以来的良好口碑和社会声誉；更感谢和我一起努力奋斗的xx支行全体战友们！谢谢你们！

在组织存款过程中我们做到以下几点：

1、加大宣传力度。

在进行家家到与三大工程走访过程中，我们发现了很多问题。比如：客户不知道我们的存款利率比别家银行高，甚至有部分人不知道我们农合行可以存钱□针对这些情况，通过请示领

导□xx支行自行印制并发放银行存款利率对比宣传材料一万余份。

此外，我们还利用悬挂条幅，红顶帐篷、彩虹门、音响等方式在春节前造势，带上我们的年画、春联等宣传品对辖内的三条街道轮番宣传，起到了很好的效果。

2、分析竞争对手，巧妙抢占份额

面对创业返乡带回来的大量存款，我们支行群策群议，并对辖内另一家金融机构进行了针对性的分析，把握对方吸储的手段及营销策略，合理应对。面对两家存量份额平分秋色的局面，特别是过了正月十五以后，存款大潮退去，如何从对方口袋往我们口袋掏钱，我们又进行了发散性的思考，逢逢集日便安排专人向客户普及存款与保险的区别，更有热心群众现身说法被骗保后给生活带来的不便以及造成的损失等，不看广告看疗效，存款数字证明，我们的做法是正确的！

3、提升服务质量，扬我合行形象！

作为内勤出身，对柜面服务我一直抓的比较严，在存款高峰期，我们将手脚麻利的客户经理加上我，四个人轮流到柜面代班，确保每天至少开通三个柜组，另外我们对大堂经理进行了重新排班，每天至少保证有两个大堂经理，一个维护队伍秩序，以及外面车辆合理放置，另一个负责复印证件、填写开户申请书。内外协作，热情周到，减少了客户等待的时间，贴心的服务，不仅大大提升了柜面办事效率，更树立了我农合行的良好形象。

4、上行下效，干劲十足

在我们最繁忙的时候，总部领导给予了各方面的支持，稽核部李超经理和宋慧稽核员不仅仅亲自到柜面代班，还为我们躬亲示范，把更好的服务理念用行动展示；张太群同志，那

双握方向盘的手敲起键盘毫不含糊；内勤李主任，于煜、胡兴坤用实实在在的态度向代班制度致敬和献礼！

节日期间，顾董事长、周行长、于监事长、陈x经理等总部领导多次到我行慰问，看望一线职工，给我们鼓足了干劲，增添了无穷的动力。

5、凝聚力+执行力=好成绩

在xx的队伍中，有这样几个人：大军师邱x办法比头发还要多；吕x吕大炮，指哪打哪；苗x苗先进，干起工作真来劲；苒x苒有才，内勤外勤样样来；宋x宋来桑，办事效率响当当！高x高老硬，任务不管有多重，说能完成就完成！

在xx的队伍中，还有这样一群人：开自己的车，加自己的油，干着公家的事情；喝自己的酒，抽自己的烟，协调着单位间关系；这就是我的战友，这就是我的xx虽然我们只选出一个年度先进个人，但在我心里你们都是好样的！

现在回头总结，我们也看到自身发展存在的不足，在x万的存款中，对公存款仅仅只有x多万元，目前，我们正积极协调，努力争取，和各乡镇单位、各村组、企业对接。我相信只要我们共同努力再接再厉，在总部领导的正确引领下，我们的工作一定可以再上一个台阶。

谢谢大家！

银行工作落后表态发言稿篇二

今天在潘校长的带领下，我校为来自德州学院的六位支教大学生举行了“欢送支教教师交流大会”。一转眼四个月过去了，六位大学生结束了在我校的支教工作与生活。这些充满朝气与活力的年轻教师经历了成长、收获与感动，同时也为

们学校注入了满满的青春正能量!

潘校长对六位教师寄予了真挚的希望，鼓励她们继续学习，增强自身业务能力，争取早日成为一名骨干教师。在相互交流中，这几位初出茅庐的年轻教师也为我们分享了她们的支教感悟和对学校教育工作的独到见解。

于浩艳老师感慨道到:时光飞逝，转眼之间已结束。感谢各位前辈老师的关怀与帮助。无法忘记在这里遇到的每一个可爱的人。你们让我有了职业幸福感。再次感谢实验一小全体师生，是你们和我一起成长和历练!

张欢欢老师在这这短短的四个月里感受到学校老师的关爱。听到了很多优秀老师的讲课，渐渐掌握了管理学生的方法。她非常感谢宁津一小这个大家庭，虽然要离开了但这四个月的经历，是她人生中难忘的一笔宝贵财富。

张蔷薇老师在这段支教生活里体会到了老师和学生们带给她的无数的感动和鼓舞。给她们的教学工作带来了无穷的信心和力量。在这四个月里，张老师担任过过一二年级的数学以及一年级养成和五年级健康教学的工作。这让她收获了许多可爱的孩子。她还成功的让一个孩子与他敞开心扉，不再调皮，能安安稳稳的上课积极完成作业。

通过参加学校的晒课活动和“重规律 讲方法”的讲座，她学到了很多优秀的教育教学方法。在与教师的沟通交流中，从他们身上汲取了许多优秀品质和教学与管理经验。这四个月的经历，值得她一生珍惜和追忆。

刘淑娴老师非常敬佩学校领导的求真务实，以人为本的工作作风，佩服老师们忘我的奉献精神 and 认真负责的工作态度。作为一名支教教师，她深深感到了这次支教活动带给她的深刻意义。认识到加强自身学习的紧迫性，更要不断完善和提高自己，为做一名出色的人民教师时刻做好准备。

四个月的实习工作虽然短暂却给给周珂老师留下了美好深刻的回忆。她在教学水平、教学技能、学生管理水平等方面都得到了很好的锻炼，为今后参加工作打下了良好的基础。她感慨到：学校不论从硬件还是软件上来说都是一所非常好的学校，在这里的每一位老师都给了我很多关怀和照顾。我相信不论以后走到哪里都不会忘记，都会将这所学校铭记于心！

两位年级主任感受到了她们的成长，也感受到她们身上的年轻活力与工作热情！

在充满温暖与收获的掌声中结束了我们的交流，感谢六位优秀的支教教师在她们最芬芳的年华留给了我们美好的记忆，让我们感受到了青春的力量，看到了教育的美好明天与希望！

银行工作落后表态发言稿篇三

尊敬的各位领导，亲爱的各位同事：

作为一名星级柜员，我认为应该从以下几点做好工作，使自己成为一名优秀的星级柜员：

- 1、掌握过硬的业务本领，认真学习业务知识，时该不放松业务学习。刻苦钻研、勤练业务技能，做到学有所长，成为本岗位的骨干、尖子。
- 2、遵守国家的法律、法规，严格按照我行的规章制度办理业务。保持良好的职业操守，服从我行上级的决定与指令，并认真执行。工作一丝不苟，积极主动、负责尽力把工作做到最好。尊重客户，设身处地的替客户着想，真心真意为客户服务。
- 3、培养和谐的人际关系。与同事之间和睦相处，不嫉贤妒能，不结怨仇视，努力与同事形成一种相互关心、相互爱护、相互帮助的良好氛围。

4、清醒的认识自我。在我行股改的新形势下，我需要客观的分析、评价自己，发扬自己的长处，改正自己的短处。认清当前自己所处的环境和形势，保持清醒的头脑，胜不娇、败不馁。对自己有信心，相信自己即使在股改后也能有所作为。

面对股改的变化调整心态、从容应对，转变观念，正视这场变革。积极主动的投身到我行重组上市的工作中去，使自己成为改革的参与者、实践者和推动者。

银行工作落后表态发言稿篇四

尊敬的x主任、x部长及在座各位：

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。

银行工作落后表态发言稿篇五

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。

一、坚持特色化营销，借助外力，谋求再发展自2x-x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。

二、理念创新是事业发展取之不尽的源泉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！

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x□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!

银行工作落后表态发言稿篇六

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，也是在市场竟争中站稳脚跟并赢得竞争的重要保证。我的工作

是平凡的，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，融入到我们这一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！

银行工作落后表态发言稿篇七

各位领导、同事们：

大家好！

为抓好“两节”业务发展良机及返乡市场营销工作，全面接应落实市公司开门红营销活动，今天，我们在这里召开xxxx年开门红工作会议。现我代表营销客户服务部把xxxx年开门红工作安排如下，不妥之处，敬请指正。

1、净增互联网手机2900户、有线宽带1300户□itv210户。

2、净增天翼领航两版套餐80户、e监控5户、旺铺助手6户、政企团购260户。

3、净增十户电话联防用户3200户、天翼超级无绳2500户、挂机短信70户、手机秘书960户。

1、做好城区市场业务发展工作：一是新建小区宣传，通过在小区显眼位置张贴海报、排定日程表进行入户宣传等方式，宣传推介电信宽带业务，同时由公众客户组落实城区新建楼盘售楼部itv演示工作；二是利用“开门红”激励政策抓好现业员工直销；三是抓好城区市场节假日路演营销；四是组织开展一次聚类门面“旺铺通”、挂机短信营销竞赛，全力推进旺铺通套餐发展；五是加大对锁定的团购单位的营销力度，利用年终福利发放、县直单位领导上任，专项沉淀资金等方式开展上门走访。

2、做好农村市场业务发展工作：一是把扫村营销作为农村移动

业务规模发展的重点抓手，通过新的“扫村”政策依托专业扫村队和自有扫村相结合的方式，理清思路、精心组织，时间安排到天，职责落实到人，力争12月份新增乡情网融合手机800户以上；二是抓低话务量基站营销，对目前低话务量基站开展针对性营销；三是针对“e家冲刺”流失重灾区，各分局明确5-6个行政村，每个行政村激活20户以上；通过现业、分局、网点联合组成的自有扫村工作组逐一上门推荐“家家添翼”激活流失用户；四是结合农村地区大型庙会、赶场等合适时机开展路演营销，每个分局组织4-5场路演营销活动；五是以乡镇信息化、新建宽带接入点及村组干部关系营销实施整村推进；六是通过农村分局网点承包经营、网格经营、经济人队伍建设、帮扶营销等措施，激发农村网点业务发展的积极性，开门红期间各包联部门到所属分局协助开展扫村等营销活动不得低于一周时间。

3、做好“五进”工作：一是“进单位”：利用年终走访、客户清理，签订光纤用户10户；回馈60个单位；锁定12个福利单位；办理挂机短信城区70个；二是“进市场”：12月26日-28日开始开展三天专业市场集中营销活动，发展a8旺铺通20户□e监控6户；三是“进小区”：两节期间安排城区进小区、城乡结合部村组20场次，城区路演营销10场次；四是“进车站”：城区由公众客户部负责县汽车客运站、中医院住院部两处设置返乡接待点，向返乡人员发放宣传单、易通卡；各分局负责建制镇客运站定点宣传台席，过往行人发放宣传单、现场销售易通卡等。

新的一年，运行工作千头万绪，任务繁重。目前，第一阶段开门

红宣传工作已顺利启动，好的开始是成功的一半，我们一定以严谨的'工作态度，精心组织，分阶段分部骤完成xxxx年开门红市公司下达的既定目标，高质量地完成好xxxx年的各项工作任务。

xxxx年是实现规模发展的跨越年，新形势、新任务对我们每一个人提出新的更高的要求。我们将继续振奋精神，求真务实，心往一处想，劲往一处使，找准各自的位置，尽快进入角色，积极主动地开展工作，出色地完成各项工作任务，以一流的管理带出一支一流的队伍创造一流的业绩，向分公司交一份满意的答卷。

谢谢大家！

银行工作落后表态发言稿篇八

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__，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__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！

银行工作落后表态发言稿篇九

尊敬的xx各位领导、各位同事：

大家好！

今天很荣幸在本次大会上发言，我是来自xx网点的xx□目前担任个人客户经理职务。我今天发言的主题是《秣兵厉马，一往无前，为决胜开门红而不懈奋斗》。

20xx年即将到来，对金融业而言，内外部环境日趋复杂，可

谓是充满机遇和挑战。全力以赴争取做到开门红，会为我们全年工作打下一个良好的基础。对此，我个人和网点将从以下方面开展工作：

xxx□准备更充分一点，做到胸有成竹。我们网点所在的xx地区市场形势严峻，同行业竞争激烈，想要披荆斩棘、率先突围实属不易。而首季营销至关重要，万事开头难，我们思考更多的是如何打好基础、做好铺垫，以“开门红”助力“全年红”。为此，通过悉心总结地区历年销售情况，梳理手上资源，提前着手，根据上级下发的年度工作指标，建立以效益为导向的工作机制，设置周度、月度、季度工作指标，对营销工作进行统一规划和布置，并分解落实到员工个人；做到目标明确、政策合理、责任到位、分工有序。

第二，思考更全面一点，做到行之有效。想要开门红，制定并推行行之有效的营销措施尤为重要，为此，网点在策略上狠下功夫。首先，我们将在做好厅堂营销的同时，更加注重客户的深度挖掘，开年xxx时间对意向客户开展电话邀约，提前下手，杜绝同行竞争流失；并积极开展外拓，围绕周边小区和商网实际，做好前期调研工作，明确人群定位。对大客户重点筛选，由网点负责人亲自营销；分层级、有重点地做好市场开发和维护。争取稳步做到存款有增长、中收有突破。

第三，工作更勤奋一点，做到优质服务。服务是银行的软实力，谁能与客户保持良好关系，谁就能最终赢得市场。网点将树立“以客户为中心，以服务体验为主线”的工作思路，注重网点的环境的建设，尤其是圣诞、元旦、春节期间，注重节日氛围烘托，为客户提供温馨、舒适的体验；加强员工服务意识和水准的培训，从接待站姿、接待行礼、指引手势、文明用语等所有流程进行规范，展示我行的良好形象，拉近与客户的距离。

第四，机制更严格一点，做到奖罚分明。网点将充分调动员工参与市场营销的积极性、主动性、创造性，强化全员营销

意识。按照按劳分配、多劳多得的原则，年初重新细化奖励政策，使员工心中有目标、前进有动力，在谈每一个客户的时候，都能知道自己能得到的奖励，彻底改变消极、被动、懈怠的局面。不断提高员工向心力、凝聚力，打造一直服务优质、业务精干、积极向上、勇于拼搏的狼性队伍。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越□20xx年已经扑面而来，战斗的号角已经吹响，在此我仅代表xx网点郑重向各位领导承诺：

我们将以势如破竹的气势、舍我其谁的勇气、乘风破浪的决心、百尺竿头更进一步的魄力，圆满完成支行下达的开门红目标，实现新的突破！

同时，也请各专业领导能多给予指点和支持，各兄弟单位能多交流分享，一起为我行20xx年的宏伟目标不懈奋斗。

以上是我的发言，谢谢大家！

银行工作落后表态发言稿篇十

尊敬的各位领导：

大家好！

我今天演讲的题目是空谈误事、实干兴行，树立优质中国人民银行形象。

中国人民银行作为中央银行，代理财政部向各金融机构发行、组织兑付政府债券；经理国库与清算服务；负责中央银行的款。

随着社会的不断发展，现在的客户越来越专业、越来越“挑剔”，他们在选择哪一家银行进行理财时，已经不再只是单

单看产品了，他们往往更看重的是哪家银行提供的服务更加个性化。从这点来看，中国人民银行是具有战略性远见意识。中国人民银行是最早开展个人理财业务的国内金融机构，很早就把提升服务水平的关键放在为客户提供更好的个性化服务。

中国人民银行是一支团结进取、朝气蓬勃、锐意进取、充满激情的队伍；是一支爱岗敬业、善于钻研、勇于探索、甘于奉献的团队，我们为客户竭诚服务，不断完善自我，以饱满的工作热情向更高标准迈进。

作为中国人民银行成员，从事金融工作在银行优质文明服务上，必然要做到，空谈误事，实干兴行。我们中国人民银行的人员工作理念：不让工作在我这里延误，不让差错在我这里发生，不让客户在我这里受冷落，不让中国人民银行形象在我身上受损。立足岗位工作，创新工作方式，争创一流业绩。具备爱岗敬业，乐于奉献，以行为家的主人翁精神。虽然没有豪言壮语，也没有博大精深的施政纲领，但我相信：我们中国人民银行人将一如既往，一步一个脚印向前迈进，为中国人民银行发展做出自己新的贡献。谢谢大家！