

最新银行表态发言稿 银行工作表态发言稿 (通用10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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行表态发言稿篇一

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。

银行表态发言稿篇二

同志们：

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！

银行表态发言稿篇三

尊敬的x行长、各位领导、各位同事：

大家好！

很高兴，能够有机会加入到__支行这样一个大家庭里来。在我的映像中，__支行是具有顽强的拼搏精神，团结而富有活力的一个团队，尤其是近年来在x行长的带领下，各项业务指标稳步上升，员工待遇不断提高，取得了相当辉煌的成绩。

而我，作为一个工作年限不长，人生阅历还不够丰富的新人，能够在这样的集体中工作、成长，确实是一件非常荣幸的事，同时对我来说也是一次巨大的挑战和考验。我将把今天作为一个新的起点，尽快进入新的角色，勤勉尽职，扎实工作，有所作为。为此，我对自己提出了几点要求：

一是要“勤学”。以前我在分行个金部工作，所熟悉的也仅仅是个金方面的业务。但是到了支行，尤其是像__这样的大行，业务全面、指标众多，要想迅速适应新的工作，就要加强学习，尽快熟悉全盘业务，并在实践中不断提高，发挥自己应该起到的作用。

二是要“务实”。凡事要以大局为重，多立足本职抓落实，坚持实事求是，发扬真抓实干的工作作风，做到察实情、讲

实话、出实招、办实事、求实效。

三是要“团结”。要讲团结，找准坐标，当好x行长的助手，与各位领导和同事坦诚相待、团结协作、有功不居、遇过不推，尽心尽力做好分管工作。

四是“廉洁”。要自觉遵守反腐倡廉的各项规定。老老实实做人，勤勤恳恳做事，清清白白任职，时刻保持清醒头脑，处处严格要求自己，自觉接受大家的监督。

同时，对于我个人的一些不足，希望领导和同事们随时批评指正，我一定虚心接受，加以改正。也许大家对我并不熟悉，但是我希望通过我的努力，最终能得到大家的认可和接受。我更加相信，我能跟大家一起，在x行长的领导下把__支行这个大家庭建设得更加美好，谢谢大家！

银行表态发言稿篇四

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，奏出新时代的乐章。

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！

银行表态发言稿篇五

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；苕x苕有才，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！

银行表态发言稿篇六

邮政储蓄银行酒泉市分行金融工作会

汇报材料

一、邮储银行情况简介

邮储银行年成立五年以来，全国资产规模突破4万亿元，多层次利润中心格局已初步形成，可持续盈利能力进一步增强。截至目前，电话银行、网上银行、电视银行、手机银行相继成功上线，五大非现场交易渠道加上遍布城乡的物理网点，一个方便、快捷、覆盖面广、纵横交错的多元化营业网络已全面建成，并且经国务院同意，我行于2012年1月21日依法整体变更为中国邮政储蓄银行股份有限公司，这使我行的商业化转型步伐更加有力，能更有效、更充分地服务民生，服务社会。

酒泉市分行成立以来，始终遵循客户利益第一的原则，为广大客户提供各项优质金融服务，“好借好还”小额贷款系列产品、公司业务条线的票据贴现、现金管理、资金链融资等业务陆续开办，结束了邮政金融“只存不贷”的经营模式。截至目前有网点28处，atm机具40余台，城乡汇兑网点37，并建立了信用村镇11个，设立了10个农村信贷受理点，成为我行为农村提供便捷服务，拓展农村市场重要举措，截至2011年底，累计为商户、农户、小微企业发放各类贷款亿元，结余亿元，其中农户亿元，商户、小微企业2.35亿元。随着我行规模扩大和市场拓展的深入，将能获得总行开办消费类贷款、项目贷款的开办授权，将会进一步加强我行根植地方，服务地方广度和深度。

二、服务措施和办法

2012年我行将继续加快转型步伐，获得更多金融业务和产品

的开办和授权；

加强基础能力建设，增加网点建设、安防标准、服务渠道和水平等方面的投入，延展服务领域，提升服务能力，加大贷款投放规模，计划2012年投放各类贷款 亿元，结余增长 亿元，其中农户贷款 亿元，商户和商务贷款亿元，小企业贷款 亿元，其他各类贷款 亿元。主要的措施如下：

（一）、继续扩大和延展信贷服务农村的广度和深度。一是继续加大在农村建立信贷受理点的力度，结合“联村联户，为民富民”活动“送贷下乡”，在金融服务需求较强，建设急需资金支撑的村镇设立信贷业务受理点，并按照我上级行的部署逐步推进便民取款业务，方便农户用款、还款；二是加大和各农村专业协会的合作深度，建立如养殖，林果，蔬菜，制种等以协会为中心的联保组织，以方便其授信用款，简化手续，降低双方的经营和管控风险；三是加大产品创新，向上级行争取更实在、更灵活的保证和抵押形式，将助农贷款逐步沿着农产品生产线延展，伸展至农机，育种，购肥，销售，储存等各环节和流程。

品要素，完善产品体系，优化产品组合，从现在单一提供信贷服务扩张至为小企业提供诸如公司账务结算、企业代发工资、企业家个人理财、企业资金结算等服务，通过延伸扩张服务，为小企业提供“一站式”金融服务，使邮储银行与小微企业共同成长。

三、目前发展中需要的帮助和支持

（一）、因我行公司业务开办与其他商业银行相比较晚，客户资源相对较少，按照总行要求，若网点公司业务余额低于万元，在五月份将予以关停，这将影响到日后我行公司信贷、公司授信、资金链融资等业务的开办，特别是各县市支行更需当地政府在公司业务余额方面给予支持。

（二）、请市政府在再就业担保贷款项目等方面能给予我行机会，使我行能更充分地服务地方。

邮政工作表态发言稿

尊敬的各位领导、同事们：大家好！我是负责人。受之托，我代表在这进行发言。

在为期一个月的全省性集训工作结束后，统一版本各市县局的模拟练习培训工作又紧锣密鼓地展开了，与此同时我还被抽调参与了省储汇局组织的业务咨询小组的工作当中。因此，原本以为可以在连续奋战一个月后稍作休息的我，又象陀螺似的投入到新的工作当中。由于组织得力，经过大半个月的模拟练习操作，我所里的同志都能够熟练掌握和运用新系统，为我所迎接统版的顺利上线和平稳运行奠定了基础。

在统版工程建设期间除了以上两项主要的工作以外，我还被选派参与了统版的业务测试以及与统版密切相关的海南邮政综合服务平台剥离改造工程的相关测试和需求核定工作。在这两个月的工程会战中我虽然失去了一些休息的时间和几次与家人共享天伦之乐的机会，但比起我从中得到的东西，却显得微不足道。在这期间，我得到了锻炼、得到了提高、得到了更全面扎实的业务知识，更重要的是收获了同事、领导的信任和工程胜利竣工的喜悦。同时在工程建设期间，我所在网点的其他同志也都得到了不同程度的锻炼，显得更有凝聚力和向心力，在业务创收方面的表现更加突出，在市邮统一部署的第三季度的“金秋攀高”业务竞赛活动和中秋月饼单项创收活动当中，我在兼顾统版培训和日常治理工作的同时，见缝插针地安排部署好各项业务竞赛活动，身先士卒地做好各项工作的表率作用，在全体职工的共同努力下，我所的以上两项活动都取得了理想的成绩，非凡是在月饼创收方面我所共创收了12万元，我个人也取得了近2万元的成绩。

统版工程虽然暂时告一段落，但是统版的精神将永远激励着

我们，激励着全体邮政员工更加团结向上、更加忘我拼搏，为邮政的美好明天努力奋斗。

邮储银行先进事迹演讲稿

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

我来自邮储银行xx支行，参加工作以来，在行领导的精心培育和同事们的大力支持下，我通过自身的不断努力，在思想上、学习上、工作上都取得了长足的发展，我始终以“道虽通不行不至，事虽小不为不成”为人生信条，从每一件小事做起，从点点滴滴做起，在平凡的岗位上忠实践行“xxxx”重要思想，我用自己的辛勤和智慧为自己赢得了荣誉，受到行领导和同事们的一致好评。

xxxx年我带着美好的憧憬来到了xx支行，担任xx支行总负责人，那时的xx支行储蓄业务发展非常不错，而公司业务与储蓄业务相比则是天壤之别。公司业务客户仅有三户，余额为零，面对这样大的差别，当时我就和自己在打赌，我要让xx的公司业务出乎所有人的意料，我要让它凶猛的发展起来，我要让xx的公司业务成为一颗闪耀的明星！

xx能办公司业务的商业银行并不多，只有信用社和农行，由于信用社和农行都是开办公司业务多年，而我们邮储银行才刚刚开办，要让用户信任我们的能力，满意的来我行开户是一件多么困难的事情啊。在这样的情势下，我更加不能气馁，我要为自己加油，为xx支行加油，为邮储银行奋斗！“一个人，即使体格再健壮，如果没有灵魂，无异于是一具躯壳；一个企业，即使濒临危境，只要有一种精神，仍有可能重振雄风。”

一、“只要精神不滑坡，办法总比困难多”。

起步是非常困难的，可是相信自己会成功就一定会成功。在关系中建立关系□xx孙县长是我们临县人，通过老乡关系他给我引荐了煤炭局高局长、财政局高局长等几家雄厚资金单位的局长。与他们多次接触我都不忘介绍我们邮储银行开办的各种业务，服务上有多么周到，多么热情。为下一步开展工作做好准备。二、捕捉市场信息，寻求高优质客户。

通过调查得知□xx农行公司业务户数有五百多户，信用社公司业务户数有三百多户，农行大客户比较多，我们从农行入手，选种了煤炭局和财政局。我先拜访煤炭局高局长，跟他详细介绍我行业务的优势，办理业务的速度和质量，疏通好一切关系，大概半个来月的时间，200年 月 日煤炭局两天进账7000万。第一步我成功了，我突破了零余额。

财政局和农行关系甚密，要想攻下财政局那是难上加难，再加上他们往来多年，我们的业务只是刚刚开始，我每天一上班的首要任务就是找高局长，让他信任我们的业务，接纳我们。可是屡次都无功而返，今天我失败了明天我继续，我相信自己的能力，就这样我坚持了有一个月的时间，终于高局长被我说动了，答应开两个户，余额三千多万□xx年 月 日财政局两户进账3600万。交通局会计是我爱人的老同学，人家都说熟人好办事，确实是这样，交通局xxxx年先后开立两个工程款账户，账户余额达到xxxx万。

地税局成了我今年发展的目标，要挖掘地税局的资金那比登天还难，可是我就是登一登，拼一拼，我利用一切能利用的人际关系，寻找与地税局相关人员沟通的关系，终于黄天不负有心人，我成功的和地税局达成了合作关系□xx年3月25日地税局在我行开立账户，可是资金呢？还是一分没进，这和没开不是两样吗？于是我又继续我的旅程，我又在寻找我的方法，老天爷是很公平的，他看到了我的执著，终于在xxxx

年7月31号进账 万元，直至现在地税局余额xxxxx万元。

三、发展和服务并存。

要想发展服务是最关键的，多少年来我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。

银行表态发言稿篇七

xx支行的几届领导发挥了领头雁的作用，尤其是交流干部，只争朝夕，忘我工作，掌舵把方向，传好接力棒，为xx支行的美好明天呕心沥血，卧薪尝胆，只求奉献，不图回报。xxx行长针对当时信贷管理混乱，干部职工思想复杂，“三违”贷款异常严重的实际，严格信贷制度，力排一切艰难险阻，整肃行风行纪，使同志们又重新找回了信心。

让生命与使命同行站在这儿，我不禁想起了小时候为同学们讲故事的情景，可是今天，当我再次站在讲台上，讲述的不再是用美丽词汇编写的童话，当然也不是一次竞争的演讲，我仅仅是在用我的心去描绘一个无须华丽的词藻来装饰的巨变，一个农行人深深的感动与激情。当我的目光第一次触摸到农行，是那一抹深深的绿色那高悬在大街小巷的农行行徽、那路边硕大的广告牌，让我一瞥难忘的是那象征着收获的麦穗标志，它尤如一丛绿油油的希望，让我仿佛看见了农行正在祖国大地上激情的繁衍、茁壮的成长，终于长成了今天的一棵棵参天大树，形成了一道道靓丽的绿色风景线。

然而就是为了这片绿，又包含了多少农行人的艰辛与付出、泪水与欢笑、成功与喜悦1979年刚刚从人行分家的xx农行可谓一贫如洗，破旧简陋的办公室、营业间，几张桌子、几把

椅子、几本帐簿、几架算盘，外加几十号人马就组成了一个“新家”，甚至连一台车也没有，上下介头寸就用自行车代替。还记得我们曾经历的信用社分家、农发行脱钩，就象一个个从母亲身边长大的孩子，虽然母亲是那么的留恋，但她又是那么勇敢果断，因为放飞孩子就是放飞希望，就是走向未来；又记得在二十世纪九十年代中期，农行也面临着巨大的变革，一个经营体制的根本性变化，由国家专业银行向国有商业银行转变，全面推向了市场，在许多政策性因素形成的包袱没有消化的情况下实行自负盈亏的企业化经营，渐渐地丢掉投入大产出小的农村阵地，艰难地走出了从农村包围城市的发展道路。

但是我们的前辈们没有气馁、没有妥协，经过几十年的风雨沧桑，几代人的不懈奋斗，再看今朝，怎不令人振奋、令人自豪。你看，经营目标和经营宗旨立起来了，完善的管理体系建起来了，优质文明服务做起来了，高科技网络架起来了，我们的`农行强大起来了！我也成了一株含露初放的麦穗，感受着农行的每一次变革、每一次转折，特别是在我身边默默奉献，润物无声的农行人、农行事。

春更加生动，让生命更加精彩！

最后，我想以汪国真的一首诗来结束我的演讲：我们像一只响箭，一往无前的出征，我们不是风中的墙头小草，摇摆不定，我们出征，让生命和使命同行！

谢谢大家！

银行表态发言稿篇八

尊敬的各位领导、各位同仁：

在这春风送暖，万物复苏的季节里，德江县妇幼保健院创甲启动会隆重召开，吹响了德江妇幼保健事业跨越式发展的豪

迈号角，为实现德江卫生事业持续、健康发展迈出了坚实的步伐。

今天，我有幸作为医生代表在这里发言，身感使命之艰巨，责任之重大，为更好地投身于创甲工作中，在此，作如下表态：

当前，要想在激烈的医疗市场竞争环境下站稳脚跟，赢得群众认可，我们要主动改革，顺势而为，不能偏安（黔东北）一隅，要目光高远，主动与医疗大环境接轨。大家知道：创甲目标之高，任务之重、办法之细，而我们的基础之薄弱，决定了我们要付出艰辛的努力，我们要跟时间赛跑，负重前行。单位兴衰与我们每一位员工命运息息相关，需要我们的共同努力和全身心参与。

众志成城创二甲，和衷共济铸辉煌。

创甲工作，从我做起，细节入手。要以饱满的热情、十足的干劲投入到创甲工作中来，认真研读《贵州省妇幼保健机构等级评审实施办法》，结合《德江县妇幼保健院创建二级甲等妇幼保健院实施方案》，坚持“以评促建、以评促管、以评促改、查建结合”的原则，采取边自评、边整改、边改善、边提高，将自评工作贯穿于评审工作的始终，力争做到得分的不失分，如目前无条件达标的，充分发挥主观能动性，创造条件，努力达标；工作中不懈怠、不折腾，不折不扣做好阶段性工作，形成工作合力，注重内部协调与配合，提高工作效率和工作水平，确保高质量完成创甲办下达的阶段性工作和任务。

同志们，创甲时间紧、任务重，我们要拿出切实的行动，争取创甲工作全面通过省级专家评估验收，为建设黔东北区域性医疗卫生中心作出积极贡献！

谢谢大家！

银行表态发言稿篇九

各位领导、各位同事：

__支行截止20__年x月x日各项存款__万元（不含理财），较年初下降__万元，理财__万元，较年初上涨__万元。各项贷款__1万元，其中小企业贷款__万元，较年初增长__万元，较去年同期增长__万元。贷款虽然增长但未能完成今年贷款增长__亿元的序时任务。

面对存款下降这一情况，支行组织全员认真进行分析和讨论，并总结后认为20__年上半年工作中主要存在以下几个方面问题：

1、各项存款的稳定问题。今年存款主要是活期存款波动较大，对公存款主要是大户影响，虽然采取了扩充客户群拉动活期营销活动，但因元月份走款金额太大，活动在短期内弥补较慢。另外，去年过于追求存款高速增长，未考虑增长的可持续性，导致今年冲高回落。个人活期主要是理财增长及小贷公司下游客户波动形成，破除大户依赖是下半年主要工作方向。

2、业务水平还需提高。今年柜面压力较去年有所增大，低端客户数量增加明显，一定程度的加大了柜面工作量。另外，代办他行业务占到总体业务40%以上，人员退休临柜人员减少导致工作效率有所下降。因此，工作效率如何提高是目前柜面上存在的主要矛盾。

3、贷款营销力度及贷后管理还需加强。支行小企业及个人经营客户__户，客户经理忙于贷前调查及办理贷款发放工作，导致贷后检查方面成为容易疏漏的薄弱环节，客户经理重贷前、轻贷后，重资产、轻负债业务对存款营销有一定影响。

依据20__年上半年工作情况，下半年支行主要做好以下五个

方面工作。

1、继续加强小企业业务市场推动工作。一是继续做好小企业业务宣传营销工作，继续深入周边市场完成扫街活动。二是积极推动市场贷业务及信贷业务创新工作。三是以一圈一链一会进行业务营销。四是以开发区、__工业园区为重点进行业务营销。五是加强贷后管理工作。尤其对小贷公司要求按月做好贷后检查，并延伸至其个别下游客户。

2、加强基础客户维护及扩户工程工作。一是积极加大对公账户营销工作，力争实现财政存款突破。二是加大__新区、棚户区项目资金业务营销工作。三是继续完善高端客户信息库工作，从而加强存量客户的维护工作。

3、不断加强柜面优质文明服务工作。

4、加强员工培训工作，打造一支过硬的业务团队。

总之，我支行力争在三季度迎头赶上各项序时任务。

谢谢大家！

银行表态发言稿篇十

尊敬的各位领导、各位老师：

大家好！

送走了愉悦的暑期长假，迎来了红寺堡教育改革的又一个春天。今天，在座的各位支教教师将积极响应组织号召，满怀激情地踏上支教的征程，即将奔赴新的岗位上。在这一特殊时刻，作为支援学校校长，我感到非常荣幸。

同志们,民族的振兴靠教育,教育的振兴靠教师。支援薄弱地区教育,奉献自我青春,这是历史的潮流,这是时代的召唤。开发区教育主管部门高瞻远瞩,因地制宜实施的这一“民心工程”,将极大优化人才资源配置,实现人才合理流动,缓解城镇学校超编,提高教师资源使用率,力促城乡教育和谐发展。“民心工程”掀动着我们教育者的衷肠,擂动着开发区教育改革的战斗鼓点。你们都是学校的骨干教师或学科带头人,你们将代表各自的学校去支援乡村教育.对学校来说,你们的举动将拉开今后支援乡村教育的大幕,有着一定的历史意义,对你们个人而言,这将是人生道路上一次难得的历练,是一笔巨大的精神财富。为此,我希望你们能在新的工作岗位上继续发扬在原学校吃苦耐劳,无私奉献的精神,以饱满的热情投入到新的工作中去,具体做到以下几点:

一、立足本职,献身教育,努力做好支教工作。工作中,你们要学习当地教师吃苦耐劳的崇高精神和扎实高效的工作作风。团结同志,听从领导,服从分配,勇挑重担,舍小家,顾大家,安安心心、竭尽全力地为当地教育的发展做出自己的贡献。

二、常修师德,为人师表,做好教师的表率。工作中,自觉加强师德修养,模范遵守职业道德规范,牢固树立育人为本,德育为先的思想,不断进取,爱岗敬业,厚德爱生,时刻牢记师爱是教师工作的底线,师爱是学生健康成长的滋养剂,以自己的一腔热诚投入到工作中去,把自己的一片爱心奉献给学生,踏踏实实地做好学生成长的服务者。

三、立足课改,积极推进素质教育,全面提高教学质量。在教研工作中,树立科学育人观,以先进教育理念为指导,积极参与教研教改,主动承担校本培训辅导和讲座,扎扎实实上好“三课”。与同事们一道,善学习,勤钻研,多交流,勇创新,充分发挥城乡优势,力促开发区教育快速、持续、稳步、和谐发展。

四、求真务实，勤奋工作，再创辉煌。在支教工作中，严格要求自己，对自己的支教工作要善总结，勤反思，保质保量地完成支教任务，力争为关心、支持我们的各级领导交上一份满意的答卷。

“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”。各位老师，作为一名支教服务者，是你们的机遇，也是对你们的挑战，希望你们携起手来，激扬青春，奉献真情，共同投身于乡村教育，在这个神圣的岗位上做出志愿者应有的贡献，真正实现自己的人生价值！

最后，我衷心的祝愿开发区教育事业蒸蒸日上，蓬勃发展！祝各位同仁在新的岗位上生活愉快，再创佳绩！

谢谢大家！