

# 最新银行工作总结发言稿 银行先进发言稿 (优秀9篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 银行工作总结发言稿 银行先进发言稿篇一

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！

## **银行工作总结发言稿 银行先进发言稿篇二**

刚才，\*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\*\*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\*\*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\*\*支行的工作越来越好，生活越来越好。

谢谢大家。

二0xx年x月x日

## 银行工作总结发言稿 银行先进发言稿篇三

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！

## 银行工作总结发言稿 银行先进发言稿篇四

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！

## 银行表态发言稿范文(二)

### 银行工作总结发言稿 银行先进发言稿篇五

大家好！感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合支行xxxxx职务。我现年xx岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长、副主任等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。

我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过x年的xx□干过x年的xx,无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了xx财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

一、狠抓大客户建设,完成任务目标.在快速发展公司业务中

培养循环客户、钢铁客户的要求，突出“联动”，全行下力气，继续巩固与xx钢新轧、新钢铁□xxx钢铁（集团）等老客户的合作关系，扩大公司理财业务、票据结算业务规模，联手开展国际结算业务，培养一批支撑业务上台阶的“钢铁客户”，完成开发5个千万元大客户的任务指标。同时开发公司业务新领域、新行业，通过向城建房地产、方圆建设公司、中建装饰公司绩优客户提供授信吸引沈阳电业局、沈阳商贸金融开发区等大型优质客户。

二、提升服务层次，丰富服务内涵。把优质高效服务作为中信服务的品牌来抓，加强员工岗位技能训练和客户服务技巧训练，在短时间内使员工的岗位技能和服务水平迅速提升到一个新的高度。要努力通过提升企业文化，催化业务经营。不断营造“理解、协同、奋进”的文化氛围，通过开展文化联谊、结对子等有益活动，培养员工的团队意识。

三、搞好营销,扩大业务.进行零售业务产品专业性营销，组织员工深入学校、社区、企业宣传个人委托贷款、国债预约等个人理财新产品。开发大型居住区、幼儿园客户群，开展中信卡代缴托费、物业管理费、煤水电费等便民服务，扩大中信卡的覆盖率。

各位领导、同志们，上述几点是我对xxxx工作的思考，只要我能聘上，我会为此努力。但假如我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为支行的发展添砖加瓦，积极工作。

谢谢！

## 银行工作总结发言稿 银行先进发言稿篇六

大家好！

这次有幸能来到新的单位、新的岗位开展工作，我深知这是

组织上对我的信任，更是对自己的一种激励。借此机会，本人对组织上多年来对我的培养以及本次任用表示衷心的感谢！

片区管委会和司法所工作于我来说是一个新生事物，也都是初次接触，这对对自己是一种挑战，也是一种考验。在以后的工作中，在座的各位领导和同志们也都将是我的良师益友，促我前进！

我坚信，在区委、区管委会、区政府的正确指导下，在片区管委会的正确领导下，在领导和同志们的支持帮助下，我一定尽职尽责、竭尽所能，切实做好各项工作，争取为管委会各项事业的发展 and 进步贡献自己的力量！

谢谢大家！

## 银行工作总结发言稿 银行先进发言稿篇七

一、“服务赢得客户，服务创造价值”的服务理念不断强化。我部一直把做好柜台营销作为提高服务水平的核心战略，在做好柜台业务服务的基础上，积极开展文明优质服务活动，制定服务指引，细分客户群体，加强客户关系管理，采用多说一句话等方式向客户推荐新业务、新产品；同时还有计划地进行同业调研、客户调研等工作，了解同业动向、了解客户需求；针对个人大客户进行重点营销、重点服务，做好客户服务维护工作。

效的风险防范体系。

三、储蓄存款大幅快速增长。截止2\*9年3月30日，营业部各项人民币储蓄存款余额 19835万元，较年初增长了5155万元，完成全年计划4000万元的128.88%。09年新增的存款是我行开业至08年年末存款额的26%(四分之一强)。存款的大幅增加，曾为我行带来了800万级大客户1个，百万级vip客户20多个，并且新增的储蓄存款较为稳定。

## 银行工作总结发言稿 银行先进发言稿篇八

设银行建设现代生活”的牌子,亮起来时如同上下班时的路,熟悉而忘却。

匆忙间回眸,已是2012年初夏的黄昏,路灯亮起来,就像2012年的奥运和通胀一样,一闪一闪地在远处招手。于是,喧闹的依然喧闹,浮躁的依旧浮躁,基金股票一样地发着诱人的光芒。

还记得那是一九九七年的九月,我怀着一颗忐忑不安的心来到了建行,报到后作为一名代办员被安排在营业部,当时营业部胡经理的那句话:“无论你在哪里,无论做什么工作,都要努力哟”,虽然时间已过了这么久,虽然我已调换了好几个部门和单位,但一切却好像还在昨日。。。。。

快乐的单身的我和随后的不单身的我,生活依旧匆匆,日子在旧行里的狭窄的营业室里的桌子上的一堆算盘上飞速而过。我换了一个又一个地方,在一年又一年的工作中我忽然感觉我们的建行在渐渐地变得独立而丰富,“善建者”的我们在去掉了头冠上的“人民”二字后变得更加卓越和坚强。

匆忙后回眸,我忽然发现自己已三十好几,曾经的旁徨迷茫,曾经的年少轻狂,曾经的彻夜苦读,已不再习惯了,理想实现了吗?有谁会知道?看着身边的小同事们工作时的敏捷和工作后的欢乐,在儿子有时经意和不经意地流露出对我管教的不屑时,我忽然感觉未来有点迷茫。。。。。

我沿河而来泛眼几经秋霜

脚步倒映水中,支离迷茫,

我随流而去,从未停止歌唱,

旋律仿佛森林,沉静亦激扬。。。。。



临柜工作是最平凡的，曾经有许多人问过我是否后悔选择临柜工作，而每次我总是毫不犹豫地回答：不后悔。都说干一行，爱一行。我想，既然我选择了临柜工作，我就要脚踏实地、一丝不苟地干好它，力争做一名优秀的临柜人员。因此，在临柜工作中，我以优质的服务、熟练的操作、团结敬业的精神赢得了客户和领导的好评，并荣获了x地市分行“优质服务明星”□x地市分行“十佳会计员”等荣誉称号。

作为临柜人员，我深知临柜工作的重要性，因为它是顾客直接了解我行窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，使我产生了强烈的职业荣誉感。在临柜工作中，我始终坚持要做一个“有心人”。虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热心对等客户。在银行业竞争日趋激烈的形势下，我们都很清楚地意识到：只有更耐心、周到、快捷的优质服务才能为我行争取更多的客户，赢得更好的社会形象，吸取更多的存款。

客户总是形形色色的，而我总是以客户为中心，努力满足客户的合理需求，在维护银行利益的前提下，多为客户谋利益。比如办理定期存单取现时，我总是特别留意存单的到期日，若未到期，就看是否可以办理不提，能不提的，就尽量替客户办理不提；若存单快要到期，就及时提醒客户是否到期后再来支取，使客户存单利息损失降到最低点。

下班后客户来存取款是常有的事，而我总是来者不拒，不敷衍或怠慢客户，总是耐心办好每一笔业务。有一次，已过了下班时间，最后一扇大门即将拉上，我正准备轧帐。这时，一位客户急匆匆地走进来，询问是否还可以存款，见他走近我柜台，我忙起身招呼，并立即请他填好存款凭条，他向我们诉说他已经拿着现金跑过其他几家银行，对方都说已下班不能存，无奈之下，他只好拿着现金回家，但觉得始终不妥，于是抱着试试看的心情又跑到x银行，没想到竟然还可以存。我从客户手里接过现金，快速地办理了存款业务，临走前，他由衷地说了一句：“这下我总算无后顾之忧，真是谢谢你

们了”。我听了也感到很高兴，其实，我只是做了一个临柜人员应该做的工作。

旁边放着一叠用纸带捆轧好的佰元人民币，我拿进来清点了一下，正好捌仟元正，我立即将此事报告营业经理，营业经理表示让先我暂时代为保管。大概过了一个多小时，来了一位中年顾客，满脸焦急地柜台外转悠，像是在找什么东西似的，当我招呼他时，方知他刚才是丢钱了。于是我就叫来了营业经理，经过一番仔细地核实之后，确认失主就是他，便将钱如数交还给他，并请他当面点清收妥，那位顾客拿着钱激动地说：“你们x银行真好！真是太感谢你们了”。总算物归原主，我也松了一口气。

临柜工作看似简单，可真正要干好却是一件不易的事。好的服务态度固然很重要，但过硬的业务素质也是必不可少的。平时不但要多练业务技能，还要多学相关业务知识。在这方面我虽然不算最好，但我希望做得更好。在支行营业部这个大家庭中，有许多业务水平高，业务全面的同事，在这里我可以不懂就问，虚心请教，从他们那里我学到了很多，同时也丰富了自身的临柜经验。随着业务种类的增多，营业中心的业务量也越来越大，几乎每天的工作都很繁忙，但我跟同事之间主动协作，相互沟通。虽然时常加班加点，也颇感辛苦和劳累，但我们总是毫无怨言。

身为x银行人，我将认真实践“xxxx”立足本岗，为共创x银行更美好的明天贡献自己一份应有的力量！

## **银行工作总结发言稿 银行先进发言稿篇九**

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，同事们的鼎力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！