

# 2023年银行讲话稿(优秀9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？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 银行讲话稿篇一

敬的各位领导、各位同事，各位评委：

大家好！首先要感谢大家的信任和支持，给了我这次演讲的机会。

作为一名在前台工作的员工，我深深的知道，服务就是一切，服务就是企业的生命，我也深深的知道只有用心了才能做好服务，营业前台是建行服务的窗口，而我们将最直接的展示中国建设银行的形象，但是，我们的工作不可能总是风和日丽。不可避免的，经常有客户因为不满意建行的服务而责骂、刁难我们。我想，这也是因为我们的工作做得不到位吧。

那么，我们怎样才能做到真正全方位的服务呢？

携起手来，让我们肩并肩，用青春的热血铸造建设银行不老的魂！再次感谢大家给我的这次机会，我的演讲完了！谢谢！

## 银行讲话稿篇二

第一段：银行讲话的重要性的目的（200字）

银行作为金融机构，承担着保持金融稳定和保护客户利益的重要职责。银行的讲话是传达信息、维护声誉和建立信任的重要方式之一。在日常工作中，银行员工和管理层经常需要参加各种会议和公开场合发表讲话，因此学习如何有效地进

行讲话并传达正确的信息显得尤为重要。

## 第二段：准备和筹备好讲话的内容（200字）

在准备讲话时，首先需要明确讲话的目的和受众群体。然后，进行充分的调研和了解，以确保讲话内容的准确性和前瞻性。同时，根据受众的需求和关切，选择合适的语言和表达方式，使讲话具有针对性和吸引力。此外，还需要提前做好备案和备选选项，以应对可能的问题和反驳。通过充分的准备，可以让讲话更加流畅、自信和有说服力。

## 第三段：讲话过程中的技巧和注意事项（200字）

在进行讲话的过程中，有一些技巧和注意事项可以帮助提高讲话的质量和效果。首先，要注意言简意赅，避免过多的废话和冗长的句子。其次，要合理运用修辞手法和排比句，以增强语言的说服力和记忆性。同时，要注意用词准确、简练，避免使用模糊和含糊的词汇。另外，要充分利用肢体语言和面部表情，以增加讲话的生动性和互动性。最重要的是要保持自信和平和的态度，以赢得听众的信任和认可。

## 第四段：反思和总结讲话的效果（200字）

一个好的讲话不仅在于准备和表达的技巧，也取决于听众的反应和理解程度。因此，在讲话结束后，要及时反思和总结讲话的效果。可以通过收集听众的反馈意见和建议，来评估自己的讲话是否达到了预期效果。另外，也可以通过观察听众的表情和肢体语言，来了解他们对讲话内容的接受程度。根据反思和总结的结果，及时调整和改善自己的讲话方式和表达技巧，以提高讲话的效果和影响力。

## 第五段：不断学习和提升讲话能力（200字）

讲话是一项重要的沟通技能，需要不断学习和提升。可以通

过参加讲话培训课程、阅读经典的演讲作品和观察其他成功的讲话者等方式提升自己的讲话能力。此外，也可以通过多参加公开演讲和辩论等活动，增加实践锻炼自己的讲话技巧。同时，要保持学习的姿态和乐于接受他人的建议和意见，不断积累经验和改进自己的讲话能力。

总结：银行讲话作为传达信息、维护声誉和建立信任的重要工具，在银行工作中扮演着重要的角色。通过准备和筹备好讲话的内容、运用技巧和注意事项、反思和总结讲话的效果，以及不断学习和提升讲话能力，可以让银行员工和管理层更好地进行讲话，并传达正确的信息，提升银行形象和声誉。

### 银行讲话稿篇三

银行是一个重要的金融机构，其讲话的内容和方式直接关系到经济发展和社会稳定。近年来，我有幸参加了一些银行的讲话会，深受启发和教育。在这些会议中，我学到了许多关于银行业务、经济形势和金融知识方面的内容。以下是我对银行讲话的心得体会。

首先，银行讲话需要提供准确的信息和专业的观点。作为金融机构，银行具有非常丰富的金融知识和信息资源。当银行代表发表讲话时，他们应该提供准确的数据和客观的观点，以帮助听众更好地了解形势和决策。任何虚假的言论或主观的观点都会给听众带来困惑和误导。

其次，银行讲话需要具备良好的表达能力和沟通技巧。银行代表作为演讲人，需要用清晰明了的语言表达自己的观点和建议，使听众能够迅速理解和接受。同时，他们还需要善于倾听和回应听众的问题和意见，以建立良好的沟通和互动关系。只有通过有效的沟通，银行的讲话才能真正起到宣传、教育和引导的作用。

第三，银行讲话需要注重批判性思维和立场的中立性。金融

领域充满竞争和利益纷争，各方存在不同的观点和立场。作为银行代表，讲话人应该具备批判性思维的能力，能够客观地评估和分析各种意见和观点。同时，他们应该保持中立的立场，不受个人或团体的影响，以确保讲话的公正和客观性。

第四，银行讲话需要注重时效性和灵活性。金融市场和经济形势变化快速，任何讲话都需要基于最新的数据和分析。银行代表需要及时更新自己的知识和观点，以适应不断变化的环境。同时，他们还需要具备快速调整讲话内容和方式的能力，以应对突发事件和新的挑战。只有保持时效性和灵活性，银行的讲话才能更好地为听众提供指导和信心。

最后，银行讲话需要强调责任和效果。银行代表的讲话不仅仅是一种表达，更是一种责任和承诺。他们需要认真思考讲话的目的和影响，努力为听众提供有助于决策和行动的建议和信息。在讲话结束后，银行代表还应该关注听众的反馈和成果，不断改进和提升讲话的质量和效果。只有在责任和效果的驱动下，银行的讲话才能真正帮助人们更好地认识和应对金融挑战。

综上所述，银行讲话是银行代表和金融机构与社会大众之间沟通和交流的重要方式。通过准确的信息和专业的观点、良好的表达和沟通技巧、批判性思维和立场的中立性、时效性和灵活性以及强调责任和效果，银行的讲话可以为听众提供重要的指导和信心，推动经济的稳定和发展。希望未来银行的讲话能继续不断提升，成为更好的服务社会的重要工具和平台。

## 银行讲话稿篇四

今天，我非常的荣幸能够作为一名xx银行的职员站在这里演讲。因为xx银行是我从学校踏入社会的第一步，它给我带来了人生发展的第一个机遇□xx银行成立xx年以来，历经风雨，不断的深化改革，逐步形成了一家有自己的特色的银行。自入

行以来，我一直在前台工作，这看似平凡的工作岗位，简单的存钱取钱的业务，其实需要很大的耐性和谨慎细心，工作时必须精神高度集中，容不得半点松懈，对客户要耐心的解释，对工作要充满激情。

有一位成功的企业家说过一句简单而有哲理的话：把每一件简单的事情做好就是不简单，把每一件平凡的事情做好了就是不平凡。这句话启迪着我，要尽职尽责，把平凡的工作做好。我在这个平凡的工作岗位努力的工作着，热爱自己的工作，不以物喜，不以己悲。创造人生的价值。不断学习，默默奉献，热情接待每一位顾客，认真做好领导下达的每一项工作任务。人生因工作而美丽，工作因奉献而充实，平凡的工作塑造了我行每一个员工不平凡的工作经历。因此一直以来，我就为树立了正确的价值观，人生观，立足本职，爱岗敬业，忠于职守，追求卓越，超越自我。在工作中我要以银行发展目标为风向标，以先进人物为榜样，不断学习，积极进取，为企业贡献自己的微薄之力。

如何看待服务，如何让自己的价值在每天反复和琐碎当中得到升华面对工作中的困难，我曾经疑惑过，也曾经气馁过，曾经付出过，我也曾经跌倒过，但是我想我依旧无怨无悔，工行为我们每个人提供了梦想的平台，“天高任鸟飞，海阔凭鱼跃”。我会尽我自己百倍的努力去经受每一次的磨难和艰辛，我相信风雨之后总会有彩虹！我想用一名工行普通员工最质朴的语言去表达一下我的心声，表达我内心的最真挚的情感。

面对这个话题我也储存了太多太多的话语和感悟：我想要表达的也太多太多……

我想要说：我想对广大工作在一线的员工们表达我最真诚的敬意，是你们每天早晨伫立在三尺柜台上用微笑迎接第一批客户，是你们，来有迎声，问有答声，走有送声，不厌其烦的为客户解释疑难，点零钱点破钞，任劳任怨，一丝不苟，

中午为了缩短客户的等候时间几分钟匆匆忙忙的扒上几口饭，把胃饿小又撑大，又是你们，晚上送走最后一位客户后又投入到匆忙的结帐当中，等待款车的到来。等到刚刚舒了一口气走出网点时却见到的已是漫天的夜幕！这就是我们最基础的工作，也是我们最基础的服务，是你们，构建起了我们工行这个巍峨伫立的大厦！

我想要说：服务在我们心中，已不仅仅是简简单单的两个字，服务的根本已经存在于我们心中，是责任心和道德感铸就了我们全新的服务理念，是长期的工作感情让我们把服务两个字升华在心中，是信任和真诚让我们永不忘记！它体现在这里：我们的网点主任白天努力拉存款增存效益，晚上睡觉还心有所忧，梦到网点又增存多少的清楚数据；我们的柜员白天对待面对客户的恶意斥责，笑脸相迎彬彬有礼，以德报怨，晚上回家悄悄地把委屈咽在自己的肚子里；有的放弃了与家人团聚的美好时光，有的错过了与朋友约会的重要时刻，有的因为工作不能陪伴在病中的父母左右……有时我们会想为了一份工作我们值得这样做吗也许偶尔会脑海会略过一些悲观的想法，可是第二天我们又义无反顾的投入到紧张有序的工作当中去……这些已足已证明，我们“以行为家”以工行荣为荣、以工行耻为耻：是神圣的使命感和责任心把我们和工行的命运联系在一起。

## 银行讲话稿篇五

### 第一段：导入

在职场中，无论是银行员工还是银行客户，讲话都是非常重要的一项技能。银行讲话的核心在于准确传达信息、有效沟通和建立信任关系。近日，我参加了一次银行讲话培训课程，收获良多，以下是我对这次课程的心得体会。

### 第二段：学习银行讲话的重要性

在这个信息爆炸的时代，快速、准确地传达信息对于银行员工来说至关重要。银行讲话不仅仅是简单的说话技巧，更需要懂得细心倾听，掌握正确的表达方式。通过讲话，我们可以更好地了解客户需求，并给予回应。同时，良好的讲话能力可以提升公司形象和口碑，吸引更多的客户和合作伙伴。

### 第三段：学习银行讲话的技巧

在课程中，我学到了一些关于银行讲话的技巧。首先，清晰和简洁是非常重要的，我们需要尽量避免使用行业术语和太多的专业性语言，使得我们的讲话更容易被听众理解。其次，倾听是讲话的一大要素，我们需要耐心倾听客户的需求和问题，并以积极的态度进行回应。最后，在讲话中，我们需要展示自己的专业知识和才能，以增加听众对我们的信任和尊重。

### 第四段：提升银行讲话的实践方法

学习之后，我迫切想要把这些技巧应用到实际工作中。首先，我开始在日常工作中更加注重沟通，尽量简单明了地传达信息，以提高工作的效率。其次，我努力提高自己的倾听能力，通过细致入微地倾听客户的需求和反馈，为他们提供更加贴心和个性化的服务。此外，我还积极参与培训和团队分享会，不断学习和提升自己的专业知识，以更好地展示自己的价值和能力。

### 第五段：总结

通过参加银行讲话培训课程，我深刻认识到了良好的讲话能力对于银行员工的重要性。学习了相关技巧和实践方法后，我已经在实际工作中感受到了改变和提高。银行讲话不仅是一种技能，更是一种态度和价值观。我将继续学习和锻炼，提升自己的讲话能力，为客户和公司创造更大的价值。

注：本文仅供参考，不可照搬。实际写作时，请结合个人实际情况进行延展与拓展。

## 银行讲话稿篇六

作为一名银行职员，我时常参加各种讲话会议。在这些场合中，我既能够倾听领导的发言，也能够与同事们进行交流讨论。通过这些讲话会，我深感受益匪浅，不仅拓宽了视野，也对银行工作有了更深的理解。以下是我对银行讲话的一些心得体会。

首先，在银行讲话中，领导的真诚与共鸣是重要的。银行是一个大家庭，每位职员都有自己的个人经历和情感需求。在讲话中，领导不能仅仅停留在发表演讲，而应该通过真诚的表达，让大家感受到他们对我们的关怀与尊重。领导以个人的亲身经验分享，与职员们产生共鸣，这样职员们才会更加愿意倾听和接受讲话内容，对团队的凝聚力与向心力有着重要的促进作用。

其次，在银行讲话中，务实与创新并重是必不可少的。银行是一个高度商业化的机构，唯有通过务实的工作方法与手段，才能够保持业务的稳定与发展。领导在讲话中应该注重为银行职员提供实用性的工作经验和方法，并以此激励我们不断在工作中锐意进取，勇于探索创新。只有将务实与创新相结合，我们才能够在激烈的市场竞争中保持竞争力，为银行的可持续发展做出贡献。

第三，在银行讲话中，团队协作和沟通是不可或缺的。银行的工作一向是团队合作的，而团队的协作离不开有效的沟通。领导在讲话中应该强调团队的重要性，倡导不同团队之间的沟通与协作。只有在大家共同努力下形成合力，银行才能够更好地完成业务目标。同时，领导还应给予职员们足够的信任和空间，鼓励大家主动交流和解决问题，共同推动银行工作的进行。

第四，在银行讲话中，关注员工发展是关键。作为银行职员，我们追求的是个人成长和职业发展。在讲话中，领导应该关注我们的需求和困惑，并提供相应的指导和支持。领导可以分享自己的职业生涯规划和经验，帮助我们明确自己的发展方向。同时，领导还可以通过激励和激励机制，激发我们的工作热情和动力，鼓励我们不断提升自我，为银行的发展做出更大的贡献。

最后，在银行讲话中，要强调诚信与服务意识的重要性。作为金融机构，银行的发展离不开客户的信任和支持。领导在讲话中应该强调诚信和服务意识，要求我们始终以诚信为基础，积极为客户提供优质的服务。只有通过服务意识的培养和提升，我们才能够赢得客户的满意度和口碑，推动银行的可持续发展。

总之，银行讲话是银行职员交流与学习的重要机会。通过参与讲话会议，我深刻体会到了领导的真诚与共鸣、务实与创新并重、团队协作与沟通、关注员工发展和强调诚信与服务意识等重要原则。这些理念和精神将一直指引我们银行职员前进，为银行的发展和繁荣不断贡献自己的力量。

## 银行讲话稿篇七

第一段：引入银行讲话的重要性和影响力（200字）

银行讲话是指银行业相关人士针对行业内外利益相关方进行的一种信息传递和沟通交流的方式。作为一种重要的沟通工具，银行讲话直接关系到银行的声誉、品牌形象以及对外传播的效果。银行讲话是银行业在信息时代中面向媒体和市场的窗口，通过讲话，银行可以向内外界传递信心，树立良好的形象，增强市场竞争力。

第二段：分析银行讲话的内容和形式（200字）

银行讲话的内容通常包括对行业发展趋势的分析、对政策法规的解读、公司运营情况的披露等。同时，银行讲话的形式也较为多样，可以是高管在公开场合的演讲，也可以是在媒体采访中的表态，甚至可以是在行业大会上的主题发言。不论是哪种形式，银行讲话都需要准确、简明地传递信息，以便受众能够理解和接受。

### 第三段：论述银行讲话的重要性（200字）

首先，银行讲话具有市场影响力。银行讲话可以直接影响股票价格、投资者信心和市场预期，不仅对银行自身的业绩产生影响，也关系到整个金融市场的稳定性和发展。其次，银行讲话对外传递信息。银行讲话可以及时披露公司的战略、风险和未来规划，是银行与外界进行有效沟通的重要方式。此外，银行讲话还能够树立银行的形象和信誉，增强公众对银行的信任。

### 第四段：谈谈个人参与银行讲话的心得体会（300字）

在过去几年中，作为银行高管之一，我多次有机会参与银行讲话。通过这些讲话的经历，我收获颇多。首先，银行讲话需要深入了解行业和市场最新动态，及时更新和提升自己的专业知识和见识。其次，银行讲话需要清楚地把握受众的需求和关注点，合理安排讲话内容的重点和层次，以确保信息的准确和有效传达。此外，银行讲话还需要注重自身形象和言行举止的规范，通过一贯的专业表现让受众对银行产生信任和认同。

### 第五段：总结银行讲话的重要性和个人体会（300字）

银行讲话作为一种重要的信息传递和沟通交流方式，对银行的声誉和市场形象具有重要影响。通过银行讲话，银行可以及时向内外界传递行业动向、公司情况等重要信息，激发市场活力，增强投资者信心。作为参与银行讲话的一份子，我

深感责任重大，需要不断提高自身素质和专业水平，以更好地为银行和社会做出贡献。银行讲话不仅是我个人在金融事业上的成长机遇，更是对金融行业发展的关注和热爱的体现。通过银行讲话，我们能够更好地理解金融市场的变化和 demand，为客户提供更贴合实际的金融产品和服务，推动整个金融行业的持续健康发展。

## 银行讲话稿篇八

各位领导：

x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□x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x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。

2、从经营业绩中看，一是储蓄存款一路下滑，各项措施收效甚微；二是贷款规模也出现了萎缩的势头；三是我们的网点间

发展非常不平衡。

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“x”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。

为确保全年经营目标的实现，我行在认真总结上半年工作、细致分析当前形势的情况下，制定了以下工作措施：

(一)着力改善服务质量，切实提高服务水平。今年是工商银行的优质服务年，随着银行业竞争的加剧，服务质量和水平已经成为制约我行向前发展的一个瓶颈，不打破这一瓶颈，我行的大个金战略将受到极大的影响，打造第一零售银行的战略目标也将受到挑战。因此，下半年，我行要把改善和提升服务作为一项重要工作来抓，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，在城市基础设施建设、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、预约上门服务等，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x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13,400户，个人证书客户804户，银行企业注册客户32户，个人手机银行客户3,348户。此外，要一如既往地做好代理基金销售工作，既要注重总量的考核，又要注重单项基金的销售与考核。

(六)健全个人金融业务营销与分销体系。随着社会主义新农村建设步伐的不断加快，城乡经济呈现出前所未有的良好发展势头。对此，我行将按照城乡联动营销、大中小客户统筹兼顾思路，明确好市场营销定位，优化业务发展的空间布局。以发展区域业务为重点，大力发展区域金融业务，夯实区域金融业务基础，发挥区域商业金融主渠道作用，并在主要业务的发展上取得全面的竞争优势。加强与区内知名企业，尤其是知名房地产企业的业务合作关系，在重点客户上求得突破；为区域内的核心企业量身订做金融品种和服务方式，并在金融同业中取得竞争优势。把经营的重点转向市场营销，实

现以客户经理为主平台，网点柜员、自助设备、电子银行相互配合、相互补充的立体营销网络。客户营销的重点是以建立小企业和个人客户为主体、大中型客户为支撑的客户群。以小企业和个人客户为主体，就是大力和优先发展小企业和个人客户业务，重点培植优质小企业、公务员群体、个体户群体、优质企业中高层领导层等客户，打造新的效益增长极，形成特色经营格局。

(七)着力解决个金业务发展滞后的问题，为快速发展提供支撑。要紧紧围绕构建“大个金”的格局，坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，积极拓宽增储渠道，努力增加个人中间业务收入，强化个人信贷管理，加强新业务的营销。进一步完善“大个金”经营格局，整合营销渠道，融合产品优势，逐步实现立体式、多层次、电子化的营销渠道，倾力打造优势品牌，从而加速提升个人金融业务市场的核心竞争力，使个人金融业务成为我行最重要、最具有发展潜力和盈利最大的业务领域，不断提高个人金融业务对我行经营发展的支持力和贡献度。

(八)奋力开拓市场，努力挖掘中间业务收入空间。一是进一步转变观念，在当前形势下，中间业务的可持续性发展对我行经营效益的改善至关重要，要通过加快发展中间业务来解决我行的人均收入问题。二是坚定信心，力争中间业务收入逐年提高。抓住官渡区地方经济超速发展的有利契机，加大产品推介力度，加强金融服务，推动我行中间业务快速向前发展。三是加强行内科室之间的密切配合。每个科室既要有自己的规划，又要与其他科室协调起来，相互支持、相互协作，形成整体合力，发挥联动效应。四是各专业要认真分析客户的金融服务需求，充分利用工行丰富的存、贷业务产品和客户资源，找准切入点，深入挖掘中间业务发展潜力，重点发展代收代付、代理保险、投资银行、国际业务等潜力大，见效快的业务品种；大力拓展企业网银业务或个人网银业务市场；大力拓展银行卡业务市场。

(九)着力解决内控管理薄弱的问题，有效化解经营风险。加强内控管理，防范各类风险。一是要求支行总会计、营业经理要认真履行职责，加大内控制度检查力度，加强事前、事中、事后监督管理；二是把《业务操作指南》培训和强化操作风险管理结合起来，强化制度执行力；要从教育入手，教育员工从已往的工作中吸取教训、总结经验、分析原因，及时消除隐患，全行员工一定要保持清醒的头脑和严谨的工作作风。依据总行内控评价办法，全面规范操作行为；各科室、网点责任人、营业经理要从业务特点出发，对照总行内控评价办法的相关内容，查找薄弱环节，完善制度措施，规范业务操作。坚持从严治行，提高执行力。严格制度执行，从严考核，不搞下不为例，坚决做到“令行禁止”。

(十)积极构建“大保卫”格局，严格执行安全制度。一是要求营业网点要严格执行《营业网点安全规则》，切实落实好营业前、营业期间、营业终止三个时段的安全防范工作，严格进出营业场所的管理，高度警惕中午交接时段的安全防范，严格执行款项交接期间及前后的各项安全制度；二是要加大检查力度。认真落实支行按月检查制度，采用现场检查、调看监控录像资料等形式检查临柜人员操作，查看保卫工作日常管理。检查中要做到不讲情面，查处结合、查帮结合，促进各项安全制度落实，确保安全。三是加强对守押服务质量的监督。要加强对护卫公司履行合同的质量监督。保卫科和网点负责人要严格按照《保安、守押服务合同》对其履约质量进行监督，特别要加强对款箱交接、上门收款、网点执勤等重点环节的监督，确保执勤保安人员严格执行各项安全制度。四是狠抓“四防二保”工作，确保安全经营。一是要落实好内控外防的责任。各科室、各网点要牢固树立安全第一的思想，时时刻刻把安全经营放在重要议事日程，对各项规章制度的执行要做到心中有数，加强监督、检查，落实整改措施，把风险隐患消灭在萌芽状态。要警钟长鸣，全行员工无论是谁都要受党和国家的政策、法规和纪律的约束，一切工作都要坚持依法合规不动摇，确保全年安全经营目标的实现。

(十一) 强化信贷和风险管理，提高风险掌控能力。一是严格贯彻总行信贷政策，加大信贷结构调整，有效规避信用风险。二是要全面加强操作风险的检查、管理、报告和防范工作。加强操作层面的风险点提示，强化尽责意识。在结合总行操作风险管理的基础上，我行各部门将着手对业务操作流程中的风险点进行梳理，让一线岗位员知晓和执行。同时，在工作中进一步强化尽责意识，不能只简单追求业务程序、手续等表面要件的合法合规，而忽视企业的实质风险，杜绝因责任缺失形成的风险。三是完善内部监管体系，发挥总会计和网点营业经理的监管职能。在继续抓好三道防线建设，解决基层网点的重要业务、重要岗位以及重要环节的相互监督和制约的同时，着力提高会计基础管理水平，将网点的营业经理从其它事务中解脱出来，专职从事业务授权、票据审核工作，防范操作风险。四是改进检查方式，增强检查的实效性。具体措施是“建立一个台帐、落实一项制度，强调三个从严”：建立一个台帐，即以经营网点为单位，建立检查台帐，检查后及时登记，明确检查时间、检查内容、整改意见和检查责任人，下次复查对已整改的问题进行销帐；落实一项制度，即落实问题整改回访制。被检查单位在限期内对整改情况进行书面反馈，检查人和支行内控管理部门要对整改措施、结果以及对责任人处理情况进行定期回访。强调三个从严，即对检查流于形式、敷衍了事、应发现问题而未能发现的，检查人员一律从严处理；被检查单位屡查不改、屡查屡犯的，对相关责任人一律从严处理；整改措施不到位、整改率下降的，对单位负责人一律从严处理。五是加强个人信贷业务贷后管理。要加大个人不良贷款监控考核和奖惩力度，提高执行力。

(十二) 加强领导班子建设和队伍建设，为改革发展提供坚强保障。一是要加强党支部建设，巩固和扩大先进性教育成果，增强各党小组的凝聚力和战斗力。二是在全行努力构建一个职务能上能下、人员能进能出、收入能高能低、以岗位价值为基础的管理体系。三是要不断丰富创新思想政治工作的内容和形式，积极培育体现时代要求、具有工商银行特色的企业精神和企业文化。借鉴他行先进经验，抓好业务培训，运

用好各种激励机制，激发全行员工的积极性。四是真抓实干，务求实效。在全行营造能干事，干得了事，干成事的良好氛围。要保证各项决策的实施，避免扯皮现象的发生。要发挥党、团、工、青、妇组织的作用，营造良好的团结干事氛围。

## 银行讲话稿篇九

禄丰龙城富滇村镇银行开业典礼

尊敬的各位领导、各位嘉宾：

大家好！

值此\*\*\*\*富\*\*村镇银行开业之际，我谨代表碧城镇党委、镇人民政府向\*\*\*\*富\*\*村镇银行的正式开业表示诚挚的祝贺！向莅临开业庆典的各位领导、各位来宾表示热烈的欢迎！向所有关心支持银行筹建工作的各级领导和有关部门、社会各界人士表示衷心的感谢！

碧城处于罗次坝子中心，国土面积 187.1 平方公里，辖 15 个村委会，97 个自然村，236 个村民小组，总人口 47822 人。2015 年，全镇预计实现生产总值(现价) 69750 万元；完成工业总产值 65530 万元；完成地方财政总收入 3049.67 万元；完成地方一般预算收入 2188.6 万元；完成固定资产投资 17933 万元。经济的快速发展为碧城金融市场的发展提供了更大的发展空间。

\*\*\*\*富\*\*村镇银行，是国家大力支持发展的新型农村金融机构，以“服务微小企业、服务全民创业、服务特色农业”为市场定位。他的设立有效增加了我镇中小企业、个体工商户和城乡居民的融资渠道，为满足“三农”发展需求增添了新的力量，为我镇经济发展增添了活力和动力。

衷心希望\*\*\*\*富\*\*村镇银行牢牢把握历史机遇，在总行和各级党委、政府的领导和支持下，加强经营管理，发挥自身优势，努力拓展资金来源，不断创新金融服务，更好的'服务碧城经济发展。镇党委、政府将一如既往改善金融生态环境，搭建银...

-

尊敬的各位领导，各位来宾，女士们、先生们大家上午好！

今天是个值得载入银行发展史册的日子。我们在这里欢聚一堂，共同举办银行分行开业庆典。

首先介绍今天莅临银行分行开业典礼仪式的各位领导：……

此外，还有……各金融业的代表及省市部分新闻媒体和

广大企业界的朋友。在此，我谨代表银行，对莅临开业仪式现场的各位领导和来宾表示最热烈的欢迎！并向多年来关心和支持银行发展的各界朋友表示最诚挚的谢意！

下面，我宣布银行分行开业庆典现在开始。

首先请银行分行行长同志介绍分行的筹备情况。

银行分行行长：

尊敬的省政协刘主席、尊敬的各位领导、各位来宾：

在各级党委、政府的正确领导下，在社会各界的大力支持下，经过紧张的筹备，银行分行今天正式开业了！

首先，请允许我代表银行分行，对出席今天开业庆典的各位领导和来宾表示最热烈的欢迎！向各位领导以及社会各界朋友

对银行分行的支持和厚爱表示诚挚的感谢!

自分行获批筹建以来，在各级领导的关心支持下，历经三个多月时间，分行圆满完成了筹备期间的各项工作。

一是加强领导、精心组织、精心计划，确保筹建工作稳步推进。根据《银行股份有限公司分行筹建工作方案》要求，成立了分行筹备工作组，各职能小组在总行党委领导下，集中精力、集中力量、创造性开展工作，确保了分行各项筹备工作的有序和顺利开展。

三是广招人才，强化训练，打造了高素质的员工队伍。本着人员本土化和德才兼备的人才概念，我们按照总行的用人标准和分行发展的实际需要，面向地区，通过公开招聘的形式，依照严格的选拔程序，从报名的近300名人才中择优录用了28人。迄今，分行人员总数为38人，平均年龄32岁，其中30岁以下的有29人，占人员总数的76.3%。本科以上学历人员有37人，占人员总数的97.4%；34人具有银行工作经验，占总人数的89.5%。全体员工分批集中参加了总行企业文化、岗位技能培训，并且全部通过了总行组织的员工上岗考试，达到了上岗要求，为开业后给广大客户提供文明高效、热情规范的金融服务创造了条件。

在新的机遇和挑战面前，银行分行将在各级党委、政府的领导下，秉承源远流长的文化，以务实的态度，诚信的理念，开放包容的胸怀，廉洁高效，精心打造“银行”品牌，承担起历史所赋予的使命，立足，服务，以优异的业绩回报社会各界和广大市民的厚爱，为社会经济发展做出积极的贡献!

最后，恳请各级领导和社会各界朋友一如既往地关心支持银行分行的发展。

祝各位领导、各位来宾和朋友们身体健康、工作顺利!

谢谢大家。