

# 深学细照笃行发言材料(实用10篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 深学细照笃行发言材料篇一

在职场中，师徒结对对于新员工的成长起着至关重要的作用。作为一种传统的学徒制度，师徒结对可以帮助新员工更快地适应工作环境、掌握工作技能，并且有助于传承和发展组织的文化。在银行支行工作中，师徒结对对于培养优秀的银行职员尤为重要。我作为一名新员工，也有幸参与了师徒结对计划。在过去的几个月中，我与我的师傅一起学习和工作，积累了许多宝贵的经验和心得。接下来，我将分享我与师傅结对的体会和感悟。

### 第二段：师傅的指导帮助我快速成长

我的师傅是一位资深的银行职员，他在银行业务方面有着丰富的经验和深厚的专业知识。从我加入银行开始，师傅就起到了指导和帮助我的作用。他为我提供了大量的学习材料和信息，让我能够更好地了解银行的业务和流程。在日常工作中，师傅经常与我交流和讨论，解答我的问题，指导我进行各项工作，并且给予我许多实际操作经验和技巧。师傅的指导让我能够快速适应工作环境，掌握工作技能，取得了令人满意的工作业绩。

### 第三段：师徒结对促进了个人能力的提升

师徒结对不仅仅是一种知识传递，更是一种能力培养和素质提升。通过与师傅的交流和學習，我不仅学到了具体的业务知识，也提高了自身的沟通能力、团队合作能力、解决问题

能力等方面的能力。师傅在日常工作中注重培养我的实际操作能力，鼓励我独立思考和解决问题，并且在具体的工作场景中给予我锻炼的机会。通过与师傅的互动和学习，我的工作能力得到了显著提升，为我今后的职业生涯奠定了坚实的基础。

#### 第四段：师徒结对加强了组织文化的传承

作为银行支行的一员，了解和传承组织的文化是每个员工的基本要求。师徒结对正是帮助新员工更好地融入和传承组织文化的重要途径。我的师傅非常重视组织文化的传承，在我加入银行后，他就向我介绍了银行的核心价值观、工作风格和职业道德等方面的内容。他以身作则，用自己的实际行动影响和引导我。通过与师傅的交流和工作中的接触，我逐渐理解和认同了银行的文化，并在实际工作中积极践行。

#### 第五段：师徒结对的总结和展望

师徒结对是一种传统的培养模式，但在现代社会仍旧有着重要的地位。通过与师傅的结对学习和工作，我深刻体会到师徒结队的价值和作用。师傅的指导和帮助让我能够快速成长，个人能力得到了提升，同时组织文化的传承也得到加强。作为新员工，我将持续与师傅的合作和学习，不断提高自身的工作能力，为支行的发展做出更大的贡献。同时，我也希望有一天能够成为一位优秀的师傅，传承下去银行的文化 and 智慧，帮助更多的新员工实现自身的成长和进步。师徒结对，是一段宝贵的经历，也是一次成长的启航。

## 深学细照笃行发言材料篇二

xx支行根据总行2020年“开门红”营销活动方案□xx支行结合自身实际情况制定目标如下：

1、存款目标2000万，其中一月份完成存款目标1000万，二月

份完成存款600万，三月份完成存款400万。

- 1、把握年关的营销旺季，加大与人流量较为密集的大型商超之间的合作，宣传我行存贷款业务，在行庆活动前期，已与附近新喜盈门合作，入驻营业室内营销宣传，效果不错，下一步将会加大合作，希望总行能够给予合作费用支持。
- 2、在火车站和周边汽车站进行宣传，抓住返乡人员客流高峰期，利用我行银行卡跨行跨地区取款不收手续费等优势，全年无费用等优势针对性的进行营销，扩大客户量。
- 4、与装修公司、门窗、地板砖等商户合作，对装修房屋需要资金客户进行转介绍，现已与我行周边尚品宅配，百得胜全屋定制、及建材市场个别商户进行合作宣讲。
- 5、加大对公业务的营销，寻找渠道营销对公结算业务及代发工资业务。
- 6、紧随总行步伐，加强员工队伍建设，制定学习计划。讲方法、讲实效，深入开展各项内控管理工作和案件防范工作。
- 7、加强安全保卫工作，完善、细化支行安全保卫职责，提升员工防范意识，年关将至，为支行工作的安全稳健开展提供保障。
- 8、每周开展开门红分析总结会议，对工作中的不足之处，分析原因，制定整改方案并认真落实。

对行里业务发展建议：

- 1、二、三月份我行将会有一部分财富一号陆续到期客户，建议总行能够制定活期营销方案来进一步留住客户。
- 2、把我行柜台七天通知存款调整为满七天自动转存，客户不

需要提前七天预约。免去提前七天预约等待时间，这样既能方便大客户用钱灵活，又能提高我行活期存款占比。

3、建议我行对5万以下贷款提供纯信用贷款，这样能够有效提高我行贷款效率。

## 深学细照笃行发言材料篇三

9月份来古城支行以来，本着“不负组织重托，全力干好工作”的态度，认真学习基层业务，学习经营和管理知识，不断提升自己的政治素质和业务能力，三个月时间，与同事一道，存款由x元发展到x元，贷款三个月时间营销笔，存贷款客户数提高了户。现将情况简单汇报如下：

一是三项举措加强学习。一是积极参加行内组织的各种考试，提高业务水平，为经营决策提供理论依据。二是在提高自己的同时，加强员工培训，利用每天晨夕会，和每周例会，每月总结会，学习新业务，研究新办法，集思广益，共同提升。经过学习，我支行王少杰由柜员调整为会计主管，李倩网络学习全省排名靠前，其他员工也在行内考试中成绩优异，这成为业务发展的坚实基础。三是向其他先进支行学习，运用拿来主义，提升自己。

二是五个对接提升业绩。一是与辖内村庄对接，做好整村授信，三个月的时间将我辖内村庄全部进行对接，通过金融夜校，打好群众基础，筑牢农村市场，为接下来的掐尖营销做好准备。二是地处商业区，与圣豪商场对接，联合推广了“商场贷”，共发放10户，175万元。三是与对公账户负责人和会计对接，抓住重要矛盾，通过风水讲座，和上门拜访等形式，维护好大客户。四是与沿街个体工商户对接，进行扫街。通过早市送馒头，发放礼品券，月月送等活动吸引客户，广泛散网重点捕鱼，提高我行业务范围和业务发展的覆盖面。五是与农金员对接，充分发挥农金员人熟地熟的优势，发挥农村主阵地作用，通过激励政策提高农金员揽储和贷款

营销的'积极性。通过以上措施，存款三个月增长了万元，贷款增长了客户。

三是十大活动搞活氛围。一是月月送提高客户粘性，二是早市送馒头让客户来我行认门，三是风水讲座为高端客户提供增值服务，四是金融夜校拉近与老百姓的距离，五是中秋国庆双十一元旦活动让客户知道农商行的活动和政策与时俱进，六是农金员摘标提高工作积极性，七是外拓小分队让员工走出去，让客户认识我们，八是整村授信批量获客，快速提升业绩，九是重点客户重点走访，关键时点不会慌张，十是规范化服务一直坚持，这是银行工作的基础和保证。

成绩属于过去，冬日攻坚我支行完成的并不太理想，工作中仍存在大量的遗憾和不足，比如执行力差，工作主动性差，缺乏工作激情等，下一步，我支行将不断改进工作方法，提高工作积极性，扬长避短，力争业绩持续提升，为商行发展尽自己的一份力量。

## 深学细照笃行发言材料篇四

平安支行自进驻以来，不仅提供了专业的金融服务，还着重于营造一个安全、稳定的金融环境。近期我有幸在平安支行实习，亲身体会了该支行的运作模式和服务理念。通过这段时间的学习和工作，我对平安支行产生了深刻的理解和体会。

### 第二段：服务理念

平安支行以服务至上为核心理念。无论是对客户还是员工，平安支行始终将他们的福祉放在首位。在与客户的交流中，工作人员始终以认真、负责的态度提供个性化的金融咨询和专业的解决方案，建立起了高度互信与合作关系。对于员工而言，平安支行非常重视员工的培养和成长，提供了系统的培训和职业发展路径。

### 第三段：安全环境

平安支行将安全作为第一要务，用心保护每一位客户的利益。支行内部严格遵循金融合规政策，建立了完善的风险控制系统，保障客户的资金安全。此外，平安支行还着重防控各类网络犯罪，加强内部保密工作和对职工的行业素质要求。

### 第四段：互联网金融

平安支行积极引入互联网金融技术，不断创新服务模式。通过将线上线下业务有机结合，客户能够享受到更便捷、高效的金融服务。平安支行推出的手机银行、网上银行等创新渠道已成为客户生活中不可或缺的一部分。

### 第五段：个人感悟

在平安支行实习期间，我深刻认识到一个良好的金融环境和优质的服务对于金融机构的重要性。平安支行通过为客户提供安全、便捷的金融服务，赢得了市场及客户的高度认可。同时，这也是员工们要时刻保持敬业、专业精神的动力源泉。

### 总结

平安支行作为一家以服务为核心的金融机构，注重客户和员工的福祉，提供安全、稳定的金融环境。通过互联网金融技术的引入，平安支行不断创新服务模式，以满足客户需求和提升客户体验。个人在实习期间对于平安支行的工作模式和理念有了更深刻的理解和认知，我相信平安支行在未来会在金融服务行业中继续发挥重要作用。

## 深学细照笃行发言材料篇五

20xx年，在上级工会、支行党委的正确领导下，开发区支行坚持立足支行业务发展，充分发挥劳模示范带头作用，成立

了xxx劳模创新工作室，在全行中产生了积极的示范和引导作用，有效激发了广大职工的创新热情和创造活力。20xx年xxx劳模创新工作室已成为开发区支行弘扬劳模精神、发挥劳模作用的有效载体。

20xx年，“xxx劳模创新工作室”挂牌。xxx工作扎实，业务过硬，工作业绩突出。丰富的工作经历和多岗位的工作锻炼，培养了她踏实勤恳、任劳任怨的工作作风，能够创造性地开展工作，具有较强的学习能力。xxx无论在哪个岗位上，她都爱岗敬业，认真钻研，总能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，这一切都缘于她精益求精、追求卓越的“工匠精神”。

xxx担任开发区营业部主任以来，一步一个脚印，带领支行营业部的整体业务指标发展到了一个新的高度。在xxx评选中获得“千佳文明服务网点”称号，顺利通过复检。xxx本人连续两年被评为市行先进个人、营销服务劳模岗等荣誉称号。

（一）促使广大员工深刻认识劳模精神内涵，搭建劳模创新平台。

xxx劳模创新工作室，是弘扬新时代劳模精神、发挥劳模作用、加强劳模工作创新的有效载体。随着时代的发展、社会的进步，一大批爱岗敬业、无私奉献，勤奋学习、勇于创新、敢于实践，努力成为先进生产力代表的新时代劳模涌现。通过搭建劳模工作室，大力弘扬劳模精神的浓厚氛围，能够促使广大员工深刻认识劳模精神内涵，为推动支行整体业务发展作出积极的贡献。

（二）有助于做好“传帮带”，发挥劳模示范引领作用。

专业技术比赛锻造了劳动模范，而劳模创新工作室又推动了专业技术比赛不断向深度和广度开展。开发区支行将xxx劳模创新工作室作为劳模工作技能方法、经验传授的载体，通过

定期组织开展岗位练兵活动、帮助新入行员工设计提升职业技能，围绕业务技能提升开展多种形式的创新活动，为青年员工立足岗位练就过硬本领搭建平台，极大调动和发挥了青年的积极性和创造性，培养了更多优秀的青年业务技术骨干和技术能手。

（三）将劳模工作室与搞好产品营销创新紧密结合，推动整体业务经营发展。工作室成立后通过在全行开展创建活动，激发广大员工，特别是青年员工思考创新、建功立业的热情，发扬“爱岗敬业、凸显特色、强化营销、积极拓展”的劳模创新精神，推动业务经营健康快速发展。

劳模创新工作室在充分发挥平台作用、青年员工的成长进步上取得了一定成效，但工作室当前存在创新能力不足、积极主动性不够等方面的问题，主要表现在：一是影响力和吸引力不足。劳模创新先进事迹宣传不足，劳模创新工作室的影响力受限，导致聚集到劳模创新工作室的职工数量有限。只有广泛聚拢广大职工，才能使大家在此汲取营养，寻找动力，促使员工将劳模创新工作室当成成长进步的平台、施展才华的舞台。二是需强化激励导向机制，调动创新热情。只有紧密结合支行业务发展实际情况，深入研判业务条线的发展新模式，充分应用借鉴互联网思维，充分发挥劳模工作室的示范带动作用，才能引导广大职工多思考、勤研究，为推动分行各项业务的高质量发展贡献聪明才智和巨大力量。

（一）强化合力推进机制，营造创建环境。劳模创新工作室需凝聚各方力量，整合优势资源，形成党委支持、工会组织、劳模挂帅、职工参与的创建格局。

（二）强化物资保障机制，夯实创建基础。创建劳模工作室，需加强基础建设。劳模创新工作室集技能学习、营销创新、成果展示、资料汇集于一体，需加大软硬件的投入，配备如书籍、电脑、仪器等设备，建议上级行每年为工作室提供充足的工作经费。



（三）强化舆论宣传机制，扩大创建影响。进一步扩大劳模创新工作室的影响力和吸引力，大力宣传劳模创新先进事迹，多层次、全方位的宣传，能够有效扩大劳模创新工作室的影响，使越来越多的职工聚集到劳模创新工作室，汲取营养，寻找动力，真正发挥劳模工作室的作用，将劳模工作室当成成长进步的平台、施展才华的舞台。

## 深学细照笃行发言材料篇六

作为一名大学生，我有幸参加了暑期实习活动，并被分到了平安支行。在进入实习前，我充分准备了相关知识，并积极了解平安支行的业务范围和工作特点。我明白，作为一名实习生，要在工作中获得更多的经验和锻炼，首先要做到熟悉工作岗位和 workflows，因此，我制定了详细的学习计划，并查找了相关文献资料进行学习，以便快速适应新环境。

### 第二段：工作经历

进入平安支行后，我被安排在柜台岗位上工作。刚开始，我只是观摩和学习，随着经验的积累，我逐渐能够独立管理柜台业务。在工作中，我与客户进行了大量的沟通，及时解答他们的疑问，并且经常主动向客户推荐相关产品和服务。通过与客户的互动，我不仅提高了自身的服务意识和沟通能力，也更好地了解了客户的需求和期望。同时，我还参与了各类培训和会议，学习了业务相关的知识和技能，拓宽了自己的视野和思维。

### 第三段：成果和收获

在平安支行的实习期间，我不仅仅是在柜台上工作，还积极参与了其他岗位的工作。通过扩宽工作范围，我更深入地了解了平安支行的运营模式和组织结构，也认识到了团队合作的重要性。在与团队成员的合作中，我乐于分享自己的经验和观点，并虚心听取别人的建议。通过团队合作，不仅解决

了自己遇到的问题，也能够在一起共同成长和进步。此外，我也通过自己的努力，在工作中积累了一定的业绩，得到了团队负责人的肯定和表扬。这些成绩和收获，不仅是对自己努力的回报，也是鞭策我更进一步的动力。

#### 第四段：心得和感悟

平安支行的实习经历，让我更深入地认识到金融行业的复杂性和挑战性。只有通过不断学习和提高自身的能力，才能在这个领域中立足和发展。在实习中，我也遇到了很多困难和挫折，但我相信只要持之以恒，勇于面对，就一定能够克服困难，取得成功。同时，我也意识到了专业技能和综合素质的重要性，在今后的学习和工作中，我将不断完善自己，提高自身的能力，以应对未来的挑战。

#### 第五段：感谢和展望

在平安支行的实习经历中，得到了领导和同事的帮助和支持。他们在工作中给予了我很多的指导和鼓励，让我更加深入地了解金融行业，增长了知识和经验。在此，我要对他们表达我最真挚的感谢之情，并表示今后将继续努力，做一个优秀的金融从业者。同时，我也希望未来能够有更多的机会和平安支行合作，为金融事业的发展贡献自己的力量。

总结：通过平安支行的实习经历，我不仅深入了解了金融行业的运作方式和工作流程，也提高了自身的金融素养和综合能力。在实习中，我克服了很多困难和挑战，积累了宝贵的经验和知识。这次实习经历不仅让我在专业上收获颇丰，也让我明白了团队合作的重要性，并锻炼了我的组织和管理能力。对于未来的道路，我充满信心和期待，并坚信只要不断努力，持之以恒，就一定能够取得更好的成绩。

## 深学细照笃行发言材料篇七

作为一名新员工，我幸运地被分派到了平安银行的支行工作。在这段时间里，我深刻感受到了平安支行的独特魅力。下面，我将从富有人情味的员工关怀、专业高效的工作环境、践行社会责任的热心公益活动、广泛开展职业培训的提升机制以及强大的团队凝聚力等五个方面，详细阐述我对平安支行的心得体会。

首先，平安支行给我最深刻的印象是员工关怀。在进入支行的第一天，我就受到了同事们热情欢迎和关心。他们不仅主动帮助我熟悉工作流程和系统操作，还经常询问我的工作情况和感受，并给予我耐心细致的指导和建议。每天早上，大家都会互致问候和微笑，营造了一种和谐融洽的工作氛围。更令人感动的是，不论是生活还是工作中遇到问题，同事们总是主动伸出援手，让我深切体会到温暖的人际关系和丰富的团队精神。

其次，平安支行建立了专业高效的工作环境，使得每一个员工都能够充分发挥自己的潜力。支行注重员工之间的沟通和合作，每周安排团队会议，让大家交流工作经验和遇到的问题，共同探讨解决方案。此外，支行内部还建立了高效的信息交流平台，所有员工都可以及时了解到最新的政策和公司动态。这种开放和自由的工作环境激发了我的工作热情，更让我体会到了自己的成长和进步。

第三，平安支行积极参与各类公益活动，践行社会责任。作为一家大型银行，在经济稳定和发展的同时，平安支行没有忘记回馈社会。支行定期组织员工参加义工活动，助力贫困地区的教育发展。同时，他们也积极开展信用卡义卖活动，所得的善款用于资助贫困儿童和乡村教育。这些活动不仅让我们更加了解社会的需要，也激发了我们为社会作贡献的热情和动力。

第四，平安支行为员工提供了广泛的职业培训，以确保员工能够不断提升自己的能力和水平。支行定期组织内部培训和外部学习，使得员工可以学习和熟悉最新的银行业务和教育理念。此外，支行还鼓励员工参加各类研讨会和学术会议，提高专业素质和业务水平。这种培训和提升机制让我深刻感受到平安支行对员工个人发展的重视，也使我能够不断提高自己的能力，为支行的发展做出更大的贡献。

最后，平安支行强大的团队凝聚力也给我留下了深刻印象。无论是面对业务压力，还是面对困难和挑战，支行的团队始终能够保持积极向上的态度和团结协作的精神。在工作中，我们相互支持，相互帮助，互相鼓励，共同追求工作目标。这种团队精神让我感受到了团结合作的力量，也让我深刻明白一个好的团队是成功的关键。

总而言之，平安支行以其独特的员工关怀、专业高效的工作环境、践行社会责任的公益活动、广泛开展职业培训的提升机制和强大的团队凝聚力，给予了我极为宝贵的工作体验与人生感悟。我将继续努力，将这份热情和责任传递下去，为平安支行的发展贡献自己的力量。并相信在平安支行大家庭的庇佑下，我的工作和生活将会变得更加精彩！

## 深学细照笃行发言材料篇八

信贷是银行业务中的重要组成部分，为客户提供个人和企业贷款服务。作为一名支行信贷营销人员，我深感信贷业务的重要性。在这篇文章中，我将分享我在信贷营销工作中的心得体会，包括客户关系维护、风险控制和销售技巧等方面。

### 第二段：客户关系维护

在信贷营销工作中，良好的客户关系是成功的关键。首先，建立客户档案，详细记录客户信息。其次，定期与客户进行沟通，了解他们的需求和问题，并根据客户的情况提供相应

的金融产品。同时，要主动回访客户，了解贷款使用情况，及时解决客户遇到的问题。此外，重视客户的反馈意见，不断提高服务质量。通过以上措施，不仅能增加客户的满意度，提升客户忠诚度，还能拓展客户资源，实现业务增长。

### 第三段：风险控制

信贷业务的一个重要目标是控制风险，确保银行的资金安全。在信贷营销工作中，我们要加强对客户的资信调查，详细了解客户的还款能力和还款意愿。同时，要制定合理的贷款额度和还款计划，避免超额贷款和信用风险。此外，要加强对担保物的评估和管理，确保其价值稳定，并建立完善的抵押物管理制度，及时处置不良资产。通过以上措施，有效降低信贷业务的风险，保护银行的利益。

### 第四段：销售技巧

信贷营销工作中，有效的销售技巧是提高业绩的关键。首先，要完善产品知识，了解各类信贷产品的特点和优劣势。其次，要根据客户需求进行差异化销售，量身定制合适的金融产品。同时，要注意与客户的沟通技巧，倾听客户的需求，给予专业的解答。此外，要善于发现客户的潜在需求，主动推荐适合的产品。通过以上措施，在客户中树立自己的专业形象，提高对信贷产品的需求度，提升业绩。

### 第五段：总结

在支行信贷营销工作中，有效的客户关系维护、风险控制和销售技巧是三个重要方面。良好的客户关系可以增加客户的满意度和忠诚度，拓展客户资源，实现业务增长。科学的风险控制可以避免不良资产，保护银行的利益。有效的销售技巧可以提高销售业绩，增加个人收入。信贷营销工作是一项复杂而又重要的工作，需要不断学习和积累经验。通过不断提升自己的专业能力和业务水平，相信我们能够在信贷营销

工作中取得更好的成绩。

## 深学细照笃行发言材料篇九

20xx年，对于我来讲，可以用两个字来概括，那就是一担当。自入行以来，我已经在工作岗位上工作了整整四年半的时间。经过了这几年的磨练，已经到了为所在机构担当更多的阶段了。这期间，我在业务能力方面已经日臻成熟，对各项业务的整体运作情况也有了更为明确的判断，在与上级分行的沟通方面也流畅了不少，并在中间积累了少许的经验，还竞聘担任了社区支行的店长，增强了本来较为薄弱的管理经验。这些收获离不开行领导的耐心引领，也离不开身边同事的大力支持。下面，我将从自身业绩、社区管理经验、明年的工作计划等方面进行汇报总结：

今年，我行大力发展各项新业务，丰富了我行的产品种类，使客户经理能够交叉营销我行的各项产品，提高客户对我行的粘性。我行今年的零售业务种类无非三大块：个金、个贷、电子银行。今年，我行下大力量推动非货币基金业务，截止10月末，我的基金业务销售额为1293万，超额完成年初下达的任务。此外，财富余额资产、信用卡发卡等业务等都取得了不俗的业绩。个贷方面，由于今年房地产市场的快速发展，促进了我行个贷业务的放款额增长，截止到11月底，我的个贷放款额为11376万元，公积金22笔，也完成了年初下达的任务指标，并且带领个贷团队达成了支行总体指标，历史性的突破了以往的'年放款额，达到了24000万元。电子银行业务主要包括直销银行开户和直销银行产品销售，截止10月底，直销银行开户151户、直销银行产品销售额397万，也完成了年初任务。

今年9月，我竞聘了社区支行店长一职并成功上岗。任职期间，我组织了社区露天电影放映活动。通过活动带动了社区支行新客户的增长，完成了分行下达的新客户新增300户的指标，并再接再厉，在总行最新一期排名中，在该指标排名第一。

社区业绩的提升离不开社区同事的辛苦付出，由于社区银行的特殊性，他们往往要比其他同事下班晚，与客户的交流更加直接，岗位分工也没有支行网点那样明确，但是他们并没有任何的情绪，还是踏踏实实做事，努力提高自身的业务水平，柜员要学习营销方面的业务技能，客户经理也要掌握账户方面的知识，更加完善自己，从而更加适合各自的岗位，适合社区网点的特殊定位。在营销时，我将自己的营销经验毫无保留地分享给社区同事，坚持全产品营销，取得了不错的效果。

(1) 作为财富客户经理，让自己更加强大的方法只有一个，那就是更加专业。让自己更加专业的途径唯有不断地学习，并将所学应用到实际工作中，在实践中遇到问题再逐步解决。目前我行销售的理财产品种类很多，客户的需求也更加多样，针对我目前的情况，有必要把通过保险从业考试作为短期的目标。在近期股市债市情况不太理想的情况下，为客户的资产搭配一定比例的保险是非常必要的。因此，我猜想明年总分行一定会把保险作为后续产品进行重点推广。所以提前着手保险业务是十分明智的。

(2) 作为个贷客户经理，除了要下大力量营销重点楼盘与中介，更要对客户资质进行重点审核，严防业务风险。既要完成任务，又要把控风险。此外，对个贷客户进行二次营销是势在必行的。第一、对个贷客户进行财富产品的营销要作为常态化的任务去做，从面签开始就要对客户进行初步灌输，在业务办理过程中抓住时机实现销售。第二、重点客户进行阶段性的产品营销要抓住重点，例如，今年推出的个贷客户信用卡大额分期业务，可以为支行创造更客观的中间收入。相信明年亦会有类似的产品出现，届时一定要抓准时机，营销到位，实现突破。

(3) 作为社区支行的店长。第一、要在明年的工作中组织丰富多彩的社区活动，进一步深入周边社区，实现对客户的深度营销。第二，要紧跟总分行的步调，对上级部署的任务必

保完成，替所在支行分担指标压力。第三、若条件允许，要尽可能的培养年轻同事，通过各式各样的培训让他们更快的成长起来，早日成为我行的中坚力量。

20xx年的脚步近了，新的篇章即将开启，新的挑战马上要到来。就让我们一起携手，为我行的未来献出自己的全部力量。

## 深学细照笃行发言材料篇十

尊敬的领导：

您好！

加强行风建设是坚持党风廉政建设的一项重要内容，是搞好服务、带好队伍、实现盈利的重要保证。我行成立了由“一把手”挂帅，副职和部主任为成员的行风评议领导小组，形成了行评工作“一把手”亲自抓、纪委书记具体抓、各职能部门积极参与的工作格局。

与此同时，按照县行评办关于行风建设的文件精神，结合自身实际，制订了《农行行风评议工作实施方案》。方案对“行评”指导思想、考评办法、实施步骤、工作要求等方面的内容全部细化、量化、具体化，向社会公布了举报电话，使行评工作有了“总章程”。并从企业和单位选聘了行风评议监督员。

为进一步激发全行干部职工参与行风评议工作的热情，我行召开了行风评议动员大会。对行评工作做出全面的安排部署，围绕行风评议总体要求，多种形式地开展了宣传活动，为行评工作创造了良好的行评外部环境和舆论氛围。

我们采取走出去、请进来的方法，从不同层面、不同角度认真查找问题。一是开展行风评议宣传咨询和走访部分企业和有关客户，认真听取了社会各界人士对我行开展行评工作的



意见和建议;二是召开座谈会,直接收集了客户对我行的意见和建议;三是举办行风咨询宣传活动,通过发放我行满意度问卷、社会调查问卷等形式,广泛征求了社会各界的意见、建议;四是参加了行风评议听证对话会,当面向群众代表质询,听取他们的意见、建议;五是携带行评资料参加行评办测评考核、装订整齐、归类标准的十六卷资料受到行评办审核领导的好评。

确定由行领导班子成员带队,不定期对各网点的工作纪律、服务态度等情况进行明察暗访,并对相关责任人进行了责任追究。坚持“三个结合”开展了自查自纠,即把自查自纠工作与创优发展环境、树立行业新风活动结合起来,把自查自纠工作与开展整顿工作作风、组织纪律结合起来,把自责自纠、把巩固整肃行风行纪活动成果结合起来。

今年,我行先后组织了行风评议存在问题的集中整改。

2、针对储蓄专柜服务效率不高、难以满足客户需求的问题,我行开设了行长接待日,还在营业大厅设立了咨询窗口,解答客户的咨询,为客户提供方便。

3、针对网络不通的问题,专门召开联席会议,指定专人与通讯公司、电业局联系维修线路,最大限度地解决网络故障。

1、持之以恒,再接再厉完成全年行评工作任务,对于行评工作中发现的问题要分级、分类、分层次整理归类,制定明确的整改计划。

2、坚持以能力建设为核心,着眼于提高全行员工的综合素质和激发干部队伍的活力。

3、以“行评”促管理,以“行评”促效益。在行风评议中,始终把优化经济发展环境,推动业务工作作为行风评工作的出发点和落脚点,标本兼治,内外兼修,确保各项指标任务

的完成。

述职完毕！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日