

最新旺季动员会主持稿 银行动员大会表态发言稿(实用5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

旺季动员会主持稿篇一

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。

大家都谈了很多，也谈的很好，在此我也简单谈一下我的一些感悟和想法。看的出分行对于网点改革的决心是坚定了，力度也在明显加强，虽然整体表现较为乐观，各项业绩都有一定上升，但客观来说进步仍不够明显，结合我支行的情况，我简单分析一下，希望对于今后的路该往哪里走，怎么走寻得一些启发。

一、对于基础业务，部分员工的业务能力、业务水平有待提升，特别是对合规操作上，加强员工间的沟通以及同上一级的及时沟通很关键，切不可在未弄清情况时就拒绝受理业务，

给我行造成效率低下，流程繁琐的负面形象，阻碍相关业务的发展。当然，确属违规的当不可受理，但需同客户做好解释工作。在各沟通环节，作为网点主任，增强自身业务能力，协调好相关工作，即能控制风险，又能提高大家今后的工作效率、效能，所以说，基础工作不可松懈。

二、鼓舞员工士气是提升战斗力的关键，网点装修得的再漂亮再奢华，那也只是个门面，尽管对于我行的形象工程是一个质的飞跃，但促进我行发展的关键还是在人，作为网点主任，每天应该思考的是如何激励大家在进度内积极主动地完成任任务，甚至赶超进度，当然，对于每个网点，各项工作各有优劣，做到面面俱到着实强人所难，但在自身较强的方面做得更好更强未尝不可，在薄弱的地方再寻找突破，以求均衡发展。我们的部分同志或许因为长期处在同一个岗位，日子久了，积极性慢慢也就随之淡了，但我行的发展不允许我们中的'任何人在关键时刻掉链子，主任牵头自然不由分说，但一个人的力量始终是有限的，不抛弃不放弃的精神在这个时候运用好了那就是制胜的法宝。从员工的反应来看，我想有几点是值得大家深思的，那就是要坚持做到赏罚分明、公平公正，效率优先。

近几年，我行陆续招进了许多大学生，给我行及时补充了血液，充实了人才队伍，使得网点用人压力得到了一定的缓解，而此时，如何发挥人员的规模优势又是一个值得思考的问题，我时常担心，今时今日，银行业日新月异的发展形势和社会日益增长的金融服务需求，我们是否能够适应并一直跑在前头。如果能令全体员工各司其职、各取所长，相互依存、分工协作，多培养人造就人，那我们的业务发展才真正有了依托。所以，我认为，无论是行长，副行长，还是前台柜员，大家做好本职工作的同时，都该积极新业务，接受新观念，要想今后的路走的更远，就该付出更多的努力。

最后，我衷心地祝愿我行的明天会越来越好，我相信一定会的。谢谢！

上一篇：医生代表表态发言稿范文下一篇：乡镇一步工作表态发言

旺季动员会主持稿篇二

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！

旺季动员会主持稿篇三

同志们：

志就建设省级卫生县城暨拆迁建设工作进行全面很好的动员；两位主管领导就建设省级卫生县城，加速推动城镇化建造进程及重点项目工作进行了安排部署；相关部门、乡镇和拆迁户代表各自作了表态发言。期望大家按照会议要求结合各自实际，认真抓好落实各自的工作职责。下面，就我县创建省级卫生县城及城镇化建设工作再讲几点要求。

首先，要通过这次会议，进一步解决我们党员干部群众的认识问题，统一思想，形成万众一心的强大动力，全力抓好工作落实。近年来，我们紧紧围绕“一线带动，两翼齐飞”的城镇化战略目标，按照“经营城市”的理念，坚持“以地生财，聚财建城”的工作思路，千方百计跑项目、筹资金，对县城进行了较大规模的开发建设和改造，相继实施了广场建设及周边开发工程、商业步行街开发工程、大街改建工程、县城街广场改造工程、南路拓宽改造和城区背街小巷治理及道路硬化、客运停车场建设等一系列基础建设工程，使县城框架进一步拉大，城市品味明显提高，城镇辐射功能不断增强，县城整体面貌发生了一定变化。这些工作，引起了社会各界广泛关注，受到了全县干部群众的拥护和欢迎，更进一步激发了全县干部群众在这项工作上更高层次的愿望和要求，

同时，我们应该清醒地认识到，全县县城整体建设步伐和层次与广大干部群众的要求还有很大差距。县城绝大部分地方基础设施建设落后，群众生产生活环境较差，相当一部分村庄还不如我们抓的新农村建设典型村。总体来说，全县县城总体规划、环境、卫生、居住条件与加快推进城镇化建设和社会主义新农村建设的任务要求很不适应。因此，加快城镇化进程，适应新农村建设的任务要求，实现县城广大干部群众的愿望是当前一项十分重要、紧迫的任务。第二，我们创建省级卫生县城、推进城镇化建设向纵深发展有了一定的基础，有了一个很好机遇。中央在全党全国强力推进社会主义新农村建设，从政策、资金以及整体工作部署上都向农村倾斜，向县域发展倾斜，这为我们加快发展创造了一个良好的发展环境，提供了一次难得的发展机遇，我们要抢抓机遇，积极主动，向上争资金、跑项目，抓住这一大好的发展机遇。如果错过了这个机会，全县新农村建设工作就将滞后，就会愧对19万人民群众，愧对生活在县城的干部群众。因此，各有关部门要抓住有利机遇，加大工作力度，有规模、有力度地推进城镇化建设。创建省级卫生县城、加大改造和管理力度必将会把全县城镇化建设尤其是新农村建设推向一个新的层次和水平。第三，去年以来，全县广大干部群众通过各种形式和渠道，向县委、县政府提出建议，要求加快县城基础设施建设。今年在人大、政协两会上，农村基层代表提出了许多相关议案、意见和建议，这充分体现了全县广大干部群众关注城镇化建设的强烈愿望，我们不能在这项工作上再迟延和犹豫，更不能像小脚女人一样走路，要加快步伐，加大力度，采取一切有力措施，把这项工作尽快做好，确保人民满意，取得明显成效。

和今后更好地发展打造了平台，提供了更多的发展机会。

三、加强领导，创新机制，狠抓落实

创建省级卫生县城，加快城镇化及重点项目建设目标任务已经明确，关键在加强领导，狠抓落实。各级党组织要高度重视

视，切实把这项工作纳入到本部门、本单位的年度工作计划，列入重要议事日程，主要领导要亲自部署，分管领导要集中精力，全力以赴，抓实抓好，确保创卫各项措施落实到位。县创卫工作领导小组要加强领导，强化调度，掌握工作进展情况，及时协调指导解决创建工作中存在问题，确保活动有序推进。两办督查室要制定具体的督促检查和考核办法，及时深入现场督促考核，将工作进展情况通报全县。各级各部门要上下一心，全力配合，以矢志艰苦奋斗、勇于开拓创新的精神风貌和奋发有为的昂扬斗志，全身心地投入到创建省级卫生县城和加快县域改造步伐中去。各部门各单位要结合各自工作实际，认真研究讨论，创新工作思路，创新工作方法，制定有效措施，加大工作力度，加快工作进程，确保创建省级卫生县城和重点项目建设和重点项目建设赶10月底取得初步成效，推进城镇化建设和社会主义新农村建设上一个新的层次、新的水平。

旺季动员会主持稿篇四

近日，支行领导给我们青年员工学习了郑国雨行长在对新入行大学生的讲话后，给我们增强了信心，提供了动力。就学习郑国雨行长的讲话谈点心得。

一、郑国雨行长的讲话指出了我行当前面临的'机遇与挑战，我们面临着加速追赶其它行的难得机遇。能否抓住机遇，关键在于我们的精神状态，在于我们的理念是否符合竞争形势的需要，在于我们的信心和决心。关于今年的工作，郑国雨行长从战略高度指出按照“转变经营理念、抓住发展机遇、突出经营效益、提升市场份额、实现管理达标、增强发展后劲”的总体要求。

二、通过强化绩效意识、竞争意识、创新意识、在岗意识和达标意识，彻底转变经营理念，加快适应市场化竞争的需要，提升我行的市场竞争能力，加快我行的发展步伐。通过学习使我们认识到，只有通过认真努力的工作，确保在我行建立

起一支干事、敬业的队伍。才能凭借奥运契机，打造我行的产品优势。同时郑国雨行长根据我行的实际情况，在扩大市场份额的同时，号召我们把精力转向提升服务水平，切实提升客户总量和我行市场占有率上来。充分发挥我行产品组合设计和管理的功能；满足客户的多样化需求，通过大力发展中间业务，进一步巩固和扩大高端客户人群。

通过学习郑国雨行长提出的：实现六个提升，增强我行的市场竞争力。明白了这样一个道理：全行员工只有不屈不挠，战胜自我，永远向上，在发展上奋起直追，才能在各个方面承担起振兴我行的宏伟历史任务。

旺季动员会主持稿篇五

为纪念五四青年节，进一步加深行领导与青年员工的交流，及时了解青年员工在招行学习成长的感受，招商银行西安分行于5月7日召开青年员工代表座谈会，分行行长室成员及人力资源部、公司银行部、会计部负责人参加了此次座谈。

本次座谈会紧密围绕王冰剑行长在五四青年节《致全行青年员工的一封信》的内容，针对青年员工如何加快自身成长、如何发挥青年员工的优势提升分行创新氛围以推动业务发展和“二次转型”、如何把握年轻员工特点加快员工队伍建设等问题进行了深入的探讨。

会上，19名青年员工代表激情洋溢的发言使得整个会场掌声不断，大家以自身的成长经历很好的阐释了会议的主旨。大家在回顾、总结自己成长路径的同时，规划了今后发展的蓝图。每一张朝气蓬勃的脸上都透出自信和坚定，每一段成功的历程都铭刻着奋斗和拼搏。青年员工挑战自我、突破自我、超越自我的勇气和信心感染了全体参会者，使大家倍受鼓舞，对招行美好的未来充满希望。

之后，李金萍行长助理宣读了分行团委五四评先评优活动的

表彰通报，王冰剑行长、任莉副行长分别为获奖集体和个人颁奖，并对获奖员工表示祝贺。

最后，王冰剑行长在总结发言中对广大青年员工对分行的贡献给予高度肯定，并向青年员工提出了四点殷切希望：一是青年员工是招行的希望，未来是属于年轻人的，招行为年轻人提供了很多机遇，希望青年员工将招行作为实现理想的地方；二是青年员工要有远大的理想。年轻人初出校门时有很多理想，但是在面对实际工作时可能会有困惑，要把书本和实际结合起来，才能实现理想。青年员工要不怕困难、不怕挫折，要站的更高、看得更远，树立自信心和自强不息的精神，在未来的'发展中比别人早走几步。三是青年员工要不断完善自己。年轻人的经历、阅历、经验都比较少，要在日常工作中不断揣摩、总结，实现自我完善、自我提高，成为各个岗位的行家里手。四是青年员工要注意职业操守。银行业是高风险行业，青年员工一定要认真学习、领会、执行《银行业金融机构从业人员职业操守指引》，提高自身职业素养。

退休员工座谈会发言稿

各位领导：

您们好！很高兴和大家一起来开这次会议，我是xx银行的一名内退员工，虽然已经不在工作岗位，不能再做实际业务，但我依然用心的关注行里前进的点点滴滴。有什么想法时，也及时的找老领导沟通交流，毕竟不管走到哪里，我都是xx人。

我xx年我在xx支行内退，现已6年，内退后我从事了钢结构工程项目，我一直很关注xx银行的发展状况及发展形式，人人都知道xx银行的前身是芜湖市城市信用社，在归口管理基础上组建而成。以前，在莱芜金融界[]xx银行是个典型的“小字辈”，无论从规模、效益、人员等各个方面看[]xx银行都无法与其他银行相提并论，但是经过十几年的苦心经营，这

个“小字辈”却实现了令人刮目相看的跨越式发展，创造出了惊人的不凡业绩：据我所知。全行资产总额由19的4.66亿元发展到249亿元，各项存款余额达200亿元，占莱芜银行业第一位。xx银行的发展之所以能在短短的十多年实现超常规、跨越式发展，其中最重要的一个原因就在于xx银行在膨胀发展中，不断探索和总结出了一套独具特色的“xx文化”和“企业思想政治工作模式”，为企业发展注入了不竭的精神动力。在《金融时报》、看到xx银行授予“年度最佳中型城市商业银行”和“年度最佳风险控制中小银行”荣誉称号；。我内退这几年我和各界的老板我认识了不少，认识后我尽量给他们做工作让他们到xx银行做业务，我记的有一次和香港豪德集团的领导吃饭问我在什么单位上班我就和他们讲了xx银行的发展，各项存款余额达200亿元，占莱芜银行业第一位，他们也介绍了豪德集团实力和发展，当时我就说，如果你们需要我们给你们服务就给我打电话我一定给你们服好务，过了几天他们主动和我约时间来谈银行业务的事情，愿意在我们xx银行开立账户，就这样我又增加了大客户。我心想这客户是个大客户一定和他处好关系。经过多次的交流我们的感情一次比一次增加。在孩子的问题上，我想众多的家长应该都和我的想法一样，只要孩子健康、向上、踏实工作，我们家长一定全力配合。如今的社会竞争激烈，我们要鼓励孩子树立正确的人生观和价值观，在工作中遇到困难时，我们家长更应当给予提示帮助和恰当的点拨。虽然我现在不在银行上班但是我还是商行人，我女儿很荣幸的进入了xx银行，我还是尽可能引导她怎样拉存款和服务，一个银行客户再多，但是没有良好的服务是稳定不了客源的，服务无止境，想方设法给客户方便，只有这样做工作才能对我们xx银行信任，想完成存款任务就要拉几户大公司、大单位存款。个体工商户是主要客户，普通居民存款作为补充。我经常和我女儿说要和客户多沟通多介绍，并且要具备一定的风险识别以及服务理念，你要让客户认为你是服务他，而不是他在帮你的道理。要找准客户。一些资金量较大的客户更在于服务，与客户交流，让客户认同你的人品，只有客户接受你以后，存款自然搞定。

通常一个大客户的维护，远远超出了你个人的能力。但是最困难的是后续维护，大客户的深度维护是个很重要的课题。我相信在各位领导和各位同事共同努力下□xx银行一定又快又好发展，业绩一定蒸蒸日上。

上一篇：廉政谈话表态发言稿范文下一篇：幼儿园验收表态发言稿范文