# 银行先进发言稿范文(精选6篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-07-01

*&nbsp爱你的帖子就是爱你的帖子。工作中只有不同的分工，没有高低之分。无论在那个职位上，我们都应该把自己的工作做好，把小事做好。 以下是为大家整理的关于银行先进发言稿的文章6篇 ,欢迎品鉴！【篇一】银行先进发言稿　　尊敬的行长，各位领导，...*

&nbsp爱你的帖子就是爱你的帖子。工作中只有不同的分工，没有高低之分。无论在那个职位上，我们都应该把自己的工作做好，把小事做好。 以下是为大家整理的关于银行先进发言稿的文章6篇 ,欢迎品鉴！

**【篇一】银行先进发言稿**

　　尊敬的行长，各位领导，各位同事：

　　我有幸被评为公司的优秀员工，首先，要感谢吉林银行给了我这个舞台，感谢行领导对我的信任和厚爱，感谢同事的帮助和支持。

　　在过去的这几年里，我们伴随吉林银行一路精彩纷程的走了过来。其间，有目共睹的是，在杨行长的亲切关怀下，在以王行长为核心的管理团队的正确领导下，吉林银行继往开来，与时俱进。对内，紧抓团队建设；对外，积极开拓市场，使吉林银行进一步走上了制度化、规范化的管理轨道；

　　自参加工作至今，我并没有为行里做出了不起的大贡献，也没取得特别值得炫耀可喜的成绩，我只是尽量做好属于自己岗位上的工作，尽自己最大的努力尽心尽力的去完成每一次任务，总结自己的经验，从经验中学习，向他人学习，尽量将自己的工作争取一次比一次做得更快更好，尽可能的提高工作效率，与同事相处和睦，合作愉快。

　　在我看来，只有在工作中撒播辛勤的种子，才能收获优秀的果实；只有在工作中积极向上，才能保持好心态去勇闯难关。工作是一条漫长的荆棘路，可以选择绕道而行，也可以退缩，但是我选择披荆而行。因为工作只有这么做，才有条理，才有进度，才有成效。这些年，吉林银行通过社会招聘校园招聘进了一批一批的优秀员工，看到他们就像看到了当年的我。一个个孩子的稚嫩脸庞让我也感受到了吉林银行未来的希望。而我也成为了他们的第一任老师，行领导对我的信任让我更加努力的教授我所学到的每一点知识，在一张白纸上绘出绚丽的蓝天是很不容易的，除了耐心，细心，还要深入浅出的阐述他们对业务的疑问。很欣慰的是，他们都很认真地在学习，努力的做到最好。在吉林银行的各项考试中都取得了骄人的成绩。这让我感受到了为人师者的喜悦。

　　20\_年，我的付出得到了行里的认可，我深感无比的荣幸，我想行里这次评优活动也再次向每位员工传达与说明了只要有付出，只要做好了属于你的那份工作，就会有回报这个平凡的道理。我也坚信，今后的工作一定会做得更好。

　　过去的荣誉已成为过去，20xx年才是我们奋发图强的一年，我们面临的新的形势既充满挑战，更催人奋进，我将不断加强个人修养，自学加强学习，努力提高工作水平，扬长避短，发奋工作，力求把工作做好的更好、更扎实，树立吉林银行人的良好形象。

　　“新年伊始，万象更新”，在新春佳节之际，请允许我向一年来关心、支持帮助我的各位领导和全体同事们致以新春的祝福和诚挚的谢意。

　　谢谢大家！

**【篇二】银行先进发言稿**

　　各位领导、同事，大家好：

　　今天，很高兴能参加这次座谈会，同大家见面和交流，非常感谢领导们给我们提供了这次的机会。首先，我叫aa来自m银行!。年12月1日是我正式进入m行的时间，转眼间四个月已经过去了。还记得当初，行招聘的场景，m每个人都是刚刚从大学毕业的青年人，怀揣着理想和抱负，经过层层选拔，最后所剩下的只有一百人，

　　如果说是我们选择了农发行倒不如说农发行选择了我们，当我得知我已经成为农发行一员的时候，我很自豪的对父亲说：“我找到了一份我终身热爱的事业”。记得培训结束的时候与m行签约的那一刻：“我在心中告诉自己，我不仅是找到了一份工作，更是找到了属于自己的事业，而且我要把它变成我一生追求的事业”。事实证明，我的选择是正确的，因为我热爱它，并且决定在以后的人生道路上与之同行，共同奋进。记得在我报到的那一天，b行长语重心肠的对我们说：你们是m行的未来，也是m行的希望，m行的未来就会落在你们这些青年人的身上，要坐言起行，虚心的像老一辈学习，找到属于自己事业上的奋斗目标。这一刻，我体会到了作为一名领导人，他们只是希望我们这些新职工能够做一行，爱一行，能够从中找到自己的人生目标。虽然这四个月来我不断的做同样的工作，每天“记账、理账、收收付付”但是每一个工作对我来说都是一个使命、一个新的起点，我从中学到了许多。我懂得作为一名综合柜员，首要的任务就是要学会认真，从记账中我懂得了银行业记账的方式。记得刚开始上岗的时候我很迷惑，每一笔账我都不太明白，总是出现错误，我很矛盾，我到底是否适合这样反反复复的工作方式呢?后来得知，单位里的每个人都是从这种反复的记账开始学起，我找到了工作的起点，也找到了自信。我开始虚心学习，遇到不懂得就像老一辈求教，四个月的工作生活，让我体会到了m行从封闭运行到以效定贷;从单一的支持粮棉油流通领域到支持大农业;从手工记帐到单机版对公，再到全国数据大集中的综合业务系统;从手工联行往来到电子联行，再到实时到帐的电子汇兑;从纸质文件到电子公文。我很自豪，看到了m行的成长，同时也对自己的未来充满了希望。在m行的改革和发展取得显著成绩的同时，基层机构案件濒发的问题却始终没有得到有效的控制。这些案件的发生，不仅给我行造成了巨大的经济损失，也给其社会形象带来了不利影响。“4.29”事件的发生显现出我行的风险防范存在某些弊端，以下是我个人的一些见解：1首先，业务是靠人操作的，因此对业务人员的选择和配置是至关重要的。在扩大外需的同时要加强内部管理制度，形成一套执行能力强的内部管理机制。2其次，m行应该形成一套完善的法律制度。对于一些企业贷而不还的行为，以法律的手段来维护我行利益，让那些为骗取国家钱财的企业望而却步，让优质客户可以有足够的贷款。3最后，放贷业务流程繁琐，使符合条件的企业不会去选择我行。一笔贷款的发放，需要基层行搜集资料，到市行下来调查，反反复复的评级工作，对于那些急需流动资金的企业来说无不是雪上加霜，失去了许多潜在的客户。

　　以上是我工作四个月以来对农发行的了解，我相信m行在全体员工不断努力下会更好。谢谢!

**【篇三】银行先进发言稿**

　　在即将过去的20XX年里，在行领导和同事的关心和帮助下，我始终保持着良好工作状态，以一名合格银行信贷员工标准严格要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，为我们的银行事业发出一份光，贡献一份热。作为一名信贷人员，我深深地明白业务技能的重要性，只有充分掌握并灵活运用，才能使工作得心应手。通过市分行相关部门的集中培训及自己的积极钻研让我掌握了我行开展的各类信贷业务的基本技能。

　　这一年里，我不断提醒自己，工作要认真、严格按总、分行制定各项规章制度进行实际操作。在我的努力下，半年的工作中我个人没有发生任何一笔不良贷款，并且在工作中不断丰富业务知识，巩固技能。在做好自己本职工作的同时，积极帮助其他同事，当自己遇到困难的时候，也会十分虚心向其他同事请教。

　　截止20XX年末，我共发放贷款x笔，金额x万元，贷款余额x万元，在做好本职工作的同时我积极发展连动业务，20XX年共计揽储x万元，办理信用卡x张，理财x万元，QQ卡及淘宝卡共计x张。

　　在工作中，我不光注重信贷规模的增长，同样重视信贷质量的变化，每日，查询贷款的资产质量成为我每天工作前的必需工作。我有一笔个人商务贷款，客户因经营情况发生变化从而导致贷款逾期。逾期首日发生后，我积极主动联系客户催收该笔贷款，当该客户不在接听联系电话时，我不等、不靠多次利用下班时间上门催收，在找不到借款人本人时，我积极联系借款人的相关亲戚、朋友让其做好借款人的思想工作及提供借款人其他联系方式。借款人一年来虽然每一期都会逾期，但在我的努力催收下，借款人都能将逾期贷款补足，并未形成不良。

　　回顾和检查过去，也有一些不足之处：自我要求不够高，当今社会发展日新月异，虽然平时非常注重学习，但仍然有追不上时代的紧迫感。知识面太狭窄，现今社会提倡的是一专多能的复合型人才，而我对已有知识结构的更新还不够全面。

　　新的一年即将到来。今后我将加倍努力学习和工作，以更高的标准要求自己，提高自身专业素质，以高效的、创造性的工作报答邮行的培养和组织的关心，为邮行更加美好的未来而贡献一己之力。

**【篇四】银行先进发言稿**

　　尊敬的各位领导、各位同仁：

　　大家上午好！

　　根据总行的安排，下面由我就湘绵支行今年以来开展“四扫”工作向各位领导、各位同仁进行汇报，把我行“四扫”工作的主要做法拿出来共同探讨，不当之处，敬请大家批评指正。

　　为深入贯彻落实省联社孔理事长20xx年年会报告精神，践行以客户为中心的服务理念，进一步深耕目标市场，深挖客户需求，有效提升服务客户能力，根据省联社及总行深入推进“四扫”工作的有关要求，结合我行实际，从今年3月起对县城范围内的个体经营户及小型加工、小商小贩、小本经营等创收致富型客户开展了“扫街”、“扫户”活动，取得了一定成效。

　　一、主要做法

　　（一）高度重视，加强学习。一是在思想上高度重视，将“四扫”工作作为提升市场竞争有效手段、拓展客户资源重要抓手；二是认真组织学习省联社和总行印发的《深入推进“四扫”工作方案》文件内容，开展全面讨论分析，吃深吃透文件精神；三是积极参加总行组织的集中学习培训，重点学习“四扫”工作营销技巧，充分理解掌握“四扫”工作操作流程。

　　（二）细分区域，落实责任。根据总行下达的工作任务及划分的责任片区，在充分征求各小组意见的基础上，按照就近原则，结合现有存量客户分布情况，将“扫街”、“扫户”责任片区明确划分到小组，确保不留盲区死角。按照总行工作要求，明确“四扫”工作的时间表、任务图。

　　（三）充分准备，精准营销。充分利用总行印制的宣传单和工作表，借助我行现有的社会知名度及美誉度，以2名客户经理为一组，统一着装，穿行服，戴带工号牌，随身携带工作证与身份证，按照规范的流程开展“四扫”营销工作，根据不同客户类型，为客户量身推荐金融产品，推行精准营销的服务理念。

　　（四）采取持续开展与突击开展相结合。一是明确规定各小组每天必须确保2小时以上持续开展“扫街”、“扫户”工作，把贷款调查、贷后检查、上门催收等日常工作同“四扫”营销工作有机结合起来；二是由支行行长带头出征，组织全体人员在节假日和双休日开展突击“四扫”工作，集中式开展宣传营销活动，进一步扩大社会影响力。

　　（五）想方设法，多措并举。一是充分利用大家都在使用手机微信习惯，制作简洁的宣传内容在微信群、朋友圈内发布，一并公布客户经理的姓名和联系方式；二是成功举办了一期会昌农商银行金融产品推介会，有针对性地邀请目标客户参加，确保取得实效。三是根据走访对象的经营特点，采取错时上户的方式，错开业务经营高峰期，让客户有充分时间与我们交流，如要上午去走访服装店商户，下午去走访菜市场周边的商户，晚上去走访五金店商户等。

　　（六）积极跟进，及时总结。按要求分组整理“四扫”工作资料，将收集到的客户信息完整录入电子文档，便于各小组客户经理及时跟进对接有效的金融服务需求，定期督促对接人员定期做好客户回访等维护工作。结合网点转型导入要求，每周一晚上7：30准时召开工作例会，总结“四扫”工作好的经验做法，分享成功案例，对存在的问题进行讨论，共同探索研究解决办法。

　　二、工作成效

　　截止20xx年8月11日，我行开展“扫街”408户，完成总任务518户的79%，新增有效客户51户，新增贷款授信金额1439万元，占当年新增贷款比例60%，营销网银35户，手机银行118户；开展“扫户”53户，完成总任务130户的41%，新增有效客户44户，新增贷款授信金额752万元，营销网银8户，手机银行18户。

　　三、存在问题

　　（一）部分客户经理的思想认识不到位，没有充分认识到“四扫”工作重要意义，工作主动性不够。

　　（二）对“扫街、扫户”营销技巧掌握不够，工作方法不多，业余时间学习有待加强，不能把日常工作同“四扫”统筹兼顾起来。

　　四、下一步工作打算

　　（一）强化员工的思想认识，充分理解省联社深入推进“四扫”工作的战略意义，将思想统一到省联社的总体工作部署上来。

　　（二）充分发挥每位员工的人脉资源和关系网，积极寻求与小区物业、机关企事业单位合作，高效开展“扫户”营销工作。

　　（三）全面分析客户需求偏好，结合客户意见和建议，进一步加大金融产品的创新推荐，创新出更多更好的金融产品，切实满足客户的有效金融需求。

**【篇五】银行先进发言稿**

　　尊敬的各位领导，同事们：

　　大家好！

　　我是xx，现在我们建行负责xx工作。很荣幸在这里和大家一同分享这次两节营销所取得的成绩，在这次两节营销中我所在的集体取得了很好的成绩，这主要是工作中我们以高度的责任感和强烈的时代感，忘我工作，在平凡的工作岗位上执着地追求着人生的理想，忠于职守，爱岗敬业，不计得失，勇挑重担，以进取的开拓精神，无私的高尚情操，求实的工作作风，把营销的很多技巧渗透到了了我们的工作中默默地奉献自已的青春和力量。

　　作为xx我们每天都面对不同的客户，我们给自己的工作中心是：“一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客的一切。”我们的工作就是把我行的各种产品针对不同客户的需要介绍给他们，谁都知道，与客户直接打交道即累又繁琐，但是我喜欢看到客户希冀而来、满意而去的表情。满足于由于坚持原则而使银行和客户的利益得到保障后获得的成就感。我们自己觉得不可能完成的任务，通过潜能的挖掘我们完成了，营销工作中让客户听得明明白白，而且通过细致入微的服务，为客户谋取最大利益，得到了客户的理解和支持。记得我们拿下保险标王的时候，我们的标底是我们去年全年的任务，但是大家把任务带给我们的压力转换成了动力。我个人在两节期间共完成保险任务260万，网上银行400多户，手机银行300多户，短信通知400多户。最终我们漂亮的完成了任务，4个月的时间超过了去年的千万。所以我认为只要大家团结协作，面对任务不抛弃，不放弃，找到好的方法。那么任务再艰巨也是难不到我们的。

　　随着银行业的不断发展，银行也多了很多，我们的压力也更大了。我们时时刻刻地注重研究市场，并时刻关注市场动态。科学地分析营销环境，深刻地把握客观环境，努力对客户进行研究，从而了解客户资金的运作规律，加大力度将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。每天早上我们的晨会内容都渗透着的是表扬与总结，表扬昨天营销最棒的，总结昨天做的不够的，让大家都具有空前的竞争意识，通过晨会我们互相学习，借鉴经验，共同进步。我们每天都在强调10．3．1的精髓，强调只要肯开口营销就会有收获。我相信只要我们以客户为中心，换位思考，用优质的服务就能抓住客户，从而更好的为我行吸收更多更高档次的客户。

　　展望未来，新的更为繁重的工作任务在等待着我们，也是对我们新的考验。在今后的工作中，我一定要认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。善于学习，勇于实践，通过学习获取知识，补充和完善自己的知识结构，提升自己的综合素质和处理复杂问题的能力。争创一流的工作业绩，为建行的大步发展尽自己最大的努力！

**【篇六】银行先进发言稿**

　　尊敬的行长，各位领导，各位同事：

　　我有幸被评为公司的优秀员工，首先，要感谢吉林银行给了我这个舞台，感谢行领导对我的信任和厚爱，感谢同事的帮助和支持。

　　在过去的这几年里，我们伴随吉林银行一路精彩纷程的走了过来。其间，有目共睹的是，在杨行长的亲切关怀下，在以王行长为核心的管理团队的正确领导下，吉林银行继往开来，与时俱进。对内，紧抓团队建设；对外，积极开拓市场，使吉林银行进一步走上了制度化、规范化的管理轨道；

　　自参加工作至今，我并没有为行里做出了不起的大贡献，也没取得特别值得炫耀可喜的成绩，我只是尽量做好属于自己岗位上的工作，尽自己最大的努力尽心尽力的去完成每一次任务，总结自己的经验，从经验中学习，向他人学习，尽量将自己的工作争取一次比一次做得更快更好，尽可能的提高工作效率，与同事相处和睦，合作愉快。

　　在我看来，只有在工作中撒播辛勤的种子，才能收获优秀的果实；只有在工作中积极向上，才能保持好心态去勇闯难关。工作是一条漫长的荆棘路，可以选择绕道而行，也可以退缩，但是我选择披荆而行。因为工作只有这么做，才有条理，才有进度，才有成效。这些年，吉林银行通过社会招聘校园招聘进了一批一批的优秀员工，看到他们就像看到了当年的我。一个个孩子的稚嫩脸庞让我也感受到了吉林银行未来的希望。而我也成为了他们的第一任老师，行领导对我的信任让我更加努力的教授我所学到的每一点知识，在一张白纸上绘出绚丽的蓝天是很不容易的，除了耐心，细心，还要深入浅出的阐述他们对业务的疑问。很欣慰的是，他们都很认真地在学习，努力的做到最好。在吉林银行的各项考试中都取得了骄人的成绩。这让我感受到了为人师者的喜悦。

　　20\_年，我的付出得到了行里的认可，我深感无比的荣幸，我想行里这次评优活动也再次向每位员工传达与说明了只要有付出，只要做好了属于你的那份工作，就会有回报这个平凡的道理。我也坚信，今后的工作一定会做得更好。

　　过去的荣誉已成为过去，20xx年才是我们奋发图强的一年，我们面临的新的形势既充满挑战，更催人奋进，我将不断加强个人修养，自学加强学习，努力提高工作水平，扬长避短，发奋工作，力求把工作做好的更好、更扎实，树立吉林银行人的良好形象。

　　“新年伊始，万象更新”，在新春佳节之际，请允许我向一年来关心、支持帮助我的各位领导和全体同事们致以新春的祝福和诚挚的谢意

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！