

# 2023年银行员工家属座谈会发言稿 银行青年员工座谈会发言稿(汇总5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？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。

## 银行员工家属座谈会发言稿篇一

xxxx年的秋天，在经历了一夏天的严格选拔和耐心等待之后，我怀着激动而喜悦的心情，接到了中国xx银行的通知书。从报道的第一天起，我下定决心，既然选择了这份职业，就要将自己的青春、理想、信念毫无保留的奉献给这个庄严的选择。

作为一名普通的前台柜员，在平凡而紧张的工作岗位上，尽管有时不免烦躁、平淡、矛盾、失落；但更多的是充实、兴奋、快乐、满足。我认真的完成每一件业务，这一件件业务堆积成我的一天，这一天天让我更加了解到这三尺柜台赋予我们的使命。柜台，是xx银行展现给世人的窗口，这里是直面客户的沟通的桥梁，这里是展现我们工行优质服务品牌的地方。

我对优质服务的最深刻的理解，却源自于一笔错误。粗心的我，遗漏了一位客户的签名，当发现时，已经是一天营业结束的时候了。北方深冬的六点，早已华灯初上。当那位客户阿姨冒着寒风出现在银行门口，要帮我补签名时，我的眼泪一瞬间夺眶而出。这泪水，包含着对客户的浓浓歉意，包含着对工作深深地愧疚，还包含着自己对做好优质服务的坚定决心！

后来，因错生缘，我与这位客户建立了工作上联系。理财到

期时，我会及时提醒她，帮她规划好理财时间，做好她的理财顾问。每当这位阿姨打电话说，最近有没有什么收益好点的产品吗？我都会第一时间帮她查询，热心的给她回复介绍。今年春节时，她回复了我一条祝福的短信：“春节快乐，也祝你工作顺利！”

金融业出售的是服务，而优质服务就是我们的“立行之本”。用优质的服务吸引客户，让客户认可和信赖的同时，xx银行也在金融产品和金融服务上不断的推陈出新。意识到网络带给人们的便利和改变，xx银行也借助腾讯、新浪官方微博的力量，更好的、第一时间与客户沟通，介绍我们的新型产品。中国xx银行电子银行的官方微博更是有了近190万的关注率，定期在上面发布优惠快讯、金融产品、财经热点，分享服务中的心语。江苏省分行、青岛市分行也纷纷建立了微博平台，介绍我行贵金属投资工具，实时发布信用卡优惠，原油期货价格变动等信息。

这样创新化的服务，使得我们xx银行走在时代的前沿。我们的资讯服务也从原来点到点的单线传播，发展到了点到面的辐射式传播。创新服务让更多客户的个性化需要得到了满足，提供了解各类增值服务的平台，帮助客户实现财富增值、事业成就和人生成长。

著名经济学家林毅夫曾经说过，“满意度是今天的市场，忠诚是永恒的市场。”我们把客户需求作为个人工作目标，用真诚的态度让客户满意，不断创新服务水平，确保银行在激烈的竞争中立于不败之地。作为现金柜员，通过服务窗口，我也会踏踏实实的做好每一件小事，找准位置，明确方向，力争把优质的服务和踏实的作风变成我更高的标志，我相信我会紧跟着xx银行的脚步一同进步，我的青春也一定会在这里闪亮！

## 银行员工家属座谈会发言稿篇二

各位领导：

您们好！很高兴和大家一齐来开这次会议，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05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，我一向很关注xx银行的发展状况及发展形式，人人都明白xx银行的前身是莱芜市城市信用社，1998年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，可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1998年的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必须给你们服好务，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必须和他处好关系。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，我想众多的家长应当都和我的想法一样，只要孩子健康、向上、踏实工作，我们家长必须全力配合。

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忙和恰当的点拨。虽然我此刻不在银行上班可是我还是商行人，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，可是没有良好的服务是稳定不了客源的，服务无止境，想发设法给客户方便，仅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，并且要具备必须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，仅有客户理解你以后，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本事。可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银行必须又快又好发展，业绩必须蒸蒸日上。

祝：xx银行做大做强！

多谢大家！

## 银行员工家属座谈会发言稿篇三

行长，各位

领导

，各位同事：、各位同事致以最诚挚的感谢！衷心感谢

XX

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！

20xx

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：

第一，每一份努力一定会获得倍增的回报。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。我坚信所有的努力都会开出绚烂的花朵，结出丰硕的果实！

第二，团结可以赋予一支队伍无穷的战斗力和战斗力。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。在团队中个人的力量似乎放大了若干倍，让我们每一个人时常惊叹，自己竟能有如此大的潜能。

第三，创新和求知是一个人不断提升自我的必由之路。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。

到普通员工，身上所具备的勤奋、敬业、团结、创新、求职的

精神

是分不开的。和勇挑重担、敢于负责的实干

精神

，在分行

领导

的带领下，面向新的未来，携手并肩，共同创造更辉煌美好

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！

谢谢大家！

## 银行员工家属座谈会发言稿篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我们深知电子银行已经潜移默化着我们的生活，也逐渐成为新一代中青年们必不可少的“掌中宝”。今年，我行为何如此大力度的推广互联网金融，也因为电子银行这个渠道已经深入人心，它渗透到各行各业，与我们的生活开始息息相关，并且将主导着我们客户未来的需求，掌握我们客户的依赖度。那么金融长什么样？金融长这样，稳健、大气、有内涵；互联网长什么样？互联网长这样，任性、活泼、有魅力。当这两个事物碰到一起便会发生很多的故事，就像一部叫做《北京遇见西雅图》的电影。而今天，我们就要把，在电子银行间摩擦出的互联网金融的火花在工行青年间绽放一下。

我们讲互联网金融带给我们很多的变化，因为市场变了，因为客户变了，因为竞争对手变了，所以，我们也要变。整个电子银行都在转型，我们从做渠道向做平台转型，原来我们做网上银行、手机银行、微信银行、电话银行，现在我们做直销银行平台、开放式网络银行平台。为什么我们越来越需要推广我们的电子银行？原因很简单嘛，因为我们银行需要，我们要走在时代前沿，要降低成本支出，要绑定客户。但最

重要的是客户迫切的需要，他们需要快餐式的便捷，客户开始越来越懒，越来越怕麻烦，服务要求越来越高。如今，以不变应万变的方法就是改变，从现在开始改变！

客户在变，客户交往的模式也在变。原来我们讲天涯若比邻，现在真的实现了天涯若比邻，大家可以通过社交网络形成一个社区，但有的时候可能也是比邻如天涯。很多的家人在一起，可能他们在各看各的手机。我们有没有发现，如今的客户越来越把自己当成上帝，喜欢低头看手机屏幕，厌倦等待，习惯性把投诉放在嘴边，对服务质量要求越来越高。而电子银行便可以很大程度的减轻柜面工作的强度和压力，当我们营销出一个电子银行服务，并且将后续教学服务做好，那这个客户以后一些微不足道的小业务也不会走进柜面，当客户经理能深入维护这个客户，那贵金属、基金、分期付款，各项中间业务等小指标都可以如约而至。如果大家觉得工作强度大，那我们就开始营销电子银行吧。如果大家觉得工作压力大，那我们也开始营销电子银行吧。

竞争对手变了，这已经不仅仅是像在桂林，过几年就多几家银行的入驻，瓜分我们的大蛋糕，而今已是原来做电商的跟我们是合作关系，现在变成了竞争关系，而且竞争的方式跟我们原来的方式还不一样。这就出现了所谓的用电子银行思维，用互联网的方法来做事。电子银行和互联网确实给我们提供了一个新的看问题的角度，新的思考问题的维度，以及新的营销的方法。所以电子银行的大力推广势在必行。

我们的电子银行发展将是一场持久战。各大银行也开始在抢占电子银行这个隐性的大块蛋糕，但我们需要激活我们的潜在客户群，我们需要慢慢将电子银行这个“蓝筹股”植入客户脑海，而后用所谓的网络倍增效应。比如大家一块吃饺子，大家吃的越多，每个人吃的也越多。最显著的例子就是微信，用得人越多，大家越爱用。

青年员工是推广电子银行的主力军，借此机会我希望对我行



的青年员工说几点希望：

1、首先，我希望我们工行的青年员工可以十分熟悉我们的电子银行产品，彼此多交流，电子银行部可以送教上门，作大家有力的后备军。

2、再者，我希望我们工行的青年员工热爱我们的电子银行产品。只有热爱自己的产品，才能在营销时让客户觉得不是在营销，而是让客户感同身受。

3、希望各个渠道都可以看到工行青年员工的身影，“线上+线下”、“渠道+实时”、“多场景应用”，青年员工像海绵，对新生事物的接受力是很强的，大家多学习，积极把握前沿信息科技发展成果，更加敏于客户体验、长于提出建议，打造一个以平台战略为牵引、以智能金融服务为重点、以线上线下交互为特色、以大数据全面应用为支撑的金融服务新模式。

最后，希望我们的青年员工在这个电子银行带动的快节奏“新常态”下，以锐意创新的激情投身实践，以艰苦扎实的奋斗成就人生，不断创造新的工作业绩，不断书写人生的华丽篇章。

## 银行员工家属座谈会发言稿篇五

各位领导、同事：

大家好！

今日，很高兴能参加这次座谈会，同大家见面和交流，十分感激领导们给我们供给了这次的机会。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，怀揣着梦想和抱负，经过层层选拔，

最终所剩下的仅有一百人。

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：“我在心中告诉自我，我不仅仅是找到了一份工作，更是找到了属于自我的事业，并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**行长语重心长的对我们说：你们是**m**行的未来，也是**m**行的期望**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，找到属于自我事业上的奋斗目标。这一刻，我体会到了作为一名领导人，他们只是期望我们这些新职工能够做一行，爱一行，能够从中找到自我的人生目标。

虽然这四个月来我不断的做同样的工作，每一天“记账、理账、收收付付”可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？之后得知，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，同时也对自我的未来充满了期望。在**m**行的改革和发展取得显著成绩的同时，基层机构案件频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，所以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，构成一套执行本事强的内部管理机制。

2、其次m行应当构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，让优质客户能够有足够的贷款。

3、最终，放贷业务流程繁琐，使贴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。多谢！