

# 最新银行工作落后表态发言材料(实用5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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 银行工作落后表态发言材料篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

首先，非常感谢市分行领导给予我展示自我的机会！此时此刻，当我平静地坐在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的讲台上时，内心不仅充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇于拼搏，敢挑重担的准备。我叫\_\_\_，今年\_\_岁，预备党员，在读财会本科，现任\_\_分理处主任。此次我竞聘岗位是\_\_支行\_\_网点主任。我竞聘的岗位是银行网点负责人。

我的竞聘优势是：

1、具备良好的思想品德和政治修养。我十分注重加强自身的政治思想修养，思想上向党靠拢。并于\_年\_月成为了一名光荣的预备党员，今后我将更加努力学习和工作，发挥党员先锋模范作用，争取在最短的时间内转正。

2、具备丰富的工作经验和良好的客户基础。入行\_年来，我在许多不同岗位工作过，无论在何岗位都能较好的完成工作任务。担任\_\_分理处主任期间，在领导的关怀和同志们的共同努力下，分理处成立\_年半，各项存款余额达\_\_\_多万。年年都圆满的完成各项任务。此外，由于长期在基层工作与客

户打交道，我拥有大量自己的大客户群体，并掌握了独特的工作方法和技巧，能够针对不同客户，采取不同的工作方法，确保以最有效的方式开展工作。多年的工作经历也使我能够站在整体发展的高度开展工作。我想，凭着扎实的实践和丰富的经验为基础，我一定能在\_\_分理处开辟一片新的天地。

3、具备扎实的专业技能和综合知识。\_年来，通过坚持不懈的学习，我的理论水平、业务技能都得到明显提高。在工作之余，我自学了计算机、英语、信贷等多方面的知识，并报名参加全国会计中级职称考试。连续四年获得业务技能测试\_\_一级能手，多次获\_\_一级能手和\_\_传票录入、零售综合业务二级能手，去年还被评为“四星级柜员”和总行级“文明优质服务标兵”。成绩取得的每个过程都倾注了自己辛勤的汗水，也无不蕴含着行领导对我的关怀和同事们的支持和帮助，每一次提高的过程都鼓舞和激励着我，以更加饱满的热情投入到新的挑战中去。

4、具备较强的工作能力和组织协调能力。在工作中我始终坚持“学以致用”的原则，努力把学到的知识应用于实际工作中去。组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、文字组织能力、社会交往能力都有很大提高。

## 二、拟聘后的工作目标和设想

如果这次有幸能竞聘成功的话，我将以分行下达的各项目标任务为己任，竭尽所能搞好芳草分理处的各项存款、中间业务、结算、优质文明服务等工作，以加强内部管理为保障，在巩固现有客户资源的前提下，调动员工的积极性，寻找和挖掘存款新的来源，力争扭转目前发展缓慢、滞后的局面，走上一个良性循环、健康稳步发展的行列中来。

我对今后工作的设想是：稳定现有客户、推广新兴产品、打造一流品牌、圆满完成任务。

### 三、完成目标任务的具体措施

为了全面完成各项目标任务，我将全力以赴抓好以下几方面工作：

思想总揽全局，做好表率。作一个网点带头人要有全局观念，从多方面考虑问题，协调各方面关系，要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认真执行有关金融政策和法律法规及各项业务操作规定，合规经营。不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。

#### 2、经营客户，提高优质客户群体占比，开辟存款新的增长点。

\_\_分理处处于市中心，临近居民较密集，客户资源相对较丰富，该区域一直是金融机构必争之地。在以我行为中心的前后200米范围内，聚集了工、农、建3家商业银行，金融竞争异常激烈。要使存款有较大幅度的增长，我认为：

首先要挖掘优质客户源，提高优质客户占比。对客户进行差别化管理，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为我行带来更多利润的客户身上，挖掘潜在优质客户，建立完善的客户档案，加强与客户的沟通与联系。为客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等服务，增强对客户的吸引力，从而提高优质客户占比。

第二，要主动走出柜台，积极营销。对市场动态进行认真的分析和研究，及时掌握信息，并根据相关信息，积极主动开展工作，带领员工走出柜台，走进市场寻找新的客户源。

第三、搞好特色营销，扩大业务。在保持现有业务的基础上，向客户提供源源不断的金融新产品，以此来满足客户的需求。为客户进行个人消费贷款、国债预约、票据结算等理财新产品的宣传，提高分理处中间业务收入。

3、提升服务水平和层次，丰富服务内涵。加强员工技能训练和服务技巧训练，使员工的岗位技能和服务水平提升到一个新的高度。搞好分理处的环境卫生，做好每一个细小环节，解答好客户的每一个提问，让客户真正感受到我们分理处的优越性，增强分理处的竞争力。

4、以规章制度为标尺，狠抓内部管理。从大处着眼，从小事做起，在严格管理上下功夫，一丝不苟，从严执纪，决不允许违规的事在\_\_分理处发生。加强内部管理及“三防一保”工作，确保各项内控措施落实到位，及时发现漏洞和隐患，采取措施，立即整改。加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，提高工作效率。

5、加强队伍建设，确保分理处各项工作健康有序的发展。作为网点负责人，除了要注重业务，还应该带好队伍，为员工提供良好的发展空间。首先，要多关怀员工，尽量为员工排忧解难，营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行学习，形成良好的学习氛围。还要与员工多交流，加深了解，做到团结友爱、互助互敬。发挥团队精神，凝聚力量，利用各自自身的资源，保证业务的健康发展。

6、以身作则，不断改进。作为分理处主任，在日常工作中我的言行将直接影响下属，我将保持一份平常心与责任感，以身作则、率先垂范，在工作中不断改进自己，用自己的真诚与努力换取员工的认可。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使，相信通过这次竞聘演讲，会让我更加走向成熟。无论最后竞聘结果如何，我都会一如既往以踏实的工作作风，务实的工作态度，进取的工作精神，恪尽职守，履行职责。

## **银行工作落后表态发言材料篇二**

一、加强日常管理工作各支行明确各岗位职责，使网点人员

既能合理分工又能团结协作，推进联动营销。

20\_\_年任各重，压力大，各支行应把工作目标按职责分工落实到每个人，确保20\_\_年各项任务的顺利完成。

二、加强监督检查工作20\_\_年将完善各项制度，对发现的问题及时纠正，查漏补缺，进一步加大检查力度，对各种违规行为绝不姑息。

三、不断提商后勤服务水平落实车辆、会务和接待三项服务工作，切实保障区支行的日常运作。区支行现有小车4部，主要是保障支行领导的日常用车，同时协调好各部门的工作用车。

20\_\_年，车辆运转正常，没有发生任何大的事故，20\_\_年继续做好车辆管理工作，一是部门领导定期加强对司机进行安全教育，增强司机的安全意识，克服安全管理中思想麻痹、得过且过的现象。二是司机认真遵守有关行车规章制度，做到疲劳不驾车，酒后不驾车，对车辆勤检查，勤保养，勤维护。发现问题及时解决，做到车辆不带病上路，司机不带情绪开车，确保安全行车。对客户接待和会议组织，进一步创新运转机制，改进服务方式，优化工作流程，做好各个环节的有机衔接，保证有序运行。

四、做好为民服务创先增优活动20\_\_年我行将继续优质文明服务中严格遵守上级有关规定，将为了服务创先争优活动全面开展，落到实处。并针对实际情况，我行将抽出专门人员利用利息时间及周六周日时间通过对网点进行暗访等形式，对辖内所有网点的文明服务情况进行监督，及时提醒存在的问题并督促全行员工增强服务意识、转变服务观念、强化服务措施。

五、认真做好人事劳资工作一是加强考勤管理，规范考勤制度，实行考勤月报按时上报，在严格落实考勤责任制度的同

时，进一步完善请假制度的管理，二是加强劳动用工管理，构建和谐稳定的劳动关系，严格岗位管理，进一步提高劳动关系管理的规范化水平。

六、做好安防工作因金融行业的特殊性，各支行应征对断电、电脑设备紧急瘫痪状况组织员工进行定期演习，从面有效的保证营业的正常开展；会计主管每天定期对已经安装的安防设备进行检查，加强对保安人员的培训，增强他们的业务知识和敬业精神。

## 银行工作落后表态发言材料篇三

20\_\_年，营业部在上级行和支行党委、行长室的正确领导下，以凝聚人心为动力，以创新服务为抓手，大胆管理，求真务实。圆满完成了支行所赋予的各项任务，对公存款时点\_万元，比年初净增\_万元，日均存款\_万元，储蓄存款净增\_万元。现就一年来的工作小结如下：

### 一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用营业部现有员工29名，其中党员13人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营

业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

## 二、服务创优、运筹制胜千里

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，\_网讯和《\_》已作了相关报道。\_进行转载。

### 1、抓好员工职业道德教育

主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《\_银行员工基本素养和服务行为规范》、《\_银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张\_在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

### 2、抓好考核激励机制

一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性；二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

### 3、抓好为相关部门的服务工作

营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。

一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年\_月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务\_\_万，取得了\_\_万经济效益。

二是服务好基层网点。努力提高提解、库房人员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

### 三、求真务实、勇拓市场

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

#### 1、全面理顺营业部开户单位状况

建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对\_\_医院、\_\_公司、\_\_医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

#### 2、拼服务、情胜一筹

南天投资管理公司是我\_月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知\_\_商人\_\_\_\_等14名老板筹集资金准备\_\_集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。\_月\_日决定来我部开户，并打入注册资金\_\_万。



### 3、群策群力，挖掘存款源

安排有较强活动能力的周\_\_专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈\_\_利用爱人在部队的关系，积极揽存\_\_万。

### 4、积极配合客户经理做好服务工作

今年\_月，\_\_\_\_集团因经营不善被迫改制，这涉及我行贷款移位等相关问题。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以保全。新注册的\_\_\_\_有限公司首次打入注册资金\_\_万。

## 银行工作落后表态发言材料篇四

一、加强日常管理工作各支行明确各岗位职责，使网点人员既能合理分工又能团结协作，推进“联动营销”。

-年任各重，压力大，各支行应把工作目标按职责分工落实到每个人，确保-年各项任务的顺利完成。

二、加强监督检查工作-年将完善各项制度，对发现的问题及时纠正，查漏补缺，进一步加大检查力度，对各种违规行为绝不姑息。

三、不断提高后勤服务水平落实车辆、会务和接待三项服务工作，切实保障区支行的日常运作。区支行现有小车4部，主要是保障支行领导的日常用车，同时协调好各部门的工作用车。

-年，车辆运转正常，没有发生任何大的事故，-年继续做好

车辆管理工作，一是部门领导定期加强对司机进行安全教育，增强司机的安全意识，克服安全管理中思想麻痹、得过且过的现象。二是司机认真遵守有关行车规章制度，做到疲劳不驾车，酒后不驾车，对车辆勤检查，勤保养，勤维护。发现问题及时解决，做到车辆不带病上路，司机不带情绪开车，确保安全行车。对客户接待和会议组织，进一步创新运转机制，改进服务方式，优化工作流程，做好各个环节的有机衔接，保证有序运行。

四、做好“为民服务创先增优”活动-年我行将继续优质文明服务中严格遵守上级有关规定，将“为了服务创先争优活动”全面开展，落到实处。并针对实际情况，我行将抽出专门人员利用利息时间及周六周日时间通过对网点进行暗访等形式，对辖内所有网点的文明服务情况进行监督，及时提醒存在的问题并督促全行员工增强服务意识、转变服务观念、强化服务措施。

五、认真做好人事劳资工作一是加强考勤管理，规范考勤制度，实行考勤月报按时上报，在严格落实考勤责任制度的同时，进一步完善请假制度的管理，二是加强劳动用工管理，构建和谐稳定的劳动关系，严格岗位管理，进一步提高劳动关系管理的规范化水平。

六、做好安防工作因金融行业的特殊性，各支行应征对断电、电脑设备紧急瘫痪状况组织员工进行定期演习，从面有效的保证营业的正常开展；会计主管每天定期对已经安装的安防设备进行检查，加强对保安人员的培训，增强他们的业务知识和敬业精神。

## 银行工作落后表态发言材料篇五

一、活动主题：

喜迎“三八”真情回馈

为回馈广大新老客户长期对本行的支持，支行特举行喜迎“三八”真情回馈活动，借此活动提升提升我行的品牌知名度，提高服务水平，赢得良好口碑，为支行完成2018年第一季度及全年任务目标打下坚实的基础。

## 二、活动目的：

通过本此活动，银行业务力争在2018年年初实现以下目标：

- 1、客户新增数量超过历史同期水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高。
- 2、储蓄余额净增300万元，网银激活率达到50%，理财销售量同比增长20万元。
- 3、圆满完成各项业务指标。

## 三、活动时间：

2020年3月5日-2020年3月8日

## 四、活动对象：

所有持我行银行卡、存折的客户和新开户客户。

## 五、活动内容：

- 1、活动期间，凡在我行办理定活期存款客户均可得到喜迎“三八”真情回馈活动赠送的礼品。
- 2、活动期间，为庆“三八”妇女节我行特推出两款专为女性同志制定的理财产品：财富债券77期，153天，年化收益率可达5.15%；财富债券83期，365天年化收益率可达5.4%；样样高收益，等你参与。

## 六、成立活动领导小组

分工：活动期间，网点柜员统一佩带工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

由韩丹负责在网点统一悬挂宣传横幅，宣传展板；由吴晓明主要负责网点宣传咨询台的引导工作，引导客户进行有序的参加活动，积极做好相关领取奖品工作；由冯变强主要负责公司客户的接待与服务工作，积极引导公司客户，记录好公司客户的基本信息，引导公司客户进行有序的参加活动，积极做好公司客户的礼品领取工作。

前台当天的营业人员，积极开展网点优质服务工作，提高柜台办理业务的服务质量，做好客户的指导工作，切实提升网点服务形象。

不当班的工作人员，一名负责在门口的接待工作，切实做好对vip客户的引导工作和绿色通道服务。

另一名负责礼品的发放工作，及后台的服务工作。

网点信贷人员分别做好信贷客户的引荐工作，积极参与我行活动。

## 七、实施安排

1、大堂经理做好营业大厅的前期宣传工作。

具体要求：大堂经理披挂彩带，在大堂宣传并疏导客户。

理财经理披挂彩带，在大堂为等待办理业务的客户宣传并讲解理财产品。

2、与市分行个人业务部联系，利用信息库搭建短信宣传平台，

对我行社保ic卡客户进行短信告知。

具体要求：与个人业务部安斌联系，利用短信平台为ic社保卡客户发宣传短信。

3、每天不当班人员进行各单位上门宣传。

具体要求：营业员分为两组，由行长助理代领每天不当班人员进单位，宣传我行各类产品并发送名片。

八、奖品设置：

品牌洗化用品，化妆品等女性用品。

活动期间，凡来参加我行举办的“喜迎“三八”真情回馈活动的，均有礼品相送。