

2023年银行工作先进发言稿 银行先进发言稿(模板10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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。

银行工作先进发言稿篇一

各位好，我叫沈一凡、于20xx年开始在旧城邮政储蓄所工作，每天做到不迟到不早退，具有很强的事业心与责任心，工作积极主动，敢于大胆尝试，发扬了不怕苦不怕累的无私奉献精神，从不计较个人得失。

一、立足本职，刻苦学习，钻研业务

作为营业窗口人员，我的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。首先要对本行的金融产品、业务知识有比较熟悉和专业的了解，无论是应知还是应会，我都会刻苦学习，努力钻研，缺什么补什么，哪项技能薄弱就勤功哪项，熟练掌握各项职业技能，能较好地结合实际情况解决问题，拓宽自己工作知识面。第一次接触邮政储蓄工作，心里有些紧张。万一自己敲错了哪个键，出现失误可怎么办呢？一想起这，心里就有些紧张。可想到领导的关心和同事的信认，我信心十足的坐在微机面前，心里还不断的给自己鼓气：在学校那么紧张的学习都挺过来了，这总比那轻松的多。于是就按照老同志教的操作程序，一字一板、小心翼翼地开始了第一天的储蓄营业工作。在以后的日子里，我如饥似渴地学习着与业务有关的知识，只要是涉及邮政的，都要先睹为快，详加钻研。随着日子一天天过去，对邮政储蓄各项业务都非常熟练。柜员制要求我工作中更要

谨慎细致。()支局里的较高储蓄余额提供了较大的发展空间，随着金融业的竞争一天比一天激烈，以及客户需求的多元化，优质服务已成为各行各业博取社会信誉的重要前提，柜台是我与客户面对面沟通的桥梁，每个月的中旬是取代发工资的高峰期，往往会排起长队，有时忙得一整天顾不上喝一口水，到了下班看着自己办理得厚厚一沓凭条时，其实心里特别充实，因为只要时刻抱着真心为用户服务的态度，才能够将自我岗位潜能发挥出来，才能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，才能把邮政营业的小窗口化作为为人民服务推动发展的大阵地。

对于工作上需要的证，我都会积极主动的报名参考，现在拥有的证书：反假货币上岗资格证书；保险从业代理资格证书；邮政储汇营业员初级；邮政营业员初级。

二、爱岗敬业，牢记宗旨，发挥模范作用

所在邮政储蓄窗口共11名营业员，处于服务窗口最前沿，牢记全心全意为人民服务的宗旨，为客户提供优质快捷服务，提高服务质量。“服务第一，客户至上”，“客户是我们的衣食父母”，服务的目的就是让客户满意，我非常重视和尊重来我行办业务的每一位客户，她能够很细心的记住并且准确的称呼出常来我行办业务客户的名字，这等于给予了客户一个巧妙而又有效的赞美。当遇见很挑剔的，易怒性的客户，我总是耐心的讲解，从容的将问题解决。有一次，一位打扮时髦的年轻女孩到我们柜台说想开个案，待会儿有人要打钱给她，我照样给她开了一张绿卡通卡，谁知不到十分钟，那位女孩又回来说要将刚开的户给销了，我听后一愣，刚开的户怎么就要销呢，于是耐心的跟女孩解释说，这卡没有年费，也没有办卡费，可以留着以后用，女孩很不屑的说了一声“以后没什么要用的，放着麻烦，销了吧”。看着女孩不耐烦的样子，我回答说：“好的，请稍等”，说话我就拿撤卡单给女孩填，在女孩填写凭单的过程中，我又多说了一句：“这卡挺好的，可以存定期也可以存活期，在atm机上就能将活期存为定期”，

女孩一听，停住了手中的笔，“什么，这卡可以在atm机上将活期存为定期”，我回答说：“是呀，不仅如此，这卡还可以设置活期到达一定金额时，自动将其转为定期”。接着，女孩仔细的询问了一些有关绿卡通卡的功能。女孩说她很讨厌上银行，现在办业务排队太麻烦了，如果能在atm机上操作就最好不过了，于是女孩决定不销户了，并将卡里的5万元钱存了3个月的定期。一个小时后，女孩带着她的朋友，手上提着十万元钱，说存到卡里，并要求帮她朋友也开一张绿卡通卡。至今我在邮政储蓄窗口工作已经三年，在这三年的工作中，我力争做一个有心人，做到服务五心：细心、耐心、诚心、用心、信心。

在以后的工作中，我会再接再厉，严格要求自己，脚踏实地的工作，在为客户服务的岗位上，毫无保留地付出自己的辛劳和汗水，为我行的将来贡献出自己的一份力量。

银行工作先进发言稿篇二

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！我是xx支行的行长，今天向大会汇报我们支行全体员工发扬实干精神，促进业务发展的工作情况，对其中存在的不足之处，请领导和同事们批评指正，多提宝贵意见。

xx支行地处贫穷、边远的土家山寨，业务经营相比其他支行困难较大。在上级行的正确领导下，我带领支行全体员工，按照上级行的工作精神和业务部署，发扬实干精神，刻苦勤奋、兢兢业业工作，促进了业务发展，取得良好经营成绩。截止到20xx年末，储蓄存款余额达到xx亿元，同比增长xx万元；销售理财产品xx万元，同比增长xx万元；代理保险收入xx万元，同比增长xx万元；个人网银发展xx户，同比增长xx户；手机银行客户发展xx户，同比增长xx户。

一是忠实履行自己的工作职责，全面执行支行的工作精神和决策部署，刻苦勤奋，尽心尽职工作，带头争创佳绩，为各项业务发展，取得良好成绩作出贡献。

二是围绕工作目标任务，紧密结合自身岗位实际，积极参加支行组织开展的各项活动，践行“我的岗位我负责、我在岗位您放心”，全面做好工作，努力完成任务，促进经营业务发展。

三是具有勤业务实精神，做到脚踏实地、勤奋努力工作，增强岗位责任心，勇于承担责任，认真做好每一件工作。

四是讲究工作成果，按时正确、保质保量完成工作任务，做到日清月结，努力实现工作的高效，取得经营业务的发展。

五是强化时间观念和效率意识，坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习，做到人在岗位一分钟，辛勤工作60秒，提高工作效率和工作质量，取得优良工作成绩。

发扬实干精神，促进业务发展，我要求支行全体员工抓住工作重点，做到有的放矢，力争取得工作成效。

一是坚持存款是立行之本，以银行卡为载体，积极销售理财产品，努力增加保险收入；要积极扩大客户群体，优化客户结构，增加经营业务的覆盖面，促进各项业务发展。

二是增强工作责任心，细致热情为客户提供优质服务，打响支行服务品牌，增强支行的社会影响力和对客户的吸引力，以优质服务促进各类业务的发展。

三是制定经营业务发展措施，责任落实到每个人，使人人有压力有动力，积极发展经营业务，力争取得良好业绩；同时健全内部控制机制，增强员工遵守合规习惯的良好作风，切实提高风险合规管理能力，杜绝产生金融风险。

在取得成绩的基础上，我决心“百尺竿头更上一步”，在上级的正确领导下，带领支行全体员工，以全新的精神、全新的面貌、全新的步伐，积极拓展各项业务，力争取得比20xx年更好的成绩，促进我们银行健康、持续发展。

我的发言完了，谢谢大家！

银行工作先进发言稿篇三

大家好，非常感谢总行领导对xx银行的关心，也非常感谢总行部门、各兄弟支行给予我们工作的大力支持，一季度开门红我们只是做了自己该做的事情，但是总行却给了我们荣誉和表彰。在这里我代表某某银行和大家分享一下工作的心得体会，有不到之处还请批评指正。

一是立即行动，只争朝夕。总行下发《某某银行20xx年一季度“开门红”营销竞赛活动方案》后，我行紧紧围绕“开门红”任务指标，认真组织落实各项工作措施，制定支行考核方案，细化任务指标、加大员工考核力度。及时把握元旦、春节的有利时机，逐一对我行优质客户登门拜访。在稳定存量客户的同时全力抢占市场，积极寻找新客户，针对“开门红”营销活动，某某银行优化厅堂布置，提升员工精神面貌，并匹配了专项费用用于营销，对客户办理的定期存款、认购保本理财的客户按照认购金额匹配了丰厚礼品。

我行最大限度发挥人员优势，优化人员配置，实行窗口弹性工作制，营业网点实行3人当班：大堂经理1人，柜员1人、授权1人，业务忙时大堂经理可办理非现金业务。其他人员全部参与外出营销，按照市场部、营业部、京九支行成立了3个营销小组，每天持续开展扫街活动，营销小组分片区开展营销，营销人员每人每天至少走访5个客户并在微信群上报具体营销情况。并组织员工班前（早上7:20）及班后在客流量密集的广场开展营销，强力营销个人储蓄存款。

二是充分利用我行的产品优势。大家都知道对公存款的稳定性较差，要想维持对公存款稳中有升，唯一就是利用我行某某银行稳富产品的利率优势，一季度我行由负责人带队，带上某某银行稳富的签约申请，组织对对公客户上门拜访，介绍我行某某银行稳富产品的高收益和灵活的资金使用方式，并与客户签约。

三是引导员工转变思想观念，增强危机感和责任感。面对严格的考核机制，激烈的竞争态势，我一直引导全行员工要摒弃吃大锅饭的思维方式，只要上下一心，转变思维，早行动、早落实、抓准工作重点，没有克服不了的困难。外出营销不会立竿见影立即就能有效果，需要长期坚持，真正用心营销，把工作做实，才能够取得满意的工作成效。

20xx年某某银行全体员工会以新的姿态、新的面貌，努力工作、积极营销，不辜负总行的期望。谢谢大家！

银行工作先进发言稿篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

大家晚上好！

20xx年xxx支行不忘初心，砥砺前行。在中心支行行领导的支持和帮助下，在全员共同努力下，紧紧围绕有效客户、非利息净收入和日均存款三项重点指标进行突破，员工士气进一步提升，客户基础进一步稳定，发展趋势进一步向好。

主要考核指标完成情况

xxx支行在二级支行绩效考核排名中进步明显。取得这些成绩离不开行长室的淳淳教导和关心，各管理条线的指导和帮扶，xxx各二级支行的互相帮助和xxx伙伴们的不懈努力，表示感谢！

经过一年的克难奋进，在有效客户、非利息净收入和日均存款三项重点指标上达成自定目标。年初认真分析了支行存款变化情况，目标客户情况，业务发展趋势，员工状况等。以中心支行的劳动竞赛任务指标自我加压，责任到人，精准营销，明确到户，层层有压力，层层有动力。找准渠道，提高效率，对同行业、同性质，同爱好的企业、单位、个人，进行集中营销，做到“快、准、狠”。按月制定计划，拜访对公重点客户和私银客户，逐一落实。最大限度调动支行员工营销的积极性、主动性，给员工办法，给员工动力，充分发挥全员智慧，让员工想干、愿干、会干、能干、开心干，干出成效。主动了解员工，了解客户，了解进度，带头营销，为员工排忧解难，为发展做好支撑。

明年下一步工作措施：

我将和xxx伙伴们一起明确目标，提升专业技能，培养良好的习惯，做好角色转换，以勤勉的状态打造有战斗力的团队。

工作重点是xxx支行以新型电子设备投入为契机，成为电子银行为特色的网点。提高柜台的服务效率，更好地为客户提供一站式、电子化、综合化、全方位的金融服务。

继续以存款为第一生命力，组织好大额存单的销售，提升存款日均，储蓄存款站稳6个亿。中收以期缴为突破口，固化销售流程和标准，行成可持继发展态势。有效客户特别是沃德客户数缩小与全行平均水平的差距，将客户基础继续夯实。

保持优势指标的同时，进一步在对公存款、信用卡和服务质量上取得较大突破。以新开户、有效客户提升和代发客户为抓手，大力拓展结算型存款，抓代发工资客户留存。发动全员在信用卡营销上全员行动，找准突破口，多做批量发卡。在客户服务方面，持续强化服务培训和电子业务培训，提高智易通和现金循环机的利用率。从服务意识、服务礼仪、服务技能等方面加强柜员的专业培训，使柜员掌握有效的沟通

技巧，提高应急事件的处理能力，增强柜员的营销技能和主动服务的意识。

20xx年的工作告一段落，再次感谢各位领导与同事，是领导的关心与指导，是同事们的支持与配合，是xxx支行全体员工的努力与奋斗，让xxx这个集体竭尽所能，奋勇向前。

让我们携手前进，为xxx支行20xx年“开门红”劳动竞赛取得优异成绩而共同努力！

xxx

20xx年xx月xx日

银行工作先进发言稿篇五

大家好，非常感谢总行领导对某某银行的关心，也非常感谢总行部门、各兄弟支行给予我们工作的大力支持，一季度开门红我们只是做了自己该做的事情，但是总行却给了我们荣誉和表彰。在这里我代表某某银行和大家分享一下工作的心得体会，有不到之处还请批评指正。

一是立即行动，只争朝夕。总行下发《某某银行20xx年一季度“开门红”营销竞赛活动方案》后，我行紧紧围绕“开门红”任务指标，认真组织落实各项工作措施，制定支行考核方案，细化任务指标、加大员工考核力度。及时把握元旦、春节的有利时机，逐一对我行优质客户登门拜访。在稳定存量客户的同时全力抢占市场，积极寻找新客户，针对“开门红”营销活动，某某银行优化厅堂布置，提升员工精神面貌，并匹配了专项费用用于营销，对客户办理的定期存款、认购保本理财的客户按照认购金额匹配了丰厚礼品。

我行最大限度发挥人员优势，优化人员配置，实行窗口弹性

工作制，营业网点实行3人当班：大堂经理1人，柜员1人、授权1人，业务忙时大堂经理可办理非现金业务。其他人员全部参与外出营销，按照市场部、营业部、京九支行成立了3个营销小组，每天持续开展扫街活动，营销小组分片区开展营销，营销人员每人每天至少走访5个客户并在微信群上报具体营销情况。并组织员工班前（早上7:20）及班后在客流量密集的广场开展营销，强力营销个人储蓄存款。

二是充分利用我行的产品优势。大家都知道对公存款的稳定性较差，要想维持对公存款稳中有升，唯一就是利用我行某某银行稳富产品的利率优势，一季度我行由负责人带队，带上某某银行稳富的签约申请，组织对对公客户上门拜访，介绍我行某某银行稳富产品的高收益和灵活的资金使用方式，并与客户签约。

三是引导员工转变思想观念，增强危机感和责任感。面对严格的考核机制，激烈的竞争态势，我一直引导全行员工要摒弃吃大锅饭的思维方式，只要上下一心，转变思维，早行动、早落实、抓准工作重点，没有克服不了的困难。外出营销不会立竿见影立即就能有效果，需要长期坚持，真正用心营销，把工作做实，才能够取得满意的工作成效。

20xx年某某银行全体员工会以新的姿态、新的面貌，努力工作、积极营销，不辜负总行的期望。

谢谢大家！

银行工作先进发言稿篇六

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，奉献一份热。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本行开展的各类信贷业务的根本技能。

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，稳固技能。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开展连动业务□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、不靠屡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。

回忆和检查过去，也有一些缺乏之处：自我要求不够高，当今社会开展日新月异，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奉献一己之力。

银行工作先进发言稿篇七

：沟通交流，毕竟不管走到哪里，我都是x人。出了一套独具特色的“x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x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x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x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x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x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x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□x银行一定又快又好发展，业绩一定蒸蒸日上。

祝：x银行做大做强！

谢谢大家！

银行工作先进发言稿篇八

尊敬的各位领导，亲爱的各位同事：

你们好！我叫xx□xx岁，专科学历，助理。现在，我将三年来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。

三年来，我能够学习金融法律法规，参加行里组织的学习活动，的理论素质和技能。业余，自学考试山东经济学院金融专业专科学历和助师资格。在抓好自身理论学习的，我能够本职工作，苦练出纳功，并的成绩。省行级单指单张、机器点钞能手称号、总行级机器点钞能手称号，在省分行届技术

比赛中，出纳专业机器点钞名的好成绩□20xx年4月被推荐到省分行干部管理学校参加出纳机器维修和反假钞培训学习，为今后工作夯实了理论基矗20xx年10月，在竞争上岗中，我竞聘到储蓄所。到岗后，在部室和主任的帮助下，我立即扑下身子学习储蓄规章和专业知识，在短内能够独立对外办理。当时，储蓄专业正面临储蓄综合上机，紧、任务重。我珍惜每一次外出学习和上机实践机会，多问、多学、多练，不分昼夜地加班、加点，在会计系统上机中学到的知识和摸索出的经验，很快熟悉了储蓄专业系统上机的工作。在20xx年11月4日上机中，我所在的储蓄所了不压单、不压人，的了上机后的天工作。

三年来，我从事过管库员、出纳员、储蓄员等不同的岗位，在哪岗位工作，我都能够本职、敬业爱岗、无私奉献，为工行业发展鞠躬尽瘁□20xx年8月，在我行内退人员离岗后，出纳科人员缺口，我承担起的工作。清点现金是一项要求严、任务重的工作，我时时刻刻要求，按规章操作，快捷高效的办好每一笔。在三、四季度，我每天收款量月均在300万元，占我行月均收付量的40%左右。在出纳科期间，我兼任管库员工作。大家知道，管库员是一早、一晚，两头准时的工作。工作中，我学习管库员守则和库房管理的各规定，遵守库房钥匙的管理规定，协助科现金清点、上缴银行等，、地使储蓄专业库包出库、入库，保障了一线的工作需要。在从事所内主办时，我协同所主任搞好所内工件所学的知识，所内机具的保养和维修，保障的，营业前打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好安全措施，关好水电等再离所。

在出门收款中，每到一处，的一言一行，能代表工行的形象。我对高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，为客户着想，在规章范围内，为客户办理残损币兑换、代捎回单等，的了客户。，向客户宣传我行的新技术，新，新政策，我行的知名度。把到的企业现金量、重大投资、款项专移等情况向信贷汇报，为我行对企业的和信贷工作有用的信

息。在许多季节性的大额现金收款中，我都对待每一次大额现金收款任务，期间的工作也了信贷、公存等科室和同事们的认可。

我到二所工作后，所里代发财政工资较多，牵挂到的各事情也多。在代机款，代交费，与银行的来中。我想客户所想，急客户所急，协同所主任搞好服务。了各会计人员的信任和支持。在离退休职工换取工资时，提前兑换好大小票，、热情服务，尽最大努力为老年人，让高兴而来、满意而去。一次，东关批发市场一农资经营户送来三麻袋零、残、破币，要求兑换，加班加点，仅用一周就把三万余元兑换好的现金送到储户手中。此后，这位储户陆续把的资金转移到我所来，的黄金储户。的例子还有许多。工作勤奋，在20xx年度考评中，我被评为。

入行十年来，在不同的岗位上，我都兢兢业业、任劳任怨，也了的成绩。总结，取的经验和教训，地干好今后的工作。工作中的和欠缺，请各位和同事批评、指正。，本人也热切企盼有机会为工行今后的发展力量。

银行工作先进发言稿篇九

尊敬的各位领导，亲爱的各位同事：

大家好！

我叫xx□是万全县联社郭磊庄信用社的主任。多年的信用社工作经验告诉我，要实现农村信用社经营状况的根本好转，就必须树立“存款立社”的思想，力求资金来源最大化。具体工作中，我采取了“五项措施”来吸存争储，壮大了信用社的资金实力。

我深知，个人的力量是有限的，要把全社的存款搞上去，必须调动一切力量，使每名职工从思想上真正认识到有存款才

有竞争力。为此，我在社内建立了有效的增存考核办法，责任到人，任务到人，坚持以旬均余额与季度绩效工资挂钩对职工进行考核，有效地调动了全员吸一储积极性，稳定了存款客户群。仅上半年我社就完成全年存款任务的130%。

要使存款工作取得突破，既要不断推陈出新，又要时常独辟蹊径。我们建立了开户单位通讯簿，及时把单位的入帐情况通知相关人员，并通过定期和企业开座谈会的形式，有效增进与客户的感情。现在和我社建立联系的单位和个体户有121家，月资金流量为5000万元。对于吸收存款，我认为不仅要有满腔的热情，还要有不怕辛苦的精神。有一次，得知何家屯村刘志强老人有3000多元零散钱欲存无门时，我立即赶到老人家里，委婉说明来意，老人激动地说：“我去过几家银行，都嫌麻烦不愿意收，信用社却服务上门，真是咱农民自己的银行呀！”我们花了一个下午点清了这笔零钱，并当即办理了存款手续。为了增加储源，我和信用社的工作人员不怕钱少，不怕路远，一切只为了一个目的：吸取一笔存款，赢得一份信任，让信用社的服务观念深入到老百姓的心里。

郭磊庄镇流动人口较多，固定的小商小贩有300多家。针对有的储户经常在我们下班后需要取钱或怕钱丢失而存款的情况，我们采取了人性化的便民服务方式，适当延长营业时间，即使下班后客户需要存取款，我们同样也保持优质的服务，让他们有一种“有钱存入信用社，存款取款很方便”的感觉。去年4月的一天，快到下午下班的时候，突然接到一位客户的电话，说有现金能否帮助清点一下。我二话没说，立即带人赶到客户那里。经过一个多小时的整理清点，30万元现金存入我社。我们的优质服务赢得了这位客户的信任，不仅在我社开立了帐户，还经常保持业务往来。为了及时掌握临边各个村的存款情况，我在辖区每个村聘请一名名望较高的联络员，只要联络员一个电话，保证包片信贷员和一名柜台人员及时赶到，满足客户所求。20xx年仅此一项服务就吸收存款20xx万元。

自从实施精细化管理以来，我市农村信用社出台了许多惠及“三农”、支持地方的信贷政策和贷款品种，特别是建立信贷评级授信制度后，许多原先感觉到贷款难的客户都纷纷来信用社咨询打听。利用这个好机会，我结合存贷互利的政策，推荐客户做定期存款、通知存款、个人结算、委托收款、“信通卡”业务、单位客户代发工资等业务，逐步建立了一种吸存放贷的新模式。一是对企事业单位、个体私营业主贷款的，必须要求其在本社开立基本户或个人结算帐户，并有一定的存款额；二是动员企事业单位和个体私营业主帮助信用社吸收存款，对有突出贡献的在贷款上给予优先支持；三是协助企事业单位和个体私营业主搞好资金管理，清理各种不合理资金占用，加速资金周转，从而增加信用社存款。经过认真调查、核实，去年我社评选了优秀个体工商户104户，全年吸收低成本资金810万元。

面对激烈的同业竞争，我动员亲戚朋友，开展大户公关。县里有几个规模较大的开发公司过去与我社素无联系。为了吸收存款争取客户，我逐家逐户上门做工作，终于使这几个公司陆续到信用社开户，月均存款近1800多万元。有一次听说县内有个煤栈每年销售额1亿多元，款项都存在某国有银行后，我开始三天两头上门拜访，但每次都遭到冷遇。我不甘心，找到这位煤栈老板的一位朋友和我一起到家里做工作，还是没有效果。后来无意得知这位老板有高血压病史后，我带着本来买给母亲的降压苦丁茶再次登门拜访。精诚所至，金石为开，这位老板终于被我感动，第二天就开立帐户存入部分资金。此后这位老板不仅成了我们的固定客户，而且每月存款余额都保持在500万元以上。

一份耕耘，一份收获。20xx年，经过全社同志的共同努力，我社存款余额达到1.57亿元，比年初增加4000万元，完成全年任务的2.9倍，余额和增幅均达到历史最高水平。其中，我个人揽存总额达到20xx余万元。一年来的风风雨雨，凝聚着我对信合事业的热爱，也融进了我对客户的片片深情。在今后的工作中，我将本着“勤奋、严谨、忠诚、开拓”的八字

精神，以揽储为契机，增加存款来源，拓展业务渠道，为信用社的发展壮大做出自己更大的贡献。

银行工作先进发言稿篇十

各位好，我叫沈一凡、于20xx年开始在旧城邮政储蓄所工作，每天做到不迟到不早退，具有很强的事业心与责任心，工作积极主动，敢于大胆尝试，发扬了不怕苦不怕累的无私奉献精神，从不计较个人得失。

一、立足本职，刻苦学习，钻研业务

作为营业窗口人员，我的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。首先要对本行的金融产品、业务知识有比较熟悉和专业的了解，无论是应知还是应会，我都会刻苦学习，努力钻研，缺什么补什么，哪项技能薄弱就勤功哪项，熟练掌握各项职业技能，能较好地结合实际情况解决问题，拓宽自己工作知识面。第一次接触邮政储蓄工作，心里有些紧张。万一自己敲错了哪个键，出现失误可怎么办呢？一想起这，心里就有些紧张。可想到领导的关心和同事的信认，我信心十足的坐在微机面前，心里还不断的给自己鼓气：在学校那么紧张的学习都挺过来了，这总比那轻松的多。于是就按照老同志教的操作程序，一字一板、小心翼翼地开始了第一天的储蓄营业工作。在以后的日子里，我如饥似渴地学习着与业务有关的知识，只要是涉及邮政的，都要先睹为快，详加钻研。随着日子一天天过去，对邮政储蓄各项业务都非常熟练。柜员制要求我工作中更要谨慎细致。()支局里的较高储蓄余额提供了较大的发展空间，随着金融业的竞争一天比一天激烈，以及客户需求的多元化，优质服务已成为各行各业博取社会信誉的重要前提，柜台是我与客户面对面沟通的桥梁，每个月的中旬是取代发工资的高峰期，往往会排起长队，有时忙得一整天顾不上喝一口水，到了下班看着自己办理得厚厚一沓凭条时，其实心里特别充实，因为只要时刻抱着真心为用户服务的态度，才能够将自

我岗位潜能发挥出来，才能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，才能把邮政营业的小窗口化作为为人民服务推动发展的大阵地。

对于工作上需要的证，我都会积极主动的报名参考，现在拥有的证书：反假货币上岗资格证书；保险从业代理资格证书；邮政储汇营业员初级；邮政营业员初级。

二、爱岗敬业，牢记宗旨，发挥模范作用

所在邮政储蓄窗口共11名营业员，处于服务窗口最前沿，牢记全心全意为人民服务的宗旨，为客户提供优质快捷服务，提高服务质量。“服务第一，客户至上”，“客户是我们的衣食父母”，服务的目的就是让客户满意，我非常重视和尊重来我行办业务的每一位客户，她能够很细心的记住并且准确的称呼出常来我行办业务客户的名字，这等于给予了客户一个巧妙而又有效的赞美。当遇见很挑剔的，易怒性的客户，我总是耐心的讲解，从容的将问题解决。有一次，一位打扮时髦的年轻女孩到我们柜台说想开个案，待会儿有人要打钱给她，我照样给她开了一张绿卡通卡，谁知不到十分钟，那位女孩又回来说要将刚开的户给销了，我听后一愣，刚开的户怎么就要销呢，于是耐心的跟女孩解释说，这卡没有年费，也没有办卡费，可以留着以后用，女孩很不屑的说了一声“以后没什么要用的，放着麻烦，销了吧”。看着女孩不耐烦的样子，我回答说：“好的，请稍等”，说话我就拿撤卡单给女孩填，在女孩填写凭单的过程中，我又多说了一句：“这卡挺好的，可以存定期也可以存活期，在atm机上就能将活期存为定期”，女孩一听，停住了手中的笔，“什么，这卡可以在atm机上将活期存为定期”，我回答说：“是呀，不仅如此，这卡还可以设置活期到达一定金额时，自动将其转为定期”。接着，女孩仔细的询问了一些有关绿卡通卡的功能。女孩说她很讨厌上银行，现在办业务排队太麻烦了，如果能在atm机上操作就最好不过了，于是女孩决定不销户了，并将卡里的5万元钱存了3个月的定期。一个小时后，女孩带着她的朋友，手上提着

十万元钱，说存到卡里，并要求帮她朋友也开一张绿卡通卡。至今我在邮政储蓄窗口工作已经三年，在这三年的工作中，我力争做一个有心人，做到服务五心：细心、耐心、诚心、用心、信心。

在以后的工作中，我会再接再厉，严格要求自己，脚踏实地的工作，在为客户服务的`岗位上，毫无保留地付出自己的辛劳和汗水，为我行的将来贡献出自己的一份力量。