

# 2023年银行存款表决心发言(通用9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？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。

## 银行存款表决心发言篇一

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！

## 银行存款表决心发言篇二

十分的激动与荣幸，就任我行客户经理一职，感谢领导给了这次机会与大家共同交流。今天，我的就职演讲主题将围绕“融入新家我自豪尽职尽责创新业”展开。

20xx年，对我来说，是意义非凡的一年，让我感到非常荣幸的是，4月份，我来到了\*\*支行担任客户经理一职，面对新的单位、新的`岗位，一种从未有过的责任感涌上心头，我知道，自从我踏进\*\*\*支行，我就是这这个大家庭中的一员，我的一言一行、一举一动都代表着\*\*支行，企业靠我发展、我靠企业生存，我与\*\*支行必须风雨共担、荣辱与共。正是有了这样的责任意识，我把\*\*\*\*天的上班，作为我职业生涯中的又一起点，怀着强烈的责任心投入到工作中。我认真学习业务理论，学习银行的规章制度，提高业务技能，提高自身素质，积极转变作风、不浮躁、不拖沓；大力提高工作效率，今天能做的事，决不拖到明天，上午能做的事决不拖到下午，以“等不起”、“慢不得”、“坐不住”的责任感，做好每一项工作、每一件事。

作为公司客户经理，我深知客户营销是我工作的重心，只有手上有客户，才能给行里带来效益。支行成立之初，按照行长的指示，加强了对营销工作的开展。但由于没有固定的客户，当时的营销对我来说，是白纸一张，一切都要从零开始，况且，还有任务指标在身，但在压力和困难面前，我没有退缩，没有气馁，而是和另一名同志一起，积极主动的深入到厂矿、企业、学校、机关。由于是陌生拜访，超初，有些客户对我们并不热情，有的不加理睬，有的借口有事出去，也有几次我们被坐冷析橙，并对这种尴尬的局面，我们不抛弃、不放弃，我知道，如果连这一点小小的困难都克服不了，那就是一名客户经理的\*\*\*\*失职了。一次不行，再来一次，今天找不到负责人明天再去，有的时候，为了能够见到负责人，我甚至早上一大早就到企业门口去等。为了做好营销工作，我多次放弃了休息日，节假日，由于饥一顿感、饱一顿的吃饭没个正点，刚开始的那段时间，嘴角都起了血泡。我们的执著和诚心，终于打动了客户，慢慢的，一些企业负责人开始见我们，态度也有当初的冷漠变的热情，并能够认真听我们的业务讲解。特别是在业务讲解这一点上，我总是把业务讲全，把条规说细，把优惠政策拉透，让客户在分析比较中选择适合他的业务，在我和同事的不懈努力下，围绕\*\*\*开发区，全年我们共计拜访近50家企业单位，共计新开账户12户，完成下达指标8户。

白天，我积极做好营销工作，晚上，我利用下班时间进行支行授信报告的撰写。虽然说跑一天下来，已累得疲惫不堪，浑身酸痛，但是一想到自己的工作职责，一想到还有那么些工作要干，我又打起十二分的精神，积投入到工作中。有的时候早已过了下班的点，我才匆匆启动回家的步履，有的时候，夜深人静时，我还在电脑前敲打着键盘，认真的整理着资料，仔细梳理着业务，虽说苦一点，累一点，但是只要能对\*\*支行多争取一份业务，只要能对得起自己的岗位，对得起客户经理这个称号，再苦再累，我都无怨无悔。在我的努力下□20xx年，共计上报授信项目8个，金额共计13.8亿元。

由于支行员工没有从事过信贷内勤的人员，我在担任客户经理岗位的同时，也要负责行里日常单项交易的办理。对于领导安排的工作，我从来不攀比、不计较，总认为，只要能促进支行工作的开展，不分分内分外，都要一样对待，一样认真，严谨细致的做好每一笔业务，从支行成立至今，共计办理单项交易65笔，其中贷款19笔，发放银承46笔。在贷后检查工作上，我更是严格仔细。由于目前正处于经济下行阶段，客户的经营风险不断增大，为此，严格按照分行要求进行，对客户进行实地走访，了解企业经营情况，及时更新企业财务报表，了解企业财务变化情况，观察企业员工上班情况，一点一点的查，一样一样的分析，逐条逐条的梳理，并按照分行要求对客户进行拍照，决不让大意和疏忽为工作带来麻烦。20xx年，全年累计完成贷后检查27笔，较好的起到了风险防范的作用。

各位领导，一年来的工作让我感慨万千，从原支行排名靠后，到现在被评为先进，我知道，这得益于领导的关心帮助，得益于同事们的大力支持，在此，我对各位领导和同事们的关心帮助表示衷心的感谢，谢谢大家！

当然，在看到自己成绩的同时，我也清醒的意识到，工作中还有不足，还有薄弱环节，例如工作思路还不开阔，挖掘客户的能力还要提高，工作技巧还要进一步创新和探索等。针对工作中的不足，在新的一看里，我将努力在以下几个方面做好提高和完善。一是加强业务学习，特别是业务品种及操作流程的学习。二是要戒骄戒躁，稳扎稳打。多向行里有经验的领导及老员工请教，向周围的同事看齐。三是加强工作的计划和条理性。做好每月、每周、每日工作计划，提高工作效率，认真做好客户梳理和营销总结，不断提高，不断进步。

各位领导、同事们，又是一年春将至，明年古春色倍还人，新年的大幕已经拉开，美好的征程已经起步，让我们在支行的坚强领导下，团结一致、凝心聚力、扎扎实实、开拓创新

新，共同迎接\*\*支行科学发展又一春！

谢谢大家！

## 银行存款表决心发言篇三

尊敬的市分公司领导，全辖优秀的银保伙伴们：

大家下午好！

我是来自营业部的理财经理xxx。我从事银保工作已近两年，首先要感谢公司领导两年以来的栽培与信任，同时也要感谢在座的各位伙伴对我的支持与帮助。

在这辞旧迎新的日子里，在公司开门红的时候，我代表公司所有理财经理，作以下表态发言。

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20xx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。

谢谢大家！

## 银行存款表决心发言篇四

各位领导、各位同事：

\_\_支行截止20\_\_年x月x日各项存款\_\_万元（不含理财），较年初下降\_\_万元，理财\_\_万元，较年初上涨\_\_万元。各项贷款\_\_1万元，其中小企业贷款\_\_万元，较年初增长\_\_万元，较去年同期增长\_\_万元。贷款虽然增长但未能完成今年贷款增长\_\_亿元的序时任务。

面对存款下降这一情况，支行组织全员认真进行分析和讨论，并总结后认为20\_\_年上半年工作中主要存在以下几个方面问题：

1、各项存款的稳定问题。今年存款主要是活期存款波动较大，对公存款主要是大户影响，虽然采取了扩充客户群拉动活期营销活动，但因元月份走款金额太大，活动在短期内弥补较慢。另外，去年过于追求存款高速增长，未考虑增长的可持续性问题，导致今年冲高回落。个人活期主要是理财增长及小贷公司下游客户波动形成，破除大户依赖是下半年主要工作方向。

2、业务水平还需提高。今年柜面压力较去年有所增大，低端客户数量增加明显，一定程度的加大了柜面工作量。另外，代办他行业务占到总体业务40%以上，人员退休临柜人员减少导致工作效率有所下降。因此，工作效率如何提高是目前柜面上存在的主要矛盾。

3、贷款营销力度及贷后管理还需加强。支行小企业及个人经营客户\_\_户，客户经理忙于贷前调查及办理贷款发放工作，导致贷后检查方面成为容易疏漏的薄弱环节，客户经理重贷前、轻贷后，重资产、轻负债业务对存款营销有一定影响。

依据20\_\_年上半年工作情况，下半年支行主要做好以下五个

方面工作。

1、继续加强小企业业务市场推动工作。一是继续做好小企业业务宣传营销工作，继续深入周边市场完成扫街活动。二是积极推动市场贷业务及信贷业务创新工作。三是以一圈一链一会进行业务营销。四是以开发区、\_\_工业园区为重点进行业务营销。五是加强贷后管理工作。尤其对小贷公司要求按月做好贷后检查，并延伸至其个别下游客户。

2、加强基础客户维护及扩户工程工作。一是积极加大对公账户营销工作，力争实现财政存款突破。二是加大\_\_新区、棚户区项目资金业务营销工作。三是继续完善高端客户信息库工作，从而加强存量客户的维护工作。

3、不断加强柜面优质文明服务工作。

4、加强员工培训工作，打造一支过硬的业务团队。

总之，我支行力争在三季度迎头赶上各项序时任务。

谢谢大家！

## 银行存款表决心发言篇五

尊敬的x主任□x部长及在座各位：

大家上午好！

刚才□x部长宣读了中心支行党委的决定，安排我到xx支行工作。对此，我首先对中心支行党委和组织部及各位领导多年来的关心、教育、培养与信任表示衷心地感谢，我将以此作为一个新起点，不负重托，不负期望，在新的岗位上继续勤勉工作，廉洁务实，在前几任行长奠定的良好基础上，团结

带领大家使xx支行的各项工作百尺竿头，更进一步。

其次，不论是组织安排也好，还是阴差阳错也好，我能远隔百里来到xx工作，我认为就是命中注定的缘分，当然也是我的福分，也是我的幸运。我会非常珍惜这个缘分，愿与大家愉快合作，同甘共苦，一起度过一段美好时光。

第三，由于个人才疏学浅，能力有限，我来到这里工作，非常渴望得到大家的理解、配合与支持。当然，我也非常愿意接受大家最严格的监督与检验。只要对支行建设与发展有利，不论是顺耳的意见，还是逆耳的批评，我都会认真对待，虚心接受。我认为这不仅是对我个人的帮助，也是对支行工作的支持。

最后我想说□xx支行有中心支行党委的正确领导，有支行班子的精诚团结，有全行员工的齐心努力，我们的各项工作一定会有更大更快发展，我们的生活也一定会越来越好。

谢谢大家。

## 银行存款表决心发言篇六

尊敬的领导，伙伴们：

大家下午好！

我是来自营业部的理财经理，我从事银保工作已近两年，首先要感谢公司领导两年以来的栽培与信任，同时也要感谢在座的各位伙伴对我的支持与帮助。

在这辞旧迎新的日子里，在公司开门红的时候，我代表公司所有理财经理，作以下表态发言。

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20xx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。

谢谢大家！

## 银行存款表决心发言篇七

尊敬的各位领导、各位前辈、各位同事：

大家好！

金秋送爽，丹桂飘香！在这硕果累累、稻香阵阵的季节里，我们中国银行也迎来了了一个丰收的秋天，银行员工发言稿□20xx年，本行圆满完成财务重组□20xx年，成功引进战略投资者□20xx年6月1日和7月5日，本行股票先后在香港联合证券交易所和上海证券交易所挂牌交易，在中国银行业中首次获得了在国际和国内资本市场同时发行上市的成功。本行h股发行募集资金860亿港元，创造了全球金融机构首次公开发行□ipo□筹资额的最新纪录，成为近6年来全球最大的招股活动□a股发行筹集资金200亿人民币，是迄今为止a股市场最大的首次公开发行□ipo□项目。此举进一步扩大了本行在国际市场和国内市场的影响力，为中国银行的百年品牌再添风采。

今年月日，我行启动了企业文化建设。一直以来，我行不断

吸收国内外企业文化建设的先进成果,继承发扬中华民族的优秀传统文化,坚持从自身实际出发,紧紧围绕“诚信、绩效、责任、创新、和谐”组成的企业文化精髓,着力建设“以企业精神为核心,以企业制度为依托,以企业形象为载体,以企业绩效为标准”的先进企业文化,致力打造“诚信服务,拼搏进取,团结协作,创造一流”的企业精神。企业文化建设的启动,将是中国银行改革发展历程中新的起点和新的动力,将会为本行的可持续发展提供历史性机遇,打造更新更高的上升平台。

在百年中行历经风雨,再启新篇的航程里,和各位领导、各位前辈、各位同事一起交流如何弘扬企业文化,争做优秀员工,是我——卢春林,一个才进入中行工作3年的普通员工,最大的荣幸和最大的自豪!

众所周知,文化是一种精神力量,企业文化建设是立足自我,实现自我,积累财富,推进文明的过程。一个民族要发达、要振兴、要强大,就必须培育优秀的民族精神。一个企业要发展、要突破、要跨越,就必须培育优秀的企业文化。银行企业文化决定着银行的公众形象、社会定位及发展方向,在某种程度上说,银行企业文化建设决定了银行的竞争力,它是企业发展强劲的动力!

银行企业文化建设是一项系统工程,贵在知,重在行。那么作为一名中行人,我们应该怎样去弘扬企业文化呢?那就是人人以实际行动为客户提供精品服务,人人以实际行动争做优秀员工。所谓“精品服务”：“精”，就是一种挑战自我、超越自我的积极心态,使服务真正体现个性化、人性化、差别化的服务特色；“品”就是创造产品的品牌、服务的品牌,使我们的服务步入品牌化、标准化、系统化服务的新阶段；服务,就是要通过我们每一个中行人的言行举止,体现我们的企业文化精神,体现出我们中行人“追求卓越”的服务理念,体现出一个有所作为的员工的人生理想和追求。记得曾有一位经济学家说过：“不管你的工作是怎样的卑微,你都

当付之以艺术家的精神，当有十二分热忱。这样你就会从平庸卑微的境况中解脱出来，不再有劳碌辛苦的感觉，你就享受到成功的喜悦。”

每个人都怀揣着一个梦想，梦想是我们的希冀，它引领我们奋发进取，踏平坎坷，品味成功。三年以前，我就怀揣着梦想进入了中行，通过自己的勤奋努力，我很荣幸地成为了一名理财经理。理财经理的是一支新生力量，中行为理财经理提供了梦想的平台，天高任鸟飞，海阔凭鱼跃，欣逢盛世，当有所作为。我选择了这一岗位，我的梦想那就是与中行一起飞翔。既然选择了远方，就该风雨兼程。在工作中，我毫无怨言，勇敢地经受着每一次营销中的困难和压力，以坚定的意志，执着地追求着梦想。我不去想是否能够成功，我不去想未来是平坦还是泥泞，只要热爱工作，一切会在意料之中。

乘长风，破万里浪！各位前辈、各位同事，就让我们一起高举“诚信、绩效、责任、创新、和谐”的企业文化旗帜，努力拼搏，开拓创新，爱岗敬业，无私奉献，从我做起，用自己的青春和汗水为百年中行再添风采！

我的演讲完了，谢谢大家。

## 银行存款表决心发言篇八

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

刚才听了x行长和x行长的讲话，我很感动，特别是他们对\_\_支行的那份眷恋不舍的感情。今天能够来到\_\_支行，和各位一起工作、生活，我感到十分荣幸和高兴。在此，我衷心感谢市行党委对我的信任和重托，感谢x行长和x处长送我到岗，感谢x行长和各位对我的热烈欢迎。

\_\_支行历来是\_\_—x的贡献大行，在x市x历史上具有举足轻重的地位。特别是以x行长为首的班子成员，率领员工，励精图治，同心协力，使\_\_支行的各项业务都取得了长足发展，员工士气、内外形象都得到了进一步提升，内控管理跃上新的台阶，创造了\_\_支行发展史上的辉煌时期。

作为继任者，我深感市行党委这一任命的份量，更感到肩上担子的沉重，承接责任的压力，同时也感到了自己在知识、能力、经验上的欠缺。从我个人来说，既是一项全新的事业，更是一片崭新的领域，许多方面需要我尽快熟悉和掌握，也可以说这不仅仅是对我个人能力、学识水平的一次检验，更是对我们新班子与员工凝聚力、战斗力的一次全面检阅。

但是，我深信，有市行党委的正确领导，有x行长和历届x人打下的坚实基础，有市行各部室的大力支持和鼎力相助，通过我们全体员工的共同努力，我有信心和决心，尽快转换角色，适应环境，把x支行过去的优良传统继承发扬光大，以不辜负组织的信任、员工的希望和厚爱。同时，我诚恳地希望x行长□x行长能把多年积累的宝贵经验毫无保留地传授与我，也诚恳地希望大家对我进行监督和帮助。

为了共同的目标，为了\_\_支行的辉煌，我有决心、有信心带领大家勤奋工作、互帮互助、不遗余力地将各项工作做细、做实、做精，向市行党委和全体员工交一份合格的答卷。

谢谢大家！

## 银行存款表决心发言篇九

尊敬的x主任□x部长及在座各位：

大家上午好！

刚才□x部长宣读了中心支行党委的决定，安排我到\_\_支行工作。对此，我首先对中心支行党委和组织部及各位领导多年来的关心、教育、培养与信任表示衷心地感谢，我将以此作为一个新起点，不负重托，不负期望，在新的岗位上继续勤勉工作，廉洁务实，在前几任行长奠定的良好基础上，团结带领大家使\_\_支行的各项工作百尺竿头，更进一步。

其次，不论是组织安排也好，还是阴差阳错也好，我能远隔百里来到\_\_工作，我认为就是命中注定的缘分，当然也是我的福分，也是我的幸运。我会非常珍惜这个缘分，愿与大家愉快合作，同甘共苦，一起度过一段美好时光。

第三，由于个人才疏学浅，能力有限，我来到这里工作，非常渴望得到大家的理解、配合与支持。当然，我也非常愿意接受大家最严格的监督与检验。只要对支行建设与发展有利，不论是顺耳的意见，还是逆耳的批评，我都会认真对待，虚心接受。我认为这不仅是对我个人的帮助，也是对支行工作的支持。

最后我想说，\_\_支行有中心支行党委的正确领导，有支行班子的精诚团结，有全行员工的齐心努力，我们的各项工作一定会有更大更快发展，我们的生活也一定会越来越好。

谢谢大家。