# 银行支行营业室主任演讲稿（我的一点感悟与想法）

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-29

*银行支行营业室主任演讲稿（我的一点感悟与想法）我的一点感悟与想法各位尊敬的领导，各位在座的良师益友，大家好！我叫aaa，来自天水分行甘谷支行，具体职位是支行营业室主任。今天有幸坐在这里，向领导汇报工作，向在座的各位行内精英学习请教，我感到万...*

银行支行营业室主任演讲稿（我的一点感悟与想法）

我的一点感悟与想法

各位尊敬的领导，各位在座的良师益友，大家好！

我叫aaa，来自天水分行甘谷支行，具体职位是支行营业室主任。今天有幸坐在这里，向领导汇报工作，向在座的各位行内精英学习请教，我感到万分荣幸。接下来，我想谈谈自己的工作点滴及一些可能还不够成熟、不够全面的想法，以飨大家并作抛砖引玉之用，言语不到的地方，还请各位领导、同仁多多包涵，并及时批评指正。

一年来，在总行、省分行、天水分行及我们甘谷支行的正确领导下，在支行营业室全体同事的全力配合和倾力相助下，我所在的支行营业室的对公存款较年初净增6904万元，日均增加额3220万元。仅在我行去年开展的百日营销竞赛活动中，我个人就动员完成营销人民币储蓄存款5万元以上新开户16户，日均存款达到680万元，营销理财产品1220万元，新增灵通卡300张，个人网银186户，个人电话银行120户，企业网银6户，公司存款300万元。取得这样的主要得益于领导和同事们的大力支持，同时，我自己想了一些办法，动了一些脑筋，尽了自己最大的努力。

我始终认为，要拓展客户市场，首先就要让客户信任我们，我们的服务就不应当是被动的，而应是主动、自觉和真心的。从小事做起，只有通过实实在在的行动，让客户感受到自己的服务是热情主动、真心诚意的，才能做好工作，达到我们的目的。出于这样的想法，去年从年初开始，我就一家又一家的走访单位，与单位的领导和财务人员交朋友，融洽感情，增进友谊，热情主动地宣传介绍工商银行的各项业务和金融产品。在百日营销竞赛活动期间，几乎是天天跑单位，随时把得到的有价值的信息汇报给支行，为领导决策提供了有力的依据。通过不懈的努力，我先后成功挖转在他行开户的大唐甘谷电厂等多家存款大户在我开户，挖转对公存款1100万元，日均增加额600万元。

我的第二点感悟是，“狭路相逢勇者胜”、“世上无难事，只要肯登攀”，。我们甘谷县经济较为落后的地方，对公存款形势异常严峻，同业竞争日益激烈，竞争手段层出不穷。在这情况下，唯一的出路是“攻守兼备”，即既要确保原有的公存大户存款不丢失，严防被他行挖转。又应主动出击，挖转他行的大户存款。为此，我跑企业、抓大户，采取融洽感情，增进友谊，以情吸存，以情稳存，在办事的过程中，我特别注重以信办事，以诚待人。为了工作，常常是中午、晚饭时间在外面工作，有时一顿热饭都吃不上。如在今年元月份，省上给甘谷县下拨中小学危房改造资金500万元，为了与其他行竞争，把这一块资金挖转到我行，我提前一周介入，对相关人员跟前跟后，时值冰雪覆盖的寒冬，我好几次站在楼道里等主管局长。功夫不负有心人，500万元最终顺利存进我行。当时我的想法很简单，各行都在想方设法争这块资金，如果自己不付出超出常人的努力，这块资金只能和我们擦肩而过。

此外，作为基层网点负责人，我还时时处处以一个共产党员的标准严格要求自己。在思想上，能认真贯彻执行支行和上级行的各项规章制度，严于律己，勤于管理，在内控管理上真正起到了第一道防线的作用。在业务上，抓住一切时间学习《工商银行业务操作指南》等业务书籍。作为一名基层网点的负责人，我始终认为，别人不知道的，自己应该知道，别人不懂的，自己应该先懂。

上月4日下午3点，省分行团委在省分行四楼会议厅隆重召开了纪念“五四”运动90周年大会，会上，省分行党委委员、副行长吕相军同志殷切希望我行青年员工认清形势、坚定信念、扎实工作，继承和发扬“五四”光荣传统，大力弘扬“五四”精神，积极投身到全行改革发展大业中去，努力成为品德好、知识博、能力强和业绩优的时代英才，不负重望，不辱使命，以昂扬的精神面貌和饱满的工作热情做好自己的本职工作，以拼搏进取的精神创造出无愧于时代的崭新业绩。

听了吕行长既热情洋溢又充满期待的真情告白，我深深感到了自己应肩负责任和职责。一方面，如果我以前所做的还能算是一点成绩和贡献的话，那么，这种努力付出的程度和实际成果的取得，离省分行及总行党委对我们的期待和要求还有相当的距离；另一方面，要进一步地做好我们工作，仅工作层面上的成果和努力还不够，还应最大程度地挖掘自己的潜力，本着主人翁的精神，充分发挥自己的主观能动性，积极为我行改革发展建言献策。

我个人认为，要实现我行改革的跨越式发展，一是要把“创新”作为“十字”的灵魂，把“诚信”作为优质文明服务的主题。二是以“服务质量优化”活动为契机，不断创新诚信服务经营理念，实施“三化”诚信服务理念。

所谓“三化”即：外勤制度化、效益前提化、智能综合化。具体而言，外勤制度化，就是利用人缘、地缘、血缘关系，联系公关客户。比如通过联系外出务工者，推介使用工行牡丹灵通卡，吸引外地汇款资金回笼。效益前提化就是服务围绕效益做文章，在营销服务中，以效益为前提，对存款、中间业务、个人消费贷款等捆绑式营销，以最小的投入，获得最大的收益。如努力拓展中间业务，并尝试代理业务的有偿服务。智能综合化就是通过业务技能练兵和业务知识、服务技能的培训，提高员工综合素质，不仅适应了综合业务的服务要求，让每一位业务员工成为客户经理，为客户提供全程服务，使金融服务向高水平、高效益、高能力转变。

好了，我的发言就到这里，言语不周的地方请大家批评指正。最后，祝各位领导身体健康，工作顺利！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找