

2023年银行领导讲话稿 银行活动领导讲话 (模板9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行领导讲话稿篇一

同志们：

大家知道，加强监督是有效反对和防止腐败的关键环节。20xx年，中央颁布了《中国共产党党内监督条例(试行)》，对于加强党内监督，起到了重要作用。20xx年初，中央又颁布了《建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系实施纲要》，为贯彻落实《实施纲要》，省、市、区又先后下发了《具体意见》和《具体办法》，都把强化监督作为惩防体系的重要组成部分。

新区成立以来，我区就如何加强监督工作进行了积极的探索和实践。出台下发文件对党员干部就思想作风、工作作风、重大决策、干部任用、财经纪律、廉洁自律等六个方面的监督作出明确的规定，并认真加以落实，取得了较好的效果。这些都属于加强党内监督的范畴。就监督主体而言它是广泛的。除党内监督外，还有人大、政协监督、政府专门机关监督、司法监督、新闻舆论监督及群众监督等。我们现在研究的是如何把党内监督和党外监督结合起来，把组织监督和社会监督结合起。今天聘请的廉政建设监督员就是进一步拓宽监督渠道，加强群众监督的工作的一个重要举措。其重大意义体现在三个方面：

一是发展社会主义民主的需要。建立廉政建设监督员这支队伍，是党和政府依靠群众深入开展反腐倡廉建设的一种有效方式。发挥大家社会接触面广、代表性强的优势，通过深入开展调查研究，积极谏言献策，建立群众监督评议机制，推进各级机关、事业单位及其工作人员和企业的国家公职人员廉洁从政，模范遵守廉洁自律有关规定。

二是构建社会主义和谐社会的需要。建设和谐社会是一个系统工程。党风廉政建设监督员承担着传递民情民意，协助党和政府解决群众反映强烈的突出问题的职责，是维护社会公平正义和社会政治稳定，促进党群以及社会各界关系和谐的一支重要力量，是党和政府、纪检监察机关联系人民群众的桥梁和纽带。

三是加强反腐倡廉工作需要。毛泽东同志曾指出：“只有让人民起来监督和批评政府，政府才不敢松懈，只有人人负责，才不会人亡政息。”党风廉政建设监督员是党和政府专门监督机关的延伸，是加强党风廉政建设的一支重要力量。加强党内监督和党外监督相结合，专门监督机关监督与人民群众监督相结合的监督机制的建设，对于保持党的先进性、做到立党为公，执政为民、推动反腐倡廉工作深入开展必然起到重要的作用。

二、廉政建设监督员要增强责任感和使命感，积极主动地履行职责

这次我们成立的党风廉政监督员队伍共有326名同志，市级纠风联络员共有256名同志，是新区成立以来的第一届党风廉政建设监督员和纠风联络员，为了健全队伍，本次选聘坚持严格的标准，按照具有较高的政治素质和政策水平，较强的监督检查和参政议政能力，较好的社会影响和公众形象等条件，经过层层推荐，我们在全区选定了326名同志聘请为区级党风廉政建设监督员和256名纠风联络员。这些同志社会层面代表性广，有区直机关、国有企业、民营企业、基层办事处和退

离休人员等各方面的代表;有基层站所工作人员;有各行政村推荐出来的德高望重的老党员、老干部;有人大代表、政协委员和中共党员及无党派人士,年龄结构体现了老中青几个方面的结合。同时,我们将原有区级信访举报联系人、优化项目建设环境监督员、纠风监督员、效能监督员等一并纳入本届党风廉政建设监督员管理范围。党风廉政建设监督员担负的主要职责是了解并反映全区各级机关、事业单位及其工作人员和企业的国家公职人员执行党的路线、方针、政策和国家法律、法规、规定、命令的情况;反映、转递人民群众和单位对监督对象违法违纪行为的检举、控告,收集和反映各类信访线索,包括贪污受贿、利用职权谋取私利、跑官要官、公款高消费娱乐等违反廉洁自律有关规定的行为;加重农民负担、医疗系统乱收费、乱加价、教育乱收费、公路“三乱”等损害群众利益的不正之风;涉企“四乱”、行政机关不作为、乱作为、效率低下、挠乱企业和项目正常施工、生产秩序等危害经济发展环境的行为以及其他涉及党纪政纪、党风政风的问题。同时,根据工作需要,参加与党风廉政建设工作有关的暗访、检查、调查,以及政风行风建设等评议活动;收集和反映人民群众对纪检监察机关工作开展情况的意见和要求,对全区纪检监察工作提出意见和建议以及办理区纪委监察局委托的其他事项等。这是组织的信任和人民的重托。希望受聘任的同志充分认识肩负的光荣使命,以高度的事业心和强烈的责任感,认真履行职责,严格依法依规办事,积极主动地开展工作。

一要加强学习,提高素质。尤其是要加强理论和政策学习,认真学习中央关于党风廉政建设的各项方针政策、党纪法规及纪检监察业务知识,适应监督需要,把握监督规律,提高监督水平,做到敢于监督、善于监督、科学监督,让人民满意。

二要立足本职,强化监督。要深入基层,深入群众,广泛了解群众普遍关注、反映强烈的热点问题,认真听取群众的意见和建议,以各种方式及时向区纪委监察局反馈,对各级党

政机关、企事业单位和党员干部的工作提出意见或建议。

三要把握重点，发挥作用。要围绕立党为公、执政为民，积极参与纪检监察机关组织的监督活动，切实解决与人民群众切身利益密切相关的问题，发挥民主监督作用；要围绕优化和改善发展环境，促进经济发展，掌握社情民意和热点难点问题，为勤政廉政建设献计献策、知情出力，帮助纪检监察机关科学决策，发挥参谋咨询作用；要围绕标本兼治、综合治理，从源头上解决腐败问题，把人民群众最真切、最具体的要求和呼声，及时向区纪委反映，发挥桥梁纽带作用；要围绕学习贯彻中共中央《建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系实施纲要》和我区贯彻落实《实施纲要》的《具体办法》，在不同岗位上宣传党的反腐倡廉工作方针和政策，宣传反腐败斗争的形势和成果，发挥宣传引导作用。希望每位廉政建设监督员每年能做到“四个一”，即反映一条以上反腐倡廉建设的信息；提出一条以上的建议和意见；参加一次以上专项检查等监督活动；写出一篇以上综合情况反映或调研材料。

四要清正廉洁，遵纪守法。廉政建设监督员，既是一种荣誉，更是一种责任。每一位同志都要牢固树立全心全意为人民服务的宗旨，坚持原则，严肃执纪，秉公办事；要实事求是、客观公正地反映问题，在党纪政纪的范围内开展监督活动；要遵纪守法，保守秘密，时时处处严格要求自己，做清正廉洁的表率，自觉维护监督者的良好形象。

这次我们选聘的256名纠风联络员，是经区纠风办推荐，由市纠风办聘请的市级纠风联络员，是根据市纠风领导小组《关于建立健全纠风工作快速反应处置机制的意见》成立的。为充分发挥纠风联络员在纠风治乱工作的作用，区纠风办即将出台相关文件，明确信息上报快速反应机制，联络员发现和收集到的损害群众利益不正之风的信息可及时向区、乡镇纠风网络中心报告，按照“属地管理”原则，区、乡镇纠风网络中心对职责范围内的损害群众利益问题快速查处，向反应

人反馈结果。因此，各位纠风联络员要吃透政策，坚持原则，敢于举报，当好“四员”：一是宣传员，要积极宣传党的各项支农惠农政策、减负政策，宣传法律法规。二是信息员，要积极收集损害群众利益的信息并及时上报。三是协调员，利用自身力量在基层有德有威的优势，积极协助区、乡镇纪委工作。四是监督员，要监督政府廉洁高效工作，要监督公务员公平公正执法，抵制纠正违法违规行为。

三、加强领导，进一步做好新形势下的廉政建设监督员工作

一是要加强对廉政建设监督员工作的领导。乡镇党委、政府要从发展社会主义民主、构建和谐社会和推进反腐倡廉工作的高度出发，加强对这支队伍的领导。一方面，要为本地、本部门的廉政建设监督员参与各项活动提供便利，大力支持廉政建设监督员的工作为他们开展工作创造条件。另一方面，要尊重他们的劳动成果，虚心听取他们的批评和建议，认真抓好整改意见的落实。

同时，要加强对此项工作的宣传，特别是宣传那些在工作中成绩突出的同志，并在适当时候给予表彰和奖励。

二是要为党风廉政建设监督员开展工作创造条件。区党廉办承担着全区廉政建设监督员的日常管理服务的职责，乡镇(街道)纪委承担着本乡镇(街道)党风廉政监督员的日常管理服务职责，以乡镇(街道)为单位进行管理和教育，这也符合召陵区的实际情况，乡镇(街道)纪委要切实负起责任，特别是纪委书记要高度重视，履职到位，要采取多种措施为监督员工作开展创造条件。一是加强培训。采取专题讲座、培训会、寄送文件、刊物、学习资料等多种形式，使党风廉政建设监督员全面了解纪检监察业务知识，掌握有关政策规定，不断提高参政议政能力。二是完善制度。完善党风廉政建设监督员调研咨询、检查评议、反映检举等工作制度，推进此项工作的规范化和制度化。坚持工作通报制度，每年将召开两次以上党风廉政建设监督员工作座谈会，通报党风廉政建设的有关情况，听取他们的意见和建议。三是经常沟通，保持经

常性的联系，做到政治上爱护，工作上支持，生活上关心，为其工作创造良好条件。四是积极组织。结合全区工作重点，积极组织党风廉政建设监督员参与专项治理，监督检查，工作调研等活动。重视党风廉政建设监督员所提意见和建议的反馈工作，加强对党风廉政建设监督员来访信件的督办力度，对于他们反映或传递的信息或检举的问题，要落实专人，限时办理，及时反馈。同时乡镇(街道)纪委要同区纪委保持沟通和联系。

银行领导讲话稿篇二

同志们：

今天，我们在这里召开“唐山市第三十八中学教师岗位大练兵活动启动仪式”，旨在通过活动，促进每位教师进一步练好教学技能，不断提升教育教学能力，增强自身综合素质，为实施素质教育、推进基础教育课程改革做出新的贡献。希望各位教师以本次大赛为契机，外强能力，内强素质，为提高我校教育教学质量、办好人民满意的教育做出卓越贡献！

下面，就我校继续开展岗位大练兵工作谈几点意见：

一、明确目的，积极参与

教育教学能力的提高是一个持续渐进的过程，具有长期性和系统性。目前我校通过建章立制、强化责任来全面推开岗位大练兵活动，下一步我校将建立长效练兵机制，使岗位大练兵常态发展。

希望各位教师提高认识，将硬性规定转变为自觉行为和工作习惯，养成自学自练的良好习惯，上好每一节课，在日常工作中不断提升教育教学能力。

希望通过岗位大练兵活动，将制度转化为一种积极向上的校

园文化，使我校教师队伍中涌现出一批有独特教学风格和较强课程执行力的优秀教师，建立起一支更具专业水准和引领课程改革的教研队伍。

二、以校为本，练以致用

学校是教师岗位大练兵的主要阵地，我校把大练兵活动作为校本研训工作的一项重要内容和载体，以教师为主线，以提高教师教育教学水平为重点，以提高教学质量为目标，以“干什么、学什么，缺什么、补什么，练什么、比什么”为基本出发点，使训练的内容、要求、形式适合教育教学改革以及教师的实际情况，做到练有所得，练以致用。

教师要扎根于每一堂课，要在学校的教学实践中发现并提出问题，通过教师个人的自我反思、教师集体的同伴互助、专业研究人员的专业引领来分析和解决问题，进而将研究改进的方法应用于课堂，达到提高教育教学能力，提升教学质量的目的。只有越来越多的教师以研究的态度对待自己的教学实践，并在这个过程中不断提高解决实际教学问题的能力时，才能使学校的教育质量普遍提高。

三、内容丰富，形式多样

我校将以提升教育教学能力为核心，组织开展多种内容和形式的岗位大练兵活动。岗位大练兵的内容很多，在教学基本功方面有：口头表达、板书、板画、硬笔书写、实验操作、教具制作、教学设计、课件制作、课堂教学、说课、评课、教育教学研究等等；在教育基本功方面有：班主任工作规范、学生心理健康教育、主题班级活动设计、学生评价改革与创新、德育工作等等。

我校将根据实际需要，拓展练兵内容，创新练兵方式，形成本校练兵特色。我校还准备除组织教师到校外观摩、培训学习外，还将针对教师在教育教学中的需求邀请校外专家、学

者来校指导。

另外，我校将充分发挥各级骨干教师、“名师”的带头示范作用，通过讲座或示范课向其他教师传授课堂教学经验、展示教学基本功与教学技能。

三、 分层训练，各有侧重

我校教师岗位大练兵活动将分层次进行，针对不同学段、不同学科、不同水平和新老教师提出不同的内容要求。

1、对于具有一定教学经验的中青年教师，侧重于课堂教学能力和教学研究能力的提升。学校将提供更多的对外交流的机会，为他们搭建施展才华的平台，让他们逐渐形成自己的教育思想、独特的教学风格，尽快成为骨干教师、学科带头人。

2、对于学校的骨干教师、学科带头人，将侧重引导他们进行教育教学研究。学校将引导这部分优秀教师努力“跳出课堂”，自觉地把具体教学情境中所遇到的问题 and 教育教学实践中所碰到的难题作为研究的课题，通过“课例研究”和“课题研究”逐步向研究型的名师过渡。

3、对于名师、特级教师，除促进他们不断更新现代教育技术外，还将充分发挥他们的专业引领、带头示范辐射作用。一方面，要求他们定期执教示范课，定期听课并进行评课指导，以此发挥他们的带头辐射作用，也促进自身的可持续发展，加快学校内部教师群体的均衡化发展。另一方面，还将通过讲座或示范课向其他教师传授课堂教学经验、展示教学基本功与教学技能。

四、 业务提升，师德并重

教师是人类灵魂的工程师，是青少年学生成长的引路人，是全面推进教育教学改革、实施素质教育的具体承担者。师德

建设是教师队伍建设的重中之重，教师的思想政治素质和职业道德水平直接关系到广大青少年的健康成长，关系到国家的前途命运、民族的未来和社会的发展。在积极推进岗位大练兵，全面提升教师业务素质的同时，要进一步加强和改进师德建设，提高教师职业道德水平。

同志们，在新的历史时期，党和人民对教师提出了更新更高的要求，我们要牢记使命，振奋精神，认真改选一名光荣的人民教师的神圣职责。在师德建设和岗位练兵活动中，领导干部要率先垂范，身体力行，全体教师要主动参与，努力提高自身的师德水平和教育教学业务水平，树师德、正师风、强师能，为办好人民满意的教育作出新的更大的贡献！

银行领导讲话稿篇三

老师们，少先队队员们：

又是一个春风洋溢的日子，又是一个勾起沉思的时刻。今天我们在这里隆重集会，纪念为我们今天的幸福生活而英勇牺牲的革命烈士。

我们伟大的祖国上下五千年，英雄万万千。爱国主义在中华民族历史上就是巨大的精神力量。热爱祖国，为祖国献身的英雄受到我们的尊敬和爱戴。在中国面临瓜分灭亡，危难深重的年代，中国人民从来没有屈服过。中华民族的英雄儿女，志士仁人，为了救国救难，振兴中华曾经历尽艰辛寻求真理，他们抛头颅、洒热血，舍身就义，谱写了一页页爱国主义的历史篇章，雕塑了一座座高耸的丰碑。

站在烈士墓前，我们心潮起伏，思绪万千。忆往昔，诉不尽我们对先烈的无限怀念；看今朝，唱不完我们对明天无限的憧憬；展未来，我们信心百倍，壮志豪情。

同学们，作为新世纪的少先队员，我们应该十分珍惜现在的

生活，加倍努力，强身健体，时刻牢记提出的“八荣八耻”内容，明辨是非、区别善恶、分清美丑，树立起正确的社会主义荣辱观。从小养成热爱祖国，服务人民，崇尚科学，辛勤劳动，团结互助，诚实守信，遵纪守法，艰苦奋斗的品质。

队员们，昨天永远属于过去，今天就在脚下，让我们铭记英雄先烈，发扬他们的精神，去开拓美好幸福的未来，让我们的家乡更加富饶，让我们的祖国更加繁荣富强。

银行领导讲话稿篇四

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

当我看到“合规”二字时，我问了自己这样一个问题：合规精神在我们身上，它体现在哪里？体现在前台柜员每一笔业务操作？体现在我们信贷人员每一笔贷款审批？还是体现在我们管理人员严谨的合规理念？是，或不全面。到现在，合规已经与我们的思想融为一体，伴随着我们与信用社共同成长与发展。

在一次新员工培训班上，授课的老师就问了我们一个这样的问题：银行是一个什么行业？同学们回答的非常踊跃，有的说金融业，有的说是服务行业，可是最后，老师给我们的答案却是，银行是一个高风险的行业。也就是从那个时候开始，我逐渐的意识到作为一名银行职员，防范风险、避免风险、合规操作是一个多么重要而永久的主题。

入社至今，一直在基层前台熟悉业务。一张三尺柜台，一面七寸荧屏，一支黑色的笔，一组办公用章，简简单单的几组用具，甚至没有一个随手可及的水杯，组成了我工作时间全部的内容。形式虽然简单，内容也相对单调，可是在我心里，却时时刻刻把合规放在最高点。有时候，面对客户的压力，

在我内心深处开展着合规与违规之间激烈的斗争与较量。在这个过程中，我从我们的前辈身上看到了合规的力量，和他们内心坚定的堡垒。

曾经那些惨痛的事实无时无刻不在的刺痛着我们的内心；曾经，他们或许就是我们身边并肩作战的同志；曾经，他们或许就是我们娱乐时放声高歌的朋友；曾经，他们或许就是在我们遇到困难时伸出的一双援手；曾经，他们或许就是客户心中优秀的代表。但是现在，他们却与铁窗为伴，与监牢相随！

风险无小事，合规心中留！面对诱惑，我们守护心中的那一份净土；面对诱惑，我们坚守心中的正义力量；面对诱惑，我们更加热爱现在的亲情与友情；面对诱惑，我想到了西方有位哲人这样说：华丽的精钻，闪耀的珠光，为你赢得了女皇般虚妄的想象。岂知你的周遭只剩下势力的毒、浪漫的香、撩人与杀人的芬芳；女人呐，当你再度向财富致敬，向名利欢呼，向权力高举臂膀，岂不必询问那只曾经歌咏的画眉，它的嗓音已经干枯哀哑，为了真实、尊荣和洁净灵魂的灭亡。

亲爱的同事们，合规在哪里？仅仅是一句口号飘荡在边？仅仅是一种想法徘徊在脑海？还是那规章制度中一行行的文字被掩埋在深深的书卷之中？都不是，合规应该在这里，在心里，与我们的血液一起流淌，伴随着我们与农信一起成长。当合规像我们吃饭、睡觉、休息一样自然的去执行的时候。我想，那才是我们的最高境界！

谢谢大家！

银行领导讲话稿篇五

一，开场白

同志们：

大家好!辉煌的带着累累硕果已经远去,充满希望的带着挑战与希冀已经走来。春回大地,万象更新。值此新春佳节即将来临之际,我谨代表农村商业银行龙华支行领导班子,向一年来为支行发展而忘我工作的全体员工表示衷心地感谢!向获得先进集体、先进个人荣誉称号的单位和个人表示热烈的祝贺!同时祝愿大家在新的一年里身体健康,事业进步、合家幸福,万事如意!…………..

二, 结尾段

同志们,以前的农村信用社现在已正式改制为商业银行,这为我们创造了难得的发展机遇,标注了全新的奋进起点。在新的一年里,我们要年终总结评比工作会议上的讲话继续加大各项业务开拓力度,及时改变经营思路和策略,发扬团结进取、积极向上、不断创新的精神,真抓实干、勤奋工作,坚定不移地走零售银行发展道路。“一份耕耘,一份收获”,我相信只要我们有作为、肯付出,龙华支行的未来定将充满希望!

谢谢大家!

年终总结评比工作会议上的讲话

同志们:

今天的会议,主要是回顾和总结过去一年我行业务发展在政工会议上的讲话稿情况,评比先进,研究和部署春节前后的各项工作。下面我代表支行党委讲几点意见:

一、2年工作简要回顾

20,我行认真贯彻年初工作会议精神,狠抓存款组织,加强信贷结构调整,强化合规文化建设,努力推进业务转型,圆满地完成了各项经营任务。

一、面对复杂多变形势，采取有效措施，各项存款保持较快增长。过去一年，金融脱媒趋势越来越明显，存款周期性波动幅度大，竞争形势更加严峻。面对复杂多变的存款形势，我行审时度势，及时调整竞争策略，落实各项措施，各项存款继续保持平稳快速增长。一是完善存款经营机制。坚持把储蓄所经营责任制的落实作为开春工作的第一件大事来抓。进一步完善对储蓄所和客户经理的考核机制，把全行的各项经营目标任务层层分解落实到单位和个人，为旺季存款赢得了宝贵时间。二是细分客户，开展丰富多彩的宣传营销活动。春节前，举行了盛大的高端客户迎新春酒会，收到了良好的效果。与此同时，在全县六大镇开展上街服务宣传活动，以图片展览、宣传车巡回广播、散发宣传资料以及在报纸上连续发布公司工作会议上的讲话稿系列产品广告等形式，进行全方位宣传。月份，基层网点和团支部组织青年员工先后开展了送金融知识和产品下乡活动，不但使广大群众对我行的产品有了进一步的了解，也提升了我行的社会形象。三是坚持开展“月月增”存款竞赛活动，定期公布各网点存款进度，按月进行考核，有效地调动了员工的工作积极性。下半年，还开展了两个阶段的存款竞赛活动，首次将支行机关纳入各自的挂钩网点一并考核，有效地形成了组织存款的整体合力，超额完成了上级行下达的阶段性和存款任务。四是提升客户维护水平。做好三星级以上客户的签约工作，进一步扩大了客户维护面。积极推广应用cfe系统，解决客户识别问题；充分利用crm平台开展产品营销，让员工逐渐养成通过crm系统与贵宾客户沟通的良好习惯。至年末，日均存款万元以上客户2户，比上年增加户；三星级以上目标客户数户，会员客户数户，签约率%。同时，进一步密切和烟草公司、电业公司、财政等系统性存款客户的关系，充分利用科技平台，加强沟通服务，确保对公存款不流失。至年末，全行本外币存款万元，比年初增加万元，增长.%。存款市场四行占比.%，比年初增加.个百分点，总量、增量均居四大行首位。其中个人存款2万元，比年初增加万元，增长.%，四大行占比.%，比年初提高.2个百分点；对公存款余额万元，比年初增加22万元，增长2.%，四大行占比.2%，比年初提高2.个百分点，总量、增量也在四

大行排名第一。

二、及时把握营销时机，强化计划和风险管理，贷款结构不断优化。去年我行贷款增长基本平稳，但由于受规模限制，再加上我行存款在全县四大行中占比较大，存贷比例大大低于同业平均水平，资金营运面临着极大的压力。在此情况下，我行一直把贷款营销和结构调整工作放在突出地位，实行存、贷款业务同步协调发展。一是贷款营销工作早部署、早落实。为了紧抓信贷业务拓展的政策机遇，充分发挥信贷资金时间效益，早在元旦春节期间便制定了《总经理在分公司学习会议上的讲话》，层层下达贷款营销任务，加大贷款奖励力度，有效地激发了网点及客户经理的工作积极性。二是认真实施市分行中小企业户行动计划。分别按照新营销客户和流失客户，对客户经理制定了奖励和处罚标准，同时把贷款营销业绩与客户经理的年度奖金挂钩并作为下一轮能否继续聘用的条件，促使客户经理在认真维护好现有客户的同时，积极营销优质中小企业。全年新增贷款企业22家，金额万元。三是加强计划管理，不断优化贷款结构。根据上级行指令并结合我行实际，坚持“内紧外松、轻重缓急、有保有压、用足用活”的原则，合理使用信贷资金。在区域结构上，飞云、仙降、龙港、仍然是投向重点，年末重点区域和增长区域贷款余额万元，比年初增加22万元，增量占总增量的%。在客户结构上，优良法人客户贷款余额2万元，占比.%，分别比年初增加2万元和.个百分点。在确保重点项目、优良客户贷款需求的同时，主动退出劣质客户贷款2万元，促使行业、区域、客户结构进一步优化。四是加强贷款管理，严防信贷风险。密切关注皮革、编织市场变化，加强授信限额管理；召开信用大户案防分析会，强化自律监管检查，对贷款大户第二还款来源进行全面测评；做好贷后跟踪检查工作，特别对贷款流入股市、基金情况进行了严格排查并及时整改。五是强化信贷基础管理。认真执行信贷新规则，完善了主责任人制度、贷审会制度。及时做好信贷检查和在线监管存在问题的整改工作，采取教育和经济处罚相结合的方法，提高客户经理按规操作的自觉性。加强新合同法、担保法、物权法等法律法规的学

习培训，提高了客户经理队伍素质。至年末，各项贷款万元，比年初增加2万元，增长.%。信贷资源配置较好地适应了内外发展的要求。同时，积极做好不良贷款的清收工作，全年收回不良贷款万元。五级分类不良贷款(包括划转)万元，比年初减少2万元，不良贷款率.%，比年初下降了.个百分点。

三、突出重点产品和重点客户，迎难而上，中间业务发展成效明显。我行的中间业务，特别是贷记卡和电子银行业务发展基础较为薄弱，但全行员工从中间业务可持续发展和加快业务分流角度出发，迎难而上，积极拓展。一是突出重点产品，强化电子银行产品和贷记卡的管理考核。为了激发网点营销积极性，在上级行考核办法的基础上，提高了奖励标准，将财务资源进一步向贷记卡和电子银行业务倾斜。二是突出重点对象，实行贷记卡批量营销，努力实现贷记卡量的扩张与质的提高。先后组织人员进机关、到学校批量营销贷记卡，取得了良好成效。同时，对现有持卡人进行筛选，将信用意识较强、持卡消费额度较大、用卡频繁、还款来源稳定的客户作为贷记卡的重点营销对象。三是突出电子银行与自助银行业务的战略地位。为了促进网点转型，加快电子银行业务发展，进一步完善营销和售后服务机制。先后在网点安装了ip电话，建设了电子银行演示区，对电话转帐宝进行了升级。同时，强化电子银行业务管理，规范操作，切实做好电子银行业务的风险防范工作。四是积极寻找国际业务新的增长点。在维护好存量企业国际结算业务的前提下，进一步扩大客户群，通过银行卡工作会议上的讲话稿不懈努力，全年新开户外向型企业。对有国际结算业务的企业，在贷款额度、利率上给予优惠。积极发展非贸易结算、外汇理财等业务，积极寻找华侨、侨商、侨眷客户，扩大宣传，增加结算人员，把这些业务作为国际业务新的增长点。其中个人售汇、境外宝等业务实现了零的突破，为今后的发展打下了基础。五是发挥网点、网络和客户资源优势，继续做好代理寿险、财险、基金等业务。引入竞争机制，与两家财产保险公司新签了代理协议;积极开展保险营销竞赛活动，并提前超额完成保费任务。全年实现大口径中间业务收入万元，同比增加2万

元，中间业务收入占比.%；国际结算2万美元，同比增加万美元；新增贷记卡张，同比增加2张；电子银行渠道占比.2%，比年初上升个百分点。

四、加强财务管理，努力增收节支，经营效益大幅度提高。一是根据全行经营现状以及业务发展趋势，围绕经济利润考核，对年度业务经营计划有关指标进行测算，精心编制经营计划，制定了《分理处经营目标责任制考核办法》，进一步完善绩效考核机制。二是根据上年度费用使用情况，编制了年度费用预算计划；规范财务费用审批程序，明确财务列支范围，严格控制财务支出。三是合理调配经营资源，努力实现财务增收。对信贷计划早安排、早落实，为充分发挥信贷资金效益争取宝贵的时间；调整贷款结构，在风险可控的前提下，积极营销综合回报率较高的个人贷款，进一步扩展了盈利空间。全年帐面利润突破万元，同比增加万元，增长2.%;经济利润万元，同比增加22万元，增长.%。经济资本回报率.%,高出指标2.个百分点；资产利润率.%,高出指标.个百分点。成本收入比2.%,低于控制指标.个百分点。人均经济利润.万元。

五、以案防为目标，狠抓制度完善和落实，内控工作取得进展。始终遵循内控先行的经营理念，以控制风险、预防案件为目标，不断完善制约机制，确保经营安全。一是进一步建立健全内控制度。重新修订完善了《支行会计基础管理办法》五个内部管理制度，明确管理层、内设部门和辖属机构的内控职责。二是加强对会计基础管理和核算质量管理。继续树立“爱心管理、耐心辅导、开心执行”的会计监管理念，对内防范操作风险，对外防范法律风险，平时检查监管以辅导帮助为主，扣点处罚相结合，努力促进合规文化建设。三是认真落实案防分析和员工行为分析制度。支行和分理处定期召开案件防范分析会，针对存在的风险环节，逐项落实整改措施。监察部门密切关注员工的日常工作、人际交往情况以及是否存在投资经商炒股赌博等行为。对引起关注的人员及时采取化解措施。四是切实推进案件专项治理工作。围绕对

公“双百”和安全保卫工作，对“重点环节、重点岗位、重点业务”进行检查，并对整改情况进行跟踪，杜绝了“查了改，改了又犯”的现象。同时，开展不良资产责任追究。对可疑类、损失类贷款及财务历史包袱形成责任进行追究，共处罚人次，罚金元。五是不遗余力地抓好安全保卫工作。坚持不懈对员工进行安全教育，克服麻痹思想和侥幸心理，增强安全防范意识。积极开展各种预案演练，提高抗突发事件能力。

过去一年，我行各项工作取得了阶段性成果，但也存在许多困难和问题。一是存款增幅有限，个人存款、重点区域竞争优势进一步弱化。随着他行竞争力度加大，去年我行存款增量居同行业第二位，同比少增万元。其中个人存款同比少增万元，增量在同行业中居第三位。同时，由于油气田公司三会上的讲话稿工作力度差异和内外部经营条件变化，各网点之间发展不平衡。二是对公存款结构性矛盾依然存在。由于我行对公存款行业高度集中，存款随时受行业内部政策变化和他行竞争力度的影响，存款极不稳定，发展空间有限，市场拓展的难度不小。三是资金营运压力仍然较大。上存资金达亿元，存贷比例仅.%，大大低于同业水平。随着今年调控力度增强，贷款规模预计将越来越紧，如何发挥资金效益将是一个难题。四是队伍的整体素质有待增强。临柜员工的服务意识、营销意识和操作技能需要提高；客户经理的角色转换还不到位，综合理财能力普遍较低。所有这些问题，需要我们在新的一年加以改进。

二、春节前后主要工作

(一)开展旺季营销活动，确保存款大幅增长。从历年来看，春节前后的旺季存款增加

额，往往和全年的各项存款增加额不相上下，一季度存款工作有没有抓好将直接影响全年经营计划的完成。我行每年旺季工作都富有成效，并已经成为一种常规性、习惯性经营方

式。但今年形势更加复杂，旺季营销工作重要性更加突出。旺季期间，同业竞争将进一步加剧，尤其是银行流动性全面趋紧形势下，同业对存款的争夺，更趋白热化。因此，我们必须充分认识到抓好旺季吸储工作的重要性和艰巨性，紧紧抓住这个有利时机，克服困难，因地制宜，采取有力措施，确保旺季存款有较大幅度的增长。真正做到旺季存款组织支行有方案，基层网点有布置，每位员工有任务，一级抓一级，层层抓落实。

首先，要做好旺季资金组织的两项基础工作。尽早落实新一轮网点负责人的竞争上岗和网点存款目标任务，明确全年存款工作思路，形成资金组织工作的整体合力。其次，要突出抓好个人存款增长。个人存款作为我行传统优势，是旺季各项业务争夺战中的重中之重。在当前个人投资意识普遍增强形势下，客户存款目的较以往发生了实质性改变，择机获取更大收益成为主流意愿。但个人追逐财富增长与我行发展存款业务并不冲突，而是良性互动。对此，我们必须转变观念，站在客户角度，努力为客户理好财，为客户创造更多的财产性收入，并采取有效手段，将其及时转化为更多的我行存款。旺季期间，个人存款组织工作要重点营销证券市场转出资金，抓住近几个月资本市场剧烈震荡，部分客户资金陆续从股市、基金中撤离的有利时机，加强对证券大户的维护沟通，及时抓好证券市场资金回笼工作。要积极营销在外福林人返乡资金，抓住新春在外福林人返乡探亲过年良机，积极开展上门拜访活动，力争回流资金留驻我行。同时要大力营销企业股东分红资金、个体大户货款回笼资金、企事业单位中层年终奖金等。第三，要切实加强对公存款组织。去年我行对公存款增长较快，增量排名同行第二，保持较好的发展势头。要继续努力，认真做好对公存款增量的分析，建立对公大户台帐，及时落实对公大户维护责任人和问责制，在巩固好现有客户存量的同时，继续做好对公存款大户的拓展工作。第四，要加强同业存款组织力度。今年上级行可能将适当上调上存资金利率，同业存款还是有利可图的。因此，我们要加强与其他商业银行、农村信用合作联社等机构合作，加大同业存

款组织力度。

(二)加强客户维护拓展，开展产品综合营销。元旦春节期间是客户与银行接触机会大幅增加的季度，又是我行与客户进行联系、沟通的最佳时机，更是实现我们从做产品到做客户转变的契机。因此我们要坚定树立“以客户为中心”的经营理念，深化细化贵宾客户维护力度，积极开展产品的综合营销。

一是进一步加强目标客户维护和拓展。目标客户是我行的核心客户资源。做大做强目标客户群体，就能为长期可持续发展奠定扎实基础。上级行今年旺季重点对目标客户增加数加强了考核，从往年计分排名转为直接计价，并加大了奖励力度。各网点认真领会上级行意图和导向，切实把旺季工作重点放到客户维护和拓展工作上。二是深化cfe□pcrm应用。要进一步提高对cfe□pcrm管理系统运用必要性和迫切性的认识，充分发挥cfe□pcrm对营销型网点的科技支撑作用，积极提高营销的效率和成功率，有效提升网点营销能力。各网点要把低柜服务区和贵宾理财服务区作为推广使用cfe的重点，并将银行卡开销户、结算、保险、基金、国债、西联汇款、电子银行产品、个人贷款等业务分流引导到低柜办理，增加低柜理财经理的客户营销机会。同时还要积极分析pcrm数据变化，关注其他目标客户(特别是二星级客户)即中端客户的形态变动情况，挖掘客户潜力，不断培育客户成长。三是持续推进客户综合营销。要认真瞄准客户需求，充分深入沟通，积极营销推荐客户合适产品，在旺季期间突出抓好交叉营销和覆盖营销，实施个人业务产品捆绑做，力争实现理财规划、第三方存管业务、贷记卡、网上银行、电话银行、手机银行服务、基金定投、本利丰、汇利丰、保险等理财产品对中高端客户的全面覆盖。尤其是春节前后，众多客户资金大量归集，正是营销基金□qdii(境外宝)等理财产品的大好时机，各网点要切实采取措施，找准客户，强势营销。要充分利用新春前后在外福州商人大量返乡之机，加强对区域内在外福林

人返乡情况的调查，积极采取上门拜访等形式，向客户大力推荐金穗福州商人卡，重点介绍异地汇款免手续费、机场贵宾服务等各类增值服务功能，提高客户申办意愿。四是在加强各项产品营销和个人优质客户拓展的同时，还要做好客户分流工作。春节期间，网点和柜面压力很大，各网点要主动向客户宣传我行的自助设备，管理维护好自助设备，引导和帮助客户使用自助设备，以进一步减轻临柜工作压力。

(三)注重信贷结构调整，合理把握投放进度。2年，国家将加强宏观调控，实行从紧的货币政策，这将给我行的业务经营产生较大的影响。除了资金组织难度进一步加大外，还将面临规模不足和不良贷款反弹问题。在此形势下，我们要牢固树立大局意识和一级法人意识，在严格控制信贷规模的同时，要合理把握贷款投放的进度和节奏注重存量贷款结构调整和风险防范。一季度是贷款投放的有利时机，特别是对存量存贷比例较低的我行来说，要紧紧抓住上级行加大对县域经济支持力度的有利时机，力争贷款早投放、早见效，确保存、贷款业务协调发展。

一是尽快上报优质项目，力争信贷总量扩张。近几年我县经济发展总体向好，产业转移承接优势明显，已有不少优质的招商引资项目在我行落户。要利用我行当地第一大行、信贷政策稳定的优势，积极筛选拓展优质客户，抓紧上报一批项目贷款，为争取全年规模赢得主动。二是坚持眼睛向内，加强收回再贷存量管理，重点支持优质中小企业以及在我行开立单一帐户、货款往来正常、忠诚度高、综合回报率好的客户，用足用活宝贵的信贷资源。特别是在去年底各各家金融机构信贷规模普遍紧缩、贷款供需矛盾十分突出，而在新年尚未缓过气来的时候，要把握时机，加快信贷结构调整，抢挖他行优质客户和优质业务，坚持不懈地抓好客户结构、业务结构的调整，把资源配置到有利于我行业务可持续发展的资源性项目和客户上来。三是强化风险管理，严防不良贷款发生。时刻关注宏观调控力度加大对信贷业务经营的影响，加强对重点领域、重点客户的信贷风险控制。对有潜在风险

的大客户要逐户制定风险预案。要严密防范个人贷款风险。要狠抓个人生产经营贷款、个人综合授信贷款风险管理，切实加强贷后资金用途管理；并要注意防范个人住房贷款风险，合理把握贷款额度与客户收入的匹配性，抓好个人一手住房贷款产权证督办制度的落实，尽量化解物权法实施后带来的法律风险。此外，要加强信贷资金流向的风险控制，严禁违约进入股市和其他高风险投资领域，密切关注信贷企业炒股对生产资金流动性和正常生产经营的影响。

(四)加强业务形象宣传，全面提高服务水平。每年春节期间，我行都要开展较大规模的上街服务银行年初工作会议上的讲话稿宣传活动。收到了良好的成效。今年我们还要继续抓两头，充分发挥新一届团组织在旺季宣传活动中的主力军作用，在针对普通百姓开展上街宣传服务活动的同时，还要针对高端客户开展适当的宣传公关活动。在春节到来之前，还要做好网点的装扮，努力创造一个浓浓的新年节庆气氛。在做好业务和形象宣传的同时，还要一丝不苟地抓好服务工作。最近一段时间以来，我行的服务状况实在不容乐观，因员工的服务行为和服务态度问题而引起客户投诉的现象经常发生，员工临柜中对客户出言不敬、态度冷漠等问题屡见不鲜；因现场管理、排队管理不善，造成客户多次办理业务和重复排队的现象仍时有发生；个别员工甚至在服务评价系统使用过程中弄虚作假，不诚心接受客户监督。全行服务品牌建设亟待深入、持续推进。服务是银行业的核心竞争力，是银行竞争取胜的利器。只有抓好了服务，才能赢得旺季业务发展的优先权。可以说，旺季服务工作是对全行优质服务能力的一次深入验证，是对全行服务品牌建设的一次全面检阅。我们每年花了许多精力和费用搞宣传，但宣传的目的归根结底是为了美化形象，赢得客户，促进业务发展；如果服务跟不上，其结果不但前功尽弃，而且会适得其反。特别是旺季期间，业务和客流持续高峰，客户对银行服务的需求更多、要求更高，而接下来各网点窗口越来越忙，工作压力更加繁重，大家都很辛苦，但无论如何我们要时刻保持良好的心态，决不能因为工作压力过大而影响到服务质量。

(五)加强内控和安全保卫，确保业务经营安全。年内是业务经营最为繁忙的季节，也是各类案件的高发季节。各单位要坚决克服侥幸麻痹思想，时刻不忘案防工作和安全保卫工作。一是要加强内控，认真整改最近内控检查中发现的各类问题，对网点开展不定期的突击检查，认真落实好网点业务授权、事后监督工作，防范业务差错和事故，堵塞漏洞。二是加强atm的巡查。过去一年，针对我行atm的案件频发，各种作案手段层出不穷。临近春节各网点要严格执行相关规定，加强对自助设备的巡查，每日至少早中晚三次，查看设备状态，出钞口、插卡口是否有异物，自助银行门口是否有非法装载物、非法提示公告等，一定要保证持卡用户有安全可靠的用卡环境。三是增强安全防范意识，全面落实防卫措施。当前治安形势依然严峻，春节期间银行遭暴力侵袭的可能性也相应增加。因此各网点要站在安全保卫“零风险”的高度，坚决克服麻痹侥幸思想，特别是一线员工、押运员、守库员、门卫、经警要克服麻痹思想和侥幸心理，时刻保持高度警惕。要加强安全检查，对营业场、二道门、库房、值班室、门卫等场所的检查面要达%，做到万无一失。同时，要对自助设备、防范器材、消防设施等性能状况进行一次检查维护，确保完好无损。严格执行“二道门”管理制度，加强网点保安人员的管理，坚持“三个严禁”制度，不得指派保安人员做与值勤无关的事务。春节期间，现金调拨流量增大，计财和保卫部门要密切配合，保证节前现金、零币等满足需求、节后现金安全及时回笼上解。节前要对所有的运钞车进行一次检查，严禁带病车辆上路。增强各项安全防范能力，确保运钞车押送、款包交接等各环节的安全。加强春节期间的值班守库工作，并按规定建立应急小分队，落实人员、明确职责，随时待命，确保全行员工生命和财产安全。

同志们，过去一年，经过大家的共同努力，我们圆满地完成了年度经营目标任务，为今后的更好发展奠定了坚实的基础。我坚信，只要我们团结一致、勇于创新、扎实工作，在新的一年里我们一定会取得更好的业绩！

我的发言稿结束了，谢谢大家！

银行卡工作会议上的讲话稿

各位领导，各位同仁：

大家早上好！

今天，我们诚邀全省各入网银行的分管行长和银行卡部负责人，在这里召开年全省银行卡工作会议。会议主要任务是：回顾和总结年我省银行卡工作的主要成绩，分析面临的形势和存在的问题，研究商定年银行卡工作任务和措施。

一年湖北省银行卡工作回顾

在政工会议上的讲话稿，是不平凡的，是开拓创新的，也是湖北省银行卡产业发展卓有成效的。一年来，在人行武汉分行的正确领导以及各入网银行的共同参与积极配合下，银联和各发卡银行团结一心，坚持以共同事业，共求发展为指导思想，抓住机遇，扎实工作，积极扩大发卡市场和受理市场，加快创新服务品种，不断优化服务质量，使各项工作都取得了令人瞩目的成绩。

截止年底，全省联网商户家，布放直联机台，分别比年初增长了户台。全年共完成成功交易万笔，交易金额亿元，分别较去年同期增长了和，其中atm成功交易万笔亿元，比去年同期增长了；成功交易万笔亿元，比去年同期增长了。全年各行共实现扣费收入万元，比去年同期增长了。实现了规模和效益的同步增长。

(一)趁势而上，大力营造和谐发展的产业环境

年，我们围绕贯彻落实九部委文件以及人民银行全国银行卡工作会议精神开展工作。一年来，我们在人民银行武汉分行

的领导下，在有关银行卡产业政策的支持下，为了营造一个和谐健康快速的发展新局面，我们银联湖北分公司和各入网银行一起克服困难，积极争取政策支持。去年分行号文件及时出台进一步从规范受理市场秩序坚持一柜一机，推进农民工特色银行卡服务，推动银联标准卡的发行，积极创建民族银行卡品牌等多个层面为我省银行卡业务的发展指明了政策方向。特别是人民银行发文，明确规定我省发行公务卡必须采用银联标准的举措，极大地支持了民族银行卡品牌在我省的创建工作。在人行的积极协调下，湖北省财政厅与人行武汉分行联合发文，出台了《湖北省行政事业单位实行公务卡结算方式实施方案》，对在我省财政体系推广银联标准公务卡作出了明确规定，率先在全国推出了银联标准公务卡。相关文件的出台，为我省银行卡产业发展提供了有力的政策保障，也为年工作的发展打下了一个良好的基础。

为了大力推广刷卡消费，去年以来，我们联合各家银行对重点商户在重大节日开展了形式多样的个性化宣传促销。举办了三八婚宴甜蜜蜜，刷卡喜多多五一黄金周，刷银联标准卡有奖十一喜刷卡红包等你拿等活动，掀起了一次又一次的刷卡热潮，交易金额交易笔数成倍增长。为扩大宣传影响，我们与各行一起，在迎新春商品大联展中宣传刷卡消费；在武汉电子商务协会举办的中国（武汉）第二届国际信息技术与电子商务应用博览会中宣传银联标准卡及手机支付业务。为增强安全用卡意识，组织开展了安全用卡放心支付宣传活动。元旦春节前后，我们又邀请各家银行重点商户举办了营造和谐共求发展——湖北省银行卡迎新年联谊会和悦和睦和谐，总经理在分公司学习会议上的讲话活动。融洽了感情，增进了交流，营造了和谐共赢的喜人局面。

（二）迎难而上，积极开创银联标准卡推广工作的新局面

推广和发行银联标准卡是发展民族银行卡产业的关键。一年来，我省银联标准卡发行工作取得可喜成绩：目前，我省工行农行中行建行交行招行民生华夏光大邮储中信兴业浦发信

合武汉市商业银行三峡建行宜昌市商业银行等家发卡机构已正式发行银联标准卡，其中有家机构开始发行银联标准贷记卡。

一是积极推动银行扩大发卡市场。推出了交行足球联名卡民生旅游卡中行长城交管联名信用卡建行银联标准龙卡大学生卡浦发银行银联标准借贷合一卡中信银行平安祈福卡邮储烟草专用卡以及公务卡商联卡等多个品种，协助银行扩大发卡量。全年新增银联标准卡万张，其中贷记卡万张。

二是以公务卡为重点推广贷记卡。为了推广发行银联标准公务卡，我们多次前往省政府省财政厅做工作，反复向相关领导汇报推行银联标准公务卡的意义。多次和人行武汉分行支付结算处领导一起到财政厅上门做工作。我们还为各财政预算单位设计开发了公务消费查询系统和财务报销系统，将银联清算系统与各单位财务系统对接，为公务报销提供了消费查询记账划转报销等功能，免去了财政系统与多家银行连接接口的重复开发，进一步方便了预算单位公务卡的管理和使用，从技术的角度得到了财政部门的认可。经过近一年的不断努力，终于在月日的全省银行卡工作会议上，由人行武汉分行与省财政厅联合下发行政事业单位实行公务卡结算方式实施方案，从年月日起到年月日，分三批在全省行政事业单位推广公务卡。我省工行建行中行交行招行中信等银行成为省财政厅选定的第一批公务卡发卡银行。像我省这样由财政厅牵头，在全省范围内全面推广银联标准公务卡，在全国尚属首例。财政部领导专程到银联进行专题调研，将把湖北经验在全国财政体系内推广。

(三) 加快受理市场建设，不断扩大市场规模

受理市场建设是创建银联品牌迎接国际竞争的基础。一年来，我们以发展市场扩大合作规范服务提升管理为市场工作指导思想，贴近政府贴近银行贴近商户贴近行业，规范并完善市场管理机制，进一步推进我省受理市场建设。全年新增联网

商户户，布放直联机具台，分别比年初增长了户和台。

一是抓行业合作，促进商户市场大发展。我们紧跟我省经济发展热点，以武汉市汉正街第一大道大武汉家装广场等精品专业化市场为重点联合各行扩大银联卡受理领域；与湖北省烟草专卖局合作，在烟草配送领域全面推广刷卡结算。特别是在烟草配送方面，我们在公司工作上的讲话稿荆门率先试点并召开全省烟草系统移动结算业务推广会后，全省个城市的近个烟草配送线路已全部开通。

二是抓省内二级城市的业务拓展。根据各地不同的市场特点，借助当地人行及商业银行力量，在挖掘中心城市市场潜力的同时，促进县级市市场尽快成熟。目前，襄樊十堰荆州等二级地市行业商户集团商户的合作力度取得较大突破，在保险业医药零售业烟草配送等行业取得新的进展。

三是抓服务三农，积极建设农村受理市场方面，与白沙州农副产品大市场达成合作协议，在积极推广发行字头预付费农副产品联名卡的同时大力布放机具，从发卡和受理两方面撬动市场，实现良性互动发展。

(四)完善银联服务体系，提高网络运行效率

高品质高效率的服务是构建民族银行卡品牌优势的重要方面，一年来，我们不断强化服务品质，提升服务内涵。

一是在银行服务方面，我们想银行所想，急银行所急，一切从银行的需求出发，先后组织了各银行业务人员部门经理卡部老总等多个层次的业务培训和参观学习，坚持将业务发展技术质量的情况定期反映给各行，为各行提供一个融洽情感和学习交流相结合的平台，促进了各项工作的顺利开展。

二是在商户服务方面，我们不断加大收银员培训力度，促进受理市场软环境建设。年，我们对各地商户收银员举办了期

培训班，培训收银员近人次，使收银员的服务水平得到了充分提高。我们还将收银员培训与职业技能竞赛相结合，通过与武汉市总工会武汉市商业总会联系，联合开展了第二届收银员银行卡知识技能竞赛的比赛活动，派出优秀选手参加全国总决赛，获得了个人二等奖和三等奖的好成绩。比赛结束后，我们联合武汉市总工会武汉商业总会为获奖者授予武汉市商业服务业技术能手称号，并申报市五一劳动奖章。

三是在持卡人服务方面，根据全国银行卡工作会议提出的构建高品质持卡人服务体系的要求，年以来我们在全省范围内大力开发特惠商户。我们联合各商业银行在衣食住行游购娱乐等行业选择各地的重点商户户，发展为银联标准卡特惠商户，使持卡人享受到来自生活领域各方面的银联尊贵服务。

四是在抓交易成功率和差错处理效率方面，我们积极配合银行采取有效措施提升跨行交易通用效果。成立跟踪服务小组，定人定责服务，出现问题，主动上门解决。通过开展培训个别辅导通报分析会等形式，帮助银行提高交易成功率。我们还开展了跨行交易月质量竞赛活动，调动各行的积极性，使系统运行质量显著提升，交易成功率达到了.，特别是差错处理效率指标，我省一直保持在全国前三名。

(五)大力推广新业务，拓宽服务渠道

为了不断丰富银行卡服务渠道，我们在加快银行卡传统业务发展的同时，不断开发新产品，进一步丰富了银行卡服务渠道和内涵。在公用事业代收费系统方面，实现了水费电费保险费 etc 公用收费项目的统一扣缴；手机支付业务得到快速发展，已实现缴纳手机话费查询余额手机购电子卡等多种功能。同时，以银行卡为基本账户的电话银行手机银行以及银行卡自助缴费终端也日益被人们所接受。

特别是在手机支付业务方面，我们通过开展行业合作创新支付新渠道，拓宽应用领域。在全省多个移动代理商中全面开

通以手机钱包的业务模式实现营业款的归集汇缴，开通个月的交易量已达到亿元，深受用户好评。手机钱包回缴款业务是手机支付业务在行业应用中的全新尝试，不仅为湖北移动代理商实现了资金安全快速的归集，在资金集中汇划领域闯出了一条新路，更为我省手机支付业务今后的发展模式提供了新思路。该项业务在全国手机支付推广会上进行了经验交流。

银行领导讲话稿篇六

大家好：

当新年的钟声即将敲响，我们迎来了充满希望的xx年。

在过去的一年里，所有的xx人团结一致，同心协力，以高昂的斗志克服了工作中的重重困难，在发展历程上写下了辉煌的一页。

6月，二层的精品羽绒成衣基地顺利开业；8月，全面调整后的四六层隆重登场；9月，三层国际精品皮草广场正式入驻，这一桩桩喜事让我们真切地感到了我们的实力和声望的日趋壮大。

在过去的一年里，我们与各大媒体进行了广泛的合作，真正做到了“广播有声、电视有影、报纸有字”，在我们公司的形象提升上取得了良好的效果。同时依靠所有员工的辛勤工作和广大商户的大力支持，先后获得了由北京市崇文区消费者协会评选的“消费者满意单位”和业界多家权威机构组织评选的“全国十大服装批发市场”等多项荣誉称号。

面对荣誉和掌声，我们的激动不已。但同时更应该清醒：成绩永远只属于过去。新的形势蕴涵新的机遇，展现在我们面前的是充满希望和挑战的无限生机。让我们以饱满的热情踏上xx年的起跑线，开拓创新、锐意进取，朝着更高更远的目

标奋勇前进!

在这辞旧迎新之际，再次感谢广大商户和各界朋友对百荣的关怀和帮助，更感谢全体员工对所做的一点一滴。衷心祝福各位家人身体健康、新年愉快!

银行领导讲话稿篇七

老师们、同学们:

今天中午，我们在这里举行师生结对帮扶启动仪式，它意味着从今天起，全体教师就要以实际行动投入到结对帮扶青少年学生工作中去，用我们的爱心、细心、恒心和责任心为全体受帮扶学生托起一片真爱的蓝天!

经统计，目前，我校共有162名学生需要我们老师和同学进行“一对一”的帮扶，并且把它们做为一项长期而紧迫的工作抓实抓好。在这里，我希望全体教师用真情为他们消除心灵的阴霾，用热情让他们跟上前进的步伐，用爱心让他们感受到学校大家庭的温暖，实现每一位帮扶学生学有所教，惑有所解，爱有所依，困有所帮，使他们不掉队，时刻感受到我们关注的目光，因此，我强调三点:

第一、明确责任。从建立帮扶关爱之日起，我们每一位教师的肩膀上就多了一份沉甸甸的责任。我们的耐心帮扶，会使他们健康、幸福地成长，会使我们的校园更和谐、稳定，会使我们的班风更优，校风更好。我们要真心实意用真爱去关心每一位学生，帮助和引导学生进步，这是每一个教育工作者义不容辞的责任，来不得半点矫揉造作。

第二，注重实效。帮扶工作的重点是做好心灵的沟通与碰撞，达到一种相互理解、尊重、信任的、心心相印的融洽与和谐。每一位老师都要认真分析每一位学生的个性差异与家庭背景，从细处入手，深入班级，走近学生，走近他们的心灵，做他

们的知心朋友，代理家长和爱心使者。关心学生的学习、生活、健康和喜怒哀乐，帮助他们排忧解难，分担风雨，做他们人生最关键道路上的引路人和同行者。严禁形式主义、官僚主义和敷衍自付的不良倾向。

第三，创新方法。今天我们之所以不召开全体师生的大会，就是一种理念上的更新，认识上的升华。同样在帮扶活动过程中，一定要树立博爱、尊重、平等的新理念，既要真心实意地帮助每一位受帮扶的同学，热情付出；又要切实维护学生的隐私，不要好心办了坏事，让每一位被帮扶学生有尊严地生活。同时，要引导被帮扶的学生学会在困境中培养自主、自立、自强的意识，培养自强不息的精神，不畏困难，顽强拼搏，做学习和生活上的强者。

最后，我希望在今后的帮扶工作中全体教师要坚持做好“四个一”，即：每周与能被帮扶同学谈一次心；每月与被帮扶同学的父母通一次电话；每期向家长通报一次被帮扶同学的学习、生活及行为习惯的表现情况；每期陪被帮扶同学共同过一次有意义的活动或节日。同时要认真做好档案资料的收集、整理工作，做好被帮扶学生的心理咨询记录，心理咨询跟踪记录，成长记录等，使帮扶工作扎实有效。希望全体教师通过我们辛勤的努力，促进被帮扶同学的全面健康成长，为社会管理创新和教育科学均衡发展做出新的更大的贡献！

谢谢大家！

银行领导讲话稿篇八

尊敬的各位老师、同学们：

大家好！

今天，我们怀着无比崇敬的心情来到这里，一同祭奠中国工农红军西路军纪念馆革命先烈。深切缅怀革命先烈们的丰功

伟绩，表达我们的思念之情，告慰他们的在天之灵。

如今，战争年代渐行渐远，我们这些90后，00后的孩子，过着无比幸福的生活，无法体会战争的困苦与磨难，只能从书中、长辈的教诲和电视剧中去体会和感悟先烈们这比天高比海深的爱国情怀。

但历史不会忘记，那飘扬着的五星红旗，就是用烈士们用鲜血浸染的，那高耸的胜利丰碑，正是用烈士们的头颅堆砌的。忆往昔，看见烈士们置自己的生死于度外，为了国家和人民，抛头颅洒热血，甘愿付出自己宝贵的生命。

同学们!我们都是幸运的，我们生长在新时代，拥有富足的生活。当年烈士们浴血奋战的每一寸土地，今天已鲜花朵朵、绿草如茵。当年硝烟弥漫的天空早已碧空如洗、红旗飘扬。和平年代，虽然我们不需要像先烈们那样抛头颅、洒热血，用身躯筑起共和国的长城，但我们担负中华民族伟大复兴中国梦的历史使命。

“少年智则国智，少年强则国强。”作为新一代的学生，我们要学习先烈崇高的爱国主义精神和坚定的社会主义信念，我们要学习先烈艰苦奋斗、顽强不息的拼搏精神，我们要学习先烈勤于学习、不倦探索的求知精神，时刻践行社会主义核心价值观。就让我们以先烈为榜样，继往开来，用自己的热情、自己的血汗、自己的才智，把握住生命的每一个瞬间；用青春的承诺，放飞理想的风筝；用青春的自信，作义无反顾的搏击；用青春的坚韧，不懈奋斗，立志成材，超越自我，报效祖国！

在此，让我们向解放战争期间为高台的解放事业而牺牲的江西路军革命先烈致敬！

人民英雄永垂不朽！

谢谢!

银行领导讲话稿篇九

尊敬的各位嘉宾、各位朋友:

大家好!

今天我们非常荣幸地邀请到在坐的各位贵宾，大家都是这么多年来一直关心、关注、我们农行玉兰路支行的新老客户和朋友。首先，我代表支行对各位嘉宾的光临，表示最热烈的欢迎和最衷心的感谢!

玉兰路支行，一直以来坚持不断开拓进取，锐意创新，努力建设一流的银行;从优秀到卓越，始终不懈地在做专、做强基础业务的同时，积极培养理财经理，为大家提供更加专业的金融理财服务。

在玉兰路支行地区，我们以“追求卓越”作为全行的核心价值观，务实地在“诚信、责任、创新、和谐”基础上，大力营造“诚实守信、尽职尽责、改革创新、以人为本”的工作氛围，为每一位客户提供着优质周到的服务。

我们深知，玉兰路支行之所以能够在激烈的竞争中不断发展，离不开社会各界的关注与信赖，离不开在座各位嘉宾朋友的支持与厚爱。

今天，为答谢在座的各位嘉宾朋友，长期以来对我们的信任 and 关注，我们特意举办本次红酒答谢会并邀请到知名投资专家为您提供积极有效的投资理财知识及资讯，愿在座的各位嘉宾喜欢!

今天，我们相逢、相遇在农业银行的天空里，既是一种缘分、又是一种契机、还是一种福气。

最后衷心祝福各位嘉宾、各位朋友：

家庭幸福！事业成功！安享一生！

谢谢大家！