

2023年行长表态发言稿(汇总10篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？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。

行长表态发言稿篇一

大家好！

感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合支行行长职务。我现年**岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长、副主任等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过x年的，干过x年的，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了

湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责。

一、率先垂范。“村看村，户看户，群众看干部”。作为基层行的领头雁，支行行长的一言一行都会在职工中产生不同的影响。因此，要尤其注重自身的修养，以身作则。要有坚定的政治立场、较深的理论修养、较高的业务素质，要廉洁自律、勤政为民；要正直诚实，吃苦耐劳；要以实际行动和高尚的品格为全行员工树立榜样，引导全行员工开拓进取。

二、“抓大放小”。“抓大”，即抓住全行的中心工作和主要工作，抓住关键问题和主要矛盾，突出重点；“放小”，即将日常性、事务性、执行性的工作交与副职、相关部门和人员，充分发挥副职和中层骨干的作用。“抓大放小”可将行长从繁杂的日常事务中解脱出来，集中精力致力于全行重大问题的决策和处理。同时还可以充实副职工作，锻炼中层干部和普通员工，给他们以施展才华的机会，激发职工的工作创造性。

三、自我激励。在市场经济体制下，自觉地杜绝拜金主义、享乐主义，攀比心态。工作上加大干劲，生活上多些“约束”。随时了解掌握职工的思想动态，对先进优秀的员工要树典型、立榜样，扩大影响，激发被表彰者内心的自豪感，从而促使其向更先进的行列迈进。其二要营造公平、民主、和谐、择优的工作环境，建立“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，努力改善和提高员工的福利待遇，让员工在自己的工作中有发言权，从而激发员工的主人翁意识和集体归属感。

四、尊重员工的人格。具体做好三个方面：一是作职工的贴心人。人与人之间最宝贵的是相互理解、尊重和信任。领导者要从感情上走近员工，经常深入其中沟通、联络、了解他们所想、所需、所求。要以生活上的关心换得工作上的安心，以促膝交心换得彼此知心，以诚心换得员工爱心。要广泛征求和取得员工的意见和建议，诚恳接受员工的批评与监督，要让员工觉得在你手下工作有安全感，不会因说真话、提意见而被另眼看待。二是正确把握鼓励与批评。任何时候都不伤害职工的自尊心。对完成任务、工作有起色的员工，及时给予肯定，增强其自信心；对因非主观原因造成失败的员工，不要求全责备，要鼓励，让他感到领导对他的工作是理解和支持的；对确因主观原因使工作受到损失的员工，批评要有节制，重在思想疏导，不能不分场合、对象，采用有损其自尊心的语言和语气，要让员工认识到自身的错误而又不背上思想包袱。三是坚持正确的用人原则。坚持任人唯贤，反对任人唯亲、拉帮结派；选拔任用于部要看主流，不一叶障目，要重用群众公认、有工作实绩、为民说话的干部。

五、加强学习.学习的内容主要三方面：一是学习金融知识，针对自己不足之处，刻苦钻研，通过自学、函授等方式加强金融基本知识学习，积极研究金融政策，正确把握我国金融改革发展动向，提高自己专业知识水平，把自己培养成真正的银行家；二是学习相关知识，金融是特殊行业。凡是经济领域范围的部门知识都要有一定了解，主要包括税收、财政、法律法规、市场经济、电脑基础知识等，提高自己综合素质。三是学习政治理论，马克思哲学知识，提高自己政治觉悟，政治敏锐性和思想境界。通过学习，不断促进自己政治素质。

各位领导、同志们，上述几点是我对支行工作的思考，只要我能聘上，我会为此卖力。但假如我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为公司的发展添砖加瓦，积极工作。

谢谢！

第一、经营客户，提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点 我行位于黄埔大道西旁，对面是区政府，毗邻南海黄埔，其所在区域是天河区行政、生活的中心，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300米范围内，聚集了6家商业银行，金融竞争异常激烈。经过20xx年的发展，该办已吸收、积累了大量的客户，目前已有客户44,000户，储蓄存款余额为19,300多万元，但是户均存款仅4,300元。可见，本办个人客户总量虽不少，但低端客户占绝大多数，造成业务量大，办理业务人多，客户等候时间长，难以吸引、留住优质客户，存款增长有限。要使储蓄存款有较大幅度的增长，我认为：首先，要经营好客户。经营客户，就是要对客户进行综合评价，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向和方法，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，从而扩大网点的盈利空间。网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，通过各种方式了解客户信息，如对存量客户，可通过查看每天打印的《储蓄重要事项稽核清单》，找出余额达到一定数额的客户帐号，然后通过帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的vip客户；对新客户，一定要求前台柜员配合，对大额存款客户资料详细登记，并及时发放vip卡，逐步建立完善的客户档案，便于加强与客户的沟通与联系，全面提高客户维护水平。为vip客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等vip服务，增强对客户的吸引力与凝聚力，从而提高vip客户的占比。

第二，要主动走出银行，积极营销。营销人员要对周边的社区资源、环境变化、市场动态等进行认真的调查分析，及时掌握信息，并根据相关信息，积极、主动开展工作，走出行门，走进社区，主动出击，将客户带进银行。对于陌生的环境，可通过旁人的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。

第三，根据客户的不同需求，能为客户提供不同的金融产品，

满足客户的需求，并能以优质柜台服务不保障。

行长表态发言稿篇二

大家好！

国际成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加支行副行长的竞聘，自信有能力挑起支行副行长重担。

我叫，30岁，金融学本科，中共党员，1995年参加工作，现任市分理处客户经理。由于努力工作，曾连续两年获得分行先进个人，多次获得支行级先进个人，多次获得优秀团员，团干称号。

此次参与竞聘，我认为我有以下几点优势和有利条件：

一是具有比较全面的专业理论知识。

多年的金融生涯，系统的学历教育和实践，使我具有多学科的专业知识结构，比较全面地了解和掌握了经济、金融、法律知识，熟悉银行相关业务的操作流程，对新知识、新业务的认知和接受理解力较强。这些为我继续做好下一步工作提供了可靠的保障。

二是具有比较丰富的银行工作经验。

入行十年来我先后担任过储蓄员，所主任，路分理处主任，分理处客户经理。在每个岗位上我都取得了较好的成绩，并解决和处理过许多业务与管理难题，无论是在信贷管理，不良资产清收，还是在组织管理、协调服务、办公室后勤管理方面都积累了比较丰富的经验。

三是具有较强的组织、沟通、协调及管理能力。

我有多年各个分理处担任领导岗位的磨练，在这些岗位上锻炼了我协调、组织、沟通与管理能力。使自己初步具备了一个领导所应该具备的基本素质，多年来，作为支行的一员，无论是与本行的同志还是与中高层领导，在工作配合与交往过程中，我想如果同志们降低一点标准的话，我与大家的合作还是比较愉快的。所以，就沟通组织协调管理能力而言，如果作为支行副行长，我可能还算是一块可造之材。

一、摆正位置，转变角色到位。

作为一名支行副行长，既是支行行长的二传手，又是分管工作的主攻手，要履行好协助、协调、协作的职责，不折不扣地完成组织上交给的工作任务。

二、突出重点，抓好营销到位。

我将根据市场经济学的二八法则和支行的地域特点，组建一支特别能战斗的客户经理队伍，加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，并以各种金融产品为手段，为不同的客户量体裁衣，实行存、贷、中间业务的捆绑式营销。

三、创立品牌，优化服务到位。

我将抓住支行营业部核心竞争力项目投产实施的有利时机，整合内部资源，完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感。注重对大客户服务工作，尤其是要注重细节，把差别服务做细做实，使大客户切实感受到一对一个性化、亲情化服务的方便和尊贵，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务的方法，并通过记录大户资金和个人生活台帐，经常性地走访，适时送上一份

温馨的关怀和祝福，使行的服务更加人性化。

四、强化管理，提高素质到位。

工作中，我将在原来基础上继续规范工作流程，健全营销体系，建立行之有效的制度，提升管理水平，做好业务的衔接，保证员工思想、内控、客户和业务的稳定。要组织员工认真学习现代商业银行经营理念和有关知识，了解现代商业银行的发展趋势，开展服务礼仪、营销知识、理财方案、优质客户档案管理等竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个学习型的支行，使全体员工明确前进的方向，自动自发，激活潜能，找到拓展业务的办法。

风月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和全体同事们的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力，使我们的支行“百尺竿头，更进一步”！

行长表态发言稿篇三

大家好！

我叫，现年35岁，自考大专文凭，助理会计师、助理统计师任职资格。95年7月毕业于浙江税务学校，在夹浦粮管所从事财务工作五年□xx年买断工龄后，在平安保险驰骋、拼搏了两年后，总觉与所学专业不对口□xx年联社招聘广告让我为之动心，经过努力，我荣幸地成为其中一员。从xx年4月至20xx年12月我在夹浦支行从事综合柜员岗□xx年元月调入城东支行，目前从事信贷员岗位。

也许说到这里，大家会认为：我工作经历苍白、平淡，缘何敢于竞聘支行长职务？简直是痴人说梦、异想天开！但我不这

么认为，不是说“不想当将军的士兵不是好士兵”吗，我从事内外勤工作已七年半有余，在现有的工作岗位自认为轻车熟路、游刃有余，所以希望能选择一个新岗位来锻炼自己，提高自我、挑战自我，从而实现生命价值的最大化。当然，作为信贷员的我，更多的是来体验今天的竞争氛围以及学习参加竞聘的各位领导的管理理念和经营理念。

林城支行长，这个岗位让我理解可以分解为二个关注点。一是林城、二是支行长。林城镇地处长兴县西南，由原三乡一镇（原天平乡、畎桥乡、太傅乡和林城镇）撤并而成。全镇总面积128平方公里，辖20个行政村（581个承包组），4个居委会，人口5.8万。318国道必经，高速公路设口；长兴港横穿境内，使得林城交通优势突显。多年来形成了以非金属矿业、电炉制造、新型纺织、农产品加工等四大产业为主的特色工业经济。同时林城镇也是一个农业大镇。全镇拥有双万亩梅花基地、万亩特种水产基地、千亩花卉苗木基地、2千万羽家禽养殖基地等。这就决定了我们应该以四大产业为重要目标客户，以四大基地为基本需求客户，真正、全面着力做好林城支行的存贷业务经营。

支行长属于基层管理者。作为我个人见解更侧重于是个带头人，而不是一个真正意义上的决策者。这个角色最主要的工作职责是两点：一是对内理顺员工关系、打造一支高凝聚力团队。其中内容颇多，包括绩效考核公平公开、内外勤互帮互助、单独沟通、奖罚机制等等一系列内容；二是锁定、挖掘存款目标客户、目标项目，多途径、重效果地强化贷款风险管理手段，借用信息化手段进行及时利息催讨入库。

通过反复自我评价，我认为虽然我没有从事过管理岗位，但已经基本具备担任支行长岗位的相关条件，相对而言我也具有以下素质或者说条件。

一是具备扎实的财务知识，熟悉合作银行内外勤业务，这有助于一个支行长在日常的管理工作中处理事情更加得心应手，

也更好地协调内部关系、实行精细管理。

二是具备较强的人际交往能力、亲和力。参加工作十多年来，我先后从事过企业财务、保险业务、银行业务等工作。每到一处，我都能和周围同志融洽相处、打成一片。每到一位，客户总会给我一个较好的评价，间接、直接地都能从客户那里听到对我亲和力地认可。这些，都有助于今后工作的顺利开展。

三是有着较强的沟通协调能力、组织管理能力。在二年的保险营销期间，由于年轻社会关系少，我总能和同事一起将陌生的客户营销成功，我从业务员做到拥有自己的团队，进而晋升为见习主任和兼职讲师，其间我还参加过拓展训练和ppt等各种培训，从中我学到了不少团队管理的经验。在平时的日常工作中，我也能尽己所能协助领导出点子、协调相关工作。

四是具备强烈的责任心和吃苦耐劳的精神。从丁甲桥到夹浦，再到新塘、陆汇头，每到一处我都尽职尽责地保证工作处于最佳状态。大额支付系统初上线时，由于系统需要，我每天都比别人晚下班一个小时，这样的状况整整持续了一年。从事信贷员至今，我对于每笔贷款都做到现场走访和外围了解相结合，珍惜和重视每一笔资金，总希望将它利用到最需要的农民朋友手中。在走千村访万户活动中，考虑新塘的贷款户大都是春节在家，为了抓住春节黄金走访时间，不惜牺牲节假日，不怕风雪严寒，确保完成高额走访率，确保做到笔笔贷款心中有数。在市七届运动会的健美操排练中，我也边上班边排练，不辞劳累，体现出自己的吃苦耐劳的精神。

四是身体健康、勤于学习。身体健康是革命的本钱。工作之余，我一直没有放松自身素质的提高，从进联社时的中专文凭，到通过自学考试获得财会专业大专文凭，再到今天的电大财会本科即将毕业，我一贯。日常的业余时间我还经常订阅金融书籍，关注金融动态，经常收看经济纠纷判例，以利

于控制放贷风险。

综上所述，我认为自己已基本具备了胜任支行长的条件，并且相信通过加倍努力，一定能够胜任这一职位。正因为相信自己，所以我来了，我说了，至于结果如何，对我不是最重要的。既然是竞争上岗，必定是多数陪榜，无论成功与否，我都会一如既往地努力工作。最后谢谢各位领导，各位评委给我一个展示自我的机会，谢谢大家！

行长表态发言稿篇四

大家好！

今天我竞选的班干部是文艺委员。

很高兴今天我能参加这次竞选，我当文艺委员这个职务已经两年多了，我有非常丰富的经验，我对音乐非常有兴趣，因为我是学钢琴的，我还非常懂乐理知识，我参加过专业音乐素养培训，比如我知道怎样打拍子，怎样领同学们一起唱歌；我还知道每个音的音名和唱名；怎样写谱子.....当然我的特长不只是音乐，看课外书、画画、骑自行车.....都是我的爱好。既然是花，就要开放；既然是树，就要长成栋梁；既然是石头，就要去铺出大路；既然是中队长，就要成为一名出色的领航员！我一定会高标准要求自己，好好学习，好好工作，争做同学们的好榜样！努力做好老师的小助手，认真处理好班级的各种事务，主动帮助同学，为大家排忧解难。

如果我选上了，我会带领同学们唱好歌，因为多唱歌能让心情变好。早上，我会让同学们唱好我们的国歌和校歌；中午，我会让同学们唱一下班歌，因为中午容易犯困，同学们都打不起精神来，所以我想让同学们唱一唱歌，提提神，希望同学们能和我好好合作。

如果我当上了文艺委员，我还会当老师的小帮手，给同学们

服好务，班里文艺方面的事情，我会自己安排的很有秩序。

如果我落选了，我也不会气馁，因为这样可以知道我那些地方做的不够好，要改正，以准备下次的竞选。今天，我是成功的参与者，明天我将成为参与的成功者！亲爱的老师和小伙伴们，请给我一次锻炼的机会吧！

请大家给我投上宝贵的一票！

谢谢大家！

行长表态发言稿篇五

大家上午好！

我的优势：一是工作经历丰富。在信息科几年的工作中积累了较为丰富的实践经验。二是工作面前有股“闯劲”和“干劲”我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向领导们学习，向向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行职责。

。“村看村，户看户，群众看干部”。作为基层行的领头雁，支行行长的一言一行都会在职工中产生不同的影响。因此，要尤其注重自身的修养，以身作则。要有坚定的政治立场、较深的理论修养、较高的业务素质，要廉洁自律、勤政为民；要正直诚实，吃苦耐劳；要以实际行动和高尚的品格为全行员工树立榜样，引导全行员工开拓进取。

即抓住全行的中心工作和主要工作，抓住关键问题和主要矛盾，突出重点；“放小”，即将日常性、事务性、执行性的工作交与副职、相关部门和人员，充分发挥副职和中层骨干的作用。“抓大放小”可将行长从繁杂的日常事务中解脱出来，集中精力致力于全行重大问题的决策和处理。同时还可以充实副职工作，锻炼中层干部和普通员工，给他们以施展才华的机会，激发职工的工作创造性。

。在市场经济体制下，自觉地杜绝拜金主义、享乐主义，攀比心态。工作上加大干劲，生活上多些“约束”。随时了解掌握职工的思想动态，对先进优秀的员工要树典型、立榜样，扩大影响，激发被表彰者内心的自豪感，从而促使其向更先进的行列迈进。其二要营造公平、民主、和谐、择优的工作环境，建立“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，努力改善和提高员工的福利待遇，让员工在自己的工作中有发言权，从而激发员工的主人翁意识和集体归属感。

行长表态发言稿篇六

大家晚上好！

我是来自支行的，28岁，中共党员，学历大学本科。我非常荣幸今天能站在这里做银行副行长助理竞聘演讲。自大学毕业入行已接近四年的时间，这四年来我在万全支行的临柜和大堂经理岗位上兢兢业业地诠释着服务的内涵，曾获得市分行和县支行的服务之星，营销之星，优秀员工等，演讲赛一，二等奖；上个月的理财任务我们完成了九千多万，个

人排名都是大堂经理排名的前三。近这一年来我不断的审视自己的能力，在一个地方呆久了是把双刃剑，利在你了解那里的客户，弊在一成不变，缺乏突破，我明白在旧地图上永远找不到新大陆，所以我试图改变，本着锻炼，提高和展示自己的目的，我参加此次竞聘行长助理一职。

首先，我具有敬业的精神。从我走上工作岗位的第一天起，我就提醒自己要认认真真做人，踏踏实实做事，不管是在临柜还是大堂，自己能做的事我绝不推脱，我不能说自己有多无私奉献，但当我把农行的事业当作第一份工作开始，我就决心将它作为我的终身事业，敬重这份工作。

其次，我具有良好的综合素质及团队协作能力。任何岗位都注重综合素质，虽说岗位银行行长助理竞聘不取决于学历，但你的仪容仪态，言行举止，自身修养还是与你的工作息息相关，没有哪个客户是会想和没涵养的人谈业务，而我为人随和及谦虚的个性，较好的表达能力能协助行长做好日常的事物以及与员工之间的沟通。

第三，我具有出色的工作能力。我具有较强的工作能力，能顺利完成上级下达的各项任务。几年的贵宾室临柜及大堂经理的经验，让我有了较为敏锐的观察能力，具有了差别服务的能力，懂得挖掘重点客户资源，这些能力都能协助行长更顺利的完成任务。

一、尽快适应岗位转换。找准坐标，摆正位置，分清职责，掌握分寸，做到工作到位而不越位，竭力当好经理的参谋和助手，能代替行长与下属进行更好的沟通，主动搞好配合。

二、协助做任务，包括中间业务与存款。时刻注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金工商银行行长助

理竞聘演讲稿的体内循环，巩固我行资金实力。在做中间业务时遇到棘手的问题，不上推下卸，勇于承担责任，勇于解决矛盾和问题，为我行创造效益。

尊敬的各位领导，尺在于度量，秤在于衡量，人在与考量，我愿在激烈的竞争中接受你们的度量衡量考量，胜固可喜，败亦无悔，我会正视自己的不足，我相信这次的竞争一定会使我受益，而这受益会使我更加的进步。我愿和大家共创美好未来，迎接**支行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家，我的演讲完毕！

行长表态发言稿篇七

班主任：刘鸿方

作者姓名：马晨阳

演讲者：马晨阳

指导老师：崔凯丽

朝花昔未识夕拾娇浸衰

手捧《朝花夕拾》，对鲁迅先生的写作手法感到十分佩服。

《朝花夕拾》中我影象很深的是《无常》和《二十四孝图》这两个故事。《无常》中的无常是个具有人情味的鬼，去勾魂的时候，看到母亲哭死去的儿子那么悲伤，决定放儿子“还阳半刻”，结果被顶头上司阎罗王打了四十大棒。文章在回忆无常的时候，通过无常和阎罗王这两个人物的鲜明对比，讽刺了现实一些所谓的正人君子。所谓《二十四孝图》是一本讲中国古代二十四个孝子故事的书，配有图画，主要目的是宣扬封建的孝道。鲁迅先生在这篇文章中，重点描写了在阅

读“老莱娱亲”和“郭巨埋儿”两个故事时所引起的强烈反感，尤其是“郭巨埋儿”这个故事，自己明明有些钱，却全给了自己的兄弟，后来家里穷得吃不起饭了，却想到家里的儿子会“抢”老母的食物而决定牺牲自己的儿子，十分的迂腐，且多多少少有点欺世盗名之意，形象地揭露了封建孝道的虚伪和残酷。

《朝花夕拾》原本叫做“旧事重提”，为鲁迅先生一九二六年所作回忆散文的结集，收录了他童年和青年生活片段的10篇文章。“三一八”惨案后，鲁迅先生愤怒声政府的无耻行径，遭到政府的*，过起颠沛流离的生活。同年9月鲁迅先生接受了厦门大学的聘请，南下教书四个多月，发现了这里知识分子的丑恶嘴脸，毫不留情地进行抨击。在此期间，他完成了朝花夕拾几篇文章的创作。

有趣的童年故事，抨击了囚禁人的旧社会，体现了鲁迅先生希望能让国人思想解放的愿望。手捧鲁迅先生的《朝花夕拾》，品味着从字里行间透露出年少轻狂时的童真，神思似乎也飘向了那份曾经属于我们的逍遥日子。鲁迅先生是一派大作家，他的童年并不乏味。他是乡下人，却能 and 城里人一样去读书。少了乡下孩子的粗狂，多了一份知书达理。少了城里孩子的娇气，多了一种大度气派。《朝花夕拾》，正同于它*的名字一样，清晨绽放的鲜花有了晨曦会显得更加娇嫩，到了夕阳西下时分去摘取，失去了刚刚盛开时的娇艳与芳菲，晚霞的照射却使它平添了一中風韵，那若有若无的清香在风的导送下，让人浮想联翩。像是在尝一道佳肴，细细咀嚼，幼年时童真的味道留在心头，慢慢漾开。这本脍炙人口的巨作，是鲁迅先生在风烛残年的岁月里写下的。老了，累了，回味起童年时的点点滴滴，心中还是会有当初的味道，别有一番滋味。

我们的童年渐行渐远，留下的是一个美丽的回忆。他怀念在百草园无忧无虑的日子，与小虫子们为伍，仿佛这样的童年才够味儿。《朝花夕拾》，去领略一下鲁迅的童年，慢慢体

会其中的幸福童年味儿吧。琐碎的记忆在《朝花夕拾》中重现，不一样的年代，一样的快乐，童年，惹人怀念。

行长表态发言稿篇八

支行为贯彻、落实总行、省分行人人事激励约束改革，充分体现“赛马”不“相马”的用人机制，决定采取全体起立，在全行范围内实行中层干部竞聘上岗。这次，我竞聘的岗位是：支行行长。

根据省分行的改革思路，我行已实行了“公司业务上移，个人业务下沉”战略，对网点功能进行重新定位。目前营业网点的功能是：向个人、单位提供结算、金融服务，销售各种个人金融产品，拓展个人银行业务、维护个人客户关系。网点分为精品网点、多功能网点和一般网点。支行目前是多功能网点，正在报批精品网点。网点作为银行最基层的经营单位，经营目标是效益最大化。我行20xx年的经营目标是：以“三个经营”和省行、支行经营方针为指导，以加强内部管理为保障，充分利用网点资源，大力发展个人银行业务和中间业务，全面提升网点的经营效益，努力实现储蓄存款新增4200万元，中间业务收入50万元，利润新增20%，同时完成支行下达的其他各项考核指标，确保全年无案件、无事故发生。

为实现以上目标，我准备从以下几方面开展工作：

我行位于黄埔大道西旁，对面是区政府，毗邻南海黄埔，其所在区域是天河区行政、生活的中心，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300米范围内，聚集了6家商业银行，金融竞争异常激烈。经过11年的发展，该办已吸收、积累了大量的客户，目前已有客户44,000户，储蓄存款余额为19,300多万元，但是户均存款仅4,300元。可见，本办个人客户总量虽不少，但低端客户占绝大多数，造成业务量大，办理业

务人多，客户等候时间长，难以吸引、留住优质客户，存款增长有限。

要使储蓄存款有较大幅度的增长，我认为：首先，要经营好客户。经营客户，就是要对客户进行综合评价，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向和方法，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，从而扩大网点的盈利空间。网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，通过各种方式了解客户信息，如对存量客户，可通过查看每天打印的《储蓄重要事项稽核清单》，找出余额达到一定数额的客户帐号，然后通过帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的vip客户；对新客户，一定要求前台柜员配合，对大额存款客户资料详细登记，并及时发放vip卡，逐步建立完善的客户档案，便于加强与客户的沟通与联系，全面提高客户维护水平。为vip客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等vip服务，增强对客户的吸引力与凝聚力，从而提高vip客户的占比。

能培训和考核，强化前台柜员的操作技能，提高业务办理速度，减少差错和客户投诉。除组织技能上的培训，还要多进行我行金融产品和营销技能的培训，让所有员工都熟悉掌握本行的各种个人金融产品，每一个员工都能胜任业余的产品宣传、营销工作。继续推行有效的激励与约束机制，建立科学的考核办法，主要体现在对绩效工资网点实行二次分配上，实行彻底的同工同酬，真正体现多劳多得、奖勤罚懒、奖优罚劣的分配原则，拉开收入差距，对工作起到积极的促进作用。

我相信，有省分行领导的正确指导，有支行领导的大力支持，有我行各位同事的齐心协力，有我本人倾尽心力的工作，桥东办一定能增创佳绩，再上新台阶，实现网点业务总量、经营效益和服务质量的全面提升。

行长表态发言稿篇九

大家晚上好！

我是谭，来自大十九班。今天我演讲的题目是《践行社会主义核心价值观，做一个如向日葵般温暖的人》。

在当今，有这样一群人。人们众说纷纭，各抒己见。a说他们是垮掉的一代，外则霸道蛮横，内则自私自利。b认为他们是脑残，是非主流家族的代言人。爱炫富，爱火星文。他们就是如此独特而碎片化的一个群体。几乎没有任何词汇可以将它们淋漓尽致的展现在读者面前。因为他们是九零后。走在时代前沿，追求流行文化。

我知道不是每一个人都能够成为站在风口浪尖，指点江山掌握国家命运的人。你我都是再普通不过的小民，是这个庞大生物群体中一只狂奔中的蜗牛，是这个社会未来发展的主导力量。

我想说的是：当我们看到有人摔倒而不去扶的话，那么当我们自己摔倒地的时候也不会有人来扶我们！那些黑心的食品商家，那些破坏环境的工厂，因为道德的缺失，总有一天会尝到自己种下的恶果！

亲爱的朋友们，或许忙碌的你没有时间关心政治，关心环境，关心国家命运。但你一定有时间去选择做一个如向日葵般温暖的人。

在我看来，这种温暖就是做一个爱国的人，忠实民族利益，维护国家统一；这种温暖就是做一个诚信敬业的人，尊重劳动，尊重知识，尊重创造；这种温暖就是做一个友善的人，善待自然，善待社会，善待他人。

如果你将来开了餐厅，请不要卖地沟油，不要缺斤短两。

如果你将来成为工厂老板，请不要偷工减料，破坏环境。

因为每个普通的人在自己的岗位上做一个如向日葵般温暖的人是极具意义的。因为，每个人生来注定成为创造和改变世界的一员。

我是一个师范生，我是九零后。在追求自我价值实现的同时对社会主义核心价值观仍有自己的认识。那就是：如果我将来是一个敬业优秀的女教师，与人为善。那么我的学生会因为有一个好老师而感到温暖。

践行社会主义核心价值观，做一个如向日葵般温暖的人。以上献给九零后的你。

谢谢！

行长表态发言稿篇十

大家好！很高兴能站在这个讲台向各位领导汇报我的工作，论述我的观点。

支行副行长不仅要协助行长管理内部事务，完成分行下达的各项任务指标和参与营销，还要协调支行的各部门工作。但我觉得我有能力和信心胜任支行副行长的工作。因为我有以下几个优势。

一、有良好的个人素质。我工作认真，踏实。谦虚谨慎、遵纪守法，能够始终保持愉快的情绪和高昂的工作热情，具备强烈的服务意识和奉献精神。

二、贷款前期调查、贷款后管理具有较丰富的经验。贷前调查是贷款发放的第一道关口，贷前调查的质量优劣直接关系到贷款决策的正确与否。贷后管理涉及监督贷款用途，掌握贷款客户的动态信息，补充完善贷款和档案资料，落实还款

来源，保全信贷资产，确保贷款本息回收的全过程。贷后管理体现信贷全程风险管理的最终成果，如果贷后管理不到位，前期的贷前调查，贷中审查审批的所有努力都将归于零。而我，有着丰富的工作经验，恰好具备了这方面的独立工作的能力。

三、营销工作经验丰富，与客户能够融洽相处，与支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系。我通过上门服务，对一些大客户的情况都比较了解。良好的客户基础将会帮助我尽快适应新的工作岗位，更好地开展工作。

四、具有较强的学习适应能力。我今年37岁，精力充沛、思想进步，思维活跃，适应能力强，善于接受新事物，有着敢抓敢管、敢做敢为的性格和雷厉风行的作风。正因为我有激情，让我有精力努力工作；正因为我有激情，让我更容易接受新生事物，在工作中另辟蹊径；正因为我有激情，也让我具有了更多的时间和精力，去钻研和探索。

一、协助支行长抓好全员营销的工作。在今后的工作中，我将协助支行长一方面作好现有大客户跟踪走访工作，达到稳定现有客户，保证现有对公存款的相对稳定；另一方面，调动全体员工的积极性，通过各种渠道开发优质客户，把吸存工作真正做大。

二、制定各项业务内控制度，依据风险级别进行重点监控和管理，研究业务中存在的风险，结合业务实际提出风险监控报告。我支行财会部门内部控制建设已有长足的发展，但是，面对人们日益复杂的思想、现象、行为，内控制度要从过去防范差错转向防范犯罪，保障资金安全方面。每日一点评，每周一通报，每月一考核，每季一排查以及各机构执行营业终了报平安日报制度，形成常态化机制。

三、加强支行会计核算合规性、合法性的管理。按照“分级负责”的原则严格实行违规查究，下级行要对上级行负责；

营业部门要对会计部门负责；会计主管要对分管行长负责。发生问题，共同负责。会计监督检查要做详细的纪录，检查部门和人员要对检查结果承担责任。

四、协助支行行长打造一支廉洁高效履职的团队。为打造一支“知行合一、整体第一、强执行力”团队，我将充分利用早上晨评及中午班前会，狠抓队伍思想、作风，开展“比一比、亮一亮、帮一帮”活动，大力弘扬“激情、勤奋、智慧、精细”的企业文化，追求“用心尽职，在岗守责，以身作则”的工作理念，建设和谐快乐平安的银行。

各位领导，各位评委，假如我能够荣幸当选，我将以求真务实、廉洁奉公的态度，真抓实干、秉公办事，协助行长把支行各项工作做好，做细，做实。如果未能竞聘成功，我将继续立足岗位，培养和锻炼自己，保证下一次展现在大家面前的是一个更加出色的我！

我的演讲完毕，谢谢大家！