# 银行领导讲话稿万能 银行领导讲话稿(通用11篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-07-05

*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。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。银行领导讲话稿万能篇一银行是一个服...*

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。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**银行领导讲话稿万能篇一**

银行是一个服务性行业，其服务态度好坏和服务质量高低直接关系到广大客户的切身利益，也关系到自身的经营效益，那么关于银行领导讲话稿范文怎么写呢?下面是爱汇网小编给大家整理的银行领导讲话稿范文，供大家参阅!

尊敬的各位领导、在座的各位同事：

大家好!很荣幸今天能够站在这里，与大家共同探讨和交流我行的思想建设工作。

银行作为一家金融企业，我们每天接触最多的东西就是—金钱。金钱是人性之中对利益上最大的诱惑与贪念，可以说金钱是人建设清廉作风与卓正思想的一大威胁。有人说过“钱是万能的”，的确，我们在生活中的很多方面都会用到钱，而对于处于金融这个特殊行业的桂东银行，“金钱”更是提升本行业绩与经营绩效的主要来源。但是，更有人说过“金钱不是万千事物的必能”。金钱买不了感情，实现不了梦想，它不是我们生活的全部，过度的贪欲只会让自己离幸福越来越远，无论是金钱还是权利亦或是其他诱导你走向歪风邪气的贪念，都终将会让你迷失自我走向灭亡。只有我们建设廉洁、正气的思想，树立牢固的科学发展观与正确的思想价值观年，才能为我们未来的幸福做出保障。

“清如秋菊何妨瘦，廉似梅花不畏寒”，中华历史五千年，廉洁传承五千年。正如所提出的“当正廉洁才是时代真正的需要”，只有倡廉洁，正清风，才能促和谐，建发展。现在，我国的国民经济正处于高速发展阶段，在这样一种新形势下的xx银行，更是面临着新的挑战和发展。作为xx银行的一个分支—桂东银行，我们更是面临着前所未有的改变和要求，虽然在这种形势下的支行成员们都有着较大的工作与精神压力，出现了部分责任感减弱，思想不上进的状况。但是在这充满机遇与挑战的新时期，作为桂东支行的一员，我们的每一项行动，每一个思想都与我行的发展息息相关，我们的利益更是建设在银行的经营与发展之下。因此，为了我行的良好建设，为了自身的发展与进步，我们更应该认真做好自身的每一项工作，以正确的思想观念展开自身的工作与作风建设。

作为桂东银行的一名职员，在xx年来我是始终坚持加强自身的学习与素质的提升，通过参加我行组织的各项学习与培训活动，并坚持做好学习笔记等课后工作，以提升自身的综合素质能力。在工作中，我始终坚持贯彻党的`廉洁思想，牢固树立思想防线，坚持以微笑而温馨的服务面对客户，以认真勤恳的态度对待工作。并在工作中自觉执行《桂东支行职工制度准则》，主动对自身工作定期进行自查与反省，及时整改自身不足，并凡事做到以大局为重，严格要求自身的思想与作风建设，主动承担责任，仔细做好自己的每一项任务。虽然我还存在有职责建设力度不强、学习水平提高较差以及创新意识薄弱等方面的问题。但是，为了我行未来的新兴与发展，为了自身工作的绩效能够得到明显的提升，在未来的工作中我将会更加努力，积极研究新的学习与工作方法，改善自身的问题与不足，自觉遵守本行纪律与国家法律，认真的学习和贯彻党风廉政的相关内容，积极提升自身的专业技能水平，并主动配合我行的检查与评鉴工作，牢记自身的使命与责任，树立良好的工作作风。

桂东支行还将会继续发展，而职工思想建设的提升则更是能够为我行的经营带来利益，因此我建议银行多组织一些培训与教育活动，进一步完善制度与考核监督体系，通过绩效评价和奖项活动激励员工进一步提高自身思想与业绩，从而带动银行的高效发展。

尊敬的行长，各位领导：

我是综合管理部经理，我所管的工作是本部行政、后勤、纪检监察、渠道建设、风险合规、审计安保、及宣传等工作。

每年的一季度是我们的业务旺季，我们的一切工作都将围绕抓旺季促进展这一工作中心。从我的工作岗位出发，如何围绕这一中心，促进我行业务实现213年的开门红，我想从以下几方面开展工作：

一、是全力作好后勤保障工作，为一线前台和其他各部室工作提供便利，促进各项业务的发展。全面了解前台和各部室的运营情况，为领导决策提供依据，当好参谋。

二、从纪检监察的角度，加大督导力度，对公司、信贷和个金各项业务的进展全力督导。公司业务方面，如何化解2024年的最后一刻建行恶意中转xx县人民医院5000万元这一难题，是我行一季度公司业务的重要工作，必须千方百计确保一季度不出现负增长，这必须主动出击，大力拓展公司业务，弥补这5000万元漏洞;信贷业务方面应紧抓烟农贷款这一突破口，拓展业务;个金业务应抓住是江圩支行新址开业和回龙圩支行开业的契机，春节外出务工人员返乡的黄金季大力拓展业务，力争有所突破。

三、渠道建设方面： 1月17日xx支行已正式搬迁到新址营业。xx支行的建设已近尾声，消防和公安二证也在1月18日提拿到，现全力保证春节前开业，便于抓住春节旺季营业，为新支行实现开门红创造有利条件。同时由于xx的特殊地理位置，可有利于公司业务的发展，可有效缓解公司业务发展难题。

四、宣传方面，我考虑在手机彩玲、邮政贺卡、电子显示屏和电视广告多方位进行的基础上，重点放在春节期间一是以欢迎外出务工人员回家过年的主题横幅，在让返乡务工人员感到温馨的同时，记住xx银行，认识xx银行的优势——方便、快捷、特别是网银转帐的低资费，便于拓展网银业务和个金业务;二是春节期间群发拜年短信，宣传业务;三是将我们的优势业务引入对比，将我行与其它行的对比印刷成宣传画张贴到村镇、集市，突出优势宣传;四是借回xx行开业契机，广发宣传册，进行全面宣传。

五、在安保、审计及风险合规方面：以确保祥和和谐春节为目标，加强节前各项检查工作，及时发现隐患，将安全风险控制在未发阶段。在节前进行一次安防演练，增强安防意识，提高处置能力。

各位同事：

我到营业部主持工作这是第二次了，第一次是xx年，虽然时间只有一年，但是给大家留下了很深刻的印象，通过和大家的共同努力，年终被评为先进集体。这次由于工作需要再次回到营业部，同大家一起共事，我想大家还会像过去一样支持、配合我，像过去一样以满腔的热情在各自的岗位上兢兢业业地工作，像过去一样关心营业部的发展。以下就营业部大家关心的问题和今后工作中应当进一步提高的问题同大家共同进行探讨。

第一、关于业绩分配问题

目前大家最关心的问题我个人认为是业绩分配的问题。在这个问题我可以给大家一个保证：第一、除支行文件规定的以外我不会多拿一分钱。第二、分配随着业绩走的宗旨不能变，我将会根据支行的文件精神，调整分配方法。第三、营业部年初的工作思路大的内容不变，增加业务量、工作风险度和服务满意度的考核。

第二、关于搞好团结的问题

我希望大家要搞好团结。“团结就是力量”是一个颠不破的真理。我认为搞好团结一是对个人有利，大家可以心情舒畅地放开工作，心理不需要设防，有利于身心健康。二是对事业有利，能发挥每个人积极性，事业才能发展。平时我们要注重主任之间、同志之间。主任和同志之间的团结，要把能在一起工作，作为是一种缘分来珍惜。只有搞好团结，才能克服一切困难，做好营业部的工作。

熟话说得好“家丑不可外杨”，对营业部所发生的事情，除向主任室回报外，不要过多的评价，也不要看笑话，我们大家都是做事的，做事都会有错，事情做得越多，发生的可能性就越大，我们大家都感到很忙，也都可能发生差错，所以希望大家当事情发生后，要帮助想解决的办法，而不是说三道四，到处吹牛。该说的、该向上反映的，经过主任室商量决定以后再反映。同时对过去的事，好的方面同我说，不好的不要再过多谈论，也不要同我说。所说的这些目的只的一个，就是把心思全部用在工作上。但我个人的问题，可以直接向行长室反映。

第三、关于服务工作

1、我对服务工作的理解。随着经济的发展和人民群众生活质量的提高，客户以从单一纯追求物质满足趋向物质和精神的双重满足，金融服务业已进入到各位客户选择和挑剔的时代，工作中任何应付之辞甚至“嗟来之食”的生硬冷漠和勉强都会使我们的服务南辕北辙、适得其反，而对日趋激烈的同业竞争，服务永远是竞争的主题。

2、做好服务工作对营业部有着至关重要的意义。第一营业部是全行最大的服务窗口，特别是为客户经理服务的业务占全行的80%以上，所以我们柜面服务的好坏直接影响营业部的声誉也影响全行的声誉。第二营业部服务质量的现状不能令人满意，和同行业的中行营业部相比、和本行同楼层的中心所相比差距很大。第三服务工作给我们营业部带来的直接利益是可观的，占的比重是很大的。一季度支行分配给营业部业绩收入为xxx元，其中为客户经理服务金额就达xxx元，占全部金额的xx%，据说二季度占比比一季度还要高。去年四季度业绩分配时，就是由于服务满意度被扣xx，给营业部造成了xx元的损失，人均达多元。由此可见为客户经理服务的重要性。

3、关于服务技能方面的问题

第一“顾客是上帝”在过去的会议上每次都谈、都需求、都强调，所起到的效果并不理想，就其原因是上帝离我们太远，也太不现实。所以，今天我要换一种提法，号召大家在思想上换一个全新的理念：把顾客当成自己的亲戚、朋友。因为亲戚和朋友来了你会露出会心的微笑;你会高兴地站起来，主动迎上去;你会热情地打招呼;你会让座并端上茶水……;你会为他办理任何业务都无怨无悔而尽心尽力;你会急人所急，想人所想;即使办不成的业务，你也会耐心解释，让他高兴而来满意而归的。这样，服务起来就多了一种温馨和自然;多了一种人情味;多了一种亲近感，从而也增加了亲和力。我们要把三尺柜台作为为客户服务的阵地，从柜面服务入手，必需开展以“假如我是一名客户”为题的讨论，探寻客户心理，大家要自觉地换位思考，了解客户心理，根据不同的客户，提出相应的报务，做到文明礼貌，服务入微，从一杯茶、一支烟、一句问候语开始，让客户享受“家”的温暖。

第二要在提高服务速度上下功夫。“打铁先要自身硬”，没有过硬的业务技术，优质服务如同沙滩建房。在这个问题上我想尽快进行劳动组合，从现有的位置中挤出一到两个人，交叉学习业务，使大家都能做到一专多能，同时提高操作技能，减少客户等待时间。

4、关于服务与制度执行的关系问题

第一关于规章制度的执行及业务发展要求中存在的偏差的问题，我们应当明确这一点，制度是为发展服务的，即制度服务与发展。曾几何时，“钱、帐分管”、“复核制度”都是老银行们执行了几十十年的铁的制度，如今在加强对外服务，提高服务效率及减员增效、增强同业竞争的新要求下，推行综合柜员制等，对传统的制度执行提出了新的要求。在今天看来制度不允许或与制度相抵触的现象，隔一段时间也许就会调整。不断地调整制度执行及业务发展中的偏差，工商银行才能不断发展，不断强大。

第二我们应当反对两种倾向性错误。首先应当反对片面强调制度忽视发展。立足发展，正确面对因业务发展产生和制度抵触的矛盾，正确的态度是不回避矛盾，寻找制度和服务和结合点，制度服务于发展。其次应反对下面强调发展无视制度。对于根本制度，是不可动摇的。但应分清、准确把握，切忌擅自作主，武断地这也是根本制度，那也是根本制度，从而自断发展之路，将客户经理开拓的市场拱手相让他行。

同志们：到营业部后有行长室的正确领导，有同志们的大力协助和努力工作，我有信心和决心同大家一起再创辉煌。

**银行领导讲话稿万能篇二**

同志们：

大家上午好！

刚才，省信用联社宣布了xxx农商银行领导班子任免的决定，这是省信用联社根据xxx农商银行班子建设、业务发展和xxx经济社会贡献做出的一项重要决定，是xxx农商银行发展中的一件大事，也是xxx经济、金融发展中的一件大事。

20xx年11月以来，xxx董事长、xxx行长团结带领全体干部员工，认真贯彻市委市政府和各级管理部门的重要战略部署，抢抓机遇，克难攻坚，改革发展成绩有目共睹。

去年11月8日xxx唯一的股份制总部银行成功开业，长达6年之久的农信社改制工作圆满完成，这是载入xxx经济金融发展史册的一件大事。

面对经济“三期叠加”的新常态，xxx董事长、xxx行长及xxx农商银行勇于责任担当，积极作为，坚持改制不改向，累放各项贷款130亿元，特别是在粮、棉、油行业风险显现的情况下，勇于承担起了xxx经济和中小企业发展的重任，累放粮棉油企业贷款30多亿元，支持粮、棉、油企业和xxx经济渡过最艰难的时刻。

两年多来，xxx农商银行紧紧围绕市委、市政府中心工作，一手抓改革发展，一手抓社会责任，有力地推动了银行与社会的良性互动与共同发展。农商银行积极创新运用“流量贷”等信贷产品、创新运用“组合担保”等“1+n”灵活的抵押方式、创新运用表外授信用信、创新运用对外担保合作，为解决客户融资难、融资贵做了许多卓有成效的工作。xxx农商银行积极开展金融知识万里行、深耕四区、金融服务网格化等活动，打通了xxx普惠金融的最后一公里。20xx年，xxx农商银行缴纳税款5485万元，是xxx纳税大户之一；20xx年、20xx年也连续获得支持地方经济发展突出贡献奖与领导班子实绩考核先进单位。

xxx农商银行支农服务主力银行、小微企业伙伴银行、地方经济主流银行名副其实。正是xxx农商银行的大有作为，我市经济社会发展取得了巨大成就，主要经济指标全面超过全省平均水平。这些成绩的取得，是xxx董事长、xxx行等班子成员及xxx农商银行共同努力奋斗的结果，借此机会，我代表市政府向大家表示衷心的感谢！

邓董事长在xx工作时，打造了全省农信社普惠金融与进村入户工作的标杆，李行长先后在仙桃、潜江工作，江汉平原农村金融工作经验非常丰富，他们到来，现场为xxx农商银行、xxx经济金融传经送宝，为xxx经济社会发展注入了新元素、新动力。希望xxx农商银行在邓董事长等新任班子的带领下，积极与市委市政府对接，做好金融服务，把握好发展的新机遇；加强与各级各部门的沟通，博取更大的政策支持；要结合xxx市情，扩大市政府开发的银政贷、互保贷运用范围，再推新产品和新服务，发挥好金融助推经济发展的引擎功能，在xxx“转型提质、跨越赶超”中再立新功！

市委市政府也将一如既往的关心、支持本地银行发展，为xxx农商银行的发展提供最大的政策倾斜与营造最好的发展环境。

最好，衷心地祝愿xxx董事长、xxx行长在新的岗位再创佳绩，为农村金融事业再作新贡献！衷心地祝福邓董事、李行长在xxx生活、工作顺利！衷心地祝福xxx农商银行在邓董事长的带领下更加灿烂辉煌！

谢谢大家！

**银行领导讲话稿万能篇三**

各位同仁：

大家晚上好!在全行全力冲刺年末指标，年终决算进入倒计时之际，我们利用晚上时间在这里召开20\*\*年“开门红”动员大会，标志着我们新一轮“开门红”活动正式拉开大幕，全行工作重心将转向谋划明年的发展，全力以赴推进“开门红”。今天的大会，人力资源部将对全行“开门红”活动整体方案进行一个宣导，两大板块将对开门红指标进行分解落实，板块、条线的代表还要进行表态发言。下面，我首先代表分行党委、行长室就明年的“开门红”工作提三点要求：

一、正视形势、把握主动，坚定“开门红”必胜信心

关于明年的形势，可以用依然复杂多变，变化更大更快来形容。从整体来看，国内经济增速换挡，更加注重发展质量和推进转型升级。从行业来看，人民币国际化进程加快，人民币已超越欧元和日元，成为全球第二大国际贸易融资货币;利率市场化化步伐也从“稳步”向“加快”迈进，银行的“好日子”已一去不复返;移动互联化又带来了新的金融“搅局者”，竞争对手不断增加，每个参与者都想分得一杯羹。这些重大变化发生在很短的时间内，对我们的市场适应能力、盈利能力，风险管控能力等带来一系列新的考验。从系统来看，明年上级行效益目标、市场竞争力目标不会低，结构调整、资本节约、贷存比要求将更高。这些挑战、压力相互交集，逼迫我们要不断适应这种新变化。全行上下要充分认清这一形势变化，增强“居安思危”、“居危思危”意识。

同时我们也要看到，新一轮的全面深化改革从上到下开始启动，xx的发展也面临诸多有利条件和个性化优势;从我们自身来看，我们有规模化的经营优势处于市场的第一方阵、抗风险能力好于中小银行，我们有专业化的人才优势年龄、学历结构四大行最好，我们还有全球化的集团优势海内外一体化、多元化经营等等，这些都是我们敢于直面对手、决胜于市场的“重要法宝”和“祖传秘方”。从内部政策来看，现在中行各级机构都处在内生动力机制之下，获取资源唯有做业务。一季度资源配置最足，先做先得，越早做越能抢到最大的蛋糕份额，越能支撑后续的发展，形成业务和资源互补、互动的良性循环。

总而言之，明年挑战和不利因素不少，但市场机会、有利的方面也很多，关键在于我们能否充分发挥自身优势，以过人的智慧和勇气先人一步，实现“开门红”。只要我们坚定信心，充分利用好“开门红”这一有利时机，就能化不利为有利，牢牢把握住发展的主动权，赢得整个一年的工作主动，就完全能够实现绩效进位目标，提高员工的收入待遇。

二、紧盯目标，开足马力，营造“开门红”良好氛围

这里先通报一组数据。今年一季度，全行一般性存款较年初新增28.8亿元，占前11个月存款新增的109.3%;各项贷款较年初新增22.3亿元，占前11个月贷款新增的101.23%;实现中间业务收入14367万元，占前11个月中收的54%;实现考核拨备前利润19827万元，占前11个月的40.15%;实现账面净利润15050万元，占前11个月的36.26%。我们的存款、贷款、中收和利润都超额完成了全年序时进度，特别是存贷款一季度“开门红”已完成全年任务。上述数据充分凸显了“开门红”工作的重要性。

对于明年的“开门红”，各个单位务必要紧盯目标，开足马力：

一是目标上要积极进取。根据分行开门红竞赛活动部署，“开门红”期间全行各项存款时点目标为新增28.5亿元，其中个金板块新增14亿元、公司板块新增14.5亿元;存款日均目标为新增18亿元，其中个金、公司板块分别新增9亿元;中间业务收入目标为1.53亿元，其中个金板块4300万元、公司板块11000万元。

开门红启动后，各单位要主动对接分行开门红活动方案，迅速进入开门红工作状态，要争分夺秒，尽快掀起开门红工作的高潮，用更高的目标引领方向、鼓舞士气。要认真分析开门红竞赛的各项指标，把“开门红”各项指标按照“任务客户化、客户名单化、名单产品化”的要求转化为具体的客户储备，确保每一项业务都有明确的客户支撑，通过定人员、定责任、定时间、定进度真正把工作目标落到实处。要关注明年春节来的较早的实际，尽量把决战时机前移，力争在春节前落定大局。

二是资源上要激励到位。在明年费用管控更加趋紧的形势下，分行仍然加大了对开门红的费用资源配置，其中业务费用较上年增加了100万元，人事费用较上年增加了134万元，并配置了480万元的人事费用用于专项激励，目的是鼓励各个业务单位、支行网点奋力拼搏，勇于争先。各单位要深刻理解和把握分行的政策意图，通过加快发展，多挣多花多贡献，尽快出台明确到网点和员工的激励考核办法，要舍得投入、敢于投入，同时要提高资源配置效率，“好钢用在刀刃上”，更加有效地调动广大员工的积极性和创造性。这里强调一下，各单位对“开门红”激励的奖金和营销费用，要切实按照网点、员工的实际业绩与贡献及时进行分配，绝不能搞平均主义、大锅饭。兑现上要透明公开、理直气壮。

三是兵力上要全员投入。开门红，不单单是一场与同业在旺季市场的短兵相接，更是一次综合实力的大比拼。全行的战略执行能力、支持保障能力、资源配置效率、柜面服务质量等将一并接受市场的检验。开门红不仅是支行、网点的事，也是全行上下共同的事情。“开门红”启动后，市行要由工会部门牵头，抽调部门人手组成“开门红”后援小组，为城区网点提供人力资源支持。各网点要组织好人员，安排好班次，开足柜台，确保客户的等候时间不超过20分钟，对于客户存款等要开通“绿色通道”。

四是氛围上要广造声势。要充分利用好元旦、春节等营销节点，多渠道进行业务宣传，多形式组织营销活动，多层次开展“走出去”营销，使客户更多地了解我行的产品、服务优势，形成一浪高过一浪的宣传声势，吸引公众视线，激发客户的潜在需求。要时刻关注开门红进程，强化板块、条线的推动，加强通报、点评、排名;利用各种宣传平台，树立各类先进典型，推广各项营销战例。在成绩中总结经验，交流分享、扩大战果，从差距里找出短板，弥补不足、改进方法。通过全员发动、内外互动，公私联动，不断激发全行“一切围绕开门红、一切为了开门红”的工作热情，让“开门红”真正火起来、红起来。

三、强化机制，升级服务，落实“开门红”各项措施

第一、要以“四项机制”为重点，加大业务拓展，实现全方位的开门红

要认真落实“四项机制”，即首席客户经理制、公私联动机制、招商对接机制和每日推动机制。同时强化“四有原则”，即有目标、有计划、有措施、有结果。“四项机制”和“四有原则”是我们增强市场营销主动性和有效性的重要举措。从下半年的情况来看，凡是落实到位、推进有力的.单位，市场营销的成果也非常明显。开门红期间，全辖要不折不扣落实好这些机制和原则，板块、条线要加强指导推动，细化过程管理。使“四项机制”和“四有原则”真正成为全行提升市场攻击力、达成“开门红”目标的重要抓手和有力武器。具体到业务上：

一是要全力以赴加大存款拓展。大家清楚，存款是缓解我们贷存比约束、支撑贷款投放、促进中间业务发展、改善净息差水平、实现利润增长这一切的关键所在。从市场规律来看，一季度历来是资金流最集中、最活跃、最繁忙的季节，往往形成银行存款的全年峰值、高点。同时开门红也直接影响各项业务的发展空间，进而决定未来一年整体的竞争格局，抢抓旺季存款早已成为业内的共识和一致行动。开门红期间，公司板块：首先要加大行政事业单位存款和招商引资账户的争揽力度。深入落实行政事业单位存款“项目库”责任制，加大16个新的行政事业目标客户营销，力争开门红期间达成率50%以上;同时按照“两个50%”要求，力争所在区域内的500万元以上新增资本金账户50%落户我行。其次要拉动派生存款增长。优先支持带动保证金存款和派生存款的授信项目，降低低存款、低收益的授信客户占比，明确要求授信客户的上下游企业在我行开户，并通过现金管理、企业网银等产品，加强对企业的资金归集和流向管理，扩大资金沉淀。第三要强化产品运用。提高银行承兑汇票保证金比例，大力叙做保证金项下的进口开证、保函等表外业务和协议付款、海外代付、汇利达、订单融资和贷汇通等业务。同时加大对短融、中票、企业债、公司债等可能的市场机会发掘和业务争揽。第四要强化基础客户建设。在重视新客户拓展同时加大存量客户的挖潜，提升现金管理平台的结算类资金沉淀规模，加强人民币结算账户的争揽，扩大基础客户群和结算量。

个金板块：首先要坚持“零售业务批发做”，加大代发薪业务拓展。对于18个“零售业务批发做”项目和40个代发薪项目要尽早落实。同时积极争揽拆补、结算资金、农民工返乡资金等资金。其次要做好内部客户挖潜和他行客户营销，灵活运用省行推出的“同业有我有，不低于主要同业”人民币储蓄存款利率差别化定价策略。发挥好第三方存管资金池作用。做好到期保险资金回流。通过中高收益理财产品加大行外资金争揽。第三要强化产品拉动。以市民卡为载体，持续营销市直机关福利费、奖金项目，并采取多种措施提高市民卡的激活率和使用率。同时用好商户通、存贷通、智能通、易管通、高薪理财、双帐户pos等产品，大力拓展社区卡、园区卡等项目，为储蓄业务发展提供产品支持和资金沉淀。第四要加强公私联动。持续关注基本户和授信户代发。

二是千方百计创造中收来源。在“以效益为中心”的前提下，除了传统的贷款外，中收是创造利润的重要增长极。开门红期间，公司板块：一方面要加大传统业务的推动力度，包括提高大公司授信定价水平、提高中小企业、供应链等贸易融资产品市场份额等，做大总量，为我行创造更多的价值贡献。另一方面通过投行、同业、资金等创新型、轻资本产品，多渠道获得收益。

个金板块：要在提升传统中收贡献度的基础上，大力拓展基金和资金业务，力争打造两个“千万元”中收产品线;要加大银行卡分期业务拓展，实现车分期、家装分期、车位分期以及部分收入稳定的白金卡客户群等多领域的突破;要以产品定价为杠杆，加强产品交叉销售，撬动零售贷款业务综合收益提升和贡献度。

三是抢抓进度加快贷款投放。要把抢抓投放机遇和带动存款增长、提高中间收入、加快结构调整结合好。开门红期间，公司板块要尽可能早投放、早收益;同时建立完善工作机制，加强项目库储备，提高项目审批投放效率;在加快资产投放进度的同时注重结构调整，优化客户结构，提高中型客户、供应链融资及中小企业余额的占比。

个金板块同样要争取多储备多发放。只有储备多，才能有议价能力，才能提升定价水平。其次在做大新增规模情况下，兼顾结构调整。大力发展定价水平高、综合带动能力强的个人经营类贷款等非住房类业务。

第二、要以“服务领先”为关键，改善客户体验，实现高效能的开门红

我们的目标是“做当地最好的银行”，服务领先是实现这一目标的重要条件。“开门红”是检验我们服务的最好时机。开门红期间，全行要不断强化“以客户为中心”理念，真正把服务工作回归到“经营客户”上来，一线从客户需求出发，二线从一线需求出发，不断提升服务客户的响应能力，改善客户的体验感受。

一线服务客户方面，下半年以来，我们通过销售服务流程固化推动，摆脱了长期以来在全省垫底的局面，在省行季度检查中排名逐渐提升。“开门红”期间，各单位要利用好今年服务销售流程固化的成果，做到经理、柜员各司其职，柜面、厅堂高效联动，保证网点忙而有序，柜面业务有效迁移，并确保大户要有相应的营销服务措施。个金部要加强检查督促的力度，规范网点的标准动作，帮助网点持续做好销售服务流程的固化。公司条线要重点在“走出去”的市场上展示我们的专业化、差异化服务优势。

二线服务一线方面，下半年虽然有所改进，但总体情况还很不太理想。分行要动真碰硬，首先要在“开门红”期间扭转这种被动局面，大家要反思一线意见大的症结根源到底在哪里?二线服务在哪里会受到中梗阻?对于出现的问题该通报的通报，该问责的问责，先进典型要树，反面典型也要树起来。近期分行已出台了进一步深化“二线为一线服务”工作通知，对下阶段工作提出了明确要求，希望二线部门要认真重视起来，在服务基层上、指导基层方面要接地气，从“一把手”开始，一定要树立“为一线服务”意识，对于一线出现的问题、存在的困难，要以饱满的工作热情，想方设法在第一时间处理解决，切实提升基层一线的满意度。

开门红期间，也是员工压力最大的时期，一方面要求我们全体员工发扬主人翁的精神，自我加压，自我奉献，齐心协力做好开门红的各项工作，另一方面也要求我们各级管理人员要主动关心员工，帮助员工减压，解决生活和工作中的实际困难，充分调动员工的工作积极性。二线后勤保障部门要实行24小时电话开通制，随时为解决一线网点和部门出现的困难而待命，全力保障开门红工作的顺利开展。另外，要尽量减轻基层负担，除了必要召开的推动会外，要让一线员工可以将更多精力放在“开门红”工作中。

第三、要以“合规第一”为底线，防范化解风险，实现高质量的开门红

当前，经营环境中的不确定因素和风险隐患还在积聚，这对我们的业务风险管控提出了更高的要求。在资产管控方面，要加强实质性风险管理，对日常发现的风险隐患及时预警并采取措施，防范授信风险;同时要加大不良资产处置和非不良贷款主动退出力度。

岁末年初往往是案件、事件的高发期，要加强合规经营和案件风险防控，在对客服务中做到诚实守信、言出必行，不虚假承诺、不违规交易;在与同业的竞争中，做到手段合规、方法得当、不恶意竞争。要借助省行开展“守住合规底线大讨论、大排查”活动的契机，全面查找内控薄弱环节并加快整改，有效杜绝各级机构在业务发展过程中突破合规底线的问题;要认真落实安全生产责任制，加强营业网点等重点区域和重要环节的安全管控，强化安全检查和巡查工作，进一步完善各类应急处置预案，妥善处理突发事件。

各位同仁，20\*\*年“开门红”战役已经打响，狭路相逢勇者胜，让我们全力以赴，只争朝夕，在20\*\*年的首仗中打出气势、打出品牌、打出地位，夺取“开门红”战役的完胜，成功检验我们的各项工作成效，为早日把xx分行建成“当地最好银行”做出积极贡献!

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**银行领导讲话稿万能篇四**

同志们：

大家上午好!

很高兴受邀参加xx农商银行的.股东大会。

长期以来，xx农商银行以立足天门，服务天门为已任，为天门经济社会发展作出了巨大贡献。在金融支持地方经济发展年度考核中，已连续四年获得了突出贡献奖，贷款余额、新增贷款、新增贷存比均居全市银行业第一位。在此同时，xx农商银行的业务发展、内部管理、社会形象也得到了显著提升，特别是邓董事长到任以来，天门农商银行的面貌焕然一新。借此机会，我讲几点意见。

一是要坚定服务“三农”市场定位。农信社、农商银行都是农村金融的主渠道，承担着支持“三农”发展的重任。xx农商银行要按照省信用联社、市委市政府的总体要求，始终坚定不移地坚持服务“三农”这个市场定位不动摇，进一步增强责任感和使命感，勇敢地担当起支农服务主流银行角色，更好地发挥金融支农主力军作用，更快地促进天门经济的科学发展，从而推动各项业务加快发展。

二是要抢抓机遇扩大信贷规模。要抓住国家对“三农”扶持力度加大，新农村建设步伐加快，居民收入增长，央行取消存贷比考核等政策机遇，进一步加大信贷投入，做大信贷规模。只有把信贷规模做大了，才能把客户抓起来，才能发挥地方经济主流银行的作用，才能持续增加自身的盈利能力，才能为在座的各位股东赚取更多的红利。新常态，农商银行要在认真研究、统筹考虑流动性、盈利性和安全性的基础上，争取信贷规模的有效扩张。

三是要积极主动适应市场变化。农村市场需求不断多样化，是农村经济发展的必然趋势，传统的信贷模式和方法必然要在新的形势下发生新的变化。传统的种植业、养殖业正在向“一乡一业、一村一品”变化，这也是现代农业的发展趋势，需要农商银行提供多层次、多样化的信贷支持。农村种养大户、农村专业合作组织、农村企业等农村新型经济体的发展，是今后很长一段时间农村经济发展的重头戏，农行、邮储、汇丰和即将设点的湖北银行都在抢这个市场，农商银行要积极主动调整发展思路，不断创新工作方法，把农村这个市场巩固好，培育好。

四要完善法人治理结构。要充分发挥“三会”作用，建立决策、执行、监督相制衡，激励和约束相结合的经营机制，强化质量、效益、风险意识，切实加强内部管理，防范和控制新的经营风险;要坚持依法、合规经营，稳健发展的理念不变。在今后的发展中，在积极支持地方经济发展的同时，时刻绷紧风险管理这根弦，不断强化内控制度建设，为天门金融的平安和经济金融的稳定发展作出自己的贡献。

我们相信，在各级、各部门的高度重视和社会各界的大力支持下，xx农商银行必将在三乡宝地这块充满希望的沃土上茁壮成长，必将在我们自己的土地上迎来更好更快更大的发展!

谢谢大家!

**银行领导讲话稿万能篇五**

凯歌高奏辞旧岁，豪情满怀迎新年。

在这充满希望的美好时刻，武汉农商行迎来了一个崭新、明媚、充满无限生机和希冀的新年。

刚刚过去的20xx年，是“十一五”规划收官年，也是武汉农商行成立后第一个完整的会计年度。在武汉市委、市政府正确领导下，全行上下紧紧围绕“打基础、建流程，抓制度、建体系，控风险、促规范”各项工作，齐心协力抓基础建设，全力以赴构建七大体系和推进转型，同时全行经营创历年最好成绩，成为武汉金融同业中当年新增贷款超百亿的三家银行之一。

20xx年是“十二五”规划的开局年，也是武汉农商行加快实施“跨区域经营、引进战略投资者、实现更名、力争上市”五年战略“四步走”目标的起步年。我们将按照既定的战略方针，紧紧抓住中部崛起战略推进的历史机遇，深深植根武汉这片热土，积极跟进省、市经济结构调整、产业布局、民生领域和战略性新兴产业发展，全力服务地方经济，加快建成中部最好、最富特色、具备旺盛发展潜力的一流股份制商业银行。

鲲鹏展翅风正举，龙腾金海正当时。

我们坚信，有市委、市政府的正确领导，有银监部门、人民银行的悉心监管，有社会各界、广大客户的大力支持，有全体员工的奋力拼博，武汉农村商业银行将以崭新的精神风貌和百倍的努力，加快改革创新，完善公司治理，转换经营机制，强化风险管控，不断提高盈利能力，增强核心竞争力，以更坚实的脚步创造更为丰硕的业绩，回报广大客户，回报全体股东，回报社会!

**银行领导讲话稿万能篇六**

同志们：

爆竹声中除旧岁，春风送暖入屠苏。时值新春佳节到来之际，xx县农商银行向一直支持我们的各界领导，广大客户朋友，向全县父老乡亲，向全行干部员工及员工家属致以最诚挚的问候及最衷心的祝福!

即将过去的20xx年，是xx县农商银行书写责任，充满感动的一年。

这一年，我们始终坚守“普惠金融、扶微助小、服务地方经济”初心，积极融入xx地区双城经济圈建设和“强富美高”社会主义现代化xx县发展大局，全面对接县域经济发展各项金融需求，持续提升金融服务质效。充分利用金融资源，延伸金融服务半径，扩大金融服务范围，助力脱贫攻坚成果巩固与乡村振兴有效衔接，为高质量构“三地”、兴“三城”、建“强县”做好金融服务，做足金融保障，勇当xx县“农村金融主力军银行、地方金融主力军银行、普惠金融主力军银行”。

这一年，我们勠力同心，锐意进取，推动改革创新：“xx青振兴贷”、“xx信e·贷”、“xx信e·小额农贷”、“服保贷”等一系列产品推出;中间业务有效拓展;农村金融综合服务站建设初见成效;市场份额稳居县域金融机构首位。

展望20xx年，我们将以崭新的面貌，饱满的热情，坚定的信念开启xx县农商银行普惠金融的新篇章。作为xx县业务规模最大、机构网点最多、服务覆盖面最广的金融机构，我们有信心、有决心、有能力提供更便捷、优质、高效的`金融服务。在省联社党委及xx农商银行党委的坚强领导下，在社会各界人士的鼎力支持下，在全行干部员工的共同努力下，xx县农商银行的未来将会更加灿烂、辉煌!

新年新春新气象，浓情浓意农商行!

恭祝大家新春快乐，阖家幸福，万事顺意!

**银行领导讲话稿万能篇七**

尊敬的各位领导，同志们：

今天是x银行x分行正式开业的好日子。x银行x分行的开业，是x金融界的一件大事、喜事。借此机会，我谨代表x市委、市政府向x银行x分行致以最热烈的祝贺!

x银行成立以来，在x市委、市政府的正确领导下，在监管部门的有效监管下，坚持“服务地方，服务中小，服务民营，服务市民”的市场定位，按照建立现代商业银行的要求，锐意进取，开拓创新，经过十一年的不懈努力，从一家地方性银行成功实现了向区域性银行的战略转型，显示出地方银行强劲的成长性和发展性，取得了很大的成绩，也使x银行备受同行瞩目，赢得社会赞誉。近年来，x市经济发展呈现出经济增长速度较快、经济结构不断优化、增长方式积极转变的良好态势。今年以来，全市工业生产稳步增长，固定资产投资快速增长，消费市场繁荣，财政收入增长较快，金融运行平稳，城乡人民生活水平稳步提高。上半年全市实现生产总值86.9亿元，增长12.0%。其中第一产业实现增加值12.5亿元，增长9.46%，第二产业实现增加值28.3亿元，增长12.3%，第三产业实现增加值46.1亿元，增长12.5%。

但是，我们也清醒地认识到，与经济发展相比较，x市金融发展相对滞后，金融总量规模较小，金融机构体系不完善，金融已经成为制约x经济又好又快发展的瓶颈和短板。为了进一步完善x市的`金融体系，x市委、市政府确定了大力推进x金融改革开放、通过采取各种措施改善金融生态环境、积极引进银行、证券、保险、基金等金融机构、进一步完善金融体系、增加全市金融资源总量的战略思路。今年年初，x市政府邀请x银行来x设立分支机构，并向xx正式行文恳请协调相关部门批准x银行来x设立分支机构。x市委市政府对xx转去的文件十分重视，对x银行在x设立分支机构表示支持和鼓励。今天，x银行x分行正式开业了，我们深信，x银行x分行将为x市金融业注入新的活力，将会进一步推动x中小企业和民营企业的快速发展。

**银行领导讲话稿万能篇八**

同志们：

大家上午好！

今天上午，我们在这里隆重举行xx银行xx支行开业庆典。借此机会，我代表xx银行全体员工对各位领导和嘉宾的光临表示热烈的欢迎！

xx银行是经国家银监会批准，按股份制形式设立的金融机构。近年来，在xx市委、市政府的正确领导下，在监管部门的监督指导下，紧紧围绕全市经济工作总体部署，以创建精品银行为目标，坚持“服务中小、服务地方、服务市民”的市场定位，解放思想，扎实工作，取得了良好的经济效益和社会效益。到xx月末，我行注册资金xx亿元，在职职工xx人，分支机构xx家。资产总额xx亿元，各项存款余额xx亿元，贷款规模xx亿元，实现经营利润xx亿元，上缴各类税金xx多万元，各项经济指标同比都有较大幅度的提高。

实现县域扩张，是我行打造精品银行、良好银行的重要步骤，是拓展业务覆盖面、提高经营效益、增强对县域经济服务能力的有效途径。近年来，xx市经济和社会事业发展迅速，金融行业繁荣活跃，经济结构、经济质量和效益不断优化和提升。xx市快速发展的经济和巨大的发展潜力成为我行设立xx支行的重要因素。今年xx月，我行向监管部门提出筹建xx支行申请，xx月xx日银监局批准筹建。按照建设精品支行的要求，我们坚持高标准、高水平、高质量的原则，精选支行住址，精心设计装修，精挑优秀员工，加强岗前培训，确保xx支行软件、硬件都能达到精品支行的要求。经过近xx个月紧张有序的筹建，xx月xx日监管部门批准开业。在筹建过程中，我们得到了人行xx中心支行、xx银监局、xx市委、市政府的全力支持，得到了社会各界的鼎力相助，借这个机会，向关心支持xx支行筹建的各级领导、各界人士表示衷心的感谢！

祝各位领导、各位来宾，工作顺利、身体健康、事事顺心、万事如意！

**银行领导讲话稿万能篇九**

同志们：

这次会议是xx银行发展历史上一次非常重要的会议。在召开集团公司年中工作会之前，我们把大家找来，举办全行高级管理人员财务培训班，非常及时也非常重要。以培训和开会相结合的形式，丰富大家的财务知识，提高高管人员理论素质和领导能力，进一步统一思想，拓宽视野，对邮储银行健康持续发展具有十分重要的意义。

下面，我讲六个方面的意见。

一、贯彻落实会议精神，做好财务管理工作

银行成立以来，在大家的共同努力下，我们取得了良好的成绩，发展势头不错。随着改革的不断推进，邮储银行的经营管理工作也需要不断加强。现阶段，我们的财务系统建设显得格外重要，尤其要加强建章立制工作。在总行正确领导之下，财务部门建立了一系列的规章制度，很详细，也很明确，非常必要。

改革过程中，我们按照党中央国务院的要求，进行了分账核算的工作，取得了很好的效果，圆满完成了中央交办的任务。邮银分账核算之后，加大了银行责权利相统一的自主权，这也要求我们必须把财务系统建好。根据银行发展的需要，总行出台了一系列制度，还有一部分制度也在积极酝酿当中，大家回去之后，要按照这次会议的要求，尽快把各自的制度建设好，尽快按我们学到的这些知识给财务工作开个好头。要从一开始就立下好规矩，打好基础。同时，我们其他各条线也都要尽快建立好完整的制度。

二、高度重视，加强二类网点管理

关于二类网点的问题，国华副总经理代表党组讲过了。在这里，我再次强调，必须加强二类网点管理的紧迫性。

首先，大家必须明白总行要尽快解决这件事情的战略意义。从监管的角度来看，现阶段，我们在其他方面工作不出大毛病的情况下，二类网点的管理是各级银监部门不断关注的问题。我们的二类网点管理一旦在哪个地方出点什么事情，那我们所面临的压力将比现在要大得多，处境也要艰难得多。从我们自身来看，邮储银行定位为一家拥有36000个网点的全功能大型零售商业银行。这种战略定位要求我们必须把二类网点管好。我们必须面对现实，实事求是，找出符合xx特色的，能够逐步过渡、不断改进的二类网点管理办法，才能保住这些宝贵的银行牌照；也只有我们自己积极主动地去工作，抢在外界人士指手画脚、说三道四之前，把问题解决了，才能不断推动xx和银行共同发展，实现全行业利益最大化。我们必须掌握改革的主动权，这些年xx改革发展的实践表明，正是因为我们积极主动的改革，才把握住了改革发展的主动权。

其次，要按照总部的统一要求，切实加强二类网点管理。在这里再次强调，我们对内可以暂时习惯地称呼为“两长制”、“一长制”，对外界标准的说法是“一种模式”、“两种模式”、“三种模式”，对外不要再多讲“两长制”。最核心的一点，是要能够让相关部门理解，我们目前有这样一种模式，有一批二类网点，相当一段时间内，业务重点还是传统业务，二类网点的支行长主要是加强小额信贷发展和对资金安全的管理。这种模式将在我们不断发展的过程中来逐渐完善。这也是我们这次下发二类网点管理初步意见的主要目的。

大家要深刻认识到，改革进行到现在，二类网点的情况很复杂，已经做了反复调查研究，就不要再争论，要按照集团公司党组、银行董事会定下的初步意见去执行，一步一步再逐渐完善。最关键的一点是，我们要尽快分期分批把余额8000万、5000万的二类网点，真正派上支行长。这些支行长的来源首先考虑从企业过来，其次可以考虑从外部招聘，另外，也可以选派一批大学生来担任。我们更提倡的是，县、市乃至省一级机关的同志下去当支行长，让这些人到各地市去锻炼锻炼，他会成长得好。同时，要提倡我们的业务人员、特别是有经验的业务人员到基层去锻炼。凡是这么走的，我们给予鼓励和奖励，晋升的渠道也更加宽阔。

大家一定要按照总部统一要求，配备好二类支行长，高度关心他们。这些同志是我们组织中的.重要组成部分，千万不能把他们边缘化。我了解到，这些同志工作都很辛苦，但是缺乏很好的归属感，觉得没着没落的。大家一定不能因为当了行长，只顾去应酬，就把这些基层的同志忘了。在我们党的历史上，把党支部建在连队上，高度重视基层党组织的战斗堡垒作用，这是我们党的优良传统。

最后，总部要加强对二类网点管理工作的检查。各省行长回去之后，一方面要落实这次会议精神，一方面要继续把这件事情抓紧、抓好地落实。要抓紧跟银监部门沟通，争取他们的理解。二类网点数量占到邮储银行的百分之七八十，在数量如此众多的情况下，我们一定要努力地、不断地沟通，争取他们的理解。说到沟通，我补充一句，我们不仅要和银监部门沟通，还要加强和人民银行的沟通。近几年，人民银行对我们帮助很大。资金市场好的时候，就让我们大量转出老存款，增加我们的自主运用收益；资金市场不好的时候，转出老存款的速度就稍慢一点。这是人民银行给我们的最大的帮助，对我们收益水平的提升具有重要的意义。因此，我们各省的行长要重视这一点，要加强与银监部门和人民银行的沟通。

三、加强风险管理，切实保障邮储资金安全

资金安全是我们当前非常重要的工作，千万千万不能出大事。这点上，前一阶段我们做得不错，不少案件是我们自查出来的。对于自查工作，我们要尽快制定相关办法，激励自查人员积极高效工作。可以通过奖励团体的方式，提高稽查队伍工作的积极性。稽查队伍是我们培养的一支专业队伍，要积极主动地发现问题，发现隐患，防范资金案件。发现案件，领导要表扬，要给予一定的奖励。

文档为doc格式

**银行领导讲话稿万能篇十**

xxx：

入行一年中，我切身体会到了我行员工的敬业精神与专业品质，感受到了他们的竞争意识和创新精神，一年中，在领导的关心和同事的帮助下，我圆满完成了各项工作任务，感受了很多，也学会了很多，我觉得自己正在成为一名真真正正的++银行人。

当前金融行业竞争激烈，改革创新势在必行，业务升级箭在弦上。作为一名新员工，我会用改革创新的精神指导和鼓励自己做好工作，以创新的面貌、创新的工作、新的成绩回报领导和同事的厚爱。

一是用自己的行动支持改革创新。创新是发展的动力，没有了创新，我行发展就会形同死水，就会被市场竞争的狂涛巨浪无情吞没。作为一名新员工，就是要真心真意拥护我行的一系列的改革创新举措，不折不扣地严格按照我行的相关规定执行到位，以实际行动支持改革，支持创新，促进发展。

二是用自己的学习促进改革创新。一年中，自己虽然学到了很多东西，但离我行改革创新的要求还有不小的差距，今后要进一步加强自己的学习，学习金融专业知识，学习实践操作技能，学习理解世界银行业新的服务理念和新的金融产品，开拓视野，增长才干，迅速提高专业素质，为促进改革创新打下坚实的基础。

三是用自己的工作实践改革创新。从大的方面讲，我们的发展需要改革创新，从小的方面说，我们每一个人都可以在本职工作中改革创新，一个小小的创意，就可以大大提高工作质量，一个小小的改进，就可以大大提高工作速度，工作的衔接，流程的优化，习惯的改进，这其中大有改革创新的文章可作。将来，无论在什么工作岗位上，我都会从不断了解客户需求中，从对工作的总结思考中，不断改革创新，以自己的工作成效实践我行改革创新的要求。

入行一年是一个阶段的结束，更是一个全新的开始，我一定会不断总结一年来的经验教训，不断学习，迅速提高，努力工作，不辜负领导和同事们的期望，以创新的热情、创新的工作为我行的发展的做出更大的贡献。

**银行领导讲话稿万能篇十一**

同志们：

带着丰收的喜悦，满怀奋进的豪情，我们迎来了新世纪的又一个新年。在此，我代表××单位党委向战斗在各个工作岗位上的全体员工，致以亲切的节日问候和新年祝福!过去的一年，是我国改革开放和现代化建设辉煌灿烂的一年。全党深入贯彻xx大精神，兴起学习贯彻“”重要思想的新高潮;党的xx届三中全会提出了不断完善的社会主义市场经济体制的总体框架和战略部署，为我国在新世纪经济发展和社会的全面进步提供了强大动力;全国各族人民紧密团结在以为的党中央周围，沿着党的xx大指引的方向，正阔步走在全面建设小康社会的阳光大道上。喜人的成就，必将载入共和国波澜壮阔的光辉史册。

过去的一年，是××单位全面贯彻落实xx大和xx届三中全会精神，加快重组改制进程，具有重大而深远意义的一年。全行上下深刻认识国有商业银行综合改革是党中央、国务院在新世纪新阶段做出的重大战略部署，充分认识我们肩负的重大使命和历史责任，不断开创改革发展的新局面。制度创新、业务创新和服务创新能力不断加强，内部管理和风险控制能力有了新的增强，降低不良资产攻坚战取得全面胜利，人事与激励约束机制改革平稳推进，经营效益创历史最好水平，资产质量明显好转，继续在国有商业银行中保持领先地位，各项业务保持了持续健康稳步发展。丰硕的成果，必将焕发全行员工创造幸福生活和美好未来的壮志豪情。

新的一年，是我国全面建设小康社会、促进经济健康、协调和可持续发展的重要一年，××单位也将在深化改革中迎来与共和国风雨同舟周年的华诞。站在历史与未来的交汇点上，我们循着××单位发展壮大的脉搏，亲切感受跨越飞跃的旋律，激动感奋的心绪引领我们把视野投向更远的未来„„展望新的一年，号角更为激越。党的xx届三中全会和中央经济工作会议已经描绘了崭新的发展蓝图，不仅对完善社会主义市场经济体制作出了全面规划和工作部署，而且对深化金融企业改革作出了明确具体要求。高标准、高效率、高质量地做好新年度的工作，我们责任重大。展望新的一年，信心更为坚定。我们将积极适应经济社会发展的新形势，抓住重组改制历史机遇，勇于面对困难和挑战，万众一心，拼搏开拓，迈出加快推进体制改革、业务稳健发展的新步伐。半个世纪的足迹，我们根植华夏，走向世界;半个世纪的汗水，我们广纳百川，根深叶茂。完全可以相信，经过一代又一代建行人的不懈努力，我们将在××单位这片丰腴而广袤的沃土上创造更加美好的奇迹。

伟大的事业生机蓬勃，改革的前景无限光明。全行员工众志成城，我们的力量巨大无穷。在这充满希望的耕耘季节，让我们积极行动起来，把激情和心血、把聪明和才智全部投入到改革和发展中去，为早日实现把××单位建设成为现代金融企业的目标而奋斗!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn