

# 2023年降本增效青年先行演讲稿(大全9篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 降本增效青年先行演讲稿篇一

出租方：（以下简称甲方）

承租方：（以下简称乙方）

甲方和乙方一致同意按照下列条款签订本金融租赁合同，并共同遵照执行。

(1-1)根据\_\_\_\_\_文件批准，乙方拟增添\_\_\_\_\_（下称租赁物件），因资金困难，特向甲方申请办理金融租赁。甲方经审查同意支付设备价款（大写）\_\_\_\_，购进租赁物件后出租给乙方使用。乙方同意以租赁物件明细表、货物验收证明和购货发票影印件作为合同附件，交甲方保存。

(2-1)在租期内租赁物件属甲方所有，乙方承认甲方对租赁物件的所有权和处分权。未经甲方书面同意，乙方不得对租赁物件进行改造，也不得对租赁物件做出任何形式的抵押、转让、分租及其他任何侵害租赁物件所有权和处分权的行为。

(2-2)租期内租赁物件由乙方使用，乙方有义务合理和适宜地保护租赁物件，并对由于乙方自己的过失或疏忽或由乙方可防止的任何第三人的行为造成的对租赁物件的灭失或损害负

有赔偿义务。

(2-3) 为了保证租赁物件的正常使用和运转，乙方负责对租赁物件按技术要求进行正常的、适时的维修和保养。维修和保养所发生的费用均由乙方自负。租期内，租赁物件无论发生任何属于制造或使用的事故均由乙方负责解决，乙方不能因此而免除向甲方支付租金的义务。

(2-4) 甲方有权对租赁物件的使用情况进行检查，乙方应为甲方的工作提供方便。租期内，乙方每季应向甲方提供乙方的财务报表，并向甲方报告经营情况。

(2-5) 租期内，乙方不得以任何形式明示或暗示其对租赁物件具有所有权和处分权，如乙方在此期间由于债务纠纷或依法破产，乙方应向法院、债权人或清算委员会申明对租赁物件不具有所有权，亦不得以租赁物件充做诉讼保金或抵偿债务。同时必须及时报告甲方。

(3-1) 甲方出租、乙方承租租赁物件的租期共计 个日历月，即自一九 年 月 日起，至一九 年 月 日止(包括起止日)，其中宽限期为 个日历月，即从一九 年 月 日起，至一九 年 月 日止(包括起止日)宽限期期间利息按月利率 %计收，该项利息由乙方按季支付给甲方或甲方指定的代理人。

(3-2) 在本条第一款所列的租期内，乙方不得中止和终止对租赁物件的租赁，并不得以任何理由提出变更本租赁合同的要求。

(3-3) 本条第一款所列租期的租金总额包括设备价款、利息、保险费共计人民币(大写) \_\_\_\_\_，由乙方按租金偿付表(合同附件三)向甲方或甲方的代理人分 \_\_\_\_\_次交付。

(3-4) 乙方向甲方支付本合同项下的租赁手续费为融资总额的百分之 \_\_\_\_\_，计人民币(大写) \_\_\_\_\_，乙方应将

该项手续费在本合同生效之日一次全额付给甲方或甲方指定的代理人。

(3-6)如乙方未按本条规定的时间支付租金或宽限期利息，乙方应按逾期交付日数和每日应交租金或利息的万分之三向甲方支付延付费。

(4-1)在本合同第三条第一款所列租期内，由甲方对租赁物件统一向中国人民保险公司投保财产险。保险费共计(大写)\_\_\_\_，按下列第( )种方法支付。

1. 由甲方支付保险费，并计入租金。
2. 由乙方支付保险费，并计入租金。

(4-2)租赁物件发生保险范围内的灭失或损害，承租企业应立即书面通知当地保险公司和甲方，并协助甲方进行检验和索赔工作。如在租赁物件发生灭失或损害后，乙方未能及时通知甲方和当地保险公司，贻误检验和索赔工作的进行，乙方应承担对租赁物件的赔偿责任。

(4-3)如租赁物件发生保险范围内的灭失或损害，保险公司赔付的款项抵作乙方未支付的租金。该项赔付的款项多于乙方应付租金的部分，甲方应转付给乙方；如该项赔付的款项少于乙方应付租金，不足部分应由乙方及时如数补交给甲方。如租赁物件发生部分损害或已灭失，保险公司赔付的款项可由乙方使用，但仅限用于更换或修复被损害或已灭失的部分，使租赁物件恢复可正常使用的原状；自发生部分损害或灭失至恢复租赁物件原状时止，乙方仍应按合同规定向甲方支付租金。

(5-1)甲方同意\_\_\_\_\_为本合同乙方的经济担保人。乙方应向甲方提供经济担保人的营业执照复印件和上年度末资金平衡表，并由该经济担保人出具不可撤销的经济担保书作

为本合同附件。不论发生任何情况，凡乙方不能按合同规定支付租金时，乙方经济担保人应无条件地、及时地承付乙方所欠租金及连带发生的损失费用。在甲方认为必要时，甲方或甲方代理人有权从该经济担保人在银行的各种存款中扣收全部应由乙方支付的租金及其他款项。

(6-1) 甲方委托\_\_\_\_\_为本合同的甲方代理人。乙方同意甲方代理人代甲方监督本合同的执行，享有甲方在本合同项下的权力，并愿为甲方代理人就其为本合同项下的工作提供方便。

(6-2) 甲方代理人作出的任何与本合同规定相抵触的意思表示视为无效，乙方不得以此种意思表示作为对抗甲方的依据。

## 第七条 违约和争议的处理

(7-1) 乙方应根据本合同的规定按时交纳租金，并遵守合同中关于租赁物件使用的有关规定。如乙方在应付租金到期后一个月内未能支付租金，或违反租赁物件使用的有关规定，甲方有权终止租赁，并查封、收回所出租的租赁物件。收回、处理租赁物件所发生的任何开支与费用应由乙方承担。

(7-2) 在本合同项下发生的一切争议，甲方和乙方及乙方的经济担保人应首先通过协商解决。如协商不能解决时，甲方和乙方及乙方的经济担保人均有权依法通过诉讼解决。

甲方：

日期：

乙方：

日期：

## 降本增效青年先行演讲稿篇二

您好!首先感谢您百忙之中阅览我的推荐信。今很荣幸向贵单位推荐我系金融专业的毕业生xx同学。

xx同学从入校到现在，一直恪守“奋力攻坚志在必夺，坚定信心知难而进”这句格言在学校努力学习。同时在老师的指点下，在知识的熏陶中，在实践的砥砺上，成为了一名品学兼优的大学生。他热爱自己的专业，通过对专业知识的系统学习，已经具备了扎实的理论功底和较强的实际业务操作能力。无论是手工记帐还是应用财务软件，都可以熟练操作。在校期间主要学习的课程有：金融市场学、货币银行、基础会计、财务会计、企业管理、工商管理、保险学、国际贸易、国际金融、西方经济学、证券投资、商业银行经营学、中央银行学、投资经济学等。

在四年的大学生涯中，让他学到了许多，不但牢牢掌握专业知识，还参加了学校、社会等各项活动，它不仅赋予了他强健的体魄和吃苦耐劳、不畏艰难的品格，也使他养成了严于律己，稳重而不乏激情的生活作风。除了专业知识的学习以外，课余时间他还努力学习基础会计、中级财务会计、管理会计以及成本会计等一些应用性较强的知识，同时还学习和了解了经济法、管理学、税法等一些相关性知识，通过金融专业知识和财务知识的结合可以对企业财务状况的分析提出管理上的一些建议，他还熟悉数据库、金蝶和用友财务软件、熟悉计算机操作。实践是检验人才的最好途径，该生始终相信“一份耕耘，一份收获”勤奋踏实，积极进取是他最大的优点，民主的家庭培养了他乐观、自信的性格;十几年辗转求学的经历造就了其良好的环境适应能力，协作精神以及坚韧不服输的性格。

在业余时间，该生积极参加各种社会实践活动，在多家单位和公司实习和兼职，体验了社会生活的艰辛，使其具备了高度的工作责任和吃苦耐劳的精神，并很好的锻炼了交际与临

场应变能力。有很强的忍耐力、意志力和吃苦耐劳的品质，对工作认真负责，积极进取，个性乐观执着，敢于面对困难与挑战。

我毫不犹豫坚决肯定地推荐他，希望您将优先考虑他的申请望贵单位予以重点考虑，他一定会不负您的重托！行动会证明他是能干的下属。再次感谢你在百忙之中一阅，并衷心祝愿贵单位蓬勃发展，蒸蒸日上！

## 降本增效青年先行演讲稿篇三

各位领导、各位同事：

大家好！很荣幸有机会可以站在这里与大家分享我对爱岗敬业的一点心得。在演讲开始前，我想问大家一个问题：在座的各位都是年轻的员工，你为xx银行的转型发展准备好了吗？也许你会说，我一个平常员工，在平凡的岗位上工作，我能做什么？那些都是领导的事情。在这里，我要大声地说：你错了！在xx银行的发展过程中，在平凡普通的岗位上，我们虽然只是沧海一粟，但是，你我爱岗敬业的实际行动必将成为xx银行发展壮大的坚实基础。

精神所感动，是他们让我懂得了什么是奉献，什么是责任。前台工作是充满挑战的。作为一名曾在柜面和客户经理岗位上工作过的员工，我深深的知道，服务就是企业的生命，而服务也需要我们的奉献。随着金融业的不断发展，各家商业银行的竞争越来越激烈，银行的服务质量和服务水平逐渐成为各商业银行竞争的焦点，而服务也成为了银行的生命线。只有用心服务，才能得到客户的信赖；只有用心服务，才能使客户与我们银行建立长久的合作关系；也只有用心服务，才能使我们在激烈的竞争中脱颖而出。耐心为客户清点残钞是用心；微笑答复客户提出的刁钻问题是用心；加班加点为客户提高放款效率是用心；设身处地为客户提供综合金融服

务是用心。只有这样，才能秉承“以市场为导向，以客户为中心”的宗旨，使优质服务成为我们xx银行转型发展的核心。

为全体员工服务，就连我们接的每一个电话，我们说话的每一个语气，都代表着xx银行的形象，都联系着支行同志们的心。我不禁扪心自问：自己在实际工作中还欠缺哪些素质？需要哪些专业知识？怎样才能提高和完善自己，把工作做得更好？责任没有高低，贡献不分大小。做一名管理者，就高瞻远瞩，铺一条发展之路；做一名操作者，就吃苦耐劳，拓展业务促进发展；而我，现在作为一名办公室工作人员，就要不怕繁琐，不嫌事小，用一点一滴的努力，一丝一毫的认真，不辜负我是一个xx人！

当前□xx银行正处在改革和转型发展的关键时期，我们支行责任重大，前景广阔，任重道远。我们还有什么理由不以满腔的热情投入到岗位工作中去呢？奉献青春，是时代对青年的召唤□xx银行的发展需要我们，既然生在这个伟大的时代，既然投身这一事业，就应该不负时代的重托，不负事业的期望。我们不应该彷徨，不应该迟疑，立刻行动起来吧！开拓创新，努力拼搏，爱岗敬业，从我做起！用自己的青春和汗水为我们xx银行的改革与发展添砖加瓦。相信，再过十年、二十年，当我们回首往事，一定会为自己终身奋斗的金融事业感到无比自豪！

我的演讲完毕，谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位评委、亲爱的同事们：

大家好！我是来自××支行的××，今天我演讲的题目是《激情成就事业，创新促进发展》。

朋友，你肯定知道世界首富比尔·盖茨吧，他说过这样一句话：“每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和

激动。”他还曾在一项有关责任感的最新民调中，被评为最具责任感的商界领袖。从这里，我看到了他对工作的激情，我也明白了是什么成就了他的事业？是什么造就了他的事业？是什么创造了他的财富？是责任与激情。

××银行是全国首家农村合作银行，半个世纪以来，我们始终秉承“阳光经营、快乐成长、创新服务”的经营理念，我们始终走在我国农村金融改革的前沿，那么，在这半个世纪的发展历程中，是什么支撑着我们劈波斩浪、奋勇向前呢？是管理？是服务？是产品？还是技术？当然，这些因素都不可或缺，但我觉得，最关键的还是“责任与激情”。那么，什么是责任心呢？什么又是激情呢？我认为责任是一种人生态度，是珍视未来，是爱岗敬业的表现，而激情则是责任心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了给我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。

暮然回首，来到××银行××支行工作，已有×年了，几年来，有无数次，我被自己感动了。（……事例）。这两个小小的故事，其实并不是小插曲，而是时常伴随着我工作发生，因为责任与激情是我生命的全部。

科学发展观，一步一重天，责任促进发展，激情成就事业，朋友们，作为××银行的一员，你不感到自豪吗？你不感到骄傲吗？如果，你的答案是肯定的，那就让我们一起肩并肩、手牵手，从自己做起，从身边的小事做起，从现在做起，将责任扛上双肩，将激情填满我们的工作，让我们的事业在团结奋进、锐意进取、开拓创新、奋力拼搏的主旋律中收获更多的精彩和奇迹，让我们用的双手，来回报企业对我们的知遇之恩，来推动我们××银行走向更加美好的明天！

我的演讲完毕，谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位同事，各位评委：

大家好!首先要感谢大家的信任和支持,给了我这次演讲的机会。我演讲的'题目就是:"用心服务,用爱经营,撑起诚信的蓝天"。

作为一名在前台工作的员工,我深深的知道,服务就是一切,服务就是企业的生命,我也深深的知道只有用心了才能做好服务,营业前台是建行服务的窗口,而我们将最直接的展示中国建设银行的形象,但是,我们的工作不可能总是风和日丽。不可避免的,经常有客户因为不满意建行的服务而责骂、刁难我们。我想,这也是因为我们的工作做得不到位吧。

那么,我们怎样才能做到真正"用心服务"呢?任何一个错误,都会给客户和各个环节的工作带来不必要的麻烦。"用心"服务的过程中,如果你很热心,有耐心,却不够细心,很可能结果事与愿违,好心办错事;如果你细心,却不热心,也没有耐心,纵使你能够解决问题,但一副冷冰冰的面孔又怎么能够得到用户的肯定呢?打个比方,如果说热心和耐心是点亮笑容的烛光,那么细心就是那个默默支撑的烛台。我们要设身处地地为客户着想,尽可能去帮助他们,用自己的真心付出,证明着"用心服务"就是永远从心底里去关爱他人,帮助他人。随着金融业的不断发展,各家商业银行的竞争也越来越激烈,银行的服务质量和服务水平逐渐成为各商业银行竞争的焦点,而服务也就成了银行的生命线。而我们企业要的是市场,客户要的是服务,而连接客户与企业的命脉就是诚信。诚信是服务的基本要求,只有用心服务,才能得到客户的信赖;只有用心服务,才能使客户在享受建行服务中体验到温馨;也只有用心服务,才能使服务行业在激烈的竞争中立于不败之地。

我们常说,顾客是上帝。但"上帝"也需要真真切切的感觉,而这感觉就来自我们所提供的实实在在的服务,我们对客户的一句亲切问候,一次周到的服务,远不及客户对我们的信任和支持。"用心服务,用爱经营"看似简单的八个字,其实包含了多少内容、多少艰辛、多少付出。我们建行员工正是用自己的心血、汗水和智慧实践着这简单的八个字。秉承"以

市场为导向，以客户为中心”的宗旨，使诚信融入我们建行服务的每一个环节。

为了提升服务质量，在工作中，我们严格要求自己，每天准时上班。在服务过程中我们坚持使用十字文明用语，实行站立服务和微笑服务，积极、主动、热情的接待每一位客户，用自己热忱的心，展示着“以客户为中心”就永远向客户报以浓郁的亲情。最近我们分理处实行了手工排号，使排长龙的现象消失了，营业大厅里因站着排队而心生不满的客户也减少了很多，这大大减轻了我们前台的工作压力，使我们能够更好地“用心服务，用爱经营”，正是这种情感，使我们的精神凝为一体，使我们的境界不断升华；督促我们积极进取，不断开拓，为建行事业的发展而不懈努力。

携起手来，让我们肩并肩，用青春的热血铸造建设银行不老的魂！再次感谢大家给我的这次机会，我的演讲完了！谢谢！

## 降本增效青年先行演讲稿篇四

### 1、加快思想观念的转变

经过\_\_年的岗位调整，我本人被聘任为“8级执行会计师”，在新的岗位面前，我一再告诫自己尽快找准位置、进入角色，因为营业室不允许有无所事事的人。卸掉了部分管理方面的担子，我把精力集中到抓前台业务和产品营销上，尤其是对储蓄存款及相关新产品的营销，更是紧抓不敢松懈。进入\_\_年，通过认真学习领会我行的一系列职工大会、中层干部会议及我行的第一次“经营分析会议”的会议精神，新一届领导班子超常规、跳跃式发展的崭新思路，既激发了营业室全体人员的工作热情，同时也拓宽了我本人的工作思路。“求生存”压力变成了动力。在劳动竞赛中以求生存、促发展为主题，不断加大工作力度，在充分挖掘各方面潜力的基础上，针对实际情况，站在快速发展的高度上，我和营业室主任客观分析了

面对存款增量份额与其它行的差距,在会计主管的指导下详细制定了工作计划和方案,切实遵循行党总支确立的“大发展、大市场、大营销”的工作思路,在土地补偿资金归集、职工买断资金代发、收复失去的代发工资阵地、集团企业工资源头上及来究投资商找突破点,巩固扩大了营业室的客户群体。营业室作为核算主体行,是全行各项工作的枢纽,是全行会计核算的中心。要提高我行的会计管理水平和会计核算质量,必须从营业室的会计基础工作抓起。按照内部控制制度的要求,通过对营业室不同岗位、不同业务种类进行认真分析,重新制定和细化了岗位职责,调整了轮岗制度,严格了操作流程,制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法、凭证整理装订办法、会计差错考核办法等一系列管理规定。明确专人对钱箱现金、单证、重点会计科目及帐户进行实时监控,确保出现问题,及时发现,及时解决。同时通过制定二次分配办法,将营业室人员的绩效工资与业务量、存款任务完成、核算质量、服务质量、劳动纪律等内容相结合,打破了分配上的“小锅饭”“小平均”,促进了各项任务目标的完成和服务质量、核算质量的提高。

此外我本人积极投入到吸存增储的热潮中去,班上谈存款、班下跑存款,以自身的行动启发引导前台柜员提高存款意识、指标意识。并和同志们总结了“新客户以服务吸引,老客户用感情稳固”这一经验,3月份一个\_\_年存入营业室1000美圆的老年客户密码遗忘,我先后4次上门为其办理挂失解挂手续,该客户非常感动,将其他银行的各种存款都转存到营业室来。为了提高自身和营业室人员的业务素质,保证我行会计核算质量,我们制定了详细的培训计划和文件传阅学习制度,利用业余时间组织营业室人员进行会计业务、会计法规学习和职业道德教育,此外,我还积极参加行里举办的统一业务培训,学习中,注重实效,不走过场,使自己的业务知识趋向全面,业务操作更加熟练规范。

2、以身作则,努力学习内控制度,提高工作效率。

\_\_年本人和营业室主任在分管行长、会计主管的要求及指导下严格按照内控制度的要求，研究不同业务量、不同业务种类的岗位设置和劳动组合形式，重新制定细化了会计岗位职责，严格了操作流程，并根据不同的营业人员经办的业务权限，确定相应的职责。同时，根据上级行的要求和我行各网点的实际情况，今年先后参与制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法及凭证装订管理办法、会计差错考核办法等一系列规章制度，进一步规范各网点帐务，使我行的核算手续更加严密，业务办理程序更加安全科学，做到了相互制约、职责分明。强化了内部控制，提高了工作效率。在日常工作中，通过主动观察和总结，发现问题和业务操作中不合理的地方，都能及时给主任和主管汇报，并能及时给柜员和网点提醒，起到了警示建议作用。

### 3、努力提高自身服务和业务素质。

十余种，金额近200余万元，代理记帐式和电子国债200余万元，在市行排名中名列前茅。我还在行里的安排下对全行柜员就网上银行□callcenter系统、贷记卡业务□vip客户等新业务进行了多次授课。

### 5、身先士卒，起到党员的带头作用

\_\_年是建设银行重大改革的一年，在\_\_年中，我本人除认真学习与改革相关的文件精神，作好心理准备外，还积极主动的和营业室的同志们谈改革，探讨改革的必要性和必然性，加强同志们对我行改革的信心，端正同志们对改革的态度。日常工作中，自己身先士卒，加班加点工作多干，主动关心帮助他人，发现问题及时汇报，主动解决。尽的努力体现出 一个党员、一个中层干部应起到的带头作用。

\_\_年是繁忙而紧张的，我本人在会计主管的指导下和同志们的帮助下，各方面有了一定的进步，但仍被许多缺点和不足所束缚，如对一些问题上强调客观困难多，没有充分发挥主

观能动性;对一些新问题的解决,不能系统地考虑问题,对问题的理解和看法站的高度不够等。这都是我本人急需解决的弱点。

\_\_年是我行重大变革、快速发展的一年,也是金融系统竞争更加激烈的一年,机遇和挑战的共存将会进一步激发我和我们营业室全体人员的斗志和工作热情,我将一如既往的工作、团结、奉献。

## 降本增效青年先行演讲稿篇五

演讲稿可以帮助发言者更好的表达。在日新月异的现代社会中,越来越多地方需要用到演讲稿,那么你有了解过演讲稿吗?下面是小编收集整理的金融系统储蓄员演讲稿范文,欢迎阅读与收藏。

如果说凌河是一片沃土,那么凌旺就是这片沃土上的一棵小树;如果说凌旺是一棵小树,那么我就是这棵小树上的片新绿,又怎能舍弃那份绿叶对根的情意。从未想过要离开你,从你最初的简陋小屋到你现在的宽敞明亮的越层小楼;从你最初的两张破旧的桌椅到现在的统一制式的装修一体;从未因你昨天的简陋舍你而去,更不会因你经历暴风骤雨轻言放弃;从一开始我就一直在努力,努力为你的今天和明天更加美丽!

今年的三月初,我们凌旺所曾因为完成全年指标而欣喜,却没料到,这后面蕴藏着暴风骤雨,一场证券风波将你卷进了无情的竞争,种种传谣为他行抢夺我们的胜利果实创造了条件,我们的存款下降了,当我们的心在流血时,有些竞争者恰幸灾乐祸。但我坚信胜利一定属于我们,因为你正直伟岸的身躯一直在锦城树立,谁敢轻视商行57个亿的资产,谁不为你市金融界名居榜首赞誉。为了你我们要打一场商海人民战争,全体员工放弃了休息,走街串巷、访新老储户,想尽

办法稳定储源，直面无情竞争。面对讹传，你却是默默无语，终于用优质服务和雄厚的实力，证明了自己，代替无声的申辩战胜了一切谣言，我们胜利了，我们再一次赢得了储户，被专业银行抢走的存款又回来了。你从泥泞中崛起！如果说我是你宽阔胸怀中的一朵浪花，那是因为我要经历无数次的拍打，坎坷造就了你丰富的经历，让你不再惧怕狂风暴雨。你说，来吧！狂风！暴雨！我会用我有力的拳头，击败你，让你去撞击彩虹的绚丽。

凌旺这个名字已深深刻在每个人的心里。在三杯竞赛初期，所长魏育红就已经一个月没有休息了，当我打电话到所里，本以为这两天大家吸存了200多万元的存款，听了会是一个惊喜，却没想到是一个惊讶，存款不但没上反而下降了，我还从电话里听见刘庆说，魏姐，你休两天吧！六一你带孩子玩两天，我替你上班！听到这里我的心一阵翻滚，泪水不在受控，夺眶而出。

为了一年任务半年完，这个号召性指标，在6月末冲刺的日子里，同志们都以最饱满的热情、最佳的服务态度争取每一分存款、争取每一位储户。最后一天，晨报打出来一看，存款还差180万元，这个数字就是无声的命令，大家都在想尽办法吸储。在这个紧急时刻储蓄员高萍给他父亲打了一个电话，说马上就来，能存50万元，不到半小时的功夫，高萍的父亲就送来了60万元存款，我们都被高萍的父亲给感动了，其实他一直支持我们所的工作，象这样的家长我想我们不会忘记的；还有林静，她为了吸储放弃了大学的课程，把刚刚从农行取来的10万元钱，亲自送过来；还有营销科的同志们，他们也在关键时刻助了我们一臂之力，这里更离不开行领导的帮助与支持，确切地说凌河是树，凌河的员工都是绿叶，没有什么能胜过绿叶对根的情意。

回首来时路，我们或许走得最快、最远，那是因为我们心中都有一种不变的信念、一种责任感和使命感，因为我们的名字叫凌旺、叫凌河、叫商行！用勤奋做桨，用智慧做帆，用

商行做船，我想我们一定会到达胜利的彼岸。如果我是你的一片绿叶，我永远离不开根的营养，春风中告别了你，今天这方，明天那里，无论我在哪片云彩，我的心总是向着你，这就是绿叶对根的情意！

## 降本增效青年先行演讲稿篇六

大家好！

今天能够站在这里与诸位同仁一起参加县支行个人金融部副主任岗位的竞聘，我感到非常荣幸，感谢组织上给我这次展示自我、竞争上岗的机会，同时感谢在座各位领导和同事们一直以来的关心与支持！正如一句名言所说：“每一个成功者都有一个开始。勇于开始，才能找到成功的路。”在此我愿把本次竞聘作为人生之路的一个全新的开始，在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自我价值！

我叫xxx，今年xx岁，中共党员，助理经济师职称。我于19xx年12月加入我行工作，先后从事会计、信贷等岗位工作，曾担任过坐班主任、营业所主任职务，现任xx分理处主任一职。多年来，我始终保持积极、主动、热情的工作态度，兢兢业业、一丝不苟、尽职尽责地对待每一项工作，受到了领导和同事们的一致肯定，多次获得县支行先进个人、优秀党员和党务工作者等荣誉称号。

今天，我满怀信心地站在这里，迎接新的岗位的挑战。

屈指算来，我参加工作已有xx年，20xx年来，我从最基层干起，一步一个台阶，积累了较为丰富的实践经验。而且一直以来我都坚持“干一行爱一行专一行”的工作原则，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。

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。因此，在问题面前，我总是善于开动脑筋，积极应对和解决；在关键时候，我也从不退缩，有着一种敢闯、敢作、敢为的精神。

我信奉诚实待人、严于律己的处世之道，具有良好的人格魅力和做人宗旨。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，更是造就了我公正严明，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，使我具备了较强的团队意识和沟通协调能力。

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，积极向老领导学习，向同志们学习，向实践学习，有着肯于钻研的学习精神。同时多年的农行一线工作经历，不仅培养了我较强的政策法律观念，更是使我熟悉了银行经营管理的各个环节，为我今后做好个人金融部的工作提供了可靠的保障。

今天之所以选择参加我行个人金融部副主任岗位的竞聘，首先我觉得我能胜任此项工作，同时我也希望能在这一岗位上为我行的发展作出更大的贡献，实现自己的人生价值。

“人和”是事业发展之根本，“人和”是战胜一切困难的有利保障。只有我们内部团结，工作才能形成合力，困难才会被战胜！因此，在团结方面，我将积极摆正自己的位置，当好配角，在部室领导的带领下，认真履职，虚心真诚地听取大家意见，做到以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人，谦虚谨慎做好表率，努力营造良好、和谐的工作氛围。

如果能够走上新的岗位，我将认真履行岗位职责和任务，积极适应新形势的需要，不断更新管理经营理念，促进我行个人金融部工作上新台阶，我将紧紧围绕总行提出的“3510”战略规划，按照市分行“快发展、严管理、增效益、促和

谐”发展主线要求，经过努力使我行个人金融业务发展在全市上档次，争一流，提升市场份额和核心竞争力，进一步巩固我行在县域更具竞争实力和影响力的主流银行地位。

运用一切手段为客户挖掘潜在金融需求和潜在市场，做好个人客户的存贷款业务、汇兑、结算、投资理财等综合性金融产品和服务的营销工作。同时还要从服务上下功夫，把产品营销和为客户服务紧密结合起来，在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

选择了一种职业，就选择了一种生活方式。如果竞聘成功，我将继续以往工作的严谨、务实、细致的优良传统，以党员的标准严格要求自己，不断提高自己的政治素质，树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。

“给我一个机会，我会干出我的光彩”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。当然，我也深深地知道，此次竞聘对每个人来说都有两种结果，对此我将以平常心来面对，无论成功与否，我都将以此为新的起点，一如既往地勤奋学习、努力工作，用信仰诠释追求的快乐，用责任演绎拼搏的人生！

各位领导，各位同事，参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不论成功与否，对自己都是一个提高。如果自己有幸得到各位的信任和支持，我决不辜负领导和同事们的期望。在新的岗位上加强学习、求真务实，开拓进取。

如果竞聘不成功，我也将立足岗位，坦然面对，踏实工作，恪尽职守，与农行全体员工一道，共同创造农行美好的未来。

我的演讲完毕，谢谢大家！

# 降本增效青年先行演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!为了更好的发挥自己的才干，为支行做出更多的贡献，我决定竞聘路支行个人金融部经理。站到这个竞聘的舞台上，有一种成功的期待，但更多的是感到一份责任，对建设银行的一份责任。

下面我对自己的基本情况及工作思路作一介绍：

## 一、个人基本情况：

我于年7月毕业于财经学院外贸外语系国际经济与贸易专业，本科学历，获经济学学士学位；年10月进入建设银行工作，先后在路支行从事营业厅柜面综合业务工作与信贷工作，现为市场营销科一名信贷员。在谦虚谨慎、脚踏实地、戒骄戒躁的干好工作的同时，不断学习，充实自己，先后获得会计从业资格证、经济师中级职称、银行业从业资格证，将自己不断丰富的理论知识有效的与实践工作紧密结合起来，尽最大努力为支行贡献自己的力量。

## 二、工作思路及工作目标：

第一、受国际金融危机和全球经济下滑影响，作为银行业，我们不可避免的受到或深或浅的波及与撞击，这种不良影响会在2019年逐步漫延与显现出来。自 2019年下半年几次存贷款基准利率下调后，每发放一笔贷款的利润空间在逐渐缩小，同时整体经济不景气导致的个人收入水平下降势必影响到个人贷款的偿还能力。在这种情况下，需有效的协调好利润增长与风险防范的关系，既要稳保利润增长，又要谨防个贷风险。

第二、目前我行开展的个人类金融业务主要涉及个人住房按揭贷款、个人非交易贷款、存单质贷款、个人消费贷款、个人信用贷款，就几个贷款品种而言，要齐抓并管，一则是创造更多的利润点，各项个贷业务平衡发展；其次是个贷业务的多样化经营也有利于分散和降低整体风险。

第三、在每笔贷款、票据业务受理中，严格按照金融业法律法规及我行的金融制度、政策执行，把握、控制风险于各个细微环节；同时深刻理解总行事业部制改革的经营理念，并将这种理念切实有效的贯彻于支行具体业务开办中，促进个人金融业务良好发展。

第四、我行目前的按揭工作主要开展万豪国际大酒店与金茂豪庭两部分。今年，由于房地产市场萧条，按揭贷款发放笔数较之前有大幅度减少，为了促进这项工作的持续发展，需要与两个合作伙伴保持良好沟通，包括售楼人员，调动他们与我行共同营销个贷业务。个人非交易贷款，是风险小、但利润稳定可观的一项业务，要进一步对其做好宣传、推广，积极开拓市场，扩大客户群体。此外，总行零售业务部现在有规定允许以公务员工资60%的额度标准发放贷款，对我们而言这也是一个风险小很不错的市场，要积极拓展。

第五、今年要实现我行个人贷款业务的综合平稳发展，预计年末累计发放个人类贷款100笔，累放金额3000万元，不良贷款率控制在0；办票据贴现业务260笔，贴现金额共计1亿元，实现贴息收入240万元。

以上为我的个人基本情况及工作思路、目标，如果这次竞聘成功，我将尽自己绵薄之力，积极有效开展个贷业务，推进支行个人金融工作新发展；如果没有竞聘成功，我也决不气馁，我将继续努力，不断充实完善自我，在实践工作中进一步提升自己的能力与水平。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 降本增效青年先行演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位同事，大家好！

我今天要演讲的题目是《以不贪之宝击退诱惑之魔》。

这是发生在2600多年前的事，尽管它跨越了漫漫的历史长河，但它却如同一面清亮的铜镜，折射出古人淡泊名利、廉洁奉公的优秀品德。同时，这个故事又从另外一个角度警示后人，无论金钱还是物质上的诱惑，都是可怕的。

中国建设银行原行长王雪冰喜欢收藏珍贵名表，先后多次接受数人送予的款物，物品中多为名贵手表，最终沦为阶下囚；原国际信托投资公司副董事长金德琴，侵吞公款，晚节尽失，锒铛入狱；国家开发银行原副行长王益，为多名请托人谋取利益，索取、收受对方钱款共计折合人民币1196万余元，被判死缓。一失足成千古恨，再回首已百年身。如果时间能够倒流，相信这些人一定会知道清正廉洁有多么重要。

先让我们看看那些已经一失足成千古恨者吧！也许从他们身上会让我们明白，保持节操一身、正气满腔的道德品质是多么的重要！

也许有的朋友认为，我们只是吃点喝点，或收点小礼小品，根本犯不到这些贪官污吏的地步。但是要知道，只有“勿以恶小而为之”，才不至于“千里之堤，溃于蚁穴”呀！贪官也并非生来就是坏人。湖北省黄冈市委原、统战部长操尚银，用他自己的话说是“出身布衣贫，自幼讲诚信。少年怀壮志，半世苦艰辛，与民谋福利，积极兼勤奋”。正因为他不拘小节，抵挡不住形形色色的诱惑，从接受吃喝到收受礼品，索要财物，一步步蜕化变质，结果是：“钱遮眼睛头发昏，官迷心窍人沉沦。只因留恋名利地，终究沦为犯罪身”。他最终发出的感慨是：“忘其宗旨，触其法律，悔其自己，伤其亲人，苦其心志，劳其筋骨，做其新人，以示后戒”。朋友

们，这难道不能引起我们的深思吗？拒绝诱惑，就是拒绝私欲和贪婪，就是拒绝腐败和堕落。拒绝诱惑，需要的是浩然正气，正气浩然。有人说正气是道德品质的精髓，是民族精神的聚集，是无私奉献的旗帜，是真善美的化身，而我要说，它更是伟大人格的象征，是卑微不失凌云志，平凡犹有不可欺的骨气，是邪恶之辱不低头，大义凛然不畏惧的大气，是一个人的精神气，一个人的英雄气。作为新时代的金融工作者，我们需要的正是这种骨气，这种大气，这种精神气，这种英雄气，这种大浪淘尽犹然闪光，穿过迷雾依然夺目的人格魅力！

昂扬不坠青云志，下看金玉不如泥。朋友们，让我们恪守“勿以善小而不为，不以恶小而为之”的至理古训，脚踏实地做人，坦坦荡荡的处事。让我们以“社兴我荣，社衰我耻”为最高信条，认认真真对待每一项工作，干干净净对待每一笔业务。让我们用浩然正气，昂扬锐气去拒绝诱惑，做一名无欲则刚、清正廉洁的金融卫士。唯有牺牲多壮志，敢叫日月换新天。只要我们恪尽职守，视廉为宝，守身如玉，我们就一定能共同开创信合事业更加灿烂的明天！

我的演讲完了，谢谢大家！

## 降本增效青年先行演讲稿篇九

服务单位：（“甲方”）

法定代表人：林民东职务

地址：

电话： 传真：

客户：（“乙方”）

身份证号码： 住址：

电话(手机)[] fax/e-mail[]

鉴于乙方与甲方合作中国大陆a股股票投资的服务，且甲方已向乙方表明其拥有提供该项服务所要求的专业技术人员和  
技术资源，并同意提供服务，甲、乙双方依据《中华人民共和国证券法》、《证券、期货投资咨询管理暂行办法》、

《中华人民共和国合同法》等相关法律、法规，本着平等协商，诚实信用的原则，就甲方向乙方提供中国大陆a股股票投资合作服务所涉事宜，签订本协议。

## 1. 定义

除非合同中另有说明，本合同的下列术语具有以下含义：

c)“服务”指甲方根据本协议条款为完成协议所涉之项目而进行的工作；

d)“a股股票”指在中国上海证券交易所、深圳证券交易所两地挂牌交易的中国上市公司的流通股股票。

2. 服务种类：甲方独立操做。

2.2 甲方接受乙方委托，向乙方提供中国大陆a股股票投资价值分析及操作。

## 3. 利润分配、交付时间及方式

就本协议约定的服务，甲方确保乙方的年收益30%(记：投资一万元还一万三千元。如出现亏损全部又甲方承担)。期满后十日内以银行转帐形式向乙方退还本金加30%的收益，其余的收益全部属于甲方所有。

## 4. 责任及义务

### 4.1 甲方的义务

- a)甲方应尽一切努力，高效和经济地按专业机构公认的标准和惯例履行服务和义务。
- b)甲方服务时应遵守中华人民共和国的法律。
- c)甲方在履行本协议的过程中不应为私利而挪用资金。
- d)甲方应对服务工作量、完整性负责。

### 4.2 乙方的责任及义务

- a)依据本协议的约定按时，按量向甲方支付利润。
- b)对于甲方完成本协议约定的所履行的服务，提供必要的协助。
- c)乙方保证甲方在协议有效期内或协议期满后，均不承担乙方或代理人因错误行为、过失或违约而给乙方造成损失的责任。

## 5. 保密约定

5.1甲方保证并承诺，对于在本协议签订过程中及执行中，向乙方提供本协议所及之服务的过程中知悉的乙方财务状况、商业秘密及其它情况，负有严格保密的义务。

5.2 乙方保证并承诺，未经甲方书面同意，不得将甲方依据本协议所提供的中国大陆a股股票投资研究分析或操作之内容向任何第三方泄漏或者透露。

## 6. 特别约定

甲、乙双方一致同意并确认，甲方仅依据本协议约定的服务种类向乙方提供投资研究分析和操作。

## 7. 协议的变更、终止及解除

7.1 在本协议履行过程中，发生下列情形，本协议自动终止：

a)因不可抗力事件，致使本协议无法继续履行的；

b)本协议期限届满。

7.2 乙方在本协议签订后两个交易日内，将资金足额打入甲方指定的操作帐号。不得以任何理由要求解除本协议及退还相关资金。

7.3甲方若发现乙方私自将甲方所提供的证券投资研究意见和操作之内容，向其它人泄漏或透露的，甲方有权单方面解除本协议，并由乙方承担因此所造成的全部经济损失。

## 8、协议的生效及其它

8.1 本协议自甲乙双方签署之日起生效，有效期为拾贰个月至年月 日止。

8.2 本协议一式叁份，公证方，甲乙双方各持一份，具有同等法律效力。

(以下无正文)

甲方： 乙方：

签 署： 签 署：

年月日 年 月 日