

# 2023年银行讲党课发言稿(模板10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 银行讲党课发言稿篇一

大家好！

我是集团办公室的一名普通的档案管理员，这天我想就“怎样爱岗敬业做一名优秀员工”的话题和各位员工共同交流工作中的心得体会。刚参加工作那会儿，心中充满美丽的梦想，血液中涌动着对未来的激情。憧憬火热的事业，渴望实现自己的人生价值，获得事业上的成功。“爱岗敬业”这四个字对我来说，就是为了工作要加班加点牺牲休息时间，为了工作放下或忽视亲情、友情，为了工作不顾带病的身体而忘我的投入。可在经历了工作中的点点滴滴，目睹了身边的人和事，才明白什么是真正地爱岗敬业。

敬业不只是加班加点，敬业更不仅仅是任劳任怨，敬业就是把自己的工作当作一种精神享受的人生体验。它表此刻工作中就是勤奋和主动，就是节俭和意志，就是自信和创新。加班再多而没有效率那不叫敬业，不顾健康而忘命的工作那不叫敬业，只是机械式的劳动而不用脑子，没有创新那也不叫敬业。有句口号说得好：不爱岗就会下岗，不敬业就会失业！爱岗敬业说得具体点就是要做好本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间抓牢。搞好每一项维修，做好每一次巡检，填好每一张记录，算准每一个数据，写好每一篇文稿。古人说：不积跬步，无以致千里，不善小事，何以成大器。从我做起，从小事做起，从此刻做起，这就是敬业，这就是爱岗！

接下来我想从以下六方面来阐述我对敬业的理解：

首先，职责感是所有人成功之本。

没有职责感的军官不是合格的军官，没有职责感的员工不是优秀的员工。职责感是简单而无价的。工作就意味着职责，职责意识会让我们表现更加卓越。大家都明白美国有一个著名的军事基地——西点军校，西点学员章程规定：每一个学员无论在什么时候，无论在什么地方，无论穿军装与否，也无论是在担任警卫、值勤等公务还是在进行自己的私人活动，都有义务、有职责履行自己的职责和义务。这种履行义务是发自内心的职责感，而不是为了获得奖赏或别的什么。

一个人要成为一个好军人，就务必遵守纪律，对于他的上级和同事有高度的职责感，对于自己表现出的潜力有自信心。我认为，这样的要求，对于我们企业的员工同样适用。要将“职责”二字时刻牢记在心，让它成为我们脑海中一种强烈的意识。在日常工作中，这种职责意识会让我们表现得更加卓越。我们经常能够见到这样的员工，他们在谈到自己的公司时，使用的代名词通常都是“他们”而不是“我们”，“他们销售部怎样怎样样”“他们财务部怎样怎样样”，这是一种缺乏职责感的典型表现，这样的员工至少没有一种“我们就是一个完整的机构”的认同感。

给大家讲一个故事：有一个替人割草的男孩打电话给他的雇主布朗太太说“你需不需要割草”布朗太太回答说：“不需要了，我已经有了割草工。”男孩又说：“我会帮您拔掉草丛中的杂草。”布朗太太回答：“我的割草工已经做了。”男孩又说“我会帮您把草与走道的四周割齐。”布朗太太说：“我请的那人他也已经做了，谢谢你，我不需要新的割草工。”男孩便挂了电话。此时男孩的朋友问他说：“你不是就在布朗太太那儿打工割草吗为什么还要打这个电话”男孩说：“我只是想明白我究竟做得好不好！”。

二、有作为的员工，喜欢纪律 当企业和员工都有强烈的纪律意识，在不允许的妥协的地方绝不妥协，在不需要借口时绝不找任何借口——比如质量问题，比如对工作的态度等，你会猛然发现，工作因此会有一个崭新的局面。一个团结协作、富有战斗力和进取心的团队，必定是一个有纪律的团队。同样，一个用心主动、忠诚敬业的员工，也必定是一个具有强烈纪律观念的员工。能够说，纪律，永远是忠诚、敬业、创造力和团队精神的基础。对企业而言，没有纪律，便没有了一切。

同样的工作，同样的环境，却有如此截然不同的感受。第一种工人，是完全无可救药的人。能够设想，在不久的将来，他将不会得到任何工作的眷顾，甚至可能是生活的弃儿。第二种工人，是没有职责和荣誉感的人。对他们抱有任何指望肯定是徒劳的，他们抱着为薪水而工作的态度，为了工作而工作。他们肯定不是企业可依靠和老板可依靠的员工。该用什么语言赞美第三种工人呢在他们身上，看不到丝毫抱怨和不耐烦的痕迹，相反，他们是具有高度职责感和创造力的人，他们充分享受着工作的乐趣和荣誉，同时，因为他们的努力工作，工作也带给了他们足够的荣誉。他们就是我们要学习的那种员工，他们是最优秀的员工。他们向我们展现了：自动自发，自我奖励，视工作为快乐。我相信，这样的工作哲学，是每一个企业都乐于理解和推广的。持有这种工作哲学的员工，就是每一个企业所追求和寻找的员工。他们所在企业、他的工作，也会给他最大的回报。

也许，“不可能完成”成为许多人工作上最常见的一个推脱理由。如果这样，请问：在你和老板之间，最大的障碍是什么不是虎视眈眈的竞争者，也不是嫉贤妒能的昏庸老板，最大的障碍是你自己！是你应对“不可能完成”的高难度工作推诿求安，为自己不断寻找理由的消极心态。

拥有勇于向“不可能完成”的工作挑战的精神，是获得成功的基础。西方有句名言：一个人的思想决定一个人的命运。不

敢向高难度的工作挑战，是对自己潜能的画地为牢，只能使自己无限的潜能化为有限的成就。与此同时，无知的认识会使你的天赋减弱，因为你的懦夫一样的所作所为，不配拥有这样的潜力。

“职场勇士”与“职场懦夫”在老板心目中的地位有天壤之别，根本无法并驾齐驱，相提并论。一个老板描述自己心目中的理想员工时说“我们所急需的人才，是有奋斗进取精神，勇于向‘不可能完成’的工作挑战的人”。

所以，让我们怀着感恩的情绪去主动理解它吧。用行动用心争取“职场勇士”的荣誉吧。让周围的人和老板都明白，你是一个意志坚定，富有挑战力，做事敏捷的好员工。这样一来，你就无须再愁得不到老板的认同了。

五、给自己增添使命感 实际上，我们要做自己想做的事，是用强烈的使用感迎接一个一个挑战。你对自己人生的使命感，会使你逃脱安逸的环境，迎接挑战。

如果你一向安于现状，终将会感到失望及不满。为什么因为你害怕——害怕失败、害怕丢失、害怕被拒绝，害怕正是你安于现状的主要原因。害怕是一种软弱的表现，它使你退缩不前、失去勇气、自我封闭，而这些畏缩、胆怯、封闭的现象，会使你感到越来越不满。相反地，一个勇敢前进，不断接触、追求、学习新事物的人，即使他目前尚未到达目标、或成就不大，但是他必须对自己的人生十分满意，因为他的人生有方向、有情感、有成长。这使他觉得满足而有收获，每一天都过得很有好处。

一个真正的梦想必定充满挑战性，正因为它具有挑战性，又是由你自己所选取的，所以你必须会用心去想完成它。换句话说，你的使命不仅仅是一种挑战，同时也是激励你的原动力。

敬业爱岗体此刻我们每一个平凡的工作日，体此刻每一个普通的岗位上。如果我们人人都能成为一个爱岗敬业的人，把工作当成一种享受，把工作当成一种使命，那我们的金海必然会蒸蒸日上，兴旺发达!做一个敬业爱岗的员工吧，在平凡的岗位上尽情展现你的才能和智慧，因为金海的发展就是我们的明天!

谢谢!

## 银行讲党课发言稿篇二

大家好!

首先作一个自我介绍，本人xxx□现年31岁，在工行营业部工作，党员，大专文化，助理会计师。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近两年来，深切感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。随着中国加入世贸组织，对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

1、首先我相信自己有信心也有能担负起这一重任。从自我素质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。在部队从事新闻报道工作，因工作突出荣立三等功一次受嘉奖多次，去年，营业部创星级网点，我充分发挥自己的特长，在《如皋日报》对营业部进行的宣传，取得了良好的效果。进行以来，能不断完善和提升自我，认真学习各项业务知识，尽快适应银行工作。95年通过全国成人高考并取得江苏省财经高等学校大专学历，目前正向本科进军，98年通过江苏省英语、计算机等级考试□20xx年通过国家人事部考试，被聘为助理会

计师。

2、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，更何况面对日趋激烈的竞争，想逃避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。

3、我深刻懂得这一岗位的重要性。将西门储蓄所升格为分理处，充分体现了行党委、行长室对该分理处的高度重视和对其寄予无限的厚望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开拓精神，瞄准目标、不负众望，确保任务实现。

4、能够看到自己的弱点。业务水平有待进一步提高，储蓄业务没有接触过，但我相信我有能力尽快适应。管理对我来说是个全新的课题，在今后工作中，我将不断地调整自己，虚心请教，加强学习，与时俱进，超越自我。

这次竞聘如果成功，我将进一步解放思想，带领各位同事提高结算质量，搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，开创分理处新局面，全面超额完成行党委、行长室交办的各项任务，将分理处创办成三星级网点。

作为新建分理处要确保目标任务实现，我认为主要要做好以下几方面工作：

1、思想总揽全局，做好表率。作一个带头人要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系，在行党委、行长室的领导下，向目标任务冲刺。在内务管理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正己，自己要做好表率，从各方面严格要求自己，吃苦在前，享受在后。

2、统一思想，发挥团队作战精神。以绩效考核为动力，充分调动员工的积极性。借分理处升格的东风，利用新业务系统的先进的硬件多渠道、全方位开展揽存增存工作。鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，献计献策，建立完善揽存信息网络，捕捉每条信息。作为我本人更要主动出击，寻找客户源、存款源。

3、挖掘优质客户源，寻找新的增长点。客户是商业银行发展的基础，没有一个稳定的“黄金”客户群，银行业务的开拓就成了无源之水、无本之木。因此，要在挖掘客户源上狠下功失，确保任务的实现。一是充分利用我行结算的优势，面向乡镇寻找开户单位。目前，信用社的结算功能相对比较滞后，不能适应用户的需求，而我行的网点主要集中在城里和少数镇，可以从中挖掘不少优质客户。二是挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。加强服务，全面提升跃进路分理处的知名度。

4、服务是银行的生命线。要使第一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

5、内抓管理，外树形象。“没有规矩不成方圆”，加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，用制度来规范行为，提高工作效率，同时，找准客户需求与我行制度的结合点，服务好客户，锻炼出一支业务过硬，作风优良的队伍。充分利用宣传工具，鼓励员工反映好人好事在新闻媒体上进行报道，扩大社会影响。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行发挥自己的光和热。

谢谢大家！

## 银行讲党课发言稿篇三

大家好！

(演讲

提示：在竞聘演讲中，最重要的是在仪态和演讲中都体现出真诚和自信。因此，演讲中，身体要略向前倾，表现出与观众交流与亲近的姿态，赢得大家的认可。)

爱因斯坦曾经说过：对一个人来说，所期望的不是别的，而仅仅是他能全力以赴和献身于一种美好事业。正是基于对金融事业的热爱，我走上讲台参加网点负责人的竞聘，我自信有能力担当这一重任。

(以下一段以较平实的语气讲，体现出真诚即可)

我叫\*\*\*，今年42岁，(是否)党员，专科学历，(有无)职称。我于1980年参加工作，先后从事过柜员、监督员、客户经理等职务，从?年至今一直担任网点负责人。在任网点负责人期间，中心所成为市工行中存款余额最大及管理最好的网点，多次被市分行评为“最佳网点”，我也多次被评为“先进个人”等光荣称号。

(以下讲优势的地方，一定要在自信中表现出谦逊，赢得观众好感)

此次竞聘，经过综合权衡，我觉得我具有以下竞聘优势：

第一，我具有较好的政治素质和职业素质。工作以来，在思想上，我拥护党的领导，坚持四项基本原则，积极参加我行召开的各种政治学习，在工作中处处以共产党员的标准要求



自己，具备了一定的政治素质。同时我也认真学习党和国家有关金融的各项方针，政策以及各项基本规章制度，熟悉金融法规，增强法律意识和识别能力，自觉遵守员工行为守则，有较强的职业意识和奉献精神，坚持原则，遵章守纪，不迟到、不早退，按章办事，热爱本职工作，视制度如生命，认真履行工作职责。

第二，我具有娴熟的业务经验。参加工作以来我一直在储蓄所工作。在担任客户经理期间，我牢固树立了“客户的利益高于一切”的原则，狠抓客户满意度及存款金额。优质的服务受到了广大客户的一致好评。在担任网点主任至今，我实施人性化管理，对业务操作中存在的有章不循、违章操作的问题，进行严肃处理，对事不对人。从而确立了业务风险点，有效的完善了我行的内控制度，使我行未发生一起案件事故。可以说多年来，岁月带给我的不仅是阅历上的成熟，还使我积累了丰富的工作经验及管理经验。我凭借着强烈的敬业精神、认真的工作态度和较强的工作能力，在不同的岗位上都得到了大家的一致好评。

第三，我具有较强的工作能力、协调能力和全局观念。

自从80年参加工作以来，不管在哪个工作岗位上，我始终坚持踏实干事，诚实待人，勤奋工作，不断超越。经过多年来不断的学习和锻炼，我的组织协调能力、处理问题能力等有了很大提高，特别是在我担任网点负责人以来，在实际工作岗位上的锻炼和摸索，使我的管理能力也得到了发挥和积累。对胜任网点负责人的职位更增添了几分信心和把握。同时，经过不断的学习和锻炼，我的领导部署能力等都有了很大提高，在同事面前具有一定的号召力和亲和力。在工作中，我能较好的处理行里的各种关系。这为我做好以后的工作打下了基础。

此外，我还具有严谨、细密、扎实、高效的工作作风及思维敏捷灵活，善于改革创新的特点。这些都为我做好网点负责

人奠定了基础。

(下面讲工作思路的地方应注意有起有伏，讲到要点的时候要提高语调，注意抑扬顿挫)

第一，摆正位置，转变角色到位。作为负责人，要不折不扣地完成组织上交给的工作任务。要以爱己之心爱人，以真诚的感情凝聚人心和单位的其他同志等距离相处，政治上帮助，业务上支持，生活上关心，认真听取他们的意见和建议，运用激励机制和人格的力量影响和带动员工，充分调动他们的积极性和创造性。

第二，与时俱进，抓好管理。古语说：“穷则变、变则通、通则久”。我们银行工作，接触面广，问题繁多，单一的工作思路和死板的方法很难适应工作的发展和创新。只有具备与时俱进得管理意识和发展意识，才能提高管理水平，强化网点综合竞争能力。对此我将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，开展各种的业务竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个“学习型”的储蓄所，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做到通过提高员工素质，来强化管理。(这些已经包括人性化管理了)

第三，突出重点，抓好营销到位。首先树立无功便是过的效益意识，增强对工作的责任感。其次是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，增加存款收入。

(结尾部分应当讲得真诚充满感情，以感染观众，赢得好感)

尊敬的各位领导，各位评委，参加这次竞聘，我愿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

价值，在竞争中完善自己。如果承蒙各位厚爱，让我继续留任网点负责人的工作岗位，我将不负众望，努力做好自己的工作，以“全力以赴 创一流网点”为目标，为我所热爱的金融事业贡献一生。谢谢大家。

## 银行讲党课发言稿篇四

大家好，首先作一个自我介绍，本人朱\*\*，现年\*岁，在工行营业部工作，\*\*党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

1、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被

评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任\*\*\*、\*\*市\*\*\*中心主任\*\*\*、\*\*局\*\*分局局长\*\*\*等等，和我都是很铁的。还有我的xx在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家\*\*叶片厂副厂长朱\*\*是我家的老本家，关系相当不错。我\*\*的舅舅\*\*\*现任\*\*县\*长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。

## 银行讲党课发言稿篇五

大家好！

再简单的介绍一下我个人基本情况，下面。好让大家对我有一个更加全面的认识 and 了解。党员，经济师职称，先后从事过储蓄员、会计员、微机管理员岗位等工作。工作以来我深知，一份耕耘，一份收获。所以我总是勤勤恳恳，有一份力出一份力的努力工作。

今天竞聘的岗位是银行中层干部(副科级)。

这个世界上，著名英国剧作家萧伯纳曾说过。取得胜利的人

是那些努力寻找机会的人，如果找不到机会，就去创造机会。今天我正是为了发明机会而来。

优势一是我思想进步，具有一定的个人素养。

我从小接受了良好的传统教育，培养造就了自己光明磊落、有正义感、乐于助人、吃苦耐劳的品德。参加工作以来，使我形成了办事讲求原则，恪守纪律，严谨朴实，团结协作的工作作风，能够做到在思想上和行动上与组织和领导保持高度一致。

优势二是我具有严谨细致、扎实高效的工作作风。

我出生于一个普通家庭，深深懂得宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳和不断适应新环境的能力。同时，在银行工作的这些年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好中层干部的工作提供了可靠保障。

优势三是我业务能力较强，具有丰富的工作经验。

工作以来，我先后从事过很多工作，不同的岗位工作锻炼了我不同的能力，也使我积累了一定的工作经验，特别是上，我积极拓展业务，扎实工作，取得了一定的成绩，得到大家的认可。与此同时，我还主持过银行科技工作的管理，参加过办公自动化系统的开发及计算机综合业务系统的开发工作，并主持设计了其中的数据移行程序，受过了全市的通报表彰。

此外，我年富力强，精力旺盛，具有创新精神，具有真诚、随和、宽容、积极、乐观的态度，还具有较强的沟通、组织与协调能力。这些都是做好中层干部不可缺少的。

成功，我将做到以下几点：

第一，摆正心态，服从组织安排。中层干部是银行的重要组成部分，他必须服从组织安排，切实做好表率，以良好的心态和扎扎实实的作风努力工作。如果竞聘成功，我将积极服从组织安排，努力提高思想政治素质，积极参加党的路线、方针、政策培训等的理论培训。总之，我要一个积极乐观的心态应对组织的一切安排。

第二，真诚讲团结，协助领导做好工作。多年的工作经验告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好领导的助手，摆正自己的位置，服从领导的安排。我将在上级领导的指导下开展工作，积极配合领导管理好各部门。我将结合分管的工作，开展调查研究，总结点滴经验，做好信息反馈，向领导提出建议和设想。在工作范围内，我将切实履行指导、协调、监督、服务等职能。在生活中，多关心、理解和支持同事，在工作中，互相支持配合，团结他们一起完成领导交办的各项工作任务。

第三，加强学习，努力把自己培养成复合型人才。打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高工作能力，增强自身综合素质，在所从事的工作中，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，把一颗赤诚的心奉献给我国伟大的金融事业。

古希腊哲人说：给我一个支撑点，我会把地球支起，这是对生活的自信；而我现在要说：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。我也深深地知道：此次竞级意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来面对。

## 银行讲党课发言稿篇六

大家好！我叫××，在商行担任××职务。很荣幸今天能参加这次“我与红盾同行”主题演讲。今天我演讲的题目是

《辉煌三十载，卓越工商人》。

踏进时间的河流，回首望去。三十年，它不是简单的数字堆砌，而是工商人拼搏与奉献的青春飞扬。三十年前，随着华夏大地风云激荡的改革浪潮，工商管理部门重新登上了历史舞台，如浴火的凤凰般开始了新生。三十年间，在全体工商人的忘我付出和不懈努力下，工商行政管理工作由最初的管理小商小贩，提升为管理社会主义现代化大市场，在这历史性跨越中，我们激情走过了挥洒汗水、铸就辉煌的发展之旅。

今天，我们迎来了工商系统建制三十周年纪念。所有的坎坷与挫折，所有的求索与拼搏，所有的付出与奉献，都在这一天化为喜悦的笑脸和幸福的泪水。怎能数得清，这三十年间，有多少人为了工商的崛起奉献出了美丽的青春，有多少人为工商的发展付出了毕生的心血，又有多少人为了工商的辉煌而献出宝贵的生命。三十年，见证了工商系统的重组，也见证了成长、壮大。朋友们，为什么“红盾”的光芒如此夺目，是工商人用热情、汗水、鲜血，甚至生命璀璨了它。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。三十年，尽管前进的道路并不平坦，但工商人从来没有停止探索的脚步，从来不曾放弃执法为民的信念，从来没有因前进的道路曲折而选择放弃。因为，工商人深深地懂得，自己是光荣的“红盾”卫士，不仅代表着国家工商管理部门的形象，更维护着消费者的权益和良好的市场秩序，正是有了我们这一群人，国家的经济大厦才能永远牢固不倒，这就是我们每一个工商人肩头重若泰山的神圣职责。

三十年，三十年时光悄然逝去，而我们工商人披星戴月、忍辱负重的步伐丝毫未疲惫。三十年来，我们工商人经受住了风雨雪霜的磨砺，吸取了春华秋实的滋养，工商部门一步一步地成长起来，红盾卫士的形象也一天天高大起来。一身饱经汗水洗涤的制服，一张惯受风吹雨打的面庞。面容坚毅，冷对种种名利诱惑；脚步铿锵，行遍闹市山村；勤奋敬业、

无私无畏地营造着市场经济的清新有序；忠于职守、一心为民，描绘着和谐社会的美好明天。如今，我们工商人已受到越来越多的百姓的信赖和称赞，得到社会各界的认可和支  
持，成为群众利益的“守护神”，为市场经济的发展保驾护航。

时光如水，岁月如歌。虽然，三十年前的我还刚刚呀呀学语，但今天，我已成长为一名光荣的红盾卫士。我们的工商部门是一个经常与群众直接打交道的部门，加强同群众的联系就更加重要了。在平时工作中，我要求自己能够切实考虑群众的想法，耐心同群众沟通，既要做到高质量完成工作任务，也要保证群众的满意。在这里，我要感谢所有为工商事业的发展努力过、奋斗过、拼搏过的前辈和今天的同事们，是你们的奉献和付出，成就了今天工商的辉煌，成就了我作为一个工商人的骄傲和自豪。

朋友们，回望三十年厚重的历史，面对红盾人的无私奉献，再华丽动听的语言都显得苍白无力。今天的我们，惟有郑重接过前辈们手中这支薪火相传的、沉甸甸的接力棒，怀着满腔热情和不屈信念，奋力向前奔跑，从理论的学习、技能的训练到操作的规范，我将时时处处高标准严要求自己，力求在较短的时间掌握了更多的业务知识和操作技能。用我的青春，我的热血，我的智慧，我的汗水，来诠释和完成属于我的使命，为工商的发展添砖加瓦，为红盾的绚烂忘我工作，才能成为一名真正意义上的“工商”人。誓言无声，我将用行动去践行。我相信，下一个三十年中，我们的工商事业将硕果累累，而我们全体红盾卫士也将齐心协力，为市场经济的发展奉献我们激昂澎湃的红盾情。

我的演讲就到这里，谢谢！

## 银行讲党课发言稿篇七

大家好，我是来自xxxxx的xxx[]今天我演讲的题目是：青春无悔，我的农行梦！



从在校学生，到企业员工；从刚开始连捆钞都不会的“门外汉”，到第一天紧张的上柜；从老员工手把手的教授，到第一次独立面对客户；从最基本的服务技能，到做好优质服务。我们到底是在为谁工作呢？作为一名刚刚步入社会的大学毕业生，作为农业银行的新员工，作为工作在一线服务岗位的柜员，今天站在这里，同现场的各位同事一起探讨一个问题：我为谁工作？从在校学生，到企业员工；从刚开始连捆钞都不会的“门外汉”，到第一天紧张的上柜；从老员工手把手的教授，到第一次独立面对客户；从最基本的服务技能，到做好优质服务。我们到底是在为谁工作呢？作为一名刚刚步入社会的大学毕业生，作为农业银行的新员工，作为工作在一线服务岗位的柜员，今天站在这里，同现场的各位同事一起探讨一个问题：我为谁工作？近年来，农行杨凌支行利用杨凌杨凌农业高新技术产业示范区，我国唯一的农业高新技术产业示范区，农行陕西杨凌支行抓住这一区位优势，经过多年的积极探索和努力实现，有力地支持地方当地农业发展、农民增收，用良好业绩，赢得了社会各界好评。当前的“农行梦”就是“建设一流现代商业银行”，致力为中国三农事业贡献力量，为最广大城乡客户提供优质金融产品与服务。

回忆起今年8月，一位刚刚毕业的大学生，怀着对人生梦想的追求，对金融事业的渴望，和对银行工作的那份挚爱，有幸进入了我们农业银行这个大集体，在拿到录用通知的那一刻我欣喜若狂，因为我知道我的青春梦想将在这里扬帆起航！

我们一起拓展一起培训，学习的是为人处事、待人接物之道，收获的是知识；我们体会到的是至真至诚、至亲至纯之情，珍藏的是友谊。我们所学到的信念成为将我们凝聚在一起的力量，虽然现在我们被分到不同的网点，学习各项业务，但是我们始终铭记作为一名长安人的使命和责任，用我们的奋斗创造农业银行美好的未来！我的农行梦很简单就是跟同事们一起兢兢业业，然而我的农行梦又是精致的，因为一点一滴都需要注入我们最真挚的情感。作为一名青年，农行梦是阳光积极，乐观有爱，我们要用自己的青春活力感染周围的

人，让他们焕发出朝气和正能量，让我们服务的客户，将我们带给他们的微笑在这个社会上传递！

作为一名农行人，农行梦是专业服务，贴心周到，我们要努力提高自己的专业技能；我们要诚以待人、换位思考，让我们的客户感觉到的不仅仅是专业的服务更有朋友般的问候，亲人般的关怀！我们要成为一股清风，一扫以往城市商业银行在人们心中既有的形象，成为都市人贴心可靠专业的财富管理专家；我们要推进各年龄阶层金融产品的创新，突出特色化经营的优势，等等等等。有太多的梦想需要我们去实现。诗人艾青在他的诗中写道，为什么我的眼里饱含泪水，因为我对这片土地爱的深沉。我们感恩父母，是他们赐予我们生命，来到这个五彩缤纷的世界。同样我们还要感恩农业银行，是他给我们提供了施展才华的机会、是他为我们撑起一片挥洒青春热血的天空，是他铸就你我追求梦想的舞台。我相信只要我们团结一心，艰苦奋斗，我们所经历的沧桑都将成为我们生命中最闪亮最真实的记忆。勤勉尽职，求索奋进，让我们用无悔的青春谱写农业银行美好的未来！

最后，真诚地祝愿我行事业兴旺发达，明天更加的辉煌！我的演讲完毕，谢谢！

## 银行讲党课发言稿篇八

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。”凭着这句话农行，也凭着10年的银行工作经历，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，自信有才能挑起支行副行长重担。

此次参与竞聘，我认为我有以下几点优势和有利条件：

一是具有比拟全面的专业理论知识。

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

二是具有比拟丰富的银行工作经历。

在每个岗位上我都获得了较好的成绩，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、协调效劳、办公室后勤管理方面都积累了比拟丰富的经历。

三是具有较强的组织、沟通、协调及管理才能。

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、沟通与管理才能。使自己初步具备了一个领导所应该具备的根本素质，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，我想假如同志们降低一点标准的话，我与大家的合作还是比拟愉快的。所以，就沟通组织协调管理才能而言，假如作为支行副行长，我可能还算是一块可造之材。

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。

我将根据市场经济学的“二八”法那么和\*\*\*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，进展等级分类，防止营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的根底上，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。

我将抓住支行营业部核心竞争力工程投产施行的有利时机，整合内部资源，完善效劳功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感。注重对大客户的效劳工作，尤其是要注重细节，把差异效劳做细做实，使大客户实在感受到“一对一”个性化、亲情化效劳的方便和尊贵，对重要客户可以采取预约、优先办理，上门效劳的方法，并通过记录大户资金和个人生活台帐，经常性地走访，适时送上一份温馨关心和祝福，使\*\*行的效劳更加人性化。

工作中，我将在原来根底上继续标准工作流程，健全营销体系，建立行之有效的制度，提升管理程度，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，理解现代商业银行的开展趋势，开展效劳礼仪、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，找到拓展业务的方法。

## 银行讲党课发言稿篇九

大家好！

我是来自于一名普通员工，。之所以说自己普通，是因为我有着和多数普通人一样的成长和求学经历；之所以说自己普通，是因为我与在座的各位从事着同样的工作；之所以说自己普通，是因为在我的身边的你们，都是优秀的。

很荣幸有机会在这里谈一谈对优秀的看法，我想，既然我是如此普通，那么，如何在平凡的岗位上砥砺出卓越的业绩，才是此时此刻我所应该考虑的问题。

刚刚走出白色象牙塔的我，怀着自己五彩斑斓的梦想，走进

了九台农商行。望着领导和同事们期盼与鼓励的目光，我意识到我的理想将在这里变为现实，我的价值将在这里得到体现，我的个人奋斗关系到九台农商行的明天。当然，这需要有志存高远、宁静淡泊的心境，需要有不断进取、勇于竞争的干劲，需要有与时俱进、直面困难和挑战的勇气，更需要我有一颗在平凡中却并不平静的心。

然而，我深知，仅仅有这些，也仍然是不够的。作为现代化银行的一名员工，个人素质和业务能力的提升才是个人发展的生命线。每当面对客户的咨询而张口结舌的时候，总是怪自己没能把业务记得烂熟于胸；每当面对纷繁复杂的业务而无从下手的时候，总是怨自己没能把技能练得炉火纯青；每当面对领导和同事的质疑的时候，总是暗下决心今后把事情做得完美。可是我也知道，能力和素质的提高不是一朝一夕之事，但是如果不争朝夕，将来的结果惟有朝不保夕，因此这要求我必须孜孜不倦、锲而不舍，百尺竿头更进一步，抓住一切机会完善自我，只有这样，才能在我平凡的工作中写下不平凡的一笔。

银行是对外服务的窗口，更是农商行面向广大小微企业的开放的门户。每天，我们面对的是一双双渴望的眼睛和一颗颗期盼的心，如何快速、周到、真诚、热心地帮助每一位客户办好业务，是我的本职工作。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。我会坚持用自己的热忱的心，去点亮每一位客户脸上满意的笑容，去换取农商行在金融业的好评，也是去检验自己在平凡中那种平和的心态。

我虽然是平凡的，但是农商行给了我一个不断追求优秀、创造卓越的平台，它就像艘驶往光明的大船，我和在座的每一位，所有勤勤恳恳的员工，都是这船上的水手，风雨同舟，休戚与共，前行的路，任重而道远，我愿意用自己的全部与九台农商行真诚相伴，共赢未来！

我的演讲完了，谢谢大家！

## 银行讲党课发言稿篇十

金秋十月，丹\*\*飘香。今天，我们迎来了第一次银行员工业务技巧比赛。首先，我代表组委会，对大赛的举办表现热烈的庆祝！向参加本次比赛的全部选手、裁判员和工作人员表现亲切的问候！

我行高度器重此次活动，预先在5月20日就下发了比赛通知。总行成立了技巧比赛组委会，制定了业务技巧比赛规矩；财会信息部、办公室和人事部做了许多过细的筹备工作；各支行精心组织，层层发动，积极开展各项练兵活动，为参加比赛打下了扎实的基础；组委会多次就比赛组织及筹备情况进行安排，确保了比赛各项筹备工作顺利进行。在比赛正式开端后，必定要持续加强对照赛工作的领导，精心组织，裁判员要一丝不苟，秉公办事，公平评判。会务人员要各司其职，各负其责，积极配合，互相协作，努力搞好后勤服务工作，确保比赛顺利进行。

参加今天比赛的选手都是通过各区域提拔产生的佼佼者，你们在业务工作之余，克服许多艰苦，刻苦练习，精心筹备，为参加比赛付出了很多精力。盼望大家在比赛中能放下思想累赘，以饱满的比赛热情和最佳的竞技状态全身心肠投入比赛，施展实力，赛出程度。要恪守比赛规矩，遵守赛场纪律，尊重对手、尊重裁判，赛出作风，对照赛中产生问题的处理如有不批准见，各领队要做好本队选手的说服发动和转化工作，同时加强与组委会的沟通和谐，确保妥当处理化解涌现的问题。要施展团队合作精力，处处体现农村合作银行的精力风貌，为全行员工建立榜样，实现比赛成绩和精力文明双丰收。

这次业务技巧比赛是近年来我行举办的规模较大的一次技巧比赛活动，是一次技巧展现的盛会，既是对多年来我行技巧人才造就成果的检验，也是技巧人才脱颖而出的一次大好机会。盼望通过比赛，能以业务技巧能手为榜样，激发更多的

职工自觉学习技巧、苦练技巧；通过比赛，找出差距，切磋技艺，共同进步；通过比赛，增进技巧人才造就质量的进步，提升我行的市场竞争力。总行也将进一步建立和完善有利于技巧人才造就、成长和应用的勉励机制\*\*策措施，积极营造浓重的学习习惯氛，带动进步全员业务技巧程度，为我行各项事业的发展增光添彩。

最后，预祝本次业务技巧比赛取得圆满成功！祝贺各位参赛选手取得优良成绩！

谢谢大家！