

2023年金融公司年终演讲稿(优质5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。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

金融公司年终演讲稿篇一

转眼岁末，公司的年会如期而至，大家欢聚一堂，细数过去一年中风雨同舟奋力拼搏的点点滴滴，聆听各部门对于去年一年的工作总结，展望公司未来发展的蓬勃蓝图，在喜悦的同时，内心也隐隐感到一种责任的重量。

都说“一个人之所以能够成功，总有其过人之处；一种产品之所以占有优势销路，常因其具有独特的优点；一个企业之所以能够历经大风大浪独占鳌头，必定与其不可抗拒的凝聚力息息相关。”对我们这种一毕业就进入豫园的小兵们来说，豫园是我们的“梦工厂”，是梦想开始的地方，也是梦实现的地方。从进入公司，自己一共参加了两次年会，不同的是，第一次只是被动的聆听和参会，而这一次却是亲身参与到了会议的筹备之中。

从会议前期的选址，费用的预算，各地人员到长沙的住宿安排，到人员返程情况的汇总，会议全程的后勤支持，虽然都是些小事情，但仍有很多细节需要注意，通过与部门同事的良好互动和配合，最终年会进行的比较顺利。而年会期间，又正好赶上发放公司全员过节费，中间不得不离开会场往返于银行和公司之间。但是还好会议的培训准备工作准备充分，组织并印发了全套的培训教材，可以让我们在会后更好的学习。

回望过去的一年，当凝视团队中这些可爱的人们，这注定又

是一条百味杂陈的心灵之旅。岁月无痕，对于过去一年豫园人走过的路程、取得的成绩进行梳理时，无论是震撼还是感动，无论是眼泪还是欢笑，在这一刻，已经渐渐显现出它超越时间的力量，因为一切的变动最终都会投射到人们的内心，并留下无法抹去的印记。领导们朴实无华的语言道出了我们共同的心声，最后肖总的培训，更是让每个人心中都洋溢着对未来的憧憬。

当公司的规模逐步扩大，资产由3523万增加到6146万元，当一项项拟建项目频繁提上议程，当我们的项目营销模式一步步完善，当经历了震荡调整后的公司架构更加分明了责权利，我们没有理由不去相信，相信这是一个起能带给我们梦想和希望的地方。作为豫园人，这里就是我们梦的港湾，是我们实现梦的地方。而“成于忍，毁于躁”，所有的成功都需要付出时间去等待它的果实，相信豫园，相信自己，相信这股激流般的力量。为了梦想成真，我们要时刻提醒自己，戒骄戒躁，朝着梦想一步步踏实前进。

金融公司年终演讲稿篇二

证券金融公司作为一种新型的、从事转融通交易的企业组织，在我国尚欠缺对其性质、地位及其监管等方面的明确规定。今天本站小编给大家找来了金融公司年终总结，希望能够帮助到大家。

20xx年我行认真贯彻执行分行个金经营方针，全行个金员工的商业银行经营理念有所提高，面对县城经济不发达的情况，在分行的正确领导下，经过全行个金员工的艰苦努力，个人经营业务成绩显著。

一、各项指标完成情况及采取的措施

(一)、人民币储蓄存款超常增长，净增9513万元，完成分行下达任务的317%。采取的措施有以下5条。

1、由于去年遭受特大洪灾，今年灾民重建家园，给储蓄存款工作带来了难度。

因此支行领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业网点储源逐一调查摸底算账，并关注同业动态，和网点负责人一同准确预测，尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施，深入企业单位帮助网点克服营销中的困难。

2、以代发工资和教育储蓄为重点，行级领导、网点负责人、一线员工，上下联动，深入企业单位积极营销，在去年营销4025户的基础上，今年注重“挖户工程”，新增代发工资3235户。教育储蓄新增户万元。

3、年初充分酝酿讨论制订出包括七个指标的一线员工绩效考核办法，合同工和代办员同工同酬，具体从工作量、业务营销、服务质量、劳动纪律、安全卫生等方面考核兑现，充分发挥其杠杆作用。

同时根据实际情况对办法不断完善，对代发工资营销每户奖励1.5元，对大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量，面对网点撤并客户增多，客观上对银行员工办理业务的速度要求高了，我们极时加大了对员工办理业务的笔数和收款量的考核占比，并每月对绩效工资认真核算，以正式文件通报，透明度高，调动了员工争办业务抢办优质客户业务的积极性，增强了同业竞争力，调动了网点增存稳存的积极性。

4、支行领导和网点负责人经常深入大户走访，注重大户营销，克服困难，力排他行竞争，将铝业公司元月份股金分红800万元，6月份奖金120万元，11月份职工奖金550万元，12月份职工增奖补发1700万元全由我行代发。

5、不定期用电视广告、悬挂横幅、更换宣传牌等形式进行宣传。

发挥舆论先导作用，同时对服务工作检查监督，强化了柜面服务，提高了工行在区域经济的知名度。

(二)、消费信贷累计发放笔，金额万元，收回笔，金额万元，实现利息收入元。华县地域经济落后，缺乏经济活力，给个贷工作造成一定困难。对此除绩效工资考核外，对个人营销半年以上每万元贷款奖励50元，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

(三)、中间业务收入39万元，较去年多收入16万元，完成了全年任务的95%。我们把中间收入在绩效工资的考核中的占比提高到180分，调动了网点个金中间业务收入的积极性，杜绝了跑、冒、滴、漏现象。其次把灵通卡发卡量分数占比提高到120分，并通过宣传牌、横幅宣传营销代发工资挂卡，个人营销一张e时代卡奖励5元的激励政策，全年新增发灵通卡5238张，其中e时代卡380张。加上去年的5720张，两年发灵通卡1.1万张，灵通卡年费收入达8万余元。发卡量增加了，个人用卡汇款也多了起来，柜面在个人结算上宣传快捷方便的特点，提供优质服务，个金结算收入16.4万元，较上年多增7.3万元。再次是大力发展寿险营销业务，主管行长亲自带领有关人员到各网点推动业务，并请保险公司经理、讲师先后五次去网点培训，对如何接触客户、如何赞美客户、如何推介产品等方面进行讲解和演练，举行银保联欢会等，大大推动了保险业务营销的发展，全年代理营销保险400多万元，实现中间业务收入近9万元，较去年多收入6万元。

(四)、做好管理工作，有效的管理能促进经营快速健康发展。我行先后制订了《华县支行一线员工绩效工资考核办法》

《华县支行一线员工绩效工资分配办法》，各种单项业务奖励办法，开展代收大中专学费业务。代理营销保险业务竞赛活动，实施目标管理，按月考核通报，下大气力落实，促进了各项业务快捷健康发展。

二、几点体会

一年来我们取得了不错的成绩，主要得益于分行的正确领导，支行班子的团结协作，网点负责人的积极努力，一线员工的艰苦拼搏。总结一年来的个金工作，有以下几个方面的体会。

(一)、用政策调动积极性是前题。

运用好考核奖励这个杠杆就有可能充分调动员工的积极性□20xx年以前全行代发工资有4000户，而且由于吃大锅饭，代发的工资时常发现金，实行一线员工绩效考核，每营销代发工资1户奖励1.5元的激励政策后，原有的代发工资全部代发□20xx年、20xx年还新增代发工资7260户。大家深入细致的做企业单位工作，动员工资由银行代发，员工加班加点到深夜无怨言。代理营销保险每增加180元中间业务收入奖励个人100元，员工就走出柜台，深入企业单位营销。同时我行每月考核用正式文件通报，透明度高，工资虽拉开了差距，积极性却有增无减。

(二)、领导带头是关键。

行领导、中层干部带头营销，行长、主管行长多次到金堆、城南、瓜坡分理处和网点负责人克难攻坚营销，力挫他行竞争，争取了铝业公司离退处、露天矿、铁路医院、铁路中学、铁一局给水队、引进厂、陕化运销公司、修造车间、物业公司等13个单位的代发工资，抢占了市场份额，密切了银企关系。特别是当得到建行杏林网点要撤并的信息后，主管行长从多方打听了解到该网点代发工资的单位 and 户数，和城南分理处主任采取先下手为强的办法，提前做这些单位的代发工资工作，经过艰难曲折的竞争，使6个单位的1156户代发工资全由我行代发，建行杏林网点撤并后归邮政，但邮政只能是望洋兴叹。

金堆铝业公司露天矿、离退处、后勤部代发工资原在建行寺坪网点，行长、主管行长、金堆分理处主任经过艰苦营销，力挫建行石可网点竞争，1689户代发工资落户我行。由于领

导带头，激发了一线员工完成各项任务的积极性。

(三)、服务是根本。营销上来了，柜面服务跟不上。

存款就有流失的可能。我们始终把服务做为根本对员工进行教育，在大会小会上从国内外文化背景、形势发展、周边实际等各种因素对员工进行观念引导，先从思想上解决员工对优质服务的认识问题。大多数员工也逐渐认识到领导克难攻坚把业务营销回来就应该提供优质服务把存款保祝在此基础上按照优质文明服务工作规范督促检查，强化了柜面服务质量，赢得了更多的客户。

三、存在问题及20xx年的工作设想

(一)、存在问题：

1、今年加大营销力度，建行撤并的两个网点代发工资被我行挖了过来，由于柜面服务质量的提高其大量优质客户也陆续把钱存到工行，加之铝业公司职工增资一次性补发全年1700万元全由我行代发，这些都是不可持续的资源，莲办还有600万余额要流失，面对同业不计成本的无序竞争□20xx年的储蓄存款将增加不小的难度。

2、由于代理保险营销的老客户普遍反映分红保险低于教育储蓄收入，致使20xx年后几个月代理营销保险业务缓慢，个别月份几乎为零，新产品的收入又不理想□20xx年代理保险营销不会有大的发展，将会在很大程度上影响中间业务收入。

3、收入激励机制有待在实践中不断完善，大家普遍反映，今年绩效工资过低，和一线的艰辛劳动有一定差距。

4、无专职营销人员，加之华县地域经济比较落后，新业务营销缓慢，理财金账户完成了3户，银证通还无一户。由于美元贬值，外币储蓄较上年下降1万元，未完成任务，估计20xx年

也不容乐观。

(二)、工作设想

1、工作目标

(1)、储蓄存款确保完成2500万元，力争完成3000万元，外币储蓄存款力争1万元。

(2)、个贷营销50万元，力争完成70万元。

(3)、中间业务目标35万元，力争完成40万元。

(4)、灵通卡20xx张，贷记卡30张，信用卡80张，理财金账户20户。

2、工作措施

(1)、加强个金业务的组织领导。支行行级领导包网点，同时成立主管行长为组长、各网点负责人为成员个金工作领导小组，下设办公室，营业部主管个金经理任主任。

(2)、在分行的指导下，科学合理的制订绩效工资考核分配办法和单项业务奖励办法，充分发挥激励杠杆作用是20xx年的重点工作。

(3)、抓好大户营销，在费用上要向金堆分理处倾斜，千方百计做好铝业公司大户营销工作。

(4)、在代发工资上重点是做好已有的1.1万户代发工资的巩固工作。由于同业竞争愈演愈烈，我们原有的个别代发工资客户已产生动摇20xx年我们要重点做好代发工资的定期回访工作，分行兑现的储蓄存款单项奖励一定要兑现到网点，大部分要用在业务巩固和发展上，以密切银行和客户的关系。

同时要动员员工多和个人优质客户联系，通过营销理财金账户密切和优质客户的关系，争取更多的优质客户。

(5)、在中间业务上要拓宽中间业务收入渠道，做好银行卡的营销工作，提高个人结算工作的服务质量，做好各项代理业务工作，特别要做好代理保险营销工作，做好电子银行业务的宣传营销工作，以增加中间业务收入。

(6)、做好宣传和柜面服务工作，管理好atm机，提高其使用率，减轻柜面压力。

在过去的一个学期了，有我主持的学校财经工作领导小组取得了良好的工作成绩，这都归功于我们财经工作领导小组各位成员的辛勤努力和我个人的一点点组织能力。

虽然过去的一个学期我们财经工作领导小组工作的不错，也得到了学校领导和广大学生的拥戴支持，但是我们财经工作领导小组一定不会骄傲，我们一定会继续的努力的将我们的本职工作做到最好。

(一)关于思想政治表现

能认真学习ml主义[mzd思想[dxp理论和jzm同志“三个代表”的重要思想;认真学习党的xx大文件，拥护党的基本路线和各项方针政策;服从大局、主动服务大局，认真贯彻落党委决议、校长办公会议决议和校财经领导小组会议精神;能牢记全心全意为人民服务的宗旨，忠实地为全校师生员工服务;公道正派，坚持原则，在学校改革和事业发展中注意发挥党员领导干部的表率作用。

(二)关于组织领导能力

能坚持解放思想、实事求是、与时俱进的思想路线，运用马克思主义的立场、观点和方法，分析研究和解决学校财务工

作中遇到的实际问题;能驾驭全局,有较强的组织协调能力;具有一定的科学决策水平和开拓创新能力;在干部使用上,善于发现人才、注意培养干部,能正确使用干部,用人所长,避其所短;兼任财务处党支部书记,能结合业务工作的特点,有针对性地做好干部职工的思想政治工作。

(三)关于工作作风

能严格执行民主集中制,认真执行财务处议事规则和工作纪律,坚持每周一次处长办公会议制度。能平易近人,与其他处领导团结协作,与兄弟处室密切配合,努力完成学校下达的各项目标任务。为了在省属高校财务系统中保持一流地位,自我加压,与时俱进,不断探索和管理创新;勇于改革,敢于负责,勤奋敬业,任劳任怨;能组织有关人员经常深入第一线,了解情况,帮助基层解决实际困难。

(四)关于工作实绩

对照工作目标,今年本人工作实绩主要体现在六个方面:

1、切实做好校财经工作领导小组日常事务工作,当好领导参谋助手。

按照学校20xx年党政工作目标要求,今年x月,我校组建了校财经工作领导小组,本人担任财经工作领导小组成员兼秘书,为了使财经工作领导小组有序地开展工作,按照职责分工和工作程序,我能及时主动提出建议议题送校领导审定,事先了解和掌握各项议题的具体情况,详实地向校财经工作领导小组汇报,积极地参与讨论,准确地起草会议纪要,并切实贯彻执行校财经领导小组的各项决议。今年共召开六次财经工作领导小组会议,学校急需研究解决的有关财经工作方面的问题基本上都能得到妥善解决,达到了加强对全校财经工作领导小组的要求。

2、多渠道筹集资金，确保学校资金需要。

(1)充分调动各方面积极性，较好地完成校庆筹资任务。为了调动各学院、各部门筹资积极性，确保我校成功地举办百年校庆，负责起草了《校庆捐赠财物管理办法》和《操作规程》，精心设计了校庆捐赠证书、校庆捐赠财物登记凭证等配套材料，在有关部门的大力支持和配合下，校庆前及时举行了两次捐赠仪式，推动和促进了百年校庆捐赠工作。

(2)用好用活政策，增加学校收入。根据我省选择性招生有关政策，我与校内有关部门共同研究筹资办法，规范操作程序，并组织有关人员密切配合，增加学校收入多万元，较好地弥补了学校经费的不足。

(3)以研究、考察、培训为纽带，增进我处与省教育厅、财政厅两部门的联系，争取政府部门对我校经费的支持。

(4)积极争取金融部门对我校的支持。我处与当地银行经常保持广泛联系，及时介绍学校建设情况，沟通金融信息。

3、实施稳健的财政政策，稳步推进“部门预算”改革。今年是我省实施“部门预算”改革的第一年，我校紧紧围绕学校党政工作目标安排预算，确保学校改革、稳定和各项事业发展，为全面提升学校整体实力提高办学水平及搞好百年校庆提供经费保障。

4、强化“经营学校”理念，坚持开源节流，勤俭办学。我处坚持从自身做起，邀请校领导在财务处作关于“加入wto与经营学校理念”的辅导报告；我利用学校wto知识学习班的契机，提出经营学校的十个设想，呼吁全校教职工增强危机意识、使命意识、责任意识，共同做好经营学校的大文章。

5、我校财务顺利通过审计检查，并且获得一致好评。今年省政府年度工作目标确定对全省46所高校200x年度财务收支和

收费管理使用情况开展专项审计，我校列为其中。市审计局受省审计厅委托，选调6名专家进驻我校进行了为期40天的审计检查，我处积极予以配合，组织专人负责提供资料、咨询、答疑、解释和服务，确保审计工作顺利进行。

6、加强和规范二级财务管理。

(五)关于廉洁自律

按照财务处廉政责任第一责任人的要求，能带头认真学习并组织全处干部职工学习党中央关于廉政建设的一系列文件，参加学校廉政报告会，观看廉政录像，通过学习，从思想上筑起一道钢铁长城，增强防范意识和拒腐防变能力。同时针对财务管理薄弱环节，堵塞财务管理漏洞，加强防范。按规定进行个人收入申报，接受组织监督。能以“三个代表”的要求，自觉做到自省、自警、自励、自律。

今年上半年，校纪委监察处对我处进行了党风廉政责任制考核，肯定了成绩和好的做法，主要是：“领导重视、积极开展党风廉政教育、责任制网络健全、重视制度建设、从源头上预防和解决腐败问题、注重行风建设；”同时指出要“进一步增强财务透明度，根据财务部门工作的特点，把廉政建设责任制的要求贯彻落实到每个财会人员”。对照考核结果，我处提出五条整改意见，根据财务委派制的实际情况，进一步调整和健全了廉政责任网络，在校财务处网页上分级授权公开财务工作的有关内容，接受群众监督。

(六)今年工作中的缺点和失误

1、在“部门预算”改革的条件下，如何多渠道筹资，为学校提供更多的建设资金，需要有新思路、新举措。“部门预算”改革刚刚起步，制度本身有许多缺陷，我们一方面通过帮助上级部门完善制度，增加财政主渠道对教育的投入；另一方面，有意识培养多渠道筹资队伍，及时沟通筹资信息，研

究筹资对策;还要运用利益激励机制，进一步调动各方面积极性，开辟多种筹资渠道，为学校跨越发展争取更多的资金。

2、与部门沟通和向领导请示汇报都做得不够。虽然工作有主见，办事公正，敢于负责，也不越权，但是，对个别业务的处理稍有疏忽就会犯沟通不够或者向领导请示汇报不够的错误，因此今后在业务工作上既要大胆，又要谨慎，要防止急中出错。

3、对国家开辟“绿色通道”后学生欠费增多的情况估计不足。财务处虽然与有关部门和学院共同做了许多工作，效果比较明显，但学生欠费仍多于去年。

4、加强财会理论学习和研究不够。

(七)今后的打算

按照建设高水平大学的要求，全面提升财务管理水平。高水平大学不仅需要一流人才、一流师资和一流设备等条件，同时也需要有一流管理。特别是财务管理，要力争做成“品牌”，形成特色，全面提升我校财务工作在全省的地位，真正实现我处“科学理财、高效管理、优质服务、争创一流”的目标，使财务管理水平与建设高水平大学相适应。

今年的工作从总体上看，业绩较为显著，成绩归功于财务处全体干部职工的努力，归功于处领导班子精诚团结、同舟共济，归功于校领导的重视和正确领导，归功于兄弟处室的密切配合和大力支持。工作中存在的失误和不足，责任在我，今后我应当加倍努力，争取在有限的任期内做出更大的成绩，回报学校，不辜负领导和大家的期望。

现在，我将三年来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。

一、以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自

身素质。

三年来，我能够认真学习各项本站金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。利用业余时间，通过自学考试获得山东经济学院金融专业专科学历和助师资格。在抓好自身业务理论学习的同时，我能够立足本职工作，苦练出纳基本功，并取得较好的成绩。

先后获得省行级单指单张、机器点钞能手称号、总行级机器点钞能手称号，在省分行第三届业务技术比赛中，获得出纳专业机器点钞第一名的好成绩。20xx年x月被推荐到省分行干部管理学校参加出纳机器维修和反假钞培训学习，为今后工作夯实了理论基础。20xx年x月，在竞争上岗中，我竞聘到第二储蓄所。

到岗后，在部室领导和主任的帮助下，我立即扑下身子学习储蓄各项规章制度和专业基础知识，在短时间内能够独立对外办理业务。当时，储蓄专业正面临储蓄综合业务上机，时间紧、任务重。我珍惜每一次外出学习和上机实践机会，多问、多学、多练，不分昼夜地加班、加点，结合自己在会计业务系统上机中学到的知识和摸索出的经验，很快熟悉了储蓄专业系统上机的各项工作。在20xx年x月x日上机中，我所在的储蓄所做到了不压单、不压人，很好的完成了上机后的第一天工作。

二、以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，为工行事业发展尽职尽责。

三年来，我先后从事过管库员、出纳员、储蓄员等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为工行事业发展鞠躬尽瘁。20xx年x月，在我行内退人员离岗后，出纳科人员缺口较大，我主动承担起大量的工作。清点现金是一项要求严、任务重的工作，我时时刻刻严格要求自己，按规章操作，快捷高效的办好每一笔业务。

在三、四季度，我每天收款量月均在300万元以上，占我行月均收付量的40%左右。在出纳科期间，我同时兼任管库员工作。大家知道，管库员是一早、一晚，两头必须准时的工作。工作中，我认真学习本站管库员守则和库房管理的各规定，严格遵守库房钥匙的管理规定，协助科领导共同做好现金清点、上缴人民银行等业务，及时、准确地使储蓄专业库包出库、入库，保障了一线的工作需要。

在从事所内业务主办时，我积极协同所主任搞好各项所内工件利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。

三、以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象。

在出门收款中，每到一处，我们的一言一行，能代表我们工行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，在规章范围内，积极为客户办理残损币兑换、代捎回单等，极大的方便了客户。

同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。把了解到的企业现金量、重大投资、款项专移等情况及时向信贷部门汇报，为我行对企业的全面了解和信贷工作提供及时有用的信息。在许多季节性的大额现金收款中，我都认真对待每一次大额现金收款任务，期间的工作也得到了信贷、公存等科室领导和同事们的认可。

我到二所工作后，由于所里代发财政工资较多，牵挂到的各本站单位事情也比较多。在各种代机款，代交费，以及单位与银行的业务来中。我想客户所想，急客户所急，协同所主任共同搞好服务。获得了各单位会计人员的信任和支持。在离退休职工换取工资时，提前兑换好大小票，积极主动、热情服务，尽最大努力为老年人提供方便，让他们高兴而来、

满意而去。

一次，东关批发市场一农资经营户送来三麻袋零、残、破币，要求兑换，我们加班加点，仅用一周时间就把三万余元兑换好的现金送到储户手中。此后，这位储户陆续把自己的资金转移到我所来，成为我们的黄金储户。这样的例子还有许多。由于工作认真勤奋，在20xx年度考评中，我被评为良好。

入行十年来，在不同的岗位上，我都兢兢业业、任劳任怨，也取得了一定的成绩。总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。同时，本人也热切企盼有机会为工行今后的发展继续贡献力量。

金融公司年终演讲稿篇三

大家好!我支持、拥护学校实行竞选上岗的机制，感谢大家给了我一个难得的机会，能够参加学校发展规划处处长竞聘演讲。今天我演讲的内容是：爱岗敬业，真诚奉献，争当一名优秀的学校发展规划处处长。演讲分三方面内容：一是自我介绍和岗位认识，二是个人竞聘优势，三是今后工作打算。

一、自我介绍和岗位认识

我叫□x年xx月出生，文化□x年xx月参加工作，现担任学校规划处处长。参加工作以来，我认真学习，勤奋工作，全面完成工作任务，具有良好的职业道德和业务技能，取得了优异成绩，获得学校领导的充分肯定和高度评价。发展规划处处长是个重要的工作岗位，要在学校的领导下，切实做好学校的发展规划工作，促进学校科学发展，健康发展。当发展规划处处长，要有坚定的政治思想觉悟和扎实的业务工作技能，具有发展、前瞻的眼光，全面做好发展规划工作，为学校可持续发展，作出应有的努力和贡献。

二、个人竞聘优势

一是我有丰富的工作经历与较好的工作业绩。我x年起就一直从事学校规划工作，并担任规划处处长，熟悉规划工作情况，具有较为丰富的工作经验，能够适应发展规划处的工作。同时，我多年来，一直刻苦勤奋、诚恳踏实工作，有较好的工作业绩，在领导和群众中有良好的口碑，为今后做好发展规划处工作奠定了牢固的基础。

二是我熟知发展规划处处长的岗位职责。

发展规划处处长的岗位职责是重要的，要在学校的领导下，做好学校的发展规划工作，增强学校的发展活力，促进学校可持续发展，提升学校的信誉，获得社会的广泛认可。我有较强的发现问题、分析问题和解决问题的能力，具有做好发展规划处处长工作的优势条件。

三是我有吃苦耐劳、无私奉献、善于钻研的敬业精神和求真务实、脚踏实地、雷厉风行的工作作风。想以前规划处工作琐碎繁杂，遇到无数困难，我一一克服、时常加班加点，竭尽全力做好工作，不怕辛苦，从无怨言。我会继续发扬以前优良艰苦的工作作风，按照发展规划处处长的工作要求，紧密结合岗位实际，创造性、灵活性地协调、开展各项工作，保证出色完成各项工作任务。

三、今后工作打算

假如我这次竞聘发展规划处处长职务成功，着重做好以下三方面工作：

- 1、刻苦努力学习，提高自身素质。发展规划处处长工作责任重大，我要坚定自己的人生信念，始终保持新时期高校干部的先进性，带头遵纪守法，弘扬正气，争创佳绩，做一名优秀的发展规划处处长。我要做到爱岗敬业、履行职责，勇挑

重担，任劳任怨，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神，促进各项工作发展。

2、抓好队伍建设，全力做好工作。首先，我将切实担负好管理职工的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取职工的意见与建议，与职工同呼吸，共命运，加快各项工作发展。其次，我要以自己的率先垂范、辛勤努力和勤俭朴素，充分调动每个职工的工作积极性，提高职工的综合素质，使大家振奋精神，鼓足干劲，加快各项工作发展。

3、履行工作职责，交出满意答卷。作为一名发展规划处处长，我要服从服务于学校的中心工作，围绕自身工作职能，认真执行学校的工作精神和工作部署，牢记自己庄严使命，忠实履行自己职责，做到勤政勤业，完成各项发展规划任务，向学校交出一份满意的答卷。

各位领导、同事们，今天的演讲，很普通、很平常，没有豪言壮语，但我向大家展示了自己一颗赤诚的心，表明了自己的态度和意志，愿把自己的聪明和才智、辛勤和汗水融进学校的实际工作中，干出优异成绩，决不辜负大家对我的厚望。最后，我向在座的各位领导、同事们庄严承诺：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作，为做好发展规划工作，促进学校健康持续发展，贡献自己全部的力量。

我的演讲完了，谢谢大家！

金融公司年终演讲稿篇四

辞旧迎新□20xx转眼即逝，一年又过去，意融设计公司再次理智的整理与总结，我们需要一如既往的做到让我们身上这双眼睛，一只去往前看，一只去往后看，往前看是因为需要远见和谋略展望未来，往后看是需要知道走过的路，总结过往的成功与失败，收获与失去。走过的20xx□无论是公司还是每

位同事我们都共同再次成长一个步伐，大家都知道，也能深刻体会，时间让我们每次的成长都伴随着喜怒哀乐，无论这个成长的过程是如何情感化，我们每个人和公司的发展大方向始终是积极与进步的。在此，我们需要非正式形式的祝贺与鼓励下自己。

首先我想代表意融对每位同事道上一一些真诚的感谢话!每个公司的发展，永远离不开每位同事所做出的贡献，意融也是如此!最尊敬的同事，谢谢您一路同行!

意融设计在20xx年的发展过程中，很难避免经历着一些积极与消极意义的人、事、物变更和变化。人事方面□20xx中意融设计经历几次明显的变动，有同事因为理想、个人情感、工作能力的缺乏离开了我们这个团队，在这里，对离开的同事道上真诚的感谢和祝愿，遗憾的同时，在这个过程中我们陆续也迎来了新同事的加入，意融境处发展阶段，正视所有一切存在的问题，针对薪资待遇、福利待遇等最为实际的问题，进行着不断的调整正与完善，我们根据公司发展进步收获来不断的提升同事的待遇，以此期望吸纳更多优秀新伙伴的加入，我们同时一直会根据员工的实际职业水平调整待遇的层次，世界总体始终还是公平的，我们也将一直努力在这个和谐的氛围之下，做到多劳多得，能者上，庸者让的原则。每位同事进公司第一天起，都收到一份《意融薪酬以及职位表》，那不是一种形式，他是如此的具体，在意融，愿您时刻关注自己所处的阶段有无变化，若一直没有变化，您是不是该总结没有变化的原由?!若您的表现如此出众，而我却没有给您按照《意融薪酬以及职位表》进行调整，那么请您潇洒从容的走进我的办公室和我“和谐洽谈”。

20xx年过程中，针对公司同事工作与情感事理态度，大体是如此和谐与融洽的，每位同事因为优秀的人格，专业的设计职业修养，能以最大的包容、耐心和热情与同事友善并并肩作战，能坚守职业素养，为每个设计项目贡献才华，并为每个客户做到项目策略保密原则，为客户贡献职业力量，真诚

的期愿，无论在哪里，我们的同事都能一直保持这样的美好情操，因为出于设计行业的职业“病态”，我们总会不经意间去追求一些更完美的状态，因于此，我还需要对我们的已经很优秀的表现提出三点意见和建议，其一，和同事的生活中工作中，尽力多一份主动性，除了职业必须做的工作外，为同事乃至公司多做点“鸡毛蒜皮”的事情，培养一份“好人缘”，“鸡毛蒜皮”的友情赞助会为您的人生发展助上一臂之力。美好的人格，受人尊重的人格必须先建设起您积极而真诚的情商，一起共勉；其二，对我们的客户多一份耐心，要时刻换位思考，多站在客户的角度上思考一些具体的问题，多站在客户的角度上来理解一些设计存在的问题，再此，我还需要更直观的表达一个概念，不要抱怨你的客户缺少审美，因为客户不像我们一样，一直在从事和钻研这个设计领域的工作，他们的偶尔认识显得非专业也是必然，所以请多一份耐心去引导和建议，对方客户的意见往往多半就是设计所需要去解决的问题，所以，努力做到与客户心目沟通；其三，加强自身知识的积累，公司一直是定期的采购设计专业书籍和设计边缘学科书籍杂志等，多看，多听，多思考，努力培养设计师所该有的敏感嗅觉性，前沿性，秩序性质，充分做到理性和感性充分结合思考。多参加公司内外的设计讨论交流活动，针对20xx年职业中所产生和遇见的设计问题进行总结，尽可能摸索出属于自己特有的设计方法，学会以最少的时间内更效率的完成工作计划和项目案，每个项目案子的结束，学会理性总结，这样才能获得所谓的“经验”，去年的一封信中，我曾提到过，公司整体就像个个求助网，希望您成为这个大系统中一个开放的子系统，积极有效的求助于他人，同时又给予支援，这样，您就能充分的利用公司的资源取别人的经验，很快的进入角色很快的进步，很快提高各方面的意识。

20xx年过程中，意融设计公司的工作环境也发生了变更，这个变更让我们有更多信心和热情去迎接新的设计生活，新的职业挑战，公司环境向相对更舒适方向转变也是从另外一方面表达了意融所有人的努力没有白费(当然，我们不会停止建

设，我们将在不停的努力下，把公司建设成更设计、更漂亮、更舒适、更人性化、更品位的设计城堡.....)。意融的明天会更好，我们每位同事的生活水平也将会更好，我们的快乐值也会更明显，前提是只要我们齐心协力全情投入。

20xx[]真诚的感谢所有同事(大哥王岳兴、好好、戴常[]lily[]贺蓉、本子、吴彬、王蕾、满星.....)支持、付出和信任，感谢所有选择意融设计公司合作往来的客户，感谢很多朋友创业阶段中热心的帮助与支持，感谢家人，感谢爱妻媛媛。

作为意融设计公司创办人，设计总监，我期待我们意融有更多的声音在互动，我期望能经常听到每位同事批评与赞美的声音。总结结尾之际，我将重复去年《致意融同事的一封信》中最后几段话。

在意融，我们对上班时间是相对人性化的，我们上班不打卡，也尽量避免加班。但希望您能每天早上9点前赶到公司即使您迟到，公司也从来不会对您进行任何处罚，因为我们坚信，您不会总是迟到!如果您一直没能克制住自己，每天总是姗姗来迟，意融会请您享受更长期的假期!(建议每天早点起床，来公司的路上，提前几站下车，剩下的几站步行到公司，这样的运动积累，身体会更舒适健康)

在意融，我们允许请假，但唯一的要求就是您能把手上的工作合理安排好，保证设计质量的同时充分尊重客户的时间允许范围!否则，您将是缺少责任心!在意融，工作属于生活，这一点，我们正努力的像google学习!

在意融，公司要发展，您的设计水平、职业素养如果总是不和谐，我也只能很遗憾不能与您继续同事了，这个需要双方理解。

(强调职业素质，公司一些机密文件请您学会理智对待，公司所有设计图库与客户项目设计提案等资料，请您私人想拷贝

回去他用的时候学会换位思考，公司的不会因为你拷贝点资料走了而停止向前奔跑，您也无法因为拷贝这点资料就能如何作为，意融最核心价值的东西是方法论与团队协作职能互补，在这里和您说这些只是真切的希望您能养成一个好的职业品格，只有这样您的职业成长将更加顺利，路正长，无论你一直留下，还是未来走向其他更好的公司，还是独立去创业这些都是您发展的基石。)

如果您无法认同以上，说明我们本不是一路人，道不同时，将不相为谋!最后，祝愿同事们身体健康，工作顺心!给力20xx!

金融公司年终演讲稿篇五

新的一年开启新的希望，新的开始承载新的梦想。告别了硕果累累的20xx年，我们即将开启新的征程。本文是一篇企业领导新年发言稿，接下来让我们一起看看吧!

尊敬的各位同仁，振东监理的同志们:

大家好!新的一年开启新的希望，新的开始承载新的梦想。告别了硕果累累的20xx年，我们即将开启新的征程。在这年末岁首的时刻，让我代表公司董事会、总裁办、公司工会、振东青联，向一年来支持公司工作的社会各界人士表示由衷的感谢!向全体员工及家属致以诚挚的祝福! 20xx年，是公司发展历程中具有里程碑意义的一年。8月12日，公司成功在辽宁股权交易中心挂牌，标志着我们在成长的过程中上了一个新台阶，有了一个新的起点。我们由原来的有限公司变成股份制公司，公司注册资金由最初的400万增加到1000万，这是振东监理对社会、对员工更多责任的体现。挂牌后，拓宽了融资渠道，扩大了社会知名度和美誉度，为公司今后的大发展、快发展奠定了基础。此外，经辽宁省信用办评估确定，公司荣获最高的aaa级信用等级证书，并连续7年获得辽宁省

优秀监理单位，这些成绩的取得，是全体员工团结一心、辛勤耕耘、共同努力的结果。在房建监理方面：始终坚持“百年振东，安全第一”的发展理念，保持与长期客户万科、金地、保利、华润、碧桂园等知名地产的良好合作的同时，推行了品质中心、项目管理、客户服务等监理产品的深度服务；继续加快千里万里的步伐，7月随万科集团进驻济南。这是公司“千里万里总有振东监理”发展战略的又一成果，更坚定了我们必胜的信心和决心。公司房建项目已经占到总业务量的60%，符合“以万科为主导的房建、以房建为主导的振东”的指标思想20xx年 企业领导发言稿讲话致辞。

在市政工程监理方面：内部凝聚力、社会影响力、行业竞争力都显著增强。伴随着“十二运”胜利召开，我公司参建监理的全运村、省柏叶自行车馆、沈阳铁西体育场馆、小轮车运动场、浑南新城市政、白塔公园等创造了良好的经济效益和社会效益。在轨道交通工程监理方面：公司轨道交通部顺利完成了大连地铁、沈阳地铁北延线等著名标志性工程；并中标沈阳地铁九号线□20xx年回款监理费创历年同期最高。在企业文化建设方面：始终坚持“以员工为本”的企业文化，将关心员工的身心健康放在首位。践行了“发展为了员工、发展依靠员工，与员工共享发展成果”的原则，坚持“科技兴企”战略，为员工学习成长提供了广阔发展空间。

让我们携手并进、开拓进取！肩负新使命、共铸新辉煌，展望20xx年，我们制定了新的工作计划：第一个是专业的方向，我们要增加国家注册的比例；第二个是建立学习型的团队，从去年开始我们增设了团队奖。一个企业能立于不败之地，最重要的一件事就是不断地学习，不断地创新，满足市场需求，符合客户的要求，这是我们致力于企业发展不败之地的一个法宝。第三个就是坚持走“千里万里总有振东监理”的品牌之路，我们希望涌现出更多“离得开家、拿得起活、交得下人、带得了团队”的优秀员工加入分公司建设，不断提升个人职业价值，追求个人发展与企业共成长。时间不动声色，

但一种改变的力量却早已悄然汇集。作为振东人来说，成绩只是属于过去，梦想的路还在脚下。随着企业文化和核心价值观的深入人心，随着集团各项管理的全面提升，随着公司“千里万里”战略的稳步扩展，振东监理必将迎来一个全新的明天！最后，祝愿大家新年快乐，身体健康！