

2023年银行八项规定发言稿(优秀9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

银行八项规定发言稿篇一

近年来，我作为一名扶贫行长，亲身参与推进扶贫工作，深感扶贫事业的重要性和复杂性。通过长时间的实践和思考，我积累了一些心得体会，希望能与大家分享。

首先，扶贫工作需要重视精准扶贫。精准扶贫是扶贫工作的重要原则，也是衡量扶贫成效的重要标准。只有针对贫困人口的不同情况，精准制定具体的扶贫措施，才能真正达到帮扶的目的。在实施精准扶贫时，我们采用了“五级书记包户、一对一帮扶”的方式，对贫困户进行全方位的帮扶。同时，我们也注重提高扶贫工作的数据监测和评估能力，确保每一项扶贫工作都有科学的依据和可量化的指标。

其次，扶贫行动需要形成合力。扶贫工作涉及的问题广泛而复杂，没有一个部门或个人可以独立完成。只有形成合力，才能将有限的资源发挥到最大的效益。我们积极组建扶贫专班，吸纳各方面的力量共同参与扶贫行动，包括政府部门、企业、社会组织等。通过共同协作，我们成功实施了一系列扶贫项目，效果显著。合力不仅可以提高工作效率，还可以减轻贫困家庭的负担，让扶贫工作更加全面可持续。

第三，扶贫路上不能只是“送鱼”，更要“教会钓鱼”。扶贫不仅仅是给贫困人口提供物质上的帮助，更重要的是帮助他们脱贫致富的能力。我们不仅注重提供贫困人口的基本生活保障，还注重培养他们的技能和意识。通过开展职业培训、创业指导等活动，我们帮助贫困户找到自己的发展方向，并

提供必要的支持和帮助。我们相信，只有通过自己的努力和能力，才能真正实现脱贫致富。

第四，扶贫工作要充分调动贫困人口的积极性。扶贫不能只是单纯的给予，更要让贫困人口有参与感和获得感。我们尊重贫困户的意愿和选择，充分听取他们对于扶贫工作的建议和意见。通过建立“群众工作室”，我们定期与贫困户座谈，了解他们的实际需求，并利用他们的资源优势，推动农村产业发展。同时，我们也注重宣传贫困人口的成功经验和感人事迹，鼓励更多的人参与到扶贫工作中来。

最后，扶贫工作需要长期投入和持续关注。扶贫是一项长期而艰巨的任务，不能只是一时的行动。我们要有长远的目光，注重持续的关注和投入。我们不仅在物质上支持贫困人口，还注重加强政策的支持和宣传力度，鼓励更多的人投身到扶贫事业中来。此外，我们还与相关部门建立了长期合作机制，确保扶贫工作的延续性和稳定性。

扶贫行动是一项充满挑战性的事业，但它也是一项意义重大的事业。通过多年的实践，我深深体会到了扶贫工作的重要性和复杂性，也积累了一些心得体会。精准扶贫、形成合力、教会钓鱼、调动积极性和持续关注，这些都是扶贫工作的重要经验和方法。我相信，在党和政府的正确领导下，我们定能够打赢脱贫攻坚战，实现全面建设小康社会的目标。

银行八项规定发言稿篇二

信贷行长一直是负责银行信贷业务管理和监控的关键角色。在这个充满挑战的职位上，他们需要具备广泛的知识 and 领导能力，以保持银行的正常运营和发展。信贷行长不仅需要理解和掌握信贷原则和流程，还需要与客户和员工建立良好的关系。在这篇文章中，我们将探讨信贷行长的心得体会，这些体会不仅有助于信贷行长的个人成长，也将指导他们在信贷业务中取得更大的成功。

首先，信贷行长要保持敬畏之心。信贷业务是具有高风险和复杂性的，任何一个决策的错误都可能对银行造成巨大的损失。因此，信贷行长需要时刻警惕和谨慎，并保持一种敬畏之心。他们应该明白，即使是经验丰富的专业人士，也难免会犯错。只有保持谦逊和谨慎的态度，才能够在不断变化的信贷环境中做出明智的决策，确保银行的稳健运营。

其次，信贷行长需要注重员工培训和发展。在信贷业务中，员工是银行最重要的资产之一。他们不仅需要了解信贷原则和流程，还需要具备良好的沟通和协作能力。信贷行长应该定期组织培训和工作坊，帮助员工提升技能和知识。同时，他们还应该关注员工的职业发展，为他们提供晋升和成长的机会。只有建立一个能够吸引、培养和留住人才的团队，银行才能够在竞争激烈的市场中立于不败之地。

第三，信贷行长应该始终关注风险控制和合规性。信贷风险是银行所面临的最主要挑战之一。信贷行长应该建立一个完善的风险控制系统，确保所有的信贷活动都得到适当的监控和管理。他们应该与内部和外部的监管机构合作，确保银行的业务在合规性方面没有任何问题。此外，信贷行长还应该密切关注市场和行业的动态，及时调整信贷政策和策略，降低风险暴露。

第四，信贷行长应该注重客户关系管理。客户是银行的生命线，他们不仅为银行创造利润，还能够带来声誉和机会。信贷行长应该与客户建立良好的合作关系，并通过优质的服务和创新的信贷产品吸引和留住客户。他们应该定期与客户进行沟通 and 反馈，了解他们的需求和意见。只有真正理解和满足客户的需求，银行才能够在市场中脱颖而出。

最后，信贷行长需要始终关注创新和发展。信贷业务是一个不断变化和发展的领域，新的技术和工具不断涌现，市场需求也在不断变化。信贷行长应该保持对新事物和新趋势的敏锐洞察力，推动银行不断进行创新和改进。他们应该与科技

公司和初创企业合作，寻找新的合作机会和业务模式。只有紧跟时代的步伐，银行才能够立于不败之地。

总之，信贷行长是银行信贷业务的核心管理者和决策者。他们需要具备广泛的知识 and 领导能力，同时保持敬畏之心、注重员工培训、关注风险控制和合规性、重视客户关系管理以及始终关注创新和发展。只有通过持续学习和不断成长，信贷行长才能够在信贷业务中取得更大的成功。

银行八项规定发言稿篇三

银行举行晚宴，领导应该说些什么呢？下面是橙子给大家整理的银行行长晚宴致辞讲话，仅供参考。

文章来源网络整理，仅供参考学习口，更加关注张家口，更加支持张家口，深化政银企合作，增加授信额度，加强信贷支持，为张家口更好更快发展注入了强劲动力。在此，向各位领导、各位银行家长期以来给予张家口的支持和帮助表示衷心的感谢！金融是现代经济的命脉，是引领发展的先导。□“xx”时期，是我市加快转变发展方式的攻坚时期，也是张家口跨越发展征程中后发赶超的关键时期。我们确立了“科学发展、跨越赶超”的总体要求和打造“强市名城”的战略目标。实现这一目标要求，离不开各级金融机构的鼎力相助，离不开在座各位银行家的关心支持，也为金融业发展提供了更加广阔的舞台。尤其是在当前宏观形势发生变化、中央货币政策由适度宽松转为稳健的情况下，相对于经济增长主要依靠投资拉动的张家口来讲，金融对经济的支撑作用越来越重要，经济对金融的依赖程度也越来越加大。我们真诚地希望各位领导、各位银行家，更多地关注张家口，了解张家口，支持张家口，为我们深化产业结构调整多指导，为我们优化金融生态环境多献计，为我们推进重大项目建设多出力，与我们携手并进，共创美好明天。我们将一如既往地金融投资打造更加宽松的环境，开辟更加便捷的通道，提供更加到位的服务，努力把张家口打造成“信用高地、资金洼地”，

确保金融投资获得安全、放心、丰厚的回报，使金融与经济在互惠互利中迈上新的台阶、实现新的跨越。

大家，晚上好!征途如虹，岁月如歌，在这个美好的春天，在富丽堂皇的新世界大酒店，我们十分高兴地迎来了xxx行vip客户新春联谊会。今天，我们在这里欢聚一堂，共谋合作发展之路，旨在通过交流，增进友谊，携手繁荣，寻求发展共赢的新机遇。在此，我谨代表xxx行党委和全体员工，向百忙之中莅临本次活动的各位来宾表示热烈的欢迎!向多年以来一直关心和支持我行发展的在座的各位企业家、各位老板表示衷心的感谢!过去的20xx年是极不平凡的一年。挑战前所未有，机遇也前所未有!在xxx xxx的正确领导下，在人民银行和银监部门的关心支持下，在在座各位的大力支持下，我们全行上下冷静思辨，从容应对，牢牢把握“后危机时代”提供给我们的难得发展机遇，化危为机，增贷款、上存款、防风险、登台阶，业务规模得到了前所未有的大提升，经营业绩实现了历史性突破。截止xxxx年末，我行各项存款余额xxx亿元，比上年增加xx亿元，增速达xx%;各项贷款余额xx亿元，比上年增加xx亿元，增速达xx%□存、贷款总量及当年增量均位居全县金融机构之首□xxxx年这些成绩的取得，无不凝聚着在座各位企业家和老板的殷切关怀和鼎力支持。

风正潮平，自当扬帆破浪;任重道远，更需策马扬鞭xxxx年是
3 / 6

文章来源网络整理，仅供参考学习“xx”的开局之年，也是泗阳农商行的奋发进取之年。新的一年，我们将以更加饱满的热情、更加科学的观念、更加务实的态度、更加昂扬的斗志，谱写xxx行的新篇章，一如既往、全心全意为新老客户做好金融服务，为在座各位提供优质、高效的金融服务，全力推动全县经济社会又好又快发展。

金虎长啸辞旧岁，玉兔献瑞迎新春。值此新春佳节之际，在

此给各位拜个晚年，祝各位来宾、各位朋友事业兴旺、财源广进!我们深信，本次联谊会必将是一次增进友谊、绽放激情的盛会，必将在我们之间搭建起一座沟通的桥梁，为在未来的大协作、大发展的过程中，让我们携手并肩，为实现更广泛的“双赢”奠定可靠而坚实的基础。在今后的日子里，让我们走得更近，共同携手去创造更加辉煌灿烂的明天!最后，我提议：让我们共同举杯，为各位嘉宾事业的蒸蒸日上，为各位嘉宾的身体健康、工作顺利、生活愉快、万事如意。

大家好!今天我们非常有幸地邀请到了多年来一直关心、关注、我们的新老客户和朋友，莅临今天的vip客户答谢会。

文章来源网络整理，仅供参考学习专业银行。数十年来，中国银行始终立于改革开放的最前沿，不断解放思想，实事求是，开拓进取，锐意创新，努力建设国际一流银行，从优秀到卓越，始终与我国改革开放的伟大事业共进步[]20xx年6月1日、7月5日，中国银行先后在香港和上海证券交易所成功挂牌上市，成为首家a+h发行上市的国有商业银行。如今，中国银行事业已发展成为国内同业中唯一拥有商业银行、投资银行、保险、直接投资、资产管理、基金管理以及租赁等多个业务领域的金融集团[]20xx年末，中国银行资产总额达到59955亿元，比20xx年末增长50.64%，连续20xx年入选美国《财富》杂志“世界500强”企业，先后8次被《欧洲货币》评选为“中国最佳银行”和“中国最佳国内银行”。所有者权益达到4247亿元，市值达到1978亿美元，列全球上市银行第4位。总资产净回报率(ROA)和股本净回报率(ROE)分别达到1.10%和14.00%，基本达到国际先进银行平均水平。作为20xx年北京奥运会唯一银行合作伙伴，我们坚持“追求卓越、客户至上、精细管理、团结协作”，以良好的服务质量获得中外客户一致好评。创下了客户零投诉、服务零差错的佳绩，展现了中国金融企业的良好形象。

文章来源网络整理，仅供参考学习开放达州、和谐达州”做

出了应有的服务与贡献!我们深知，中国银行之所以能够取得如此的成就，能够拥有如此的爱心义举，离不开社会各界的关注与信赖，离不开在座各位嘉宾朋友的支持与厚爱。

为此，我提议让我们再次以最最热烈的掌声向到会的嘉宾和朋友，表示最最热烈的欢迎和衷心的感谢!今天，为答谢在座的各位嘉宾朋友，长期以来对中国银行的信任和关注，我们特意邀请到资深金融理财专家为您提供积极有效的投资理财知识及资讯，愿在座的各位嘉宾喜欢!昨天，我们相识、相知。今天，我们相逢、相遇在中国银行的天空里，既是一种缘分、又是一种契机、还是一种福气。

最后衷心祝福各位嘉宾、各位朋友：

家庭幸福!事业成功!安享一生!谢谢大家!

6 / 6

文章来源网络整理，仅供参考学习

银行八项规定发言稿篇四

近日，我有幸参加了一场行长会议，并在会后进行了总结和思考。在这次会议中，我深刻感受到了行长们对于银行市场形势和经营管理的思考与洞察力。本文将对我的心得体会进行总结和分享。

第二段：对于银行市场形势的思考

在会议中，行长们对于银行市场形势的分析与思考给我留下了深刻印象。他们认为，当前的市场竞争日益激烈，各家银行争夺客户越来越激烈。在这种形势下，银行需要不断创新，并加强服务与产品的差异化。只有通过不懈努力，才能在市场竞争中立于不败之地。同时，他们也提到了金融科技的兴

起给传统银行带来的挑战，强调了数字化转型的重要性。这些思考让我深切意识到，银行需要时刻保持警惕，保持对市场形势的敏感和灵活应对能力。

第三段：对于经营管理的思考

行长们对于经营管理的思考也让我受益匪浅。他们强调了员工培训与激励的重要性，并提出了一系列创新的管理理念。比如，一位行长分享了他的管理经验，提出了“激励与奖励”相结合的管理模式，他认为只有在员工有动力的情况下，银行业务才能有持续的发展。另外，他还强调了团队合作与沟通的重要性，认为只有通过团队的协作，银行才能形成合力，实现共同的目标。这些经营管理的思考给我带来了很大的启发，让我思考了自己在团队合作、员工激励等方面的不足，并提出了提升的思路和方法。

第四段：对于规范与风险管理的思考

在这次会议中，行长们对于银行的规范与风险管理也进行了广泛的讨论。他们认为，银行需要积极应对监管机构的要求，加强内部的风控，严格遵守规范和法律。只有通过自律和规范，银行才能树立良好的形象，并赢得客户的信任。另外，行长们还提到了如何应对风险的思考。他们认为，风险是银行经营中无法回避的因素，关键在于如何控制和规避风险。只有及时发现并妥善应对风险，银行才能在市场竞争中立于不败之地。这些思考让我认识到风险管理的重要性，以及加强规范与自律的必要性。

第五段：对于个人发展的思考

作为参会者之一，我也深刻认识到了个人发展的重要性。行长们在会议中分享了他们的成长经历和个人发展的思考，给了我很大的启示。他们认为，只有不断学习和提升自己，才能适应日新月异的市场环境和变化。同时，他们还提到了开

阔眼界和拓展视野的重要性。只有通过广泛参与社会活动和学习，才能拓宽自己的思维和眼界。这些对于个人发展的思考让我深受鼓舞，我决心在以后的工作中，不断学习和提升自己，适应市场变化。

总结：通过这次行长会议，我深刻体会到行长们的思考与洞察力。他们对于银行市场形势、经营管理、规范与风险管理的思考给我带来了很大的启发。同时，他们的个人发展思考也让我对于自己的未来有了更明确的方向和目标。我相信，通过不断学习和成长，我一定能在未来的工作中取得更好的发展。

银行八项规定发言稿篇五

最近，我有幸参加了一次行长会议。这是一个重要的会议，汇聚了来自全球各大银行的行长们，他们将共同讨论当前金融市场的形势和未来的发展趋势。在这次会议上，我不仅听到了众多行业领袖的精彩演讲，还通过与他们的交流和讨论，收获了许多宝贵的经验和智慧。在这篇文章中，我将分享一下我在行长会议上的心得体会。

第二段：形势分析

在会议的第一天，各大行长们纷纷分析了当前金融市场的形势。他们认为，当前经济全球化的进程加快，金融市场的风险和挑战日益复杂多样，各国经济之间的联系紧密，全球经济的命运已经紧密相连。因此，在当前的环境下，加强国际金融合作，稳定市场预期和提升风险抵御能力成为了各国银行的重要任务。

第三段：经验分享

在会议的第二天，几位经验丰富的老行长分享了他们的实践经验。他们强调了在金融市场发展过程中应注意的一些关键

因素。首先，要保持风险意识和底线思维，不追求过高的利润和回报率。其次，要加强内部风险控制和管埋，建立健全的内部审计和风控体系。还有，要加强与监管机构和其他银行的沟通和合作，加强风险信息共享，形成合力应对市场动荡。

第四段：创新发展

在会议的第三天，一些新兴银行的行长们分享了他们的创新发展经验。他们认为，在当前快速变化的金融市场环境下，传统业务模式已经难以适应市场需求，必须要创新发展。他们通过技术创新和业务模式创新，开展了各种有益实践。比如，利用大数据和人工智能技术，精细化管理客户，提供个性化金融服务；又比如，探索金融科技与实体经济深度融合的路径，推动金融业转型升级。这些创新实践为我们提供了许多有益的启示。

第五段：总结和展望

通过这次行长会议，我深刻感受到了金融行业的挑战和机遇，并从各位行长的分享中学到了许多宝贵的经验和智慧。我认为，在当前快速变化的金融市场环境下，加强国际金融合作，做好风险管理和控制，同时进行创新发展，将是银行业稳定发展的关键。我相信只有不断学习和进步，才能适应新的环境，迎接未来的挑战。作为一名年轻的银行从业者，我会牢记行长们的教诲，不断提升自己的素质和能力，为银行业的发展做出自己的贡献。

综上所述，这次行长会议不仅是一个学习的机会，更是一个思考和交流的平台。通过与各位行长的交流和讨论，我深入了解了当前金融市场的形势和未来的发展趋势，也学到了许多宝贵的经验和智慧。我相信这些收获和体会将对我未来的职业发展起到积极的促进作用。

银行八项规定发言稿篇六

各位领导：

x年上半年，面对工商银行股改上市后的新形势，我行牢固树立科学的发展观，认真贯彻年初营业部支行长会议精神，正确处理加快发展与风险控制的关系，坚持走质量效益型的可持续发展之路，努力实现速度、规模和质量、效益的有机统一。在经营理念上，通过对市场环境、经营形势和管理现状的深入分析，确立了“以客户为中心、以市场为导向、以风险控制为重点、以效益为目标”的经营理念，制定和明确了“三个盯住、三个研究”的经营方针，即：盯住上级行的各项经营指标、盯住风险控制和不良压降、盯住经济效益和经济增加值；认真研究市场营销、客户服务和业务竞争、研究完善业务流程和经营机制、研究推进经营转型和结构调整，确保各项业务健康持续发展。

现将我行上半年的工作情况做一个总结：

一、各项业务完成情况

1、经营效益□x年上半年我行共实现拨备前利润3,871.96万元，较上年同期的增加787.14万元，增25.52%，完成全年财务预算的49.19%，扣除资产准备支出后的利润总额为4,180.9万元，较上年同期增加1,338.44万元，增47.09%，完成全年财务预算的54.93%。截止6月30日，我行综合收息率为99.78%，较上年末下降0.33个百分点。

2、资产质量：按五级分类，到6月30日，我行后三类不良贷款余额为816万元，占贷款总额的0.41%。较上年末上升0.02个百分点。

3、资产规模：截止到x年6月30日，我行各项存款余额为349,042万元，比上年增加8,802万元。其中，对公存

款147,702万元,比上年增加15,343万元;储蓄存款201,340万元,比上年减少6,541万元。各项贷款余额为200,932万元,比上年增加1,046万元。其中:公司贷款余额为26,560万元,比上年增加60万元;个人住房贷款余额为157,601万元,比上年减少4,569万元;个人综合消费贷款余额为6,872万元,比上年增加4,000万元;经营贷款9,899万元,比上年增加1,555万元。

4、中间业务:我行上半年累计实现中间业务收入为781.37万元,比上年同期增加355.6万元,同比增83.52%。

5、安全保卫:由于支行从领导到基层对安全保卫工作的高度重视和常抓不懈,确保了我行上半年安全经营,无案件事故发生。

6、服务质量:健全监管机制,规范服务管理,改善服务环境,着力提高服务质量,在全行上下共同努力下,我行的服务质量又上了一个新台阶。

二、我行上半年工作存在的不足

1、从支行的全局看,无论是利润总额、利润计划完成率、不良贷款下降率及存款增长率等方面,今年都呈现了一个下降的态势,下半年必须想办法进行扭转,才能确保全年计划任务的完成。

2、从经营业绩中看,一是储蓄存款一路下滑,各项措施收效甚微;二是贷款规模也出现了萎缩的势头;三是我们的网点间发展非常不平衡。

3、从主观努力上看,我们还存在许多不足。一是全行员工特别是普通员工的积极性没有很好地调动发挥出来。有些员工甚至有消极的倾向,对工作关注和热心程度不够。二是对待工作存在先松后紧现象,导致我们工作上的被动。三是各部

门负责人在工作中没有一种深入研究的精神，遇到困难或问题的时候没有深入去思考，工作方式方法不足。四是服务水平提高速度缓慢，未有明显质的提高，与我行当前的高速发展不相适应。

针对以上情况，经过支行班子认真分析研究，确立了我行下半年的工作思路，即：以科学发展观促进各项工作，抓住机遇，围绕“x”期间官渡区经济、社会的发展目标及重点建设项目，以提高效益为目标，业务结构调整为主线，加快创新发展步伐，努力拓展优质业务市场，大力发展个人和中小企业客户，加快传统优质业务的发展；认真实施“大个金”战略，推动个人存贷款、结算、银行卡、个人理财等各项个人金融业务的全面发展；进一步明确部门职能，加强内控建设，强化内部管理，切实有效推进风险管理和质量管理全面落实；增加各项经营收入，促进经营效益和经营质量的稳步提高。

为确保全年经营目标的实现，我行在认真总结上半年工作、细致分析当前形势的情况下，制定了以下工作措施：

(一)着力改善服务质量，切实提高服务水平。今年是工商银行的优质服务年，随着银行业竞争的加剧，服务质量和水平已经成为制约我行向前发展的一个瓶颈，不打破这一瓶颈，我行的大个金战略将受到极大的影响，打造第一零售银行的战略目标也将受到挑战。因此，下半年，我行要把改善和提升服务作为一项重要工作来抓，切实加强服务工作管理。认真落实上级行和本行制订的规范化服务和考核办法的相关要求，从“服务质量、服务效率、服务态度、尽职表现、客户满意度”五个方面加大服务考评，健全服务工作管理体系，着力提升整体服务水平。要切实提高网点的优质文明服务水平，优质服务是银行从业人员的最基本要求。一方面要切实提高柜面服务质量，要善待客户，以优质的服务，取得客户的信赖和支持。另一方面，要提高柜面业务人员的技能，提高每笔业务的处理效率，要从加强职业岗位培训，开展岗位练兵活动入手，全面提高服务质量。三是切实挖掘柜台资源，

加快低端客户的分流步伐，认真细分客户，实施差别服务，通过改善客户结构不断提高同业市场占比。

(二)着力解决经营效率低的难题，实现经营方式和增长方式的根本转变。要重视改变单一化的增长方式，建立以结构调整为基础的集约型经营、精细化管理和多元化增值型增长方式，促进规模与效益的增长速度相匹配。将中间业务作为改善收入结构的突破口；将发展个人业务作为提升效益的切入点；将公司业务作为调整信贷结构的切入点。不断提高核心客户和核心业务的比重。

(三)要全面落实各项存款的稳存增存措施。领导班子、各部门、各网点要进一步加强上下之间、部门之间的相互配合，形成强大的业务营销攻势，积极抢占中小企业市场。突出重点，密切关注财政系统存款市场变化，增强市场营销的主动性、能动性。要在抓源头、抓大户的同时，全力做好中小企业客户的开户、存款营销工作。通过行领导、网点负责人、客户经理、柜面员工，形成分层次维护各项存款的强大格局，不断提升我行的存款市场竞争力。

(四)继续全力做好优质贷款的市场营销。公司科要认真分析市场，集中精力积极争取符合政策要求，符合上级信贷市场准入条件的贷款项目，在城市基础设施建设、住房开发贷款、小企业贷款、存量企业的优质贷款营销上要取得新的突破。全行上下要抓住我行开办“个人经营贷款”和“二手房贷款”时机，不断提升个人信贷业务的市场份额；积极寻找新的按揭资源，努力做好存量楼盘住房按揭贷款业务、存单质押业务、信用贷款业务、综合消费贷款业务；促进个人信贷业务持续稳定健康发展。同时，尽快做好向官渡区国有资产经营有限公司营销贷款1亿1200万元的工作，做好向云南京鹏房地产开发有限公司营销房开贷款5000万元的前期跟踪营销工作，确保2笔新增贷款的成功发放。

(五)建立健全银行卡和电子银行整体联合营销模式。充分发

挥网点、人员、科技、网络优势，深入做好现有银行卡存量客户资源的挖掘工作，着力培育新的客户群体，改善用卡环境，通过主动服务、预约上门服务，进一步提高服务水平，促进银行卡业务快速发展。银行卡业务以提高综合收益为重点，坚持与个人存款联动、与代收代付及结算业务联动，积极引导客户合理用卡消费和透支，确保在发卡量、卡收入、卡消费上有所突破。继续做大做强各项收费性中间业务，拓宽增盈渠道。积极推进代理保险产品的转型，严格执行手续费收入全额进帐，实现保险代理业务总量与实际收益同步增长。进一步加快电子银行推广工作，重点营销与我行有良好信贷关系、资金交易量大的企业和单位以及b2b□b2c商户，增加有效交易量，提高电子银行业务对全行效益的贡献度。力争x年新增网银企业注册客户150家，企业网银证书客户40家，个人网银注册客户13,400户，个人证书客户804户，银行企业注册客户32户，个人手机银行客户3,348户。此外，要一如既往地做好代理基金销售工作，既要注重总量的考核，又要注重单项基金的销售与考核。

(六)健全个人金融业务营销与分销体系。随着社会主义新农村建设步伐的不断加快，城乡经济呈现出前所未有的良好发展势头。对此，我行将按照城乡联动营销、大中小客户统筹兼顾思路，明确好市场营销定位，优化业务发展的空间布局。以发展区域业务为重点，大力发展区域金融业务，夯实区域金融业务基础，发挥区域商业金融主渠道作用，并在主要业务的发展上取得全面的竞争优势。加强与区内知名企业，尤其是知名房地产企业的业务合作关系，在重点客户上求得突破；为区域内的核心企业量身订做金融品种和服务方式，并在金融同业中取得竞争优势。把经营的重点转向市场营销，实现以客户经理为主平台，网点柜员、自助设备、电子银行相互配合、相互补充的立体营销网络。客户营销的重点是以建立小企业和个人客户为主体、大中型客户为支撑的客户群。以小企业和个人客户为主体，就是大力和优先发展小企业和个人客户业务，重点培植优质小企业、公务员群体、个体户群体、优质企业中高层领导层等客户，打造新的效益增长极，

形成特色经营格局。

(七)着力解决个金业务发展滞后的问题，为快速发展提供支撑。要紧紧围绕构建“大个金”的格局，坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，积极拓宽增储渠道，努力增加个人中间业务收入，强化个人信贷管理，加强新业务的营销。进一步完善“大个金”经营格局，整合营销渠道，融合产品优势，逐步实现立体式、多层次、电子化的营销渠道，倾力打造优势品牌，从而加速提升个人金融业务市场的核心竞争力，使个人金融业务成为我行最重要、最具有发展潜力和盈利最大的业务领域，不断提高个人金融业务对我行经营发展的支持力和贡献度。

(八)奋力开拓市场，努力挖掘中间业务收入空间。一是进一步转变观念，在当前形势下，中间业务的可持续性发展对我行经营效益的改善至关重要，要通过加快发展中间业务来解决我行的人均收入问题。二是坚定信心，力争中间业务收入逐年提高。抓住官渡区地方经济超速发展的有利契机，加大产品推介力度，加强金融服务，推动我行中间业务快速向前发展。三是加强行内科室之间的密切配合。每个科室既要有自己的规划，又要与其他科室协调起来，相互支持、相互协作，形成整体合力，发挥联动效应。四是各专业要认真分析客户的金融服务需求，充分利用工行丰富的存、贷业务产品和客户资源，找准切入点，深入挖掘中间业务发展潜力，重点发展代收代付、代理保险、投资银行、国际业务等潜力大，见效快的业务品种；大力拓展企业网银业务或个人网银业务市场；大力拓展银行卡业务市场。

(九)着力解决内控管理薄弱的问题，有效化解经营风险。加强内控管理，防范各类风险。一是要求支行总会计、营业经理要认真履行职责，加大内控制度检查力度，加强事前、事中、事后监督管理；二是把《业务操作指南》培训和强化操作风险管理结合起来，强化制度执行力；要从教育入手，教育员工从已往的工作中吸取教训、总结经验、分析原因，及时消

除隐患，全行员工一定要保持清醒的头脑和严谨的工作作风。依据总行内控评价办法，全面规范操作行为；各科室、网点责任人、营业经理要从业务特点出发，对照总行内控评价办法的相关内容，查找薄弱环节，完善制度措施，规范业务操作。坚持从严治行，提高执行力。严格制度执行，从严考核，不搞下不为例，坚决做到“令行禁止”。

(十)积极构建“大保卫”格局，严格执行安全制度。一是要要求营业网点要严格执行《营业网点安全规则》，切实落实好营业前、营业期间、营业终止三个时段的安全防范工作，严格进出营业场所的管理，高度警惕中午交接时段的安全防范，严格执行款项交接期间及前后的各项安全制度；二是要加大检查力度。认真落实支行按月检查制度，采用现场检查、调看监控录像资料等形式检查临柜人员操作，查看保卫工作日常管理。检查中要做到不讲情面，查处结合、查帮结合，促进各项安全制度落实，确保安全。三是加强对守押服务质量的监督。要加强对护卫公司履行合同的质量监督。保卫科和网点负责人要严格按照《保安、守押服务合同》对其履约质量进行监督，特别要加强对款箱交接、上门收款、网点执勤等重点环节的监督，确保执勤保安人员严格执行各项安全制度。四是狠抓“四防二保”工作，确保安全经营。一是要落实好内控外防的责任。各科室、各网点要牢固树立安全第一的思想，时时刻刻把安全经营放在重要议事日程，对各项规章制度的执行要做到心中有数，加强监督、检查，落实整改措施，把风险隐患消灭在萌芽状态。要警钟长鸣，全行员工无论是谁都要受党和国家的政策、法规和纪律的约束，一切工作都要坚持依法合规不动摇，确保全年安全经营目标的实现。

(十一)强化信贷和风险管理，提高风险掌控能力。一是严格贯彻总行信贷政策，加大信贷结构调整，有效规避信用风险。二是要全面加强操作风险的检查、管理、报告和防范工作。加强操作层面的风险点提示，强化尽责意识。在结合总行操作风险管理的基础上，我行各部门将着手对业务操作流程中

的风险点进行梳理，让一线岗位员知晓和执行。同时，在工作中进一步强化尽责意识，不能只简单追求业务程序、手续等表面要件的合法合规，而忽视企业的实质风险，杜绝因责任缺失形成的风险。三是完善内部监管体系，发挥总会计和网点营业经理的监管职能。在继续抓好三道防线建设，解决基层网点的重要业务、重要岗位以及重要环节的相互监督和制约的同时，着力提高会计基础管理水平，将网点的营业经理从其它事务中解脱出来，专职从事业务授权、票据审核工作，防范操作风险。四是改进检查方式，增强检查的实效性。具体措施是“建立一个台帐、落实一项制度，强调三个从严”：建立一个台帐，即以经营网点为单位，建立检查台帐，检查后及时登记，明确检查时间、检查内容、整改意见和检查责任人，下次复查对已整改的问题进行销帐；落实一项制度，即落实问题整改回访制。被检查单位在限期内对整改情况要进行书面反馈，检查人和支行内控管理部门要对整改措施、结果以及对责任人处理情况进行定期回访。强调三个从严，即对检查流于形式、敷衍了事、应发现问题而未能发现的，检查人员一律从严处理；被检查单位屡查不改、屡查屡犯的，对相关责任人一律从严处理；整改措施不到位、整改率下降的，对单位负责人一律从严处理。五是加强个人信贷业务贷后管理。要加大个人不良贷款监控考核和奖惩力度，提高执行力。

(十二)加强领导班子建设和队伍建设，为改革发展提供坚强保障。一是要加强党支部建设，巩固和扩大先进性教育成果，增强各党小组的凝聚力和战斗力。二是在全行努力构建一个职务能上能下、人员能进能出、收入能高能低、以岗位价值为基础的管理体系。三是要不断丰富创新思想政治工作的内容和形式，积极培育体现时代要求、具有工商银行特色的企业精神和企业文化。借鉴他行先进经验，抓好业务培训，运用好各种激励机制，激发全行员工的积极性。四是真抓实干，务求实效。在全行营造能干事，干得了事，干成事的良好氛围。要保证各项决策的实施，避免扯皮现象的发生。要发挥党、团、工、青、妇组织的作用，营造良好的团结干事氛围。

银行八项规定发言稿篇七

尊敬的x领导：

首先感谢您对我的帮助和培养，感谢银行里所有给予我帮助和理解的人。

在银行不到2年的时间里让我学到了很多很多知识和道理，在我缓慢成长的道路上给予我极大的鼓舞和推动，令我的成长速度有所快活到老学到老，真诚的希望在以后的生活中还会继续接受大家的帮助和批评，那将是我一生都受只不尽的财富。

离开银行的原因很简单：想更好的发展和尽快的实现自己的追求！应该说银行给员工提供了一个好的发展平台，但是这个平台不属于我。一个好的平台对于一个想成功的人而言作用显而易见，我会努力的，一定会。但是经过努力，学习，耐心，还是原地踏步只有选择放弃了！工商管理专业的我热衷于：经济，管理，营销，培训，但目前的工作性质和机制的限制使我无从发挥，这是我如何努力也改变不了的！

学习是一生中很重要的事情，活到老学到老。相信在以后的日子我会体会从银行学习到的东西，同样也希望银行越来越好。

请批准我的辞职！

此致

敬礼！

辞职人□x

20x年x月x日

银行八项规定发言稿篇八

2016年以来，我在委、政府和上级行正确领导下，在银行、银监部门的精心指导和帮助下，在银行全体同事的支持下，认真贯彻落实科学发展观，立足解放思想、开拓创新、以加快发展为主题，认真执行上级行制定的工作方针政策和目标任务，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，较好地完成了上级行下发的工作任务，取得了一定的成绩。下面就我今年的工作情况述职如下，如有不妥，请批评指正：

一、2016年银行业务经营情况

1、各项存款额持续上升

截至2016年月底，我银行自营网点余额达亿元，比2016年底新增万元，活期占比%，比2016年增加了个百分点。截至2016年月底，我银行对公存款余额达万元，完成年计划的%，日均余额达到万元，超额完成任务。

2、卡业务发展数量、额度提高

银行支行行长述职报告

截至2016年月底，我银行自营网点累计发卡张，卡均余额元，较2016年提高元，完成刷卡消费万元，完成年计划%，同比增长%。

3、中间业务取得新进展

截至2016年月底，我银行自营网点共代理保费万元，实现保险手续费收入万元；完成基金认购、申购金额万元，赎回万元，银行实现收入万元；销售理财产品万元。我银行自营网点短信保有量达到户，新增户，完成年计划%。

4、 商易通□pos商户有新的发展

截至2016年月底，全用户户，其中银行自结存商易通营网点结存用户户;pos机结存台，银行自营网点台。经过对无效商户的清理，设备开通率达%，商易通□pos商户有新的发展。

5、 贷款规模增长迅速

截至2016年月底，全累计发放贷款笔，金额万元。贷款结余笔，金额万元。实现利息收入万元，同比增长%，完成年计划的%，收入贡献率达到%。

6、 财务运行情况较好

截至2016年月底完成银行收入万元，超上级行下达的收入指标万元，收入完成进度和完成率情况较好，实现人均收入万元;完成利润万元，完成计划的%。

二、 主要采取的工作措施

1、 加强内部管理

管理是金融行业的生命，严管理才能真正出效益，严管理才能防范和化解金融风险。为确保各项工作的顺利开展，及圆满完成上级行下达的目标任务，我严格按照上级行规定，强化内部管理：一是改革完善经营机制。根据上级行精神，健全完善经营机制，理顺和完善市场拓展机制，为完成各项目标工作任务夯实经营管理机制基础。二是开展经营管理自查自纠工作。强化内部管理，落实从严治行，全面开展经营管理的自查自纠工作。对检查中发现的财务收支、财务核算、信贷管理等方面存在的问题，逐项进行纠正，及时落实整改措施，确保各项工作合法合规。

2、 加强服务水平

务水平，为广大客户提供更加细致、体贴的金融服务，获得了客户的普遍满意。

3、加强队伍建设

要做好银行工作，队伍建设是根本。我注重加强员工队伍建设，着重抓三方面工作：一是加强员工行为建设，切实加强员工思想教育，提高员工政治思想觉悟与道德情操，强化员工“一人一扇窗，人人重形象”的责任意识，形成自觉遵守行为规范的浓厚氛围；二是加强制度文化建设，组织员工认真学习上级行制定的各项规章制度、办法，树立“制度至上、执行完美”的理念，提高员工的制度执行力；三是加强专业文化建设，组织员工认真学习、宣传上级行制定的专业文化理念，要求员工牢记本专业文化理念，强化员工员工对专业文化理念的认知度和理解力，并结合工作实际和专业特点，积极培育具有专业特色、符合现代银行要求的客户服务文化，切实做好本职工作。

4、加强风险防范

加强金融风险防范，把合规管理、合规经营、合规操作落到实处，使内控意识和内控文化渗透到每一位员工思想深处，使内控成为每位员工的自觉行为，深化对合规操作的认识，学习和理解规章制度，增强执行制度的能力和自觉性，形成事事都符合守法合规的工作标准，理解和掌握内控要点，及时发现并消除存在的金融风险，通过合规守法，保证银行资产平安，实现最大效益。

5、加强党建工作

加强党建工作，既注重充分发挥党组织的政治核心作用和战斗堡垒作用，更注重培育一支在各项工作中充分发挥先锋模范作用的党员队伍。要求每个党员既做政治上的强者，更当业务上的能人，切实增强党员意识，牢记党员身份，做到党

员标准不能降低，先锋模范作用不能忘记，党的形象不能损害。在工作岗位上一是要成为遵纪守法的标兵；二是要做管理上的骨干、学习上的模范；三是在急、难、险、重的紧要关头，发挥党员的模范带头作用。

三、工作中存在的问题

1、业务规范化有待加强

根据银监部门和省、市分行审计和业务部门对我银行的经营业务的检查结果，虽然我行没有重大的违规，但是业务规范化不够，在细节上存在不足，甚至出现一些低级失误，如单据填写不规范等。有些问题以前已经查出来，但未整改彻底，业务规范化有待加强。

2、服务意识和服务能力有待改善

以客户为中心的观念尚未得到全体员工的普遍认同，员工缺乏主动性和团队敬业精神，服务热情和工作主动性相对欠缺，依然处于传统的服务模式，服务意识和服务能力有待改善。

3、人员素质有待提高

随着我银行业务范围的不断扩大，涉及的领域更广更深，现有人员素质满足不了业务快速持续发展的要求，虽然新招收了名大学生，但总体人员素质偏低，有待提高。

四、改进措施

1、加快经营业务发展

今后，我要加快经营业务发展，牢固树立和谐发展意识，把握负债业务这条主线，发挥结算业务和理财业务的支撑作用。坚持储蓄存款是立行之本，以银行卡为载体，积极发展银行

离柜业务和非现金结算业务，不断丰富个人中间业务产品；加快推进传统汇兑、代收付□pos收单等业务的拓展，通过完善个人业务服务体系，优化客户结构，实现储蓄存款规模的稳定增长，完成上级行下达的目标工作任务，取得良好经济效益。

2、抓好员工队伍建设

要结合上级行精神，抓好员工队伍建设。要通过学习、培训的方式提高全体员工的政治 思想觉悟与业务工作技能，要每个员工担负起自己的责任，做到爱岗敬业，真诚服务，努力提高工作效率与工作质量。在员工管理中，牢固确立“以人为本”的思想，充分调动每个员工的工作积极性，使大家团结一致，齐心协力，攻坚克难，干事创业，把各项工作搞好。

3、提高风险合规管理能力

通过建立内部控制体系，健全内部控制机制，实现持续稳健规范经营；增强一线员工遵守合规习惯的良好作风，切实提高风险合规管理能力，杜绝产生金融风险。

4、开展好“优质服务”活动

在抓好一线柜员优质服务的同时，发挥大堂经理和保安的作用，提升服务质量，努力打造“魅力银行”，“活力银行”，形成自己的特色氛围，增强我银行自然吸储能力。 在过去的一年里，我认真努力工作，虽然取得了较好的工作成绩，但是与上级行的要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，争取全面完成上级行下达目标工作任务，取得优异成绩。

银行八项规定发言稿篇九

第一段：会议目标和背景（约200字）

近日，笔者有幸参加了一场行长会议。此次会议是由业界知名金融机构主办，旨在为行长们提供一个交流学习的平台，使他们对当前金融形势有更准确的判断，并提供解决方案。在全球经济发展不稳定、国内外金融政策频繁调整的背景下，此次会议显得尤为重要和紧迫。

第二段：会议亮点和主题（约300字）

会议的亮点之一是邀请了众多行业专家和学者作为演讲嘉宾，分享他们的研究成果和经验。其中，行业专家就当前金融形势进行了深入的分析和解读，学者们则介绍了一些前沿的研究成果。此外，会议围绕改善金融机构的治理环境、提高风险管理能力和推动金融科技创新三大主题展开。这些主题的选取既与当前金融业发展的趋势吻合，又与会员行长们关心的问题紧密相关，引起了他们的高度关注和热议。

第三段：行长经验分享和互动交流（约350字）

在会议期间，行长们积极参与了各种交流活动，包括座谈会、圆桌论坛和小组讨论等。行长们纷纷分享自己在经营金融机构过程中的经验与教训，并通过互动交流寻求共同问题的解决方案。他们对于如何提升金融机构的治理水平、加强合规管理和风险控制等议题进行了深入讨论，并从理论上和实践经验上给出了一些行之有效的建议。这种经验与智慧的分享使得会议不仅仅局限于被动吸收知识的角色，而是让行长们互相启迪，共同进步。

第四段：会议成果和启示（约250字）

会议不仅仅是一个交流的平台，更是一个创造与启示的机会。

在会议过程中，与会者们不仅能够了解到业界的最新发展动态，还能够加深对金融业发展的认识，并从中汲取灵感和启发。此次会议，行长们获得了与同行交流的机会，拓宽了思路。他们不仅从专家学者们的演讲中了解到了更多前沿知识，也通过写作、演讲、座谈等形式，表达了自己的观点和思考。这些与会者们的贡献不仅丰富了会议的内容，也为会议达到预期的目标提供了力量。

第五段：反思与展望（约300字）

回顾此次会议，行长们共同感悟到了金融业要紧跟时代步伐，不断创新与发展的必要性。他们也深刻认识到，行业之间的合作与对话是发展的关键，共同应对金融形势的变化也是行长们的共同使命。因此，在今后的工作中，他们将进一步加强团队合作，提高治理能力和风险防范能力，推动金融科技的创新应用，为金融业的稳定发展积极贡献自己的力量。

总结起来，此次行长会议是一次开阔眼界、增长见识的盛会。会议凭借其主题紧迫性、行长经验分享和互动交流的形式，为与会者带来了诸多收获和启示。通过此次会议，行长们既更加深入了解了当前金融行业发展的动向和趋势，也为提升自身的管理和创新能力提供了新思路。同时，此次会议也为行长们搭建起一个更广阔的平台，促进了行业合作与共同发展。相信在各位行长的共同努力下，金融业一定能迎来更加稳定和繁荣的未来。