

# 最新青年员工座谈会个人发言银行 银行 青年员工座谈会发言稿(通用7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 青年员工座谈会个人发言银行篇一

青年员工朋友们，同志们：

今天是“五四”青年节，很高兴与大家在这里欢聚一堂，参加青年员工座谈会，共同纪念“五四”运动98周年。首先，我代表行党委，向各位青年员工，致以节日的问候和美好的祝愿！

刚才，与会青年员工作了很好的发言，大家畅谈了参加工作以来的变化、收获和感悟，交流了自己的思想、学习和工作情况，提出了许多很好的想法、意见和建议，听了以后很受启发、很有收获。从你们身上，我不仅看到了朝气与活力，更看到了xx农商银行的明天和希望。

青年代表未来，青年也创造了今天。虽然在座的各位岗位分工各有不同、但都在各自的工作岗位上兢兢业业、尽职尽责，特别是在支农支小、业务发展、合规建设等中心工作和重要任务中，更是勇挑重担、冲锋在前，发挥了不可替代的重要作用，做出了不可磨灭的重要贡献。

目前，在经济下行的大背景下，xx县金融机构已达10家之多，同业竞争相当激烈，各家行员工工作进取心、营销技能和综合素质在不断提升。不仅如此，随着各家商的重要途径，成为净化灵魂、培养高尚情操的有效手段，不断充实自己、提

高自己、丰富自己。要努力学习现代经济、金融、科技、法律和管理等方面的知识，博采众长，开阔视野，提升境界，不断优化自身的知识和能力结构，不断提升自身综合素质。要刻苦钻研专业知识和岗位技能，认真学习省联社下发的各项文件和规章制度，在学习中求取真知，在学习中增长才干，努力成为学有所长、业有所专的行家里手。要坚持知行合一、学以致用，把学习与实践有机结合起来，借助理论知识指导实践工作，在实践工作中丰富理论知识，不断提高思想水平，使自己成为本领过硬、本事突出的有为青年。在今后的工作中，你们要想立志有所作为，就要倍加珍惜在基层工作的机会，坚持在学中干、干中学，在基层丰富的实践活动中提升能力、增长本领。

三是要树立强烈的敬业精神，做到乐于奉献，无愧于青春年华。敬业精神是指对工作的责任心和奉献精神。中国海尔集团的总裁张瑞敏曾说过这样一句话：什么是不简单？能够将简单的事情天天做好就是不简单；什么是不平凡？能够将平凡的事情做好并长期坚持做好就是不平凡。如果一个人，连最简单的工作都不屑去做，都做不好，难道他能够干成大事吗？如果一个人，连最平凡的工作都坚持不了，都做不好，难道他能够成功吗？青年员工一定要爱岗敬业，脚踏实地，从细微处入手，从小事做起，切忌好高骛远，眼高手低，要学会在一点一滴和一言一行中培养我们的能力，要摆正心态、摆正位置，有强烈的事业心和责任感，立足本职，守职尽责，甘于奉献。

四是要保持昂扬的工作激情，做到既张扬个性、朝气蓬勃，又正视艰苦、不失勇气。激情是精神状态的表现，反映意志素质、对事业的态度，能激发我们的智慧和力量，能把身边的人更好地凝聚起来奋斗。在困难和艰苦面前，能不能保持满腔的热情、无畏的勇气、昂扬的斗志和必胜的信心，这是对大家的考验，是对大家意志品质的锻炼和检验。年轻时艰苦环境的磨炼不失为一份未来的人生财富，如果我们在艰苦的环境和条件下丧失了实践的激情，我们也就丧失了前进的

信心，丧失了经受锻炼和考验。因此，希望大家不要害怕艰苦和困难，要敢于面对现实，积极进取，把xx农商行当成自己的家，积极工作，勇挑重担，争当先进，永远保持昂扬的斗志，不断地在实践中吸取智慧和力量。用青年人开拓进取、勤奋敬业、无私奉献的精神风貌感染身边的同事。

五是要注重自身修养，保持良好作风。首先要严于律己，加强意志品质修养。要自觉服从工作大局，管好自己的言行，洁身自好，分清善恶，堂堂正正做事，清清白白做人。其次要宽于待人，学会包容与共赢。要以平和的心态看待得失，以包容的心态与人相处，融入团队，学会共赢。再次要以制度为准绳，加强制度执行力。秉持空杯的心态，保持良好的工作作风。空杯心态就是要随时保持谦逊的态度和求知欲望，保持身心的活力。要树立求真务实、精益求精的良好工作作风，在平凡的工作岗位上做出不平凡的业绩。

## 青年员工座谈会个人发言银行篇二

、同事：

大家好！

金融，也因为电子银行这个渠道已经深入人心，它渗透到各行各业，与我们的生活开始息息相关，并且将主导着我们客户未来的需求，掌握我们客户的依赖度。那么金融长什么样？金融长这样，稳健、大气、有内涵；互联

网

长什么样？互联

网

长这样，任性、活泼、有魅力。当这两个事物碰到一起便会

发生很多的故事，就像一部叫做《北京遇见西雅图》的电影。而今天，我们就要把，在电子银行间摩擦出的互联

网

金融的火花在工行青年间绽放一下。

我们讲互联

网

金融带给我们很多的变化，因为市场变了，因为客户变了，因为竞争对手变了，所以，我们也要变。整个电子银行都在转型，我们从做渠道向做平台转型，原来我们做

网

上银行、手机银行、微信银行、电话银行，现在我们做直销银行平台、开放式

网

络银行平台。为什么我们越来越需要推广我们的电子银行？原因很简单嘛，因为我们银行需要，我们要走在时代前沿，要降低成本支出，要绑定客户。但最重要的是客户迫切的需要，他们需要快餐式的便捷，客户开始越来越懒，越来越怕麻烦，服务要求越来越高。如今，以不变应万变的方法就是改变，从现在开始改变！

络形成一个社区，但有的时候可能也是比邻如天涯。很多的家人在一起，可能他们在各看各的手机。我们有没有发现，如今的客户越来越把自己当成上帝，喜欢低头看手机屏幕，厌倦等待，习惯性把投诉放在嘴边，对服务质量要求越来越高。而电子银行便可以很大程度的减轻柜面工作的强度和压力，当我们营销出一个电子银行服务，并且将后续教学服务

做好，那这个客户以后一些微不足道的小业务也不会走进柜面，当客户经理能深入维护这个客户，那贵金属、基金、分期付款，各项中间业务等小指标都可以如约而至。如果大家觉得工作强度大，那我们就开始营销电子银行吧。如果大家觉得工作压力大，那我们也开始营销电子银行吧。 的方法来做事。电子银行和互联

网

确实给我们

提供

了一个新的看问题的角度，新的思考问题的维度，以及新的营销的方法。所以电子银行的大力推广势在必行。 络倍增效应。比如大家一块吃饺子，大家吃的越多，每个人吃的也越多。最显著的例子就是微信，用得人越多，大家越爱用。

青年员工是推广电子银行的主力军，借此机会我希望对我行的青年员工说几点希望：

1、首先，我希望我们工行的青年员工可以十分熟悉我们的电子银行产品，彼此多交流，电子银行部可以送教上门，作大家有力的后备军。

2、再者，我希望我们工行的青年员工热爱我们的电子银行产品。只有热爱自己的产品，才能在营销时让客户觉得不是在营销，而是让客户感同身受。

3、希望各个渠道都可以看到工行青年员工的身影，“线上+线下”、“渠道+实时”、“多场景应用”，青年员工像海绵，对新生事物的接受力是很强的，大家多学习，积极把握前沿信息科技发展成果，更加敏于客户体验、长于提出建议，打造一个以平台战略为牵引、以智能金融服务为重点、以线上

线下交互为特色、以大数据全面应用为支撑的金融服务新模式。

章

## 青年员工座谈会个人发言银行篇三

各位领导、同事：

大家好！

今日，很高兴能参加这次座谈会，同大家见面和交流，十分感激领导们给我们供给了这次的机会。首先，我叫xx来自xx银行！。年12月1日是我正式进入xx行的时间，转眼间四个月已经过去了。还记得当初□xx行招聘的场景，每个人都是刚刚从大学毕业的青年人，怀揣着梦想和抱负，经过层层选拔，最终所剩下的仅有一百人，如果说是我们选择了农发行倒不如说农发行选择了我们，当我得知我已经成为农发行一员的时候，我很自豪的对父亲说：“我找到了一份我终身热爱的事业”。记得培训结束的时候与xx行签约的那一刻：“我在心中告诉自我，我不仅仅是找到了一份工作，更是找到了属于自我的事业，并且我要把它变成我一生追求的事业”。事实证明，我的选择是正确的，因为我热爱它，并且决定在以后的人生道路上与之同行，共同奋进。记得在我报到的那一天□b行长语重心长的对我们说：你们是xx行的未来，也是xx行的期望□xx行的未来就会落在你们这些青年人的身上，要坐言起行，虚心的像老一辈学习，找到属于自我事业上的奋斗目标。这一刻，我体会到了作为一名领导人，他们只是期望我们这些新职工能够做一行，爱一行，能够从中找到自我的人生目标。

虽然这四个月来我不断的做同样的工作，每一天“记账、理账、收收付付”可是每一个工作对我来说都是一个使命、一个新的起点，我从中学到了许多。我懂得作为一名综合柜员，

首要的任务就是要学会认真，从记账中我懂得了银行业记账的方式。记得刚开始上岗的时候我很迷惑，每一笔账我都不太明白，总是出现错误，我很矛盾，我到底是否适合这样反反复复的工作方式呢？之后得知，单位里的每个人都是从这种反复的记账开始学起，我找到了工作的起点，也找到了自信。我开始虚心学习，遇到不懂得就像老一辈求教，四个月的工作生活，让我体会到了xx行从封闭运行到以效定贷；从单一的支持粮棉油流通领域到支持大农业；从手工记帐到单机版对公，再到全国数据大集中的综合业务系统；从手工联行往来到电子联行，再到实时到帐的电子汇兑；从纸质文件到电子公文。我很自豪，看到了xx行的成长，同时也对自我的未来充满了期望。在xx行的改革和发展取得显著成绩的同时，基层机构案件频发的问题却始终没有得到有效的控制。这些案件的发生，不仅仅给我行造成了巨大的经济损失，也给其社会形象带来了不利影响。“4.29”事件的发生显现出我行的风险防范存在某些弊端，以下是我个人的一些见解：

1、首先，业务是靠人操作的，所以对业务人员的选择和配置是至关重要的。在扩大外需的同时要加强内部管理制度，构成一套执行本事强的内部管理机制。

2、其次□xx行应当构成一套完善的法律制度。对于一些企业贷而不还的行为，以法律的手段来维护我行利益，让那些为骗取国家钱财的企业望而却步，让优质客户能够有足够的贷款。

3、最终，放贷业务流程繁琐，使贴合条件的企业不会去选择我行。一笔贷款的发放，需要基层行搜集资料，到市行下来调查，反反复复的评级工作，对于那些急需流动资金的企业来说无不是雪上加霜，失去了许多潜在的客户。

以上是我工作四个月以来对农发行的了解，我相信xx行在全体员工不断努力下会更好。多谢！

## 青年员工座谈会个人发言银行篇四

，亲爱的各位同事们：

大家上午好！

给我这个难得的机会，让我与大家一起来交流、学习。发现并肯定我们的价值。感激

领导

在百忙中抽出宝贵的时间来视察指导我们的学习工作，更要感激公司在近些年，就业情况如此紧张的形势下，给我们这样一个宝贵的工作机会。所以，在此请允许我代表新员工，表示对xx榆横煤电有限公司由衷的感谢。

大家庭，这个将播撒我们青春年华的地方，正在热火朝天的加快建设和发展步伐，我们看到了公司明天的希望，为此我感到骄傲和自豪。众所周知，我们xx榆横煤电有限公司正处于朝气蓬勃的发展阶段，是一个年轻而有活力的公司，在这样的一个时期里，给我们这些年轻人提出了更大的挑战，同时，也留下了很大的用武之地。作为新到xx榆横煤电公司的人，我们愿意接受这些挑战，更满怀信心做好准备和xx榆横公司一起迎接挑战，脚踏实地的工作，不断地补充和学习，胜任自己的工作，并有所创新，在工作中学习，在学习中进步前行！

下来我想跟

大家分享

下我的一些想法。

很多人可能都会问作为一个大学生怎么会选择来煤矿发展。



我想说，选择来煤矿工作是我个人的愿望。那为什么我会选择xx榆横煤电公司小纪汗煤矿呢？首先，我看到了国家发展战略的调整，鼓励煤电一体化企业的发展，所以我选择了刚跨入煤炭行业的新生军央企xx集团；其次，榆林市是未来几十年全国能源发展的主要城市之一，榆横矿区是陕北最大的矿区之一，而我们小纪汗煤矿是榆横矿区北区第一个千万吨标杆矿井，也是我们xx集团在陕西的第一个千万吨矿井，所以我选择了小纪汗煤矿。我相信我的选择也是大家的选择。

应或及时调整适应这个环境，只有我们摆正了心态，才能真正的从实习中学习到东西。大家可以用心想一想，一个天天想着怎么偷懒怎么蒙混的人，哪还能学到东西。但凡有了这样的心态，我们的心就被这样的想法所占据，哪还能会专心的去工作。我们大家都知道在井下这样的环境下工作，安全是重点，带着这样的心态去工作是很容易出问题的，更谈不上学习本领。

我认为能力都是干出来的，只有我们用心去工作，努力去工作，是不会学不到我们想学的一切。

经验。对我们给予了很大的厚望，所以我们更应该珍惜这次实习机会，努力学习。的认同和尊重。我们大部分都是刚出校门的新人，都还年轻，我们更应该看重我们的将来和公司的明天。所以我们现在要好好的珍惜这次来神东公司学习的机会，我们应该从各个方面学习，学习人家的管理，学习人家的技术，更重要的是学习人家的对安全的意识。和所有员工的努力，我相信我们在神东布尔台煤矿的实习生会给单位、

领导

上交一份满意的答卷。

最后，我们坚信，今天□xx集团是我们的骄傲，明天，我们必将是xx集团的骄傲！

谢谢大家！

## 青年员工座谈会个人发言银行篇五

：沟通交流，毕竟不管走到哪里，我都是xx人。出了一套独具特色的“xx文化”和“企业

思想

政治工作模式”，为企业发展注入了不竭的

精神

动力。在《金融时报》、看到xx银行授予“年度最佳中型城市商业银行”和“年度最佳风险控制中小银行”荣誉称号；。吃饭问我在什么单位上班我就和他们讲了xx银行的发展，各项存款余额达200亿元，占莱芜银行业第一位，他们也介绍了豪德集团实力和发展，当时我就说，如果你们需要我们给你们服务就给我打电话我必须给你们服好务，过了几天他们主动和我约时间来谈银行业务的事情，愿意在我们xx银行开立账户，就这样我又增加了大客户。我心想这客户是个大客户必须和他处好关系。经过多次的交流我们的感情一次比一次增加。在孩子的问题上，我想众多的家长应当都和我的想法一样，只要孩子健康、向上、踏实工作，我们家长必须全力配合。

如今的社会竞争激烈，我们要鼓励孩子树立正确的人生观和价值观，在工作中遇到困难时，我们家长更应当给予提示帮忙和恰当的点拨。虽然我此刻不在银行上班可是我还是商人，我女儿很荣幸的进入了xx银行，我还是尽可能引导她怎样拉存款和服务，一个银行客户再多，可是没有良好的服务是稳定不了客源的，服务无止境，想发设法给客户方便，仅有这样做工作才能对我们xx银行信任，想完成存款任务就要拉几户大公司、大单位存款。个体工商户是主要客户，普通

居民存款作为补充。

和各位同事共同努力下□xx银行必须又快又好发展，业绩必须蒸蒸日上。

多谢大家。

## 青年员工座谈会个人发言银行篇六

我们深知电子银行已经潜移默化着我们的生活，也逐渐成为新一代中青年们必不可少的“掌中宝”。今年，我行为何如此大力度的推广互联网金融，也因为电子银行这个渠道已经深入人心，它渗透到各行各业，与我们的生活开始息息相关，并且将主导着我们客户未来的需求，掌握我们客户的依靠度。那么金融长什么样金融长这样，稳健、大气、有内涵；互联网长什么样互联网长这样，任性、活泼、有魅力。当这两个事物碰到一齐便会发生很多的故事，就像一部叫做《北京遇见西雅图》的电影。而今日，我们就要把，在电子银行间摩擦出的互联网金融的火花在工行青年间绽放一下。

我们讲互联网金融带给我们很多的变化，因为市场变了，因为客户变了，因为竞争对手变了，所以，我们也要变。整个电子银行都在转型，我们从做渠道向做平台转型，原先我们做网上银行、手机银行、微信银行、电话银行，此刻我们做直销银行平台、开放式网络银行平台。为什么我们越来越需要推广我们的电子银行原因很简单嘛，因为我们银行需要，我们要走在时代前沿，要降低成本支出，要绑定客户。但最重要的是客户迫切的需要，他们需要快餐式的便捷，客户开始越来越懒，越来越怕麻烦，服务要求越来越高。如今，以不变应万变的方法就是改变，从此刻开始改变！

客户在变，客户交往的模式也在变。原先我们讲天涯若比邻，此刻真的实现了天涯若比邻，大家能够经过社交网络构成一个社区，但有的时候可能也是比邻如天涯。很多的家人在一

齐，可能他们在各看各的手机。我们有没有发现，如今的客户越来越把自我当成上帝，喜欢低头看手机屏幕，厌倦等待，习惯性把投诉放在嘴边，对服务质量要求越来越高。而电子银行便能够很大程度的减轻柜面工作的强度和压力，当我们营销出一个电子银行服务，并且将后续教学服务做好，那这个客户以后一些微不足道的小业务也不会走进柜面，当客户经理能深入维护这个客户，那贵金属、基金、分期付款，各项中间业务等小指标都能够如约而至。如果大家觉得工作强度大，那我们就开始营销电子银行吧。如果大家觉得工作压力大，那我们也开始营销电子银行吧。

竞争对手变了，这已经不仅仅是像在桂林，过几年就多几家银行的入驻，瓜分我们的大蛋糕，而今已是原先做电商的跟我们合作是合作关系，此刻变成了竞争关系，并且竞争的方式跟我们原先的方式还不一样。这就出现了所谓的用电子银行思维，用互联网的方法来做事。电子银行和互联网确实给我们供给了一个新的看问题的角度，新的思考问题的维度，以及新的营销的方法。所以电子银行的大力推广势在必行。

我们的电子银行发展将是一场持久战。各大银行也开始在抢占电子银行这个隐性的大块蛋糕，但我们需要激活我们的潜在客户群，我们需要慢慢将电子银行这个“蓝筹股”植入客户脑海，而后用所谓的网络倍增效应。比如大家一块吃饺子，大家吃的越多，每个人吃的也越多。最显著的例子就是微信，用得人越多，大家越爱用。

青年员工是推广电子银行的主力军，借此机会我期望对我行的青年员工说几点期望：

- 1、首先，我期望我们工行的青年员工能够十分熟悉我们的电子银行产品，彼此多交流，电子银行部能够送教上门，作大家有力的后备军。

- 2、再者，我期望我们工行的青年员工热爱我们的电子银行产

品。仅有热爱自我的产品，才能在营销时让客户觉得不是在营销，而是让客户感同身受。

3、期望各个渠道都能够看到工行青年员工的身影，“线上+线下”、“渠道+实时”、“多场景应用”，青年员工像海绵，对新生事物的理解力是很强的，大家多学习，进取把握前沿信息科技发展成果，更加敏于客户体验、长于提出提议，打造一个以平台战略为牵引、以智能金融服务为重点、以线上线下交互为特色、以大数据全面应用为支撑的金融服务新模式。

## 青年员工座谈会个人发言银行篇七

各位领导、同事，大家好：

如果说是我们选择了农发行倒不如说农发行选择了我们，当我得知我已经成为农发行一员的时候，我很自豪的对父亲说：“我找到了一份我终身热爱的事业”。

记得培训结束的时候与m行签约的那一刻：“我在心中告诉自己，我不仅是找到了一份工作，更是找到了属于自己的事业，而且我要把它变成我一生追求的事业”。事实证明，我的选择是正确的，因为我热爱它，并且决定在以后的人生道路上与之同行，共同奋进。记得在我报到的那一天b行长语重心长的对我们说：你们是m行的未来，也是m行的希望m行的未来就会落在你们这些青年人的身上，要坐言起行，虚心的像老一辈学习，找到属于自己事业上的奋斗目标。这一刻，我体会到了作为一名领导人，他们只是希望我们这些新职工能够做一行，爱一行，能够从中找到自己的人生目标。虽然这四个月来我不断的做同样的工作，每天“记账、理账、收收付付”但是每一个工作对我来说都是一个使命、一个新的起点，我从中学到了许多。

我懂得作为一名综合柜员，首要的任务就是要学会认真，从

记账中我懂得了银行业记账的方式。记得刚开始上岗的时候我很迷惑，每一笔账我都不太明白，总是出现错误，我很矛盾，我到底是否适合这样反反复复的工作方式呢？后来得知，单位里的每个人都是从这种反复的记账开始学起，我找到了工作的起点，也找到了自信。我开始虚心学习，遇到不懂得就像老一辈求教，四个月的工作生活，让我体会到了m行从封闭运行到以效定贷；从单一的支持粮棉油流通领域到支持大农业；从手工记帐到单机版对公，再到全国数据大集中的综合业务系统；从手工联行往来到电子联行，再到实时到帐的电子汇兑；从纸质文件到电子公文。我很自豪，看到了m行的成长，同时也对自己的未来充满了希望。在m行的改革和发展取得显著成绩的同时，基层机构案件频发的问题却始终没有得到有效的控制。这些案件的发生，不仅给我行造成了巨大的经济损失，也给其社会形象带来了不利影响。

“4.29”事件的发生显现出我行的风险防范存在某些弊端，以下是我个人的一些见解：

1首先，业务是靠人操作的，因此对业务人员的选择和配置是至关重要的。在扩大外需的同时要加强内部管理制度，形成一套执行能力强的内部管理机制。

2其次□m行应该形成一套完善的法律制度。对于一些企业贷而不还的行为，以法律的手段来维护我行利益，让那些为骗取国家钱财的企业望而却步，让优质客户可以有足够的贷款。

3最后，放贷业务流程繁琐，使符合条件的企业不会去选择我行。一笔贷款的发放，需要基层行搜集资料，到市行下来调查，反反复复的评级工作，对于那些急需流动资金的企业来说无不是雪上加霜，失去了许多潜在的客户。

以上是我工作四个月以来对农发行的了解，我相信m行在全体员工不断努力下会更好。谢谢！

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

很荣幸能够在这里和大家分享作为一名青年员工的光荣与自豪！同时，也非常感谢领导对我们青年员工的关心和重视，给我这个难得的机会，让我与大家一起来学习、交流。

我于xx年进入沭阳县农发行工作，五年来，我分别在会计部门、信贷部门等岗位进行锻炼，在行领导无微不至地关怀下，在同事热心帮助和自身努力下，我在各方面都得到了一定的提升。回顾五年来，我感触颇多，现借用四个词句向各位领导及同事汇报一下自己五近年来在学习和工作中的体会和感受，以及对我行业务改革的一点建议。

一、“一个人若是没有热情他将一事无成而热情的基点正是责任心。——列夫·托尔斯泰”

责任心是影响一个人事业成败的关键。一个具有高度责任心的人，会把工作看成追求和奉献，满怀热情地投入工作，取得显著的成绩，做出卓越的贡献，实现自身的人生价值。一个没有责任心的人，一个丧失责任感或责任心不强的人，会把工作当作负担，自然就会丧失工作的乐趣，一事无成，虚度年华，悔恨终身。责任心是我们每一个青年员工成才的基础，为人处事的前提，也是我行振兴的根本。

在工作中我们的能力有大小，术业有专攻，职位有高低，岗位各有不同，但不管从事什么岗位，必须要有敬业的工作态度。敬业首先要爱岗，这是我们发展的起点。爱岗就是对自己所从事的工作充满热情，始终保持积极乐观的态度，干一行爱一行，爱一行精一行，以积极主动、认真负责的态度，遵章守纪、规范行为、标准化作业、保质保量快速完成任务。

作为一名农发行的信贷员，除了有爱岗、惜岗意识，还要立

足本职岗位，脚踏实地地做好工作，这样才能真正做到敬业。一是要有实干的劲头。信贷工作任务艰巨复杂，责任重大，信贷工作从放贷、管贷到收贷的三个环节，都需要信贷员以求真务实的态度去调查，去研究，去落实。如果工作中华而不实，走走过场，不负责任将会给政策性信贷资金造成巨额损失，直接影响我行“三农问题”的各项政策的贯彻落实。二是要有苦干的精神，贷后监管任务繁重，工作相当辛苦。面对繁重辛苦的工作和恶劣的工作环境，没有吃大苦耐大劳的精神是绝对不行的。三是要有巧干的聪明。除了要实干、苦干外，做好收购资金管理同样需要讲究方式与方法，也就是要掌握巧干的技巧。工作中的巧干，往往会事半功倍，而不讲方式方法和蛮干，有时会适得其反，与我们的愿望背道而驰。

二、“在你没做成任何事情之前没人会在乎你的感受——比尔·盖茨”

听到这句话时，你是不是也和我一样深有感触。不得不承认，这句话刺痛了你我的心，但是细细想来，却是真真正正的社会现实。人生的价值，庸人用享乐来衡量，能人用创造来计算。在工作中我们工种、职位分工的不同造就了我们薪水的不同，庸人就会抱怨薪水太低、怀才不遇等并对外界因素产生种种抱怨，这种人不管走到哪里多会抱怨；聪明人才会反思自身存在的价值和自己的价值是否对自己的生存和发展带来了正面意义和正面价值，说通俗点说也就是自己做出了什么成绩。出来工作这么多年，每天睡觉前我会问自己两个问题：今天我做了什么？明天我要做什么？人生勿用悔恨来填充，生活别用无聊去渡过，工作忌用松散和怠慢来应对。生活要有目标、有追求。有了目标和追求人生就有了方向，人最可悲的是没有自己的方向和目标。青春仅仅是一个短暂的美梦，当你醒来时，它早已消失的无影无踪。人生最要紧的，不是你现在站在什么地方，而是你要往哪里走。

一个人，物质财富可以不富有，但精神世界不能空虚；智力学



识可以不高，但不可以思想道德败坏；社会地位可以不高，但不可以没有存在的价值！

### 三、“行胜于言——清华校风”

行胜于言“不是不言，而是言必求实，以行证言。国学大师钱文忠曾经这样讲过：”仅仅把职业看成是职业是远远不够的，你还要把职业当做你的事业，才会有职业精神！“我非常同意这一观点，你要是仅仅把职业当成你养家糊口的一个手段，你对职业的态度就会是应付了事，完成任务，如果将它当事业了呢！你就会不停的追求，不停的完善自己的职业技能，不停的丰富自己的职业知识，在工作中得到享受。如何实现自己的理想？行胜于言！

古人说”合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下“”不积圭步，无以至千里；不积小流，无以成江海，骑骥一跃，不能十步，弩马十驾，功在不舍“漫长的人生需要一步一步地走，职业理想的实现需要一点一滴地奋斗。通往理想的路是遥远的，但起点就在脚下，无论你的理想是否高远，它们的实现都需要一点一滴脚踏实地地去奋斗。世界上从来都不会有一蹴而就一步登天的事情，想要实现理想就要有埋头苦干的心理准备，因为踏踏实实做事是实现理想的根本途径！

### 四、“精兵简政”

精兵简政是企业改革的方向，也是提高效率、减少浪费的重要途径。

首先，兵要精。业务改革和发展需要大量的精兵充实基层、分行业务部门。兵精不仅可以适应我行形式发展需要，更有利于迅速将工作落实到实处。而且做业务不能人浮于事，否则增加了成本，还导致工作效率低下，遇到好处，个个争功，遇到问题，相互扯皮。

其次，政要简。举个例子，沭阳新概念评级报到市行已经有一个多月了，材料补充了2次，现在还没有到省行，我没有针对个人的意思，只是希望业务部门经办人员设身处地的想一想，切实的把基层行的事情当做自己的事情，不要弄个反馈让基层行补充了事，新概念是与我行建立信贷关系4年的老客户，客户基础资料已经不知道报了多少份了，还需要基础行送基础材料?希望要真真发挥市分行服务平台作用。

谢谢大家!