

2023年银行青年员工座谈会发言提纲 银行青年员工座谈会发言稿(优秀5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行青年员工座谈会发言提纲篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

很荣幸能够在那里和大家分享作为一名青年员工的光荣与自豪！同时，也十分感激领导对我们青年员工的关心和重视，给我这个难得的机会，让我与大家一齐来学习、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，在同事热心帮忙和自身努力下，我在各方面都得到了必须的提升。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我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提议。

一、“一个人若是没有热情，他将一事无成，而热情的基点正是职责心。——列夫·托尔斯泰”

职责心是影响一个人事业成败的关键。一个具有高度职责心的人，会把工作看成追求和奉献，满怀热情地投入工作，取得显着的成绩，做出卓越的贡献，实现自身的人生价值。一个没有职责心的人，一个丧失职责感或职责心不强的人，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。

在工作中我们的本事有大小，术业有专攻，职位有高低，岗位各有不一样，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。爱岗就是对自我所从事的工作充满热情，始终坚持进取乐观的态度，干一行爱一行，爱一行精一行，以进取主动、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，职责重大，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，不负职责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。应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，可是细细想来，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、职位分工的不一样造就了我们薪水的不一样，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我创造的价值是否对自我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我做出了什么成绩。出来工作这么多年，每一天睡觉前我会问自我两个问题：今日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我的方向和目标。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，不是你此刻站在什么地方，而是你要往哪里走。

一个人，物质财富能够不富有，但精神世界不能空虚；智力学识能够不高，但不能够思想道德败坏；社会地位能够不高，但不能够没有存在的价值！

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。国学大师钱文忠以往这样讲过：”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！“我十分同意这一观点，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，不停的完善自我的职业技能，不停的丰富自我的职业知识，在工作中得到享受。如何实现自我的梦想行胜于言！

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，职业梦想的实现需要一点一滴地奋斗。通往梦想的路是遥远的，但起点就在脚下，无论你的梦想是否高远，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，想要实现梦想就要有埋头苦干的心理准备，因为踏踏实实做事是实现梦

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很多的精兵充实基层、分行业务部门。兵精不仅仅能够适应我行形式发展需要，更有利于迅速将工作落实到实处。并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，此刻还没有到省行，我没有针对个人的意思，只是期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我的事情，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明白报了多少份了，还需要基础行送基础材料期望要真真发挥市分行服务平台作用。

多谢大家！

银行青年员工座谈会发言提纲篇二

第一，要加大银企沟通合作力度。

对银企双方来讲，要秉着“遵纪守法、平等自愿、诚实守信、互惠互利”的原则，加强合作。金融机构方面：要做好项目筛选，所选项目必须符合自身的经营范围，符合有关贷款管理权限的要求，要把全县重点建设项目、城镇基础设施项目、工业园区建设和科技含量高、市场前景广阔、经济效益好、符合国家产业发展要求的企业作为贷款的重点方向，要加大对科技型、就业型、资源综合利用型和社区服务型企业的支

持力度，同时也要尽可能支持暂时处于困难的企业走出困境。企业方面，要注重项目包装和项目论证，力争将项目成熟一个、上报一个、成功一个，要积极与金融机构对接，积极争取金融机构对项目的支持。要注重项目质量，尽可能产品有市尝有效益的项目与金融机构合作，达到双赢的目的。

第二，要牢固树立诚信意识。

一是企业要改变“欠贷有理、欠贷有利，不欠吃亏”、“不用白不用，用了也白用，白用谁不用”的错误，重树企业信用意识，树立“诚信第一”、“诚信是生产力”、“诚信是竞争力”的，注重自身诚信意识培养。

二是金融部门要加大对诚信企业的服务和支持力度，对诚信企业要重点支持，千方百计保证其发展资金需求，建立良好的银企合作关系，促进银企互惠互利，同步发展。

三是要加大对失信企业的处罚和追究力度。要建立失信企业“黑名单”，凡不守信、恶意拖欠贷款的企业，都要进入“黑名单”，不得享受银行的贷款支持政策和国家的有关扶持政策。

第三，要加强金融机构自身建设。

一是要千方百计增加存贷款。应牢固树立大局意识，努力改善金融服务，千方百计把闲散的资金聚集起来，增加存款余额，同时千方百计增加贷款，加大金融对经济的支持力度，加大对我县工业化、农业产业化和城镇化建设的信贷投入，确保贷款与存款同步增长，金融与经济同步发展。

二是要建立放贷激励机制。要着眼长远，建立科学、合理的内部激励机制，要打破平均主义，鼓励能者多劳，保证多劳多得。

三是要选准项目，搞好对接。发改、经济等部门要对县内的建设项目进行认真评估，筛选出一批投资效益好的项目给金融机构，及时做好项目发布工作，为金融机构和企业搭建良好的信息平台。

同志们，银企合作天地广阔，大有可为。希望各金融机构、驻县各企业进一步加强合作，携手共进，为加快大通经济社会又好又快发展做出积极的贡献！

谢谢大家！

银行青年员工座谈会发言提纲篇三

行胜于言“不是不言，而是言必求实，以行证言。国学大师钱文忠以往这样讲过：”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！“我十分同意这一观点，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，不停的完善自我的职业技能，不停的丰富自我的职业知识，在工作中得到享受。如何实现自我的梦想行胜于言！

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，职业梦想的实现需要一点一滴地奋斗。通往梦想的路是遥远的，但起点就在脚下，无论你的梦想是否高远，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，想要实现梦想就要有埋头苦干的心理准备，因为踏踏实实做事是实现梦想的根本途径！

银行青年员工座谈会发言提纲篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

很荣幸能够在那里和大家一齐来学习、交流，分享经验。同时，也十分感激领导对我们青年员工的关心和重视，给我这个难得的机会。

我叫，毕业于，于20xx年进工作，五年来，我一向从事变电运行这个岗位，这么多年来，在领导无微不至地关怀下，在同事热心帮忙和自身努力下，我在各方面都得到了必须的提升。回顾五年来，我感触颇多，下头就向各位领导及同事汇报一下自我五年来在学习和工作中的体会和感受。

第一点，谈的是职责心的问题。

现实中，任何一个企事业单位，任何一个岗位，都离不开这个职责心。

而对于我们电力企业，作为一个关系民生大计的一个企业，我觉得职责心就显得尤为重要。

就那我们变电运行的日常巡视来说吧，巡视就是要检查变电所的一切，包括所有的一次设备、二次设备、自动化、直流系统，还有变电所的房屋渗漏，门窗损坏情景，防小动物设施，消防设施等等，每一个细节我们在巡视中都不能放过，所以，这就要求我们必须要有高度的职责心，驱使自我动用自我的五官，看听闻，及时发现所内存在的不安全因素，不放过任何一个安全隐患，将隐患遏制在萌芽状态。

变电运行如此，其他岗位也一样。在工作中我们的本事有大小，术业有专攻，职位有高低，岗位各有不一样，但不管从

事什么岗位，必须要敬业、承担起那份职责。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，做出卓越的贡献，一个丧失职责感或责任心不强的人，会把工作当作负担，这样不仅仅自我会丧失工作的乐趣，还会对他人、对企业带来严重的后果。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，我们要干一行爱一行，爱一行精一行，以进取主动、认真负责的态度，保质保量完成任务。

第二点，就是加强业务学习。

刚参加工作时，是一个将理论知识如何运用到实际工作中的一个阶段，在这个阶段，老员工的传帮带起到了很好的作用。在教师傅的悉心指导帮忙下，我们渐渐了解掌握自我的工作职责和性质。然而，自我加强学习是必不可少的，因为每个人的强弱项都不一样，当我们在工作中遇到不清楚的，把握不准的，应多查阅资料，多向领导，教师傅们请教，力求搞懂吃透。

变电运行需要了解的知识面很广，不仅仅要熟练掌握本岗位的道闸操作，事故处理等知识，还要了解设备结构，原理等等，这样更有利于工作的开展。社会发展很快，设备更新升级也很快，不断新的知识需要我们学习，学无止境，三人行必有我师，我们要时刻坚持谦虚的心，虚心向他人请教，这样才能更好的工作。

第三点，谈的是职业梦想和目标。

我们青年员工刚从学校毕业，满怀梦想抱负参与工作中，然而工作中我们工种、职位分工的不一样造就了我们工作性质和待遇的差异，有些人会觉得现实与梦想差距很大，在目前的岗位无法实现自我的梦想抱负，并对外界因素产生种种抱怨，慢慢的也就丧失了工作的活力和动力。但我是这么觉得的，每个岗位都有其存在的意义，同样，每个从事该岗位的

人都能实现其价值。我们青年员工应当有梦想，有抱负，可是我们必须脚踏实地，一步一个脚印。路总是一步一步走的，跑的太快很容易跌倒。既然我们是青年员工，我们的资历，经验都不足，我们就要从基层做起，虽说基层很辛苦，但最能学到知识，累积经验。唯有基层经验的积累，才能为以后的发展铺垫更好的路。我们要脚踏实地，不能抱有空想，但不能丧失梦想。九层之台，起于累土；千里之行，始于足下。只要我们满怀梦想和活力，一步一步地走，一点一滴地积累，朝着梦想努力奋斗，其实梦想并不遥远。

以上是我的一些感受，我也正朝着自我的目标在努力，我期望在座的青年员工能和我一齐，为自我树立目标，并为此坚持不懈，脚踏实地的去奋斗，多谢！

银行青年员工座谈会发言提纲篇五

各位：

您们好！很高兴和大家一齐来开这次会议，我是xx银行的一名内退员工，虽然已经不在工作岗位，不能再做实际业务，但我依然用心的关注行里前进的点点滴滴。有什么想法时，也及时的找老沟通交流，毕竟不管走到哪里，我都是xx人。

我内退这几年我和各界的老板我认识了不少，认识后我尽量给他们做工作让他们到xx银行做业务，我记的有一次和香港豪德集团的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，如果您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行人，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。

我经常和我女儿说要和客户多沟通多介绍，并且要具备必须的风险识别以及服务理念，你要让客户认为你是服务他，而不是他在帮你的道理。要找准客户，一些资金量较大的客户更在于服务，与客户交流，让客户认同你的人品，仅有客户理解你以后，存款自然搞定。通常一个大客户的维护，远远超出了你个人的本事。可是最困难的是后续维护，大客户的深度维护是个很重要的课题。我相信在各位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。

祝：xx银行做大做强！

多谢大家！