

2024 年银行青年座谈会发言稿

银行青年座谈会发言稿 篇 1

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！

客户在变，客户交往的模式也在变。原来我们讲天涯若比邻，现在真的实现了天涯若比邻，大家可以通过社交网络形成一个社区，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。

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，而今已是原来做电商的跟我们是合作关系，现在变成了竞争关系，而且竞争的方式跟我们原来的方式还不一样。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。

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。

最后，希望我们的青年员工在这个电子银行带动的快节奏“新常态”下，以锐意创新的激情投身实践，以艰苦扎实的奋斗成就人生，不断创造新的工作业绩，不断书写人生的华丽篇章。

银行青年座谈会发言稿 篇2

为纪念五四青年节，进一步加深行领导与青年员工的交流，及时了解青年员工在招行学习成长的感受，招商银行西安分行于5月7日召开青年员工代表座谈会，分行行长室成员及人力资源部、公司银行部、会计部负责人参加了此次座谈。

本次座谈会紧密围绕王冰剑行长在五四青年节《致全行青年员工的一封信》的内容，针对青年员工如何加快自身成长、如何发挥青年员工的优势提升分行创新氛围以推动业务发展和“二次转型”、如何把握年轻员工特点加快员工队伍建设等问题进行了深入的探讨。

会上，19名青年员工代表激情洋溢的发言使得整个会场掌声不断，大家以自身的成长经历很好的阐释了会议的主旨。大家在回顾、总结自己成长路径的同时，规划了今后发展的蓝图。每一张朝气蓬勃的脸上都透出自信和坚定，每一段成功的历程都铭刻着奋斗和拼搏。青年员工挑战自我、突破自我、超越自我的勇气和信心感染了全体参会者，使大家倍受鼓舞，对招行美好的未来充满希望。

之后，李金萍行长助理宣读了分行团委五四评先评优活动的表彰通报，王冰剑行长、任莉副行长分别为获奖集体和个人颁奖，并对获奖员工表示祝贺。

最后，王冰剑行长在总结发言中对广大青年员工对分行的贡献给予高度肯定，并向青年员工提出了四点殷切希望：

一是青年员工是招行的希望，未来是属于年轻人的，招行为年轻人提供了很多机遇，希望青年员工将招行作为实现理想的地方；

二是青年员工要有远大的理想。年轻人初出校门时有很多理想，但是在面对实际工作时可能会有困惑，要把书本和实际结合起来，才能实现理想。青年员工要不怕困难、不怕挫折，要站的更高、看得更远，树立自信心和自强不息的精神，在未来的发展中比别人早走几步。

三是青年员工要不断完善自己。年轻人的经历、阅历、经验都比较少，要在日常工作中不断

揣摩、总结，实现自我完善、自我提高，成为各个岗位的行家里手。

四是青年员工要注意职业操守。银行业是高风险行业，青年员工一定要认真学习、领会、执行《银行业金融机构从业人员职业操守指引》，提高自身职业素养。

银行青年座谈会发言稿 篇3

各位领导、各位同仁、青年朋友们：

我叫××，今天，我演讲的题目是“爱国、爱行、爱岗，奏响青春乐章”。我国近代学者梁启超先生曾在《少年中国说》中有这样几句话一直鼓舞我奋发向上：“少年智则国智，少年富则国富，少年强则国强”。梁启超先生说得是国家的未来靠青年一代，而作为现代金融企业的一支重要生力军，建设银行的未来同样靠我们这样一群年青人。面对经济全球化和金融国际化的新形势，总行党委审时度势、及时推出了人事激励与约束机制改革。

这恰恰为我们青年员工在建行事业发展中实现自我价值、建功成才、有所作为提供了最佳的机遇，给我们搭建了一个施展才能的大舞台。作为建行的青年员工置身于改革的浪潮中，如何在这个舞台上唱好戏，续写人生的新篇章，如何实现人生理想爱国爱企爱岗奋斗目标，如何实现个人价值与建行价值最大化的有机统一，给每一位青年人提出了不容回避的课题。改革对我们青年人是一项考验，我们只有在实践中不断磨练自己、摔打自己、总结自己，才能提高自己、发展自己。

这需要我们有志存高远、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。有人说，19世纪是英国人的世纪，20世纪是美国人的世纪，而21世纪，就是我们中国人的世纪，“远去足音凝重，再创辉煌更爱岗敬业奉献青春心！”中国建设银行经过近年来一系列的改革，也迈出了向国际标准的现代商业银行靠近的步伐。但我们不要忘记，我们建行仍有许许多多地方有待完善和发展，要想国家富强，建行事业兴旺，就必须继续努力；而希望，就寄予在我们这一代年青人的身上。

我想作为一名建行的青年只有对事业孜孜不倦地追求，对工作全身爱岗敬业献青春的投入，才能适应改革，推动改革。首先要做到热爱岗位，珍爱自己的事业，珍惜自己的工作；其次要树立坚定的信心，具有面对任何困难和挑战的勇气，把握自己的人生方向，找准自己的人生坐标；最后是要有实力，通过不断的学爱岗敬业和实践，提高自身的素质，掌握有用的本领，才能将“爱国”热情化为“爱行、爱岗”的巨大动力，把人生的思想支点放在“爱国、爱行、爱岗”这个信念之上，积极身于建设银行改革与发展的大潮中去，大胆开拓，勇于创新，让我们的人生价值在建设银行改革中得到充分发挥和教师爱岗敬业华！

青年朋友们，行长曾经说过：“建设银行的改革需要青年，建爱岗敬业演讲银行新世纪发展目标的实现离不开青年，希望寄托在青教师爱岗敬业人身上，青年兴则建行兴，青年强则行强，青年有希望，奏响银行未来的发展就有希望”。让我们抓住改革的机遇，不负张恩照行长寄予我们的殷切希望，行动起来，让改革见证我们的青春，让我们用知识加汗水，去顺应新改革、拥抱新希望，迎接新挑战，让青春在改革中飞扬！

谢谢大家！

银行青年座谈会发言稿 篇4

大家好。我是联合经研公司总经理，很荣幸能有机会与各位专家就中小客户问题进行交流。

在中小客户业务这件事情上，从某种意义上来说，目前咱们大多数银行还处于探索甚至是应付的阶段，我想这点大家应该不会反对吧？但即便是做应付，也要有个章法，也有个三六九等的问题，应付也有应付出成绩来的嘛！说到这可能我们有些同志就不同意了，说我们行就不是在应付，是真干。可真干就好吗？好难吧？对于中小企业，大家有个共识，就是中小企业资信比较差，开发没有效率，风险大，找不到解决问题的关键点，所以才“雪拥蓝关马不前”，只能停留在宣传探索甚至有些应付的层面上。但不管是真做还是假做，我们都应该把前期准备工作做好。有些什么工作呢？下面我展开来说一下。

首先来说数据，咱们各家行可能都有一些数据，但是数据比较分散、比较孤立，这应该是申报的时候留下来的吧？另外，各行通过各种渠道也都搜集了一些数据。但做市场分析的话这些数据够用吗？至少是不好用吧？那什么数据有用呢？目前来说，至少应该想办法找一套完整、系统的数据吧？

有了数据就开始做分析了，大家都很熟悉的分析方法，主要是利用资产、销售收入、利润、负债这些指标来进行排名。但是用这种评先进的方法做贷款行不行呢？后来各家行都做了一些改进，我们也参与了其中的部分工作，主要是做财务数据分析，四个能力、12个指标，这么做有一定启发，但这种方法一是涉及到数据不可靠的问题，二是即便数据可靠了也没有用，因为企业太小了，根本没有能力做抵押担保，解决不了信用缺失的问题。

那怎么突破这个瓶颈呢？

其实大家是做了很多有意尝试的。最初贵州工行就提出了从一般的行业分析、企业分析转变到业务突破口的选择和分析上。广东建行在这个事情上是比较善于思考的。隐型冠军法和产业集群的计算方法就是他们提出来的。深圳民生提的是类银行文件报告，就是要特别增加金融需求分析和金融服务方案。杭州商行提出过在行业细分的基础上，再在区域和规模层面进行二次细分。上海民生提出过从优势行业的上下游，也就是有业务关系的中小企业进行业务突破。北京民生则从资本关联入手进行中小企业客户选择。今天有咱们北京工行的同志在，北京工行提出过根据企业的成立年限和企业的资本性质来选择企业。这些努力都是好的。

把大家的发现和探索做个归纳，能够发现有个共同点，就是大家的努力都指向行业选择，就是力图在不识别、不改变企业单体信用状况的情况下，主要借助行业运行本身的能量和行业龙头的力量来减轻风险识别难、风险控制难、风险解决难和开发不经济等问题造成的压力，使效率和成本双赢。成功的关键在于批量开发，这样才能收到规模经济、利润覆盖风险的效果。（在这个过程中，我们注意到银行都在探索减少审批环节，这是有一定合理成分的，但在企业数

量很少的情况下，单纯减少审批环节，风险就会 显得比较大)当然长期来说，像风控机制啊、担保机制、社会诚信文化建设啊什么的肯定也是需要的，但短期来说，最主要的还是 刚才咱们说的这些。

行业选择完了之后，作为银行，要对选择的行业进行投贷，获取利息收入。所以我们要从这个角度对行业进行银行专有分析。 比如说，是不是应该分析一下各个行业的利息收入情况怎么样呢？推而广之像贷款投放量、手续费收入、应收账款等情况是不是也 应该分析出来呢？从这个角度来把握行业是不是和银行关系更近？至少来说也是不可或缺吧？

每个行业都是多种指标共存，比例不同形成类型，针对不同类型就应该是不同的行业有不同的属性，不同属性的行业要搭配不 同的产品和模式，我们姑且把他命名为业务集合的概念。在知道了各个行业的利息收入、手续费收入之后，接下来，咱们有没有考 虑过是从对公业务入手还是从国际业务入手？怎么区分业务的主从关系和搭配关系？这些问题都应该好好研究。

外部分析完了以后，就要结合行里的实际做计划。有了刚才说的这么几条，做计划应该有点意思了吧？以前的计划是怎么结合 的呢？是用排版解决的，一是外部环境，二是内部情况，中间基本上没什么关系，写起来很难写。如果像现在这么做的话，你知道 北京市各个行业的利息收入、客户类型和业务结构了，再结合自己丰富的从业经验，想没点心得，没点想法，想不做出计划来都难 啊，这个时候做起来应该是“犹如滔滔江水，连绵不绝”。如果说只有区域经济情况分析、区域行业排名、区域企业排名的话，能 做什么呢？只能是把名单分给客户经理去做，什么产品类型啊、产品组合啊、产品方案啊什么的都很难准备好，策划、经验、组织 什么都看不出来，客户经理就有点摸不着头脑了，不知道怎么做。

做到这，基本工作就都做完了。咱们做个总结的话，第一就是先拿数据，一有了数据就要结合银行的工作实际进行专有分析， 在数据分析的基础上再做计划。这些都是基础工作。到这儿就能够开个叉了。

如果是宣传和探索，这么做深化了我们在探索阶段的研究深度，研究成果做出来了，也是一种进展，这个时候做经验总结肯定好，有特点，有内容，有新意，跟原来咱们做官样文章是不是就差别很大了？有共性和概括性

如果真做的话，前面说的这些就是基础和平台，但是不是有这些就够了呢？我们在这个基础上主要应该做什么工作呢？有一个行在做供应链金融的时候就提过一做模式，二做平台的概念，客户经理有了模式和平台的支撑，工作就比较容易发挥，因此上来说这个概念比较成功。而有的行在探索过程中，对平台和模式的作用认识不是很充分，抓的不是特别紧，主要靠业务员自己的摸索来实现，由于缺乏（咱们在座的各位领导所能提供的）平台和模式的支撑，业务经理的发挥受到很大限制，结果怎么样呢？结果就是工作局面比较被动。从这里能够看出，平台和模式的问题，其实是非常重要的问题，这就好比当年共产党从农村走向城市后必须要面对的重大转变，中间有一个工作重心转移的问题。在这个时候，第一是要树立正确的思想，第二是要有组织，有安排，有人才。第三呢，咱们现有的人才肯定是不够的，说到这想到刘主席说的，一缺数据，二缺人才，今天咱们全到讨论到了。所以培训的作用就显得特别突出，特别是对团队各级主管的培训。

从刚才咱们说到的正反两方面的情况，大家能够看出总结模式和搭建平台是做中小客户业务的两个关键。那么这个模式和平台的问题怎么解决呢？个别同志可能还不知道怎么下手呢？我们想给大家分享一下我们的经验。当时我们和西部某行讨论的结果是：主要的突破方向除了传统对公业务外，第一是从三农问题和建设和谐社会的角度出发，借助公司加农户的方式，做好中小企业信贷；第二是为了推动政府成为向西开放的“桥头堡”，做好贸易融资业务，让该行成为银行系统在西部开发中的标杆；第三是作为向地方政府要好处的理由，通过改善地区金融生态和环境来体现地方政绩，主要是做好品牌和政府关系。第四是借助对口支援关系，以非业务往来为契机，创造业务机会，同时密切银行与两地政府的关系，对总行也有一个向心的呼应作用。

这个模式产生的基础除了一般策划的原理，比如说：创新原理、人文原理和造势原理等之外，就是我们提出的“向心理论”与“共振原理”。我们的策划方案主要是让银行以政府为中心、做好政府配套工作策划，以总行为中心、做好总行配套工作策划，以领导为中心、做好领导配套工作策划，还有就是以自身资源为中心，做好对自身资源的策划，最终要实现的就是银行在这几个中心下产生的业务上的共振。大家能够想想，按照这个模式搞的话是不是就能实现一种多赢与长效的工作局面？

如果说大家对平台和模式的问题认同，马上就有一个问题，单靠银行自己的力量目前来看好像还不太够，好像条件还不太充分。那么我们应该怎么整合各种力量来实现这个模式和平台呢？我们觉得能够从以下三个方面来考虑。

首先来说，就是要立足本行，按照“向心”的思路，确定几个备选方案，对行内对应的“人脉”资源进行仔细的梳理和分工，根据第一阶段的联系情况，找到突破口。重点是探索推进模式与搭建运作平台。

第二是积极动员总行力量。动员总行力量的好处：一是有效，总行资源丰富，效果是不言而喻的；二是有利，总行的参与能让总行加强对分行的关注，自然而然地会给与更多支持，比如说特殊优待政策、额外的资金额度和新产品支持等。这对分行未来的发展将具有极大的促进作用。

第三，既然集团开发、批量开发是做好中小客户业务的关键，我们就应该积极利用好有相关资源的中介机构为银行出谋划策？比如说像我们公司。

工经联本身就是协会的协会，在全国各地都有分支机构，在咱们银行需要进行如行业、市场、产品、技术和企业等方面培训的时候，都能够发挥工经联的优势。同时在批量客户的组织和推介方面工经联也具有一定的优势。这是一。

二来呢，因为历史的原因，工经联和各地经贸委、国资委有着密切的联系与合作，这些机构

在组织当地企业上也能起到一定的作用。

第三是咱们全国政协副主席徐匡迪同志兼任工经联的会长和工程院的院长，工经联和工程院的配合也比较方便，如果银行需要工程技术方面的培训、咨询、论证、评估，我们能够帮忙联系。

第四我们和金融时报以及新华社等新闻媒体都有很好的合作基础，大家都知道，金融时报跟人民银行和银监会关系都比较密切。如果需要的话我们能够加强沟通。

以上是我们对大家中小业务上经验上的一个简要总结，详细的材料都在我们给大家准备的光盘里，我刚才讲的就算是抛砖引玉吧，下面，还是欢迎大家发表高见。

谢谢。

银行青年座谈会发言稿 篇5

同志们：

今天，在这里召开座谈会，主要目的是通过银行和企业之间面对面的沟通与交流，密切银企合作关系，切实解决我县经济金融工作中存在的困难和问题，促进经济快速、健康发展。刚才，县经济局通报了我县经济运行情况，信用社、担保公司和驻县企业代表围绕如何解决融资瓶颈做了很好的发言，交流了思想、明晰了思路、表明了决心、坚定了信心。下面，我讲两点意见供大家参考。

一、银企合作中存在的问题

银行作为金融企业，与工商业企业性质相近，都是生产或经营性单位，目的相同，都是追求赢利、不断发展壮大自身，企业是银行主要的服务对象和利润来源，应该说，银行与企业合作的基础相当牢靠，合作的范围相当广阔，合作利益取向相同。但是，当前我县银企合作依然存在一些突出问题，主要表现为：一是部分金融机构仍然存在传统银行业遗留的“银老大”思想，不注重资金的营销，坐等企业上门，缺乏与企业接触、扩大业务范围的主动性。二是部分企业不注

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/016043234044011005>