# 晨会领导讲话(精选8篇)

作者：美好人生 更新时间：2024-04-01

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。晨会领导讲话篇一*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**晨会领导讲话篇一**

各位领导、各位来宾、社区居民朋友们：

大家上午好!

九月丹桂飘香、金色满园，在这庆国庆、迎中秋的美好日子里，我们上海路街道第三届邻里节开幕了!

首先，请允许我代表上海路街道党工委、办事处，对各位领导、各位来宾及广大居民朋友的到来，表示热烈的欢迎!对在筹办“邻里节”工作中，各级领导的关心支持，全体居民的热情参与，辖区各单位的不懈努力，表示最衷心的感谢!同时，祝愿辖区广大居民朋友在我们这个自己的“邻里节”里过得开心愉快。

社区是城市的基础，家庭是社区的细胞。构建和谐社会，离不开家庭与家庭之间和睦的邻里情。邻里和睦是中华民族的传统美德，也是社会主义精神文明建设的重要内容。在现代社会，人与人之间更需要相互的理解和沟通;更需要一份相互的关爱和帮助，更需要建立一种温馨和谐的邻里关系，更需要一个稳定有序的居住环境。

近年来，上海路街道在区委、区政府的关心支持下，围绕创建和谐文明社区这一中心，不断创新工作方式，从实际出发，开展了以弘扬团结友爱、邻里相亲、互帮互助的社会风尚为主题的“邻里节”，在广大居民中引起了较强的反响。许多居民在热心参与活动的同时，积极为社区的发展建设献计献策，为社区实现和谐共建奠定了坚实的基础，为社会的稳定和谐做出了积极的努力。党组织的凝聚力、向心力在活动中得到增强，居民的整体素质和社区文明程度在活动中明显提升，社区精神面貌明显改善，社区处处呈现出勃勃生机。

实践证明，以举办“邻里节”的形式，在社区开展活动，是激发邻里热情、倡导邻里互助、邻里友爱、邻里和谐的有效载体;是团结人、凝聚人，鼓舞人、建设和谐社区、和谐街道的有力举措。今年，我们街道先后获得了全省“五个好基层党组织”，和全国“和谐社区”的殊荣就是最好的证明。

“邻里节”已成为我们辖区文化品牌。今天，以“科学发展、共建和谐，与国同庆、邻里同欢”为主题的第三届“邻里节”包含丰富多彩的内容，是居民同乐的嘉年华，是居民同庆祖国母亲60华诞的深情表达。

我们中国有句老话：远亲不如近邻，千金难买邻里情。希望大家在本次活动中收获欢乐、收获友谊、收获邻里之间那份温暖和爱。

最后，在国庆节、中秋节即将来临之际，祝愿我们伟大的祖国繁荣昌盛，祝愿我们的汇川更加美好，祝愿我们的社区邻里更加文明和谐!祝愿各位领导，各位来宾，广大居民朋友们身体健康，节日愉快!

**晨会领导讲话篇二**

晨会是全体员工集合在一起，互相问候，交流信息和安排工作的一种管理方式。下面就是本站小编给大家整理的银行晨会领导讲话，仅供参考。

尊敬的各位领导、各位同事：

早上好。

今天我想和大家一起分享关于理财产品的话题。

首先让我们了解一下今年理财市场异动的背景

一是负利率条件下，商业银行通过收益相对较高的理财产品，满足客户对资产保值增值的迫切需求。在此背景下，市场共需两旺，规模迅速扩张。

二是面对宏观政策的变动，商业银行通过理财缓解监管与市场的双重压力。20xx年和20xx年，银行业新增贷款分别高达9.57万、7.95万亿元，商业银行贷存比总体逼近75%的监管要求。今年的局面更为严峻，在持续信贷紧缩下，加上银监会“三个办法一个指引”的约束，银行通过贷款派生存款的难度不断加大，存款增长缓慢。与此同时，监管要求还在不断提高，银监会从6月开始考核商业银行的月度日均贷存比。在监管与市场的双重压力下，商业银行不得不通过理财加大对存款的争夺力度。

3.针对资本约束强化等现实挑战，商业银行借力理财提升盈利的可持续性。理财业务涵盖面广，品种丰富，不仅有利于商业银行负债结构的调整，还能对银行的资产管理、保险、托管等业务产生良好的促进作用，有利于优质客户维护，对持续提升银行的整体竞争力意义重大。

一，中间业务增收工具

银行理财产品具有占用资金少，风险低、收益高的特点，成为商业银行推进业务转型，增加非利息收入的重要手段。目前理财产品能够带来的主要收入有认购费、管理费、赎回费、托管费、超额业绩报酬等，还可以带动银行卡、第三方存管业务等。我行理财业务年利润近2500万元。

二、产品创新工具

理财产品可挂钩资产丰富、期限灵活，可根据客户风险偏好设计差异化产品组合，成为新产品开发的有力支撑。我行通过与同业的多元合作，拓宽了合作渠道，为产品开发奠定了合作基础。

三、存款吸纳工具

保本理财业务纳入表内管理，在产品募集及到期后，能够形成存款沉淀，所以商业银行在理财业务中能够获得二次划分存款特别是储蓄存款的机会。20xx年，我行为天津分行发行了13期理财产品,总量8.88亿元,带来了超过六千名个人客户。市场拓展效果明显。

四、资产负债调节工具

在资产规模受限，流动性需求增强时，银行可将债券、贷款、票据等打包作为配置资产，设计理财产品出售，通过压缩表内资产获取业务发展空间和流动性支持。当流动性充裕、资产扩张时，则可压缩理财规模或提前终止理财业务，拓展表内资产拓展空间。20xx年，我行理财业务为7家支行解决信贷规模3.85亿元。

五、重点客户营销工具

当然，理财业务存在的风险也不容忽视。 今年以来，银监会对银行理财产品的短期化趋势始终保持高度关注，监管程度则趋于严厉。

9月末，银监会在《关于进一步加强商业银行理财业务风险管理有关问题的通知》中要求，商业银行做好对每个理财计划的单独核算和规范管理：对每个理财计划所汇集的资金进行规范的会计核算;为每个理财计划制作明细记录，覆盖资金募集、投资过程、各类标的资产的明细、到期清算的全过程;为每个理财计划建立托管的明细账;每个理财计划对应的投资资产组合实现单独管理;计划终止时，应准确地计算每个理财计划单独兑现的收益。

10月，颁布了《商业银行理财产品销售管理办法》，一是要求商业银行保护投资者权益：必须在理财产品销售文件中制作专页风险揭示书，必须在理财产品销售文件中制作专页客户权益须知，按规定对理财产品进行风险评级，对客户进行风险承受能力评估，按照风险匹配原则，将适合的产品卖给适合的客户。

二是要求商业银行开展理财产品销售应遵循风险匹配原则，审慎尽责开展理财产品销售，应对理财产品进行评级，对客户风险承受能力进行评估， “将适合的产品卖给适合的客户”。

三是要求商业银行按照风险可控、成本可算、信息充分披露的原则进行销售

11月11日，银监会主席尚福林在银监会20xx年第四次经济金融形势通报分析会上强调，“严禁通过发行短期理财产品变相高息揽储、规避监管要求、进行监管套利”。

面对变化，我们该怎么做?

为了落实监管部门要求，产品开发部已经着手准备，一是修订了我行理财内控及风险管理制度;二是对现有理财产品进行梳理，结合系统建设，进一步实现精细化管理;同时，加强学习，在理财业务因势而变中严格合规经营，全面提升理财业务运作的规范性。

在操作上，一是坚持“四不做”原则，即不熟悉的市场不做、不确定性高的市场不做、不能明确定价的市场不做、高风险市场不做;二是严把项目质量关，对行内外项目实施高标准审批，从源头控制项目风险;三是严格按照监管要求，切实加强信息披露;四是加强产品服务创新，逐步实现理财业务由单一产品向综合平台、由大众化产品向分层次服务、由价格竞争向综合服务能力比拼的升级与转变，保持我行理财业务的竞争优势。

以上就是今天的话题，我们希望各位领导和同事对产品开发部的工作多提宝贵意见，帮助我们完善理财产品功能，有效控制风险，使我行理财业务茁壮成长。

谢谢大家!

今天晨会，感觉大家精神状态不是特别饱满，我知道大家在经历了一年的工作后，每天周而复始有点累。储蓄柜组的同事每天存款取款开卡开折汇款，财会柜组的同事每天现金支票转账支票电汇发工资提同城，大堂经理每天迎来送往迎来送往，理财经理每天不是听这个客户絮絮叨叨，就是让那个客户听自己絮絮叨叨，业务经理一上班就掉进自己那个坑里无法自拔，客户经理费劲巴力的做一堆项目最后没额度了放不了款。

你昨天办错的业务，今天是不是还要办错;

你昨天写错的票子，今天是不是还会写错;

你昨天没推销出去的产品，今天是不是想着换个方法推销出去;

你昨天看到这个客户叫不上名，今天是不是该叫声张哥或者李姐了。

成功就是每天进步一点点

大家应该自己去想，自己去做，怎么能让自己和我们行每天都进步一点点

我们支行的晨会为什么在比赛拿第一，为什么让其他行望而生畏，因为我们每天都在做;下一次再想拿第一，我们需要每天进步一点点，支行是大家的，荣誉也是大家的，不是行长的，不是任何某一个人的，是大家的。

所以，希望大家认真对待晨会，认真对待自己，每天进步一点点，就够了。

各位同事，大家早上好!

今天的早会，主持人讲的两个故事很感动人，两条内部新闻很鼓舞人，一个“贵在坚持”的理念很感召人。早会用内容的丰富，丰盈了我们的生命体验。人生的富贵，我认为是富在有梦，贵在坚持。大富大贵就是有大理想，有大抱负，大贵呢就是超出常人的坚持和忍耐!

听了主持人的早会主题，有感而发。想起了冯仑写的一篇文章。冯仑，万通集团董事局主席，中国民生银行董事。在业界素有“地产思想家”“地产革命家”的美誉。他曾在中央党校，中宣部，国家体改委，海南省委任职。91年参与万通集团的创建，用手里的3万元成就了今天总资产超30亿的万通集团，缔造了一个资本运作的奇迹，也书写了一个“富贵”的梦想。

理想，是适合自己能够实现的梦想。冯仑的理想，并非遥不可及。他首创业界的“价值空间”，做立体城市，让立体城市更便捷，更环保，更美丽;让生活在立体城市里的人更舒坦，更快乐，更幸福。他的事业更成功，他的生命更有意义。比尔盖茨的梦想，就是让全球人都能用得上他的电脑;爱迪生的梦想是不仅让全人类改善听觉，还要让全人类创新视觉体验，共享光明。他在发明留声机的同时，经历无数次失败后终于对电灯的研究取得了突破，这一发明是爱迪生一生中达到的登峰造极的成就;毛主席的梦想是推翻三座大山，建立新中国，让中国人民站起来;邓小平的梦想是让中国的少数人和部分地区先富起来，最终达致共同富裕。。。

坚持，是实现理想的不二法门。有了这样一个理想，冯仑付出了两个坚持。一是坚持学习。梦想，离实现有一段距离。所以会推动人不断学习。他不懂立体城市为何物，就从书本和别人的思想里找答案。怀抱梦想的人不拒绝学习和新东西。二是坚持价值判断。最快乐的人生就是价值观单一，比如信佛的人持斋，礼佛，自律，看见荤腥和女色也不动心，这种人就很容易幸福。因此凡影响梦想实现的东西都是没有价值的东西。用这个标准裁量工作和生活中的许多东西，人生就变得异常简单明了：不利于梦想实现的事情坚决不做!用同类项价值观还可以帮你选人生伴侣和事业伙伴。于事业这样就形成了公司的治理方向，于生活就形成了家庭的经营理念。有了这样一个理想，盖茨辍学投身科研，付出了一生的努力;有了这样一个理想，毛主席置众多家人牺牲而不顾，坚持他的三个法宝：统一战线，武装斗争和党的建设;有了这样一个理想，从79年到现在，中国30余年在坚持改革开放。。。

幸福人生，需要两样东西：理想和坚持。

理想是人生的方向!

坚持就是胜利!

中盛国际在董事长的带领之下，正在构建一个梦想：作行业规模最大的，资本最强的，效益最好的，品牌最优的保险经纪集团公司。为了这个梦想，我们坚持整合重组，坚持两条腿走路的方针，坚持依法合规经营，坚持人才持续培养。。。

顶层设计已经完成，但求证之路任重道远!

在早会即将结束时，我想大家与我一起发出内心的呐喊：

我行，我有梦!

我行，我坚持!

谢谢大家。

-->[\_TAG\_h3]晨会领导讲话篇三

同学们：

本月，我校在养成教育活动中开展好习惯遵规守纪的推广活动。在上周一的晨会上，大家已经了解了遵规守纪好习惯的内容标准，那么今天，王老师再利用这时间，对同学们进行强调与补充。在课前准备方面：

在课后整理方面：

全体师生共同参与班级整理，同学们做到推椅子，摆桌子，保持自己位子的卫生，老师做到：清洁黑板，讲台，关好窗户扎好窗帘。昨天下午放学，老师发现还有一些班级窗户没关，靠近走廊这侧的窗帘未收好，扎好。今天下午，请各班主任再次整理好班级讲台与小熊柜卫生，做到卫生工具整齐摆放，小熊柜内干净不凌乱。

好习惯的养成是需要同学们的自我约束，希望同学们能够从每一天的卫生整理，课前准备做起，长期坚持下去就会有收获。

最近福州正在进行创建文明城市，作为小公民们，大家该用怎样的言行举止来体现自身素养呢?老师在这告诉大家：遵守学校作息时间，我校开门时间是上午7：30，下午1：30，同学们不要提早到校;放学后及时回家，不在周边小店逗留，虽然离校但也要保持良好的卫生习惯。乘坐交通工具时不插队，有序上下车，待人礼貌问好，遵守交通规则。

同学们，还记得24字的社会主义核心价值观么?和老师一起温习一遍：国家层面是：富强、民主、文明、和谐，社会层面是：自由、平等、公正、法治，公民个人层面是：爱国、敬业。诚信。友善。希望同学们熟记在心，明天的班级事务时间，请班主任们加强教育，谢谢。

**晨会领导讲话篇四**

尊敬的各位领导、各位同事：

早上好。

今天我想和大家一起分享关于理财产品的话题。

首先让我们了解一下今年理财市场异动的背景

一是负利率条件下，商业银行通过收益相对较高的理财产品，满足客户对资产保值增值的迫切需求。在此背景下，市场共需两旺，规模迅速扩张。

二是面对宏观政策的变动，商业银行通过理财缓解监管与市场的双重压力。20xx年和20xx年，银行业新增贷款分别高达9.57万、7.95万亿元，商业银行贷存比总体逼近75%的监管要求。今年的局面更为严峻，在持续信贷紧缩下，加上银监会“三个办法一个指引”的约束，银行通过贷款派生存款的难度不断加大，存款增长缓慢。与此同时，监管要求还在不断提高，银监会从6月开始考核商业银行的月度日均贷存比。在监管与市场的双重压力下，商业银行不得不通过理财加大对存款的争夺力度。

3.针对资本约束强化等现实挑战，商业银行借力理财提升盈利的可持续性。理财业务涵盖面广，品种丰富，不仅有利于商业银行负债结构的调整，还能对银行的资产管理、保险、托管等业务产生良好的促进作用，有利于优质客户维护，对持续提升银行的整体竞争力意义重大。

一，中间业务增收工具

银行理财产品具有占用资金少，风险低、收益高的特点，成为商业银行推进业务转型，增加非利息收入的重要手段。目前理财产品能够带来的主要收入有认购费、管理费、赎回费、托管费、超额业绩报酬等，还可以带动银行卡、第三方存管业务等。我行理财业务年利润近2500万元。

二、产品创新工具

理财产品可挂钩资产丰富、期限灵活，可根据客户风险偏好设计差异化产品组合，成为新产品开发的有力支撑。我行通过与同业的多元合作，拓宽了合作渠道，为产品开发奠定了合作基础。

三、存款吸纳工具

保本理财业务纳入表内管理，在产品募集及到期后，能够形成存款沉淀，所以商业银行在理财业务中能够获得二次划分存款特别是储蓄存款的机会。20xx年，我行为天津分行发行了13期理财产品,总量8.88亿元,带来了超过六千名个人客户。市场拓展效果明显。

四、资产负债调节工具

在资产规模受限，流动性需求增强时，银行可将债券、贷款、票据等打包作为配置资产，设计理财产品出售，通过压缩表内资产获取业务发展空间和流动性支持。当流动性充裕、资产扩张时，则可压缩理财规模或提前终止理财业务，拓展表内资产拓展空间。20xx年，我行理财业务为7家支行解决信贷规模3.85亿元。

五、重点客户营销工具

当然，理财业务存在的风险也不容忽视。 今年以来，银监会对银行理财产品的短期化趋势始终保持高度关注，监管程度则趋于严厉。

9月末，银监会在《关于进一步加强商业银行理财业务风险管理有关问题的通知》中要求，商业银行做好对每个理财计划的单独核算和规范管理：对每个理财计划所汇集的资金进行规范的会计核算;为每个理财计划制作明细记录，覆盖资金募集、投资过程、各类标的资产的明细、到期清算的全过程;为每个理财计划建立托管的明细账;每个理财计划对应的投资资产组合实现单独管理;计划终止时，应准确地计算每个理财计划单独兑现的收益。

10月，颁布了《商业银行理财产品销售管理办法》，一是要求商业银行保护投资者权益：必须在理财产品销售文件中制作专页风险揭示书，必须在理财产品销售文件中制作专页客户权益须知，按规定对理财产品进行风险评级，对客户进行风险承受能力评估，按照风险匹配原则，将适合的产品卖给适合的客户。

二是要求商业银行开展理财产品销售应遵循风险匹配原则，审慎尽责开展理财产品销售，应对理财产品进行评级，对客户风险承受能力进行评估， “将适合的产品卖给适合的客户”。

三是要求商业银行按照风险可控、成本可算、信息充分披露的原则进行销售

11月11日，银监会主席尚福林在银监会20xx年第四次经济金融形势通报分析会上强调，“严禁通过发行短期理财产品变相高息揽储、规避监管要求、进行监管套利”。

面对变化，我们该怎么做?

为了落实监管部门要求，产品开发部已经着手准备，一是修订了我行理财内控及风险管理制度;二是对现有理财产品进行梳理，结合系统建设，进一步实现精细化管理;同时，加强学习，在理财业务因势而变中严格合规经营，全面提升理财业务运作的规范性。

在操作上，一是坚持“四不做”原则，即不熟悉的市场不做、不确定性高的市场不做、不能明确定价的市场不做、高风险市场不做;二是严把项目质量关，对行内外项目实施高标准审批，从源头控制项目风险;三是严格按照监管要求，切实加强信息披露;四是加强产品服务创新，逐步实现理财业务由单一产品向综合平台、由大众化产品向分层次服务、由价格竞争向综合服务能力比拼的升级与转变，保持我行理财业务的竞争优势。

以上就是今天的话题，我们希望各位领导和同事对产品开发部的工作多提宝贵意见，帮助我们完善理财产品功能，有效控制风险，使我行理财业务茁壮成长。

谢谢大家!

**晨会领导讲话篇五**

企业每天要做的第一件事就是召开晨会。本文是本站小编为大家整理的晨会领导讲话，仅供参考。

尊敬的各位领导、各位同事：

早上好。

今天我想和大家一起分享关于理财产品的话题。

首先让我们了解一下今年理财市场异动的背景

一是负利率条件下，商业银行通过收益相对较高的理财产品，满足客户对资产保值增值的迫切需求。在此背景下，市场共需两旺，规模迅速扩张。

二是面对宏观政策的变动，商业银行通过理财缓解监管与市场的双重压力。20xx年和20xx年，银行业新增贷款分别高达9.57万、7.95万亿元，商业银行贷存比总体逼近75%的监管要求。今年的局面更为严峻，在持续信贷紧缩下，加上银监会“三个办法一个指引”的约束，银行通过贷款派生存款的难度不断加大，存款增长缓慢。与此同时，监管要求还在不断提高，银监会从6月开始考核商业银行的月度日均贷存比。在监管与市场的双重压力下，商业银行不得不通过理财加大对存款的争夺力度。

3.针对资本约束强化等现实挑战，商业银行借力理财提升盈利的可持续性。理财业务涵盖面广，品种丰富，不仅有利于商业银行负债结构的调整，还能对银行的资产管理、保险、托管等业务产生良好的促进作用，有利于优质客户维护，对持续提升银行的整体竞争力意义重大。

一，中间业务增收工具

银行理财产品具有占用资金少，风险低、收益高的特点，成为商业银行推进业务转型，增加非利息收入的重要手段。目前理财产品能够带来的主要收入有认购费、管理费、赎回费、托管费、超额业绩报酬等，还可以带动银行卡、第三方存管业务等。我行理财业务年利润近2500万元。

二、产品创新工具

理财产品可挂钩资产丰富、期限灵活，可根据客户风险偏好设计差异化产品组合，成为新产品开发的有力支撑。我行通过与同业的多元合作，拓宽了合作渠道，为产品开发奠定了合作基础。

三、存款吸纳工具

保本理财业务纳入表内管理，在产品募集及到期后，能够形成存款沉淀，所以商业银行在理财业务中能够获得二次划分存款特别是储蓄存款的机会。20xx年，我行为天津分行发行了13期理财产品,总量8.88亿元,带来了超过六千名个人客户。市场拓展效果明显。

四、资产负债调节工具

在资产规模受限，流动性需求增强时，银行可将债券、贷款、票据等打包作为配置资产，设计理财产品出售，通过压缩表内资产获取业务发展空间和流动性支持。当流动性充裕、资产扩张时，则可压缩理财规模或提前终止理财业务，拓展表内资产拓展空间。20xx年，我行理财业务为7家支行解决信贷规模3.85亿元。

五、重点客户营销工具

当然，理财业务存在的风险也不容忽视。 今年以来，银监会对银行理财产品的短期化趋势始终保持高度关注，监管程度则趋于严厉。

9月末，银监会在《关于进一步加强商业银行理财业务风险管理有关问题的通知》中要求，商业银行做好对每个理财计划的单独核算和规范管理：对每个理财计划所汇集的资金进行规范的会计核算;为每个理财计划制作明细记录，覆盖资金募集、投资过程、各类标的资产的明细、到期清算的全过程;为每个理财计划建立托管的明细账;每个理财计划对应的投资资产组合实现单独管理;计划终止时，应准确地计算每个理财计划单独兑现的收益。

10月，颁布了《商业银行理财产品销售管理办法》，一是要求商业银行保护投资者权益：必须在理财产品销售文件中制作专页风险揭示书，必须在理财产品销售文件中制作专页客户权益须知，按规定对理财产品进行风险评级，对客户进行风险承受能力评估，按照风险匹配原则，将适合的产品卖给适合的客户。

二是要求商业银行开展理财产品销售应遵循风险匹配原则，审慎尽责开展理财产品销售，应对理财产品进行评级，对客户风险承受能力进行评估， “将适合的产品卖给适合的客户”。

三是要求商业银行按照风险可控、成本可算、信息充分披露的原则进行销售

11月11日，银监会主席尚福林在银监会20xx年第四次经济金融形势通报分析会上强调，“严禁通过发行短期理财产品变相高息揽储、规避监管要求、进行监管套利”。

面对变化，我们该怎么做?

为了落实监管部门要求，产品开发部已经着手准备，一是修订了我行理财内控及风险管理制度;二是对现有理财产品进行梳理，结合系统建设，进一步实现精细化管理;同时，加强学习，在理财业务因势而变中严格合规经营，全面提升理财业务运作的规范性。

在操作上，一是坚持“四不做”原则，即不熟悉的市场不做、不确定性高的市场不做、不能明确定价的市场不做、高风险市场不做;二是严把项目质量关，对行内外项目实施高标准审批，从源头控制项目风险;三是严格按照监管要求，切实加强信息披露;四是加强产品服务创新，逐步实现理财业务由单一产品向综合平台、由大众化产品向分层次服务、由价格竞争向综合服务能力比拼的升级与转变，保持我行理财业务的竞争优势。

以上就是今天的话题，我们希望各位领导和同事对产品开发部的工作多提宝贵意见，帮助我们完善理财产品功能，有效控制风险，使我行理财业务茁壮成长。

谢谢大家!

我的讲话完毕，谢谢大家!

第三周晨会领导

讲话稿

尊敬的各位老师，亲爱的同学们：

大家早上好!

秋色绚丽，金风送爽。今天我们又开启了新一周的征程。

回望上一周，学校三线运行，各项工作完成出色。引航成长方向——我们在新生中开展了“学规范，争做文明中学生”活动。护航生命健康——我们在全校与学生家长签订了安全

责任书

。全体老师用勇于创新、乐于奉献的干事激情和德馨业精、任重弘毅的师者形象推动我校教育教学工作又好又快发展。同学们收假、收人、收心，厚德励学，笃行求真，奋笔书写着属于自己的辉煌。

早晨，我想强调三点：

1、早操：上周因天雨我们只出操一次，但运行情况不好。早操是每天的第一节课，它对于振奋同学们一天的学习精神尤为重要，所以我们要求，早操各班要做到静、齐、快，各班文体委员要出列，站在队伍内侧中间，操后要唱一支歌，听后班主任总结训话。

2、安全：七年级同学太小，稚气未脱，课间活动一定要注意规范，不能在楼道大喊大叫，追逐撵打。八年级同学注意很多范围的限制，不能课间活动跑到二楼连体楼打闹。

3、作业：我们要杜绝不按时完成作业，早晨来早补做作业，抄袭别人作业的现象。我们要求作业要按时做，天天清，独立自主完成，认真细致完成。

同学们：我羡慕你们，羡慕你们的青春年华;我看重你们，看重你们是今天父母骄傲的莘莘学子;我还要呼唤你们，一年好景君须记，最是橙黄橘绿时。我希望你们和老师一道努力，七年级同学很快适应，迈好初中关键第一步，八年级同学承前启后，夯实初中各科基础知识;九年级同学敢拼敢搏，拿出一股狠劲，全力备战20xx年中考。

我的讲话完毕，谢谢大家!

各位领导、老师、同学们：

大家早上好!

借今天升旗的机会，首先向各位班主任和全体同学致以新春的问候与祝福，祝各位班主任在新的学期里工作顺利、万事如意!祝全体同学在新学期里生活快乐，学习进步!

同学们，年已过罢，新学期在推迟一周开学的情况下也更加急匆匆地开始了，这学期时间短，课程任务重，九年级面临中考，七、八年级也要参加全县质量监测考试，相信每个同学都是带着无限的期待和美丽的梦想又一次走进熟悉的校园的，那么，如何将期待、梦想变为现实呢?办法只有一个，那就是每天都用心做好每一件该做的事情，努力学习，修养德行，磨炼意志，培养习惯，一步一个脚印，脚踏实地不断前行，才能把自己带到最佳的位置和最理想的人生境界。 为此，就学校德育工作方面，我向同学提如下要求：

1、仪容仪表方面，要严格按照《中学生守则》、《中小学生日常行为规范》、《彭阳二中学生一日常规》及《彭阳二中学生十要十不要》等

规章制度

要求自己，不染发，不佩戴首饰，男生不留长发、怪发，禁止穿奇装异服，禁止披衣散怀、歪戴帽子，禁止出入校门时戴连衣帽、挎斜包、戴口罩，学校将定期不定期地针对学生仪容仪表进行检查，对不符合要求的学生要责令其当场整改并扣除班级量化考核分。 2、卫生安全方面：一定要按学校的要求做，尤其是卫生，同学们不重视个人卫生，保洁意识也不强，乱扔垃圾的现象很突出，这种习惯很不好，不仅影响身体健康，影响大家的生活环境，而且会让自己的陋习越养越深，让别人瞧不起，与文明擦肩而过，与美好生活擦肩而过。所以希望同学们懂得讲卫生的意义，养成良好的卫生习惯。另外，学校分配的各项劳动任务要保持保量完成，咱们学校劳动任务不是很多，主要是打扫环境卫生。在安全上，我们一定要按学校的要求去做，听从老师的管理，上下楼梯排好队，不拥挤，不推搡，不顺扶手往下溜。上下学注意交通安全，遵守交通规则。还要注意防火，校园严禁燃放鞭炮，严禁随身携带火柴、打火机，严禁吸烟和引诱他人吸烟，说到吸烟，学校为严格禁烟区，老师也禁。总而言之，请同学珍爱生命，牢固树立“安全第一”的观念。

校纪校规方面，我们仍然要用《中学生守则》严格要求自己，争做一个遵规守纪的好学生，按时到校，按时进教室，认真听讲，按时完成作业，早操、课间操、集会时集合要迅速、队伍要整齐、步伐要一致、

口号

要响亮。学校是个大集体，班能是一个小集体，在集体承包中，我们谁也离不开谁，班里有同学得了荣誉，全班都感到光荣，所以我们在班里面要互相监督，互相督促，争取使每个同学都能沿着正确的方向健康成长。

文明习惯方面：我们在全校要继续推行文明礼貌十字用语，继续扎实开展弯腰工程活动，把创建“雅静”校园引向深入。在学校里，见到老师恭恭敬敬地说声老师好，这是尊重别人的表现。上课认真听讲，积极举手发言，勤奋学习，认真完成作业，这是珍惜老师劳动成果的表现，见到同学说声好，这是与同学友好的表现，在餐厅或其它公共场所不争不抢，自觉排队，遵守秩序，这是对他人尊重和关爱的表现，诚实守信，助人为乐，主动帮助小同学解决困难，这是文明的体现，在这些方面，我校多数同学做得很不错，但也有个别同学经常满口脏话粗话，不跟老师打招呼，随便拿别人东西，追逐打闹，大吵大嚷，拉帮结派，寻衅滋事，抄袭作业，干扰他人，这些都是不文明的表现，是可耻的行为，所以本学期要求同学们做到：

“三个随手”(随手关灯、随手关水龙头、随手将垃圾放进垃圾箱)

“四个轻”(说话轻、走路轻、关门轻、取放物品轻)

“五个不”(不趴窗台和围栏、不串班级和宿舍、不乱涂乱画、不追逐打闹大吵大嚷、不浪费粮食)

“六个禁止”(禁止迟到、旷课、私自离校，禁止吸烟、喝酒与赌博，禁止玩手机、带匕首、管制刀具，禁止以大欺小、敲诈勒索，禁止谈恋爱、拉帮结伙、与校外人员勾结)

同学们，学校里多是小事，但又没有小事，说它小，比如弯腰捡起一片垃圾，比如听到上课铃声马上静下来，整理好学习用品等待上课，比如说在全校的集会或其它活动中，排好他横成行、竖成列、不说话、细心听。这些事情都很小，但都关系到同学们良好的行为习惯养成问题——是大事!我们每天都生活在细节中，穿什么样的衣服，理什么样的发型，讲什么话等等无不折射出我们的修养、审美与学识，当你给别人一个善意的微笑时;当你离开教室顺手关上电灯时;当你弯腰捡起一片纸屑时;当你不再随地吐痰、不再乱抛杂物、不再插队、不再起哄时;当你遵守了那再细小不过的日常行为规范时，人性中最美丽的花朵就会在我们校园里绽放!

同学们，让我们在新的学期里发扬互帮互助、团结友爱、积极主动、上进，奋勇拼搏、追求卓越的精神，取得令家长满意、老师放心、自己骄傲的成绩，共同畅想彭阳二中最美好的明天!

我的讲话完毕，谢谢大家!

-->[\_TAG\_h3]晨会领导讲话篇六

同志们：

今天下午召开光大银行年中工作会议。该讲的上午在集团的改革动员会上我都讲了。听了郭友同志的讲话，基本思路我是赞同的，会后再集中大家的意见进一步完善一下。我到光大50天，主要精力在把集团的改革重组启动起来，到银行分支机构的次数比较少，除北京、上海分行去了以外，其他分行都还没有去。光大就象联合国，有很多大大小小的公司，就同国家关系一样，国家不分大小一律平等。虽然你是大国，但是小国的国王、总统同样都要见一面，谈一谈，再加上其他工作，分行的同志就见得少一点。这次改革启动了，今后我们见面的机会就会多一些。

关于光大银行的经营发展问题，让我具体讲，老实说现在还没有太大的发言权。作为董事长，我主要必须履行三个方面的职责：一是抓大事。当前无论是就集团而言，还是对银行来讲，改革重组是头等的大事，是主要矛盾，是重中之重，一定要抓好。今后，在经营管理中，我也主要是抓重大的方向性问题。二是抓干部队伍建设，我还是党委书记，按照“党管干部”的原则，根据银行工作需要，要管理、配备好人力资源，为业务发展提供组织保障。三是抓重大关系协调。我们是商业性机构，良好的外部环境和公共关系十分重要。前几天去上海，给我安排得非常满，三天安排了17场活动。我对王兰凤说，你是想在一头牛身上扒下两张皮来，这是《资本论》中讲的;我是又“卖身”又“卖艺”，为拉客户要吃饭，这是“卖身”，客户还向我要字，一般人我不给写，为了拉客户还要写，这是“卖艺”。为了光大的发展，没有办法。作为董事长来讲，我就是这么三个定位，其余放手支持经营班子工作，支持经营班子大胆工作。

银行改革 发展的，我们都会吸收采纳。下面我再强调几个问题。

理财业务，其他的没有什么过人之处。很多业务拿不到，一些客户也离开了。改革的目的就是要解决这些问题，扭转这种被动局面，使光大银行能够真正光大起来。但是改革不那么简单，上午报告中我特意写了八个字“卧薪尝胆、忍辱负重”，对此在总行层面体会更深。在这个方面，我们要识大体、顾大局。改革过程中新老股东之间的利益碰撞，关系协调上的摩擦，甚至将来新的董事会人员的调整，工作上的不同看法等，有大量的矛盾需要我们去解决。我过去是说上句的，是别人来求我的，今天为了你们，为了光大，我首先要这样做。

这次改革方案出台用了三年半多的时间，国务院领导先后三次作了重要批示。在这期间确实许多情况发生了变化，比如有许多新的投资者主动找上门来，再比如我们的股票价格涨了许多，我们通过市场办法去解决也不是不可以。但是有些问题我们不得不考虑。党中央、国务院给我的任务就是落实已批复的方案，而且光大的改革是20--年我们自己先提出来的，最后是签了字的。另外，方案如果再翻来覆去，再扯一年，丧失了资本市场的机遇，就象种子培育得再好，错过了春天的播种期，到秋天再播种，也长不出好庄稼。

从正面讲和大的方面来讲，现在的改革方案对国家有利，对光大有利，这要理直气壮地讲，只有改革才能使我们抓住历史机遇，改变面貌，树立形象，解决问题。但是对内讲，将来在改革具体实施中，还会有许多磕磕碰碰。中央领导批示“工作艰巨”，大家要有思想准备。改革就是一个凤凰涅磐的过程，通过涅磐获得新生。

第二，要下大力抓好人心工程。我不习惯讲话念稿子。昨天办公室还是给我准备了一份背景材料，提到光大银行的优势：一是通过多年的发展，借助光大集团的历史影响，形成了比较好的市场品牌;二是在同业中具有较强的体制创新、产品创新、科技创新能力;三是有较好的区位优势，机构网络集中在沿海、沿江、长三角、珠三角、环渤海地区;四是有一批高素质、经验丰富的干部员工队伍。这些是不是优势，我看有待商榷。对外还可以讲这几点，而且这样人家也会问你，这么多优势怎么还办成这个样?三年不出年报，多项指标排在后面，风险案件不断，这些怎么解释?据我所知，这些管理部门是不会认可的。好在办公室把光大银行的劣势也概括了四点：一是资产质量较差，不良资产率高，导致资本充足率低下;二是历史遗留问题多，关联交易长期得不到解决;三是企业文化欠缺，起码的合规文化都没建立;四是风险管理薄弱，案件年年发生。

办公室这些分析准确不准确，完整不完整?大家都认真想一想，看看到底我们还有哪些优势要发扬，还有哪些劣势要解决。优势和劣势是可以互相转化的，劣势发展到顶点就会转过来变成优势。我认为，我们现在最大的劣势其实是人气不足。我们不是缺人，而是缺“气”，缺人气。为什么要打造人心工程?最根本的就是要打造我们的人气。上午我讲了红军长征抢渡大渡河，从安顺场一天一夜跑到泸定桥的故事，正常情况下办不到的事，在那种特殊的情况下就做到了，靠什么?靠的就是一种精神，一股气。这一点光大银行很不够。上次礼拜天我到西单支行看了一下。不是什么“微服私访”，我不搞什么“微服私访”，是礼拜天在家闲不住，到西单支行看了一下。那么大的营业大厅，冷冷清清只有一个客户，那是西单啊!黄金宝地!到一百米开外的中信银行，人家只有相当于我们1/4的面积，有7个客户正在办理业务。别的银行没有可比性，中信银行同我们是有可比性的。而且那时是什么时候?正是银行业要求解决排长队的时候。我们不是排长队，是没人来。我和郭友同志都很感慨。一叶而知秋啊，同志们!我看到的情况可能不全面，但是至少也说明一些问题。打造人心工程就是要形成内部的凝聚力和向心力，在外部重新树立我们的形象。。字确实是主席的字，但就是不中看，怎么看怎么别扭。仔细一问，陪同人员解释说是主席有一个警卫员是黄桥人，刚见面时，主席问他“你是哪里人哟?”警卫员回答“我是黄桥人”，主席顺口说了一句“黄桥的烧饼可是很好吃哟”。这是警卫员讲的。主席讲过这句话没有这无从查考。但在市场经济的今天，黄桥人为了黄桥烧饼做广告，就四处找来主席在不同地方写的字，拼凑成这样一句话。字虽是主席的字，但看了就是不舒服。为什么?就是没有“精、气、神”在里面贯通，是拼凑的。我们光大也一样，外表也不错，名字也很好，历史也很辉煌，各个方面的硬件也可以，每个人的单体素质也不差，但就是上不去。为什么?也是缺“精、气、神”。所以，我们要打造人心工程，在这个问题上我们每个人都有责任，特别是在座的各位，要在凝聚人心，增强凝聚力和向心力上多下工夫。

第三，要正确处理安全、效益和发展的辩证关系。我在银监会常年搞监管工作，言必称安全。银行安全是第一位的，如果不安全，既影响效益又影响发展。但是安全不是孤立的、静止的，是同发展、效益互相联系的。一辆汽车不开最安全，但这显然不是我们所要的安全。这里就有一个要处理好安全、效益和发展的关系的问题。不能要没有安全的效益和发展，同时没有一定的发展也就没有效益，安全也没有意义，三者是辩证统一的。上次听兴业银行董事长高建平跟我讲：五年前，光大银行资产是兴业银行的五倍，现在兴业银行的资产比光大银行多20\_\_多亿，他是言之无意，很客气地感谢我在银监会的支持，但我听了心里很不是滋味。我们的业务在下降，同业在上升，整个金融业在蓬勃发展，这确实反映出我们的问题。现在的形势是流动性过剩，在这种情况下，银行单靠拉存款，贷不出去，还会产生新的不良贷款，我们不能这样做。但我们又有自己的特殊性，我们这几年在下滑。我去上海，上海分行虽说在光大银行系统是领先的，但业务下滑更厉害。因此我讲上海、北京这类分行不要满足于在全行比，要与当地同业比，要逐步做到在本地的同业领先才行。当然这要有一个过程，但首先是我们自己要有雄心和目标。总而言之，要正确处理安全、效益和发展的关系，不能顾此失彼，不能偏废。过去我们发展受到一些客观因素制约，主要是资本充足率不足，需要通过改革重组加以解决。未来光大银行业务怎么发展，我们要有一个战略性的考虑。

第四，要切实抓好管理工程。我们要以国家

审计署的这次检查为契机，很好地解决内部管理的问题。现有制度不少，但是有制度不执行，制度就是废纸一张。坦率地讲，有章不循，令难行禁不止，是光大银行面临的一个突出问题，是软肋。制度要执行到位，你不到位，人家就到位;你不到位，人家就要你的位。一些同志违规不是主观故意，而是习以为常，这要批评教育;对于少数恶意违章违纪违法的，给银行造成损失和不良影响的，必须要严肃处理，一定要从严。上级监管部门和外单位的同志都讲，光大银行管理乱、处理软，对此我们一定要端正认识。我们不搞惩办主义，但对于违规违纪违法的人和事，不严肃处理，社会形象不好，内部风气不正，最终反受其乱的是我们自己。因此，必须严格加强内部管理。

第五，要重视打造好人才工程。打造人才工程，一靠内部挖掘举荐人才，二要整体培训培养人才，三需外部招聘吸引人才，还有一点方才我考虑就是对人才要进行合理的整合，这个上午没说到。没有没用的人才，只有没有用好人才的领导。我原来在银监会讲过，没有垃圾的概念。昨晚晚间新闻讲，英国将牛粪变成发电的原料，就不是垃圾了。“赤橙黄绿青蓝紫”，七种颜色哪种有用哪种没用?关键是怎么用好。红色的颜料用在画大海上，不是颜料不对，是你画家没用好;蓝色颜料放在画太阳上，也不是颜料不对，也是你画家没用好。我们要积极发现人才，大胆使用人才，要形成制度，通过制度挖掘人才、培养人才、使用人才、管理人才。我来光大，想跟我来的人很多，我一个人都不带。我带一个人到光大，就一个人是我的人;我带十个人，就十个人是我的人;我一个不带，光大都是我的人，我们都是光大人。以后根据业务发展需要，通过正常程序和规则，内举不避亲，外举不避仇，广纳贤才，那是另外一回事。现在改革的方向定了，改革的步子迈开了，下一步人就是决定因素。

今天上午、下午召开的两个会议非常重要，只要我们以科学发展观为指导，思想认识到位，工作思路明确，上下一心，扎实推进，这次年中工作会议就能成为光大的“遵义会议”，光大银行就真正能够“欲穷千里目，更上一层楼”，更加光大。

谢谢大家。

**晨会领导讲话篇七**

各位领导，各位同事：

大家早上好。

，人人都想成功，但并不是所有人都获得了成功。那么，什么样的人才能获得成功，他们身上有什么和别人不一样的东西值得我们去学习呢?在这里，我和大家探讨交流一下。

人们发现，成功者身上有很多特质：比如积极乐观，企图心强烈、执行力强，良好的习惯，目标明确、有行动计划并坚持等，正是因为这些东西，使他们最终取得了令人注目的成功。上次和大家谈及过要积极乐观，今天我就聊聊坚持。

记得有一年高考出了一道作文题，是一幅画，一人拿铁铲挖井找水，换了好几个地方，其中深浅不一，最深井离水面已经很近了，但是他放弃了，准备再换地方挖。我们来看看分析一下原因，请一二位人说原因。图上看找水的决心有，行动力也很好，心态也积极，缺的就是坚持。

我记得有人说过这样一句话：很多人在放弃时，都不知道自己离成功有多么近。就我看来，作为企业员工来说，得不到重用，工资上不去的原因只有两种，一是老板认为你随时会离开企业，不敢用你;二就是你自己放弃了应该坚持的原则和信念，老板不愿用你。二者都与坚持密切相关。

所以，对于在座的\'各位，我想说一句话：坚守自己的道德情操，坚持做好自己的工作，一定会成功的。有句话说得好，把普通的事坚持如一的做好就是卓越，把平凡工作坚持天天做好就是不平凡。还有要强调的一点就是：

任何动作、行为、包括信念和原则，坚持绝不是三五天，几个月的事，最少也要3-，有时是要用一辈子去坚持才能成功的。当然，这里说的动作行为，信念和原则，都是正确的、正面积极的，能得到大多数正常人支持和认可的，而不是相反。

今天就交流这么多，谢谢大家。

**晨会领导讲话篇八**

-->

尊敬的各位同事：

俗话说，“一年之计在于春，一日之计在于晨”，作为审核一线的工作人员，能利用周一早会这一机会，与各位同事共同交流工作心得和探讨医保工作中的各种疑难问题，我感到十分高兴，下面就我工作中的切身感受作如下汇报，请各位同事指正。

一、外塑形象。医保窗口面对的是各类参保报销和咨询人员，各窗口人员要牢固树立服务意识，规范言行举止，对参保对象有亲人般关心，切实把他们的关切重视到位，避免各类误会和冲突的发生。

二、内练技能。我们的医保政策繁琐复杂，政策也时常有调整，这就要求我们的工作人员不仅要吃透各项政策，更要在实践中把各项惠民政策落实到位，碰到疑难问题要主动汇报请示。

三、紧抓进度。我从事的居民医保审核工作自去年扩面工作大力开展后，各项业务服务人数大幅攀升，特别是在校学生再投保日均报销人数达到了数十起，华阳九成外诊人数居高不下，各定点医院就诊人数月均近300人次，同时在大厅还要面对各类参保服务对象和完成领导布置的各项任务，这就要求我在做好窗口服务工作的同时科学统筹，要把各定点医疗机构的费用规范和监督提升到更高的要求，督促各定点医疗机构进一步规范各类收费，对基本医疗保险的前瞻性工作多做思索，同时，对领导布置各项其它任务要及时高质完成。

以上是我的一点感想，请大家给予指正。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com