

# 最新基层央行演讲稿(通用6篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。优质的演讲稿该怎么样去写呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

## 基层央行演讲稿篇一

省委安排我来全省第一人口大市--xx市任书记，能与xx人民一起工作、生活，我感到非常荣幸和高兴。在此，我要衷心感谢组织上对我的培养、教育、信任；感谢阳生部长、宗文处长送我到岗；感谢大家对我的欢迎；刚才，阳生部长、建国书记作了重要讲话，我们一定要认真学习、深刻领会，在工作中贯彻落实好。

物华天宝、人杰地灵。灵秀的山水，淳厚的民风，孕育出一代又一代风云人物。大家所熟知的中国第一个“睁眼看世界”的著名思想家魏源，叱咤风云、讨袁护国的民主革命先驱蔡锷，当代音乐家贺绿汀等就是他们中的杰出代表。

改革开放以来□xx市经济社会加快发展。特别是近几年来，在省委、省政府的正确领导下，以建国同志为首的xx市委领导班子率领全市人民真抓实干、改革创新、励精图治、团结战斗，发展思路大步提升，经济建设快速发展，各项改革深入推进，社会大局保持稳定，人民生活水平显著提高，三个文明建设取得巨大成就，创造了发展史上的辉煌时期。现在，建国同志要离开就任省委、宣传部长，担负起更重要的领导责任，作为继任者，我除了衷心祝贺他荣升之外，更对他在留下的光辉业绩怀有深深的敬意。借此机会，我提议，让我们以热烈的掌声衷心感谢建国同志为三个文明建设作出的重大贡献！同时，衷心地祝愿他在新的领导岗位上大展宏图，也热切期盼他一如既往地关心工作，重视建设，支持发展。

带着组织的重托，今天我走上xx市市委书记岗位，我深知省委这一任命的份量，肩上的担子有多重，承接的责任有多大。我更明白，作为一名年纪较轻的领导干部，我的知识、能力、经验有限，与这样一个大市市委书记这一职务的要求还有相当的距离。尤其这几年，在建国同志的坚强领导下，进步快，变化大，起点高，我深感压力很大。但我深信，有省委、省政府的正确领导，有历届市委、市政府打下的坚实基础，有市委一班人和人大、政府、政协、军分区几大家班子的密切配合，有各位老领导、老同志的指导帮助，尤其是天锡、刚强、新民、胡奇、太平等同志的鼎力相助和在座各位的配合以及全市的领导干部和广大人民群众的支持，我对发展充满信心。我一直相信，事在人为，勤能补拙，只要我们勤奋努力，扎实苦干，就会有所作为。刚才，阳生部长对我个人的工作作了过高评价，我深感受之有愧，我将把它当作鼓励和鞭策，竭尽全力做好工作，以回报省委的重托□xx人民的期望。

跳出看，我们改革发展稳定的任务还十分艰巨。我们还面临许多问题和困难，但这些都是前进中的问题，发展中的困难。关于当前和今后的工作，下车伊始，没有调查研究，没有更多发言权。但有一点是非常明确的，那就是要努力维护好、发展好来之不易的大好局面，坚定不移、不折不扣、一步一个脚印地实施好市第八次党代会确定的发展思路和奋斗目标。

第一，要认真办事。一要坚持正确的政治方向。要始终保持政治上的清醒和坚定，认真贯彻落实党的路线方针政策，认真实践“三个代表”，自觉与党中央保持高度一致，切实维护党委政府的权威，保证政令畅通，这是我们认真办事的前提和基础。如果犯了方向性错误，无论你怎么认真，所办之事很难达到预期的目的，甚至会贻害我们的事业。因此，要不断提高政治敏锐性和洞察力，善于从政治上认识问题、处理问题。从这个意义上讲，认真办事，首先要在大是大非问题上“认真”。二要坚持以人为本。我出生于矿工家庭，由一个普通工人逐步成长为一名市级领导干部。党的教育、组织的培养、人民的抚育、同志们的帮助是我成长的根基和源

泉。我们的权力是人民给的，要牢固树立一切为了群众、一切依靠群众的观点，始终不渝地贯彻党的群众路线，坚持立党为公、执政为民，坚持人民利益高于一切，把群众满意不满意、高兴不高兴、赞成不赞成、答应不答应作为我们一切工作的出发点和落脚点。努力实现好、维护好、发展好人民群众的利益，真正做到为党谋尽其忠，为民谋尽其力。始终做到饱含爱民之心、恪尽为民之职、善谋惠民之策、勤办利民之事。金奖银奖不如老百姓的夸奖。三要坚持发展为大。发展是硬道理，是第一要务。我们想问题、出主意、办事情，都应该要有利于发展。要牢固树立科学的发展观和正确的政绩观，聚精会神搞建设，一心一意谋发展。在建国同志的主持下，经济进入了一个快速发展时期，而且目标明确，思路清晰，我们要把握机遇，乘势而上，狠抓落实。正午书记曾指出，发展出路在扩大对外开放，希望在发展民营经济。要深刻领会、认真落实好正午书记的指示精神，大力实施“出路与希望”工程，以此加速我市工业化、农业产业化和城镇化的进程，实现群众增收、财政增长、总量增加、经济、社会、人口、资源、环境协调、可持续发展。四要坚持稳定为重。发展是代表人民的根本利益，稳定也是代表人民的根本利益；发展是政绩，稳定也是政绩。稳定压倒一切，责任重于泰山。稳定是发展的前提和基础，没有稳定就难以发展。各级领导要充分认识维护社会政治稳定工作的极端重要性，进一步增强政治敏锐性和政治责任感，更加重视和加强维护社会稳定工作，按照市委、市政府的部署，切实把维护社会政治稳定的各项任务落到实处，重点做好确保社会政治稳定，正确处理和主动化解人民内部矛盾，大力遏制群体性事件和群体性上访，切实加强社会治安和安全生产工作，严防暴力恐怖事件、恶性案件和群死群伤重大事故的发生。总而言之，认真办事，就是要自觉维护xx市改革、发展、稳定的大局。就是要认认真真把自己的事情办好。

## 基层央行演讲稿篇二

在xx纺织厂工作的xx年中让我看到在厂各级领导的精明指引

与员工的不懈努力下，厂每天都在不断的进步与成长。厂每天都在达到一个新的高度，我们知道在一个新的高度之上必定会有一个新的起点，而正因为我们每天都在达到一个新的高度。所以一个又一个的起点被我们超越。

xx纺织厂的发展始终伴随着我们的成长，那么厂的未来必定会成就我们的理想，厂在已经成熟的同时还在不断的完善自我，我们作为基层员工能够真实的体会到厂在不断的进步。

我们来自不同的地区，是厂把我们连在一起，把我们变成一个团队，一个充满自信与朝气的团队。我们明白□xx纺织厂的发展与强大是我们的目标，厂的成长与进步是我们的责任。向着我们的目标一直前进，我们有信心帮厂走的更远，同时我们也有能力完成厂领导下达的各项任务。

我们会以乐观的态度带动工作，以饱满的精神面对挑战。质量，我们铭记在心。高效，我们深刻脑海。安全，我们时时不忘。在厂不断前进的路上，我们时刻准备着与厂一起面对新的挑战。走向新的高度，迎接新的起点。

在前进的道路中，我们有过错误，我们会端正自己的态度。同时也会清楚的认识到自己的错误，并以最快的速度改正自己的不足。

xx纺织厂，它让我们看到了黎明，带给我们新的机遇。点燃我们的希望。让我们感受到阳光初射的光芒。我们坚信，有领导的指引再加上我们百分百的努力□xx纺织厂一定会在不久的将来绽放更耀眼的光芒。开放更绚丽的花朵，让我们携起手来，共同为xx纺织厂开创一片蔚蓝色的天空。赢取一片更广阔的天地，我们心在一起，再大的挑战也会向我们屈服。再多的困难也不会成为我们前进路上的的绊脚石。未来是属于xx纺织厂的，同样也是属于我们的。

当xx纺织厂放射出光芒时，我们可以自豪的说，那一道光是

我们，当厂站在高端之上时。我们还可以骄傲的说，在厂成长的过程中，曾经留下过我们的足迹。

黎明前的黑暗无法阻挡早已破茧而出的曙光，正午时的骄阳早已忘记白昼的第一道光，夕阳的美丽已无法掩盖那所剩无几的余辉。只有那不惧黑暗的曙光，带着骄阳的火热，带着夕阳的美丽，正用那独特的光芒划破长空。

谢谢！

### 基层央行演讲稿篇三

他像一颗流星，一划而过，却刺破苍穹，发出最耀眼的光。他似一束焰火，转瞬即逝，却留下永恒，放射最壮丽的美。他就是党的好干部，人民的好公仆，我们的好榜样——李林森。他曾说过，人生的价值不在于当多大的官，挣多少钱，要看自己有多少提升，为别人做多少有用的事。共产党的干部，得豁得出去，要对得起组织，对得起群众，要懂得报恩。他的血管里，始终奔淌着一股爱民的热血，他用自己短暂而辉煌的一生践行着一切为了群众，一切相信群众，一切依靠群众，从群众中来，到群众中去，密切联系群众的群众路线，平凡而伟大的他，情牵百姓，心暖如春。

小时候，经常诵读诗词，郑板桥的两句诗：“些小吾曹州县吏，一枝一叶总关情。”那时还不能完全理解它的内涵。长大后，尤其是走上工作岗位，我渐渐懂得其中的含义，我虽不是什么领导干部，但在教师岗位上，同群众接触的过程中也能感受到，我们平常的一举一动都牵动着群众的感情。我们每个人本身就是人民群众的一份子，是在人民群众中成长起来的，应与人民群众同呼吸，共命运。只有对群众怀着深厚的感情，工作中才能更好地发挥主观能动性和创造性，真正把群众的事业当成自己的事办，把群众的呼声作为第一信号，把群众的需要作为第一选择，把群众的利益作为第一考虑，把群众的满意，作为第一标准，也只有如此，才能赢得

群众的信任、理解和支持，为解决难题，做好工作打下基础。要认真解决对人民群众的态度问题，要时刻牢记为人民服务的宗旨，想问题，做决策，干工作都要把为群众谋利益作为出发点和落脚点，要虚心向人民群众学习，人民群众是历史的主人，是推动社会向前发展的决定性力量，只有虚心向人民群众学习，才能不断汲取智慧和力量，团结和带领人民群众把各项工作推向前进。

如何在教育一线深刻领会与落实群众路线教育实践精神，成了当前我们学校教师义不容辞的责任，这就要求我们全体教师在教育教学中去进一步学习、领悟、践行、为推进社会主义建设贡献出我们的一分力量，为教育的发展，国民素质的提高，人民生活富裕多发一份光，多发一份热，学习群众路线教育实践精神，必须从学校的发展做起，从自己做起，只有无愧于职责，无愧于使命，才无愧于党和人民，无愧于群众路线教育实践的要求，作为当今教师，要做到“三个坚持”，一是紧扣教育发展，坚持与群众合辙，一切为了孩子的发展。二是多干平凡实事，坚持与群众合意，一切为了孩子。三是树立平民意识，坚持与群众合群，把党的先进性落实到自己的每一个行动中。

对党员提出要懂得照镜子是富含哲理的，古人照镜修身，往往是个人的洁身自好。今天我们教师照镜子，则是为了饰面和修心，使教师做到内秀与外修的合一，使教师找到自己工作上的缺点，更可提高自身工作水平。作为教师的我，对自己更应有正确的定位。教师首先是教己，然后才是教人。如何在学生的心灵之中播洒下理想，信念的种子，给予学生鼓励，帮助，使他们充满自信，力量，为他们以后的人生之路导航，这就是教育的出发点和根本点。

作为教师应该拥有慈母般的爱心，做一名尽心尽责的护花使者。尽一切可能平等的对待每一位学生，无条件的爱每一个学生，不以家庭出身分高低，不以智力高低定亲疏，不以成绩好坏分优劣，对不同学生以不同的鼓励，只有师爱才能凝

聚学生的心，使其亲其师，信其道。只有热爱，才能是教师成为太阳底下最光辉的职业。

坚定不移地贯彻执行党的群众路线，密切联系，努力服务广大人民群众，是我们党历来所倡导和要求的。全心全意为人民服务是我们的宗旨，无论在艰苦卓绝的战争年代还是在欣欣向荣的经济建设时期，无数优秀的工作人员始终不渝地履行着这一宗旨，在各自的岗位上忘我的工作，爱岗敬业，无私奉献。

小草平凡，它用绿色装点了大地，花儿平凡，它用花香芬芳了世界。我，作为一名平凡的人民教师，深深懂得，全心全意为人民服务是党的根本宗旨；我，作为一名平凡的人民教师，更加懂得，群众在你心里有多重，你在群众的心里就有多重。服务人民，不仅仅是一种责任和义务，更是一种崇高的精神追求。因为，情牵百姓，心暖如春！

## 基层央行演讲稿篇四

大家好！

我是赵天详，首先我感谢领导能给予我挑战自我的机会，我竞聘的岗位是营销总监。我深知担任此岗位责任的重大市场销售竞聘书，能力要求的更高。但是，我坚信自己的实力，挑战自我，战胜自我。我叫，现年xx岁，作为一位新员工，首先我要感谢领导能够给予我此次去江苏常州出差学习的机会，在此次出差过程中，我学到了很多很多，无论是在与客户谈判、客户心思揣摩、客情维护、产品推广等方面都受益匪浅，这对于我接下来接手市场无疑带来很大的帮助，以便让我更好更快的去接触客户、开拓市场。

我竞聘这一岗位的优势有如下几点：

一. 具有过硬的思想素质。7年的国企锤炼，培养了我吃苦耐

劳、踏实苦干的好品质、好作风，从政治和思想上都得到了很好的锻炼和提高，能够从思想上和行动上与上级保持高度一致，具有较强的服从意识、服务意识和销售总监竞聘演讲。工作中我爱岗敬业，遵纪守法、遵守公司的各项规章制度，严守职业道德，尊重领导，团结同事。工作态度积极，能主动放弃正常休假和节假日等休息时间，全身心地投入到工作中去，为了集体利益，牺牲个人利益。

二、具有较强业务能力。几年来，我十分注重业务能力的提高，从各方面加强业务知识的学习。利用业余时间有针对性的读书读报，同时，我还注重学习国家相关的法律法规，认真分析、努力学习和掌握与销售行业有关国家政策，使自己在与客户交谈中占始终处于主导地位。同时，我还认真学习销售的基本知识和销售技巧，用专业理论来指导自己的工作，使自己具备较强的业务工作能力。

三、具有较强的销售技巧和创新意识。在近20xx年的工作中，我通过向身边的领导和同事学习，通过自己不断的思考与摸索，不仅较为全面的掌握了一定的销售方法，而且还总结出一些与众不同的销售技巧，从而得到了领导的认可和同事们的赞许。在日常的销售过程中，我不断吸取同事们的工作经验，并在此基础上加以总结、提炼、完善总监竞聘书，从而形成自己创新、独特的销售方法，不仅满足了客户的需求，而且也提高了销售量。

根据20xx年公司在山东人寿的销售报表及销售产品分析：山东人寿全年销售总额为341697万元，销售量大的订单主要以市公司为主，其中全年销售订单最大的是济宁市分公司销售额75000元，其次上万元的销售订单是济南市分公司(3次)、威海市分公司(2次)、威海市分公司文登市支公司(1次)、威海市分公司荣城市支公司(1次)、滨州市分公司(1次)、莱芜市分公司钢城区支公司(1次)。销售产品主要以印刷品为主，其中又以险种宣传资料为最多，销售订单最大的为国寿健康手册吃出来的健康销售额64980元(单价1.32元);其次国售冰



箱贴(260\*370mm)全年订购3次，总销售金额65660元;国寿伟业订购2次(单价4.3元);国寿银保行销宝典内页订购2次(单价15元);国寿福寿满堂图订购2次(均单价59.5元)，总销售金额29620元;国寿展业包订购1次，销售金额25050元。另外，山东人寿对乐呵系列也比较亲睐安全总监竞聘报告，其中晶彩玻璃杯订购4次(单价4元)，总销售金额19833元;水晶玻璃壶套装订购1次(单价7.9元)，销售金额31922元。另外玻璃控油壶、水晶玻璃碗、现代生活黄历、年底礼包、天下第一福挂轴、折扇、0型扇、安全锤、太阳伞、煮蛋器、按摩腰垫等产品也都有订购，但订购数量和金额都不太大。

显而易见，我们全年341697万的销售额与山东这样的经济大省完全不相互匹配，省公司、市公司的销售市场没有进行深度挖掘，资源严重浪费。销售的目的第一是创造需求，第二是市场开拓，如果此次我有幸竞聘上了，我将从以下方面去经营和开拓市场。

首先，我会把自己的心态归零，过去不代表什么，现在的我是公司的一位新人，这个保险礼品行业的新人。我的目标是公司的双钻、金钻、钻石销售精英，我要达到甚至超越他们，那么我要做到的是怎么打好每通电话、怎么创造客户需求、怎么取得客户信任、怎么使销售订单最大化，我会非常虔诚、非常谦卑的向各位优秀的精英请教，在最短的时间内复制他们成功的方法，并且我一定要在最短的时期内掌握公司各个产品，以便尽快的与客户游刃有余的交流。

其次，我会对之前与公司有过合作、有过大的订单的单位与老客户进行重点联系与攻关，以便尽快促成订单以及赢回老客户。接下来再对山东人寿17个市139个县红旗图逐一进行客户确认，把没有联系人的市场标记出来，以后有针对性的对客户要求转介绍，也方便以后自己对各市各县的销售业绩进行对比分析，更有针对性的去开发和挖掘市场。

再有，我会把精力重点放在对省公司、市公司以及大的订单

的攻关与项目产品的推广上。每天给自己设定最少35通销售总监竞聘书销售电话，且一定要求电话信息高质高效。另外，客情维护也是我另一重要课题，必需尽一切办法尽快取得客户的信任，并且不放弃任何一次销售机会，只要有一丝希望就一定要全力以赴。

如果我能竞聘上这个岗位，这是大家的厚爱和鼓励，我一定以踏实的工作作风、求实的工作态度、进取的工作精神，履行职责，以实际行动证明自己。以百倍的努力感谢领导的信任与支持。把提高销售业绩作为我工作的重中之重和不懈的追求，最大限度的追求高销量、高业绩、高利润。为此，我要进一步端正工作态度，继续以踏实的工作作风，创新的销售措施，紧紧围绕抓大不放小的销售思路，努力开发大客户，重视小客户。工作中迎难而上，不断进取，竭诚尽智，用出色的业绩报答领导的关怀和同事们的帮助。如果我未能竞聘成功，我也会祝福其他同事，说明自己与领导的要求还有一定的差距，我将一如既往的干好本职工作，继续保持良好的工作状态和进取精神，找准工作中的不足，及时修正，提高自身的综合素质和工作技能，努力成为一名让领导放心，让客户满意的销售经理，为公司做出自己应有的贡献。

## 基层央行演讲稿篇五

大家好!我是初二(6)班的滕叶青，很高兴再一次竞选班长这个职务!

在过去的一年里，我一直担任班长这个职务。所以我想再一次地感谢所有老师、同学们对我以往的支持与信赖，以及对我不足的指导、成就的肯定等一切的一切。

在工作方面，我起到了“承上启下”的作用，认真将班主任的意愿完整的传达并坚决的执行于班级之中，考虑事情以大局为重;在组织方面，我不但积极参加班级、年级、及学校安排、组织的各项活动，还认真组织班级内外、及学生会的各

项工作，并坚持协调本班与外班的友好和谐关系；在学习方面，多次组织不同形式的学习心得交流会、学习方法讨论会等，并上课大胆发言，积极配合新课改教学方式的贯彻与落实；在班级管理方面，我积极与同学们交流沟通，解决同学之间的各类矛盾与问题，经常举行以节日、校园活动总结、班级近期问题总结、优秀同学表彰等各个主题班会，于其他班干协调配合，团结协作，并定期举行各类班干会，以便检讨并调整近期班级工作的内容与不足。

当然，人无完人，我也有许多与优点同样突出的缺点，相信经过一年以来的磨合，大家已在了解我不过了。我会一直坚持努力的做下去，并在单科的成绩方面也会更加的严格要求自己，在短时间内，得以提高；请大家相信我。

我一直认为，作为一名优秀的管理者一定要做到：“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”。对于这一次的竞选，成功与失败我都将大方、从容、愉快地接受，因为我时刻充满着感激，也热衷于班级的各项事物。即使失败，我也会检讨自己，努力向优秀的同学看齐，总有一天还会重新站在这里。如果老师和同学们继续信任我，支持我，并把班长的职务交给我，我会尽我所有的力量，把自己管理好、把六班管理好，继续创建和谐、美好、阳光的六班！请大家投给我宝贵的一票吧！

谢谢大家！

## 基层央行演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位同事：你们好！

我曾在座右铭中这样写到：我不能选择出生的时代，但可以用生命的灿烂为时代增光添彩；我不能决定生命的长度，但可以用加倍的奉献拓展生命的宽度。此刻，我怀着这份对人生价值感悟的执着与信念，带着对农行业务的梦想与追求，走上这个舞台，接受大家的评判和组织的挑选。在此，我愿敞

开心扉，对大家说说我要竞争某某业务部经理这个岗位的理由，能挑起这付重担的原因以及干好这份工作的思路。这个岗位，不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任。我参与竞争的自信，来源于对部门工作的驾驭力、锐意进取的创新力和以德服人的凝聚力。

我竞聘的理由及优势是：

1、有长时间的基层工作实践，丰富的社会阅历，从事岗位多，业务知识比较全面。对于这点，通过我上面的简单介绍，相信各位评委一定有所了解。但我深信一点：时间、社会和平凡的工作最能锻炼人、培养人，它使我有理智、有激情、更有高度的工作责任心。

2、工作与管理经验丰富。我，35岁，毕业于广西工学院计算机应用专业，经济师。于99年参加农行工作，分别从事过会计员、出纳员、统计员、电脑管理员、会计监管员、系统软件程序设计员、前台客户经理、机构业务部经理助理和副经理等岗位工作。

3、思想端正，有良好的人生观、处世观，能善解人意，甘于奉献。20xx年经县行党委认真考察、考核，我被组织接受为光荣的中国共产党预备党员，并如期转正，成为一名正式党员。日常工作中，我也是严格以党员标准要求自己，廉洁奉公，助人为乐；坚持正义，敢于同坏人、坏事作斗争。

三是代理保险业务累计实现保费收入超3.5亿、手续费收入达1545万元，两项指标连续两年在金融同业中位列首位；四是创新的银商通系统成为全国金融系统的楷模，通过银商通系统留存存款达6.6亿元，比未创新前多增近6亿元；五是第三方存管实现4.3万户，托管资金近4亿，捆绑银行卡4.3万张，新增签约账户连续两年领先于同业，逐步缩小与工行的差距；六是“五险一金”归集额达到35亿元，为机构类存款稳定增长做出突出贡献。

5、勤奋好学，积极进取。工作中，我认真地学习领会上级行制定的各项规章制度，以学习合规文化为契机，严格贯彻执行，杜绝出现违规、违纪行为。工作之余，培养自学能力，1996年通过自学考试，取得山东经济学院金融专业专科学历□20xx年参加开放式高等教育，取得中国政法大学法学专业本科学历；1998年通过了经济师资格考试，并于20xx年被县行正式聘用；20xx年参加国家企业法律顾问资格考试，顺利取得执业资格，并在20xx年山东省国资委举办的继续教育中被评为“优秀学员”。这些成绩的取得，得益于县行领导的支持。他激发了我积极进取的工作热情，也为我日后更好开展工作奠定坚实基础。

6、荣誉颇丰。我曾荣获总行20xx-20xx年度代理保险业务“创利名星”称号、区分行20xx年度第三方存管业务营销先进个人、二级分行20xx年度“营销之星”称号、银商通业务创新奖、计价考核办法创新奖□20xx年又喜获某某大学商业新锐奖。第四，有较高的政治素质。通过多年的政治理论学习，树立正确的世界观、人生观和价值观。遵纪守法、助人为乐、团结同志、任劳任怨、服从安排。第五、有较强的组织、协调及业务策划、拓展、营销能力。

一是能协调好上下级之间、机关与基层一线之间、农行与客户之间的关系；

二是协调好系统业务或系统客户与支行一线的关系；

三是协调好系统业务或系统客户推广、培训及维护与深挖掘的关系。

7、有多年的管理经验，能服从大局、服从领导。自20xx年4月以来，一直从事副职工作，一方面认真的履行岗位职责，切实抓好自身主要业务和分管工作，以身作则，严以律己；另一方面，积极地当好主任的参谋、助手，及时办理领导交办

的各项工作。能识大局、识时务，服从领导，协同作战，圆满的完成县行分配的任务。

8、有吃苦耐劳、勇于开拓、不断创新的精神。

二是利用银行与租赁公司的业务合作关系，拓展银赁通业务，预计将可发放贷款近40亿元。如此多的创新项目，是他们推动着我一如继往地向前进。

金融知识，并于今年7月份考取了某某大学金融财务mba□以弥补自己的不足之处。

如果我竞聘成功，具体措施是：

1、服从党委安排，及时进入角色，带好身边的人，切实履行好部门负责人职责。现在正逢新年伊始，各项工作刚起步，头绪也比较多，因此，首先应服从县行党委的工作安排，服从大局，树立“全行一盘棋”观念。根据年初县行全年任务指标分配，及时分解落实，不留任何死角。工作中以身作则，大胆管理，充分调动部门全体人员工作积极性，以饱满的激情全面完成工作任务。

2、向领导多请示，勤汇报，搞好与兄弟部门的协作配合。了解领导意图和思路，把工作的主动性与针对性、实效性统一起来；虚心向兄弟部门学习，多交流，多协调，互相帮助，共同提高。

3、继续发扬自己勤奋好学、吃苦耐劳的优良作风。作为部门负责人，应全面掌握金融法律法规、银行专业知识和上级行的各项规章制度，勤奋好学，搞懂、学会，并及时传达贯彻落实。工作中坚持吃苦耐劳的优良作风，身先士卒，积极发扬“班长”的表率带头作用。

4、搞好部门内部团结。生活上多关心同事，让同事有一种温

暖感;工作上帮助同事多出成绩,让同事有一种成就感;在利益和荣誉面前多让同事,让同事有一种被承认感。假如我竞聘成功,对待同事做到多理解,少埋怨;多尊重,少指责;多情义,少冷漠;多说服,不压服。力争在工作中显示实力,在压力中形成动力,在创新中增强活力,在与人的交往中凝聚合力。假如我竞聘成功,树立“想支行之所想,急支行之所急,全力为一线服务”的经营理念。对支行或客户提出的业务要求,及时解决,落实到位,保证各主要客户的业务量稳中有升。

5、团结友爱,共同协作,确保全年工作安全无事故。作为部门负责人,首先应加强合规经营意识,始终坚持“安全就是效益”观念,紧抓内控管理,严防工作隐患,确保各项业务快速、健康发展。其次坚持谈心制度,要切实关注身边人,常交心,常进行思想交流和沟通。本部门全体人员之间应搞好团结,发扬团队精神,坚决杜绝武断、独裁。最后,充分利用好绩效考核体系,做到公平合理,奖惩分明,形成一种团结友爱、人人都求积极上进的良好氛围。

假如我竞聘成功,对党要忠诚、对农行要感恩,以实际行动化作对农行事业的不懈追求。无论竞聘成功与否,我将严格按照“爱学习、能创新,守规矩、愿奉献,知感恩、善协作”的标准不断完善自己,用“想得更大一点,做得更实一点、管得更细一点”的标准要求自己,积极开拓,扎实工作,努力取得更好的工作业绩 银行竞聘演讲稿范文。

我没有辉煌过去,但我将把握好现在和将来。这次若能竞聘成功,我将以此为新的起点,在以后的工作当中,励精图治,立足本职,钻研业务,勤奋工作。在求真务实中认识自己,在积极进取中不断追求,在拼搏奉献中实现价值,在市场竞争中完善自己。胜固可喜,败亦无悔!请大家多监督我,我一定不会让大家失望的!

总之,一句话,“重在参与”。既然行党委英明决策,搭建

了公开、公正、公平的竞聘舞台，我一定要积极的争取。无论结果如何，我都要衷心感谢各位评委的大力支持和帮助。我会一如既往，继续努力工作。演讲结束，再次衷心的感谢各位评委！