

# 最新银行敬业演讲稿 银行合规心得体会 演讲稿(优质7篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 银行敬业演讲稿篇一

大家好！今天我非常荣幸能够站在这里与大家分享我在银行合规工作中的心得体会。首先，我想从银行合规的意义和重要性说起。

银行合规是银行业的重要基石，它是保障银行稳健运营和发展的重要保障措施。合规不仅体现了银行的社会责任感，更是银行维护金融秩序、防范风险的有效手段。只有保持合规，银行才能够在市场竞争中立于不败之地，赢得客户的信任和口碑。因此，银行合规不仅仅是一项规定和要求，更是银行文化建设和发展战略的重要组成部分。

接下来，我想谈谈我在银行合规工作中的体会。首先，要树立合规意识，这是确保银行合规的第一步。作为银行从业人员，我们要时刻牢记自己的职责和使命，自觉遵守国家法律法规、行业准则、银行内部规章制度。只有树立起合规意识，才能够把合规纳入日常工作中去，形成规范化的操作习惯。

其次，要加强学习和培训，了解法律法规的最新变化和合规要求的最新要求。银行合规工作具有不断变化的特点，仅仅掌握现有的法律法规是远远不够的，我们需要不断更新知识、积极参与学习和培训，保持自己的合规能力与时俱进。

另外，要加强沟通和协作，形成合规的合力。银行合规工作需要各部门的通力合作，需要共同理解和推动。我们要加强与内外部的沟通，及时了解各方的要求和关切，相互协作、互相支持，形成合力，共同完成合规任务。

最后，要强化风险防控的意识和能力。银行合规工作与风险防控密不可分，只有加强风险防控，才能够确保银行合规的有效实施。我们要从日常工作中发现问题、解决问题，提升自身风险防控的能力，为银行的合规工作提供坚实的保障。

总结起来，银行合规是一项重要的工作，也是我们每个银行从业者的职责和使命。只有本着合规的原则和精神，才能够保障银行的稳健发展，为银行业可持续发展作出贡献。我相信，只要我们每个人都能够树立起合规的意识、加强学习培训、加强沟通协作、强化风险防控意识和能力，银行合规工作一定能够取得更好的成绩。让我们一起为银行的合规工作贡献自己的力量，共同创造更美好的未来！

谢谢大家！

## 银行敬业演讲稿篇二

大家好！我是来自于一名普通员工，。之所以说自己普通，是因为我有着和多数普通人一样的成长和求学经历；之所以说自己普通，是因为我与在座的各位从事着同样的工作；之所以说自己普通，是因为在我的身边的你们，都是优秀的。

很荣幸有机会在这里谈一谈对优秀的看法，我想，既然我是如此普通，那么，如何在平凡的岗位上砥砺出卓越的业绩，才是此时此刻我所应该考虑的问题。

刚刚走出白色象牙塔的我，怀着自己五彩斑斓的梦想，走进了九台农商行。望着领导和同事们期盼与鼓励的目光，我意识到我的理想将在这里变为现实，我的价值将在这里得到体

现，我的个人奋斗关系到九台农商行的明天。当然，这需要有志存高远、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，更需要我有一颗在平凡中却并不平静的心。

然而，我深知，仅仅有这些，也仍然是不够的。作为现代化银行的一名员工，个人素质和业务能力的提升才是个人发展的生命线。每当面对客户的咨询而张口结舌的时候，总是怪自己没能把业务记得烂熟于胸；每当面对纷繁复杂的业务而无从下手的时候，总是怨自己没能把技能练得炉火纯青；每当面对领导和同事的质疑的时候，总是暗下决心今后把事情做得完美。可是我也知道，能力和素质的提高不是一朝一夕之事，但是如果不争朝夕，将来的结果惟有朝不保夕，因此这要求我必须孜孜不倦、锲而不舍，百尺竿头更进一步，抓住一切机会完善自我，只有这样，才能在我平凡的工作中写下不平凡的一笔。

下一页更多精彩的“关于银行优秀员工演讲稿”共2页：

银行是对外服务的窗口，更是农商行面向广大小微企业的开放的门户。每天，我们面对的是一双双渴望的眼睛和一颗颗期盼的心，如何快速、周到、真诚、热心地帮助每一位客户办好业务，是我的本职工作。热心和耐心是点亮笑容的烛光，那么细心就是那个默默支撑的烛台。我会坚持用自己的热忱的心，去点亮每一位客户脸上满意的笑容，去换取农商行在金融业的好评，也是去检验自己在平凡中那种平和的心态。

我虽然是平凡的，但是农商行给了我一个不断追求优秀、创造卓越的平台，它就像艘驶往光明的大船，我和在座的每一位，所有勤勤恳恳的员工，都是这船上的水手，风雨同舟，休戚与共，前行的路，任重而道远，我愿意用自己的全部与九台农商行真诚相伴，共赢未来！

我的演讲完了，谢谢大家！

# 银行敬业演讲稿篇三

大家好！我是今天分享的演讲嘉宾，首先感谢您给我这次演讲的机会。今天我想与大家分享一下我在银行合规工作中的心得体会。

## 第一段：合规的重要性

银行合规作为一项基础性的工作，对于银行发展起着至关重要的作用。合规能够帮助银行建立良好的风险管理机制，规范各项业务行为，保护金融系统的稳定运行。同时，合规也是银行声誉的保障，通过合规工作能够树立银行的良好形象，增加客户的信任度。因此，银行合规工作必须得到足够的重视并且一直保持高压态势。

## 第二段：提高合规意识

在银行合规工作中，提高员工的合规意识是非常重要的。首先，要加强合规培训，让员工了解相关政策法规和合规规范，掌握应对各类风险的方法和技巧。其次，要完善制度和流程，明确内部各项规定，并将其纳入员工日常工作中。再次，要建立健全风险提示机制，及时将新的风险信息传达给员工，提升员工应对风险的能力。只有使员工对合规问题形成持续的警惕，才能够更好地保证合规工作的顺利进行。

## 第三段：加强内外部合作

银行合规工作需要内外部的合作与支持。在内部，要推动各个部门之间的沟通和合作，建立有效的信息传递渠道，形成合力。同时，要加强与监管部门的沟通与合作，密切关注监管政策的变化，及时跟踪并调整自身的合规措施。在外部，要与其他金融机构保持紧密的联系，加强合作，共同应对行业风险。只有通过内外部的合作，才能更好地推动银行的合规工作。

## 第四段：创新技术助力合规工作

随着科技的发展，创新技术为银行的合规工作提供了新的手段和途径。例如，人工智能技术能够帮助银行识别潜在的风险，及时发现异常交易。大数据分析技术可以帮助银行更加精准地识别客户，评估风险等。区块链技术能够提高交易的透明度和安全性。合规工作要与科技创新相结合，充分利用科技手段，提高合规工作的效率和准确性。

## 第五段：持续改进与反思

银行合规工作是一个不断改进和完善的过程。我们要时刻对自身的合规工作进行反思，总结经验教训，找出不足之处并加以改进。我们要积极借鉴国内外银行的合规经验，对比业界的最佳实践，不断提高自身的合规水平。同时，要与监管部门保持积极的沟通和互动，了解最新的监管政策和要求，及时调整自身的合规措施。只有不断地反思和改进，才能够适应金融市场的变化和发展需求，确保合规工作的高效进行。

通过以上几点心得体会，我深深地意识到了银行合规工作的重要性和复杂性，也明白合规工作的改进与创新对于银行的发展至关重要。希望我所分享的心得和体会，能够对大家在银行合规工作中有所启发和帮助。谢谢大家！

## 银行敬业演讲稿篇四

今天，我非常的荣幸能够作为一名xxxxx银行的职员站在这里演讲。因为xxxx银行是我从学校踏入社会的第一步，它给我带来了人生发展的第一个机遇。xxx银行成立xxx年以来，历经风雨，不断的深化改革，逐步形成了一家有自己的特色的银行。自入行以来，我一直在前台工作，这看似平凡的工作岗位，简单的存钱取钱的业务，其实需要很大的耐性和谨慎细心，工作时必须精神高度集中，容不得半点松懈，对客户要耐心

的解释，对工作要充满激情。

有一位成功的企业家说过一句简单而有哲理的话：把每一件简单的事情做好就是不简单，把每一件平凡的事情做好了就是不平凡。这句话启迪着我，要尽职尽责，把平凡的工作做好。我在这个平凡的工作岗位努力的工作着，热爱自己的工作，不以物喜，不以己悲。创造人生的价值。不断学习，默默奉献，热情接待每一位顾客，认真做好领导下达的每一项工作任务。

人生因工作而美丽，工作因奉献而充实，平凡的工作塑造了我行每一个员工不平凡的工作经历。因此一直以来，我就为树立了正确的价值观，人生观，立足本职，爱岗敬业，忠于职守，追求卓越，超越自我。在工作中我要以银行发展目标为风向标，以先进人物为榜样，不断学习，积极进取，为企业贡献自己的微薄之力。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好，我是兰西支行营业部的理财经理，我叫\*\*。

我今天的演讲题目是《一流网点，浇灌丰硕果》，在邮储银行成立四周年的日子里，作为邮储银行的一员，能够站在这里，心情无比的'骄傲和自豪。

回想两年前，刚入职之时，行里的环境可谓差强人意。老式的营业设备，狭窄的营业空间，拥挤的人群，无论如何也不能与专业化的商业银行挨上边。当时，行里为了让我们能够尽快适应工作的节奏，特别为我们准备了一对一的入职培训。我开始时是前台营业员，但坐了几天之后，发现每天重复着同样的工作，渐渐的产生了厌烦的情绪，不知是否能实现自己的理想，这样的工作到什么时候才能是个头呢！这时，敬爱的李姐跟我们这些新入职的员工说：“我们邮储银行有着美好的前景，只要你们不断努力，不断学习，不断完善自我，

你们就能快速成长起来，成为企业的中坚力量；在不久的将来，我们的生产生活条件将会全面改善，真正转变成为专业化的商业银行”。李姐的这番话鼓舞了我们。

按照网点建设的要求，我们兰西支行的营业人员，始终严格要求自己，始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，踏踏实实、勤勤恳恳地工作，不断丰富自己的业务知识，提高自身的业务技能，努力把自己造就成为一名新时期“自尊、自信、自立、自强”的新型邮储员工。新窗口、新服务、新形象，彻底改变了以往的印象，我们辛勤和智慧为自己赢得了荣誉，赢得了客户的认可，在长期的一线服务工作中，我们坚持做到视客户为亲人，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，以自己真诚的服务赢得了客户的尊重和信任。在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。并按照省、市分行开展规范化文明优质服务的要求做工作，兢兢业业、勤勤恳恳、严格做到“三声”服务，以饱满的热情，迎接着每一位前来办理业务的客户，对个别态度不好的客户，从不正面顶撞，而是好言相劝，耐心解释，用真情去感动他们，竭力使每一位客户高兴而来，满意而去。

在业务和服务提升的同时，我们的营业环境也有了质的变化，全新的服务环境，为我们招揽了更多的优质客户；一体机的安装，为更多的客户带来了方便；叫号机和座椅的设置，使客户排队可以更加轻松；vip室的设置，使我们迎来了更多高端的客户。业务在发展、银行在进步、我们作为邮储一员也更加自豪。

在与邮储银行一起走过的日子里，我们前台的每个人都有着成功的喜悦，也有着委屈的泪水；有着奋进开拓的激情，也有着满然困惑的无奈。但正是这丰富的经历，增加了我们的阅历，就像书上说的那样，“真正使人成熟的是经历，而不是岁月，岁月只能让我们渐渐老去”，只有我们全身心投入

到我们的工作当中，去增加我们的阅历，才能使我们迅速的成长起来。在这里，我们可以点燃奋斗的激情；在这里，我们可以燃烧昂扬的斗志；在这里，我们可以引爆智慧的头脑；在这里，我们还可以有一个属于自己的舞台，让我们可以尽情的展现自我。每天，我就是有这样一群富有朝气，充满活力的集体中度过，每一天他们的行动都会指引着我，让我看清前方的路；每一天他们的思路都会引导着我，让我知道看清前方的路；每一天他们的思想都会引导着我，让我知道前进的方向；每一天我都会被他们的真诚所打动。

今天，我们的邮储正高速的行驶在发展的道路上，邮储银行四年来，实现了营业收入数倍的增加，各项业绩全面快速发展。我们应该为取得的成绩庆贺，但我们更应该为邮储银行的未来感到骄傲。我亲爱的伙伴们，让我们一起开动我们的头脑、敞开我们的怀抱，展开我们的双臂，投入到邮储银行未来的建设中去吧！我坚信在市分行的正确带领下，我们将会创造出更加辉煌的业绩！

## 银行敬业演讲稿篇五

大家好！今天我非常荣幸站在这个讲台上，为大家分享一下我近年来在银行合规方面的心得体会。希望通过这次演讲，与大家一起深入探讨银行合规的重要性，共同提高我们的合规意识和水平。

首先，对于银行从业人员而言，合规意识至关重要。合规不仅是一个法律与规章制度的问题，更是银行信誉与可持续发展的基石。作为银行合规工作的参与者和推动者，我们应该时刻保持高度的合规意识，时刻警醒自己在业务操作过程中是否存在违反法律法规、规章制度或公司内部制度的行为。只有通过合规的业务操作，我们才能保证银行的声誉不受损，为客户提供安全、合法的金融产品与服务。



其次，银行合规工作需要强调风险管理和内控机制的建立。风险是银行业务与经营过程中不可避免的问题，但只有建立完善的风险管理与内控机制，才能有效地控制和规避风险。在合规工作中，我们应该根据银行的实际情况制定合理的风险管理政策与程序，并加强内部控制，确保风险得到及时发现和防范。只有这样，我们才能保证银行的经营安全和风险可控。

第三，加强沟通与协作，提高合规能力。银行合规工作是一个综合性、系统性的工程，涉及到多个业务部门和多个层级的员工。在开展合规工作时，我们应该加强内外部的沟通与协作，形成合力，共同推动合规工作的开展。与此同时，我们也要不断提高自身的合规能力，关注合规方面的法律法规、政策法规动态，加强学习和培训，提高自己的合规意识和专业素养。

第四，银行合规还要注重未雨绸缪。在如今经济全球化的背景下，国际上的金融合规要求也越来越严格。正是在这样的背景下，我们应该提前做好相关准备，合规工作不仅仅是适应当下的外部要求，更是为了未来的持续发展。只有通过及时进行合规风险评估与规划，预防和化解风险，我们才能在未来竞争中立于不败之地。

最后，坚持诚信经营，树立良好的社会形象。银行是社会经济发展的重要组成部分，我们必须始终坚持诚信经营的原则，树立起银行的良好社会形象。在合规工作中，我们要坚守底线、强化责任，积极主动地践行银行的社会责任，并与广大客户建立起互信互利的长期合作关系，共同促进金融行业的健康发展。

总结这段时间以来的银行合规心得，合规意识的提高、风险管理与内控机制的完善、沟通协作与合规能力的提高、未雨绸缪与良好的社会形象建设，这是我对银行合规工作的几点体会和认识。在今后的工作中，我将继续学习和提高，

为银行合规工作做出更大的贡献。同时，我也希望大家能够共同关注银行合规，加强合规意识、认真履行岗位职责，推动银行合规工作不断迈上新的台阶。

谢谢大家！

## 银行敬业演讲稿篇六

1、政治思想过硬。本人能够正确理解、贯彻国家的各项方针政策/和法律、法规，具有良好的职业操守，诚实守信，爱岗敬业，廉洁自律，能够自觉遵守各项规章、组织纪律，从未出现迟到、早退现象，能够经受党和群众的监督，拥有雄厚的群众基础。

2、具备综合的业务素质。自20xx年参加工作以来，我先后从事过储蓄、对公和柜员机管理等岗位工作：在网点能够熟练操作单折卡的存取款及转帐业务，准确、快捷办理同城票据的收付业务，在五七路分理处日均业务量在300笔以上；相继学习和掌握了代发工资、批量发卡、批量扣划等代收代付业务，仅xx大学月代发工资在3000人数以上，代发金额500多万元；在五七路管理4台柜员机，日交易量11500笔以上，在市行柜员机/专项监测排名中名列前茅，屡屡拿回专项奖金；通过在与对公单位的业务合作中，积累了一定的公关能力和营销经验；工作之余严格要求自己，不断加强自身业务学习，相继取得反假币证书，代理保险从业资格证书等，目前正在学习电子银行、代理产品等新兴业务，提高自身综合理财能力。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展的步伐，才能为客户提供更多、更好、全方位、个性化的金融服务。

3、具备年龄优势。本人身体健康，精力充沛，有迎难而上的决心，不怕吃苦，不怕流汗，有充裕的时间和精力投入到工作中去。

如果我有幸/竞聘上大堂经理岗位，我将脚踏实地做人，兢兢

业业做事，紧紧围绕支行各项中心工作，当好营业室主任的得力助手，争取优质客户资源，和同事们一起，按照支行的要求，将营业室的各项存款、中间业务发展/上一个新的台阶，力争百尺竿头更进一步。

具体措施如下：

一、首先要继续依靠团队的力量，发挥集体作战的效果。大堂经理的工作必须立足于营业室的发展，没有领导和同事的支持，是无法开展工作的。只有紧紧依靠整个团队的力量，发挥集体作战的作用，才能取得良好的效果，因此在以后的工作中，我要进一步加深与同事们的感情，发扬团队精神。

二、立足岗位，积极营销。

大堂经理的职责/归根结底就是服务客户，促进营销。为此我将充分利用大堂经理/这一银行联系客户的“桥头堡”，与广大客户交朋友，识别优质客户。积极营销我行各项金融产品，通过自己的成功营销，带动整个营业室的营销意识和氛围，争取在奥运年内，将营业室打造成为全辖区的精品网点。

三、加强客户关系的维护。

灵活的大脑、超前的思维、丰富的信息、周到的服务，是赢得客户良好口碑的法宝。客户分类管理，是大堂经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，提供差异化的服务。用我优质服务和产品/稳住vip客户，挖掘潜在的优质客户。只有这样，才能保证营销持续健康的发展。不管这次竞聘成功与否，我将一如既往，始终坚持”老老实实做人，踏踏实实做事”的原则，为我行的发展/贡献自己的一份光和热。

谢谢！

# 银行敬业演讲稿篇七

大家好！

我叫xxx来自xxx我于xxxx年7月毕业于建筑工程职校，同年8月成为一名兴业银行的员工，年9月参加省委党校大专班经济管理专业的学习，将于今年6月份毕业。为了提高自己的综合素质，适应市场竞争的需要，我于今年2月份报名参加了省委党校本科班经济管理专业的再教育，以再加强自身的素质修养，我今天竞聘的岗位-是支行长。

业务发展科是基层行的一个关键部门，肩负着业务拓展、资产营运、风险防范等重要职责，能否胜任业务发展科副科长的岗位对支行业务的健康发展也起着重要作用，我相信经过自己几年的工作积累，我能胜任该岗位的工作。

如果我是业务发展科副科长，我将从以下几个方面做好我的工作：

(一)、首先以一个合格的客户经理来严格要求自己，充分发挥自身的社会关系资源，积极开拓存款业务，壮大资金存量，发展优良客户，促进资产多元化。主要是加强对市场的研究与分析，增强预见性和洞察力，并定期对市场走势和客户需求进行分析和研究，瞄准存款增长点，掌握工作前瞻性，对现有客户要进一步挖掘潜力，同时积极寻找新的存款增长点；还必须带头完成各项任务指标，起表率作用，以带动科室全体员工完成行里下达的各项指标。

(二)、协助业务发展科科长加强内部管理及其他各项工作，确保各项内控措施落实到位。对现行科室各项规章制度进行必要地补充、修订等，确保每项业务与流程均控制在制度规范之内，并切实抓好各项制度的落实，及时发现漏洞和隐患，采取措施，立即整改。

(三)、严格办好信贷业务，把好风险关，确保支行信贷资产的效益性、安全性和流动性。本着积极主动负责的精神，发展优良客户，促进资产多元化。首先是做到把握新增贷款投向，积极发展三类客户：(1)自收自支能力较强的事业单位。如市医院的改建项目、广电局的基建项目等；(2)产品有销路，市场前景好，有外汇业务的中大型企业。如吴航钢铁、东宇不锈钢、恒益纺织等；(3)楼宇按揭。其次是大力发展票据业务，争取在票据业务方面有所作为。再次是扎实开展国际结算业务，要从我支行现有客户中寻找有国际结算的企业率先开展国际结算业务，逐渐摸索、取得经验，打好基础，力争在国际结算方面取得较大的发展。对拓展业务的过程中，对有关情况及时同支行领导反映，让行领导及时了解情况，为行领导的决策提供有价值的的第一手资料，确保我支行各项业务的健康发展。

(四)积极协调好人际关系，确保业展科各项工作健康有序的进行。经常与同事们交流工作经验、管理客户的心得体会等，加深相互之间的了解，做到团结友爱、互助互敬。人的团结是工作能否顺利开展的决定性因素，只有团结了才能凝聚成一股兴业力量，才能共同发挥各自自身的资源，才能保证业务的健康发展。在结束我的竞岗演说时，我在这里深深地感谢分行给我这样一个公平竞争的机会，不管我能否竞得上这个岗位，我都将一如继往尽心尽责地工作，做一名合格的客户经理，做一名优秀的兴业人。谢谢！