

# 青年发展论坛演讲稿 银行竞聘演讲稿(模板9篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

## 青年发展论坛演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委：大家好！

我叫...，现年...岁，大学文化程度，中共党员，...年..月在...支行参加工作，先后从事过出纳、会计记账、.....等工作。.....年..月，被...支行聘任为...科副科长，...年..月，担任...支行...分理处主任，.....年...月，担任...支行...部经理，...年..月，担任...支行...主任。...年...月至...年...月，被抽调到...营业部...业务支持小组，负责.....、和.....等工作，在此期间，先后被...选派到...现场指导....工作，受到...领导的高度肯定，被总行评为.....奖。...年..月调到...工作至今。工作之余，我通过函授学习，.....年取得了.....文凭，.....年取得了....文凭。在....支行工作期间，我多次被评为.....，被授予...和....称号。

我的竞争优势是：阅历就是优势

我现在的岗位是.....岗。在这个岗位工作近..年的时间里，我在领导的关心指导、同事的支持帮助下，在...方面，组织全行员工进行新业务、新产品的操作培训累计...人次，并及时制定新业务、新产品的操作流程，顺利完成了业务系统各个升级版本的推广工作，协助相关业务部门顺利完成....个

人贷款业务、委托贷款、对公账户管理系统、财务管理系统、个人黄金买卖、国际结算业务上挂总行单证中心等项目的测试及推广应用工作。每年开展一次共...次检验业务应急处理能力的系统演练工作，增强了我行信息系统业务灾难恢复应急管理水平。在参数管理方面，为加快推进“制度管理参数化，风险控制刚性化”进程，实现参数管理向运行管理标准、操作风险防控职能的转换，在省分行的统一部署和指导下，圆满完成了参数标准化管理阶段性工作，完善了账务统一运行体系，实现了网点运行标准、业务收费标准、业务收费行为的统一化和规范化，有效防范了运行风险和操作风险，充分发挥了参数刚性控制的效能，在全省参数管理质量考核中连续四年名列第一。

我竞聘岗位是：....

我拟定的竞聘岗位工作目标是：

紧紧围绕营....工作总体要求，切实为....的业务运行安全提供保障，努力实现“低差错、无事故、零案件”的安全目标；核算差错率控制在0.1%以下，反交易笔数占主机业务量的比例控制在0.4%以内，错账冲正笔数占主机业务量的比例控制在0.2%以内。

一、加强学习培训，规范日常业务操作。

首先是系统学习全功能银行系统业务操作流程及相关的制度办法。随着我行核算改革的步伐加快，新业务大量出现，系统升级频繁，要及时学习、补充和掌握新的业务知识、新的操作办法，领会系统各级版本所涉及到的业务流程和系统操作的变化，风险控制的重点及措施，以提高自身的业务素质和风险掌控能力。同时，要配合....做好营业经理的上岗培训和定期培训工作。要对营业经理业务处理过程中发现的疑难问题，及时提供业务指导；要利用每月营业经理例会的时间，组织学习相关业务文件、规定；要及时对各网点出现的问题进

行总结、提示并进行通报，以此规范操作；要组织学习各类风险提示和案例分析，以提高营业经理业务素质、职业道德和风险防范意识。

## 二、加强监督检查，提高制度的执行力。

以“精细化管理”年活动为契机，着力解决岗位履职不严、制度执行不力、业务管理不精、操作流程不细等管理粗放问题。一是不定期的对网点的各项制度执行情况及业务核算有关事项进行现场巡查，结合“核算差错网络管理系统”和“运行信息管理系统”中统计的网点核算及运行情况，检查网点对风险事件整改及控制措施的落实情况，防止屡查屡犯、边查边犯、前改后犯。二是着重对重点网点、薄弱网点、重点柜员、以及新业务、新产品实施初期的业务进行检查。三是配合....做好节假日营业网点的巡查工作。四是对监控检查中发现的问题及时发送整改通知，并跟踪监督落实，对各级检查机构发现的问题，要督促落实整改。

## 三、加强运行质量监测分析，提升风险控制能力。

每天登录“核算差错网络管理系统”、“运行信息管理系统”和“风险监控系統”，及时了解....业务运行情况，对预警信息、可疑情况进行关注和核实；通过每日对各类报表的查看分析，做好问题的梳理。定期与运行管理部、业务处理中心、监督中心、运行督导员联系与互动，了解网点核算、检查情况，根据其反馈信息，确定事前预防、事中监控重点，有效提高风险管控能力。

## 青年发展论坛演讲稿篇二

大家早上好！今天我演讲的题目是“崇高与渺小”，联系到我们银行业的实际，我认为崇高就是遵规章，讲诚信，一切以客户为中心，进一步优化服务环境，丰富服务内涵，提高客户满意度，努力营造温馨雅致，大方得体的服务氛

围。“遵规章”就是遵守国家法律法规，会计准则，内控制度；说到“讲诚信”，信者，言之实也！“讲诚信”就是恪守在我们平时工作中说实话，办实事，我们怎样自己自觉带头讲究诚信，在金融系统内形成一种讲诚信的氛围，以赢得社会的信赖，促进业务的发展呢？这次去太原参加省分行组织的金融理财规划师培训班，有幸与王红梅同志在一组学习，王红梅同志那种勤奋好学，孜孜不倦的学习态度，深深地影响着我，王红梅同志所带领的红梅理财中心，能够成为全省乃至全国建行系统的一面旗帜，主要得益于王红梅同志能够严格遵守我行的各项规章制度，在防范风险的前提下，不断开拓新的客户群体，努力为客户提供优质，高效的专业金融理财服务为我们树立了良好的榜样。

银行是为社会提供金融产品的行业，其宗旨是服务，提高服务质量是银行的根本任务，也是广大人民群众强烈愿望。我们银行干部员工首先要更新观念，开阔视野，突破陈旧落后的服务思维。银行要按照市场经济要求，遵守市场法律法规，强化服务手段，提高服务档次；其次要树立“客户至上”的服务理念，以满足客户需求为目标，协调、调动各方面资源，构建以客户为中心的大服务体系；再次是重视优质服务的软、硬件建设；努力推行“无障碍”服务，“超值服务”等，努力把建设银行打造成“服务一流，效率至上”的精品银行。

金融业是个高风险的行业，而我们行业经营成果是通过会计报表和其他会计资料反映出来的。如果会计资料失真，将无法真实准确反映企业经营状况，使领导者无法正确决策，最终将导致经营风险，严重干扰正常的社会经济秩序，损害国家和社会公众利益。如吕梁行的张佩川，无视会计管理规章制度，法制观念淡薄，忽视了人生观，价值观，世界观的教育和改造，在金钱的诱惑下，滋长了投机心理，冒险心理，侥幸心理，甚至以身试法，给我行的经济和声誉造成了极其恶劣的影响。

张佩川的事件给我们敲响了警钟，在以后的工作中我们首先必须遵守国家法律和会计法规，树立“内控为先”的风险防范意识，加强对员工的职业道德和警示教育。其次，加强会计人员的培训，学习有关会计法律法规和各项规章制度，提高职业道德修养。再次，加强监督管理，严惩违法违规行为，建立严格的风险防范体系。追求进步、完善道德，是社会发展的主流。让我们一起深刻思考该选择和保持什么样的人生态观吧。不同的人生态观将会把人引向不同的境界：我们如果不以善小而不为，就能一点一滴塑造出完美的心灵和品格；我们如果以恶小而为之，最终一步一步滑向邪恶的深渊。在两种人生态观的拔河赛中，我相信在座的每一位都会站到正确的位置加油使劲。建设银行能够成功上市并且在激烈的市场竞争中站稳脚跟，很大程度上源于一系列新政策的出台。决策者能够高瞻远瞩，抓住市场动向，不失时机地制订新的政策，让建设银行的业务有了突飞猛进的发展。一个敢于打破陈旧观念、探求发展的银行、具有生命力的银行、具有创造力的银行、更具有竞争力的银行，没有规矩不成方圆，建设银行的决策者在大力发展新业务、开发新产品的同时，更不忘风险无时不在的行业特点，制订相应的政策防范风险，只有这样，建行的事业才能持续、健康、快速的发展。

我相信，在市分行党委的正确指导下，有支行领导的大力支持，有我行各位同事的齐心协力，有我本人倾尽心力的工作，我们行一定能增创佳绩，再上新台阶，实现网点业务总量、经营效益和服务质量的全面提升！

### **青年发展论坛演讲稿篇三**

20xx年6月的最后一天，刚离开大学校门的我带着青春的激情，带着对未来的憧憬走进了邮政储蓄银行常熟市支行，开始了实习生活。在这里我成功实现了由学生族到上班族角色的转变，实现了从懵懂学生到达职场人的心智成长。在与腾飞的邮储银行一起成长的历程中，最让我感动难忘的还是那些感动我、激励我、培育我的前辈和同事。从一名懵懂的校园学

生到职场社会人，我的世界观更得到了一定成长，工作上主动而不盲动，融合而不迎合，永不固步自封，永远追求成长进步。正如一位哲人所说的：青年不一定非要成功，只要有追求；不一定非要成熟，只要肯学习；不一定非要沉稳，只要善总结。

企业的飞速发展，员工们兢兢业业，无时无刻在促使我快速成长。我来单位的这一年来，有很多精彩瞬间值得回味，有很多宝贵记忆值得珍藏。这一年来，既有“人生有涯知无涯，精诚不懈求真谛”的勤奋，也有“青发边上白丝缕，衣带渐宽何所惧”的执着；有“双手掘开幸福泉，畅饮甘霖笑春风”的喜悦，也有“仗剑击水三千尺，万里江山笔下生”的洒脱。

“能吃苦方为志士，肯吃亏不为痴人”。作为邮储银行的一员，我们苦的滋味胜过于咖啡，痴的程度不亚于一个孕育孩子的母亲。多少欢喜的日子，我们舒展疲惫，品味着收获的甜蜜，笑了一回又一回。这一刻，我们深深体会到奉献的价值、追求的快乐，也深深地感受到来自同事们的信任和支持、关心与呵护。为此，我们兴奋、自豪，同时更加地珍惜和热爱我们的邮储事业。

作为一名邮储员工，我是幸运的。因为有着重视、关心我们综合素质提高的企业；有着传我经验、助我成长的同事；有着彼此相携、同舟共济的和谐氛围。

“与企业共发展”是我们每一位员工实现理想和价值的必经之路。身为邮储人，我感到莫大的骄傲和自豪；作为一名邮储职工，能在这个平凡的岗位上为企业的发展壮大贡献自己的青春，我更是感到光荣和幸运。

“与企业共发展”决不能只靠一句空话。如果我们能把个人的理想和企业的发展相融合，那么我们将可以实现企业兴旺与个人价值的“双赢”。企业明天的辉煌，在于我们今天扎实的努力；在于我们每个人身上的责任感和使命感；在于我们爱岗

敬业, 以企业为奋斗的乐园, 成长成才, 建功立业。

邮储银行从xx年成立到现在已经六个多年头。六年来, 邮储银行带着一丝稚嫩走进复杂万变的金融业, 面对竞争激烈、瞬息万变的市场, 还有银行业所必须面对的各种风险, 逐渐走向成熟。全行职工团结奋进、努力拼搏, 真诚的为每一个客户服务。目前, 邮储银行网点遍布全国, 邮政储蓄全国联网, 业务种类齐全。各项存款持续上升、资金实力不断壮大、支农贷款逐年增加、金融服务手段大大增强, 为我国“三农”经济的持续、健康发展注入了资金活力, 尤其是近两年的改革与发展, 邮储银行已经成为农村金融的主力军和联系农民群众的金融纽带, 在支持农业、农民和农村经济发展中发挥着举足轻重的作用。六年间, 邮储银行经历了从无到有, 由小到大, 逐步发展壮大渐进过程。走过六年的风风雨雨, 邮储银行脱胎换骨, 迎来了崭新的发展契机。百年邮政赋予生命, 金融改革成就梦想。用绿卡走遍全球, 用真诚赢回世界。华丽转身轻装上阵, 积蓄力量展翅飞翔。中国邮政储蓄银行将继续依托邮政网络优势, 按照公司治理架构和商业银行管理要求, 不断丰富业务品种, 不断拓宽营销渠道, 不断完善服务功能, 为广大群众提供更全面、更便捷的基础金融服务, 打造成为一家资本充足、内控严密、营运安全、功能齐全、竞争力强的现代银行。身为邮储人, 我感到莫大的骄傲和自豪。但同时也懂得自己肩负的责任。奋斗和理想是我们邮储人终生无悔的追求, 奉献和坦荡是我们邮储人人格力量的象征。让我们扬起生命的帆, 踏上追求的船, 用睿智的思想, 宏深的智慧, 丰富的情感, 崇高的道德, 浓烈的热情, 与我们的邮储事业一路同行。

有句话说的好: 一滴水溶入大海它将变成永恒, 一个人钟情于自己的平凡岗位, 他的人生就会更精彩。为了这平凡的岗位, 为了这富有生命力的企业, 我将继续奉献出我的光和热!

## 青年发展论坛演讲稿篇四

大家好！首先，衷心感谢领导和同志们为我提供这样一个公平的竞争机会，使我有幸参与今天的竞争答辩。我叫周卓阳，1991年参加工作，中共党员，大学本科学历，获文学学士学位，经济师职称。1998年首批通过考试进入商行，现任办公室秘书、一级业务主管。站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，我的心里充满感激和希望。感激组织上给我提供了这样一个难得的机会，使我有机会实现自己的人生理想；希望通过我的演讲，使各位领导和同事们更多地了解我、支持我。我今天竞聘的岗位是人力资源部××中心经理职务，之所以竞聘这一职位，我具有以下优势。首先，我具备良好的思想品质和爱岗敬业、甘于奉献的精神。十多年的工作经历，无论是在哪个单位、哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。

特别是进入商行以来，面对全新的业务和繁杂的工作，我没有退缩，积极抓住各种机会努力学习，不仅在最短的时间内适应了工作的需要，而且在工作中发挥了一名共产党员的先锋模范作用。其次，我具备担任人力资源管理部××中心经理的素质和能力。我是大学本科中文专业毕业，具有金融经济师职称和中教二级职称，具备了××中心经理所需的硬件条件；从开业至今，我一直在办公室从事文秘工作，大到工作报告的起草，小到电话通知开会，公文的起草和核稿，简报信息的撰写与编发，行报的编辑和供稿，对外宣传材料的撰写，无论大事小事我均认真对待，圆满完成，对商行的整体情况比较熟悉。多年的工作实践，使我对金融工作由陌生到熟悉、由熟悉到熟练，而且能够提出创新工作、促进发展的建议和主张，特别是在办公室综合工作岗位上作出了应有成绩。先后独立或参与制定公文处理办法等办公室工作等管理制度的制定，在行外刊物上发表15篇论文及通讯。经自身努力□20xx年通过了经济师考试，并获得全行业务考试第11名，持证上岗考试第1名的好成绩。多年的秘书工作经验使我具备



了较强的综合管理能力。我91年参加工作，有5年的教师工作经历，从96年起至今，又一直从事办公室工作，既有一定的文字能力，又有一定的人事管理经验。我还具有求实认真的工作态度。工作责任心强、适应能力强、肯钻研是我的一大特点，在做任何事情时，我都力求完美，碰到难题会想方设法解决。多年的办公室工作经验、秘书工作和曾担任团委书记的工作经历还培养了我一定的组织、管理、综合、协调能力，具备了所聘职位要求的素质和能力。第三，我有做好工作的具体思路 and 措施。商业银行在董事会的正确决策和经营班子的正确领导下，经过全体员工的共同努力，取得了令人瞩目的成绩，不仅在经营上实现了跨越式的发展，而且在管理体制、经营模式、用人机制等方面都展示了勃勃生机。作为亲眼见证这些变化的一名老员工，我对商行的发展前景充满了信心。我认为，朝气蓬勃的商行不仅需要默默无闻的奉献者，更需要与时俱进的创新者。

根据上述情况，我决心做一个与时俱进的创新者，主要思路是：一是强化一个观念：就是强化发展的观念，用发展的思路想问题、用发展的眼光看问题、用发展的措施解问题，紧跟当今世界金融的发展潮流，不断学习新观点，注入新思维，创造新方法，实现新突破。二是树立两种意识：一种是服务意识。服务是我们事业的基础，也是我们事业更快更好发展的前提。任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，想客户之所想，急客户之所急，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。另一种是管理意识。科学严密的管理是企业健康发展的保证，也是减少漏洞、规范经营的必由之路。只有通过科学先进管理手段，才能建立起廉洁高效、勤政务实、勇于进取的员工队伍，才能实现降低管理成本，向管理要效益的目标。提升三个水平：第一个水平是理想信念水平。带头树立正确的人生观和价值观，树立商行的发展就是个人的发展，商行的明天就是个人明天的新观念，把为商行奉献作为一种职责、一种骄傲、一种追求，不断激发员工的凝聚力和创造力。

第二个水平是工作水平。作为一名领导者，任何工作都要思考在前，计划在前，既要立足当前，又要着眼长远，分清轻重缓急，有的放矢，努力以最小的投入获取最大的效益。第三个水平是业务水平。要紧跟时代的发展，应对日益激烈的市场竞争，就必须不断努力学习新知识，掌握新技能，适应新需求，以过硬的业务，为商行发展服务。竞争，就必然有优劣之分和成败之别。古人云：岂能尽如人意，但求无愧我心。我认为，敢于竞争是一个人至高无尚的精神境界；参与竞争，是一个艰辛的奋斗历程，需要付出巨大的勇气、力量和才智。我坚信，人的一生，要坚持做到勇于竞争，只要是为追求正确的人生目标付出辛劳，即使没有达到理想的彼岸，没有得到完善的结局，也会感到问心无愧、无怨无悔。正如柳宗元在《小石潭记》里所说的：“可以尽我志，而不能至者，可以无悔矣，其孰能讥之乎。”因此，不管我的竞聘能否成功，我都将不改初衷，锲而不舍，一如既往地虚心学习，一如既往地扎实工作，一如既往地追求进步。我真诚地期望各位领导和同志们给我一个展示才能、实现理想的机会。最后，请允许我邀请在座的各位评委、领导和同事们一起，用最真诚、最热烈的掌声，为即将脱颖而出的青年干部祝福，为所有参加竞聘的人员祝福，为银川市商业银行的美好未来祝福。

我的演讲完了，谢谢大家。

## 青年发展论坛演讲稿篇五

当前，中国银行业的“服务领先时代”已经到来，银行业的竞争，是一种服务与信誉的竞争，是一场对柜面职员综合素质的选拔赛。银行的发展，本身体现的就是柜面工作人员的服务质量和态度，甚至是员工的精神风貌，同时，它还孕育着银行本身的文化，展现在公众面前的就是一种品牌。俗话说：栽下梧桐树，引来金凤凰。银行亦是如此，只有全面提升优质文明服务质量，才能创出良好的信誉和安心的环境，才能赢得信赖。

首先，把握细节，创出我行服务品牌。在实际工作中，我们往往把服务理解为态度，即态度好=服务好。其实不然，只有把细节追求贯穿于服务的全过程，才能提高文明服务质量，才能全面提升核心竞争力。把握细节，就要始终把“客户至上，服务第一”作为准则，把文明服务体现在平时每笔细小的业务和细微的细节中去。说到细节让我想到身边经常发生的案例。

上次一名老大爷来结存单，我接过来看到到期日是下个月的今天而大爷以为是今天到期，经我提醒现在结清的话就全按活期结息后，大爷很感动的说姑娘你们这边服务真好，能替客户着想。现阶段我行作为贵宾体系建设的示范单位，而我在贵宾窗口，这对我提出了更高的要求，更是职业生涯中的又一次机遇，我们别出心裁的制作了精美的调研卡片和潜在客户转介绍卡片，通过调研来了解客户对于服务方面的、理财产品的需求及各类集体活动的需求，而我也利用转介绍卡片将潜在客户转介绍到大堂经理和贵宾经理那边，在做好核算的同时也抓好营销，让客户体会到不一样的服务。

除了在日常工作中坚持做到三声服务，使用文明用语外，我还总结了“四个一样”，即：存款取款一样主动，生人熟人一样热情，忙时闲时一样耐心，表扬批评一样诚恳。而在这些小小的细节之中，体现的不仅是个人，而是我行的整体形象。

其次，创新理念，满足客户服务需求。银行业出售的不是简单的产品，而是服务方案和需求，要以满足客户日益增长的理财需求为目标。挖掘优质客户、留住老客户、争取新客户，要根据顾客的不同需求，提供差异化的便利服务和支持服务，以达到服务品质的无差异性。对待贵宾客户或老客户时。

假如能准确地称呼其姓氏与职务，表示对客户的熟悉，他就会产生被重视的感觉，从而拉近“距离”，为下一步营销我行产品会有所帮助，对第一次接触的新客户，要主动热情、准确快捷地做好每笔业务，给客户留下良好印象，产生下次

再来我行办理相关业务的内在冲动。记得某一天的中午，我正要准备吃饭，一个客户拿着一堆资料要开两个对公户，并且客户一会还有事情要去处理，我得知后立刻把资料收进来，认真审核，以最快的速度办理完了业务，并且在办理的过程中始终微笑服务，事后客户对我的工作给予了肯定，并表示我的微笑非常亲切，服务态度非常好，选择中信是没错的。

硬的业务技能，娴熟的操作技巧，就无法为客户提供完善快捷的服务，就干不好本职工作。客户来银行办理业务，高效的办事速率、准确的业务核算，定能使他们的满意度大大提高。这就要求我们的业务技能必须十分娴熟。刚到我行之初，由于基本功不熟练，压力很大，但我深知只有把基本功练好，才能提高办理业务的速度。于是，平时就注意“缺什么，补什么”，打字速度不够快、准确率不够高，就坚持每天利用十到二十分钟时间练打字，坚信有一天“铁棒能磨成针”；练习点钞没有捷径，只有做准每一个微细的规范动作，就每天无数次重复的机械训练，做到心、口、手合一，提高速度和准确率。

优质文明服务永无止境，重在坚持，贵在落实。我们每一名中信员工，都要以优质、高效的服务质量树立好我行恰似梧桐树般高大的服务形象，来吸引更多的客户金凤凰。“世上无难事”，我相信，只要做一个有心人，用心，诚心，信心，耐心，细心处理每一笔业务，接待每一位客户，就可以以平凡的岗位上做出不平凡的业绩。

## 青年发展论坛演讲稿篇六

大家好！

我是来自\*\*银行\*\*基层网点负责人\*\*\*，今天，我能站在这里与大家一起交流学习，我感到十分荣幸！感谢\*\*银行党委为我提供的种种机遇，也感谢同事朋友们一贯的帮助支持。今天我演讲的题目是：学监管规定，做规范业务。希望能对大

家有些帮助和启发！

作为一个人，我们都本能的渴望生活的幸福美满，万事顺意。作为一名\*\*银行人，我们幸福的源泉就是如何在瞬息万变的经济大潮中去创造良好的效益，同时防范和规避风险。多为国家和企业做贡献。道路有两条：只有努力发展业务，才能创造可观的经济效益；只有努力去建立适合企业发展的合规文化，才能更好的防范和规避风险。业务发展和合规文化，就像鱼水之情，鱼儿离不开水，没有鱼儿，水便也失去了应有的灵性和活力。因此业务发展离不开学习合规文化。他们相辅相成，缺一不可！

所谓的合规文化，顾名思义，就是凡事合乎规则和常理。放在企业的文化建设中，它还有更深沉的内涵和外延。现在在我们银行业中有存在这样一些现象。表现为：一些地方仍存在重业务拓展，轻合规管理的做法，为完成短期的任务和经营目标，注重市场营销和拓展，忽视业务的合规管理，有的不惜冒着违规操作的风险，以实现短期目标和任务，忽视合规经营风险；一些单位有章不循，不执行内部管理规章制度和操作流程的现象突出，虽然大量的操作风险主要表现在操作环节和操作人员身上，其深层次原因是操作人员合规守法意识欠缺，反映出肤浅和缺失，没有渗透到日常管理和决策中。这需要我们\*\*银行人警惕！

如今，经济在飞速而迅猛的发展，也带来了诸多问题和风险。以利益最大化为目的，不遵守商业游戏规则的行为，屡屡发生。曾几何时，那高悬于公堂之上的“合规文化”，在利令智昏的灰尘里，成为仅供观赏的卷轴。在我们银行界，有很大一批曾经忠实奉献的干部，没有经受住诱惑而不惜违纪违法，将自己钉上人生的耻辱柱，让自己和国家蒙羞蒙耻。还有其它发生在我们身边的许多案例，都在令人扼腕的一次次给我们敲响警钟。时时刻刻提醒着我们，必须建立合规文化，并矢志不渝的去遵守和实施。

有一句名言，叫做思想有多高，心就能走多远。一种好的思想文化，对于行动，意义之深不容置疑！作为我们每一名\*\*银行人，都应该看到，如果没有心境上的淡泊、宁静，就没有行动上的明志、致远。如果没有以合规文化为先导，稳健经营就没有立足点！也更没有内控管理可言。所以，建立合规文化，是我们规范操作行为之必然，是提升管理水平之必然。

目前，我们正在打造一个全新的\*\*银行，不讲合规，想到那干到那，靠拍脑袋决策是没有出路的。也是没有财路的，从某种意义上讲，合规也是效益，合规也是生产力，培育合规文化是保证合规经营的长效机制、治本之策，是有效防范化解各类风险，实现持续健康发展的内在要求，是完善\*\*银行全面风险管理，健全有效内控体系的重要基础，是\*\*银行实现战略转型、提高发展质量、持续稳健经营的重要保障。

为此，一要从我们领导层做起，从根本上消除无所谓、捆手脚、放不开等错误观念，法律和上级文件规定严格禁止的事项，就要严格遵守，不能以“改革”的幌子踏“雷区”。对没有明文规定的，要充分利用，大胆的试，大胆地闯。同时要教育全体员工进一步增强法治意识、制度意识，从正确的导向和良好的习惯抓起，培养合规文化意识，其中领导者的示范作用就是一种导向，是一种潜移默化的教育方式。

二要重视合规文化的培训，要将合规文化建设，同职业化精神、行业特点、企业文化塑造等有机地结合起来，搞好规划，潜心研究，并付出实践。要加强学习，从服务礼仪、服务技巧等最基本的东西学起、做起，把创优服务与合规经营的关系理顺，形成规定动作、示范动作，把优质服务贯穿于\*\*银行的整个业务活动和领域，把合规文化建设贯彻于\*\*银行每个员工的整个职业生涯，把合规文化理念扎根于整个\*\*银行的管理与决策之中。

三要搞好风险关口前移，逐日排查，逐月分析，随时排除和

堵塞各种隐患和漏洞，以防患于未然，练就驾驭各种风险的本领。

四要抓保障。要加大辅导和督查力度，加大问责力度，严禁我们的工作人员违规经营，加大处罚力度，增大违规成本，使合规者得益，违规者受损，以达到令行禁止，确保合规文化建设落到实处。

合规文化是是我们\*\*银行企业文化的延伸，是需要我们全体\*\*银行员工认同和遵守的经营理念、价值观念、职业道德行为规范的总和，是该企业行业化、个性化的具体体现。就我们\*\*银行系统来说，概括地讲就是十二个字，即“敬业、守纪、规范、务实、和谐、创新”。作为我们经营者和管理者，就是围绕这十二个字把它细化、量化、具体化、形象化，进而形成一种信念、一种理念、一种意识、一种精神、一种文化。因为合规文化对对企业生存与发展的至关重要。一个没有经营思路的企业缺乏灵气，一个没有经营活力的企业缺乏人气，一个没有文化底蕴的企业缺乏底气。

我作为一名\*\*银行人，一个经常与客户和社会打交道的\*\*银行基层网点负责人，更应该理解`基层银行网点合规文化建设的重要意义和作用，把握其实质和内涵，不抱怨，不放弃，不气馁！从身边的点点滴滴小事做起，从本职工作做起，虚心学习是我唯一的选择，努力工作是我唯一的目标，踏踏实实做人，本本份份做事，不贪慕虚荣，不贪图享受，不断提高自身政策理论水平和业务素质，用自己的实际行动，用高尚的人品和操守，用实实在在的人生，来为\*\*银行基层事业贡献自己一份微薄的贡献。我相信，平凡的一滴水也会折射出太阳的光辉，平常的一块砖也会垒起万丈高楼。

借用大家很熟悉的四句话：“常修合规之德、常怀合规之心、常练合规之能、常行合规之为”。

常修合规之德：要牢固“诚实守信、遵纪守法”的职业道德。

一名银行业从业人员，严守道德底线，具备依法合规办理的企业文化理念。人们常说：有才无德干坏事、有德无才干蠢事、德才兼备干好事。职业道德的修养，的人生观、价值观，是“做合规员工、办合规”的前提。在日常工作乃至生活中，要严以律己，筑牢的思想道德底线。

常怀合规之心：要“爱岗敬业、尽职尽责”的事业心。热爱本职工作的人，才会去学习制度、理解制度、制度；对从事的事业强烈的事业心和责任感的人，才会把制度、依法合规办理当成职业生命。我在信合战线工作近十年，与信合事业结下了深厚的感情，我珍惜这份工作、热爱信合事业，誓将的青春与热血奉献给信合事业的发展。

常练合规之能：要“素质、技能”的从业能力。人对从事的事业抱负、满腔的热血，而具备的能力，那是空想主义。要想干事，而且更的是能干事。做合规员工、办合规，是对思想道德素质的要求，对综合素质的要求。学习，综合素质，才能合规文化建设的新要求，才能真正合规办理。

常行合规之为：要一以贯之“原则、依法办事”的从业。里，我想给大家讲的故事。在我刚参加工作的那一年，参加过正式培训，一切规章制度由我所在的分社人一手指教。而在分社，除了人以外，新进员工。大家都凭借着对这位人的信赖办理。在她面前失去了原则性的，私章混用，在当时手工帐本的情况下不去复核她办理的，甚至在做月报的时候，也听信她存款任务而做假帐的理由。最后酿成的悲剧是客户储蓄存款被她非法侵占30万元，前后所虚假帐目多达一百多笔！案件给我的震撼，让我觉得在人生的道路上狠狠地摔了一交！也从此让我警醒，后办理银行的工作中，我便常常提醒，放弃原则，用感情代替制度，用灵活性代替原则性。制度，才能真正合规办理每笔。要注重细节。细节决定成败，往往细节的疏漏就埋下了风险的隐患，甚至会重大的案件和风险。银行业从业人员要一丝不苟、严谨细致，规章制度对每笔的每环节、每要素、每一张传票细致的审查。



中国银行合规文化建设是以\*\*银行员工为载体而存在的，是\*\*银行企业精神的综合反映，是\*\*银行企业核心竞争力的外在体现，关系到我们\*\*银行的兴衰成败。我们\*\*银行人一定要爱岗敬业，以行为家，作为各级领导，也要关心信合员的工作和生活，帮助他们解决实际困难，消除后顾之忧，使我们\*\*银行员工都能认同合规文化，对合规文化有认同感和归属感，从而自觉地把\*\*银行事业当作自己的事业，树立主人翁责任感。

相信在经济全球化、办公自动化、业务信息化、各行各业竞争激烈的今天，我们\*\*银行员工，不论你在那个岗位，那个地方，只要不断学习，努力充实提高自己，不断适应企业合规文化的形势，肩负起自己的责任，积极进取，奋发向上，一定能有更辉煌的明天！

好了，非常感谢大家这十几分钟的聆听与热情陪伴，希望我们大家一起共同学习监管规定，做规范业务。谢谢！

## 青年发展论坛演讲稿篇七

大家好！

首先作一个自我介绍，本人xxx□现年x岁，在x行营业部工作□xx文化。

1. 首先我相信自己有信心也有能担负起这一重任。从自我素质方面来看，我是从xx回来的，经过xx这所大学的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。进行以来，能不断完善和提升自我，认真学习各项业务知识，尽快适应银行工作□xx年通过全国成人高考并取得xx省财经xx学历，目前正向本科进军□xx年通过xx省英语、计算机等级考试□20xx年通过xx考试，被xx师。

2. 有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事xx等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错□xx年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，更何况面对日趋激烈的竞争，想逃避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。

3. 我深刻懂得这一岗位的重要性。将xx储蓄所升格为分理处，充分体现了行党委、行长室对该分理处的高度重视和对其寄予无限的厚望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开拓精神，瞄准目标、不负众望，确保任务实现。

这次竞聘如果成功，我将进一步解放思想，带领各位同事提高结算质量，搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，开创分理处新局面，全面超额完成行xx交办的各项任务，将分理处创办成xx级网点。

谢谢大家！

## 青年发展论坛演讲稿篇八

大家好！

为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合国际业务部经理职务。我现年\*\*岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长\*\*\*长\*\*\*长等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支

持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过x年的xx□干过x年的xx,无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果我能竞选成功,我的工作思路是：

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立\*\*\*制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、提出新思路,发展大业务.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，与此同时，在内部制定一整套规章制度和岗位责任制，防范风险，规范运作。

## 青年发展论坛演讲稿篇九

大家好，首先作一个自我介绍，本人朱\*\*，现年\*岁，在工行营业部工作，\*\*党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

1、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任\*\*\*□xx市\*\*\*中心主任\*\*\*、\*\*局\*\*分局局长\*\*\*等等，和我都是很铁

的。还有我的xx在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家\*\*叶片厂副厂长朱\*\*是我家的老本家，关系相当不错。我\*\*的舅舅\*\*\*现任\*\*县\*长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。