

最新演讲稿邮储银行我的班组我的家 银行合规演讲稿(精选10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。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

演讲稿邮储银行我的班组我的家篇一

大家好！

俗话说无规矩不成方圆，强调的就是“规”的重要性。大到一个国家的治理，小到个人的言行举止，无论做什么事都得有个规章制度，这不是约束，而是必需，按“规”行事，一切才有章可循，有据可依。只有按规操作，才能防范不必要的风险，无形之中也创造了价值。

那么，何为合规？

合规不仅仅只是一种规定，也是一种理念，一种文化。从巴塞尔银行监管委员会关于合规风险的界定来看，银行的合规特指遵守法律、法规、监管规则或标准。根据新巴塞尔协议的定义，“合规风险”指的是：银行因未能遵循法律法规、监管要求、规则、自律性组织制定的有关准则、已经适用于银行自身业务活动的行为准则，而可能遭受法律制裁或监管处罚、重大财务损失或声誉损失的风险。

从内涵上看，合规风险主要是强调银行因为各种自身原因主导性地违反法律法规和监管规则等而遭受的经济或声誉的损失。这种风险性质更严重、造成的损失也更大。合规风险管理本身并不能直接为银行增加利润，对于“合规创造价值”

可以这样定义：指通过合规管理增强银行在金融市场的持续竞争力，增加盈利空间和机会，避免业务活动受到限制，为企业创造价值。

对于合规，身为一线员工，我个人觉得我们主要从以下两方面做起。

首先，从思想上提升，树立正确观念，增强合规意识。

加强合规操作意识，并不仅仅只是一句话，终究是需要体现在行为上的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户权益的能力，才能减少损失，实现价值最大化。如果不按规定操作，哪怕有时候只是一点点的疏忽都会造成不可估量的损失，正所谓“差之毫里，失之千里”。同时我们各项制度的维护和贯彻不是某一人来执行的，而是要一个集体相互制约、相互监督共同实施，互相配合共同进步，最终才会防患于未然。

由于我们的合规文化建设尚不健全，合规风险管理工作还相对薄弱，导致一些违规问题屡查屡犯，影响了农信社的发展质量，所以我们目前要做的是把这种理念这种文化深入到平时的言行举止业务操作以及思想意识当中。

其次，从行动上做起，提高业务水平，降低操作风险。

身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务。在银行业竞争日趋激烈的形势下，我们都很清楚地意识到：只有更耐心、周到、快捷的优质服务才能争取到更多的客户，赢得更好的社会形象。作为临柜人员，我们跟顾客有着最直接的接触，所以我们的一言一行会直接影响到客户的决定和对我们信合的直观判断。因此，在临柜工作中，我们要规范化，制度化，时刻注意自己的服务态度，谨记要为客户提供优质文明的服务，同时也要虚心学习业务，用心

锻炼技能，耐心办理业务，合规操作，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，不徇私不越权，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业，严格按章操作，尽量把风险降到最低。

任何一个岗位，也许有的看似平凡，实则不然，一个系统是由许多不同的或平凡或不平凡的岗位凝聚而成的，不论处在何种岗位上，我们都要以身作则，严格要求自己，明白是非找准方向，提高思想意识规范言行举止。从身边的点点滴滴小事做起，从本职工作做起，努力工作，踏实做事，本份做人，用自己的实际行动，用高尚的人格品质，用实实在在的人生，来为我们基层事业贡献自己一份微薄的力量。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！

演讲稿邮储银行我的班组我的家篇二

大家好，我竞聘的职务是业务部副经理。在这次竞聘中我抱着平常人的心态来面对，很荣幸的到这次竞聘的机会。首先，我要对各位领导和同事们表示感谢，作为银行大家庭的一员我每时每刻都能感到这个大家庭的温暖。是各级领导的真切关心和严格要求、是各位同事的无私帮助、言传身教，让我在过去的工作中积累了经验，掌握了工作技能，完善着自己。其次，还要感谢领导给我们创造了这个公平竞争的机会和对我的赏识。对此，在这个机遇与挑战并存，成功与失败同在的竞聘中，我会十分珍惜这次机会，实现自己的人生价值，不辜负大家的期望。在这里本着检验自我、学习提高的目的，接受大家的评判和挑选。

下面我将从三个方面向各位领导和评委陈述我的竞聘报告。

经过了几年的实际工作总结了工作经验和教训，对银行的业务有了更全面的理解和认识，对自己也有了客观的认知。在工作中也能游刃有余，能很好的处理各种问题和应急事件的

出现。我的竞聘目的就是要把我所学知识和实际工作中掌握的经验 and 技能全身心地投入到我行的业务工作中去，希望能为我行事业更好的发展贡献出自己的一份力量，实现自己的人生价值。

我认为只有对业务部各部门的职能有了深刻认识加之充分的理解，才能更好的做好业务部副经理的各项工作，充分施展个人的能力。只有做到“知己知彼”才会使我行业务各部门职能得以更好的展示。

业务运行的中心承担着市分行后台管理和业务运行的职能是主管全分行所有前台业务运行系统后台操作管理，资金清算、错账处理，信用卡集中授权及受理并处理客户投诉、咨询及其他服务要求的职能部门，主要负责各系统的正常运行维护和信息交换，监督和控制前台交易的合法性、完整性和准确性，对前台上传的信息进行确认和授权，后台主机集中存放、处理全辖账务和非账务数据，承担系统定期批量业务的处理；同时承担系统的后台管理职能，负责全辖网点机构的各系统运行管理及业务授权，对下级行进行日常业务运行操作指导和考核，向下级行提供各类数据，向分行其他部门提供各类业务数据信息，保证各系统高效、稳定、安全地运行。

1. 我具备金融领导干部的基本素质和经验。能够严格要求自己，恪尽职守，廉洁勤政，熟悉金融业务的操作规程，具有独立操作技能。
2. 我崇尚现代管理理念。坚持以人为本，重视企业文化。勤于思考，热衷实践。能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。
3. 我注重团队意识。能够团结同志，与人共事。比较理解人，关爱人，包容人。善于协调关系，增强凝聚力，形成整体合力。

4. 我具备政策法律观念。深知银行工作的政策性、法规性比较强，既要竭诚为经济建设和人民生活服好务，又要依法合规经营。

5. 有多年支行和部门的工作经验，使我熟悉银行经营管理的各个环节，尤其熟悉业务部工作，有利于推进业务部整体业务的发展。

我认为只有做好综上所述的内容，才能更好的履行业务部副经理之一岗位的职责。如果通过这次竞争，自己没有竞聘上，我也会加倍努力，干好工作，请领导和同志们放心！最后我要感谢各级领导对我的鼓励和鞭策，同时也感谢在座各位对我的理解和支持。我愿与大家共创美好的未来，迎接我行辉煌灿烂的明天。

演讲稿邮储银行我的班组我的家篇三

尊敬的领导：大家好！

我于xx8年参加xx大学兴农协会，先后参加过一系列关于三农方面的社会实践活动，毕业后再次回到xx市农村贷款互助合作社，来圆两年前的一个梦。——不断推进成立村银行，让每个家庭都能方便获得贷款，从而造福于更多的家乡人！

xx互助中心是在老百姓自愿的前提下，本着“欲得人助，必先助人”的原则，把老百姓自家的闲置资金组织起来，以放贷的方式去帮助那些需要帮助的人，如老人看病，孩子上学，结婚，盖房子，种植，养殖，购车，买机器，做生意等。借款存款都在村里，这就意味着，村民有借有还，对全体存款人都有好处；如果个别村民有借无还，就损害了全体村民的利益，正是村民之间的互助与监督制约，给互助社创造了零拖欠的神话。由于村银行的贷款利息稍高于其他银行，村民把钱入股互助中心，得到的利息收入远高于同期银行存款利息；互助社不用请客送礼托关系，比其他银行门槛低，手续

方便快捷，服务进村入户，赢得了广大人民群众的支持与厚爱。正如什八郎市场中心于道省说，“与其他银行相比，你们社最突出的地方就是贴心的服务，与客户进行心与心的交流”。村互助中心的建立，打破了整个村子资金死水般的静寂，许家屯的娱乐文化，团购团销等活动也都活跃了起来，还曾带来一场“小生产运动”。

互助中心是咱老百姓自己的银行，闲时就存，急时就贷，用起来像买东西一样方便。现仅以我家实例为证，小时候，三叔寒窗苦读，厚积薄发，以七门课程，八个第一的优异成绩，考上了理想的大学，但是当时有一个很特别的规定，必须一次性把三年学费全部付清，共八千余元，毕业后可直接分配到xx市化肥厂科研部门，在那个一考定终身的年代，这绝对是千载难逢！当时我爸为了给三叔筹钱，把所有沾边不沾边的亲戚朋友都求了，能借不能借的钱都借了，后来又去xx鲁河等信用社找熟人，托关系，高息贷出1400块钱，最后总共筹5000余元，最终还是眼巴巴的看着录取通知书的报道时间过去，回天乏术，无能为力，错过了这次鲤鱼跃龙门的机会，从此，三叔的位置定格在了农村，身份定格成了农民，满腹经纶而无用武之地。十几年过去了，这件事始终是家人内心深处永远不愿触及的痛。

为了满足广大人民群众的需求，顺应时代的发展，帮助更多的人建立属于自己的村银行，让每个老百姓都能方便获得贷款，我们社没有固步自封，稳中求发展，从xx中心走了出去，在临近xx村的周边区域内不断辐射，不断发展，不断壮大，先后建立了汤庄，顾头，桃园，漫渡，杜家庄，铁刘庄等中心。从而掀起了一场轰轰烈烈的互助热潮。

下面请允许我用一个小实验来说明农民爆发的凝聚力，同时阐述建中心的重要性。

把一张纸折叠51次，那么，它有多高？一块砖头？一层楼？或者一座摩天轮？不是，差太远了，这个厚度超出了地球和

太阳之间的距离。如果一张纸的厚度是0.07毫米，那么对折51次后它的厚度的换算结果是1.576亿多公里，竟超过了地球到太阳之间1.496亿公里的距离。

折叠51次的高度如此恐怖，但如果仅仅是将51张白纸叠加在一起呢？

这个对比让不少人感到震撼。因为单纯的做单笔贷款，就像是将51张白纸简单的叠在一起。每笔贷款之间并没有太大联系。这样一来，哪怕每笔贷款都做得非常出色，它们对整个社来说也不过是简单的叠加而已。这一点其他的金融组织可以模仿复制。但是，脚踏实地，老老实实，用脚去做事，从基层做起，走群众路线，建起几个像样的中心，利用中心辐射的力量来发展，就相当于把纸给折叠起来了，这样夯实的群众基础，其他银行，或者其他任何金融机构也都只能望尘莫及.....有时候，老百姓的凝聚力像核聚变，核裂变一样，超出常人想象！

当外界开始赞叹我们互助社的发展的时候，我们又开始了新的征程，把互助社这一新产品推向县城，甚至市区，展开了新的宣传活动。通过针对不同收入水平的各类客户，相应的满足他们的各类贷款、投资需求□xx市农村贷款互助合作社在不断增加贷款所需资金规模的同时，也在降低平均交易成本，并提高赢利水平，这也是在用另一种方式回报咱老百姓，回报互助社的股东们！

只有给钞票的躯壳加上互助的思想，人民币有了自己的灵魂，才能真正意义上实现自己的价值！

演讲稿邮储银行我的班组我的家篇四

在实际工作中，人们往往把服务理解为态度，即态度好=服务好。其实不然，服务有其更深刻的内涵，并且与执行规章制度之间有着密不可分的联系。

通过几年来与牡丹信用卡持卡人的接触，笔者有如下的感受：规章制度是规范客户服务的一种模式，而服务是通过实施有效的具体手段落实规章制度，二者相辅相成，相互依存，缺一不可。

谁都知道，与客户直接打交道既累又繁琐，可我喜欢这个工作，喜欢看到客户希冀而来、满意而去的表情；喜欢看客户在我们的建议下得到意外收获时的惊喜；满足于由于坚持原则而使银行和客户的利益得到保障后获得的成就感。但也常因硬件设施上的不足而不得不通过人为的服务手段去弥补而产生遗憾，也不得不接受客户没有达到目的时不满的宣泄……总之，各种各样的人们来往交替，使我与许多客户结下了不解之缘，以真诚服务换客户真情，使我们的工作生动而多彩！

例一那是一个忙碌的夏日。柜台前挤满了等着办业务的客户。一位30岁左右姓刘的女士到柜台前要求增办附卡，因未带能证明与附卡申办人关系的有关材料而遭到经办员的拒绝。刘女士心有不甘而不肯离去，坚持要求与负责人面谈，商量一下能否帮助解决。虽然我当时正忙于起草一份重要的通知，还是放下了手中的笔。

我走出柜台，看过她填写的申请表，又通过电脑调阅她的存档资料，发现刘女士用卡已三年有余，帐户情况良好，从未出现过超限额透支或透支不还的情况。总体感觉是诚实守信的人，就请她在申请表空白处注明：附卡申办人确系主卡持卡人丈夫，若附卡发生透支，主卡持有人负责无条件偿还。于是，我在申请表上的负责人处签章，同意为其增办附卡。

本来以为事情顺利解决，可没想到又节外生枝：经办员在办理过程中发现附卡申办人为此户的担保人（三年前为其担保时二人为朋友关系），若现在改做附卡申请人还需重新找人担保并提供新担保人的有关资料。在向她讲明情况后她提出让其夫既作为附卡持卡人又作为担保人的要求。按我行的有

关规定，担保人与持卡人不能是夫妻关系，这样看来刘女士非得来第二趟不可了！

这时，刘女士一脸失望，并流露出一些不满之意。我也感到在她来电话咨询时我方工作人员未主动提示也有责任，再让客户跑路也确感不安，于是问她能否立即找到新的担保人，答曰：没问题。我按她填写的新担保人工作单位的联系电话与担保人联系，对其讲明担保责任并传真过去担保责任书，请其签字确认后连同其身份证复印件再一同传真过来。

当一切手续完备，经办员将带烫金字的两张亮晶晶的新卡片递到客户手中时，那一脸灿烂的笑容足以证明她心里的满意程度。

一事一议要求申请人提供必要的身份证明资料以供发卡机构进行核实，是确保申请人的真实身份、信用程度、偿债能力等的一种手段。与担保人核实，是为了让担保人明确其所要承担的责任和应尽的义务。在保证这两方面的资料真实可信的前提下，灵活掌握核对方式，为申请人提供一定的方便，既不违反我行的规章制度，又灵活、适度地为申请人提供个性化、快捷的服务，是服务手段的延伸。

事后，这位刘女士来信表示：她和其夫会成为我行永远的、忠诚的持卡人。

例二一天，一位老先生要求将已过有效期的信用卡销户。本来一切手续完备，只需几分钟就能办好的事却因计算机突然发生故障而无法实现。工作人员和客户都很着急。

这位老先生十分焦急，在柜台外来回踱步，并一再声明因为离其单位路途遥远而不希望再次跑路，几次询问多长时间能修好。而此时计算中心仍然无法确定何时能解决问题。工作人员虽一再安慰他别着急，可无法解决具体问题，再好的态度也显得苍白无力。

再三考虑后我与老先生商量，问他是否有我行储蓄网点的活期存折。在得到肯定的答复后，我与他核对了卡内的存款余额并记录了他的存折号及联系电话，告知他待故障排除后我可以替他吧信用卡销户，再把钱存到他的活期存折内，所有手续办妥后打电话通知他，请他在方便的时候再到附近的储蓄网点补登存折。老先生的一脸阴云立即散尽，连声致谢，倒让我不知所措了。

一事一议按规定，信用卡销户时，必须由持卡人在销户清单上签收，以证明是持卡人本人所为。而当时由于计算机通讯故障无法做销户业务，问题是由银行单方面造成的，与持卡人无关，让持卡人再次往返从情理上说不过去。我方在销户清单上批注办理原因，并注明转存的存折号，确保此笔存款不会落入他人帐户，未背离制订制度的初衷，并能做到保证持卡人存款的绝对安全。以这种灵活的方式处理，从根本上保障了银行良好的信誉。

例三一次，一位客户因卡片上的磁条损坏而需要重新制卡，可每当重新制卡密码就会恢复到初始状态。该持卡人未保留初始密码，则无法进行一些需使用密码的交易。按我行有关规定可以申请补做密码，但必须由本人申请并于3个工作日后领取。

但该持卡人表示：3天后不能亲自前来领取。并对我行的有关规定表示不满，还提了一些诸如atm不能实行24小时服务，不便取款；一些网点的工作人员业务知识不全面，不能满足他的需求；一些行业不能用卡结算等一些意见。

我想，问题的焦点是持卡人不想再来一次而在找借口，虽可考虑采用其它方式，但原因必须向他阐明。于是我向他解释：由于卡片保管不善或使用不当常会影响磁条的寿命，磁条受损后，持卡人修改过的密码就无法确认，如果没有恢复初始密码这一功能，在磁条无正常功能的情况下，既无初始密码又无修改过的密码，怎么使用？持卡人听后表示理解，可3天

后不能亲自前来领取密码信封的实际困难怎么解决？我向其建议：如果可以指定某人代理领取密码信封，可在申请补制密码的当时写一份委托书，3天后由其指定的委托人凭身份证代为领取。听到这样的建议持卡人表示可以接受，并对我们设身处地为他解决具体困难表示感谢，还表示对所提的其它意见也不用在意了。

一事一议密码信封不可以代领是基于对持卡人帐户安全性保证的需要。如果某人提出要求代领而我方无法确认是否存在代领这个事实，确实不能代办。但持卡人主动提出请他人代领，且手续严谨不会出现冒领的风险（我行将把委托书作为补制密码及领取密码说明的附件）。既对持卡人帐户安全负责，又提供了一定的方便。在办理业务过程中经常会出现这样的情况：当一个焦点问题没有得到解决的时候，持卡人可能会东拉西扯，提出若干的不满，如果我们不是单纯的拒绝了事，而是帮他出主意、想办法，在不违反制度规定的前提下，通过其他途径把焦点问题解决好，另外一些非焦点问题也就迎刃而解了。

例四一位持卡人在异地某储蓄网点请求取现时被告知其手中的卡已被止付，经办员按照有关规定准备没收该卡。持卡人表示极大的疑惑与愤慨，请求该网点与我方联系并解释清楚要扣卡的原因。

我行电脑资料显示：该户的担保人已经解除了对该户的担保责任关系。根据有关规定，只要担保人办理撤保手续，该卡必须被止付，而受理网点在受理时发现卡号被列在止付名单之内就有权将卡没收。

持卡人了解此事的原因后虽对我方的做法表示理解，但还是请求支取20__元现金，否则出差在外无法返回。我查询了该户的帐户情况，无超限额透支及不良记录且有足够的余额可支付。于是，请持卡人做出书面承诺：返京后及时办理换保手续。然后请授权中心受理此户的请求，允许其支取20__元。

持卡人转怒为喜，并对我方的做法表示赞赏。

一事一议受理撤保手续后对被撤保户做止付处理，是为保障撤保期间避免持卡人恶意透支而采取的一项对原担保人负责的保护性措施，如果撤保后该卡不被止付而仍可使用，引起透支时再要求原担保人承担还款责任，担保人有权拒绝偿还。

但是具体到该户，此持卡人帐户无恶意透支历史，因被动撤保，在不知晓的情况下，无主观透支的恶意，在有足够余额的帐户内支取20__元不会给银行和原担保人造成任何损失。原则上不违反制度规定，又为持卡人解决了燃眉之急。该持卡人一再表示变更担保人后继续用卡，表现出了对我行的忠诚度。

例五所谓灵活满足持卡人的要求，也不是无原则的，如果对方的要求是无理的，我们会在讲清不能受理的原因后，义正辞严地加以拒绝。

我向持卡人解释：我行信用卡章程明确了为持卡人提供的准贷记卡服务项目中包括：当备用金帐户余额不足支付时，可在银行规定的信用额度内透支。而持卡人在信用额度内消费时电脑只能根据程序设置判别消费金额是否在规定的限额内，以及是否交易，不具备人的智商水平，无法以人的思维和感情判断持卡人当时是否受主观意识的支配，以及主观上是否想透支，只是按程序设计的命令连续计算透支利息。从某种意义上说，计算机是冷酷的，没有人的思维和感情。虽然从感情上接受不了，也只能接受这个客观事实。因此，此笔利息不论多少，必须由持卡人承担。持卡人虽极不情愿，但不再提出异议。

一事一议当持卡人对信用卡业务知识了解不够或产生误解时，一方面要向其耐心解释，阐明我行不能受理的原因，另一方面要讲明我行的制度规定，要坚持原则。

虽然从未受理过类似的业务，但我凭以往相关的经验，认为不能取消，以往的做法是：只有当收款方银行退回汇款后，我方再通知汇款人办理取消。这样，汇款需要在两地银行之间做一次“往返旅行”。

原因很简单：经银行受理过的手续完备的凭证在汇款人手中已保存3个小时，在如此长的时间里，持凭证的人做过哪些事情无从知晓，也无法判断。

于是我通过电话询问汇款人为什么要取消。对方回答了若干个客观理由，又提出因为对方持卡人着急用钱，怕到帐晚而贻误商机。我委婉地向他解释不能取消，但如果是因时间问题我行可以尽最大努力想办法提高效率。于是我请储蓄所的负责人用银行内部的划款凭证将此笔存款划到其上级单位的联行，并立刻将划款凭证递送到上级行，要求联行当天受理划转，这样可缩短汇款的在途时间，保证对方次日就可收到。客户接受了我的建议，不再提出异议。

一事一议银行出具的凭证具有法律效力，在已受理过且手续完备的凭证离开银行3个小时的时间里，如果有人利用这个凭证做一些其它事情，无形中等于银行为其提供了方便。所以不能受理这笔业务的取消请求。

果然，此事发生后不久，就接到与此情况极为相似的一个投诉电话：一家公司在接到买方的付款凭证的传真件后即给买方发货，可货已发出2个多月，3000万元的货款仍未到帐。该单位财务人员误以为是我行有意滞压这笔汇款而不及时入到单位帐户中，强烈要求找行长投诉解决。

我向她解释，我行绝对不会这样滞压汇款，问题可能发生在汇款方。应立即通过该单位的开户银行向汇款方银行发查询书，如果款根本未汇出或是一张假汇款单的传真件，就应通过公安部门解决了。我的提醒使她恍然大悟，表示以后不再凭传真件做商品交易，要立即到开户银行办理查询和报案。

并就她对我行产生的误解表示了歉意。

综上所述，我们在日常工作中要做到既坚持原则，保证银行资金的安全、维护发卡机构和银行的信誉，又要保障持卡人利益不受侵犯，在持卡人用卡受阻或遇到困难时，想方设法为持卡人解决具体困难，灵活而不失原则，因人、因事而异，为持卡人提供带有个性化的、周到的服务。

在实际工作中经常以换位思想去观察、体验客户的具体需求，不断充实和丰富服务工作的内涵，做到：以我真诚换客户真情，就能真正实现牡丹信用卡“安全、方便、快捷”的服务承诺。

演讲稿邮储银行我的班组我的家篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!或许你是一名综合柜员，因为工作的繁忙，一时疏忽，没有严格遵守离柜退屏、收章、锁箱；或许你是一名客户经理，为了方便省事，企业授权书没有面签，而造成了违规。诸如此类违规现象，在我们工作当中的每个环节普遍存在。

看似是柜员的一时疏忽，看似是客户经理为了方便客户，但违规已经存在了。当违规成为一种习惯，而由违规所引发的案件就应运而生。从巴林银行的轰然倒塌到引发全球金融危机的次贷**，从刁娜案到5100万元的邯郸惊天大案，无不向我们昭示着合规文化的极端重要性。

艰辛创业、风雨兼程，历经60年的征程，农业银行由专业银行逐步发展为国有控股大型上市银行，其中的每一个步，都以先进的合规文化为先导，每一项成就，都离不开合规文化的支撑和推动。可以说，60年的积淀，是农行人合规发展的精神核心。

作为一名农行人，我们应该看到，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。

合规文化是一种氛围，需要每个人用心去感受；合规文化是一种立场，需要每个人去坚守；合规文化是一种潮流，需要我们每个人矢志不渝的去遵循。电视剧《亮剑》中的李云龙曾说：狭路相逢勇者胜，要敢于向敌人亮剑。亮剑是一种精神，是一种思想境界，是面对困难一种敢于碰硬的勇气。在农业银行快速发展的今天，我们需要这种精神，需要这种魄力，我们有着正确的合规理念做向导，有着科学的合规制度做后盾，那就让我们每位农行人秉承这种敢于碰硬的精神，亮出心中的那柄合规之剑，摒弃陋习，将一切违规行为斩于剑下。

作为一名对公客户经理，我深知不但要做好本职工作，更要在日常工作中做到合规经营、防范风险。牢固树立合规经营的意识。

在办理信贷业务时，我们严格遵守“规范、审慎”的工作理念。无论是贷前调查，贷时审查还是贷后检查严格按照各种规章制度进行信贷业务的操作，有效防控贷款中的每一个风险点，把合规经营和防范风险落实到每一个贷款环节。记得有一次为某企业办理贷款业务，企业会计提供过来的资料中有需企业法定代表人签字的部分已经提前签好，我当即告诉客户这些要素一定要进行面签，客户却满不在乎地说，当时为图方便就直接签好了，而且他们法人代表总是很忙，也没时间来银行。我与以前该企业法定代表人的笔迹进行比对时，却发现不是一个人的笔迹。在我的一再询问下，会计告诉我法人代表到外地出差了，需要两天才能回来，老总为了不耽误业务就让他代替法人签了字。我认真向他解释了我们办理业务的制度、流程和规定，并告诉他，我们严格按照规章制度办理各种业务，其实是对客户的负责。两天后，我亲自到

企业约见该企业法人代表，并让他对文件进行了面签。客户看到我们亲自上门，不但没有埋怨、责怪，反而夸赞我们办理业务专业认真负责，进一步增强了与客户之间的信任。

亲爱的同事们，“细节决定成败，合规创造价值”我想，只要我们每个人在工作中，都能严格执行各项规章制度，合规经营、合规管理、合规操作，我们的经营风险就一定能够得到有效控制，我们的业务和发展就一定会有一个美好的明天！

演讲稿邮储银行我的班组我的家篇六

这次，我竞聘的岗位是：支行行长。

省分行的改革思路，我行已了“公司上移，个人下沉”战略，对网点功能重新定位。营业网点的功能是：向个人、结算、金融服务，销售个人金融产品，拓展个人银行、个人客户关系。网点分为精品网点、多功能网点和网点。支行是多功能网点，正在报批精品网点。网点银行最基层的经营，经营是效益最大化。我行20xx年的经营是：以“三个经营”和省行、支行经营方针为，以内部管理为保障，网点资源，发展个人银行和中间，提升网点的经营效益，努力储蓄存款新增4200万元，中间收入50万元，利润新增20%，支行下达的考核指标，全年无案件、无事故。

为，我从几工作：

一、经营客户，优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点
我行位于黄埔大道西旁，对面是区，毗邻南海黄埔，其所在区域是天河区行政、生活的中心，临近居民较密集，客户资源较，该区域一直是金融机构必争之地。在以我中心的前后300米范围内，聚集了6家商业银行，金融竞争异常激烈。11年的发展，该办已吸收、积累了的客户，已有客户44,000户，储蓄存款余额为19,300多万元，户均存款仅4,300元。可见，本办个人客户总量虽不少，但低端客户占绝大多

数，量大，办理人多，客户等候长，难以吸引、留住优质客户，存款增长有限。

要使储蓄存款有幅度的增长，我：，要经营好客户。经营客户，要对客户综合评价，客户对银行的度营销的方向和方法，对客户取舍，并将主要精力在能为本行带来更多利润的客户身上，从而网点的盈利空间。网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，客户信息，如对存量客户，可查看每天打印的《储蓄稽核清单》，找出余额数额的客户帐号，然后帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的vip客户；对新客户，要求前台柜员，对大额存款客户资料详细登记，并发放vip卡，的客户档案，便于与客户的沟通与，客户。为vip客户绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等vip服务，对客户的吸引力与，从而vip客户的占比。，要走出银行，营销。营销人员要对周边的社区资源、环境、市场等的调查分析，信息，并信息、工作，走出行门，走进社区，出击，将客户带进银行。陌生的环境，可旁人的穿针引线，是主管的引荐，寻找口。，客户的不同需求，能为客户不同的金融产品，客户的需求，并能以优质柜台服务不保障。

1、到各大市场，营销“速汇通”；

4、向存款额大的客户营销个人委托贷款。

演讲稿邮储银行我的班组我的家篇七

带着青春的梦想，带着对未来的憧憬，带着满腔的热情，我迈入了xx农商村镇银行的大门，面对的是一种新的挑战。

短短几个月里，我觉得我是幸运的，现在的我褪去刚来时的浮躁，留下更多是稳重与热情，没有了曾经的彷徨，追逐的是梦想和希望，放弃了好高骛远，信仰的刚是脚踏实地。

经过一段时间的临柜，我也曾有过抱怨，每日单调枯燥的存取款业务，我也曾感觉无聊，但行里前辈们的及时教诲和帮助，让我顿时明白了自己的肤浅无知，面对揽储我感到巨大的压力和迷惘，曾一度想要放弃，后经领导们的多次谈话和不离不弃的帮助，我才发觉生活中的压力才是动力，我相信我一定行，人最宝贵的是青春，当我老了回忆往事时，不会因虚度年华而悔恨，也不因年少无知而懊恼。

为了提高自己的业务和自身素质，适应日益变化的社会，我们白天忙碌正常对外各项业务，当夜幕降临时，别人都一家人围绕在电视机旁欢声笑语时，而我们则坐在电脑前学习各项业务，经过我们近一年来的努力，现我们迎来了四海来客，使他们都有宾至如归的感觉。

总是不断给自己充电，我认真学习与业务相关的各种书籍，查看资料，记笔记，写心得，把学到的知识用到工作中去。

时代在变，环境在变，银行的工作也时时是变化着，每天都有新的东西出现，新的情况发生，这都需要我们跟着形势而改变，学习新的知识，掌握新的技巧。适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的员工，我心里暗暗的为自己鼓励，要在竞争中站稳脚步，踏踏实实，目光不能只限于自身的小圈子，要放眼全局，着眼今后的发展，我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工作经验，一如既往要做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心指导和帮助中提高自己，更加严格要求自己，将优质的服务落到实处。

让我们以澎湃的激情编织美好的未来，让我们以最真挚的热情去创造村行明日的辉煌，我坚信，村行的明天会越来越好，越来越棒！

演讲稿邮储银行我的班组我的家篇八

早上好！

我叫陈雪瓶，我的论文题目是福建农村信用社支持海峡西岸新农村建设问题的思考，我的指导老师是张彬老师。现在我将论文写作的理论和现实意义及主要内容向各位老师汇报，恳请各位老师批评指导。

选题意义

之所以选择写福建农村信用社主要是根植于xx年的一个热点问题：据中国商业情报网报道：农业仍成为xx年全球投资热点□xx年末，国家发展和改革委员会新增的1000亿元中央投资已经大体落实到项目，其中农村民生工程 and 农村基础设施占340亿元，成为最大投资领域。新一轮放贷在xx年展开，六大银行新增贷款三千亿元蓄势待发。而灾后重建、“三农”、中小企业融资这三项，并没有在各大国有银行的考虑范围内，或是把它们放在了列表的末尾。中央政府1000亿元的投资，未来两年总共4万亿元经济刺激计划，带动农村民生工程和农村基础设施的投资大约是3700亿元。农发行和国开行将如何有效的优化资金的配置，将是未来拉动农村金融市场，带动百姓消费信心的关键。而作为“农村金融主力军”的农村信用社将如何在国家这一大规模的支农政策中发挥其应有的效用，关键在于解决自身现存的问题。

而之所以将福建农村信用社的建设与海峡西岸新农村建设联系在一起，主要出至于为了支持社会主义新农村建设，福建省农村信用省联社出台了《关于发挥农村金融主渠道作用，大力支持现代农业发展，服务海峡西岸新农村建设的指导意见》的一号文件，指导全省农村信用社的进行支农工作。

因此，本课题主要针对福建农村信用社存在的存在着资金、外部环境、信贷方式、人才等方面的问题，同时相应结合福

建地方经济的特点，有针对性的对福建农信社提出改革的建议和对策，使其更好的为海西新农村的建设服务。

演讲稿邮储银行我的班组我的家篇九

大家好！

国际成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话农行，也凭着10年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加支行副行长的竞聘，自信有能力挑起支行副行长重担。

此次参与竞聘，我认为我有以下几点优势和有利条件：

一是具有比较全面的专业理论知识。

多年的金融生涯，系统的学历教育和实践，使我具有多学科的专业知识结构，比较全面地了解和掌握了经济、金融、法律知识，熟悉银行相关业务的操作流程，对新知识、新业务的认知和接受理解力较强。这些为我继续做好下一步工作提供了可靠的保障。

二是具有比较丰富的银行工作经验。

在每个岗位上我都取得了较好的成绩，并解决和处理过许多业务与管理难题，无论是在信贷管理，不良资产清收，还是在组织管理、协调服务、办公室后勤管理方面都积累了比较丰富的经验。

三是具有较强的组织、沟通、协调及管理能力。

我有多年各个分理处担任领导岗位的磨练，在这些岗位上锻炼了我协调、组织、沟通与管理能力。使自己初步具备了一

个领导所应该具备的基本素质，多年来，作为支行的一员，无论是与本行的同志还是与中高层领导，在工作配合与交往过程中，()我想如果同志们降低一点标准的话，我与大家的合作还是比较愉快的。所以，就沟通组织协调管理能力而言，如果作为支行副行长，我可能还算是一块可造之材。

一、摆正位置，转变角色到位。

作为一名支行副行长，既是支行行长的“二传手”，又是分管工作的“主攻手”，要履行好协助、协调、协作的职责，不折不扣地完成组织上交给的工作任务。

二、突出重点，抓好营销到位。

我将根据市场经济学的“二八”法则和***支行的地域特点，组建一支特别能战斗的客户经理队伍，加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，并以各种金融产品为手段，为不同的客户“量体裁衣”，实行存、贷、中间业务的捆绑式营销。

三、创立品牌，优化服务到位。

我将抓住支行营业部核心竞争力项目投产实施的有利时机，整合内部资源，完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感。注重对大客户的服务工作，尤其是要注重细节，把差别服务做细做实，使大客户切实感受到“一对一”个性化、亲情化服务的方便和尊贵，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务的方法，并通过记录大户资金和个人生活台帐，经常性地走访，适时送上一份温馨的关怀和祝福，使**行的服务更加人性化。

四、强化管理，提高素质到位。

工作中，我将在原来基础上继续规范工作流程，健全营销体系，建立行之有效的制度，提升管理水平，做好业务的衔接，保证员工思想、内控、客户和业务的稳定。要组织员工认真学习现代商业银行经营理念和有关知识，了解现代商业银行的发展趋势，开展服务礼仪、营销知识、理财方案、优质客户档案管理等竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个“学习型”的支行，使全体员工明确前进的方向，自动自发，激活潜能，找到拓展业务的办法。

风月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和全体同事们的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力，银行使我们的支行“百尺竿头，更进一步”！

演讲稿邮储银行我的班组我的家篇十

提起邮政储蓄银行相信大家都耳目一新，自从xx年邮储银行成立以来，已经走过了三年多的风雨历程，经过三年的努力工作，邮储银行的改革转型取得了可喜的成绩：各项制度体系基本建立，管理能力逐步提高，经营业绩大幅提升，盈利能力不断增强，从业人员队伍素质显着提升，初步树立了全功能商业银行的形象，为邮政金融的长远发展夯实了基础。特别是邮储银行始终以向最广大的城乡居民和小微企业提供金融服务为己任，坚持服务城乡、服务大众、服务“三农”，赢得了社会各界的好评，树立了良好的形象。

**年的金秋时节，我很荣幸的加入了邮储银行这个大家庭，在这里我成功实现了由学生族到上班族的转变，实现了从一个懵懂的学生到职场达人的心智成长。在于日益腾飞的邮储银行一起成长的过程中，最让我感动的是那些感动我、激励我、培养我的前辈们，是他们让我的世界观得到了一定的成长。这如人们所说的那样：青年不一定要成功、只要有追求，

不一定非要成熟、只要肯学习，这就是古人们所谓的“只要功夫深铁杵磨成针”也就是这么个理吧！邮储银行的快速发展和员工们的兢兢业业，每时每刻都促使着我快速成长。时光似箭日月如梭，转眼间我已来到单位三个月了，在这期间有很多精彩值得我回味，有很多回忆值得我去珍藏，前辈们的谆谆教导，同事们的互相帮助，这都是我一辈子的财富。

作为邮储银行的一员，我们心里的胜过于咖啡，但当我们看到胜利的喜悦，心里的甜又胜过于蜜糖。多少欢喜的日子，我们舒展着疲惫，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、追求的喜悦，也深深的感受到来自同事的信任与支持，关心于呵护，为此我感到骄傲和自豪。为此我会更加热爱和珍惜我的邮储事业。

能够加入邮储银行，我想我是幸运的，因为有着关心和重视我们的企业，又传授我经验和伴我成长的同时，有着相互扶持和同舟共济的和谐氛围。

与企业共进步同进步是每一位邮储员工的理想与追求，作为一名邮储员工我感到骄傲和自傲，作为营业员的我是邮储银行最基层的员工，能在这个平凡的岗位上贡献自己的青春和力量，我更是感到无比的光荣。

“与邮储银行同进步共发展”不是光说不练的，如果我们能将个人的理想和企业的发展结合在一起，那会实现企业的发展和个人价值实现的“互赢”。邮储银行明天的辉煌，在于我们今天扎实的努力、在于我们身上的责任感和使命感、在于我们的爱岗敬业，以企业为奋斗目标才能使我们的人生价值更完美的实现。

奋斗与努力都是我们在邮储事业中的无悔追求，让我们扬起奋斗的帆、踏上追求的船，用辛勤的努力与智慧的汗水于邮储银行同舟共济。今天我们是以前邮储银行为荣，相信不久的将来，邮储银行会为我们新注入的血液感到骄傲和自豪。