

# 最新银行合规演讲稿(实用10篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 银行合规演讲稿篇一

大家好，我叫\*\*\*，来自\*。今天，我演讲的题目是：《建设合规文化，打造和谐农信》。

朋友们，你见过南迁的候鸟吗？你见过排成一字或人字的雁群吗？迁徙途中，大雁们在领头雁的带领下，浩浩荡荡，整齐划一，蔚为壮观、着实让人惊叹。是什么让它们有如此严密的组织和统一的步伐呢？那是因为它们知道脱离雁群、孤雁独飞的后果可能就是遭遇不测。

大家一定也听过这样一则寓言故事：奔腾的河水一直认为堤岸限制了它的自由，一天，它愠怒之下冲出河床，漫过大堤，涌上原野，逞凶肆虐，而它自己也因蒸发和大地的吸收而干涸了。能掀起大浪、推动巨轮的河水，在奄奄一息时终于明白，它苦苦追寻的自由其实就在那两条堤岸之间。

现实中，自由永远是相对的。没有规矩的约束，一切自由都将变成空谈。

业务发展和防范风险可以说是银行的两大命脉。对于任何一个不坚持制度而一味发展业务的银行，或者一味坚持制度而不谋发展的银行，都是没有前途和难以持久的。

关于合规风险，国际巴塞尔银行监管委员会的定义是这样说的：合规风险是指银行因未能遵循法律、监管规定、规则，自律性组织的有关准则，以及适用于银行自身业务活动的行

为准则而可能遭受到法律制裁、监管处罚、重大财务损失或声誉损失的风险。

这两年省联社在防范案件风险上抓治理、搞排查、追究责任、一个回合接一个回合、力度之大前所未有的，但是仍然没有彻底遏制案件的发生。是我们的法律制度不够健全吗？是我们的规章制度不够细致吗？还是我们已经束手无措、草木皆兵了呢？不，归根结底，都是合规理念缺失、合规意识不强、合规管理薄弱造成的。所以农信事业的发展必须是“合规”的发展，否则今天的发展，可能就是20xx-08-05的包袱□20xx-08-05的隐患，甚至是20xx-08-05的案件。

我想我们每个人都本能的渴望幸福安逸的生活，作为一名农信人，我们幸福的源泉不就是创造效益、防范风险吗？只有业务发展才能创造效益、只有建立合规文化，我们才能防范风险。正如于丹《论语》心得中所讲到：“理想之道，就是给我们一个淡定的起点，给我们一点储备心灵快乐的资源。”在这里，合规文化建设正是我们淡定的起点，创造效益，防范风险就是心灵快乐的资源。服务文化为我们赢得客户、赢得业务，合规文化约束着、保护着我们全员，一直以来，两者都是良好企业文化的重要组成部分。

当前，农村信用社正处于改革发展的关键时期，让我们的每一位员工都自觉养成依法办事、合规经营的良好习惯，在全辖营造规范、谨慎、诚实、严谨的良好氛围，才能有效避免盲目经营、违规操作等问题的发生。健康发展是兴旺之本，从严治社是生存之道，转变观念是行动之源，而建设合规文化就是发展之基啊。

谢谢大家！

## 银行合规演讲稿篇二

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，其中农村民生工程和农村基础设施占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。

## 银行合规演讲稿篇三

大家好！

2、做一个勤奋、坚韧的员工。蜘蛛不会飞翔，当它能够把网结在空中。它是勤奋、敏感、沉默而坚韧的昆虫，它的网结的精巧而规矩，八卦形的张开，仿佛得到了神助。这样的成绩，让我们不得不想到那些沉默寡言的人和一些深藏不露的智者，于是，我们就记住了，蜘蛛不会飞翔，但它照样把网结在空中。奇迹就是执着者造成的。

3、要有很强的凝聚力。一个优秀的企业，一定要有一支和谐的团队，要想打造一个和谐的团队，就必须拥有一个充满凝聚力的员工队伍。如果我们可以成为一名充满团队合作精神的员工，那么，我们就会很轻松地融入到一个集体当中，进而也会成为一名优秀的员工。

4、要严格规定自己的执行力，要有很强的战斗力，要有把事情做好的豪气。

## 银行合规演讲稿篇四

大家好！

为了响应人事制度改革的召唤，按照竞聘方案，我符合国际业务部经理职务。我叫，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，我干过年的，干过年的，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。对外部，将任务分解落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，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。

三、学好银行知识，打牢理论基础。就本人来说，重要的是与同志们一起加强学习培训，注意银行法律法规的学习，特别是要加大对国际业务方面知识的学习，要知其所以然，掌握工作主动权。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对国际业务部的重视和支持，使国际业务部工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。

我的演讲结束了，谢谢大家。

## 银行合规演讲稿篇五

大家好！我演讲的题目是《风雨洗礼，再迎挑战》。自中支实行竞聘制以来，一批批青年才俊，业务精英，通过这个阳光平台厚积薄发、放飞理想，使人心悦诚服，催人昂扬奋进！今天，我又怀着激动的心情，走上了这个展示自我的舞台。

从大学毕业参加工作到今天，一眨眼就是12载寒暑春秋，4000多个朝朝暮暮。12年的酸甜苦辣，让我欢喜让我忧：喜的是积累了经验，增长了才干，锤炼了意志，宽广了胸怀。我学会了谦虚为人，宠辱不惊；我学会了位卑不敢忘忧行，从没有本位主义想法，无论哪个部门需要我配合，都是全力以赴做到最好；我也学会了什么是“团队精神”，什么是“荣辱与共”。桃李不言，下自成蹊：总行优秀共青团员和总行青年岗位能手的荣誉曾经眷顾我，第一次在总行用稿的喜悦更是清晰如昨。忧的是常常害怕自己的工作有闪失、没突破，让领导和同事们失望，尤其是在办公室担任综合秘书的七年更是常感如履薄冰。当然，忧也是缘于责任感，所谓知我者谓我心忧，不知我者谓我何求。

一是延展突出地方特色做调研的空间。基层央行开展调查研究，最忌拾人牙慧，而必须紧扣地方实际形成特色。当前，

光伏业是我市新崛起的支柱产业和特色产业，它已经成为我市的一张名片，它的盛衰关系到我市的荣辱，我们要密切关注，深入调查研究，为政府谏言献策。

二是延展政银企对接的空间。众所周知，“企业贷款难、银行难贷款”是经济金融发展的一个瓶颈，而信息不对称则是其症结所在。我们要采取多种途径为政银企三方搭建交流平台，促进经济金融良性互动，畅通资金需求的推荐渠道。

三是延展个性化金融服务的空间。督促各商业银行特别是农村合作银行创新信贷产品，如开展园区开发贷款，中小企业发展贷款等业务品种；引导金融机构采取联保贷款、仓单质押等担保方式；同时进一步开发信用资源，用好信用评级。用个性化的金融服务造福一方水土一方人。

四是延展金融预警的空间。经济的飞速发展给金融稳定带来了前所未有的挑战和崭新的课题。我们要强化对金融业整体风险、跨市场风险和交叉风险的监测与防范，尤其密切关注房地产和光伏等行业的发展走势，及时发布预警信息，从“事后分析”提高到“事前预测”，真正做到未雨绸缪。

我相信，只要有想法，有激情，有使命感，我们一定能做出不凡的业绩来，打一个漂亮的翻身仗。

回首这十多年，工作中，生活上，遇到过困难和意想不到的挫折，陷入过低谷，是各位领导和全行同事们的无私关怀和帮助让我笑面人生，对此，我常怀一颗感恩的心。感恩的心，感谢有你，伴我走过萧瑟风雨，让我有勇气做我自己。今天，我渴望在竞争中获得成功，在更广阔的空间用自己的聪明才智回馈温暖可爱的中支，为它生生不息的事业和更辉煌灿烂的未来奉献自己的力量。

谢谢！

# 银行合规演讲稿篇六

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！

## 银行合规演讲稿篇七

重点放在培育职工的一种朝气、一种凝合力。推行“人性化”的教化和管理机制，组织形式多样的主题活动，培育和激发员工蓬勃向上的朝气，使职工全神贯注地投入工作、享受工作，保持良好的精神状态和工作热忱，保持剧烈的忠诚度和敬业精神，不是把x行工作作为一种“职业”，而是把它作为一种“事业”。强化企业文化理念的感性植入和推广普及，企业文化理念的教化，重点放在增进员工对x行的归属感、亲和力上，使x行企业文化特色深化人心，并成为员工的自觉行动。规范和统一cis形象识别系统的制作和宣扬展示，使得x行的招牌、行名、行徽、行服、柜台内外形象标识、宣扬牌、宣扬栏、展板等等与x行形象有关的硬件设施，整合成一个有视觉冲击力的整体，体现x行独特的特色文化。

即品牌化、专业化、市场化。要在市场竞争中脱颖而出，我们必需树立x行自己的品牌，除了打造品牌金融产品，我们要花大气力培育自己的“品牌员工”、“品牌服务”，将其进行大力宣扬和形象包装后，向社会推出这些特色品牌，使这些品牌成为公众心目中的首选。在服务的专业化上，突出抓员工素养和服务水平的提高，使职工成为“行家里手”、“多面手”，面对困难的客户需求，培育复合型的人才。面对客户市场的需求，大力推广和完善服务手段。引导员工变更“以我为中心”的服务意识，开展“换位思索”，把便利让给客户；延长“一米线”后续服务，扩大代理理财范围；让“客服热线”真正热起来、使“投诉热线”真正起到亮丑的作用；开展“行长（主任）接待日制度”，拉近管理层与客户之间的距离；切实推行“首问负责制”，提高办事效率，杜绝推诿拖拉。

## 银行合规演讲稿篇八

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。

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！

## 银行合规演讲稿篇九

大家好！

首先感谢xx银行给我提供的这次演讲的机会，让我能够和大家交流工作心得，分享个人工作心得，其次请允许我代表我个人向帮助我的各位领导各位同事表示衷心的感谢！

为广大客户提供最优质的服务，爱岗敬业，将勤奋和努力融入到每天的工作中，将感恩融入到我们的生活中，依靠我们的意志，把它变成我们的习惯。

回忆当初，刚来银行工作时，业务不精，工作效率低下，和老前辈们的差距很大，但是很多老师没有抛弃我，不厌其烦地认真跟我讲解业务知识以及难点，使我少走了弯路，缩短了和前辈们之间的差距，另外银行多次组织我们业务方面的情景培训前辈们陪着我们练习技能，辅导我们业务知识，使我身临其境地办理各种业务，提高了工作效率的同时也增强了处理各种突发时间的能力。正是在前辈们的帮助和银行的

支持下，我的业务水平才得到提高，财会水平也得到质的飞跃。再次感谢那些可敬的老师对我的帮助，银行对我的支持。如今，我已经渐渐地学会了以务实求真的态度对待工作，也学会了以自然豁达宽容的心境对待工作岗位。

无法向在外地读大学的儿女打款。一筹莫展之际，是我们的工作人员及时伸出援助之手，详细的向大伯讲解了如何使用，面对大伯还是一脸迷茫，工作人员带领着大伯进行了实地示范，当旁边的客户向我们的工作人员投来敬佩的眼光时，我想这是对他们最好的嘉奖！这样的情境每天都在我们银行上演着，我们以无微不至的服务关怀着每一位客户。

客户中用信用卡还款占很大一部分，一次，一位客户在我们柜台还款，不停的抱怨我们窗口太少，等待的时间太长，浪费他的时间，就是浪费他挣钱，我们一位柜员刚解释了两句，客户就很不耐烦地指责她，她一急眼泪就下来了。但是她还是马上擦干了眼泪，积极地向客户推广信用卡绑定业务，最后客户满意的离开了，而且还顺便开立了个人网上银行，看到客户高兴得离开，大家都欣慰的笑了。同事的“追求客户满意，打造品牌服务”的服务精神，让我大为感动，真是这不经意的一瞬间给我树立了一面爱岗敬业的正面旗帜，成为我学习的好榜样。客户希冀而来，满意而归，工作的辛劳就会变成我们付出后的欢乐。

自然我在工作当中还存在着很多的不足和欠缺，希望大家及时指正，加强对我的监督，让我以更快的速度进步，更好的成绩回报银行，未来的辉煌需要我们的智慧和汗水。以激情为旗，用青春作注，拼一个无悔的人生！

## 银行合规演讲稿篇十

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！