

最新银行知敬畏守底线演讲稿(精选9篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿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。

银行知敬畏守底线演讲稿篇一

大家好！站在这里，我心潮澎湃，参加此次个人交易科的竞聘，对我而言，又是一次全新的挑战，我将尽我所能，把握此次熬炼自我的机遇，参加岗亭竞聘，接纳构造的抉择。

优势之一：政治本质好。

本人能够以高标准束厄狭隘本身，竭力做到与时俱进，连续进步本身的操行涵养，更新策划理念，竭力做好各项工作。对上级行及支行订定的各项规章轨制，本人能够从我做起，严厉要求，按章办事。

优势之二：敬业精神佳。

自工作至今，一贯能够做到谦虚谨慎，爱岗敬业，吃苦钻研本门交易，任劳任怨，在如何进步工作效果上花功出力。在平常工作中，能够根据带领的要求，竭力结束各项工作任务，一切以工作为重，谨小慎微，脚结壮地。同时本人还利用业余时间去进修别的各项银行交易，时候筹办着本身能适应各种岗亭的工作，内心富裕着猛烈的奇迹心和责任感。因为我是一名盼望勃勃的年青人，有本身的抱负、人生观和代价观，我要连续地竭力进修工作，在平凡的工作岗亭平台上，兑现本身的人生代价。

优势之三：综合交易本质较周全。

本人自1994年底参加工作以来，前后从事过管帐，出纳，银行卡交易的柜面、综合记帐、微机系统办理、外勤、信控等工作，综合交易本质较为周全，对客户的询问能够作出当真细致较为精确的答复。

优势之四：工作本领强。

作为从黄舍毕业不久的我有着更年青的脑筋和更多的豪情。自从事银行卡交易以来，本人不但当真进修卡交易，做好卡交易，在带领和同事的互助竭力下，使我们如举行名誉卡的各项指标每一年基本上都位于同级行火线。自客岁十一月份，本人接任银行信控工作，在二00三年不良透支占比率是如皋信卡历史上最低的比率。为结束卡量，本人与大家一路联合协作，想点子，出主张，克服坚苦，自动上门营销，终究结束市分行下达的各种卡量。

本人对个人交易客户经理岗今后工作的设想有二十四个字，即：巩固现有客户、推行新兴产品、打造一流品牌、美满结束任务。

最终，是巩固和保护现有的优良个人理财客户，牢靠建立“工商银行—您身边的银行，工商银行—可相信的银行”这一主旨，富裕利用和阐扬本身的社会经验和公关本领，想客户所想，急客户所急。凭借多年办事名誉卡个人客户的工作经验，为个人客户理财供给更优良的银行办事，提拔银行和客户之间的亲和力、联动力，使客户对工行产生相信感，依靠感，加强彼其间的雷同和明白。如许现有的优良客户能带出更多的好的客户。

其次，是推行新兴产品。异国立异意识的企业不会有长期的生命力。是以，在保存现有交易的根本上，必须向客户供给源源连续的金融新产品。要富裕应用工行本身具有明显优势的个人网上银行，理财金帐户，汇市通等交易进行联互助销，大力大举拓展新市场，建立工行形象。

第三，是打造一流品牌。我觉得，客户经理的职责不但仅是展开交易，追求利润最大化，另有更深一层的意义，这便是建立工行品牌形象。铛铛代界，不论是哪个行业哪个企业，竞争都日趋猛烈，只有细致打造本身的一流品牌，才华立于不败之地。是以，客户经理必须在做好交易工作的同时，进步本身的综合本质，政治、交易进修两不误，把精良的个人涵养融入交易策划当中，使客户真正感触：还是工行的办事好，工行办事到位，工行的客户经理有程度。

本人虽未专业从事过个人理财客户经理，可是我能当真进修，使本身很快适应这一工作岗亭。不管此次竞聘告成与否，本人都将一如既往将满腔热忱投入到工作中去。

以上是本人的竞聘报告，不当的地方，请在坐的各位带领、同事赐与责怪斧正。感谢大家！

银行知敬畏守底线演讲稿篇二

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！

银行知敬畏守底线演讲稿篇三

今天我所演讲的题目是：将优质文明服务进行到底。金融业的竞争，是一种信誉的竞争，更是一种服务的竞争。谁的信誉好，谁的服务好，谁就能更适应顾客的需要，谁就能占领更多的市场。银行服务体现的是银行管理水平的高低，其中也包含着银行本身的文化内涵和员工的精神风貌，而展现在公众面前的是一种品牌。

银行作为服务行业，而服务是立行之本，只有不断的增强服务意识，转变服务的观点，强化服务的措施，从服务的质量，服务的手段，服务的内容，服务的态度，服务的环境等方面入手，这样才能提高优质文明服务的水平。

我个人认为服务是一种管理。优质的文明水平的提高一定需要严格的、规范的、科学的管理，严格规范的管理又可以使优质文明服务水平提高。优质文明服务的好坏体现着一家银行管理水平的高低。所以，银行在实施优质文明服务的过程中应该严格的依靠管理制度。这包括岗位规范、着装统一、仪表举止、文明用语、电话用语等，这些都必须形成制度，成为每个员工的行为准则，要严格执行。服务是一种文化。

银行构建服务文化体系应该包括：员工要有爱岗敬业的服务精神，要有以服务为本的道德观、价值观、要有无私奉献、团结奋进的互帮互助和艰苦奋斗的务实精神这种行业特有的企业精神，可以使银行员工树立风险意识和效益意识，从而充分的发挥这种服务文化的激励作用。服务是一种精神。

银行文明优质服务活动的核心内容是引导员工树立一种正确的价值观念、职业道德、敬业精神，以行兴我荣，行荣我荣为服务理念，以信誉第一、优质服务、廉洁守法为职业道德规范为标准。确立和完善员工的服务意识和行为，一定要树立客户。

第一、主动服务、整体服务的观念。

银行服务的核心是维护和加强与客户的联系。所以我们银行要随时以客户为中心，调整自身，服务要从单纯经营金融产品转移到维护和加深与客户的联系上，仅仅重视满足客户的需要是不够的，还必须研究客户需要背后复杂的各种因素，只有紧紧抓住维护与客户的关系这一核心，以市场为导向，以高质、多样化的特色服务，满足客户的多层次需要，才能获得自身发展的持续动力。

“客户”的概念是一个“大客户”的概念，不仅银行直接服务的对象是客户，与银行服务有制约关系的部门，甚至银行自身的员工都应该视同为客户。所以银行在处理与客户的关系上，应树立大市场、大客户的意识以及“服务是一个全过程”的概念。构建新型银行与客户关系，对制约与客户关系的因素进行协调管理，增强客户的稳定性，没有良好的服务作为保障，即使一时被拉过来的客户也可能会跑掉，所以优质的服务就是信誉。

所以强化和提高服务意识，这是开展优质文明服务的前提。所以就要全面动员，深入发动，大造声势，宣传优质文明服务。优质的文明服务关系到一个企业的形象，因此，一定要做到全面发动，全员参与。使我们的员工做到每天从接待第一位客户到送走最后一位客户，工作的各个环节都要有统一、详细、明确的标准，是每位员工接待客户有礼、有节、有度、处理业务规范、快速、准确，让顾客感到和谐，友爱，温馨。

所以搞好服务这是事关银行的社会形象，影响银行的各项经

营活动的综合性工作，因此银行的每个机构，每个部门，每个员工都要相互支持、相互配合、增强服务意识，顾全大局，发挥整体功能，努力提高全行的服务水平和服务质量。

优质文明服务要取得好的效果，关键是以人为本，通过教育培训和强化管理，提高员工的政治素质和业务素质，以员工的高素质创造出优质服务的高水平。从对全体员工进行爱岗敬业、诚实守信、办事公道、服务群众、奉献社会的职业道德教育，使每位员工懂得，自己的行为代表着银行的形象，在本职工作的岗位上奉贤一份光和热，自觉的维护全行的形象和荣誉，是优质服务上一个新台阶。如柜面是银行接触社会公众最为频繁的地方，也是直接办理业务、衍生存款的地方，银行好的服务形象要靠柜面服务具体体现出来。

而加大监督的力度和广度，相成全方位的监督体系，是优质文明服务落到实处的保证。优质服务工作必须要做到常抓不懈，除了必须制定和落实各项制度外，还必须强化监督检查机制。优质文明服务是永无止境的，重在坚持，贵在落实。

银行知敬畏守底线演讲稿篇四

你们好！

xx年参加工作至今，我分别从事xxx□xxx□xxx等x个岗位，在这xx年的工作岁月中，我从一个学生转变为信用社员工，从一名普通的员工成长为一名管理人员；在这xx年的岁月中，我褪去了稚嫩，丰富了学识，塑造了品质，争得了荣誉，与信用社共进退的能力素质在真抓实干、不折不挠的工作实践中得到锻炼提升。我庆幸，我选择了这个行业；我庆幸，在当年坚定的走进xxx信用社这个大门。

1. 打造一支团结高效的信贷团队。人心齐，泰山移。信贷中心的发展首要在思路，关键在领导，根本在团队。我将把打造一支能征善战、能创佳绩的信贷团队作为首要任务。用职

业道德感染人、用企业文化凝聚人、用完善的制度规范人、用政策法规武装人、用过硬的本领锻造人，从思想道德、管理制度、素质培养等方面建设一支专业过硬、凝聚力强的信贷团队。从而，为信贷中心的良性发展提供智力支撑和人才保障。

2. 利用阳光贷款打造信用社的品牌。转变理念，全面树立阳光贷款意识；加强培训，全面提升阳光贷款业务水平；强化监督，全面确保阳光贷款合规经营。用品牌的深厚内涵打造信用社核心竞争力，强大吸引力，衍生发展力。

3. 积极开展金融创新，拓展库存商品抵押贷款、林权抵押贷款、大学生村官创业贷款、农村青年信用示范户小额贷款等服务，在服务中提高市场占有率，提高品牌认知度。

4. 在联社领导领导下，开展走进园区、走进中小企业活动，开展银企对接，了解客户金融服务需求，拓展存款、贷款和中间业务，限度满足客户金融服务需求。

此次竞聘，如被录取，我将在联社领导下，全力以赴做好个人信贷中心的各项工作，在这个岗位上建奇功。如未能录取，我将一如既往，不气馁，以更加谦虚谨慎的态度履职尽责、任劳任怨地干好本职工作，为信用社发展做出新贡献。

谢谢。

银行知敬畏守底线演讲稿篇五

大家好！

感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！为了响应人事制度改革的召唤，按照竞聘方案，我符合支行*****职务。我现年**岁，中国共产党党员，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、副主任等职，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。

一、狠抓大客户建设,完成任务目标.在快速发展公司业务中培养循环客户、钢铁客户的要求，突出“联动”，全行下力气，继续巩固与**钢新轧、新钢铁、***钢铁（集团）等老客户的合作关系，扩大公司理财业务、票据结算业务规模，联手开展国际结算业务，培养一批支撑业务上台阶的“钢铁客户”，完成开发5个千万元大客户的任务指标。同时开发公司业务新领域、新行业，通过向城建房地产、方圆建设公司、中建装饰公司绩优客户提供授信吸引沈阳电业局、沈阳商贸金融开发区等大型优质客户。

二、提升服务层次，丰富服务内涵。把优质高效服务作为中信服务的品牌来抓，加强员工岗位技能训练和客户服务技巧训练，在短时间内使员工的岗位技能和服务水平迅速提升到

一个新的高度。要努力通过提升企业文化，催化业务经营。不断营造“理解、协同、奋进”的文化氛围，通过开展文化联谊、结对子等有益活动，培养员工的团队意识。

三、搞好营销,扩大业务.进行零售业务产品专业性营销,组织员工深入学校、社区、企业宣传个人委托贷款、国债预约等个人理财新产品。开发大型居住区、幼儿园客户群,开展中信卡代缴托费、物业管理费、煤水电费等便民服务,扩大中信卡的覆盖率。

各位领导、同志们,上述几点是我对****工作的思考,只要我能聘上,我会为此努力。但假如我竞聘不上,也请领导和同志们放心,我会一如既往地干好本职工作,为支行的发展添砖加瓦,积极工作。

谢谢!

银行知敬畏守底线演讲稿篇六

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。

银行知敬畏守底线演讲稿篇七

大家好！首先，感谢市行党委为我提供了这样的舞台，创造了这次展示自我的机会；感谢多年来领导和同志们对我的关心和帮助，使我有信心参加这次竞聘。通过参加这次竞聘，可以让大家更全面的了解我的工作情况，发现自己与其他同志的差距，并利用这样的机会交流学习，提高自己的工作能力。

下面，做一下自我介绍以便让大家对我的理解更加全面、更加客观，以更好的指导我以后的工作。

工作以来，无论是从事会计和信贷内勤工作，不管在哪个岗位，我都非常注重自身的学习，不断提高自己的业务素质。我曾多次参加各种业务培训，长时间的知识积累，使我对国家的金融法规、业务流程都比较熟悉，并在工作中能熟练运用。有关会计知识、业务、技能功底扎实，操作实践经验丰富。与此同时，我还多次参加市行的业务技术比赛，在点钞、珠算、项目电报、会计业务，并在今年市行组织的财会专业上岗考试知识竞赛中得了满分，通过了全国银行业从业人员资格两门考试。

五年内勤主任工作的锻炼，让我一步步走向成熟，对于上传下达、内外协调的工作，能够冷静、机智的处理协调，具有较强的适应能力。我在注重自身业务素质提高的同时，积极发挥带头作用，带领营业部的同志一起学习，使营业部形成一个人人爱学习，人人比业务比规范的良好氛围。我合理安排各岗位的工作，加强内控管理，把好会计核算关，做到财务真实合法，几年来未发生结算、安全事故等责任事故。强化窗口服务，树立农发行良好的社会形象，受到客户的一致赞扬，一直保持着全国青年文明称号。

我热爱自己的本职工作，每天和会计人员面对着三尺柜台，一份份的凭证，一张张的帐表，内心想的更多的是责任，我和柜面人员一起，严格按照基础管理规范的要求，认真处理好每一笔业务，切实防范操作风险、结算风险。对每一笔业务，我都能按要求做到回头看。几年来，由于营业部全体人员的共同努力，我行的会计核算质量、会计基础管理一直处于全市的先进行列，我也一直被评为县行先进工作者，今年以来，连续三个季度被评为星级行员。

同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确任何和看待自己，在完成会计主管的

职责基础上，坚决贯彻执行县支行党支部的各项工作部署，全力配合支行行长开展工作，维护班子团结。在工作中和生活上一定要平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。尤其注意那些与自己有不同看法的同志，团结他们一道工作，为各项业务快速发展营造一个健康的环境。

我认为人是做好各项工作的决定性因素，一个优秀的团队是工作取得优秀成绩的保证。我将在支部的领导下，紧紧依据全体会计人员，结合单位实际情况，以人为本，制定一系列激励措施，加强考核，最大限度的调动会计人员的工作积极性，让有为的人有位，让有为的人有利，让有为的人有名，不断提高会计人员的综合业务素质，提升会计核算质量，适应我行不断拓展业务需要。

作为会计主管，我将根据上级行制度，及时细化完善本行的规章制度和岗位职责，推行精细化管理，制定规范科学的岗位操作流程，紧紧抓住基本制度、基本流程和基本风险点，不定期的检查考核，并将检查考试与月绩效挂钩，在内部形成自觉执行有关规章制度的良好氛围，确保各项会计业务符合法律法规、基础管理要求。充分发挥副行长兼会计主管的职能，真正从维护资产安全的角度去查纠基础管理中的薄弱环节，从检查考核角度去让职工变被动为主动，让规范操作成为一种习惯，以此进一步提高会计核算的水平和质量。

我深知当今时代是一个学习的时代，不学习终将为社会所淘汰，所以我要加强自身学习，提高自身素质。我不仅要学习金融知识，针对自己不足之处，刻苦钻研，通过自学等方式加强金融基本知识学习，还要学习马克思哲学知识，提高自己政治觉悟，政治敏锐性和思想境界，通过学习，不断促进自己政治素质。

各位领导，如果竞聘成功，我将继续努力；如果竞聘不成功，我也不会怨天尤人，而将会更加努力工作，不断提高自我，通过这次竞聘认真审视自己，寻找差距，在今后的工作中不

断提高业务能力和管理水平，弥补自己的缺点和不足，为本行的各项工作，在自己的岗位上发挥应有的力量。

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行知敬畏守底线演讲稿篇八

大家好！我竞聘演讲的题目是“学习无止境，进步是追求”。

今天我站在这里，心情非常复杂。在为能有这样一个机会感到庆幸的同时，也为自己的优势或实力感到底气不足。

我岁数相当，学历相近者大有人在。也有人说：你能歌善舞，能主持会演讲，至今还活跃在全县各种大型活动的舞台上；我认为，这些都是业余的爱好，与优势关系不大。还有人告诉我说：你具有组织协调与管理能力，从中学到大学一直是班级和学校的学生干部，早在大学时期就因表现出众而光荣入党。不错，我的确组织、策划过许多的活动，有的还很有影响；也曾经担任过多年的学生“领导”，这些在我看来，都是一个积累能量的机会，一个能力提高的过程，一种综合素质的体现。如果算是优势的话，也很勉强。

其实，我的优势在于善于学习，爱岗敬业，追求进步，永不满足。

不论是小学、中学还是在金专就读，我始终保持着勤学好问，刻苦努力的良好学风，学习成绩始终名列前茅。特别是在金专三年，我不仅系统学习了金融理论和相关技能，还自学了当代法律、行政管理、德育教育、绘画书法等非专业知识。不仅专业成绩优秀，而且在德育、体育、艺术等方面得到了全面发展。当时全校4500多人，入党积极性都很高，加之吸收党员的名额有限，竞争十分激烈。由于我勤奋好学，争优创先，表现突出，成绩优秀，终于出类拔萃，脱颖而出，在毕业前夕实现了自己的愿望，光荣地加入了中国共产党。

参加工作后，面对新环境、新岗位和新挑战，我继续发扬肯学善学的好传统，继续追求新的进步。于是，向领导学，向同事学，向书本学，在学习中实践，在实践中提高，很快熟悉了新业务，适应了新岗位，掌握了新技能，也取得了新的进步。由我负责的教育管理专业不仅在全省居于领先，而且由我组织设计的人事教育软件在许多地市得到了推广，对促进全省人事教育的规范化、科学化管理做出了积极贡献。与此同时，我还通过自学获得了湖南财经学院金融专业本科学历，获得了经济师中级职称任职资格。

可以说，我今天之所以能勇敢地站在这里，接受各位领导的考验与评判，除了许多领导的关怀和同事们的鼓励等因素以外，对学无止境的认识和追求进步的信念是我最大的动力源泉。

对我来说，参加这次竞聘，既是接受检验的机会，更是强化学习的平台；可能是新的机遇，更意味着要迎接新的挑战。成功了，学习条件会更好，学习领域会更宽，承担的责任会更大，回报领导、同事多年关爱的机会也更多，当然是一种进步。失败了，看到了自己的不足，加强了学习的紧迫感，我认为也是一种进步。

尊敬的各位领导、各位同事，请大家相信我，年龄不是标准，经验不是问题，资历更不能成为障碍。如果给我一个机会，我做得一定会比说得好。

银行知敬畏守底线演讲稿篇九

大家好！

首先感谢组织提供这样一个平等竞争的`机会，使我有幸参加这次竞聘。

我叫x□现年x岁，党员，金融大专学历，会计师，现任x处x员。

我竞聘的职务是x处副处长。

我1986年毕业于x金融专业，工作后通过参加自学考试取得了金融大学专科学历。二、竞聘理由3、具有任劳任怨的黄牛精神，作风踏实，具有一丝不苟的敬业精神，认真工作，分毫不差，以一种“较真”的态度处理每一笔会计业务，不敷衍塞责。有很强的适应能力。

各位领导，如我能竞聘上这一职务，我将加倍努力，勤奋工作。下面，我谈一下我的工作思路。

x部门要拓深管理，以认真务实的精神，严格制度设计，严密组织管理，强化监督机制，细心检查，细致分析，认真改进，不断提高会计工作水平。财会工作应以规范管理，防范风险为重点，加强制度建设，改进会计核算，完善内部控制，严格基建管理和固定资产管理，提高x人员的业务素质和工作质量，促进我行x工作上新台阶。

1、集中全行的会计核算、资金清算、会计档案管理等，达到集中风险控制，合理运用资源，提高效率的目的。

2、制定全行统一的会计核算和管理制度，并对全辖会计核算进行监督和检查，要大力强化制度约束，使会计工作的各个岗位，各个环节都处于制度的严密控制之下。

3、制定各项业务内控制度，依据风险级别进行重点监控和管理，研究业务中存在的风险，结合业务实际提出风险监控报告。我行财会部门内部控制建设已有长足的发展，但是，面对人们日益复杂的思想、现象、行为，内控制度要从过去防范差错转向防范犯罪，保障资金安全方面。

4、加强全行会计核算合规性、合法性的管理。按照“分级负责”的原则严格实行违规查究，下级行要对上级行负责；营业部门要对会计部门负责；会计主管要对分管行长负责。发

生问题，共同负责。会计监督检查要做详细的纪录，检查部门和人员要对检查结果承担责任。只有这样，才能促进会计制度的落实，才能保证会计核算的质量，才能提高会计管理的水平。

5、改革费用分配管理办法。遵循效益最大化原则，将各行的费用分为基本费用和业务发展费用，业务发展费用与各行经营业绩挂勾，经营业绩越好费用越多。

6、加强财务管理的动态分析。对各项收支增减变动情况进行分析，深入研究各种因素与收支之间的内在联系，科学、合理的对未来收支情况进行预测，8、加强会计人员的在岗培训，提高会计人员业务素质。

9、积极配合处长工作，不越级越权，在职权范围内充分发挥个人才能。

我深信如果组织给我这次机会，我有信心、有能力干好这份工作，一定不辜负领导和同志们的期望。竞聘不上，我仍一如既往的做好本职工作。

谢谢大家！