

最新三德教育月活动总结与反思(精选5篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

银行演讲稿篇一

各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！首先感谢我行党委和领导给了我这次竞聘的机会。我竞聘的是信贷审查人员。这次竞聘，对我来说，是锻炼，也是提高，真诚地希望大家能为我鼓劲、加油！我叫xxx，今年35岁，中共党员，大专学历，毕业于四川党校函授学院经济管理专业。现担任西区支行客户经理。工作以来，无论在哪个岗位，我都一直以高度的责任感、饱满的工作热情、强烈的事业心，为我行的发展壮大不遗余力地工作，先后荣获农村信用联社先进个人、西区支行优秀客户经理。

信贷审查人员要主要负责贷款项目的审查，从专业角度分析贷款项目是否符合法律、法规、是否符合银监、农村商业银行准入条件等工作。对照我个人的素质和能力，我觉得我有能力胜任这个岗位。因为我具有以下四个优势。

一、具有较高的政治素质、个人素质和职业操守。我始终注重加强自身政治修养，努力使自己在政治上与党组织保持高度一致。同时，我团结同事，乐于助人，工作中能自觉遵守规章制度，自觉维护我行利益，踏实肯干，任劳任怨，吃苦耐劳，能以主人翁精神为我行利益而拼搏！

二、具备扎实的专业知识。

我所学专业为经济管理，在大学期间接受了财务管理的系统教育，具备扎实的会计、财管、预算、税收、价格等相关专业知 识，为经营管理工作奠定了坚实的理论基础。工作后我注重新知识的学习、培训，及时更新知识层次和结构，勤于思考，善于将理论知识与工作实践有机结合。

三、精通业务，勇于创新。

多年的工作中，我积极做好信贷营销工作，根据客户的需求不断改进工作方式，拓宽信贷支持领域。平时，我能做到努力学习，加强对信贷金融知识和操作业务的学习，严把信贷准入条件，坚持贷款的三查制度，能正确分析和评估贷款项目的风险状况。自己从事和管理的信贷业务至今未出现过一笔逾期贷款和不良贷款，多次被xx农村信用联社和xx农村商业银行评为先进个人和优秀客户经理。

如果能够得到领导和同事们的信任，在这竞聘中成功，我结合自己的工作，在做好自己客户经理工作的同时，配合授信审批业务部认真尽责完成每一笔贷款项目的审查工作，不断提高和掌握分析、辨别能力，从而把好信贷项目资料的合法、合规性。

一、加强学习，提高政治思想觉悟和业务技能。我将加强业务知识学习，对于以前没接触的业务知识和在实际工作中出现的疑难问题，我将虚心求教，向身边的同志学习，并经常找一些新形势下的农村商业银行杂志、书籍进行不懈钻研学习，不断提高自己的思想觉悟和工作能力，推动各项工作顺利开展。

二、认真履行职责，踏实的做好信贷审查工作。我将坚持贷款的“三查”制度和我行信贷科制定的信贷管理制度，不继拓宽自己的业务能力，不放过对信用社信贷资产有风险的审查，合理地提出自己的审查意见，把握贷款发放的合法性、合规性。坚决杜绝信贷员的一些人情做法，按信贷规范操作程序办理，努力使信贷工作上规范化。同时完善信贷档案，对贷款资料进行长效管理，尤其贷

款四、五级分类认定表及汇总，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成，我将坚持做到及时完成任务。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，感召激励着同事们为我行奉献、进取、立功、建业！

我的演讲完毕。谢谢大家！

银行演讲稿篇二

各位领导、各位同事：

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，迎接建行辉煌的明天。谢谢大家。

银行演讲稿篇三

各位领导：

您们好！

我叫xxx□来自xxx□我于xxxx年7月毕业于xxx建筑工程职校，同年8月成为一名兴业银行的员工□19xxx年9月参加xxx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××支行业务发展科副科长。

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信贷投向，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，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！

银行演讲稿篇四

各位领导、同志们：

大家好！

今天我竞聘的岗位是个人业务部经理。

在这里我以平常人的心态，参与这次三年一度的岗位竞聘。首先应感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会！对此，我非常珍惜这次机会，实现自己的人生价值。

下面从四个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告。

我现年46岁，中共党员，大学文化程度，经济师职称□20xx年4月至20xx年10月在xx县团委任干事，同时参加全国第一批道路教育□20xx年10月至20xx年8月在xx地质学院读书□20xx年9月至20xx年3月在地矿系统工作先后任组织干事、团委书记、野外分队党支部书记兼分队长、党办主任、政治处主任等职□20xx年3月至20xx年12月在xx区工作先后任纪检委副书记、政法委副书记、街道办事处党委书记兼主任、经委主任等职□20xx的12月至今先后任xx信誉社主任□xx支行行长□xx支行行长、纪检委副书记、筹资处副处长、个人业务部副经理。

假如在竞聘中我能得到大家的理解和支持，我在聘期内工作目的是：力争在20xx年使我行储蓄存款到达29亿元纯增16亿元，发放个人消费贷款11亿元纯增9亿元，发卡量到达26万张纯增15万张，卡内存款到达2.4亿元纯增1.35亿元，卡均存款900元，中间业务收入在3年内实现660万元，占三年利润平均数的3.5%。经过努力在全市金融行业中个人业务工作要上

档次，争一流，从而使我行的开展步入一个新的阶段，成为一家更具竞争实力和影响力的金融机构。

〔一〕抓好社区优质效劳工作，快速增加储蓄存款。

把社区效劳这项活动作为今后一个时期的重要工作不断引向深化。

四是加强客户经理队伍的建立，要把各支行业务精、才能强、品质好的员工充实到客户经理队伍中来。从而到达进步商行的知名度，集结人气增强我行实力的目的。

〔二〕根据客户的需要不断开展新的消费贷款业务品种

同时制定相应的考核管理方法，严格要求从事个人信贷工作的员工认真履行信贷工作职责，保证我行信贷资金的平安。把现有的个人贷款业务品种进展分类整理，针对客户的收入程度、消费才能、消费趋向等各种特征有针对性的形成组合后推荐给居民。特别是住房抵押贷款、汽车消费贷款等热点贷款要加大推广力度，进步贷款发放数量。消费贷款工作中特别要注意发挥“个人消费贷款中心”贷款品种全、营业时间长、客户选择贷款品种更加灵敏方便的特点，充分发挥“个人消费贷款中心”的作用，把我行的各项消费贷款工作扎实有效地开展起来，以此来满足居民的贷款需求。同时开发综合信贷业务系统，以降低贷款风险，进步工作效率，保证资金平安。

〔三〕、大力开展中间业务，培植新的利润增长点

根据我行的规模和地位，准确细分市场，制定长远规划，发挥本行的优势与特点。详细开展好如下几项传统中间业务：
代收业务类：代收水费、代收电费、代收费、代收手机费、代工商管理费、代收保险金、代收财政费。代付业务类：代替发工资、代替发福利费、代替发养老金、代替发保险理赔

金。代售火车票。代理业务类：代理投保、银证通、银证转帐。

根据当前国内的金融环境和实际情况，我行可采取以下策略来开展中间业务。新产品开发需经立项、验收合格后正式投放市场。建立中间业务考核指标体系，促进中间业务的开展。把中间业务的开展纳入经营目的责任制，作为考评业绩、年度评先的重要根据。在开展传统中间业务的根底上，重点引进和开发高层次的中间业务，开展高起点、高科技、高收益的中间业务如：远期结售汇、代理发行，承销、担保等各类衍生交易，以高科技效劳取胜于同业。开展代理路、桥、高速公路收费，自动转账交易等品种，不断拓展中间业务品种，实现收益多元化，进步经营效益。

〔四〕、在开展传统业务中，依托科技优势，加大创新力度，积极开发新的金融工具。

注入创新机制，加快金融电子化建立，进步传统业务的科技含量，向业务多元化开展。针对不同的消费层次和效劳需求，扩大“金鹤卡”的增值效劳，争取开通金鹤卡与外行卡的卡卡转账业务、跨行跨地存款业务和在港澳地区消费业务。同时着重下力气保持金鹤卡现有的全国城市商业银行交易成功率排名第三的成绩。把自助银行的创办工作作为今后工作的重点。针对我行将要进展的系统晋级工作，我们将组织人力、抽出专门时间在科技部、结算部的协助下、参考支行意见搞好金鹤卡业务的晋级需求。向人民银行申请发行贷记卡以完善我行的银行卡品种，进一步缩小我行与其他银行在银行卡功能上的差距。继续开发pos划卡消费市场，把pos商户的开发与客户经理的日常工作结合起来，鼓励支行家家都开展自己的特约商户。开展“有奖消费”活动，对消费量大的客户和收银员进展奖励，以激发客户用卡消费、收银员受理金鹤卡的积极性。

各位领导、各位同仁，我所以参与这次岗位竞聘，主要基于

以下几点：

〔一〕我具备金融领导干部的根本素质和经历。可以严格要求自己，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。

〔二〕我崇尚现代管理理念。坚持以人为本，重视企业文化。勤于考虑，热衷理论。可以充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。

〔三〕我注重团队意识。可以团结同志，与人共事。比拟理解人，关爱人，包容人。擅长协调关系，增强凝聚力，形成整体合力。

〔四〕我具备政策法律观念。深知银行工作的政策性、法规性比拟强，既要竭诚为经济建立和人民生活服好务，又要依法合规经营。

〔五〕有多年支行和部门的工作经历，使我熟悉银行经营管理的各个环节，尤其熟悉个人业务工作，有利于推进个人业务部整体业务的开展。

假如通过这次竞争，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。我愿与大家共创美妙的将来，迎接商行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家！

银行演讲稿篇五

1979年刚刚从人行分家的xx农行可谓一贫如洗，破旧简陋的办公室、营业间，几张桌子、几把椅子、几本帐簿、几架算盘，外加几十号人马就组成了一个“新家”，甚至连一台车

也没有，上下介头寸就用自行车代替。还记得我们曾经历的信用社分家、农发行脱钩，就象一个个从母亲身边长大的孩子，虽然母亲是那么的留恋，但她又是那么勇敢果断，因为放飞孩子就是放飞希望，就是走向未来；又记得在二十世纪九十年代中期，农行也面临着巨大的变革，一个经营体制的根本性变化，由国家专业银行向国有商业银行转变，全面推向了市场，在许多政策性因素形成的包袱没有消化的情况下实行自负盈亏的企业化经营，渐渐地丢掉投入大产出小的农村阵地，艰难地走出了从农村包围城市的发展道路。但是我们的前辈们没有气馁、没有妥协，经过几十年的风雨沧桑，几代人的不懈奋斗，再看今朝，怎不令人振奋、令人自豪。你看，经营目标和经营宗旨立起来了，完善的管理体系建起来了，优质文明服务做起来了，高科技网络架起来了，我们的农行强大起来了！我也成了一株含露初放的麦穗，感受着农行的每一次变革、每一次转折，特别是在我身边默默奉献，润物无声的农行人、农行事。

这些年来□xx支行的几届领导发挥了领头雁的作用，尤其是交流干部，只争朝夕，忘我工作，掌舵把方向，传好接力棒，为xx支行的美好明天呕心沥血，卧薪尝胆，只求奉献，不图回报□xxx行长针对当时信贷管理混乱，干部职工思想复杂，“三违”贷款异常严重的实际，严格信贷制度，力排一切艰难险阻，整肃行风行纪，使同志们又重新找回了信心。为尽快改善资产质量□xx行长率先垂范，以身作则，针对地域实际，不坐小车坐摩托，冒着炎热酷暑，和信贷员一起走村串户收贷款，被传为佳话。在领导的带领下，广大员工发扬了老黄牛的精神，自觉以大局为重，共同走过一道道坎，淌过一条条河，使xx支行一年更比一年好，一年更比一年强。老先进xxx就是其中的代表，她参加农行工作18年来一直奋斗在储蓄岗位，十多年来如一日，坚持不懈地揽客户抓存款，累计吸纳储户存款xx多万元，曾十多次被评为市、县政府和农行的先进工作者，2002年被评为省分行迎新春优质文明服务标兵，特别是近几年家庭困难重重，丈夫因身患肝硬化等

多种重大疾病分流回家，自己也患上了淋巴结核肿瘤病，但她带病坚持工作，一心当先，从不落后。支行营业部是1997年底从交通街迁到炎帝中路，没有带一个账户，没有带一笔存款，纯粹靠“白手”起家，始终坚持“一切为了客户，为了一切客户，为了客户一切”的理念，拼抢市场，抢挖客户，根据自身实际开展“三比三看”营销活动，激发广大青年把三尺柜台当舞台，以客户为轴心，转动服务的轮盘，用周到、真诚的服务换取客户的信赖。在短短的几年时间里，各项存款达到近2亿元，2002年率先成为全市农村行存款过亿元网点之一，也是我县存款余额最大、拥有客户最多的银行网点，曾荣获省分行“321工程”营业网点。面对这些平凡岗位上的辉煌，我常想，如果我是诗人，我定要用最华丽的篇章来讴歌他们，可惜我不是，我只能这样一次仅有几分钟来表达一下对他们的崇敬和谢意，谢谢这些自强、自信、自立的农行人。

怀着一颗感恩的心，在农行这个大熔炉里逐步成长，我深深感到不经历风雨，长不成大树；不经受磨炼，难以炼成钢铁。时间飞逝，转眼间□20xx年已经过半，农行的改革和发展也已经进入了一个崭新的历史阶段，面对残酷的市场竞争，我们要在众强之中立于不败之地，就是要敢于创新，就是更快、更高的提升，我希望不仅要奉献自己的全部智慧和热情，更希望和广大的农行人一起，共同面对现实与难关，农行希望的森林将会更加盎然生机，让我们共同把目光投向历史、现实和未来，积极应对新世纪工作中的新挑战，携手合作，并肩战斗，顽强拼搏，无私奉献，让工作更加出色，让生活更加丰富，让青春更加生动，让生命更加精彩！

最后，我想以汪国真的一首诗来结束我的演讲：我们像一只响箭，一往无前的出征，我们不是风中的墙头小草，摇摆不定，我们出征，让生命和使命同行！

谢谢大家！

银行演讲稿篇六

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家好！我是xx支行营业部的。我演讲的题目是“发展与合规并重，建设繁荣中行”。

在xx年春天这个芳草绿，梨花白的时节，掰指细数这流水般的日子，我走进中国银行xx支行已有半个年头，通过在这半年时间的学习、成长、历练，我不仅深深融入到了这里优秀、活跃的企业文化当中，更加怀着对xx中行的感恩与热爱之情，有着热切的、想服务于xx中行的强烈愿望。我要感谢大家给我这个宝贵的机会上台来和大家分享一下这半年来的心情与收获。

物质在交流中保持量的守恒，但是思想却在交换中得到了新的生命。苹果在交换后我们依旧各自拥有一个，而思想在彼此交流后我们便各自拥有了两种。思想只有在交流与碰撞中才能实现升华。在学习了孟行长《在xx年一季度经营形势分析会上的讲话》后，我对我们中国银行滨州分行的现状有了进一步深刻的认识。

基于对国际国内市场的全面分析，中国银行确定了建设“国际一流银行”的战略目标，而我们滨州分行也确立了建设“当地最具活力的银行和系统内一流分行”的目标。因此，我们目前面临的首要任务是“发展”。我们要树立发展意识，把“发展是第一要务”、“发展为先、发展为重、发展为大”、“业务部门突出发展抓发展、二线部门服务发展促发展”、“发展不力也是失职”、“各级管理者是首席客户经理，全员营销人人都是营销员”、“不进则退、小进也是退”的理念成为广大干部员工的思想共识和行为准则，真正落实科学的发展观。

落实科学发展观不能停留在口头上，更应当体现在我们工作学习中的方方面面。欲使社会发展，先要完成我们自身的发展；欲使国家可持续发展，先要从我做起对各种资源的优化利用。我们应当将科学、和谐的理念渗透进自己的工作生活中，切实做到科学发展，真正地成就自我。科学发展观的核心是以人为本，这就要求我们重视自身素质的全面发展，把个人发展与社会发展统一起来，做到个人价值与社会价值的有机统一。

肯尼迪说过“ask not what your country can do for you ask what you can do for your country”不要问国家为我们做了些什么，而要问我们为国家做了些什么。在中国同样有“预先取之，必先予之”的古训。我们不要问中国银行为我们做了些什么，而要问我们为中国银行做了些什么。时代要求我们要更多地为他人着想，满怀激情地投入到工作中去，投入到中国银行的建设发展事业中去，在奉献中行的同时实现自己的人生价值，让生命之树闪光。

要想更好的服务于中行，在自己的工作岗位上履行应有的职责，就要树立终身学习、不断学习理念，跟上知识更新速度，用丰富的业务知识和精湛的工作技能锻造着自己，真正做到行领导提出的“学习力、反思力、创新力、控制力、执行力和领导力”六种能力的加强，使我们在未来的人生征程中立于不败之地。

而我们中国银行作为百年银行，有着历史沉淀的业绩与百年传诵的口碑，我们要将这一优良传统发扬广大，依靠优质的服务，创造自己的品牌，从根本上提高我行的核心竞争力，提升我行对外形象，从而吸引更多的优质客户并加以锁定，实现中国银行的全面、协调、持续、健康发展。

与此同时，我们不能盲目发展，要科学发展，不能为求发展速度而忽略了对合规性的建设。我们要时刻谨记“千丈之堤，以蝼蚁之穴溃；百尺之屋，以突隙之烟焚。”的古训。

细节决定成败，细节决定存亡，这一点对高风险的金融行业尤为重要。从巴林银行对一个基层交易员、一个88888账户的管理失控，到一个具有233年历史的“老号”银行的轰然倒塌，银行放松对细节管理，就会形成“蝼蚁”和“突隙”，其结果必然是导致整个“长堤”和“阔室”土崩瓦解。

在经济全球化和银行业竞争不断加剧的背景下，合规管理作为银行内部一项核心的风险管理活动，已经为全球银行业所认可。中国银行更是早已认识到这一点，从xx年以来，中国银行以股改中的法律尽职调查工作为契机，积极完善法律合规管理流程，强化整章建制工作，强调用制度管人，在构建合规经营文化方面取得了长足的进步。我们要认识到“从严治行、加强内控”是个系统工程，必须注重长效，把细节管理融入长效机制建设之中，将精细化管理落到实处。

首先，必须提高全行员工依法合规经营意识，增强执行力，严格落实，杜绝有章不循违规操作，工作中责权不分、职责不明、授权无度、授权不清、反程序操作等现象。从源头抓好内控工作，杜绝案件的发生。

其次，要加强事中复核与事后监督的核查机制。使“查”落实到每笔业务始终。

最后，做到违规必纠，这里的纠，不是追究的究，而是纠正的纠，我们不仅仅是追究责任，我们的最终目的是纠正错误，有错必改，通过加强教育等手段，培养全行员工合规经营意识，建设合规文化体系，全面提高法律合规人员专业素质、强化全员合规意识，促进合规文化建设。

中国银行的行徽外圆内方，它告诉我们要做事的原则，这就是人生的方。只有坚持了工作中的原则，遵守了规章制度，我们才能在如鱼得水，游刃有余的快乐工作，享受生活，这就是生活中的圆。没有规矩不成方圆，只有方圆结合，才能将生命的力量发挥到极致。我们要通过团队建设，增加

每一位成员的归属感和责任感，让每一位成员都发挥出最大的能量，成为繁荣xx中行的最闪亮的那颗新星。阿基米德说：“给我一个支点，我能撬起整个地球。”我想说：“给我一个舞台，我将谱写人生最绚烂的篇章。”

我的演讲结束了，谢谢！

银行演讲稿篇七

大家好！

我竞聘的岗位是**办事处副主任。

我叫**，今年**岁，高中毕业，现任**办事处客户经理。这次竞聘是一次难得的学习和锻炼的机会，也是展现自身价值的机会，希望得到大家的认可。

自**年10月参加工作至今，我已经在咱们农行工作了十五个年头。在这期间，我亲身经历了农行的巨变。在市场经济的大潮中，我们**办事处的全体干部职工，在行党委的正确领导下，群策群力，大胆创新，努力拼搏，取得了骄人的业绩。在**农行的长期工作中，我与当地的群众和企事业单位建立了良好的关系，积累了丰富的工作经验。对**辖区详尽的了解是我这次竞聘的优势。一旦踏上新的工作岗位，我将在最短的时间内，以最快的速度投身到工作中去，把握机遇，迎接挑战。

如果这次竞聘成功，在以后的工作中，我将做以下努力：

办事处副主任是我们农行工作在最前沿，最贴近职工，最贴近用户的基层干部，他要求我们具备很强的工作能力，丰富的的工作经验，要有广泛的亲和力，和与时俱进的创新精神。所以在以后的工作中，我一定努力学习，掌握现代化的专业知识和业务技能，以及先进的管理经验，使自己的思想水平

和业务水平永远保持较高水准。在工作中坚决做到服从上级的领导，全力配合正职的工作，维护集体利益，团结好每一个员工，起到承上启下的作用。同时虚心听取不同意见，坚持原则，凡事要掌握好一个“度”字。

我们金融系统是一个非常重要的服务型行业，所以服务是我们的灵魂。只有靠优质的服务才能赢得客户，拥有市场，我们必须靠服务取胜。有人说“搞中间业务要靠关系单位，搞存款要靠亲戚朋友”。可是我认为这些潜力是有限的，而服务的潜力是无限的，我们只有抓住服务这个中心，把服务做到社会的每一个角落，让农行的品牌深入人心，真正和群众建立起“鱼和水”的关系，才能真正拓展新市场。巩固老市场，才能立于不败之地。同时，服务是要讲究方法的，每一件事情都有它的自身差异，都有它的独特性，这就要求我们在实际工作中，要有的放矢，开展卓有成效的创造性的工作，创新出效益，创新求发展。

首先在管理方面，树立“以人为本”的观念，想职工之所想，急职工所急，增强凝聚力，发扬团队精神，营造良好氛围。俗话说“人心齐，泰山移”，大家心往一处想，劲往一处使，就没有克服不了的困难。

第二，建立完善合理的激励制度，充份调动职工的工作积极性和劳动热情，使大家真正能够做到“笨鸟先行，快马加鞭”。

第三，工作制度是我们必须遵守的行为准则，它是几代人工作经验的积累，有的甚至是以生命和流血为代价的。所以在不断总结经验，完善制度的同时，落实更是关键。如果没有落实，再好的制度，再好的措施，都只是一纸空文，只有严格地落实工作制度，才能保证我们的工作安全顺利地地完成，才能使我们的管理水平达到一个新的高度。

以上是我对这份工作的认识。热爱农行，热爱这份工作是我

这次竞聘的原动力。把所有简单的事情做好就是不简单，把所有平凡的事情做好就是不平凡。如果竞聘成功，我有足够的信心和能力在新的工作岗位上做出不平凡的业绩。

谢谢！

银行演讲稿篇八

尊敬的各位领导、亲爱的朋友们：

大家上午好！我是来自淄博农信的孟婷，今天我演讲的题目是《扬合规文化铸信合辉煌》。

朋友们，你见过南迁的候鸟吗？你看过排成一字形或人字形的雁群吗？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，自由便成空谈，我们也不可能成就今天的所有。就像人们常说的那样：不以规矩，不成方圆。

合规，作为社会良好运转的纽带，它渗透于社会生活中的方方面面、点点滴滴。作为农村金融主力军的农村信用社，经过几十年的不断完善和发展，已逐渐形成其特有的合规文化。

如果把我们信合比作搏击市场浪潮的战舰，那么合规文化就是战舰驰骋在大洋上所必须遵守的航行规则；如果把我们信合比作搏击长空的雄鹰，那么合规文化就是雄鹰翱翔蓝天所必须依靠的强健翅膀；如果把我们信合比作开疆扩土的勇士，那么合规文化就是勇士手中披荆斩棘的锋利宝剑。

业务发展和合规文化，就像鱼水之情：鱼儿离不开水，水也因为鱼儿而具有了灵性与活力。如果荒废了合规文化建设，银行业务的发展就成了脱缰的野马，必将给国家经济和银行自身发展造成严重后果！原南京商业银行副行长挪用资金8500万元；原中行河南分行博爱县支行副行长挪用公款361万元；原中行黑龙江分行双鸭山支行行长私自签发银行承兑汇票进行贴现，涉案金额达9.146亿元。这些数字触目惊心，让人不寒而栗。其实，以上案件之所以发生并不是犯罪分子的手段有多么高明，而是干部、员工合规理念淡漠，以人情代替了制度，感情代替了监督所致！是什么原因造成了合规经营“说起来重要、做起来次要、忙起来忘掉”的现象呢？究其根源，正是粗放型经营的惯性思维仍在延续，合规文化尚未深入人心而成为员工的一种自觉与本能。

“天下之事，不难于立法，而难于法之必行；不难于听言，而难于言之必效”“合规”二字，说出口容易，写出来也不难，难就难在。

将合规真正作为自己的行为方式并持之以恒。

朋友们，“往者不可谏，来者犹可追”。经验和教训告诉我们：信合要发展，合规必至上！如果我们将规章制度视为挂在墙上的形式和讲在嘴里的空谈，熟视无睹，置若罔闻，我行我素，麻木不仁，必将有碍农村信用社的发展，酿成难以估量的后果。

“路漫漫其修远兮”，合规建设任重而道远。建立合规文化不是靠某一个人的力量，靠的是我们大家从小事做起，从自

身做起，从我们经办的每一笔业务做起。

合规文化是秩序的代表，是和谐的根基，是促进信合之舟安全稳定运行、和谐健康发展的重要保障，更是对员工自我、对信合事业和社会公众负责的体现。它如同钢铁支架，填充其间，就是一座高楼大厦。它仿佛铺设的铁轨，铁轨既成，信合号便顺轨疾驰，风驰电掣。

朋友们，真正行动起来吧！让我们携起手来，将合规意识置入脑心，把合规操作贯穿于业务经营全程，积极争做自重、自省、自警的合规员工，用实际行动为自己负责，为家人负责，为信合负责！我们相信，只要我们视信合事业为己任，高扬合规文化旗帜，投身于合规文化沃土，我们的信合事业一定能再铸辉煌！“一花独放不是春，百花齐放春满园”。只有每一位农信员工都能做到人人自危，人人自卫，才能让合规蔚然成风，让违规无处遁形。平安是福合规立足。

银行演讲稿篇九

尊敬的各位领导，评委：

大家好！非常感谢领导给了我这次展示自己、挑战自己的机会、推销自己的机会，当然这种推销同市场中的推销不同，这种推销讲求的是实际，用势力说话！今天，我也正是为推销自己而来，希望大家能够赏识我的竞聘优势和工作思路，并认同我这个“商品”。

下面简单地介绍一下我自己。我叫×××，今年××岁，××学历，××职称，我于1992年到20××年先后在×××、×××、从事柜面服务工作；20××年当了6月的大堂经理，由于业绩突出，当年××月份又走上了客户经理的岗位；××年9月至今，一直担任贵宾理财中心主任，兼营业部副主任。

众所周知，个金部副经理这个岗位工作既多又杂，不仅要承担日常管理工作，还要参与各种规则制度的制定；不仅要做好信息收集，还要搞好培训；不仅要加强客户关系的维护和营销，还要做好其他零碎的工作。所以，要做好这个工作不仅要求具备扎实的专业技能，还应具备一定的组织协调和管理能力。

我从参加工作至今一直从事与服务有关的工作，这些工作不仅练就了我较强的工作能力，还让我积累了丰富的营销工作经验。我在××、××年客户经理岗位上表现优秀，业绩突出，成绩名列××前茅；××年的贵宾理财中心业绩也非常不错（数据自己填写）。我想，这都是对个金部副经理工作有益的。现在的贵宾理财中心主任，兼营业部副主任工作，更是对我综合能力的全方位锻炼。她不仅提高了我的业务能力，还让我的`组织协调能力有了很大提高，我能协调好各方关系，使各项工作在和谐的环境中展开并完成。

除此之外，我性格活泼，头脑灵活，具有有定的独立处事能力。我善于从不同的角度思考问题、解决问题。能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，采用有针对性的营销策略。我想，这都是作为一名个金部副经理所必需的。

当然，有优势也有不足。我最大的不足就是，这个岗位没有从事过，还是生手；再就是我还年轻，在一些棘手问题的处理上不太老练。但这并不怕，可怕的是没有一颗上进的心。请大家放心，我会积极学习专业知识，用最短的时间弥补自己在知识上的缺陷。同时，遇到问题积极同周围的同事商量，集思广益，把问题处理好。