

最新金融演讲稿(精选5篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。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下面小编为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。

金融演讲稿篇一

双方同意相互协助履行金融监督管理与货币管理职责，加强金融领域广泛合作，共同维护金融稳定。

(一) 金融监督管理

双方同意由两岸金融监督管理机构就两岸银行业、证券及期货业、保险业分别建立监督管理合作机制，确保对互设机构实施有效监管。

双方银行业、证券及期货业、保险业等金融监督管理机构得依行业惯例，就合作事宜作出具体安排。

(二) 货币管理

双方同意先由商业银行等适当机构，通过适当方式办理现钞兑换、供应及回流业务，并在现钞防伪技术等方面开展合作。逐步建立两岸货币清算机制，加强两岸货币管理合作。

(三) 其他合作事项

双方同意就两岸金融机构准入及开展业务等事宜进行磋商。

双方同意为维护金融稳定，相互提供金融监督管理与货币管理资讯。对于可能影响金融机构健全经营或金融市场安定的

重大事项，双方尽速提供。

提供资讯的方式与范围由双方商定。

保密义务

双方同意在本协议生效后，由两岸金融监督管理机构考量互惠原则、市场特性及竞争秩序，尽快推动双方商业性金融机构互设机构。

有关金融机构赴对方设立机构或参股的资格条件以及在对方经营业务的范围，由双方监督管理机构另行商定。

双方同意对于金融机构赴对方设立机构或参股的申请，相互征求意见。

检查方式

双方同意依行业惯例与特性，采取多种方式对互设金融机构实施检查。检查方式由双方监督管理机构另行商定。

业务交流

双方同意通过人员互访、培训、技术合作及会议等方式，加强金融监督管理与货币管理合作。

文书格式

双方资讯交换、征询意见等业务联系，使用双方商定的文书格式。

联系主体

(一) 本协议议定事项，由双方金融监督管理机构、货币管理机构指定的联络人相互联系实施。必要时，经双方同意得指

定其他单位进行联系。

双方应遵守协议。

协议变更，应经双方协商同意，并以书面形式确认。

争议解决

因执行本协议所生争议，双方应尽速协商解决。

十一、未尽事宜

本协议如有未尽事宜，双方得以适当方式另行商定。

十二、签署生效

本协议自签署之日起各自完成相关准备后生效，最迟不超过六十日。

本协议于四月二十六日签署，一式四份，双方各执两份。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

金融演讲稿篇二

您好!首先感谢您在百忙之中阅览我的推荐信。今很荣幸向贵单位推荐我系金融专业的毕业生xx同学。

xx同学从入校到现在，一直恪守“奋力攻坚志在必夺，坚定信心知难而进”这句格言在学校努力学习。同时在老师的指点下，在知识的熏陶中，在实践的砥砺上，成为了一名品学兼优的大学生。他热爱自己的专业，通过对专业知识的系统学习，已经具备了扎实的理论功底和较强的实际业务操作能力。无论是手工记帐还是应用财务软件，都可以熟练操作。

在校期间主要学习的课程有：金融市场学、货币银行、基础会计、财务会计、企业管理、工商管理、保险学、国际贸易、国际金融、西方经济学、证券投资、商业银行经营学、中央银行学、投资经济学等。

在四年的大学生涯中，让他学到了许多，不但牢牢掌握专业知识，还参加了学校、社会等各项活动，它不仅赋予了他强健的体魄和吃苦耐劳、不畏艰难的品格，也使他养成了严于律己，稳重而不乏激情的生活作风。除了专业知识的学习以外，课余时间他还努力学习基础会计、中级财务会计、管理会计以及成本会计等一些应用性较强的知识，同时还学习和了解了经济法、管理学、税法等一些相关性知识，通过金融专业知识和财务知识的结合可以对企业财务状况的分析提出管理上的一些建议，他还熟悉数据库、金蝶和用友财务软件、熟悉计算机操作。实践是检验人才的最好途径，该生始终相信“一份耕耘，一份收获”勤奋踏实，积极进取是他最大的优点，民主的家庭培养了他乐观、自信的性格；十几年辗转求学的经历造就了其良好的环境适应能力，协作精神以及坚韧不服输的性格。

在业余时间，该生积极参加各种社会实践活动，在多家单位和公司实习和兼职，体验了社会生活的艰辛，使其具备了高度的工作责任和吃苦耐劳的精神，并很好的锻炼了交际与临场应变能力。有很强的忍耐力、意志力和吃苦耐劳的品质，对工作认真负责，积极进取，个性乐观执着，敢于面对困难与挑战。

我毫不犹豫坚决肯定地推荐他，希望您将优先考虑他的申请望贵单位予以重点考虑，他一定会不负您的重托！行动会证明他是能干的下属。再次感谢你在百忙之中一阅，并衷心祝愿贵单位蓬勃发展，蒸蒸日上！

金融演讲稿篇三

银行个人金融部副主任竞聘演讲稿范文

银行个人金融部副主任竞聘演讲稿一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先衷心的感谢领导提供这次公平竞争的机会，使我有幸站到这里参加竞聘。同时谢谢这三年来所有帮助、关心我的同事，也正是你们的鼓励与教导，使我从一个走出校园懵懵懂懂的大学生，成长为今天稍渐成熟、掌握一定实践工作技能与本领的银行职员。

三年的成长，使我积累了一定的工作经验，培养了良好的实干精神。为了更好的发挥自己的才干，为支行做出更多的贡献，我决定竞聘支行个人金融部经理。站到这个竞聘的舞台上，有一种成功的期待，但更多的是感到一份责任，对支行，对xx银行的一份责任。

下面我对自己的基本情况及工作思路作一介绍：

一、个人基本情况：

我于xx年7月毕业于财经学院外贸外语系国际经济与贸易专业，本科学历，获经济学学士学位；xx年10月进入xx银行工作，先后在支行从事营业厅柜面综合业务工作与信贷工作，现为市场营销科一名信贷员。在谦虚谨慎、脚踏实地、戒骄戒躁的干好工作的同时，不断学习，充实自己，先后获得会计从业资格证、经济师中级职称、银行业从业资格证，将自己不断丰富的理论知识有效的与实践工作紧密结合起来，尽努力为

支行贡献自己的力量。

二、工作思路及工作目标：

第一、受国际金融危机和全球经济下滑影响，作为银行业，我们不可避免的受到或深或浅的波及与撞击，这种不良影响会在xx年逐步漫延与显现出来。自xx年下半年几次存贷款基准利率下调后，每发放一笔贷款的利润空间在逐渐缩小，同时整体经济不景气导致的个人收入水平下降势必影响到个人贷款的偿还能力。在这种情况下，需有效的协调好利润增长与风险防范的关系，既要稳保利润增长，又要谨防个贷风险。

第二、目前我行开展的个人类金融业务主要涉及个人住房按揭贷款、个人非交易贷款、存单质押贷款、个人消费贷款、个人信用贷款，就几个贷款品种而言，要齐抓共管，一则是创造更多的利润点，各项个贷业务平衡发展；其次是个贷业务的多样化经营也有利于分散和降低整体风险。

第三、在每笔贷款、票据业务受理中，严格按照金融业法律法规及我行的金融制度、政策执行，把握、控制风险于各个细微环节；同时深刻理解总行事业部制改革的经营理念，并将这种理念切实有效的贯彻于支行具体业务开办中，促进个人金融业务良好发展。

第四、我行目前的按揭工作主要开展万豪国际大酒店与金茂豪庭两部分。今年，由于房地产市场萧条，按揭贷款发放笔数较之前有大幅度减少，为了促进这项工作的持续发展，需要与两个合作伙伴保持良好沟通，包括售楼人员，调动他们与我行共同营销个贷业务。个人非交易贷款，是风险小、但利润稳定可观的一项业务，要进一步对其做好宣传、推广，积极开拓市场，扩大客户群体。此外，总行零售业务部现在有规定允许以公务员工资60%的额度标准发放贷款，对我们而言这也是一个风险小很不错的市场，要积极拓展。

第五、今年要实现我行个人贷款业务的综合平稳发展，预计年末累计发放个人类贷款100笔，累放金额3000万元，不良贷款率控制在0；办理票据贴现业务260笔，贴现金额共计1亿元，实现贴息收入240万元。

以上为我的个人基本情况及工作思路、目标，如果这次竞聘成功，我将尽自己绵薄之力，积极有效开展个贷业务，推进支行个人金融工作新发展；如果没有竞聘成功，我也决不气馁，我将继续努力，不断充实完善自我，在实践工作中进一步提升自己的能力与水平。

我的竞聘演讲完毕，谢谢大家的支持！

银行个人金融部副主任竞聘演讲稿二

各位领导、各位评委：

大师好！今天可以或许坐正在这里取诸位同仁一路加入县支行小我金融部副从任岗亭的竞聘，我感应很是侥幸，感激组织上给我此次展现自我、合作上岗的机遇，同时感激正在座各位领导和同事们一曲以来的关怀取支撑！正如一句名言所说：每一个成功者都有一个起头。怯于起头，才能找到成功的路。正在此我愿把本次竞聘做为人生之路的一个全新的起头，正在求真务实中认识本人，正在积极朝上进步中不竭逃求，正在拼搏奉献中实现自我价值！

我叫？，本年？岁，？学历，中共党员，帮理经济师职称。我于19年12月插手我行工做，先后处置会计、信贷等岗亭工做，曾担任过坐班从任、停业所从任职务，现任分理处从任一职。多年来，我一直连结积极、自动、热情的工做立场，兢兢业业、敷衍了事、尽职尽责地看待每一项工做，遭到了领导和同事们的分歧必定，多次获得县支行先辈小我、优良党员和党务工做者等荣誉称号。

一是工做起来有股韧劲。屈指算来，我加入工做已有?年，?年来，我从最下层干起，一步一个台阶，堆集了较为丰硕的实践经验。并且一曲以来我都对峙干一行爱一行专注行的工做准绳，无论干什么，都把事业放正在心上，义务担正在肩上，尽职尽责，静心苦干，全身心地投入。

二是鼎新面前有股闯劲。我一直认为，干功德业靠的是忠实于事业，靠的是敷衍了事的义务心。因而，正在问题面前，我老是长于开动脑筋，积极应对和处理;正在环节时候，我也从不退缩，有着一种敢闯、敢做、敢为的精力。

三是同事面前有股和劲。我信奉诚笃待人、严于律己的处世之道，具有优良的人格魅力和做人从旨。多年来，组织上的培育，领导和同事们的支撑和帮帮，更是培养了我公道严正，做风正派，求实务实，胸怀宽广，谦让容人，长于听取群众看法的风致，使我具备了较强的团队认识和沟通协调能力。

四是营业方面有股钻劲。正在持久的银行工做中，无论是正在营业进修中，仍是正在营业办理上，我都对峙走到哪里就学到哪里，积极向老领导进修，向同志们进修，向实践进修，有着肯于研究的进修精力。同时多年的农行一线工做履历，不只培育了我较强的政策法规不雅念，更是使我熟悉了银行运营办理的各个环节，为我此后做好小我金融部的工做供给了靠得住的保障。

第一，摆正位置，做好连合工做。人和是事业成长之底子，人和是打败一切坚苦的有益保障。只要我们内部连合，工做才能构成合力，坚苦才会被打败!因而，正在连合方面，我将积极摆副本人的位置，当好副角，正在部室领导的率领下，认实履职，虚心热诚地听取大师看法，做到以配合的方针连合人，以无效的办理激励人，以本身的步履带动听，谦善隆重做好表率，勤奋营制优良、协调的工做空气。

第二，立异工做方式，鞭策我行小我营业快速成长。若是可

以或许走上新的岗亭，我将认真履行岗亭职责和使命，积极顺应新形势的需要，不竭更新办理运营理念，推进我行小我金融部工做上新台阶，我将紧紧环绕总行提出的3510计谋规划，按照市分行快成长、严办理、增效益、促协调成长从线要求，颠末勤奋使我行小我金融营业成长正在全市上档次，争一流，提拔市场份额和焦点合作力，进一步巩固我行正在县域更具合作实力和影响力的支流银行地位。

第三，积极拓展客户，做好办事工做。使用一切手段为客户挖掘潜正在金融需乞降潜正在市场，做好小我客户的存贷款营业、汇兑、结算、投资理财等分析性金融产物和办事的营销工做。同时还要从办事上下功夫，把产物营销和为客户办事慎密连系起来，正在现实工做中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色办事博得客户。

第四，以身做则，加强本身本质的扶植。选择了一种职业，就选择了一种糊口体例。若是竞聘成功，我将继续以往工做的严谨、务实、详尽的优秀保守，以员的尺度严酷要求本人，不竭提高本人的政治本质，树立准确的世界不雅、人生不雅和价值不雅，盲目经受考验，正在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。

给我一个机遇，我会干出我的荣耀，这是我对糊口的热爱和对事业的无尽逃求。当然，我也深深地晓得，此次竞聘对每小我来说都有两种成果，对此我将以泛泛心来面临，无论成功取否，我都将以此为新的起点，自始至终地勤恳进修、勤奋工做，用崇奉注释逃求的欢愉，用义务演译拼搏的人生！

各位领导，各位同事，加入竞聘是熬炼本人的一次很好的机遇，非论成功取否，对本人都是一个提高。若是自己有幸获得各位的信赖和支撑，我决不孤负领导和同事们的期望。正在新的岗亭上加强进修、求实务实，开辟朝上进步。若是竞聘不成功，我也将立脚岗亭，安然面临，结壮工做，恪尽职守，取农行全体员工一道，配合创制农行夸姣的将来。

我的演讲完毕，感谢大师！

金融演讲稿篇四

如果说凌河是一片沃土，那么凌旺就是这片沃土上的一棵小树；如果说凌旺是一棵小树，那么我就是这棵小树上的片新绿，又怎能舍弃那份绿叶对根的情意。从未想过要离开你，从你最初的简陋小屋到你现在的宽敞明亮的越层小楼；从你最初的两张破旧的桌椅到现在的统一制式的装修一体；从未因你昨天的简陋舍你而去，更不会因你经历暴风骤雨轻言放弃；从一开始我就一直在努力，努力为你的今天和明天更加美丽！

今年的三月初，我们凌旺所曾因为完成全年指标而欣喜，却没料到，这后面蕴藏着暴风骤雨，一场证券风波将你卷进了无情的竞争，种种传谣为他行抢夺我们的胜利果实创造了条件，我们的存款下降了，当我们的血在流血时，有些竞争者恰幸灾乐祸。但我坚信胜利一定属于我们，因为你正直伟岸的身躯一直在锦城树立，谁敢轻视商行57个亿的资产，谁不为你市金融界名居榜首赞誉。为了你我们要打一场商海人民战争，全体员工放弃了休息，走街串巷、访新老储户，想尽办法稳定储源，直面无情竞争。面对讹传，你却是默默无语，终于用优质服务 and 雄厚的实力，证明了自己，代替无声的申辩战胜了一切谣言，我们胜利了，我们再一次赢得了储户，被专业银行抢走的存款又回来了。你从泥泞中崛起！如果说我是你宽阔胸怀中的一朵浪花，那是因为我要经历无数次的拍打，坎坷造就了你丰富的经历，让你不再惧怕狂风暴雨。你说，来吧！狂风！暴雨！我会用我有力的拳头，击败你，让你去撞击彩虹的绚丽。

却没想到是一个惊讶，存款不但没上反而下降了，我还从电话里听见刘庆说，魏姐，你休两天吧！六一你带孩子玩两天，我替你上班！听到这里我的心一阵翻滚，泪水不在受控，夺

眶而出。

为了一年任务半年完，这个号召性指标，在6月末冲刺的日子里，同志们都以最饱满的热情、最佳的服务态度争取每一分存款、争取每一位储户。最后一天，晨报打出来一看，存款还差180万元，这个数字就是无声的命令，大家都在想尽办法吸储。在这个紧急时刻储蓄员高萍给他父亲打了一个电话，说马上就来，能存50万元，不到半小时的功夫，高萍的父亲就送来了60万元存款，我们都被高萍的父亲给感动了，其实他一直支持我们所的工作，象这样的家长我想我们不会忘记的；还有林静，她为了吸储放弃了大学的课程，把刚刚从农行取来的10万元钱，亲自送过来；还有营销科的同志们，他们也在关键时刻助了我们一臂之力，这里更离不开行领导的帮助与支持，确切地说凌河是树，凌河的员工都是绿叶，没有什么能胜过绿叶对根的情意。

回首来时路，我们或许走得最快、最远，那是因为我们心中都有一种不变的信念、一种责任感和使命感，因为我们的名字叫凌旺、叫凌河、叫商行！用勤奋做桨，用智慧做帆，用商行做船，我想我们一定会到达胜利的彼岸。如果我是你的一片绿叶，我永远离不开根的营养，春风中告别了你，今天这方，明天那里，无论我在哪片云彩，我的心总是向着你，这就是绿叶对根的情意！

金融演讲稿篇五

xx同学是xx专业的本科生。作为她的老师，我十分愿意推荐她参加贵院20xx年全国优秀大学生暑期夏令营，并推荐她免试攻读硕士学位。

本人担任由xx同学带队的国家级本科生创业实践项目xx的指导老师，并担任该同学的战略管理和管理学的主讲教师，对该同学有较多的了解，对该同学参加贵院的夏令营做出如下介绍和推荐。

xx具有扎实的专业知识基础，她一直担任班级的学习委员，在各方面都起到了很好的带头作用，例如在课堂上会积极的与老师进行互动，经常会提出一些独到的见解。此外，她还代表xx参加了‘安吉杯’第四届物流设计大赛66，并荣获决赛三等奖的成绩，在参加比赛的时候，她通过各方面的学习，提升完善了自己的知识体系。

此外，她也积极参加各种实践项目与比赛，例如参加了xx沙盘模拟经营比赛，并取得了二等奖的好成绩；荣获xx‘鸣磬杯’公益创意大赛66的一等奖；担任20xx级的导生等，这些实践项目与比赛充分锻炼了她的领导能力和创新意识，并逐步培养了其科学、严谨的科研素养。根据学生交给我的材料，结合学生在我所教授课堂上的表现及平常的交流，可以看出，在我所教授指导的专业学生中，该生的科研能力和综合素质都属于突出之列。

该生在和老师交流的过程中，可以看出她尊敬师长，待人谦逊，勤奋努力，一直以很高的标准严格要求自己，也有着明确的目标和理想。

鉴于该学生在各个方面的优秀表现，有进一步深造的强烈要求，特此推荐该生参加贵院的夏令营活动。作为该生的指导老师，相信他会在研究生阶段取得更大的进步。

推荐人：

日期：