

最新银行卓越演讲稿 银行合规心得体会 演讲稿(模板7篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？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。

银行卓越演讲稿篇一

大家好！今天我非常荣幸能够站在这里与大家分享我在银行合规工作中的心得体会。首先，我想从银行合规的意义和重要性说起。

银行合规是银行业的重要基石，它是保障银行稳健运营和发展的重要保障措施。合规不仅体现了银行的社会责任感，更是银行维护金融秩序、防范风险的有效手段。只有保持合规，银行才能够在市场竞争中立于不败之地，赢得客户的信任和口碑。因此，银行合规不仅仅是一项规定和要求，更是银行文化建设和发展战略的重要组成部分。

接下来，我想谈谈我在银行合规工作中的体会。首先，要树立合规意识，这是确保银行合规的第一步。作为银行从业人员，我们要时刻牢记自己的职责和使命，自觉遵守国家法律法规、行业准则、银行内部规章制度。只有树立起合规意识，才能够把合规纳入日常工作里去，形成规范化的操作习惯。

其次，要加强学习和培训，了解法律法规的最新变化和合规要求的最新要求。银行合规工作具有不断变化的特点，仅仅掌握现有的法律法规是远远不够的，我们需要不断更新知识、积极参与学习和培训，保持自己的合规能力与时俱进。

另外，要加强沟通和协作，形成合规的合力。银行合规工作

需要各部门的通力合作，需要共同理解和推动。我们要加强与内外部的沟通，及时了解各方的要求和关切，相互协作、互相支持，形成合力，共同完成合规任务。

最后，要强化风险防控的意识和能力。银行合规工作与风险防控密不可分，只有加强风险防控，才能够确保银行合规的有效实施。我们要从日常工作中发现问题、解决问题，提升自身风险防控的能力，为银行的合规工作提供坚实的保障。

总结起来，银行合规是一项重要的工作，也是我们每个银行从业者的职责和使命。只有本着合规的原则和精神，才能够保障银行的稳健发展，为银行业可持续发展作出贡献。我相信，只要我们每个人都能够树立起合规的意识、加强学习培训、加强沟通协作、强化风险防控意识和能力，银行合规工作一定能够取得更好的成绩。让我们一起为银行的合规工作贡献自己的力量，共同创造更美好的未来！

谢谢大家！

银行卓越演讲稿篇二

金融业,是个高风险的行业，而我们行业经营成果是通过会计报表和其他会计资料反映出来的。如果会计资料失真，将无法真实准确反映企业经营状况，使领导者无法正确决策，最终将导致经营风险，严重干扰正常的社会经济秩序，损害国家和社会公众利益。

在这次市人行组织我市银行机构会计工作开展“遵规章、讲诚信”活动中，我首先想到的就是朱容基总理为上海国家会计学院所题的校训，“不做假帐”四个字。朱总理是绝少题字的人，但他却为上海会计学院题了这四个字。这看似一句很普通的大实话，然而仔细体味，却寓意深刻，一方面反映了当前会计造假已成一种较为普遍的现象，并引起中央领导的高度重视；另一方面表达了全社会要求会计人员不做假帐的

强烈愿望。

前段时间，美国以“安然”公司为代表的假帐丑闻，导致很多公司破产，数万名职工失业，很多老人失去了养老金，政府信誉受到损害。在我们国内，也有红光实业，黎明服饰，银广厦等做假帐的典型案列。而在我们信用社，前些年的不少案件都与假帐有关，这主要在于我们的工作人员没有遵规章，忽视讲诚信的结果。与之相反，在我们的现实生活中，一些讲诚信的企业，通过讲诚信促进了经营大发展，比如园林工程公司，由于讲诚信，金融部门愿意为其服务建设单位愿意和其发生业务，公司由小到大，由弱变强。

“遵规章”就是遵守国家法律法规，会计准则，内控制度；说到“讲诚信”，信者，言之实也！“讲诚信”就是恪守承诺，说实话，办实事。当前，我们信用社正在风风火火开展“农村信用工程”，在各部门支持下我们创建了更多的信用农户、信用村组、信用乡镇，从而大力推广我们的农户小额贷款，在为农民弟兄的生产发展提供动力的同时也为我们寻找到了新的效益增长点。这一活动一方面要求他人讲诚信；另一方面也是信用社对自身讲究诚信的一种承诺。

谢谢大家！

银行卓越演讲稿篇三

大家好！我是今天分享的演讲嘉宾，首先感谢您给我这次演讲的机会。今天我想与大家分享一下我在银行合规工作中的心得体会。

第一段：合规的重要性

银行合规作为一项基础性的工作，对于银行发展起着至关重要的作用。合规能够帮助银行建立良好的风险管理机制，规范各项业务行为，保护金融系统的稳定运行。同时，合规也

是银行声誉的保障，通过合规工作能够树立银行的良好形象，增加客户的信任度。因此，银行合规工作必须得到足够的重视并且一直保持高压态势。

第二段：提高合规意识

在银行合规工作中，提高员工的合规意识是非常重要的。首先，要加强合规培训，让员工了解相关政策法规和合规规范，掌握应对各类风险的方法和技巧。其次，要完善制度和流程，明确内部各项规定，并将其纳入员工日常工作中。再次，要建立健全风险提示机制，及时将新的风险信息传达给员工，提升员工应对风险的能力。只有使员工对合规问题形成持续的警惕，才能够更好地保证合规工作的顺利进行。

第三段：加强内外部合作

银行合规工作需要内外部的合作与支持。在内部，要推动各个部门之间的沟通和合作，建立有效的信息传递渠道，形成合力。同时，要加强与监管部门的沟通与合作，密切关注监管政策的变化，及时跟踪并调整自身的合规措施。在外部，要与其他金融机构保持紧密的联系，加强合作，共同应对行业风险。只有通过内外部的合作，才能更好地推动银行的合规工作。

第四段：创新技术助力合规工作

随着科技的发展，创新技术为银行的合规工作提供了新的手段和途径。例如，人工智能技术能够帮助银行识别潜在的风险，及时发现异常交易。大数据分析技术可以帮助银行更加精准地识别客户，评估风险等。区块链技术能够提高交易的透明度和安全性。合规工作要与科技创新相结合，充分利用科技手段，提高合规工作的效率和准确性。

第五段：持续改进与反思

银行合规工作是一个不断改进和完善的过程。我们要时刻对自身的合规工作进行反思，总结经验教训，找出不足之处并加以改进。我们要积极借鉴国内外银行的合规经验，对比业界的最佳实践，不断提高自身的合规水平。同时，要与监管部门保持积极的沟通和互动，了解最新的监管政策和要求，及时调整自身的合规措施。只有不断地反思和改进，才能够适应金融市场的变化和发展需求，确保合规工作的高效进行。

通过以上几点心得体会，我深深地意识到了银行合规工作的重要性和复杂性，也明白合规工作的改进与创新对于银行的发展至关重要。希望我所分享的心得和体会，能够对大家在银行合规工作中有所启发和帮助。谢谢大家！

银行卓越演讲稿篇四

你们好！首先感谢市联社党委给我提供这次县级联社副主任岗位竞聘的机会。我叫__，现年__周岁，中共党员，大专学历，助理政工师职称，现任__县农村信用联社__科长。

我今天参加县级联社副主任岗位竞聘，理由有四点：

一、具有在领导岗位上工作的经验。我自参加信用社工作以来，先后在基层信用社任出纳员、信贷员、信用社主任，在县联社任稽核、保卫科副科长、科长；计划信贷科长、人事秘书科长等岗位工作，这些工作阅历增长了我的才干，开拓了我的视野，具有独当一面的工作经验。

二、具有严谨细致的工作作风。干工作永远没有，但可以通过努力，力求更好。在具体工作我能够较好地领会领导意图，开拓性地工作。工作中力求细，遇事先用脑，抓好每个环节，处理好每件事情，让同志们满意，让领导放心。

三、具有吃苦耐劳的奉献精神。本人在工作中能够做到任劳任怨，兢兢业业，总是把工作放在首位。特别是在人秘科长

这个岗位上，能够做到以社为家，不分白天黑夜，不分节假日，不计报酬，全心全意地做好本职工作。

四、具有比较全面的综合素质。本人一贯注重学习，提高自己的修养；热爱信合事业，有较高的思想觉悟和政治敏感性；注重自己能力的锻炼，已经具备了较高的组织和领导能力。

以上理由使我能够更快地进入县级联社副主任的角色，更好地履行县联社副主任的职责。今天我演讲的题目是《有位必须有为》。说起“有位必须有为”，概括起来就是四句话，“找准位置、做好事情、思考问题、创新业绩”。位置不在高低，关键是有所作为，人们常常赞扬那些在平凡的岗位上作出不平凡的贡献者，“平凡”何以转为“不平凡”，就在于他们默默地，执著地“创造自己的业绩”。如果我能够竞聘上县联社副主任这一职位，我将在各位领导、同事的督导下，正确履行县联社副主任工作职责，做到“一个中心”、“两个转变”、“三个勤勉”、“四个坚持”。

“一个中心”：就是以为发展中心。党的xx大报告中把“发展”作为是执政兴国的第一要务，指出：能不能解决好发展问题直接关系到人心向背、事业兴衰。我在工作中将紧紧围绕发展这一主题，摒弃制约信用社发展因素“外因论”和“唯条件论”的争论，破除各种保守思想和僵化行为，抓住机遇，在队伍建设上拿出新动作，在清收不良贷款上采取新措施，在提高经济效益上开创新局面，在化解金融风险上开辟新天地，为信用社发展有所新作为。

“两个转变”：一是实现角色的转变，即由在现在岗位独立工作向组织角色转变，既当指挥员，又当战斗员，与联社主任和全体员工思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，发挥整体优势。二是要实现思维方式的转变，从原来的“领导交办，办就办好”向“怎样去办，怎样办好”的思维方式转变，对分管的工作做到有安排、有检查，保证落到实处。

“三个勤勉”：一是腿勤，就是多下基层，多了解情况，多调查研究，为做好所分管的工作掌握第一手资料；二是脑勤，就是多动脑子，多想办法，多出点子，注重解决信用社的难点和热点问题。三是嘴勤，多向领导请示汇报，多与职工沟通，多与党政联系，做到谦虚谨慎，树立信用社良好的社会形象。

“四个坚持”：一是坚持党的领导。充分发挥党、团及部门职能和中层干部作用，敢抓敢管，发扬民主，开展批评与自我批评，采取鼓励的工作方法，激励后进职工，关心干部和职工的政治生活、精神生活，切实解决职工的工作、生活困难，充分调动广大员的工作积极性。二是坚持抓学习强素质。三是坚持发扬团队精神。团结就是力量，注重班子团结，做到“大事讲原则，小事讲风格”；充分发扬团结协作精神，做到人尽其才，才尽其用，激发职工的工作热情，凝聚各方面的力量共同为信用社的发展出力。四是坚持开拓创新。面对激烈的市场竞争，农村信用社必须坚持开拓创新，与时俱进，通过转换经营机制来提高经营水平，重视广泛应用现代管理技术、方法和手段，依靠科学管理降低成本，以开源节流增加效益。把工作的重心放在清收不良资产和扭亏增盈上，推行收、放、存和质量风险控制的目标责任制，变被动反映为超前预测，变单纯的计划控制为讲究质量效益，由粗放化经营方式向集约化经营方式转变。由产品推销的经营方式向市场营销方式转变。只有不断的创新，才能加大我们发展前进的步伐。

如果我有幸竞聘成功，领导把我摆上了这个的位置，那我就应该也必须在这个位置上有所作为，我将本着“稳定是前提、创新是动力、发展是目标”的整体思路，以“一日无为、三日不安”的高度责任感，履行诺言，正确履行好岗位职责，认真做好工作，让市联社党委放心，让职工满意，我真诚地接受市联社党委的挑选，信用社的发展需要有为的你和有为的他，也需要有为的我，希望各位领导、评委、同志们支持我！

谢谢!

银行卓越演讲稿篇五

大家好!今天我非常荣幸站在这个讲台上,为大家分享一下我近年来在银行合规方面的心得体会。希望通过这次演讲,与大家一起深入探讨银行合规的重要性,共同提高我们的合规意识和水平。

首先,对于银行从业人员而言,合规意识至关重要。合规不仅是一个法律与规章制度的问题,更是银行信誉与可持续发展的基石。作为银行合规工作的参与者和推动者,我们应该时刻保持高度的合规意识,时刻警醒自己在业务操作过程中是否存在违反法律法规、规章制度或公司内部制度的行为。只有通过合规的业务操作,我们才能保证银行的声誉不受损,为客户提供安全、合法的金融产品与服务。

其次,银行合规工作需要强调风险管理和内控机制的建立。风险是银行业务与经营过程中不可回避的问题,但只有建立完善的风险管理与内控机制,才能有效地控制和规避风险。在合规工作中,我们应该根据银行的实际情况制定合理的风险管理政策与程序,并加强内部控制,确保风险得到及时发现和防范。只有这样,我们才能保证银行的经营安全和风险可控。

第三,加强沟通与协作,提高合规能力。银行合规工作是一个综合性、系统性的工程,涉及到多个业务部门和多个层级的员工。在开展合规工作时,我们应该加强内外部的沟通与协作,形成合力,共同推动合规工作的开展。与此同时,我们也要不断提高自身的合规能力,关注合规方面的法律法规、政策法规动态,加强学习和培训,提高自己的合规意识和专业素养。

第四,银行合规还要注重未雨绸缪。在如今经济全球化的背

景下，国际上的金融合规要求也越来越严格。正是在这样的背景下，我们应该提前做好相关准备，合规工作不仅仅是适应当下的外部要求，更是为了未来的持续发展。只有通过及时进行合规风险评估与规划，预防和化解风险，我们才能在未来竞争中立于不败之地。

最后，坚持诚信经营，树立良好的社会形象。银行是社会经济发展的重要组成部分，我们必须始终坚持诚信经营的原则，树立起银行的良好社会形象。在合规工作中，我们要坚守底线、强化责任，积极主动地践行银行的社会责任，并与广大客户建立起互信互利的长期合作关系，共同促进金融行业的健康发展。

总结这段时间以来的银行合规心得，合规意识的提高、风险管理与内控机制的完善、沟通协作与合规能力的提高、未雨绸缪与良好的社会形象建设，这是我对银行合规工作的几点体会和认识。在今后的工作中，我将继续学习和提高，为银行合规工作做出更大的贡献。同时，我也希望大家能够共同关注银行合规，加强合规意识、认真履行岗位职责，推动银行合规工作不断迈上新的台阶。

谢谢大家！

银行卓越演讲稿篇六

大家好，首先作一个自我介绍，本人朱**，现年*岁，在工行营业部工作，**党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一

份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

1、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，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，98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，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。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。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任***[xx市***中心主任***、**局**分局局长***等等，和我都是很铁的。还有我的xx在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家**叶片厂副厂长朱**是我家的老本家，关系相当不错。我**的舅舅***现任**县*长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。

银行卓越演讲稿篇七

大家好，首先作一个自我介绍，本人，现年*岁，在工行营业部工作□zg党员，大专文化，助理会计师。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近两年来，深切感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。随着中国加入世贸组织，对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

一、竞聘优势

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，我是从部队回来的，经过部队这所大学的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。在部队从事新闻报道工作，因工作突出荣立三等功一次受嘉奖多次，去年，营业部创星级网点，我充分发挥自己的特长，在《如皋日报》对营业部进行的宣传，取得了良好的效果。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。95年通过全国成人高考并取得江苏省财经高等学校大专学历，目前正向本科进军，98年通过江苏省英语、计算机等级考试□20xx年通过国家人事部考试，被聘为助理会计师。

2、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，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，98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。将西门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。

4、能够看到自己的弱点。业务水平有待进一步提高，储蓄业务没有接触过，但我相信我有能力尽快适应。管理对我来说是个全新的课题，在今后工作中，我将不断地调整自己，虚心请教，加强学习，与时俱进，超越自我。

二、目标和任务

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，全面超额完成行党委、行长室交办的各项任务，将分理处创办成三星级网点。

三、具体措施

作为新建分理处要确保目标任务实现，我认为主要要做好以下几方面工作：

1、思想总揽全局，做好表率。作一个带头人要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系，在行党委、行长室的领导下，向目标任务冲刺。在内务管理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正己，自己要做好表率，从各方面严格要求自己，吃苦在前，享受在后。

2、统一思想，发挥团队作战精神。以绩效考核为动力，充分调动员工的积极性。借分理处升格的东风，利用新业务系统的先进的硬件多渠道、全方位开展揽存增存工作。鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，献计献策，建立完善揽存信息网络，捕捉每条信息。作为我本人更要主动出击，寻找客户源、存款源。

3、挖掘优质客户源，寻找新的增长点。客户是商业银行发展的基础，没有一个稳定的“黄金”客户群，银行业务的开拓就成了无源之水、无本之木。因此，要在挖掘客户源上狠下功失，确保任务的实现。一是充分利用我行结算的优势，面向乡镇寻找开户单位。目前，信用社的结算功能相对比较滞后，不能适应用户的需求，而我行的网点主要集中在城里和少数镇，可以从中挖掘不少优质客户。二是挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。加强服务，全面提升跃进路分理处的知名度。

4、服务是银行的生命线。要使第一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

5、内抓管理，外树形象。“没有规矩不成方圆”，加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，用制度来规范行为，提高工作效率，同时，找准客户需求与我行制度的结合点，服务好客户，锻炼出一支业务过硬，作风优良的队伍。充分利用宣传工具，鼓励员工反映好人好事在新闻媒体上进行报道，扩大社会影响。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行发挥自己的光和热。

谢谢大家!