

最新银行演讲稿(精选5篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。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

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！

我是各位在xxx支行xx部门的同事xxx在此，我我非常荣幸能作为一名演讲者站在这个讲台上。感谢公司能给我一个这样的机会来表达自己！

我是xx部门的一名员工，在很多的同事眼中，我可能都还仅仅只是一名新人。因为自我从20xx年加入公司开始至今，也才不过短短x年的时间。和其他许多出色的同事们相比起来，我的经历实在是太少了。但即使是如此，我也明没有轻易的放弃自己为银行做出贡献的想法！这不仅仅是我的工作目标，更是我的人生目标之一。

最我饿牛一名员工，在过去的工作当中，我一直都在努力的完成自己的工作和任务。在其中，我不仅学会了如何与客户相处，如何给客户推荐银行的新产品。我还学会了如何去做好一份基础的工作。除了自己在外的工作外，我还经常请同学是请教，学习他们在工作中的优点，并努力的将这些知识和技巧学习为自己的能力，让自己在后来的工作中学习的更好！

当然，我所作出的努力也不仅仅如此。在工作中，我对自己

的严格认真，在空闲时间里，我也会话时间去研究和学习工作的运用！这不仅使得我在工作中的能力有了很大的提升和扩展，也一进步的提升了我自身的眼界，让我明白了作为一名银行的xx人员，在工作中还要掌握这么多的道理。

如今，经过了这么长久的学习和提升，我在工作中不仅有了很大的成长，还一步步的让这些经验影响到了我的生活以及工作之外的地方。但正因为这些，我才发现自己的责任是多么的重要！明白自己的是多么的重要。

在这次的会议上，我们相聚于此，相信许多的新人或老人都像我一样有崇拜的人。如今，我们的工作还在继续，但我们要更加深刻的了解自己崇拜之人的能力、优点以及不足！除此之外，更要了解好自己的不足！为此，在今后工作中，我们都应该先自省，然后再努力的工作。

作为银行的员工，我们一丝一毫的差点错，都是并不可能为了让顾客满意，为了让领导放心！我们的努力，都是为了xxx更加美好的明天！明天的会更加的美好，为此，我们也更要努力的加油！一荣俱荣，我们必须要有共同的繁荣，共同的发展，才能真正的成功！

银行演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

我叫王莉，来自**村镇银行，我演讲的题目是”建设合规文化，推进村镇银行稳健经营“。

对于竞争日益激烈且高风险的金融业而言，银行合规文化建设具有更深沉的内涵和外延，那就是在银行中树立合规的理念、倡导合规的风气、营造合规的氛围。”安全性“是银行

经营的首要原则。要确保安全，就必须做到合规守法。从巴林银行的轰然倒塌到引发全球金融危机的次贷风波，从几千元的资金挪用案到9000多万元的邯郸惊天大案，无不向我们昭示着合规文化的极端重要性。

合规创造经济效益、合规创造社会价值。合规是银行稳健经营的第一要旨，更是员工与银行共同成长的不二法则！

我行在成立初期过于注重业务发展，忽视了风险防范和合规建设，因而出现了一些问题，造成了一定的负面影响。这引起了我们的深刻反思，究其根源，其实是合规建设没有做好。我行新领导班子认识到合规的重要性后，立即开展合规文化建设，加强内控管理，以合规文化为先导，以稳健经营为基点，一边纠正发展方向，一边打造全新的村镇银行。经过多方努力，村镇银行的资产质量明显改善，经营效益稳步提升，呈持续、健康、稳步发展的良好态势。

村镇银行作为新型农村金融机构，几年来的发展事实告诉我们：合规经营是兴行之本，从严治行是生存之道，转变观念是行动之源，建设合规文化是发展之基。

那么，如何做好合规文化建设呢？

首先从思想上树立合规意识。

要让全体员工意识到合规建设是经营管理的本质要求，不是监管者要我做，而是我们自己要做，要自觉地做。让合规的观念渗透到全行员工的血液中，渗透到每个岗位、每个业务操作环节中。

其次从行动上强化合规经营。

进一步建立健全合规管理机制。由行长牵头，层层落实责任，明确各部门岗位职责。实行业务部门自我合规控制，风险部

门事中与事后检查防范两道防线相结合的机制，对授权授信、重要空白凭证管理、查询对账、档案管理、重要岗位人员轮岗和休假、监控录像等重点环节进行每月检查、定期汇报、逐月分析，随时排除隐患和漏洞，防患于未然。

最后是加大辅导和督查，加大问责，加大处罚力度，使合规者得益，违规者受损，使合规文化建设落到实处。

朋友们，合规文化建设只有起点没有终点，让我们积极行动起来，从身边的点滴小事做起，从本职工作做起，让合规成为习惯、让合规创造价值，用实际行动，为银行的合规文化建设贡献一份力量！

谢谢大家！

银行演讲稿篇三

参加工作以来，在支部领导的亲切关怀和同志们的精心指导下，刻苦努力，勤奋工作，始终以“道虽通不行不至，事虽小不为不成”的人生信条，从每一件小事做起，从点点滴滴做起，在平凡的岗位上忠实践行“三个代表”重要思想，默默的奉献自己的青春，受到领导和同志们的一致好评。

有坚定的理想信念，坚持学习和理解马列主义、毛泽东思想和邓小平理论建设有中国特色的社会主义理论。能自觉的用邓小平理论和“三个代表”重要思想武装自己的头脑。从工作实际出发，以党员先进性教育活动为动力，认真学习“十六大”精神，努力实践“三个代表”做到“讲政治、讲学习、讲正气、讲贡献、讲创新”。

金融工作说到底是一个“钱”字，然而细究起来，却又不仅仅是一个“钱”字。农业银行把最广泛的资金吸收为存款，同时又把最多的存款通过贷款发放出去，中间还有许多细小环节，这是一个系统、有机而又复杂的运作过程。为此，我

在繁忙的工作之余，挤出时间，认真学习和钻研各项基本制度和操作规程，掌握了其基本内容和精神实质，并根据实际情况和自身特点，认真总结，做到业务操作又快又准。

除了积极学习金融知识，还积极参加国家认可的学历教育和职称考试，取得了保险代理资格证书，不断提高自己的理论水平。

在工作中时刻以一个党员的标准严格要求自己，做到口勤、腿勤、不怕苦、不怕累，力争为大家办好事、办实事，主动承担打扫办公室的卫生，每天提前半小时清扫。

春节期间是农行全年资金组织工作的重中之重，身为一线柜员，发扬牺牲奉献精神，主动放弃春节与家人团聚的时间，认真做好柜台业务，保证了全所的资金组织工作圆满完成。

从自身工作实际出发，以良好的大局意识、创新意识和责任意识，投入到工作当中去；以优质的服务，面对人民群众；以优异的成绩来报答党组织对我的栽培和厚望。牢记党的全心全意为人民服务的宗旨，永葆共产党人的先进本色，始终把客户满意不满意作为工作标准。坚持科学的态度和求实的精神，兢兢业业地做好各项工作。

在一线柜台积极做好信息采集工作，及时对各种信息进行总结，提出建议和意见为领导决策参考。

根据春节期间业务特点，向领导提出对客户进行细分，整合柜台优势，实行差异化服务，保证了工作的顺利开展，提高了工作的整体效益。

在优化服务环境方面，积极倡导人性化服务，根据客户的实际困难，打印出温馨提示，给客户带来很大的方便。

银行是国家融资工作机构，但衡量一个金融机构运行状况的

硬性指标却往往是储蓄存款余额。为此，利用自己是本地人的关系，亲戚朋友比较多，主动上门宣传农业银行的业务品种，并且发动亲朋好友也成为农行的义务宣传员，大力宣传农行的特色产品，吸引了一大批客户到我行开户，今年仅亲友介绍的存款就近百万。

我决心从自身工作实际出发，以党员先进性教育活动为动力，对工作的全身心的投入，树立坚定的信心，面对任何困难和挑战，把握人生方向，找准人生坐标，通过不断的学习和实践，提高自身素质，积极投身农业银行改革和发展大潮中去，让人生价值在农业银行改革中充分发挥和升华。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

银行演讲稿篇四

尊敬的各位领导、同事们：

大家好，我叫___，__岁，本科学历，职称会计师。___年参加工作，___年进入___银行___分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任___分理处主任，___办事处存汇科付科长，零售业务部付主任，主任。我竞聘的是业务发展部主任。

在我参加工作的十八个年头当中不论是做普通员工还是管理工作始终坚持勤恳兢业、开拓进取、认真负责的工作态度和作风。自从__年支行开始把消费信贷确定为___支行的工作重点，我作为零售业务部的付主任，义不容辞的承担了开拓消费信贷业务的重任，当时我们人员少、没场所、没资金，没经验，在这样白手起家的条件下，我们硬是从其他行里抢来了业务，占领了必须市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年到达了100%，在分行的消费信贷各项考核中始

终排在第一名。为__支行持续稳定的发展做出了自我的贡献。

20__年6月份开始负责零售业务的全面工作后，应对时间紧任务重的巨大压力，我没有退缩而是知难而进，确定了清晰的发展思路及工作措施。人民币储蓄存款提前50天超额完成了全年任务指标；异常是消费信贷余额到去年7月底就突破了一亿元大关，此刻已经到达了1.6亿元是__分行第一个消费信贷余额突破亿元大关的支行，并提前一个月超额完成了消费信贷的全年任务。自我的努力得到了领导和同志们的认可，去年底被党组织确定为入党进取分子。

多年的工作经历以及消费信贷从0到亿元大关的突破，为我从事业务发展部的管理工作及对市场的开拓积累了宝贵的经验。如果我当选业务发展部主任，我的工作思路是：抓住源头、努力开拓、深化管理、加强服务。

首先是抓住源头、努力开拓。明年将是中行股改上市的关键一年也是__分行各项改革的关键一年。作为基层支行的业务发展部门，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，改善服务水平，及早的开展工作。一是抓住我市的经济发展的良好形势的有利时机，深入厂矿机关进行宣传营销。二是抓住明年国企改制的有利时机及时跟进，三是加大国际结算、中间业务、各项代理业务的营销力度。四是抓住同业机构调整的有利时机，加大业务拓展力度，进取抢占市场份额。

其次就是深化管理、加强服务。一、深化各项管理。首先在思想上、行动上要坚定不移地紧跟党委步伐，认真贯彻执行分支行各项方针政策，确保思想不松懈、行动不走偏，切实做到自身认识到位、管理到位。其次是加强内控制度建设以及检查监督力度，从制度上约束业务人员必须按照规章制度办理业务，防范各种风险及案件的发生。二、逐步推进客户经理制，完善激励约束机制，促进业务的快速发展。三、经过“个性化、差别化、人性化”的优质服务，搞好亲情营销、友情营销，吸引更多的客户来中行办理业务。四、做好与其

他部室的协调联动为客户供给全方位的服务。落实认真、雷厉风行、乐于奉献、精益求精”的十六字精神一份自信，一个目标，严谨的作风，塌实的态度，开拓的精神，我想在分支行的正确领导下，在同志们的努力下，只要我们勤劳的工作、艰辛的付出，必须能实现我们的宏伟目标，业务发展部的各项业务指标也必须能在__分行排行前列，为__支行的跨越式发展做出自我新的贡献。

谢谢大家！

银行演讲稿篇五

各位领导、同志们：

大家好！首先感谢支行领导给我这次展示自我的机会。希望我站在这里没有让大家感到意外，这次竞聘对我来说可谓一个崭新的开始，从今天开始，从现在开始，大家看到的将不再是那人不求上进，安于现状的__了，今天，展现在大家面前的将是一个积极上进，充满自信的__。

我，今年__岁，大专在读。__年入行以来，我先后作过行政、储蓄，经警等工作，工作中，我勤奋好学，熟练地掌握了各种业务知识和操作技能，在工作中表现了良好的业务素质和业务能力，多次参加市行的业务技术比赛，连续三年被评为业务标兵，并被评为20__年度先进个人。我自认有能力有条件竞聘__支行副行长一职。

一、参加本次竞聘的原因

首先，源于自己价值的实现。“不想当将军的士兵不是好士兵”，我从事储蓄工作已有10年了，我自认在现有的工作岗位上游刃有余，渴望能在一个新的岗位上锻炼一下自己，二级支行副行长这一职务既能锻炼一个人的沟通协调能力，又能锻炼一个人的组织管理能力，所以，我希望给自己一个提

高工作能力、实现自我价值的机会，而且我自信有能力适应这个岗位的工作。

其次，源于这个工作带来的挑战。由于诸多原因的存在，__支行储蓄存款呈自然负增长，这与存款指标的逐年增长显然不对称，这就加大了工作的难度，我很愿意去迎接这份挑战，用自己的努力开创出一条的工作思路，为领导分忧，解决问题。

再次，源于一份__情节。__支行工作的难度大家有目共睹，但我在千山路支行工作已近10年，可以说是与__同兴衰，共荣辱，所以，我对__支行有一种责任感，希望能通过我的努力让他不断发展，做出成绩。

二、参加本次竞聘所具备的优势

首先，我在__支行具有良好的客户基础。我在__支行从事储蓄工作，至今已有10年了，我通过在储蓄窗口为客户提供优质的服务，与__支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系；由于__支行绝大部分对公客户在我行都有储蓄业务，所以，在工作中与对公客户也有业务合作，也建立了与对公客户的良好合作关系；通过上门服务，对__、__等大客户的情况都比较了解。良好的客户基础将会帮助我尽快适应新的工作岗位，更好地开展工作。

其次，我在__支行具有良好的群众基础。我在日常工作中，能做到任劳任怨，对同事工作中遇到的问题能够热心帮助其解决；始终坚持上门服务，另外，我还不断加强业务学习，提高自身的业务能力，适应新业务的要求。我用自己的行动得到了大家的认可，连续三年被评为业务标兵，20__年被评为先进个人。这些荣誉是大家给我的，它反应了大家对我的信任，相信这份信任将会成为我顺利开展工作的有力保障。

三、对今后工作的设想

如果我竞聘成功了，我今后的工作任务就是如何作好支行长的助手，协助他把支行的各项工作做得更好。

发挥自身优势，提高储蓄工作质量。

储蓄客户不同于对公客户，他与银行之间不存在其他关系，就是单纯的债权债务关系，那么如何让客户在林林总总的银行中选择我们就是我们应考虑的问题。我们不排除其他因素的存在，但服务质量的好坏绝对是老百姓最先考虑的因素。所以，提高储蓄存款的最有效途径就是为客户提供满意的'服务，最好是能够针对不同的客户提供个性化的服务。以前我们帮助老人写凭条，不厌其烦地与聋哑人进行手势交流就是最为简单的个性化服务，都收到了很好的效果。当然，我们现在没有条件提供更进一步的个性化服务，但至少，我们应该为客户提供周到、温馨的服务，真正作到将心比心，用真心的服务换取客户的忠诚。为此，我将协助支行长，一方面加强储蓄人员的思想教育工作，树立端正的服务态度；另一方面，加强业务学习和交流，提高业务能力，为客户提供准确、快捷的服务。总之，我们将尽力保持储蓄存款的稳定。