

最新银行安全演讲稿三分钟(精选8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。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

银行安全演讲稿三分钟篇一

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！

银行安全演讲稿三分钟篇二

大家上午好！我是来自信用社的，今天我演讲的题目是《“魔音”绕耳，安全在心》。

“您好，请随手关门！您好，请随手关门！您好，请随手关门！”这个单调、枯燥、难听的声音每天都在我们耳边响起。我感觉它简直就是噪音，就是魔音。有一次，我因为双开门而被罚款500元，我更讨厌这声音了。

然而，最近我看到了一段视频，却改变了我的这一想法。视频讲述这样一个故事：中午时分，小镇上的银行营业厅里显得特别冷清。一个头上罩着黑布套的男子悄无声息地推开营业厅的玻璃门。柜台里的两名女员工发现情况后，立马做出了反应。短发女员工迅速猫下腰，按响了桌面下的警报铃，长发女员工立即拿起脚下的狼牙棒，举过头顶，晃动着试图吓退正在用长近30厘米的铁锤拼命敲砸防爆玻璃的劫匪。劫匪似乎并不惧怕这狼牙棒，继续用铁锤猛砸着玻璃。这时，短发女员工猛然想起现金区右侧角落还放着一个装着现金的尾箱，她立即跑过去将尾箱锁好。长发女员工又再次打电话报了警。眼见劫匪敲打玻璃的频率越来越快，两位女员工在巡视了柜台四周后，带上尾箱跑到值班室躲了起来。歹徒在砸玻璃3分钟后，砸出了一个可以钻进现金区的洞。他钻进现金区后，翻找各个抽屉，窃得两叠百元钞和一些零散现金。正当他准备钻出破洞逃身时，被赶来的警察抓获。

看完这段视频，“您好，请随手关门”这声音不再单调，不再枯燥，不再难听。不再是噪音，也不再是魔音了。

“您好，请随手关门”，这声音是报警声。它提示着敌情已经出现，请银行人做出应急反应。

“您好，请随手关门”，这声音是歌声。它用优美的旋律讲述着银行人勇斗歹徒，智斗歹徒的故事；用动听的声音歌颂银行人奉献、亲切、严谨、安全的工作态度。

“您好，请随手关门”，这声音是教诲声。它诚恳真诚，诲人不倦，它教育银行人危险随时可能出现，安全意识要扎根心间。

如果“您好，请随手关门”是魔音的话，我愿这魔音永远环绕在我耳边，一生一世环绕在我耳边！

银行安全演讲稿三分钟篇三

大家好！

我是来自**银行**基层网点负责人***，今天，我能站在这里与大家一起交流学习，我感到十分荣幸！感谢**银行**党委为我提供的种种机遇，也感谢同事朋友们一贯的帮助支持。今天我演讲的题目是：学监管规定，做规范业务。希望能对大家有些帮助和启发！

作为一个人，我们都本能的渴望生活的幸福美满，万事顺意。作为一名**银行人**，我们幸福的源泉就是如何在瞬息万变的经济大潮中去创造良好的效益，同时防范和规避风险。多为国家和企业做贡献。道路有两条：只有努力发展业务，才能创造可观的经济效益；只有努力去建立适合企业发展的合规文化，才能更好的防范和规避风险。业务发展和合规文化，就像鱼水之情，鱼儿离不开水，没有鱼儿，水便也失去了应

有的灵性和活力。因此业务发展离不开学习合规文化。他们相辅相成，缺一不可！

所谓的合规文化，顾名思义，就是凡事合乎规则和常理。放在企业的文化建设中，它还有更深沉的内涵和外延。现在在我们银行业中有存在这样一些现象。表现为：一些地方仍存在重业务拓展，轻合规管理的做法，为完成短期的任务和经营目标，注重市场营销和拓展，忽视业务的合规管理，有的不惜冒着违规操作的风险，以实现短期目标和任务，忽视合规经营风险；一些单位有章不循，不执行内部管理规章制度和操作流程的现象突出，虽然大量的操作风险主要表现在操作环节和操作人员身上，其深层次原因是操作人员合规守法意识欠缺，反映出肤浅和缺失，没有渗透到日常管理和决策中。这需要我们**银行人警惕！

如今，经济在飞速而迅猛的发展，也带来了诸多问题和风险。以利益最大化为目的，不遵守商业游戏规则的行为，屡屡发生。曾几何时，那高悬于公堂之上的“合规文化”，在利令智昏的灰尘里，成为仅供观赏的卷轴。在我们银行界，有很大一批曾经忠实奉献的干部，没有经受住诱惑而不惜违纪违法，将自己钉上人生的耻辱柱，让自己和国家蒙羞蒙耻。还有其它发生在我们身边的许多案例，都在令人扼腕的一次次给我们敲响警钟。时时刻刻提醒着我们，必须建立合规文化，并矢志不渝的去遵守和实施。

有一句名言，叫做思想有多高，心就能走多远。一种好的思想文化，对于行动，意义之深不容置疑！作为我们每一名**银行人，都应该看到，如果没有心境上的淡泊、宁静，就没有行动上的明志、致远。如果没有以合规文化为先导，稳健经营就没有立足点！也更没有内控管理可言。所以，建立合规文化，是我们规范操作行为之必然，是提升管理水平之必然。

目前，我们正在打造一个全新的**银行，不讲合规，想到那

干到那，靠拍脑袋决策是没有出路的。也是没有财路的，从某种意义上讲，合规也是效益，合规也是生产力，培育合规文化是保证合规经营的长效机制、治本之策，是有效防范化解各类风险，实现持续健康发展的内在要求，是完善**银行全面风险管理，健全有效内控体系的重要基础，是**银行实现战略转型、提高发展质量、持续稳健经营的重要保障。

为此，一要从我们领导层做起，从根本上消除无所谓、捆手脚、放不开等错误观念，法律和上级文件规定严格禁止的事项，就要严格遵守，不能以“改革”的幌子踏“雷区”。对没有明文规定的，要充分利用，大胆的试，大胆地闯。同时要教育全体员工进一步增强法治意识、制度意识，从正确的导向和良好的习惯抓起，培养合规文化意识，其中领导者的示范作用就是一种导向，是一种潜移默化的教育方式。

二要重视合规文化的培训，要将合规文化建设，同职业化精神、行业特点、企业文化塑造等有机地结合起来，搞好规划，潜心研究，并付出实践。要加强学习，从服务礼仪、服务技巧等最基本的东西学起、做起，把创优服务与合规经营的关系理顺，形成规定动作、示范动作，把优质服务贯穿于**银行的整个业务活动和领域，把合规文化建设贯彻于**银行每个员工的整个职业生涯，把合规文化理念扎根于整个**银行的管理与决策之中。

三要搞好风险关口前移，逐日排查，逐月分析，随时排除和堵塞各种隐患和漏洞，以防患于未然，练就驾驭各种风险的本领。

四要抓保障。要加大辅导和督查力度，加大问责力度，严禁我们的工作人员违规经营，加大处罚力度，增大违规成本，使合规者得益，违规者受损，以达到令行禁止，确保合规文化建设落到实处。

合规文化是是我们**银行企业文化的延伸，是需要我们全

体**银行员工认同和遵守的经营理念、价值观念、职业道德行为规范的总和，是该企业行业化、个性化的具体体现。就我们**银行系统来说，概括地讲就是十二个字，即“敬业、守纪、规范、务实、和谐、创新”。作为我们经营者和管理者，就是围绕这十二个字把它细化、量化、具体化、形象化，进而形成一种信念、一种理念、一种意识、一种精神、一种文化。因为合规文化对对企业生存与发展的至关重要。一个没有经营思路的企业缺乏灵气，一个没有经营活力的企业缺乏人气，一个没有文化底蕴的企业缺乏底气。

我作为一名**银行人，一个经常与客户和社会打交道的**银行基层网点负责人，更应该理解`基层银行网点合规文化建设的重要意义和作用，把握其实质和内涵，不抱怨，不放弃，不气馁！从身边的点点滴滴小事做起，从本职工作做起，虚心学习是我唯一的选择，努力工作是我唯一的目标，踏踏实实做人，本本份份做事，不贪慕虚荣，不贪图享受，不断提高自身政策理论水平和业务素质，用自己的实际行动，用高尚的人品和操守，用实实在在的人生，来为**银行基层事业贡献自己一份微薄的贡献。我相信，平凡的一滴水也会折射出太阳的光辉，平常的一块砖也会垒起万丈高楼。

借用大家很熟悉的四句话：“常修合规之德、常怀合规之心、常练合规之能、常行合规之为”。

常修合规之德：要牢固“诚实守信、遵纪守法”的职业道德。一名银行业从业人员，严守道德底线，具备依法合规办理的企业文化理念。人们常说：有才无德干坏事、有德无才干蠢事、德才兼备干好事。职业道德的修养，的人生观、价值观，是“做合规员工、办合规”的前提。，在日常工作乃至生活中，要严以律己，筑牢的思想道德底线。

常怀合规之心：要“爱岗敬业、尽职尽责”的事业心。热爱本职工作的人，才会去学习制度、理解制度、制度；对从事的事业强烈的事业心和责任感的人，才会把制度、依法合规

办理当成的职业生命。我在信合战线工作近十年，与信合事业结下了深厚的感情，我珍惜这份工作、热爱信合事业，誓将的青春与热血奉献给信合事业的发展。

常练合规之能：要“素质、技能”的从业能力。人对从事的事业抱负、满腔的热血，而具备的能力，那是空想主义。要想干事，而且更的是能干事。做合规员工、办合规，是对思想道德素质的要求，对综合素质的要求。学习，综合素质，才能合规文化建设的新要求，才能真正合规办理。

常行合规之为：要一以贯之“原则、依法办事”的从业。里，我想给大家讲的故事。在我刚参加工作的那一年，参加过正式培训，一切规章制度由我所在的分社人一手指教。而在分社，除了人以外，新进员工。大家都凭借着对这位人的信赖办理。在她面前失去了原则性的，私章混用，在当时手工帐本的情况下不去复核她办理的，甚至在做月报的时候，也听信她存款任务而做假帐的理由。最后酿成的悲剧是客户储蓄存款被她非法侵占30万元，前后所虚假帐目多达一百多笔！案件给我的震撼，让我觉得在人生的道路上狠狠地摔了一交！也从此让我警醒，后办理银行的工作中，我便常常提醒，放弃原则，用感情代替制度，用灵活性代替原则性。制度，才能真正合规办理每笔。要注重细节。细节决定成败，往往细节的疏漏就埋下了风险的隐患，甚至会重大的案件和风险。，银行业从业人员要一丝不苟、严谨细致，规章制度对每笔的每环节、每要素、每一张传票细致的审查。

中国银行合规文化建设是以**银行员工为载体而存在的，是**银行企业精神的综合反映，是**银行企业核心竞争力的外在体现，关系到我们**银行的兴衰成败。我们**银行人一定要爱岗敬业，以行为家，作为各级领导，也要关心信合员的工作和生活，帮助他们解决实际困难，消除后顾之忧，使我们**银行员工都能认同合规文化，对合规文化有认同感和归属感，从而自觉地把**银行事业当作自己的事业，树立主人翁责任感。

相信在经济全球化、办公自动化、业务信息化、各行各业竞争激烈的今天，我们**银行员工，不论你在那个岗位，那个地方，只要不断学习，努力充实提高自己，不断适应企业合规文化的形势，肩负起自己的责任，积极进取，奋发向上，一定能有更辉煌的明天！

好了，非常感谢大家这十几分钟的聆听与热情陪伴，希望我们大家一起共同学习监管规定，做规范业务。谢谢！

银行安全演讲稿三分钟篇四

大家好！

国际成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话农行，也凭着10年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加支行副行长的竞聘，自信有能力挑起支行副行长重担。

此次参与竞聘，我认为我有以下几点优势和有利条件：

一是具有比较全面的专业理论知识。

多年的金融生涯，系统的学历教育和实践，使我具有多学科的专业知识结构，比较全面地了解和掌握了经济、金融、法律知识，熟悉银行相关业务的操作流程，对新知识、新业务的认知和接受理解力较强。这些为我继续做好下一步工作提供了可靠的保障。

二是具有比较丰富的银行工作经验。

在每个岗位上我都取得了较好的成绩，并解决和处理过许多业务与管理难题，无论是在信贷管理，不良资产清收，还是在组织管理、协调服务、办公室后勤管理方面都积累了比较

丰富的经验。

三是具有较强的组织、沟通、协调及管理能力。

我有多年各个分理处担任领导岗位的磨练，在这些岗位上锻炼了我协调、组织、沟通与管理能力。使自己初步具备了一个领导所应该具备的基本素质，多年来，作为支行的一员，无论是与本行的同志还是与中高层领导，在工作配合与交往过程中，()我想如果同志们降低一点标准的话，我与大家的合作还是比较愉快的。所以，就沟通组织协调管理能力而言，如果作为支行副行长，我可能还算是一块可造之材。

一、摆正位置，转变角色到位。

作为一名支行副行长，既是支行行长的“二传手”，又是分管工作的“主攻手”，要履行好协助、协调、协作的职责，不折不扣地完成组织上交给的工作任务。

二、突出重点，抓好营销到位。

我将根据市场经济学的“二八”法则和***支行的地域特点，组建一支特别能战斗的客户经理队伍，加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，并以各种金融产品为手段，为不同的客户“量体裁衣”，实行存、贷、中间业务的捆绑式营销。

三、创立品牌，优化服务到位。

我将抓住支行营业部核心竞争力项目投产实施的有利时机，整合内部资源，完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感。注重对大客户的服务工作，尤其是要注重细节，把差别服务做细做实，使大客户切实感受到“一对一”个性化、亲情化服务的方便和尊贵，对重要客

户可以采取电话预约、优先办理，上门服务的方法，并通过记录大户资金和个人生活台帐，经常性地走访，适时送上一份温馨的关怀和祝福，使**行的服务更加人性化。

四、强化管理，提高素质到位。

工作中，我将在原来基础上继续规范工作流程，健全营销体系，建立行之有效的制度，提升管理水平，做好业务的衔接，保证员工思想、内控、客户和业务的稳定。要组织员工认真学习现代商业银行经营理念和有关知识，了解现代商业银行的发展趋势，开展服务礼仪、营销知识、理财方案、优质客户档案管理等竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个“学习型”的支行，使全体员工明确前进的方向，自动自发，激活潜能，找到拓展业务的办法。

风月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和全体同事们的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力，银行使我们的支行“百尺竿头，更进一步”！

银行安全演讲稿三分钟篇五

大家好！

我是来自于一名普通员工，。之所以说自己普通，是因为我有着和多数普通人一样的成长和求学经历；之所以说自己普通，是因为我与在座的各位从事着同样的工作；之所以说自己普通，是因为在我的身边的你们，都是优秀的。

很荣幸有机会在这里谈一谈对优秀的看法，我想，既然我是如此普通，那么，如何在平凡的岗位上砥砺出卓越的业绩，才是此时此刻我所应该考虑的问题。

刚刚走出白色象牙塔的我，怀着自己五彩斑斓的梦想，走进了九台农商行。望着领导和同事们期盼与鼓励的目光，我意识到我的理想将在这里变为现实，我的价值将在这里得到体现，我的个人奋斗关系到九台农商行的明天。当然，这需要有志存高远、宁静淡泊的心境，需要有不断进取、勇于竞争的干劲，需要有与时俱进、直面困难和挑战的勇气，更需要我有一颗在平凡中却并不平静的心。

然而，我深知，仅仅有这些，也仍然是不够的。作为现代化银行的一名员工，个人素质和业务能力的提升才是个人发展的生命线。每当面对客户的咨询而张口结舌的时候，总是怪自己没能把业务记得烂熟于胸；每当面对纷繁复杂的业务而无从下手的时候，总是怨自己没能把技能练得炉火纯青；每当面对领导和同事的质疑的时候，总是暗下决心今后把事情做得完美。可是我也知道，能力和素质的提高不是一朝一夕之事，但是如果不争朝夕，将来的结果惟有朝不保夕，因此这要求我必须孜孜不倦、锲而不舍，百尺竿头更进一步，抓住一切机会完善自我，只有这样，才能在我平凡的工作中写下不平凡的一笔。

银行是对外服务的窗口，更是农商行面向广大小微企业的开放的门户。每天，我们面对的是一双双渴望的眼睛和一颗颗期盼的心，如何快速、周到、真诚、热心地帮助每一位客户办好业务，是我的本职工作。热心和耐心是点亮笑容的烛光，那么细心就是那个默默支撑的烛台。我会坚持用自己的热忱的心，去点亮每一位客户脸上满意的笑容，去换取农商行在金融业的好评，也是去检验自己在平凡中那种平和的心态。

我虽然是平凡的，但是农商行给了我一个不断追求优秀、创造卓越的平台，它就像艘驶往光明的大船，我和在座的每一位，所有勤勤恳恳的员工，都是这船上的水手，风雨同舟，休戚与共，前行的路，任重而道远，我愿意用自己的全部与九台农商行真诚相伴，共赢未来！

我的演讲完了，谢谢大家！

银行安全演讲稿三分钟篇六

尊敬的各位领导、各位评委：大家好！

我叫...，现年...岁，大学文化程度，中共党员，...年..月在...支行参加工作，先后从事过出纳、会计记账、.....等工作。.....年..月，被...支行聘任为...科副科长，...年..月，担任...支行...分理处主任，.....年...月，担任...支行...部经理，...年..月，担任...支行...主任。...年...月至...年...月，被抽调到...营业部.....业务支持小组，负责.....、和.....等工作，在此期间，先后被...选派到...现场指导....工作，受到...领导的高度肯定，被总行评为.....奖。...年..月调到....工作至今。工作之余，我通过函授学习，.....年取得了.....文凭，.....年取得了....文凭。在....支行工作期间，我多次被评为.....，被授予...和.....称号。

我的竞争优势是：阅历就是优势

我现在的岗位是.....岗。在这个岗位工作近..年的时间里，我在领导的关心指导、同事的支持帮助下，在...方面，组织全行员工进行新业务、新产品的操作培训累计...人次，并及时制定新业务、新产品的操作流程，顺利完成了业务系统各个升级版本的推广工作，协助相关业务部门顺利完成....个人贷款业务、委托贷款、对公账户管理系统、财务管理系统、个人黄金买卖、国际结算业务上挂总行单证中心等项目的测试及推广应用工作。每年开展一次共...次检验业务应急处理能力的系统演练工作，增强了我行信息系统业务灾难恢复应急管理水平。在参数管理方面，为加快推进“制度管理参数化，风险控制刚性化”进程，实现参数管理向运行管理标准、操作风险防控职能的转换，在省分行的统一部署和指导下，圆满完成了参数标准化阶段性工作，完善了账务统一运

行体系，实现了网点运行标准、业务收费标准、业务收费行为的统一化和规范化，有效防范了运行风险和操作风险，充分发挥了参数刚性控制的效能，在全省参数管理质量考核中连续四年名列第一。

我竞聘岗位是：.....

我拟定的竞聘岗位工作目标是：

紧紧围绕营.....工作总体要求，切实为.....的业务运行安全提供保障，努力实现“低差错、无事故、零案件”的安全目标；核算差错率控制在0.1%以下，反交易笔数占主机业务量的比例控制在0.4%以内，错账冲正笔数占主机业务量的比例控制在0.2%以内。

一、加强学习培训，规范日常业务操作。

首先是系统学习全功能银行系统业务操作流程及相关的制度办法。随着我行核算改革的步伐加快，新业务大量出现，系统升级频繁，要及时学习、补充和掌握新的业务知识、新的操作办法，领会系统各级版本所涉及到的业务流程和系统操作的变化，风险控制的重点及措施，以提高自身的业务素质和风险掌控能力。同时，要配合.....做好营业经理的上岗培训和定期培训。要对营业经理业务处理过程中发现的疑难问题，及时提供业务指导；要利用每月营业经理例会的时间，组织学习相关业务文件、规定；要及时对各网点出现的问题进行总结、提示并进行通报，以此规范操作；要组织学习各类风险提示和案例分析，以提高营业经理业务素质、职业道德和风险防范意识。

二、加强监督检查，提高制度的执行力。

以“精细化管理”年活动为契机，着力解决岗位履职不严、制度执行不力、业务管理不精、操作流程不细等管理粗放问

题。一是不定期的对网点的各项制度执行情况及业务核算有关事项进行现场巡查，结合“核算差错网络管理系统”和“运行信息管理系统”中统计的网点核算及运行情况，检查网点对风险事件整改及控制措施的落实情况，防止屡查屡犯、边查边犯、前改后犯。二是着重对重点网点、薄弱网点、重点柜员、以及新业务、新产品实施初期的业务进行检查。三是配合...做好节假日营业网点的巡查工作。四是对监控检查中发现的问题及时发送整改通知，并跟踪监督落实，对各级检查机构发现的问题，要督促落实整改。

三、加强运行质量监测分析，提升风险控制能力。

每天登录“核算差错网络管理系统”、“运行信息管理系统”和“风险监控系統”，及时了解...业务运行情况，对预警信息、可疑情况进行关注和核实；通过每日对各类报表的查看分析，做好问题的梳理。定期与运行管理部、业务处理中心、监督中心、运行督导员联系与互动，了解网点核算、检查情况，根据其反馈信息，确定事前预防、事中监控重点，有效提高风险管控能力。

银行安全演讲稿三分钟篇七

大家好！

再简单的介绍一下我个人基本情况，下面。好让大家对我有一个更加全面的认识 and 了解。党员，经济师职称，先后从事过储蓄员、会计员、微机管理员岗位等工作。工作以来我深知，一份耕耘，一份收获。所以我总是勤勤恳恳，有一份力出一份力的努力工作。

今天竞聘的岗位是银行中层干部(副科级)。

这个世界上，著名英国剧作家萧伯纳曾说过。取得胜利的人是那些努力寻找机会的人，如果找不到机会，就去创造机会。

今天我正是为了发明机会而来。

优势一是我思想进步，具有一定的个人素养。

我从小接受了良好的传统教育，培养造就了自己光明磊落、有正义感、乐于助人、吃苦耐劳的品德。参加工作以来，使我形成了办事讲求原则，恪守纪律，严谨朴实，团结协作的工作作风，能够做到在思想上和行动上与组织和领导保持高度一致。

优势二是我具有严谨细致、扎实高效的工作作风。

我出生于一个普通家庭，深深懂得宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳和不断适应新环境的能力。同时，在银行工作的这些年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好中层干部的工作提供了可靠保障。

优势三是我业务能力较强，具有丰富的工作经验。

工作以来，我先后从事过很多工作，不同的岗位工作锻炼了我不同的能力，也使我积累了一定的工作经验，特别是上，我积极拓展业务，扎实工作，取得了一定的成绩，得到大家的认可。与此同时，我还主持过银行科技工作的管理，参加过办公自动化系统的开发及计算机综合业务系统的开发工作，并主持设计了其中的数据移行程序，受过了全市的通报表彰。

此外，我年富力强，精力旺盛，具有创新精神，具有真诚、随和、宽容、积极、乐观的态度，还具有较强的沟通、组织与协调能力。这些都是做好中层干部不可缺少的。

成功，我将做到以下几点：

第一，摆正心态，服从组织安排。中层干部是银行的重要组成部分，他必须服从组织安排，切实做好表率，以良好的心态和扎扎实实的作风努力工作。如果竞聘成功，我将会积极服从组织安排，努力提高思想政治素质，积极参加党的路线、方针、政策培训等的理论培训。总之，我要一个积极乐观的心态应对组织的一切安排。

第二，真诚讲团结，协助领导做好工作。多年的工作经验告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好领导的助手，摆正自己的位置，服从领导的安排。我将在上级领导的指导下开展工作，积极配合领导管理好各部门。我将结合分管的工作，开展调查研究，总结点滴经验，做好信息反馈，向领导提出建议和设想。在工作范围内，我将切实履行指导、协调、监督、服务等职能。在生活中，多关心、理解和支持同事，在工作中，互相支持配合，团结他们一起完成领导交办的各项工作任务。

第三，加强学习，努力把自己培养成复合型人才。打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高工作能力，增强自身综合素质，在所从事的工作中，树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向，把一颗赤诚的心奉献给我国伟大的金融事业。

古希腊哲人说：给我一个支撑点，我会把地球支起，这是对生活的自信；而我现在要说：给我一个机会，我会干出我的光彩，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。我也深深地知道：此次竞级意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来面对。

银行安全演讲稿三分钟篇八

大家好！

我叫xxx，xx岁，本科学历，职称会计师，xxx年参加工作，xxx年进入xxx银行xxx分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任xxx分理处主任，xxx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xx年支行开始把消费信贷确定为xxx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，占领了一定市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年达到了100%，在分行的消费信贷各项考核中始终排在第一名。为xxx支行持续稳定的发展做出了自己的贡献。

20xx年6月份开始负责零售业务的全面工作后，面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；特别是消费信贷余额到去年7月底就突破了一亿元大关，现在已经达到了1.6亿元是xxx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。自己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积极分子。

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xxx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，积极抢占市场份额。

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。

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，一定能实现我们的宏伟目标，业务发展部的各项业务指标也一定能在xxx分行排名前列，为xxx支行的跨越式发展做出自己新的贡献。谢谢大家！