# 银行疫演讲稿6篇

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-02-19

*演讲稿的写作是为了演讲的顺利举办，对于写演讲稿一定要有自己的想法，准确来说演讲稿的受众往往是广大群众，那怎么才能将演讲稿写得更好呢，小编今天就为您带来了银行疫演讲稿6篇，相信一定会对你有所帮助。银行疫演讲稿篇1尊敬的各位领导、各位评委：首先...*

演讲稿的写作是为了演讲的顺利举办，对于写演讲稿一定要有自己的想法，准确来说演讲稿的受众往往是广大群众，那怎么才能将演讲稿写得更好呢，小编今天就为您带来了银行疫演讲稿6篇，相信一定会对你有所帮助。

银行疫演讲稿篇1

尊敬的各位领导、各位评委：

首先，请允许我介绍一下我的主要工作简历。

我叫\*\*\*\*，男，汉族，现年\*\*岁，中国共产党党员，大专文化，经济师，\*\*\*\*年\*月参加银行工作，现任盘县支行党委书记、行长。在\*\*年的工作历程中，我先后在营业所干了\*年的会计员、出纳员，在支行工作\*\*余年曾担任过会计股长、稽核股长、人事股长、办公室主任、信贷科长等职务，在二级分行x年多时间担任过稽核处副处长、人秘处副处长主持工作、党办、行政办副主任主持工作，\*\*\*\*年\*月至今任盘县支行党委委员、副书记、书记、副行长、行长。

实行竞争上岗，是省分行党委认真贯彻落实党的十八大关于加快干部人事制度改革步伐，推进领导干部任用制度改革的一项重大举措，在贵州省农行的发展历史上是一个划时代的进步，对推进农业银行的各项改革，激发员工的进取精神具有十分重大的意义。作为一名基层领导，必须坚决支持和带头参与。

在这次竞聘中我积极参与，知难而进，勇于竞争。我认为：竞争可以展示自我，竞争可以发现差距，竞争可以促进学习，竞争可以提高自己的综合素质和工作能力。我的态度是：如果竞聘成功，我决不志得意满。因为在这次竞聘中：一是很多为农业银行的发展做出突出贡献的老同志服从改革大局，主动让出了位子；二是很多优秀的年轻员工由于竞聘条件的限制没有赶上机遇，减少了竞争压力；三是竞聘成功得到的并不是享受，而是要承担更大的责任和风险，能否胜任副行长的职务需要在今后的实践中才能得到检验。如果竞聘失利，我也决不气馁，因为我毕竟已经在农业银行改革的道路上当了一块铺路石，敢于参与竞争就是超越自我，就是人性的升华，即使一无所获，我也无怨无悔。我也一定会通过这次竞聘认真审视自己，寻找差距，在今后的工作中更加努力学习，弥补自己的缺点和不足，尽快找到更加适合自己的位置。

履职设想和责任措施我的履职设想和责任措施是：抓住机遇，更新观念，深化改革，加快发展。

抓住机遇。西部大开发给贵州各地带来了千载难逢的发展机遇，如六盘水境内，已开工的盘南电厂及即将上马配套的响水煤矿、发耳电厂、xxx国道改造等大项目的开工建设，能否拿到这些大项目关系到贵州分行未来的前途和命运。因此，必须集全行之力，在行党委的领导下，组建专门班子，落实专办人员，与省分行公司业务处紧密配合，上下联动，打破常规，特事特办，与投资方建立密切的合作关系，想尽千方百计把响水煤矿、发耳电厂等项目争办到手，确保成功营销贷款。把大项目的争办作为实现贵州省农行可持续发展，确保实现跨越式发展目标重中之重的工作。

更新观念。根据现代商业银行的发展要求和贵州经济发展特点，用前瞻性的眼光，找准优势，敢为人先，积极拓展新业务，提高业务创新能力。建立“以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标”的机构组织体系和营销机制，一是以创新和一体化营销为手段，公司业务突出抓“大”。贷款投向重点支持电力、交通、煤炭、城市基础设施、教育卫生等行业。支持好有竞争实力和发展前景好的非公有制项目，大力发展低风险的票据业务。个人金融业务重点抓

“好”，以客户为中心，以市场为导向，提高个人金融业务的综合效益。住户金融业务努力做精。贷款重点放在优质房开企业的“精品”项目上，创品牌效益。坚持以个人住房贷款为主，逐步完善以按揭成效为主要调控手段的风险控制机制，有效规避风险。把住房贷款办成我行的精品信贷业务。存款工作继续抓“实”，寻找新的存款来源，重点放在对社会经济状况和主要行业发展状况进行研究，加强与计委、经贸委、财政、工商等政府经济管理部门的联系，了解政府投资计划和投资项目情况，细分客户，制定发展计划，确保对公存款的增存。储蓄存款要充分发挥“亿元所”、“星级所”的辐射效应和示范作用。在抓好传统业务的同时，继续抓好代发工资业务，加大银行卡发卡力度，采取奖励措施，调动员工发卡的积极性。全面巩固，发挥几大综合应用系统功能，提升经营管理水平和整体竞争水平。

银行疫演讲稿篇2

你是谁，为了谁?一个普普通通的问题，听起来简单，悟起来深刻，不同的回答代表着不同的人生观，指引着不同的人生道路。全国烟草行业的英模人物、××县局原局长××说：是奶牛就要挤出奶来，是人就要奉献在岗位上。他是这样说的，也是这样做的，为了他所钟爱的烟草事业，为了国家和人民的利益，他身患绝症仍然坚守岗位，直到生命的最后一刻。为革命事业鞠躬尽瘁，一身正气傲霜雪，谋企业发展呕心沥血，两袖清风震天地，这正是他，一个共产党员的真实写照，一个优秀烟草人的高尚情怀。还有，还有多少在各自岗位上勤奋工作的员工，他们默默无闻的奉献，同样是为了国家利益、为了消费者利益，这当中有你、有我、有在座的大家。可是，面对同样的问题，有人却交出了另一份答卷，储时健、邹津汉等，他们手中的权力只是为了满足极度膨胀的私欲，完全置国家利益、消费者利益于不顾，最终堕落为人人所不齿的腐败分子。不同的回答，迥异的选择，造就了两种截然相反的人生轨迹，也留给世人深深的思索……

你是谁，为了谁?正确回答这个问题，对于正处在改革发展重要调整期的中国烟草，则显得尤为关键。如何准确定位我们的行业，改革发展的方向在哪里?是代表国家行使和维护烟草专卖法的主体，还是利用特权谋取私利的垄断集团?我们行业赖以生存的基础和进步的源泉是什么?是国家利益和消费者利益，还是烟草行业的特殊利益?对此，国家局领导鲜明的提出：要切实维护国家利益、广大消费者的利益，除此之外没有行业自己的特殊利益。因此，我们要把切实维护国家利益、维护消费者利益，作为我们一切工作的出发点和落脚点。

说到这儿，我想起一件小事：去年夏天，我们机关人员跟随送货车调研市场，在西北山区的一家零售户门口看见几位老大爷正在抽旱烟，我就对他们宣传吸食烟丝的危害，建议他们抽卷烟，庄户人，手头紧，旱烟抽了多年习惯了。老大爷不经意的一句话，让我陷入深深的思索：近几年，随着行业的发展，低档烟供求趋紧，如果我们不能保障农村市场的需求，究竟靠什么来实现三满意?平常我们看到的是一串串振奋人心的数字，听到的是一次次不断被刷新的业绩，你是否想过，在飚升的效益背后，还有多少市场我们没有占领，还有多少消费者在期盼着我们?要知道，作为烟草企业，在追求经济效益的同时，还要注重社会效益，只有抱着实事求是的态度，在关心群众健康的同时，满足消费者需求;在满足市场供应的同时，维护市场秩序;在坚持烟草专卖制度的同时，切实搞好服务，把发展建立在可靠的市场基础和扎实的工作基础之上，才能最终构建一个和谐的烟草行业，才是真正地维护国家利益和消费者利益。

美国前总统肯尼迪曾经说过，不要问美国能为我们做些什么，而要问我们能为自己的国家做些什么。此时此刻我们要说：不要问国家能为烟草行业做些什么，而要问我们的行业能为国家和人民做些什么!不要问行业能为我们做些什么，而要问问我们能为行业做些什么!也许我们不能改变世界，但是我们可以把握自我;也许我们不能预知未来，但是我们可以利用现在;也许我们不能样样完美，但是我们可以事事尽力，行业会因我们的不懈努力而更加辉煌，世界会因我们的不断繁荣而更加精彩!

绿叶无悔，扑向那大地，是报答泥土芬芳的轻盈;江河无悔，奔向那海洋，因为它投身到母亲的怀里;万物无悔，追寻那太阳，因为没有阳光就失去生机。为了行业的蒸蒸日上，为了肩负起维护国家利益和消费者利益的神圣职责，我们烟草人苦也无悔，累也无悔，因为只有无悔的人生才爱得彻底，爱得纯粹!

谢谢

银行疫演讲稿篇3

大家好!我是来自\*\*支行的\*\*\*，十分荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本状况。

我今年28岁，xx年毕业于\*\*省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至\*\*区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的潜力。

下方就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作十分感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人。我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。透过xx年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导。来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我以前在移动公司任客户经理，在此期间，用心做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的潜力;并且透过这段工作经历，使我具有必须的公关潜力和良好的社会关系。我深信，在自我努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多。能够了解各类客户的需求，根据不一样类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自我人来看待。

如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起，更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每一天都会应对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其带给满意的服务。透过对学习和对市场行情的准确把握，为客户带给合理推荐。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自我;提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主。什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种状况。针对这种状况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受潜力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

我相信自我有实习、有潜力做好银行理材经理这个职位，做好理材经理的相关工作，为\*\*银行的发展贡献出自我的一份力量。

多谢大家!

银行疫演讲稿篇4

尊敬的各位领导，评委，×主任：

大家好!我是来自支行的，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年28岁，xx年毕业于\*\*省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至\*\*区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过xx年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力;并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己;提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

我相信自己有实习、有能力做好银行理材经理这个职位，做好理材经理的相关工作，为\*\*银行的发展贡献出自己的一份力量。

谢谢大家!

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

银行疫演讲稿篇5

各位领导、各位评委：

大家好！

首先感谢组织提供这样一个平等竞争的机会，使我有幸参加这次竞聘。

一、本人基本情况

我叫xx，现年xxx岁，党员，金融大专学历，会计师，现任xxx处xxx员。我竞聘的职务是xxx处副处长。

我1986年毕业于xxx金融专业，工作后通过参加自学考试取得了金融大学专科学历。

我的主要工作经历是1986年7月在省中行xxx处从事非贸易票据托收业务经办工作；1988年主动申请调入xxx支行，从事外汇存贷款业务、联行业务复核工作；19xx年10月任xxx支行外汇业务科副科长，主持工作；1993年初调入xxx支行任xxx科副科长，主持工作，先后从事过本外币综合核算、联行业务、财务及综合管理、计划统计等工作，所负责的部门获得过省行级“先进单位”；xx年通过竞聘担任支行xxx部主任一职，负责支行xxx、综合管理等，20xx年被省行评为“综合管理先进单位”；20xx年1月调入省行xxx处，承担xxx工作。

二、竞聘理由

1、具有较强的理论知识和业务能力。xx年来我一直在基层从事xxx工作，对国家的金融政策、会计制度，银行的各项财会政策、规章制度、业务流程都比较熟悉，会计知识、银行业务、技能功底扎实，实践经验丰富，有较高的业务水平，具备了良好的业务素质。

2、具备相应的管理能力。我担任基层行xxx部门的负责人十多年，积累了较丰富的管理经验，具有较强的组织能力、管理能力、协调能力。

3、具有任劳任怨的黄牛精神，作风踏实，具有一丝不苟的敬业精神，认真工作，分毫不差，以一种“较真”的态度处理每一笔会计业务，不敷衍塞责。有很强的适应能力。

各位领导，如我能竞聘上这一职务，我将加倍努力，勤奋工作。下面，我谈一下我的工作思路。

三、工作思路

xxx部门要拓深管理，以认真务实的精神，严格制度设计，严密组织管理，强化监督机制，细心检查，细致分析，认真改进，不断提高会计工作水平。财会工作应以规范管理，防范风险为重点，加强制度建设，改进会计核算，完善内部控制，严格基建管理和固定资产管理，提高xxx人员的业务素质和工作质量，促进我行xxx工作上新台阶。

1、集中全行的会计核算、资金清算、会计档案管理等，达到集中风险控制，合理运用资源，提高效率的目的。

2、制定全行统一的会计核算和管理制度，并对全辖会计核算进行监督和检查，要大力强化制度约束，使会计工作的各个岗位，各个环节都处于制度的严密控制之下。

3、制定各项业务内控制度，依据风险级别进行重点监控和管理，研究业务中存在的风险，结合业务实际提出风险监控报告。我行财会部门内部控制建设已有长足的发展，但是，面对人们日益复杂的思想、现象、行为，内控制度要从过去防范差错转向防范犯罪，保障资金安全方面。

4、加强全行会计核算合规性、合法性的管理。按照“分级负责”的原则严格实行违规查究，下级行要对上级行负责；营业部门要对会计部门负责；会计主管要对分管行长负责。发生问题，共同负责。会计监督检查要做详细的纪录，检查部门和人员要对检查结果承担责任。只有这样，才能促进会计制度的落实，才能保证会计核算的质量，才能提高会计管理的水平。

5、改革费用分配管理办法。遵循效益化原则，将各行的费用分为基本费用和业务发展费用，业务发展费用与各行经营业绩挂勾，经营业绩越好费用越多。

6、加强财务管理的动态分析。对各项收支增减变动情况进行分析，深入研究各种因素与收支之间的内在联系，科学、合理的对未来收支情况进行预测，

7、加强会计监督与检查。会计监督检查是保证制度执行，严格内控的重要手段。按照《会计法》的要求，会计检查辅导中心承担起对有会计核算业务部门所办理的会计业务监督检查的任务。会计检查工作的重点是检查各项财会制度落实情况、会计核算的真实性与合理性。包括：检查信贷资产与贷款利息的核算；各项业务手续费的核算；741、842挂账的合规性和真实性；各项财务指标的执行情况；联行、清算资金的核算等。

8、加强会计人员的在岗培训，提高会计人员业务素质。

9、积极配合处长工作，不越级越权，在职权范围内充分发挥个人才能。

我深信如果组织给我这次机会，我有信心、有能力干好这份工作，一定不辜负领导和同志们的期望。竞聘不上，我仍一如既往的做好本职工作。

银行疫演讲稿篇6

尊敬的各位同事们：

大家晚上好!

万马辞旧岁，三羊迎新春。在这辞旧迎新之际，我代表公司董事会向在自己岗位上勤勉工作、尽守职责的公司领导及全体员工致以崇高的敬意，向一直以来在身后默默支持我们的员工家属表示最衷心的感谢!

在过去的一年里，公司的发展取得了可喜成果。位于世园会核心区16万7千平方米的\_\_\_\_投资项目从开工建设到现在大部分建筑主体的完成，用了短短不到一年的时间。我们青岛\_\_房地产开发有限公司的全体干部职工在公司领导的带领下，克服了重重困难，各专业的工程技术人员精心组织施工设计，严把质量关，为了将\_\_\_\_项目建成名副其实的精品工程，付出了艰辛的劳动和心血。其他各部门也紧密合作全力支持，全公司的每一位员工团结一心都为\_\_\_\_的建设作出了巨大的贡献，充分体现了我们青岛\_\_人“团结、务实、超越、奉献”的企业精神理念和强大的核心动力。

在这里，我向大家正式宣布一个让我们可以感到自豪的成绩——\_\_\_\_被青岛新闻网评为20\_\_年青岛楼市最值得期待的楼盘。

20\_\_年的帷幕已经拉开，龙年即将到来，新的一年对公司的发展充满了挑战和机遇。房地产市场经过国家一系列政策调控，必将进入机制完善、利国利民的可持续发展的健康轨道。我们青岛中海房地产公司要紧紧抓住这次历史性的发展机遇，实现新开工建设20万平方米项目的发展目标。

为了迎接新的挑战和机遇，我们要进一步搞好企业文化建设、企业内部管理，引进人才、关心员工生活等方面的工作，要制订出一套科学严谨的利益体现机制，让每一位为企业发展做出贡献的领导干部和员工能够分享到国家建设和企业发展的成果。我相信20\_\_我们青岛\_\_房地产开发有限公司在党和国家的政策指引下，在公司领导和全体员工的共同努力下，一定会在房地产开发领域里取得更加辉煌的成就。

新春岁首，又是一个美好的开始，衷心祝愿大家新春快乐、身体健康、家庭幸福!

我提议，为了更加美好的20\_\_年，干杯!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！