

# 北京银行英语演讲比赛(实用9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 北京银行英语演讲比赛篇一

大家好！首先感谢行领导给我们提供了这样一个公平竞争的机会，让我有幸参加今天的竞聘演讲。

下面作一下自我介绍，我叫xx，今年31岁，大专学历，现在营业室工作。我是一名普通的一线员工，竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，农行的生存和发展，靠的是每一位员工的不懈努力。因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

我竞聘的理由及优势是：

一是把优质服务作为出发点。服务是商业银行的生命线，要让每一位员工都认识到这一点。不能简单的只停留在微笑服务上，还要在服务质量上下功夫，提升服务层次，丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心，积极主动地与客户建立长久稳固的双赢关系，形成以客户为中心的经营理念，让客户真正感受到我们农行的优越性。

二是当好参谋助手，服务领导决策。作为中层副职要能吃苦耐劳，准确地掌握营业室各方面的工作动态，及时向领导反馈各方面的信息。多请示，勤汇报，把工作的主动性、针对性和实效性统一起来，确保行领导下达的任务目标能够顺利完成。

三是认真做好日常事务工作。带领大家进一步提高业务质量，充分挖掘市场潜力，争取更多的优质客户资源。调动营业室全体工作人员的积极性，团结一致，努力营造出一个宽松、和谐、愉快的工作氛围。

无论这次竞聘成功与否，我都将一如既往的踏实工作，尊崇我行“诚信立业、稳健行远”的核心价值观和“客户至上、始终如一”的服务理念，保持良好的精神状态，用十分的热情，百倍的努力，不断提升自我，和农行共同成长！

谢谢大家！

## 北京银行英语演讲比赛篇二

在实际工作中，人们往往把服务理解为态度，即态度好=服务好。其实不然，服务有其更深刻的内涵，并且与执行规章制度之间有着密不可分的联系。

通过几年来与牡丹信用卡持卡人的接触，笔者有如下的感受：规章制度是规范客户服务的一种模式，而服务是通过实施有效的具体手段落实规章制度，二者相辅相成，相互依存，缺一不可。

谁都知道，与客户直接打交道既累又繁琐，可我喜欢这个工作，喜欢看到客户希冀而来、满意而去的表情；喜欢看客户在我们的建议下得到意外收获时的惊喜；满足于由于坚持原则而使银行和客户的利益得到保障后获得的成就感。但也常因硬件设施上的不足而不得不通过人为的服务手段去弥补而产生遗憾，也不得不接受客户没有达到目的时不满的宣泄……总之，各种各样的人们来往交替，使我与许多客户结下了不解之缘，以真诚服务换客户真情，使我们的工作生动而多彩！

例一那是一个忙碌的夏日。柜台前挤满了等着办业务的客户。

一位30岁左右姓刘的女士到柜台前要求增办附卡，因未带能证明与附卡申办人关系的有关材料而遭到经办员的拒绝。刘女士心有不甘而不肯离去，坚持要求与负责人面谈，商量一下能否帮助解决。虽然我当时正忙于起草一份重要的通知，还是放下了手中的笔。

我走出柜台，看过她填写的申请表，又通过电脑调阅她的存档资料，发现刘女士用卡已三年有余，帐户情况良好，从未出现过超限额透支或透支不还的情况。总体感觉是诚实守信的人，就请她在申请表空白处注明：附卡申办人确系主卡持卡人之夫，若附卡发生透支，主卡持有人负责无条件偿还。于是，我在申请表上的负责人处签章，同意为其增办附卡。

本来以为事情顺利解决，可没想到又节外生枝：经办员在办理过程中发现附卡申办人为此户的担保人（三年前为其担保时二人为朋友关系），若现在改做附卡申请人还需重新找人担保并提供新担保人的有关资料。在向她讲明情况后她提出让其夫既作为附卡持卡人又作为担保人的要求。按我行的有关规定，担保人与持卡人不能是夫妻关系，这样看来刘女士非得来第二趟不可了！

这时，刘女士一脸失望，并流露出一些不满之意。我也感到在她来电话咨询时我方工作人员未主动提示也有责任，再让客户跑路也确感不安，于是问她能否立即找到新的担保人，答曰：没问题。我按她填写的新担保人工作单位的联系电话与担保人联系，对其讲明担保责任并传真过去担保责任书，请其签字确认后连同其身份证复印件再一同传真过来。

当一切手续完备，经办员将带烫金字的两张亮晶晶的新卡片递到客户手中时，那一脸灿烂的笑容足以证明她心里的满意程度。

一事一议要求申请人提供必要的身份证明资料以供发卡机构进行核实，是确保申请人的真实身份、信用程度、偿债能力

等的一种手段。与担保人核实，是为了让担保人明确其所要承担的责任和应尽的义务。在保证这两方面的资料真实可信的前提下，灵活掌握核对方式，为申请人提供一定的方便，既不违反我行的规章制度，又灵活、适度地为申请人提供个性化、快捷的服务，是服务手段的延伸。

事后，这位刘女士来信表示：她和其夫会成为我行永远的、忠诚的持卡人。

例二一天，一位老先生要求将已过有效期的信用卡销户。本来一切手续完备，只需几分钟就能办好的事却因计算机突然发生故障而无法实现。工作人员和客户都很着急。

这位老先生十分焦急，在柜台外来回踱步，并一再声明因为离其单位路途遥远而不希望再次跑路，几次询问多长时间能修好。而此时计算中心仍然无法确定何时能解决问题。工作人员虽一再安慰他别着急，可无法解决具体问题，再好的态度也显得苍白无力。

再三考虑后我与老先生商量，问他是否有我行储蓄网点的活期存折。在得到肯定的答复后，我与他核对了卡内的存款余额并记录了他的存折号及联系电话，告知他待故障排除后我可以替他吧信用卡销户，再把钱存到他的活期存折内，所有手续办妥后打电话通知他，请他在方便的时候再到附近的储蓄网点补登存折。老先生的一脸阴云立即散尽，连声致谢，倒让我不知所措了。

一事一议按规定，信用卡销户时，必须由持卡人在销户清单上签收，以证明是持卡人本人所为。而当时由于计算机通讯故障无法做销户业务，问题是由银行单方面造成的，与持卡人无关，让持卡人再次往返从情理上说不过去。我方在销户清单上批注办理原因，并注明转存的存折号，确保此笔存款不会落入他人帐户，未背离制订制度的初衷，并能做到保证持卡人存款的绝对安全。以这种灵活的方式处理，从根本上

保障了银行良好的信誉。

例三一次，一位客户因卡片上的磁条损坏而需要重新制卡，可每当重新制卡密码就会恢复到初始状态。该持卡人未保留初始密码，则无法进行一些需使用密码的交易。按我行有关规定可以申请补做密码，但必须由本人申请并于3个工作日后领取。

但该持卡人表示：3天后不能亲自前来领取。并对我行的有关规定表示不满，还提了一些诸如atm不能实行24小时服务，不便取款；一些网点的工作人员业务知识不全面，不能满足他的需求；一些行业不能用卡结算等一些意见。

我想，问题的焦点是持卡人不想再来一次而在找借口，虽可考虑采用其它方式，但原因必须向他阐明。于是我向他解释：由于卡片保管不善或使用不当常会影响磁条的寿命，磁条受损后，持卡人修改过的密码就无法确认，如果没有恢复初始密码这一功能，在磁条无正常功能的情况下，既无初始密码又无修改过的密码，怎么使用？持卡人听后表示理解，可3天后不能亲自前来领取密码信封的实际困难怎么解决？我向其建议：如果可以指定某人代理领取密码信封，可在申请补制密码的当时写一份委托书，3天后由其指定的委托人凭身份证代为领取。听到这样的建议持卡人表示可以接受，并对我们设身处地为他解决具体困难表示感谢，还表示对所提的其它意见也不用在意了。

一事一议密码信封不可以代领是基于对持卡人帐户安全性保证的需要。如果某人提出要求代领而我方无法确认是否存在代领这个事实，确实不能代办。但持卡人主动提出请他人代领，且手续严谨不会出现冒领的风险（我行将把委托书作为补制密码及领取密码说明的附件）。既对持卡人帐户安全负责，又提供了一定的方便。在办理业务过程中经常会出现这样的情况：当一个焦点问题没有得到解决的时候，持卡人可能会东拉西扯，提出若干的不满，如果我们不是单纯的拒绝

了事，而是帮他出主意、想办法，在不违反制度规定的前提下，通过其他途径把焦点问题解决好，另外一些非焦点问题也就迎刃而解了。

例四一位持卡人在异地某储蓄网点请求取现时被告知其手中的卡已被止付，经办员按照有关规定准备没收该卡。持卡人表示极大的疑惑与愤慨，请求该网点与我方联系并解释清楚要扣卡的原因。

我行电脑资料显示：该户的担保人已经解除了对该户的担保责任关系。根据有关规定，只要担保人办理撤保手续，该卡必须被止付，而受理网点在受理时发现卡号被列在止付名单之内就有权将卡没收。

持卡人了解此事的原因后虽对我方的做法表示理解，但还是请求支取20\_\_元现金，否则出差在外无法返回。我查询了该户的帐户情况，无超限额透支及不良记录且有足够的余额可支付。于是，请持卡人做出书面承诺：返京后及时办理换保手续。然后请授权中心受理此户的请求，允许其支取20\_\_元。持卡人转怒为喜，并对我方的做法表示赞赏。

一事一议受理撤保手续后对被撤保户做止付处理，是为保障撤保期间避免持卡人恶意透支而采取的一项对原担保人负责的保护性措施，如果撤保后该卡不被止付而仍可使用，引起透支时再要求原担保人承担还款责任，担保人有权拒绝偿还。

但是具体到该户，此持卡人帐户无恶意透支历史，因被动撤保，在不知晓的情况下，无主观透支的恶意，在有足够余额的帐户内支取20\_\_元不会给银行和原担保人造成任何损失。原则上不违反制度规定，又为持卡人解决了燃眉之急。该持卡人一再表示变更担保人后继续用卡，表现出了对我行的忠诚度。

例五所谓灵活满足持卡人的要求，也不是无原则的，如果对

方的要求是无理的，我们会在讲清不能受理的原因后，义正辞严地加以拒绝。

我向持卡人解释：我行信用卡章程明确了为持卡人提供的准贷记卡服务项目中包括：当备用金帐户余额不足支付时，可在银行规定的信用额度内透支。而持卡人在信用额度内消费时电脑只能根据程序设置判别消费金额是否在规定的限额内，以及是否交易，不具备人的智商水平，无法以人的思维和感情判断持卡人当时是否受主观意识的支配，以及主观上是否想透支，只是按程序设计的命令连续计算透支利息。从某种意义上说，计算机是冷酷的，没有人的思维和感情。虽然从感情上接受不了，也只能接受这个客观事实。因此，此笔利息不论多少，必须由持卡人承担。持卡人虽极不情愿，但不再提出异议。

一事一议当持卡人对信用卡业务知识了解不够或产生误解时，一方面要向其耐心解释，阐明我行不能受理的原因，另一方面要讲明我行的制度规定，要坚持原则。

虽然从未受理过类似的业务，但我凭以往相关的经验，认为不能取消，以往的做法是：只有当收款方银行退回汇款后，我方再通知汇款人办理取消。这样，汇款需要在两地银行之间做一次“往返旅行”。

原因很简单：经银行受理过的手续完备的凭证在汇款人手中已保存3个小时，在如此长的时间里，持凭证的人做过哪些事情无从知晓，也无法判断。

于是我通过电话询问汇款人为什么要取消。对方回答了若干个客观理由，又提出因为对方持卡人着急用钱，怕到帐晚而贻误商机。我委婉地向他解释不能取消，但如果是因时间问题我行可以尽最大努力想办法提高效率。于是我请储蓄所的负责人用银行内部的划款凭证将此笔存款划到其上级单位的联行，并立刻将划款凭证递送到上级行，要求联行当天受理

划转，这样可缩短汇款的在途时间，保证对方次日就可收到。客户接受了我的建议，不再提出异议。

一事一议银行出具的凭证具有法律效力，在已受理过且手续完备的凭证离开银行3个小时的时间里，如果有人利用这个凭证做一些其它事情，无形中等于银行为其提供了方便。所以不能受理这笔业务的取消请求。

果然，此事发生后不久，就接到与此情况极为相似的一个投诉电话：一家公司在接到买方的付款凭证的传真件后即给买方发货，可货已发出2个多月，3000万元的货款仍未到帐。该单位财务人员误以为是我行有意滞压这笔汇款而不及时入到单位帐户中，强烈要求找行长投诉解决。

我向她解释，我行绝对不会这样滞压汇款，问题可能发生在汇款方。应立即通过该单位的开户银行向汇款方银行发查询书，如果款根本未汇出或是一张假汇款单的传真件，就应通过公安部门解决了。我的提醒使她恍然大悟，表示以后不再凭传真件做商品交易，要立即到开户银行办理查询和报案。并就她对我行产生的误解表示了歉意。

综上所述，我们在日常工作中要做到既坚持原则，保证银行资金的安全、维护发卡机构和银行的信誉，又要保障持卡人利益不受侵犯，在持卡人用卡受阻或遇到困难时，想方设法为持卡人解决具体困难，灵活而不失原则，因人、因事而异，为持卡人提供带有个性化的、周到的服务。

在实际工作中经常以换位思想去观察、体验客户的具体需求，不断充实和丰富服务工作的内涵，做到：以我真诚换客户真情，就能真正实现牡丹信用卡“安全、方便、快捷”的服务承诺。



# 北京银行英语演讲比赛篇三

大家好!

首先感谢各位领导给了我这样一次锻炼机会，也感到很荣幸。

1、虽然我现在是在网点工作，但会计部的领导与同事对我都比较熟悉，领导是我一向尊敬的老上司，同事是我曾经共事的好同事，我自己虽然在会计部工作的时候主要在项目组工作，但毕竟也是从会计部出去，这次如果能够回到老本营来，我相信一定能够尽早进入最佳工作状态，配合部门领导与其它科室共同做好全行会计结算业务的管理工作。

2、近几年来我有在分行部门与网点工作的双重经历，熟悉本外币各项结算业务。虽然我在分行工作时主要参加项目组的系统开发工作，但这有助于我对整个会计结算业务知识的疏理，尤其是参加系统的开发，使我对目前运行的\*\*系统有了更深入的了解，不仅能做好系统结算业务参数的维护管理，而且能及时适应结算业务的变化推动系统功能的优化，促进全行结算业务管理水平的提高。另外，在网点半年的会计主管工作经历使我对柜面的会计结算业务有了比较全面深入的了解，不仅能根据结算业务的变化及时的建章立制，而且能使推出的各项结算业务管理办法具有更强的可操作性。

3、我从事过多年的外汇会计结算业务，可以发挥自身这方面的优势，加强对外汇会计结算业务的管理，推动外汇会计结算业务进一步规范发展。

下面谈谈我竞聘结算科经理这一岗位的工作设想：

1、要有全局观念，以整个部门的工作大局为重，配合部门领导与其它科室共同把全行的会计结算业务管理好。

2、带领科室全体员工加强全行本外币结算业务的管理工作，

一方面做好人民银行和总行关于结算业务的规章制度的贯彻实施，一方面根据我行实际制定本外币会计结算业务制度、管理办法及操作流程，使我行的会计结算业务在现有的良好基础上，得到更好的规范与发展。

3、会计结算业务历来都是银行经营的高风险部位，如果我是结算科经理，我将始终把加强结算业务的内控建设摆在极为重要的位置，从规范结算业务的柜面操作与加强管理两方面入手，努力消除各种风险隐患，确保将结算部位风险降到最低限度。

4、根据结算业务的发展变化，适时的提出结算业务方面的系统功能优化方案，提高对全辖结算业务的监管效率与监管水平。比方说，这次关于新的单位银行结算账户管理办法，结算账户的时限控制与转账结算方面的一些新变化，如果通过系统自动控制，可以大大降低监管成本。

5、加强对网点会计结算业务的管理与服务，促进柜面业务规范发展。

以上是我的竞聘报告，最后，我要谈的是，不管竞聘结果如何，我都将一如既往的在我新的工作岗位上尽职尽责做好本职工作，就我目前的工作岗位来说，作为分行委任会计科长，可以说都在会计部的领导下开展工作。如果我能竞聘成功，我将竭尽全力的按照部门领导的布署与以上的工作设想开展工作；如果我仍然留在网点工作，希望会计部各位领导今后能给予我以及我所在的网点更多指导与帮助。

再次感谢各位领导给了我这样好的锻炼机会。谢谢大家！

## **北京银行英语演讲比赛篇四**

尊敬的领导：大家好！

我于xx8年参加xx大学兴农协会，先后参加过一系列关于三农方面的社会实践活动，毕业后再次回到xx市农村贷款互助合作社，来圆两年前的一个梦。——不断推进成立村银行，让每个家庭都能方便获得贷款，从而造福于更多的家乡人！

xx互助中心是在老百姓自愿的前提下，本着“欲得人助，必先助人”的原则，把老百姓自家的闲置资金组织起来，以放贷的方式去帮助那些需要帮助的人，如老人看病，孩子上学，结婚，盖房子，种植，养殖，购车，买机器，做生意等。借款存款都在村里，这就意味着，村民有借有还，对全体存款人都有好处；如果个别村民有借无还，就损害了全体村民的利益，正是村民之间的互助与监督制约，给互助社创造了零拖欠的神话。由于村银行的贷款利息稍高于其他银行，村民把钱入股互助中心，得到的利息收入远高于同期银行存款利息；互助社不用请客送礼托关系，比其他银行门槛低，手续方便快捷，服务进村入户，赢得了广大人民群众的支持与厚爱。正如什八郎市场中心于道省说，“与其他银行相比，你们社最突出的地方就是贴心的服务，与客户进行心与心的交流”。村互助中心的建立，打破了整个村子资金死水般的静寂，许家屯的娱乐文化，团购团销等活动也都活跃了起来，还曾带来一场“小生产运动”。

互助中心是咱老百姓自己的银行，闲时就存，急时就贷，用起来像买东西一样方便。现仅以我家实例为证，小时候，三叔寒窗苦读，厚积薄发，以七门课程，八个第一的优异成绩，考上了理想的大学，但是当时有一个很特别的规定，必须一次性把三年学费全部付清，共八千余元，毕业后可直接分配到xx市化肥厂科研部门，在那个一考定终身的年代，这绝对是千载难逢！当时我爸为了给三叔筹钱，把所有沾边不沾边的亲戚朋友都求了，能借不能借的钱都借了，后来又去xx[]鲁河等信用社找熟人，托关系，高息贷出1400块钱，最后总筹5000余元，最终还是眼巴巴的看着录取通知书的报道时间过去，回天乏术，无能为力，错过了这次鲤鱼跃龙门的机会，

从此，三叔的位置定格在了农村，身份定格成了农民，满腹经纶而无用武之地。十几年过去了，这件事始终是家人内心深处永远不愿触及的痛。

为了满足广大人民群众的需求，顺应时代的发展，帮助更多的人建立属于自己的村银行，让每个老百姓都能方便获得贷款，我们社没有固步自封，稳中求发展，从xx中心走了出去，在临近xx村的周边区域内不断辐射，不断发展，不断壮大，先后建立了汤庄，顾头，桃园，漫渡，杜家庄，铁刘庄等中心。从而掀起了一场轰轰烈烈的互助热潮。

下面请允许我用一个小实验来说明农民爆发的凝聚力，同时阐述建中心的重要性。

把一张纸折叠51次，那么，它有多高？一块砖头？一层楼？或者一座摩天轮？不是，差太远了，这个厚度超出了地球和太阳之间的距离。如果一张纸的厚度是0.07毫米，那么对折51次后它的厚度的换算结果是1.576亿多公里，竟超过了地球到太阳之间1.496亿公里的距离。

折叠51次的高度如此恐怖，但如果仅仅是将51张白纸叠加在一起呢？

这个对比让不少人感到震撼。因为单纯的做单笔贷款，就像是将51张白纸简单的叠在一起。每笔贷款之间并没有太大联系。这样一来，哪怕每笔贷款都做得非常出色，它们对整个社来说也不过是简单的叠加而已。这一点其他的金融组织可以模仿复制。但是，脚踏实地，老老实实，用脚去做事，从基层做起，走群众路线，建起几个像样的中心，利用中心辐射的力量来发展，就相当于把纸给折叠起来了，这样夯实的群众基础，其他银行，或者其他任何金融机构也都只能望尘莫及.....有时候，老百姓的凝聚力像核聚变，核裂变一样，超出常人想象！

当外界开始赞叹我们互助社的发展的时候，我们又开始了新的征程，把互助社这一新产品推向县城，甚至市区，展开了新的宣传活动。通过针对不同收入水平的各类客户，相应的满足他们的各类贷款、投资需求[]xx市农村贷款互助合作社在不断增加贷款所需资金规模的同时，也在降低平均交易成本，并提高赢利水平，这也是在用另一种方式回报咱老百姓，回报互助社的股东们！

只有给钞票的躯壳加上互助的思想，人民币有了自己的灵魂，才能真正意义上实现自己的价值！

## 北京银行英语演讲比赛篇五

大家好！

今天能够站在这里与诸位同仁一起参加县支行个人金融部副主任岗位的竞聘，我感到非常荣幸，感谢组织上给我这次展示自我、竞争上岗的机会，同时感谢在座各位领导和同事们一直以来的关心与支持！正如一句名言所说：“每一个成功者都有一个开始。勇于开始，才能找到成功的路。”在此我愿把本次竞聘作为人生之路的一个全新的开始，在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自我价值！

我叫xxx[]今年xx岁，中共党员，助理经济师职称。我于19\*\*年12月加入我行工作，先后从事会计、信贷等岗位工作，曾担任过坐班主任、营业所主任职务，现任\*\*分理处主任一职。多年来，我始终保持积极、主动、热情的工作态度，兢兢业业、一丝不苟、尽职尽责地对待每一项工作，受到了领导和同事们的一致肯定，多次获得县支行先进个人、优秀共产党员和党务工作者等荣誉称号。

一是工作起来有股“韧劲”。屈指算来，我参加工作已有?年，?年来，我从最基层干起，一步一个台阶，积累了较为丰富的

实践经验。而且一直以来我都坚持“干一行爱一行专一行”的工作原则，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。

二是改革面前有股“闯劲”。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。因此，在问题面前，我总是善于开动脑筋，积极应对和解决；在关键时候，我也从不退缩，有着一股敢闯、敢作、敢为的精神。

三是同事面前有股“和劲”。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道，具有良好的人格魅力和做人宗旨。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，更是造就了我公正严明，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格，使我具备了较强的团队意识和沟通协调能力。

四是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，积极向老领导学习，向同志们学习，向实践学习，有着肯于钻研的学习精神。同时多年的农行一线工作经历，不仅培养了我较强的政策法律观念，更是使我熟悉了银行经营管理的各个环节，为我今后做好个人金融部的工作提供了可靠的保障。

第一，摆正位置，做好团结工作。“人和”是事业发展之根本，“人和”是战胜一切困难的有利保障。只有我们内部团结，工作才能形成合力，困难才会被战胜！因此，在团结方面，我将积极摆正自己的位置，当好配角，在部室领导的带领下，认真履职，虚心真诚地听取大家意见，做到以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人，谦虚谨慎做好表率，努力营造良好、和谐的工作氛围。

第二，创新工作方法，推动我行个人业务快速发展。如果能够走上新的岗位，我将认真履行岗位职责和任务，积极适应

新形势的需要，不断更新管理经营理念，促进我行个人金融部工作上新台阶，我将紧紧围绕总行提出的“3510”战略规划，按照市分行“快发展、严管理、增效益、促和谐”发展主线要求，经过努力使我行个人金融业务发展在全市上档次，争一流，提升市场份额和核心竞争力，进一步巩固我行在县域更具竞争实力和影响力的主流银行地位。

第三，积极拓展客户，做好服务工作。运用一切手段为客户挖掘潜在金融需求和潜在市场，做好个人客户的存贷款业务、汇兑、结算、投资理财等综合性金融产品和服务的营销工作。同时还要从服务上下功夫，把产品营销和为客户服务紧密结合起来，在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

第四，以身作则，加强自身素质的建设。选择了一种职业，就选择了一种生活方式。如果竞聘成功，我将继续以往工作的严谨、务实、细致的优良传统，以\*\*\*\*\*员的标准严格要求自己，不断提高自己的政治素质，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。

“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。当然，我也深深地知道，此次竞聘对每个人来说都有两种结果，对此我将以平常心来面对，无论成功与否，我都将以此为新的起点，一如既往地勤奋学习、努力工作，用信仰诠释追求的快乐，用责任演绎拼搏的人生！

各位领导，各位同事，参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不论成功与否，对自己都是一个提高。如果自己有幸得到各位的信任和支持，我决不辜负领导和同事们的期望。在新的岗位上加强学习、求真务实，开拓进取。如果竞聘不成功，我也将立足岗位，坦然面对，踏实工作，恪尽职守，与农行全体员工一道，共同创造农行美好的未来。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 北京银行英语演讲比赛篇六

大家好！我竞聘的岗位是银行网点主任竞聘演讲稿。

首先感谢行领导为我们搭建这次公平竞争的. 舞台！对此，我十分珍惜这次机会，来迎接新挑战、实现新目标。

在从事科技工作期间，无论是业务上克服了某个困难，还是生活中为大家解决了一个技术难题，我的内心都是由衷的欣慰。多年的科技工作经历告诉我：没有克服不了的困难，没有解决不了的难题。绝不能向压力屈服，绝不能向困难低头。我想这一点，在新的岗位上同样适用。而这也是我参加此次竞聘的动力和出发点。

下面我从几个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告。

### 一、工作简历

省略。

### 二、工作措施

现在我国商业银行的银行信贷主任竞聘演讲稿改革，正在如火如荼地进行着。对于农行来讲，改革经营模式，转变经营理念，是改革的重中之重。具体到农行基层营业网点，尤其是城区网点，就是要“以人为本，依托科技”。我们再也不能“守株待兔”，等顾客上门。而是通过创造优良的工作环境，提供一流的服务，主动营销，将顾客吸引到农行来。

#### 1、从细节做起，精心营造“家”的氛围。

客户源就是收入源，无论是哪行哪业，只要拥有了客户群，



就拥有了发展壮大的基础。营业厅是我们为客户提供服务的第一场所，让顾客把营业厅当作他们的第二个“家”，让他们感觉到一进农行营业厅，就像进了家一样。既然是家，那就需要环境整洁、气氛温馨、心情舒适、服务优良。正因为细节决定成败，所以我们要提供一切可能的机会，尽最大的努力，从小事做起，通过优雅整洁的环境、快速高效的服务、自然真诚的笑容，来营造这样一个“家”，来帮助他

3、加强团结，增强团队精神，提高凝聚力和战斗力。一个团队，其核心因素是人。作为一个团队的银行副主任竞聘报告领头羊，我将放下架子，融入集体，虚心请教，带头加强业务学习，落实制度，在日常工作和生活中，互帮互助，创造中庸和谐的工作和生活氛围，激发大家的主观能动性和创造性，发挥每个人的最大潜能，把每一次上级行分配的任务，当作是创造收益、增加收入的契机，而不是压力，更不要当作负担，以争取效益最大化。

各位领导、同志们，在你们的帮助、关心、鼓励下，我坚信我会用我所学到的知识来指导我的实践，厚积薄发，扬长避短，和我们的员工一道，用我们的智慧和实际行动，为前进中的农行锦上添花。

谢谢大家！

## 北京银行英语演讲比赛篇七

下问是由本站竞聘演讲稿频道为大家整理的《银行竞聘演讲稿》，欢迎参考。

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我xx年参加工作□xy年正式从事金融工作，过去的十几年里，

从基层做起，立足会计岗位，不仅系统的掌握了财务会计制度，还积累了比较全面的银行业务知识和实践经验。

在xz年跳槽到zs银行天津分行会计部，主要负责会计结算管理,参与制定、梳理、执行各项会计工作计划和相关规章制度,监控全行结算业务运行情况,分析会计统计指标的变化情况,发现和化解柜面业务操作中的风险,为领导提供决策依据。

第一，实践积累，眼界宽阔，思路清晰，组织协调能力强。

xz年到xq年到zs银行天津分行会计部三年分行管理工作，让我学会了如何执行与协调,学会了对各项制度的制定和整合,可以说,从一个经办员到一个中层管理员,我完成了业务知识的原始积累,完成了业务经营由前台向后台的自然过渡,完成了一系列角色转变。

尤其是在ns银行总行机关这三年里，对金融行业监管的要求更加熟悉、理解的更加透彻，加之，自己的工作岗位又需要同各基层单位进行协调、配合、沟通，自己在处理上、下级单位相关工作协调关系方面能摆正位置，理顺关系。

第二，熟悉国家相关的金融政策法规和商业银行运营知识，熟悉fxq相关的法律法规，熟悉银行业务及其运作方式。

我xy年进入到银行，从事过出纳、会计、清算、综合到财务管理等岗位，一步一个脚印地走到今天。在近十年的基层工作期间，无论是在会计业务的事前的核算、还是在会计监督的事中管理，都坚持合规的原则，十年基层工作不仅高质量、高效率地处理各项业务的核算手续，而且无一差错事故，维护了银行和客户资金安全。可以说这十年的基层工作经验这一路走来让我系统的学习了国家相关的金融政策法规和银行的基础知识，为今后的工作打下了坚实的基础。

第三，敬业奉献，肯于吃苦，潜能无限。

我敬重自己从事的事业，专心致力于自己的岗位，千方百计将事情办好。自加入到合规部以来，特别是我行改制期间，大到出台各方面的管理制度，小到公文的标准化，都能潜心学习、研究。由于时间紧任务重，自己加班加点，精心准备材料、深入基层，充分征求意见，缜密思考，为拟定、评审制度打好了坚实的基础。

各位领导，各位同事，洋洋洒洒数千言，或许未能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对事业的执著和对农商行的热爱。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我必将以更大的干劲迎接挑战，超越自我，在fxq工作岗位上用行动诠释我今天的话语，以百倍的信心和努力，为ns银行贡献自己的力量，向各位领导和同事们交上一份满意的答卷！

## 北京银行英语演讲比赛篇八

大家好！我叫李xx，今年xx岁，财会专业本科毕业，来自工业开发区分理处。感谢行里给我这次学习和锻炼的机会，使我有幸面对机遇，迎接挑战。

从xx年7月毕业至今，我在农行已经整整工作9年了。9年间，通过不断地学习和实践，自己的理论水平、业务技能得到了明显提高。同时通过学习和实践，也使我的人生观、价值观有了很大转变，由安于本职工作到勤奋学习，积极、主动地开展工作的；由趋于守旧到敢于创新、勇于开拓；由一味地侧重理论知识的学习到学以致用，以学习促工作，以工作促学习。期间每一个过程都蕴含了行里领导和各位同事对我的支持和帮助，同时也倾注了自己辛勤的汗水。

在多年的工作和学习中，我深深地体会到，只有不断学习、应用、再学习，实践、认识、再实践才能使自己各方面的素质不断提高，每一次提高的过程都深深鼓舞和激励着我，以

更加饱满的热情投入到新的挑战中去。同时，我也深刻地体会到，挑战和机遇对于个人进步的重要性。有了机遇，要善于把握机遇，没有机遇，要努力创造机遇。

我这次报名参加内外勤副主任岗位的竞争，主要理由是：第一，我热爱这份工作，愿意为这项工作付出本人最大的努力；第二，我认为自己充分具备担当这一职务的能力与水平，并愿意通过担任这一职务使自身的作用得到更充分的发挥；第三，我认为这次参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不管能否受聘，对自己都是一个提高。

竞争这一岗位，我认为本人具有以下优势：

一、具备丰富的工作经验。在从xx年跨入农行大门以来的9年时间里，我先后在不老屯营业所、溪翁庄分理处、檀洲储蓄所工作过，分别从事银行会计、储蓄等工作。期间经历了商业银行的改革。在改革过程中，虽然工作程序和技术不断推陈出新，但是在每一次新旧交替的过程中，我都能够很快地接受和适应。此外，通过长期与顾客打交道，我掌握了许多单纯依靠学习而得不到的工作方法和技巧。使我能够针对不同顾客，采取不同的工作方法，保证以最有效的方式开展工作。9年的工作经历也使我逐渐能够跳出会计和储蓄等具体工作范畴，站在整体发展的高度认识工作，开展工作。我认为，有9年扎实的实践和丰富的经验为基础，我一定会很好地担负起这一职务所赋予的各项任务。

二、充分具备这一职务所要求的专业知识和综合知识。实事求是地讲，我来农行的9年是不断学习的9年。通过坚持不懈地学习，使自己不断得到充实。根据工作需要，我先后学习了计算机、英语、会计等多方面专业知识和技能。通过学习，我取得了“计算机等级考试二级证书”；通过学习，我圆满完成了财会专业本科的学习，取得了本科文凭，其中我所撰写的毕业论文“我国商业银行入世后将面临的形势和对策”顺利通过答辩，并被评为优秀论文；通过学习，我拿下了具

有较高难度的全国专业技术职称中级会计师考试，取得了中级会计师职称；同样通过学习，一次性通过了国家英语三级考试。在财会本科学习的三年多时间内，无论风吹雨打，只要工作允许，每周的周六周日我都坚持乘车去北京学习。

学习的过程也是锻炼的过程，在这一艰苦的过程中，我不断地享受着每一次进步所带给我的信心与喜悦。学习使我的理论水平和实践技能得到了明显提高，更重要的是使我越来越坚信一个道理，那就是：坚持就是胜利，工作需要就是动力。

三、具备较强的工作能力和组织协调能力。在工作中我始终坚持“学以致用”的原则，努力把学到的知识应用于实际工作中去。通过技巧服务，协助领导真正抓好了20%客户的80%存款；通过大力宣传中间业务，实现了资源共享、共同发展；通过对银行资金来源和增减变化情况的分析，较全面地掌握了工作的节奏，为保障银行资产的安全、合理运营做出了一点贡献。同时我在工作中能够很好地处理本职工作与其它工作之间的关系，内外勤工作之间的关系，积极帮助同事解决存在的困难和问题。通过努力，我先后被评为20xx年度规范服务标兵和出席支行的先进工作者。

四、具备良好的工作作风。我始终坚定不移地认为，良好的工作作风和出色的业务能力同等重要，尤其对于我们金融服务行业，更是如此。所以我在工作中一直坚持“以顾客为本”的思想，认真解决顾客遇到的困难和问题。我认为只有具备良好的工作作风，才能树立良好的形象，赢得顾客的青睞。

在认清自己所具备的上述优势的同时，我也清醒认识到自身存在的一些不足，如在把理论工作更深入、更紧密地与实际工作相结合，推动本职工作开展方面做得还不够；工作的方式方法上也有待进一步创新；业务熟练程度虽然较高，但深度不够等等，这些都有待于在今后的工作中加以改进和完善。

在以后的工作中，我将继续巩固并更加充分地发挥以上优势，尽快弥补自身的不足，争取使自己的综合素质和业务技能得到进一步提高。

如果我竞争到这一岗位，我将在以下方面做出努力：

一、强化服务意识，提高服务水平。众所周知，金融行业是一个重要的服务型行业，主要依靠服务求发展、依靠服务求生存。认真地研究如何更好地提供一流的服务是关系到企业发展的关键问题。要提高服务水平，首先要培养良好的服务意识，努力塑造良好的企业精神和企业文化，并把这种意识形态用简短的文字表达出来，让每个人牢记在心，不断地用这种凝聚着企业精神的文字强化大家的的服务意识，牢记服务的宗旨。第二，要提高服务质量，坚决避免把企业文化停留在嘴皮子上，停留在泛泛的文字上。我将严格要求每个下属在工作中做到以下几点：一是对顾客面带笑容，提供微笑服务；二是耐心回答顾客所问的每一个问题；三是通过自身努力能为顾客解决的问题必须给予解决；四是实行首问责任制，每一个首先得知问题的工作人员必须负责解决或协调解决，不能相互推诿。第三，推广使用行业文明用语，要根据分管部门工作特点，制定出一定数量的文明用语，如：您好，请您输入密码。您收好，请慢走。请不要着急，我们会尽力为您解决等等，要求每个人在遇到类似工作场合时，必须使用文明用语。第四，建立健全储户投诉制度，及时了解顾客反馈意见，对照意见改进服务。第五，结合用户投诉制度，定期召开分管人员会议，要求大家不断地用企业精神对照自己的工作，找差距、找不足。同时进行服务测评，奖优罚劣。通过以上措施，力争使大家的的服务态度、服务水平有一个明显的提高。

二、努力学习新知识，掌握新技能。技术不断发展、知识不断更新。从我们金融系统来讲，操作软件不断升级，新技术更是不断出现。而且随着现代金融服务业的发展和我国加入世界贸易组织后面临的新形势，金融服务的领域必将进一步

拓宽，金融服务系统必将进一步完善，在这一过程中，新知识、新技术的应用是不可避免的，这对银行工作人员的业务水平提出了更高的要求。而目前我们行的许多同志，包括我自己，离这一要求相比还存在很大差距。这就需要在保证熟练完成现有业务的同时，增强工作的积极性、主动性和预见性，超前学习一些将来可能用到的知识和技能，如外语、外币业务知识等，做到未雨绸缪。只有这样，才能更好地适应新形势的需要。要想实现上述目标，必须从现起提高对员工业务水平的要求，在内部建立一整套科学的学习考评制度，营造一种良好的、积极向上的学习氛围，使大家充分认识到学习对我行发展的重要性，对自身发展的重要性。在这方面，我一定要充分做好表率，特别是要团结同事加强对一些新事物、新知识的学习与讨论，营造出浓厚的学习氛围，争取跟上时代的发展步伐，走在全行业务学习的前列。通过强化学习，促进工作效率和工作质量的提高，最终要让储户感觉到，我们的工作质量更好，我们的工作效率更高，我们的综合素质更强。同时加强知识储备，为未来发展奠定坚实基础。

三、树立团队精神，提高整体凝聚力。一个国家的振兴靠团结，一个民族的进步靠团结，一个企业的发展同样靠团结。团结出生产力，团结出战斗力，团结出凝聚力。所以要从我做起，塑造一流的团队。首先要身先士卒，严格要求自己，做到不利于团结的话不说，不利于团结的事不做，多为他人着想，多做换位思考，争取与每个人都建立良好的团结合作关系，充分发挥好纽带作用。同时，强化大局意识，对不利于团结的人要严肃批评，不利于团结的事，要坚决制止。使无论是上下级还是平级之间，都能形成良好的团结协作关系，队伍内部形成个人利益服从集体利益、当前利益服从长远利益的良好工作氛围，使大家能够愉快地开展工作，激发内在潜力，释放出更大的工作能量与热情。在加强团结的同时，妥善处理“团结协作”与“一群合气”之间的关系，在维系良好关系的同时，绝不当老好人，要坚持原则，秉公办事，做到既团结紧张；又严肃活泼。

四、加强内部管理，向管理要效益。管理水平决定工作效率和效益，美国经济学家斯诺曾经说过：“抛开技术创新，管理制度的创新同样可以促进企业的成长。”作为一个分理处，怎样面对管理创新这一问题，如何做好管理创新。我认为，首先，应加强对金融业管理知识的学习，在这方面，我本身也应进一步加强。第二，要加强横向沟通，积极借鉴其它分理处在管理工作中的一些好的经验和方法，为我所用。第三，在管理上要敢于创新，走别人没有走过的路。比如在管理方法和管理制度上，要根据部门工作特点和工作实际，在总结实践经验的基础上，制定出一套更为有效的管理方法和必要的管理制度，改进旧的不合时宜的管理模式，弥补管理上存在的空白。同时，在管理中要强化“以人为本”的概念，争取实现由制度管理向自我管理转变，由硬性管理向软管理转变。通过这两个转变，最大限度地调动每一名员工的积极性，提高每一个工作要素的使用效率，力争创造出一流的工作业绩。

以上是本人竞聘这一岗位的一些想法。

各们领导，各位评委，本人一直坚定不移地认为：不断学习、实践、再学习是获得成功的关键。在此，我可以骄傲地说，在现实的学习、工作和生活中，我一直在努力做到这一点。也正是因为这样，自身的知识水平、实际技能和思想道德修养才得以不断提高。我始终坚信，无论在什么工作岗位上，只要有足够的努力，就一定会获得成功！我将使我的信条在实际工作中得到证实！

谢谢大家！

## 北京银行英语演讲比赛篇九

大家好，我是来自xxxxx的xxx[]今天我演讲的题目是：青春无悔，我的农行梦！



从在校学生，到企业员工；从刚开始连捆钞都不会的“门外汉”，到第一天紧张的上柜；从老员工手把手的教授，到第一次独立面对客户；从最基本的服务技能，到做好优质服务。我们到底是在为谁工作呢？作为一名刚刚步入社会的大学毕业生，作为农业银行的新员工，作为工作在一线服务岗位的柜员，今天站在这里，同现场的各位同事一起探讨一个问题：我为谁工作？从在校学生，到企业员工；从刚开始连捆钞都不会的“门外汉”，到第一天紧张的上柜；从老员工手把手的教授，到第一次独立面对客户；从最基本的服务技能，到做好优质服务。我们到底是在为谁工作呢？作为一名刚刚步入社会的大学毕业生，作为农业银行的新员工，作为工作在一线服务岗位的柜员，今天站在这里，同现场的各位同事一起探讨一个问题：我为谁工作？近年来，农行杨凌支行利用杨凌杨凌农业高新技术产业示范区，我国唯一的农业高新技术产业示范区，农行陕西杨凌支行抓住这一区位优势，经过多年的积极探索和努力实现，有力地支持地方当地农业发展、农民增收，用良好业绩，赢得了社会各界好评。当前的“农行梦”就是“建设一流现代商业银行”，致力为中国三农事业贡献力量，为最广大城乡客户提供优质金融产品与服务。

回忆起今年8月，一位刚刚毕业的大学生，怀着对人生梦想的追求，对金融事业的渴望，和对银行工作的那份挚爱，有幸进入了我们农业银行这个大集体，在拿到录用通知的那一刻我欣喜若狂，因为我知道我的青春梦想将在这里扬帆起航！

我们一起拓展一起培训，学习的是为人处事、待人接物之道，收获的是知识；我们体会到的是至真至诚、至亲至纯之情，珍藏的是友谊。我们所学到的信念成为将我们凝聚在一起的力量，虽然现在我们被分到不同的网点，学习各项业务，但是我们始终铭记作为一名长安人的使命和责任，用我们的奋斗创造农业银行美好的未来！我的农行梦很简单就是跟同事们一起兢兢业业，然而我的农行梦又是精致的，因为一点一滴都需要注入我们最真挚的情感。作为一名青年，农行梦是阳光积极，乐观有爱，我们要用自己的青春活力感染周围的

人，让他们焕发出朝气和正能量，让我们服务的客户，将我们带给他们的微笑在这个社会上传递！

作为一名农行人，农行梦是专业服务，贴心周到，我们要努力提高自己的专业技能；我们要诚以待人、换位思考，让我们的客户感觉到的不仅仅是专业的服务更有朋友般的问候，亲人般的关怀！我们要成为一股清风，一扫以往城市商业银行在人们心中既有的形象，成为都市人贴心可靠专业的财富管理专家；我们要推进各年龄阶层金融产品的创新，突出特色化经营的优势，等等等等。有太多的梦想需要我们去实现。诗人艾青在他的诗中写道，为什么我的眼里饱含泪水，因为我对这片土地爱的深沉。我们感恩父母，是他们赐予我们生命，来到这个五彩缤纷的世界。同样我们还要感恩农业银行，是他给我们提供了施展才华的机会、是他为我们撑起一片挥洒青春热血的天空，是他铸就你我追求梦想的舞台。我相信只要我们团结一心，艰苦奋斗，我们所经历的沧桑都将成为我们生命中最闪亮最真实的记忆。勤勉尽职，求索奋进，让我们用无悔的青春谱写农业银行美好的未来！

最后，真诚地祝愿我行事业兴旺发达，明天更加的辉煌！ 我的演讲完毕，谢谢！