

银行党建演讲稿(模板5篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

银行党建演讲稿篇一

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年的银行工作经历，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，自信有才能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：

一是具有比拟全面的专业理论知识。

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

二是具有比拟丰富的银行工作经历。

在每个岗位上我都获得了较好的成绩，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、协调效劳、办公室后勤管理方面都积累了比拟丰富的经历。

三是具有较强的组织、沟通、协调及管理才能。

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、沟通与管理才能。使自己初步具备了一个领导所应该具备的根本素质，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，我想假如同志们降低一点标准的话，我与大家的合作还是比拟愉快的。所以，就沟通组织协调管理才能而言，假如作为支行副行长，我可能还算是一块可造之材。

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。

我将根据市场经济学的“二八”法那么和***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，进展等级分类，防止营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的根底上，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。

我将抓住支行营业部核心竞争力工程投产施行的有利时机，整合内部资源，完善效劳功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感。注重对大客户的效劳工作，尤其是要注重细节，把差异效劳做细做实，使大客户实在感受到“一对一”个性化、亲情化效劳的方便和尊贵，对重要客户可以采取预约、优先办理，上门效劳的方法，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注和祝福，使**行的效劳更加人性化。

工作中，我将在原来根底上继续标准工作流程，健全营销体系，建立行之有效的制度，提升管理程度，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，理解现代商业银行

的开展趋势，开展效劳礼仪、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，找到拓展业务的方法。

银行党建演讲稿篇二

大家好!今天，我本着参与、锻炼、挑战自我的宗旨站在这里，以平常、诚恳的心态接受领导和同志们的检阅，竞选本行副经理一职，希望能得到大家的支持。

我叫，由于工作的忙碌，专业是，现任。自进入行后，在领导和广大同仁的支持和帮助下，我从一个业务新兵，逐步成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人，从中我学到了很多知识，找到了工作的目标。今天，我能有机会参加这次竞选上岗活动，心里感到非常激动，并借此机会对长期以来对我工作给予支持、关心和帮助的领导和同事，表示衷心的感谢!

(一)具有虚心好学、严于律己的优良品质。自进入本行以来，能自觉遵守银行的各项规章制度，认真学习专业知识、各项创新技术以及管理方面的理论知识，并在多年的实践锻炼中积累了不少工作经验，善于学以致用，扬长避短，创造性的开展工作。

(二)具有良好的政治素养。作为银行的一员，在工作中不仅有坚定的政治立场，而且有较高的思想政治觉悟，我是学行政专业的，对行政部知识有一定的基础，但在业余时间，我却从未间断过学习。并将理论学习运用到实际的工作中，把更高的着眼点放于整个银行、整个社会。

(三)具备爱岗敬业、甘于奉献的精神。一直以来我对照着“老老实实做人，踏踏实实做事”的人生信条在努力。无论是在哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上

积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。具备了吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是、求真务实的工作作风。这些都是做好银行副经理工作的基本要求。

(一)要找准自己的定位，做好经理的副手。我想作为一名银行副经理关键是要找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。注重当好“副手”，协助经理发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的经营理念，简化办事程序，提升研究室层次，真正让领导放心、上下级称心、全体员工顺心。用自己对事业的热爱和忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、来提升银行的地位。

(二)做好综合协调工作，确保政令畅通。对下及时传达贯彻公司的各项决策，加强督办检查，促进各项决策的落实。认真、科学地搞好领导与领导、部门与部门、员工与员工之间的沟通协调工作，避免互相扯皮、推委，出现工作空档，确保各方面通力合作，默契配合，步调一致，共同完成银行的各项任务。并按时、按质做好银行各项人工成本的预算、分析，把控人工成本，组织银行各类工作计划、总结、会议、决议以及以银行名义上报下发的各种文字材料的起草、整理、审核、打印，并做好保密工作，并将收集的各类反馈意见，将其整理、分析，并提出解决方案向上级及时汇报。

(三)尽职尽责，努力实现自身价值。根据银行发展计划，拓宽招聘渠道，优化面试流程，确保引进出色人才，深化绩效考核制度，将个人绩效考核与组织绩效考核有机结合，根据银行运营状况及市场薪酬情况和岗位特性制定出合理的薪酬激励机制，更好的激励员工，调动各级员工的工作积极性。通过岗位价值评估，突出不同岗位之间的责任与贡献，实现以岗定薪，岗变薪变，合理拉开薪酬差距，实现真正的内部公平。根据部门的工作安排，对部门员工进行考核、指导和

培养，优化人员配置，提高部门工作效率。根据银行战略业务重点，结合员工需求，制定符合各级员工学习与发展的培训计划，以求更大程度上开发人力资本，从而推进公司快速发展。我还有一个重点的工作就是，发展商户的信用卡。商户是银行卡的消费场所，其服务质量对银行卡的发展影响重大。用卡环境好，银行卡使用方便，消费者就容易接受，发卡量或者说持卡人就会增加，否则，消费者就会排斥这种结算方式，持卡人和发卡量就会委琐。所以，发展商户和发展信用卡是密不可分的，这一点也将会成为我以后工作的重点项目之一。

在过去的工作中，我不断的完善自我，超越自我，我自信有能力迎接新的挑战，也渴望得到各位领导的认可，能给我机会，使自身的业务素质不断提高。

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行党建演讲稿篇三

当前，中国银行业的“服务领先时代”已经到来，银行业的竞争，是一种服务与信誉的竞争，是一场对柜面职员综合素质的选拔赛。银行的发展，本身体现的就是柜面工作人员的服务质量和态度，甚至是员工的精神风貌，同时，它还孕育着银行本身的文化，展现在公众面前的就是一种品牌。俗话说：栽下梧桐树，引来金凤凰。银行亦是如此，只有全面提升优质文明服务质量，才能创出良好的信誉和安心的环境，才能赢得信赖。

首先，把握细节，创出我行服务品牌。在实际工作中，我们往往把服务理解为态度，即态度好=服务好。其实不然，只有把细节追求贯穿于服务的全过程，才能提高文明服务质量，才能全面提升核心竞争力。把握细节，就要始终把“客户至上，服务第一”作为准则，把文明服务体现在平时每笔细小的业务和细微的细节中去。说到细节让我想到身边经常发生的案例。

上次一名老大爷来结存单，我接过来看到到期日是下个月的今天而大爷以为是今天到期，经我提醒现在结清的话就全按活期结息后，大爷很感动的说姑娘你们这边服务真好，能替客户着想。现阶段我行作为贵宾体系建设的示范单位，而我在贵宾窗口，这对我提出了更高的要求，更是职业生涯中的又一次机遇，我们别出心裁的制作了精美的调研卡片和潜在客户转介绍卡片，通过调研来了解客户对于服务方面的、理财产品的需求及各类集体活动的需求，而我也利用转介绍卡片将潜在客户转介绍到大堂经理和贵宾经理那边，在做好核算的同时也抓好营销，让客户体会到不一样的服务。

除了在日常工作中坚持做到三声服务，使用文明用语外，我还总结了“四个一样”，即：存款取款一样主动，生人熟人一样热情，忙时闲时一样耐心，表扬批评一样诚恳。而在这些小小的细节之中，体现的不仅是个人，而是我行的整体形象。

其次，创新理念，满足客户服务需求。银行业出售的不是简单的产品，而是服务方案和需求，要以满足客户日益增长的理财需求为目标。挖掘优质客户、留住老客户、争取新客户，要根据顾客的不同需求，提供差异化的便利服务和支持服务，以达到服务品质的无差异性。对待贵宾客户或老客户时。

假如能准确地称呼其姓氏与职务，表示对客户的熟悉，他就会产生被重视的感觉，从而拉近“距离”，为下一步营销我行产品会有所帮助，对第一次接触的新客户，要主动热情、准确快捷地做好每笔业务，给客户留下良好印象，产生下次再来我行办理相关业务的内在冲动。记得某一天的中午，我正要准备吃饭，一个客户拿着一堆资料要开两个对公户，并且客户一会还有事情要去处理，我得知后立刻把资料收进来，认真审核，以最快的速度办理完了业务，并且在办理的过程中始终微笑服务，事后客户对我的工作给予了肯定，并表示我的微笑非常亲切，服务态度非常好，选择中信是没错的。

硬的业务技能，娴熟的操作技巧，就无法为客户提供完善快捷的服务，就干不好本职工作。客户来银行办理业务，高效的办事速率、准确的业务核算，定能使他们的满意度大大提高。这就要求我们的业务技能必须十分娴熟。刚到我行之初，由于基本功不熟练，压力很大，但我深知只有把基本功练好，才能提高办理业务的速度。于是，平时就注意“缺什么，补什么”，打字速度不够快、准确率不够高，就坚持每天利用十到二十分钟时间练打字，坚信有一天“铁棒能磨成针”；练习点钞没有捷径，只有做准每一个微细的规范动作，就每天无数次重复的机械训练，做到心、口、手合一，提高速度和准确率。

优质文明服务永无止境，重在坚持，贵在落实。我们每一名中信员工，都要以优质、高效的服务质量树立好我行恰似梧桐树般高大的服务形象，来吸引更多的客户金凤凰。“世上无难事”，我相信，只要做一个有心人，用心，诚心，信心，耐心，细心处理每一笔业务，接待每一位客户，就可以以平凡的岗位上做出不平凡的业绩。

银行党建演讲稿篇四

1、管理是基础。管理不到位，资金出问题、安全出问题，发展再好也白搭，所以管理一定要到位，不仅要规范好各项工作流程，明确各人职责，而且要尽量简化以提高工作效率等等；同时要做好各项过程管理，做好对员工的知识管理，要有居安思危的意识，与时俱进，不断学习充电，提高员工素质。

2、做好服务、营销，强化执行力。服务的好能够很好促进营销，而营销到位也体现在服务的过程中，两者不是对立的是相辅相成的。通过过程管理，内部沟通交流，不断总结好的经验做法并公示，同时督促帮助后进者，推进整个团队前进。

然后再表表自己的决心和自己态度，表明如果自己竞争不上，

说明离这个岗位的要求还有一定的差距，将会在今后的工作中更加努力，不断学习提高自己的综合素质，使自己符合要求，并争取下一次机会。

接下来，领导们会问一些问题，比如业务发展有什么新招？如果遇到客户刁难如何处理？如何更好处理员工矛盾？如何处理与上级关系等等，这些都必须提前想到，这样做到心中有数、临危不乱不慌对答如流，机会才会大一些。

银行党建演讲稿篇五

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！