

2023年夏至到活动反思 鱼游到了纸上教学反思(大全8篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

超燃的高三励志演讲稿篇一

大家好!

今天我能站长这个讲台上，首先，感谢各位领导给我这次展示自我、施展才华的机会!决定参加这次竞聘前，我曾度德量力，思虑再三，之所以参加个人银行业务负责人的竞聘，一方面，是对分行人力资源改革的拥护和支持，以自己的实际行动做改革的参与者与推动者。这也是作为分行的一员必须敢于接受挑战、敢于接受考验的最好体现;另一方面，是想借此机会锻炼自己，接受大家的检阅与评判，争取更好地为分行发展服务的机会。近年来，在领导的培养下，在同志们的关心与鼓励下，我一直兢兢业业，恪尽职守，勤奋学习，严于律己，政治思想不断成熟，工作经验不断丰富，知识储备不断增长，感觉可以更好的为分行的发展服务，希望有一个进一步施展才华的实践平台。

一、对个人银行业务负责人岗位的认识

个人银行业务负责人岗位具体职责是：对本行个人银行业务的发展规划、市场份额、指标完成情况、市场客户营销等负责;对全行个人存款、个人贷款、银行卡、证券代理、电子银行业务负责;对城区网点、县级支行的个人银行业务的管理负责;对个人客户经理、理财中心、个人优质客户、个银产品的

管理负责;对个人业务、产品的培训、推广、宣传、营销负责;对整个分行个人银行业务的管理、发展、营销负责;主管全行中高端个人客户、个人理财业务,传统的储蓄业务、银行卡业务、电子银行业务、个人信贷业务等;为客户提供更贴切、更高层次个人金融服务、个人理财服务,做好分行个人品牌银行业务的市场营销工作;关注、分析市场动态及客户需求的变化,及时向上级管理部门反馈市场信息,提出个人品牌银行业务新产品开发建议;建立和维护客户档案资料库,收集、汇编、分析客户资料,发展和稳定优质个人客户,扩大优质个人客户群体为个人客户提供优质综合服务。

二、对个人能力在竞争中的优势分析

1、具有熟悉各项个人银行业务的优势:几年来的银行业务岗位培训和在业务工作中的实践以及我长期从事个人银行业务经理助理工作,深知个人银行业务在银行工作中的地位、作用;明白做个人银行业务负责人所必备的素质和要求,悟出了一些做好管理工作的方法策略,在业务管理、指导,风险制度建立,协助领导工作等方面取得了一定成绩,目前基本可算该项业务的权威。

2、具有较全面的组织、协调和管理能力优势。具有良好的交际沟通能力和团队合作精神。能团结同志,正确处理与领导和群众的关系。工作思路清晰,头绪分明。具有较强的口头表达和文字综合能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养,以“明明白白做人,实实在在做事”为信条,踏实干事,诚实待人。经过多年学习和锻炼,自己的业务能力、组织协调能力、判断分析能力、领导掌控能力都有了很大提高,能够胜任个人银行业务负责人工作。

3、具有正直的人品、良好的修养及优秀的作风。工作责任心强,勇于开拓进取。公道正派,与人为善。吃苦耐劳,率先示范。始终认为:沉默是金,忍让是银,帮人是德,吃亏是福。注重个人修养,平时抓紧一切时间学习,努力使自己成

为一个有知识有修养，品德高尚情操纯洁的人。

4、爱岗敬业，有强烈的责任感。在日常工作中，为解决个人客户的疑难问题和遗留障碍，我经常加班加点，不计个人得失。把客户满意的作为自己的最大追求。每当有新业务推出时，我总是先使用并全面了解其功能、优点。在上门服务和遇见客户询问时做到有问必答，回答详细，并尽力推荐他们使用适合他们的个人银行业务。在服务的同时我注意与客户建立良好的人际关系(尤其是大客户)，第一次上门服务时我都会留下联系号码以便用户遇上问题后第一时间通知我，我的优质服务为我赢得了很多大客户的好评。

三、竞聘上岗后的设想及措施

假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面配合做好个人银行业务负责人一职，提高个人银行业务拓展工作质效，树立个人银行业务优质的形象。我的目标是：我与个人银行业务共发展。

维护银行形象，维护班子形象，讲团结顾大局。拉偏套，使正劲，摆正位置，当好主角。做到“三个服从”，即个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不缺位，主动不偏位，融洽不空位。让领导放心，群众满意。

2、优化网点布局，拓展业务开发，提高经济效益。一是搞好市场开发。一方面扩展外延，不断调整支行和网点个人银行业务营销经营布局。优化网点和自助设备布局，做大做强优质网点，取得业务发展和效益的最大化。采取“区别对待，择优扶植”政策，对规模大、效益好的客户实行倾斜政策，优先发展；对于规模小、效益一般，但有发展潜力的客户，要设身处地的为客户服务，为客户着想，留住客户；对于在保本点以下的众多零散客户，也要竭诚服务，凝聚人气，开发潜在客户。以增强整体规模优势，充分占有市场份额。另一方面，拓深内涵。通过转换经营机制，充分调动员工积极性、主动

性和创造性，建立综合考核评价体系，强化业务成本核算，转变工作作风，提高办事效率，以信誉赢得客户，占领市场。二是本着优化、改良、补充的原则，促进原有传统业务与新业务的共同发展。目前在传统个人银行业务的补充上建议开发“通知存款”、“养老保险业务”、“儿童智力投资业务”、“节日纪念储蓄”和“储蓄债券”等。提高个人业务的科技含量，推出高品味、多元化的金融工具。如：自动转账服务、货币市场存款账户、货币市场存单、可转让定期存单、定活两便存款，通知存款、礼仪存款、住宅存款、个人退休存款等。另外，可以开发使用个人支票、旅行支票、多功能的银行卡，大力发展自助银行、电话银行、网上银行等服务手段。对已基本定型的新客户要根据市场变化不断完善。如“大额可转让存单”、“定额储蓄存单”可以改进为面值固定、不记名、不挂失，可在债券市场上转让、利率浮动和价格随行就市的“储蓄债券”，使之具有流动性和赢利性的特点。三是抢占商机，加快发展中间业务。目前在发展传统的代理和代保管业务的基础上，可大力开办证券、股票资金代理账户，实行证券买卖时资金自动划转；开设综合理财账户、电话银行、个人外汇买卖等业务；为个人提供投资咨询、信息咨询、保管箱业务；开展资产管理、证券代理、退休金信托等业务。同时减少办理环节，让客户真正感到方便，以此带动存款业务的扩大。

尊敬的各位领导，各位评委，在我的竞聘演说结束时，我还想说的是，我也许还不成熟，也许还有这样那样的欠缺，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。西方一位哲学家说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我一定会做得更精彩！

谢谢大家！

超燃的高三励志演讲稿篇二

银行算得上是百姓财产的保障，是社会经济不可或缺的金融机构。本站小编为大家整理了银行人员爱岗敬业演讲稿3篇，欢迎大家阅读。

尊敬的各位领导、各位评委、亲爱的同事们：

大家好！我是来自××支行的××，今天我演讲的题目是《激情成就事业，创新促进发展》。

朋友，你肯定知道世界首富比尔·盖茨吧，他说过这样一句话：“每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”他还曾在有一项有关责任感的最新民调中，被评为最具责任感的商界领袖。从这里，我看到了他对工作的激情，我也明白了是什么成就了他的事业？是什么造就了他的事业？是什么创造了他的财富？是责任与激情。

××银行是全国首家农村合作银行，半个世纪以来，我们始终秉承“阳光经营、快乐成长、创新服务”的经营理念，我们始终走在我国农村金融改革的前沿，那么，在这半个世纪的发展历程中，是什么支撑着我们劈波斩浪、奋勇向前呢？是管理？是服务？是产品？还是技术？当然，这些因素都不可或缺，但我觉得，最关键的还是“责任与激情”。

那么，什么是责任心呢？什么又是激情呢？我认为责任是一种人生态度，是珍视未来，是爱岗敬业的表现，而激情则是责任心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了给我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。

暮然回首，来到××银行××支行工作，已有×年了，几年

来，有无数次，我被自己感动了。（事例）。这两个小小的故事，其实并不是小插曲，而是时常伴随着我工作发生，因为责任与激情是我生命的全部。

科学发展观，一步一重天，责任促进发展，激情成就事业，朋友们，作为××银行的一员，你不感到自豪吗？你不感到骄傲吗？如果，你的答案是肯定的，那就让我们一起肩并肩、手牵手，从自己做起，从身边的小事做起，从现在做起，将责任扛上双肩，将激情填满我们的工作，让我们的事业在团结奋进、锐意进取、开拓创新、奋力拼搏的主旋律中收获更多的精彩和奇迹，让我们用的双手，来回报企业对我们的知遇之恩，来推动我们××银行走向更加美好的明天！

我的演讲完毕，谢谢大家！

尊敬的各位领导、同志们大家好！我演讲的题目是“用青春书写激情，用奉献诠释自我”。

在这个阳光明媚，迎春花盛开的季节，能够和大家一起探讨“青春、激情与奉献”，我感到十分荣幸。青春是读不完的历史长卷，激情是忙碌的身影，奉献是心灵深处一曲人生新的交响，是忠于职守，是敬业，是拼搏，是热爱并献身自己从事的金融事业。当奉献成为一种时尚，当敬业成为一种需求，当知识成为一种资本，我们所有的正是青春的激情。

当前人民银行正处在改革和职能转换的关键时期，县级人民银行责任重大，前景广阔，任重道远。我们还有什么理由不以满腔的热情投入到岗位工作中去呢？奉献社会，是时代对青年的召唤，稳健货币政策在基层的贯彻落实需要我们，维护辖区金融稳定需要我们，支持县域经济发展、帮助农民奔小康需要我们。我们不应该彷徨，不应该迟疑，立刻行动起来吧！努力拼搏，开拓创新，爱岗敬业，无私奉献，从我做起，用自己的青春和汗水给我们人民银行改革与发展添上色彩斑斓的一笔。

我的演讲完毕，谢谢大家！

各位领导各位评委大家晚上好！

感谢分行给我一个机会，能在在长沙分行成立八周年华诞之际站在这里，我是来自营业部的一名柜员，我演讲的题目是：“因为我有选择，我主载自己的人生”。

每个人都怀揣着一个梦想，梦想是我们的希冀，它引领我们奋发进取，踏平坎坷，品味成功。曾经有很长一段时间我认为，爱岗敬业只是一句空话，当我们走出大学校园的那一刻，我们一个个都豪气干云，发誓要在各自的岗位上做出一番成绩来，但现实总是很残酷，我们发现一切并不是我们想象的那样，不是每一份工作都让人兴趣盎然，不是每一个客户都能对你客客气气，我们不曾经经历的事情，一点点将我们的梦想击碎。

有人说，“梦想破灭，成长开始”。在株洲支行的半年里我收获了客户的微笑也收获了同事的友情，更重要的是我还收获了“爱岗敬业”这种优秀的品质。

在我看来，爱岗敬业就是将勤奋和努力融入每天的生活中，融入每天的工作中。要靠我们的意志，把它变成我们的习惯。

株洲支行是新成立的支行，而我们都是新手，为了缩短我们和成手之间的差距，在开业的半年时间里，我们放弃了大部分的业余时间。支行的梁行长多次组织我们进行优质服务方面的情景培训。陈经理多少个晚上陪着我们一起练习技能，辅导我们业务知识。半年之后，当我们在神秘客户监测中获得第一，当我们在技能比赛中名列前茅，当我们在柜员等级考试中取得了优异的成绩的时候，我们有如获得重生一般，心中充满了自信。我知道我们已经渐渐地学会了以务实求真的态度对待工作，也学会了以自然豁达宽容的心境对待工作岗位。

如果，我们把柜台工作只看成是一种职业来对待时，将会觉得是极其辛苦和平凡的，客户只是一个个的工作对象；而当我们把它看作一种崇高的事业时，对客户认识会有有一种全新的意义。在这日复一日的迎来送往中，我们不会再用一般的职业心理去对待他们，在为他们服务过程中爱的情感会油然而生。

在株洲支行，信用卡还款客户占很大一部分，一次，一位客户在我们柜台还款，不停的抱怨我们网点太少，还款不方便，我们一位柜员刚解释了两句，客户就很不耐烦地指责她，她一急眼泪就下来了。但是她还是马上擦干了眼泪，积极地向客户推广信用卡绑定业务，最后客户满意的离开了，而且还顺便开立了个人网上银行，看到客户高兴得离开，大家都欣慰的笑了。

爱岗敬业就是用“追求满意永不满足”的精神来做好服务。当看到客户希冀而来，满意而归，工作的辛劳就会变成我们付出后的欢乐。

以上是我对于爱岗敬业和如何做好服务的一些心得。我相信，我们是幸运的一代，欣逢长沙分行盛世，这是我们人生难得的际遇。在这样火热的事业面前，我们更要加倍努力，奉献出我们最好的工作热情和最优质的服务。我们清醒意识到，今天的机遇难得，未来的辉煌需要我们的智慧和汗水。以激情为旗，用青春作注，拼一个无悔的人生！

谢谢大家！

超燃的高三励志演讲稿篇三

尊敬的各位领导、同志们大家好！我演讲的题目是“用青春书写激情，用奉献诠释自我”。

在这个阳光明媚，迎春花盛开的季节，能够和大家一起探讨“青春、激情与奉献”，我感到十分荣幸。青春是读不完的历史长卷，激情是忙碌的身影，奉献是心灵深处一曲人生新的交响，是忠于职守，是敬业，是拼搏，是热爱并献身自己从事的金融事业。当奉献成为一种时尚，当敬业成为一种需求，当知识成为一种资本，我们所有的正是青春的激情。

当前人民银行正处在改革和职能转换的关键时期，县级人民银行责任重大，前景广阔，任重道远。我们还有什么理由不以满腔的热情投入到岗位工作中去呢？奉献社会，是时代对青年的召唤，稳健货币政策在基层的贯彻落实需要我们，维护辖区金融稳定需要我们，支持县域经济发展、帮助农民奔小康需要我们。我们不应该彷徨，不应该迟疑，立刻行动起来吧！努力拼搏，开拓创新，爱岗敬业，无私奉献，从我做起，用自己的青春和汗水给我们人民银行改革与发展添上色彩斑斓的一笔。

我的演讲完毕，谢谢大家！

超燃的高三励志演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

首先，感激组织上给我提供了这样一公平竞争的机会，我希望能把握住这个机会，实现自己的人生理想。

我叫××，××岁，××年参加工作，（……简单介绍，工作经历）。今天，我要竞聘的职务是银行人力资源部经理的职务。

随着银行外部和内部环境的变化，人力资源作为一个综合性管理和服务部门，对全行发展所起的作用将越来越重要，同时对人员综合素质的要求也在不断提高。我在银行工作已经

有将近十年的时间，在这时间里，我认真的做好每一天的工作，没有出过任何的差错，同时也积累了很多经验，我认为我有足够的能够担任这个职务，因为我有以下几个方面的优势。

首先，我具备良好的思想品质和爱岗敬业、甘于奉献的精神。近十年的工作经历，无论是在哪个单位、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。特别是进入××银行以来，面对全新的业务和繁杂的工作，我没有退缩，积极抓住各种机会努力学习，不仅在最短的时间内适应了工作的需要，而且在工作中发挥了一名共产党员的先锋模范作用。

其次，我具备担任人力资源管理部经理的素质和能力。我是大学本科中文专业毕业，具有金融经济师职称和中教二级职称，具备了××中心经理所需的硬件条件；从开业至今，我一直在办公室从事文秘工作，大到工作报告的起草，小到电话通知开会，公文的起草和核稿，简报信息的撰写与编发，行报的编辑和供稿，对外宣传材料的撰写，无论大事小事我均认真对待，圆满完成，对××银行的整体情况比较熟悉。多年的工作实践，使我对金融工作由陌生到熟悉、由熟悉到熟练，而且能够提出创新工作、促进发展的建议和主张，特别是在办公室综合工作岗位上作出了应有成绩。（……取得过的优秀成绩）。多年的办公室工作经验、秘书工作和曾担任团委书记的工作经历还培养了我一定的组织、管理、综合、协调能力，具备了所聘职位要求的素质和能力。

第三，我有做好工作的具体思路 and 措施。商业银行在董事会的正确决策和经营班子的正确领导下，经过全体员工的共同努力，取得了令人瞩目的成绩，不仅在经营上实现了跨越式的发展，而且在管理体制、经营模式、用人机制等方面都展示了勃勃生机。作为亲眼见证这些变化的一名老员工，我对××银行的发展前景充满了信心。

一是强化一个观念：就是强化发展的观念，用发展的思路想问题、用发展的眼光看问题、用发展的措施解问题，紧跟当今世界金融的发展潮流，不断学习新观点，注入新思维，创造新方法，实现新突破。

二是树立两种意识：一种是服务意识。服务是我们事业的基础，也是我们事业更快更好发展的前提。任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，想客户之所想，急客户之所急，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。另一种是管理意识。科学严密的管理是企业健康发展的保证，也是减少漏洞、规范经营的'必由之路。只有通过科学先进管理手段，才能建立起廉洁高效、勤政务实、勇于进取的员工队伍，才能实现降低管理成本，向管理要效益的目标。

提升三个水平：第一个水平是理想信念水平。带头树立正确的人生观和价值观，树立××银行的发展就是个人的发展，××银行的明天就是个人明天的新观念，把为××银行奉献作为一种职责、一种骄傲、一种追求，不断激发员工的凝聚力和创造力。第二个水平是工作水平。作为一名领导者，任何工作都要思考在前，计划在前，既要立足当前，又要着眼长远，分清轻重缓急，有的放矢，努力以最小的投入获取最大的效益。第三个水平是业务水平。要紧跟时代的发展，应对日益激烈的市场竞争，就必须不断努力学习新知识，掌握新技能，适应新需求，以过硬的业务，为××银行发展服务。

因此，不管我的竞聘能否成功，我都将不改初衷，锲而不舍，一如既往地虚心学习，一如既往地扎实工作，一如既往地追求进步。我真诚地期望各位领导和同志们给我一个展示才能、实现理想的机会。

最后，请允许我邀请在座的各位评委、领导和同事们一起，用最真诚、最热烈的掌声，为即将脱颖而出的青年干部祝福，为所有参加竞聘的人员祝福，为××银行的美好未来祝福。

我的演讲完了，谢谢大家。

超燃的高三励志演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！我竞聘演讲的题目是“学习无止境，进步是追求”。

今天我站在这里，心情非常复杂。在为能有这样一个机会感到庆幸的同时，也为自己的优势或实力感到底气不足。

在准备竞聘过程中，很多人告诉我说：你有很多优势，比如你正值而立年华，也具有本科学历，正好符合干部选拔的“硬件”；我认为与我岁数相当，学历相近者大有人在。也有人说：你能歌善舞，能主持会演讲，至今还活跃在全县各种大型活动的舞台上；我认为，这些都是业余的爱好，与优势关系不大。还有人告诉我说：你具有组织协调与管理能力，从中学到大学一直是班级和学校的学生干部，早在大学时期就因表现出众而光荣入党。不错，我的确组织、策划过许多的活动，有的还很有影响；也曾经担任过多年的学生“领导”，这些在我看来（），都是一个积累能量的机会，一个能力提高的过程，一种综合素质的体现。如果算是优势的话，也很勉强。

其实，我的优势在于善于学习，爱岗敬业，追求进步，永不满足。

不论是小学、中学还是在金专就读，我始终保持着勤学好问，刻苦努力的良好学风，学习成绩始终名列前茅。特别是在金专三年，我不仅系统学习了金融理论和相关技能，还自学了当代法律、行政管理、德育教育、绘画书法等非专业知识。不仅专业成绩优秀，而且在德育、体育、艺术等方面得到了

全面发展。当时全校4500多人，入党积极性都很高，加之吸收党员的名额有限，竞争十分激烈。由于我勤奋好学，争优创先，表现突出，成绩优秀，终于出类拔萃，脱颖而出，在毕业前夕实现了自己的愿望，光荣地加入了中国共产党。

参加工作后，面对新环境、新岗位和新挑战，我继续发扬肯学善学的好传统，继续追求新的进步。于是，向领导学，向同事学，向书本学，在学习中实践，在实践中提高，很快熟悉了新业务，适应了新岗位，掌握了新技能，也取得了新的进步。由我负责的教育管理专业不仅在全省居于领先，而且由我组织设计的人事教育软件在许多地市得到了推广，对促进全省人事教育的规范化、科学化管理做出了积极贡献。与此同时，我还通过自学获得了湖南财经学院金融专业本科学历，获得了经济师中级职称任职资格。

可以说，我今天之所以能勇敢地站在这里，接受各位领导的考验与评判，除了许多领导的关怀和同事们的鼓励等因素以外，对学无止境的认识和追求进步的信念是我最大的动力源泉。

对我来说，参加这次竞聘，既是接受检验的机会，更是强化学习的平台；可能是新的机遇，更意味着要迎接新的挑战。成功了，学习条件会更好，学习领域会更宽，承担的责任会更大，回报领导、同事多年关爱的机会也更多，当然是一种进步。失败了，看到了自己的不足，加强了学习的紧迫感，我认为也是一种进步。

尊敬的各位领导、各位同事，请大家相信我，年龄不是标准，经验不是问题，资历更不能成为障碍。如果给我一个机会，我做得一定会比说得好。

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！我叫，男，现年xx岁，中共党员，大专文化，助理

经济师□19xx年6月入行，先后在储蓄所、支行营业部、会计科电子汇兑、存款科、会计出纳科、支行营业室等部门工作□xx年任会计检查辅导员，开始走上管理岗位□xx年以来，我先后在支行计财部、营业室全面负责，现任支行营业室主任。1985年至1989年连续五年，被支行评为先进工作者□xx年被支行评为“十佳服务员”□xx年被支行评为先进工作者。1996年被评为xx市分行“优秀会计检查员”，在1998年至2019年我任会计科长期间，连续3年实现安全无事故。在20xx年综合业务系统对公版的投产工作中，我和同志们一起努力工作，获得市分行投产工作一等奖□20xx年我被支行评为先进工作者□200xx年被市分行评为“优秀党员”。

1、自觉接受组织的挑选，积极拥护和支持支行的干部人事制度改革。

2、通过参与竞聘，充分体现支行“公开、公平、公正”、“能上能下”的用人机制，调动全行员工的积极性、创造性，实现人力资源优化配置，完成支行各项工作目标，最终实现市分行党委提出的“x大目标”。

1、具备担任营业室主任的政治素质。首先，我党性较强，坚持四项基本原则，对党忠诚老实，有模范执行党和国家的各项金融方针政策和上级行规章制度的自觉性，坚持原则，秉公办事，实事求是，客观公正，不循私情，廉洁奉公、为人正直、爱岗敬业、诚实做事。

2、具备担任营业室主任的业务素质。多年来，我不断学习，熟悉国家的有关金融法律法规，积极投身于历次会计核算制度改革，掌握了我行的主要业务知识和主要专业的核算过程，同时还具备一定的组织、判断、分析和文字综合表达能力。有较强的综合业务基础和业务技能。自到银行工作以来，我始终不忘学习、勤钻研、勤思考、多研究、不断丰富自己、提高自己，在各个岗位上均表现良好，圆满完成各项目标任

务。

3、有较强的事业心和高度的责任感，有吃苦耐劳的精神和开拓创新的意识，具有较强的心理素质和解决复杂问题的能力，能够适应千头万绪、繁杂细小的一线工作。

4、连续多年，以较好的工作业绩，出色完成各级领导交办的任务□xx年，营业室两项存款净增xx万元，完成全年任务的255%，位居全行第一。其中：储蓄存款净增xx万元，完成全年任务的194%，任务完成率居全行第一；对公存款净增xx万元，完成全年任务的433%，任务完成率居全行第一□xx年，两项存款净增xx万元，完成全年任务的234%，位居全行第一。其中，储蓄存款净增xx万元，完成全年任务的254%，对公存款净增xx万元，完成全年任务的178%，任务完成率均居全行第一。实现中间业务收入xx万元，完成全年任务的134%，居全行各网点第一，其中，代收移动话费金额连续3个季度位居全区各网点第一。

5、尊敬领导、团结同事。有维护领导形象和同事关系的经验和能力；群众基础较好，在带队伍、优化人力资源方面有自己的特长，能够较出色地完成各项工作任务。

一是解放思想，实事求是，与时俱进，开拓创新，讲学习、讲政治、讲正气、讲纪律；靠引路、靠立足、靠护航、靠增收；切实按照“五变”、“五论”的要求，认真贯彻落实新型目标管理方法。

二是以人为本，整体联动，全员参与，形成合力。将营业室全体人员拧成一股绳，统一到全力开拓营销业务上来；发挥人多面广的优势，充分利用“三缘”（人缘、地缘、血缘）关系，广泛搜集客户信息，积极开展“人包门店、室包社区”的争户揽存活动；进一步加大“二次分配”考核力度，将各项业务指标细化到人，严格奖惩制度；对完成进度任务的，进行奖励，

对未完成任务的，一方面进行处罚，另一方面积极引导、督促完成任务，确保人人按进度完成任务。

三是以打工经济为载体，全面推动发卡工程，实现存款和中间业务的双丰收。首先，要走出去，进行批量发卡，抓住东北大量民工返乡之际，利用去年到北京、东北与建筑工程老总联系成功发卡的经验，再次进行批量发卡；其次，下农村发卡，安排个人客户经理到各乡、镇、派出所，摸清外出务工人员情况，与务工人员家属联系进行发卡。第三，依托代发教委工资之优势，大力宣传教育储蓄，力推卡，促存款和发卡同步增长。

四是积极拓宽营销渠道，千方百计寻找新的存款增长点。在我市开业在即，为了抓住契机，我积极上门公关，已于1月5日到其总部拜访并达成初步业务意向；利用我行长期与烟草公司业务往来合作的优势，做好烟草公司的稳存增存工作，切实做好营业室对公存款工作。

五是扩大中间业务收费领域，努力增加中间业务收入。做好烟草公司财产保险落户我行工作；继续扩大代发工资收费面，预计再突破3-5个单位，增加中间业务收入xx万元左右。

六是强化内控管理，实现全年安全无事故。在2019年中，我将坚决落实“”的思想，充分发挥市分行委派总会计把关守口作用，提升全员综合业务素质，促进营业室各项业务的健康、持续、稳定发展。

七是做好柜面服务工作。首先，要发挥好大堂经理的作用，做好业务推介营销和解释引导工作。其次，是要求柜员严格执行市分行“八要九不十做到”的规定，严格按照员工守则，向客户提供标准化的服务。在日常工作中，我将带头搞好营业室的卫生工作，给客户提供一个良好舒适的环境，维护我行良好的声誉和社会形象。

各位领导、评委、同志们，尽管我的经历不多，学位不高，阅历不深，但凭我具有的政治素质、业务素质、工作能力及良好的群众基础，加上我对事业的满腔热情，我相信，有在座各位的支持和鼓励，在支行党总支的正确领导下，通过自身的奋斗、努力和发挥团队作用，我一定能够胜任支行人事主任这一职务。

请大家相信，我做的会比说的更好！

谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！今天我很高兴能站在这里参与邮政储蓄银行人事劳资岗位竞聘演讲，我不敢奢求什么，只想用我诚恳的演讲，明朗的工作思路，坚如磐石的工作信心让大家认识我、支持我，再此我真诚地感谢领导通过公开、平等、竞争、择优的方式，为我们搭建了一个锻炼与参与的平台，这对于我更是一次反省自己，促进成长的难得机会，在此我愿意接受领导和大家对我的考验和挑选。

如今的我，身体健康、精力旺盛、敬业精神强，作为一名营业员，我深深地知道营业室的发展瓶颈和后劲在哪里，作为商业银行，我们虽然没有五大商业银行雄厚的资本和成熟的市场运作模式但我们我们一切为了客户，一切为了邮政储蓄银行的发展，一切为了邮政储蓄银行员工的发展、把我行带入高速发展的快车道，这些年工作的积淀也使我养成了成熟干练的军人作风及吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神，在邮政储蓄银行的工作中我心系信用社、情系信用社员工和广大邮政储蓄客户，以主人翁的精神参与邮政储蓄银行的管理和服务，深刻感受到邮政储蓄银行是我家、邮政储蓄银行发展靠大家的理念，从工作中充分享受工作带给我们的快乐和欢笑，在邮政储蓄银行营业室的岗位上不仅提高了我的会计业务能力也培养了坚毅、顽强、任劳任怨的品质，能把困难当成挑

战、把吃苦看做磨练，遇事不含糊、办事不拖沓。

金融业是一个高风险的行业，金融机构经营的是货币，我们的工作来不得半点马虎的。出实招、干实事、鼓实劲是我工作中的一贯追求。作为一名共产党员，我始终保持坚强的党性原则，廉洁奉公、严格自律。特别是在处理公与私、感情与原则等问题上，做到原则面前不让步、不含糊，是非分明、立场坚定、作风扎实，确保了银行资金的安全。作为一名营业员，我深知权力是一种责任。在工作中，我时刻绷紧廉政这根弦，做到了常在河边走，就是不湿鞋，真正做到权为民所系、利为民所谋。