# 人民银行爱岗敬业演讲稿(十七篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-08-31

*演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面我帮大家找寻并整理了一些...*

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

**人民银行爱岗敬业演讲稿篇一**

大家晚上好!

在这清风朗朗的初夏，\*\*银行南昌分行迎来了建行的第四个年头。我作为行里的实习新人，怀着一颗赤诚的心和对大家的敬仰之情，以满腔的热血融入了\*\*银行的大家庭，在这短短三个月时间里，\*\*银行弥漫的一种坚韧不拔的拼搏精神、一份卓越的团队凝聚力、以及积极的集体荣誉感，令我深深为之自豪!在此，我谨代表肖行长发言\*\*银行建功立业标兵演讲。我今天演讲的题目是“放飞梦想，扬帆远航——争当\*\*银行建功立业标兵”

行长毕业于安徽财经大学计划统计专业，是一名忠实的中国共产党党员。服务\*\*银行长达四年之久，四年期间曾任南昌分行会计部总经理，南昌分行滕王阁支行行长，南昌分行女工委员会主任，南昌分行机关党委第二支部党支部书记等多项职务。作为分行最早的建行成员之一，她见证了分行从无到有的成长与壮大。亲历了分行“活下来、站起来、跑起来”的一路辛酸与收获。请允许我与大家分享肖行长与\*\*银行共同成长的故事，那些成长中的努力与付出。

\*\*银行南昌分行筹建期间，紧密团结在以欧阳行长为中心的筹建中心小组周围，谋近思远，克难奋进，着手于装修、设计、招聘、培训等各项工作，积极贡献自己的每一分光和热。特别是在肩负管理全线会计人员赴杭业务学习期间，适逢中秋团圆佳节，又巧遇年迈老父亲入院动手术的紧急情况，在个人利益与集体利益冲突的两难选择下，强忍着内心的焦虑与煎熬，始终坚守在业务管理第一线，与同事共进退，最终在行领导的指导下，在同事的通力合作下，为分行顺利开业奠定了坚实的业务基础。

作为会计部带头人的两年工作任期内，坚定执行欧阳行长“夯实基础，稳健发展”的工作思路，紧密围绕“保利润、控风险、促发展”的年度工作目标，严格把好制度关，将制度建立健全作为会计考核工作指标，指导全行会计工作健康发展。推进会计各项管理改革，实现任期各项工作安全平稳无事故，为全行业务的平稳发展保驾护航，获得了总分行的高度认可。此外，在业绩领域提出全员营销理念，带领会计部积极开展营销工作，每次均超额完成分行下达任务指标。

经营主营业务的同时还兼任分行女工委员会主任，机关党委第二支部党支部书记，时刻响应党的号召，积极协助工会开展活动策划及组织工作。为每一位女职工传递着\*\*人的关怀，送去温馨的祝福和诚挚的真情。

在面对“累不累、苦不苦”的询问时，她的回答是：“这只是一名合格\*\*人应该做到的，这是我们的义务，更是我们的职责”。就是这样简单的一句话，却充分体现了一名优秀共产党员的无私奉献精神。

xx年8月，分行党委任命会计部总经理担任滕王阁支行行长一职，主持日常工作，当时的滕王阁支行正遇瓶颈期，各项业绩止步不前。二话不说，临危受命，奔赴一线，以一名共产党员的责任肩负起滕王阁支行的发展重任。拿破仑曾经说过，一头狮子带领的九十九只绵羊可以打败一只绵羊带领的九十九只狮子。这就是的狮羊效应。充分说明主帅或者领导人对于团队的至关重要性。选好，是一个集体不断发展和获得胜利的根本所在。就是滕王阁管理中的“领头羊”，她始终坚信“只要精神不滑坡，办法总比困难多”。积极组织员工开展反思，讨论经营中存在的问题及不足。身先士卒，带领全行员工埋头苦干，进行思想沟通，不断鼓舞士气，在她的努力下，全行上下一心，信心倍增。即使面临因道路改造影响网点正常运营的新难题。支行上下凭借已打造出奋勇拼搏的滕王阁精神。在行长“走出去”的作战方针指导下，力挽狂澜，取得业绩新的突破，于xx年末全面完成分行下达的对公、零售任务。实现对公各类存款余额159031万元，零售存款余额28089万元，对公贷款160820万元，个人贷款13709.6万元，且提前半年完成全年任务的178.42%。办-理公司理财、融资顾问、委托贷款、保函、委托贷款、实物黄金等业务实现投行中间业务收入100多万元。在推动支行业绩的同时，她也十分注重个人的业绩贡献，营销身边的亲人、朋友、同学，不放弃任何可能的机会，实现个人储蓄日均突破3000万元，位列分行第一。

成绩的背后，凝聚着支行员工辛勤的汗水，凝聚着管理部门悉心的指导，更凝聚着肖行长攻坚克难的拼搏和敢为人先的尝试精神。她的榜样激励着每一个员工，在工作中做好传、帮、带工作，培养你追我赶的工作热情，提高每位员工的综合素质和业务能力，不断强化业务知识，提高服务技巧，以全新的姿态、全新的形象、全新的作风，带动服务质量和服务水平的提升。看到这样的成绩，怎能不让我们为她骄傲?

生活中的肖行长，是一个随和、淡定、从容的普通人。对自己严格要求，每一个任务、每一项计划都要定期定量完成。同时对于他人的错误给予限度的理解和宽容，发挥团队的核心力量。她和员工亲密、和谐的相处，组成了一个温馨的大家庭。共进退、齐奋进，共同为\*\*银行南昌分行的发展贡献每一份力量。

总之，这几年来带领员工在南昌分行的发展留下了浓墨重彩的一笔，在平凡的工作岗位上兢兢业业、任劳任怨、埋头苦干，做出了不平凡的业绩。带着对成绩永不自满，对困难永不服输、对工作永不放松的态度，以饱满的工作热情，昂扬的斗志，不断超越自我、完善自我，迎接每一次挑战!也正是这种精神感染着\*\*银行的每一个人。

我的演讲即将结束，借用行长会议中的一句发言与大家共勉：年轻的我们，请挖掘自己灵魂深处的真诚，把握瞬间的辉煌，拥抱一片火热的\*，去装点生活的风景。

谢谢大家!

**人民银行爱岗敬业演讲稿篇二**

尊敬的各位领导、各位同事们：

大家好!

!我是来自文化路支行的一名普通柜员，我今天演讲的题目是：奉献青春，梦在中信。

海阔凭鱼跃，天高任鸟飞。每个人都怀揣着一个属于自己的梦想，它是一种对未来的向往，于我们是，于集体是，于国家更是。然而，什么是梦?什么又是梦想?梦是期待，而梦想是坚持，是你把飘渺的梦坚持作为自己理想的勇气和执著。于国家而言，我们的梦就是国家富强、民族振兴、人民幸福;于集体而言，我们的梦就是中信集团可以创新发展，日益壮大;于我们每个人而言，我们的梦就是可以实现自我，生活安乐。然而大到国家、集体，小到个人的梦却是不能分开实现的。常言道，团结就是力量。一滴水只有放进大海才能永不干涸，一个人只有把自己与集体融合在一起才最有力量。中国梦、中信梦的实现需要凝聚每个人的力量，我们每个人小梦想的实现又需要中信集团这个平台。

20xx年12月，刚刚走出校园的我怀着满腔热血进入了柜员这个岗位去追逐自己的梦想。在这个平凡的岗位上我服务着每位客户，体会着柜员这个岗位的不平凡——它需要我们这些刚刚走进职场的新人戒掉自己一身的浮躁，脚踏实地的学习业务知识、苦练技能，更需要那些已经在柜员岗位上工作了数十载的前辈们在阅尽了“各色人等”之后还能以一颗“赤子之心”真诚的服务着每一位客户，(这种长句子，你一口气说下了能把你累死)用周到、便捷、高效的服务来换取客户的理解和尊重。也许有的人会认为我们是一群古板不知变通的家伙，只知道在两道门和一道厚厚的防盗门后抱歉的说“对不起，我们不能做不合规的业务”，但我们清楚我们所在岗位的职责，我们担负着最前线的合规把关工作，我们是银行得以合规、正常运作的防范前线。也许，在很多人眼中我们是朝九晚五没有压力的一族，但只有我们知道我们需要按照制度的要求早七晚八的接送款车审核票据，因为我们清楚的知道只有时刻按照制度的要求来执行才可以保证现金的安全和银行的正常运作。也许，有的人会说，你们是每天坐在椅子上工作不经风吹日晒的幸福一族，但我们却在每个人几平方米的工作岗位上对待每一个客户真诚的迎来送往，因为我们知道作为柜员我们也许不能像市场团队一样为中信银行的业绩贡献那么多，但我们可以用我们所能做的用心服务来做好部门协作，让每一位来到中信银行的客户都能够感受到我们的真诚与用心。柜员这个银行一线的平凡岗位，用他所有的平凡来诠释着它的不平凡。

来到中信银行一年有余的我，在柜员这个岗位上经历了太多动人的故事，在这些故事里总有这么一些“可爱的人 ”感动着我和我所热爱的集体。

依然清晰的记得那是20xx年的酷暑，天气闷热的犹如密不透风的蒸笼。我们所在的支行在一个比较老旧的市场里，空调系统坏了，整个营业室在几乎没有任何排风口的情况下显得更加闷热。虽然支行领导给每位员工的工作桌前都配备有风扇，可是打开的风扇会把客户递进来的钱和票据都弄乱，几乎所有的人都是关掉风扇依旧面带微笑服务客户。更让我为大家感到骄傲的是：由于柜员岗位的特殊性我们需要短时间内在工作岗位的休息区解决午餐，这就使得一些老鼠陈年累月的存活着，闷热的环境滋生的一些微小的几乎看不到的小虫子悄悄的钻进了柜员的身上，让仍坚守在岗位上的大家忍受着虫子带来的瘙痒。可面对这些，我们每一个柜员依旧无怨无悔。坚守在平凡的岗位上，服务着客户，用我们的方式为中信美好的明天奉献着自己的一份力量。

在这些小事里还有这么一件，让我现在想起来内心仍旧是暖暖的。记得在一个忙碌的阴天的下午，来了一位步履蹒跚、满鬓斑白的老先生，说是要取10000美元的现钞给自己的儿子出国用，可是却又没有提前预约，接待的柜员委婉的告知老人无法帮他支取，老人显得情绪有些激动，用颤颤巍巍的声音表达着他取这些钱的重要性。我们的主管，一个已经在柜员岗位上工作了6年的平凡柜员，主动的与老人进行了沟通，想尽了各种办法申领到了所需要的现钞，并告知老人下午款车送来钱后就可以来取了。晚上在营业接近终了时老人来了，等帮老人办妥了所有业务外面已经电闪雷鸣，主管主动地出来，递给了老人一把印有“中信服务，天天进步”的雨伞说：“老人家，外面下着雨您一个人拿着这么多美元不安全呀”，这时老人颤颤巍巍的从衣服的内兜里拿出来一个已经泛黄破旧的小本子递给主管，说：“姑娘呀，我不怕你笑话，年纪大了记性不好了，这个本子上记着我们家所有人的电话，麻烦你帮我给我儿子打个电话吧，今天实在是麻烦你们了。”送完老人回来的主管告诉了我们他和老人的这番对话，让我觉得心酸又有些感动，是呀，谁都有到暮年的时候，那时我们也跟那个老人一样，只是希望多一点的关心和体谅。此刻忆起这件事多么庆幸，庆幸自己可以在柜员这个岗位上服务着不同的客户，可以用自己的方式和力量给每一个需要帮助的客户多一点沟通和体谅。换位思考，用心服务，也许带给我们的感动会更多。

像这样的小事，在我们每天的工作中发生的还很多，我们每一个中信人都把自己的青春和热血奉献给自己的热爱的这个岗位，用最真诚的服务期待着:中信明天会更好。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。奋进的时代，需要有创新意识的员工;改革的企业，需要富有责任心的员工，让我们在中信银行这个广阔舞台上，努力学习，认真工作，早日岗位成才，实现我们的人生价值。

我的演讲完毕，谢谢大家!

**人民银行爱岗敬业演讲稿篇三**

敬的各位领导、各位同事，各位评委：

大家好!首先要感谢大家的信任和支持，给了我这次演讲的机会。我演讲的题目就是：

作为一名在前台工作的员工，我深深的知道，服务就是一切，服务就是企业的生命，我也深深的知道只有用心了才能做好服务,营业前台是建行服务的窗口，而我们将最直接的展示中国建设银行的形象，但是，我们的工作不可能总是风和日丽。不可避免的，经常有客户因为不满意建行的服务而责骂、刁难我们。我想，这也是因为我们的工作做得不到位吧。

那么，我们怎样才能做到真正

我们常说，顾客是上帝。但

为了提升服务质量，在工作中，我们严格要求自己，每天准时上班。在服务过程中我们坚持使用十字文明用语，实行站立服务和微笑服务，积极、主动、热情的接待每一位客户，用自己热忱的心，展示着

携起手来，让我们肩并肩，用青春的热血铸造建设银行不老的魂!再次感谢大家给我的这次机会,我的演讲完了!谢谢!

银行爱岗敬业演讲稿篇2

尊敬的欧阳行长、各位领导、各位同事

大家晚上好!

在这清风朗朗的初夏，\*\*银行南昌分行迎来了建行的第四个年头。我作为行里的实习新人，怀着一颗赤诚的心和对大家的敬仰之情，以满腔的热血融入了\*\*银行的大家庭，在这短短三个月时间里，\*\*银行弥漫的一种坚韧不拔的拼搏精神、一份卓越的团队凝聚力、以及积极的集体荣誉感，令我深深为之自豪!在此，我谨代表肖行长发言\*\*银行建功立业标兵演讲。我今天演讲的题目是“放飞梦想，扬帆远航——争当\*\*银行建功立业标兵”

行长毕业于安徽财经大学计划统计专业，是一名忠实的中国共产党党员。服务\*\*银行长达四年之久，四年期间曾任南昌分行会计部总经理，南昌分行滕王阁支行行长，南昌分行女工委员会主任，南昌分行机关党委第二支部党支部书记等多项职务。作为分行最早的建行成员之一，她见证了分行从无到有的成长与壮大。亲历了分行“活下来、站起来、跑起来”的一路辛酸与收获。请允许我与大家分享肖行长与\*\*银行共同成长的故事，那些成长中的努力与付出。

\*\*银行南昌分行筹建期间，紧密团结在以欧阳行长为中心的筹建中心小组周围，谋近思远，克难奋进，着手于装修、设计、招聘、培训等各项工作，积极贡献自己的每一分光和热。特别是在肩负管理全线会计人员赴杭业务学习期间，适逢中秋团圆佳节，又巧遇年迈老父亲入院动手术的紧急情况，在个人利益与集体利益冲突的两难选择下，强忍着内心的焦虑与煎熬，始终坚守在业务管理第一线，与同事共进退，最终在行领导的指导下，在同事的通力合作下，为分行顺利开业奠定了坚实的业务基础。

作为会计部带头人的两年工作任期内，坚定执行欧阳行长“夯实基础，稳健发展”的工作思路，紧密围绕“保利润、控风险、促发展”的年度工作目标，严格把好制度关，将制度建立健全作为会计考核工作指标，指导全行

会计工作健康发展。推进会计各项管理改革，实现任期各项工作安全平稳无事故，为全行业务的平稳发展保驾护航，获得了总分行的高度认可。此外，在业绩领域提出全员营销理念，带领会计部积极开展营销工作，每次均超额完成分行下达任务指标。

经营主营业务的同时还兼任分行女工委员会主任，机关党委第二支部党支部书记，时刻响应党的号召，积极协助工会开展活动策划及组织工作。为每一位女职工传递着\*\*人的关怀，送去温馨的祝福和诚挚的真情。

在面对“累不累、苦不苦”的询问时，她的回答是：“这只是一名合格\*\*人应该做到的，这是我们的义务，更是我们的职责”。就是这样简单的一句话，却充分体现了一名优秀共产党员的无私奉献精神。

xx年8月，分行党委任命会计部总经理担任滕王阁支行行长一职，主持日常工作，当时的滕王阁支行正遇瓶颈期，各项业绩止步不前。二话不说，临危受命，奔赴一线，以一名共产党员的责任肩负起滕王阁支行的发展重任。拿破仑曾经说过，一头狮子带领的九十九只绵羊可以打败一只绵羊带领的九十九只狮子。这就是著名的狮羊效应。充分说明主帅或者领导人对于团队的至关重要性。选好领导者，是一个集体不断发展和获得胜利的根本所在。就是滕王阁管理中的“领头羊”，她始终坚信“只要精神不滑坡，办法总比困难多”。

积极组织员工开展反思，讨论经营中存在的问题及不足。身先士卒，带领全行员工埋头苦干，进行思想沟通，不断鼓舞士气，在她的努力下，全行上下一心，信心倍增。即使面临因道路改造影响网点正常运营的新难题。支行上下凭借已打造出奋勇拼搏的滕王阁精神。在行长“走出去”的作战方针指导下，力挽狂澜，取得业绩新的突破，于xx年末全面完成分行下达的对公、零售任务。实现对公各类存款余额159031万元，零售存款余额28089万元，对公贷款160820万元，个人贷款13709.6万元，且提前半年完成全年任务的178.42%。

办理公司理财、融资顾问、委托贷款、保函、委托贷款、实物黄金等业务实现投行中间业务收入100多万元。在推动支行业绩的同时，她也十分注重个人的业绩贡献，营销身边的亲人、朋友、同学，不放弃任何可能的机会，实现个人储蓄日均突破3000万元，位列分行第一。银行爱岗敬业演讲稿成绩的背后，凝聚着支行员工辛勤的汗水，凝聚着管理部门悉心的指导，更凝聚着肖行长攻坚克难的拼搏和敢为人先的尝试精神。她的榜样激励着每一个员工，在工作中做好传、帮、带工作，培养你追我赶的工作热情，提高每位员工的综合素质和业务能力，不断强化业务知识，提高服务技巧，以全新的姿态、全新的形象、全新的作风，带动服务质量和服务水平的提升。看到这样的成绩，怎能不让我们为她骄傲?

生活中的肖行长，是一个随和、淡定、从容的普通人。对自己严格要求，每一个任务、每一项计划都要定期定量完成。同时对于他人的错误给予最大限度的理解和宽容，发挥团队的核心力量。她和员工亲密、和谐的相处，组成了一个温馨的大家庭。共进退、齐奋进，共同为\*\*银行南昌分行的发展贡献每一份力量。

总之，这几年来带领员工在南昌分行的发展史上留下了浓墨重彩的一笔。在平凡的工作岗位上兢兢业业、任劳任怨、埋头苦干，做出了不平凡的业绩。带着对成绩永不自满，对困难永不服输、对工作永不放松的态度，以饱满的工作热情，昂扬的斗志，不断超越自我、完善自我，迎接每一次挑战!也正是这种精神感染着\*\*银行的每一个人。

我的演讲即将结束，借用行长会议中的一句发言与大家共勉：年轻的我们，请挖掘自己灵魂深处的真诚 ，把握瞬间的辉煌，拥抱一片火热的激情，去装点生活的风景。

谢谢大家!

**人民银行爱岗敬业演讲稿篇四**

尊敬的各位领导、各位来宾、朋友们：

大家好!我是来自信贷部的。

有机会参加今天的演讲比赛，我感到非常荣幸。我演讲的题目是：为了这份爱!(激昂、有力的，语速略慢)

朋友们，环顾大千世界，(逐渐加快语速)从含苞待放到繁花似锦，从一片嫩芽到满目葱郁，从柔弱小苗到参天大树，从懵懂玩童到国之栋梁，我们说，“成长”是亘古不变的永恒主题。那么，成长的根基在哪里呢? 在土壤!(激昂、有力的) 一粒种子，只有深深植根于沃土，才能生机无限，枝繁叶茂;同样，一名员工，只有置身于昂扬奋进的氛围，才能蓬勃向上，获得发展!(大声的)

我们是幸运的。因为在我们人生的韶华之年，我们融入了发展银行这片沃土。(以下要感情充沛、高亢激昂)从此，我们个人的命运便与的兴衰荣辱紧紧相连。从此，铸就发展银行的辉煌，便成为我们奋斗的目标和永远的追求。从此，我们人生的画屏上，便增添了一抹诱人的色彩，似锦如织!

那是1987年12月28日，中华人民共和国历史上第一家向社会公众公开发行股票的商业银行--发展银行破土而生，在随后短短二十年的时间里，发展银行迅速发展壮大起来。特别是如今，置身金融改革的急风暴雨，在“千帆竞渡，百舸争流”中，“”人不畏艰难，不惧挑战，激情描绘了发展的宏伟蓝图，将一幅壮丽的远景、一轮绚烂的“朝阳”呈现给世人!(大声的)

朋友们，作为“”人，在感受着这一切并为之欢欣鼓舞的时候，我们还应该思考些什么呢?(停顿，吸引听众的注意力)

记得有人曾问一位哲学家：“一滴水怎样才能不干涸?”哲学家意味深长地回答说：“把它放到大海里去。”朋友们，这富有哲理的一问一答，给了我们太多的启示：为什么汹涌的波涛蕴涵着激荡一切的无穷力量，正是因为有那一滴滴水的力量汇集;而那一滴滴水，也只有融入大海的怀抱里，才能赢来更加广阔的空间!(有力的)而发展银行正是这浩瀚的大海，我们每个“”人则正是那小小的水滴!没有展，就没有我们建功立业之基;我们要在“”的发展中成就人生的理想，更要使“”在我们的付出与拼搏中蒸蒸日上!(激昂的)

着名做家卞之琳曾在他的小诗《断章》中写道：“你站在桥上看风景，看风景的人在楼上看你。明月装饰了你的窗子，你装饰了别人的梦。”诗人明确的告诉我们，生活中没有人能成为单纯的看客，无论你处于什么样位置，都是生活与创造的参与者。因此，只有全身心投入到生活中，你所创造的才会美好如诗、醉人如画。同理，做为人，我们没有理由只成为“”的悠悠“看客”，更没有理由躺在怀里一味索取与享受。作为年轻的人，我们既然有幸加入大家庭，就应该在依偎于“”怀抱 、享受生活、感悟激情的同时，背负起一个字轻意重的行囊，那里面盛装的是奉献与责任!这份责任，这份责任，它不是空洞的口号，也不是华丽的装饰，更是虚泛的溢美，而是无怨无悔的拼搏付出，是汗水辉映的无限执着，是爱岗敬业的实际行动!(有力的)

当我们用青春的汗水，把这份责任与奉献融成一份浓浓的爱，(激昂的、高声的，语速要快)这份爱，是我们以不凋的希望和不灭的向往编织的彩虹，绚丽辉煌;这份爱，是我们用意志的血滴和拼搏的汗珠酿制的琼浆，历久弥香;这份爱，如熔岩般浑恒，如波涛般壮美，她激励着我们在发展银行铿锵向前的征程上，建功立业，尽显风流!

为了这份爱，我们转变观念，改良作风，牢固树立行兴为荣，行衰我耻的信念，与共同面对困难，勇于面对竞争，与共生存，共荣辱，共奋斗;

为了这份爱，我们辗转奔波，深入大街小巷搞宣传，以无比的真诚和无限的投入，积极地宣传着我们的金融产品，提高了客户对“”的认知程度;

为了这份爱，我们将客户满意作为衡量自己工作质量的唯一标准，苦练基本功，倡导真情服务，把各项业务引入了迅猛发展的“快车道”;

为了这份爱，我们勇于开拓，敢于超越自我，打破固有的模式，在竞争中努力学习，从实践中更新知识，不断提高自身业务水平，形成一个富有战斗力的知识型团队;

为了这份爱，我们上下同欲，攻艰克难，千方百计，积极营销，用辛勤的汗水拓宽了“”的发展之路……

朋友们，请看今日的“”!这里有英明果敢的领导班子，有团结拼搏的员工队伍，有求实创新的发展战略，有客户第一的服务理念，有积极向上的企业文化，有优质的客户群体和骄人的经营业绩……今日的“”，服务的领域越来越广、市场份额越来越大、公众信任度越来越高，竞争实力越来越强!(自豪和自信的)

足音铿锵，号角铮铮!展犹如一块肥沃的土地，让我们播撒春的希望，浇灌夏的繁荣，收获秋的果实，分享冬的喜悦;展恰似一个育人的平台，让我们学到了业务知识、掌握了操作技能;展就是一个温暖的大家庭，让我们经历了成长的烦恼、懂得了收获的快乐、看到了拼搏向上的力量、感受了团结互助的温暖;展更是一个国际化金融航母，在她长风破浪的过程中，我们面对激烈的竞争、严峻的挑战，知难而上、愈战愈勇，创造了一个又一个佳绩，缔造了一个又一个辉煌!

朋友们，记得一首歌中唱到“小小的我，投入急流就是大河，小小的我，拥抱大地就是春之歌”……今天，我们人也在用自己爱岗敬业的实际行动，深情款款地吟诵着：我在的怀抱中发展，在我的奉献中壮大!在这其中，我们有书不尽的辉煌，道不尽的豪迈!(提高声调，慷慨激昂，烘托整篇演讲的高潮)

我的演讲完毕，谢谢大家!

**人民银行爱岗敬业演讲稿篇五**

尊敬的各位领导、各位同事们：

大家好!

首先要感谢大家的信任和支持，给了我这次演讲的机会。

我演讲的题目就是：“用心服务，用爱经营，撑起诚信的蓝天”。

作为一名在前台工作的员工，我深深的知道，服务就是一切，服务就是企业的生命，我也深深的知道只有用心了才能做好服务,营业前台是建行服务的窗口，而我们将最直接的展示中国建设银行的形象，但是，我们的工作不可能总是风和日丽。不可避免的，经常有客户因为不满意建行的服务而责骂、刁难我们。我想，这也是因为我们的工作做得不到位吧。

那么，我们怎样才能做到真正 “用心服务”呢?任何一个错误，都会给客户和各个环节的工作带来不必要的麻烦。

“用心”服务的过程中，如果你很热心，有耐心，却不够细心，很可能结果事与愿违，好心办错事;如果你细心，却不热心，也没有耐心，纵使你能够解决问题，但一副冷冰冰的面孔又怎么能够得到用户的肯定呢?打个比方，如果说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。我们要设身处地地为客户着想，尽可能去帮助他们，用自己的真心付出，证明着“用心服务”就是永远从心底里去关爱他人，帮助他人。 随着金融业的不断发展，各家商业银行的竞争也越来越激烈，银行的服务质量和服务水平逐渐成为各商业银行竞争的焦点，而服务也就成了银行的生命线。而我们企业要的是市场，客户要的是服务，而连接客户与企业的命脉就是诚信。诚信是服务的基本要求，只有用心服务，才能得到客户的信赖;只有用心服务，才能使客户在享受建行服务中体验到温馨;也只有用心服务，才能使服务行业在激烈的竞争中立于不败之地。

我们常说，顾客是上帝。但“上帝”也需要真真切切的感觉，而这感觉就来自我们所提供的实实在在的服务，我们对客户的一句亲切问候，一次周到的服务，远不及客户对我们的信任和支持。“用心服务，用爱经营”看似简单的八个字，其实包含了多少内容、多少艰辛、多少付出。我们建行员工正是用自己的心血、汗水和智慧实践着这简单的八个字。秉承“以市场为导向，以客户为中心”的宗旨，使诚信融入我们建行服务的每一个环节。

为了提升服务质量，在工作中，我们严格要求自己，每天准时上班。在服务过程中我们坚持使用十字文明用语，实行站立服务和微笑服务，积极、主动、热情的接待每一位客户，用自己热忱的心，展示着“以客户为中心”就永远向客户报以浓郁的亲情。最近我们分理处实行了手工排号，使排长龙的现象消失了，营业大厅里因站着排队而心生不满的客户也减少了很多，这大大减轻了我们前台的工作压力，使我们能够更好地“用心服务，用爱经营”，正是这种情感，使我们的精神凝为一体，使我们的境界不断升华;督促我们积极进取，不断开拓，为建行事业的发展而不懈努力。

携起手来，让我们肩并肩，用青春的热血铸造建设银行不老的魂!再次感谢大家给我的这次机会,我的演讲完了!谢谢!

**人民银行爱岗敬业演讲稿篇六**

尊敬的各位领导、各位同事们：

大家好!

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，对客户的认识会有一种全新的意义。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。当看到客户希翼而来，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!

**人民银行爱岗敬业演讲稿篇七**

各位领导、各位同仁：

我是一名当代大学生，今天我想就我作为一名大学生如何在信合这块肥沃的土壤里成长发展谈点自己的感受，抒发个人情怀。此刻，我是惶恐不安，我哪有什么先进事迹呢?我只不过是做了我应该做的工作，更何况，像这样的工作还应该做得更好，今天只能说是和各位同仁共同交流工作中的心得体会。

xx年9月，我大学刚毕业，就踏上了信用社工作的岗位。和那些刚步出校门，走向社会的许多大学生一样，心中充满美丽的梦想，血液中涌动着对未来的\*。憧憬火热的事业，渴望实现人生价值，渴望人生的成功。刚开始工作我分配在内部储蓄岗，工作的清闲渐渐让我恐慌起来，整天没几笔业务。那段时间是我们沙岗信用社历煎熬的一段日子，企业改制，并入合作基金会，与政府关系紧张，在群众中也形成不良的影响。信用社威望不高，农行、邮储乘机抢夺市场，抢夺我们的客源。我们社当年存款负增长，而农行却上升1400多万，邮储也上升800多万，而且好的开户单位几乎全跑到农行去了。这时，我看到一个人，他在为沙岗信用社所处的经营困境而忧心忡忡，寝食不安，他在为力挽沙岗信用社的颓势而奋力工作，几乎是心力交瘁。他就是我们的主任王玉文同志，那时，我和他一起值班，我从没有看到他睡一个安稳觉，常常是辗转反侧，半夜爬起来抽烟。有时，他和我几乎是彻夜畅谈，谈目前所面临的挑战，谈如何打开工作新局面，谈如何营造经营环境，谈如何实现经营目标，谈如何增加职工收入。让我感触的是他让我明确了正确的人生观、价值观，人生的奋斗从何开始，人生的价值从何体现。让我教育的是他向我灌输了信用社服务的理念：服务是竞争的核心。在我的印象中，他从不用空洞的说教，而是旁征博引，渊源深厚。从他的广博知识中，我看到了自己的不足;从他高度的责任心、使命感中，我树立了自己的责任心和使命感;从他的敬业精神中，我明确了自己的奋斗方向;从他的经营理念中，我实证了服务至上的宗旨。我暗下决心，把三尺柜台作为展示当代大学生风采的平台，作为展现沙岗信用社形象的窗口，作为展现海安信合精神风貌的窗口。

今天，我成功地实现了当初的誓言。我们沙岗信用社的服务面貌已大为改观，我的个人形象也通过服务得到了客户的赞扬，同事的赞许，领导的表扬。三年多来，我一直都在仔细认真揣摩如何做好柜面服务。在不断的总结和提高中，我摸索到一套行之有效的服务方法。

首先，做好服务，必须具备高素质。个人的良好素质是通过你的知识、你的工作、你的待人接物、你丰富的个人内涵等方面综合体现的。以过硬的业务技能为客户提供服务。我的计算机操作技能在全系统不算什么高手，但在进行业务操作的时候，我注意动作的连贯性和协调性。在确保正确的情况下，给顾客以美的享受，这是向客户展示个人能力的机会，更是树立信用社形象的好机会。高素质体现的第二个方面就是接待客户礼仪大方。我们提供的文明优质服务，我认为首先是一种内心的深刻感受，而不是生硬的词语和格式化的程序，我的客户到我这里来都有一种到家的感觉。高素质体现的第三个方面，做行家，说行话。做到这一点就要加强学习，知识面要宽，理解问题要深刻，对信用社经营的金融产品要全部熟练掌握。有一位企业老板，到我社开设基本存款账户，需要验资50万，可是钱存在南通，携带不便，加上我们的活期储蓄存折只在海安范围内通存通兑，我就替她想了很多种方法，最后利用金桥卡为其解决了难题，通过办-理业务和谈话交流，他改变了我们信用社服务手段落后的观念，可见，高素质员工的服务既能塑造自身形象，更能展现整个信用社的良好形象。

感动你的客户。感动是一种心灵的颤动和情感的升华。感动客户，首先要为我们广大客户的勤奋、善良、创造、节俭的精神所感动，带着这样的心态去为我们的客户服务，才能感动客户。每一位到我们信用社来存款的客户，他们的钱都是付出了辛勤的劳动而积攒下来的，每次接过他们的钱，我的内心就油然升起一种对他们的崇敬。有一位叫刘国兴的客户，他是做豆制品生意的，我每天上班的第一笔业务就是他存的1000多元零币、残损币，天天如此，而且存到一定数目就取走，我从来没有嫌麻烦，也没有责备他存的钱是过汤面。每次来，我都是嘘寒问暖，人家赚钱也不容易，每天做豆制品都工作大半夜，天亮前还要把这些豆制品送到附近几个乡镇，他的工作比我辛苦多了。我始终带着这种被他感动的心情去为他服务，几个月下来后，他深深地被我感动了，觉得很过意不去，除了逢人便夸我社的服务好之外，还主动联系生意场上的朋友到我社办-理业务，为我社介绍了很多新的客户。其次就是给客户以关爱。关爱别人是一个人良好的道德修养，更何况我们对客户的关爱就是对我们自己饭碗的关爱。平时工作中，我很注重细节，夏天一条毛巾、冬天一杯开水、雨雪天一声叮咛。利用办-理业务的过程主动与客户拉家常，子女在哪里上学，成绩怎么样，老人身体怎么样，今年收入怎么样，通过关心拉近与客户的距离。去年下半年，有位客户来我社取款，通过了解，这位客户的孩子在曲塘中学读高二，成绩不太行，想花钱拜托一下老师，我想，农村里赚点钱也不容易，就联系了曲塘中学的一个好友，帮忙打了一个招呼，解决了问题。帮客户的忙就是帮自己的忙，去年年底，这位客户将农行到期的存款陆续地全部存到了信用社。我深刻体会到：只有给客户以关爱，视客户为亲人，才能获得客户的回报。

走进客户的心。优质的服务其实是心与心的交流。走进客户的心，从客户的需求出发，来推荐我们的金融产品，才能真正抓住客户。这就要求我们在平时服务中多听客户的建议，多积累资料，到了具体服务时，主动迎合客户的心理，尤其是一些老客户、大户、优良客户，为他们设置合理的储种、存期，为他们做恰当的家庭理财。仅就教育储蓄而言，刚接触时客户不了解，我向他们作细心、客观的介绍，为他们设置合理的存期、月存金额、零整周期，吸引了不少客户，现在，教育储蓄已经成为老客户的首选储种。走进客户的心还在于服务方式的改进，比如特定客户上门服务。有位老客户叫王\*，开了一个小超市，每两三个月就有钱存，有一段时间忽然不来了，我利用中午时间主动上门，情况一了解，两千元全是破币，他说怕浪费我们的时间，我打消了他的顾虑，花了两个多小时整好了两千元残破币，存了起来。加油站的邵文成老板一元硬币需求量较大，常到我这里来兑换，时间长了过意不去，舍近求远到别的行社兑换，我知道这一情况后，到了一定的时间，就主动把零币送到他家，长此以往，他成了我们的忠实客户。服务源自于真诚，只有通过心贴心的服务才能走进客户的心，才能建立起信用社长期稳定的客户群。

为客户提供超值服务。超值服务是服务范围的延伸。在平时工作中，时刻不忘为客户排忧解难。由于结算手段的不断更新进步，乡镇企业会计不了解新的结算手段，在办-理结算业务时，凭证不知如何规范填写，章戳不敢盖，背书不敢填，不知道怎么使用支付密码器，每遇到这样的情况，我都是主动为他们提供帮助，不厌其烦，讲解清楚，做好示范。

工作三年多来，我在工作上小有成绩，这都是领导和同事们不断鼓励的结果。我们的王玉文主任每次开会必谈服务，每有客户反馈服务质量提高的信息，他都不忘回来鼓励我：晓兵啊，今天在我面前夸你呢!这都给我以极大的鼓舞，让我有一种不全身心投入就无以报答领导无以报答客户的感受。三年多来，我一门心思扑在工作上，每晚最后一个轧帐下班，晚上加班我第一个到，吃饭我最后一个捧饭碗，苦活累活我第一个走在前面，档案建设我都拣重担挑。去年沙岗到南莫之间修路造桥，运钞车过不来，调送款接送包，都要赶到南莫信用社，不管刮风下雨，每天我都抢着跑。独木不成林，在与同事合作中，我不仅做好自己份内事，还帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。节假日休息，我经常抽出一定的时间回访我们社的客户，请他们谈我们的不足，谈他们的需求，改进我们的工作。

勤奋的工作换来了丰厚的回报，在我社各项业务蒸蒸日上的同时，连续两年，我被选为县联社先进个人，这次又被推荐为省联社先进个人。我们的马理事长以及联社其他领导也多次在不同场合对我的工作给予了肯定和表扬。我的内心激动不安，作为一个普通职工，仅取得了一点细微的成绩，却受到领导的如此关心爱护，这都将成为我今后更加出色工作的巨大推动力量。

各位领导、各位同仁，我们是幸运的一代，欣逢海安信合盛世，这是我们人生难得的际遇。在这样火热的事业面前，我们火红的青春正旺盛，火热的心在跳跃。体现价值、旺盛我们的奋斗意志，就在今天;走向成功、领略人生风光，正始于我们足下。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。我们正肩负使命，挺进未来。

**人民银行爱岗敬业演讲稿篇八**

尊敬的各位领导、各位同事们：

大家好!

!我叫××，今天，我演讲的题目是“爱国、爱行、爱岗，奏响青春乐章”。我国近代学者梁启超先生曾在《少年中国说》中有这样几句话一直鼓舞我奋发向上：“少年智则国智，少年富则国富，少年强则国强”。梁启超先生说得是国家的未来靠青年一代，而作为现代金融企业的一支重要生力军，建设银行的未来同样靠我们这样一群年青人。面对经济全球化和金融国际化的新形势，总行党委审时度势、及时推出了人事激励与约束机制改革。

这恰恰为我们青年员工在建行事业发展中实现自我价值、建功成才、有所作为提供了最佳的机遇，给我们搭建了一个施展才能的大舞台。作为建行的青年员工置身于改革的浪潮中，如何在这个舞台上唱好戏，续写人生的新篇章，如何实现人生理想爱国爱企爱岗奋斗目标，如何实现个人价值与建行价值最大化的有机统一，给每一位青年人提出了不容回避的课题。改革对我们青年人是一项考验，我们只有在实践中不断磨练自己、摔打自己、总结自己，才能提高自己、发展自己。

这需要我们有志存高远、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。有人说，19世纪是英国人的世纪，20世纪是美国人的世纪，而21世纪，就是我们中国人的世纪，“远去足音凝重，再创辉煌更爱岗敬业奉献青春心!”中国建设银行经过近年来一系列的改革，也迈出了向国际标准的现代商业银行靠近的步伐。但我们不要忘记，我们建行仍有许许多多地方有待完善和发展，要想国家富强，建行事业兴旺，就必须继续努力;而希望，就寄予在我们这一代年青人的身上。

我想作为一名建行的青年只有对事业孜孜不倦地追求，对工作全身爱岗敬业献青春的投入，才能适应改革，推动改革。首先要做到热爱岗位，珍爱自己的事业，珍惜自己的工作;其次要树立坚定的信心，具有面对任何困难和挑战的勇气，把握自己的人生方向，找准自己的人生坐标;最后是要有实力，通过不断的学爱岗敬业和实践，提高自身的素质，掌握有用的本领，才能将“爱国”热情化为“爱行、爱岗”的巨大动力，把人生的思想支点放在“爱国、爱行、爱岗”这个信念之上，积极爱岗敬业演讲稿身于建设银行改革与发展的大潮中去，大胆开拓，勇于创新，让我们的人生价值在建行改革中得到充分发挥和教师爱岗敬业华!青年朋友们，行长曾经说过：“建设银行的改革需要青年，建爱岗敬业演讲银行新世纪发展目标的实现离不开青年，希望寄托在青教师爱岗敬业人身上，青年兴则建行兴，青年强则爱岗敬业的稿行强，青年有希望，奏响银行未来的发展就有希望”。让我们抓住改革的机遇，不负张恩照行长寄予我们的殷切希望，行动起来，让改革见证我们的青春，让我们用知识加汗水，去顺应新改革、拥抱新希望，迎接新挑战，让青春在改革中飞扬!

**人民银行爱岗敬业演讲稿篇九**

尊敬的各位领导、各位同事们：

大家好!

我是来自信贷部的。

有机会参加今天的演讲比赛，我感到非常荣幸。我演讲的题目是：为了这份爱!(激昂、有力的，语速略慢)

朋友们，环顾大千世界，(逐渐加快语速)从含苞待放到繁花似锦，从一片嫩芽到满目葱郁，从柔弱小苗到参天大树，从懵懂玩童到国之栋梁，我们说，“成长”是亘古不变的永恒主题。那么，成长的根基在哪里呢?在土壤!(激昂、有力的)一粒种子，只有深深植根于沃土，才能生机无限，枝繁叶茂;同样，一名员工，只有置身于昂扬奋进的氛围，才能蓬勃向上，获得发展!(大声的)

我们是幸运的。因为在我们人生的韶华之年，我们融入了发展银行这片沃土。(以下要感情充沛、高亢激昂)从此，我们个人的命运便与的兴衰荣辱紧紧相连。从此，铸就发展银行的辉煌，便成为我们奋斗的目标和永远的追求。从此，我们人生的画屏上，便增添了一抹诱人的色彩，似锦如织!

那是1987年12月28日，中华人民共和国历史上第一家向社会公众公开发行股票的商业银行--发展银行破土而生，在随后短短二十年的时间里，发展银行迅速发展壮大起来。特别是如今，置身金融改革的急风暴雨，在“千帆竞渡，百舸争流”中，“”人不畏艰难，不惧挑战，激情描绘了发展的宏伟蓝图，将一幅壮丽的远景、一轮绚烂的“朝阳”呈现给世人!(大声的)

朋友们，作为“”人，在感受着这一切并为之欢欣鼓舞的时候，我们还应该思考些什么呢?(停顿，吸引听众的注意力)

记得有人曾问一位哲学家：“一滴水怎样才能不干涸?”哲学家意味深长地回答说：“把它放到大海里去。”朋友们，这富有哲理的一问一答，给了我们太多的启示：为什么汹涌的波涛蕴涵着激荡一切的无穷力量，正是因为有那一滴滴水的力量汇集;而那一滴滴水，也只有融入大海的怀抱里，才能赢来更加广阔的空间!(有力的)而发展银行正是这浩瀚的大海，我们每个“”人则正是那小小的水滴!没有展，就没有我们建功立业之基;我们要在“”的发展中成就人生的理想，更要使“”在我们的付出与拼搏中蒸蒸日上!(激昂的)

着名做家卞之琳曾在他的小诗《断章》中写道：“你站在桥上看风景，看风景的人在

楼上看你。明月装饰了你的窗子，你装饰了别人的梦。”诗人明确的告诉我们，生活中没有人能成为单纯的看客，无论你处于什么样位置，都是生活与创造的参与者。因此，只有全身心投入到生活中，你所创造的才会美好如诗、醉人如画。同理，做为人，我们没有理由只成为“”的悠悠“看客”，更没有理由躺在怀里一味索取与享受。作为年轻的人，我们既然有幸加入大家庭，就应该在依偎于“”怀抱、享受生活、感悟激情的同时，背负起一个字轻意重的行囊，那里面盛装的是奉献与责任!这份责任，这份责任，它不是空洞的口号，也不是华丽的装饰，更是虚泛的溢美，而是无怨无悔的拼搏付出，是汗水辉映的无限执着，是爱岗敬业的实际行动!(有力的)

当我们用青春的汗水，把这份责任与奉献融成一份浓浓的爱，(激昂的、高声的，语速要快)这份爱，是我们以不凋的希望和不灭的向往编织的彩虹，绚丽辉煌;这份爱，是我们用意志的血滴和拼搏的汗珠酿制的琼浆，历久弥香;这份爱，如熔岩般浑恒，如波涛般壮美，她激励着我们在发展银行铿锵向前的征程上，建功立业，尽显风流!

为了这份爱，我们转变观念，改良作风，牢固树立行兴为荣，行衰我耻的信念，与共同面对困难，勇于面对竞争，与共生存，共荣辱，共奋斗;

为了这份爱，我们辗转奔波，深入大街小巷搞宣传，以无比的真诚和无限的投入，积极地宣传着我们的金融产品，提高了客户对“”的认知程度;

为了这份爱，我们将客户满意作为衡量自己工作质量的唯一标准，苦练基本功，倡导真情服务，把各项业务引入了迅猛发展的“快车道”;

为了这份爱，我们勇于开拓，敢于超越自我，打破固有的模式，在竞争中努力学习，从实践中更新知识，不断提高自身业务水平，形成一个富有战斗力的知识型团队; 为了这份爱，我们上下同欲，攻艰克难，千方百计，积极营销，用辛勤的汗水拓宽了“”的发展之路„„

朋友们，请看今日的“”!这里有英明果敢的领导班子，有团结拼搏的员工队伍，有求实创新的发展战略，有客户第一的服务理念，有积极向上的企业文化，有优质的客户群体和骄人的经营业绩„„今日的“”，服务的领域越来越广、市场份额越来越大、公众信任度越来越高，竞争实力越来越强!(自豪和自信的)

足音铿锵，号角铮铮!展犹如一块肥沃的土地，让我们播撒春的希望，浇灌夏的繁荣，收获秋的果实，分享冬的喜悦;展恰似一个育人的平台，让我们学到了业务知识、掌握了操作技能;展就是一个温暖的大家庭，让我们经历了成长的烦恼、懂得了收获的快乐、看到了拼搏向上的力量、感受了团结互助的温暖;展更是一个国际化金融航母，在她长风破浪的过程中，我们面对激烈的竞争、严峻的挑战，知难而上、愈战愈勇，创造了一个又一个佳绩，缔造了一个又一个辉煌!

朋友们，记得一首歌中唱到“小小的我，投入急流就是大河，小小的我，拥抱大地就是春之歌”„„今天，我们人也在用自己爱岗敬业的实际行动，深情款款地吟诵着：我在的怀抱中发展，在我的奉献中壮大!在这其中，我们有书不尽的辉煌，道不尽的豪迈!(提高声调，慷慨激昂，烘托整篇演讲的高潮)

我的演讲完毕，谢谢大家!

**人民银行爱岗敬业演讲稿篇十**

朋友们：

我家的客厅、卧室和电视室里挂着大小不一的三块表，但它们的时间是不同的，并不像是星级酒店总台里的钟表一样，指的是世界各大城市的时间。这三块表的时间是我的一个小秘密。

去年，行里决定让我参加“我为农行添光彩”演讲比赛，我才把这三块表的秘密首次讲给大家听。今天，我又有幸来到这里，再次给各位领导讲述我的小故事。第一块表挂在客厅，它快十五分钟，那是因为从我家里到农行上班这段距离正好需要十五分钟时间。我看着这块表上班，我每次都能提前到达岗位。可以利用这段时间轻轻松松地作好岗前的一切准备。第二块表在我的卧室，它是北京时间，只有我自己知道自己该按时做些什么。第三块表在我的小休闲室里，房间虽小，但自由的空间很大。我把这块不起眼的小表拨慢了十分钟。下班回家，我最喜欢钻到这间小屋里，看电视、上网、聊天、自娱自乐。有朋友来访，我就把她拽到这间小屋内，朋友要走了，我就说，时间还早呢!说不清自己是一种什么样的心态，我想让朋友多陪我一会。每到这时候，我也总想让时间过得慢一些。生活是美好的!清晨，我推开窗户，太阳从东山冉冉升起，火一样的朝霞托着金红的巨轮，从遥远的山脊上吐露出来，向浅碧的天空上散射出万道光芒。每当这时，我打好领带，穿上工作服，就强烈地意识到我是一个农行人。作为农行人，我很自豪。常常以骄傲的姿态走在上班的路上。见到朋友，也总是以自信的口气与他们谈天说地，夸耀一番。这不，在我的休闲室里，也就是慢十分钟的空间里，我与朋友又在侃侃而谈。我们谈到了这次赴省城演讲比赛，谈到了农行这几年的巨大变化。

我们回忆起了1999年农行惨淡经营那阵子，当时亏损高达2024万元，仅有2.7亿元的存款还掺和着6000万元的水份。农行新班子上任后，通过三年多的奋起直追，一举扭转急剧恶化的经营局面，甩掉了多年亏损的帽子。连续四年以新增存款5千万、1亿、2亿、4亿元的翻番速度递增，存款总量由原来的2.7亿元到如今的14.7亿元;年均利润以60%的速度递增，利润额由原来的亏损2千多万元，到去年年底盈利840万元。农行在四大行中排行之首。

今日的农行人走在大街上，自己都觉得多了一份自信。正是为了赢得这份自信，每个农行人都在尽责尽力。我也不例外，我拨快钟表的时间就与这份责任有关。那是20xx年4月，刚走马上任的行长在就职演说中，发出了令全行震聋发馈的誓言：“三年内如果不能改变农行的落后面貌，我一不要职务，二不要党票，三不要工作”，这个誓言也写在了他向市分行立下的军令状上。“一年打基础，二年上台阶，三年大发展，希望全行员工与我同舟共济，抓紧时间”。刚开始，我们怀疑这位行长是不是在说大话，心想“抓紧时间”对我们这些小卒来说，还不就是按时上班，干好自己的份内事就行。扭不扭亏，增不增盈那是行长的事。自己就是这平平常常的工作，脏兮兮的钞票，抽不完的账卡，循环往复的操作。终于，我亲眼目睹了行里发生的一些事，这给我心灵带来了巨大的震撼。市地税局要向煤矿征收转产资金，这可是各大银行看好必争的大“蛋糕”啊。箭在弦上，分秒必争!要想吃到蛋糕，就必须抢先争取!刚一得到消息，\*行长便不顾身体发高烧，带病亲自赶赴地税局商定此事。此刻，地税局征收转产资金的动员会正在召开，在场的人都为他这种只争朝夕的忘我精神所感动，最终，8000万元的转产资金落户农行。

，一位爱行如家的普通员工，寒冬腊月下大雪，不顾天冷路滑，奔走五十里，争取到了30万元的存款。，一位农行的年轻人，为了接待一位顾客清点24048元零钱，错过了与最亲的奶奶生死诀别的时间。一件件感人的事迹，重重地触动了我的心，我豁然明白“时间就是效率、时间就是金钱”，“爱行如家、无私奉献”的真正内涵。这一天，我在客厅呆坐着，吃不下饭，行里发生的一幕幕掠过我的眼前，“我为农行添光彩”这不是一句空洞的语言，而是实实在在的奉献。突然，我的目光停在墙上挂的钟表上，突发奇想，我幼稚地拨快了十五分钟，我要和行里的人一起抓紧时间。就这样，我每天能提前到达岗位，弹弹灰、摆摆花、通通风、扫扫地，点点滴滴献真情，分分秒秒抢时间。一次又一次，我和同事们用女性特有的温和细腻、善解人意，用农行员工特有的满腔炽热、无限真诚，让每一位顾客高兴而来，满意而去。有时，面对顾客不讲道理、破口大骂，我也能宽容忍让、笑脸相迎。并告诉我自己要坚强、要忍耐、要理智、要用微笑解怨气，要用温暖化坚冰，要用真诚换人心。但当顾客离去的时候，委屈的泪水往往难以抑制，夺眶而出，回到家里的小屋，痛痛快快地哭上一场。但后来我想通了。我行连续二年荣获农总行先进单位称号，撑起这份荣誉的不就是全行员工的共同努力吗，这里就有我的一份。一颗亮闪闪的金融之星在长平大地上闪烁，闪烁的光辉中不也有我发出的光点吗?于是，我满怀信心，劲头十足，全身心地投入到工作中去!然而，无论是谁，一种重复的劳动干多了，往往会使人感到疲惫和无奈。每当这个时候，我觉得行长就是台发电机，在没电的时候给你充满电，让你精力充沛，继续向前。每当这个时候，我觉得行长是一根标杆，他让我从心底里佩服，他是一名合格的共产党员!去年十一月份，行里竖起了倒计时牌，牌上写着：“离年底还有40天，货币清收任务413万元，不良贷款净压830万元”看到这个倒计时牌，一种紧迫感、责任感油然而生。这种感受和行长的提醒汇成一股强大的电流，随时击碎我正在滋生的懒惰和疲惫，起初，我曾悄悄地把客厅的钟表拨回了原位。然而，每当“爱行如家、爱岗奉献、勤奋敬业”的大标语映入眼帘，每当看到行长和全体员工那种昂扬的斗志和勤奋敬业的精神，我再也不想把钟表拨回原位。我觉得，在我工作的历程中，我要让这块快表一直伴随我为农行事业竭尽全力，伴随我和同事们一起去实现20xx年“525”的宏伟目标。

三尺柜台，微乎其微，众人划浆，开动大船。我不再讨厌这密密麻麻的数据，我倒觉得这密密麻麻的数据像绿水青山让我徜徉其间;我不再厌烦这嘀嘀哒哒键盘声，而倒觉得那是一支美妙动听的乐曲。农行的人，农行的事，农行的工作风貌，农行的所见所闻都让我感动，让我留连!我爱你，农行!我愿做，农行人!我要为你增光添彩!我要为你赢得效益、赢得时间、赢得称赞。

**人民银行爱岗敬业演讲稿篇十一**

在经济飞速发展的今天，行业竞争日益加剧，银行要想在激烈的竞争中得以快速发展，员工个人要想在企业中得以生存，得以发展，就要求我们每位员工必须提高个人素质，弘扬爱岗敬业的精神。

爱岗敬业是每个员工的价值，是建立在企业价值之上的，脱离了企业，自我价值和体现便成为空谈，同时员工实现自我价值也是推动企业发展的根本动力，二者是相互依存相互推动的关系，良好的企业文化必须兼顾企业与个人的价值观，认识到这一点企业也才能获得长足的发展。

作为x行的一名员工，感恩是我们最根本的职业精神，敬业是我们最基本的工作习惯，合规是我们最重要的行为准则，三者都沉淀着优秀员工的职业素养。感恩已经成为一种普遍的社会道德，感恩既是一种良好的心态，又是一种奉献精神。心存感恩，我们就会心平静气的对待工作中的许多事情，少一份抱怨，多一份忠诚;心存感恩，我们就会认真、务实的从每一件小事做起，少一份糊弄，多一份敬业;心存感恩，我们就会自发的真正做到严于律己，少一份风险，多一份合规。学会让自己生活在感恩的空气中，努力让自己养成感恩的好习惯。

习惯一、心怀感恩，把工作当成事业，忠诚胜于能力。 我们要学会感恩，感恩工作，感恩制度，工作为我们展示了广阔的发展空间，为我们提供了实战才华的平台，保证了我们丰衣足食，我们对工作为我们所带来的一切，都要心存感恩。而规章制度就像一把保护伞一样保护我们，为我们遮风挡雨，为我们的事业保驾护航!当我们以一种感恩的心情工作时，我们就会更加尽职尽责，更加敬业，更加合规。

工作并不等于事业，工作是谋生手段，而事业是毕生追求。把工作当成事业对待，可以极大地提升我们工作的内涵。记得一位哲人说过：如果一个人能够把本职工作当成事业来做，那么他就成功了一半。对工作怀有一颗感恩之心，将工作当成事业来做。今天的成就是昨天的积累，明天的成功则有赖于今天的努力，把工作和我们的职业生涯联系起来，对自己未来的事业负责，我们就能忍受工作中的压力和单调，始终觉得自己所从事的是一份有价值、有意义的工作，而且也可以从中感受到使命感和成就感。

我们要以一颗感恩的心去珍惜我们所拥有的一切，忠于我们的工作，忠诚胜于能力。而作为农行的一名员工，忠诚不是对某一个人的忠诚，而是一个整体的忠诚系统，在我们的忠诚系统中，不仅有我们对农行的忠诚，我们员工之间的忠诚，更应该有对顾客的忠诚。作为服务行业，服务是我们工作的本质，对顾客忠诚是做好服务的前提。也是我们敬业合规根本保证。

习惯二、把敬业当成自己的习惯，懂得高效学习，自我升值。 爱岗敬业，不只是在枪林弹雨中的辉煌，不只是在紧急危难时的高扬，它更应该是一种默默的奋斗，一种高尚的理念，一种强劲的精神力量。敬业就是要恪守“七多七少”原则，即多一些踏实，少一些计较;多一些准备，少一些盲目;多一些奉献，少一些索取;多一些完美，少一些缺陷;多一些务实，少一些浮躁;多一些担当，少一些推诿;多一些认真，少一些糊弄。

**人民银行爱岗敬业演讲稿篇十二**

银行员工行为守则第一条就是爱岗敬业，大凡国内外的知名企业，成长性良好的公司都要求公司员工爱岗敬业。那么，怎样才能爱岗敬业呢?作为银行一名新员工，我认为，爱岗敬业重在学习与实践。

一、爱岗是敬业的基础，敬业是爱岗的本质表现

每个人只有对自己的工作岗位拥有深厚的感情，才会自觉地学习和掌握本岗位的技能和本领，才会在工作实践中不遗余力地贡献自己的劳动和智慧。因此，爱岗是敬业的基础。一个人对自己的岗位是否热爱，是口头上爱岗，实际上不爱岗;是情绪好，条件有利的时候爱岗，情绪不好环境不利的时候不爱岗，等等。其检验的标准就是其是否敬业，是否有小车不倒只管推的献身精神，敬业是爱岗的本质表现。

二、爱岗敬业是员工行为守则的基石

《银行员工行为守则》中，既有银行全体员工应该普遍遵循的规范，又有具体工作岗位的特别行为规范。本人认为，爱岗敬业是所有行为规范的基石。很难想象，一个对自己所处的工作岗位没有兴趣和爱好的人，会全身心地投身到工作实践中去。对于从事商业银行经营管理的员工来说，如果没有爱岗敬业的行为规范，就更谈不上诚信守信，勤勉尽职、依法合规。因此，我们每个银行人，从你职业的起点开始，就要着力培育自己爱岗敬业的情趣和本领。

所以，我们每个银行人，要把爱岗敬业牢记心中，苦练硬本领，甘于吃苦，善于实践。在学习和实践中不断升华爱岗敬业的境界。

**人民银行爱岗敬业演讲稿篇十三**

尊敬的各位领导，各位评委、朋友们：

大家好!我是来自支行分理处的。首先感谢领导给了我这样一个锻炼的机会。在这绿意浓浓、繁花似锦的季节，有幸与各位同仁相聚一堂，共同交流工作心得，我感到万分荣幸。我发言的题目是《服务之路与爱同在》。

我非常喜欢这样一句话：“人生需要事业，没有事业的人生是灰暗的;事业需要成功，不求成功的事业是失败的;成功需要动力，缺少动力的成功是短暂的;动力需要精神，精神的动力是永恒的!”

是啊，惟有永不枯竭的精神力量，才可以支持我们走得更远，才可能让平凡的生命焕发出别样的精彩!正是基于这样的信念，让我激扬青春，积极向上，不断求索;正是这样的信念，让我立足岗位，无私奉献，无怨无悔!

精神如此重要，那么，这种精神到底是什么呢?我以为，这种精神就是爱。这种爱包括两种，一是对企业和工作的热爱，二是对客户的关爱。我们常说“干一行，爱一行，爱一行专一行”，讲的就是对企业和工作的热爱。英国谚语说“事业是生命的盐”，说出了“干一行”的重要性;苏联的高尔基说“事业应该欢笑着去做，事业可不喜欢沉闷”，说出了“爱一行”的必要性;歌德曾说“责任是源于对所做事情的热爱”，讲的就是专一行的重要性。确实，只有热爱企业，热爱金融事业，我们才会孜孜进取、上下求索;才会不断丰富自己、完善自己、超越自己;才会为了“善其事”而不断“利其器”。同样，只有对客户怀有深切的关爱，我们的神情才会不再淡漠;我们的笑容才会不再勉强;我们的语言才会不再冰冷;我们的行为才会不再机械，而客户的心也会由此而温暖。

正是因为对工作的热爱，我自工作以来，一直立足岗位，尽心尽责，不断学习，苦练技能，以提高工作效率。随着知识经济时代的到来，企业之间的竞争越来越表现为员工素质之间的竞争，未来成功的企业必是学习型的企业。从这一意义上说，企业竞争的实质是员工学习能力的竞争。因此，争做知识型员工，限度地发挥自己的才能和技巧，是每一名员工的职责，是保证企业在市场竞争中站稳脚跟并赢得竞争的重要保证。作为一名国际业务清算的窗口服务人员，我的工作主要是负责网上银行注册、上门收款、国库集中支付、为申报单位审批、代收工资及营业部日常的客户维护等。我深知自己岗位虽小，但责任重大。有人说，银行的工作只是“收收放放，点钞记账”，但我想，只要我们专研业务，敬业爱岗，我们的收收放放就会保证资金这个国民经济运行血液的畅通，我们手中的点钞记帐就会让阿拉伯数字变成美妙的音符，奏出新时代的乐章。我的工作是平凡的，每天都在重复同一个业务流程，但我一刻也没有放弃学习，放弃挑战。特别在我行推出创新服务方式，整合利用资源，有效提高业务办理效率后，我更感到提高业务技能，学习新知识的紧迫感。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自身的理论素质和专业水平外，作为网点的一线员工，没有过硬的业务技能，就干不好本职工作。因此，在工作之余，我十分注重加强业务技能水平的提高。我想，只有掌握了熟练的业务技能，才能在工作中得心应手，更好地为广大客户提供方便、快捷、准确的服务;才能提高工作效率，赢得客户的信赖，由此吸引优势客户群体。

正是因为对客户的关爱，我热忱满怀，耐心体贴，并把这份关爱心化为周到细致的服务!我们金融业是以服务为主旋律的工作，“用心服务”是我们的承诺，“客户满意”是我们的追求。而要真正做到用心服务，做到优质服务，就要怀着一颗关爱心，一份奉献情，切切实实的为企业着想，为顾客着想。

我有一位客户王女士，最初是和朋友一起来办理转账的。因为转账金额较大，直觉告诉我这是一名优质客户，于是我及时地向他推荐了人个理财账户金卡，在我热情详细地介绍之后，这位王女士接受了我的推荐，并开通了证书版网上银行。为了教王女士怎样操作网上银行，在家里的电脑怎样安装驱动程序，我特意为她做了现场演示，比如使用电脑登录演示、解说操作流程、提示操作要点等等。我热情周到的态度给客户留下了极为深刻的印象，我专业而真诚的服务得到了她的认同，我们产品的优秀性能更使她受益匪浅，从此，不仅她自己在我行的存款悄悄地增加，她还积极地介绍了几位朋友，这些朋友也都成为了我们的优秀客户。

俗话说“赠人玫瑰，手留余香”。一个微笑的眼神，一句温软的问候，是我们赠与客户的温馨玫瑰，饱含着我们的深情与厚谊。客户能够乘兴而来，满意而归，就是对我们的回报。正是基于这样的理解，因此，不管是接待、咨询、受理业务等，我都热情服务，用我的热心、细心和耐心、换取客户的安心、放心和舒心。

奋进的道路没有尽头，我们对服务的探索也没有终点!我到公司的时间不长，但在这里所得到的锻炼却不少。在这个温馨如家的集体里，领导的关怀与鼓励、同事们的帮助与支持、团队的精神与氛围，加快了我的成长。我知道，我还年轻，有太多的东西需要向领导和同事们学习，更有许多缺点和不足需要我不断地克服。在以后的工作中，我会更加虚心学习，不断完善自己，用更加优质的服务，为我行的发展添砖加瓦;用真诚的奉献，铸就金融事业的辉煌!

我的演讲完毕，谢谢大家!

**人民银行爱岗敬业演讲稿篇十四**

尊敬的各位领导、各位同事们：

大家好!

我家的客厅、卧室和电视室里挂着大小不一的三块表，但它们的时间是不同的，并不像是星级酒店总台里的钟表一样，指的是世界各大城市的时间。这三块表的时间是我的一个小秘密。

去年，行里决定让我参加“我为农行添光彩”演讲比赛，我才把这三块表的秘密首次讲给大家听。今天，我又有幸来到这里，再次给各位领导讲述我的小故事。第一块表挂

在客厅，它快十五分钟，那是因为从我家里到农行上班这段距离正好需要十五分钟时间。我看着这块表上班，我每次都能提前到达岗位。可以利用这段时间轻轻松松地作好岗前的一切准备。第二块表在我的卧室，它是北京时间，只有我自己知道自己该按时做些什么。第三块表在我的小休闲室里，房间虽小，但自由的空间很大。我把这块不起眼的小表拨慢了十分钟。下班回家，我最喜欢钻到这间小屋里，看电视、上网、聊天、自娱自乐。有朋友来访，我就把她拽到这间小屋内，朋友要走了，我就说，时间还早呢!说不清自己是一种什么样的心态，我想让朋友多陪我一会。每到这时候，我也总想让时间过得慢一些。生活是美好的!清晨，我推开窗户，太阳从东山冉冉升起，火一样的朝霞托着金红的巨轮，从遥远的山脊上吐露出来，向浅碧的天空上散射出万道光芒。每当这时，我打好领带，穿上工作服，就强烈地意识到我是一个农行人。作为农行人，我很自豪。常常以骄傲的姿态走在上班的路上。见到朋友，也总是以自信的口气与他们谈天说地，夸耀一番。这不，在我的休闲室里，也就是慢十分钟的空间里，我与朋友又在侃侃而谈。我们谈到了这次赴省城演讲比赛，谈到了农行这几年的巨大变化。

我们回忆起了1999年农行惨淡经营那阵子，当时亏损高达2024万元，仅有2.7亿元的存款还掺和着6000万元的水份。农行新班子上任后，通过三年多的奋起直追，一举扭转急剧恶化的经营局面，甩掉了多年亏损的帽子。连续四年以新增存款5千万、1亿、2亿、4亿元的翻番速度递增，存款总量由原来的2.7亿元到如今的14.7亿元;年均利润以60%的速度递增，利润额由原来的亏损2千多万元，到去年年底盈利840万元。农行在四大行中排行之首。

今日的农行人走在大街上，自己都觉得多了一份自信。正是为了赢得这份自信，每个农行人都在尽责尽力。我也不例外，我拨快钟表的时间就与这份责任有关。那是20xx年4月，刚走马上任的行长在就职演说中，发出了令全行震聋发馈的誓言：“三年内如果不能改变农行的落后面貌，我一不要职务，二不要党票，三不要工作”，这个誓言也写在了他向市分行立下的军令状上。“一年打基础，二年上台阶，三年大发展，希望全行员工与我同舟共济，抓紧时间”。刚开始，我们怀疑这位行长是不是在说大话，心想“抓紧时间”对我们这些小卒来说，还不就是按时上班，干好自己的份内事就行。扭不扭亏，增不增盈那是行长的事。自己就是这平平常常的工作，脏兮兮的钞票，抽不完的账卡，循环往复的操作。终于，我亲眼目睹了行里发生的一些事，这给我心灵带来了巨大的震撼。市地税局要向煤矿征收转产资金，这可是各大银行看好必争的大“蛋糕”啊。箭在弦上，分秒必争!要想吃到蛋糕，就必须抢先争取!刚一得到消息，\*行长便不顾身体发高烧，带病亲自赶赴地税局商定此事。此刻，地税局征收转产资金的动员会正在召开，在场的人都为他这种只争朝夕的忘我精神所感动，最终，8000万元的转产资金落户农行。

，一位爱行如家的普通员工，寒冬腊月下大雪，不顾天冷路滑，奔走五十里，争取到了30万元的存款。，一位农行的年轻人，为了接待一位顾客清点24048元零钱，错过了与最亲的奶奶生死诀别的时间。一件件感人的事迹，重重地触动了我的心，我豁然明白“时间就是效率、时间就是金钱”，“爱行如家、无私奉献”的真正内涵。这一天，我在客厅呆坐着，吃不下饭，行里发生的一幕幕掠过我的眼前，“我为农行添光彩”这不是一句空洞的语言，而是实实在在的奉献。突然，我的目光停在墙上挂的钟表上，突发奇想，我幼稚地拨快了十五分钟，我要和行里的人一起抓紧时间。就这样，我每天能提前到达岗位，弹弹灰、摆摆花、通通风、扫扫地，点点滴滴献真情，分分秒秒抢时间。

一次又一次，我和同事们用女性特有的温和细腻、善解人意，用农行员工特有的满腔炽热、无限真诚，让每一位顾客高兴而来，满意而去。有时，面对顾客不讲道理、破口大骂，我也能宽容忍让、笑脸相迎。并告诉我自己要坚强、要忍耐、要理智、要用微笑解怨气，要用温暖化坚冰，要用真诚换人心。但当顾客离去的时候，委屈的泪水往往难以抑制，夺眶而出，回到家里的小屋，痛痛快快地哭上一场。但后来我想通了。我行连续二年荣获农总行先进单位称号，撑起这份荣誉的不就是全行员工的共同努力吗，这里就有我的一份。一颗亮闪闪的金融之星在长平大地上闪烁，闪烁的光辉中不也有我发出的光点吗?于是，我满怀信心，劲头十足，全身心地投入到工作中去!然而，无论是谁，一种重复的劳动干多了，往往会使人感到疲惫和无奈。每当这个时候，我觉得行长就是台发电机，在没电的时候给你充满电，让你精力充沛，继续向前。每当这个时候，我觉得行长是一根标杆，他让我从心底里佩服，他是一名合格的共产党员!去年十一月份，行里竖起了倒计时牌，牌上写着：“离年底还有40天，货币清收任务413万元，不良贷款净压830万元”看到这个倒计时牌，一种紧迫感、责任感油然而生。这种感受和行长的提醒汇成一股强大的电流，随时击碎我正在滋生的懒惰和疲惫，起初，我曾悄悄地把客厅的钟表拨回了原位。然而，每当“爱行如家、爱岗奉献、勤奋敬业”的大标语映入眼帘，每当看到行长和全体员工那种昂扬的斗志和勤奋敬业的精神，我再也不想把钟表拨回原位。我觉得，在我工作的历程中，我要让这块快表一直伴随我为农行事业竭尽全力，伴随我和同事们一起去实现20xx年“525”的宏伟目标。

三尺柜台，微乎其微，众人划浆，开动大船。我不再讨厌这密密麻麻的数据，我倒觉得这密密麻麻的数据像绿水青山让我徜徉其间;我不再厌烦这嘀嘀哒哒键盘声，而倒觉得那是一支美妙动听的乐曲。农行的人，农行的事，农行的工作风貌，农行的所见所闻都让我感动，让我留连!我爱你，农行!我愿做，农行人!我要为你增光添彩!我要为你赢得效益、赢得时间、赢得称赞。

**人民银行爱岗敬业演讲稿篇十五**

尊敬的欧阳行长、各位领导、各位同事

大家晚上好!

在这清风朗朗的初夏，\*\*银行南昌分行迎来了建行的第四个年头。我作为行里的实习新人，怀着一颗赤诚的心和对大家的敬仰之情，以满腔的热血融入了\*\*银行的大家庭，在这短短三个月时间里，\*\*银行弥漫的一种坚韧不拔的拼搏精神、一份卓越的团队凝聚力、以及积极的集体荣誉感，令我深深为之自豪!在此，我谨代表肖行长发言\*\*银行建功立业标兵演讲。我今天演讲的题目是“放飞梦想，扬帆远航——争当\*\*银行建功立业标兵”

行长毕业于安徽财经大学计划统计专业，是一名忠实的中国共产党党员。服务\*\*银行长达四年之久，四年期间曾任南昌分行会计部总经理，南昌分行滕王阁支行行长，南昌分行女工委员会主任，南昌分行机关党委第二支部党支部书记等多项职务。作为分行最早的建行成员之一，她见证了分行从无到有的成长与壮大。亲历了分行“活下来、站起来、跑起来”的一路辛酸与收获。请允许我与大家分享肖行长与\*\*银行共同成长的故事，那些成长中的努力与付出。

\*\*银行南昌分行筹建期间，紧密团结在以欧阳行长为中心的筹建中心小组周围，谋近思远，克难奋进，着手于装修、设计、招聘、培训等各项工作，积极贡献自己的每一分光和热。特别是在肩负管理全线会计人员赴杭业务学习期间，适逢中秋团圆佳节，又巧遇年迈老父亲入院动手术的紧急情况，在个人利益与集体利益冲突的两难选择下，强忍着内心的焦虑与煎熬，始终坚守在业务管理第一线，与同事共进退，最终在行领导的指导下，在同事的通力合作下，为分行顺利开业奠定了坚实的业务基础。

作为会计部带头人的两年工作任期内，坚定执行欧阳行长“夯实基础，稳健发展”的工作思路，紧密围绕“保利润、控风险、促发展”的年度工作目标，严格把好制度关，将制度建立健全作为会计考核工作指标，指导全行会计工作健康发展。推进会计各项管理改革，实现任期各项工作安全平稳无事故，为全行业务的平稳发展保驾护航，获得了总分行的高度认可。此外，在业绩领域提出全员营销理念，带领会计部积极开展营销工作，每次均超额完成分行下达任务指标。

经营主营业务的同时还兼任分行女工委员会主任，机关党委第二支部党支部书记，时刻响应党的号召，积极协助工会开展活动策划及组织工作。为每一位女职工传递着\*\*人的关怀，送去温馨的祝福和诚挚的真情。

在面对“累不累、苦不苦”的询问时，她的回答是：“这只是一名合格\*\*人应该做到的，这是我们的义务，更是我们的职责”。就是这样简单的一句话，却充分体现了一名优秀共产党员的无私奉献精神。

xx年8月，分行党委任命会计部总经理担任滕王阁支行行长一职，主持日常工作，当时的滕王阁支行正遇瓶颈期，各项业绩止步不前。二话不说，临危受命，奔赴一线，以一名共产党员的责任肩负起滕王阁支行的发展重任。拿破仑曾经说过，一头狮子带领的九十九只绵羊可以打败一只绵羊带领的九十九只狮子。这就是的狮羊效应。充分说明主帅或者领导人对于团队的至关重要性。选好，是一个集体不断发展和获得胜利的根本所在。就是滕王阁管理中的“领头羊”，她始终坚信“只要精神不滑坡，办法总比困难多”。

积极组织员工开展反思，讨论经营中存在的问题及不足。身先士卒，带领全行员工埋头苦干，进行思想沟通，不断鼓舞士气，在她的努力下，全行上下一心，信心倍增。即使面临因道路改造影响网点正常运营的新难题。支行上下凭借已打造出奋勇拼搏的滕王阁精神。在行长“走出去”的作战方针指导下，力挽狂澜，取得业绩新的突破，于xx年末全面完成分行下达的对公、零售任务。实现对公各类存款余额159031万元，零售存款余额28089万元，对公贷款160820万元，个人贷款13709.6万元，且提前半年完成全年任务的178.42%。

办理公司理财、融资顾问、委托贷款、保函、委托贷款、实物黄金等业务实现投行中间业务收入100多万元。在推动支行业绩的同时，她也十分注重个人的业绩贡献，营销身边的亲人、朋友、同学，不放弃任何可能的机会，实现个人储蓄日均突破3000万元，位列分行第一。银行爱岗敬业演讲稿成绩的背后，凝聚着支行员工辛勤的汗水，凝聚着管理部门悉心的指导，更凝聚着肖行长攻坚克难的拼搏和敢为人先的尝试精神。她的榜样激励着每一个员工，在工作中做好传、帮、带工作，培养你追我赶的工作热情，提高每位员工的综合素质和业务能力，不断强化业务知识，提高服务技巧，以全新的姿态、全新的形象、全新的作风，带动服务质量和服务水平的提升。看到这样的成绩，怎能不让我们为她骄傲?

生活中的肖行长，是一个随和、淡定、从容的普通人。对自己严格要求，每一个任务、每一项计划都要定期定量完成。同时对于他人的错误给予限度的理解和宽容，发挥团队的核心力量。她和员工亲密、和谐的相处，组成了一个温馨的大家庭。共进退、齐奋进，共同为\*\*银行南昌分行的发展贡献每一份力量。

总之，这几年来带领员工在南昌分行的发展留下了浓墨重彩的一笔。在平凡的工作岗位上兢兢业业、任劳任怨、埋头苦干，做出了不平凡的业绩。带着对成绩永不自满，对困难永不服输、对工作永不放松的态度，以饱满的工作热情，昂扬的斗志，不断超越自我、完善自我，迎接每一次挑战!也正是这种精神感染着\*\*银行的每一个人。

我的演讲即将结束，借用行长会议中的一句发言与大家共勉：年轻的我们，请挖掘自己灵魂深处的真诚，把握瞬间的辉煌，拥抱一片火热的\*，去装点生活的风景。

谢谢大家!

**人民银行爱岗敬业演讲稿篇十六**

尊敬的各位领导、各位同事，各位评委：

大家好!首先要感谢大家的信任和支持，给了我这次演讲的机会。我演讲的题目就是：“用心服务，用爱经营，撑起诚信的蓝天”。

作为一名在前台工作的员工，我深深的知道，服务就是一切，服务就是企业的生命，我也深深的知道只有用心了才能做好服务,营业前台是建行服务的窗口，而我们将最直接的展示中国建设银行的形象，但是，我们的工作不可能总是风和日丽。不可避免的，经常有客户因为不满意建行的服务而责骂、刁难我们。我想，这也是因为我们的工作做得不到位吧。

那么，我们怎样才能做到真正

“用心服务”呢?任何一个错误，都会给客户和各个环节的工作带来不必要的麻烦。“用心”服务的过程中，如果你很热心，有耐心，却不够细心，很可能结果事与愿违，好心办错事;如果你细心，却不热心，也没有耐心，纵使你能够解决问题，但一副冷冰冰的面孔又怎么能够得到用户的肯定呢?打个比方，如果说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。我们要设身处地地为客户着想，尽可能去帮助他们，用自己的真心付出，证明着“用心服务”就是永远从心底里去关爱他人，帮助他人。

随着金融业的不断发展，各家商业银行的竞争也越来越激烈，银行的服务质量和服务水平逐渐成为各商业银行竞争的焦点，而服务也就成了银行的生命线。而我们企业要的是市场，客户要的是服务，而连接客户与企业的命脉就是诚信。诚信是服务的基本要求，只有用心服务，才能得到客户的信赖;只有用心服务，才能使客户在享受建行服务中体验到温馨;也只有用心服务，才能使服务行业在激烈的竞争中立于不败之地。

我们常说，顾客是上帝。但“上帝”也需要真真切切的感觉，而这感觉就来自我们所提供的实实在在的服务，我们对客户的一句亲切问候，一次周到的服务，远不及客户对我们的信任和支持。“用心服务，用爱经营”看似简单的八个字，其实包含了多少内容、多少艰辛、多少付出。我们建行员工正是用自己的心血、汗水和智慧实践着这简单的八个字。秉承“以市场为导向，以客户为中心”的宗旨，使诚信融入我们建行服务的每一个环节。

为了提升服务质量，在工作中，我们严格要求自己，每天准时上班。在服务过程中我们坚持使用十字文明用语，实行站立服务和微笑服务，积极、主动、热情的接待每一位客户，用自己热忱的心，展示着“以客户为中心”就永远向客户报以浓郁的亲情。最近我们分理处实行了手工排号，使排长龙的现象消失了，营业大厅里因站着排队而心生不满的客户也减少了很多，这大大减轻了我们前台的工作压力，使我们能够更好地“用心服务，用爱经营”，正是这种情感，使我们的精神凝为一体，使我们的境界不断升华;督促我们积极进取，不断开拓，为建行事业的发展而不懈努力。

携起手来，让我们肩并肩，用青春的热血铸造建设银行不老的魂!再次感谢大家给我的这次机会,我的演讲完了!谢谢!

**人民银行爱岗敬业演讲稿篇十七**

尊敬的各位领导，各位评委、朋友们：

大家好!我是来自支行分理处的。首先感谢领导给了我这样一个锻炼的机会。在这绿意浓浓、繁花似锦的季节，有幸与各位同仁相聚一堂，共同交流工作心得，我感到万分荣幸。我发言的题目是《服务之路 与爱同在》。

我非常喜欢这样一句话：“人生需要事业，没有事业的人生是灰暗的;事业需要成功，不求成功的事业是失败的;成功需要动力，缺少动力的成功是短暂的;动力需要精神，精神的动力是永恒的!”

是啊，惟有永不枯竭的精神力量，才可以支持我们走得更远，才可能让平凡的生命焕发出别样的精彩!正是基于这样的信念，让我激扬青春，积极向上，不断求索;正是这样的信念，让我立足岗位，无私奉献，无怨无悔!

精神如此重要，那么，这种精神到底是什么呢?我以为，这种精神就是爱。这种爱包括两种，一是对企业和工作的热爱，二是对客户的关爱。我们常说“干一行，爱一行，爱一行专一行”，讲的就是对企业和工作的热爱。英国谚语说“事业是生命的盐”，说出了“干一行”的重要性;苏联的高尔基说“事业应该欢笑着去做，事业可不喜欢沉闷”，说出了“爱一行”的必要性;歌德曾说“责任是源于对所做事情的热爱”，讲的就是专一行的重要性。确实，只有热爱企业，热爱金融事业，我们才会孜孜进取、上下求索;才会不断丰富自己、完善自己、超越自己;才会为了“善其事”而不断“利其器”。同样，只有对客户怀有深切的关爱，我们的神情才会不再淡漠;我们的笑容才会不再勉强;我们的语言才会不再冰冷;我们的行为才会不再机械，而客户的心也会由此而温暖。

正是因为对工作的热爱，我自工作以来，一直立足岗位，尽心尽责，不断学习，苦练技能，以提高工作效率。随着知识经济时代的到来，企业之间的竞争越来越表现为员工素质之间的竞争，未来成功的企业必是学习型的企业。从这一意义上说，企业竞争的实质是员工学习能力的竞争。因此，争做知识型员工，最大限度地发挥自己的才能和技巧，是每一名员工的职责，是保证企业在市场竞争中站稳脚跟并赢得竞争的重要保证。作为一名国际业务清算的窗口服务人员，我的工作主要是负责网上银行注册、上门收款、国库集中支付、为申报单位审批、代收工资及营业部日常的客户维护等。我深知自己岗位虽小，但责任重大。有人说，银行的工作只是“收收放放，点钞记账”，但我想，只要我们专研业务，敬业爱岗，我们的收收放放就会保证资金这个国民经济运行血液的畅通，我们手中的点钞记帐就会让阿拉伯数字变成美妙的音符，奏出新时代的乐章。我的工作是平凡的，每天都在重复同一个业务流程，但我一刻也没有放弃学习，放弃挑战。特别在我行推出创新服务方式，整合利用资源，有效提高业务办理效率后，我更感到提高业务技能，学习新知识的紧迫感。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自身的理论素质和专业水平外，作为网点的一线员工，没有过硬的业务技能，就干不好本职工作。因此，在工作之余，我十分注重加强业务技能水平的提高。我想，只有掌握了熟练的业务技能，才能在工作中得心应手，更好地为广大客户提供方便、快捷、准确的服务;才能提高工作效率，赢得客户的信赖，由此吸引优势客户群体。

正是因为对客户的关爱，我热忱满怀，耐心体贴，并把这份关爱心化为周到细致的服务!我们金融业是以服务为主旋律的工作，“用心服务”是我们的承诺，“客户满意”是我们的追求。而要真正做到用心服务，做到优质服务，就要怀着一颗关爱心，一份奉献情，切切实实的为企业着想，为顾客着想。

我有一位客户王女士，最初是和朋友一起来办理转账的。因为转账金额较大，直觉告诉我这是一名优质客户，于是我及时地向他推荐了人个理财账户金卡，在我热情详细地介绍之后，这位王女士接受了我的推荐，并开通了证书版网上银行。为了教王女士怎样操作网上银行，在家里的电脑怎样安装驱动程序，我特意为她做了现场演示，比如使用电脑登录演示、解说操作流程、提示操作要点等等。我热情周到的态度给客户留下了极为深刻的印象，我专业而真诚的服务得到了她的认同，我们产品的优秀性能更使她受益匪浅，从此，不仅她自己在我行的存款悄悄地增加，她还积极地介绍了几位朋友，这些朋友也都成为了我们的优秀客户。

俗话说“赠人玫瑰，手留余香”。 一个微笑的眼神，一句温软的问候，是我们赠与客户的温馨玫瑰，饱含着我们的深情与厚谊。客户能够乘兴而来，满意而归，就是对我们最好的回报。正是基于这样的理解，因此，不管是接待、咨询、受理业务等，我都热情服务，用我的热心、细心和耐心、换取客户的安心、放心和舒心。

奋进的道路没有尽头，我们对服务的探索也没有终点!我到公司的时间不长，但在这里所得到的锻炼却不少。在这个温馨如家的集体里，领导的关怀与鼓励、同事们的帮助与支持、团队的精神与氛围，加快了我的成长。我知道，我还年轻，有太多的东西需要向领导和同事们学习，更有许多缺点和不足需要我不断地克服。在以后的工作中，我会更加虚心学习，不断完善自己，用更加优质的服务，为我行的发展添砖加瓦;用真诚的奉献，铸就金融事业的辉煌!

我的演讲完毕，谢谢大家!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找