# 最新银行爱岗敬业演讲稿字(十篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-06-14

*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？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。银行爱岗敬业演讲...*

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？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**银行爱岗敬业演讲稿字篇一**

“爱岗敬业，与时俱进”是我在银行市场营销事业追求的奋斗精神。随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，我十分注重加强政治思想修养，思想上积极向组织靠拢，行动上自觉服从银行的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。在营销客户的过程中我认为，扎实的业务基础是获得客户认可的第一源泉，因此广泛学习各类金融知识和务实操作，就显得尤为重要。我时常购买一些有关营销、交际、等方面的书籍，提高自身的文化修养和营销能力，并且利用业余时间我参加金融理财师afp的培训。市场竞争条件下，客户所要求的服务、产品是多样化的，作为客户经理，应及时掌握客户的需求和意愿，既能为客户提供优质服务，也能更好地发觉出潜在的业务。因此，我不断地深入了解客户，归集各种客户信息，为客户提供最佳的金融产品和服务。我还时常同行里经验丰富的客户经理进行沟通交流，归纳和总结更多适合自己营销经验，进而提高自己的营销技巧。

营销过程中，我积极加强团队成员间的配合，发挥“众人拾柴火焰高”的精神。记得在我营销的某个单位的工资代发业务，经过我的一再努力，和同事们多次上门服务，终于和该单位达成了共识，但是在最后关头该单位却提出了一个条件：因为该单位在郊区，客户办理业务不是很方便，于是希望我行设立自助柜员机，为其员工办理业务谋取便利。当时我考虑到由于在郊区，加上营销的单位单一，实际操作起来会遇到一些阻力，但是想到我们银行“一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客的一切”的宗旨，想到都做到这里了，怎么能就这样放弃，于是决定要尽量的去争取，毕竟银行想要发展，抓住人心是非常关键的！就抱着一线希望向行里说明了情况，希望能得到批准，本以为至少会在审核程序上多等些日子才有答复，没想到却得到了分行领导的充分理解和支持，分行相关部门在很短的时间里就在企业所在地安装了自助柜员机，见到我行办事如此有效率，该企业非常满意，迅速将工资代发业务转入了我行，并带来了各项存款3000余万元。不但获得了不小的效益，还得到了良好的社会形象声誉，分行的支撑对实现我们更好的营销发挥了重要的作用。

对客户经理而言：要了解客户，就应站在客户的立场上考虑问题，尽可能的与客户达成共识；对客户要言：客户经理应诚信，高效。客户经理是客户和银行的纽带，客户只有通过客户经理了才能认知银行、了解银行、同银行合作。客户经理应“勤于思而敏于行”,为客户所想、知客户所愁、排客户所忧、做客户所需。我相信只要我们以客户为中心，换位思考，用优质的服务就能抓住客户，从而更好的为我行吸收更多更高档次的客户。有一次，在和一位新客户营销过程中，无意中得知该客户正为出国手续迟迟不能办理的事情烦心，我悄悄的记了下来，抓住这个机遇，利用我的个人关系网，抓紧时间、四处奔走，尽可能的为该客户的出国手续办理提供帮助，迅速为客户办理好了出国手续。告之客户后，客户当时就感激万分，认为我能够这样细心的帮助他，没想到我的服务如此的周全，是一个值得结交的朋友，马上将个人储蓄的20xx万元转入了我们银行。就这样我们用对客户的真诚为银行有赢得了一位优质客户。通过细致入微的服务，为客户谋取最大利益，也为我银行取得了明显的效益。细节决定成败，诚心感动人心。在营销过程中，要时刻坚持以诚待人，一定会取得很好的效果。

赢得客户是赢得市场的基石，也是银行做大、做强的保证。今后，新的更为繁重的工作任务在等待着我们，也是对我们新的考验，我要提升自己的综合素质和处理复杂问题的能力，准确分析客户资源、弹性配置客户服务，将客户群体与产品服务进行优化组合，大量的增加潜在客户资源，并将潜在的客户资源转化为新的业务增长点。

**银行爱岗敬业演讲稿字篇二**

尊敬的领导，同事们：

xx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xx支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来xx支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在xx支行，我从事着一份最平凡的工作柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名xx员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示xx系统良好服务的文明窗口，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度羸得顾客的信任。

是的，在xx员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示xx形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到xx人的真诚，感受到在xx办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到

快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

今天，我们正把如火的青春献给平凡的xx岗位，中国xx银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：推动你的事业，不要让你的事业来推动你。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创xx银行美好明天的过程中实现自身的人生价值银行服务故事爱岗敬业演讲稿。

**银行爱岗敬业演讲稿字篇三**

尊敬的各位领导、同事：

你们好！

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！

**银行爱岗敬业演讲稿字篇四**

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！

朋友们，环顾大千世界，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！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！

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。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19xx年xx月xx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，xxx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！

朋友们，作为xxx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？

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！而发展银行正是这浩瀚的大海，我们每个xxx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xxx的发展中成就人生的理想，更要使xxx在我们的付出与拼搏中蒸蒸日上！

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xxx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xxx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！

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，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xxx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xxx的发展之路……

朋友们，请看今日的xxx！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xxx，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！

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！

我的演讲完毕，谢谢大家！

**银行爱岗敬业演讲稿字篇五**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！我演讲的题目是——一切源于热爱，今天，我荣幸的站在这里，心情激动不已。我们作为xxx银行的员工更应该注重服务质量，全力打造信合服务品牌，能够为客户服务，为他们献上自己的一片爱心，通过自己的工作能让他们感受这个充满爱的社会，我感动无比的充实和幸福。曾经我是那样的憧憬着这份职业，而当我真正立足于岗位上的时候，常常意识到肩上的责任是多么的重大，在无数工作作中，我们的工作平凡得就象海滩上的一粒细沙，但在阳光的照耀下一样会闪耀金光，而作为xxx银行一名普通的员工，我会用我全部的热爱和真情来对待我的工作和每一位顾客，把我们优质、方便、规范、真诚的服务作的更体贴、更完美。

点滴的平凡中，让我为自己的工作感到自豪。

美国的石油大王洛克菲勒说过：如果你视工作为一种乐趣，人生就是天堂，如果你视工作为一种义务，人生就是地狱！热爱工作是一种信念，有这样一首诗：生活的确是黑暗的，除非有了渴望/所有渴望都是盲目的，除非有了知识；一切知识都是徒然的，除非有了工作；所有工作都是空虚的，除非有了爱；当你带着爱工作时，你才会一自己与他人融为一体；当你带着爱工作时，你才会感到幸福和快乐！

热爱和真情是我们精神状态的写照，是我们必备的思想品质和工作态度，是人与人之间最短的距离。在市场经济激烈竟争的环境中，作为xxx银行的一员，只有用我们的热爱和真情，作为企业自上而下发展不可或缺的手段，才能为我们的服务提供永不哀竭的力量源泉。

我不是诗人，不能用漂亮的诗句讴歌我的职业；我不是学者，不能用深邃的思想思考我的价值；我不是歌手，不能用动人的歌喉歌咏我的岗位。我，只是一名平凡的银行工作者，可我相信一定能在这个广阔的舞台上踏歌起舞，一定能与xxx行一起放飞梦想，创造新的辉煌！

现在，我在这平凡的岗位上或许是平淡的，但只要我在本职岗位这舞台上，我就会用我的热爱和真情作出对顾客最真挚的服务，用我的爱心和真情回报领导对我的信任和期待，回报社会给与我们的共同责任。让我们一同用我们的热爱和真情来创建最和谐健康的社会，让我们一同做最快乐的员工！

谢谢大家！

**银行爱岗敬业演讲稿字篇六**

尊敬的各位领导、同事：

你们好！

我今天演讲的题目是《爱岗敬业、奉献青春》。

爱岗，是我们的职责；敬业，是我们的本分；奉献，是我们的崇高追求。作为一名银行人，我深深地热爱着这份工作，并感到无比的自豪，因为我的前辈们一代代的银行人，他们爱岗敬业，开拓创新，无私奉献，用自己的实际行动谱写着一曲曲动人的奉献之歌。

作为一名银行人，我们在三尺柜台上以微笑迎接一批批客户，我们早已牢记那来有迎声，问有答声，走有送声的服务理念，早已习惯了点零钱，数破钞等单调重复的工作。每天下班送走最后一位客户，我们又投入到匆忙的轧账当中，等待款车的到来，走出营业网点时夜幕已悄然降临！当看到顾客们高兴而来，满意而归，工作的辛劳就会变成我们付出后的欢乐！

作为一名银行人，“爱岗敬业、乐于奉献”将时刻铭记在我心中，时刻鞭策我不断努力，为农信的事业奉献青春。纵使我们平淡一生，但这都不要紧，群星闪烁时我们同样灿烂，这样的平凡何尝不是一种荣耀。

冰冻三尺非一日之寒，农信事业波澜壮阔的未来需要我们一代代的无私奉献、团结协作、艰苦创业、自强不息，需要我们以想胜利、敢胜利、能胜利的决心和意志干好自己的本职工作，为开创银行事业美好的未来，奉献自己的一份力量。

亲爱的同事们，让我们青春致以激情，奉献致以事业，以满腔的热情共创银行事业美好的明天。

我的演讲完毕，谢谢大家！

**银行爱岗敬业演讲稿字篇七**

大家好！

首先感谢各位领导给我这次参加比赛的机会！

\*\*年，我来到了\*\*商业银行\*\*支行这个温暖的大家庭，记得在岗位培训的时候，给我们上课的老师反复强调两个词汇：关爱和责任。在随后的工作中，我逐步体会到了这两个词所蕴含的.价值与意义，也逐渐明白了\*\*商业银行蓬勃发展的源泉所在。

俗话说得好：一个篱笆三个桩，一个好汉难三个帮。

在现代社会里面，团队合作非常重要，组织的目标能否顺利地实现，很大程度上取决于团队中的成员能否互相关爱，团结一致，分工协作，形成合力。

在我刚刚走上信贷这个工作岗位的时候，实践经验很匮乏，既不懂得如何恰当地与客户沟通，也不熟悉银行的各种金融业务，曾经一度很消沉，总是怀疑自己能否胜任信贷工作。

当时，负责带我的\*\*师傅看在眼里，急在心上。为了能够帮助我摆脱心理阴影，早日熟悉岗位工作，他耐心的进行言传身教，用行动告诉了我如何做一名合格的信贷员。

在工作的时候，\*\*师傅总是把我带在身边，传授我如何与客户打交道，如何快速准确的办理信贷业务；在休息的时候，他给我讲授银行的各种规章制度和信贷员的工作技巧，直到我完全理解为止；甚至在周末的时候，他也会放弃正常的休息，把自己多年的工作经验传授给我，让我在最短的时间里撕下了“新手”的标签。

就这样，经过\*\*师傅无微不至的教导，我终于熟练掌握了信贷业务技能，练就了过硬的岗位技能，整个人也变得充满自信，敢于迎接各种挑战。

榜样的力量是无穷的，在\*\*师傅的示范下，我也会对新来的同事伸出关爱之手，竭尽全力帮助他们尽快融入这个团队。

让爱心传递，让感恩续航，这就是我们的团队精神，也是把大家连接在一起的最大保障。

人们常说，眼睛是心灵的窗口，对于我们商业银行而言，信贷员是银行奋战在直面客户的第一线，也是最直观展现我们服务的窗口。从某种意义上来讲，信贷员就是银行的形象代言人，起着联系客户与银行之间的桥梁和纽带作用。因此，信贷人员服务的表现在一定程度上代表着银行整体形象，信贷员的服务直接决定着客户对银行的认可程度。

为了更多的客户提供更好的金融服务，努力成为本地区最受尊敬的银行，这是我们\*\*商业银行的企业理念，也是冲杀在市场第一线的信贷员们执著的追求。

为了促进\*\*地方经济发展，解决中小企业和广大群众资金周转的燃眉之急，我们信贷人员想群众之所想、急群众之所急，披星戴月，餐风露宿，积极上门服务，掌握群众生产生活资金需求情况，及时发放贷款，解决实际问题，在客户中树立了良好的口碑。

十年来，\*\*商业银行累计发放各类贷款60多亿元，为我们脚下的这片热土倾注了浓浓的深情。

用爱凝聚力量，用心诠释责任，这已经成为了我们\*\*商业银行的一种企业文化，成为了广大员工为之坚守的牢固信念。阿基米德说过一句名言：给我一个支点，我可以撬动整个地球。

对于我们\*\*商业银行而言，凭借着“爱心”和“责任”这两个金色的支点，必将能够驱动公司在高速发展的快车道上奋勇直前，为我行添光彩，为\*\*谱辉煌！

**银行爱岗敬业演讲稿字篇八**

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

记得爱因斯坦曾经说过：对一个人来说，所期望的不是别的，而仅仅是他能全力以赴和献身于一种美好事业。正是基于对金融事业的热爱和自信，我走上讲台参加网点负责人的竞聘，我自信有能力担当这一重任。

首先简单介绍一下我自己。我叫xxx，今年xx岁，本科学历。20xx年，我毕业于xxxx大学，同年进入农商银行工作，xx年——xx年在xxx支行从事会计工作，xx年底被调到会计科从事电脑管理工作至今。弹指一挥间。时间过的真快，一晃4年已经过去了。在这4年里，我总是严格要求自己的，兢兢业业，勤勤恳恳，认真完成领导交付的每一项工作，多次受到领导和同事们的肯定，并获得xxx、xxx、xxx（请自己根据实际情况加上）等多个荣誉称号。

经过综合权衡分析，参加竞聘，我认为我具有以下几点优势：

有人说过：“惟有热爱工作本身，生活才会被这种快乐所滋养，所润泽。”在多年的工作经历中，我深深地体会到了这一点。我走出校门之后，就到本行工作，至今已有四个年头。四年来，在各位领导的悉心培养下，在同事们的热情帮助下，我由一名不谙世事的大学生，逐渐成长、成熟起来。四年来，我的青春在这里激扬，我的梦想在这

里实现，我深深挚爱着这片沃土、深深热爱着自己所从事的金融事业。这些，是我参加此次竞聘的内在动力。

工作以来，在思想上，我拥护党的领导，坚持四项基本原则，并积极参加我行召开的各种政治学习，具备了一定的政治素质。同时我认真学习党和国家有关金融的各项方针政策、金融法规，不断增强自己的法律意识和识别能力。同时，我具有较强的职业意识和奉献精神，工作中能坚持原则，按章办事，认真履行工作职责。所有这些都是做好网点负责人所必须的基本素质。

我是经济学科班出身，参加工作以来，我从没有放弃对经济理论的学习，我利用业余时间加强学习，取得了xx大学管理学硕士学位，夯实了理论基础。同时，一年的会计业务工作经历，使我所学的专业知识得到了运用，使我加深了对银行会计业务的认识。

组织协调能力是银行基层领导必须具备的能力之一。我为人积极乐观，喜欢与人交流，在大学期间曾有担任班干部的经历，锻炼了我较强的组织协调能力。参加工作以来，特别是从事电脑管理工作以来，我积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成，使我的组织协调能力得到了较大程度的提升。各位领导，各位评委，在这里，我也非常坦诚地向大家汇报我的缺点。因为我认为，只有认识到自己的缺点的人，才有可能改正和提

高，从而取得更大的成绩。我的缺点就是由于年轻，处理复杂事情和问题的经验不是很丰富。为此，我将虚心向身边的领导、同事们学习，使自己尽快地成长起来。

各位领导、各位同事，古人云：“不可以一时之得意，而自夸其能，亦不可以一时之失意，而自坠其志。”这次竞聘，无论成功与否，我都将以这句话自勉，一如既往的努力工作！如果竞聘成功，我将努力做到以下几点：

第一，摆正位置，快速转变工作角色。

作为负责人，我将迅速摆正位置，快速进入工作角色，不折不扣地完成组织上交给的工作任务。还要以爱己之心爱人，以真诚的感情凝聚人心和单位的其他同事等距离相处，政治上帮助，业务上支持，生活上关心，认真听取他们的意见和建议，并运用激励机制和人格的力量影响和带动员工，充分调动他们的积极性和创造性。

第二，与时俱进，抓好会计业务工作。

古语说：“穷则变、变则通、通则久。”我们银行工作，接触面广，问题繁多，会计业务量大，单一的工作思路和死板的方法很难适应工作的发展和创新。只有具备与时俱进的管理意识和发展意识，才能提高会计业务水平，强化网点综合竞争能力。对此，我将以成本效益原则为基础、以信息系统为平台、以预算管理为导向、以内部控制为手段、以业绩评价为依据，通过内、外部审计强化监督，切切实实做好会计业务工作。

第三，创新思维，抓好营销。

首先树立无功便是过的效益意识，增强对工作的责任感。其次是加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，增加存款收入。

第四，提升服务水平，以优质的服务赢得客户

基层网点是最接近客户的环节，客户对我们服务的评价往往直接影响到他们的忠诚度，进而影响我们的业绩。为此，我要加强对网点服务人员的业务培训，进一步明确客户满意是衡量我们工作的唯一标准的思想。提升我们的服务水准和服务层次，打造服务品牌。要加强对前台服务人员的培训和管理，真正做到微笑服务，使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，留住老客户，吸引新客户；同时，对重要客户采取电话预约、优先办理，上门服务等方法，增加客户的信任感和忠诚度，以保有我们稳定的客户群。

尊敬的各位领导、各位评委，参加这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在竞争中完善自己。如果承蒙各位厚爱，让我走上网点负责人的工作岗位，我将不负众望，努力做好自己的工作，以“全力以赴创一流网点”为目标，为我所热爱的金融事业贡献一生。

谢谢大家。

**银行爱岗敬业演讲稿字篇九**

尊敬的各位领导、朋友们：

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，企业竞争的实质是学习能力的竞争，因此，打造学习型企业，争做知识型员工，最大限度地发挥自己的才能和技巧，是企业参与知识经济时代竞争的必然选择，也是在市场竞争中站稳脚跟并赢得竞争的重要保证。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，而是从我做起，融入到我们这一个充满温馨的学习型集体来展示自己的价值。今天我代表和龙建行演讲的题目就是《在平凡的岗位上铸就金融事业的辉煌》。

不错，同外界缤纷的天地相比，我所从事的工作好像觉得总有统计不完的数据，理不完的帐，一天的工作千篇一律，周而复始，实在乏味。20岁时的我也曾经困惑，这样的工作这么琐碎，怎么能实现心中远大的理想和抱负呢？当看到周围的老同志默默无闻的工作，兢兢业业，我理解了。

给你一张足够大的纸，你所要做的是重复这样的动作:对折，不停地对折。当你把这张纸对折了51次的时候，所达到的厚度不是一个冰箱那么厚或者两层楼那么厚，也不是延吉市到纽约的距离,这个厚度接近于地球到太阳之间的距离。没错，就是这样简简单单的动作，是不是让你感觉好似一个奇迹？为什么看是毫无分别的重复，会有这样惊人的结果呢？换句话说，这种貌似\"突然\"的成功，根基何在？折纸，不是为了一遍遍的重复，而是要达到从太阳到地球之间距离般的厚度。脚踏实地不仅仅是为了一步步地前进，而是不断地实现目标，进一步创造目标。

我不认为我们的工作只是“收收放放，点钞记账”，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。当我们完成每一次存取款业务，点清堆得像小山似的钞票时，不正体现着我们的价值，不正是伟大事业的基础吗！如果每一个金融工作者都能够在自己平凡的岗位上勤奋学习，刻苦专研，那么我们将用勤劳和智慧担负起金融稳定发展，全面建设小康社会的重任，构筑起抵御金融风险的万里长城！

刚步入银行储蓄工作，我看到储蓄所的业务比较繁忙致使储户经常排长队的情景，我感到身上的担子不轻，我暗下决心要尽快地学好业务，掌握快捷、准确、周到的服务水平。于是我白天上班，晚上回家熟记理解规章制度、服务规则,练习点钞。时间一长，与朋友的接触就相对少了，朋友对我说：“你活得的真够累的”我一笑，心里提醒自己，这是我的业务，我要做得更好。苦练出成绩，一次一位个体工商户拿来十多万元零乱不整的钱来到储蓄所存款，我专心迅速整理清点打捆，很快把准确数字告诉了顾客，顾客连声称赞。过一段时间这位顾客把存到其他银行的存款也转到了建行。这件事让我信心倍增，学习业务知识的劲头更足了。

业务的纯熟让我担起了更大的责任，20xx年我调到会计科任出纳员。业务量明显增多，我对自身的业务要求也更加严格了。除了上班时间练习点钞，每天回到家里对着镜子练习，仔细观察自己点钞的动作规范和幅度大小，还要自己设时间限制闯关。眼看着一次次的突破，我心中充满了自豪感，爱人和孩子也为我高兴,为我加油鼓劲。20xx年我参加全市金融系统业务比赛夺得点钞单纸单张第一名，多纸多张第一名，扇面点钞第五名，挑假币第三名，全能第一名，为我们建行夺得团体第一名立下头功。

20xx年，我被州建行选拔参加全省建行系统业务竞赛。我清楚，参加全省的比赛，不仅仅是个人的成败，也不仅仅是各地区与各地区之间的竞技，而是我们延边州建行系统综合素质的集中反映，更是一次代表我们延边州建行系统在全省同行面前的风采表演。我暗下决心，许胜不许败，不能辜负同志们对我的期望。半个月的近乎残酷的集训，我抛家离子，苦练点钞，手指磨破了，贴上创可贴继续练，磨出了茧子，用水搓搓接着练。决赛了，我沉着应战，保持平常心，以5分钟整点14把的成绩摘取了全省建行业务竞赛“点钞单纸单张项目”第一名。那一刻我真正体会了作为一个建行人的自豪。

**银行爱岗敬业演讲稿字篇十**

各位领导、同事们：

大家好！，今天我作“加强团队建设，促进事业发展”的发言，由于自己平时学习不深，研究不深，今天的发言内容不一定正确，请领导和同事们指正，提出宝贵意见。

21世纪是一个团队时代，所有事业都将是团队事业，单靠个人的力量已经不能干出什么事业，取得什么成就了。只有依靠集体的力量，建设强大团队，形成合力，才能干成事业，取得成就。什么是优秀团队，最具竞争力。优秀团队就是拥有很强的向心力、凝聚力和战斗力，具有艰苦创业、顽强拼搏、追求卓越的精神，锲而不舍、无所畏惧、发奋图强、勇往直前，创造性地开展工作，获得显著业绩。

如何去建设优秀团队，从我们银行风险管理部的实际来说，要做到以下三点：

在科技进步日新月异、知识经济已见端倪、知识信息竞相涌流，各项事业需要大批高素质人才的形势下，我们一定要珍惜大好时光，发愤学习，刻苦钻研，要树立终身学习的意识和不断学习的习惯。只有学习好了，我们才会有真本领，能够担负起自己的责任，完成银行赋予我们的工作任务，实现工作的高效与完美。我们学习的内容十分丰富和广泛，要努力学习中国特色社会主义理论，提高自己的政治思想觉悟；要学习祖国优秀传统文化，继承和发扬先辈的优良传统品德；要学习世界各国优秀文明成果，做到他山之石为我所用；要学习专业知识与业务技能，增强自己的工作本领。

在现实社会里，个人的力量总是渺小的，只有与人合作，形成团队力量，才能干一番事业。要做到与人合作，善于合作，必须了解合作的意义。合作是做人的一种基本风范，是在社会合群生活中的真诚相处、同舟共济。合作是共事的一种基本态度，在社会分工日趋细化的现代社会，个人力量有限，团队力量无穷，要做到在合作中学习，在合作中共事，在合作中竞争与成功。合作是交往的一种基本要求，要善于跟团队里的人合作，乐于倾听别人的发言，尊重每个人的观点，允许有不同的看法和意见；学会与他人打交道，才能获取足够的物质与精神财富。合作是互惠的一种基本气质，能够在彼此理解的基础上创造大众都能共享的格局，在高效的工作中充分发挥自己的能力，在竞合关系中和谐共荣并取得成功。

优秀团队需要每一个团队成员具有良好心态，能够合作共事，创造良好业绩。在良好心态中，要有融入心态，作为一名团队成员要融入团队大家庭，热爱和喜欢自己的本职工作，具有健康积极向上的姿态，用自己快乐喜悦的情怀与每一个人和睦相处，使整个团队永远充满生机与活力，焕发青春朝气。要有欣赏心态，每一名团队成员要有积极阳光的心态，学会去欣赏和赞赏别人，看到每一个人不同的特点与长处，不相互猜忌和排挤打击。要有包容心态，每一名团队成员要有包容心态和宽大心胸，做到“宰相肚里好撑船”，去包容别人，包容同事，包容所有人，正确应对和处理同事之间矛盾纠葛，不要太多地计较得失与对错。即使有人不理解，提出了一些过分的要求，我们也要包容他们，通过耐心的解释、善意的劝导去感染他们，使他们真正了解自己，消除误会，建立和谐的合作关系，促进工作的发展。要有感恩心态，要感恩银行，是银行给了我们工作岗位，给了我们发展的机会，使我们有幸福美满的生活；要感恩同事，是大家在一起，互相关心，互相帮助，完成了工作，给每个人带来快乐。要有平常心态。万物需要平常，我们人也需要平常。一个人有了平常心态，就能保持平静心态，不作非份之想，满足自己的现状，把心思集中到工作上，认真努力做好每一项工作。

以上我浅谈了什么是优秀团队，优秀团队所具备的基本素质，以及如何建设优秀团队。只要我们懂得了这些道理，下定决心，持之以恒地去建设优秀团队，就一定能建成优秀团队，充满生机与活力，最具竞争力，高效完美地完成每项工作，促进银行事业发展。

我的发言完了，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