# 最新银行爱岗敬业演讲稿(五篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-08-31

*演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。那么演讲稿怎么写才恰当呢？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。银行爱岗敬业演讲稿篇一20xx年2月1号...*

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。那么演讲稿怎么写才恰当呢？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。

**银行爱岗敬业演讲稿篇一**

20xx年2月1号,我加入银行这个大家庭。作为这个家庭的新成员，我身体力行的体会银行的企业文化，深刻的理解银行的精神。日常工作中，积极的钻研业务、强化团队合作、积极创新进取，默默地奉献自已的青春和力量。截止14年年底，我的个人储蓄存款余额为1.2亿元；中间业务收入15余万元；贷款500余万元。

“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篇二**

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!

**银行爱岗敬业演讲稿篇三**

上午好！我叫xx，今日，我演讲的题目是“爱国、爱行、爱岗，奏响青春乐章”，银行职工爱岗敬业演讲稿。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！

谢谢各位！

**银行爱岗敬业演讲稿篇四**

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

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!

尊敬的欧阳行长、各位领导、各位同事

大家晚上好!

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。

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%。

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!

**银行爱岗敬业演讲稿篇五**

大家晚上好!

\*\*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。

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。

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%。

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!

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