

银行感恩工作演讲稿(实用9篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。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。

银行感恩工作演讲稿篇一

你们好！

首要作一个毛遂自荐，自个xxx现年31岁，在工行运营部作业，中共党员，大专文化，助理管帐师。

我是一名脚踏实地一贯在一线作业的职工，近两年来，殷切感遭到改造的浪潮迎面而来，我们不能也不应该躲避。跟着我国参与世贸安排，对我们每一位职工提出了更高的央求，想轻轻松松作业，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面临的是日益剧烈的竞赛。竞聘对我来说既是一次时机又是一场应战，工行要生计要翻开，靠的是我们每一位热血青年，因而，我选择来参与这次竞聘，展现自个。

1、首要我信任自个有决计也有能担负起这一重担。从自己实质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学的操练，养成吃苦耐劳、就事决断、军令如山的好特性。在部队从事新闻报导作业，因作业超卓荣立三等功一次受嘉奖屡次，上一年，运营部创星级网点，我充沛表现自个的特长，在《如皋日报》对运营部进行的宣扬，获得了超卓的效果。进行以来，能不断完善和行进自我，仔细学习各项事务常识，赶快习气银行作业。95年经过全国成人高考并获得江苏省财经高级学校大专学历，如今正向本科进军，98年经过江苏省

英语、核算机等级考试，2000年经过国家人事部考试，被聘为助理管帐师。

2、有着较强作业职责心和行进心。进行以来先后从事出纳、管帐等岗位的作业，做到干一行爱一行，对待作业仔细担任，出纳点钞获省行级能手，所处理事务无一严重差错，98年被评为支行“优良行员”。我总觉得作为年青人总该有点寻求，更何况面临日趋剧烈的竞赛，想躲避是不可能的。前史的重担现已落在我们肩上，我们只需知难而进，苦干实干，全部奉献自个。

3、我深化懂得这一岗位的首要性。将西门储蓄所升格为分理处，充沛表现了行党委、行长室对该分理处的高度注重和对其寄予无限的希望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开荒精力，瞄准方针、不负众望，保证使命完毕。

4、可以看到自个的缺陷。事务水平有待进一步行进，储蓄事务没有触摸过，但我信任我有才华赶快习气。管理对我来说是个全新的课题，在往后作业中，我将不断地调整自个，谦善讨教，加强学习，与时俱进，超越自我。

这次竞聘假定成功，我将进一步解放思维，带领各位同伴行进结算质量，搞好优良效能，挖掘市场潜力，抢夺优良客户源，开创分理处新局面，全部过量完毕行党委、行长室交办的各项使命，将分理处创办成三星级网点。

1、思维总揽全局，做好模范。作一个带头人要有全局观念，要从多方面思考问题，谐和各方面联络，熟行党委、行长室的领导下，向方针使命冲刺。在内务管理方面相同要统筹全部，如原则实施、安全捍卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正己，自个要做好模范，从各方面严峻央求自个，吃苦在前，享受在后。

2、共同思维，表现团队作战精力。以绩效查核为动力，充沛

调动职工的生动性。借分理处升格的春风，运用新事务体系的抢先的硬件多渠道、全方位翻开揽存增存作业。煽动职工找联络、拉联络、抓联络，献计献策，树立完善揽存信息网络，捕捉每条信息。作为我自个更要主动反击，寻觅客户源、存款源。

3、挖掘优良客户源，寻觅新的增长点。客户是商业银行翻开的根底，没有一个安稳的“黄金”客户群，银行事务的开荒就成了无源之水、无本之木。因而，要在挖掘客户源上狠下功失，保证使命的完毕。一是充沛运用我行结算的优势，面向乡镇寻觅开户单位。如今，信用社的结算功用相对对比滞后，不能习气用户的需要，而我行的网点首要会合在城里和少量镇，可以从中挖掘不少优良客户。二是挖他行存款，瞄准单位找联络，全部反击。加强效能，全部行进跃进路分理处的知名度。

4、效能是银行的生命线。要使榜首位职工知道这一点，推进效能的深层次、高水平、全方位翻开，增强银行在同业之间的竞赛力，现代的银行不能在简略的停留在浅笑效能，要在效能质量上下功夫，主动与客户树立一种超卓的豪情联络，构成以客户为基地的运营理念，想客户所想，急客户所急，让客户实在感遭到我们分理处的优越性。

5、内抓管理，外树形象。“没有规则不成方圆”，加强职工政治思维理论和事务操作原则的学习，用原则来规范做法，行进作业功率，一起，找准客户需要与我行原则的联络点，效能好客户，操练出一支事务过硬，特性优良的部队。充沛运用宣扬东西，煽动职工反映好人好事在新闻媒体行进行报导，拓宽社会影响。

各位领导、各位评委，我来参与这次竞聘是职责感和使命感的教唆。不管成功与否，我将自始至终为工行表现自个的光和热。

谢谢大家!

银行感恩工作演讲稿篇二

大家好!

我作为一名xxx信用联社的新员工，第一期就参加了xx农村合作联社（合作银行）在上海金融学院组织的新员工培训班，感到莫大荣幸。这次新员工培训让我受益匪浅、感触颇深！现在就这次培训的心得体会，和大家分享一下。如有不到之处，还望大家批评指正。

心得一：“千里之行，始于足下。”

银行感恩工作演讲稿篇三

那是一个落霞满天的黄昏，在静谧与安闲中，我读了一个撼人心魄的故事：很多年前的一个深夜，一场大火烧毁了哈佛大学图书馆，许多珍贵的书籍付之一炬。而这场火灾也在拷问着一名哈佛生的灵魂。因为，他违反了学校规定，悄悄把一本书带出馆外，准备看完后再偷偷归还。岂料，这场突如其来的大火使这本书成为哈佛受捐的250本书中惟一幸存的珍本。如果他永远保守这个秘密，没有人会知道他违反校规的行为。如果他说明事实，他将面临被开除的命运。这位令人敬佩的年轻人选择了后者。校长眼含热泪地对他表示感谢和褒奖，然后忍痛将他开除。

一段时间以来，在参加**支行组织的关于企业文化建设的学习活动中，我的脑海中不时浮现出这个感人的故事。是啊，哈佛之所以成为闻名世界的高等学府，良好的“硬件”设施固然重要，但更可贵的还在于她有着深深融入每一名哈佛人血液中的精神，而这种精神、这种理念，正是哈佛文化的灵魂，是哈佛这耀眼的皇冠上最璀璨的明珠。

众所周知，一个企业的发展与强大需要两种纽带：一种是物质利益、产权的纽带；另一种是文化、精神、道德的纽带。优良的企业文化能够创造出一个良好的企业环境，提高员工的道德素质和科技文化素质。所以，企业文化被誉为企业参与竞争的“软实力”。

建设企业文化，我们要以彰显特色为根。上学的时候美术老师告诉我们，世界上最美、最靓丽的色彩，是那万绿丛中，卓尔不群的一点鲜红，因为那里有个性在飞扬。我们在建设企业文化的过程中，也应突显我们**行的个性色彩，特别是要弘扬“敢为人先，特别能创新”的企业精神和“团结、敬业、创新、务实”的核心价值观，使创新的思想，团队的思想、服务的思想和务实的作风，成为我们**支行最靓丽的标签！而其中，特别重要的就是要加强团队建设。我们都知道，一盆散沙磕不破一个鸡蛋，而一枚石子可以轻而易举地把鸡蛋打破，同样，我们也只有发挥团队的集体力量，才能创造骄人的业绩。所以，我们必须打造一支既有比赛、争锋的气势，又有有团结、互助、补位的意识，虎虎有声、朝气蓬勃的昂扬团队。

建设企业文化，我们要以树立形象为本。“一个好的品牌，不是他消灭对手的结果，而是消费者选择的结果。”所以，我们要想在激烈的市场竞争中赢得主动，就要尽最大努力赢得广大客户的信任与选择。我们要通过实施“口碑工程”，努力打造“以客为尊，诚信为本，为客户提供卓越金融服务”的最佳服务品牌；我们要以为广大客户提供便捷和优质的服务为出发点，使我们的经营、服务等各项工作规范而不机械，专业而不高傲，自然而不做作，使客户在接受我们服务的过程中感到舒畅惬意，感受到人性化的尊重，进一步提升**农行“实力大行”、同业领先者和系统“标兵行”形象。

银行感恩工作演讲稿篇四

金秋十月，丹飘香。今天，我们迎来了第一次银行员工业务

技术比赛。首先，我代表组委会，对大赛的举行表示热烈的祝贺！向参加本次比赛的全体选手、裁判员和工作人员表示亲切的问候！

我行高度重视此次活动，预先在5月20日就下发了比赛通知。总行成立了技术比赛组委会，制定了业务技术比赛规则；财会信息部、办公室和人事部做了许多细致的准备工作；各支行精心组织，层层动员，积极开展各项练兵活动，为参加比赛打下了扎实的基础；组委会多次就比赛组织及准备情况进行安排，确保了比赛各项准备工作顺利进行。在比赛正式开始后，一定要继续加强对比赛工作的领导，精心组织，裁判员要一丝不苟，秉公办事，公正评判。会务人员要各司其职，各负其责，积极配合，互相协作，努力搞好后勤服务工作，确保比赛顺利进行。

参加今天比赛的选手都是通过各区域选拔产生的佼佼者，你们在业务工作之余，克服许多困难，刻苦练习，精心准备，为参加比赛付出了很多精力。希望大家在比赛中能放下思想包袱，以饱满的比赛热情和较佳的竞技状态全身心地投入比赛，发挥实力，赛出水平。要恪守比赛规则，遵守赛场纪律，尊重对手、尊重裁判，赛出风格，对比赛中发生问题的处理如有不同意见，各领队要做好本队选手的说服动员和转化工作，同时加强与组委会的沟通协调，确保妥善处理化解出现的问题。要发挥团队合作精神，处处体现农村合作银行的精神风貌，为全行员工树立榜样，实现比赛成绩和精神文明双丰收。

这次业务技术比赛是近年来我行举办的规模较大的一次技能比赛活动，是一次技能展示的盛会，既是对多年来我行技能人才培养成果的检验，也是技能人才脱颖而出的一次大好机遇。希望通过比赛，能以业务技术能手为榜样，激发更多的职工自觉学习技术、苦练技能；通过比赛，找出差距，切磋技艺，共同提高；通过比赛，促进技能人才培养质量的提高，提升我行的市场竞争力。总行也将进一步建立和完善有利于

技能人才培养、成长和使用的激励机制策措施，积极营造浓厚的学习氛围，带动提高全员业务技能水平，为我行各项事业的发展增光添彩。

较后，预祝本次业务技术比赛取得圆满成功！祝愿各位参赛选手取得优异成绩！

谢谢大家！

银行感恩工作演讲稿篇五

满怀梦想的我，收获了自己播种的果实，来到万源农信大家庭，正式成为一名农信人。二十来岁的懵懂青年，兴奋之情，溢于言表！

我作为新人，有幸融入万源农信这个大家庭，面对欣欣向荣的发展态势，我深感骄傲，但在这个早就告别了铁饭碗的时代，唯有在工作和生活中乐于拼搏，甘于奉献，勤于思考，不断充实自己，修炼自己，才能扛起前辈们的大旗。

感 悟

——态度要端正。端正自己的工作态度，从“做一行，爱一行”变为“爱一行，做一行”，从根本讲，我们首先要热爱这一份工作，进而才能对这份工作投入热情，使工作变得更有激情、更有干劲、更有动力。把握工作中的第一个环节，也是金融服务最基础的环节——服务态度。树立顾客就是上帝，顾客就是我们的衣食父母的观念，以维护顾客利益为首要原则，服务顾客，提升自己的服务质量。或许有些人忽略了它，但是我认为它是金融服务行业的脸面，客户最直观的评价就是服务态度。微笑一分，客户对你的好感就增加一分，你的工作或将更加游刃有余；冷漠一分，客户对你的厌恶就递增两分，你的将工作举步维艰。

——技能要强化。刚开始接触银行工作，出纳，会计，信贷等不同的岗位。生疏感在所难免，业务速度慢，不准确，容易出错。但是我们不应该认为自己是新员工就应该这样。反而应该不断积累经验，熟悉业务代码，精益求精。将机械化的操作模式熟能生巧，以最高效的服务技能，最快捷的服务，做到让客户满意，让自己满意。

——作风要严谨。在9月4号的警示教育大会上，张理事长和陈监事长的警示语句犹在耳畔，和对于单位的钱财不能有任何非分之想，要把银行的钱看做是一个数字，一个符号。对于工作安排，领导指示，不能有丝毫的懈怠。要积极的全身心投入完成。能完成七分的工作，要努力完成十分。对于刚走出大学校门的我们，拥有无限的青春活力，但是性格弱点明显，容易我行我素，缺乏严谨细致，如果长期如此，必然给单位造成负面影响，所以我们应该对自己严格把关，历练人生，磨平性格中那些锋利的棱角。做一个严谨、低调、稳重、上进的农信新人。

建 言

作为基层员工，经过近段时间的工作和学习，见证了身边的同事们为服务三农而倾情付出，也对农信的发展有些浅薄的建议。

——优化服务，让客户宾至如归。应该优化信用社的服务质量。服务质量最基本的就是服务态度，将微笑服务落实到每一个网点，每一名员工。让员工与客户之间产生一个顺畅的纽带，让顾客对农信产生一种家的感觉。其次，农信服务的对象，大多是文化素质不高的`农民，身体状况不好的老人，所以应注意他们的每一个细节，比如安置保安人员管理秩序，让年龄大的身体状况不好的先办理业务，而且要杜绝抢办业务之类的事情发生。根据不同的顾客群体，合理安排相应的产品，让顾客称心如意。对农村信用社满意，才能最大限度的留住老客户，发展新客户。让客户感到，信用社就是老百

姓自己的银行。

——提升品牌，让农信屹立不倒。应该提升农信品牌的竞争力。在相当大部分的乡镇，金融机构只有农信和邮局，竞争不强。进而就会使员工松懈，对工作不积极。在个别的乡镇有强竞争力的农行等老牌金融品牌存在，我们的信用社就会显得比较乏力。存款贷款，业务质量被拉开较大差距。所以，农信应该从各个方面下手，提升农信品牌的竞争力，从而能够在未来金融行业的激烈竞争中站稳脚跟，谋得一席之地。

——拓展市场，让舞台无限宽广。应该大力发展现有客户群体，拓展新层次的客户。如今，农信秉着服务三农的原则，其客户群体大部分来自农村乡镇，客户群体相对狭小，随着城镇化的加剧，中国的农村人口将逐步向为城市转移，所以应该大力发展城市客户，而且，城市人口的资金实力，信用状况相对而言要好于农村人口。在办理贷款上，抵押物的产权所有权都比较清晰。农信在未来几十年甚至几百年之内的发展与生存。立足农村，拓展城乡，是迫切需要面对的事。

人生的每一次磨砺与拂拭，都不是无用之功，潜移默化中，我们的心灵被净化了，能力和境界也就被提升了。把握农信生活的历练，亦是把握人生真正的精进！

满怀梦想的我，收获了自己播种的果实，来到万源农信大家庭，正式成为一名农信人。二十来岁的懵懂青年，兴奋之情，溢于言表！

我作为新人，有幸融入万源农信这个大家庭，面对欣欣向荣的发展态势，我深感骄傲，但在这个早就告别了铁饭碗的时代，唯有在工作和生活中乐于拼搏，甘于奉献，勤于思考，不断充实自己，修炼自己，才能扛起前辈们的大旗。

感 悟

——态度要端正。端正自己的工作态度，从“做一行，爱一行”变为“爱一行，做一行”，从根本讲，我们首先要热爱这一份工作，进而才能对这份工作投入热情，使工作变得更有激情、更有干劲、更有动力。把握工作中的第一个环节，也是金融服务最基础的环节——服务态度。树立顾客就是上帝，顾客就是我们的衣食父母的观念，以维护顾客利益为首要原则，服务顾客，提升自己的服务质量。或许有些人忽略了它，但是我认为它是金融服务行业的脸面，客户最直观的评价就是服务态度。微笑一分，客户对你的好感就增加一分，你的工作或将更加游刃有余；冷漠一分，客户对你的厌恶就递增两分，你的将工作举步维艰。

——技能要强化。刚开始接触银行工作，出纳，会计，信贷等不同的岗位。生疏感在所难免，业务速度慢，不准确，容易出错。但是我们不应该认为自己是新员工就应该这样。反而应该不断积累经验，熟悉业务代码，精益求精。将机械化的操作模式熟能生巧，以最高效的服务技能，最快捷的服务，做到让客户满意，让自己满意。

——作风要严谨。在9月4号的警示教育大会上，张理事长和陈监事长的警示语句犹在耳畔，和对于单位的钱财不能有任何非分之想，要把银行的钱看做是一个数字，一个符号。对于工作安排，领导指示，不能有丝毫的懈怠。要积极的全身心投入完成。能完成七分的工作，要努力完成十分。对于刚走出大学校门的我们，拥有无限的青春活力，但是性格弱点明显，容易我行我素，缺乏严谨细致，如果长期如此，必然给单位造成负面影响，所以我们应该对自己严格把关，历练人生，磨平性格中那些锋利的棱角。做一个严谨、低调、稳重、上进的农信新人。

建 言

作为基层员工，经过近段时间的工作和学习，见证了身边的同事们为服务三农而倾情付出，也对农信的发展有些浅薄的

建议。

——优化服务，让客户宾至如归。应该优化信用社的服务质量。服务质量最基本的就是服务态度，将微笑服务落实到每一个网点，每一名员工。让员工与客户之间产生一个顺畅的纽带，让顾客对农信产生一种家的感觉。其次，农信服务的对象，大多是文化素质不高的农民，身体状况不好的老人，所以应注意他们的每一个细节，比如安置保安人员管理秩序，让年龄大的身体状况不好的先办理业务，而且要杜绝抢办业务之类的事情发生。根据不同的顾客群体，合理安排相应的产品，让顾客称心如意。对农村信用社满意，才能最大限度的留住老客户，发展新客户。让客户感到，信用社就是老百姓自己的银行。

——提升品牌，让农信屹立不倒。应该提升农信品牌的竞争力。在相当大部分的乡镇，金融机构只有农信和邮局，竞争不强。进而就会使员工松懈，对工作不积极。在个别的乡镇有强竞争力的农行等老牌金融品牌存在，我们的信用社就会显得比较乏力。存款贷款，业务质量被拉开较大差距。所以，农信应该从各个方面下手，提升农信品牌的竞争力，从而能够在未来金融行业的激烈竞争中站稳脚跟，谋得一席之地。

——拓展市场，让舞台无限宽广。应该大力发展现有客户群体，拓展新层次的客户。如今，农信秉着服务三农的原则，其客户群体大部分来自农村乡镇，客户群体相对狭小，随着城镇化的加剧，中国的农村人口将逐步向为城市转移，所以应该大力发展城市客户，而且，城市人口的资金实力，信用状况相对而言要好于农村人口。在办理贷款上，抵押物的产权所有权都比较清晰。农信在未来几十年甚至几百年之内的发展与生存。立足农村，拓展城乡，是迫切需要面对的事。

人生的每一次磨砺与拂拭，都不是无用之功，潜移默化中，我们的心灵被净化了，能力和境界也就被提升了。把握农信生活的历练，亦是把握人生真正的精进！

银行感恩工作演讲稿篇六

当夏天的脚步如约而至，一束束红红的鲜花拥着缕缕阳光，绚丽多彩，显示着壮丽的河山和锦绣前程。而她们——人行中的巾帼英雄，也如鲜花般绽放。

岁月如梭。在中国人民银行的岗位上，越来越多的“半边天”承担起了重要的角色，她们里面有营销能手，有服务标兵、有综合柜员、有理财专家、有行长经理而对于家庭，她们却牺牲了许许多多。她们的奉献精神令人敬佩，她们的敬业精神令人感动，她们用自己的智慧和行动向社会证明了自身的价值，以辛劳的付出交出一份份经得起历史检验的“答卷”，她们为人行事业蓬勃发展撑起了一片湛蓝的天空，她们是人行中一道靓丽的风景线。

选择了银行，也就选择了艰辛。她们怀着对金融事业无限热爱和执着追求，常年工作在人民银行各个岗位上。火热的金融生活，成就了她们美丽的梦想；岁月年轮的磨砺，激发了她们的智慧潜能，她们成长、成熟，日趋优秀。她们用自己的辛勤汗水和聪明才智，与男同志一道，共同书写着人民银行业务事业的辉煌篇章。

工作日复一日，她们都在重复同样的工作，枯燥的数字正在悄悄地冲刷着她们美丽的青春和容颜，她们用行动诠释着对人行事业的无比忠诚，用行动实现着人生全部的价值，用行动谱写着生命中朴实无华的乐章，用金子般的心和朴素的情怀，在金融战线上为祖国母亲构筑了一道亮丽的风景线。人生的价值，在于创造，在于奉献，在于进取。走近她们，我们多了一份感动；走近她们，我们多了一份平和；走近她们，我们又多了一份积极向上的进取精神。她们，爱岗敬业，埋头苦干；她们，以勤奋、踏实和不服输的精神，在本职岗位上默默耕耘，无私奉献。

银行的工作琐碎而平凡，甚至也有几分寂寞和孤单。作为妻

子，母亲和女儿，她们付出的要比男同志更多。她们和男人一样早出晚归，忙碌工作，相夫教子，孝敬老人，洗衣做饭，承受了超常的生活压力，肩负起沉重的生活负担。多少次泪湿衣襟，多少次挥汗如雨，多少次彻夜难眠，多少次酸甜苦辣，都记录在一页页人生的乐章里在职业使命与个人利益面前，她们考虑更多是工作和客户的需要，“儿女情长、天伦之乐”早已抛在了脑后边。自强、自立、自信、自尊，甘于奉献，默默无闻因为她们深知，惟有努力，才能发展；惟有进取，才能生存；惟有作为，才能立足。

面对生活和工作的压力时她们不抱怨，愿做大树的根须每日忙忙碌碌，为枝叶把养分输送，在沃土里加班加点，只为大树枝繁叶茂，每一个清新的黎明，迎风招展的枝叶，抚摸着快乐的细胞，清风送来心灵的慰藉；她们不抱怨，近水楼台而月洒西楼，挥洒工作的热忱，书写美丽人生，激情燃烧事业，赤诚铸就爱党忠魂。每一步攀登，生命风光无限，快乐的风景，点缀成才的历程；她们不抱怨，为他人做嫁衣，做最好的绿叶，衬亮最鲜最红的花朵，快乐工作是人生最好的享受，成功在于厚积薄发，每一次机遇，泰然迎接挑战，快乐的心情，会陪伴你的漫漫征途。

银行感恩工作演讲稿篇七

尊敬的领导：大家好！

一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩，自古以来合作互助思想就是我们中华民族的优良传统之一，那么在以构建和谐社会的今天我们更应该坚定地继承合作互助的优良传统。具体体现是，我们既要在工作上合作互助，又要在生活上合作互助。工作上的合作互助主要表现在相互配合，不唱反调，不吹毛求疵，我们大家今天在贷款合作社认识共事是一种缘分，所以我们要珍惜缘分尊重缘分利用好缘分。有一句话说的好，每一个人能来到这个世界上是每个人的幸运，所以我们时时刻刻都要怀有一颗感恩的心。同时也有一首歌唱得好“感谢

天感谢地感谢命运让我们相遇”我们只有时刻怀有一颗感恩的心，我们才能真正理解生命的真谛，我们才能读懂人生。人生是一部哲学，只有读懂了这本书我们才能将这本书里的知识运用自如，具体体现在工作上就是我们要团结友爱，互帮互助，相互支持，互相鼓励，共同进步。

体现在生活上表现在有经验的帮助没有经验的，富有的帮助贫困的。每个人都是生活在集体之中的一份子。前段时间，单位职工丢了电动车，大家都积极捐款资助，这件事充分体现了集体的力量是无穷的，也让我真正体会到了合作互助的真正的涵义。小到集体，大到国家，5.12汶川地震，玉树地震，舟曲泥石流等事件都充分体现了合作互助的思想。一个人做事要想成功，自身的勤奋努力是内因，外部条件是个人成功的载体，所以我们要重视集体的作用，重视身边的每一个人。

我们和群众的关系，也是一种合作互助关系，我们扛着“钱布袋”下乡干工作的，我们怀着一颗“帮助穷人，让穷人方便获得贷款”的真诚之心，给群众办实事。

贷款合作社的第一工作就是拓展，拓展是信贷、投资成立的前提和根本，在上一次员工测试中，就有“如何做好拓展工作”这一题目。这一题目乍一看来比较笼统，但他实际是一道开放性题目，我们可以尽情地发挥，把自身的实际感受写出来，到村以后怎么做，如何访谈，发动群众，召开群众发动会，在这里我要谈到一点我们和群众的关系就是一种合作互助关系。

贷款互助合作社是一种以成员为基础的资金融通机制，一般建立在地缘、血缘关系或者是人缘和人脉关系基础之上，成员之间相互了解，因此，与现代化的金融机构相比，它更具有一定的信息优势、担保优势、交易成本优势，并能够充分利用本地知识，这应该是农民资金互助组织防范风险的天然优势，当然，这也是互助组织具有顽强生命力的原因。事实

上，这些资金互助社也确实有效利用了它的这一天然优势，比如建立信用过滤机制，以及对滥用信用的惩罚机制等。在贷款运作上，除借鉴孟加拉乡村贷款的经验外，互助社突出了“流动银行”特色，把贷款直接发放给农民，并对贷款营销、管理和收回实施全程跟踪。尤其是在审贷环节上体现互助特色：一是对“人品”进行考察。互助中心首先对贷款人进行群众评议，再对贷款项目进行评价，落实担保责任人。二是由流动银行（即互助社的客户经理）进行调查，认可贷款项目后，流动银行代表互助社与互助中心和贷款人签订多方贷款协议，其中，除担保人外，互助中心社长承担联保责任。参加互助社的农民认为，作为会员在贷款时只要在村里信誉好，贷款不用出村，还款不用出村，贷款象买东西一样方便，互助社解决了他们的小额贷款难题。同时，互助社开展的团购，不仅节省了资金，也避免了假冒伪劣产品。从而是贷款互助合作社的凝聚力不断增强。

银行感恩工作演讲稿篇八

在银行工作中，我时刻用微笑去面对、用宽容去解读、用执着谱写属于自己平凡而灿烂的青春！下面就由本站小编为你分享银行员工演讲稿，欢迎欣赏。

尊敬的x行长、各位领导、同事们：

大家好！今天，很荣幸有机会参加演讲会。我叫xxx是贵港分行营业部一名新员工，我的演讲题目是“热爱本职岗位 做好服务工作”。

记得就在去年这个时候，将近毕业的我开始为工作的事情到处奔忙。终于，在茫茫职海里xx银行以它博大的胸怀包容了我，为我翻开了人生新的章节。经过上岗前的培训，我成为了xx部门的一名柜员。柜面是银行接触社会公众最为频繁的地方，也是直接办理业务、衍生存款的地方，银行好的服务

形象要靠柜面服务具体体现出来。整齐划一的深蓝色制服，干练的白色衬衫，统一的领带，这就是我们柜面工作人员的形象，每一天，在这三尺柜台上，我们都用最真诚的微笑谱写着服务的乐章。回顾这几个月来，自己从最初稚嫩的学生逐渐融入xx银行这个大家庭，接触了很多人，很多事，在前辈的身上我学会了以务实求真的态度对待工作；学会了以自然豁达宽容的心境对待平凡的工作岗位，在日复一日的迎来送往中领略到了服务的魅力，体会到了什么叫“以客户为中心”的真正内涵。我由开始的疑问，胆怯到渐渐熟悉每天的工作，与老员工们一起品味这平凡中的一切。渐渐的，我发现这其中其实并不普通。在与客户直接打交道中，我逐渐喜欢上这个工作，喜欢看到客户希冀而来、满意而去的表情；喜欢看客户在我们的建议下得到意外收获时的喜悦；满足于由于坚持原则而使银行和客户的利益得到保障后获得的成就感。也有因硬件设施上的不足而不得不通过人为的服务手段去弥补而产生遗憾，接受客户没有达到目的时不满的宣泄……总之，各种各样的人们来往交替，使我对银行的柜面服务工作有了深刻的了解，开始萌生了一种归属感。在与前辈们不断的交流学习中，我明白到，要用心服务才能真正做到以客户为中心，也才能真正得到客户的肯定。面对客户，一个会心的微笑，一句暖人的问候，一个真诚的祝福，是平凡之中的平凡小事，但却仿佛“三冬送暖”让客户如沐春风。

在x个月的实践中，有太多的细节打动了，让我从心底里感受到银行的贴心服务。当我还在柜台实习的时候，曾记得这样一件事。一次临近下班，一位老爷爷由于上了年纪，反应慢，双手颤抖的他连续输了很多次密码都不成功，这个过程已经持续了好几分钟。而他的身后还等候着许多办业务的客户，但经办的员工还是一如始终的微笑着并一次次向老大爷解说着输入方法，这时大堂经理走过来，把密码器稍移出铁盒，并一字一字地教老大爷输入，而在老大爷每一次输入密码时都退到一旁，而后又站回来。就在这一来一回地试上好几回，密码终于输入成功，业务得以顺利办理完成。老大爷拿着领到的退休工资，满是霜华的脸上露出了憨厚而感激的

笑容。尽管这件事在现在看来可能只是一件很简单的小事，但对当时的我来说，确实有一股震撼的暖流在我心底里升华。

其实像这样的服务细节随处可见，我们正是以这样的细微之处来感染着每一位来办理业务的客户。“您好，不客气，请慢走，请核对金额签名。”在我看来，这简单的几个字其实需要很大的毅力和耐心才能完美地诠释。

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xx行一起放飞梦想，创造新的辉煌！

如果说走出象牙塔的那一刻，我的理想朦胧而又遥远，那么如今，已然变得切切实实，我无悔当初的选择，更庆幸没有让机会从我身边溜走。古人云：天下事有难易乎，为之则难者亦易矣，不为则易者亦难矣。我深信□xx银行将以科学完善的管理机制、优秀的企业文化、良好的产品、全新的服务来勇敢自信地面对今后的挑战！我们的队伍将以最专业、最高效、最真诚的服务面对千千万万的客户！

演讲完毕，谢谢！

我是工行的一名普通员工，和所有的女孩一样，孩提时都拥有一个美丽的梦想，希望自己能在工作生涯上有所成就。长大后，我选择了在银行工作，几年来，一本本点钞纸由新变旧，凝聚着我的汗水与心血；一串串数字的记录，描绘着我一天天平凡的日子，我时刻用微笑去面对、用宽容去解读、用执着谱写属于自己平凡而灿烂的青春！

人生风雨路，知识伴我行。为了提高自己的人生才华、丰富自己的知识内涵，工作之余，我充分利用业余时间学习金融方面的知识，以便针对每一位客户而制定不同的服务计划，

力求做到最好。在日常的实际工作中，并不是想象的那么轻松，个人的一言一行都代表着工行的形象，我总是让委屈的泪水流在心里，把真诚的微笑先给客户。

我一直从事前台的工作，每天都会面对许多不同类型的客户，给每位客户提供合适的优质的服务就是我每天的任务。形形色色的人与形形色色的事丰富了我的人生，我把他们看做是我最大的财富。

并对他说：您先消消气，我理解您现在的心情，这一百块钱搁谁身上都不好受，也请您理解这是我们的工作，既然事情发生了咱就得想办法杜绝它的再次发生不是吗？客户的态度开始缓和了，主动要我给他讲解假币的特点。他真诚、朴实的话语感动着我，我耐心的向他介绍应该怎样识别真假人民币，同时也给围观的客户上了一堂生动的反假币知识课。正是在心与心的交流中，我们奉上了我们真诚的服务同时也赢得了客户的尊重。

在多年的工作中我渐渐的明白了在小事、在细微之处用“心”去服务才能赢得客户这一道理。例如：根据老年客户反应慢、手脚慢的特点，接待时应特别亲切，办理业务时要耐心，做到有问必答、百问不厌，业务办理完毕后记得叮嘱一声：把东西收好，慢慢走！再有根据中年客户普遍文化水平高，往往想问又不好意思问的特点，就要用简明扼要的话主动向他们讲明，提高工作效率，办理完业务时可以递上一些宣传资料并欢迎他们在次来办理业务。

第三就是年轻的客户了，他们的特点是吸收新生事物的能力强，电子银行、理财产品、基金、股票、黄金等等都想涉足，我们可以根据每位客户的特点来制定相应的理财计划，与他们拉近距离以朋友相待，利用他们的影响力吸引来更多的客户。

因为我们懂得，自己的行为代表着工行的形象，没有客户就

没有我行业务的发展，培养良好的职业道德，提供优质全面的服务，在本职岗位上奉献一份光和热，自觉维护我行的形象和荣誉，是我们每位员工的职责。

世界因为理解才携起爱的手，人们因为理解才心心相通。的确，在这三尺柜台，没有t形台上的霓裳倩影，也没有明星的追捧人气，但我依然乐在其中：每当看到柜台前流着汗的农民，露出真挚信任的目光时；每当有挑剔的客户办好业务，真心实意的道一声“谢谢”时；每当看到步履蹒跚的老人，接过存单高兴的样子时；每当碰到那似曾相识的面容，投以热情的问候时，我的心就感到无限宽慰。给每位客户提供最合适的服务是我无限的追求，我要让我的梦想在这看似平凡的岗位上飞翔！

尊敬的各位领导、评委、同事：

大家好！

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，是对分行人事制度改革的拥护和支持，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，是想借次机会锻炼自己，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

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。工作责任感强，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使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

1、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。

2、加强学习，全面提高自身素质，当好配角。努力学习各种新知识，适应形势发展的需要，为领导的决策提供有价值的参考。在思想上树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，敢言，直言，能言，善言，将自己的才智毫无保留的贡献出来，不计个人得失，不当摆设。在工作中，我会维护银行形象，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。

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！

银行感恩工作演讲稿篇九

20xx年6月的最后一天，刚离开大学校门的我带着青春的激情，带着对未来的憧憬走进了邮政储蓄银行常熟市支行，开始了实习生活。在这里我成功实现了由学生族到上班族角色的转变，实现了从懵懂学生到达职场人的心智成长。在与腾飞的邮储银行一起成长的历程中，最让我感动难忘的还是那些感

动我、激励我、培育我的前辈和同事。从一名懵懂的校园学生到职场社会人，我的世界观更得到了一定成长，工作上主动而不盲动，融合而不迎合，永不固步自封，永远追求成长进步。正如一位哲人所说的：青年不一定非要成功，只要有追求；不一定非要成熟，只要肯学习；不一定非要沉稳，只要善总结。

企业的飞速发展，员工们兢兢业业，无时无刻在促使我快速成长。我来单位的这一年来，有很多精彩瞬间值得回味，有很多宝贵记忆值得珍藏。这一年来，既有“人生有涯知无涯，精诚不懈求真谛”的勤奋，也有“青发边上白丝缕，衣带渐宽何所惧”的执着；有“双手掘开幸福泉，畅饮甘霖笑春风”的喜悦，也有“仗剑击水三千尺，万里江山笔下生”的洒脱。

“能吃苦方为志士，肯吃亏不为痴人”。作为邮储银行的一员，我们苦的滋味胜过于咖啡，痴的程度不亚于一个孕育孩子的母亲。多少欢喜的日子，我们舒展疲惫，品味着收获的甜蜜，笑了一回又一回。这一刻，我们深深体会到奉献的价值、追求的快乐，也深深地感受到来自同事们的信任和支持、关心与呵护。为此，我们兴奋、自豪，同时更加地珍惜和热爱我们的邮储事业。

作为一名邮储员工，我是幸运的。因为有着重视、关心我们综合素质提高的企业；有着传我经验、助我成长的同事；有着彼此相携、同舟共济的和谐氛围。

“与企业共发展”是我们每一位员工实现理想和价值的必经之路。身为邮储人，我感到莫大的骄傲和自豪；作为一名邮储职工，能在这个平凡的岗位上为企业的发展壮大贡献自己的青春，我更是感到光荣和幸运。

“与企业共发展”决不能只靠一句空话。如果我们能把个人的理想和企业的发展相融合，那么我们将可以实现企业兴旺与个人价值的“双赢”。企业明天的辉煌，在于我们今天扎实的

努力;在于我们每个人身上的责任感和使命感;在于我们爱岗敬业,以企业为奋斗的乐园,成长成才,建功立业。

邮储银行从xx年成立到现在已经六个多年头。六年来,邮储银行带着一丝稚嫩走进复杂万变的金融业,面对竞争激烈、瞬息万变的市场,还有银行业所必须面对的各种风险,逐渐走向成熟。全行职工团结奋进、努力拼搏,真诚的为每一个客户服务。目前,邮储银行网点遍布全国,邮政储蓄全国联网,业务种类齐全。各项存款持续上升、资金实力不断壮大、支农贷款逐年增加、金融服务手段大大增强,为我国“三农”经济的持续、健康发展注入了资金活力,尤其是近两年的改革与发展,邮储银行已经成为农村金融的主力军和联系农民群众的金融纽带,在支持农业、农民和农村经济发展中发挥着举足轻重的作用。六年间,邮储银行经历了从无到有,由小到大,逐步发展壮大的渐进过程。走过六年的风风雨雨,邮储银行脱胎换骨,迎来了崭新的发展契机。百年邮政赋予生命,金融改革成就梦想。用绿卡走遍全球,用真诚赢回世界。华丽转身轻装上阵,积蓄力量展翅飞翔。中国邮政储蓄银行将继续依托邮政网络优势,按照公司治理架构和商业银行管理要求,不断丰富业务品种,不断拓宽营销渠道,不断完善服务功能,为广大群众提供更全面、更便捷的基础金融服务,打造成为一家资本充足、内控严密、营运安全、功能齐全、竞争力强的现代银行。身为邮储人,我感到莫大的骄傲和自豪。但同时也懂得自己肩负的责任。奋斗和理想是我们邮储人终生无悔的追求,奉献和坦荡是我们邮储人人格力量的象征。让我们扬起生命的帆,踏上追求的船,用睿智的思想,宏深的智慧,丰富的情感,崇高的道德,浓烈的热情,与我们的邮储事业一路同行。

有句话说的好:一滴水溶入大海它将变成永恒,一个人钟情于自己的平凡岗位,他的人生就会更精彩。为了这平凡的岗位,为了这富有生命力的企业,我将继续奉献出我的光和热!