

银行党演讲 银行比赛演讲稿(通用9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

银行党演讲篇一

金秋十月，丹**飘香。今天，我们迎来了第一次银行员工业务技巧比赛。首先，我代表组委会，对大赛的举办表现热烈的庆祝！向参加本次比赛的全部选手、裁判员和工作人员表现亲切的问候！

我行高度器重此次活动，预先在5月20日就下发了比赛通知。总行成立了技巧比赛组委会，制定了业务技巧比赛规矩；财会信息部、办公室和人事部做了许多过细的筹备工作；各支行精心组织，层层发动，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筹备情况进行安排，确保了比赛各项筹备工作顺利进行。在比赛正式开端后，必定要持续加强对照赛工作的领导，精心组织，裁判人员要一丝不苟，秉公办事，公平评判。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提拔产生的佼佼者，你们在业务工作之余，克服许多艰苦，刻苦练习，精心筹备，为参加比赛付出了很多精力。盼望大家在比赛中能放下思想累赘，以饱满的比赛热情和最佳的竞技状态全身心肠投入比赛，施展实力，赛出程度。要恪守比赛规矩，遵守赛场纪律，尊重对手、尊重裁判，赛出作风，对照赛中产生问题的处理如有不批准见，各领队要做好本队选手的说服发动和转化工作，同时加强与组委会的沟通和谐，确保妥当处理化解涌现

的问题。要施展团队合作精力，处处体现农村合作银行的精神风貌，为全行员工建立榜样，实现比赛成绩和精力文明双丰收。

这次业务技巧比赛是近年来我行举办的规模较大的一次技巧比赛活动，是一次技巧展现的盛会，既是对多年来我行技巧人才造就成果的检验，也是技巧人才脱颖而出的一次大好机会。盼望通过比赛，能以业务技巧能手为榜样，激发更多的职工自觉学习技巧、苦练技巧；通过比赛，找出差距，切磋技艺，共同进步；通过比赛，增进技巧人才造就质量的进步，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巧人才造就、成长和应用的勉励机制**策措施，积极营造浓重的学习氛围，带动进步全员业务技巧程度，为我行各项事业的发展增光添彩。

最后，预祝本次业务技巧比赛取得圆满成功！祝贺各位参赛选手取得优良成绩！

谢谢大家！

银行党演讲篇二

在实际工作中，人们往往把服务理解为态度，即态度好=服务好。其实不然，服务有其更深刻的内涵，并且与执行规章制度之间有着密不可分的联系。

通过几年来与牡丹信用卡持卡人的接触，笔者有如下的感受：规章制度是规范客户服务的一种模式，而服务是通过实施有效的具体手段落实规章制度，二者相辅相成，相互依存，缺一不可。

谁都知道，与客户直接打交道既累又繁琐，可我喜欢这个工作，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惊喜；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。但也常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，也不得不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，使我与许多客户结下了不解之缘，以真诚服务换客户真情，使我们的工作生动而多彩！

例一那是一个忙碌的夏日。柜台前挤满了等着办业务的客户。一位30岁左右姓刘的女士到柜台前要求增办附卡，因未带能证明与附卡申办人关系的有关材料而遭到经办员的拒绝。刘女士心有不甘而不肯离去，坚持要求与负责人面谈，商量一下能否帮助解决。虽然我当时正忙于起草一份重要的通知，还是放下了手中的笔。

我走出柜台，看过她填写的申请表，又通过电脑调阅她的存档资料，发现刘女士用卡已三年有余，帐户情况良好，从未出现过超限额透支或透支不还的情况。总体感觉是诚实守信的人，就请她在申请表空白处注明：附卡申办人确系主卡持卡人之夫，若附卡发生透支，主卡持有人负责无条件偿还。于是，我在申请表上的负责人处签章，同意为其增办附卡。

本来以为事情顺利解决，可没想到又节外生枝：经办员在办理过程中发现附卡申办人为此户的担保人（三年前为其担保时二人为朋友关系），若现在改做附卡申请人还需重新找人担保并提供新担保人的有关资料。在向她讲明情况后她提出让其夫既作为附卡持卡人又作为担保人的要求。按我行的有关规定，担保人与持卡人不能是夫妻关系，这样看来刘女士非得来第二趟不可了！

这时，刘女士一脸失望，并流露出一些不满之意。我也感到在她来电话咨询时我方工作人员未主动提示也有责任，再让客户跑路也确感不安，于是问她能否立即找到新的担保人，答曰：没问题。我按她填写的新担保人工作单位的联系电话与担保人联系，对其讲明担保责任并传真过去担保责任书，

请其签字确认后连同其身份证复印件再一同传真过来。

当一切手续完备，经办员将带烫金字的两张亮晶晶的新卡片递到客户手中时，那一脸灿烂的笑容足以证明她心里的满意程度。

一事一议要求申请人提供必要的身份证明资料以供发卡机构进行核实，是确保申请人的真实身份、信用程度、偿债能力等的一种手段。与担保人核实，是为了让担保人明确其所要承担的责任和应尽的义务。在保证这两方面的资料真实可信的前提下，灵活掌握核对方式，为申请人提供一定的方便，既不违反我行的规章制度，又灵活、适度地为申请人提供个性化、快捷的服务，是服务手段的延伸。

事后，这位刘女士来信表示：她和其夫会成为我行永远的、忠诚的持卡人。

例二一天，一位老先生要求将已过有效期的信用卡销户。本来一切手续完备，只需几分钟就能办好的事却因计算机突然发生故障而无法实现。工作人员和客户都很着急。

这位老先生十分焦急，在柜台外来回踱步，并一再声明因为离其单位路途遥远而不希望再次跑路，几次询问多长时间能修好。而此时计算中心仍然无法确定何时能解决问题。工作人员虽一再安慰他别着急，可无法解决具体问题，再好的态度也显得苍白无力。

再三考虑后我与老先生商量，问他是否有我行储蓄网点的活期存折。在得到肯定的答复后，我与他核对了卡内的存款余额并记录了他的存折号及联系电话，告知他待故障排除后我可以替他吧信用卡销户，再把钱存到他的活期存折内，所有手续办妥后打电话通知他，请他在方便的时候再到附近的储蓄网点补登存折。老先生的一脸阴云立即散尽，连声致谢，倒让我不知所措了。

一事一议按规定，信用卡销户时，必须由持卡人在销户清单上签收，以证明是持卡人本人所为。而当时由于计算机通讯故障无法做销户业务，问题是由银行单方面造成的，与持卡人无关，让持卡人再次往返从情理上说不过去。我方在销户清单上批注办理原因，并注明转存的存折号，确保此笔存款不会落入他人帐户，未背离制订制度的初衷，并能做到保证持卡人存款的绝对安全。以这种灵活的方式处理，从根本上保障了银行良好的信誉。

例三一次，一位客户因卡片上的磁条损坏而需要重新制卡，可每当重新制卡密码就会恢复到初始状态。该持卡人未保留初始密码，则无法进行一些需使用密码的交易。按我行有关规定可以申请补做密码，但必须由本人申请并于3个工作日后领取。

但该持卡人表示：3天后不能亲自前来领取。并对我行的有关规定表示不满，还提了一些诸如atm不能实行24小时服务，不便取款；一些网点的工作人员业务知识不全面，不能满足他的需求；一些行业不能用卡结算等一些意见。

我想，问题的焦点是持卡人不想再来一次而在找借口，虽可考虑采用其它方式，但原因必须向他阐明。于是我向他解释：由于卡片保管不善或使用不当常会影响磁条的寿命，磁条受损后，持卡人修改过的密码就无法确认，如果没有恢复初始密码这一功能，在磁条无正常功能的情况下，既无初始密码又无修改过的密码，怎么使用？持卡人听后表示理解，可3天后不能亲自前来领取密码信封的实际困难怎么解决？我向其建议：如果可以指定某人代理领取密码信封，可在申请补制密码的当时写一份委托书，3天后由其指定的委托人凭身份证代为领取。听到这样的建议持卡人表示可以接受，并对我们设身处地为他解决具体困难表示感谢，还表示对所提的其它意见也不用在意了。

一事一议密码信封不可以代领是基于对持卡人帐户安全性保

证的需要。如果某人提出要求代领而我方无法确认是否存在代领这个事实，确实不能代办。但持卡人主动提出请他人代领，且手续严谨不会出现冒领的风险（我行将把委托书作为补制密码及领取密码说明的附件）。既对持卡人帐户安全负责，又提供了一定的方便。在办理业务过程中经常会出现这样的情况：当一个焦点问题没有得到解决的时候，持卡人可能会东拉西扯，提出若干的不满，如果我们不是单纯的拒绝了事，而是帮他出主意、想办法，在不违反制度规定的前提下，通过其他途径把焦点问题解决好，另外一些非焦点问题也就迎刃而解了。

例四一位持卡人在异地某储蓄网点请求取现时被告知其手中的卡已被止付，经办员按照有关规定准备没收该卡。持卡人表示极大的疑惑与愤慨，请求该网点与我方联系并解释清楚要扣卡的原因。

我行电脑资料显示：该户的担保人已经解除了对该户的担保责任关系。根据有关规定，只要担保人办理撤保手续，该卡必须被止付，而受理网点在受理时发现卡号被列在止付名单之内就有权将卡没收。

持卡人了解此事的原因后虽对我方的做法表示理解，但还是请求支取20__元现金，否则出差在外无法返回。我查询了该户的帐户情况，无超限额透支及不良记录且有足够的余额可支付。于是，请持卡人做出书面承诺：返京后及时办理换保手续。然后请授权中心受理此户的请求，允许其支取20__元。持卡人转怒为喜，并对我方的做法表示赞赏。

一事一议受理撤保手续后对被撤保户做止付处理，是为保障撤保期间避免持卡人恶意透支而采取的一项对原担保人负责的保护性措施，如果撤保后该卡不被止付而仍可使用，引起透支时再要求原担保人承担还款责任，担保人有权拒绝偿还。

但是具体到该户，此持卡人帐户无恶意透支历史，因被动撤

保，在不知晓的情况下，无主观透支的恶意，在有足够余额的帐户内支取20__元不会给银行和原担保人造成任何损失。原则上不违反制度规定，又为持卡人解决了燃眉之急。该持卡人一再表示变更担保人后继续用卡，表现出了对我行的忠诚度。

例五所谓灵活满足持卡人的要求，也不是无原则的，如果对方的要求是无理的，我们会在讲清不能受理的原因后，义正辞严地加以拒绝。

我向持卡人解释：我行信用卡章程明确了为持卡人提供的准贷记卡服务项目中包括：当备用金帐户余额不足支付时，可在银行规定的信用额度内透支。而持卡人在信用额度内消费时电脑只能根据程序设置判别消费金额是否在规定的限额内，以及是否交易，不具备人的智商水平，无法以人的思维和感情判断持卡人当时是否受主观意识的支配，以及主观上是否想透支，只是按程序设计的命令连续计算透支利息。从某种意义上说，计算机是冷酷的，没有人的思维和感情。虽然从感情上接受不了，也只能接受这个客观事实。因此，此笔利息不论多少，必须由持卡人承担。持卡人虽极不情愿，但不再提出异议。

一事一议当持卡人对信用卡业务知识了解不够或产生误解时，一方面要向其耐心解释，阐明我行不能受理的原因，另一方面要讲明我行的制度规定，要坚持原则。

虽然从未受理过类似的业务，但我凭以往相关的经验，认为不能取消，以往的做法是：只有当收款方银行退回汇款后，我方再通知汇款人办理取消。这样，汇款需要在两地银行之间做一次“往返旅行”。

原因很简单：经银行受理过的手续完备的凭证在汇款人手中已保存3个小时，在如此长的时间里，持凭证的人做过哪些事情无从知晓，也无法判断。

于是我通过电话询问汇款人为什么要取消。对方回答了若干个客观理由，又提出因为对方持卡人着急用钱，怕到帐晚而贻误商机。我委婉地向他解释不能取消，但如果是因时间问题我行可以尽最大努力想办法提高效率。于是我请储蓄所的负责人用银行内部的划款凭证将此笔存款划到其上级单位的联行，并立刻将划款凭证递送到上级行，要求联行当天受理划转，这样可缩短汇款的在途时间，保证对方次日就可收到。客户接受了我的建议，不再提出异议。

一事一议银行出具的凭证具有法律效力，在已受理过且手续完备的凭证离开银行3个小时的时间里，如果有人利用这个凭证做一些其它事情，无形中等于银行为其提供了方便。所以不能受理这笔业务的取消请求。

果然，此事发生后不久，就接到与此情况极为相似的一个投诉电话：一家公司在接到买方的付款凭证的传真件后即给买方发货，可货已发出2个多月，3000万元的货款仍未到帐。该单位财务人员误以为是我行有意滞压这笔汇款而不及时入到单位帐户中，强烈要求找行长投诉解决。

我向她解释，我行绝对不会这样滞压汇款，问题可能发生在汇款方。应立即通过该单位的开户银行向汇款方银行发查询书，如果款根本未汇出或是一张假汇款单的传真件，就应通过公安部门解决了。我的提醒使她恍然大悟，表示以后不再凭传真件做商品交易，要立即到开户银行办理查询和报案。并就她对我行产生的误解表示了歉意。

综上所述，我们在日常工作中要做到既坚持原则，保证银行资金的安全、维护发卡机构和银行的信誉，又要保障持卡人利益不受侵犯，在持卡人用卡受阻或遇到困难时，想方设法为持卡人解决具体困难，灵活而不失原则，因人、因事而异，为持卡人提供带有个性化的、周到的服务。

在实际工作中经常以换位思想去观察、体验客户的具体需求，

不断充实和丰富服务工作的内涵，做到：以我真诚换客户真情，就能真正实现牡丹信用卡“安全、方便、快捷”的服务承诺。

银行党演讲篇三

大家好！

首先感谢xx给我这次参与竞聘的机会！

我叫xx，中共党员，大学本科学历，助理会计师，先后做过记帐员，复核员，主办会计，现在是xx支行综合柜员。我竞聘的岗位是客户部综合岗。我想为自己以前的工作做个轻松和自信一点的总结，那就是：业务是越来越熟了，工作是越来越顺手了，农行这碗饭是越吃越有味道了！至于将来，我也相信自己会是随着xx农行共同成长、共同成熟的一份子。我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠能力而不是靠运气为自己留下点什么……“做你所爱，爱你所做”。

如果我竞聘客户部综合岗成功，我的工作思路是：

能力的具备不是一天两天的事，在座的许多同事都让我很敬佩，你们所具备的工作经验和人生历练是我非常欠缺，急需学习的。但是，站在各位面前的这个我，还是想凭着自己的责任心和干劲，凭着自己不断提升的学习和工作能力、凭着自己的开拓和创新意识，来弥补。

针对不同的目标客户，制定相应的营销策略，为客户提供更为丰富的金融套餐和度身定制的个性化金融服务；举措三：要充分抓住节假日期间揽储的黄金时机，开展切实可行的营销活动，以取得宣传和增储的双丰收。总之，在日常工作和生活中，要特别注意信息的收集和分析。想得到才做得到，才能最大限度的挖掘潜在客户。

我相信：世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。“疾风知劲草”，我会在今后的摸索中，面对困难，更加朝气蓬勃，更加主动地搞好工作，在工作实践中得到锻炼，经受考验。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，不管我有幸竞聘上客户部综合岗，还是继续留在原来的岗位，我都将牢固树立“爱岗敬业、以行为家”，为我行美好的明天勤奋工作，为我们这个共同的家园贡献自己最大的力量！

谢谢各位领导、各位评委！

银行党演讲篇四

我叫***，现年30岁，党员。**年12月参加农行工作，**年12月至xx年1月，在xxx营业所先后从事会计员和会计主管工作；xx年1月至今在城区办担任综合柜员。工作中，我爱岗敬业，遵纪守法，勤勤恳恳，任劳任怨，加班加点，无私奉献，尊重领导，团结同志，大胆进取，敢于负责，充分发挥了党员示范岗的模范带头作用，为城区办事处存款超亿元和被xx银监局评为“良好网点”做出了自己应有的贡献。近几年来，先后多次被上级行评为“优秀统计员”、优秀会计员、优秀柜员和先进工作者。

一是具有较为扎实的专业知识。参加农行工作12年来，我一方面虚心向老同志请教会出基本知识和业务技能，一方面自学了银行业务书籍，逐步熟悉和掌握了农行会出基本知识、内部业务和内控管理要领，提高了自己的政治素质和业务水平，拥有了为客户提供优质高效快捷服务的本领和技能。二是有较为丰富的实践经验。12年的营业网点前台工作经历，使我熟练掌握各项柜面业务操作流程和计算机前台操作技术及各项业务管理规定与操作规程，掌握银行经营管理、财务会计等基本理论。三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，踏实干事，诚实待人。经

过多年学习和锻炼，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力、具体处理会计工作中实际能力都有了显著提高。四是具有较强的业务技能。在县行举办的业务技术比赛中，先后两次荣获现金项目统计专业第一名，一次第二名。在县行组织的季度测试中，理论测试成绩均在90分以上，专业技能考核为优秀，业务量名列全县前茅，在xx年柜员考试中，被评为中级柜员。五是具有勇挑重担的勇气和能力。我除临柜办理日常业务外，还分担着掌管大库，现金整理，上介下拨，独自担负着城区办13家企业，3600多人的代发工资业务。

假若我能够竞聘上岗，我的目标是：争取内部工作质量进入全县前六名。一是努力学习各种新知识，适应形势发展的需要，全面提高自身素质。二是履行职责，不断强化决策管理，规范操作，防范操作风险，确保会计业务的正常开展。三是拓展服务理念，打造优质服务品牌。全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。四是坚持内抓管理、外抓营销并重，促进内控和业务共同发展。

谢谢大家!!

银行党演讲篇五

大家好!

(演讲

提示：在竞聘演讲中，最重要的是在仪态和演讲中都体现出真诚和自信。因此，演讲中，身体要略向前倾，表现出与观众交流与亲近的姿态，赢得大家的认可。)

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，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。

(以下一段以较平实的语气讲，体现出真诚即可)

我叫***，今年42岁，(是否)党员，专科学历，(有无)职称。我于1980年参加工作，先后从事过柜员、监督员、客户经理等职务，从?年至今一直担任网点负责人。在任网点负责人期间，中心所成为市工行中存款余额最大及管理最好的网点，多次被市分行评为“最佳网点”，我也多次被评为“先进个人”等光荣称号。

(以下讲优势的地方，一定要在自信中表现出谦逊，赢得观众好感)

此次竞聘，经过综合权衡，我觉得我具有以下竞聘优势：

第一，我具有较好的政治素质和职业素质。工作以来，在思想上，我拥护党的领导，坚持四项基本原则，积极参加我行召开的各种政治学习，在工作中处处以共产党员的标准要求自己，具备了一定的政治素质。同时我也认真学习党和国家有关金融的各项方针，政策以及各项基本规章制度，熟悉金融法规，增强法律意识和识别能力，自觉遵守员工行为守则，有较强的职业意识和奉献精神，坚持原则，遵章守纪，不迟到、不早退，按章办事，热爱本职工作，视制度如生命，认真履行工作职责。

第二，我具有娴熟的业务经验。参加工作以来我一直在储蓄所工作。在担任客户经理期间，我牢固树立了“客户的利益高于一切”的原则，狠抓客户满意度及存款金额。优质的服务受到了广大客户的一致好评。在担任网点主任至今，我实施人性化管理，对业务操作中存在的有章不循、违章操作的问题，进行严肃处理，对事不对人。从而确立了业务风险点，

有效的完善了我行的内控制度,使我行未发生一起案件事故。可以说多年来,岁月带给我的不仅是阅历上的成熟,还使我积累了丰富的工作经验及管理经验。我凭借着强烈的敬业精神、认真的工作态度和较强的工作能力,在不同的岗位上都得到了大家的一致好评。

第三,我具有较强的工作能力、协调能力和全局观念。

自从80年参加工作以来,不管在哪个工作岗位上,我始终坚持踏实干事,诚实待人,勤奋工作,不断超越。经过多年来不断的学习和锻炼,我的组织协调能力、处理问题能力等有了很大提高,特别是在我担任网点负责人以来,在实际工作岗位上的锻炼和摸索,使我的管理能力也得到了发挥和积累。对胜任网点负责人的职位更增添了几分信心和把握。同时,经过不断的学习和锻炼,我的领导部署能力等都有了很大提高,在同事面前具有一定的号召力和亲和力。在工作中,我能较好的处理行里的各种关系。这为我做好以后的工作打下了基础。

此外,我还具有严谨、细密、扎实、高效的工作作风及思维敏捷灵活,善于改革创新的特点。这些都为我做好网点负责人奠定了基础。

(下面讲工作思路的地方应注意有起有伏,讲到要点的时候要提高语调,注意抑扬顿挫)

第一,摆正位置,转变角色到位。作为负责人,要不折不扣地完成组织上交给的工作任务。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志等距离相处,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,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,抓好管理。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，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。只有具备与时俱进得管理意识和发展意识，才能提高管理水平，强化网点综合竞争能力。对此我将组织员工认真学习现代商业银行经营理念和有关知识，了解现代商业银行的发展趋势，开展各种的业务竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个“学习型”的储蓄所，使全体员工明确前进的方向，自动自发，激活潜能，找到拓展业务的办法做到通过提高员工素质，来强化管理。（这些已经包括人性化管理了）

第三，突出重点，抓好营销到位。首先树立无功便是过的效益意识，增强对工作的责任感。其次是组建一支特别能战斗的客户经理队伍，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。

（结尾部分应当讲得真诚充满感情，以感染观众，赢得好感）

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，让我继续留任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。

银行党演讲篇六

大家好！感谢支行领导创造了这次公平竞争的机会！它可以使年轻干部脱颖而出，营造一种奋发学习，勇于向上的企业文化氛围。按照支行营业管理部竞聘方案，我竞聘营业管理部经理职务。

我现年××岁，（……个人介绍，工作经历××）

（一）够严格要求自己，恪尽职守。我一直把“爱岗敬业，开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心的投入。（……所获荣誉）。

（二）我始终认为，干好事业靠的是忠于事业，靠的是一丝不苟的责任心，并能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。任营业部副经理主管个人金融工作以来，个人金融各项指标都牵动着我的心，想方设法调动网点和员工的积极性，付出了一定的劳动，取得了较好的成绩。（……所取得的业绩）。

（三）能够团结同志，与人共事，比较理解人、关爱人、包容人。善于协调关系，增强凝聚力。具有调查，分析，研究能力，所写稿件曾被各级行网讯采用过。

（四）我深知银行工作的政策性、法规性比较强，既要努力发展、开拓业务，又要依法合格经营。

（五）我有三年的营业部工作经验，熟悉营业管理部的各方面优势和薄弱环节。

如果得到各位领导和同事的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，认真履行职责。

（一）提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。对客户必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心，要教育员工熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立工行的良好形象。只有这样才能为各项业务的营销工作打下良好的基础。

（二）正视薄弱环节，迎难而上。鉴于今年绩效工资考核的变化，激励约束机制将有所减弱，这将给管理上带来一定的

难度。我认为如何发展团队精神，使整个团体具有高度的责任感，使命感和自我牺牲精神将是管理工作的重点和难点。除做好思想工作外，要在服务、纪律、卫生、风险防范上制订切实可行的管理办法，注重制度创新，以制度促管理，以管理促经营。

（三）把发展作为主题，全面确定营业管理部的经营指标，并将指标目标化。要重点抓好营销工作。各项业务特别是个人金融。

我的演讲完毕，谢谢大家。

银行党演讲篇七

大家好，我是来自xxxxx的xxx[]今天我演讲的题目是：青春无悔，我的农行梦！

从在校学生，到企业员工；从刚开始连捆钞都不会的“门外汉”，到第一天紧张的上柜；从老员工手把手的教授，到第一次独立面对客户；从最基本的服务技能，到做好优质服务。我们到底是在为谁工作呢？作为一名刚刚步入社会的大学毕业生，作为农业银行的新员工，作为工作在一线服务岗位的柜员，今天站在这里，同现场的各位同事一起探讨一个问题：我为谁工作？从在校学生，到企业员工；从刚开始连捆钞都不会的“门外汉”，到第一天紧张的上柜；从老员工手把手的教授，到第一次独立面对客户；从最基本的服务技能，到做好优质服务。我们到底是在为谁工作呢？作为一名刚刚步入社会的大学毕业生，作为农业银行的新员工，作为工作在一线服务岗位的柜员，今天站在这里，同现场的各位同事一起探讨一个问题：我为谁工作？近年来，农行杨凌支行利用杨凌 杨凌农业高新技术产业示范区，我国唯一的农业高新技术产业示范区，农行陕西杨凌支行抓住这一区位优势，经过多年的积极探索和努力实践，有力地支持地方当地农业发展、农民增收，用良好业绩，赢得了社会各界好评。当前的“农

行梦”就是“建设一流现代商业银行”，致力为中国三农事业贡献力量，为最广大城乡客户提供优质金融产品与服务。

回忆起今年8月，一位刚刚毕业的大学生，怀着对人生梦想的追求，对金融事业的渴望，和对银行工作的那份挚爱，有幸进入了我们农业银行这个大集体，在拿到录用通知的那一刻我欣喜若狂，因为我知道我的青春梦想将在这里扬帆起航！

我们一起拓展一起培训，学习的是为人处事、待人接物之道，收获的是知识；我们体会到的是至真至诚、至亲至纯之情，珍藏的是友谊。我们所学到的信念成为将我们凝聚在一起的力量，虽然现在我们被分到不同的网点，学习各项业务，但是我们始终铭记作为一名长安人的使命和责任，用我们的奋斗创造农业银行美好的未来！我的农行梦很简单就是跟同事们一起兢兢业业，然而我的农行梦又是精致的，因为一点一滴都需要注入我们最真挚的情感。作为一名青年，农行梦是阳光积极，乐观有爱，我们要用自己的青春活力感染周围的人，让他们焕发出朝气和正能量，让我们服务的客户，将我们带给他们的微笑在这个社会上传递！

作为一名农行人，农行梦是专业服务，贴心周到，我们要努力提高自己的专业技能；我们要诚以待人、换位思考，让我们的客户感觉到的不仅仅是专业的服务更有朋友般的问候，亲人般的关怀！我们要成为一股清风，一扫以往城市商业银行在人们心中既有的形象，成为都市人贴心可靠专业的财富管理专家；我们要推进各年龄阶层金融产品的创新，突出特色化经营的优势，等等等等。有太多的梦想需要我们去实现。诗人艾青在他的诗中写道，为什么我的眼里饱含泪水，因为我对这片土地爱的深沉。我们感恩父母，是他们赐予我们生命，来到这个五彩缤纷的世界。同样我们还要感恩农业银行，是他给我们提供了施展才华的机会、是他为我们撑起一片挥洒青春热血的天空，是他铸就你我追求梦想的舞台。我相信只要我们团结一心，艰苦奋斗，我们所经历的沧桑都将成为我们生命中最闪亮最真实的记忆。勤勉尽职，求索奋进，让

我们用无悔的青春谱写农业银行美好的未来！

最后，真诚地祝愿我行事业兴旺发达，明天更加的辉煌！我的演讲完毕，谢谢！

银行党演讲篇八

大家好！

我是集团办公室的一名普通的档案管理员，这天我想就“怎样爱岗敬业做一名优秀员工”的话题和各位员工共同交流工作中的心得体会。刚参加工作那会儿，心中充满美丽的梦想，血液中涌动着对未来的激情。憧憬火热的事业，渴望实现自己的人生价值，获得事业上的成功。“爱岗敬业”这四个字对我来说，就是为了工作要加班加点牺牲休息时间，为了工作放下或忽视亲情、友情，为了工作不顾带病的身体而忘我的投入。可在经历了工作中的点点滴滴，目睹了身边的人和事，才明白什么是真正地爱岗敬业。

敬业不只是加班加点，敬业更不仅仅是任劳任怨，敬业就是把自己的工作当作一种精神享受的人生体验。它表此刻工作中就是勤奋和主动，就是节俭和意志，就是自信和创新。加班再多而没有效率那不叫敬业，不顾健康而忘命的工作那不叫敬业，只是机械式的劳动而不用脑子，没有创新那也不叫敬业。有句口号说得好：不爱岗就会下岗，不敬业就会失业！爱岗敬业说得具体点就是要做好本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间抓牢。搞好每一项维修，做好每一次巡检，填好每一张记录，算准每一个数据，写好每一篇文稿。古人说：不积跬步，无以致千里，不善小事，何以成大器。从我做起，从小事做起，从此刻做起，这就是敬业，这就是爱岗！

接下来我想从以下六方面来阐述我对敬业的理解：

首先，职责感是所有人成功之本。

没有职责感的军官不是合格的军官，没有职责感的员工不是优秀的员工。职责感是简单而无价的。工作就意味着职责，职责意识会让我们表现更加卓越。大家都明白美国有一个著名的军事基地——西点军校，西点学员章程规定：每一个学员无论在什么时候，无论在什么地方，无论穿军装与否，也无无论是在担任警卫、值勤等公务还是在进行自己的私人活动，都有义务、有职责履行自己的职责和义务。这种履行义务是发自内心的职责感，而不是为了获得奖赏或别的什么。

一个人要成为一个好军人，就务必遵守纪律，对于他的上级和同事有高度的职责感，对于自己表现出的潜力有自信心。我认为，这样的要求，对于我们企业的员工同样适用。要将“职责”二字时刻牢记在心，让它成为我们脑海中一种强烈的意识。在日常工作中，这种职责意识会让我们表现得更加卓越。我们经常能够见到这样的员工，他们在谈到自己的公司时，使用的代名词通常都是“他们”而不是“我们”，“他们销售部怎样怎样样”“他们财务部怎样怎样样”，这是一种缺乏职责感的典型表现，这样的员工至少没有一种“我们就是一个完整的机构”的认同感。

给大家讲一个故事：有一个替人割草的男孩打电话给他的雇主布朗太太说“你需不需要割草”布朗太太回答说：“不需要了，我已经有了割草工。”男孩又说：“我会帮您拔掉草丛中的杂草。”布朗太太回答：“我的割草工已经做了。”男孩又说“我会帮您把草与走道的四周割齐。”布朗太太说：“我请的那人他也已经做了，谢谢你，我不需要新的割草工。”男孩便挂了电话。此时男孩的朋友问他说：“你不是就在布朗太太那儿打工割草吗为什么还要打这个电话”男孩说：“我只是想明白我究竟做得好不好！”。

二、有作为的员工，喜欢纪律 当企业和员工都有强烈的纪律意识，在不允许的妥协的地方绝不妥协，在不需要借口时绝

不找任何借口——比如质量问题，比如对工作的态度等，你会猛然发现，工作因此会有一个崭新的局面。一个团结协作、富有战斗力和进取心的团队，必定是一个有纪律的团队。同样，一个用心主动、忠诚敬业的员工，也必定是一个具有强烈纪律观念的员工。能够说，纪律，永远是忠诚、敬业、创造力和团队精神的基础。对企业而言，没有纪律，便没有了一切。

同样的工作，同样的环境，却有如此截然不同的感受。第一种工人，是完全无可救药的人。能够设想，在不久的将来，他将不会得到任何工作的眷顾，甚至可能是生活的弃儿。第二种工人，是没有职责和荣誉感的人。对他们抱有任何指望肯定是徒劳的，他们抱着为薪水而工作的态度，为了工作而工作。他们肯定不是企业可依靠和老板可依靠的员工。该用什么语言赞美第三种工人呢在他们身上，看不到丝毫抱怨和不耐烦的痕迹，相反，他们是具有高度职责感和创造力的人，他们充分享受着工作的乐趣和荣誉，同时，因为他们的努力工作，工作也带给了他们足够的荣誉。他们就是我们要学习的那种员工，他们是最优秀的员工。他们向我们展现了：自动自发，自我奖励，视工作为快乐。我相信，这样的工作哲学，是每一个企业都乐于理解和推广的。持有这种工作哲学的员工，就是每一个企业所追求和寻找的员工。他们所在企业、他的工作，也会给他最大的回报。

也许，“不可能完成”成为许多人工作上最常见的一个推脱理由。如果这样，请问：在你和老板之间，最大的障碍是什么不是虎视眈眈的竞争者，也不是嫉贤妒能的昏庸老板，最大的障碍是你自己！是你应对“不可能完成”的高难度工作推诿求安，为自己不断寻找理由的消极心态。

拥有勇于向“不可能完成”的工作挑战的精神，是获得成功的基础。西方有句名言：一个人的思想决定一个人的命运。不敢向高难度的工作挑战，是对自己潜能的画地为牢，只能使自己无限的潜能化为有限的成就。与此同时，无知的认识会

使你的天赋减弱，因为你的懦夫一样的所作所为，不配拥有这样的潜力。

“职场勇士”与“职场懦夫”在老板心目中的地位有天壤之别，根本无法并驾齐驱，相提并论。一个老板描述自己心目中的理想员工时说“我们所急需的人才，是有奋斗进取精神，勇于向‘不可能完成’的工作挑战的人”。

所以，让我们怀着感恩的情绪去主动理解它吧。用行动用心争取“职场勇士”的荣誉吧。让周围的人和老板都明白，你是一个意志坚定，富有挑战力，做事敏捷的好员工。这样一来，你就无须再愁得不到老板的认同了。

五、给自己增添使命感 实际上，我们要做自己想做的事，是用强烈的使用感迎接一个一个挑战。你对自己人生的使命感，会使你逃脱安逸的环境，迎接挑战。

如果你一向安于现状，终将会感到失望及不满。为什么因为你害怕——害怕失败、害怕丢失、害怕被拒绝，害怕正是你安于现状的主要原因。害怕是一种软弱的表现，它使你退缩不前、失去勇气、自我封闭，而这些畏缩、胆怯、封闭的现象，会使你感到越来越不满。相反地，一个勇敢前进，不断接触、追求、学习新事物的人，即使他目前尚未到达目标、或成就不大，但是他必须对自己的人生十分满意，因为他的人生有方向、有情感、有成长。这使他觉得满足而有收获，每一天都过得很有好处。

一个真正的梦想必定充满挑战性，正因为它具有挑战性，又是由你自己所选取的，所以你必须会用心去想完成它。换句话说，你的使命不仅仅是一种挑战，同时也是激励你的原动力。

敬业爱岗体此刻我们每一个平凡的工作日，体此刻每一个普通的岗位上。如果我们人人都能成为一个爱岗敬业的人，把

工作当成一种享受，把工作当成一种使命，那我们的金海必须会蒸蒸日上，兴旺发达！做一个敬业爱岗的员工吧，在平凡的岗位上尽情展现你的才能和智慧，因为金海的发展就是我们的明天！

谢谢！

银行党演讲篇九

今天我所演讲的题目是：将优质文明服务进行到底。金融业的竞争，是一种信誉的竞争，更是一种服务的竞争。谁的信誉好，谁的服务好，谁就能更适应顾客的需要，谁就能占领更多的市场。银行服务体现的是银行管理水平的高低，其中也包含着银行本身的文化内涵和员工的精神风貌，而展现在公众面前的是一种品牌。

银行作为服务行业，而服务是立行之本，只有不断的增强服务意识，转变服务的观点，强化服务的措施，从服务的质量，服务的手段，服务的内容，服务的态度，服务的环境等方面入手，这样才能提高优质文明服务的水平。

我个人认为服务是一种管理。优质的文明水平的提高一定需要严格的、规范的、科学的管理，严格规范的管理又可以使优质文明服务水平提高。优质文明服务的好坏体现着一家银行管理水平的高低。所以，银行在实施优质文明服务的过程中应该严格的依靠管理制度。这包括岗位规范、着装统一、仪表举止、文明用语、电话用语等，这些都必须形成制度，成为每个员工的行为准则，要严格执行。服务是一种文化。

银行构建服务文化体系应该包括：员工要有爱岗敬业的服务精神，要有以服务为本的道德观、价值观、要有无私奉献、团结奋进的互帮互助和艰苦奋斗的务实精神这种行业特有的企业精神，可以使银行员工树立风险意识和效益意识，从而充分的发挥这种服务文化的激励作用。服务是一种精神。

银行文明优质服务活动的核心内容是引导员工树立一种正确的价值观念、职业道德、敬业精神，以行兴我荣，行荣我荣为服务理念，以信誉第一、优质服务、廉洁守法为职业道德规范为标准。确立和完善员工的服务意识和行为，一定要树立客户。

第一、主动服务、整体服务的观念。

银行服务的核心是维护和加强与客户的联系。所以我们银行要随时以客户为中心，调整自身，服务要从单纯经营金融产品转移到维护和加深与客户的联系上，仅仅重视满足客户的需要是不够的，还必须研究客户需要背后复杂的各种因素，只有紧紧抓住维护与客户的关系这一核心，以市场为导向，以高质、多样化的特色服务，满足客户的多层次需要，才能获得自身发展的持续动力。

“客户”的概念是一个“大客户”的概念，不仅银行直接服务的对象是客户，与银行服务有制约关系的部门，甚至银行自身的员工都应该视同为客户。所以银行在处理与客户的关系上，应树立大市场、大客户的意识以及“服务是一个全过程”的概念。构建新型银行与客户关系，对制约与客户关系的因素进行协调管理，增强客户的稳定性，没有良好的服务作为保障，即使一时被拉过来的客户也可能会跑掉，所以优质的服务就是信誉。

所以强化和提高服务意识，这是开展优质文明服务的前提。所以就要全面动员，深入发动，大造声势，宣传优质文明服务。优质的文明服务关系到一个企业的形象，因此，一定要做到全面发动，全员参与。使我们的员工做到每天从接待第一位客户到送走最后一位客户，工作的各个环节都要有统一、详细、明确的标准，是每位员工接待客户有礼、有节、有度、处理业务规范、快速、准确，让顾客感到和谐，友爱，温馨。

所以搞好服务这是事关银行的社会形象，影响银行的各项经

营活动的综合性工作，因此银行的每个机构，每个部门，每个员工都要相互支持、相互配合、增强服务意识，顾全大局，发挥整体功能，努力提高全行的服务水平和服务质量。

优质文明服务要取得好的效果，关键是以人为本，通过教育培训和强化管理，提高员工的政治素质和业务素质，以员工的高素质创造出优质服务的高水平。从对全体员工进行爱岗敬业、诚实守信、办事公道、服务群众、奉献社会的职业道德教育，使每位员工懂得，自己的行为代表着银行的形象，在本职工作的岗位上奉贤一份光和热，自觉的维护全行的形象和荣誉，是优质服务上一个新台阶。如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。

而加大监督的力度和广度，相成全方位的监督体系，是优质文明服务落到实处的保证。优质服务工作必须要做到常抓不懈，除了必须制定和落实各项制度外，还必须强化监督检查机制。优质文明服务是永无止境的，重在坚持，贵在落实。