

最新银行员工发言稿精彩(模板6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行员工发言稿精彩篇一

各位领导，各位同事：

下午好！首先我要感谢分行领导能给我这次展示自己、提高自己的机会，当然这更是我向各位同事学习、积累经验的一次良好机会。

我叫xx，现年31岁，本科学历，师职称，20xx年参加工作，20xx年入行，先后在支行以及分行公司客户理财中心、机构部、公司部任职，担任过储蓄员、所长、客户经理、产品经理，现任分行公司部客户经理。

这次的竞职演讲，对我来说，意义非凡，对我们建行来说，更是体现了建行不拘一格的用人机制。正如我96年刚入行时所看到的感受到的，十一年来我们建行的那种在金融行业竞争中从未停歇过战斗感，作为一名建行员工充分感受到了其中的荣辱与兴衰，成功与骄傲。

时代在前进，二十一世纪的年轻人应该有二十一世纪自我要求与觉醒。所以任何一种磨练与再造对我来说都是我工作生涯的一次新的蜕变。我第一次参加工作是xx年，在邵阳市食品公司。因当时公司人才短缺，仅工作半年就被公司派往娄底市分销部负责全面管理与营销工作。从一个没有经验的到一名优秀的分销部管理者，从对管理、营销一头雾水到理性地分析市场，让产品最大程度地抢占到市场份额，完成了我人生的第一次蜕变。

我怀着踌躇满志的梦想与营销工作对我的巨大魅惑应聘到了新华社湖南分社，负责广告营销与信息采编。工作范围面向全省。于是，我怀着广告订单与激情开始满世界跑。下乡采访、到各个市市政府、军区、优秀企业去采编、营销广告，成了我每天工作的主要内容。身挂摄像机、录音笔，操一口比较流利的普通话侃侃而谈，这就是我当时的形象。这种魔鬼式的辛苦、独挡一面的工作磨练让我在短时间内，个人综合素质与营销谈判能力得到惊人的提高。这对我以后的营销工作也带来了很大的推动与进展。

现在回忆起那时近两年辛苦的采编工作，简直像参加了一个训练营销工作者的强化班，黄埔军校特种兵强化班，把我从一名普通的士兵打磨成了一个优秀的营销特种兵。这种历练的过程让我终生受益。

年底，我非常荣幸的成为了中国建设银行的一名正式员工。全新的陌生的金融行业对我来说不知从何发展。建行是我人生的一个分水岭，原来拧成的一股劲儿到这我又要卸下所有的装备与锋芒从头开始，从一名最普通的储蓄员开始。我努力学习各项业务，并且利用工作之余，完成了《金融》专业专科、本科的学业，取得了《金融》专业的中级职称。俗话说“磨刀不误砍柴功”，有了扎实的专业技能，才能在工作中施展拳脚。可能是我长期从事营销职业的那股不服输的拗劲，我突出的工作成绩与独到的高效率的工作方式让我开始在行里显山露水。

我得到了支行领导的信任，担任了中心路储蓄所的负责人，带领所里员工仅用21天的时间完成支行下达的全年任务。创下了支行的新记录。为了提高行里中间业务收入的我们所里的员工个人收入，我们把保险公司的代理业务做得更是成绩斐然。被人寿保险公司评为“20xx年度全省百佳营销网点”。

支行在全行范围内公开招聘客户经理。通过行里的重重选拔与考核，我以自己的实力成功地竞选上了支行的客户经理。

在我担任支行客户经理那两年的工作时间里，是我入建行以来学习收获最大的两年，使我有机会学习和了解我行的各项业务，尤其是以前没有接触过的资产业务。

通过这两年的历练为我现在成为一个综合全面发展的优秀客户打下坚实的基础。我行实行扁平化管理，感谢分行领导的信任，我从支行的客户经理到分行客户理财中心的客户经理。从那年分行公司部组建到xx年分行又成立机构业务部，我扎扎实实干了两年一直到xx年公司部机构部合并，然后到现在在分行业务部工作。三年就那么一会儿。从成功营销邵阳市中心到独自代表建行参加市国税、地税电子纳税的代理招标并成功取得代理资格，从负责重点客户的维护到重点项目的营销，从“宝庆火电”、“梅邵高速”、“城步冈力发电”……一系列重大项目的营销到工程的完成，也不过那么一会儿。

这三年来在分行这个广阔的空间里，让我如鱼得水般的展现了自己独特的营销才能与业务拓展能力。

今天我能自信地站在这里，主要理由是：

二、通过11年在各个岗位上的摸爬滚打，我具备了综合的业务知识和操作技能；

三、对工作我能勤勉敬业、廉洁自律；对业务我能精益求精、能独挡一面。我具备了良好的个人素质与职业操守。

这次竞聘，如果我能成功，我将要做到：

首先，继续加强学习、增强修养。

虚心向员工学习、向领导、前辈们学习，不断完善自己，努力增强自己的业务水平、管理水平和驾驭事物、管理事物的能力。

其次，当好副手，做一名优秀的执行者。

做为一名副手，不但要摆正好自己的位置，当好一把手的参谋，更重要的是要成为一名优秀的的的执行者，出色的客户经理，只有事事以身作责，亲力亲为，才能带动全行员工的工作积极性，提升团队的整体执行力。

最后，抓好管理，搞好服务，提高竞争力。

配合一把手，认真贯彻上级行的指示精神，抓好各项制度的落实，结合本单位实际，创造性地开展工作，把人心凝聚起来，把业务抓上去，积极发展各项业务，为员工创实惠、为建行创效益。不论这次竞聘能否成功，我都不灰心不气馁，将一如既往地干好本职工作，把自己塑造得更优秀、更出色，为自己的职业生涯创造出更多的成绩，添加更多的精彩。

谢谢大家！

银行员工发言稿精彩篇二

大家下午好！

我是来自营业部的理财经理xxx，我从事银保工作已近两年，首先要感谢公司领导两年以来的栽培与信任，同时也要感谢在座的各位伙伴对我的支持与帮助。

在这辞旧迎新的日子里，在公司开门红的时候，我代表公司所有理财经理，作以下表态发言。

银保客户的售后服务及二次开发是我们理财经理当前的主要任务。在工作中，我们首先应该坚持诚信经营的原则，秉承服务为住，专业制胜的理念，以服务带动业务，在为客户提供优质服务的同时，适时的进行客户的二次开发，尤其是高效期交产品的开发。

作为银保战线的一只新生力量，我们要无愧这个称号，不仅学习本条线的银保险种，还要学习其他渠道的产品组合，更要了解同业公司的产品结构。我坚信，我们理财经理的成长与壮大一定会让我们银保与虎添翼，让我们与客户经理在xxxx年携手共进，为公司业务添砖加瓦，为一季度的业务冲刺贡献自己的力量。

谢谢大家！

银行员工发言稿精彩篇三

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！我演讲的题目是《用心热爱工作》，从三月份加入建行这个大家庭里来已经好几个月了，在这几个月的工作和学习中，感触颇多，受益良多。说句心理话，在参加这次演讲比赛之前，我很少在公开场合下讲普通话，更别说在这样众目睽睽之下演讲了，在土生土长的土地上，说着方言已经成为一种习惯，但是，今天我走上演讲台，是因为新世纪的中国金融业，面临着新的机遇和挑战，建设银行被国务院选为国有商业银行股份制改造的试点行，作为一名建行员工，既充满了信心，又深感责任的重大。

股份制改造目标的实现，需要不断提升我行的核心竞争力，塑造建设银行良好的服务品牌，以优质的服务赢得客户，赢得市场。所以，今天我来了，我要用普通话来演讲，也许我的普通话不太标准，但是，万事开头难，我希望这是一个良好的开始，谢谢大家，请给我鼓励的掌声。

xxx分理处是我行新成立的机构，客户资源匮乏，我们最有力的竞争优势来源于卓越的服务。我在建行这个大家庭里已经工作了多年了，我们都知道 卓越的银行源于卓越的服务，卓越的服务源于卓越的员工。以客户满意为准则，以自己规范的职业行为、良好的职业操守，营造我们良好的社会声誉。

这是所有建行人在新形势下，必须要做到的。

为适应现代商业银行对前台柜员综合素质的高要求，我重新拾起书本，向年轻人学习，在短期内掌握了储蓄、点钞、人民币和外币的防伪等综合柜员必需的业务知识。

前台工作，给我最大挑战的是讲普通话，由于我没有学过汉语拼音，不清楚每个字的正确发音，平时没有讲普通话的习惯，常常难于启齿。于是我找出女儿的语文课本，从最基本的拼音学起。在我处举办的普通话培训班中，我的年龄是最大的，虽然一听我说普通话，大家就会忍不住发笑，可我是最刻苦努力的，我大胆上台朗读，让老师和同事们纠正错误发音。一份耕耘，一份收获，我欣慰自己终于能够用较为标准的普通话与客户交流了。

有人说：要想改变环境，首先要改变自己。今天所有的演讲者中，也许我是唯一讲得不标准的，可是不做第一，就做唯一，我希望这勇敢的尝试，能成为提升服务赢得客户的试金石。

银行员工发言稿精彩篇四

各位好，我叫沈一凡、于20xx年开始在旧城邮政储蓄所工作，每天做到不迟到不早退，具有很强的事业心与责任心，工作积极主动，敢于大胆尝试，发扬了不怕苦不怕累的无私奉献精神，从不计较个人得失。

一、立足本职，刻苦学习，钻研业务

作为营业窗口人员，我的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。首先要对本行的金融产品、业务知识有比较熟悉和专业的了解，无论是应知还是应会，我都会刻苦学习，努力钻研，缺什么补什么，哪项技能薄弱就勤功哪项，熟练掌握各项职业技能，能较好

地结合实际情况解决问题，拓宽自己工作知识面。第一次接触邮政储蓄工作，心里有些紧张。万一自己敲错了哪个键，出现失误可怎么办呢？一想起这，心里就有些紧张。可想到领导的关心和同事的信认，我信心十足的坐在微机面前，心里还不断的给自己鼓气：在学校那么紧张的学习都挺过来了，这总比那轻松的多。于是就按照老同志教的操作程序，一字一板、小心翼翼地开始了第一天的储蓄营业工作。在以后的日子里，我如饥似渴地学习着与业务有关的知识，只要是涉及邮政的，都要先睹为快，详加钻研。随着日子一天天过去，对邮政储蓄各项业务都非常熟练。柜员制要求我工作中更要谨慎细致。()支局里的较高储蓄余额提供了较大的发展空间，随着金融业的竞争一天比一天激烈，以及客户需求的多元化，优质服务已成为各行各业博取社会信誉的重要前提，柜台是我与客户面对面沟通的桥梁，每个月的中旬是取代发工资的高峰期，往往会排起长队，有时忙得一整天顾不上喝一口水，到了下班看着自己办理得厚厚一沓凭条时，其实心里特别充实，因为只要时刻抱着真心为用户服务的态度，才能够将自我岗位潜能发挥出来，才能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，才能把邮政营业的小窗口化作为为人民服务推动发展的大阵地。

对于工作上需要的证，我都会积极主动的报名参考，现在拥有的证书：反假货币上岗资格证书；保险从业代理资格证书；邮政储汇营业员初级；邮政营业员初级。

二、爱岗敬业，牢记宗旨，发挥模范作用

所在邮政储蓄窗口共11名营业员，处于服务窗口最前沿，牢记全心全意为人民服务的宗旨，为客户提供优质快捷服务，提高服务质量。“服务第一，客户至上”，“客户是我们的衣食父母”，服务的目的就是让客户满意，我非常重视和尊重来我行办业务的每一位客户，她能够很细心的记住并且准确的称呼出常来我行办业务客户的名字，这等于给予了客户一个巧妙而又有效的赞美。当遇见很挑剔的，易怒性的客户，我总是

耐心的讲解，从容的将问题解决。有一次，一位打扮时髦的年轻女孩到我们柜台说想开个户，待会儿有人要打钱给她，我照样给她开了一张绿卡通卡，谁知不到十分钟，那位女孩又回来说要将刚开的户给销了，我听后一愣，刚开的户怎么就要销呢，于是耐心的跟女孩解释说，这卡没有年费，也没有办卡费，可以留着以后用，女孩很不屑的说了一声“以后没有什么要用的，放着麻烦，销了吧”。看着女孩不耐烦的样子，我回答说：“好的，请稍等”，说话我就拿撤卡单给女孩填，在女孩填写凭单的过程中，我又多说了一句：“这卡挺好的，可以存定期也可以存活期，在atm机上就能将活期存为定期”，女孩一听，停住了手中的笔，“什么，这卡可以在atm机上将活期存为定期”，我回答说：“是呀，不仅如此，这卡还可以设置活期到达一定金额时，自动将其转为定期”。接着，女孩仔细的询问了一些有关绿卡通卡的功能。女孩说她很讨厌上银行，现在办业务排队太麻烦了，如果能在atm机上操作就最好不过了，于是女孩决定不销户了，并将卡里的5万元钱存了3个月的定期。一个小时后，女孩带着她的朋友，手上提着十万元钱，说存到卡里，并要求帮她朋友也开一张绿卡通卡。至今我在邮政储蓄窗口工作已经三年，在这三年的工作中，我力争做一个有心人，做到服务五心：细心、耐心、诚心、用心、信心。

在以后的工作中，我会再接再厉，严格要求自己，脚踏实地的工作，在为客户服务的岗位上，毫无保留地付出自己的辛劳和汗水，为我行的将来贡献出自己的一份力量。

银行员工发言稿精彩篇五

各位领导、各位同事：

大家好，我竞选的岗位是银行网点主任。首先作一个自我介绍，本人朱，现年31岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的

员工，近两年来，深切感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。

1、对待事业的热爱和对自己的信心。从自我素质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。在部队从事新闻报道工作，因工作突出荣立三等功一次受嘉奖多次，去年，营业部创星级网点，我充分发挥自己的特长，在《如皋日报》对营业部进行的宣传，取得了良好的效果。进行以来，能不断完善和提升自我，认真学习各项业务知识，尽快适应银行工作。95年通过全国成人高考并取得江苏省财经高等学校大专学历，目前正向本科进军，98年通过江苏省英语、计算机等级考试，20xx年通过国家人事部考试，被聘为助理会计师。

2、有着较强的事业心和责任心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，更何况面对日趋激烈的竞争，想逃避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。

3、对岗位职责认识深刻。将西门储蓄所升格为分理处，充分体现了行党委、行长室对该分理处的高度重视和对其寄予无限的厚望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开拓精神，瞄准目标、不负众望，确保任务实现。

4、善于反省，找出问题。业务水平有待进一步提高，储蓄业务没有接触过，但我相信我有能力尽快适应。治理对我来说是个全新的课题，在今后工作中，我将不断地调整自己，虚心请教，加强学习，与时俱进，超越自我。

这次竞选假如成功，我将进一步解放思想，带领各位同事提高结算质量，搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户

源，开创分理处新局面，全面超额完成行党委、行长室交办的各项任务，将分理处创办成三星级网点。

作为新建分理处要确保目标任务实现，我认为主要要做好以下几方面工作。

1、抓好自身建设，做好表率。作一个带头人要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系，在行党委、行长室的领导下，向目标任务冲刺。在内务治理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。治理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正己，自己要做好表率，从各方面严格要求自己，吃苦在前，享受在后。

2、搞好团结，带好团队。。以绩效考核为动力，充分调动员工的积极性。借分理处升格的东风，利用新业务系统的先进的硬件多渠道、全方位开展揽存增存工作。鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，献计献策，建立完善揽存信息网络，捕捉每条信息。作为我本人更要主动出击，寻找客户源、存款源。

3、开发新业务，做好客户管理。客户是商业银行发展的基础，没有一个稳定的“黄金”客户群，银行业务的开拓就成了无源之水、无本之木。因此，要在挖掘客户源上狠下功夫，确保任务的实现。一是充分利用我行结算的优势，面向乡镇寻找开户单位。目前，信用社的结算功能相对比较滞后，不能适应用户的需求，而我行的网点主要集中在城里和少数镇，可以从中挖掘不少优质客户。二是挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。加强服务，全面提升跃进路分理处的知名度。

4、抓好服务，以更优质的服务回馈广大新老客户。要使第一位员工熟悉这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想

客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

5、内抓治理，外树形象。“没有规矩不成方圆”，加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，用制度来规范行为，提高工作效率，同时，找准客户需求与我行制度的结合点，服务好客户，锻炼出一支业务过硬，作风优良的队伍。充分利用宣传工具，鼓励员工反映好人好事在新闻媒体上进行报道，扩大社会影响。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞选是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行发挥自己的光和热。

银行员工发言稿精彩篇六

各位代表、同志们：

xx县第二届人民代表大会第三次会议即将圆满闭幕。今天我当选为xx县人民政府县长，这是人民代表和全县人民寄予我的厚望和重托。在此，我向与会代表和同志们表示衷心的感谢！感谢大家对我的信任和支持，也感谢大家对政府工作的信任和支持。

当前，发展面临新的挑战，全面建设小康xx的任务十分艰巨。作为县长，我深感自己肩上的责任重大，更深感自身能力的有限与不足，我唯有兢兢业业，竭尽所能，不遗余力地做好各项工作，才能更好地回报全县26万人民对我的关爱和厚望。县长的任期是有限的，而责任是无限的，我决心以扎扎实实的工作来书写自己对得起人民、对得起党的任职档案。

一、在思想上，要经常自警、自策，力求做到尽心尽意。县长是人民选出来的，为人民服务就是县长的天职。我将始终如一地带着对人民的深厚感情去工作，努力做到权为民所用、

情为民所系、利为民所谋，立党为公、执政为民，时时刻刻关注弱势群体，真心实意关心群众疾苦，扑下身子解决群众困难。以真抓实干的工作作风、言行一致的办事风格、诚实守信的工作态度，把自己的力量贡献给山区人民，争取人民群众的信赖、支持和拥护。

二、在工作中，要始终自信、自励，力求做到尽职尽责。县长和政府工作说到底就是七个字，落实、落实、再落实。我决心和政府班子一道，在县委领导下，在人大、政协的监督和支持下，紧紧依靠全县人民，加快县城建设、抓好“三农”工作、壮大工业经济、完善基础设施建设、推进各项社会事业建设，为xx的经济发展和社会全面进步作出自己的贡献。

三、在生活中，要时刻自省、自律，力求做到尽善尽美。作为政府的带头人，在工作中身体力行、率先垂范是应尽的职责。而在生活中洁身自好、廉洁自律，更是应尽的义务。与此同时，我将努力转变工作作风，并致力于转变政府职能，改进工作方式，增强政府工作的透明度，防止和消除政府的消极腐败现象。

各位代表，当前□xx县政通人和，正面临一个解放思想、干事创业、加快发展的大好机遇。我和大家一样，对xx未来的发展充满信心和希望。我相信，有县委的坚强领导，有全体代表的大力支持，我一定不负重托、不辱使命，把加快发展作为政府工作的第一要务，把富民强县作为政府班子的第一责任，把自己的荣辱系于xx的经济发展、社会进步、人民的安危冷暖。与全县人民一道齐心协力、风雨同舟、共同开创xx美好的明天。