银行员工发言稿分钟(大全6篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

银行员工发言稿分钟篇一

各位领导，同事：

大家好！

我叫xx□xx年出生，现在自建杉支行工作，是一名普通的柜员，从xx年底到城北实习，先后在向阳，奔龙工作过。

首先感谢行领导给我们这次临时工转正的机会，这对很多同事来说都是第一次，对一些人来说也许是最后一次。这次让我看到了希望和目标，这种激励，向上的流动，给予我们临时工的不仅仅是一次机会，更是一种发自内心的公平。

然后我说说我自己的工作吧，在建行的这几年，一直都是默默无闻的，在储蓄员的岗位上踏踏实实，平平凡凡的工作，我想这不是对工作没有更高的追求，只是我相信，只要自己一直在努力着，准备就，有一颗进取的心，机会就会有的，机会也总是留给有准备的人。因为身为临时工，我也曾经因为身份的原因，缺少上进心，得过且过，安心地做一天是一天，没想过太长远的事。后来我听到一个小故事讲的观念的问题，这个故事是说，二个农民到城里来打工，他们俩口渴了，到一个店铺买水喝，一杯水二块钱，其中一个想，在我们那里水是不要钱的，看来在城市生存比较难，还是回家好，于是重新过上了面朝黄土，背朝天的生活。第二个农民却不是这样看的，他觉得在他们农村水都不要钱，在城里却可以

卖到钱，看来机会很多，于是决定呆下来发展，经过努在城市有了很好的发展。我从这个故事当中学习到，对待一件事情观念很重要，就像在建行的临时工身份，这不因成为一个人不努力，放弃自己的借口。只要自己没有放弃自己，锲而不舍，总会有柳暗花明的一天。所以在平常每天重复枯燥的工作中，我总能找到乐趣，看到一些我真诚为他们服务的顾客对我说谢谢的时候，我觉得一切工作都是有价值的，每年的两节营销，我都能如质如量地完成行领导布置的任务，用心地做好产品的营销，团结同事，与同事一起合作完成支行的产品任务。业余时间，我找来金融方面的书，努力充实自己，喜欢写写文章，到现在为止，已在xx上面发表文章几十篇。

构建合协的社会，需要很多方面的努力，其中之一就包括社会下层向上层的一种向上的流动的可能，让下层群体感觉到希望和平等，而建行打开了这个窗口，作为临时工之一，不管我有没有突破的这种可能，我都真心的愿意向建行鞠一个躬，谢谢建行让这种可能成为现实！

银行员工发言稿分钟篇二

20xx年初有幸加入xx公司，在xx一年的工作中，我亲身感受到公司在不断的完善，不断壮大，不断进步。我为能够我公司的发展贡献一份力量而倍感荣幸，也正是这种荣幸感让我充满信心与激情。

今天，我很荣幸这次被评为2016年度优秀员工，我们大家在工作中并肩作战，取得了可喜可贺的成绩。这个荣誉不但得益于公司各位同事的支持与默契合作，更得益于公司优良的团队氛围和集体上下一致，积极认真的工作态度，领导对我工作的信任和支持，同事们对我的支持与帮助以及整个财务部的共同努力。而正是由于有这么融洽与和谐的环境，让我能在工作中投入的热忱，从而实现自身更大的价值，所以这份沉甸甸的荣誉不光属于我个人，而是属于我们财务每一个

成员。这次能被评为优秀员工，我想这既是公司对我工作的肯定，也是对今后工作做得更好的一种鼓励。我也坚信，今后的工作一定会做得更好。

财务部是我们公司的重要部门，我是财务部的一员，俗话说：没有平凡的岗位，只有平庸的员工。我在这个岗位上如果不尽职尽责，是能够影响全局的，所以责任是高于一切的。在工作上，没有小事，小事如果不认真、不尽责，也能造成大错。

公司领导及财务部的所有员工对我都非常好，所以我始终都带着感恩的心情去工作。人没有家庭就没有温暖，员工没有公司也没有温暖，人在父母身旁感觉有依靠，同样员工在公司这个大家庭里也感觉有依靠，所以我没有理由不努力工作，没有理由不做一个忠诚公司的员工。

当选为优秀员工，仅仅是进步的起点，这将是我今后工作的鞭策和动力，它将推动我更加努力地完成公司的各项指标，做好每一件事，沿着这个目标，我不断努力前进，我想优秀最重要的一点就是：要有一颗奉献的心，敢于行动，愿意付出，才有收获。

我一直对我的工作有着坚定的毅力和必胜的信心，贯彻勤奋精神。勤奋不是三分钟热情，而是一种持之以恒的精神，需要坚忍不拔的性格和坚强的意志。一个人工作上优秀不优秀，并不取决于你的工作有多重要、贡献有多大；而在于你是否能兢兢业业地工作，把工作出色地完成，那你就是优秀；如果你不论负责哪项工作均能够同样做到这样，那你就是秀的。

我要以这次获奖为新的起点，用更高的标准严格要求自己，不断地展现自己的热情和智慧，提高综合素质，善对别人就是善对自己，用团队精神搞好工作，树立我们公司的形象，为公司增光添彩，为公司贡献所有的聪明才智，使我们公司在经济竞争的大潮中永处于不败之地。这正是我们大家的心

情，这也是我们所有员工所盼望的事情。

展望未来，我还有很长的路要走，我不会被现在的一点成绩冲昏头脑，我将继续发扬成绩，戒骄戒躁，不断创新，不求做得，但求做得更好，感谢领导和所有员工对我的厚爱。

银行员工发言稿分钟篇三

尊敬的各位领导，各位同事：

我有幸被评为公司的优秀员工，首先，要感谢吉林银行给了我这个舞台，感谢行领导对我的信任和厚爱，感谢同事的帮助和支持。

在过去的这几年里，我们伴随吉林银行一路精彩纷程的走了过来。其间，有目共睹的是，在杨行长的亲切关怀下，在以王行长为核心的管理团队的正确领导下，吉林银行继往开来，与时俱进。对内，紧抓团队建设；对外，积极开拓市场，使吉林银行进一步走上了制度化、规范化的管理轨道。

自参加工作至今，我并没有为行里做出了不起的大贡献，也没取得特别值得炫耀可喜的成绩，我只是尽量做好属于自己岗位上的工作，尽自己最大的努力尽心尽力的去完成每一次任务，总结自己的经验，从经验中学习，向他人学习，尽量将自己的工作争取一次比一次做得更快更好，尽可能的提高工作效率，与同事相处和睦，合作愉快。

在我看来，只有在工作中撒播辛勤的种子，才能收获优秀的果实；只有在工作中积极向上，才能保持好心态去勇闯难关。工作是一条漫长的荆棘路，可以选择绕道而行，也可以退缩，但是我选择披荆而行。因为工作只有这么做，才有条理，才有进度，才有成效。 这些年，吉林银行通过社会招聘校园招聘进了一批一批的优秀员工，看到他们就像看到了当年的我。一个个孩子的稚嫩脸庞让我也感受到了吉林银行未来的希望。

而我也成为了他们的第一任老师，行领导对我的信任让我更加努力的教授我所学到的每一点知识，在一张白纸上绘出绚丽的蓝天是很不容易的，除了耐心，细心，还要深入浅出的阐述他们对业务的疑问。很欣慰的是，他们都很认真地在学习，努力的做到最好。在吉林银行的各项考试中都取得了骄人的成绩。这让我感受到了为人师者的喜悦。

20xx年，我的付出得到了行里的认可，我深感无比的荣幸，我想行里这次评优活动也再次向每位员工传达与说明了只要有付出，只要做好了属于你的那份工作，就会有回报这个平凡的道理。我也坚信，今后的工作一定会做得更好。

过去的荣誉已成为过去□20xx年才是我们奋发图强的一年，我们面临的新的形势既充满挑战，更催人奋进，我将不断加强个人修养，自学加强学习，努力提高工作水平，扬长避短，发奋工作，力求把工作做好的更好、更扎实，树立吉林银行人的良好形象。

银行员工发言稿分钟篇四

尊敬的各位领导、评委、主任：

大家好！

我是来自xx支行的xx□非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年xx岁，20xx年毕业于xx省经济管理学院会计专业，毕业后进入x行工作先后在xx作储蓄员工作。后转至xx区xx公司担任客户经理。今年x月份回到x行xx支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过20xx年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立x行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在xx公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的’各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

我相信自己有实习、有能力做好银行理财经理这个职位，做好理财经理的相关工作，为xx银行的发展贡献出自己的一份力量。

谢谢大家！

银行员工发言稿分钟篇五

尊敬的各位领导，各位评委、朋友们：

大家好！我是来自支行分理处的。首先感谢领导给了我这样一个锻炼的机会。在这绿意浓浓、繁花似锦的季节，有幸与各位同仁相聚一堂，共同交流工作心得，我感到万分荣幸。我发言的题目是《服务之路与爱同在》。

功需要动力，缺少动力的成功是短暂的;动力需要精神，精神的动力是永恒的！”

是啊，惟有永不枯竭的精神力量，才可以支持我们走得更远，才可能让平凡的生命焕发出别样的精彩！正是基于这样的信念，让我激扬青春，积极向上，不断求索;正是这样的信念，让我立足岗位，无私奉献，无怨无悔！

精神如此重要，那么，这种精神到底是什么呢?我以为，这种精神就是爱。这种爱包括两种，一是对企业和工作的热爱，

二是对客户的关爱。我们常说“干一行，爱一行，爱一行专一行”，讲的就是对企业和工作的热爱。英国谚语说“事业是生命的盐”，说出了“干一行”的重要性;苏联的高尔基说“事业应该欢笑着去做，事业可不喜欢沉闷”，说出了“爱一行”的必要性;歌德曾说“责任是源于对所做事情的热爱”，讲的就是专一行的重要性。确实，只有热爱企业，热爱金融事业，我们才会孜孜进取、上下求索;才会不断丰富自己、完善自己、超越自己;才会为了“善其事”而不断“利其器”。同样，只有对客户怀有深切的关爱，我们的神情才会不再淡漠;我们的笑容才会不再勉强;我们的语言才会不再冰冷;我们的行为才会不再机械，而客户的`心也会由此而温暖。

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，企业竞争的实质是员工学习能力的竞争。因此，争做知识型员工，最大限度地发挥自己的才能和技巧，是每一名员工的职责，是保证企业在市场竞争中站稳脚跟并赢得竞争的重要保证。作为一名国际业务清算的窗口服务人员，我的工作主要是负责网上银行注册、上门收款、国库集中支付、为申报单位审批、代收工资及营业部日常的客户维护等。我深知自己岗位虽小，但责任重大。有人说，银行的工作只是“收收放放，点钞记账”，但我想，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。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。特别在我行推出创新服务方式，整合利用资源，有效提高业务办理效率后，我更感到提高业务技能，学习新知识的紧迫感。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自身的理论素质和专业水平外，作为网点的一线员工，没有过硬的业务技能，就干不好本职工作。因此，在工作之余，我十分注重加强业务技能水平的提高。我想，只有掌握了熟练的业务技能，才能在工作中得心应手，更好地为广大客户提供方便、快捷、准确的服务;才能提高工作效率，赢得客户的信赖，由

此吸引优势客户群体。

正是因为对客户的关爱，我热忱满怀，耐心体贴，并把这份关爱心化为周到细致的服务！我们金融业是以服务为主旋律的工作，“用心服务”是我们的承诺，“客户满意”是我们的追求。而要真正做到用心服务，做到优质服务，就要怀着一颗关爱心，一份奉献情，切切实实的为企业着想，为顾客着想。

我有一位客户王女士，最初是和朋友一起来办理转账的。因为转账金额较大，直觉告诉我这是一名优质客户，于是我及时地向他推荐了人个理财账户金卡，在我热情详细地介绍之后，这位王女士接受了我的推荐，并开通了证书版网上银行。为了教王女士怎样操作网上银行，在家里的电脑怎样安装驱动程序，我特意为她做了现场演示，比如使用电脑登录演示、解说操作流程、提示操作要点等等。我热情周到的态度给客户留下了极为深刻的印象，我专业而真诚的服务得到了她的认同，我们产品的优秀性能更使她受益匪浅，从此，不仅她自己在我行的存款悄悄地增加，她还积极地介绍了几位朋友，这些朋友也都成为了我们的优秀客户。

俗话说“赠人玫瑰，手留余香”。一个微笑的眼神，一句温软的问候，是我们赠与客户的温馨玫瑰，饱含着我们的深情与厚谊。客户能够乘兴而来，满意而归，就是对我们最好的回报。正是基于这样的理解，因此，不管是接待、咨询、受理业务等，我都热情服务，用我的热心、细心和耐心、换取客户的安心、放心和舒心。

奋进的道路没有尽头，我们对服务的探索也没有终点！我到公司的时间不长，但在这里所得到的锻炼却不少。在这个温馨如家的集体里，领导的关怀与鼓励、同事们的帮助与支持、团队的精神与氛围，加快了我的成长。我知道，我还年轻，有太多的东西需要向领导和同事们学习，更有许多缺点和不足需要我不断地克服。在以后的工作中，我会更加虚心学习，

不断完善自己，用更加优质的服务，为我行的发展添砖加瓦；用真诚的奉献，铸就金融事业的辉煌！

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行员工发言稿分钟篇六

尊敬的各位领导，同事们：

大家好！

我是xxx□现在我们建行负责柜员工作。很荣幸在这里和大家一同分享这次两节营销所取得的成绩，在这次两节营销中我所在的集体取得了很好的成绩，这主要是工作中我们以高度的责任感和强烈的时代感，忘我工作，在平凡的工作岗位上执着地追求着人生的理想，忠于职守，爱岗敬业，不计得失，勇挑重担，以进取的开拓精神，无私的高尚情操，求实的工作作风，把营销的很多技巧渗透到了了我们的工作中默默地奉献自己的青春和力量。

作为柜员我们每天都面对不同的客户，我们给自己的工作中心是：“一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客的一切。”我们的工作就是把我行的各种产品针对不同客户的需要介绍给他们，谁都知道，与客户直接打交道即累又繁琐，但是我喜欢看到客户希冀而来、满意而去的表情。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。我们自己觉得不可能完成的任务，通过潜能的挖掘我们完成了，营销工作中让客户听得明明白白，而且通过细致入微的服务，为客户谋取最大利益，得到了客户的理解和支持。记得我们拿下保险标王的时候，我们的标底是我们去年全年的任务，但是大家把任务带给我们的压力转换成了动力。我个人在两节期间共完成保险任务260万，网上银行400多户，手机银行300多户，短信通知400多户。最终我们漂亮的完成了任务，4个月的时间超过了去年的千万。所以我认为只要大家

团结协作，面对任务不抛弃，不放弃，找到好的方法。那么任务再艰巨也是难不到我们的。

随着银行业的不断发展，银行也多了很多，我们的压力也更大了。我们时时刻刻地注重研究市场，并时刻关注市场动态。科学地分析营销环境，深刻地把握客观环境，努力对客户进行研究，从而了解客户资金的运作规律，加大力度将客户的'下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。每天早上我们的晨会内容都渗透着的是表扬与总结，表扬昨天营销最棒的,总结昨天做的不够的，让大家都具有空前的竞争意识，通过晨会我们互相学习，借鉴经验，共同进步。我们每天都在强调10.3.1的精髓，强调只要肯开口营销就会有收获。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。

展望未来，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。在今后的工作中，我一定要认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。善于学习，勇于实践，通过学习获取知识，补充和完善自己的知识结构，提升自己的综合素质和处理复杂问题的能力。争创一流的工作业绩，为建行的大步发展尽自己最大的努力！