# 银行爱岗敬业的演讲稿5篇范文

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-06-18

*演讲稿是作为在特定的情境中供口语表达使用的文稿。现如今，演讲稿在演讲中起到的作用越来越大，为了让您在写演讲稿时更加简单方便，下面是小编给大家分享的银行爱岗敬业的演讲稿，希望对大家能有所帮助。银行爱岗敬业的演讲稿1今天，我走上了演讲台，用我的...*

演讲稿是作为在特定的情境中供口语表达使用的文稿。现如今，演讲稿在演讲中起到的作用越来越大，为了让您在写演讲稿时更加简单方便，下面是小编给大家分享的银行爱岗敬业的演讲稿，希望对大家能有所帮助。

**银行爱岗敬业的演讲稿1**

今天，我走上了演讲台，用我的拼搏，我的奋斗，我的经历来证明我的勇气，展示我的能力，追逐我的理想，用青春热血和聪明才智来拥抱机遇，迎接挑战。岁月留痕，往事可忆，从一个经办员到一个中层管理者，再到支行独挡一面，我完成了业务知识的原始积累，完成了业务经营由前台向后台的自然过渡，完成了由参与经营到组织管理的角色转变。

在这里，饱含了储户对我的信任;

在这里，凝聚了我年来的心血和汗水;

这里，虽然没有战火的硝烟，却处处充满着金钱、名利与清廉、贫苦的短兵相接。

这里没有节假日，有的只是周而复始、默默付出的分分秒秒。

分社里有多少笔存款，有多少余额，我心里清清清楚，但一年来，我所走过多少条路，流下多少汗水，撒下多少颗希望的种子，我却无论如何也说不清楚。年来，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，在行这个施展才华的实践平台上默默的奉献自己。

记得曾有一位经济学家说过，“不管你的工作是怎样的高贵和卑微，你都当付之以艺术家的精神，当有十二分热忱，只有这样，你才能真心实意地善待每一位客户。”在柜台服务工作中我始终认为：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。

让我记忆最深刻的就是那一次，一个业务繁忙的工作日，一位外地女士为了急事取款在队伍后面心急火燎。特事特办，我们将她引到VIP专柜办理，但输入了2次密码均告有误。核对了女士的身份了解为本人无误后，接待她的小刘利用自己长年的业务经验进行各种善意提醒，希望通过各种细节提示对她的回忆有所帮助。耐心地等着她拨打一位位家人的电话，耐心地等着她翻查着包中的笔记，终于，小刘看见她兴奋地在提包的角落找出一张小纸片——那是她记下密码的纸条。看到她取到了急用的现金后，对小刘那感激的笑容时，我顿时明白：这平凡的工作似乎并不平凡。曾有一位粗心的客户来我们支行办理汇款业务，手续基本完成之后他就匆匆忙忙的离去了，丝毫未想起还有30多元的余钱尚未取走。接待他的小王立即将钱收起另外保管，并根据客户留下的信息尝试各种方法与他联系，由于留下的联系方式有误，几经周折多方打听总算取得了他的电话号码。在他接到电话来到我们行里从小王手上接过那遗忘的30多元时，从他那吃惊的笑容中，我看出：这笑容似乎在告诉我一些不平凡。在像老柜员学习的同时，我逐渐明白了在小事、在细微之处用“心”去赢得客户。

还有许多员工他们也在自己的舞台上默默地演绎着，即使没有观众，他们也在认真地做好每一个动作，每天从接待第一位顾客到送走最后一位顾客，工作的各个环节都以统一、详细、明确的标准来要求自己，做到接待顾客有礼、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，因为我们的每位员工都懂得，我的行为代表着银行的形象，没有客户就没有支行业务的发展，培养良好的职业道德，在本职岗位上奉献一份光和热，自觉维护全行的形象和荣誉。我们分社人将以更加饱满的热情，更加精湛的服务技能，更加完善的服务质量为客户提供优质、高效的服务，把微笑溶入服务，把满意留给客户，奋勇争先，开创分社美好的明天!

每当看到分行业务量增加、黄金客户递增的时候，心里甭提有多高兴了，所有的辛勤和劳累顿时无影无踪。特别是去年年底因我社存款任务超额完成而获得各项奖励时，我心里乐滋滋的，印证了一份耕耘就有一份收获的真理。虽然今年我们的存款任务更重了，但分社的各项奖励政策具有较高的刺激，我们的每一名员工将在自己的工作岗位上，以饱满的工作热情，扎实的工作作风，为分社的明天增光添彩，为单位存款目标的实现多贡献，我相信，今年一定又是我们分社存款大增长、职工收入大提高的丰收之年!

天地生人，有一人应有一人之业;人生在世，生一日当尽一日之勤。为了我钟爱的农行事业，我将始终恪守“勤奋、敬业、谨慎、诚信”的人生格言，引领分社阔步前进!

**银行爱岗敬业的演讲稿2**

尊敬的各位领导、同事们：

您们好!

今天我演讲的题目是：优质服务从七“星”级开始。

银行作为典型的服务行业，服务质量的好坏将直接影响到银行在行业中的竞争力。有了良好的服务态度，才能树立良好的信誉和形象，吸引广大客户;有了良好的服务态度，才能增进与客户的友谊，维护与客户长期的合作关系;有了良好的服务态度，才能推广和营销我们的产品，促进业务持续发展。别看这三尺柜台，我们的一言一行，都给银行的荣誉带来不可低估的影响。如何让服务创造价值?树立起银行的服务品牌，我认为在工作中关键要具有七颗心，即信心，雄心，诚心，热心，虚心，细心，耐心。

第一颗心是信心，就是你在这个岗位上，要怀着我一定能做好的态度，这个态度就决定了服务质量的好坏。俗话说思想有多远的，你就能走多远。在工作中信心就是我们的指明灯，引领我们创造骄人的业绩，走向辉煌的明天。

第二颗心是雄心，就是要求我们工作要有干劲，要积极地迎接越来越高的工作挑战。我们的业务操作不是一成不变的，假如我们不主动去适应这些改变，也就无法胜任自己的工作了。另一方面也要以雄心在自己看似平凡琐碎的岗位上兢兢业业，把每天的工作都做得一丝不苟，才能长期为客户提供优质的服务。

第三颗心是诚心。由于我们工作内容的特殊性，诚信对于我们来说尤为重要。向客户介绍我行的产品时，一定要实话实说，不能只说收益不说风险。诚，则招天下客。以诚感人者，人亦诚而应之。根据客户的实际情况提出对客户有利的建议，诚心的服务为客户创造了价值，自然会获得客户长期的理解和信任，也是为我们创造了价值。

第四颗心是热心。不论自己的工作有多繁忙，心情有多烦燥，工作时必须能对来者笑脸相迎，使客户产生宾至如归的感觉。微笑是沟通的开端，简单的一句问好便能拉近与客户之间的距离，在沟通中了解客户的需求，才能有针对性地去营销我们的产品，拓展业务。

第五颗心是虚心。对于客户的抱怨，我们应该看成是客户对我们的服务工作提出的宝贵意见，即使你并没有过错，也要对客户表示歉意，征得客户的理解，并虚心听取客户的意见。同时，我们也要虚心地向身边的同事学习，取长补短，精益求精。年轻的员工不能心高气傲，要多听取前辈们的宝贵经验见解，踏踏实实做好每一件事。老员工也不能倚老卖老，墨守陈规，不思进取，活到老，学到老是我们工作永恒不变的主题。

第六颗心是细心。我们的工作是很繁琐的，稍不留神就可能会出错，给客户造成经济损失，影响我行的形象。除了工作要处处留神，对于客户也要细心周到。比如办理定期存款提前支现时的，就提醒客户是否要到期后再来支取，以免造成不必要的损失，付钱时提醒客户要保管好财物，在客户离去时看看是否有遗漏东西等等。这些微不足道的举动，都会在客户心中留下良好的形象。细心在任何时候都不会是多余的。

第七颗心是耐心。工作一天下来，人的情绪容易变得浮燥起来，我们要学会自己调节，对于客户的提问，一定要耐心讲解，让客户满意而归是我们的责任也是我们的成就之所在。要是遇到出言不逊、胡搅蛮缠的顾客，我们更要耐心，就算自己没有错，也要“忍一时风平浪静，退一步海阔天空”。换个角度来看，别人对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要挑剔镜子的不好，而是应更多地反省镜子里的那个人哪里不够好，哪里又需要改进。

卓越的银行源于卓越的服务，卓越的服务来源于卓越的员工。在提升服务质量的过程，不仅为客户创造了价值，为银行创造了价值，同时也为自已提升了价值。良好的服务态度始终是银行搏击市场的利器，它引领银行在激烈的市场竞争中开疆辟地，屹立于强者之林;良好的服务态度是银行员工的“看家”本领，它会使员工在竞争激烈的职场中脱颖而出。在工作中，我们一切从七“星”级的服务做起，树立起银行的服务品牌，使之深入人心，有口旨碑，引领我们走向成功。

我的演讲完毕，谢谢!

**银行爱岗敬业的演讲稿3**

尊敬的各位领导各位同事：

大家晚上好!

首先感谢支行给我参加这次演讲的机会，感到非常荣幸，我叫李玲子，来自熊河支行，我的岗位是前台营业员，今天我们以爱岗敬业为演讲主题，来展现我们银行每一位员工的工作热情，那么在这里我想请问一下，大家是怎么理解爱岗敬业的，在词典里是这样解释的，认真的对待自己的岗位，无论任何时侯都尊重自己岗位的职责。

广泛的就是对自己的岗位负责到底，在我看来不仅仅是这样。我们银行的老员工，把自己的大半生都奉献给这里，使我很佩服他们。对待工作的态度，这就是所谓的爱岗敬业。从不放弃，一份职业一个工作岗位都是人赖以生存和发展的基础保障，当然只有敬业的人才会在工作岗位上勤勤恳恳，不断的钻研学习回想一下，我入行的这两年虽然不算长，没有老员工的经验但也不断地在学习，说实话这份工作很磨练一个人的耐心，和做事的细心。因为在这个岗位使我不得不去适应这个环境。毕竟工作不会适应我，这是必须的。

我所在的熊河支行在当地也算被大家认可，大多数都是老客户，之前学习操作的时候，面对的是客户和电脑。因为什么都不会，要慢慢去摸索很多客户就会反应说办业务速度慢能不能找个办业务快点的，使我更加紧张和有压力，本来这份工作就跟平常的工作不一样，跟钱打交道时刻都要集中精神，担心害怕的时候同事都会鼓励我说时间长了就好了多练。

大家都是从你这样走过来的\'，细点心，需要一个学习的过程。在我看来进步不是说以前不会的东西现在会了，而是让人认为你是一个很专业的银行人员，什么都懂，能够很清淅的为客户解释他所要理解的问题，工作2年了我所看到的变化就是以前办完业务客户从来都没说谢谢，而现在10个人，8个人就会说，心里有种说不出的满足感，哪怕是一点点进步因为我的工作是被认可的，每次开会的时侯同事就会交流怎么才能更好的让客户有好的印象。客户过来办业务，简单的一句问好和一个微笑关系自然就会亲近，办业务也会跟你打招呼了。当然每个地方都会有不一样的人，遇到一些不讲理的也有，我们只能做好解释工作，做服务行业，不受点委屈是不可能的，虽然你态度在怎么好，但也会有非常挑剔的客户。

有时只能这样安慰自己，遇到客户办理业务时不时就喜欢说你几句或是说你们银行这那的问题，每当这个时候我就会想，虽然你是说了几句心里舒服了。但你还是愿意把自己家的资产都放到我们这里管理，这代表你是信任我们的。在大家看来做为银行前台营业员并不累，每天都做着同样的事情并且都是很熟悉的，这单单只是一小部份。主要还是学习。精通业务，学会与客户怎么沟通就要靠自己动脑。并不轻松。

让我记忆最深刻的就是去年夏天，那是我刚从武汉学习回来，也是我们银行与电力公司合作代收电费的最高峰，我2个月没有为客户办理过业务。加上系统重新装过，使我的神精更加紧张起来。每天从早上一开门到晚上下班都是忙碌的。忙的不仅仅是操作，更多的是不断的有人来评论。说收了电费没单子，大多数不接受，最多的是以老年人为主，反正就是不停的吵闹。本来营业厅里都是满的，又发出吵闹声，使我们的工作很受影响。不管我们如何耐心的解释，在大家的眼里都是我们的不对。有人甚至打投诉电话，另我们哭笑不得。要么一天中来吵闹的人少了。

但我们也并不轻松，因为是电工亲自拿着300、400个存折来存电费，所以很是安静。只听得见键盘的声音，就这样的日子持续了两三个月。我们银行所有的工作人员都是从解释中度过的。渐渐的过来理论的人少了，有的开始接受了。觉得比以前方便了，看到这样的结果。我们总算是没白忙毕竟几十年的习惯因为我们而改变了想法，想想真是值得的我们做的努力也被认可了。

在以后的工作当中，我深信只要不断钻研，学习新业务，服务态度周到，遵守银行从业人员的职业操守和规章制度，作为一个社会人或一名银行人员都不会违反银行的形象，最重要的就是学习，人一生活到老，学到老，中国邮政储蓄银行以后为出现更多的新业务，目前要做的首先熟悉银行的全部业务，在发展新业务，从我们每一个员工做起，认真的对待自己的工作，大家一起做到进步与您同步!

演讲完毕。谢谢大家!

**银行爱岗敬业的演讲稿4**

20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。

一、加强知识储备，提高营销层次

“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。

二、分行大力支撑，助推业务发展

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。

三、坚持用心营销，实现以诚感人

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20\_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。

**银行爱岗敬业的演讲稿5**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好!

我演讲的题目是“用青春书写激情 用奉献诠释自我”

在这个阳光明媚，迎春花盛开的季节，能够和大家一起探讨“青春、激情与奉献”，我感到十分荣幸。青春是读不完的历史长卷，激情是忙碌的身影，奉献是心灵深处一曲人生新的交响，是忠于职守，是敬业，是拼搏，是热爱并献身自己从事的金融事业。当奉献成为一种时尚，当敬业成为一种需求，当知识成为一种资本，我们所有的正是青春的激情。

青春应该把自己的奋斗与国家、民族、人民、团队的最大利益结合在一起。只有这样，我们才能赢得永恒的青春。我们身边不正是有这样的一大批榜样吗?

许振超，青岛港一位只有初中文凭的吊车司机，三十年如一日，练就一手绝活，一年内两次刷新世界集装箱装卸纪录，创造了“振超效率”。周国知一位普普通通的基层干部，为国分忧、为民解难、严于律己、甘于奉献，坚持为群众做好事、办实事、解难事，积劳成疾，倒在工作岗位上，走完了短暂而光辉的一生。人民的卫士，罪犯的克星，敬业的楷模，因公殉职，感动中国的女公安局长任长霞。他们的事迹告诉我们，干一行、爱一行，专一行、精一行，把敬业奉献的精神写在人生奋斗的旗帜上，平凡的岗位同样能创造辉煌。

这不正是值得我们感动，值得人我们学习的楷模吗?

当前人民银行正处在改革和职能转换的关键时期，县级人民银行责任重大，前景广阔，任重道远。我们还有什么理由不以满腔的热情投入到岗位工作中去呢?奉献社会，是时代对青年的召唤，稳健货币政策在基层的贯彻落实需要我们，维护辖区金融稳定需要我们，支持县域经济发展、帮助农民奔小康需要我们。我们不应该彷徨，不应该迟疑，立刻行动起来吧!努力拼搏，开拓创新，爱岗敬业，无私奉献，从我做起，用自己的青春和汗水给我们人民银行改革与发展添上色彩斑斓的一笔。

我的演讲完毕，谢谢大家!

**银行爱岗敬业的演讲稿**

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！