

2023年高级柜员演讲稿(通用8篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

高级柜员演讲稿篇一

你们好!我叫xx□竞聘的岗位是新区信用社综合柜员。

我自20xx年初考取信用社以来，先后在铁石口、金鸡、嘉定及嘉定分社实习和工作过，现在是安西信用社的综合柜员。

我之所以竞聘新区信用社综合柜员，是因为我在嘉定等多个单位工作过，积累了一定的经验，也有相对丰富的储源;我有责任心、上进心，对工作热情高，学习钻研精神强，相信自己能胜任这个职位。

银行的竞争主要是服务的竞争，信用社的发展与我们的服务水平紧密相连，所以我除了不断把业务知识学宽、学精之外，还将着力于提高自身的服务水平，做到业务素质与服务水平齐头并进。在工作中，我虚心向有经验的领导和同事学习，勤奋实践不断掌握各项业务知识，不断增长服务技能，提高工作能力。时代的发展瞬息万变，各种科学知识日新月异，金融服务不只局限于我社现今的业务，我在熟知本社工作之余，将不懈的努力学习猎取各种金融和相关的法律知识，个人简历以便适应我社的业务发展需要。

首先，在日常服务中，做到服务规范化、快捷化，提高服务效率;做到微笑服务，热情耐心，同时不忘提示风险;做到为客户排忧解难，提供个性化服务，适时适情给予建议，为客户谋取获利最大化，为我社争取更多客户，实现互惠双赢。

其次，在业务宣传上，作为柜员主要宣传方式是通过柜台宣传，在宣传中注意针对性，例如我社特色服务“百福卡”，可以突出宣传卡的“惠农”、“三免”（免收工本费、免收年费、免收各项业务手续费）特点，吸引农民工等客户利用“百福卡”办理各项业务，增加卡的发行量及卡存款余额。除此之外，还要突出宣传“卡”的应用和安全知识，使之达到应有功能，服务客户。

第三，柜台之外、工作之余，加强与客户的联系沟通，挖掘潜在客户，努力做好吸存工作。

总之，我将本着“勤奋、严谨、忠诚、开拓”八字精神，认真学习，积极进取，勇于创新，不断提高自身的业务素质，完善服务质量，为我社发展贡献力量。

竞聘、竞岗是当今聘用、录用适用人才服务事业的良好方法，也是鼓励、激发人才热情，激励人才努力自觉成才的良好途径。今天有幸参与竞聘，首先要感谢社领导给我一个锻炼机会，无论成功与否，我都将更加努力工作。

高级柜员演讲稿篇二

你们好！

决定参加这次竞聘前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲银行柜员竞聘演讲，一方面是我对银行柜员这份工作的热爱和执着；另一方面，通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，接受领导和评委对我的挑选，发现自己的不足，得到更大的进步。

下面，请允许我介绍一下自己的经历。近两年的银行柜员工作中，让我深深地体会到了作为一名银行柜员应该具有的素质和能力。本人性格内向外向成正比，有较强的沟通能力。

爱岗敬业，诚实稳重，熟练各种业务的办理，坚持礼貌微笑服务让每一位接受服务的客户都能开心而来，满意而归。

一是具有扎实的理论知识。参加工作以来，始终坚持在学习中工作，在工作中学习，立足本职，勤奋钻研，不断丰富自我，完善自我，提高自我，使我的理论水平有了较大的提高。在入社后，联社组织的几次理论考试中均取得了优异的成绩。平时所经办的业务也从未出现差错，能够圆满完成领导分配的各项工作任务。

二是具有较强的工作能力。我在日常工作中脚踏实地，勤勤恳恳，诚实待人，赢得了客户的一致柜员竞聘报告好评，经过这几年在学习工作中的锻炼和领导的培养，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、社会交往能力都有了较大提高。调至营业部以来，又加强了对更全面会计业务的学习，熟练掌握了日常运作的各项会计业务，工作能力得到了领导和同事的肯定。

三是具有强烈的事业心，进取心和主人翁意识。我在会计岗位上深深感到会计工作对合行发展的重要作用，也深深体会到自己的责任重大。始终有干好工作的坚定信念，这也促使我更加热爱会计工作，具有强烈的主人翁责任感，兢兢业业，一丝不苟的做好每项工作。

四是我年富力强，精力旺盛，有热情，有拼劲而且非常有耐心。会计工作细琐而繁重，我的年龄优势和耐心的性格为我提供了保障。我的接受能力强，对新业务比较敏感，能够创造性地开展工作，进入角色迅速，并且有信心，有决心，也有能力圆满完成上级领导分配的各项工作任务。

竞聘不是为了争官。而是为了充分发挥自己的水平，体现自己的能力，在更高的舞台上实现自我价值。如果竞聘成功，我的工作思路是：坚决服从上级领导安排，积极配合主持工作行长，以健全规章制度为基础，以完善管理为手段，以提

高工作质量和经济效益为目标，当好助手，当好参谋，求真务实的开展工作。

第一，根据业务发展的需要，不柜员竞聘充实自我、完善自我。首先，在理论方面，要强化金融专业理论知识的学习，进一步提高理论水平；其次，制定学习计划，有针对性的学习必要的管理知识，更加深入掌握各项规章制度、操作流程和业务知识，理论联系实际，将所学知识充分运用到工作中，不断提高业务质量和工作能力。

第二，加大内控管理力度，完善岗位责任制，使各项制度与业务运行相适应。严格按照联社的部署安排，端正经营思想，健全内控制度，确保规范、安全的经营，对营业网点的制度执行、重要凭证管理使用、柜员卡交接使用情况、各种登记簿规范登记情况等方面加强检查，促进内控管理质量的不断提高。

第三，搞好员工业务学习，组织业务技术练兵，提高全员素质。业务的不断开展需要员工素质的不断提高。督促员工认真学习会综合柜员竞聘计合规读本和上级下发的文件，抓住一切可利用时间进行业务技能训练。让员工从业务理论和业务技能两方面得到提升，从而提升整个团队的业务素质。

第四，加强规范化服务教育，全面提升员工进行优质服务的思想。从增强员工主人翁意识入手，让他们懂得自己的发展紧紧和合行联在一起，银行业激烈竞争的今天，优质服务对合行的发展又有非常积极和举足轻重的作用，让他们懂得从优质服务中要客户，从优质服务中要业务，从优质服务中要效益，努力打造优质服务精品网点，用优质的服务来推动效益的新增长点。

古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球撬起”，这是对生活的自信；而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的风采！”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。

这次竞聘无论结果怎样我都以平常心对待，我也会继续把全部智慧和精力奉献给我所热爱的事业，谢谢大家。

高级柜员演讲稿篇三

我是一线的员工，我们是最平凡的岗位，但我们爱岗、敬业；能认认真真地做好每一件事情，服务好每一位客户，那就不平凡。入行三年来，认真做好每一笔业务，认真执行规章制度，不产生一笔错账，不使客户遭受一次麻烦，不使客户产生一句怨言，是我的立身之言，我也正是这样做着。

“20____年优秀柜员”是对我付出的认可。以我真诚，换客户真情。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，在金融业竞争日趋激烈的今天，服务有其更深刻的涵义：服务不再是单纯的存取款，从准确，快捷地为客户办理业务，衍生到在适当的时候，给客户适当的建议，为客户谋取利益的最大化，以此来赢得客户，赢取利润，是我们最终的服务目标。进行初的一名连捆钞都不会的“门外汉”，到熟练而准确的为客户办理业务的一名建行“员工”，首先，我学会的只是最基本的服务技能，当然其中付出的努力是必须的，但如何来提升到“优质”服务，还有更多需要学习的知识。比如，股市火爆，许多我们的客户投身其中，为抓住客户的资金不外流，各行都做了很多努力。

作为一线员工，我们当然不能建议客户什么，但在客户获利时，分享他们的快乐，低靡时不忘提示风险，即使于股市无补，但就客户关系上是能更亲近一些的。记得上月我处一位总行级的客户，在我们经理的营销下，曾尝试性地购买了十万基金，不巧的是不久股市就大跌了，因为第一次购买，客户很是紧张，隔天就要来问价格，算盈亏，我们也只能宽慰他，告诉他就行情而言，还是会涨上来的，让他放心，我们会及时告知他情况的。可股市连续几天下挫，他坚持要卖掉了，我们粗略计算一下，还是亏损了一点的，这样我们难免

会失去“信誉”，失去客户的信任。于是和经理就我们掌握的一点知识，与他交流了近半个小时，才使他将信将疑的放弃了抛售。总算还好，股市回升比较快，当他再次来营业厅的时候，脸上洋溢的是宽慰、赞许和信任的笑容。可见，服务已不仅仅停留在态度上了，我们在加强技能的同时，必须学习更多的金融知识，才能做出我们的特色，才是真正合格的服务。

要提升服务，我们还要尽力为客户利益着想，争取客户信任，互惠双赢。在优化服务环境方面，积极倡导人性化服务，根据客户的实际困难做出温馨提示，给客户带来很大的方便。以前外地客户来我们这里做生意，取现金的话手续费是很大一笔支出，他们也很无奈，现金不可能都带在身上。针对这些在我们这里有贸易往来的客户，我们通过建议他们在我处开户，然后转帐再取现，手续费最高也就50元，赢得了他们的好评，陆续进了不少客户，为我们的日均存款提高出了一份力量。

想客户所想，急客户所急，我坚信优质的服务=态度+技能+知识。作为一名一线员工，我们做着最平凡的事情，就是这容易让人忽略的平凡，但我喜欢，我喜欢看到客户希望而来，满意而归的表情，喜欢看到客户在我们的真心服务下得到收获的惊喜。

同志们，有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求，需要我们付出艰辛的劳动力和心血汗水，这就是金融事业，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。