

最新银行迎七一演讲比赛演讲稿(优质7篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

银行迎七一演讲比赛演讲稿篇一

尊敬的各位领导，各位同事，早上好！

今天，我演讲的题目是：践行党的群众路线，奏响青春为民乐章。

20xx年9月，我被选聘为盐湖区的大学生村官，四年多来，我坚守基层，扎根农村，创办农民专业合作社，带领群众致富；帮扶困难群众，调解邻里纠纷；整治环境卫生，改善村容村貌，为村里做了不少工作。但这还远远不够，因为作为一名新时期的青年，作为一名共产党员，就应该做到联系群众零距离，服务群众无止境。

在今年的群众路线教育实践活动中，我们更要以身作则，把为群众服务贯穿到每项具体的工作当中，作出表率。

一、琐碎小事挂心间，要做心系群众的贴心人。我们所做的事情与群众的期盼差距还很大，即便如此，群众还是一如既往的支持和信任我们，对于群众的支持和信任我们要懂得感恩。三组村民李喜才的独生子女证是我亲自办好送到他的手中；老党员蔡永福的老年证是我亲自送到手上；困难大学生的贷款证明、合作医疗的收缴、低保户的申请材料等等这些看似琐碎的小事，与群众的生活息息相关，只要是托付我办理

的从来没有推诿过，都是尽心尽力，办好送上门。

二、履约践诺不食言，要做群众眼中的可靠人。在“六个一”活动的调研走访群众过程中，不少群众反映合作社收购站场地太小，不能满足村民售果需要；生产资料供应不及时，出村购买太麻烦，又不能保证质量。他承诺解决群众的果品购销难、生产资料供应难等问题。经过一番努力，我们合作社筹建果品收购站、生产资料供应点，这极大方便了群众销售果品、购买生产资料。20xx年5月至今合作社收购站已经帮助农户销售果品500余万斤，仅此一项为群众增收超过50万元。合作社生产资料供应点的设立为农户赊购质优价廉的农药化肥等生产资料，每年可为群众节约30余万元的资金。这一些惠民承诺的履行，给村民带来了实实在在的实惠。

三、艰辛创业不怕苦，要做致富路上的带头人。在山西省的“优秀大学生村官示范培训班”上，我聆听了汤涛部长对大学生村官的殷切期望，深受鼓舞，也深感肩上责任重大。回到村里以后，他鼓足干劲，下决心带领更多的群众致富。为了扩大合作社的辐射带动范围，让更多的群众受益，我积极筹措资金，推动示范桃园建设。在组织部门领导的关怀指导下，乡党委、政府的大力支持下，合作社筹划建设了冯村乡千亩现代桃树种植示范园。

我们将充分发挥合作社的示范引领作用，实现桃树的标准化种植，使示范园平均每亩产量达到6000斤以上，果品优质率达到85%以上，果品平均每亩收入达到7000元，每亩增收1000元以上，实现标准化农业、循环农业、观光农业的有机结合，带动全乡3万亩桃树标准化种植，促进桃树种植产业的可持续良性循环发展。

在践行党的群众路线活动中，我们要勤恳踏实，率先垂范，起到模范带头作用。我们要积极带领群众发展经济，改善民生设施，多办惠民实事，奏响了为民、惠民的青春乐章。

银行迎七一演讲比赛演讲稿篇二

谁不曾有梦想，谁不渴望生命的光环会更加璀璨；谁不曾有激情，谁不期待着能够到达事业的最巅峰；谁不曾有信仰，谁不心甘情愿以心血和汗水创造壮丽的辉煌？！在追求神圣使命的道路上，每个人都怀揣理想、担负责任，一次次战胜艰难险阻、一次次迎来风雨后的温暖阳光！华夏银行，是一方培育梦想、浇灌梦想、成就梦想、激扬梦想的沃土，她为每一名员工提供了展示才干、实现抱负的土壤，在这块美丽的园地里，我们即使只做一朵花、只做一棵草，也感到无比的光荣和骄傲。

时光漫漶，岁月穿梭，过去了日子总是显得如此珍贵。在过去的十多年里，华夏银行**支行走过了一段壮丽而不平凡的创业、创新、创意之路。为了使客户感受到心贴心的服务，支行开展了一系列优质文明服务活动，以一个个真诚的微笑、一声声亲切的问候、一次次令客户满意的回访，赢得了广大客户的拥戴和忠诚。当客户选择华行的时候，是我们最开心的时候；当客户将赞美之词送给我们的时候，我们的内心充满了灿烂；即便是客户一个首肯的眼神，也同样令我们感动。的确，“于无声处听惊雷”，人间大爱的传递，往往不需要语言，一个眼神足够了。

鼓点声声，战旗猎猎，金融市场已经进入了理性竞争的时代。华行与其他大型国际、国内银行相比，显然不能靠拼政策、拼实力、拼资源，我们所能够依靠的，只能是创新经营、优质服务、特色文化、个性对接，这似乎才是华行的立足点和制胜点。正因为这样，我们更重视客户的需求，更重视市场的变动，更注重资本的安全，更追求个性化、多样化、灵活化的经营策略。正所谓“船小好调头”，华行在群雄林立中，却始终能够一枝独秀、独树一帜，这也我们的战略转型是分不开的。

构建和谐，倡导文明，华行在强劲的发展势头中始终不忘社

会责任，体现了一个金融企业的高瞻远瞩与社会担当。多少年了，华行始终坚持把员工队伍建设放在第一位，始终进行着坚持不懈的渗透式教育，作为“华行人”，不论在班内，还是在班外，都只能是“华行人”，而不能频繁的转换角色。这样的理念与追求，使“华行人”的人格始终保持着纯净与统一，不知不觉中，每个人都成为了华行的一张“名片”，每个人的一言一行，都在为华行做着无声的宣传。试想，如果每一个企业、每一个单位，都能够如此要求员工，那么我们的社会，将会变得怎样的繁花似锦、鸟语花香。一个有抱负的企业，必定造就有抱负的员工；一个拥有着团结奋进员工队伍的企业，必定能够走得远、攀得高，成为同业竞争的佼佼者。

把梦想融入事业的辉煌！我常常想，我们是幸运的，因为我们是华行的一员，并且正在为华行做出着属于自己的努力。在这个充满活力、充满希望的花园里，我们每一名员工都能够找到开放的地方。只要心中有梦想、有激情，我们就一定会在事业的辉煌中找准人生的定位、实现生命的价值。朋友们，为了人生不虚度，让我们一起努力吧！！

我的演讲结束，谢谢大家。

银行迎七一演讲比赛演讲稿篇三

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。这种履行务必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”“他们财务部怎样怎样”，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 and 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！

银行迎七一演讲比赛演讲稿篇四

带着青春的梦想，带着对未来的憧憬，带着满腔的热情，我迈入了xx农商村镇银行的大门，面对的是一种新的挑战。

短短几个月里，我觉得我是幸运的，现在的我褪去刚来时的浮躁，留下更多是稳重与热情，没有了曾经的彷徨，追逐的是梦想和希望，放弃了好高骛远，信仰的刚是脚踏实地。

经过一段时间的临柜，我也曾有过抱怨，每日单调枯燥的枯

存取款业务，我也曾感觉无聊，但行里前辈们的及时教诲和帮助，让我顿时明白了自己的肤浅无知，面对揽储我感到巨大的压力和迷惘，曾一度想要放弃，后经领导们的多次谈话和不离不弃的帮助，我才发觉生活中的压力才是动力，我相信我一定行，人最宝贵的是青春，当我老了回忆往事时，不会因虚度年华而悔恨，也不因年少无知而懊恼。

为了提高自己的业务和自身素质，适应日益变化的社会，我们白天忙碌正常对外各项业务，当夜幕降临时，别人都一家人围绕在电视机旁欢声笑语时，而我们则坐在电脑前学习各项业务，经过我们近一年来的努力，现我们迎来了四海来客，使他们都有宾至如归的感觉。

总是不断给自己充电，我认真学习与业务相关的各种书籍，查看资料，记笔记，写心得，把学到的知识用到工作中去。

时代在变，环境在变，银行的工作也时时是变化着，每天都有新的东西出现，新的情况发生，这都需要我们跟着形势而改变，学习新的知识，掌握新的技巧。适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的员工，我心里暗暗的为自己鼓励，要在竞争中站稳脚步，踏踏实实，目光不能只限于自身的小圈子，要放眼全局，着眼今后的发展，我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工作经验，一如既往要做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心指导和帮助中提高自己，更加严格要求自己，将优质的服务工作落到实处。

让我们以澎湃的激情编织美好的未来，让我们以最真挚的热情去创造村行明日的辉煌，我坚信，村行的明天会越来越好，越来越棒！

银行迎七一演讲比赛演讲稿篇五

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现，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！

银行迎七一演讲比赛演讲稿篇六

大家好！

我叫，今年xx岁，x年x月---x年x月在支行工作，是一名普通的综合柜员。今年x月份调任支行主管柜员。

首先感谢总部举办这次服务演讲会，给我一次学习、交流经验的机会，更感谢领导、同志们对我的信任和支持，让我站在这里，给各位汇报我的优质服务。今天我演讲的题目是：真心服务无止境。

x年x月x日是我终生难忘的日子，刚刚离开校园的我，带着青春的激情，带着美好的梦想，带着未来的憧憬，我走进了xx银行。同学们纷纷打电话祝贺并羡慕地说“你成为一名白领了，祝你事业有成”。上班第一天，爸爸语重心长的说“选择xx银行，就选择了成功，努力工作吧！爸、妈支持你！”

穿上大方整洁的工作服，坐在宽敞明亮的柜，抚摩着胸前“xx银行”的胸卡，一种自豪感油然而升，心中的喜悦难以表达，真想对所有人高声地喊：我是xx银行的人。

常言说的好，干一行、爱一行。既然选择xx银行就应选择奉献。我是一名刚参加工作的新兵，从上班的那一天起，我就下决心我要努力工作，用心服务，以优质高效的服务做一名优秀的xx银行人。

细节决定成败，细微之处见真情。我暗下决心，认真学习业务知识、业务技能、提高服务质量、服务水平。从一点一滴的小事做起。不会忘记下班后练习打字、输小键盘手上磨成茧，练习点钞、扎把纸条割破纤细的手指，早起背诵操作流程、规章制度塞满了我的记忆。练技能是艰苦的，业务技能的提高是快乐的。凭借着我的毅力和辛勤的汗水，我终于熟练地掌握了业务技能、服务技巧。在支行每月办理业务都在3000笔以上，业务办理速度高于网点平均水平1倍以上，客户满意率100%，零投诉，零差错。受到了同事们的赞誉和客户的信赖。

我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效

的服务。我在接待每一位客户时都努力做到有礼、有节、有度，处理业务规范，让客户感到和谐、友爱。“客户是衣食父母”的理念在我心中已深深的扎根。只有用真心服务，才能赢得客户的信赖。只有用真心服务，才能让客户有家的感觉。只有用真心服务，才能在激烈的竞争中立于不败之地。对客户我实行了差别服务和温馨服务。今年三月份，有一个年轻人急匆匆来挂失，我核对证件发现不是本人，金额十几万元。我告?他挂失需要本人，年轻人很为难的说，父亲急病住院了，不能来办理业务，请求帮忙办理。一边是制度的要求，一边是客户焦急期待的眼光。我告?他下班后我去医院找老人按个质押可以办理挂失业务。当我冒着风雨，浑身湿淋淋出现在病房门口时，客户流下了激动的泪水。精诚所至，金石为开，我的温馨服务和诚意深深的打动了客户，他不但把自己的钱存入我行，又介绍亲朋好友把钱从他行转入我行。累计存款近百万元。真心服务换来了客户的支持信任，换来了丰厚的回报。让我又一次感受体验了真情服务的魅力。

“优质服务”说起容易做起更难，要想做好，必须有持之以恒的恒心，必须有付出，曾经为客户的不理解流过委屈的泪下，曾为辛苦的工作发过唠叨。但是，我一直认为服务面前没有折扣，没有怨言，只有永无止境。

我把自己的情感投入到一招一式、一人一事的服务中，我把自己的时间奉献给了xx银行的事业。可是却忽略了生活，忽略了亲人。人人都说女儿是妈的小棉袄，但是我觉得我亏欠父母的太多了。我经常对爸妈说：“爸妈，等我工作稳定了，顺利了，好好孝顺你们。”“子欲养而亲不待”，父母垂垂老矣，又有多少时间可以去等待我实现自己的承诺呢?我哥在外地工作，很少能回家来，能陪在父母身边的只有我。今年x月初x[]是我一生的遗憾，是妈妈xx岁的生日。也是支行临近开业的日子，我在忙碌地筹备着开业的事。心里非常想请假回去给妈妈祝寿，可看到有一大堆工作还要做，请假的话到嘴边又咽下去了，我只能给妈妈打电话祝福她。当我听到妈

妈非常理解地说：“别回来了，要以工作为重，好好工作”。听到妈妈的话语，心里难以平静，泪如雨下。我知道，妈妈多么希望我能回家给她过这个生日呀！谁人无父母，谁人无亲情，可是面对不能停顿的工作和疼爱我的父母，我只能说，忠孝不能两全，爸妈原谅女儿的不孝吧！女儿努力工作，以优异的工作成绩来回报您们吧！

亲爱的同事们：工作是美丽的、快乐的、幸福的，只有在充满激情、热情的工作中才能真正体会人生的价值，创造精品网点，打造一流银行是我的追求。因为有梦想，我会迈开新的步伐、树立新的形象、创造新的佳绩，以实际行动展示风采，依照服务标准严格要求自己，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、默默的奉献，为xx银行的进一步腾飞贡献出自己的一份力量。

谢谢大家！

银行迎七一演讲比赛演讲稿篇七

今天，我非常的荣幸能够作为一名xxxxx银行的职员站在这里演讲。因为xxxx银行是我从学校踏入社会的第一步，它给我带来了人生发展的第一个机遇□xxx银行成立xxx年以来，历经风雨，不断的深化改革，逐步形成了一家有自己的特色的银行。自入行以来，我一直在前台工作，这看似平凡的工作岗位，简单的存钱取钱的业务，其实需要很大的耐性和谨慎细心，工作时必须精神高度集中，容不得半点松懈，对客户要耐心的解释，对工作要充满激情。

有一位成功的企业家说过一句简单而有哲理的话：把每一件简单的事情做好就是不简单，把每一件平凡的事情做好了就是不平凡。这句话启迪着我，要尽职尽责，把平凡的工作做好。我在这个平凡的工作岗位努力的工作着，热爱自己的工作，不以物喜，不以己悲。创造人生的价值。不断学习，默

默奉献，热情接待每一位顾客，认真做好领导下达的每一项工作任务。

人生因工作而美丽，工作因奉献而充实，平凡的工作塑造了我行每一个员工不平凡的工作经历。因此一直以来，我就为树立了正确的价值观，人生观，立足本职，爱岗敬业，忠于职守，追求卓越，超越自我。在工作中我要以银行发展目标为风向标，以先进人物为榜样，不断学习，积极进取，为企业贡献自己的微薄之力。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好，我是兰西支行营业部的理财经理，我叫**。

我今天的演讲题目是《一流网点，浇灌丰硕果》，在邮储银行成立四周年的日子里，作为邮储银行的一员，能够站在这里，心情无比的'骄傲和自豪。

回想两年前，刚入职之时，行里的环境可谓差强人意。老式的营业设备，狭窄的营业空间，拥挤的人群，无论如何也不能与专业化的商业银行挨上边。当时，行里为了让我们能够尽快适应工作的节奏，特别为我们准备了一对一的入职培训。我开始时是前台营业员，但坐了几天之后，发现每天重复着同样的工作，渐渐的产生了厌烦的情绪，不知是否能实现自己的理想，这样的工作到什么时候才能是个头呢！这时，敬爱的李姐跟我们这些新入职的员工说：“我们邮储银行有着美好的前景，只要你们不断努力，不断学习，不断完善自我，你们就能快速成长起来，成为企业的中坚力量；在不久的将来，我们的生产生活条件将会全面改善，真正转变成为专业化的商业银行”。李姐的这番话鼓舞了我们。

按照网点建设的要求，我们兰西支行的营业人员，始终严格要求自己，始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，踏踏实实、勤勤恳恳地工作，不断

丰富自己的业务知识，提高自身的业务技能，努力把自己造就成为一名新时期“自尊、自信、自立、自强”的新型邮储员工。新窗口、新服务、新形象，彻底改变了以往的印象，我们辛勤和智慧为自己赢得了荣誉，赢得了客户的认可，在长期的一线服务工作中，我们坚持做到视客户为亲人，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，以自己真诚的服务赢得了客户的尊重和信任。在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。并按照省、市分行开展规范化文明优质服务的要求做工作，兢兢业业、勤勤恳恳、严格做到“三声”服务，以饱满的热情，迎接着每一位前来办理业务的客户，对个别态度不好的客户，从不正面顶撞，而是好言相劝，耐心解释，用真情去感动他们，竭力使每一位客户高兴而来，满意而去。

在业务和服务提升的同时，我们的营业环境也有了质的变化，全新的服务环境，为我们招揽了更多的优质客户；一体机的安装，为更多的客户带来了方便；叫号机和座椅的设置，使客户排队可以更加轻松；vip室的设置，使我们迎来了更多高端的客户。业务在发展、银行在进步、我们作为邮储一员也更加自豪。

在与邮储银行一起走过的日子里，我们前台的每个人都有着成功的喜悦，也有着委屈的泪水；有着奋进开拓的激情，也有着满然困惑的无奈。但正是这丰富的经历，增加了我们的阅历，就像书上说的那样，“真正使人成熟的是经历，而不是岁月，岁月只能让我们渐渐老去”，只有我们全身心投入到我们的工作当中，去增加我们的阅历，才能使我们迅速的成长起来。在这里，我们可以点燃奋斗的激情；在这里，我们可以燃烧昂扬的斗志；在这里，我们可以引爆智慧的头脑；在这里，我们还可以有一个属于自己的舞台，让我们可以尽情的展现自我。每天，我就是有这样一群富有朝气，充满活力的集体中度过，每一天他们的行动都会指引着我，让我看清前方的路；每一天他们的思路都会引导着我，让我知道

看清前方的路；每一天他们的思想都会引导着我，让我知道前进的方向；每一天我都会被他们的真诚所打动。

今天，我们的邮储正高速的行驶在发展的道路上，邮储银行四年来，实现了营业收入数倍的增加，各项业绩全面快速发展。我们应该为取得的成绩庆贺，但我们更应该为邮储银行的未来感到骄傲。我亲爱的伙伴们，让我们一起开动我们的头脑、敞开我们的怀抱，展开我们的双臂，投入到邮储银行未来的建设中去吧！我坚信在市分行的正确带领下，我们将会创造出更加辉煌的业绩！