

# 2023年银行柜员岗位演讲稿(实用7篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。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？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

## 银行柜员岗位演讲稿篇一

你们好！我叫xx竞聘的岗位是新区信用社综合柜员。

我自xx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。

## 银行柜员岗位演讲稿篇二

一、柜面人员负责日常接待并提供优质的服务；

六、负责与财务部门接洽，对客户办理业务的资金余额查询并核实；

八、完成公司下达的营销任务及领导交办的其他工作任务。

第2篇：柜面营销人员岗位职责1. 协助外勤员工完成险种咨询、保费计算、单据打印、文件传达以及各种保险手续的登记工

作。2. 接待上门投保客户、管理部门客户资源。3. 负责每月部门各项报表填写，部门费用及人员工资计算。

## 银行柜员岗位演讲稿篇三

在经济飞速发展的今天，我们都可能会用到推荐信，推荐信根据用途的不同也有着不同的类型。那要怎么写好推荐信呢？以下是小编整理的应聘银行柜面岗位推荐信，仅供参考，欢迎大家阅读。

您好！

我是xx职业技术学院财会专业的大专毕业生，此刻读xx广播电视大学本科会计学专业，即将毕业。近日得知贵行招聘工作人员，期望能应聘贵行储蓄柜面岗位。

透过半年实习，较好掌握和熟悉电脑储蓄业务和现金出纳工作的各项规章制度，并掌握储蓄挂失、托收等较复杂业务的操作要领；掌握现金出纳工作的操作规程，具有现金整点、识别假钞的基本技能。

我为人真诚、谦逊、自信，有着很强的拼搏意识，喜欢有挑战性的工作，踏实肯干，有良好的快速学习潜力和分析潜力、团队合作潜力和沟通交流潜力，做事认真、谨慎、细心、稳重，个人形象气质佳，品行端正，无不良嗜好和违规违纪行为，在参加工作这一年来，我始终持续着良好的工作状态，以一名合格的银行员工的标准严格的要求自我。

最后，衷心祝愿贵单位事业发达、蒸蒸日上！

此致

敬礼！

推荐人□xxx

## 银行柜员岗位演讲稿篇四

大家好！

站在今天的竞争上岗的讲台上，我很是感恩！感恩在20xx年的年末有机会站在挑战自己的讲台上，感恩大家的支持与信任，让我更加有信心的抓住今天的机会，今天我竞争的岗位是综合柜员一职，算起来，我参加到农信社工作已经一年有余，这一年的工作当中，我深深的受到农信社大家庭给予每个人的温暖，我在这里得到了快速的成长，也连续两年被评为优秀员工。相信此次的竞聘经历对我来说又是一次进一步锻炼、学习和提高的机会，为未来人生中的重大转折做铺垫，我希望能在这一步的工作过程中更好地实现自我的价值。

我热爱农信社工作，五年来，我对待每个客户都会充满着热情，能认真的解答每一个用户的疑惑，也从不欺诈客户。在这五年的时间里，我的努力创造出了很高的好评率，工作也得到了领导和同事的肯定。如何正确的与客户沟通，这也是工作首当其冲的重点所在。五年里，我不仅树立了“用心灵去沟通”的服务观念，更要以追求客户的满意度为宗旨，真心全意、实实在在的为客户着想，恪守职业道德，以自身形象塑造农信社的社会形象，不断挖掘、探索客户服务工作的规律，争取创造高效的工作业绩。

第一，存款业务是我社生存和发展的根本，仅靠坐在柜面，等待客户上门的形式，已经不再适应社会的发展。农信社与一般银行相比，更像是社区的银行银行网点柜员竞聘演讲稿，这就是我们的优势。在日后的揽储工作中，走出去、勤上门将起到重要作用。新区人口众多，我们必须看重小业务，坚持大额、小额一齐抓，零钞、残币一样存，长期下来，不仅积少成多，更是会树立了农信社社区银行的亲切感，赢得居

民的爱戴。

第二，抓住“重点客户”。一些长期的、稳定的、又有一定实力的客户对揽储工作意义重大。在新区九龙商业街、海滨小区、农贸市场等地，拥有大量的中小商户，积极与他们沟通，创新服务手段，使服务更贴近他们的需要，将使这些客户创业紧靠着农信社、发展离不开农信社、致富忘不了农信社。同时，我们也要对他们的情况作分析和评级，培植和发展重点客户。

第三，完善服务态度。五年的经验，我认识到有很大一部分储户对于将钱存在哪里并不在意，反而以态度和服务便利性为主选择。所以，加强自身业务能力，更进一步明确为民服务的理念，不断提高自己思想道德水准、专业水平和业务技能素质，以最佳的业务水平为客户提供最快捷、最周到的服务，可以赢得更广大客户。同时，工作中，可以对此类客户进行一定的理财内容的交流，也能树立农信社良好的形象，增强储户的储蓄力度。

第四，我们作为农信社大家庭的一员，也需要动员自身的力量，为揽储工作尽一份力。我个性开朗，爱交朋友，拥有比较广泛的社交圈子，在以前的工作中也积累了一定数量信任自己的固定客户，家人和亲戚们对我的生活和工作都比较关心。我的朋友们目前都处在人生的上升阶段，实力和潜力具备，家里的亲戚也都有各自的事业，他们都是海滨社潜在的客户。如果我能成为海滨社一员，我必将通过我的努力，将潜在客户变成真正的客户。

尊敬的各位领导、各位评委，我正处于人生的黄金年龄，身心健康，精力充沛，能够全身心地投入到我所热爱的事业和工作中去。虽然我没有太多的豪言壮语，但是我能一如既往地踏实工作，为集体奉献微薄力量，同时不断完善自己，充实自己；与同事一同创造一个团结协作、和谐的工作环境，忠于自己的职责。五年的xxxx工作经验使我具备了优秀的工作

能力，我有信心银行网点柜员竞聘演讲稿、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的海滨社柜员！

最后，再次希望各位领导、评为给予一次机会，您将收获是一位努力、开朗、协作的新同事。也祝海滨社事业兴旺发达，祝愿各位领导、各位评委身体健康，万事如意。

## 银行柜员岗位演讲稿篇五

时间象奔腾澎湃的急湍，回顾坚强地走过的这段时间，一段时间来都是不一样，取得的成绩实则来之不易，想必我们需要写好述职报告了。相信大家又在为写述职报告犯愁了吧！下面是小编收集整理银行柜员岗位述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

我所在的岗位是\_\_支行现金服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。\_\_支行位于市中心繁华地带，每天接待大量的客户，工作量很大，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的'要求自己。

由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。行里的大哥哥姐姐们也都热情的给与帮助和指导，令我很快的得到进步和提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

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业务水平外，作为网点的一线员工，更要注意自身的服务，提升核心竞争能力，将行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。尊重客户，设身处地

的替客户着想，真心真意为客户服务。为广大客户提供方便、快捷、准确的服务，赢得客户的信赖。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

总之，这是我人生角色转变的一年，是我不断成长的一年。新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。保持良好的职业操守，服从我行上级的决定与指令，并认真执行。工作一丝不苟，积极主动、负责尽力把工作做到。

20\_\_年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。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银行员工，更好地规划自己的职业生涯。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

## 一、工作总结

### 1、在业务水平方面，我一直都在学习和进步着

还记得上柜第一天从库管员手中接过现金那种紧张的心情，还记得刚上柜时每天都担心自己传票出问题那种担惊受怕的心情，还记得遇到新业务时那种茫然无措的心情，作为一个新人，为了克服这一切的困难，我付出了很大的努力。一方面，我通过自身的努力勤练各种技能，提高工作效率；勤读各种业务文件，增长业务知识。另一方面，我相信“三人行，必有我师”，遇到不懂的业务就及时请教其他同事，待业务办完后再细细总结和消化，为尽快熟悉业务，我每天晚上都

坚持做笔记和总结当天的业务。天道酬勤，在这一年里，我每个月的平均业务量都比分行账务柜员的平均业务量高，并且保持了每个月零差错的记录。

## 2、在思想方面，我不断地在进行转变

一方面是从一个学生到社会人角色的转换。社会和学校毕竟还是有很大差距的，在\_\_银行领导的关心、支持和同事们的协助下，我很快就适应了这个工作环境，我也逐渐明白了职场是一个非常讲究纪律和团队合作的场所。另一方面是从一个接受服务的客户到服务客户的柜员身份的转换。客户可以自由选择到任何一间银行办理业务，而我们却不能去选择客户，虽然客户不一定总是正确的，但在服务方面客户却是我们的上帝。“来有迎声，问有答声，走有送声”是做好服务最基本的要求，而在服务质量上面我坚持“善待别人就是善待自己”的理念，运用换位思考的方法，想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧。由于jh的客户层次较鲜明，特别\_\_银行的待发工资客户较多、文化程度较低，故面对这方面的客户，我会站在他们的角度去思考并实践：应该用什么样的方式才能让他们更容易听懂，并更快更好地办好业务。为了更好地做好服务工作，我还响应了行里的号召，亲自去体验他行服务，并撰写体验报告，把他行值得学习的地方引进自己的业务当中。

## 二、工作中存在问题

这一年里我虽然各方面都有了一定的进步，但仍存在着许多缺点和不足：

### 1、理论水平不够高

虽然平时每天都有坚持学习，但学习的内容不够全面、系统。大部分时候只是注重学习与自身业务有关的内容，跟业务无关的知识涉猎较少，对很多新事物、新知识学习掌握得不够



好，运用理论指导实践从而促进工作方面还有较大的差距。在工作较累的时候，有时放松对自己的要求和标准，满足于过得去、差不多的状态。

## 2、全局意识不够强

有时工作只从自身的业务或本部门业务出发，对分行甚至是省行、总行作出的一些关系整个银行全局发展的重大决策不理解，尽管也按领导的要求完成了工作，心里面还是会有一些其他的想法。

## 三、工作计划

1、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识的总结工作。

2、工作要注重时效、注重结果，一切工作团结着目标的完成。

3、要提高工作和学习新知识的主动性，特别是关于对公知识的学习，努力提高自身的工作效率和质量。

4、要提高大局观，思想问题不仅从自身业务出发，还应站在整个部门，甚至是整个交行的高度上。

其实作为一个新员工，所有的地方都是需要学习的，下年我会坚持多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个员工学习他们身上的优秀工作习惯和丰富的专业技能，配合实际工作不断地进步。

20\_\_即将过去，我将会带着我这一年的经验教训迈入20\_\_，将优点发扬光大，把缺点一点一点地改正，努力做好自己的本分，为\_\_银行贡献自己的力量。

## 一、基本工作情况

学习方面，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，不断

提升自身的整体综合素质。

作为一名普通的前台综合柜员，我自觉利用休息时间，系统地学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈和答复。

此外，我抓住学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注重对各种资料的学以致用，日常实战中不断积累了工作经验。

工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

一是我在具体的业务办理过程中，坚持做好“微笑服务”，耐心细致地解答客户的问题，树立热忱服务的良好窗口形象。

二是存款任务是关键，为完成我行的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，积极完成了上级支行下达的存款任务。

三是积极主动地营销我行的新产品和新服务。我立足我行实际，认真学习我社新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议。

四是勤勤恳恳地完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

生活方面，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展

好我社的各项工作。

安全经营方面，增强防范意识，熟练掌握、使用好各种防范器械。

经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动上上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。努力把安全工作确实落到了实处。

## 二、工作中存在的问题和不足

一是学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

二是创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

三是工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

## 三、工作愿景

一是继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

二是不断提升自身综合技能，如专业技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

三是充分理解客户的心态，进行换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

四是熟练掌握各种业务技能特别是计算机操作技能、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，更好地迎接转型的要求。

我将努力克服自身的不足，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体伙伴们一起，团结一致，为我行经营效益的提高作出自己的努力。

岁月不居！来也匆匆，去也匆匆！虽然我老是觉得累，可是时间老人却总也不觉得累，每天自我陶醉地嘀嘀哒哒跑个不停！回首这一年，颇有感慨——我完完整整的为\_\_银行服务了一年，工行也给了我别人羡慕不已的报酬——幸福！增加工作成果——你做了别人没有做的！

从正常班到倒班，我踏踏实实地做，用心地体会，感悟最深的就是“端正态度，遵守行纪行规；尊敬领导，服从安排；团结同事，虚心求教；明确目标，脚踏实地”。

在工作中，我们的形象直接影响到客户对我行的第一印象，关系到能否留下客户，更关系到能否留住客户。这要求我们要有较高的综合素质，要求我们必须切实坚持临柜工作的服务宗旨“热情周到，耐心细致，为客户办好每一笔业务，让客户满意”。

一年的工作使我深刻体会到业务知识欠缺的严重性。这促使我又学习了更多的新东西，使自己的业务知识更具全面性。虽然我们新增了不少业务，但是要想保证我行的不断壮大，只有不断地新增业务。这就要求我必须吸收新的知识才能顺利开展工作，才能跟上我行的步伐。

要做一名合格临柜人员，光有全面的业务知识不够，还需要配合主动、热情、耐心的服务。我们工作中的主性首先是要做到经理要求我们的“主动和客户打招呼、交流”。我随时主动向部分客户介绍我行的业务信息、新产品。

工作态度好了，业务知识跟上了，还需要良好的工作氛围。营造良好的工作氛围最主要是团结同事。团结同事不是吃吃喝喝，也不是不拌嘴，而是要理解、尊重。虚心请教，互帮互助，共同学习，大家才能同心协力，才能融洽相处。

通过这一年的认真工作，使我自身有了很大的提高。第一，增加了对工作的热情度与自豪感，尤其是处理完棘手的业务问题与刁难的客户时。第二，提高了自身素质，临柜工作使我理解到人的一生就是存“知识、经验、修养”，存的越多利息就越高，日益积累，，回报自然提高。第三，提升了人际交流能力，通过与不同客户交流，见识、胆识、才识增加了，沟通能力曾强了，人际关系处理的越来越好。领导的关心和帮助使我更加喜爱这份工作，增加了我的压力，更增加了我的动力。

1、自觉加强学习，学习业务理论，学习业务实践，学习身边的同事，全方面提高自己。

2. 脚踏实地做更多工作，提高工作主动性，不怕份外事，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3. 提高自身文化的修养，努力使自己成为优秀的银行工作人。回忆过去，看今朝，展望未来，相信通过自己的努力明天会更好。

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合规的\_\_银行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己在平凡的工作岗位上默默的奉献着，为\_\_银行事业发出一份光，一份热。作为\_\_岗位一线员工，我应

该加强自己的业务技能水平，这样我才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务，以客户满意、业务发展为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，要让每个顾客都高兴而来满意而归。同时，积极营销电子银行、贷记卡等各项金融产品，完成支行下达的各项考核指标。力争实现支行中间业务收入的最大化。

众所周知，\_\_专柜是比较忙的一个网点。每天每人的业务量平均就要达到\_\_多笔。接待的顾客\_\_人，尤其是零钱和残币特别多，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中万分的仔细认真，严格按分行和支行制定的各项规章制度来严格要求自己，在我的努力下没有发生过一笔差错。在为客户服务的过程中，我始终坚持想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，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。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，把\_\_行优秀的金融产品推荐给有需要的客户，为客户提供个性化、快捷的服务。积极营销，大力拓展银行卡、贷记卡开卡业务、电子银行开户业务，把这些优秀的金融产品功能和特点向每一位来办理业务的客户讲解，使客户能够接受并愿意使用这个崭新的交易渠道。在所长的关心、支持和同事们的协助下，我较好的完成了各项任务指标。

20\_\_年，我加入了\_\_这个优秀的团队。在工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，为客户提供及时、准时、定时、随时的服务。曾多次得到客户的表扬。在营销方面，我认真完成支行制定的执行力考核指标，大力营销电子银行和贷记卡业务，取得了不错的成绩。

时代在变，环境在变，银行的工作也在变，每天都有新的

情况新的东西不断涌现，这就需要我去适应，去改变自身，提高要求，多学、多练，全面发展。当然，这一年中挫折还是有的，但这都是对我的激励，让我更加严格要求自己。新的一年，我为自己制订了计划，就是以饱满的精神状态迎接每一天，在竞争中站稳脚步，严于律己，努力工作，积极营销，做好本职工作，积极响应领导号召，向其他同志学习，取长补短，着眼于大局。在开创\_\_银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

## 银行柜员岗位演讲稿篇六

银行柜员岗位自荐信怎么写?请看下面:

尊敬的招商银行各位领导: 您好!

祝您阅信愉快!我是安徽职业技术学院财会专业09年大专毕业生, 现在读中央广播电视大学本科会计学专业。

2009年9月参加工作, 现为中国农业银行马鞍山市开发区支行从事综合柜员的一名员工, 近日悉知贵行招聘工作人员, 对于我又是一次在金融业发展的机会, 希望能应聘贵行储蓄柜面岗位。

我具备应聘柜员岗位的技能, 熟练掌握财会基本知识, 持有会计上岗证, 会计电算化证书, 普通话证书和反假货币上岗资格证书。

同时具备1年柜面各项业务操作经验, 较好掌握办理储蓄存款、取款、转帐业务过程中的接柜、记帐、计息、收付现金到日常整理票币、柜台轧帐等业务操作环节和日常业务处理的中间业务收费, 现金出纳业务, 单位结算业务, 单折业务, 银行卡业务, 贷记卡业务, 客户信息管理, 资产业务, 表外业务, 国债业务, 网上银行业务, 电话银行业务, 收银行业务

以及对公支付结算业务，联行业务中的网内往来业务，小额支付等业务。

目前我所在支行业务量较大，我每天业务量在300笔左右。

通过一年的工作较好掌握和熟悉电脑储蓄业务和现金出纳工作的各项规章制度，并掌握储蓄挂失、托收等较复杂业务的操作要领；掌握现金出纳工作的操作规程，具有现金整点、识别假钞的基本技能。

我为人真诚，谦逊，自信，有着很强的拼搏意识，喜欢有挑战性的工作，踏实肯干，有良好的快速学习能力和分析能力、团队合作能力和沟通交流能力，做事认真、谨慎、细心、稳重，个人形象气质佳，品行端正，无不良嗜好和违规违纪行为，在参加工作这一年来，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的银行员工的标准严格的要求自己。

我希望凭借自身所具有的工作实践经验、银行知识和各项业务操作技能以及自身的刻苦努力、进取精神，我将会为招商银行的未来发展作出自己贡献。

应聘者□xxx

xxxx年xx月xx日

尊敬的招商银行各位领导：您好！

学毕业生，我非常诚挚的向您递上我的个人求职自信心，我的求职意向是：金融，统计方面，财务会计行业！本次希望应聘建设银行柜员职位，感谢您在百忙之中抽出宝贵的时间来阅读我的简历求职信。

我叫张玉婷，怀着对建设银行的尊重与向往，我真挚地写了这封求职信，向您展示一个完全真实的我。



大学四年以来，我一直刻苦学习，勤奋钻研。

经过老师的精心培养和个人努力，我系统地掌握了法律学科的专业知识，获得了全国大学生英语知识竞赛一等奖、国家助学金以及学院励志奖学金。

在金融学本科毕业的同时，也顺利地拿到了外语专业双学士学位。

理论联系实际是很重要的。

在校期间我积极参加社团活动，寒暑假参加了市委组织的扶贫家教活动并获得了家长们的好评，接受了广州日报社的采访与报道。

大二时，凭借着自身对金融方面知识的爱好与学习，经过学校老师的推荐，我从深圳招商银行的兼职招聘中脱颖而出，进行了为期整整一年的兼职工作。

兼职结束后我又顺利地通过了民生银行广州分行的招聘考试(点钞4分钟16把，计算器3分钟100道题)，顺利地成为了广州支行营业部的全柜员。

本人性格开朗、为人诚恳、乐观向上、活泼自信，具有团队合作精神，兼一定的组织能力;喜欢帮助别人，具有较强的沟通能力及人际交往能力;在校期间担任宣传委员，工作方面积极进取，认真敬业，有责任心，善于总结归纳，做事有条不紊;学习能力较强，拥有较强的适应能力和创新精神，具有一定的统计专业基础及金融专业基础。

希望贵银行能给我一个发展的平台，我会好好珍惜它，为实现自己的人生价值而奋斗，最重要的是为贵银行事业的发展增砖添瓦。

最后，祝建设银行事业欣欣向荣、业绩蒸蒸日上，也祝您身体健康健康、万事如意！

此致

敬礼！

求职自荐人□xxx

尊敬的领导：

您好！

感谢你能在百忙之中垂阅的我的自荐信！交通银行的良好形象和员工素质吸引着我这位即将毕业的学生，我很愿意能为你们银行效一份微薄之力！

我在校期间学习努力认真，以优异的成绩完成了专业基础。

以下，我对自己进行一个简单的自我介绍。

积极参加学校组织的各类活动，与老师同学和睦相处。

在业余时间我通常会通过各种途径去找能够让自己得到锻炼的各种工作。

我很希望能到贵行工作，使自己所学的理论知识与实践相结合，让自己的人生能有一个质的飞跃。

我相信你们的整体形象，管理方式，工作氛围会更加吸引我，是我心目中所追求的理想目标。

我在此诚恳的请求您能够给我一次机会，必尽绵薄之力，为贵行作出贡献。

我个人方面，因为本身我自己的性格是非常随和的，而且善于和人沟通，能够很快的融入新的环境与团队。

由于本人特别喜欢学习新的知识并运用于实际，所以很擅长于接受新事物并且善于钻研。

对于新的挑战有很大的兴趣，并且不怕困难，能够很快在挑战与压力的环境中快速适应。

在大学期间曾经参加过几次实习工作，让我的工作及沟通技巧有很大的提升，加之自己的性格开朗所以每次的实习中都能够与团队中的每一位成员融洽的相处并没有发生过摩擦，而且对于团队队友之间的摩擦还可以起到缓解的作用，所以我相信我可以很好的融入团队并且协助团队更好的完成任务。

我的个人兴趣是吉他以及声乐平时喜欢听一些古典音乐，也喜欢旅游。

最后谢谢您能在百忙之中给予我的关注。

此致

敬礼

日期

## 银行柜员岗位演讲稿篇七

大家好！

我在工商银行工作已经有\_年了，在这段时间里，通过与同事和客户的交流和沟通中不断分析问题、总结经验，为客户提供高质量的服务。我深刻的体会和认识到了柜面服务不仅仅是银行的窗口服务，还是直接关系到银行发展与生存的重

要关口。

作为一名柜员，我具有优秀的沟通能力和组织协调能力。在实际工作中，我坚持做到让客户放心、满意，多年的工作经验让我能够有效的与各种客户沟通，并且在处理紧急事件时能够冷静快速的作出反应，积极进行协调解决。曾经有一位经济学家这样说过：“无论你的工作是怎样的卑微，你都该付之艺术家的精神，倘若你对工作充满百分之百的热忱，那么你就会感觉自己并不平庸。如此以来，工作便会成为你人生奋斗的乐趣，进而全身心的投入并竭尽全力的去善待每一位客户。”通过多年的银行工作，我对自己的工作也有了更为深刻的感悟和认识，下面根据自身经验简单谈一些银行工作的认识。

对于服务行业来说，服务质量是其立足之本。谈到服务，也许大家的印象则是微笑服务，礼貌用语，然而事实上却不仅仅如此。我这里要谈的则是“用心微笑、竭诚服务”。

许多服务行业都提倡微笑服务，增加客户的感性消费，微笑似乎也成了一种常态，甚至成了一种“病态”，那么这种流于表面的微笑于服务工作究竟有多少实际意义呢？相信是极为微弱的，这也是不少银行工作人员的认识误区所在。要真正赢得客户的目光，绝非仅仅是简单的面部表情而是来自于心底的热情和真诚。对着镜子练习，哪怕是蒙娜丽莎一般的微笑，缺失了心灵的契合和竭诚的服务，服务水平同样没有得到根本性的改变和质的飞跃。服务应当是在心，而非仅仅在于“脸”。真正的微笑服务，应当是发自内心的一种情绪，通过这样一种真诚的情绪或者说气质的流露去感染客户，远比模式化的微笑来得更加有效，也更容易赢得客户的选择。银行工作有时是较为繁杂的小事，然而却也同样需要认真细致。总的来说，银行工作，需要我们秉承的是用心的服务，用热情而非流于形式的微笑去感染客户，用细致认真的工作和周到的服务去对待客户，整合自身的有效资源，为银行工作的开展做出更多的努力。

结合这些，在今后的工作中，我将会从以下几点出发来完善自己的工作、提升自己的服务质量。

### (一)在岗期间我严格端正自己的工作态度

在每天的工作中，我们都要为几十或者上百的客户办理存取款业务，有时工作时间接近10个小时，有时忙的上厕所的时间都没有，但是我们高度意识到位客户提供良好服务的重要性，因为服务是一家银行稳定发展的载体，银行经营从本质上来讲也就是银行服务的经营，银行内部为客户服务的态度、服务质量等就直接决定了银行的业绩与银行的发展，柜员作为与客户直接接触的桥梁之一，我们更要认真的对待每一位客户需要处理的问题，尊重每一位客户。

### (二)注重每个细节，对待客户做到用心服务

要让顾客感受到我们在用心服务，在日常的观察中，我勤于思考、善于发现，持之以恒的做好为客户服务的每一个细节工作，在工作中我从没有抱怨过客户对我们的态度，因为客户对我们的态度实际上也是自己对客户的服务态度的反面镜子，出现问题后，我不会挑剔镜子的不好，而是从自身出发，寻找不足之处，并加以改进。

### (三)提高自身业务素质，增强业务服务质量

在日常工作中我将加强学习各方面专业知识，全面提升自身业务素质能力，进一步增强业务服务的质量。在工作中还可以实行客户分层管理，方便客户办理业务，提升业务办理水平，提升服务客户的质量，增强客户的满意度，提高客户的忠诚度，倘若客户感受到工行柜员服务方便，服务热情，到工行办理业务的客户数量就会增多，业务量加大，效益就会在过去的基础上得到提升，也就能够促进工行的稳步发展。

多年的工作经验让我具备了较高的工作业务能力。作为一名

柜员，我非常热爱我的工作，在这些年的工作中，我时时体验着它给我带来的快乐。在今后的工作我将不断学习、总结经验教训，努力让自己成为一名合格的窗口服务者。这些年来我积累了丰富的经验，这将成为我日后开展工作的有力支撑。