

民生银行宣讲会 工商银行银行员工演讲稿 (优秀5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

民生银行宣讲会篇一

大家好，首先作一个自我介绍，本人，现年*岁，在工行营业部工作□zg党员，大专文化，助理会计师。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近两年来，深切感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。随着中国加入世贸组织，对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

一、竞聘优势

1、首先我相信自己有信心也有能担负起这一重任。从自我素质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。在部队从事新闻报道工作，因工作突出荣立三等功一次受嘉奖多次，去年，营业部创星级网点，我充分发挥自己的特长，在《如皋日报》对营业部进行的宣传，取得了良好的效果。进行以来，能不断完善和提升自我，认真学习各项业务知识，尽快适应银行工作。95年通过全国成人高考并取得江苏省财经高等学校大专学历，目前正向本科进军，98年通过江苏省英语、

计算机等级考试□20xx年通过国家人事部考试，被聘为助理会计师。

2、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，更何况面对日趋激烈的竞争，想逃避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。

3、我深刻懂得这一岗位的重要性。将西门储蓄所升格为分理处，充分体现了行党委、行长室对该分理处的高度重视和对其寄予无限的厚望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开拓精神，瞄准目标、不负众望，确保任务实现。

4、能够看到自己的弱点。业务水平有待进一步提高，储蓄业务没有接触过，但我相信我有能力尽快适应。管理对我来说是个全新的课题，在今后工作中，我将不断地调整自己，虚心请教，加强学习，与时俱进，超越自我。

二、目标和任务

这次竞聘如果成功，我将进一步解放思想，带领各位同事提高结算质量，搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，开创分理处新局面，全面超额完成行党委、行长室交办的各项任务，将分理处创办成三星级网点。

三、具体措施

作为新建分理处要确保目标任务实现，我认为主要要做好以下几方面工作：

1、思想总揽全局，做好表率。作一个带头人要有全局观念，

要从多方面考虑问题，协调各方面关系，在行党委、行长室的领导下，向目标任务冲刺。在内务管理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正己，自己要做好表率，从各方面严格要求自己，吃苦在前，享受在后。

2、统一思想，发挥团队作战精神。以绩效考核为动力，充分调动员工的积极性。借分理处升格的东风，利用新业务系统的先进的硬件多渠道、全方位开展揽存增存工作。鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，献计献策，建立完善揽存信息网络，捕捉每条信息。作为我本人更要主动出击，寻找客户源、存款源。

3、挖掘优质客户源，寻找新的增长点。客户是商业银行发展的基础，没有一个稳定的“黄金”客户群，银行业务的开拓就成了无源之水、无本之木。因此，要在挖掘客户源上狠下功失，确保任务的实现。一是充分利用我行结算的优势，面向乡镇寻找开户单位。目前，信用社的结算功能相对比较滞后，不能适应用户的需求，而我行的网点主要集中在城里和少数镇，可以从中挖掘不少优质客户。二是挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。加强服务，全面提升跃进路分理处的知名度。

4、服务是银行的生命线。要使第一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

5、内抓管理，外树形象。“没有规矩不成方圆”，加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，用制度来规范行为，提高工作效率，同时，找准客户需求与我行制度的结合点，服务好客户，锻炼出一支业务过硬，作风优良的队伍。充分

利用宣传工具，鼓励员工反映好人好事在新闻媒体上进行报道，扩大社会影响。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行发挥自己的光和热。

谢谢大家！

民生银行宣讲会篇二

1. 顶格写称谓语(如：亲爱的老师)
2. 下一行空两格写问候(如：大家好)
3. 正文
4. 结尾(如：谢谢大家)

讲演稿的标题无固定格式，一般有四种类型。

- 1) 揭示主题型，如《人应该有奉献精神》。
- 2) 揭示内容型，如《在省科技工作会议上的讲话》。
- 3) 提出问题型，如《当代大学生应具备什么素质》。
- 4) 思考问题型，如《象牙塔与蜗牛庐》。

顶格加冒号，根据受听对象和讲演内容需要决定称呼。常用“同志们：”“朋友们：”等，也可加定语渲染气氛，如“年轻的朋友们：”等。

正文由开头语、主体和结语三部分构成。

1) 开头语。开头语的任务是吸引听众、引出下文。

有六种形式□a□由背景和问候、感谢语开始□b□概括讲演内容或揭示中心论点□c□从讲演题目谈起□d□从讲演缘由引起□e□从另件事引入正题□f□用发人深思问题开头。

2) 主体。主体即中心内容。

一般有三种类型□a□记叙性讲演稿。以对人物事件的叙述和生活画面描述行文□b□议论性讲演稿。以典型事例和理论为论据，用逻辑方式行文，用观点说服听众□c□抒情性讲演稿。用热烈抒情性语言表明观点，以情感人，说服听众，寓情于事、寓情于理、寓情于物。

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

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xx□来自xx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，无论任何时候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。

大家都是从我这样走过来的，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，能够很清晰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，每次开会的时候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，使我的神经更加紧张起来，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！

我的演讲完毕，谢谢大家！

民生银行宣讲会篇三

大家好！

今天能够站在这里与诸位同仁一起参加县支行个人金融部副主任岗位的竞聘，我感到非常荣幸，感谢组织上给我这次展示自我、竞争上岗的机会，同时感谢在座各位领导和同事们一直以来的关心与支持！正如一句名言所说：“每一个成功者都有一个开始。勇于开始，才能找到成功的路。”在此我愿把本次竞聘作为人生之路的一个全新的开始，在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自我价值！

我叫xxx，今年xx岁，中共党员，助理经济师职称。我于19**年12月加入我行工作，先后从事会计、信贷等岗位工作，曾担任过坐班主任、营业所主任职务，现任**分理处主任一职。多年来，我始终保持积极、主动、热情的工作态度，兢兢业业、一丝不苟、尽职尽责地对待每一项工作，受到了领导和同事们的一致肯定，多次获得县支行先进个人、优秀共产党员和党务工作者等荣誉称号。

一是工作起来有股“韧劲”。屈指算来，我参加工作已有?年，?年来，我从最基层干起，一步一个台阶，积累了较为丰富的实践经验。而且一直以来我都坚持“干一行爱一行专一行”的工作原则，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。

二是改革面前有股“闯劲”。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。因此，在问题面前，我总是善于开动脑筋，积极应对和解决；在关键时候，我也从不退缩，有着一种敢闯、敢作、敢为的精神。

三是同事面前有股“和劲”。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道，具有良好的人格魅力和做人宗旨。多年来，组织

上的培养，领导和同事们的支持和帮助，更是造就了我公正严明，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格，使我具备了较强的团队意识和沟通协调能力。

四是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，积极向老领导学习，向同志们学习，向实践学习，有着肯于钻研的学习精神。同时多年的农行一线工作经历，不仅培养了我较强的政策法律观念，更是使我熟悉了银行经营管理的各个环节，为我今后做好个人金融部的工作提供了可靠的保障。

第一，摆正位置，做好团结工作。“人和”是事业发展之根本，“人和”是战胜一切困难的有利保障。只有我们内部团结，工作才能形成合力，困难才会被战胜！因此，在团结方面，我将积极摆正自己的位置，当好配角，在部室领导的带领下，认真履职，虚心真诚地听取大家意见，做到以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人，谦虚谨慎做好表率，努力营造良好、和谐的工作氛围。

第二，创新工作方法，推动我行个人业务快速发展。如果能够走上新的岗位，我将认真履行岗位职责和任务，积极适应新形势的需要，不断更新管理经营理念，促进我行个人金融部工作上新台阶，我将紧紧围绕总行提出的“3510”战略规划，按照市分行“快发展、严管理、增效益、促和谐”发展主线要求，经过努力使我行个人金融业务发展在全市上档次，争一流，提升市场份额和核心竞争力，进一步巩固我行在县域更具竞争实力和影响力的主流银行地位。

第三，积极拓展客户，做好服务工作。运用一切手段为客户挖掘潜在金融需求和潜在市场，做好个人客户的存贷款业务、汇兑、结算、投资理财等综合性金融产品和服务的营销工作。同时还要从服务上下功夫，把产品营销和为客户服务紧密结

合起来，在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

第四，以身作则，加强自身素质的建设。选择了一种职业，就选择了一种生活方式。如果竞聘成功，我将继续以往工作的严谨、务实、细致的优良传统，以*****员的标准严格要求自己，不断提高自己的政治素质，树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。

“给我一个机会，我会干出我的光彩”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。当然，我也深深地知道，此次竞聘对每个人来说都有两种结果，对此我将以平常心来面对，无论成功与否，我都将以此为新的起点，一如既往地勤奋学习、努力工作，用信仰诠释追求的快乐，用责任演绎拼搏的人生！

各位领导，各位同事，参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不论成功与否，对自己都是一个提高。如果自己有幸得到各位的信任和支持，我决不辜负领导和同事们的期望。在新的岗位上加强学习、求真务实，开拓进取。如果竞聘不成功，我也将立足岗位，坦然面对，踏实工作，恪尽职守，与农行全体员工一道，共同创造农行美好的未来。

我的演讲完毕，谢谢大家！

民生银行宣讲会篇四

大家好！

再简单的介绍一下我个人基本情况，下面。好让大家对我有一个更加全面的认识 and 了解。党员，经济师职称，先后从事过储蓄员、会计员、微机管理员岗位等工作。工作以来我深知，一份耕耘，一份收获。所以我总是勤勤恳恳，有一份力出一份力的努力工作。

今天竞聘的岗位是银行中层干部(副科级)。

这个世界上，著名英国剧作家萧伯纳曾说过。取得胜利的人是那些努力寻找机会的人，如果找不到机会，就去创造机会。今天我正是为了发明机会而来。

优势一是我思想进步，具有一定的个人素养。

我从小接受了良好的传统教育，培养造就了自己光明磊落、有正义感、乐于助人、吃苦耐劳的品德。参加工作以来，使我形成了办事讲求原则，恪守纪律，严谨朴实，团结协作的工作作风，能够做到在思想上和行动上与组织和领导保持高度一致。

优势二是我具有严谨细致、扎实高效的工作作风。

我出生于一个普通家庭，深深懂得宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳和不断适应新环境的能力。同时，在银行工作的这些年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好中层干部的工作提供了可靠保障。

优势三是我业务能力较强，具有丰富的工作经验。

工作以来，我先后从事过很多工作，不同的岗位工作锻炼了我不同的能力，也使我积累了一定的工作经验，特别是上，我积极拓展业务，扎实工作，取得了一定的成绩，得到大家的认可。与此同时，我还主持过银行科技工作的管理，参加过办公自动化系统的开发及计算机综合业务系统的开发工作，并主持设计了其中的数据移行程序，受过了全市的通报表彰。

此外，我年富力强，精力旺盛，具有创新精神，具有真诚、随和、宽容、积极、乐观的态度，还具有较强的沟通、组织

与协调能力。这些都是做好中层干部不可缺少的。

成功，我将做到以下几点：

第一，摆正心态，服从组织安排。中层干部是银行的重要组成部分，他必须服从组织安排，切实做好表率，以良好的心态和扎扎实实的作风努力工作。如果竞聘成功，我将积极服从组织安排，努力提高思想政治素质，积极参加党的路线、方针、政策培训等的理论培训。总之，我要一个积极乐观的心态应对组织的一切安排。

第二，真诚讲团结，协助领导做好工作。多年的工作经验告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好领导的助手，摆正自己的位置，服从领导的安排。我将在上级领导的指导下开展工作，积极配合领导管理好各部门。我将结合分管的工作，开展调查研究，总结点滴经验，做好信息反馈，向领导提出建议和设想。在工作范围内，我将切实履行指导、协调、监督、服务等职能。在生活中，多关心、理解和支持同事，在工作中，互相支持配合，团结他们一起完成领导交办的各项工作任务。

第三，加强学习，努力把自己培养成复合型人才。打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高工作能力，增强自身综合素质，在所从事的工作中，树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向，把一颗赤诚的心奉献给我国伟大的金融事业。

古希腊哲人说：给我一个支撑点，我会把地球支起，这是对生活的自信；而我现在要说：给我一个机会，我会干出我的光彩，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。我也深深地知道：此次竞级意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来面对。

民生银行宣讲会篇五

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”，而不能频繁地转换角色。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。