

# 2023年银行演讲稿q(优质6篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 银行演讲稿q篇一

大家好！

首先，请允许我向大家简单的做一个自我介绍，本人xxx□现年37岁，在工行营业部工作，中共党员，毕业于xx大学xx专业，会计员职称。

作为一名勤勤恳恳、认认真真在一线奋斗多年青春的员工，今天，我怀着饱满的热情和强烈的主人翁意识来参加这次的竞聘，非常感谢行党委、行长室给了我这次演讲的机会。随着新时代的发展与变革，银行也在不断的自我革新，时代给每个人创造了机会，也赋予了每个人新的挑战，我喜欢挑战，我也不惧挑战，我决心以坚定的意志，执着的去追求和挖掘我人生的价值，用职业的深度去丈量生命的高度，用我一腔热血去面对每一个客户□x行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决心参加这次竞聘，展示自己。

### 一、我对客户经理的认识

客户经理制是以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，从而为客户带来全方位的金融服务，实现客户价值量最大化的同时实现银行效益的最大化。客户经理以竞聘的方式产生充分体现了各党委对客户经理这个职业的重视，也给了我更多去实现自我价值的机会，我一定不忘初心，保持着敏锐的洞察力和坚定的信心，不负领导和各位

评委所托，做好我的本职工作。

## 二、我的竞聘优势

1、我具有良好的政治素养。作为一名中共党员，我有着良好的政治素养，思想过硬，始终如一的遵守银行各项规章制度，工作扎实，注重学习，经过多年的`知识积累，我已经具备了与基层相适应的经济金融理论、财务和法律知识。从我参加工作以来，始终扎根一线，并积极参加在职培训，现在已经取得了会计资格证书，但我绝不会停下前进的脚步，我将继续学习，计划在未来三年之内拿下注册会计师资格，以便将来有更强的能力服务于银行。

2、我具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格谦和但绝不畏首畏尾，具有较强的独立处事能力，多年从业经历让我获得了较好的人脉资源，我相信这些资源对我未来的工作一定大有裨益，我深信，在自己的努力和多方面工作支持下，我能出色的做好这项工作。

3、我有着丰富的经验和较强的工作能力。俗话说，“经验是一笔最宝贵的财富。”入行十多年，我从事过信贷与资金管理、信贷调查综合管理、综合及中间业务产品管理、对公中间业务产品管理等多项工作，积累了丰富的工作经验，取得了良好的工作业绩，在长期客户经理工作实践中，我接触过各种各样的客户，遇到了很多新情况、新问题，在长期的工作实践磨练中我的沟通协调能力以及营销能力都得到了很大的加强，还培养了我分析判断复杂问题的处理能力，工作以来由于我成绩突出，曾获度过多项奖项，这些都从侧面说明了我的工作能力是完全值得银行信任的。

各位领导、同志们，我深知客户经理不是名利的象征，他背后代表的是沉甸甸的社会责任，如果我能够得到大家的认可，走上这一工作岗位，我将会根据银行的总体要求严格要求自己，尽快适应岗位转换，积极主动营销、挖掘客户源、加大

新老产品的扩张力度、加强客户关系维护、分析研究市场，加强对客户的研究，以客户为中心加强内部沟通与业务协调，提高服务效率，以市场为导向监控客户风险，求真务实，脚踏实地，勤奋工作，加强营销力度，强化优质服务，坚持合法操作、合理操作、合规操作、努力创造出更出色的业绩！

谢谢大家！

## 银行演讲稿q篇二

大家好，首先作一个自我介绍，本人朱\*\*，现年\*岁，在工行营业部工作，\*\*党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。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。

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

1、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，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。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。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任\*\*\*□xx市\*\*\*中心主任\*\*\*、\*\*局\*\*分局局长\*\*\*等等，和我都是很铁的。还有我的xx在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家\*\*叶片厂副厂长朱\*\*是我家的老本家，关系相当不错。我\*\*的舅舅\*\*\*现任\*\*县\*长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。

## 银行演讲稿q篇三

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。

## 银行演讲稿q篇四

早上好！

我叫陈雪瓶，我的论文题目是福建农村信用社支持海峡西岸新农村建设问题的思考，我的指导老师是张彬老师。现在我将论文写作的理论和现实意义及主要内容向各位老师汇报，恳请各位老师批评指导。

### 选题意义

之所以选择写福建农村信用社主要是根植于xx年的一个热点问题：据中国商业情报网报道：农业仍成为xx年全球投资热点□xx年末，国家发展和改革委员会新增的1000亿元中央投资已经大体落实到项目，其中农村民生工程和农村基础设施占340亿元，成为最大投资领域。新一轮放贷在xx年展开，六大银行新增贷款三千亿元蓄势待发。而灾后重建、“三农”、中小企业融资这三项，并没有在各大国有银行的考虑范围内，或是把它们放在了列表的末尾。中央政府1000亿元的投资，未来两年总共4万亿元经济刺激计划，带动农村民生工程和农村基础设施的投资大约是3700亿元。农发行和国开行将如何

有效的优化资金的配置，将是未来拉动农村金融市场，带动百姓消费信心的关键。而作为“农村金融主力军”的农村信用社将如何在国家这一大规模的支农政策中发挥其应有的效用，关键在于解决自身现存的问题。

而之所以将福建农村信用社的建设与海峡西岸新农村建设联系在一起，主要出至于为了支持社会主义新农村建设，福建省农村信用省联社出台了《关于发挥农村金融主渠道作用，大力支持现代农业发展，服务海峡西岸新农村建设的指导意见》的一号文件，指导全省农村信用社的进行支农工作。

因此，本课题主要针对福建农村信用社存在的存在着资金、外部环境、信贷方式、人才等方面的问题，同时相应结合福建地方经济的特点，有针对性的对福建农信社提出改革的建议和对策，使其更好的为海西新农村的建设服务。

## 银行演讲稿q篇五

xxxx年的秋天，在经历了一夏天的严格选拔和耐心等待之后，我怀着激动而喜悦的心情，接到了中国工商银行的通知书。从报道的第一天起，我下定决心，既然选择了这份职业，就要将自己的青春、理想、信念毫无保留的奉献给这个庄严的选择。

作为一名普通的前台柜员，在平凡而紧张的工作岗位上，尽管有时不免烦躁、平淡、矛盾、失落;但更多的是充实、兴奋、快乐、满足。我认真的完成每一件业务，这一件件业务堆积成我的一天，这一天天让我更加了解到这三尺柜台赋予我们的使命。柜台，是工商银行展现给世人的窗口，这里是直面客户的沟通的桥梁，这里是展现我们工行优质服务品牌的地方。

我对优质服务的最深刻的理解，却源自于一笔错误。粗心的我，遗漏了一位客户的签名，当发现时，已经是一天营业结

束的时候了。北方深冬的六点，早已华灯初上。当那位客户阿姨冒着寒风出现在银行门口，要帮我补签名时，我的眼泪一瞬间夺眶而出。这泪水，包含着对客户的浓浓歉意，包含着对工作深深地愧疚，还包含着自己对做好优质服务的坚定决心！

金融业出售的是服务，而优质服务就是我们的“立行之本”。用优质的服务吸引客户，让客户认可和信赖的同时，工商银行也在金融产品和金融服务上不断的推陈出新。意识到网络带给人们的便利和改变，工商银行也借助腾讯、新浪官方微博的力量，更好的、第一时间与客户沟通，介绍我们的新型产品。中国工商银行电子银行的官方微博更是有了近190万的关注率，定期在上面发布优惠快讯、金融产品、财经热点，分享服务中的心语。江苏省分行、青岛市分行也纷纷建立了微博平台，介绍我行贵金属投资工具，实时发布信用卡优惠，原油期货价格变动等信息。

这样创新化的服务，使得我们工商银行走在时代的前沿。我们的资讯服务也从原来点到点的单线传播，发展到了点到面的辐射式传播。创新服务让更多客户的个性化需要得到了满足，提供了解各类增值服务的平台，帮助客户实现财富增值、事业成就和人生成长。

著名经济学家林毅夫曾经说过，“满意度是今天的市场，忠诚是永恒的市场。”我们把客户需求作为个人工作目标，用真诚的态度让客户满意，不断创新服务水平，确保银行在激烈的竞争中立于不败之地。作为现金柜员，通过服务窗口，我也会踏踏实实的做好每一件小事，找准位置，明确方向，力争把优质的服务和踏实的作风变成我更高的标志，我相信我会紧跟着工商银行的脚步一同进步，我的青春也一定会在这里闪亮！

## 银行演讲稿q篇六

在我们全国农行的一南一北，就曾如上述寓言般分别发生过一个忠诚合规的故事和一宗贪婪不忠的案件，他们常常在我的内心回响。

故事就发生在我们广东分行一个基层网点一名普通员工身上——

20xx年7月13日上午，一客户持一张异地银行卡到潮阳支行第一分理处的柜台前，要求查询款项是否到账，如到账，他就要将款项立即转入其本地另一张银行卡内。当班的就是我们的柜员张粤湘，通过查询，发现该银行卡余额竟然高达1.8亿元！她立刻警觉起来，借口银行卡磁条有问题，请稍候，并及时向当班会计主管和上级行报告。经核实，该卡余额高达1.8亿元是由于省外某网点经办柜员在操作过程中，将18万元误录入为1.8亿元而造成的！正是由于张粤湘同志敬业合规，发现可疑情况及时上报，高度的警惕性，才避免了农行资金的损失。凭着突出的表现，她受到了领导的表扬。事后有人说是运气，其实并非偶然，是她平时依法合规、认真负责精神在关键时刻的必然表现！大家想一想，如果当时她对业务办理过程中出现的异常情况无动于衷，责任感不强，没有按规定程序及时将差错堵截，就不难想象会造成什么样的后果。不同的工作态度，不同的合规意识，就有不同的结果，这就是18万与1.8亿的差距。

说到合规，我的心头不禁又浮现一个让农行人难以抹去的阴影——

去年发生的河北邯郸分行金库盗窃案，相信大家都不会忘记。还有，那些因为粗放经营、无序竞争所造成的沉重历史包袱，给农行股改上市之路增添了多少曲折和艰难。这些都是制度松懈、合规意识淡薄造成的祸害。

其实，每个人的心中都有一架天平，总在衡量着一种得失、一种抉择。权与利，公与私，美与丑，所有的情绪和念头在这架天平上起起伏伏，不一样的心灵做砝码，就会引导你走出不一样的路。“修心”与“修行”都何其重要，而“修行”的关键在于“修心”。我们都是农行人，不管你在哪个岗位，你的一言一行一砖一瓦，都直接关系到农行企业文化大厦的坚固。

今年9月份，总行党委审时度势，在全行开展员工行为守则教育活动，就如一场及时雨，滋润着我们农行大家园每一位员工的心田，它使我们明白：建立以合规经营为品牌的企业文化，不仅是实现“3510”战略目标的当务之急，更是我们农行生存与发展的千年大计。在践行《守则》的过程中，我们又欣喜地看到，自己身边还有许许多多“张粤湘式”执著不倦的身影——他们爱岗敬业，细心敲打着键盘上每一个字符；他们诚实守信，一丝不苟计算着每一笔元、角、分、厘；他们勤勉尽职，热情地迎来送往每一位客户；他们依法合规，维护着农业银行的“三铁”信誉。他们最终用合规文化的品牌，描绘农行服务“三农”绚丽多彩的蓝图。这就是我们经营管理和战略选择在合规价值理念上的提升。

如果把发展中的农行比作一艘航船，我们就必须战胜前进中的惊涛骇浪和激流险滩，每位员工绝不是这船上的观光客，都肩负着远航的使命——乘风破浪、勇往直前。如今我们有英明的船长，更有合规文化这个精确的导航器，那就让我们每个人都努力去做一名合格的水手吧，让一章一制，构筑农行风险防范的内控堡垒；让合规成为我们的品牌，开创农行更加光辉灿烂的明天！