

最新银行演讲稿(模板9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。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。

银行演讲稿篇一

尊敬的各位领导，评委，×主任：大家好！我是来自##支行的##，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。我今年28岁，2003年毕业于**省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至**区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过06年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

银行演讲稿篇二

这次，我竞聘的岗位是：支行行长。

省分行的改革思路，我行已了“公司上移，个人下沉”战略，对网点功能重新定位。营业网点的功能是：向个人、结算、金融服务，销售个人金融产品，拓展个人银行、个人客户关系。网点分为精品网点、多功能网点和网点。支行是多功能网点，正在报批精品网点。网点银行最基层的经营，经营是效益最大化。我行20xx年的经营是：以“三个经营”和省行、支行经营方针为，以内部管理为保障，网点资源，发展个人银行和中间，提升网点的经营效益，努力储蓄存款新增4200万元，中间收入50万元，利润新增20%，支行下达的考核指标，

全年无案件、无事故。

为，我从几工作：

一、经营客户，优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点
我行位于黄埔大道西旁，对面是区，毗邻南海黄埔，其所在区域是天河区行政、生活的中心，临近居民较密集，客户资源较，该区域一直是金融机构必争之地。在以我中心的前后300米范围内，聚集了6家商业银行，金融竞争异常激烈。11年的发展，该办已吸收、积累了的客户，已有客户44,000户，储蓄存款余额为19,300多万元，户均存款仅4,300元。可见，本办个人客户总量虽不少，但低端客户占绝大多数，量大，办理人多，客户等候长，难以吸引、留住优质客户，存款增长有限。

要使储蓄存款有幅度的增长，我：，要经营好客户。经营客户，要对客户综合评价，客户对银行的度营销的方向和方法，对客户取舍，并将主要精力在能为本行带来更多利润的客户身上，从而网点的盈利空间。网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，客户信息，如对存量客户，可查看每天打印的《储蓄稽核清单》，找出余额数额的客户帐号，然后帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的vip客户；对新客户，要求前台柜员，对大额存款客户资料详细登记，并发放vip卡，的客户档案，便于与客户的沟通与，客户。为vip客户绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等vip服务，对客户的吸引力与，从而vip客户的占比。，要走出银行，营销。营销人员要对周边的社区资源、环境、市场等的调查分析，信息，并信息、工作，走出行门，走进社区，出击，将客户带进银行。陌生的环境，可旁人的穿针引线，是主管的引荐，寻找口。，客户的不同需求，能为客户不同的金融产品，客户的需求，并能以优质柜台服务不保障。

1、到各大市场，营销“速汇通”；

4、向存款额大的客户营销个人委托贷款。

银行演讲稿篇三

大家好！我是来自***银行的大堂服务人员***。我很荣幸能够有机会向大家展示自己。今天，我的演讲题目是《服务树形象，奉献促发展》。

还记得两个月前，刚毕业的我通过公开招考，过五关斩六将终于被***银行录用的时候，我的心情被欢欣鼓舞和忐忑不安所充溢，为自己的努力终于得到认可而兴奋，为对自己即将面临的工作一无所知而心怀忐忑。

经过短暂的岗前培训，为了让我更直观的了解银行工作，为下一步做好柜面服务工作打好基础，行领导安排我暂时负责银行的大堂接待工作。

就这样，我成为了***银行的一名大堂接待工作人员。说实在的，刚开始，因为对大堂接待工作的重要性认识不够，我曾感到过委屈，认为自己作为一名大学生，应聘的职位是柜面服务，却被安排从事没有一点技术含量的大堂接待工作。

然而，等我真正开始了自己的大堂接待工作以后，我的观念发生了彻底的改变。实际上，银行的大堂才是客户与银行接触的第一道关口，也是客户了解银行的最直观的窗口，客户对银行的第一印象可以说都是通过大堂接待服务来获取的，因此大堂接待人员的形象和文明的用语以及得体的举止都是银行形象的直观体现。

于是，我开始发扬自己上学的努力认真的劲头，不断的学习银行接待的礼仪知识和银行的相关规章制度，每天穿着规范的制服，以落落大方的举止、文明得体的语言和热情真诚的微笑真诚的接待着每一个客户，耐心的解答他们提出的每一个问题，让他们享受到宾至如归、如沐春风的优质服务。

回顾这两个月来，自己从一名初入社会的稚嫩学生开始逐渐融入***银行这个大家庭，接触到了很多人，也面临解决了很多事情，也学到了很多东西。在老员工的身上我学会了以一丝不苟的态度对待来工作，学会了以乐观豁达平和的心态来对待平凡的工作岗位，在日复一日的迎来送往中感受到了服务的魅力，在不厌其烦的答疑解惑中诠释了“以客户为中心”的真正内涵。我也由开始的委屈、疑问，胆怯到得心应手、游刃有余的处理工作中遇到的一切。看到客户满怀希望而来、满载满意而去的表情和他们因为我的一句耐心的解释和善意的建议而得到意外收获时的喜悦，我的成就感油然而生。

在两个多月的实践中，有太多的细节打动了，有许多的小事都让我记忆犹新。还记得有一次临近下班，一位老大爷走进了银行，刚准备向我咨询的时候却突然倒了下去，当时我被吓住了，但是在经过一刹那的慌乱之后，我马上拨打了120急救电话，并一路护送将他送到了医院，并及时帮助他联系到他的家人才在晚上拖着疲惫的身体回到家。原来，那位老大爷是心脏病突然发作，如果不及时送医就会有生命危险，我的当机立断为挽救他的生命起到了重要的作用。当老人的亲属带着锦旗和感谢信来到我们银行的时候，我从他们感激地目光和领导同事赞许的眼神中收获了无法比拟的满足感和成就感。

很快，两个月的大堂接待实习期就快结束，因为在工作之余自己不懈的努力和利用工作间隙认真向从事柜面服务的老员工学习，我即将结束自己的大堂接待工作，成为一名柜面服务人员。如果说刚刚进入**银行的时候，我对自己将要从事的工作的理解是片面而肤浅的，那么如今，我的工作经历让我的体会已经真切而全面，那就是“以服务树形象，以奉献促发展”。古人云：路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。我深信，我们***银行将以科学完善的管理机制、优秀的企业文化、全新的高收益产品、优质的贴心服务成为大浪淘沙般的金融市场的胜利者！我也将以自己的最专业、最高效、最真

诚的服务树立银行的正面形象，实现自己的人生价值！谢谢大家！

银行演讲稿篇四

大家好！感谢支行领导创造了这次公平竞争的机会！它可以使年轻干部脱颖而出，营造一种奋发学习，勇于向上的企业文化氛围。按照支行营业管理部竞聘方案，我竞聘营业管理部经理职务。

我现年××岁，（……个人介绍，工作经历××）

（一）够严格要求自己，恪尽职守。我一直把“爱岗敬业，开拓进取”作为自己的座右铭，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，全身心的投入。（……所获荣誉）。

（二）我始终认为，干好事业靠的是忠于事业，靠的是一丝不苟的责任心，并能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。任营业部副经理主管个人金融工作以来，个人金融各项指标都牵动着我的心，想方设法调动网点和员工的积极性，付出了一定的劳动，取得了较好的成绩。（……所取得的业绩）。

（三）能够团结同志，与人共事，比较理解人、关爱人、包容人。善于协调关系，增强凝聚力。具有调查，分析，研究能力，所写稿件曾被各级行网讯采用过。

（四）我深知银行工作的政策性、法规性比较强，既要努力发展、开拓业务，又要依法合格经营。

（五）我有三年的营业部工作经验，熟悉营业管理部的各方面优势和薄弱环节。

如果得到各位领导和同事的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，认真履行职责。

（一）提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。对客户必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心，要教育员工熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立工行的良好形象。只有这样才能为各项业务的营销工作打下良好的基础。

（二）正视薄弱环节，迎难而上。鉴于今年绩效工资考核的变化，激励约束机制将有所减弱，这将给管理上带来一定的难度。我认为如何发展团队精神，使整个团体具有高度的责任感，使命感和自我牺牲精神将是管理工作的重点和难点。除做好思想工作外，要在服务、纪律、卫生、风险防范上制订切实可行的管理办法，注重制度创新，以制度促管理，以管理促经营。

（三）把发展作为主题，全面确定营业管理部的经营指标，并将指标目标化。要重点抓好营销工作。各项业务特别是个人金融。

我的演讲完毕，谢谢大家。

银行演讲稿篇五

大家好！

如果在这次竞聘中能得到支行党委和领导的信任，得到同志们的拥护，赢得支行法律审查岗位的话，我将在20xx年聘任期内岗位工作目标是：依照各项法律法规制度的规定，认真履行法律审查岗的岗位职责，做好全行信贷业务涉及法律风险的审查，防范和监控全行信贷风险预警，定期写出法律书面分析报告，同时做好lms系统的管理工作，并完成支行交办

的其他工作任务。

（一）我具备一个银行干部的基本素质和工作经验，爱岗敬业，干啥爱啥，干啥精啥，乐于奉献；具有良好的政治素质、业务素质和职业操守，恪尽职守、廉洁勤政，并熟练掌握一线金融业务的各项政策法规，具有较高的信贷政策水平和信贷理论水平。

（二）崇尚现代管理理念，具有开拓和创新精神。由于自己已到不惑之年，二十多年的工作和学习，养成了自己勤于思考，热衷实践的良好习惯，能够充分发挥自己的主管能动性，积极开拓而又不失稳妥，积极创新而又不失谨慎。

（三）具备较强的信贷业务能力和金融法律法规知识。由于自己长期从事信贷业务操作实务，多年的经验教训积累，使自己在业务操作方面轻车熟路，并且熟悉银行管理的各个环节，有幸成为我行信贷业务方面的骨干；加之自己曾担任支行法律审查员两年，曾系统的学习了银行相关法律，有较为丰富的金融法律法规知识，所以，只要竞聘成功，则能把自己的业务能力和法律知识，二者有效的结合起来，省去了重新学习熟悉的过程，可以立即投入工作。

（四）我注重团队意识，能够团结同志，与人为善；比较理解人，关爱任，包容人；善于协调关系，增强凝聚力。

假如我竞聘如愿，我将不辜负组织、领导和大家对我的信任、期望，以此为新的起点，努力履行和实现任期内工作任务，确保我行各项涉及法律事务的工作不会存在法律风险，为全行20xx年各项经营合规合法，顺利实现跨越式发展贡献出自己的力量！

假如我竞聘落选，我也不会灰心和气馁，因为能够勇敢竞争，对我来说就是一次自我挑战和磨砺意志的考验，一次难得的学习和锻炼，一次重新认识自我和展示自我的体验，我会从

中找出不足和差距，今后的进步和提高才能更快，并积极投身到经营岗位去，把自己锻炼成为一名让组织和领导信任、让群众满意的优秀员工。

谢谢大家！

银行演讲稿篇六

大家好！

我叫，今年岁，现任职位，我今天竞聘的`是客户经理。今天能够站在这里参加竞聘，我既紧张又兴奋，紧张的是我将面临各位领导和同志们对我的考评，我能否将自己的业务知识与才能真正的发挥出来，得到大家的认可，最终取得竞聘成功；兴奋的是，通过这次竞聘，使我增强了竞争意识，对今后的工作既是一次促动又是一次挑战，这也是我这次参加竞聘的主要目的。

下面，我先简单介绍一下我的工作经历：

年7月我毕业于哈尔滨工业大学涉外会计专业，被分配到中国银行哈尔滨市分行，先后从事了柜员岗位和事中监督岗位的工作，由于我虚心学习，认真请教，很快地熟悉了业务并成为业务能手，年被评为“支行先进工作者”。

由于我在南通分理处工作优秀，表现良好，年3月，我通过选拔、考核后，调入南岗支行公司业务部，开始从事信贷工作。我首先从事综合统计工作，在这个岗位上，我基本掌握了信贷业务的有关知识和业务流程，使自己的综合能力得到了提高，为今后从事具体信贷业务打下了良好基础；兼任信贷员以后，我先后主要负责了黑龙江大学、黑又亮有限公司、奋斗副食等14家企、事业单位的信贷业务。在工作中，我将综合岗位学到的知识和自己积累的的工作经验运用到具体的信贷实践中，圆满地完成了各项工作任务。在紧张的工作之余，

我兼任南岗支行的团支部书记，组织了诸如联欢会、演讲赛等一系列文体活动，使自己的组织能力、协调能力得到了提高。

由于在工作中的良好表现，自年参加工作以来，年我被评为“支行先进工作者”，年调入支行信贷部后，年被评为“支行先进工作者”，年被评为“支行存款先进个人”，并借调省行保全处、风险管理处多次，年通过考试调入省行公司业务处营销二科。

在省行公司业务处营销二科，我负责北鹤木业、天鹅出租公司等六家贷款企业，贷款总额2亿多元。由于有了在支行打下的基础和在全保处、风险处的工作经历，在领导和同志们的帮助下，我较快地适应了省行的工作环境和工作要求，工作努力、踏实。除管好分管的贷款户外，我还积极努力开发新客户，曾和伊利乳业达成贷款意向，虽然最后未能合作，但是锻炼了自己，积累了营销经验，为今后的工作打下了良好基础。

1. 事业心、责任感强。我大学毕业后，参加工作就在中行，我热爱中行，热爱中行事业，愿意为中行的改革腾飞做贡献。参加工作这几年，我工作努力，成绩突出，先后得到表彰多次，从一名分理处柜员成长到今天省行公司业务处的一名信贷员，我的成长进步除了领导、同志们的帮助、支持外，我个人的因素正是我有较强的事业心、责任感，所以无论在什么岗位，都能够努力做到兢兢业业，任劳任怨，努力进取。

2. 具有一定的信贷工作经验。从年至今，已从事信贷工作4年，掌握了公司业务里前台的营销业务、后台的综合与管理业务，并熟悉保全业务、风险业务。先后管理贷款企业20余户，涉及工业、商业、学校等各行各业。独立从事过贷前调查、贷中审查、贷后跟踪与管理的全过程。并熟练掌握贷款五级分类、信用评级、新一代信贷系统等程序。我觉得，这些宝贵的工作经验是我完成信贷工作的重要前提。

3. 有信贷工作所需的基本专业知识与技能。我在大学学的是会计专业，专修了会计、金融、市场营销、公共关系、管理、法律等40多门课程，并通过了中级经济师的考试。这些知识和专业思维为我顺利的理解和掌握银行各项业务，快速适应岗位要求奠定了良好的基础。现在我对企业的帐务处理、财务报表、资金运作等方面都比较熟悉和了解，通过运用我的专业知识和业务技能，我可以最大程度地掌握企业的资产、负债、所有者权益等情况，了解企业的偿债能力与盈利水平，可以将我行的贷款风险降到最低值，确保我行信贷资金安全，努力为我行争取最大的收益。

4. 通过在我行工作的6年，我不仅是一名成手信贷员，我还熟悉、掌握储蓄、会计、结算等业务，具有了客户经理所必备的基本素质与要求，能够较为准确把握市场信息、以高效、优质的服务满足客户需求，并能较快、较好地适应客户经理的新要求，马上投入到新的工作中去。

以上是我参加本次竞聘的理由，如果本次竞聘成功，取得了客户经理的职位，我将不负所托，积极地寻找新客户、挖掘新资源，做好我行的“推销员”、“采购员”和企业的“服务员”，以客户为中心，以追求我行效益最大化为目标，开拓创新，全心全意做好工作。如果竞聘不成功，说明我还有一定的不足和差距，今后不论在哪个岗位，我都将一如既往地认真工作，加强学习，争取早日达到客户经理的标准。

我的演讲结束了，谢谢大家！

银行演讲稿篇七

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。

银行演讲稿篇八

您们好!首先感谢组织给我这次竞聘中师职务的机会。我叫，现年31岁，年7月毕业于山东财政学院，同年分配到，从事会

计工作□xx年8月调入□xx年机构改革，先后从事稽核、金融监管工作□20xx年被市行指定为监管组成员□xx年被聘为助理会计师□xx年考取了全国会计师任职资格。现在金融管理科工作。

下面我将任助理会计师以来的工作情况汇报如下：

讲学习、讲政治是我始终不渝的追求和信念，是我提高思想认识和业务素质，做好各项工作的根本保证。在任助师六年期间，本人尤其重视对金融、会计和经济理论知识的学习。1999年顺利通过了全国统一的会计师资格的考试。任职以来的学习和实践证明，过硬的政治素质、全面的专业理论知识和良好的职业素养为我做好会计工作和金融监管工作及提高自身分析问题、解决问题的能力起到了重要的促进作用。

1、高质量完成非现场监管工作任务。在非现场监管工作中，我担负着报表报送工作，非现场监管工作要求高，责任大。为此我认真收集被监管单位的报表、资料，逐项审核、汇总，并通过对报表的分析，形成有数据、有情况、有预测、有建议的分析报告，做到了数字准确、内容完整、上报及时，并且按季向被监管单位发出“非现场监管通报”。

2、协助组长完成峰城监管组检查任务。从事监管工作以来，我分别参加了储蓄存款实名制、城市信用社更名改制工作、农村信用社不良贷款检查等三十余个项目的检查工作，这些工作时间紧，任务重，政策性强，在认真学好有关文件精神的基础上，严格把关，较好的完成了各项检查任务。特别是城市信用社更名改制工作中，监管组能够摆正自己的位置，作为监交人，我们积极出主意想办法，对交接方案反复研究，多次组织会议，进行专题研究。使本次更名改制工作，在不影响营业的情况下完成财产交接、账务交接，顺利完成城市信用社平稳改制为农村信用社，市行验收合格。近几年来，在参加的三十余次现场检查工作中。我都能独当一面，并撰写了现场检查报告二十余篇，提出整改意见六十余条；部分意见被上级监管部门采纳。充分发挥了现场检查作用，较好

维护了人民银行权威。总结本人任职6年来的工作，思路清晰，积极主动，许多工作得到了领导和同志们的认可，积累了许多经验，有了许多收获。无论本次竞聘中级会计师成功与否，我都会一如既往地做好本职工作，做一名工作负责、作风踏实、监管高效的优秀行员。

谢谢大家！

银行演讲稿篇九

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，我就是在这样一群富有朝气，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！