

银行明星柜员演讲稿题目(汇总7篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看一看吧。

银行明星柜员演讲稿题目篇一

大家好！

站在今天的竞争上岗的讲台上，我很是感恩！感恩在20____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，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_____工作经验使我具备了优秀的工作能力，我有信心、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。