

# 2023年银行服务三农演讲稿(通用5篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

## 银行服务三农演讲稿篇一

大家好！

今天，我发言的题目是：《发扬三牛精神，传承优良作风》。

2021年是牛年，对中华民族来说，牛是刻苦踏实与坚韧的象征，深受喜爱。人无精神则不立，国无精神则不强。“孺子牛”“拓荒牛”“老黄牛”分别代表“为民服务”“创新发展”“艰苦奋斗”三种精神。我今天不想说“孺子牛”，也不想说“拓荒牛”，我就想说说“老黄牛”因为老黄牛精神是最朴素，也最伟大的精神，它是其它两种精神的源泉。

无论是建功立业、书写历史，还是创造奇迹、实现梦想，都离不开勤勤恳恳和兢兢业业的投入的老黄牛精神，将汗水挥洒在大地上，把奋斗书写在时间里，驰而不息，久久为功。而“孺子牛”与“拓荒牛”精神都来自于此。

不待扬鞭自奋蹄的精神。诗人臧克家在《老黄牛》中吟道：“块块荒田水和泥，深翻细作走东西。老牛亦解韶光贵，不待扬鞭自奋蹄。”诗人笔下的老黄牛是脚踏实地，一步一个脚印前行，永不松套，老老实实、勤勤恳恳工作的象征，任何生活或事业都需要这种品格。近百年来，我们党团结和带领亿万中华儿女，历经千难万险，在民族危亡时浴血奋战，在一穷二白时奋发图强，在时代发展中劈波逐浪，攻克个个

难关，创造个个奇迹。这种老黄牛精神，就是勤恳奉献忠诚实干艰苦奋斗负重前行。世上没有坐享其成的事，要幸福就要奋斗。

天行健，君子自强不息。刚刚结束的2020年，来自国内国际领域的困难纷至沓来，大有泰山压顶之危难，全党领导全国各族人民展现出顽强的韧劲和百折不挠的精神，沉着应对，迎难而上，在极不寻常的年份创造非凡的辉煌：疫情防控取得重大战略成果，经济增长率先实现正增长，脱贫攻坚任务如期完成，社会稳定和谐，人民安居乐业。在这不朽奇迹的背后，始终贯穿老黄牛般的奉献与实干精神。

要务实说实话与求实效。“老黄牛”精神，把全部精力都用在工作上。不仅要吃苦，还要勇挑重担，敢于以苦为乐，永葆艰苦奋斗的作风。

当年，美国记者埃德加·斯诺把红军艰苦朴素的优良作风、矢志奋斗的坚强意志称为“东方魔力”，“那种精神，那种力量，那种欲望，那种热情……是人类历史本身的丰富而灿烂的精华”，永远不过时，永远不能丢。鲁迅说：中华民族自古就有埋头苦干，拼命硬干……的人，他们是中国的脊梁。

同学们，让我们永葆艰苦奋斗的老黄牛精神的底色，脚踏实地，勇于担当，在新时代创造更大的辉煌。

我的演讲~到此结束，谢谢大家！

## 银行服务三农演讲稿篇二

在辛丑年到来之际，很高兴在新年茶话会上发言，很荣幸与大家携手看冬去，并肩看花开，在这里，李华诚挚地向大家道一声：新年好！

辞旧迎新，辞的是旧岁月、旧时光，迎的是“辛”年新气象。

2021年，我们将迎来中国共产党百年华诞！回顾百年波澜壮阔的艰辛历程，展望中华民族伟大复兴的美好未来，我们更需要继续砥砺“牛精神”。同学们，在我看来，辛丑年对于我们高三学生来说就应当是辛苦年——唯有如牛般辛勤耕耘，践行“三牛精神”，方能让我们的生活、学习呈现新气象。

疲惫的时候，看看田野里那头脚踏实地的老黄牛吧！

“老牛亦解韶光贵，不待扬鞭自奋蹄。”它埋头耕地不问前程，汗流浹背只行好事。古往今来，无数老黄牛演绎着一分耕耘一分收获的故事：王羲之练字墨池，马克思著《资本论》呕心沥血，矮个子邓亚萍数十载挥拍如雨……亲爱的同学，我看得到你灯火阑珊处孤身伏案的孤寂，我听得你考场失意时郁郁寡欢的委屈，可老黄牛用坚韧身躯与不屈的脊梁告诉我们：功不唐捐，玉汝于成！

迷茫的时候，做一头拓荒牛吧！

开拓创新、自强不息的拓荒牛作为标志性建筑，屹立在中国政法大学□x市委，屹立在祖国的大江南北，正日渐成为中华民族的精神图腾。时代需要创新，从共享单车到“互联网+”，从“天问一号”到“嫦娥五号”……无不在彰显开拓创新的重要性。同学们，学习何尝不是如此？不破不立，在高考到来之际，我们要像拓荒牛一样低头拱背，奋力向前，永不服输，永不气馁，如此才能直挂云帆济沧海！

自满的时候，请记住你还是一头孺子牛！

习总书记说：“中国青年，是有远x想抱负的青年，中国青年，是有深厚家国情怀的青年……”因此，当我们小有进步时，想想用生命坚守扶贫初心的时代楷模黄文秀，想想张开双臂守护祖国山河的英雄团长祁发宝……岁月静好是因为有无数个他们在替我们负重前行。在中国共产党百年华诞的伟大时刻，我们将又一次走在人生的十字路口，当祖国召唤我们、

需要我们做出抉择时，我希望大家铭记“为中华之崛起而读书”的初衷，去选择奉献的事业——孺子牛的事业。同学们，不满足于自我，不迷恋于当下，中华民族的伟大复兴需要无数的孺子牛！

歌德说：“你若要喜爱你自己的价值，你就得给世界创造价值。”同学们，让我们做一头辛勤耕耘的老黄牛，脚踏实地；做一头开拓创新的拓荒牛，奋力前行；做一头无私奉献的孺子牛，肩负使命，去实现你我的人生价值！

“辛年”新气象，牛年做“牛人”。最后，祝大家在牛年铆足“牛劲”，砥砺前行，去续写国家的也将是个人的牛年辉煌。

谢谢！

## 银行服务三农演讲稿篇三

近日，农行分行开展了“我的服务故事”演讲活动，特此，小编整理了以下20xx农行分行我的服务故事演讲稿，供大家参考！

各位领导、各位评委：

大家好！今天我竞聘的职位是银行柜员。

决定参加这次竞聘前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，一方面是我对银行柜员这份工作的热爱和执着；另一方面，通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，接受领导和评委对我的挑选，发现自己的不足，得到更大的进步。

下面，请允许我介绍一下自己的经历。近两年的银行柜员工作中，让我深深地体会到了作为一名银行柜员应该具有的素

质和能力。本人性格内向外向成正比，有较强的沟通能力。爱岗敬业，诚实稳重，熟练各种业务的办理，坚持礼貌微笑服务让每一位接受服务的客户都能开心而来，满意而归。

“业精于勤荒于嬉”，工作上我具有任劳任怨的黄牛精神，作风踏实，具有一丝不苟的敬业精神，认真工作，分毫不差，以一种“较真”的态度处理每一笔业务，不敷衍塞责。有很强的适应能力。

“沉默是金，忍让是银帮人是德，吃亏是福”。与同事相处的两年多中，从来都是胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，关系非常融洽，是大家公认的知心大姐。

接下来，请允许我阐述一下如果我竞聘成功后的工作思路。

一，做好与企业之间的联系，召开银企座谈会向客户介绍我行的业务品种、新的结算方式，加强与客户的沟通，获取各种结算需求信息，更好地为客户解决结算上的难题。

二，团结协作、增加团队凝聚力，在自我增值的同时，强化自身的业务能力水平，勇于担起业务骨干的担子，发挥协作精神，增强团队凝聚力，以良好的精神面貌、顽强的拼搏精神去面对日益剧烈的市场竞争。

古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球撬起”，这是对生活的自信；而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的风采！”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。

这次竞聘无论结果怎样我都以平常心对待，我也会继续把全部智慧和精力奉献给我所热爱的事业，谢谢大家。

尊敬的各位领导：

你们好！我叫，竞聘的岗位是新区农行综合柜员。我自xx年初

考取农行以来，先后在铁石口、金鸡、嘉定及嘉定分社实习和工作过，现在是安西农行的综合柜员。

我之所以竞聘新区农行综合柜员，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，农行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，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。

谢谢大家！

我是一线的员工，我们是最平凡的岗位，但我们爱岗、敬业；能认认真真地做好每一件事情，服务好每一位客户，那就是不平凡。入行三年来，认真做好每一笔业务，认真执行规章制度，不产生一笔错账，不使客户遭受一次麻烦，不使客户产生一句怨言，是我的立身之言，我也正是这样做着“201x年优秀柜员”是对我付出的认可。以我真诚，换客户真情。在实际工作中，人们往往把服务理解为态度，即态度好=服务好，其实不然，在金融业竞争日趋激烈的今天，服务有其更深刻的涵义：服务不再是单纯的存取款，从准确，快捷地为客户办理业务，衍生到在适当的时候，给客户适当的建议，为客户谋取利益的最大化，以此来赢得客户，赢取利润，是我们最终的服务目标。进行初的一名连捆钞都不会的“门外汉”，到熟练而准确的为客户办理业务的一名建行“员工”，首先，我学会的只是最基本的服务技能，当然其中付出的努力是必须的，但如何来提升到“优质”服务，还有更多需要学习的知识。比如，股市火爆，许多我们的客户投身其中，为抓住客户的资金不外流，各行都做了很多努力。作为一线员工，我们当然不能建议客户什么，但在客户获利时，分享他们的快乐，低靡时不忘提示风险，即使于股市无补，但就客户关系上是能更亲近一些的。记得上月我处一位总行级的客户，在我们经理的营销下，曾尝试性地购买了十万基金，不巧的是不久股市就大跌了，因为第一次购买，客户很是紧张，隔天就要来问价格，算盈亏，我们也只能宽慰他，告诉

他就行情而言，还是会涨上来的，让他放心，我们会及时告知他情况的。可股市连续几天下挫，他坚持要卖掉了，我们粗略计算一下，还是亏损了一点的，这样我们难免会失去“信誉”，失去客户的信任。于是和经理就我们掌握的一点知识，与他交流了近半个小时，才使他将信将疑的放弃了抛售。总算还好，股市回升比较快，当他再次来营业厅的时候，脸上洋溢的是宽慰、赞许和信任的笑容。可见，服务已不仅仅停留在态度上了，我们在加强技能的同时，必须学习更多的金融知识，才能做出我们的特色，才是真正合格的服务。

要提升服务，我们还要尽力为客户利益着想，争取客户信任，互惠双赢。在优化服务环境方面，积极倡导人性化服务，根据客户的实际困难，做出温馨提示，给客户带来很大的方便。以前外地客户来我们这里做生意，取现金的话手续费是很大一笔支出，他们也很无奈，现金不可能都带在身上。针对这些在我们这里有贸易往来的客户，我们通过建议他们在我处开户，然后转帐再取现，手续费最高也就50元，赢得了他们的好评，陆续进了不少客户，为我们的日均存款提高出了一份力量。

想客户所想，急客户所急，我坚信优质的服务=态度+技能+知识。作为一名一线员工，我们做着最平凡的事情，就是这容易让人忽略的平凡，但我喜欢，我喜欢看到客户希望而来，满意而归的表情，喜欢看到客户在我们的真心服务下得到收获的惊喜。

同志们，有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求，需要我们付出艰辛的劳动力和心血汗水，这就是金融事业，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。



# 银行服务三农演讲稿篇四

大家好！

我叫xxx，xx年参军，xx年部队转业来到农业银行。在银行工作已个年头了。在这里我以平常人的心态，参与办公室管理员岗位的竞聘。我的演说主要分为三个部分。一是我对管理员岗位工作的认识。二是我的优势。三是假如我当选管理员岗位后的工作思路。下面我先讲第一个方面，我对管理员工作的认识。

一、综合业务部管理员工作必须为银行一线服务。俗话说，大军未动，粮草先行。综合业务部作为银行的后勤保障部门，它在提供电子设备、物质供应、改善办公条件等方面起着重要的作用。综合业务部的工作首要任务就是为一线服务，为一线职工服务。这就要求综合业务部工作人员必须树立为一线服务的思想，明确工作的主要任务是为一线职工创造工作环境和必要的物质条件。

二、综合业务部工作必须坚持经济性原则。自力更生，开源节流。工作中坚持勤俭节约的原则。合理使用资金，事事精打细算，量力敷出，保证重点，发扬自力更生、艰苦奋斗的精神。因陋就简、修旧利废，能自己干的自己干，能自己做的自己做。尽可能地节约开支，把有限的经费用在急需上。

三、综合业务部管理员工作必须有整体规划。在当前经费不足的情况下，工作中一定要作出常年规划，有计划、有目的地逐步把银行建设好，为职工创造一个整齐、清洁、舒适、优美的工作环境。

四、工作必须贯彻教育性原则。综合业务部工作是一种群众性工作，它与银行员工有广泛的接触。通过工作对员工进行关心集体、爱护公物、勤俭节约、艰苦奋斗等思想品德教育，是它特有的教育任务。因此，综合业务部工作必须贯彻教育

性原则。每做一件事情，都要考虑对职工是否产生积极影响，每个工作人员都要注意一言一行，成为职工的表率。还要通过贯彻有关工作的各种规章制度，向职工进行思想品德教育。

第二，我有较强的敬业精神，爱岗敬业。工作认真负责，勤勤恳恳，任劳任怨，干一行，爱一行，专一行。有严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风。我认为这是做好工作的关键。

第三，我在工作中能做到以人为本，以德养身、办事稳妥，处世严谨，严于律己、勤政廉政、廉洁自律。我认为这是做好工作的保证。第四，我具备一定的专业知识和能力。综合业务部工作不仅要有专业知识、现代管理知识，更要有现代信息技术水平：不仅要有管理能力，更要有协调能力等。我认为这是做好工作的重要性。

第五，我信奉诚实、正派的做人宗旨，我也正是朝着这方向努力的，我能够与人团结共事，而且具有良好的协调能力。我认为自己具备担当此任所必须的知识和能力。

一是献计献策，当好“咨询员”，综合业务部是银行的后勤部门，它的工作好与坏，直接关系到银行工作的正常运转。如果我能当选综合业务部管理员工作，我将积极主动地站在全局的角度思考问题，做好综合业务部主任的助手，本着为银行服务、为职工服务的宗旨。经常联系职工、收集各种信息。有计划提前组织好各种物品和设备的采购、保管和供给的工作。为领导决策提供信息、出谋划策，当好“咨询员”。

二是立足本职，当好“服务员”。为银行后勤服务是管理员义不容辞的职责，领导交办的事要不折不扣地完成，但是为领导服务的出发点和落脚点是为一线职工服务。因此，如果我能当选管理员，我一定会认真严格执行财经纪律，按照规定花好各种费用，合理使用各种经费，确保各项开支合法合理；积极倾听大家的呼声，了解和关心大家的疾苦，力争为大

家当好“管家”，做一名合格的“服务员”。

三是搞好关系，当好“协调员”。综合业务部是银行的后勤部门，需要处理内部和外部的各种关系。如果我能当选综合业务部管理员，我一定团结同志、顾全大局，与其它职能部门一道协调好各种关系，以确保我行的各项工作正常运转。

各位领导，各位评委，各位同事，古人云：“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论成功与否，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 银行服务三农演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位评委、各位同志，下午好！

我竞聘的岗位是银行中层干部。我叫××，来自xx支行xx分理处□xx年前，跨出学校的大门，脚踏绿色的大地、拥抱金色的麦穗，我就决心，将自己的一生，奉献给我们农行蓬勃发展的宏大事业。

激情燃烧的岁月，在xx农行历任领导的关心和扶持下，在同事的帮助和支持下，历经过工作和生活的磨练，我的人生不断进步，我的人生价值得到不断的提升。

当我的业务水平不断提高，做人、做事得到领导和同事们的一致认同，先后被推上支行信贷科信贷员□xx办事处副主任□xx办事处主任□xx办事处主任□xx办事处主任等岗位的时候，除了感谢领导和同事们，我还要感谢我的家人对我处处的关心、时时的提醒和默默的支持。被爱的和爱家的男人，工作才更有信心和动力。

哲人说，要学会感谢。我觉得，这句话，的确是伴人随行一生的真谛。

此刻，站在竞聘支行副行长的演讲席上，我要感谢国家金融体制和用人机制改革春风的吹拂，感谢xx市行尊敬的领导给了我们这次锻炼和展示才情的机会，感谢xx支行的领导和同事们对我的热情举荐。

我还要感谢在座的各位领导、各位评委耐心倾听我们的演讲、对我们品评和打分。

今天，对我们几位应聘者来说，机会只有一个，但机遇是共同的。我希望自己能够获得成功。但是面对几位竞争者，我有着一份同样的诚挚祝福。

下面，首先向各位领导、各位评委简要回顾一下我的工作经历。

1992年，我从财金学校毕业后，被分配到xx支行磨头办事处，先后从事过出纳、复核、记账等工作。3年多时间，同事们的帮助，学养了我认真、踏实、勤勉的工作作风，形成了我向学、多思、钻研的良好习惯。这个积累，是我以后工作中享用不尽的一笔宝贵财富。

1995年，参加支行的机关工作人员招聘考试，我以优异的成绩，进入信贷科担任信贷员工作。信贷工作，责任重于泰山。规章制度必须严格执行，业务机会又不能放过。最重要的，是把银行的资金风险降低到最低的限度。这是个锻炼人的专业能力、预测能力、判断能力、掌控能力、拒防腐蚀能力的重要金融岗位。1999年，我参与农发行粮食附营业务贷款划转农行的工作。吃透精神、熟悉政策，在上级行的坚强领导下，我在xx市人行主持的划转协调会上据理力争、灵活处置，将2000多万元不良债务拒之于门外。

1999年，我参加城区办事处主任竞聘，担任城西办事处副主任。2000年，便被调任邓元办事处主持共作。如何带好一个团队，是我面临的全新课题；存贷总量翻番，是我的工作目标；优化信贷资产结构，贯穿我工作的始终。一名党员，就是一面旗帜。我事事、处处率先垂范，并着力培育“团结、开拓、争先”的团队精神。以建立职工共同愿景，来提高柜面服务质量；以深度开发金融产品，来避免同质化竞争；以建立牢固的银企合作关系，来拓展黄金客户；以资产剥离、清收、压缩，来降低不良资产比例。最后，终于实现了存贷总量“再造一个邓元办事处”的翻番目标。

2004年，我被调任磨头办事处主任。磨头镇，是一个经济基础相对薄弱的落后老镇。私营企业发展不快，政府招商引资成效不明显，公存款拓展空间不大。而办事处的现状是，网点的外在形象和服务水平差、人心混乱，办事处面临机构不保的险境。抓外观环境改造、开展优质服务规范化活动、开展业务公关活动，我带领大家深化服务，扩展服务外延。结果，存款总量净增3675万元、突破一亿元，连续两年创历史新高。

2006年4月，我担任城北分理处主任。一年来，克服人员结构老化、地处偏僻的不足，创新工作思路，至今年6月，各项存款净增4016万元，存款总量净增额居全行前3名。同时，各项业务均取得了长足的发展。

回顾过去，我个人成长的每一步，都凝结着领导对我的培养、同事们对我的关心和支持。这些培养、关心和支持，增添了我今天站出来大胆竞聘的勇气。

15年的工作经历，让我熟悉如皋这方土地、让我深爱农行这份工作。xx正进入一个构筑新的经济增长模式的“关键期”，正进入一个跨越式发展的“黄金期”。地方经济的全面腾飞，也正是我们银行同步发展的机遇期。

近几年来，我们xx支行在现任领导班子的带领下，优化金融产品结构，存款总量连续攀升，贷款有效投放明显加快，中间业务快速扩张，职工收入明显提高。按照农行股改上市的整体思路和xx市行的工作要求，xx支行正适时调整战略，以发展为主线、以改革为动力、以创新为手段、以效益为目标，面对市场、服务地方、提升形象，正加快建立xx农行真正意义上的商业化运作机制。

我们一定会看到，内控管理力度进一步加大、措施进一步完善，对规章制度的执行力进一步提高，“发展是第一要求、控险是第一责任”的理念更加深入人心。农行，必定会跟上时代发展的步伐。

各位领导、各位评委，此刻，站在这演讲席上，我并不敢说，“如果我被聘为xx农行的副行长，我会如何怎样”去施展拳脚。因为尚未进入角色，能像诸葛亮“隆中对”便预知“三分天下”的，又有几人。但我可以说，如果我被聘为xx农行的副行长，我会定好位、尽好职，当好配角、做好参谋，为和谐领导班子、和谐机关建设尽自己最大的努力；我还可以说，我会不折不扣地遵行上级行的方针、政策和指示精神，“围绕发展、转型、提质、增效”的工作主线，为我们的银行又快又好的发展贡献出自己的一切。