

最新银行党性演讲稿 银行竞聘演讲稿(通用9篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

银行党性演讲稿篇一

大家好!今天，我本着参与、锻炼、挑战自我的宗旨站在这里，以平常、诚恳的心态接受领导和同志们的检阅，竞选本行副经理一职，希望能得到大家的支持。

我叫，由于工作的忙碌，专业是，现任。自进入行后，在领导和广大同仁的支持和帮助下，我从一个业务新兵，逐步成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人，从中我学到了很多知识，找到了工作的目标。今天，我能有机会参加这次竞选上岗活动，心里感到非常激动，并借此机会对长期以来对我工作给予支持、关心和帮助的领导和同事，表示衷心的感谢!

(一)具有虚心好学、严于律己的优良品质。自进入本行以来，能自觉遵守银行的各项规章制度，认真学习专业知识、各项创新技术以及管理方面的理论知识，并在多年的实践锻炼中积累了不少工作经验，善于学以致用，扬长避短，创造性的开展工作。

(二)具有良好的政治素养。作为银行的一员，在工作中不仅有坚定的政治立场，而且有较高的思想政治觉悟，我是学行政专业的，对行政部知识有一定的基础，但在业余时间，我却从未间断过学习。并将理论学习运用到实际的工作中，把

更高的着眼点放于整个银行、整个社会。

(三)具备爱岗敬业、甘于奉献的精神。一直以来我对照着“老老实实做人，踏踏实实做事”的人生信条在努力。无论是在哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。具备了吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是、求真务实的工作作风。这些都是做好银行副经理工作的基本要求。

(一)要找准自己的定位，做好经理的副手。我想作为一名银行副经理关键是要找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。注重当好“副手”，协助经理发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的经营理念，简化办事程序，提升研究室层次，真正让领导放心、上下级称心、全体员工顺心。用自己对事业的热爱和忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、来提升银行的地位。

(二)做好综合协调工作，确保政令畅通。对下及时传达贯彻公司的各项决策，加强督办检查，促进各项决策的落实。认真、科学地搞好领导与领导、部门与部门、员工与员工之间的沟通协调工作，避免互相扯皮、推委，出现工作空档，确保各方面通力合作，默契配合，步调一致，共同完成银行的各项任务。并按时、按质做好银行各项人工成本的预算、分析，把控人工成本，组织银行各类工作计划、总结、会议、决议以及以银行名义上报下发的各种文字材料的起草、整理、审核、打印，并做好保密工作，并将收集的各类反馈意见，将其整理、分析，并提出解决方案向上级及时汇报。

(三)尽职尽责，努力实现自身价值。根据银行发展计划，拓宽招聘渠道，优化面试流程，确保引进出色人才，深化绩效考核制度，将个人绩效考核与组织绩效考核有机结合，根据

银行运营状况及市场薪酬情况和岗位特性制定出合理的薪酬激励机制，更好的激励员工，调动各级员工的工作积极性。通过岗位价值评估，突出不同岗位之间的责任与贡献，实现以岗定薪，岗变薪变，合理拉开薪酬差距，实现真正的内部公平。根据部门的工作安排，对部门员工进行考核、指导和培养，优化人员配置，提高部门工作效率。根据银行战略业务重点，结合员工需求，制定符合各级员工学习与发展的培训计划，以求更大程度上开发人力资本，从而推进公司快速发展。我还有一个重点的工作就是，发展商户的信用卡。商户是银行卡的消费场所，其服务质量对银行卡的发展影响重大。用卡环境好，银行卡使用方便，消费者就容易接受，发卡量或者说持卡人就会增加，否则，消费者就会排斥这种结算方式，持卡人和发卡量就会委琐。所以，发展商户和发展信用卡是密不可分的，这一点也将会成为我以后工作的重点项目之一。

在过去的工作中，我不断的完善自我，超越自我，我自信有能力迎接新的挑战，也渴望得到各位领导的认可，能给我机会，使自身的业务素质不断提高。

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行党性演讲稿篇二

大家好！

今天，我又有幸来到这里，参加这次银行爱岗敬业演讲比赛，感到非常激动和荣幸，再次给各位领导讲述我的小故事。第一块表挂在客厅，它快十五分钟，那是因为从我家里到xx农行上班这段距离正好需要十五分钟时间。我看着这块表上班，我每次都能提前到达岗位。可以利用这段时间轻轻松松地作好岗前的一切准备。第二块表在我的卧室，它是北京时间，只有我自己知道自己该按时做些什么。第三块表在我的小休闲室里，房间虽小，但自由的空间很大。我把这块不起眼的

小表拨慢了十分钟。下班回家，我最喜欢钻到这间小屋里，看电视、上网、聊天、自娱自乐。有朋友来访，我就把她拽到这间小屋内，朋友要走了，我就说，时间还早呢！说不清自己是一种什么样的心态，我想让朋友多陪我一会。每到这时候，我也总想让时间过得慢一些。生活是美好的！清晨，我推开窗户，太阳从东山冉冉升起，火一样的朝霞托着金红的巨轮，从遥远的山脊上吐露出来，向浅碧的天空上散射出万道光芒。

每当这时，我打好领带，穿上工作服，就强烈地意识到我是一个农行人。作为农行人，我很自豪。常常以骄傲的姿态走在上班的路上。见到朋友，也总是以自信的口气与他们谈天说地，夸耀一番。这不，在我的休闲室里，也就是慢十分钟的空间里，我与朋友又在侃侃而谈。我们谈到了这次赴省城演讲比赛，谈到了xx农行这几年的巨大变化。我们回忆起了1999年农行惨淡经营那阵子，当时亏损高达20xx万元，仅有2.7亿元的存款还掺和着6000万元的水份。农行新班子上任后，通过三年多的奋起直追，一举扭转急剧恶化的经营局面，甩掉了多年亏损的帽子。连续四年以新增存款5千万、1亿、2亿、4亿元的翻番速度递增，存款总量由原来的2.7亿元到如今的14.7亿元；年均利润以60%的速度递增，利润额由原来的亏损2千多万元，到去年年底盈利840万元。农行在xx四大行中排行之首。今日的农行人走在xx的大街上，自己都觉得多了一份自信。正是为了赢得这份自信，每个农行人都在尽职尽责。我也不例外，我拨快钟表的时间就与这份责任有关。那是20xx年4月，刚走马上任的行长xx在就职演说中，发出了令全行震聋发聩的誓言：“三年内如果不能改变xx农行的落后面貌，我一不要职务，二不要党票，三不要工作”，这个誓言也写在了他向市分行立下的军令状上。

“一年打基础，二年上台阶，三年大发展，希望全行员工与我同舟共济，抓紧时间”。刚开始，我们怀疑这位行长是不是在说大话，心想“抓紧时间”对我们这些小卒来说，还不

就是按时上班，干好自己的份内事就行。扭不扭亏，增不增盈那是行长的事。自己就是这平平常常的工作，脏兮兮的钞票，抽不完的账卡，循环往复的操作。终于，我亲眼目睹了行里发生的一些事，这给我心灵带来了巨大的震撼。市地税局要向煤矿征收转产资金，这可是各大银行看好必争的大“蛋糕”啊。箭在弦上，分秒必争！要想吃到蛋糕，就必须抢先争取！刚一得到消息，x行长便不顾身体发高烧，带病亲自赶赴地税局商定此事。此刻，地税局征收转产资金的动员会正在召开，在场的人都为他这种只争朝夕的忘我精神所感动，最终，8000万元的转产资金落户xx农行xxx一位爱行如家的普通员工，寒冬腊月下大雪，不顾天冷路滑，奔走五十里，争取到了30万元的存款xx一位农行的年轻人，为了接待一位顾客清点24048元零钱，错过了与最亲的奶奶生死诀别的时间。一件件感人的事迹，重重地触动了我的心，我豁然明白“时间就是效率、时间就是金钱”，“爱行如家、无私奉献”的真正内涵。这一天，我在客厅呆坐着，吃不下饭，行里发生的一幕幕掠过我的眼前，“我为农行添光彩”这不是一句空洞的语言，而是实实在在的奉献。突然，我的目光停在墙上挂的钟表上，突发奇想，我幼稚地拨快了十五分钟，我要和行里的人一起抓紧时间。就这样，我每天能提前到达岗位，弹弹灰、摆摆花、通通风、扫扫地，点点滴滴献真情，分分秒秒抢时间。一次又一次，我和同事们用女性特有的温和细腻、善解人意，用农行员工特有的满腔炽热、无限真诚，让每一位顾客高兴而来，满意而去。有时，面对顾客不讲道理、破口大骂，我也能宽容忍让、笑脸相迎。并告诉我自己要坚强、要忍耐、要理智、要用微笑解怨气，要用温暖化坚冰，要用真诚换人心。但当顾客离去的时候，委屈的泪水往往难以抑制，夺眶而出，回到家里的小屋，痛痛快快地哭上一场。但后来我想通了。

我行连续二年荣获农总行先进单位称号，撑起这份荣誉的不就是全行员工的共同努力吗，这里就有我的一份。一颗亮闪闪的金融之星在长平大地上闪烁，闪烁的光辉中不也有我发

出的光点吗?于是，我满怀信心，劲头十足，全身心地投入到工作中去!然而，无论是谁，一种重复的劳动干多了，往往会使人感到疲惫和无奈。每当这个时候，我觉得行长就是台发电机，在没电的时候给你充满电，让你精力充沛，继续向前。每当这个时候，我觉得行长是一根标杆，他让我从心底里佩服，他是一名合格的共产党员!去年十一月份，行里竖起了倒计时牌，牌上写着：“离年底还有40天，货币清收任务413万元，不良贷款净压830万元”看到这个倒计时牌，一种紧迫感、责任感油然而生。这种感受和行长的提醒汇成一股强大的电流，随时击碎我正在滋生的懒惰和疲惫，起初，我曾悄悄地把客厅的钟表拨回了原位。然而，每当“爱行如家、爱岗奉献、勤奋敬业”的大标语映入眼帘，每当看到行长和全体员工那种昂扬的斗志和勤奋敬业的精神，我再也不想把钟表拨回原位。

我觉得，在我工作的历程中，我要让这块快表一直伴随我为农行业业竭尽全力，伴随我和同事们一起去实现20xx年“525”的宏伟目标。三尺柜台，微乎其微，众人划浆，开动大船。我不再讨厌这密密麻麻的数据，我倒觉得这密密麻麻的数据像绿水青山让我徜徉其间;我不再厌烦这嘀嘀哒哒键盘声，而倒觉得那是一支美妙动听的乐曲。农行人，农行的事，农行的工作作风，农行的所见所闻都让我感动，让我留连!我爱你，农行!我愿做，农行人!我要为你增光添彩!我要为你赢得效益、赢得时间、赢得称赞。

银行党性演讲稿篇三

为了能够充分发挥我的所知所学，体现自我的本事，实现自我价值，为我们的.事业发展做出更多的贡献，故参加本次储蓄负责人的竞聘。

我竞聘储蓄负责人的优势主要体此刻以下几方面：

一、年轻好学，具有较好的年龄优势，理解本事比较强，对新

业务比较敏感，能够创造性开展工作，并且有信心，有决心，也有本事在领导的正确领导下，圆满完成上级分配的各项任务。

二有较强的事业心，进取心和开拓创新意识。我充分认识到仅有改革和创新才是信用社发展的生命力所在，才能在激烈的竞争中不断壮大，才能促进管理水平和经营效益的进一步提高，正因为有了这种认识，我坚定干好工作的信念。更加热爱本职工作，珍惜自我的岗位，兢兢业业，一丝不苟，认真真做好每次工作。

三具备必须的金融理论知识，这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学学中干，完善自我，提高自我。几年来，先后经过了会计员，助理经济师，经济师的职称考试，每次都是凭着扎实的知识经过的。

四熟悉业务，了解储蓄工作的方方面面。我先后在六个储蓄所工作过，对每个岗位都十分熟悉，了解储蓄人员的所想所需，能够在实际工作中把握好度的要求，这有利工作的开展。

如果能被聘任，我将协助领导做好以下工作：

我们每个人都清楚服务对于信用社的重要性，可是对于一些细节却被大家忽视。如内外着装的不统一，无法让客户感受到一种团队精神。接待储户时面热心不热，会导致一些随意性的动作和不当的言语。接待大客户的热情洋溢，对待小户的漫不经心。搞好优质服务，就要从服务细节上下功夫，改变一些习惯性随意性的动作，强调肢体语言的重要性。同时要开拓服务的深度和广度，在服务上做足文章。

一名职工初到银行，能够说他素质低，如果过了几年还是素质低，就要从培训工作和制度执行上找原因，是不是培训没到位，制度不健全或者没有得到完全执行。职工的素质高低和制度的贯彻执行是密不可分的。一方面要加强业务技能，

人格修养和各种规章制度的学习培训，另一方面要抓好制度的贯彻执行，做到赏罚分明有理有据，坚决杜绝奖人以亲，罚人以疏的不良做法。仅有这样才能产生提高素质和执行制度的内在动力。

企业的发展壮大和他在消费者心目中的认知程度息息相关的。信用社作为一家为客户供给投资理财服务的特殊企业，尤其需要客户的认知程度。我们能够经过媒体宣传自我的品牌形象和赞助一些有必须影响力的活动，让大家认识了解信用社，提高在群众中的认知程度。在条件允许的情景下，为储蓄所设计一种有自我特色的统一牌匾和装修，给客户一个完美的企业形象，为我们的工作供给可靠的外部保证。

作为一名专业负责人，必须及时了解职工的思想动态，要经常性与职工进行交流沟通，减轻他们的思想负担。不要一味地施加压力，工作目标定得过高，规章制度定得过严，表面上看是增加了工作危机感，职责感，节奏快了，而实际上，这种单靠压力压出来的效率是不会长久的。而朝不保夕的工作环境，更无法令职工发挥应有的进取性主动性和工作热情。要创造一种公平竞争，机会均等的工作环境，要用优质劳动，优质取酬的激励方法，激发每个人的潜力，而不是只调动少数人的进取性，使每个人真正认识到，仅有辛勤劳动，苦心钻研，才能获得更高的效益，才能更好地实现个人的自我价值。

银行党性演讲稿篇四

大家好！我很高兴参加这次会议。我是xx银行的退休员工。虽然我不再工作，不能做实际业务，但我仍然密切关注银行的进展。当你有任何想法时，你也应该及时与老领导沟通。毕竟，无论你去哪里，我都是xx□

我于20xx年从xx支行退休，从事钢结构工程项目6年。我一直关注xx银行的发展现状和发展形式。众所周知□xx银行的前身

是莱芜市信用社□19xx年在集中管理的基础上成立。过去□xx银行是莱芜金融业典型的“小一代”□xx银行在规模、效率和人员方面无法与其他银行相比。

然而，经过十多年的艰苦经营，这“小一代”取得了令人瞩目的跨越式发展，创造了惊人的非凡成就：据我所知。银行总资产由19xx年的4.66亿元增加到249亿元，各项存款余额达到200亿元，居莱芜银行业首位□xx银行能够在短短十几年内实现非常规跨越式发展，最重要的原因是xx银行在不断扩张，不断探索和总结一套独特的“xx文化”；以及；企业思想政治工作模式为企业的发展注入了不竭的精神动力。在《金融时报》上□xx银行荣获“年度最佳中型城市商业银行”和“年度最佳风险控制中小银行”荣誉称号。

近年来，我认识很多各行各业的老板。认识他们后，我尽力为他们工作，让他们在xx银行做生意。我记得有一次和香港好德集团的领导共进晚餐，问我在哪里工作，我告诉他们xx银行的发展。存款余额达到200亿元，位居莱芜银行业第一，同时也介绍了浩德集团的实力和发展。

那时，我说，如果你需要我们为你服务，打电话给我。我必须好好为你服务。几天后，他们主动约见我谈银行业务，并愿意在xx银行开户。这样，我增加了主要客户。我认为这位客户是一位大客户，必须与他保持良好的关系。经过多次交流，我们的感情一次又一次增加。在孩子的问题上，我认为很多父母应该和我一样。只要他们的孩子健康、向上、脚踏实地，我们的父母就必须充分合作。

在当今竞争激烈的社会，我们应该鼓励孩子树立正确的人生观和价值观。当我们在工作中遇到困难时，父母应该给予提示、帮助和适当的建议。虽然我现在不在银行工作，但我还是个商人。我女儿很荣幸进入xx银行。我仍然尽力指导她如何获得存款和服务。

无论有多少银行客户，如果没有良好的服务，他们都无法稳定客户来源。服务是无止境的。我想方便顾客。只有这样我才能信任xx银行，如果你想完成存款任务，你需要拉几个大公司和单位来存款。以个体工商户为主，普通居民存款为辅。

我经常告诉我的女儿要与客户进行更多的沟通和介绍，要有必要的风险识别和服务理念。你应该让顾客认为你是在为他服务，而不是在帮助你。寻找合适的客户一些拥有大量资金的客户更注重服务，与客户沟通，让客户认识到你的性格。只有在客户了解您之后，押金才会自然支付。通常，维护一个大客户远远超出了你个人的能力。然而，最困难的是后续维护。重点客户的深度维护是一个非常重要的话题。我相信，在各位领导和同仁的共同努力下□xx银行一定能够快速、良好地发展，业绩一定会蒸蒸日上。

祝xx银行做大做强！

谢谢！

银行党性演讲稿篇五

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！

银行党性演讲稿篇六

大家好！

管理不到位，资金出问题、安全出问题，发展再好也白搭，所以管理一定要到位，不仅要规范好各项工作流程，明确各人职责，而且要尽量简化以提高工作效率等等；同时要做好各项过程管理，做好对员工的知识管理，要有居安思危的意识，与时俱进，不断学习充电，提高员工素质。

服务的好能够很好促进营销，而营销到位也体现在服务的过程中，两者不是对立的是相辅相成的。通过过程管理，内部沟通交流，不断总结好的经验做法并公示，同时督促帮助后进者，推进整个团队前进。

要创新发展模式：首先根据我们的产品定位来寻找目标客户，定好详细的、可操作的上门走访、营销计划，对可能成为我们客户的目标客户群建立客户档案，同时不断跟踪、回访，了解客户喜好，通过与客户不断沟通，和各种个性化营销手段、创新的营销模式，以诚心来打动客户，使客户使用我们的业务并成为我们长期的客户，要做长期品牌，通过良好的服务等手段提高客户忠诚度，并进而带动其它客户使用邮政业务，滚动发展，做大做强各项邮政业务。

然后再表表自己的决心和自己态度，表明如果自己竞争不上，说明离这个岗位的要求还有一定的差距，将会在今后的工作中更加努力，不断学习提高自己的综合素质，使自己符合要求，并争取下一次机会。

接下来，领导们会问一些问题，比如业务发展有什么新招？如果遇到客户刁难如何处理？如何更好处理员工矛盾？如何处理与上级关系等等，这些都必须提前想到，这样做到心中有数、临危不乱不慌对答如流，机会才会大一些。

银行党性演讲稿篇七

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 and 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。

银行党性演讲稿篇八

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我，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！

银行党性演讲稿篇九

下问是由本站竞聘演讲稿频道为大家整理的《银行竞聘演讲稿》，欢迎参考。

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我xx年参加工作□xy年正式从事金融工作，过去的十几年里，从基层做起，立足会计岗位，不仅系统的掌握了财务会计制度，还积累了比较全面的银行业务知识和实践经验。

在xz年跳槽到zs银行天津分行会计部，主要负责会计结算管理,参与制定、梳理、执行各项会计工作计划和相关规章制度，监控全行结算业务运行情况，分析会计统计指标的变化情况，发现和化解柜面业务操作中的风险，为领导提供决策依据。

第一，实践积累，眼界宽阔，思路清晰，组织协调能力强。

xz年到xq年到zs银行天津分行会计部三年分行管理工作，让我学会了如何执行与协调,学会了对各项制度的制定和整合,可以说,从一个经办员到一个中层管理员,我完成了业务知识的原始积累,完成了业务经营由前台向后台的自然过渡,完成了一系列角色转变。

尤其是在ns银行总行机关这三年里，对金融行业监管的要求更加熟悉、理解的更加透彻，加之，自己的工作岗位又需要

同各基层单位进行协调、配合、沟通，自己在处理上、下级单位相关工作协调关系方面能摆正位置，理顺关系。

第二，熟悉国家相关的金融政策法规和商业银行运营知识，熟悉fxq相关的法律法规，熟悉银行业务及其运作方式。

我xy年进入到银行，从事过出纳、会计、清算、综合到财务管理等岗位，一步一个脚印地走到今天。在近十年的基层工作期间，无论是在会计业务的事前的核算、还是在会计监督的事中管理，都坚持合规的原则，十年基层工作不仅高质量、高效率地处理各项业务的核算手续，而且无一差错事故，维护了银行和客户资金安全。可以说这十年的基层工作经验这一路走来让我系统的学习了国家相关的金融政策法规和银行的基础知识，为今后的工作打下了坚实的基础。

第三，敬业奉献，肯于吃苦，潜能无限。

我敬重自己从事的事业，专心致力于自己的岗位，千方百计将事情办好。自加入到合规部以来，特别是我行改制期间，大到出台各方面的管理制度，小到公文的标准化，都能潜心学习、研究。由于时间紧任务重，自己加班加点，精心准备材料、深入基层，充分征求意见，缜密思考，为拟定、评审制度打好了坚实的基础。

各位领导，各位同事，洋洋洒洒数千言，或许未能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对事业的执著和对农商行的热爱。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我必将以更大的干劲迎接挑战，超越自我，在fxq工作岗位上用行动诠释我今天的话语，以百倍的信心和努力，为ns银行贡献自己的力量，向各位领导和同事们交上一份满意的答卷！

1.银行竞聘的演讲稿

2.银行竞聘演讲稿500字, 银行竞聘

5.银行岗位竞聘演讲稿范文

6.2018银行行长竞聘演讲稿

7.2018银行行长竞聘演讲稿怎么写

8.竞聘银行主任演讲稿范文