

最新银行柜员演讲比赛稿(精选8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行柜员演讲比赛稿篇一

您好，感谢这段时间来您们对我的关怀，然而今天我却不得不呈递上我的辞职申请。

刚刚大学毕业的我，不懂得自己的兴趣所在。走入金融行业，我感觉不到工作的快乐，而自己却是十分在意这点，因为我知道，一份工作如果失去兴趣，即使投入再多，最终也不会得到自己想得到的，经过这段时间的自我了解，我找到了自己的兴趣，如果一个人喜欢做一件事情，或许会把一份工作当成是事业，而不仅仅是职业，做这样的决定，实属是对团队和对领导的负责，也是对我自己负责，希望领导理解。

虽然过去我失败过，但我还是怀有一颗强烈上进的心，希望在青春这样黄金的时段里能够博览全书，尤其是认真研读一些对自身职业发展有益的书籍，因此这需要一个时间弹性很大的工作，因而离开这也是出于自身职业规划的考虑。

希望我的离职请求能够得到领导的批准。

此致

敬礼

申请人□xuexila

__年__月__日

银行柜员演讲比赛稿篇二

尊敬的领导，亲爱的同事：

大家好！

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“20xx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。

尊敬的各位领导，各位评委、朋友们：

大家好！我是来自支行分理处的。首先感谢领导给了我这样一个锻炼的机会。在这绿意浓浓、繁花似锦的季节，有幸与各位同仁相聚一堂，共同交流工作心得，我感到万分荣幸。我发言的题目是《服务之路 与爱同在》。

是啊，惟有永不枯竭的精神力量，才可以支持我们走得更远，才可能让平凡的生命焕发出别样的精彩！正是基于这样的信念，

让我激扬青春，积极向上，不断求索；正是这样的信念，让我立足岗位，无私奉献，无怨无悔！

精神如此重要，那么，这种精神到底是什么呢？我以为，这种精神就是爱。这种爱包括两种，一是对企业和工作的热爱，二是对客户的关爱。我们常说“干一行，爱一行，爱一行专一行”，讲的就是对企业和工作的热爱。英国谚语说“事业是生命的盐”，说出了“干一行”的重要性；苏联的高尔基说“事业应该欢笑着去做，事业可不喜欢沉闷”，说出了“爱一行”的必要性；歌德曾说“责任是源于对所做事物的热爱”，讲的就是专一行的重要性。确实，只有热爱企业，热爱金融事业，我们才会孜孜进取、上下求索；才会不断丰富自己、完善自己、超越自己；才会为了“善其事”而不断“利其器”。同样，只有对客户怀有深切的关爱，我们的神情才会不再淡漠；我们的笑容才会不再勉强；我们的语言才会不再冰冷；我们的行为才会不再机械，而客户的心也会由此而温暖。

正是因为对工作的热爱，我自工作以来，一直立足岗位，尽心尽责，不断学习，苦练技能，以提高工作效率。随着知识经济时代的到来，企业之间的竞争越来越表现为员工素质之间的竞争，未来成功的企业必是学习型的企业。从这一意义上说，企业竞争的实质是员工学习能力的竞争。因此，争做知识型员工，最大限度地发挥自己的才能和技巧，是每一名员工的职责，是保证企业在市场竞争中站稳脚跟并赢得竞争的重要保证。作为一名国际业务清算的窗口服务人员，我的工作主要是负责网上银行注册、上门收款、国库集中支付、为申报单位审批、代收工资及营业部日常的客户维护等。我深知自己岗位虽小，但责任重大。有人说，银行的工作只是“收收放放，点钞记账”，但我想，只要我们专研业务，敬业爱岗，我们的收收放放就会保证资金这个国民经济运行血液的畅通，我们手中的点钞记帐就会让阿拉伯数字变成美妙的音符，奏出新时代的乐章。我的工作是平凡的，每天都在重复同一个业务流程，但我一刻也没有放弃学习，放弃挑战。特别在我行推出创新服务方式，整合利用资源，有效提

高业务办理效率后，我更感到提高业务技能，学习新知识的紧迫感。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自身的理论素质和专业水平外，作为网点的一线员工，没有过硬的业务技能，就干不好本职工作。因此，在工作之余，我十分注重加强业务技能水平的提高。我想，只有掌握了熟练的业务技能，才能在工作中得心应手，更好地为广大客户提供方便、快捷、准确的服务；才能提高工作效率，赢得客户的信赖，由此吸引优势客户群体。

正是因为对客户的关爱，我热忱满怀，耐心体贴，并把这份关爱心化为周到细致的服务！我们金融业是以服务为主旋律的工作，“用心服务”是我们的承诺，“客户满意”是我们的追求。而要真正做到用心服务，做到优质服务，就要怀着一颗关爱心，一份奉献情，切切实实的为企业着想，为顾客着想。

我有一位客户王女士，最初是和朋友一起来办理转账的。因为转账金额较大，直觉告诉我这是一名优质客户，于是我及时地向他推荐了个人理财账户金卡，在我热情详细地介绍之后，这位王女士接受了我的推荐，并开通了证书版网上银行。为了教王女士怎样操作网上银行，在家里的电脑怎样安装驱动程序，我特意为她做了现场演示，比如使用电脑登录演示、解说操作流程、提示操作要点等等。我热情周到的态度给客户留下了极为深刻的印象，我专业而真诚的服务得到了她的认同，我们产品的优秀性能更使她受益匪浅，从此，不仅她自己在我行的存款悄悄地增加，她还积极地介绍了几位朋友，这些朋友也都成为了我们的优秀客户。

俗话说“赠人玫瑰，手留余香”。一个微笑的眼神，一句温软的问候，是我们赠与客户的温馨玫瑰，饱含着我们的深情与厚谊。客户能够乘兴而来，满意而归，就是对我们最好的回报。正是基于这样的理解，因此，不管是接待、咨询、受理业务等，我都热情服务，用我的热心、细心和耐心、换取客户的安心、放心和舒心。

奋进的道路没有尽头，我们对服务的探索也没有终点！我到公司的时间不长，但在这里所得到的锻炼却不少。在这个温馨如家的集体里，领导的关怀与鼓励、同事们的帮助与支持、团队的精神与氛围，加快了 my 成长。我知道，我还年轻，有太多的东西需要向领导和同事们学习，更有许多缺点和不足需要我不断地克服。在以后的工作中，我会更加虚心学习，不断完善自己，用更加优质的服务，为我行的发展添砖加瓦；用真诚的奉献，铸就金融事业的辉煌！

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行柜员演讲比赛稿篇三

比尔·盖茨说过这样一句话：“每一天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业又是什么创造了他的财富是职责与激情！我认为职责是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是职责心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。职责促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从此刻做起，将职责扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范潜力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不

然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益潜力。

规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的xx银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

银行柜员演讲比赛稿篇四

你们好！我叫xx竞聘的岗位是新区信用社综合柜员。

我自*年初考取信用社以来，先后在铁石口、金鸡、嘉定及嘉定分社实习和工作过，现在是安西信用社的综合柜员。

我之所以竞聘新区信用社综合柜员，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，信用社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，个人简历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。

银行柜员演讲比赛稿篇五

xx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名xx员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

是的，在xx员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到xx人的真诚，感受到在xx办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存

款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大!人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，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。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，为客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望!但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献!

今天，我们正把如火的青春献给平凡的岗位，中国xx银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我

正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创xx银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

银行柜员演讲比赛稿篇六

大家好！

首先感谢各位领导给我这次参加比赛的机会！

xx年，我来到了xx商业银行xx支行这个温暖的大家庭，记得在岗位培训的时候，给我们上课的老师反复强调两个词汇：关爱和责任。在随后的工作中，我逐步体会到了这两个词所蕴含的价值与意义，也逐渐明白了xx商业银行蓬勃发展的源泉所在。

俗话说得好：一个篱笆三个桩，一个好汉难三个帮。

在现代社会里面，团队合作非常重要，组织的目标能否顺利地实现，很大程度上取决于团队中的成员能否互相关爱，团结一致，分工协作，形成合力。

在我刚刚走上信贷这个工作岗位的时候，实践经验很匮乏，既不懂得如何恰当地与客户沟通，也不熟悉银行的各种金融业务，曾经一度很消沉，总是怀疑自己能否胜任信贷工作。

当时，负责带我的xx师傅看在眼里，急在心上。为了能够帮助我摆脱心理阴影，早日熟悉岗位工作，他耐心的进行言传身教，用行动告诉了我如何做一名合格的信贷员。

在工作的时候□xx师傅总是把我带在身边，传授我如何与客户打交道，如何快速准确的办理信贷业务；在休息的时候，他

给我讲授银行的各种规章制度和信贷员的工作技巧，直到我完全理解为止；甚至在周末的时候，他也会放弃正常的休息，把自己多年的工作经验传授给我，让我在最短的时间里撕下了“新手”的标签。

就这样，经过xx师傅无微不至的教导，我终于熟练掌握了信贷业务技能，练就了过硬的岗位技能，整个人也变得充满自信，敢于迎接各种挑战。

榜样的力量是无穷的，在xx师傅的示范下，我也会对新来的同事伸出关爱之手，竭尽全力帮助他们尽快融入这个团队。

让爱心传递，让感恩续航，这就是我们的团队精神，也是把大家连接在一起的最大保障。

人们常说，眼睛是心灵的窗口，对于我们商业银行而言，信贷员是银行奋战在直面客户的第一线，也是最直观展现我们服务的窗口。从某种意义上讲，信贷员就是银行的形象代言人，起着联系客户与银行之间的桥梁和纽带作用。因此，信贷人员服务的表现在一定程度上代表着银行整体形象，信贷员的服务直接决定着客户对银行的认可程度。

为了更多的客户提供更好的金融服务，努力成为本地区最受尊敬的银行，这是我们xx商业银行的企业理念，也是冲杀在市场第一线的信贷员们执著的追求。

为了促进xx地方经济发展，解决中小企业和广大群众资金周转的燃眉之急，我们信贷人员想群众之所想、急群众之所急，披星戴月，餐风露宿，积极上门服务，掌握群众生产生活资金需求情况，及时发放贷款，解决实际问题，在客户中树立了良好的口碑。

十年来□xx商业银行累计发放各类贷款60多亿元，为我们脚下的这片热土倾注了浓浓的深情。

用爱凝聚力量，用心诠释责任，这已经成为了我们xx商业银行的一种企业文化，成为了广大员工为之坚守的牢固信念。阿基米德说过一句名言：给我一个支点，我可以撬动整个地球。

对于我们xx商业银行而言，凭借着“爱心”和“责任”这两个金色的支点，必将能够驱动公司在高速发展的快车道上奋勇直前，为我行添光彩，为xx谱辉煌！

银行柜员演讲比赛稿篇七

在工商银行工作有xxx年有余，在此期间，我通过与客户的深入交流和沟通，为客户提供了高质量的服务，本人深刻认识到柜面服务是银行的窗口，所以我们的服务质量就直接关系到银行的发展与生存。

作为一名柜员，我具有优秀的沟通能力和组织协调能力。处理客户的存贷款工作是服务性质的工作，在实际工作中，我坚持做到了让客户放心、满意，多年的工作经验让我能够有效的与各种客户沟通，并且在处理紧急事件时能够冷静快速的作出反应，积极进行协调解决。

曾经有一位经济学家这样说过：“无论你的工作是怎样的卑微，你都应该付之以艺术家的精神，倘若你对工作具备了百分之百的热忱，那么你就会从感觉自己并不平庸，这样你就胡将你的工作视为你人生奋斗的一种乐趣，这样你就能够竭尽全力的去善待每一位客户。”在今后的工作中，我将会从以下几点出发来完善自己的工作、提升自己的服务质量。

在每天的工作中，我们都要为几十或者上百的客户办理存取款业务，有时工作时间接近10个小时，有时忙的上厕所的时间都没有，但是我们高度意识到位客户提供良好服务的重要性，因为服务是一家银行稳定发展的载体，银行经营从本质上来讲也就是银行服务的经营，银行内部为客户服务的态度、

服务质量等就直接决定了银行的业绩与银行的发展，柜员作为与客户直接接触的桥梁之一，我们更要认真的对待每一位客户需要处理的问题，尊重每一位客户。

要让顾客感受到我们在用心服务，在日常的观察中，我勤于思考、善于发现，持之以恒的做好为客户服务的每一个细节工作，在工作中我从没有抱怨过客户对我们的态度，因为客户对我们的态度实际上也是自己对客户的服务态度的反面镜子，出现问题后，我不会挑剔镜子的不好，而是从自身出发，寻找不足之处，并加以改进。

在日常工作中我将认真慎重的对待审查贷款，改善审查质量，提高了库存、密码、凭证管理，提升风险管理意识。在工作中还可以实行客户分层管理，方便客户办理业务，提升业务办理水平，提升服务客户的质量，增强客户的满意度，提高客户的忠诚度，倘若客户感受到建行柜员服务方便，服务热情，到工行办理业务的客户数量就会增多，业务量加大，效益就会在過去的基础上得到提升，也就能够促进工行的稳步发展。

多年的工作经验让我具备了较高的工作业务能力。作为一名柜员，我非常热爱我的工作，这些年的工作中，我时时体验着它给我带来的快乐。在紧张有序的工作里我不断成长，通过学习、培训，总结自己的教训，我逐渐拥有了作为一名柜员应该具备的服务精神与服务理念，积累了丰富的经验，这些经验将成为我日后开展工作的有力支撑。

银行柜员演讲比赛稿篇八

竞聘演讲稿怎样写才能让你突出重围，胜券在握?本站小编为大家整理了关于银行柜员的竞聘演讲稿范文4篇，欢迎大家阅读。

尊敬的各位评委，大家上午好！

非常荣幸能够参加这次正职资格竞聘，心情非常激动。我现在能够勇敢而有信心的站在这演讲台上，感觉得我还行、能行，能胜任这一工作，也一定不会让各位评委失望。下面我从以下三个方面剖析自己，推介自己，恳请评委们指正和大力支持。

一、几年来的工作实践和成果

x年，我从银行学校毕业入行，平凡的度过20世纪，豪情的步入21世纪。风雨20xx年，在领导、同事们的关怀和帮助下，我成长并逐渐成熟。期间辗转数个基层营业机构、机关部室，从内勤到外勤，从基层员工到任部室副职多年，辛勤与汗水相伴，已锻炼成为一名遵章守纪、吃苦耐劳、甘于奉献的农行人。

也被县行申报为省级“青年岗位能手”。

二、竞聘优势

1、有长时间的基层工作实践，丰富的社会阅历，从事岗位多，业务知识比较全面。对于这点，通过我上面的简单介绍，相信各位评委一定有所了解。但我深信一点：时间、社会和平凡的工作最能锻炼人、培养人，它使我有理智、有激情、更有高度的工作责任心。

2、思想端正，有良好的人生观、处世观，能善解人意，甘于奉献。20xx年经县行党委认真考察、考核，我被组织接受为光荣的中国共产党预备党员，并如期转正，成为一名正式党员。日常工作中，我也是严格以党员标准要求自己，廉洁奉公，助人为乐；坚持正义，敢于同坏人、坏事作斗争。

3、勤奋好学，积极进取。工作中，我认真地学习领会上级行

制定的各项规章制度，以学习合规文化为契机，严格贯彻执行，杜绝出现违规、违纪行为。工作之余，培养自学能力，1996年通过自学考试，取得山东经济学院金融专业专科学历□20xx年参加开放式高等教育，取得中国政法大学法学专业本科学历；1998年通过了经济师资格考试，并于20xx年被县行正式聘用；20xx年参加国家企业法律顾问资格考试，顺利取得执业资格，并在20xx年山东省国资委举办的继续教育中被评为“优秀学员”。这些成绩的取得，得益于县行领导的支持。他激发了我积极进取的工作热情，也为我日后更好开展工作奠定坚实基础。

4、有多年的管理经验，能服从大局、服从领导。自x年4月以来，一直从事副职工作，一方面认真的履行岗位职责，切实抓好自身主要业务和分管工作，以身作则，严以律己；另一方面，积极地当好主任的参谋、助手，及时办理领导交办的各项工作。能识大局、识时务，服从领导，协同作战，圆满的完成县行分配的任务。

三、以后的工作打算

如果竞聘成功，我会从以下几点努力开展工作：

1、服从党委安排，及时进入角色，带好身边的人，切实履行好部门负责人职责。现在正逢新年伊始，各项工作刚起步，头绪也比较多，因此，首先应服从县行党委的工作安排，服从大局，树立“全行一盘棋”观念。根据年初县行全年任务指标分配，及时分解落实，不留任何死角。工作中以身作则，大胆管理，充分调动部门全体人员工作积极性，以饱满的激情全面完成工作任务。

2、继续发扬自己勤奋好学、吃苦耐劳的优良作风。作为部门负责人，应全面掌握金融法律法规、银行专业知识和上级行的各项规章制度，勤奋好学，搞懂、学会，并及时传达贯彻落实。工作中坚持吃苦耐劳的优良作风，身先士卒，积极发扬

“班长”的表率带头作用。

3、团结友爱，共同协作，确保全年工作安全无事故。作为部门负责人，首先应加强合规经营意识，始终坚持“安全就是效益”观念，紧抓内控管理，严防工作隐患，确保各项业务快速、健康发展。其次坚持谈心制度，要切实关注身边人，常交心，常进行思想和沟通。本部门全体人员之间应搞好团结，发扬团队精神，坚决杜绝武断、独裁。最后，充分利用好绩效考核体系，做到公平合理，奖惩分明，形成一种团结友爱、人人都求积极上进的良好氛围。

总之，一句话，“重在参与”。既然行党委英明决策，搭建了公开、公正、公平的竞聘舞台，我一定要积极的争取。无论结果如何，我都要衷心感谢各位评委的大力支持和帮助。我会一如既往，继续努力工作。演讲结束，再次衷心的感谢各位评委！

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，竞聘的岗位是新区信用社综合柜员。我自20xx年初考取信用社以来，先后在铁石口、金鸡、嘉定及嘉定分社实习和工作过，现在是安西信用社的综合柜员。

我之所以竞聘新区信用社综合柜员，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，信用社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！

各位行领导、各位同事：

大家好！首先我要感谢行领导给我这样一个锻炼的机会，不论这次成功与否，我都将获益非浅，对我今后做好本职有很大帮助。我行这次机构调整改革，为全体员工提供了一个公平竞争的环境，我非常拥护，并积极参与竞争。同时感谢行领导和同事们给了我这次难得的机会。

我之所以竞聘支行会计经理，是因为我相信自己已经具备担任这项职务的基本条件。我从94年大学毕业后，一直从事银行会计工作，一步步从基层做起，储蓄、出纳、会计、交换、联行直到会计主管，积累了丰富的会计工作经验和会计管理知识，熟悉各种相关的法律、制度、规定。在工作中始终严格自律，兢兢业业。在我行工作的一年多时间里，经过不断的培训和学习，已经熟悉和掌握了我行的各项会计规章制度，能够熟练使用会计操作系统办理各类业务，参加完成了以下工作：营业部筹建，本、汇票业务及电子联行系统的申办与开通运行，帐户管理系统的建立，年终结算，新系统上线等。在做好本职工作的同时，协助领导对营业部的会计工作进行了组织和协调。这些都为我今后做好会计经理的工作打好了基础。如果行领导任命我为支行的会计经理，我将充分运用我的会计工作经验和会计管理知识，组织、协调和辅导柜员做好支行的会计工作，在工作中坚持原则、诚实正直、廉洁奉公，防范和控制好业务中的各类风险，做好营销服务工作，协助行领导和外勤人员进行业务开拓工作，争取早日使支行成为我行发展的重要支柱。下面我简单介绍一下我对支行会计经理工作的一些设想。

一、建章建制、科学管理不管是规章、制度的执行和业务的操作，还是服务质量的提高，都有离不开人，离不开人的主观能动性。如果我是支行的会计经理，我首先要做的是从内部管理工作入手，制定切实可行的岗位责任制，确定每个柜员的工作任务和岗位职责，做好岗位责任制的细分与量化。细分就是把每项工作进行最大限度地拆解，每个步骤都要有固定经办人员，并形成固定工作模式，对每个柜员负责的工作部分，以签定责任书的形式作出明确规定，不许越权操作，越级办理业务，发挥相互监督机制的作用，以严格的内部控制防范风险的发生。量化就是工作成绩数量化，建立工作积分考核制，工作做得好、表现突出的人员奖励工作积分，不能完成工作任务甚至出现差错的人员要扣分，以积分的多少体现每个人工作质量的好坏。随时公布积分情况，做到公平、公正、公开。定期按积分情况进行考核，实现良性竞争，调动起人员的工作积极性。其次要做好人员的培训和学习工作。主要采取两种学习方式，基础会计制度和技能的学习以自学为主，重要会计制度和新业务的学习以集中培训为主，定期对学习情况进行考核，考核成绩会影响工作积分，努力创造良好的学习风气。采取轮岗等方式，为柜员学习综合业务知识创造条件，从而提高柜台人员的整体素质，为做好工作打好人员基础。最后要注意在工作中一定要按制度办事，杜绝违规操作业务，利用支行会计工作从零开始的有利条件，按规范做好帐务组织和帐务处理，从开业之初就搭建好高新支行会计工作的良好框架，为支行会计工作的达标创优创造有利条件。

第一、在宣传上，我认为要组织好柜台宣传工作，使柜台成为我行对外宣传的桥头堡，在宣传中要有针对性，如针对该区企业科技含量高的特点，大力宣传网上银行，积极推荐客户使用网上银行办理业务。为增强宣传效果，争取在营业厅设置网上银行宣传台，安装一台电脑模拟网上银行操作，使客户在办理柜台业务时，能够亲身体会我行网上银行方便快捷的优势，同时这个布置也有利于树立我行高科技银行的品牌形象。另外宣传工作要走出柜台。该区的电脑城经常举办

一些大型活动，要结合这些活动，组织现场开卡，现场办理网上银行等，相信一定会取得良好的效果。

第二、在日常服务方面，要严格按规范化服务和限时服务的标准进行考核，提高服务效率，在一般情况下每个柜台前等待办理业务的客户不能超过两名。每个柜员在工作中都要做到微笑服务，热情服务，不能仅仅满足做一个办理业务的机器，而要变被动服务为主动服务，努力为客户排忧解难，为不同客户提供个性化服务。支行会计柜台的服务宗旨是后台为前台服务，所有人为客户服务，力争在客户心目中树立我行精品银行的形象。

第三、支持和鼓励会计人员走出柜台找客户，挖掘所有潜在的客户资源，对吸存工作做得好的人员予以奖励，增加工作积分，做到全员面向市场。

第四、要充分利用新系统大前置、大集中的特点，努力收集各种会计信息，做好分析工作，寻找我行的市场定位，研究切实可行的市场开发策略，为行领导的决策提供参考，为支行的业务开拓提供帮助，扩大会计服务的深度。

各位评委，各位领导，今天，站在这里的我，恰如在站台等候上车的旅客，手中的车票已经攒出了汗渍，但是，我相信沿着在座各位开辟的绿色通道，自己一定能够搭上今天的幸运快车！谢谢大家！