

2023年柜员发言稿(实用8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

柜员发言稿篇一

你好。我的名字是xx，我今年xx岁。我有学士学位。我在xx—xx大学毕业，同年参加了xx—xx的工作。我在xx年通过了x的竞争性招聘考试，并被调到业务部做综合出纳。由于工作出色，xx—x和xx—x连续两年被授予“xx”和“xx”荣誉称号。

首先，他们有扎实的理论知识。自从参加工作以来，我一直坚持在学习中工作，在工作中学习，立足于自己的职责，努力学习，不断充实自己，完善自己，提高自己，大大提高了我的理论水平。加入协会后，协会在几次理论考试中取得了优异的成绩。平时，业务上从来没有任何差错，领导交办的所有任务都能顺利完成。

二是工作能力强。我在日常工作中脚踏实地，勤奋诚实，赢得了客户的一致好评。经过多年的学习和领导培训，我的组织协调能力、分析判断能力、应急处理能力和社会沟通能力都有了很大提高。调到销售部后，他加强了对更全面会计业务的学习，掌握了日常经营中的各种会计业务，得到了领导和同事的肯定。

第三，他们有强烈的企业意识、企业意识和主人翁意识。在我的会计岗位上，我深深地感觉到会计在合肥分公司的发展中起着重要的作用，我也深深地意识到我有很大的责任。我

一直坚信要做好工作，这也让我更加热爱会计，有强烈的主人翁意识，认真工作，一丝不苟地做好每一项工作。

第四，我年轻，精力充沛，热情洋溢，精力充沛，非常有耐心。会计工作既琐碎又繁重。我的年龄优势和耐心为我提供了保护。我接受能力强，对新业务敏感，能够创造性地开展的工作，迅速进入角色，并有信心、决心和能力成功完成上级领导分配的各项任务。竞争不是针对官员的。但是为了充分发挥自己的水平，体现自己的能力，在更高的舞台上实现自己的价值观。如果比赛成功，我的工作理念是：坚决服从上级领导的安排，积极配合分管工作的主席，以完善规章制度为基础，以改进管理为手段，以提高工作质量和经济效益为目标，做好助手，做好员工，务实开展工作。

首先，根据业务发展的需要，不断充实自己，提高自己。首先，在理论方面，要加强金融专业理论知识的学习，进一步提高理论水平。其次，制定学习计划，有针对性地学习必要的管理知识，更深入地掌握各种规章制度、操作规程和业务知识，理论联系实际，充分运用学到的知识开展工作，不断提高业务素质和能力。第二，加强内部控制和管理，完善岗位责任制，使各项制度适应业务运作。严格按照协会的部署安排，正确管理思路，完善内部控制制度，确保规范安全运行，加强对营业网点系统实施情况、重要凭证管理和使用情况、柜员卡交接和使用情况、各类登记簿的规范登记情况的检查，促进内部控制管理质量的不断提高。第三，做好员工业务学习，组织业务技能培训，提高全体员工素质。业务的不断发展需要员工素质的不断提高。督促员工学习会计合规阅读器和上级下发的文件，并抓紧时间进行业务技能培训。让员工从商业理论和商业技能两方面提高，从而提高整个团队的专业素质。第四，加强标准化服务教育，全面提升员工提供优质服务的理念。从增强员工的主人翁意识入手，让他们知道他们的发展与银行密切相关。在银行业竞争激烈的今天，优质服务对银行的发展起着非常积极和决定性的作用。让他们知道，他们需要客户从高质量的服务中受益，企业从

高质量的服务中受益，努力打造高质量的服务网点，并利用高质量的服务促进新的利益增长点。

如果这次比赛不成功，我就不会有负面情绪。我只会把它视为开阔视野和思考的机会。我也因此得到了改善。我会加倍努力工作，学会完善自己。尊敬的领导和法官，作为一名大学生工作者，根据我目前的理论知识、业务表现和工作能力，我已经完全符合担任会计主管的必要条件。我希望我能成功，让我实现我的美好愿望：在更高的舞台上更充分地为银行贡献自己的力量！

柜员发言稿篇二

今年9月，我光荣的成为了一名高中数学老师。学校让我带两个班的数学，我心里暗自高兴，心想，刚走上讲台就能带两个班的数学，这是领导对我的信任。我一定要努力工作，教好我的学生。然而，醉后方知酒味浓，为师方知为师难。教学中有欢乐，但也有苦恼，比如那个曾经让我头疼的学生。

覃艳是一三班的一个女生，不怎么爱说话。九月份月考的时候她正好在我监考的考场。当我从她身旁走过的时候，她非常慌张的把草稿纸藏在试卷下面，我当时想她难道是在作弊吗？我很生气的走到她跟前，拿到她的草稿纸，我看到上面写的秘密麻麻的字迹，原来她是在用考试的时间在跟她的姐姐写信，我当时非常恼火：怎么能在考试的时候写信？这样的学生太不拿考试当回事情了，我真想狠狠地批她一顿。但从她那惶恐的眼神里面我感觉到我不能这么冲动。我递给她一个眼神，告诉她在接下来的时间里认真的完成试卷。

读完她写的信，我的心突然沉重起来，这样的学生到底该怎么样教呢？考完后，覃艳主动来找我，从她走进办公室里的神态我知道她很紧张。她的态度很好，诚恳的向我认错！我没有批评她！相反，我跟她聊到了我的高中生活和大学生活。从她羡慕的眼神里面我得知：她也希望自己能成为一个好学生，

她也希望自己能够考上大学，她更希望得到我的帮助。慢慢的，我打开了她的话匣子。从与她聊天的过程中我了解到，她其实是个很乖的学生，但是由于基础太差，中考的时候才得了14分，尽管家境不好，但父母还是为她选择了读高中，不过，是择校。

所以她几乎没有自信，上课经常走神听不进去讲。我鼓励她只要努力现实总会有所改善的。只要把心态放平，把心思都放在学习上总会有进步的。她默默地点头了。我给她提出一个要求，那就是每天都要到我的办公室里面来做一个题目，她很乐意的接受了这个要求。她走出办公室的时候，我送给他一句话：“脚踏实地海让路，持之以恒山可移。”我想学生这么信任我，主动找我交谈，这是一种莫大的幸福！我一定要帮助她进步，于是每天在办公室里面做完题目我都跟她详细的讲解一些初中她没有学好的知识点，并且不时的鼓励她。

从那以后，覃艳慢慢的开朗起来了，她也不再像原来一样躲避我了。期中考试，她的数学成绩前进了5名，我真替她高兴！这时的我深深的感受到：每一个学生都希望自己能够学好，每一个学生都渴望自己能够进步，只要我们更加有耐心的帮助和指导他们，我们就可以看到她们脸上甜甜的微笑。

说句心里话，我有个想法：通过绿色助学通道给覃艳争取到一份助学金，让她在追梦的旅程上飞得更高，走的更远。虽然这只是我个人的想法，但我一定会尽力去为她争取，因为我的学生我真的放不下！

柜员发言稿篇三

大家好，今日，我们又回到了学校，看到了熟悉的面孔，我很高兴。让我们以热烈的掌声迎接新学期的到来……在新的学期里每个同学都带着新的期望，踏上新的旅程。

俗话说：一份耕耘，一份收获。成功的结果来源于点滴的过

程，也许昨日的你以往辉煌，以往得到过多次的奖励，享受过成功所带来的喜悦。也许你以往受到了挫折，在失败的路上流下了一次又一次的眼泪。不管以前是成功还是失败，我们都要忘记，只需把经验和教训铭记在心。

在新的一学期，首先，我期望大家要做好“五个心”：

一是收心

开学了，我们该把玩的心收起来了，投入到以学习为主的生活方式。玩得时候，我们就玩个彻底，学习的时候就不能惦记着玩了。

二是决心

不管你以前的成绩怎样样，新学期里每个同学都要下定决心，努力使自我做得更好，每一天都在提高。

三是信心

自信心对我们的学习很重要。前进的路上布满了荆棘的，我们要有信心战胜一个个困难。相信自我，我能成功！鼓励自我，天天成功！超越自我，必须成功！

四是爱心

我们在学校不但要把学习学好，品德十分重要，对同学要谦让，不要太计较，主动去帮忙需要帮忙的同学，要做一个热爱团体诚实礼貌的学生。

五是用心

读书做重要的是要用心，仅有用心才能学到学问，才能有所成。

其次，我期望同学们记住以下两点：

第一、“态度决定一切”：有一句话说得好：我们不能选择生活，可是能够选择生活的态度。好的态度能弥补不足，不良的态度将使优势变成劣势。成功和失败往往取决于两种态度：一种是进取向上，一种是消极悲观。一个人的态度决定了他的将来，态度是通往成功之门的钥匙，它始终会影响一个人学习和生活的质量。所以，我期望我们每一位同学都能发扬进取进取、意志坚定、刻苦学习的精神，要有职责心、要经得起挫折，要乐观坚强，要胸有大志，要用进取的态度创就我们人生的辉煌。

第二，“人格影响一生”：我们不但要有优异的成绩，并且要有高贵的品质，要从生活的点滴中体现我们的品格。要继续完善自身形象，使每一位同学真正成为人格健全，道德高尚的祖国建设栋梁。

柜员发言稿篇四

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。

“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。

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。

柜员发言稿篇五

本文目录

1. 柜员竞聘演讲稿
2. 信用社柜员竞聘演讲稿

尊敬的各位领导及同事：

大家好！

首先，我非常感谢领导给我们广大青年职工提供了这次展示个人才华，证明自我能力的机会！此时此刻，当我平静地坐在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的讲台上时，内心不仅充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇于拼搏，敢挑重担的准备。

我叫□xx年入行，先后干过记帐员、储蓄员现从事综合柜。拿破仑说过：“不想当将军的士兵不是好士兵”。适逢这次难得的培养机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠能力而不是靠运气为自己留下点什么……因为我深深地知道：在这充满生机与活力的新世纪，在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈，观念多元化，人生面临无数选择的今天，“做你所爱，爱你所做”，或许这才是我抓住机遇，把握命运的关键所在。

第一，以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高

自身素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新，在工作实践中辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。

第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，当好社领导的助手。在工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，积极协助社领导做好各项工作。

第三，以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。老实地讲，在金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的形势下，要保持存款的增长，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我把坚持开展以客户为中心的优质服务作为组织存款的重要手段，在创造良好的社会形象的同时，提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务，使之成为我社存款的稳定来源。万科公司老总王石说：“市场并非很艰难，你用多一分工，就会有多一分回报”。

我认为，要把客户当“上帝”，首先要把员工当“上帝”。因为，客户对我社的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会把提高员工的素质，满足员工的合理要求，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，放在各项管理工作首位。多层面、多角度地善待员工，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。管人不整人，用人不疑人。以共同的目标团结员工，以有效的奖惩激励员工，以自身的行动带动员工。我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。从而在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我们综合柜成为一支充满活力和战斗力的集体。

以社领导下达的各项目标任务为己任，争取社领导对本部门工作的重视和支持，在巩固现有客户资源的前提下，充分调动员工的积极性，有效地寻找和挖掘存款来源，从而走上一个良性循环、健康稳步发展的行列中来。举措一：采取散发宣传材料和填写问卷等方式，组织员工到附近居民点逐门逐户进行周密调查，从中获取大量的第一手资料，同时也为客户提供相关的金融产品和经济信息，以扩大知名度和影响力；举措二：针对不同的目标客户，制定相应的营销策略，为客户提供更为丰富的金融套餐和度身定制的个性化金融服务；举措三：要充分抓住节假日期间揽储的黄金时机，进行周密部署，定点、定人开展切实可行的营销活动，以取得宣传和增储的双丰收。总之，在日常工作和生活中，要特别注意信息的收集和分析。想的到才做的到，才能最大限度的挖掘潜在客户，促使存款的快速增长。

我相信：世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。“疾风知劲草”，我会在今后的摸索中，面对困难，更加朝气蓬勃，更加主动地搞好工作，在工作实践?得到锻炼，经受考验。

不容置疑，在这个岗位上，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，我没有辉煌的过去，只求把握好现在和将来。通过这次竞聘，我愿在以后的工作当中，励精图治，立足本职，专研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。胜固可喜，败亦无悔！

谢谢大家。

(1)用诚挚的心情表达自己的谢意。这种方法能使竞聘者和听众产生心理相融的效果。

(2)简要介绍自己的有关情况，如姓名、学历、职务、经历等。

(3) 概述竞聘演讲的主要内容。这种方法能使评选者一开始就能明了演讲者演讲的主旨。

(1) 介绍自己应聘的基本条件

所谓基本条件就是政治素质、业务能力和工作态度等。这一部分实际上是要说明为什么要应聘，凭什么应聘的问题。竞聘者在介绍自己的情况时，一定要有针对性，即针对竞聘的岗位来介绍自己的学历、经历、政治素质、业务能力、已有的政绩等等。并非要面面俱到，而应根据竞聘职务的职能情况有所取舍。

(2) 简要介绍自身的不足之处

竞聘者在介绍自己应聘的基本条件时，要尽可能地展示自己的长处，但不是对自身的不足之处，闭口不言。

(3) 表明自己任职后的打算

评选者更关心的还是竞聘者任职后的打算。因此，竞聘者在竞聘演讲时，一定要用简明扼要的语言亮明自己的观点，也就是说，要紧紧围绕着听众关心的热点、难点问题，提出明确的工作目标和切实可行的措施。

(1) 表明对竞聘成败的态度。这种方法能使评选者感受到竞聘者的坦诚。

(2) 表达自己对竞聘上岗的信心。

柜员竞聘演讲稿（2） | 返回目录

尊敬的各位领导：

你们好！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。

我叫，竞聘的岗位是新区信用社综合柜员。我自xx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**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。

谢谢大家！

柜员发言稿篇六

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。

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喜悦。

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。

柜员发言稿篇七

大家好！

此刻，站在这个竞聘的讲台上，我的心情难以平静。首先感谢行领导为我们创造这次公平竞岗的机会！对我而言，即是一次全新的挑战，又是一次检验自我、锻炼自我、提高自我的机会，我将以积极的心态，把一个真实的自我展示给大家，并诚挚地接受评委的评判和组织的选择。

一是出于对银行精品网点柜员的向往和热爱。银行精品网点是银行业文明规范服务的一面旗帜，高效优质的服务不仅关系到支行对外形象，更是与支行的事业发展息息相关，能够在这样一个向上的集体工作，定会给人以向上的动力，人的理想和追求将更加高远，我向往这样的工作，我喜欢这样的工作氛围。

二是我具备应聘的条件。

本人从事银行柜员工作近两年。两年来，在不断的加强自身政治修养的同时，为提高业务素质，时时处处向老同志学习，向先进学习，学习他们的敬业精神和业务技能，使自己成为一名政治素质硬、业务素质精的工作能手。本人性格属内外兼并型，爱岗敬业，诚实稳重，胸怀坦荡，谦让容人，善于

与不同类型的人交流沟通，熟练各种业务的办理，坚持礼貌微笑服务，坚持客户至上，深受客户的信赖。20xx年以来，办理xx业务x件，办理x业务x件揽储额达x万元。这些都为我参加这次竞聘提供了条件。

如果这次竞聘有幸得到领导和同志们的信任和支持，我将以此为动力，全身心地投入到工作中去，面对任何困难和挑战，把握人生方向，找准人生坐标，用自己的青春和汗水，为我所热爱的金融事业的兴旺和发达贡献自己的力量。

如果这次竞岗不能如愿，我也决不气馁，更不会消极工作。因为通过这次竞岗活动，使我更清楚的看到了自身的不足和“软区”，促使我不断的提高和改进，我将以饱满的热情投入到工作中去。

谢谢大家！

柜员发言稿篇八

身为银行柜员，应从每一件小事做起，从点点滴滴做起，在平凡的岗位上忠实践行“三个代表”重要思想。今天本站小编向你推荐银行柜员演讲稿，希望你有所帮助。

尊敬的各位领导，同事：

大家好！

我于20xx年参加工作。20xx年入党，是某营业所的一名柜员。

参加工作以来，在支部领导的亲切关怀和同志们的精心指导下，刻苦努力，勤奋工作，始终以“道虽通不行不至，事虽小不为不成”的人生信条，从每一件小事做起，从点点滴滴做起，在平凡的岗位上忠实践行“三个代表”重要思想，默

默的奉献自己的青春，受到领导和同志们的一致好评。

勤奋学习，加强理论武装

有坚定的理想信念，坚持学习和理解马列主义、毛泽东思想和邓小平理论建设有中国特色的社会主义理论。能自觉的用邓小平理论和“三个代表”重要思想武装自己的头脑。从工作实际出发，以党员先进性教育活动为动力，认真学习“xx大”精神，努力实践“三个代表”做到“讲政治、讲学习、讲正气、讲贡献、讲创新”。

金融工作说到底是一个“钱”字，然而细究起来，却又不仅仅是一个“钱”字。农业银行把最广泛的资金吸收为存款，同时又把最多的存款通过贷款发放出去，中间还有许多细小环节，这是一个系统、有机而又复杂的运作过程。为此，我在繁忙的工作之余，挤出时间，认真学习和钻研各项基本制度和操作规程，掌握了其基本内容和精神实质，并根据实际情况和自身特点，认真总结，做到业务操作又快又准。

除了积极学习金融知识，还积极参加国家认可的学历教育和职称考试，取得了保险代理资格证书，不断提高自己的理论水平。

严于律己，乐于奉献

在工作中时刻以一个党员的标准严格要求自己，做到口勤、腿勤、不怕苦、不怕累，力争为大家办好事、办实事，主动承担打扫办公室的卫生，每天提前半小时清扫。

春节期间是农行全年资金组织工作的重中之重，身为一线柜员，发扬牺牲奉献精神，主动放弃春节与家人团聚的时间，认真做好柜台业务，保证了全所的资金组织工作圆满完成。

从自身工作实际出发，以良好的大局意识、创新意识和责任

意识，投入到工作当中去；以优质的服务，面对人民群众；以优异的成绩来报答党组织对我的栽培和厚望。牢记党的全心全意为人民服务的宗旨，永葆共产党人的先进本色，始终把客户满意不满意作为工作标准。坚持科学的态度和求实的精神，兢兢业业地做好各项工作。

善于总结，做好领导工作的参谋和助手

在一线柜台积极做好信息采集工作，及时对各种信息进行总结，提出建议和意见为领导决策参考。

根据春节期间业务特点，向领导提出对客户进行细分，整合柜台优势，实行差异化服务，保证了工作的顺利开展，提高了工作的整体效益。

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，打印出温馨提示，给客户带来很大的方便。

立足本职，争创一流业绩

银行是国家融资工作机构，但衡量一个金融机构运行状况的硬性指标却往往是储蓄存款余额。为此，利用自己是本地人的关系，亲戚朋友比较多，主动上门宣传农业银行的业务品种，并且发动亲朋好友也成为农行的义务宣传员，大力宣传农行的特色产品，吸引了一大批客户到我行开户，今年仅亲友介绍的存款就近百万。

我决心从自身工作实际出发，以党员先进性教育活动为动力，对工作的全身心的投入，树立坚定的信心，面对任何困难和挑战，把握人生方向，找准人生坐标，通过不断的学习和实践，提高自身素质，积极投身农业银行改革和发展大潮中去，让人生价值在农业银行改革中充分发挥和升华。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出

艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

谢谢大家，我的演讲完毕。

尊敬的领导，同事们：

大家晚上好。

我很荣幸站在这里，就今天“感受钦州精神，见证钦州速度，品味钦州品质”主题学习活动，谈一下自己的感想。

今天，我们参观学习了钦州港区仙岛公园，保税港区，国投钦州电厂，领会了“不等不靠，艰苦奋斗，自力更生，实干第一，求真务实”的钦州精神，见证了“吹沙填海，破海叠起，无中生有，从零开始”的钦州速度，品味到了“创新，敬业，忠诚，和谐”的钦州品质。

其中，给我印象最深刻的是参观国投钦州电厂的车间展示大厅。进入车间，电厂同志要求我们都要佩戴好安全帽，穿过车间，走上楼道，到处可见醒目标语，诸如“入海前先探风，上岗前苦练功”，“争分夺秒，创造奇迹”，这些标语相当给力，相当鼓舞人心。来到展示大厅，宽敞明亮，各种工具摆放井井有条，各处设备都有责任人，甚至连一个小开关都有负责人的名字，最给力的是每一条钥匙都有标签，都排放的整整齐齐，蔚为壮观。这些就是国投钦州电厂军事化管理的见证，因此，电厂的管理成本，管理风险降低了，员工的收入，工作积极性提高了，个人发展通道顺畅了，工作内容，状态好多了，他们的业余生活也丰富多彩了。

由此，我在思考，作为中国银行一线柜员，通过今天的参观学习，怎样才能把工作办的更好，让我们的客户更加满意，为网点创造更多效益呢？答案是：发扬务实，创新，敬业的精神，苦练基本功，多，快，好的办好业务，积极挖掘中高层

客户，推介给理财经理，响应网点服务转型的号召，落实网点主任分配的任务，紧密团结在以佟行长为导的分行领导班子周围，做好每一项工作。

好风频借力，随着钦州港经济的兴起，保税港区经济体系的健全，国投钦州电厂等一批极具优势和潜力的大型企业的发展，中行将发挥银企一体化的协同协作效应，打开全球金融服务优势，明确发展目标，展望美好前景，再造一个“钦州中行”，中行人正豪情满怀，向着未来，迈出更加坚定的步伐，中行钦州分行将从此拉开新的篇章。

风生水起北部湾，中国银行正扬帆。我相信，中行钦州分行这颗屹立在北部湾的金融明珠将更加璀璨辉煌。

尊敬的领导，同事们：

xx年，我满怀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，给客户及时、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。