# 2024年银行业爱岗敬业演讲稿(12篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-07-20

*演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所...*

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

**银行业爱岗敬业演讲稿篇一**

大家好!

今天，很荣幸有机会参加演讲会。我叫，是农商银行东风路支行的一名前台柜员，我的演讲题目是热爱本职岗位 做好服务工作。

只有辛勤劳动，才能呈现中国梦。

只有诚实劳动，才能兑现中国梦

只有创新劳动，才能实现中国梦。

柜面是银行接触社会公众最为频繁的地方，也是直接办理业务、衍生存款的地方，银行好的服务形象要靠柜面服务具体体现出来。整齐划一的深蓝色制服，干练的白色衬衫，统一的领带，这就是我们柜面工作人员的形象，每一天，在这三尺柜台上，我们都用最真诚的微笑谱写着服务的乐章。回顾这几个月来，自己从最初稚嫩的学生逐渐融入xx银行这个大家庭，接触了很多人，很多事，在前辈的身上我学会了以务实求真的态度对待工作;学会了以自然豁达宽容的心境对待平凡的工作岗位，在日复一日的迎来送往中领略到了服务的魅力，体会到了什么叫以客户为中心的真正内涵。我由开始的疑问，胆怯到渐渐熟悉每天的工作，与老员工们一起品味这平凡中的一切。渐渐的，我发现这其中其实并不普通。在与客户直接打交道中，我逐渐喜欢上这个工作,喜欢看到客户希而来、满意而去的表情;喜欢看客户在我们的建议下得到意外收获时的喜悦;满足于由于坚持原则而使银行和客户的利益得到保障后获得的成就感。

也有因硬件设施上的不足而不得不通过人为的服务手段去弥补而产生遗憾，接受客户没有达到目的时不满的宣泄&&总之,各种各样的人们来往交替,使我对银行的柜面服务工作有了深刻的了解,开始萌生了一种归属感。在与前辈们不断的交流学习中，我明白到，要用心服务才能真正做到以客户为中心，也才能真正得到客户的肯定。面对客户，一个会心的微笑，一句暖人的问候，一个真诚的祝福，是平凡之中的平凡小事，但却仿佛三冬送暖让客户如沐春风。

在x个月的实践中，有太多的细节打动了我，让我从心底里感受到银行的贴心服务。当我还在柜台实习的时候，曾记得这样一件事。一次临近下班，一位老爷爷由于上了年纪，反应慢，双手颤抖的他连续输了很多次密码都不成功，这个过程已经持续了好几分钟。而他的身后还等候着许多办业务的客户，但经办的员工还是一如始终的微笑着并一次次向老大爷解说着输入方法，这时大堂经理走过来，把密码器稍移出铁盒，并一字一字地教老大爷输入，而在老大爷每一次输入密码时都退到一旁，而后又站回来。就在这一来一回地试上好几回，密码终于输入成功，业务得以顺利办理完成。老大爷拿着领到的退休工资，满是霜华的脸上露出了憨厚而感激的笑容。尽管这件事在现在看来可能只是一件很简单的小事，但对当时的我来说，确实有一股震撼的暖流在我心底里升华。

其实像这样的服务细节随处可见，我们正是以这样的细微之处来感染着每一位来办理业务的客户。您好，不客气，请慢走，请核对金额签名。在我看来，这简单的几个字其实需要很大的毅力和耐心才能完美地诠释。

到这里，我扪心自问，我的梦想是什么?作为一名农商银行的职员我深知没有辛勤浇灌，就没有桃李芬芳;没有笔耕墨耘，就没有祖国昌盛富强!既然选择了教师这份职业，就要无怨无悔地把自己的一生交给农商银行，尽心尽力耕耘一方学园，矜矜业业摆渡莘莘学子，这就是我的教师梦。

**银行业爱岗敬业演讲稿篇二**

尊敬的各位领导、同事：

你们好!

大家好!我叫，今天，我演讲的题目是\"爱行、爱岗，奏响青春乐章\"。我国近代学者梁启超先生曾在《少年中国说》中有这样几句话一直鼓舞我奋发向上：\"少年智则国智，少年富则国富，少年强则国强\"。梁启超先生说得是国家的未来靠青年一代，而作为现代金融企业的一支重要生力军，xx银行的未来同样靠我们这样一群年青人。

首先，做好服务，必须具备高素质。个人的良好素质是通过你的知识、你的工作、你的待人接物、你丰富的个人等方面综合体现的。以过硬的业务技能为客户提供服务。我的计算机操作技能在全系统不算什么高手，但在进行业务操作的时候，我注意动作的连贯性和协调性。在确保正确的情况下，给顾客以美的享受，这是向客户展示个人能力的机会，更是树立信用社形象的好机会。

高素质体现的第二个方面就是接待客户礼仪大方。我们提供的文明优质服务，我认为首先是一种内心的深刻感受，而不是生硬的词语和格式化的程序，我的客户到我这里来都有一种到家的感觉。高素质体现的第三个方面，做行家，说行话。做到这一点就要加强学习，知识面要宽，理解问题要深刻，对信用社经营的金融产品要全部熟练掌握。

这恰恰为我们青年员工在建行事业发展中实现自我价值、建功成才、有所作为提供了最佳的机遇，给我们搭建了一个施展才能的大舞台。作为建行的青年员工置身于改革的浪潮中，如何在这个舞台上唱好戏，续写人生的新篇章，如何实现人生理想爱国爱企爱岗奋斗目标，如何实现个人价值与建行价值最大化的有机统一，给每一位青年人提出了不容回避的课题。改革对我们青年人是一项考验，我们只有在实践中不断磨练自己、摔打自己、总结自己，才能提高自己、发展自己。

这需要我们有志存高远、宁静淡泊的心境，需要有不断进取、勇于竞争的干劲，需要有与时俱进、直面困难和挑战的勇气。

走进客户的心。优质的服务其实是心与心的交流。走进客户的心，从客户的需求出发，来推荐我们的金融产品，才能真正抓住客户。这就要求我们在平时服务中多听客户的建议，多积累资料，到了具体服务时，主动迎合客户的心理，尤其是一些老客户、大户、优良客户，为他们设置合理的储种、存期，为他们做恰当的家庭理财。仅就教育储蓄而言，刚接触时客户不了解，我向他们作细心、客观的介绍，为他们设置合理的存期、月存金额、零整周期，吸引了不少客户，现在，教育储蓄已经成为老客户的首选储种。走进客户的心还在于服务方式的改进，比如特定客户上门服务。

我想作为一名xx银行的青年只有对事业孜孜不倦地追求，对工作全身爱岗敬业献青春的投入，才能适应改革，推动改革。首先要做到热爱岗位，珍爱自己的事业，珍惜自己的工作;其次要树立坚定的信心，具有面对任何困难和挑战的勇气，把握自己的人生方向，找准自己的人生坐标;最后是要有实力，通过不断的学爱岗敬业和实践，提高自身的素质，掌握有用的本领，才能将\"爱国\"热情化为\"爱行、爱岗\"的巨大动力，把人生的思想支点放在\"爱国、爱行、爱岗\"这个信念之上，积极爱岗敬业演讲稿身于建设银行改革与发展的大潮中去，大胆开拓，勇于创新，让我们的人生价值在建行改革中得到充分发挥和教师爱岗敬业华!

为客户提供超值服务。超值服务是服务范围的延伸。在平时工作中，时刻不忘为客户排忧解难。由于结算手段的不断更新进步，乡镇企业会计不了解新的结算手段，在办理结算业务时，凭证不知如何规范填写，章戳不敢盖，背书不敢填，不知道怎么使用支付密码器，每遇到这样的情况，我都是主动为他们提供帮助，不厌其烦，讲解清楚，做好示范银行爱岗敬业演讲稿。

青年朋友们，行长曾经说过：\"xx银行的改革需要青年，银行新世纪发展目标的实现离不开青年，希望寄托在爱岗敬业人身上，青年兴则建行兴，青年强则爱岗敬业的稿行强，青年有希望，奏响银行未来的发展就有希望\"。让我们抓住改革的机遇，不负恩照行长寄予我们的殷切希望，行动起来，让改革见证我们的青春，让我们用知识加汗水，去顺应新改革、拥抱新希望，迎接新挑战，让青春在改革中飞扬!

谢谢大家。

**银行业爱岗敬业演讲稿篇三**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家晚上好，首先感谢支行给我参加这次演讲的机会，感到非常

荣幸，我叫李玲子，来自熊河支行，我的岗位是前台营业员，今天我们以爱岗敬业为演讲主题，来展现我们银行每一位员工的工作热情，那么在这里我想请问一下，大家是怎么理解爱岗敬业的，在词典里是这样解释的，认真的对待自己的岗位，无论任何时侯都尊重自己岗位的职责。广泛的就是对自己的岗位负责到底，在我看来不仅仅是这样。我们银行的老员工，把自己的大半生都奉献给这里，使我很佩服他们。对待工作的态度，这就是所谓的爱岗敬业。从不放弃，一份职业一个工作岗位都是人赖以生存和发展的基础保障，当然只有敬业的人才会在工作岗位上勤勤恳恳，不断的钻研学习

回想一下，我入行的这两年虽然不算长，没有老员工的经验但也不断地在学习，说实话这份工作很磨练一个人的耐心，和做事的细心。因为在这个岗位使我不得不去适应这个环境。毕竟工作不会适应我，这是必须的。我所在的熊河支行在当地也算被大家认可，大多数都是老客户，之前学习操作的时候，面对的是客户和电脑。

因为什么都不会，要慢慢去摸索很多客户就会反应说办业务速度慢能不能找个办业务快点的，使我更加紧张和有压力，本来这份工作就跟平常的工作不一样，跟钱打交道时刻都要集中精神，担心害怕的时候同事都会鼓励我说时间长了就好了多练。大家都是从你这样走过来的，细点心，需要一个学习的过程。在我看来进步不是说以前不会的东西现在会了，而是让人认为你是一个很专业的银行人员，什么都懂，能够很清淅的为客户解释他所要理解的问题，工作2年了我所看到的变化就是以前办完业务客户从来都没说谢谢，而现在10个人，8个人就会说，心里有种说不出的满足感，哪怕是一点点进步因为我的工作是被认可的，每次开会的时侯同事就会交流怎么才能更好的让客户有好的印象。客户过来办业务，简单的一句问好和一个微笑关系自然就会亲近，办业务也会跟你打招呼了。当然每个地方都会有不一样的人，遇到一些不讲理的也有，我们只能做好解释工作，做服务行业，不受点委屈是不可能的，虽然你态度在怎么好，但也会有非常挑剔的客户。有时只能这样安慰自己，遇到客户办理业务时不时就喜欢说你几句或是说你们银行这那的问题，每当这个时候我就会想，虽然你是说了几句心里舒服了。但你还是愿意把自己家的资产都放到我们这里管理，这代表你是信任我们的。在大家看来做为银行前台营业员并不累，每天都做着同样的事情并且都是很熟悉的，这单单只是一小部份。主要还是学习。精通业务，学会与客户怎么沟通就要靠自己动脑。并不轻松。

让我记忆最深刻的就是去年夏天，那是我刚从武汉学习回来，也是我们银行与电力公司合作代收电费的最高峰，我2个月没有为客户办理过业务。加上系统重新装过，使我的神精更加紧张起来。每天从早上一开门到晚上下班都是忙碌的。忙的不仅仅是操作，更多的是不断的有人来评论。说收了电费没单子，大多数不接受，最多的是以老年人为主，反正就是不停的吵闹。本来营业厅里都是满的，又发出吵闹声，使我们的工作很受影响。不管我们如何耐心的解释，在大家的眼里都是我们的不对。有人甚至打投诉电话，另我们哭笑不得。要么一天中来吵闹的人少了。但我们也并不轻松，因为是电工亲自拿着300.400个存折来存电费，所以很是安静。只听得见键盘的声音，就这样的日子持续了两三个月。我们银行所有的工作人员都是从解释中度过的。渐渐的过来理

论的人少了，有的开始接受了。觉得比以前方便了，看到这样的结果。我们总算是没白忙

毕竟几十年的习惯因为我们而改变了想法，想想真是值得的我们做的努力也被认可了。

在以后的工作当中，我深信只要不断钻研，学习新业务，服务态度周到，遵守银行从业人员的职业操守和规章制度，作为一个社会人或一名银行人员都不会违反银行的形象，最重要的就是学习，人一生活到老，学到老，中国邮政储蓄银行以后为出现更多的新业务，目前要做的首先熟悉银行的全部业务，在发展新业务，从我们每一个员工做起，认真的对待自己的工作，大家一起做到进步与您同步!

演讲完毕。谢谢大家!

**银行业爱岗敬业演讲稿篇四**

尊敬的各位领导、各位同事们：

大家好!

“以客户为中心”是我们服务的内涵，为客户提供“准确、高效、快捷”的服务是我们的理念。如何才能增强客户的满意度和忠诚度，从而赢得客户的满意和信任，并在激烈的市场竞争中赢得更多更好的业务呢，我想主要从以下几点入手:

一、微笑是文明优质服务的引言。

微笑，是自信表示，是无声的语言，是传递着友好的信息，是人们交往中最有感染力、征服力的表情。柜台是银行的窗口，柜台员工的精神面貌代表着银行的管理水平和形象，微笑是员工心灵的窗口，是职业风范的有效展示。。

不管处理结果如何，主动答复，避免引起客户的抱怨，并学会运用一些处理应急事件技巧，如“先处理心情，再处理事情”。

五、团结是提升整体服务形象的无形力量。

我们相聚在银行这个大家庭中一起工作和学习，是种缘份，同事间互帮互助，团结共事，只要大家保持团队精神，在日常业务中团结互助，心往一处想，劲往一处使，就能把各项工作做的更好，进而整体提升银行的整体形象。

六、满意是服务工作不懈追求的目标。

优质服务体现在平时每笔细小的业务和细微的细节中，“世上无难事”，我相信，只要做一个有心人，用心，诚心，信心，耐心，细心处理第一笔业务，接待每一位客户，就可以以平凡的岗位上做出不平凡的业绩。

总之，认真贯彻“客户第一、服务至上”的思想，坚持“信誉至上，客户为木”的服务原则，热情服务、礼貌待客，并通过自身的不断努力，学习知识，真诚为客户排忧解难，为客户提供优质服务，我们许许多多优秀的银行人一起共同书写\*\*银行崭新篇章。

谢谢大家!!!

**银行业爱岗敬业演讲稿篇五**

尊敬的各位领导、同事：

你们好!

我今天演讲的题目是《爱岗敬业、奉献青春》。

爱岗，是我们的职责;敬业，是我们的本分;奉献，是我们的崇高追求。 作为一名xx银行人，我深深地热爱着这份工作，并感到无比的自豪，因为我的前辈们 一代代的xx银行人，他们爱岗敬业，开拓创新，无私奉献，用自己的实际行动谱写着一曲曲动人的奉献之歌。

作为一名xx银行人，我们在三尺柜台上以微笑迎接一批批客户，我们早已牢记那来有迎声，问有答声，走有送声的服务理念，早已习惯了点零钱，数破钞等单调重复的工作。每天下班送走最后一位客户，我们又投入到匆忙的轧账当中，等待款车的到来，走出营业网点时夜幕已悄然降临!当看到顾客们高兴而来，满意而归，工作的辛劳就会变成我们付出后的欢乐!

作为一名xx银行人，“爱岗敬业、乐于奉献”将时刻铭记在我心中，时刻鞭策我不断努力，为农信的事业奉献青春。纵使我们平淡一生，但这都不要紧，群星闪烁时我们同样灿烂，这样的平凡何尝不是一种荣耀。

冰冻三尺非一日之寒，农信事业波澜壮阔的未来需要我们一代代的xx人无私奉献、团结协作、艰苦创业、自强不息，需要我们以想胜利、敢胜利、能胜利的决心和意志干好自己的本职工作，为开创xx银行事业美好的未来，奉献自己的一份力量。

亲爱的同事们，让我们青春致以激情，奉献致以事业，以满腔的热情共创xx银行事业美好的明天。

我的演讲完毕，谢谢大家!

**银行业爱岗敬业演讲稿篇六**

尊敬的各位领导、同事：

你们好!

大家好!首先要感谢大家的信任和支持，给了我这次演讲的机会。我演讲的题目就是：“用心服务，用爱经营，撑起诚信的蓝天”。

作为一名在前台工作的员工，我深深的知道，服务就是一切，服务就是企业的生命，我也深深的知道只有用心了才能做好服务，营业前台是建行服务的窗口，而我们将最直接的展示xx银行的形象，但是，我们的工作不可能总是风和日丽。不可避免的，经常有客户因为不满意建行的服务而责骂、刁难我们。我想，这也是因为我们的工作做得不到位吧。那么，我们怎样才能做到真正“用心服务”呢?任何一个错误，都会给客户和各个环节的工作带来不必要的麻烦。

“用心”服务的过程中爱岗敬业演讲稿，如果你很热心，有耐心，却不够细心，很可能结果事与愿违，好心办错事;如果你细心，却不热心，也没有耐心，纵使你能够解决问题，但一副冷冰冰的面孔又怎么能够得到用户的肯定呢?打个比方，如果说热心和耐心是点亮笑容的烛光，那么细心就是那个默默支撑的烛台。我们要设身处地地为客户着想，尽可能去帮助他们，用自己的真心付出，证明着“用心服务”就是永远从心底里去关爱他人，帮助他人。

随着金融业的不断发展，各家商业银行的竞争也越来越激烈，银行的服务质量和服务水平逐渐成为各商业银行竞争的焦点，而服务也就成了银行的生命线。而我们企业要的是市场，客户要的是服务，而连接客户与企业的命脉就是诚信。诚信是服务的基本要求爱岗敬业演讲稿，只有用心服务，才能得到客户的信赖; 只有用心服务，才能使客户在享受建行服务中体验到温馨;也只有用心服务，才能使服务行业在激烈的竞争中立于不败之地。

我们常说，顾客是上帝。但“上帝”也需要真真切切的感觉，而这感觉就来自我们所提供的实实在在的服务，我们对客户的一句亲切问候，一次周到的服务，远不及客户对我们的信任和支持。“用心服务，用爱经营”看似简单的八个字，其实包含了多少内容爱岗敬业演讲稿、多少艰辛、多少付出。我们建行员工正是用自己的心血、汗水和智慧实践着这简单的八个字。秉承“以市场为导向，以客户为中心”的宗旨，使诚信融入我们建行服务的每一个环节。

为了提升服务质量，在工作中，我们严格要求自己，每天准时上班。在服务过程中我们坚持使用十字文明用语，实行站立服务和微笑服务，积极、主动、热情的接待每一位客户，用自己热忱的心，展示着“以客户为中心”就永远向客户报以浓郁的亲情爱岗敬业演讲稿。最近我们分理处实行了手工排号，使排长龙的现象消失了，营业大厅里因站着排队而心生不满的客户也减少了很多，这大大减轻了我们前台的工作压力，使我们能够更好地“用心服务，用爱经营”，正是这种情感，使我们的精神凝为一体，使我们的境界不断升华;督促我们积极进取，不断开拓，为建行事业的发展而不懈努力。

携起手来，让我们肩并肩爱岗敬业演讲稿，用青春的热血铸造建设银行不老的魂! 再次感谢大家给我的这次机会。

我的演讲完了!

谢谢!

**银行业爱岗敬业演讲稿篇七**

我时刻牢记“客户至上”并将贯穿到一天的服务工作中。 在一天的拜访工作中，我主要开展以下工作：一是合理制定客户拜访计划，认真开展客户拜访。主要开展店堂形象维护、紧俏货源告知、品牌宣传推介、督促电子结算等标准化客户服务工作：二是个性化指导服务，针对发展潜力大，经营意识强，销售技巧薄弱的客户加强营销指导，努力帮助提升卷烟盈利水平。

在拜访路上，我经历了客户对我工作的挑剔到最后的认同、理解;感受到了客户对我个人不屑一顾到真诚关心。炎炎夏日里客户递上的一瓶水，寒冬腊月里客户暖暖的一句话都是对我工作的认可，我深深的体会“帮助客户、成就自己”的工作乐趣。从客户的阻挠到帮助，从阴雨天到艳阳天，从泥泞的小路到柏油大道，可以说有荆棘也有鲜花，有委屈也有欢笑，有欢乐也有忧愁，有动力也有压力，但作为一名成烟的客户经理，我遇到困难不怕，遇到挫折不倒，始终以客户的利益为出发点，以客户的需求为己任，在工作中尽情的燃烧自我，发光不断，发热不止，用成烟人的光辉照亮客户盈利的康庄大道——为我的职业目标。

停靠第二站 市场维护

卷烟销售陈列是关键，也是吸引消费者的重要窗口，我所在的农村市场客户受习惯性经营的影响，对此的重视程度不高，配合度较差。面对这种情况，我下定决心一定要改变这种现状。万事开头难，有始须有终。当客户明码标价签丢失时，我也很生气但深知习惯的培养不是一朝一夕之功，只有一次又一次再一下的;当客户卷烟出样不规范时，我没有斥责，耐心的谆谆教诲 ;虽然跟客户在市场维护的磨合中，有过冲突，有过争吵，但看到整条线路在我长期的努力下，客户的经营观念有了较大的转变，能主动积极地进行维护，明码标价达达到100%时，如一股暖流流入心里，释放了所有的委屈;看到客户卷烟出样规范时，如一场春雨滋润了久旱的心田，催生了希望的种子。

停靠第三站 品牌培育

品牌培育是客户经理的重要职责之一。也是我一天的工作重点所在。客户是烟草公司和消费者之间的纽带，只有充分发挥他们在品牌培育上的作用，才能使品牌培育事半功倍。在品牌培育上我对客户采取：晓之以情、动之以利的方法。晓之以情：首先让客户了解烟草为国家所作的巨大贡献，深入宣传“烟枪保钢枪”的由来，以及彭州作为极重灾区得到的救助，引导客户怀着感恩的心做好品牌培育;动之以利：帮助客户分析品牌的长远前景，对比各品牌的销售利润，充分调动他们的积极性。

停靠第三站 基础资料

下午回到办公室后通过电脑关注当天的订货情况，及时提醒客户有关信息，帮助客户处理突发情况，总结一天的工作得失，计划明日的工作安排。

作为一名客户经理我一天的工作是琐碎的、也是忙碌的;是平凡的，也是充实的。 看见客户在我的帮助下经营能力有了进步，我骄傲我是一名客户经理;看见客户的卷烟盈利有了提高，我自豪我是一名客户经理。我欣喜硕果累累的收获，我享受化敌为友的客户情谊;作为成烟一名普通员工，我在锻炼中成长，在成长中拥有，我欣喜不畏艰苦意志的拥有，我更享受风雨中的成长过程!

**银行业爱岗敬业演讲稿篇八**

各位领导，同仁们：

大家好!今天我们全体护士在这里举行爱岗今个演讲，我的演讲题目是《真诚的心》。

有人说，护士穿着洁白的衣服，戴着洁白的燕尾帽，就象一朵洁白的荷花，有出淤泥而不染的高洁，有濯清涟而不妖的清纯。

人们都说，黄河有着波涛汹涌的气势，大海有着汹涌澎湃的浩瀚，溪流有着韵律自然的节奏，而我的专业却有着为人民服务的精神而神圣又动听的名字——白衣天使。如果有梦，那我的梦就是当一名白衣天使，让白衣映衬丹心，用白衣描绘人生，因为白色象征着纯洁，也孕育着生命;白衣意味着战场，也编织着梦幻。虽然充满着坎坷与艰辛勤劳与汗水委屈与酸楚。但我要把梦幻编织成蓝天上的白云，让白云点缀我的人生。

在我选择职业之初，母亲就对我说：“孩子，去当护士吧，那是一个崇高的职业。”我听从了母亲的话，满怀着对护士的崇敬和向往走进了护士学校。

在护士学校，老师对我们说：“你们既然选择了护士专业，也就是选择了奉献。”

若我当初没真正弄明白这“奉献”二字的深刻含义的话，那么，从我第一次走进病房，白色的燕尾帽一戴，白大褂一穿，我这才真正发现，这“天使”称号的背后还真有无数人在默默的奉献着。

我们的职业是被人尊称的“白衣天使”，没有亲身的经历，就不能深入感受到“天使”背后的艰辛与苦累。

——打针、发药、铺床、输液。在苦中感受着呵护生命的快乐。

——交班、接班、白天、黑夜。在累中把握着生命轮回的航舵。

在医院特有的气味中，我走过了清纯的少女时代;在白色蒙蒙的氛围中，我用一颗真诚的心丈量了无数个夜晚的漫长;在亲人的期待和焦怨声中，我把自己奉献给了一个个身患疾苦的病人。工作琐碎责任大，如白荷花像默默无闻地奉献着。

记得我还在医院工作时，我们科的病房里，住着一位患病多年近70岁的老人。病痛的折磨使他变得近乎呆滞、麻木，就连他的家人都对他失去了信心。然而，我们护士没有放弃他，每天向他问好问安，给他铺被扫床，翻身按摩。天冷了，我们为他送去热水袋;发药时，我们为他凉好开水。我们时时处处用青春的活力去感染老人，用满腔的爱去温暖老人，日久天长，老人的生命力竟奇迹般的复活了。每当他看到护士向他走来，便见其发自内心的笑容。这慈样的充满父爱的笑，就是对我们护理工作的最大赞许，也是至高的褒奖。

医院要求我们提高医疗服务质量和树立良好的医德医风，我们护士也应和医生一样心里时刻装着病人，像皮肤科的黄老医生那样，立足本职，强化医疗服务意识，在技术上精益求精，树立良好的职业道德，努力提高自身的医疗、护理水平。视病人为亲人，对每一位前来就诊、住院的病痛患者精心呵护，用仁爱之心去温暖每一位病痛患者，在平凡的护理岗位上辛勤工作，用天使般的笑容和言语，舒解患者的心理压力，用精湛的护理技术，配合医生为病人的早日康复作最的努力。

护士总是忙忙碌碌，奔走不停。白大褂一穿，工作起来什么思想情绪和生活的烦恼都要被抛到了脑后，从上班到下班，从这间病房到另一间病房，有时连坐下来喘口气的工夫也没有。抢救危重病号，加班加点，废寝忘食，工作的每一天，护士的神经总是高度紧张着。一个病人痊愈出院了，新的病人又送来了，就这样，我们日复一日，年复一年努力地工作着。

当我们不再年轻，当我们青春妙龄越离越远，皱纹爬上我们的脸颊，青丝变成了缕缕白发时，我们再回过头来看看自己人生选择了护士这一神圣的职业时，我们会为今天的工作无怨无悔。

亲爱的朋友、同事们，如果您看到洁白的荷花，在一瓣瓣地，默默无闻地盛开着，那或许就是我，就是我们白衣天使的情怀!

谢谢大家!

**银行业爱岗敬业演讲稿篇九**

各位领导、朋友们、同志们：

大家上午好!

又是一个“接天莲叶无穷碧，荷花翠绿迎秋来”的初秋之际，又是一个蕴育希望的季节，首先要感谢各位领导给我这次展示自己的演讲机会。今天的演讲会，是一次学习会、交流会、鼓劲会、是一次学准则廉洁为民理财会。祝贺今天的演讲会取得圆满成功!

我演讲的题目是：《学准则廉洁为民理财在我心中》。雄伟的长城映照中华民族文明的风采，滚滚的长江、黄河波涛汹涌地奔流向前。古往今来，我们祖先就繁衍生息在这片广袤的土地上，我们都是龙的传人，华夏的子孙，应该怎样建设文明的家园?怎么去建设伟大的祖国?怎样去做学准则廉洁为民理财的使者，崇尚公正、清廉、为民?怎么去贡献我的充满活力年华?为共和国的大厦添专加瓦。学准则廉洁为民理财应是我们的座右铭。

回首我们每一个人的成长之路，都会心潮起伏，思绪万千，有十多年的寒窗苦读，有党的阳光雨露，有组织的培养和同志们关心帮助，有废寝忘食脚踏实地的苦干，有一步一个脚窝跋涉的艰辛……才有今天岗位的神圣，我们今天取得的成绩来之不易，学准则廉洁为民理财使我更自警。

手拍胸膛想一想，人生的信仰、廉洁莫淡忘，面对物欲横流，灯红酒绿的诱惑，我们要以各级财政反腐倡廉工作会议精神为指针，我要树立正确的世界观、人生观、价值观，“公生明，廉生威”，在“工作、生活、交际”圈中一尘不染，诱惑中坚定我们的信念，迷蒙中保持清醒。报章上披露的一个个腐败贪占案例，促使我们每一个公职人员的警觉。钱利交易饱私囊，甚者违规监狱踏，高墙之内多凄惨，妻离子散不团圆，更甚把自己送上断头台，身败名裂留臭名，一生功名化泡影。贪得家资千百万，每日三餐只两碗，留予子孙多纨绔，挥霍无度少伟男;贪得住宅几处处，睡眠只需三尺宽，不侥幸、莫伸手、伸手必被捉，纸是包不住火的，早晚终究露马脚。若要人不知，除非己莫为。年迈的父母在老家关注我们的平安和幸福，亲朋好友在关注咱们的进步与期望，在有父母的家庭里儿女们感到亲情的温馨。子女能和父母经常团圆的家庭父母感到欣慰。只要不做贪占事，夜来敲门心不惊。学准则廉洁为民理财使我更自重。

守本分、多奉献、竭尽全力工作，顺自然、淡名利、以度人生春秋，天下没有免费的午餐，人予重礼，必有所求，常在河边走，可要不湿鞋，绝不能被“糖衣炮弹”所击重，绝不能半推半就上贼船，绝不能败倒在石榴裙下，绝不能纸醉金迷不醒悟，我可要树立正确的利益观，模范遵守社会公德、职业道德、家庭美德，坚决抵御各种腐朽落后思想文化的侵蚀，永葆公职人员的高风亮节。学准则廉洁为民理财使我更自省。

因为还有，脸朝黄土背朝天的父老乡亲为生计在锄禾日当午;因为还有，下岗的兄弟姐妹为糊口无奈地发愁;因为还有，贫困的学子为求学面对入学通知书因学费而又喜又忧;因为还有，因贫困的患者拿不起个人负担部分药费得不到及时治疗而过早地离世……咱们有党和政府给的正常待遇，决不能利用职务之变为个人再谋取私利。学准则廉洁为民理财伴我一生。

在人生事业的航线上，要拨正人生的罗盘，校对好人生的坐标，牢记“两个务必”，牢记法纪观念，不能思想兑变，放纵自己，决不能掉进违法犯罪的泥潭，“前车之覆，后车之鉴”我要慎而思之和猛醒。为人民理好财，学准则廉洁为民理财永远在我心中。

我们作为一线的财务工作者，肩上都有人民的重托，社会的希望，亲人的期待。“淡泊以明志，宁静以志远”，我们要只争朝夕，竭尽全力工作;德、勤、能、绩、廉全面发展。我都要学准则廉洁为民理财，去努力争先创优，科学发展。

在今后的实际工作中，我们要以满腔的热忱服务和融于学准则廉洁为民理财，为单位增光，为财政添彩。我爱岗我敬业、我奉献，弘扬新作风，精塑新形象，切实为学准则廉洁为民理财。

让我们去践行自己在理财岗位和对社会许下的诺言，用科学发展的理念去做好我的工作。我们是财政职工;要学准则廉洁为民理财，从心出发、从我做起，再创佳绩。

谢谢大家!

**银行业爱岗敬业演讲稿篇十**

尊敬的各位评委、各位领导、朋友们：

大家好!我演讲的题目是——一位司机与收费站的故事。

在我们千里万里的公路线上，每一方小小的收费站亭都有一个个感人肺腑的故事，都牵系着我们收费员与司机朋友的真实情感。正是在这一方小小的站亭，我们用诚挚和奉献不断感悟着他们的良知，不断丰富着他们的思想，不断升华着他们的情感，无论苦与乐、怨与恨、委屈与辛酸，一切都随滚滚车流而淡远。在这里，我要替一名客车司机向大家讲述一个故事。一个关于他与永兴收费站的真实故事。

我叫庄保国，今年37岁，是土生土长的京山县永兴镇人，十几岁时就开始弄车，从拖拉机到农用车，从农用车到中巴车，从中巴车到现在的大巴车，车换了几辆，可思想却根深蒂固了几十年。记得那是1993年的某一天，在永兴道班附近，工人们忙忙碌碌，搭建起一座小亭子，并在路侧架起一根长长的栏杆。终于我明白，要收过路费了。大家知道，我是永兴人，在自家门口拦车收费，能行吗?每次过亭，那些摆动栏杆的收费员动作慢点，我就破口大骂，再不高兴就直冲而过。说起来已经是十多年前的往事了，如果是现在，再怎么样我也不会那样做啊!

1995年，这个简陋的小站搬到八里途开发区去了，一个亭成了三个亭，我也换了中巴车跑客运。后来在当地政府协助下，统一办理了月票，虽然不再和以前一样，动不动就冲岗，或故意找茬，但在内心深处，总觉得这钱出得没道理。其他司机也许有和我一样的思想，根本不理解这种收费行为。于是我经常看见他们掀了挡车杆就走，看见他们把手伸进窗口打收费员，更听见某某找人又砸了收费亭。但是我看见我们的收费员总是一个劲地陪着笑脸，一遍又一遍地解释。

xx年，我换了辆跑京山至汉口的大巴车，恰巧我侄女也调到了收费站。有亲戚在站里，按理说应是“近水楼台先得月”，但事实证明，我想错了，侄女很“刚正不阿”，每次逢班，都像不认识我一样，必须按章交费。我是气在心头，又不能不给她面子。有天趁她在我家作客的时候，我借着酒劲批评了她，她委婉地告诉我，公路建设是一项庞大的资金投入工程，我们国家现在没有很多资金投入，只有依靠贷款，现在设收费站，就是为了筹集资金，以修建更多的公路。如果她免了我的费，大家也一样免亲戚朋友的费，那收费的意义何在?不好走的路何时能修呢?然后她又向我讲起自从到收费站上班后的委屈和辛酸，说是看那小小的站亭，一天坐几个小时不说，天天要向车主作解释，陪笑脸，并且要“文明服务，微笑服务，委屈服务”，做到“打不还手，骂不还口”，您是长辈，能不能为我们收费员想一想呢?

侄女一席话，胜驾十年车。我突然意识到，我们经常抱怨这路不平、不宽，车开不快，其实侄女的工作就是在为我们司机朋友创建平安快捷大道而艰苦努力啊。

转眼到了xx年底，侄女的话一点也不假，皂当公路开始全面改造，xx年便铺上了柏油路，收费站也从八里途迁到了永兴镇屈场村。听侄女讲，现在永兴收费站全面实现了现代化，站亭进行了改造，新建了办公大楼，安装了监控设备，管理更加规范，文明服务程度更高，并且还要创建省级文明收费站。

百闻不如一见。我再经过收费站时，便多了一份观察：新建的办公大楼巍然挺拔，院内绿树成荫，一片井然。站亭气势雄伟，亭内布置焕然一新，收费站的姑娘小伙们满面笑容，一声“师傅，您辛苦了”让人疲意顿消，广播语音温柔的提醒令人心头一暖。有一天中午我还看见侄女正列队上岗……

xx年4月13日，是我永生难忘的日子。那天午时，我满载汉口返程的乘客和往常一样，经过永兴收费站，快到窗口时，我隐约听见有人在车外呼叫，一名三十多岁的同志跑过来，大声告诉我，你的车尾在冒烟，已经有火星在闪了!我一听，连忙把车开出道口停下，乘客闻听后面起火，顿时惊慌失措，乱成一团，纷纷挤向车门，我欲打开车门时，却发现电控装制无法启动，可能因为后面起火，烧坏了电路。当我好不容易打开左前门跳下车的时候，那位同志(后来才知道是站长张江平)正拿着灭火器对着车尾喷射，其他的收费员有的端着水盆，跑向车尾;有的帮助乘客从左前门下车，分散到安全地方……当时的情景至今想起来都让我后怕，如果发现和扑救不及时，后果将不堪设想啊!

**银行业爱岗敬业演讲稿篇十一**

尊敬的各位领导、各位评委:

大家好!

首先感谢各位领导给我这次参加比赛的机会!

x年，我来到了商业银行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，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。从某种意义上来讲，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，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，为谱辉煌!

谢谢大家!

**银行业爱岗敬业演讲稿篇十二**

我是，1998年来乐清—柳市，进入华通集团，做过车间装配，做过品质检验，现在从事生产管理。在这给予我机会、展现价值的乐清土地上，在我工作的岗位上，我有无法表达的爱。乐清在我心里早已是我深爱的家乡!“爱家乡、爱乐清”，这是多么伟大而又神圣的六个字。那么，我又该用什么来诠释它呢?

我的理解是八个字：脚踏实地，爱岗敬业。

脚踏实地，爱岗敬业。首先要有扎实的工作作风，要从小事做起，从细节做起，扎实的工作作风是做好工作的保证。作风问题在很多情况下就是生活小节、工作的细节、思想的枝节和行为的末节。

我记得有这样一个故事。这是一场失败王国的战争故事，这个故事以诗歌的形式被一代代人传唱。

丢失一个钉子，坏了一只铁蹄;

坏了一只铁蹄，折了一匹战马;

折了一匹战马，伤了一位骑士;

伤了一位骑士，输了一场战斗;

输了一场战斗，亡了一个国家。

这个故事发人深省，一个小小马钉的疏忽竟然导致了一个国家的覆灭。这个故事充分说明个人的事再大在集体的利益面前也是小事。一个人如果没有大局观，没有为集体牺牲奉献的精神那么他永远也不会懂得什么是参与集体发展的快乐!

脚踏实地，用一颗火热的心来对待我在乐清、在华通的工作。我一直坚持信一句话：“认真做，能把工作做好，用心做，能把工作做出色”。作为生产管理者，我一直用它鼓励着自己。态度决定一切，细节决定成败。我们对待工作的心态，是积极的还是消极的，是上进的还是无所谓的，直接影响工作的质量。工作也许是枯燥乏味的，但只要脚踏实地、静下心来做，总有收获。

工作来,我亲身感受到老同志们在工作上的风范和工作艺术,使我受益匪浅,收获甚丰。因此，华通里的每位同仁都是我的老师。为了缩短差距，我在工作期间上了党校，入了党，今后我将更加严格地用共产党员的标准要求自己，奉献乐清，奉献华通。

脚踏实地、爱岗敬业不只是在枪林弹雨中的辉煌，不只是在紧急危难时的高扬，它更应该是一种默默的奋斗，一种高尚的理念，一种强劲的精神力量。有句广告说得好：思想有多远，我们就能走多远。当乐清人将拼搏进取当作人生追求的一种境界时，我们就会在工作上少一些计较，多一些奉献，少一些抱怨，多一些责任，少一些懒惰，多一些上进心;有了这种境界，我们就能树立起工作的光荣感和使命感，会专心致志地对待工作、一丝不苟地对待工作、务实创新地做好本质工作。

“长路奉献给远方，江河奉献给海洋。和谐奉献暧人心，积极奉献干劲增。”有一种精神叫奉献，有一种氛围叫和谐，有一种主题叫发展。对于一个人来说，所期望的不是别的，而仅仅是他能全力以赴献身于一种美好的事业。当新的时期，面临新的任务的时候，摆在我们乐清人面前的是两种选择：一是努力拼搏、接受挑战;或者寻求安逸、不思进取。而后者绝不是我们所要选择的。

今天我想说的是，因为我爱乐清，我爱我的工作，所以我会不断地战胜自己。一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体事业融合在一起的时候才能最有力量。而正是有了无数乐清人默默无闻的奉献，才有了地方经济建设的繁荣与发展;正是有了无数乐清人无怨无悔的工作，才使我们的生活更美好;正是有了无数乐清人孜孜不倦的追求，才有了我们乐清的日新月异。

我的演讲完了，谢谢大家!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找