# 银行职员爱岗敬业演讲稿(十篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-10-14

*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。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。银行职员爱岗敬...*

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。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**银行职员爱岗敬业演讲稿篇一**

大家好!

很荣幸有这个机会可以站在这里与大家分享我对爱岗敬业的一点心得。在演讲开始前，我想问大家一个问题：在座的各位都是年轻的员工，你为xx银行的转型发展准备好了吗?也许你会说，我一个平常员工，在平凡的岗位上工作，我能做什么?那些都是领导的事情。在这里，我要大声地说：你错了!在xx银行的发展过程中，在平凡普通的岗位上，我们虽然只是沧海一粟，但是，你我爱岗敬业的实际行动必将成为xx银行发展壮大的坚实基础。

人活在世上，总要有个人生目标，总要有个发展方向，既然我们把金融行业作为终身事业，就要把自己的理想、信念、青春、才能毫不保留地奉献给这庄严的选择。有句口号说得好：不爱岗就会下岗，不敬业就会失业!爱岗敬业说得具体点就是要做好本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间抓牢。点好每一笔款项，放好每一笔贷款，填好每一张报表，算好每一个数据，写好每一篇文稿。古人云：不积跬步，无以致千里，不善小事，何以成大器。从我做起，从小事做起，从现在做起，这就是敬业，这就是爱岗!

虽然，我来到xx银行的时间不长，但经历的三个岗位都让我无时无刻不被身边领导忘我工作、同事们爱岗敬业的精神所感动，是他们让我懂得了什么是奉献，什么是责任。 前台工作是充满挑战的。作为一名曾在柜面和客户经理岗位上工作过的员工，我深深的知道，服务就是企业的生命，而服务也需要我们的奉献。随着金融业的不断发展，各家商业银行的竞争越来越激烈，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，而服务也成为了银行的生命线。只有用心服务，才能得到客户的信赖;只有用心服务，才能使客户与我们银行建立长久的合作关系;也只有用心服务，才能使我们在激烈的竞争中脱颖而出。耐心为客户清点残钞是用心;微笑答复客户提出的刁钻问题是用心;加班加点为客户提高放款效率是用心;设身处地为客户提供综合金融服务是用心。只有这样，才能秉承“以市场为导向，以客户为中心”的宗旨，使优质服务成为我们xx银行转型发展的核心。

后台工作是默默无闻的。当某项宣传活动成功开展时，人们很难想到，办公室的人员为工作的顺利完成付出了多少心血;当某个会议圆满召开时，人们也不会想到，办公室人员曾经为布置会场，摆放茶水桌椅，安排后勤餐饮付出了多少努力;当人们拿到精美的文件和领导讲话稿时，人们更加不会想到，这一个个文字正是我们花费了许多个日夜才提炼出来的。虽然这份工作繁忙琐碎而又默默无闻，但我认为它是光荣的，因为我们做的每一件事情都在为农商银行服务，为全体员工服务，就连我们接的每一个电话，我们说话的每一个语气，都代表着xx银行的形象，都联系着支行同志们的心。我不禁扪心自问：自己在实际工作中还欠缺哪些素质?需要哪些专业知识?怎样才能提高和完善自己，把工作做得更好?责任没有高低，贡献不分大小。做一名管理者，就高瞻远瞩，铺一条发展之路;做一名操作者，就吃苦耐劳，拓展业务促进发展;而我，现在做为一名办公室工作人员，就要不怕繁琐，不嫌事小，用一点一滴的努力，一丝一毫的认真，不辜负我是一个xx人!

当前，xx银行正处在改革和转型发展的关键时期，我们支行责任重大，前景广阔，任重道远。我们还有什么理由不以满腔的热情投入到岗位工作中去呢?奉献青春，是时代对青年的召唤，xx银行的发展需要我们，既然生在这个伟大的时代，既然投身这一事业，就应该不负时代的重托，不负事业的期望。我们不应该彷徨，不应该迟疑，立刻行动起来吧!开拓创新，努力拼搏，爱岗敬业，从我做起!用自己的青春和汗水为我们xx银行的改革与发展添砖加瓦。相信，再过十年、二十年，当我们回首往事，一定会为自己终身奋斗的金融事业感到无比自豪!

我的演讲完毕，谢谢大家!

**银行职员爱岗敬业演讲稿篇二**

尊敬的各位领导、各位同事们：

大家好!

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。 作为一名农信人，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----- 一代代的农信人，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。

作为一名农信人，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!

作为一名农信人，“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农信人无私奉献、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，为开创农信事业美好的未来，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，以满腔的热情共创农信事业美好的明天。

我的演讲完毕，谢谢大家!

**银行职员爱岗敬业演讲稿篇三**

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》。

我非常喜欢这样一句话：“人生需要事业，没有事业的人生是灰暗的;事业需要成功，不求成功的事业是失败的;成功需要动力，缺少动力的成功是短暂的;动力需要精神，精神的动力是永恒的!”

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情的热爱”，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人个理财账户金卡，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，加快了我的成长。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!

**银行职员爱岗敬业演讲稿篇四**

各位领导、各位同仁、青年朋友们：

大家好!我叫，今天，我演讲的题目是“爱国、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，建设银行的未来同样靠我们这样一群年青人。面对经济全球化和金融国际化的新形势，总行党委审时度势、及时推出了人事激励与约束机制改革。

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、你丰富的个人内涵等方面综合体现的。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。有一位企业老板，到我社开设基本存款账户，需要验资50万，可是钱存在南通，携带不便，加上我们的活期储蓄存折只在海安范围内通存通兑，我就替她想了很多种方法，最后利用金桥卡为其解决了难题，通过办理业务和谈话交流，他改变了我们信用社服务手段落后的观念，可见，高素质员工的服务既能塑造自身形象，更能展现整个信用社的良好形象。

记得有人曾问一位哲学家：“一滴水怎样才能不干涸?”哲学家意味深长地回答说：“把它放到大海里去。”朋友们，这富有哲理的一问一答，给了我们太多的启示：为什么汹涌的波涛蕴涵着激荡一切的无穷力量，正是因为有那一滴滴水的力量汇集;而那一滴滴水，也只有融入大海的怀抱里，才能赢来更加广阔的空间!而发展银行正是这浩瀚的大海，我们每个xx人则正是那小小的水滴!没有展，就没有我们建功立业之基;我们要在发展中成就人生的理想，更要使在我们的付出与拼搏中蒸蒸日上!

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。有人说，19世纪是英国人的世纪，20世纪是美国人的世纪，而21世纪，就是我们中国人的世纪，“远去足音凝重，再创辉煌更爱岗敬业奉献青春心!”中国建设银行经过近年来一系列的改革，也迈出了向国际标准的现代商业银行靠近的步伐。但我们不要忘记，我们建行仍有许许多多地方有待完善和发展，要想国家富强，建行事业兴旺，就必须继续努力;而希望，就寄予在我们这一代年青人的身上。

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。

有位老客户叫王宝来，开了一个小超市，每两三个月就有钱存，有一段时间忽然不来了，我利用中午时间主动上门，情况一了解，两千元全是破币，他说怕浪费我们的时间，我打消了他的顾虑，花了两个多小时整好了两千元残破币，存了起来。加油站的邵文成老板一元硬币需求量较大，常到我这里来兑换，时间长了过意不去，舍近求远到别的行社兑换，我知道这一情况后，到了一定的时间，就主动把零币送到他家，长此以往，他成了我们的忠实客户。服务源自于真诚，只有通过心贴心的服务才能走进客户的心，才能建立起信用社长期稳定的客户群。

我想作为一名建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：“建设银行的改革需要青年，建爱岗敬业演讲银行新世纪发展目标的实现离不开青年，希望寄托在青教师爱岗敬业人身上，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，不负张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。

**银行职员爱岗敬业演讲稿篇五**

x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!

后来，因错生缘，我与这位客户建立了工作上联系。理财到期时，我会及时提醒她，帮她规划好理财时间，做好她的理财顾问。每当这位阿姨打电话说，啊，最近有没有什么收益好点的产品吗?我都会第一时间帮她查询，热心的给她回复介绍。今年春节时，她回复了我一条祝福的短信：“春节快乐，也祝你工作顺利!”

收到短信，我心里不禁涌起一种前所未有的成就感。我们一直说，用优质的服务迎接客户;但很多时候，客户也在用一言一行教育着我们。客户带给我们的，不仅仅是效益，还有那份信任和体贴。我们还有什么理由去拒绝、去冷漠、去抱怨呢?我们还有什么理由不感恩、不微笑、不真诚呢?

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，透过服务窗口，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!

**银行职员爱岗敬业演讲稿篇六**

尊敬的各位领导、各位同事们：

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。

**银行职员爱岗敬业演讲稿篇七**

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》。

我非常喜欢这样一句话：“人生需要事业，没有事业的人生是灰暗的;事业需要成功，不求成功的事业是失败的;成功需要动力，缺少动力的成功是短暂的;动力需要精神，精神的动力是永恒的!”

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情的热爱”，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。

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，加快了我的成长。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!

**银行职员爱岗敬业演讲稿篇八**

尊敬的\_\_行长、各位领导、各位同事

大家晚上好!

在这清风朗朗的初夏，\_\_银行\_\_分行迎来了建行的第四个年头。我作为行里的实习新人，怀着一颗赤诚的心和对大家的敬仰之情，以满腔的热血融入了\_\_银行的大家庭，在这短短三个月时间里，\_\_银行弥漫的一种坚韧不拔的拼搏精神、一份卓越的团队凝聚力、以及积极的集体荣誉感，令我深深为之自豪!在此，我谨代表\_\_行长发言\_\_银行建功立业标兵演讲。我今天演讲的题目是“放飞梦想，扬帆远航——争当\_\_银行建功立业标兵”

\_\_行长毕业于\_\_财经大学计划统计专业，是一名忠实的中国共产党党员。服务\_\_银行长达四年之久，四年期间曾任\_\_ \_\_\_ \_\_\_ \_\_\_

\_\_银行\_\_分行筹建期间，\_\_同志紧密团结在以\_\_行长为中心的筹建中心小组周围，谋近思远，克难奋进，着手于装修、设计、招聘、培训等各项工作，积极贡献自己的每一分光和热。特别是在肩负管理全线会计人员赴杭业务学习期间，适逢中秋团圆佳节，又巧遇年迈老父亲入院动手术的紧急情况，在个人利益与集体利益冲突的两难选择下，\_\_同志强忍着内心的焦虑与煎熬，始终坚守在业务管理第一线，与同事共进退，最终在行领导的指导下，在同事的通力合作下，为分行顺利开业奠定了坚实的业务基础。

作为会计部带头人的两年工作任期内，\_\_同志坚定执行欧阳行长“夯实基础，稳健发展”的工作思路，紧密围绕“保利润、控风险、促发展”的年度工作目标，严格把好制度关，将制度建立健全作为会计考核工作指标，指导全行会计工作健康发展。推进会计各项管理改革，实现任期各项工作安全平稳无事故，为全行业务的平稳发展保驾护航，获得了总分行的高度认可。此外，在业绩领域提出全员营销理念，带领会计部积极开展营销工作，每次均超额完成分行下达任务指标。

经营主营业务的同时\_\_同志还兼任分行女工委员会主任，机关党委第二支部党支部书记，时刻响应党的号召，积极协助工会开展活动策划及组织工作。为每一位女职工传递着\_\_人的关怀，送去温馨的祝福和诚挚的真情。

在面对“累不累、苦不苦”的询问时，她的回答是：“这只是一名合格\_\_人应该做到的，这是我们的义务，更是我们的职责”。就是这样简单的一句话，却充分体现了一名优秀共产党员的无私奉献精神。

\_\_年8月，分行党委任命会计部总经理\_\_同志担任滕王阁支行行长一职，主持日常工作，当时的滕王阁支行正遇瓶颈期，各项业绩止步不前。\_\_同志二话不说，临危受命，奔赴一线，以一名共产党员的责任肩负起滕王阁支行的发展重任。拿破仑曾经说过，一头狮子带领的九十九只绵羊可以打败一只绵羊带领的九十九只狮子。这就是著名的狮羊效应。充分说明主帅或者领导人对于团队的至关重要性。选好领导者，是一个集体不断发展和获得胜利的根本所在。\_\_同志就是滕王阁管理中的“领头羊”，她始终坚信“只要精神不滑坡，办法总比困难多”。

积极组织员工开展反思，讨论经营中存在的问题及不足。身先士卒，带领全行员工埋头苦干，进行思想沟通，不断鼓舞士气，在她的努力下，全行上下一心，信心倍增。即使面临因道路改造影响网点正常运营的新难题。支行上下凭借已打造出奋勇拼搏的滕王阁精神。在\_\_行长“走出去”的作战方针指导下，力挽狂澜，取得业绩新的突破，于\_\_年末全面完成分行下达的对公、零售任务。实现对公各类存款余额万元，零售存款余额 万元，对公贷款 万元，个人贷款 万元，且提前半年完成全年任务的 %。

办理公司理财、融资顾问、委托贷款、保函、委托贷款、实物黄金等业务实现投行中间业务收入多万元。在推动支行业绩的同时，她也十分注重个人的业绩贡献，营销身边的亲人、朋友、同学，不放弃任何可能的机会，实现个人储蓄日均突破万元，位列分行第一。银行爱岗敬业演讲稿成绩的背后，凝聚着支行员工辛勤的汗水，凝聚着管理部门悉心的指导，更凝聚着肖行长攻坚克难的拼搏和敢为人先的尝试精神。她的榜样激励着每一个员工，在工作中做好传、帮、带工作，培养你追我赶的工作热情，提高每位员工的综合素质和业务能力，不断强化业务知识，提高服务技巧，以全新的姿态、全新的形象、全新的作风，带动服务质量和服务水平的提升。看到这样的成绩，怎能不让我们为她骄傲?

生活中的\_\_行长，是一个随和、淡定、从容的普通人。对自己严格要求，每一个任务、每一项计划都要定期定量完成。同时对于他人的错误给予最大限度的理解和宽容，发挥团队的核心力量。她和员工亲密、和谐的相处，组成了一个温馨的大家庭。共进退、齐奋进，共同为\_\_银行南昌分行的发展贡献每一份力量。

总之，这几年来\_\_同志带领员工在\_\_分行的发展史上留下了浓墨重彩的一笔。在平凡的工作岗位上兢兢业业、任劳任怨、埋头苦干，做出了不平凡的业绩。带着对成绩永不自满，对困难永不服输、对工作永不放松的态度，以饱满的工作热情，昂扬的斗志，不断超越自我、完善自我，迎接每一次挑战!也正是这种精神感染着\_\_银行的每一个人。

我的演讲即将结束，借用\_\_行长会议中的一句发言与大家共勉：年轻的我们，请挖掘自己灵魂深处的真诚，把握瞬间的辉煌，拥抱一片火热的\_，去装点生活的风景。

谢谢大家!

**银行职员爱岗敬业演讲稿篇九**

尊敬的欧阳行长、各位领导、各位同事

大家晚上好!

在这清风朗朗的初夏，\*\*银行南昌分行迎来了建行的第四个年头。我作为行里的实习新人，怀着一颗赤诚的心和对大家的敬仰之情，以满腔的热血融入了\*\*银行的大家庭，在这短短三个月时间里，\*\*银行弥漫的一种坚韧不拔的拼搏精神、一份卓越的团队凝聚力、以及积极的集体荣誉感，令我深深为之自豪!在此，我谨代表肖行长发言\*\*银行建功立业标兵演讲。我今天演讲的题目是“放飞梦想，扬帆远航——争当\*\*银行建功立业标兵”

行长毕业于安徽财经大学计划统计专业，是一名忠实的中国\*党员。服务\*\*银行长达四年之久，四年期间曾任南昌分行会计部总经理，南昌分行滕王阁支行行长，南昌分行女工委员会主任，南昌分行机关党委第二支部党支部书记等多项职务。作为分行最早的建行成员之一，她见证了分行从无到有的成长与壮大。亲历了分行“活下来、站起来、跑起来”的一路辛酸与收获。请允许我与大家分享肖行长与\*\*银行共同成长的故事，那些成长中的努力与付出。

\*\*银行南昌分行筹建期间，紧密团结在以欧阳行长为中心的筹建中心小组周围，谋近思远，克难奋进，着手于装修、设计、招聘、培训等各项工作，积极贡献自己的每一分光和热。特别是在肩负管理全线会计人员赴杭业务学习期间，适逢中秋团圆佳节，又巧遇年迈老父亲入院动手术的紧急情况，在个人利益与集体利益冲突的两难选择下，强忍着内心的焦虑与煎熬，始终坚守在业务管理第一线，与同事共进退，最终在行领导的指导下，在同事的通力合作下，为分行顺利开业奠定了坚实的业务基础。

作为会计部带头人的两年工作任期内，坚定执行欧阳行长“夯实基础，稳健发展”的工作思路，紧密围绕“保利润、控风险、促发展”的年度工作目标，严格把好制度关，将制度建立健全作为会计考核工作指标，指导全行会计工作健康发展。推进会计各项管理改革，实现任期各项工作安全平稳无事故，为全行业务的平稳发展保驾护航，获得了总分行的高度认可。此外，在业绩领域提出全员营销理念，带领会计部积极开展营销工作，每次均超额完成分行下达任务指标。

经营主营业务的同时还兼任分行女工委员会主任，机关党委第二支部党支部书记，时刻响应党的号召，积极协助工会开展活动策划及组织工作。为每一位女职工传递着\*\*人的关怀，送去温馨的祝福和诚挚的真情。

在面对“累不累、苦不苦”的询问时，她的回答是：“这只是一名合格\*\*人应该做到的，这是我们的义务，更是我们的职责”。就是这样简单的一句话，却充分体现了一名优秀\*员的无私奉献精神。

xx年8月，分行党委任命会计部总经理担任滕王阁支行行长一职，主持日常工作，当时的滕王阁支行正遇瓶颈期，各项业绩止步不前。二话不说，临危受命，奔赴一线，以一名\*员的责任肩负起滕王阁支行的发展重任。拿破仑曾经说过，一头狮子带领的九十九只绵羊可以打败一只绵羊带领的九十九只狮子。这就是的狮羊效应。充分说明主帅或者领导人对于团队的至关重要性。选好，是一个集体不断发展和获得胜利的根本所在。就是滕王阁管理中的“领头羊”，她始终坚信“只要精神不滑坡，办法总比困难多”。

积极组织员工开展反思，讨论经营中存在的问题及不足。身先士卒，带领全行员工埋头苦干，进行思想沟通，不断鼓舞士气，在她的努力下，全行上下一心，信心倍增。即使面临因道路改造影响网点正常运营的新难题。支行上下凭借已打造出奋勇拼搏的滕王阁精神。在行长“走出去”的作战方针指导下，力挽狂澜，取得业绩新的突破，于xx年末全面完成分行下达的对公、零售任务。实现对公各类存款余额159031万元，零售存款余额28089万元，对公贷款160820万元，个人贷款13709.6万元，且提前半年完成全年任务的178.42%。

办理公司理财、融资顾问、委托贷款、保函、委托贷款、实物黄金等业务实现投行中间业务收入100多万元。在推动支行业绩的同时，她也十分注重个人的业绩贡献，营销身边的亲人、朋友、同学，不放弃任何可能的机会，实现个人储蓄日均突破3000万元，位列分行第一。银行爱岗敬业演讲稿成绩的背后，凝聚着支行员工辛勤的汗水，凝聚着管理部门悉心的指导，更凝聚着肖行长攻坚克难的拼搏和敢为人先的尝试精神。她的榜样激励着每一个员工，在工作中做好传、帮、带工作，培养你追我赶的工作热情，提高每位员工的综合素质和业务能力，不断强化业务知识，提高服务技巧，以全新的姿态、全新的形象、全新的作风，带动服务质量和服务水平的提升。看到这样的成绩，怎能不让我们为她骄傲?

生活中的肖行长，是一个随和、淡定、从容的普通人。对自己严格要求，每一个任务、每一项计划都要定期定量完成。同时对于他人的错误给予限度的理解和宽容，发挥团队的核心力量。她和员工亲密、和谐的相处，组成了一个温馨的大家庭。共进退、齐奋进，共同为\*\*银行南昌分行的发展贡献每一份力量。

总之，这几年来带领员工在南昌分行的发展留下了浓墨重彩的一笔。在平凡的工作岗位上兢兢业业、任劳任怨、埋头苦干，做出了不平凡的业绩。带着对成绩永不自满，对困难永不服输、对工作永不放松的态度，以饱满的工作热情，昂扬的斗志，不断超越自我、完善自我，迎接每一次挑战!也正是这种精神感染着\*\*银行的每一个人。

我的演讲即将结束，借用行长会议中的一句发言与大家共勉：年轻的我们，请挖掘自己灵魂深处的真诚，把握瞬间的辉煌，拥抱一片火热的激情，去装点生活的风景。

谢谢大家!

**银行职员爱岗敬业演讲稿篇十**

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!

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