

2023年政协心得体会的格式及(精选10篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。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。

柜员演讲稿篇一

大家好。如果有人问我，你的人生第一驿站在哪里，我会无比自豪地告诉他：中国建设银行。如果有人问我，你的绿色青春在哪里度过，我会非常欣慰地告诉他：中国建设银行。如果有人问我，你的未来理想在哪里实现，我会毫不犹豫地告诉他：中国建设银行。我是20xx年12月的一天加盟建行的。5年前，自己还是一个什么也不懂的学生娃，而在中国建设银行这个大熔炉里经过熔炼，经风雨见世面，百炼成钢，5年后，已经由一个柜台的储蓄，会计，普通柜员一步一步成长到业务主管。因此，对于中国建设银行，对于各级领导，对于各位同仁，我只有两个字可以概括，那就是：感恩。

现就5年来工作情况向各位领导及同仁们总结汇报如下，不妥之处，请领导和同事们批评、指正。

做为一名前台柜员，营业窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，自己注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服務，确保通过高效率、高水平的服務来稳定客户。

行里组织员工对内控制度指引等内容有针对性地进行了学习，重点学习了总行《中国建设银行员工从业禁止性若干规定》和内控管理制度等内容。作为业务主管，抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。

责任重于泰山□20xx年是我行对公业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须强化自己的责任意识，明白自己的一举一动代表的是一个金融企业，而不是个人，所以，尽管自己没有转正，依然把自己当成一名正式员工一样严于律己，在自己忠诚建行的基础上，再去提升客户满意度和忠诚度，再去获取应有的回报。坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应建行发展的需要。

2、努力提高工作效率和质量，积极配合行领导和同事们把工作做得更好。

从大的方面讲□20xx年是我们国家“十二五”开局之年，从小的方面看□20xx年是我们建行实现跨越式发展的一年。随着自己的转正，自己将在20xx年后三个季度制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。向其他同仁学习，取长补短，相互交流好的工作经验，取长补短，共同进步，更重要的是要与建行继续荣辱与共，同呼吸共命运，奉献绿色青春，再建新的功绩。

柜员演讲稿篇二

大家午好！

一条好的`渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。参加这次竞聘，我的心情是非常激动，因为这是对我多年来工作业绩与工作态度的充分肯定！首先要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里竞聘演讲，相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个重大的转折点。

我叫，今年岁。于年进入农村合作银行工作，至进入我行以来主要从事综合柜员岗位服务至今。回顾往昔，岁月如梭，在柜台工作的这个年头，我将青春与热忱投入到自己所从事的平凡岗位上，履职尽责，努力工作，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的农合人。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，我已具备充分自信担任客户经理一职，能做好相关工作。

竞聘该职务我的优势：

第一，有娴熟的业务技能，熟悉各项规章制度。作为一名综合柜员必须做到严格遵守制度，一切严格按制度规章办事，把握尺度，洞察秋毫，一丝不苟，不让一个数据或者一次不合规的行为在自己眼皮子底下漏过。在综合柜员这个工作岗位，让有机会学习和运用包括制度、柜台制度等在内的各类财务制度，其次，我具备系统的金融知识、娴熟的业务技能。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，年以来的岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能力，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到守制度，懂原理，会操作。

第二，具有良好的政治素养，热情与冷静并存。作为农合的一员，在工作中我不仅有坚定的政治立场，而且有较高的思想政治觉悟，我总能清醒的意识到肩负的责任，在职业生涯中未曾在原则问题上越雷池一步。能力不足，道德可补，责任可补，道德缺损，责任意识不强，能力却不可补。良好的

政治素质、身体素质和业务素质必将使我工作起来事半功倍。

第三，具有较强的服务意识，以客为中心，勤恳扎实。在工作中，我具有较强的事业心和责任感，能爱岗敬业、踏实工作，以身作则、遵纪守法。在岗位工作中，能使自己牢固树立起“为民服务、服务客户”的服务理念，工作积极主动，不以个人原因耽误客户之事，长期坚持急客户之所急，想客户之所想，保持一颗热心为他们服务，从而得到了客户的一致好评。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。我想，客户经理不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们农合的发展做出更大贡献。作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。

第一，把优质服务推进到更深层次，同时抓好客户管理，维护声誉。经营之道在于最好的服务，在服务上，我将通过加强在服务手段、服务方式等方面的提高，把优质服务推进到热诚、高效、优质、守规，做到储户参谋的深层次上，树立我行良好的服务形象。在客户管理工作上，一是由被动向客户解释向主动宣传转变，将发展目标任务落实到地方，通过有效沟通逐步引导农户转变观念。二是由过去只向有需求的客户营销向全面营销转变，全面落实我行提出的营销策略，下村到客户家中、院落搞好客户资金需求调查，做实做细为营销掌握第一手资料。三是由过去的单纯办理业务向帮助客户投资理财转变，主动转变作风，转变观念、主动服务，主动营销，主动为客户的发展建言献策，拓宽客户群体，提高资金使用效益。

第二，加强竞争意识，注重本所的吸存效果。在当前市场情况下，吸存工作的竞争日益激烈，通过调查研究，找原因，

挖潜力等方式，改善提高服务态度，提高服务手段，总之以千方百计提高吸存力度。不但要稳定老客户，更重的是要引进一批新客户，使市场份额不断攀升。在保证存款总量增长的前提下，还要注意提高低成本存款份额，从而不断优化存款结构，加大攻关力度，扩大对公存款开户面，从而降低资金成本，提高了收益率。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力 and 责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在客户经理的岗位上做出更大的成绩。古人云：不可以一时之得意而自夸其能；亦不可以一时之失意而自坠其志。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我行发展事业添砖加瓦！

柜员演讲稿篇三

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，在工作实践中得到锻炼，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！

柜员演讲稿篇四

大家好！

我是***，来自xxxx□是一名工作在第一线的农信社综合柜员。

首先，感谢大家对我工作的支持与认可，让我有机会站在这个舞台上竞聘海滨柜员这个职位，之所以再次应聘这个职位，不只是因为我在这个岗位上坚守了五年，它更是凝聚了我深厚的感情。在这五年的工作里，我深深的受到农信社大家庭给予每个人的温暖，我在这里得到了快速的成长，也连续两年被评为优秀员工。相信此次的竞聘经历对我来说又是一次

进一步锻炼、学习和提高的机会，为未来人生中的重大转折做铺垫，我希望能在今后的工作过程中更好地实现自我的价值。

我热爱农信社工作，五年来，我对待每个客户都会充满着热情，能认真的解答每一个用户的疑惑，也从不欺诈客户。在这五年的时间里，我的努力创造出了很高的好评率，工作也得到了领导和同事的肯定。如何正确的与客户沟通，这也是工作首当其冲的重点所在。五年里，我不仅树立了“用心灵去沟通”的服务观念，更要以追求客户的满意度为宗旨，真心全意、实实在在的为客户着想，恪守职业道德，以自身形象塑造农信社的社会形象，不断挖掘、探索客户服务工作的规律，争取创造高效的工作业绩。

仅靠坐在柜面，等待客户上门的形式，已经不再适应社会的发展。农信社与一般银行相比，更像是社区的银行，这就是我们的优势。在日后的揽储工作中，走出去、勤上门将起到重要作用。新区人口众多，我们必须看重小业务，坚持大额、小额一齐抓，零钞、残币一样存，长期下来，不仅积少成多，更是会树立了农信社社区银行的亲切感，赢得居民的爱戴。

一些长期的、稳定的、又有一定实力的客户对揽储工作意义重大。在新区九龙商业街、海滨小区、农贸市场等地，拥有大量的中小商户，积极与他们沟通，创新服务手段，使服务更贴近他们的需要，将使这些客户创业紧靠着农信社、发展离不开农信社、致富忘不了农信社。同时，我们也要对他们的情况作分析和评级，培植和发展重点客户。

五年的经验，我认识到有很大一部分储户对于将钱存在哪里并不在意，反而以态度和服务便利性为主选择。所以，加强自身业务能力，更进一步明确为民服务的理念，不断提高自己思想道德水准、专业水平和业务技能素质，以最佳的业务水平为客户提供最快捷、最周到的服务，可以赢得更广大客户。同时，工作中，可以对此类客户进行一定的理财内容的

交流，也能树立农信社良好的形象，增强储户的储蓄力度。

我个性开朗，爱交朋友，拥有比较广泛的社交圈子，在以前的工作中也积累了一定数量信任自己的固定客户，家人和亲戚们对我的生活和工作都比较关心。我的朋友们目前都处在人生的上升阶段，实力和潜力具备，家里的亲戚也都有各自的事业，他们都是海滨社潜在的客户。如果我能成为海滨社一员，我必将通过我的努力，将潜在客户变成真正的客户。

尊敬的各位领导、各位评委，我正处于人生的黄金年龄，身心健康，精力充沛，能够全身心地投入到我所热爱的事业和工作中去。虽然我没有太多的豪言壮语，但是我能一如既往地踏实工作，为集体奉献微薄力量，同时不断完善自己，充实自己；与同事一同创造一个团结协作、和谐的工作环境，忠于自己的职责。五年的xxxx工作经验使我具备了优秀的工作能力，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的海滨社柜员！

最后，再次希望各位领导、评委给予一次机会，您将收获是一位努力、开朗、协作的新同事。也祝海滨社事业兴旺发达，祝愿各位领导、各位评委身体健康，万事如意。

谢谢大家！

xxxx□***

柜员演讲稿篇五

各位领导，各位评委，大家晚上好！

感谢分行给我一个机会，能在在长沙分行成立八周年华诞之际站在这里，我是来自营业部的一名柜员，我演讲的题目是：“因为我有选择，我主载自己的人生”。

每个人都怀揣着一个梦想，梦想是我们的希冀，它引领我们奋发进取，踏平坎坷，品味成功。

曾经有很长一段时间我认为，爱岗敬业只是一句空话，当我们走出大学校园的那一刻，我们一个个都豪气干云，发誓要在各自的岗位上做出一番成绩来，但现实总是很残酷，我们发现一切并不是我们想象的那样，不是每一份工作都让人兴趣盎然，不是每一个客户都能对你客客气气，我们不曾经历的事情，一点点将我们的梦想击碎。

有人说，“梦想破灭，成长开始”。在株洲支行的半年里我收获了客户的微笑也收获了同事的友情，更重要的是我还收获了“爱岗敬业”这种优秀的品质。

在我看来，爱岗敬业就是将勤奋和努力融入每天的生活中，融入每天的的工作中。要靠我们的意志，把它变成我们的习惯。

株洲支行是新成立的支行，而我们都是新手，为了缩短我们和成手之间的差距，在开业的半年时间里，我们放弃了大部分的业余时间。支行的梁行长多次组织我们进行优质服务方面的情景培训。陈经理多少个晚上陪着我们练习技能，辅导我们业务知识。半年之后，当我们在神秘客户监测中获得第一，当我们在技能比赛中名列前茅，当我在柜员等级考试中取得了优异的成绩的时候，我们有如获得重生一般，心中充满了自信。我知道我们已经渐渐地学会了以务实求真的态度对待工作，也学会了以自然豁达宽容的心境对待工作岗位。

如果，我们把柜台工作只看成是一种职业来对待时，将会觉得是极其辛苦和平凡的，客户只是一个个工作对象；而当我们把它看作一种崇高的事业时，对客户认识会有有一种全新的意义。在这日复一日的迎来送往中，我们不会再用一般的职业心理去对待他们，在为他们服务过程中爱的情感会油然而生。

在株洲支行，信用卡还款客户占很大一部分，一次，一位客户在我们柜台还款，不停的抱怨我们网点太少，还款不方便，我们一位柜员刚解释了两句，客户就很不耐烦地指责她，她一急眼泪就下来了。但是她还是马上擦干了眼泪，积极地向客户推广信用卡绑定业务，最后客户满意的离开了，而且还顺便开立了个人网上银行，看到客户高兴得离开，大家都欣慰的笑了。

爱岗敬业就是用“追求满意永不满足”的精神来做好服务。当看到客户希冀而来，满意而归，工作的辛劳就会变成我们付出后的欢乐。

以上是我对于爱岗敬业和如何做好服务的一些心得。我相信，我们是幸运的一代，欣逢长沙分行盛世，这是我们人生难得的际遇。在这样火热的事业面前，我们更要加倍努力，奉献出我们最好的工作热情和最优质的服务。我们清醒意识到，今天的机遇难得，未来的辉煌需要我们的智慧和汗水。以激情为旗，用青春作注，拼一个无悔的人生！

柜员演讲稿篇六

大家好！

首先衷心的感谢领导提供这次公平竞争的机会，使我有幸站到这里参加竞聘。同时谢谢这二年来所有帮助、关心我的领导和同事们，也正是你们的鼓励与教导，使我从一个走出校园懵懵懂懂的大学生，成长为今天稍渐成熟、掌握一定实践工作技能与本领的银行职员。二年的成长，使我积累了一定的工作经验，培养了良好的实干精神。为了更好的发挥自己的才干，为银行做出更多的贡献，我决定竞聘银行精品网点柜员。

第一、具备较高的政治素质。我认真执行党和国家的各项金融方针政策和上级行规章制度，坚持原则，秉公办事，实事

求是，客观公正，不循私情银行网点柜员竞聘演讲稿，廉洁奉公、为人正直、爱岗敬业、诚实做事。

第二、具备较高的业务素质。无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。

第三、有较强的事业心和责任感。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。有吃苦耐劳的精神和开拓创新的意识，具有较强的心理素质和解决复杂问题的能力，能够适应千头万绪、繁杂细小的一线工作。

第四、有维护领导形象和同事关系的经验和能力。在领导面前，我凡事多请示、多汇报、多交心通气，团结协作，认真履行岗位职责。在同事面前，凡事多交流，增进友谊，搞好团结，因此在单位我群众基础较好，能够较好地完成各项工作任务。

所以，无论是在思想上、学习上银行网点柜员竞聘演讲稿、工作上、管理上、职业道德修养上、从业观念上、法律法规意识上，还是在政治素质和业务素质及精神状态上都较适合从事竞聘职务要求。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责任。

第一，立足本职岗位，努力提素强质。一方面加强政治理论知识的学习，不断进步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优点和短处、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、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我将用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

三、树立品牌服务，努力开拓进取。我将以树立“争一流经营，创精品银行”的理念，贯穿以实际行动，以高昂的热情，忘我的精神投身实践中去，开拓创新、努力进取，忘我工作，开创银行工作的新局面。

如果这次竞聘成功，我将尽自己绵薄之力，认真扎实做好工作；如果没有竞聘成功，我也决不气馁，我将继续努力，不断充实完善自我银行网点柜员竞聘演讲稿，在实践中进一步提升自己的能力与水平。

谢谢大家的支持！

在座的各位领导，各位同事：

大家好！

站在今天的竞争上岗的讲台上，我很是感恩！感恩在20xx年的年末有机会站在挑战自己的讲台上，感恩大家的支持与信任，让我更加有信心的抓住今天的机会，今天我竞争的岗位是综合柜员一职，算起来，我参加到农信社工作已经一年有余，这一年的工作当中，我深深的受到农信社大家庭给予每个人的温暖，我在这里得到了快速的成长，也连续两年被评为优秀员工。相信此次的竞聘经历对我来说又是一次进一步锻炼、学习和提高的机会，为未来人生中的重大转折做铺垫，我希望能在这一步的工作过程中更好地实现自我的价值。

我热爱农信社工作，五年来，我对待每个客户都会充满着热情，能认真的解答每一个用户的疑惑，也从不欺诈客户。在这五年的时间里，我的努力创造出了很高的好评率，工作也得到了领导和同事的肯定。如何正确的与客户沟通，这也是工作首当其冲的重点所在。五年里，我不仅树立了“用心灵去沟通”的服务观念，更要以追求客户的满意度为宗旨，真心全意、实实在在的为客户着想，恪守职业道德，以自身形象塑造农信社的社会形象，不断挖掘、探索客户服务工作的规律，争取创造高效的工作业绩。

第一，存款业务是我社生存和发展的根本，仅靠坐在柜面，等待客户上门的形式，已经不再适应社会的发展。农信社与一般银行相比，更像是社区的银行银行网点柜员竞聘演讲稿，这就是我们的优势。在日后的揽储工作中，走出去、勤上门将起到重要作用。新区人口众多，我们必须看重小业务，坚持大额、小额一齐抓，零钞、残币一样存，长期下来，不仅积少成多，更是会树立了农信社社区银行的亲切感，赢得居民的爱戴。

第二，抓住“重点客户”。一些长期的、稳定的、又有一定实力的客户对揽储工作意义重大。在新区九龙商业街、海滨小区、农贸市场等地，拥有大量的中小商户，积极与他们沟通，创新服务手段，使服务更贴近他们的需要，将使这些客户创业紧靠着农信社、发展离不开农信社、致富忘不了农信社。同时，我们也要对他们的情况作分析和评级，培植和发展重点客户。

第三，完善服务态度。五年的经验，我认识到有很大一部分储户对于将钱存在哪里并不在意，反而以态度和服务便利性为主选择。所以，加强自身业务能力，更进一步明确为民服务的理念，不断提高自己思想道德水准、专业水平和业务技能素质，以最佳的业务水平为客户提供最快捷、最周到的服务，可以赢得更广大客户。同时，工作中，可以对此类客户进行一定的理财内容的交流，也能树立农信社良好的形象，

增强储户的储蓄力度。

第四，我们作为农信社大家庭的一员，也需要动员自身的力量，为揽储工作尽一份力。我个性开朗，爱交朋友，拥有比较广泛的社交圈子，在以前的工作中也积累了一定数量信任自己的固定客户，家人和亲戚们对我的生活和工作都比较关心。我的朋友们目前都处在人生的上升阶段，实力和潜力具备，家里的亲戚也都有各自的事业，他们都是海滨社潜在的客户。如果我能成为海滨社一员，我必将通过我的努力，将潜在客户变成真正的客户。

尊敬的各位领导、各位评委，我正处于人生的黄金年龄，身心健康，精力充沛，能够全身心地投入到我所热爱的事业和工作中去。虽然我没有太多的豪言壮语，但是我能一如既往地踏实工作，为集体奉献微薄力量，同时不断完善自己，充实自己；与同事一同创造一个团结协作、和谐的工作环境，忠于自己的职责。五年的xxxx工作经验使我具备了优秀的工作能力，我有信心银行网点柜员竞聘演讲稿、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的海滨社柜员！

最后，再次希望各位领导、评为给予一次机会，您将收获是一位努力、开朗、协作的新同事。也祝海滨社事业兴旺发达，祝愿各位领导、各位评委身体健康，万事如意。

柜员演讲稿篇七

大家上午好！

千里之行，始于足下□xx农信这十年来，一步一个脚印，一年一个台阶，一路高歌，一路收获，以坚定的步伐一步步地走来，实现了无数的第一次。

20xx年，第一次启动新文化工程；

20xx年，第一次告别手工记账时代；

20xx年，第一次商业银行改制；

20xx年，第一次宣告三年补亏完成；

20xx年，我们第一次全面推进全省县级联社转型；

20xx年，第一次提出完善和创新“六大金融”，铸造了xx农信的新辉煌。

第一次实现了：资产规模最大、贷款规模最大、支农力度最大。

第一次实现了：网点个数最多、员工数量最多、客户群体最多。

第一次实现了：信贷产品最全，支农服务功能最全，创新发展方式最全。

岁月如潮歌似梦。小时候，妈妈带着我第一次走进农村信用社，记忆中还是一排低矮的红房，沥青色的屋顶长着蒿草。

20xx年大学毕业回到老家，第一次参加xx农信的面试，荣幸地考入了老家的信用社，那年夏天，我依依不舍地告别父母，第一次来到了大山深处的信用社报到。

我第一次上柜台碰到是一个拿储钱罐的小男孩。窗外是一双清澈的眼睛，明亮的眸子满是期待，“阿姨，我们班有个同学得了很严重的病，我想换整钱送给他”。我心头一热，那一刻，忽然觉得农信社的工作竟是如此神圣。

我一个接触的信用社老职工姓张。我叫他张叔，做信贷三十多年，去年检查出肝癌晚期，当我们去探望他时，他表情很

坚定地说：“没事儿，我还有一笔贷款没收回来呢。”没过多久，张叔走了，走时只有52岁。

十年磨一剑。十年，可能只是千余个日升月落的简单轮回；可能只是十个春夏秋冬的自然循环；成绩背后的艰辛和酸苦，恐怕只有那些亲身参与了xx农信十年风雨坎坷历程的人才能真正体会得到。我们要始终记得：有人走过，为我们浇了一瓢水；有人走过，为我们施下一把肥；有人走过，为我们松过一方土；有人走过，为我们除去一片草；有人走过，为我们撑起一片天。

我的演讲结束，谢谢大家！

柜员演讲稿篇八

你们好！

我叫xx竞聘的岗位是新区信用社综合柜员。

我自x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。

柜员演讲稿篇九

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。