

幼儿园三八妇女节演讲稿(实用7篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

幼儿园三八妇女节演讲稿篇一

大家好！我是来自市支行出国分理处一名普通的综合柜员xx□首先要感谢大家的信任和支持。给了我这次演讲的机会。我演讲的题目是：青春飞扬，共铸优质服务品牌。

一滴水要怎样才能永不干涸？这个问题曾经让年少的我想了许久，直到参加工作后的一天，大家一起作智力测验，一个朋友突然提出了这个问题，我的心狂跳，因为让我困惑多年的答案呼之欲出，我假装不太在意，可全部精力都在等待那个正确的答案，大家猜了很多可是那个朋友始终摇头，最后大家说是不是你也不知道答案呀！那朋友淡淡的说；其实答案很简单，把它放到大海里去吧！这就是我等了多少年的答案，而在那一刻我也终于明白了，不论是沧海一粟还是浪花一朵，都必须有他的承载。一个人也一样，永远不可能单独存在，只有在一个集体的依托下才有可能发光发热，实现自己的人生价值，而我有幸在分理处这个年轻的大家庭里生活工作，每天怀着一种感恩的心情走进自己的人生舞台，我不是优秀的歌者或舞者但我在为我自己而活着，有价值的做人就是我的初衷。用青春去谱写人生最美好的过程。我的同事们大多和我年轻相仿。我们每天用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰。每天记账，结账，做传票，写账簿。虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

随着经济全球化，国内金融市场的陆续开放，外贸银行大量进入，我国金融机构之间及国外金融机构之间的竞争越来越激烈，银行服务质量和水平逐渐成为各商业银行竞争的焦点，谁拥有高质量，高水平的服务，谁就能赢得客户，赢得市场要想在同行业站稳脚跟，服务是关键中的关键。那么如何做好服务呢？人们往往把服务理解为态度，即态度好=服务好。其实不然，服务有其更深刻的内涵。服务应把它看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。记得诗人徐志摩有一首著名的诗叫《再别康桥》，其中有一句最是那一低头的温柔，恰似一朵水莲花，不胜凉风的娇羞。其实我们的服务应该达到诗人那种细腻入微的观察力境界，或许那是非常理想的境界，实现起来很难，但我和我的同事们将不断努力，向着这个目标一步步迈进，完善服务体系、全程跟踪服务，全面进行客户渗透。例如：今年以来，我们抓住基金销售火爆的契机，大力营销个人网上银行，通过我们的不懈努力。认真讲解。仅仅八月，我们分理处就销售出了个客户证书。柜面压力大。很多琐碎的u盾下载和客户解释工作，我们没有丝毫烦躁与怠慢，认真分析客户的实际情况。积极为其选择适合的理财产品。从而得到了广大客户的信赖与好评。使我们分理处个人网银客户激增，个人网银u盾客户也迅猛增加。缓解了客户在柜面排队等候的现象。促进了电子银行业务大提速，有效的分流了柜面业务。

在实际工作中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的工行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为我们工行的事业发出一份光，一份热。我作为前台岗位一线员工，更应该加强自身的业务技能水平，对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师。向身边的每个人学习，不断完善自己。充实自己。提高自己。在做好自己工作的同时，还用几年来在会计工作中的经验来帮助其他的同志，工作中有了什么样的问题，我们都会细心的互相予以解答。这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。以客户满意、业务发展为

目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当然，优质服务不仅仅包含这些，更重要的是凝结着一种先进的文化。一切从客户需求出发，想客户所思，急客户所需，办客户所盼，千方百计满足客户的要求，让客户满意，才是我们工作的目标和最终归宿。

众所周知，工行是国内最大的商业银行。在激烈的市场竞争中，工行人始终坚持以人为本，在信誉上求诚，在业务上求精，在管理上求严，在服务上求优，在效率上求高，锐意进取，奋力开拓，以更新的理念，更高的定位，更强的功能，为祖国的经济发展做出了贡献，取得了经济和社会效益的双丰收。

如今，时值国庆六十周年，在这个举国欢庆的日子里，当工行事业踏着时代主旋律腾飞的时候，我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，感召激励着同事们为工行奉献、进娶立功、建业我们完全有理由自豪地说：这是我们的事业，这里，是我们迎接挑战，笑对竞争的战潮。让我们在这平凡的岗位上奉献全部的光和热，共同铸就工行事业的灿烂辉煌！谢谢大家。

幼儿园三八妇女节演讲稿篇二

竞聘上岗，选贤任能，使具有真才实学的员工在管理岗位上充分发挥作用，促进我公司的向前发展，这是公司充满活力的岗位竞争机制。下面是小编整理的银行网点竞聘岗位演讲稿，仅供参考。

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

爱因斯坦曾经说过：对一个人来说，所期望的不是别的，而仅仅是他能全力以赴和献身于一种美好事业。正是基于对金融事业的热爱，我走上讲台参加网点负责人的竞聘，我自信有能力担当这一重任。

我叫，今年42岁，(是否)党员，专科学历，(有无)职称。我于1980年参加工作，先后从事过柜员、监督员、客户经理等职务，从?年至今一直担任网点负责人。在任网点负责人期间，中心所成为市工行中存款余额最大及管理最好的网点，多次被市分行评为“最佳网点”，我也多次被评为“先进个人”等光荣称号。

此次竞聘，经过综合权衡，我觉得我具有以下竞聘优势：

第一，我具有较好的政治素质和职业素质。工作以来，在思想上，我拥护党的领导，坚持四项基本原则，积极参加我行召开的各种政治学习，在工作中处处以共产党员的标准要求自己，具备了一定的政治素质。同时我也认真学习党和国家有关金融的各项方针，政策以及各项基本规章制度，熟悉金融法规，增强法律意识和识别能力，自觉遵守员工行为守则，有较强的职业意识和奉献精神，坚持原则，遵章守纪，不迟到、不早退，按章办事，热爱本职工作，视制度如生命，认真履行工作职责。

第二，我具有娴熟的业务经验。参加工作以来我一直在储蓄所工作。在担任客户经理期间，我牢固树立了“客户的利益高于一切”的原则，狠抓客户满意度及存款金额。优质的服务受到了广大客户的一致好评。在担任网点主任至今，我实施人性化管理，对业务操作中存在的有章不循、违章操作的问题，进行严肃处理，对事不对人。从而确立了业务风险点，有效的完善了我行的内控制度，使我行未发生一起案件事故。可以说多年来，岁月带给我的不仅是阅历上的成熟，还使我积累了丰富的工作经验及管理经验。我凭借着强烈的敬业精神、认真的工作态度和较强的工作能力，在不同的岗位上都

得到了大家的一致好评。

第三，我具有较强的工作能力、协调能力和全局观念。

自从80年参加工作以来，不管在哪个工作岗位上，我始终坚持踏实干事，诚实待人，勤奋工作，不断超越。经过多年来不断的学习和锻炼，我的组织协调能力和处理问题的能力等有了很大提高，特别是在我担任网点负责人以来，在实际工作岗位上的锻炼和摸索，使我的管理能力也得到了发挥和积累。对胜任网点负责人的职位更增添了几分信心和把握。同时，经过不断的学习和锻炼，我的领导部署能力等都有了很大提高，在同事面前具有一定的号召力和亲和力。在工作中，我能较好的处理行里的各种关系。这为我做好以后的工作打下了基础。

此外，我还具有严谨、细密、扎实、高效的工作作风及思维敏捷灵活，善于改革创新的特点。这些都为我做好网点负责人奠定了基础。

第一，摆正位置，转变角色到位。作为负责人，要不折不扣地完成组织上交给的工作任务。要以爱己之心爱人，以真诚的感情凝聚人心和单位的其他同志等距离相处，政治上帮助，业务上支持，生活上关心，认真听取他们的意见和建议，运用激励机制和人格的力量影响和带动员工，充分调动他们的积极性和创造性。

第二，与时俱进，抓好管理。古语说：“穷则变、变则通、通则久”。我们银行工作，接触面广，问题繁多，单一的工作思路和死板的方法很难适应工作的发展和创新。只有具备与时俱进得管理意识和发展意识，才能提高管理水平，强化网点综合竞争能力。对此我将组织员工认真学习现代商业银行经营理念和有关知识，了解现代商业银行的发展趋势，开展各种的业务竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个“学习型”的储蓄所，使全体员工明确前进的方向，自动自发，

激活潜能，找到拓展业务的办法做到通过提高员工素质，来强化管理。

第三，突出重点，抓好营销到位。首先树立无功便是过的效益意识，增强对工作的责任感。其次是组建一支特别能战斗的客户经理队伍，加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，增加存款收入。

尊敬的各位领导，各位评委，参加这次竞聘，我愿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，在竞争中完善自己。如果承蒙各位厚爱，让我继续留任网点负责人的工作岗位，我将不负众望，努力做好自己的工作，以“全力以赴创一流网点”为目标，为我所热爱的金融事业贡献一生。谢谢大家。

最后祝客户在竞聘中能脱颖而出，旗开得胜！

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

记得爱因斯坦曾经说过：对一个人来说，所期望的不是别的，而仅仅是他能全力以赴和献身于一种美好事业。正是基于对金融事业的热爱和自信，我走上讲台参加网点负责人的竞聘，我自信有能力担当这一重任。

首先简单介绍一下我自己。

第一，我非常热爱金融事业。

有人说过：“惟有热爱工作本身，生活才会被这种快乐所滋养，所润泽。”在多年的工作经历中，我深深地体会到了这

一点。我走出校门之后，就到本行工作，至今已有四个年头。四年来，在各位领导的悉心培养下，在同事们热情帮助下，我由一名不谙世事的大学生，逐渐成长、成熟起来。四年来，我的青春在这里激扬，我的梦想在这里实现，我深深挚爱着这片沃土、深深热爱着自己所从事的金融事业。这些，是我参加此次竞聘的内在动力。

第二，我具有较好的政治素质和职业素质。

工作以来，在思想上，我拥护党的领导，坚持四项基本原则，并积极参加我行召开的各种政治学习，具备了一定的政治素质。同时我认真学习党和国家有关金融的各项方针政策、金融法规，不断增强自己的法律意识和识别能力。同时，我具有较强的职业意识和奉献精神，工作中能坚持原则，按章办事，认真履行工作职责。所有这些都是做好网点负责人所必须的基本素质。

第三，我具有扎实的经济理论知识。

我是经济学科班出身，参加工作以来，我从没有放弃对经济理论的学习，我利用业余时间加强学习，取得了东华大学管理学硕士学位，夯实了理论基础。同时，一年的会计业务工作经历，使我所学的专业知识得到了运用，使我加深了对银行会计业务的认识。

第四，我具有较强的组织协调能力。

组织协调能力是银行基层领导必须具备的能力之一。我为人积极乐观，喜欢与人交流，在大学期间曾有担任班干部的经历，锻炼了我较强的组织协调能力。参加工作以来，特别是从事电脑管理工作以来，我积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成，使我的组织协调能力得到了较大程度的提升。

各位领导，各位评委，在这里，我也非常坦诚地向大家汇报我的缺点。因为我认为，只有认识到自己的缺点的人，才有可能改正和提高，从而取得更大的成绩。我的缺点就是由于年轻，处理复杂事情和问题的经验不是很丰富。为此，我将虚心向身边的领导、同事们学习，使自己尽快地成长起来。

第一，摆正位置，快速转变工作角色。

作为负责人，我将迅速摆正位置，快速进入工作角色，不折不扣地完成组织上交给的工作任务。还要以爱己之心爱人，以真诚的感情凝聚人心和单位的其他同事等距离相处，政治上帮助，业务上支持，生活上关心，认真听取他们的意见和建议，并运用激励机制和人格的力量影响和带动员工，充分调动他们的积极性和创造性。

第二，与时俱进，抓好会计业务工作。

古语说：“穷则变、变则通、通则久。”我们银行工作，接触面广，问题繁多，会计业务量大，单一的工作思路和死板的方法很难适应工作的发展和创新。只有具备与时俱进的管理意识和发展意识，才能提高会计业务水平，强化网点综合竞争能力。对此，我将以成本效益原则为基础、以信息系统为平台、以预算管理为导向、以内部控制为手段、以业绩评价为依据，通过内、外部审计强化监督，切切实实做好会计业务工作。

第三，创新思维，抓好营销。

首先树立无功便是过的效益意识，增强对工作的责任感。其次是加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，增加存款收入。

第四，提升服务水平，以优质的服务赢得客户

基层网点是最接近客户的环节，客户对我们服务的评价往往直接影响到他们的忠诚度，进而影响我们的业绩。为此，我要加强对网点服务人员的业务培训，进一步明确客户满意是衡量我们工作的唯一标准的思想。提升我们的服务水准和服务层次，打造服务品牌。要加强对前台服务人员的培训和管理，真正做到微笑服务，使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，留住老客户，吸引新客户；同时，对重要客户采取电话预约、优先办理，上门服务等方法，增加客户的信任感和忠诚度，以保有我们稳定的客户群。

尊敬的各位领导、各位评委，参加这次竞聘，我愿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，在竞争中完善自己。如果承蒙各位厚爱，让我走上网点负责人的工作岗位，我将不负众望，努力做好自己的工作，以“全力以赴创一流网点”为目标，为我所热爱的金融事业贡献一生。

谢谢大家。

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

爱因斯坦曾经说过：对一个人来说，所期望的不是别的，而仅仅是他能全力以赴和献身于一种美好事业。正是基于对金融事业的热爱，我走上讲台参加网点负责人的竞聘，我自信有能力担当这一重任。

我今年36岁，中共党员，本科学历，经济师职称。我90年参加工作，92年担任中心储蓄所主任，96年做检查辅导工作□20xx年至今任银行营业室副主任。在任中心储蓄所主任期间，中心所成为市工行中存款余额最大得网点，多次被市分

行评为“最佳储蓄所”，我也多次被评为“市三八红旗手”等光荣称号。

经过综合权衡，我觉得我具有以下竞聘优势，银行网点竞聘演讲稿：

第一，我具有较好的政治素质和职业素质。工作以来，在思想上，我拥护党的领导，坚持四项基本原则，积极参加我行召开的各种政治学习，在工作中处处以共产党员的标准要求自己，具备了一定的政治素质。同时我也认真学习党和国家有关金融的各项方针，政策以及各项基本规章制度，熟悉金融法规，增强法律意识和识别能力，自觉遵守员工行为守则，有较强的职业意识和奉献精神，坚持原则，遵章守纪，不迟到、不早退，按章办事，热爱本职工作，视制度如生命，认真履行了工作职责。

第二，我具有娴熟的业务经验。参加工作以来我一直在储蓄所工作。在担任检查辅导的8年里，我牢固树立了“防范在前，制度优先”的原则，重抓业务操作中存在的有章不循、违章操作的问题，严格规范了业务操作流程，确立了业务风险点，有效的完善了我行的内控制度，使我行未发生一起案件事故。担任营业室副主任，分管现金区工作时，我认真履职，在今年在省市分行的“依法合规大检查”中，营业室全部按规定办理，不存在任何违规违章现象，顺利通过检查，在8月份市分行对网点负责人履职情况的检查中我也得到好评。可以说多年来，岁月带给我的不仅是阅历上的成熟，还使我积累了丰富的工作经验及管理经验。我凭借着强烈的敬业精神、认真的工作态度和较强的工作能力，在不同的岗位上都得到了大家的一致好评。

第三，我具有比较全面的专业理论知识。我毕业于金融系，具有扎实的理论功底。在1999年省分行上大机的时候，我被抽到省分行工作半年，多次对同事进行帮助，被评为一等奖；在工行上cb20xx□nova系统中推广中，由我辅导本行业务测

试，确保新了业务开展，也获得省分行二等奖。随着改革步伐的加快，银行混业经营已成趋势。工作之余，我不断加强自身学习，拓宽自己的知识面，于1999年参加全国职称考试，并获得经济师资格□20xx年我又自费参加了项目分析师的学习，并通过考试取得资格。

此外，我还具有严谨、细密、扎实、高效的工作作风及思维敏捷灵活，善于改革创新的特点。这些都为我做好网点负责人奠定了基础。

第一，摆正位置，转变角色到位。作为负责人，要不折不扣地完成组织上交给的工作任务。要以爱己之心爱人，以真诚的感情凝聚人心和单位的其他同志等距离相处，政治上帮助，业务上支持，生活上关心，认真听取他们的意见和建议，运用激励机制和人格的力量影响和带动员工，充分调动他们的积极性和创造性。

第二，与时俱进，抓好管理。古语说：“穷则变、变则通、通则久”。我们银行工作，接触面广，问题繁多，单一的工作思路和死板的方法很难适应工作的发展和创新。只有具备与时俱进得管理意识和发展意识，才能提高管理水平，强化网点综合竞争能力。对此我将组织员工认真学习现代商业银行经营理念和有关知识，了解现代商业银行的发展趋势，开展各种的业务竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个“学习型”的储蓄所，使全体员工明确前进的方向，自动自发，激活潜能，找到拓展业务的办法做到通过提高员工素质，来强化管理。

第三，突出重点，抓好营销到位。首先树立无功便是过的效益意识，增强对工作的责任感。其次是组建一支特别能战斗的客户经理队伍，加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，增加存款收入。

尊敬的各位领导，各位评委，参加这次竞聘，我愿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，在竞争中完善自己。如果承蒙各位厚爱，让我走上网点负责人的工作岗位，我将不负众望，努力做好自己的工作，以“全力以赴创一流网点”为目标，为时所热爱的金融事业贡献一生。谢谢大家。

最后祝客户在竞聘中能脱颖而出，旗开得胜！

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

首先感谢市分行领导为我们提供了这样一个公开、公正地展示自己的机会。我竞聘的岗位是银行网点竞聘演讲稿。作为竞聘人，我认为自己完全具备条件及能力。

我叫王勇智，现年29岁，中共党员，大学文化，会计师职称。1996年毕业分配到农行，在昭陵支行原城东分理处先后从事储蓄，出纳，会计，会计主管工作□xx年任昭陵支行原城东分理处主任□xx年12月任宝石分理处主任至今。任职以来，我能认真贯彻执行党和国家的金融方针，切实遵守上级行制定的各项规章制度，并结合分理处实际制定了一系列行之有效的措施和办法。我经常组织大家讲法制，学业务。时刻不忘教导大家要以主人翁姿态来干好自己的工作，要有行兴我荣，行衰我耻的集体荣誉感，要以饱满的热情服务客户。任职初期，宝石分理处存款基数高，且无信贷资源支持，来年任务繁重，但我并未因此而灰心，而是化压力为动力，一方面向大家灌输“三心一意”：即一心搞业务，一心抓存款，一心谋发展，追求客户满意的营销理念，一方面身先士卒，率先垂范，带头营销，发扬“想千方百计，走千家万户，尽千辛万苦，诉千言万语”的精神，时时处处向外界传播农行“用心服务，伴你成长”的企业文化。为了拓展储源，我采取“1+n”的辐射营销方法；为了找出差距，我经常到他行以客

户身份去了解其服务;为了维护客户,我时常走访客户,逢年过节总不忘捎去一份祝福,一份礼物;为了客户利益,我主动充当客户的保安和向导,为客户护款,替客户分忧。由于服务到位,措施得当,实现了存款一年一个台阶的发展目标。xx年各项存款余额达7303万元,较年初净增1360万元,完成任务的123%。发行借记卡1753张,取得支行综合评比第一名的好成绩。同时本人被评为优秀共产党员。xx年各项存款余额达9183万元,较年初净增1880万元,完成任务的130%。日平净增1238万元,完成任务的170%。发行借记卡xx张。实现中间业务收入44万元。

人无完人,金无足金。在取得成绩的同时,我也看到了自己的不足。那就是在综合营销上过多的追求广度上的发展,而忽略了营销的深度性,以致于客户对农行的依赖度不够强。因此,在今后的工作中,我将正视不足,虚心请教,加强学习,进行更深更广的立体式营销。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持,能够竞争上网点负责人这个职位,我将在上级行的领导下,扎实开展工作。

下面我将谈谈自己对各项工作开展的思路和方法。

一、安全第一。在谈其他工作的开展思路这前,我不得不将安全放在最先讲。因为安全关系到“99+1=0”的问题。这项工作要是不到位。对外坏了形象,对内乱了民心。要切实抓好安全防范工作。当然是制度先行。而作为一名网点负责人,关键是如何使制度落实好。因此,我认为在做好一些基本工作同时,要重点做好三件事:一是守。守关键时点,应严格做到最先一个上班,最后一个下班。中午搞突击。二是查。不定期查库查账查录像。三是访。访本人访家人访同事。安全抓好了,内控达标了,形象就好了,风貌自然出来了,其他工作也就有了基础和保障。

二、重在存款。抓存款是面子工程。也是主营业务。结合这些年存款营销工作实际，根据目前的情况，我认为应当从以下几个方面进行。

1. 深入调查, 知己知彼。我经常想:要是周边的居民都在我行开户, 如果按人平1万来算, 那会有多少存款呢?有人会说, 别做梦了。可我要说, 要是梦想成真了呢?做为农行的每一位员工, 应该要有这个梦。针对这个梦, 我打算这样来开展工作, 即以市场为中心, 以保险营销员上门揽保的精神, 发动全体员工对市场逐个进行调查, 摸清几个情况: 一是有多少在农行开户; 二是为何不在农行开户; 三是客户有何需求。这项工作有利于找出自己的不足, 也有利于针对不同客户的需求营销农行的产品, 提高客户对农行的认知度。当然这个调查不是盲目的, 而是有计划有步骤的推进, 更重要的是要进行回访。不论他到不到农行开户, 我们都要随时主动向其宣传农行的最新产品和服务。

2. 有情营销, 真情服务。对个人业务我想关键是要以诚待人, 亲情服务。这个还得以身作则。首先要转变观念, 转换身份。作为网点负责人, 应以自己的特殊身份定期或不定期的来履行大堂经理的工作。重点是为客户理财, 宣传产品, 解答问题, 从细处为客户着想, 不能为抓存款而存款。同时切实抓好柜台服务。对公司类业务, 我想应积极发动, 精神物质双激励员工, 动用一切关系资源, 不放过一丝一毫的机会去争取客户。

3. 建立档案, 跟踪服务。银行80%的利润, 来自于20%的优质客户。这就意味着哪家银行赢得更多的优质客户, 就赢得了更高的效益。因此, 在开展营销工作时, 我想通过对现有客户和潜在客户进行银行综合贡献率计算, 进行科学分类, 实行六必访: 即亲朋、同学、熟人、重点企业(单位)、商界成功人士和他行黄金客户必访。确定营销重点, 从而开展个性化服务, 进行差异化营销, 建立完整的客户档案。重点关注其资金动向, 关注其服务需求, 关心其生活困难, 关心其特

殊日子(如生日)，进而提升优质客户对我行的依赖度。

4. 任务到人, 全员营销。没有压力就没有动力。要想完成存款任务，离不开每个人的努力。为此我将采取“包户到人”的形式，并通过建立全员全方位营销的激励机制，来激发全行员工利用8小时以外营销金融产品。通过开展全员集中或分散的营销活动，将银行的前台和营销触角延伸渗透到千家万户，使每个员工均成为营销体系的末梢。从而创建“人人参与营销、个个积极营销”的营销文化氛围。

5. 强力宣传，用心营销。正值新年来临之际，亦是综合营销的最佳时机。我想从三个方面加以把握：一是实行热心、细心、耐心、用心的“四心”服务，提高工作效率；二是进行立体式宣传，自己带头上门发放宣传资料，接受咨询。三是列出存款系统大户、个体大户清单，开展为大户提前上门拜年的活动。

三、中间业务，齐头并进。如何才能实现中间业务和新业务的大突破。我想通过科学的组合营销，针对系统性、行业性、集团型客户以及高等院校、大市场等客户积极推广网上银行业务，大力推介银行卡、银证通、银保通、代理保险、代理基金，“双利丰”等重点产品，以重点产品的营销来确拓展市场份额，拓宽收入渠道，不断提高中间业务收入对业务经营的贡献率。

四、率先垂范，人性管理。“村看村，户看户，群众看干部”。作为基层网点的领头雁，我会不断学习，提高自我，廉洁自律，勤政为民，责任归己，功劳归公。并打算从以下三个方面对员工进行人性化管理：一是作职工的贴心人；二是正确把握鼓励与批评；三是坚持正确的用人原则。

古语云：“不以一时之得意，而自夸其能；亦不以一时之失意，而自坠其志。”无论竞聘成功与否，我都将以这句话自勉，一如既往地努力工作，无私奉献，实现自己的价值。

谢谢!

尊敬的各位领导、各位评委:

大家好!

首先,非常感谢市分行领导给予我展示自我的机会!

我叫,今年xx岁,预备党员,在读财会本科,现任分理处主任。此次我竞聘岗位是支行分理处主任。

我的竞聘优势是:

- 1、具备良好的思想品质和政治修养。我十分注重加强自身的政治思想修养,思想上向党靠拢。并于x年x月成为了一名光荣的预备党员,今后我将更加努力学习和工作,发挥党员先锋模范作用,争取在最短的时间内转正。
- 2、具备丰富的工作经验和良好的客户基础。入行x年来,我在许多不同岗位工作过,无论在何岗位都能较好的完成工作任务。担任分理处主任期间,在领导的关怀和同志们的共同努力下,分理处成立x年半,各项存款余额达多万。年年都圆满的完成各项任务。此外,由于长期在基层工作与客户打交道,我拥有大量自己的大客户群体,并掌握了独特的工作方法和技巧,能够针对不同客户,采取不同的工作方法,确保以最有效的方式开展工作。多年的工作经历也使我能够站在整体发展的高度开展工作。我想,凭着扎实的实践和丰富的经验为基础,我一定能在分理处开辟一片新的天地。
- 3、具备扎实的专业技能和综合知识。x年来,通过坚持不懈的学习,我的理论水平、业务技能都得到明显提高。在工作之余,我自学了计算机、英语、信贷等多方面的知识,并报名参加全国会计中级职称考试。连续四年获得业务技能测试一级能手,多次获一级能手和传票录入、零售综合业务二级能

手，去年还被评为“四星级柜员”和总行级“文明优质服务标兵”。成绩取得的每个过程都倾注了自己辛勤的汗水，也无不蕴含着行领导对我的关怀和同事们对我的支持和帮助，每一次提高的过程都鼓舞和激励着我，以更加饱满的热情投入到新的挑战中去。

4、具备较强的工作能力和组织协调能力。在工作中我始终坚持“学以致用”的原则，努力把学到的知识应用于实际工作中去。组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、文字组织能力、社会交往能力都有很大提高。

二、拟聘后的工作目标和设想

如果这次有幸能竞聘成功的话，我将以分行下达的各项目标任务为己任，竭尽所能搞好芳草分理处的各项存款、中间业务、结算、优质文明服务等工作，以加强内部管理为保障，在巩固现有客户资源的前提下，调动员工的积极性，寻找和挖掘存款新的来源，力争扭转目前发展缓慢、滞后的局面，走上一个良性循环、健康稳步发展的行列中来。

我对今后工作的设想是：稳定现有客户、推广新兴产品、打造一流品牌、圆满完成任务。

三、完成目标任务的具体措施

为了全面完成各项目标任务，我将全力以赴抓好以下几方面工作：

1、思想总揽全局，做好表率。作一个网点带头人要有全局观念，从多方面考虑问题，协调各方面关系，要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认真执行有关金融政策和法律法规及各项业务操作规定，合规经营。不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。

2、经营客户，提高优质客户群体占比，开辟存款新的增长点。

首先要挖掘优质客户源，提高优质客户占比。对客户进行差别化管理，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为我行带来更多利润的客户身上，挖掘潜在优质客户，建立完善的客户档案，加强与客户的沟通与联系。为客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等服务，增强对客户的吸引力，从而提高优质客户占比。

第二，要主动走出柜台，积极营销。对市场动态进行认真的分析和研究，及时掌握信息，并根据相关信息，积极主动开展工作，带领员工走出柜台，走进市场寻找新的客户源。

第三、搞好特色营销，扩大业务。在保持现有业务的基础上，向客户提供源源不断的金融新产品，以此来满足客户的需求。为客户进行个人消费贷款、国债预约、票据结算等理财新产品的宣传，提高分理处中间业务收入。

3、提升服务水平和层次，丰富服务内涵。加强员工技能训练和服务技巧训练，使员工的岗位技能和服务水平提升到一个新的高度。搞好分理处的环境卫生，做好每一个细小环节，解答好客户的每一个提问，让客户真正感受到我们分理处的优越性，增强分理处的竞争力。

4、以规章制度为标尺，狠抓内部管理。从大处着眼，从小事做起，在严格管理上下功夫，一丝不苟，从严执纪，决不允许违规的事在分理处发生。加强内部管理及“三防一保”工作，确保各项内控措施落实到位，及时发现漏洞和隐患，采取措施，立即整改。加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，提高工作效率。

5、加强队伍建设，确保分理处各项工作健康有序的发展。作为网点负责人，除了要注重业务，还应该带好队伍，为员工

提供良好的发展空间。首先，要多关怀员工，尽量为员工排忧解难，营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行学习，形成良好的学习氛围。还要与员工多交流，加深了解，做到团结友爱、互助互敬。发挥团队精神，凝聚力量，利用各自自身的资源，保证业务的健康发展。

6、以身作则，不断改进。作为分理处主任，在日常工作中我的言行将直接影响下属，我将保持一份平常心与责任感，以身作则、率先垂范，在工作中不断改进自己，用自己的真诚与努力换取员工的认可。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使，相信通过这次竞聘演讲，会让我更加走向成熟。无论最后竞聘结果如何，我都会一如既往以踏实的工作作风，务实的工作态度，进取的工作精神，恪尽职守，履行职责。

最后，请允许我邀请在座的各位评委、领导和同事们一起，用最真诚、最热烈的掌声，为参加竞聘的全体同志加油；为获得成功的同志祝福：为中行光辉灿烂的未来祝福！请大家多支持我！

我的演讲完毕，谢谢大家！

幼儿园三八妇女节演讲稿篇三

大家好！我是来自x市支行出国分理处一名普通的综合柜员xx□首先要感谢大家的信任和支持。给了我这次演讲的机会。我演讲的题目是：青春飞扬，共铸优质服务品牌。

一滴水要怎样才能永不干涸？这个问题曾经让年少的我想了许久，直到参加工作后的一天，大家一起作智力测验，一个朋友突然提出了这个问题，我的心狂跳，因为让我困惑多年的答案呼之欲出，我假装不太在意，可全部精力都在等待那

个正确的答案，大家猜了很多可是那个朋友始终摇头，最后大家说是不是你也不知道答案呀！那朋友淡淡的说；其实答案很简单，把它放到大海里去吧！这就是我等了多年的答案，而在那一刻我也终于明白了，不论是沧海一粟还是浪花一朵，都必须有他的承载。

一个人也一样，永远不可能单独存在，只有在一个集体的依托下才有可能发光发热，实现自己的人生价值，而我有幸在分理处这个年轻的大家庭里生活工作，每天怀着一种感恩的心情走进自己的人生舞台，我不是优秀的歌者或舞者但我在为我自己而活着，有价值的做人就是我的初衷。用青春去谱写人生最美好的过程。我的同事们大多和我年轻相仿。我们每天用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰。每天记账，结账，做传票，写账簿。虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

随着经济全球化，国内金融市场的陆续开放，外贸银行大量进入，我国金融机构之间及国外金融机构之间的竞争越来越激烈，银行服务质量和服务水平逐渐成为各商业银行竞争的焦点，谁拥有高质量，高水平的服务，谁就能赢得客户，赢得市常要想在同行业站稳脚跟，服务是关键中的关键。那么如何做好服务呢？人们往往把服务理解为态度，即态度好=服务好。其实不然，服务有其更深刻的内涵。服务应把它看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。

记得诗人徐志摩有一首的诗叫《再别康桥》，其中有一句最是那一低头的温柔，恰似一朵水莲花，不胜凉风的娇羞。其实我们的服务应该达到诗人那种细腻入微的观察力境界，或许那是非常理想的境界，实现起来很难，但我和我的同事们将不断努力，向着这个目标一步步迈进，完善服务体系、全程跟踪服务，全面进行客户渗透。例如：今年以来，我们抓住基金销售火爆的契机，大力营销个人网上银行，通过我们

的不懈努力。认真讲解。仅仅_月，我们分理处就销售出了个客户证书。柜面压力大。很多琐碎的u盾下载和客户解释工作，我们没有丝毫烦躁与怠慢，认真分析客户的实际情况。积极为其选择适合的理财产品。从而得到了广大客户的信赖与好评。使我们分理处个人网银客户激增，个人网银u盾客户也迅猛增加。缓解了客户在柜面排队等候的现象。促进了电子银行业务大提速，有效的分流了柜面业务。

在实际工作中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的工行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为我们工行的事业发出一份光，一份热。我作为前台岗位一线员工，更应该加强自身的业务技能水平，对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师。向身边的每个人学习，不断完善自己。充实自己。提高自己。在做好自己工作的同时，还用几年来在会计工作中的经验来帮助其他的同志，工作中有了什么样的问题，我们都会细心的互相予以解答。这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。以客户满意、业务发展为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当然，优质服务不仅仅包含这些，更重要的是凝结着一种先进的文化。一切从客户需求出发，想客户所思，急客户所需，办客户所盼，千方百计满足客户的要求，让客户满意，才是我们工作的目标和最终归宿。

众所周知，工行是国内的商业银行。在激烈的市场竞争中，工行人始终坚持以人为本，在信誉上求诚，在业务上求精，在管理上求严，在服务上求优，在效率上求高，锐意进取，奋力开拓，以更新的理念，更高的定位，更强的功能，为祖国的经济发展做出了贡献，取得了经济和社会效益的双丰收。

如今，时值三八妇女节之际，在这个欢庆的日子里，当工行事业踏着时代主旋律腾飞的时候，我希望用我亮丽的青春，

去点燃周围每个人的激情，感召激励着同事们为工行奉献、进娶立功、建业我们完全有理由自豪地说：这是我们的事业，这里，是我们迎接挑战，笑对竞争的战潮。让我们在这平凡的岗位上奉献全部的光和热，共同铸就工行事业的灿烂辉煌！

谢谢大家。

幼儿园三八妇女节演讲稿篇四

大家好！

当又一个“三八妇女节”来临之际，作为一个女人，一个普通得不能再普通的银行职员，作为这里每一位女性的姐妹，首先祝大家节日快乐。

其实今天站在这里有很多的感慨，但是作为一个新世纪的女性，一个同样有着温馨家庭的女人，想要和大家一起分享作为生活中平凡生命个体的心灵感悟。当然作为一个女人，我最崇尚也最坚持接受的就是时下很流行的一种观念，就叫做女人生命的保鲜。

什么是心底真正的善良呢？那就是当大的困境来临的时刻，那种柔软而坚韧的女性内心的坚强。深刻的善良会激发我们生命里的一种痛惜、一种悲悯，一种弥足珍贵活在当下的力量，所以我说，善良的力量也是一种滋养，它会让一个女人的脸上散发光彩。作为一个普通的职员来讲，这些固然听起来是一个比较浮夸有些不现实的完美想象，但是我们其实可以做到。

现在不得不说是个活在消费时代的社会，世界性的金融危机在向我们侵袭的时候，让我们不得不承认经济一体化，这个威力无穷的金融消费机制。也让我们看到了消费与经济此消彼长中存在的矛盾，一个人如果在消费中依赖太深的话，那么当这种物质被剥夺的话，那将会变得非常可怕。我们会

信任，容颜美丽是因为化妆品，我们信任身体柔软是因为消费spa和按摩，我们相信一个人在社交场合光彩照人是因为鲜艳的时装，我们相信一个女人神采飞扬有自信，是因为有男人宠爱有朋友赞扬，我们相信一个人有很好的物质生活，是因为有很好的收入....但当我们过分相信这一切的时候，换一个角度想，那一切都可以被拿走。这些东西不是不好，但它对于女人来说，这些都只是锦上添花，女人真正的快乐有一种是雪中送炭，这就是她生命不竭的创造力，这种创造仅仅来自心灵和她生命本身，和外界不相关。只要她天真、好奇、赤子一样烂漫，那这个女人就永不沧桑。

什么是滋养女性生命的力量呢？不靠营养液、化妆品，那些只是辅助的东西，我只说那是锦上添花，而心灵的力量，穿越古今，那么多人的生命相伴你，那是温暖的，在你的生命中永不背叛，所以说，文化的力量就是一种生命的保鲜剂，你可以穿越在风花雪月当之中，这些东西不会过时不会幼稚，它让你永远蓬勃永远天真，这就是创造性的快乐。

一个女人要不断的成长才自信、才独立，一个独立的女人会找到生命的反差，那就是大女人的胸怀和小女人的情趣，女人胸怀要大，在世界上才能做事，女人情趣要小，才天真可爱永不沧桑。将这两者结合起来，那是女人在生命中修炼完成的。给自己的生命保鲜，让自己应对流光中的种种的挫折苦难很多的挑战，让自己的内心饱满，让我们所有的女性，超越梦想。

幼儿园三八妇女节演讲稿篇五

大家好!首先，非常感谢市分行领导给予我展示自我的机会!

我叫xxx今年xx岁，预备党员，在读财会本科，现任xx分理处主任。此次我竞聘岗位是xx支行xx分理处主任。

1、具备良好的思想品质和政治修养。我十分注重加强自身的

政治思想修养，思想上向党靠拢。并于x年x月成为了一名光荣的预备党员，今后我将更加努力学习和工作，发挥党员先锋模范作用，争取在最短的时间内转正。

2、具备丰富的工作经验和良好的客户基础。入行x年来，我在许多不同岗位工作过，无论在何岗位都能较好的完成工作任务。担任xx分理处主任期间，在领导的关怀和同志们的共同努力下，分理处成立x年半，各项存款余额达xxx多万。年年都圆满的完成各项任务。此外，由于长期在基层工作与客户打交道，我拥有大量自己的大客户群体，并掌握了独特的工作方法和技巧，能够针对不同客户，采取不同的工作方法，确保以最有效的方式开展工作。多年的工作经历也使我能够站在整体发展的高度开展工作。我想，凭着扎实的实践和丰富的经验为基础，我一定能在xx分理处开辟一片新的天地。

3、具备扎实的专业技能和综合知识□x年来，通过坚持不懈的学习，我的理论水平、业务技能都得到明显提高。在工作之余，我自学了计算机、英语、信贷等多方面的知识，并报名参加全国会计中级职称考试。连续四年获得业务技能测试xxx一级能手，多次获xxx一级能手和xx传票录入、零售综合业务二级能手，去年还被评为“四星级柜员”和总行级“文明优质服务标兵”。成绩取得的每个过程都倾注了自己辛勤的汗水，也无不蕴含着行领导对我的关怀和同事们对我的支持和帮助，每一次提高的过程都鼓舞和激励着我，以更加饱满的热情投入到新的挑战中去。

4、具备较强的工作能力和组织协调能力。在工作中我始终坚持“学以致用”的原则，努力把学到的知识应用于实际工作中去。组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、文字组织能力、社会交往能力都有很大提高。

如果这次有幸能竞聘成功的话，我将以分行下达的各项目标任务为己任，竭尽所能搞好芳草分理处的各项存款、中间业

务、结算、优质文明服务等工作，以加强内部管理为保障，在巩固现有客户资源的前提下，调动员工的积极性，寻找和挖掘存款新的来源，力争扭转目前发展缓慢、滞后的局面，走上一个良性循环、健康稳步发展的行列中来。我对今后工作的设想是：稳定现有客户、推广新兴产品、打造一流品牌、圆满完成任务。

1、思想总揽全局，做好表率。作一个网点带头人要有全局观念，从多方面考虑问题，协调各方面关系，要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认真执行有关金融政策和法律法规及各项业务操作规定，合规经营。不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。

2、经营客户，提高优质客户群体占比，开辟存款新的增长点□
xx分理处处于市中心，临近居民较密集，客户资源相对较丰富，该区域一直是金融机构必争之地。在以我行为中心的前后200米范围内，聚集了工、农、建3家商业银行，金融竞争异常激烈。要使存款有较大幅度的增长，我认为：首先要挖掘优质客户源，提高优质客户占比。对客户进行差别化管理，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为我行带来更多利润的客户身上，挖掘潜在优质客户，建立完善的客户档案，加强与客户的沟通与联系。为客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等服务，增强对客户的吸引力，从而提高优质客户占比。

第二，要主动走出柜台，积极营销。对市场动态进行认真的分析和研究，及时掌握信息，并根据相关信息，积极主动开展工作，带领员工走出柜台，走进市场寻找新的客户源。

第三、搞好特色营销，扩大业务。在保持现有业务的基础上，向客户提供源源不断的金融新产品，以此来满足客户的需求。为客户进行个人消费、国债预约、票据结算等理财新产品的宣传，提高分理处中间业务收入。

3、提升服务水平和层次，丰富服务内涵。加强员工技能训练和服务技巧训练，使员工的岗位技能和服务水平提升到一个新的高度。搞好分理处的环境卫生，做好每一个细小环节，解答好客户的每一个提问，让客户真正感受到我们分理处的优越性，增强分理处的竞争力。

4、以规章制度为标尺，狠抓内部管理。从大处着眼，从小事做起，在严格管理上下功夫，一丝不苟，从严执纪，决不允许违规的事在xx分理处发生。加强内部管理及“三防一保”工作，确保各项内控措施落实到位，及时发现漏洞和隐患，采取措施，立即整改。加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，提高工作效率。

5、加强队伍建设，确保分理处各项工作健康有序的发展。作为网点负责人，除了要注重业务，还应该带好队伍，为员工提供良好的发展空间。首先，要多关怀员工，尽量为员工排忧解难，营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行学习，形成良好的学习氛围。还要与员工多交流，加深了解，做到团结友爱、互助互敬。发挥团队精神，凝聚力量，利用各自自身的资源，保证业务的健康发展。

6、以身作则，不断改进。作为分理处主任，在日常工作中我的言行将直接影响下属，我将保持一份平常心与责任感，以身作则、率先垂范，在工作中不断改进自己，用自己的真诚与努力换取员工的认可。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使，相信通过这次竞聘演讲，会让我更加走向成熟。无论最后竞聘结果如何，我都会一如既往以踏实的工作作风，务实的工作态度，进取的工作精神，恪尽职守，履行职责。

最后，请允许我邀请在座的各位评委、领导和同事们一起，用最真诚、最热烈的掌声，为参加竞聘的全体同志加油；为获得成功的同志祝福：为xx中行光辉灿烂的未来祝福！请大家多

支持我!我的演讲完毕，谢谢大家!

幼儿园三八妇女节演讲稿篇六

大家好!我是来自市支行出国分理处一名普通的综合柜员。首先要感谢大家的信任和支持。给了我这次演讲的机会。我演讲的题目是：青春飞扬，共铸优质服务品牌。

一滴水要怎样才能永不干涸?这个问题曾经让年少的我想了许久，直到参加工作后的一天，大家一起作智力测验，一个朋友突然提出了这个问题，我的心狂跳，因为让我困惑多年的答案呼之欲出，我假装不太在意，可全部精力都在等待那个正确的答案，大家猜了很多可是那个朋友始终摇头，最后大家说是不是你也不知道答案呀!那朋友淡淡的说;其实答案很简单，把它放到大海里去吧!这就是我等了多年的答案，而在那一刻我也终于明白了，不论是沧海一粟还是浪花一朵，都必须有他的承载。一个人也一样，永远不可能单独存在，只有在一个集体的依托下才有可能发光发热，实现自己的人生价值，而我有幸在分理处这个年轻的大家庭里生活工作，每天怀着一种感恩的心情走进自己的人生舞台，我不是优秀的歌者或舞者但我在为我自己而活着，有价值的做人就是我的初衷。用青春去谱写人生最美好的过程。我的同事们大多和我年轻相仿。我们每天用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰。每天记账，结账，做传票，写账簿。虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

随着经济全球化，国内金融市场的陆续开放，外贸银行大量进入，我国金融机构之间及国外金融机构之间的竞争越来越激烈，银行服务质量和水平逐渐成为各商业银行竞争的焦点，谁拥有高质量，高水平的服务，谁就能赢得客户，赢得市常要想在同行业站稳脚跟，服务是关键中的关键。那么如何做好服务呢?人们往往把服务理解为态度，即态度好=服

务好。其实不然，服务有其更深刻的内涵。服务应把它看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。记得诗人徐志摩有一首著名的诗叫《再别康桥》，其中有一句最是那一低头的温柔，恰似一朵水莲花，不胜凉风的娇羞。其实我们的服务应该达到诗人那种细腻入微的观察力境界，或许那是非常理想的境界，实现起来很难，但我和我的同事们将不断努力，向着这个目标一步步迈进，完善服务体系、全程跟踪服务，全面进行客户渗透。例如：今年以来，我们抓住基金销售火爆的契机，大力营销个人网上银行，通过我们的不懈努力。认真讲解。仅仅八月，我们分理处就销售出了个客户证书。柜面压力大。很多琐碎的u盾下载和客户解释工作，我们没有丝毫烦躁与怠慢，认真分析客户的实际情况。积极为其选择适合的理财产品。从而得到了广大客户的信赖与好评。使我们分理处个人网银客户激增，个人网银u盾客户也迅猛增加。缓解了客户在柜面排队等候的现象。促进了电子银行业务大提速，有效的分流了柜面业务。

在实际工作中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的工行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为我们工行的事业发出一份光，一份热。我作为前台岗位一线员工，更应该加强自身的业务技能水平，对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师。向身边的每个人学习，不断完善自己。充实自己。提高自己。在做好自己工作的同时，还用几年来在会计工作中的经验来帮助其他的同志，工作中有了什么样的问题，我们都会细心的互相予以解答。这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。以客户满意、业务发展为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当然，优质服务不仅仅包含这些，更重要的是凝结着一种先进的文化。一切从客户需求出发，想客户所思，急客户所需，办客户所盼，千方百计满足客户的要求，让客户满意，才是我们工作的目标和最终归宿。

众所周知，工行是国内最大的商业银行。在激烈的市场竞争中，工行人始终坚持以人为本，在信誉上求诚，在业务上求精，在管理上求严，在服务上求优，在效率上求高，锐意进取，奋力开拓，以更新的理念，更高的定位，更强的功能，为祖国的经济发展做出了贡献，取得了经济和社会效益的双丰收。

如今，时值国庆六十周年，在这个举国欢庆的日子里，当工行业业踏着时代主旋律腾飞的时候，我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，感召激励着同事们为工行奉献、进娶立功、建业我们完全有理由自豪地说：这是我们的事业，这里，是我们迎接挑战，笑对竞争的战潮。让我们在这平凡的岗位上奉献全部的光和热，共同铸就工行业业的灿烂辉煌！谢谢大家。