

银行揽储事迹 银行员工演讲稿(模板8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行揽储事迹篇一

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中国建设银行的形象，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，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，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、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，用自己的热忱，展示着以客户为中心就永远向客户报以浓郁的亲情。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，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。

银行揽储事迹篇二

尊敬的各位领导、各位同事，各位评委：

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中国建设银行的形象，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，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，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、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，用自己的热忱，展示着以客户为中心就永远向客户报以浓郁的亲情。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，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。

今天，我非常的荣幸能够作为一名****银行的职员站在这里演讲。因为****银行是我从学校踏入社会的第一步，它给我带来了人生发展的第一个机遇，****银行成立***年以来，历经风雨，不断的深化改革，逐步形成了一家有自己的特色的银行。自入行以来，我一直在前台工作，这看似平凡的工作岗位，简单的存钱取钱的业务，其实需要很大的耐性和谨慎细心，工作时必须精神高度集中，容不得半点松懈，对客户要

耐心的解释，对工作要充满激情。

有一位成功的企业家说过一句简单而有哲理的话：把每一件简单的事情做好就是不简单，把每一件平凡的事情做好了就是不平凡。这句话启迪着我，要尽职尽责，把平凡的工作做好。我在这个平凡的工作岗位努力的工作着，热爱自己的工作，不以物喜，不以己悲。创造人生的价值。不断学习，默默奉献，热情接待每一位顾客，认真做好领导下达的每一项工作任务。人生因工作而美丽，工作因奉献而充实，平凡的工作塑造了我行每一个员工不平凡的工作经历。因此一直以来，我就为树立了正确的价值观，人生观，立足本职，爱岗敬业，忠于职守，追求卓越，超越自我。在工作中我要以银行发展目标为风向标，以先进人物为榜样，不断学习，积极进取，为企业贡献自己的微薄之力。

如何看待服务，如何让自己的价值在每天反复和琐碎当中得到升华面对工作中的困难，我曾经疑惑过，也曾经气馁过，曾经付出过，我也曾经跌倒过，但是我想我依旧无怨无悔，工行为我们每个人提供了梦想的`平台，天高任鸟飞，海阔凭鱼跃。我会尽我自己百倍的努力去经受每一次的磨难和艰辛，我相信风雨之后总会有彩虹！我想用一名工行普通员工最质朴的语言去表达一下我的心声，表达我内心的最真挚的情感。

我想要说：我想对广大工作在一线的员工们表达我最真诚的敬意，是你们每天早晨伫立在三尺柜台上用微笑迎接第一批客户，是你们，来有迎声，问有答声，走有送声，不厌其烦的为客户解释疑难，点零钱点破钞，任劳任怨，一丝不苟，中午为了缩短客户的等候时间几分钟匆匆忙忙的扒上几口饭，把胃饿小又撑大，又是你们，晚上送走最后一位客户后又投入到匆忙的结帐当中，等待款车的到来。等到刚刚舒了一口气走出网点时却见到的已是漫天的夜幕！这就是我们最基础的工作，也是我们最基础的服务，是你们，构建起了我们工行这个巍峨伫立的大厦！

我想要说：服务在我们心中，已不仅仅是简简单单的两个字，服务的根本已经存在于我们心中，是责任心和道德感铸就了我们全新的服务理念，是长期的工作感情让我们把服务两个字升华在心中，是信任和真诚让我们永不忘记！它体现在这里：我们的网点主任白天努力拉存款增存效益，晚上睡觉还心有所忧，梦到网点又增存多少的清楚数据；我们的柜员白天对待面对客户的恶意斥责，笑脸相迎彬彬有礼，以德报怨，晚上回家悄悄地把委屈咽在自己的肚子里；有的放弃了与家人团聚的美好时光，有的错过了与朋友约会的重要时刻，有的因为工作不能陪伴在病中的父母左右……有时我们会想为了一份工作我们值得这样做吗也许偶尔会脑海会略过一些悲观的想法，可是第二天我们又义无反顾的投入到紧张有序的工作当中去……这些已足已证明，我们以行为家以工行荣为荣、以工行耻为耻：是神圣的使命感和责任心把我们和工行的命运联系在一起。

银行揽储事迹篇三

尊敬的各位领导，晚上好。

我叫董素娟，是德兴农村信用银行绕二支行的一名柜员。在从业将近一年半之时，我很高兴有这次演讲机会能让我表达下我对银行的所见所感。我演讲的主题是我服务我快乐。银行怎样才能生存？靠什么生存？相信很多人跳入脑中的有一个字，钱。但更深层次的讲，是靠客户。

不管是资产业务、负债业务和中间业务，没有客户，资金来源不足，放贷对象没有，银行必然无法存在。能否真正做到以人为本，以客户为本，是竞争取胜的关键。银行之间竞争的焦点之一就是服务。用什么样的服务理念指导服务活动，对于能否赢得竞争优势，把握经营制胜的主动权十分关键。这银行服务礼仪的本质就是尊重，被尊重是一件快乐的事。我们在服务过程中，在尊重别人的同时就是尊重我们自己。

这一年，我很高兴见证到了德兴农村信用合作银行的服务改进方面的突变，在办理业务时做到文明优质，这包含在我们对客户的关切问候，“你好”“请问您办理什么业务”“请慢走”，也包含在……自己举例……良好的服务当然不只是停留在礼仪上的文明，更重要的是在内心。曾经有一个单位要招聘一名部门负责人，面试题只有一道：“谁为你发工资？”这实际上考核的是服务意识的问题。最后只有一个人被录取了，他的回答是：“顾客为我发工资，因为顾客给我们带来效益；单位为我发工资，因为是单位给我提供了展现自己的平台；我自己为自己发工资，因为一切还要靠自己的奋斗努力”。作为一个银行从业人员也一样，离不开顾客，单位和自己本身。

其实，只有用高质量的情感服务接待每一位客户，才能使客户以更大的热情对我行予以关注和支持，银行与客户的关系才能步入良性循环的轨道。在服务中，我们应该想客户所想，体察客户心理，为客户提供满意的服务。在服务中，我们应该追寻快乐，对客户以亲友相待，以微笑的面孔、百倍的热情迎接每一位客户的光临。而客户对我们工作的满意创造了我们在工作中的快乐。

作为农村信用银行的一名员工，我也非常希望我行与客户的关系和谐融洽。坐在窗明几净的办公桌前，我们应该心怀感激，感激上级行让我们拥有干净明亮的办公环境；感激上级行、网点主任在工作中给予的指导，生活中给予的关怀；感激同事们在工作中给予的帮助；更感激我们的客户，是他们的谅解和支持，点燃了我们服务的热情。我服务我快乐，从我做起，从现在做起，我们要以快乐的情绪投入到工作中，从工作中收获快乐。

银行揽储事迹篇四

大家好！今天我演讲的题目是《心声》。

当前，随着工行股改大潮轰轰烈烈的推进，服务作为一个永恒的话题又被提到了一个重中之重的位置之上。我作为一线网点的柜员，每天的工作就是面对各种各样的客户，是代表工商银行的形象的窗口，是我行服务水平的重要体现，因此我感觉我们身上的担子愈发沉重和艰难，在改革的转型的重要时期，我们见证了这几年的改革历程，我也在经历了自己人生中一个重要的阶段，懂得了许多，许多。

如何看待服务，如何让自己的价值在每天反复和琐碎当中得到升华？面对工作中的困难，我曾经疑惑过，也曾经气馁过，曾经付出过，我也曾经跌倒过，但是我想我依旧无怨无悔，工行为我们每个人提供了梦想的平台，“天高任鸟飞，海阔凭鱼跃”。我会尽我自己百倍的努力去经受每一次的磨难和艰辛，我相信风雨之后总会有彩虹！我想用一名工行普通员工最质朴的语言去表达一下我的心声，表达我内心的最真挚的情感。

面对这个话题我也储存了太多太多的话语和感悟：我想要表达的也太多太多。

我想要说：我想对广大工作在一线的员工们表达我最真诚的敬意，是你们每天早晨伫立在三尺柜台上用微笑迎接第一批客户，是你们，来有迎声，问有答声，走有送声，不厌其烦的为客户解释疑难，点零钱点破钞，任劳任怨，一丝不苟，中午为了缩短客户的等候时间几分钟匆匆忙忙的扒上几口饭，把胃饿小又撑大，又是你们，晚上送走最后一位客户后又投入到匆忙的结帐当中，等待款车的到来。等到刚刚舒了一口气走出网点时却见到的已是漫天的夜幕！这就是我们最基础的工作，也是我们最基础的服务，是你们，构建起了我们工行这个巍峨伫立的大厦！

我想要说：服务在我们心中，已不仅仅是简简单单的两个字，服务的根本已经存在于我们心中，是责任心和道德感铸就了我们全新的服务理念，是长期的工作感情让我们把服务两个字升华在心中，是信任和真诚让我们永不忘记！它体现在这

里：我们的网点主任白天努力拉存款增存效益，晚上睡觉还心有所忧，梦到网点又增存多少的清楚数据；我们的柜员白天对待面对客户的恶意斥责，笑脸相迎彬彬有礼，以德报怨，晚上回家悄悄地把委屈咽在自己的肚子里；有的放弃了与家人团聚的美好时光，有的错过了与朋友约会的重要时刻，有的因为工作不能陪伴在病中的父母左右……有时我们会想为了一份工作我们值得这样做吗？也许偶尔会脑海会略过一些悲观的想法，可是第二天我们又义无反顾的投入到紧张有序的工作当中去……这些已足已证明，我们“以行为家”以工行荣为荣、以工行耻为耻：是神圣的使命感和责任心把我们和工行的命运联系在一起。

我想要说：在改革发展的今天，我们更加是与时俱进，工作中比爱心，比责任心，比事业心，积极拼抢市场，挖掘优质客户，用新的服务理念给我们的工作注入新的活力；我们去积极学习各项业务知识，熟悉工行的各种金融产品，以精湛的业务能力去赢得客户的信任；我们用微笑面对每一天，用热情和真诚去打动客户，主动克服各种各样的困难；我们用心的记下客户的电话和联系方式，节日里给他们送去温馨的祝福；我们把客户的表扬当作是一种激励把批评当成是教训，细节决定成败，我们努力把握每一个细节，用心去装扮我们共同的家园，我们用自己的实际行动去证明了一个工行人应有的责任！

总之，我想要说，工行永远存在我们的心中！是我们为之努力奋斗不止的目标！作为一名工行人，我们有一个坚定的信念和共同的目标那就是，把服务做到最细，做到最小，这不是一份荣耀、不是利益的砝码，而是需要用一生去恪守的一份信念、一种执著和一个使命。

银行揽储事迹篇五

从20xx年11月邮储银行宜阳县支行正式成立至今已4年有余。4年的时间不算太长,但变化很大。记得宜阳邮储银行刚

成立时没有经过装修改造,营业场所陈旧,企业形象差。在许多客户眼里,我们与其他银行的形象对比就如同乌鸦与孔雀一样。没有好的印象自然就没有好的业绩,认识到问题的根本,我们认真面对,经过4年的奋斗,今天的邮储银行有了很大的变化。不但营业服务质量有了很大的改善,而且更加注重邮储银行的企业形象。

首先是对原有部分网点进行了装修、改造,而且还成立了红旗东路支行网点,有效地提高了邮储银行的外在形象和自身的知名度。在各级领导高瞻远瞩、身先士卒的带领下,全行职工团结奋进,努力拼搏,真诚的为每一个客户着想,得到了广大客户的支持和好评。

邮政储蓄银行成立后,依托邮政网络优势,立足于长远发展战略,着眼于向商业银行转型,以逐步扩大资金运作渠道为目标,拥有了众多业务合作伙伴,并拓展了绿卡业务发展领域,以绿卡为载体发展多种零售金融服务产品如雨后春笋层出不穷。

台和服务渠道。客户通过网上银行可进行“自助注册与登录”、定制“我关注的信息”、管理“我的账户”、实现“转账汇款”、“网上缴费”、“外汇通”、“投资理财”、“信用卡”、“网上支付功能管理”、“个人贷款”、“客户服务”、“安全中心”、“申请开办”等功能,以全面满足客户多样化的业务需求,保证客户足不出户即可享受7*24小时的金融服务。以更好的产品特点:安全认证机制领先化;操作方便快捷人性化;资金实时到账即时化;账务审核流程个性化;金融优质服务持续化,服务于大众。让客户享受了网上购物与创业的无限乐趣,感受了足不出户的现代时尚生活节奏。

储蓄存取款、个人结算业务、银行卡、理财业务、信用卡、电子银行(企业网银、个人网银、手机银行)、公司业务、信贷业务等业务。

邮储银行每一项新业务的诞生，不仅为广大客户提供了高效、方便、快捷的服务，而且留下了一个又一个进步的足迹，谱写了跨越式发展的光辉篇章，搭上了祖国经济腾飞的快道车。

邮储在进步，我们也在成长，我知道，只有不断地提高学习意识、服务意识，才能跟上邮储前进的步伐！是领导和同事给了我很多帮助和影响，让我在业务上进步，在工作上得到成绩。我深信只有在一个优秀的集体中，自己也才会变得优秀。在工作中我深刻的体会着这句话，而我所工作的集体就是这样的—一个优秀的集体。每一个同事，都努力做到最好，用自己的实际行动践行着我们的工作准则。认真的工作，融洽的工作氛围，和谐的工作环境，让我们的工作更加高效，我们把属于我们的快乐传染给了更多的顾客。

走进邮储银行，每一个人都身兼知识与传播者的双重身份，优秀的同事总是身体力行的为我讲授一堂堂深刻的人生之课。回顾我踏入的邮储银行的旅程，从邮储银行分营进行的一名后台员工到现在的部门负责人，我深深的相信，只有不断提高学习各项业务知识能力，才能不断的进步，不断的发展。

很多人认为，作为一名银行的工作者，工作总是一沉不变的，其实不然，我们总是在随着政策的变化，随着时间的推移，对我们的工作进行创新，进行改变。最简单的介绍业务方式，最高效的工作方式，让顾客最贴心的服务方式，都是我们一直在创新努力的方面。我们总是希望我们的服务能做到最好，我们总是希望能够得到每一位顾客的满意！

在邮储银行多年的工作，希望在今后的工作中，我可以用自己严谨的工作态度，热情的工作方式，影响更多新的同事。用我的灿烂的笑容，感染更多顾客！我希望能和邮储银行，一起共同成长！

多年来，领导和同事们兢兢业业地为了工作而努力奋斗，他们的一言一行感染着我，一举一动激励着我。身为邮储银行

的部门管理人员的，我会尽自己的力量，干好每一项工作，完成好每一项任务。在工作中，我时常这样勉励自己：不求轰轰烈烈，只求滴水穿石；不求闻达于世，只求无愧于心。我也许不能做到完美，也许不能做到优秀，但一定要努力去做。我要用点点滴滴的奉献为邮储银行企业建设和发展添砖加瓦！一路走来一路欢喜，能在这样一个团结互助、相互鼓励的环境中工作，我感到自己很幸运。玉不琢，不成器。人不学，难成材。这4年我不仅学会了协同、竞争、坚持，更懂得了守护理想，分享心得，一起成长。看到银行在不断发展壮大，我为它感到自豪与骄傲。感谢邮储银行这个大家庭，为我提供了发展的机会，使我的人生充满了奋斗的激情；感谢这个大家庭，为我提供知识的源泉，使我不断充实自己，为我提供学习的动力，使我不断成熟进步。眼望未来，我感到脚下的路越走越宽，对邮储银行的未来充满希望。

邮储银行虽然成立时间不长，但我们的前途是光明的，责任是重大的，要使邮储银行得以健康、快速地发展，就需要我们全体员工戮力同心、不畏困难、艰苦奋斗、合规经营、开拓创新，在火热的工作实践中创造出无悔青春的业绩，进步，与您同步，我同邮储银行共同成长。

银行揽储事迹篇六

今年以来，作为专门负责军队片揽储任务的客户经理，我始终坚持以“服务部队、增强效益”为宗旨，按照省分行《关于开展x活动的通知》等有关文件精神，在驻军队、武警系统认真进行揽储。截止10月底，共建立了部队账户21个，余额达x万元，创造了日平均余额x万元、日平均净增额x万元的佳绩。

一、结合实际加强学习，把提高个人素质作为做好业务工作的基础

地处盆周山区，经济发展滞后，全市人口较少，收入普遍偏低，揽储任务十分艰巨，相比而言，面向部队的揽储业务开展好坏，直接关系到我行的效益。因此，全市各大银行都把揽储触角延伸到部队作为重要举措，纷纷出台各种措施吸引部队存款，竞争非常激烈。我于去年10月份调到客户服务营销中心工作，主要的服务对象就是部队，如何在部队开展好揽储业务，成为我面临的重要课题。我所从事的工作经常直接面对部队客户，很多人会觉得，和部队打交道比较容易，到部队揽储是件轻松愉快的事，但我在实践中认识到，在部队揽储并不比一般的揽储工作更轻松。在地方，多多少少有亲戚朋友和同学，接触面较宽，办事情要容易得多，但在部队，谁也不认识，必须靠坦诚的态度、诚实的为人、丰富的学识使对方信任你、认同你、接受你。因此，我认为，要做好揽储工作，首先要加强学习，在接触过程中给对方展示出良好的素质，才能收到好的效果。因此，我始终以端正的态度加强业务理论、规章制度学习，并以此规范各项业务工作。今年，我行在基层营业单位员工中，广泛开展了规章制度宣讲教育活动，我以此为契机，进行理论和业务的强化学习。学习过程中，我认真笔记，保质保量完成心得体会，按规定参加考试。通过这些举措，不仅使自己个人素质得到提高，也增强了做好部队揽储工作的信心。

二、全心全意服务部队，把提高部队客户忠诚度作为工作目标

今年我行工作思路和总体要求是：以xx大精神为指导，紧紧围绕质量和效益，深化改革，强化管理，力争用三年时间，以资产业务的发展来带动各项业务全面发展，全面提升员工队伍素质，提升经济管理水平和各项工作水平，提升资产质量和盈利能力，把我行建设成为省内先进的精品银行。为实现这一目标，工行各级领导对部队揽储工作都非常重视，x行长多次强调：“部队客户是我行的优质客户，与我行有传统的良好关系，对我行的综合贡献度高。我们一定要以‘服务部队、增强效益’为宗旨，做出实实在在的工作成绩，既利

于部队建设，又促进自身发展，进一步树立起工行在驻x军队中的良好形象，达到‘双赢’目的。”根据这一思路，我为自己确立了“服务部队出效益，精心揽储创佳绩”的工作目标，并采取了一系列针对性强、行之有效的揽储措施。

一是与部队分管领导和财务人员加强联系。现在部队工作头绪多、任务重，如果没有人介绍，想直接和部队的分管领导及财务人员建立良好的关系，是比较困难的事。刚和部队同志打交道时，我曾经为此碰过很多钉子，但俗话说得好：事上无难事，只要肯登攀。多年的工作经历告诉我，只要抱着永不放弃的劲头，付出超常的努力，不轻易言败，就一定能达到自己的目的。去年底，我在x部队找到财务处长x上校，希望争取他的支持，但刚开始，他都推说工作繁忙，不愿进一步接触。后来听人说，原来他有一个亲戚在别的银行工作，经他们手的所有钱款都存到了那家银行。

为了找开突破口，我悄悄打听到x处长的生日，并且在不久后他过生日时给他送去了一束鲜花。不料他因感冒正在医院输液，我闻讯后立即自费购买了一些礼物到医院看望他，祝他生日快乐、早日康复。精诚所至、金石为开，x处长及他的家人被我的诚意深深打动，出院后x处长当即将存在其它银行的钱款全部转入到工行。此外，每逢春节、八一等重大节日和老兵退伍、新兵入伍等重要时段，我都在部队和银行间联系，促进两边高层互访，推动各种共建活动开展。在我的积极努力下，工行和部队系统落实了高层定期座谈制度，多次邀请驻x部队团以上单位主要领导到工行参观指导，切实维护好高层关系；还邀请家属在工行工作的军队干部举办金融服务恳谈会，向其全面介绍工行的业务情况，通过他们征求广大官兵对我行的意见；定期组织同部队开展各种体育竞技比赛和文艺联欢。

二是加强对部队宣传工作，积极向他们推荐我们的新业务。只要工行有新业务推出，我都及时到各部队大张旗鼓进行宣

传，把新业务的各种优点告知财务部门和广大官兵，请有关科室代发宣传资料。今年，我共向部队推荐了代寄卡、网上银行、电话银行、财务pos机支付密码、现金管理等十余种新业务，单位和官兵在使用后，普遍认为这些新业务方便适用，灵活快捷，满足了不同层次的存款需求。由于部队、官兵热心新业务，通过他们的试用、宣传，起到了及时推广新业务、扩大工行影响、塑造工行开拓创新形象的作用。

三是及时征求意见建议，尽量满足各种需求。今年，我共在部队发放《部队客户意见反馈表》1000余份，及时了解部队官兵对我们工作中的意见、建议，掌握他们的心理需求。我经常带部队财务部门的同志到工行参观，介绍工行运作情况，将工行的服务项目、内容、程序、有关规定等进行详细介绍，并真诚地请部队官兵结合我们的工作实际进行打分，提出工作意见、建议及他们需要的服务内容和方式；密切关注部队系统客户资格的市场信息动态，加强同客户沟通；重点向客户营销我行优质个人金融、住房贷款、银行卡、网上银行等特色服务项目，开发客户潜在需求。通过征求意见，我们共采纳部队官兵的合理化建议20多条，制订整改措施12项，并将整改结果反馈部队。在日常生活中，很多部队官兵都会找到我调换新钱、零钞等，每次我都不厌其烦地满足他们的要求，春节之前，我也会主动打电话询问他们在有关方面有无要求。通过这些措施，使部队官兵看到我们对他们意见建议是真正重视的，培养了他们对工行的信任感和忠诚度，对揽储工作起到了非常好的促进作用。

三、面对困难无怨无悔，把集体利益放在高于一切的位置

在面向部队揽储的过程中，我遇到非常多的困难，但我从不叫苦，而是想方设法自己克服。我的爱人在外地工作，儿子才8岁，但繁重的工作任务让我每天几乎见不到他。我平时没有时间给他做饭和关心他的学习，只能每天把钱给他，让他放学后自己在街上饭店凑合。有时因业务需要，不得不在外边应酬，常常很晚才能回家。儿子经常问我：“妈妈，怎么

你不能象同学的妈妈那样给我做饭吃呢？”“妈妈，你能不能早点回家帮我听写，老师要求听写了要签字”“妈妈，你能够早点回来陪我吗？”……每当听到儿子这些不算过分的请求，我的内心都充满了伤感。

除了上班时间的忙碌和劳累，我的业余时间也几乎全搭在了工作中。一年来，我没有休好过一个完整的双休日，因为部队工作比较繁忙，会议活动特别多，在上班时间找人办事，对方很难抽出时间，于是，我只好利用双休日找他们。一次，我为了和某部财务科长接洽一项业务，专门利用星期六上午找到他家，不巧的是，正遇到他爱人急性阑尾炎。我二话没说，不仅协助他将其爱人送往住院部，并且整个双休日都在医院帮他们料理病人。事后，他爱人非常感动，非要请我去宾馆吃顿饭，但我还是谢绝了。生活和工作中，遇到这种事情非常多，有时确实感到身心比较疲惫，但是，一想到肩上的揽储任务，想到要为部队、为广大官兵服务，想到激烈的市场竞争，我还是无怨无悔，把集体利益放在首位，毫不考虑个人得失，以自己踏实敬业的工作态度、求真务实的工作作风，圆满完成了上级赋予的各项工作任务，创造出良好的揽储业绩，增强了部队对工行的忠诚度。

共2页，当前第2页12

银行揽储事迹篇七

银行员工演讲稿怎么说?作为 银行的员工，你是怎么样演讲的?

敬的各位领导、各位同事，各位评委：

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：

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中国建设银行的形象，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

我们常说，顾客是上帝。

但为了提升服务质量，在工作中，我们严格要求自己，每天准时上班。

携起手来，让我们肩并肩，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！

那是一个落霞满天的黄昏，在静谧与安闲中，我读了一个撼人心魄的故事：很多年前的一个深夜，一场大火烧毁了哈佛大学图书馆，许多珍贵的书籍付之一炬。

而这场火灾也在拷问着一名哈佛生的灵魂。

因为，他违反了学校规定，悄悄把一本书带出馆外，准备看完后再偷偷归还。

岂料，这场突如其来的大火使这本书成为哈佛受捐的250本书中惟一幸存的珍本。

如果他永远保守这个秘密，没有人会知道他违反校规的行为。

如果他说明事实，他将面临被开除的命运。

这位令人敬佩的年轻人选择了后者。

校长眼含热泪地对他表示感谢和褒奖，然后忍痛将他开除。

一段时间以来，在参加**支行组织的关于企业文化建设的学习活动中，我的脑海中不时浮现出这个感人的故事。

是啊，哈佛之所以成为闻名世界的高等学府，良好的“硬件”设施固然重要，但更可贵的还在于她有着深深融入每一名哈佛人血液中的精神，而这种精神、这种理念，正是哈佛文化的灵魂，是哈佛这耀眼的皇冠上最璀璨的明珠。

众所周知，一个企业的发展与强大需要两种纽带：一种是物质利益、产权的纽带；另一种是文化、精神、道德的纽带。

优良的企业文化能够创造出一个良好的企业环境，提高员工的道德素质和科技文化素质。

所以，企业文化被誉为企业参与竞争的“软实力”。

今天，我们**行人要直面金融竞争的巨浪排空，要投身股份制改革的波澜壮阔，要追求事业大发展的灿烂辉煌……所有这些，都决定了我们在加强自身“硬件”建设的同时，还必须夯实现我们的“软实力”，要形成一种于无形中凝聚并引领全体员工奋发向上的力量，这就是深深地融入每一名员工血液并自觉体现在具体行动中的文化的力量。

要形成这样的力量，就需要我们对以下三个方面给予特别的关注：

建设企业文化，我们要以彰显特色为根。

上学的时候美术老师告诉我们，世界上最美、最靓丽的色彩，

是那万绿丛中，卓尔不群的一点鲜红，因为那里有个性在飞扬。

我们在建设企业文化的过程中，也应突显我们**行的个性色彩，特别是要弘扬“敢为人先，特别能创新”的企业精神和“团结、敬业、创新、务实”的核心价值观，使创新意识，团队意识、服务的意识和务实的作风，成为我们**支行最靓丽的标签!而其中，特别重要的就是要加强团队建设。

我们都知道，一盆散沙磕不破一个鸡蛋，而一枚石子可以轻而易举地把鸡蛋打破，同样，我们也只有发挥团队的集体力量，才能创造骄人的业绩。

所以，我们必须打造一支既有比赛、争锋的气势，又有有团结、互助、补位的意识，虎虎有声、朝气蓬勃的昂扬团队。

建设企业文化，我们要以树立形象为本。

“一个好的品牌，不是他消灭对手的结果，而是消费者选择的结果。”所以，我们要想在激烈的市场竞争中赢得主动，就要尽最大努力赢得广大客户的信任与选择。

我们要通过实施“口碑工程”，努力打造“以客为尊，诚信为本，为客户提供卓越金融服务”的最佳服务品牌;我们要以为广大客户提供便捷和优质的服务为出发点，使我们的经营、服务等各项工作规范而不机械，专业而不高傲，自然而不做作，使客户在接受我们服务的过程中感到舒畅惬意，感受到人性化的尊重，进一步提升**农行“实力大行”、同业领先者和系统“标兵行”形象。

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》。

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业务水平外，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个人理财账户金卡，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，不仅她自己在本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！

银行揽储事迹篇八

大家好！

今日我站在了银行副科级干部竞聘的竞技场上，接受中支党委的考验和评价。此时此刻，我强烈感受到了中支党委深化人事制度改革、加强干部队伍建设的深谋远虑，亲身领悟到了中支党委创新用人机制、变伯乐相马为赛场选马的高瞻远瞩。

再简单的介绍一下我个人基本情景，下头。好让大家对我有

一个更加全面的认识 and 了解。今年岁，中共党员，经济师职称，先后从事过储蓄员、会计员、微机管理员岗位等工作。工作以来我深知，一份耕耘，一份收获。所以我总是勤勤恳恳，有一份力出一份力的努力工作。

今日竞聘的岗位是银行中层副科级干部。

这个世界上，著名英国剧作家萧伯纳曾说过。取得胜利的人是那些努力寻找机会的人，如果找不到机会，就去创造机会。今日我正是为了发明机会而来。

优势一是我思想提高，具有必须的个人素养。

我从小理解了良好的传统教育，培养造就了自我光明磊落、有正义感、银行岗位竞聘报告乐于助人、吃苦耐劳的品德。参加工作以来，使我构成了办事讲求原则，恪守纪律，严谨朴实，团结协作的工作作风，能够做到在思想上和行动上与组织和领导坚持高度一致。

优势二是我具有严谨细致、扎实高效的工作作风。

我出生于一个普通家庭，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳和不断适应新环境的本事。同时，在银行工作的这些年来，也造就了我勇于承担职责，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好中层干部的工作供给了可靠保障。

优势三是我业务本事较强，具有丰富的工作经验。

工作以来，我先后从事过很多工作，不一样的岗位工作锻炼了我不一样的本事，也使我积累了必须的工作经验，异常是上，我进取拓展业务，扎实工作，取得了必须的成绩，得到大家的认可。与此同时，我还主持过银行科技工作的管理，

参加过办公自动化系统的开发及计算机综合业务系统的开发工作，并主持银行岗位竞聘设计了其中的数据移行程序，受过了全市的通报表彰。

此外，我年富力强，精力旺盛，具有创新精神，具有真诚、随和、宽容、进取、乐观的态度，还具有较强的沟通、组织与协调本事。这些都是做好中层干部不可缺少的。

第一，摆正心态，服从组织安排。中层干部是银行的重要组成部分，他必须服从组织安排，切实做好表率，以良好的心态和扎扎实实的作风努力工作。如果竞聘成功，我将会进取服从组织安排，努力提高思想政治素质，进取参加党的路线、方针、政策培训等的理论培训。总之，我要一个进取乐观的心态应对组织的一切安排。

第二，真诚讲团结，协助领导做好工作。多年的工作经正科级管理岗位竞聘报告告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好领导的助手，摆正自我的位置，服从领导的安排。我将在上级领导的指导下开展工作，进取配合领导管理好各部门。我将结合分管的工作，开展调查研究，总结点滴经验，做好信息反馈，向领导提出提议和设想。在工作范围内，我将切实履行指导、协调、监督、服务等职能。在生活中，多关心、理解和支持同事，在工作中，互相支持配合，团结他们一齐完成领导交办的各项工作任务。

第三，加强学习，努力把自我培养成综合型人才。打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高工作本事，增强自身综合素质，在所从事的工作中，树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向，把一颗赤诚的心奉献给我国伟大的金融事业。

古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球支起”，这

是对生活的自信；而我此刻要说：“给我一个机会，我会干出我的光彩”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。我也深深地明白：此次竞级意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来应对。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上！