

最新银行日语演讲稿 银行竞聘演讲稿(精选8篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

银行日语演讲稿篇一

大家好！今天是个难忘的日子。我首先感谢领导给我这次竞聘的机会，感谢同事们对我的信任和支持。谢谢！每个人都是一座山，世上最难攀登的山其实是自己，往上走，即便是一小步，也有新高度。刚过而立之年的我，在这充满生机和活力的新世纪，在机遇和挑战并存的新时期，我常常以此自励：在挑战自己、追求卓越的人生之路上，在创造支行新辉煌的事业之路上，我们只要不放弃，只要肯努力，就能够做最好的自己！

下面，做一下自我介绍，我叫何xx[]大专学历。担任过邮政营业，邮政储蓄员，现任支局负责人，曾经所在支局获得过“支局任务贡献奖”。

我从小接受了良好的传统教育，培养造就了自己光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。参加工作以来，使我形成了办事讲求原则，讲党性，恪守纪律，严谨朴实，团结协作，兢兢业业的工作作风，能够做到在思想上和行动上与党保持高度一致，并努力将所学知识运用到实际工作中。

工作中，我不断的学习金融知识，不断的在实际工作中总结经验，充实自己的知识储备。系统的学历教育和实践，使我具有多学科的专业知识结构，比较全面地了解和掌握了经济、金融、法律知识，熟悉储蓄银行相关业务的操作流程，对新

知识、新业务的认知和接受理解力较强。这些为我继续做好下一步工作提供了保障。

我曾从事过多项工作，基层储蓄员我从事过，支局局长我也干过。在每个岗位上我都取得了较好的成绩。无论是在业务发展，还是在组织管理、协调服务、前台工作方面都积累了比较丰富的经验。这是我的经历，也是我的优势，更是我做好电子商务业务项目负责人工作的有力优势。

我有3年支局局长和基层工作的经验，在这些工作岗位上锻炼了我协调、组织、沟通与管理的能力，使自己初步具备了一个领导所应该具备的基本素质。同时，我性格平和，喜欢与人交流，并具有较好的人际关系。xx年来，作为邮政储蓄银行的一员，我始终严格要求自己，努力学习，使自己的业务工作能力有了更大的提高。

各位评委、各位领导，当前金融市场竞争日益激烈，这更要求我们去研究分析市场，挖掘客户资源。

（一）完善电子邮政业务产品功能，加强新产品、新业务的培训力度。

根据业务发展逐步完善电子商务管理体系。起步阶段。建议对电子商务实行在个银部设立专职管理员，在全行客户经理职责中增加网上银行营销任务等考核指标，在电子商务发展较好、较快的网点增设专职网银客户经理的管理体系；在业务发展阶段，建议在个银部分设网银业务管理员、分析员、客户端软件维护员、业务培训员、专职客户经理等岗位，通过岗位细分来实现网上银行业务的专业化、科学化管理；在网银业务高度发展阶段，建议成立独立的电子商务部，统一管理全行电子商务工作，组建真正意义上的电子商务银行。

（二）加强市场营销，实施品牌发展战略。

电子银行业务岗从业人员除了要完成签约客户资料审核和保管、培训等等日常工作外，还要负责电子商务银行产品的营销。鉴于电子银行工作是一项新兴的金融业务，具有便于运用国际先进经验进行管理的特点，建议在处理，这些日常工作时参考国外电子银行管理的成功经验和做法，按照iso9001标准建立起一套标准工作流模板，实现工作安排程序化、报表生成自动化和市场分析智能辅助化，提高工作效率和准确性，避免重复劳动。同时，为了提高工作的效率和质量，建议实行客户端电子银行全程纪录程序，用于完善电子银行客户端技术支持工作，为客户提供真正的优质服务。

各位领导，各位评委，“给我一个机会，我会干出我的光彩”，这是对生活的自信，也是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。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！

谢谢大家！

银行日语演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位评委：大家好！

我叫...，现年...岁，大学文化程度，中共党员，...年..月在...支行参加工作，先后从事过出纳、会计记账、.....等工作。.....年..月，被...支行聘任为...科副科长，...年..月，担任...支行...分理处主任，.....年..月，担任...支行...部经理，...年..月，担任...支行...主任。...年...月至...年...月，被抽调到...营业部...业务支持小组，负责.....、和.....等工作，在此期间，先后被...选派到...现场指导....工作，受到...领导的高度肯定，被总行评为.....奖。...年..月调到...工作至今。工作之余，我通过函授学习，.....年取得了.....文凭，.....年取得了...文凭。在...支行工作期间，我多次被评为.....，被授予...和.....称号。

我的竞争优势是：阅历就是优势

我现在的岗位是.....岗。在这个岗位工作近..年的时间里，我在领导的关心指导、同事的支持帮助下，在...方面，组织全行员工进行新业务、新产品的操作培训累计...人次，并及时制定新业务、新产品的操作流程，顺利完成了业务系统各个升级版本的推广工作，协助相关业务部门顺利完成....个人贷款业务、委托贷款、对公账户管理系统、财务管理系统、个人黄金买卖、国际结算业务上挂总行单证中心等项目的测试及推广应用工作。每年开展一次共...次检验业务应急处理能力的系统演练工作，增强了我行信息系统业务灾难恢复应急管理水平和。在参数管理方面，为加快推进“制度管理参数化，风险控制刚性化”进程，实现参数管理向运行管理标准、操作风险防控职能的转换，在省分行的统一部署和指导下，圆满完成了参数标准化管理阶段性工作，完善了账务统一运行体系，实现了网点运行标准、业务收费标准、业务收费行为的统一化和规范化，有效防范了运行风险和操作风险，充分发挥了参数刚性控制的效能，在全省参数管理质量考核中连续四年名列第一。

我竞聘岗位是：.....

我拟定的竞聘岗位工作目标是：

紧紧围绕营....工作总体要求，切实为....的业务运行安全提供保障，努力实现“低差错、无事故、零案件”的安全目标；核算差错率控制在0.1%以下，反交易笔数占主机业务量的比例控制在0.4%以内，错账冲正笔数占主机业务量的比例控制在0.2%以内。

一、加强学习培训，规范日常业务操作。

首先是系统学习全功能银行系统业务操作流程及相关的制度办法。随着我行核算改革的步伐加快，新业务大量出现，系

统升级频繁，要及时学习、补充和掌握新的业务知识、新的操作办法，领会系统各级版本所涉及到的业务流程和系统操作的变化，风险控制的重点及措施，以提高自身的业务素质 and 风险掌控能力。同时，要配合....做好营业经理的上岗培训和定期培训工。要对营业经理业务处理过程中发现的疑难问题，及时提供业务指导；要利用每月营业经理例会的时间，组织学习相关业务文件、规定；要及时对各网点出现的问题进行总结、提示并进行通报，以此规范操作；要组织学习各类风险提示和案例分析，以提高营业经理业务素质、职业道德和风险防范意识。

二、加强监督检查，提高制度的执行力。

以“精细化管理”年活动为契机，着力解决岗位履职不严、制度执行不力、业务管理不精、操作流程不细等管理粗放问题。一是不定期的对网点的各项制度执行情况及业务核算有关事项进行现场巡查，结合“核算差错网络管理系统”和“运行信息管理系统”中统计的网点核算及运行情况，检查网点对风险事件整改及控制措施的落实情况，防止屡查屡犯、边查边犯、前改后犯。二是着重对重点网点、薄弱网点、重点柜员、以及新业务、新产品实施初期的业务进行检查。三是配合....做好节假日营业网点的巡查工作。四是对监控检查中发现的问题及时发送整改通知，并跟踪监督落实，对各级检查机构发现的问题，要督促落实整改。

三、加强运行质量监测分析，提升风险控制能力。

每天登录“核算差错网络管理系统”、“运行信息管理系统”和“风险监控系”，及时了解....业务运行情况，对预警信息、可疑情况进行关注和核实；通过每日对各类报表的查看分析，做好问题的梳理。定期与运行管理部、业务处理中心、监督中心、运行督导员联系与互动，了解网点核算、检查情况，根据其反馈信息，确定事前预防、事中监控重点，有效提高风险管控能力。

银行日语演讲稿篇三

尊敬的领导：大家好！

我于xx8年参加xx大学兴农协会，先后参加过一系列关于三农方面的社会实践活动，毕业后再次回到xx市农村贷款互助合作社，来圆两年前的一个梦。——不断推进成立村银行，让每个家庭都能方便获得贷款，从而造福于更多的家乡人！

xx互助中心是在老百姓自愿的前提下，本着“欲得人助，必先助人”的原则，把老百姓自家的闲置资金组织起来，以放贷的方式去帮助那些需要帮助的人，如老人看病，孩子上学，结婚，盖房子，种植，养殖，购车，买机器，做生意等。借款存款都在村里，这就意味着，村民有借有还，对全体存款人都有好处；如果个别村民有借无还，就损害了全体村民的利益，正是村民之间的互助与监督制约，给互助社创造了零拖欠的神话。由于村银行的贷款利息稍高于其他银行，村民把钱入股互助中心，得到的利息收入远高于同期银行存款利息；互助社不用请客送礼托关系，比其他银行门槛低，手续方便快捷，服务进村入户，赢得了广大人民群众的支持与厚爱。正如什八郎市场中心于道省说，“与其他银行相比，你们社最突出的地方就是贴心的服务，与客户进行心与心的交流”。村互助中心的建立，打破了整个村子资金死水般的静寂，许家屯的娱乐文化，团购团销等活动也都活跃了起来，还曾带来一场“小生产运动”。

互助中心是咱老百姓自己的银行，闲时就存，急时就贷，用起来像买东西一样方便。现仅以我家实例为证，小时候，三叔寒窗苦读，厚积薄发，以七门课程，八个第一的优异成绩，考上了理想的大学，但是当时有一个很特别的规定，必须一次性把三年学费全部付清，共八千余元，毕业后可直接分配到xx市化肥厂科研部门，在那个一考定终身的年代，这绝对是千载难逢！当时我爸为了给三叔筹钱，把所有沾边不沾边

的亲戚朋友都求了，能借不能借的钱都借了，后来又去xx鲁河等信用社找熟人，托关系，高息贷出1400块钱，最后总筹5000余元，最终还是眼巴巴的看着录取通知书的报道时间过去，回天乏术，无能为力，错过了这次鲤鱼跃龙门的机会，从此，三叔的位置定格在了农村，身份定格成了农民，满腹经纶而无用武之地。十几年过去了，这件事始终是家人内心深处永远不愿触及的痛。

为了满足广大人民群众的需求，顺应时代的发展，帮助更多的人建立属于自己的村银行，让每个老百姓都能方便获得贷款，我们社没有固步自封，稳中求发展，从xx中心走了出去，在临近xx村的周边区域内不断辐射，不断发展，不断壮大，先后建立了汤庄，顾头，桃园，漫渡，杜家庄，铁刘庄等中心。从而掀起了一场轰轰烈烈的互助热潮。

下面请允许我用一个小实验来说明农民爆发的凝聚力，同时阐述建中心的重要性。

把一张纸折叠51次，那么，它有多高？一块砖头？一层楼？或者一座摩天轮？不是，差太远了，这个厚度超出了地球和太阳之间的距离。如果一张纸的厚度是0.07毫米，那么对折51次后它的厚度的换算结果是1.576亿多公里，竟超过了地球到太阳之间1.496亿公里的距离。

折叠51次的高度如此恐怖，但如果仅仅是将51张白纸叠加在一起呢？

这个对比让不少人感到震撼。因为单纯的做单笔贷款，就像是将51张白纸简单的叠在一起。每笔贷款之间并没有太大联系。这样一来，哪怕每笔贷款都做得非常出色，它们对整个社来说也不过是简单的叠加而已。这一点其他的金融组织可以模仿复制。但是，脚踏实地，老老实实，用脚去做事，从基层做起，走群众路线，建起几个像样的中心，利用中心辐射的力量来发展，就相当于把纸给折叠起来了，这样夯实的

群众基础，其他银行，或者其他任何金融机构也都只能望尘莫及.....有时候，老百姓的凝聚力像核聚变，核裂变一样，超出常人想象！

当外界开始赞叹我们互助社的发展的时候，我们又开始了新的征程，把互助社这一新产品推向县城，甚至市区，展开了新的宣传活动。通过针对不同收入水平的各类客户，相应的满足他们的各类贷款、投资需求[]xx市农村贷款互助合作社在不断增加贷款所需资金规模的同时，也在降低平均交易成本，并提高赢利水平，这也是在用另一种方式回报咱老百姓，回报互助社的股东们！

只有给钞票的躯壳加上互助的思想，人民币有了自己的灵魂，才能真正意义上实现自己的价值！

银行日语演讲稿篇四

大家好！

首先感谢各位领导给了我这样一次锻炼机会，也感到很荣幸。

1、虽然我现在是在网点工作，但会计部的领导与同事对我都比较熟悉，领导是我一向尊敬的老上司，同事是我曾经共事的好同事，我自己虽然在会计部工作的时候主要在项目组工作，但毕竟也是从会计部出去，这次如果能够回到老本营来，我相信一定能够尽早进入最佳工作状态，配合部门领导与其它科室共同做好全行会计结算业务的管理工作。

2、近几年来我有在分行部门与网点工作的双重经历，熟悉本外币各项结算业务。虽然我在分行工作时主要参加项目组的系统开发工作，但这有助于我对整个会计结算业务知识的疏理，尤其是参加系统的开发，使我对目前运行的**系统有了更深入的了解，不仅能做好系统结算业务参数的维护管理，而且能及时适应结算业务的变化推动系统功能的优化，促进

全行结算业务管理水平的提高。另外，在网点半年的会计主管工作经历使我对柜面的会计结算业务有了比较全面深入的了解，不仅能根据结算业务的变化及时的建章立制，而且能使推出的各项结算业务管理办法具有更强的可操作性。

3、我从事过多年的外汇会计结算业务，可以发挥自身这方面的优势，加强对外汇会计结算业务的管理，推动外汇会计结算业务进一步规范发展。

下面谈谈我竞聘结算科经理这一岗位的工作设想：

1、要有全局观念，以整个部门的工作大局为重，配合部门领导与其它科室共同把全行的会计结算业务管理好。

2、带领科室全体员工加强全行本外币结算业务的管理工作，一方面做好人民银行和总行关于结算业务的规章制度的贯彻实施，一方面根据我行实际制定本外币会计结算业务制度、管理办法及操作流程，使我行的会计结算业务在现有的良好基础上，得到更好的规范与发展。

3、会计结算业务历来都是银行经营的高风险部位，如果我是结算科经理，我将始终把加强结算业务的内控建设摆在极为重要的位置，从规范结算业务的柜面操作与加强管理两方面入手，努力消除各种风险隐患，确保将结算部位风险降到最低限度。

4、根据结算业务的发展变化，适时的提出结算业务方面的系统功能优化方案，提高对全辖结算业务的监管效率与监管水平。比方说，这次关于新的单位银行结算账户管理办法，结算账户的时限控制与转账结算方面的一些新变化，如果通过系统自动控制，可以大大降低监管成本。

5、加强对网点会计结算业务的管理与服务，促进柜面业务规范发展。

以上是我的竞聘报告，最后，我要谈的是，不管竞聘结果如何，我都将一如既往的在我新的工作岗位上尽职尽责做好本职工作，就我目前的工作岗位来说，作为分行委任会计科长，可以说都在会计部的领导下开展工作。如果我能竞聘成功，我将竭尽全力的按照部门领导的布署与以上的工作设想开展工作；如果我仍然留在网点工作，希望会计部各位领导今后能给予我以及我所在的网点更多指导与帮助。

再次感谢各位领导给了我这样好的锻炼机会。谢谢大家！

银行日语演讲稿篇五

当离开***，第一次迈入芜杂纷繁的社会。**银行，我便与你结缘。在这里，英明果敢的领导班子、团结拼搏的员工队伍、求实创新的发展战略、客户第一的服务理念、整洁明亮的办公环境、积极向上的企业文化、无时无刻不感染、激励着我。在这里，浇灌夏的繁荣、收获秋的果实、分享冬的喜悦。在这里，我们紧紧抓住手中的机遇，打造出骄人的业绩，面对激烈的竞争、严峻的挑战知难而上、愈战愈勇。在这里，我学到了业务知识、掌握了操作技能，经历了成长的烦恼、懂得了收获的快乐，看到了拼搏向上的力量、感受到了团结互助的温暖。

不求最大，但求最好。努力为**、为**、为**不断创造更大的价值是我们**始终不渝的追求。我们将以更加饱满的精神状态，“内强管理，外塑形象”，积极推行国际化、现代化、***型银行的经营战略，构建***经营模式，努力实现从**发展向**的转变，从主要依靠**与**增长并重转，从相对粗放的经营管理向规范的集约化经营管理转变，坚持高质量发展，打造精品**银行。以诚信立行、以信誉为重、以品质取胜，用心服务。我们将继续完善以**为中心的市场化经营模式，完善客户服务体系，进一步推进**的市场战略，科技兴行战略，提高产品和服务的科技含量，改进服务手段，优化服务结构，改善服务环境，提高服务质量，努力提高**银行的服

务竞争能力。坚持“以人为本”，建设“人本化银行”。我们将坚持把“以人为本”作为核心的企业价值观，积极推动“人本化银行”建设，努力通过企业文化建设凝聚企业精神支柱，塑造企业良好形象，训练员工职业道德，培育造就优秀人才。对内创造以人为中心的企业管理模式，提倡为了人，关心人，理解人，重视人，依靠人，尊重人，培养人的人本文化；对外从服务人的个性化入手开拓市场，服务市场，创新市场；深化人人为我、我为人人的传统理念，升华员工的思想境界；在拓展业务中，倡导以市场为导向，以**为中心，努力为**提供一流产品和服务。进一步发挥全体**的积极性，不断完善各项**管理制度，努力创造全体员工共同参与日常经营管理的环境，为员工的职业发展创造条件，让每一名员工在华夏银行事业发展的大舞台上充分施展才干，展现自我价值，与**银行共同成长。

斗转星移，**的发展的接力棒交在了我们**的手中。**作为**，没有理由不担任起这个重任，想想你的家庭，同样我们应该像热爱家庭一样热爱自己的事业，那是我们的选择，与我们相伴的事业。

相信在未来的日子里，**银行将继续携手*强强联合，为***银行健康、持续发展作出不懈的努力！

银行日语演讲稿篇六

你们好！

我是大堂经理xx□很荣幸能够有这样一次机会在今天这样美好的日子进行我的发言。

在接到这个通知的时候，其实我还没有反应过来，有些不敢相信，但是事实就是我被领导们邀请到在今天进行我的发言。我感到非常的高兴和荣幸。依稀记得上一次演讲还是在我的学生时代，所以我格外珍惜领导给我的这次机会。

作为一名在银行已经工作了四年的员工，我有很多想说的话，其实在一开始，我写了非常多的草稿，但是我觉得都不行，因为我都只写了自己，我觉得不如将我的经验分成想出来给大家，这样才是我今天演讲的意义。我们行今年共招来了x名新员工，很多时候，我看着他们青涩的样子都会想起自己刚开始来银行工作的模样。很多时候，新员工出现小毛病和小错误都是难免的，因为从前的自己也是这样的，做一我选择包容他们，并且耐心教他们做事。其实出现最多的问题还是在人情世故处理的方面，很多时候，新员工都是刚刚大学毕业，难免会受委屈受欺负，有的员工也许还会和顾客发生冲突，其实这些都是能够理解的。主要原因并不在我们行员工本身，因为有些顾客提出的要求非常无理，甚至触犯到了我行的利益，新员工处事冲动也是难免的，所以就遭到了投诉。其实面对这类人，我觉得可以专门为新员工再进行一次培训，增强他们的处事能力，可以减少相应的麻烦和损失，因为大多数新员工处事还不够圆滑，很多时候其实事情都是在可控范围，但是因为没有处事经验，所以才会导致这样的结果。

所以针对这个情况，我给新员工们专门做了几次培训，结果显示培训的效果真实有效，后来在遇到这些难缠的客户，他们都知道怎么去处理了。作为银行的工作者一直都需要保持高素质的标准，哪怕遇到突发状况都要时刻谨记自己是银行的一员，首先要做到的就是冷静。越慌张，事情就越得不到解决。遇事冷静才是处理事情最好的解决方法，遇到客户提出的刁钻问题，首先从客户角度出发，缓解高压气氛，随后再进行分析，如若再得不到解决，可以来找我。

这几个月来，我行表现良好，我行全体员工一直恪守着银行的规章制度。在接下来的工作中，我们会更加努力，为银行创造更多的利益，我相信在未来，我们可以做得更好！

谢谢大家！

银行日语演讲稿篇七

大家好！我叫××，在商行担任××职务。很荣幸今天能参加这次“我与红盾同行”主题演讲。今天我演讲的题目是《辉煌三十载，卓越工商人》。

踏进时间的河流，回首望去。三十年，它不是简单的数字堆砌，而是工商人拼搏与奉献的青春飞扬。三十年前，随着华夏大地风云激荡的改革浪潮，工商管理部門重新登上了历史舞台，如浴火的凤凰般开始了新生。三十年间，在全体工商人的忘我付出和不懈努力下，工商行政管理工作由最初的管理小商小贩，提升为管理社会主义现代化大市场，在这历史性跨越中，我们激情走过了挥洒汗水、铸就辉煌的发展之旅。

今天，我们迎来了工商系统建制三十周年纪念。所有的坎坷与挫折，所有的求索与拼搏，所有的付出与奉献，都在这一天化为喜悦的笑脸和幸福的泪水。怎能数得清，这三十年间，有多少人为了工商的崛起奉献出了美丽的青春，有多少人为工商的发展付出了毕生的心血，又有多少人为了工商的辉煌而献出宝贵的生命。三十年，见证了工商系统的重组，也见证了成长、壮大。朋友们，为什么“红盾”的光芒如此夺目，是工商人用热情、汗水、鲜血，甚至生命璀璨了它。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。三十年，尽管前进的道路并不平坦，但工商人从来没有停止探索的脚步，从来不曾放弃执法为民的信念，从来没有因前进的道路曲折而选择放弃。因为，工商人深深地懂得，自己是光荣的“红盾”卫士，不仅代表着国家工商管理部門的形象，更维护着消费者的权益和良好的市场秩序，正是有了我们这一群人，国家的经济大厦才能永远牢固不倒，这就是我们每一个工商人肩头重若泰山的神圣职责。

三十年，三十年时光悄然逝去，而我们工商人披星戴月、忍辱负重的步伐丝毫未疲惫。三十年来，我们工商人经受住了

风雨雪霜的磨砺，吸取了春华秋实的滋养，工商部门一步一步地成长起来，红盾卫士的形象也一天天高大起来。一身饱经汗水洗涤的制服，一张惯受风吹雨打的面庞。面容坚毅，冷对种种名利诱惑；脚步铿锵，行遍闹市山村；勤奋敬业、无私无畏地营造着市场经济的清新有序；忠于职守、一心为民，描绘着和谐社会的美好明天。如今，我们工商人已受到越来越多的百姓的信赖和称赞，得到社会各界的认可和支持，成为群众利益的“守护神”，为市场经济的发展保驾护航。

时光如水，岁月如歌。虽然，三十年前的我还刚刚呀呀学语，但今天，我已成长为一名光荣的红盾卫士。我们的工商部门是一个经常与群众直接打交道的部门，加强同群众的联系就更加重要了。在平时工作中，我要求自己能够切实考虑群众的想法，耐心同群众沟通，既要做到高质量完成工作任务，也要保证群众的满意。在这里，我要感谢所有为工商事业的发展努力过、奋斗过、拼搏过的前辈和今天的同事们，是你们的奉献和付出，成就了今天工商的辉煌，成就了我作为一个工商人的骄傲和自豪。

朋友们，回望三十年厚重的历史，面对红盾人的无私奉献，再华丽动听的语言都显得苍白无力。今天的我们，惟有郑重接过前辈们手中这支薪火相传的、沉甸甸的接力棒，怀着满腔热情和不屈信念，奋力向前奔跑，从理论的学习、技能的训练到操作的规范，我将时时处处高标准严要求自己，力求在较短的时间掌握了更多的业务知识和操作技能。用我的青春，我的热血，我的智慧，我的汗水，来诠释和完成属于我的使命，为工商的发展添砖加瓦，为红盾的绚烂忘我工作，才能成为一名真正意义上的“工商”人。誓言无声，我将用行动去践行。我相信，下一个三十年中，我们的工商事业将硕果累累，而我们全体红盾卫士也将齐心协力，为市场经济的发展奉献我们激昂澎湃的红盾情。

我的演讲就到这里，谢谢！

银行日语演讲稿篇八

大家好!我是来自于一名普通员工，。之所以说自己普通，是因为我有着和多数普通人一样的成长和求学经历;之所以说自己普通，是因为我与在座的各位从事着同样的工作;之所以说自己普通，是因为在我的身边的你们，都是优秀的。

很荣幸有机会在这里谈一谈对优秀的看法，我想，既然我是如此普通，那么，如何在平凡的岗位上砥砺出卓越的业绩，才是此时此刻我所应该考虑的问题。

刚刚走出白色象牙塔的我，怀着自己五彩斑斓的梦想，走进了九台农商行。望着领导和同事们期盼与鼓励的目光，我意识到我的理想将在这里变为现实，我的价值将在这里得到体现，我的个人奋斗关系到九台农商行的明天。当然，这需要有志存高远、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，更需要我有一颗在平凡中却并不平静的心。

然而，我深知，仅仅有这些，也仍然是不够的。作为现代化银行的一名员工，个人素质和业务能力的提升才是个人发展的生命线。每当面对客户的咨询而张口结舌的时候，总是怪自己没能把业务记得烂熟于胸;每当面对纷繁复杂的业务而无从下手的时候，总是怨自己没能把技能练得炉火纯青;每当面对领导和同事的质疑的时候，总是暗下决心今后把事情做得完美。可是我也知道，能力和素质的提高不是一朝一夕之事，但是如果不争朝夕，将来的结果惟有朝不保夕，因此这要求我必须孜孜不倦、锲而不舍，百尺竿头更进一步，抓住一切机会完善自我，只有这样，才能在我平凡的工作中写下不平凡的一笔。

下一页更多精彩的“关于银行优秀员工演讲稿”共2页:

银行是对外服务的窗口，更是农商行面向广大小微企业的开

放的门户。每天，我们面对的是一双双渴望的眼睛和一颗颗期盼的心，如何快速、周到、真诚、热心地帮助每一位客户办好业务，是我的本职工作。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。我会坚持用自己的热忱的心，去点亮每一位客户脸上满意的笑容，去换取农商行在金融业的好评，也是去检验自己在平凡中那种平和的心态。

我虽然是平凡的，但是农商行给了我一个不断追求优秀、创造卓越的平台，它就像艘驶往光明的大船，我和在座的每一位，所有勤勤恳恳的员工，都是这船上的水手，风雨同舟，休戚与共，前行的路，任重而道远，我愿意用自己的全部与九台农商行真诚相伴，共赢未来！

我的演讲完了，谢谢大家！