# 银行柜员爱岗敬业演讲稿5篇范文

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2025-01-18

*演讲稿可以提高演讲人的自信心，有助发言人更好地展现自己。随着社会一步步向前发展，需要使用演讲稿的场合越来越多，在写之前，可以先参考范文，以下小编在这给大家整理了一些银行柜员爱岗敬业演讲稿范文，希望对大家有帮助!银行柜员爱岗敬业演讲稿范文1尊...*

演讲稿可以提高演讲人的自信心，有助发言人更好地展现自己。随着社会一步步向前发展，需要使用演讲稿的场合越来越多，在写之前，可以先参考范文，以下小编在这给大家整理了一些银行柜员爱岗敬业演讲稿范文，希望对大家有帮助!

**银行柜员爱岗敬业演讲稿范文1**

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，面试题目只有一道：“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了效益;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。

**银行柜员爱岗敬业演讲稿范文2**

在工商银行工作有\_\_\_年有余，在此期间，我通过与客户的深入交流和沟通，为客户提供了高质量的服务，本人深刻认识到柜面服务是银行的窗口，所以我们的服务质量就直接关系到银行的发展与生存。

作为一名柜员，我具有优秀的沟通能力和组织协调能力。处理客户的存贷款工作是服务性质的工作，在实际工作中，我坚持做到了让客户放心、满意，多年的工作经验让我能够有效的与各种客户沟通，并且在处理紧急事件时能够冷静快速的作出反应，积极进行协调解决。

曾经有一位经济学家这样说过：“无论你的工作是怎样的卑微，你都应该付之以艺术家的精神，倘若你对工作具备了百分之百的热忱，那么你就会从感觉自己并不平庸，这样你就胡将你的工作视为你人生奋斗的一种乐趣，这样你就能够竭尽全力的去善待每一位客户。”在今后的工作中，我将会从以下几点出发来完善自己的工作、提升自己的服务质量。

第一、在岗期间我严格端正自己的工作态度

在每天的工作中，我们都要为几十或者上百的客户办理存取款业务，有时工作时间接近10个小时，有时忙的上厕所的时间都没有，但是我们高度意识到位客户提供良好服务的重要性，因为服务是一家银行稳定发展的载体，银行经营从本质上来讲也就是银行服务的经营，银行内部为客户服务的态度、服务质量等就直接决定了银行的业绩与银行的发展，柜员作为与客户直接接触的桥梁之一，我们更要认真的对待每一位客户需要处理的问题，尊重每一位客户。

第二、服务注重细节

要让顾客感受到我们在用心服务，在日常的观察中，我勤于思考、善于发现，持之以恒的做好为客户服务的每一个细节工作，在工作中我从没有抱怨过客户对我们的态度，因为客户对我们的态度实际上也是自己对客户的服务态度的反面镜子，出现问题后，我不会挑剔镜子的不好，而是从自身出发，寻找不足之处，并加以改进。

第三、提高自身业务素质，增强业务服务质量

在日常工作中我将认真慎重的对待审查贷款，改善审查质量，提高了库存、密码、凭证管理，提升风险管理意识。在工作中还可以实行客户分层管理，方便客户办理业务，提升业务办理水平，提升服务客户的质量，增强客户的满意度，提高客户的忠诚度，倘若客户感受到建行柜员服务方便，服务热情，到工行办理业务的客户数量就会增多，业务量加大，效益就会在过去的基础上得到提升，也就能够促进工行的稳步发展。

多年的工作经验让我具备了较高的工作业务能力。作为一名柜员，我非常热爱我的工作，这些年的工作中，我时时体验着它给我带来的快乐。在紧张有序的工作里我不断成长，通过学习、培训，总结自己的教训，我逐渐拥有了作为一名柜员应该具备的服务精神与服务理念，积累了丰富的经验，这些经验将成为我日后开展工作的有力支撑。

**银行柜员爱岗敬业演讲稿范文3**

能够在这个阳光明媚，迎春花盛开的季节，能够和大家一起探讨关于爱岗敬业和如何提升银行服务的话题实在是我的荣幸。

时间飞逝，转眼我已经与\_\_银行共同走过了五个春秋。20\_\_年8月当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进\_\_银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在\_\_银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在\_\_银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的\_\_之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

**银行柜员爱岗敬业演讲稿范文4**

领导们、同事们：

大家好!

我在工商银行工作已经有\_年了，在这段时间里，通过与同事和客户的交流和沟通中不断分析问题、总结经验，为客户提供了高质量的服务。我深刻的体会和认识到了柜面服务是不仅仅是银行的窗口服务，还是直接关系银行发展与生存的重要关口。

作为一名柜员，我具有优秀的沟通能力和组织协调能力。在实际工作中，我坚持做到让客户放心、满意，多年的工作经验让我能够有效的与各种客户沟通，并且在处理紧急事件时能够冷静快速的作出反应，积极进行协调解决。曾经有一位经济学家这样说过：“无论你的工作是怎样的卑微，你都应该付之艺术家的精神，倘若你对工作充满百分之百的热忱，那么你就会感觉自己并不平庸。如此以来，工作便会成为你人生奋斗的乐趣，进而全身心的投入并竭尽全力的去善待每一位客户。”通过多年的银行工作，我对自己的工作也有了更为深刻的感悟和认识，下面根据自身经验简单谈一些银行工作的认识。

一、银行服务工作的认识

对于服务行业来说，服务质量是其立足之本。谈到服务，也许大家的印象则是微笑服务，礼貌用语，然而事实上却不仅仅如此。我这里要谈的则是“用心微笑、竭诚服务”。

许多服务行业都提倡微笑服务，增加客户的感性消费，微笑似乎也成了一种常态，甚至成了一种“病态”，那么这种流于表面的微笑于服务工作究竟有多少实际意义呢?相信是极为微弱的，这也是不少银行工作人员的认识误区所在。要真正赢得客户的目光，绝非仅仅是简单的面部表情而是来自于心底的热情和真诚。对着镜子练习，哪怕是蒙娜丽莎一般的微笑，缺失了心灵的契合和竭诚的服务，服务水平同样没有得到根本性的改变和质的飞跃。服务应当是在心，而非仅仅在于“脸”。真正的微笑服务，应当是发自内心的一种情绪，通过这样一种真诚的情绪或者说气质的流露去感染客户，远比模式化的微笑来得更加有效，也更容易赢得客户的选择。银行工作有时是较为繁杂的小事，然而却也同样需要认真细致。总的来说，银行工作，需要我们秉承的是用心的服务，用热情而非流于形式的微笑去感染客户，用细致认真的工作和周到的服务去对待客户，整合自身的有效资源，为银行工作的开展做出更多的努力。

二、在今后的工作中，如何提升自己的服务质量

结合这些，在今后的工作中，我将会从以下几点出发来完善自己的工作、提升自己的服务质量。

(一)在岗期间我严格端正自己的工作态度

在每天的工作中，我们都要为几十或者上百的客户办理存取款业务，有时工作时间接近10个小时，有时忙的上厕所的时间都没有，但是我们高度意识到位客户提供良好服务的重要性，因为服务是一家银行稳定发展的载体，银行经营从本质上来讲也就是银行服务的经营，银行内部为客户服务的态度、服务质量等就直接决定了银行的业绩与银行的发展，柜员作为与客户直接接触的桥梁之一，我们更要认真的对待每一位客户需要处理的问题，尊重每一位客户。

(二)注重每个细节，对待客户做到用心服务

要让顾客感受到我们在用心服务，在日常的观察中，我勤于思考、善于发现，持之以恒的做好为客户服务的每一个细节工作，在工作中我从没有抱怨过客户对我们的态度，因为客户对我们的态度实际上也是自己对客户的服务态度的反面镜子，出现问题后，我不会挑剔镜子的不好，而是从自身出发，寻找不足之处，并加以改进。

(三)提高自身业务素质，增强业务服务质量

在日常工作中我将加强学习各方面专业知识，全面提升自身业务素质能力，进一步增强业务服务的质量。在工作中还可以实行客户分层管理，方便客户办理业务，提升业务办理水平，提升服务客户的质量，增强客户的满意度，提高客户的忠诚度，倘若客户感受到工行柜员服务方便，服务热情，到工行办理业务的客户数量就会增多，业务量加大，效益就会在过去的基础上得到提升，也就能够促进工行的稳步发展。

多年的工作经验让我具备了较高的工作业务能力。作为一名柜员，我非常热爱我的工作，在这些年的工作中，我时时体验着它给我带来的快乐。在今后的工作我将不断学习、总结经验和教训，努力让自己成为一名合格的窗口服务者。这些年来我积累了丰富的经验，这将成为我日后开展工作的有力支撑。

**银行柜员爱岗敬业演讲稿范文5**

大家好!

首先感谢各位领导给我这次参加比赛的机会!

\_\_年，我来到了\_\_商业银行\_\_支行这个温暖的大家庭，记得在岗位培训的时候，给我们上课的老师反复强调两个词汇：关爱和责任。在随后的工作中，我逐步体会到了这两个词所蕴含的价值与意义，也逐渐明白了\_\_商业银行蓬勃发展的源泉所在。

俗话说得好：一个篱笆三个桩，一个好汉难三个帮。

在现代社会里面，团队合作非常重要，组织的目标能否顺利地实现，很大程度上取决于团队中的成员能否互相关爱，团结一致，分工协作，形成合力。

在我刚刚走上信贷这个工作岗位的时候，实践经验很匮乏，既不懂得如何恰当地与客户沟通，也不熟悉银行的各种金融业务，曾经一度很消沉，总是怀疑自己能否胜任信贷工作。

当时，负责带我的\_\_师傅看在眼里，急在心上。为了能够帮助我摆脱心理阴影，早日熟悉岗位工作，他耐心的进行言传身教，用行动告诉了我如何做一名合格的信贷员。

在工作的时候，\_\_师傅总是把我带在身边，传授我如何与客户打交道，如何快速准确的办理信贷业务;在休息的时候，他给我讲授银行的各种规章制度和信贷员的工作技巧，直到我完全理解为止;甚至在周末的时候，他也会放弃正常的休息，把自己多年的工作经验传授给我，让我在最短的时间里撕下了“新手”的标签。

就这样，经过\_\_师傅无微不至的教导，我终于熟练掌握了信贷业务技能，练就了过硬的岗位技能，整个人也变得充满自信，敢于迎接各种挑战。

榜样的力量是无穷的，在\_\_师傅的示范下，我也会对新来的同事伸出关爱之手，竭尽全力帮助他们尽快融入这个团队。

让爱心传递，让感恩续航，这就是我们的团队精神，也是把大家连接在一起的最大保障。

人们常说，眼睛是心灵的窗口，对于我们商业银行而言，信贷员是银行奋战在直面客户的第一线，也是最直观展现我们服务的窗口。从某种意义上来讲，信贷员就是银行的形象代言人，起着联系客户与银行之间的桥梁和纽带作用。因此，信贷人员服务的表现在一定程度上代表着银行整体形象，信贷员的服务直接决定着客户对银行的认可程度。

为了更多的客户提供更好的金融服务，努力成为本地区最受尊敬的银行，这是我们\_\_商业银行的企业理念，也是冲杀在市场第一线的信贷员们执著的追求。

为了促进\_\_地方经济发展，解决中小企业和广大群众资金周转的燃眉之急，我们信贷人员想群众之所想、急群众之所急，披星戴月，餐风露宿，积极上门服务，掌握群众生产生活资金需求情况，及时发放贷款，解决实际问题，在客户中树立了良好的口碑。

十年来，\_\_商业银行累计发放各类贷款60多亿元，为我们脚下的这片热土倾注了浓浓的深情。

用爱凝聚力量，用心诠释责任，这已经成为了我们\_\_商业银行的一种企业文化，成为了广大员工为之坚守的牢固信念。阿基米德说过一句名言：给我一个支点，我可以撬动整个地球。

对于我们\_\_商业银行而言，凭借着“爱心”和“责任”这两个金色的支点，必将能够驱动公司在高速发展的快车道上奋勇直前，为我行添光彩，为\_\_谱辉煌!

**银行柜员爱岗敬业演讲稿范文**

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！