

# 最新银行即兴演讲(精选7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 银行即兴演讲篇一

各位领导早上好，我叫\*\*\*[]20xx年毕业于浙江万里学院电子信息专业，我来自汀田分理处。首先感谢行党委为我提供了一次展现自我的机会。客户经理是一份富于挑战性的职业，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实银行自身效益的最大化。我希望通过客户经理岗位，能不断提高我综合业务能力和营销能力。年轻人是农行的未来，农行要发展，需要每一位热血青年奋发向上。虽然说入行三年了，我一直从事临柜工作，但我在入行时就给自己制定了目标，要成为一位出色的客户经理。因此，我也一直为此目标准备着，平时我努力学习，取得了信贷和理财上岗证，积极参加行里的各种信贷和理财比赛，并在20xx年获得了市支行个人理财第一名，和个人贷款第六名的好成绩。

一，充分利用crm系统，分析客户结构，信息，特点，维护好自己管制的客户，能够有效的跟客户沟通和了解。

二，对待客户要做到四个方面，诚信，细致，勤奋，创新。诚信就是基石，与客户沟通的有效桥梁，细致入微捕捉蕴藏在事物背后的新商机，勤奋刻苦在激烈的商战中抢占先机，创新将新的营销理念和服务方式有效的结合起来，最大限度的满足客户日益提高的服务要求。

三，要充分利用自己的三缘关系，在这次9月份的营销存款，就一次很好的资源利用。

四，切实防范信贷风险，防范信贷风险关键是做到两点，一是做好第一还款来源的调查，通过各种渠道了解借款人人品，信用，资金实力，还款来源。二是确保第二还款来源的充足，调查客户第二还款来源的真实性，合法性，及是否足值。

五，合法经营，合规办事，不拿原则做交换，把好廉正关。因信贷资源是稀缺性资源，某些客户为达到自己的目的，会不择手段，做为一名客户经理要立场坚定。

最后，我已具备这方面的潜质，希望各位领导给我一次机会，我会用十二分的激情与冲劲去开展客户经理工作。

## 银行即兴演讲篇二

大家好!首先感谢支行领导给我这次展示自我的机会。希望我站在这里没有让大家感到意外，这次竞聘对我来说可谓一个崭新的开始，从今天开始，从现在开始，大家看到的将不再是那人不求上进，安于现状的了，今天，展现在大家面前的将是一个积极上进，充满自信的。

我，今年岁，大专在读。年入行以来，我先后作过行政、储蓄，经警等工作，工作中，我勤奋好学，熟练地掌握了各种业务知识和操作技能，在工作中表现了良好的业务素质和业务能力，多次参加市行的业务技术比赛，连续三年被评为业务标兵，并被评为年度先进个人。我自认有能力有条件竞聘支行副行长一职。

首先，源于自己价值的实现。不想当将军的士兵不是好士兵，我从事储蓄工作已有年了，我自认在现有的工作岗位上游刃有余，渴望能在一个新的岗位上锻炼一下自己，二级支行副行长这一职务既能锻炼一个人的沟通协调能力，又能锻炼一个人的组织管理能力，所以，我希望给自己一个提高工作能力、实现自我价值的机会，而且我自信有能力适应这个岗位的工作。

其次，源于这个工作带来的挑战。由于诸多原因的存在，支行储蓄存款呈自然负增长，这与存款指标的逐年增长显然不对称，这就加大了工作的难度，我很愿意去迎接这份挑战，用自己的努力开创出一条的工作思路，为领导分忧，解决问题。

再次，源于一份情节。支行工作的难度大家有目共睹，但我在千山路支行工作已近年，可以说是与同兴衰，共荣辱，所以，我对支行有一种责任感，希望能通过我的努力让他不断发展，做出成绩。

首先，我在支行具有良好的客户基础。我在支行从事储蓄工作，至今已有年了，我通过在储蓄窗口为客户提供优质的服务，与支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系；由于支行绝大部分对公客户在我行都有储蓄业务，所以，在工作中与对公客户也有业务合作，也建立了与对公客户的良好合作关系；通过上门服务，对、等大客户的情况都比较了解。良好的客户基础将会帮助我尽快适应新的工作岗位，更好地开展工作。

其次，我在支行具有良好的群众基础。我在日常工作中，能做到任劳任怨，对同事工作中遇到的问题能够热心帮助其解决；始终坚持上门服务，另外，我还不断加强业务学习，提高自身业务能力，适应新业务的要求。我用自己的行动得到了大家的认可，连续三年被评为业务标兵，年被评为先进个人。这些荣誉是大家给我的，它反应了大家对我的信任，相信这份信任将会成为我顺利开展工作的有力保障。

如果我竞聘成功了，我今后的工作任务就是如何作好支行长的助手，协助他把支行的各项工作做得更好。

(一)发挥自身优势，提高储蓄工作质量。

储蓄客户不同于对公客户，他与银行之间不存在其他关系，

就是单纯的债权债务关系，那么如何让客户在林林总总的银行中选择我们就是我们应考虑的问题。我们不排除其他因素的存在，但服务质量的好坏绝对是老百姓最先考虑的因素。所以，提高储蓄存款的最有效途径就是为客户提供满意的服务，是能够针对不同的客户提供个性化的服务。

以前我们帮助老人写凭条，不厌其烦地与聋哑人进行手势交流就是最为简单的个性化服务，都收到了很好的效果。当然，我们现在没有条件提供更进一步的个性化服务，但至少，我们应该为客户提供周到、温馨的服务，真正作到将心比心，用真心的服务换取客户的忠诚。为此，我将协助支行长，一方面加强储蓄人员的思想教育工作，树立端正的服务态度；另一方面，加强业务学习和交流，提高业务能力，为客户提供准确、快捷的服务。总之，我们将尽力保持储蓄存款的稳定。

## (二) 协助支行长作好吸存工作

今年，支行的存款任务是亿元，对于我们来说，这是一个新的挑战。近年来，支行存款的增长完全是职工吸存工作的成果，若完全依赖以往的吸存思路恐怕很难保证存款任务的顺利完成。只有广开思路，真正能走出亲戚朋友的圈子，走出银行柜台，才能使存款额有质的飞跃。

所以，在今后的工作中，我将协助支行长一方面作好现有大客户跟踪走访工作，达到稳定现有客户，保证现有对公存款的相对稳定；另一方面，调动全体员工的积极性，通过各种渠道收集存款信息，不断发掘市场潜力，开发优质客户，把吸存工作真正做大。

另外，我将会加强业务学习，特别是会计业务知识，使自己能够成为一个业务全面，能力强的领导的好帮手。

再一次感谢大家给我的这个机会。如果我这次能够竞聘成功，我将为支行的发展不遗余力；如果我未能竞聘成功，我将继续

立足岗位，培养和锻炼自己，保证下一次展现在大家面前的是一个更加出色的。谢谢。

## 银行即兴演讲篇三

大家下午好！

我叫xx□xx年xx月生，现供职于银行省分行。我应聘的岗位是信贷审查管理人员。

我的主要经历简述如下：

1□xx年9月至年7月，在学校专业学习，取得珠算技术三级毕业。

2□xx年8月至年3月，在省公司工作，先后任职商品销售会计主管、基本建设会计主管。年12月初聘为统计员专业技术职务。

3□xx年4月至今，在银行分行工作，其间：

(1)xx年4月至年6月，在该行存款部门从事出纳、储蓄、结算、联行等工作。

(2)xx年7月至年12月，在该行计划信贷管理部门的信贷报表统计、资产保全、不良资产监控、信贷管理等岗位工作，2年多来亲历清分、统一授信、剥离等重要工作。年被省行授予剥离先进称号。同时担任该行贷款评审小组成员、信贷管理委员会委员、风险管理委员会委员，为调整该行全辖授信结构作出了积极的贡献。

(3)xx年1月至今担任该行部科级客户经理，为部门提前实现全年的工作目标（不良资产清收、呆帐核销、以物抵债、减免表外息等）作出了巨大的贡献。除继续担任风险管理委员

会委员外，还担任该行呆帐核销领导小组成员、资产处置委员会委员。

(4)xx年10月自学大学系大专毕业；年12月初聘为会计员专业技术职务□xx年5月通过全国助理会计师资格考试□xx年12月初聘为助理会计师□xx年10月通过全国律师资格考试□xx年6月始执业于律师事务所。

从以上简历可以看出，我的应聘优势是：

- 2、财经类专业毕业，有助理会计师资格，了解企业会计制度；
- 5、现年30周岁，正值事业黄金年华，可塑性强。

最后，我想说的是，给我一个舞台，还您十分精彩！

谢谢大家！

## 银行即兴演讲篇四

大家好！

感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合支行营业部主任职务。我现年\*\*岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进缺作为自己的座右铭，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。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真

务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过x年的xx□干过x年的xx,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。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

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。

一、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。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立\*\*\*制度，熟悉掌握客户信息，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。

二、正视薄弱环节,迎难而上. 针对营业部经营管理基础脆弱、激励约束机制不强、思想作风不硬的现状，我认为要发扬团队精神，要具有高度的责任感，使命感和自我牺牲精神，把发展作为主题，并将业务发展的内涵和方式作为重要内容提出，全面确定了营业部的经营指标，并将指标目标化，明确发展思想和经营目标经营运作方略，在公司业务、零售业务、国际业务的运作措施方面下功夫. 要重点抓经营带管理，促进经营工作快速发展；下抓管理促经营，推动管理工作上台阶。在管理上除认真的落实分行的管理措施外，结合营业部的情况，认真抓好责任、计划、考核、费用、五级分类、人力资

源等10项管理工作，同时注重制度创新，以制度促经营。

三、创建企业文化，营造健康向上、奋发有为的文化氛围，为客户打造品牌服务。要让营业部每一位员工树立“争一流经营，创精品银行”的理念，贯穿着以实际行动落实\*\*行长的讲话和全行员工大会的精神。以高昂的热情，忘我的精神投身到日后的经营实践中去，要以知耻后勇、开拓创新、努力进取，忘我工作的奋发精神，让营业部以全新的姿态展示在分行和客户的面前。

各位领导、同志们，上述几点是我对工作的思考，只要我能聘上，我会为此卖力。但假如我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为支行的发展添砖加瓦，积极工作。

谢谢！

## 银行即兴演讲篇五

### 一、勤奋学习，提高素质，立足岗位，扎实工作

现代金融业的竞争归根到底是人才的竞争，作为一名光荣的共青团员，我们以在农行工作为骄傲，以实现3510奋斗目标为己任。我们要始终保持时不我待、只争朝夕的精神状态，立足岗位，扎实工作，在市场营销、优质服务、经营管理等不同岗位上，发挥自己的聪明才智，在平凡的岗位上做出不平凡的业绩，以实际行动和丰硕的成果展现共青团员的时代风采和精神风貌，为“创建一流银行”做出应有的贡献。

### 二、心系农行，奋发有为，合规经营，和谐发展

我们要深入开展争先创优活动，互相学习、互相激励，比业绩、比贡献，在各个岗位发挥团员的先锋作用；我们要坚持合规经营，从规范自身行为做起，以一流的操作技能、一流的



服务水平，一流的工作业绩，塑造我行良好的社会形象；我们要充分发扬共青团团顾大局、识大体的奉献精神和团结拼搏、友爱互助的优良传统，为农行的改革与发展营造和谐的内部环境。

各位团员朋友□xx年，我们任重道远，我们依然满怀信心，我们要肩负起时代赋予的光荣使命，用我们无悔的青春，排除万难、迎难而上，以百倍的努力和信心，投身于我行改革发展的洪流，为全面完成今年各项工作任务而努力奋斗！

## 银行即兴演讲篇六

大家好！

国际成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话农行，也凭着10年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加支行副行长的竞聘，自信有能力挑起支行副行长重担。

此次参与竞聘，我认为我有以下几点优势和有利条件：

一是具有比较全面的专业理论知识。

多年的金融生涯，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可靠的保障。

二是具有比较丰富的银行工作经验。

在每个岗位上我都取得了较好的成绩，并解决和处理过许多业务与管理难题，无论是在信贷管理，不良资产清收，还是

在组织管理、协调服务、办公室后勤管理方面都积累了比较丰富的经验。

三是具有较强的组织、沟通、协调及管理能力。

我有多年各个分理处担任领导岗位的磨练，在这些岗位上锻炼了我协调、组织、沟通与管理能力。使自己初步具备了一个领导所应该具备的基本素质，多年来，作为支行的一员，无论是与本行的同志还是与中高层领导，在工作配合与交往过程中，()我想如果同志们降低一点标准的话，我与大家的合作还是比较愉快的。所以，就沟通组织协调管理能力而言，如果作为支行副行长，我可能还算是一块可造之材。

一、摆正位置，转变角色到位。

作为一名支行副行长，既是支行行长的“二传手”，又是分管工作的“主攻手”，要履行好协助、协调、协作的职责，不折不扣地完成组织上交给的工作任务。

二、突出重点，抓好营销到位。

我将根据市场经济学的“二八”法则和\*\*\*支行的地域特点，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，并以各种金融产品为手段，为不同的客户“量体裁衣”，实行存、贷、中间业务的捆绑式营销。

三、创立品牌，优化服务到位。

我将抓住支行营业部核心竞争力项目投产实施的有利时机，整合内部资源，完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感。注重对大客户的服务工作，尤其是要注重细节，把差别服务做细做实，使大客户切实感

受到“一对一”个性化、亲情化服务的方便和尊贵，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务的方法，并通过记录大户资金和个人生活台帐，经常性地走访，适时送上一份温馨的关怀和祝福，使\*\*行的服务更加人性化。

#### 四、强化管理，提高素质到位。

工作中，我将在原来基础上继续规范工作流程，健全营销体系，建立行之有效的制度，提升管理水平，做好业务的衔接，保证员工思想、内控、客户和业务的稳定。要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，开展服务礼仪、营销知识、理财方案、优质客户档案管理等竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个“学习型”的支行，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。

风月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和全体同事们的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力，银行使我们的支行“百尺竿头，更进一步”！

### 银行即兴演讲篇七

20xx年6月的最后一天，刚离开大学校门的我带着青春的激情，带着对未来的憧憬走进了邮政储蓄银行常熟市支行，开始了实习生活。在这里我成功实现了由学生族到上班族角色的转变，实现了从懵懂学生到达职场人的心智成长。在与腾飞的邮储银行一起成长的历程中，最让我感动难忘的还是那些感动我、激励我、培育我的前辈和同事。从一名懵懂的校园学生到职场社会人，我的世界观更得到了一定成长，工作上主动而不盲动，融合而不迎合，永不固步自封，永远追求成长进步。正如一位哲人所说的：青年不一定非要成功，只要有

追求;不一定非要成熟, 只要肯学习;不一定非要沉稳, 只要善总结。

企业的飞速发展, 员工们兢兢业业, 无时无刻在促使我快速成长。我来单位的这一年来, 有很多精彩瞬间值得回味, 有很多宝贵记忆值得珍藏。这一年来, 既有“人生有涯知无涯, 精诚不懈求真谛”的勤奋, 也有“青发边上白丝缕, 衣带渐宽何所惧”的执着;有“双手掘开幸福泉, 畅饮甘霖笑春风”的喜悦, 也有“仗剑击水三千尺, 万里江山笔下生”的洒脱。

“能吃苦方为志士, 肯吃亏不为痴人”。作为邮储银行的一员, 我们苦的滋味胜过于咖啡, 痴的程度不亚于一个孕育孩子的母亲。多少欢喜的日子, 我们舒展疲惫, 品味着收获的甜蜜, 笑了一回又一回。这一刻, 我们深深体会到奉献的价值、追求的快乐, 也深深地感受到来自同事们的信任和支持、关心与呵护。为此, 我们兴奋、自豪, 同时更加地珍惜和热爱我们的邮储事业。

作为一名邮储员工, 我是幸运的。因为有着重视、关心我们综合素质提高的企业;有着传我经验、助我成长的同事;有着彼此相携、同舟共济的和谐氛围。

“与企业共发展”是我们每一位员工实现理想 and 价值的必经之路。身为邮储人, 我感到莫大的骄傲和自豪;作为一名邮储职工, 能在这个平凡的岗位上为企业的发展壮大贡献自己的青春, 我更是感到光荣和幸运。

“与企业共发展”决不能只靠一句空话。如果我们能把个人的理想和企业的发展相融合, 那么我们将可以实现企业兴旺与个人价值的“双赢”。企业明天的辉煌, 在于我们今天扎实的努力;在于我们每个人身上的责任感和使命感;在于我们爱岗敬业, 以企业为奋斗的乐园, 成长成才, 建功立业。

邮储银行从xx年成立到现在已经六个多年头。六年来, 邮储

银行带着一丝稚嫩走进复杂万变的金融业，面对竞争激烈、瞬息万变的市场，还有银行业所必须面对的各种风险，逐渐走向成熟。全行职工团结奋进、努力拼搏，真诚的为每一个客户服务。目前，邮储银行网点遍布全国，邮政储蓄全国联网，业务种类齐全。各项存款持续上升、资金实力不断壮大、支农贷款逐年增加、金融服务手段大大增强，为我国“三农”经济的持续、健康发展注入了资金活力，尤其是近两年的改革与发展，邮储银行已经成为农村金融的主力军和联系农民群众的金融纽带，在支持农业、农民和农村经济发展中发挥着举足轻重的作用。六年间，邮储银行经历了从无到有，由小到大，逐步发展壮大的渐进过程。走过六年的风风雨雨，邮储银行脱胎换骨，迎来了崭新的发展契机。百年邮政赋予生命，金融改革成就梦想。用绿卡走遍全球，用真诚赢回世界。华丽转身轻装上阵，积蓄力量展翅飞翔。中国邮政储蓄银行将继续依托邮政网络优势，按照公司治理架构和商业银行管理要求，不断丰富业务品种，不断拓宽营销渠道，不断完善服务功能，为广大群众提供更全面、更便捷的基础金融服务，打造成为一家资本充足、内控严密、营运安全、功能齐全、竞争力强的现代银行。身为邮储人，我感到莫大的骄傲和自豪。但同时也懂得自己肩负的责任。奋斗和理想是我们邮储人终生无悔的追求，奉献和坦荡是我们邮储人人格力量的象征。让我们扬起生命的帆，踏上追求的船，用睿智的思想，宏深的智慧，丰富的情感，崇高的道德，浓烈的热情，与我们的邮储事业一路同行。

有句话说的好：一滴水溶入大海它将变成永恒，一个人钟情于自己的平凡岗位，他的人生就会更精彩。为了这平凡的岗位，为了这富有生命力的企业，我将继续奉献出我的光和热！