

最新银行员工团队演讲稿八篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/228200.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？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，我们一起来看看吧。

银行员工团队演讲稿篇一

大家好!我叫，x年出生。大专学历。年来到中国银行分行工作。年月至今，一直担任中行营业部理财团队大堂经理。

首先，我具有丰富的工作经验众所周知，经验是做好工作的基础和前提。屈指算来，我参加工作已经十多年了。这十几年来，我从基层做起，一步一个脚印的成长和成熟起来。岁月带给我的不仅是阅历上的成熟，还使我在不同工作岗位的锻炼和磨砺中，积累了丰富的工作经验，使我成为既具有扎实的理论基础，熟悉国家金融政策和法律法规，又善营销，会管理，工作中能够独当一面的复合型人才。而且，在工作中，我接触了大量的客户，并与客户建立了良好的关系，储备了丰富的客户资源，这些为我做好今后的工作奠定了坚实的基础。

第二，我具有较强的综合能力

我性格开朗外向，具有很强的亲和力，善于与他人沟通和交流，能够以自己的真诚热心和细致周到，迅速拉近与他人的距离，具有较强的沟通和协调能力;同时，我具有较强的营销能力。常年与客户接触和交流，使我能够站在客户的角度，揣摩客户的心理，了解客户的需求，以良好的服务意识和水平，为客户提供周到细致的服务，赢得了客户的信赖和选择，在营销工作中成绩斐然，先后获得省行存款先进工作者、省行优秀共青团员、省行最佳营销员、总行先进工作者、全国中行系统百优青年、总行青年岗位能手等荣誉称号;另外，我还具有较强的管理能力。在对理财团队的管理中，我坚持科学管理，向管理要效益，以管理促效益，使理财团队的工作制度化，程序化，科学化，各项工作开展得井井有条。

第三，我具有良好的综合素质

我具有“大雪压青松，青松挺且直”的坚毅品格，在工作中能够做到不畏艰难，不怕挫折，不怕吃苦，勇于承担繁重的工作压力和挑战;我乐观、豁达，善于与他人相处，善于团结同志，具有良好的团队合作精神和群众基础，为做好工作提供了重要保障。

同志们，在激烈的市场竞争中，营销工作显得越来越重要，企业间的竞争很大程度上，已经演化为营销能力的竞争。所以，营销团队主管绝不是名利和荣誉的象征，而是一份沉甸甸的责任，是需要付出艰苦努力去完成的工作。作为营销团队主管，就是要积极思考，勇于创新，做好本部门的组织、指挥、督促、激励和考核等各项管理工作，提升部门的营销业绩，为企业带来更大的利润。

今天，如果承蒙大家的信任与厚爱，允许我走上营销团队主管的工作岗位，我将更加严格要求自己，扎实工作，开拓创新，力争做到三个“最”：即建设一支最富生机、活力和战斗力的营销队伍；为客户提供最优质的服务；实现最佳业绩。我的工作目标是：今年实现人民币公司存款时点新增亿元，日均新增万元；外币公司存款日均增万美元；零售贷款时点新增万元，日均新增万元，零售贷款不良率控制在%以内，不良余额控制在万元以内；中间业务净收入万元；以后的年度工作目标是：各项存款及消费信贷的年增长率保持%以上，中间业务净收入年增长率保持在%以上，零售贷款的不良余额和不良率控制在省行规定的指标范围内。为此，我将不遗余力做好以下几方面的工作：

第一，加强培训，不断提升客户经理的业务水平

客户经理是营销和服务的主力军，他们的素质决定了我们的工作质量。因此我要加强培训工作，对他们进行市场营销、行业解决方案、服务规范等全方位、多层次的培训，提高客户经理理解客户需求的能力、销售能力，人际沟通能力，谈判能力和自我管理能力，使他们个个成为经营服务的能手。

第二，加强考核，建立有效的约束激励机制

我们要建立健全各项考核指标，加大对员工业绩考核的力度。通过考核，强化员工的敬业意识，激发员工的工作热情和主动性，提升业绩；同时还要重视做好对员工的激励，可以通过业绩评比，优秀员工评选等活动，增强员工的荣誉感，充分调动员工工作的积极性。营造奋发向上，拼搏争先的良好氛围。

第三，加强服务，以优质服务赢得客户

为了争取更多的客户，我们要打造自己的服务品牌。我们要完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，以此留住老客户，吸引新客户；同时，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务等方法，增加客户的信任感、忠诚度和满意度。

第四，加强营销，千方百计拓展市场份额

我们要在不断完善普通客户标准化服务的基础上，以抢占中、高端客户市场为主攻方向，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，同时要大力拓展我们银行卡类、网上银行、电话银行等产品的销售，并实现资产、负债和中间业务的捆绑销售，进一步拓展我们的市场份额。

尊敬的各位领导、同志们，如果我的坦诚、自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，倍加努力工作，以自己的工作业绩回报大家的信任与厚爱。当然，竞争就意味着必然有人会被淘汰，我作好了充分的心理准备，成功的结果固然令人心醉，但追求成功的过程同样魅力无限，无论结果如何，我人生的这一乐章都无比精彩！我的演讲完毕，谢谢大家！

银行员工团队演讲稿篇二

尊敬的领导:大家好!

长期以来,农民贷款难、群众组织化程度低,一直是制约我国社会主义新农村建设的“瓶颈”。破解这两个难题,对加速我国农业现代化及社会主义新农村建设作用重大、意义深远。濮阳市农村贷款互助合作社的创立、发展和成功实践,为解决以上难题提供了具有积极现实意义的有益探索。

“善念善行,贷款助穷”,贷款社的仁人志士以此为己任,积极探索解决贷款难题路径。让农民有启动资金去做生意,去发家致富,尤努斯的事迹是我们的方向,贷款互助社合作互助的思想深深地吸引了我,这种思想很值得我们去发扬,所以来到我们社应聘,很荣幸的加入了我社的工作

贷款互助社是我的第一份工作,是它教会了我一个刚走出校园的懵懂少年如何去更好的适应社会,面对生活。

初入拓展部,最大的任务就是向人们宣传我们的产品,传播我们的思想,酷热的夏天,在老师们的带领下,我们向村民们发放我们的单页,解释我们的产品,刚开始我们对自己的产品也不很了解,但有老师给我们做示范,在他们介绍的时候我们会仔细的听讲,我们的产品还是得到不少人的赞同的。那么热的天我也想过要放弃,老师们时常给我们鼓劲儿,我们社的思想就是发扬不怕苦不怕累的思想,最后我还是坚持下来了。在拓展部的那段时间锻炼了自己要敢于说话不怕苦不怕累的精神。后来我在投资部学习了一段时间,主要宣传我们的投资产品。

后来我进入了信贷部也是我社最大的一个部门进行学习,“信贷”字面意思即信用贷款,有好的信用贷款才不难。用领导的话就是“背着钱袋子做工作”,刚进入信贷部时我是一头雾水,什么都不知道,更不知道怎么做工作,在领导和老师的教导下,我明白我社就是一个帮助有理想有志气的穷人实现自己梦想的桥梁。贷款社模式,核心在于互助。目的是,通过组织群众合作互助,整合生产关系,调动群众积极参与的力量,解决困扰城乡发展的组织难、贷款难和收款难等一系列问题

互助社按照“民办、民管、民受益”原则,制定出了严密的章程,按照“总社+分社+互助中心”的多层次资金互助模式运行。我们鼓励村民在自己的村里建中心,资金宽裕时,帮助别人,资金紧张时,别人帮助自己这种合作互助的思想帮他们一起度过难关。我社有社员贷款和非社员贷款两类产品,成为我们的社员享有贷款权,由股一贷三到股一贷五,长期贷款信誉好了我们还有更优惠的政策,利率优惠10%或股一贷十。

贷款像买东西一样方便,贷款不用出村、还钱不用出村,我们去村里做贷款,到村里去做手续,如果贷款小于一万元,客户经理会直接把钱送到家门口,方便了群众,想贷款要过几道关呢?第一关是“人品关”,互助中心成员评议认可贷款人的信用状况;第二关,由客户经理经过调查认可贷款项目后,代表合作社与互助中心和贷款人签订多方贷款协议;第三关,贷款人和中心任意三户结成小组,彼此成为担保人,再由互助中心社长承担联保责任。蔡王和的庞保军和后铁丘的中心社长王海全的贷款就是我们亲自把钱送到他们家门口的,完全没有耽误他们的事业。我们从来不会吃喝客户的,这不但公正也相对商业银行为客户节省了一些不必要的费用。

我们会每月进村去做宣传,去发动村民们入社,每次进村,我们会首先给村里的干部或有威望的人交谈,介绍我们的产品,传播我们的思想,借助他们的工具(喇叭等)帮我们更好的完成工作,

在给村民们讲解中看到他们对我们这种合作互助的肯定，很是欣慰。建社的另一个好处是解决了信息不对称的问题，除了我们对贷款户的评价还有中心社长帮我们把人品关，我们管钱这方面的关口。柳屯分社成立的中心社就是一个最好的诠释，在贷款户经营的项目出现了一些状况后我社得到了及时的消息，这也大大降低了我们的贷款风险，试想，如果没有这个中心社，也许贷款户出问题甚至人间蒸发了可能我们还被蒙在鼓里呢。

说完了社员，当然我社还有非社员贷款。这种利率相对高一些，当然我们的目标就是让更多的农民致富，建立更多的中心社。

不论是不是社员，贷款时我们首先都要进行家庭调查，看一下客户的资金缺口，经营情况以及邻居熟人的评价情况，都通过后我们会给客户做手续，放贷款，放出去之后我们还要时常对贷款户进行贷后跟踪，看是不是专款专用，是不是经营状况良好，以及对我社的意见及建议。我慢慢的了解到做贷款其实是很需要细心以及耐心的

我社还有团购团销这项项目，提高农户竞价能力，增加农民收入。x6年以来，互助社协调市供销社农资公司、市种子公司，组织社员进行了五次团购，供销社和种子公司按照约定，把化肥、种子等农资直接送到村里，互助中心帮助社员分发、搬运，而不提取任何差价。团购的种子一般比市场价便宜10%左右，化肥一般比市场价便宜8%左右。这着实为农民省下了一笔不小的费用

互助社以互助中心为纽带，开展系列互助合作活动，为积极探索农业科技成果进村入户创造了条件，有利于推进农业产业化、标准化和国际化进程，提高农产品的市场竞争力，培育农民的诚信意识，提高农民的科技素质和文化素质，增加农民收入，推动新农村建设快速健康发展。

银行员工团队演讲稿篇三

尊敬的各位领导，各位同事：

大家晚上好，首先感谢支行给我参加这次演讲的机会，感到非常

荣幸，我叫李玲子，来自熊河支行，我的岗位是前台营业员，今天我们以爱岗敬业为演讲主题，来展现我们银行每一位员工的工作热情，那么在这里我想请问一下，大家是怎么理解爱岗敬业的，在词典里是这样解释的，认真的对待自己的岗位，无论任何时候都尊重自己岗位的职责。广泛的就是对自己的岗位负责到底，在我看来不仅仅是这样。我们银行的老员工，把自己的大半生都奉献给这里，使我很佩服他们。对待工作的态度，这就是所谓的爱岗敬业。从不放弃，一份职业一个工作岗位都是人赖以生存和发展的基础保障，当然只有敬业的人才会在工作岗位上勤勤恳恳，不断的钻研学习

回想一下，我入行的这两年虽然不算长，没有老员工的经验但也不断地在学习，说实话这份工作很磨练一个人的耐心，和做事的细心。因为在这个岗位使我不得不去适应这个环境。毕竟工作不会适应我，这是必须的。我所在的熊河支行在当地也算被大家认可，大多数都是老客户，之前学习操作的时候，面对的是客户和电脑。

因为什么都会，要慢慢去摸索很多客户就会反应说办业务速度慢能不能找个办业务快点的，使我更加紧张和有压力，本来这份工作就跟平常的工作不一样，跟钱打交道时刻都要集中精神，担心害怕的时候同事都会鼓励我说时间长了就好了多练。大家都是从我这样走过来的，细点心，需要一个学习的过程。在我看来进步不是说以前不会的东西现在会了，而是让人认为你是一个很专

业的银行人员，什么都懂，能够很清晰的为客户解释他所要理解的问题，工作2年了我所看到的变化就是以前办完业务客户从来都没说谢谢，而现在10个人，8个人就会说，心里有种说不出的满足感，哪怕是一点点进步因为我的工作是被认可的，每次开会的时候同事就会交流怎么才能更好的让客户有好的印象。客户过来办业务，简单的一句问好和一个微笑关系自然就会亲近，办业务也会跟你打招呼了。当然每个地方都会有不一样的人，遇到一些不讲理的也有，我们只能做好解释工作，做服务行业，不受点委屈是不可能的，虽然你态度在怎么好，但也会有非常挑剔的客户。有时只能这样安慰自己，遇到客户办理业务时不时就喜欢你几句或是说你们银行这那的问题，每当这个时候我就会想，虽然你是说了几句心里舒服了。但你还是愿意把自己家的资产都放到我们这里管理，这代表你是信任我们的。在大家看来做为银行前台营业员并不累，每天都做着同样的事情并且都是很熟悉的，这单单只是一小部份。主要还是学习。精通业务，学会与客户怎么沟通就要靠自己动脑。并不轻松。

让我记忆最深刻的就是去年夏天，那是我刚从武汉学习回来，也是我们银行与电力公司合作代收电费的高峰，我2个月没有为客户办理过业务。加上系统重新装过，使我的神经更加紧张起来。每天从早上一开门到晚上下班都是忙碌的。忙的不仅仅是操作，更多的是不断的有人来评论。说收了电费没单子，大多数不接受，最多的是以老年人为主，反正就是不停的吵闹。本来营业厅里都是满的，又发出吵闹声，使我们的工作很受影响。不管我们如何耐心的解释，在大家的眼里都是我们的不对。有人甚至打投诉电话，另我们哭笑不得。要么一天中来吵闹的人少了。但我们也并不轻松，因为是电工亲自拿着3.4xx个存折来存电费，所以很是安静。只听得见键盘的声音，就这样的日子持续了两三个月。我们银行所有的工作人员都是从解释中度过的。渐渐的过来理

论的人少了，有的开始接受了。觉得比以前方便了，看到这样的结果。我们总算是没白忙

毕竟几十年的习惯因为我们而改变了想法，想想真是值得的我们做的努力也被认可了。

在以后的工作当中，我深信只要不断钻研，学习新业务，服务态度周到，遵守银行从业人员的职业操守和规章制度，作为一个社会人或一名银行人员都不会违反银行的形象，最重要的就是学习，人一生活到老，学到老，中国邮政储蓄银行以后为出现更多的新业务，目前要做的首先熟悉银行的全部业务，在发展新业务，从我们每一个员工做起，认真的对待自己的工作，大家一起做到进步与您同步!

演讲完毕。谢谢大家!

银行员工团队演讲稿篇四

很荣幸能有这样的机会参加今天我们农发行成立十周年的演讲。我叫，在农发行工作岗位上已经工作整整xx年了。xx年来，我目睹了农发行队伍的快速成长，我的脉搏随着农发行的发展而跳动。我深深地为自己能成为一名农发行人而骄傲和自豪!

xx年创业艰辛，xx年风雨兼程。xx年来，农发行为中国的农业发展和现代化建设做出了突出贡献。如今，面临国家加大宏观调控，严控信贷风险，促使经济软着陆的敏感时期。银行业正面对着严峻的挑战和难得的机遇。此时，我们必须清醒地意识到，农发行发展的明天不再是昨天和今天量的重复，而是要实现质的飞跃。农发行辉煌的昨日已经镌刻在史册，而明天却需要我们每个农发行人去奋斗去探索!那么，这样一个严峻的问题便摆在我们面前，要实现农发行的生存和发展、壮大和辉煌，作为农发行的干部职工，我们该怎么办呢?

我认为农发行的广大干部职工，在农发行的生存和发展中，必须做到三变：

一要变颓废为振奋，增强银行发展的信心。当前，面对社会主义市场经济的逐步完善所遇到的各种复杂矛盾，银行生存和发展遇到的问题，我们有些员工对银行发展产生了一些困惑和模糊认识，思想懒散，工作消极，影响了银行发展的士气和经营活力。大家想想看，在充满激烈竞争的当今社会，岗位靠竞争，薪酬凭贡献，无论处在何种岗位，如果不努力奋斗，不和企业共同面对困难，不勇于面对竞争，我们都会在危机来临的时候无可应对。作为个人而言，且抛开大的方面不说，单说人人都关心的问题：“钱袋”和“饭碗”，要想使“钱袋”鼓起来，要想让“饭碗”捧得稳，我们就要转变观念，牢固树立主人翁责任感，树立行兴为荣，行衰我耻的信念，同银行共生存，共荣辱，共奋斗。我坚信，只要我们团结起来，就一定会在不远的将来打赢这场“生存与发展之战”，实现个人理想和事业的共同腾飞。

二要变安于现状为自我加压，锐意进取，不断创新。时代一日千里飞速前进，唯知识是立足之本。宋代理学家朱熹曾说过：“无一事而不学，无一时而不学，成功之路也”。目前我国正处在加入wto后的调整期，调整期结束后，银行将面临更加严峻的挑战。在这种形势下，我们广大干部职工犹如一艘小船，在茫茫银海行驶，而大海波涛汹涌，永远那样风险浪高。但是只要我们变压力为动力，紧紧抓住展现自身才华和价值的良好机遇，敢于搏击风浪，又何愁难以展现自我的风采？我们要干工作，就要大胆探索。要成事业，就要勇于开拓，敢于超越自我，打破固有的模式，在竞争中努力学习，从实践中更新知识，不断提高自身业务水平，并形成富有战斗力的知识型团队。我以前认为只要掌握相关的业务知识就已经足够了，但是现在我知道要适应银行的快速发展，我还需要学习太多太多的知识。特别是要掌握更多的业务知识与wto相关的国际金融知识，不断提高自身综合素质，才能更好地服务基层，服务于全行改革大局。

三要变浮躁为务实，爱岗敬业，无私奉献。爱岗敬业，是社会对公民的要求。一个公民，做到热爱岗位、敬重职业，也就是把自己的理想、追求，与党和国家的事业联系起来。以饱满的工作热情，立足岗位，无私奉献，用实际行动应对新时期银行工作的新挑战。

在辽阔的非洲大草原上，狮子每天起来的第一件事，就是想如何追上跑得最快的羚羊，而羚羊想的就是比跑得最快的狮子还快。我每天也都在问自己，怎么办才能追得上农发行前进的步伐；怎么办才能成为农发行最优秀的职员！现在，我已经找到了答案，用我生命中最宝贵的青春时光，凭借过硬的知识、能力，依靠不懈的努力，去为银行的生存和发展而奋斗，就是我最大的人生价值。在这里，我完全可以自信地说：面对农发行生存和发展的挑战，我，已经作好了准备。

鲜花在每一季的绽放都经过了三个季节的孕育和储备，我们在感到重任在肩的同时更要锐意进取、勇于创新、生命不息、学习不止。乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海。同志们，昨天已成为过去，今天在自己手中，我们居安思危，共同努力，用我们的智慧和汗水，为农发行的生存和发展艰苦奋斗，为建设一流的现代化银行奋发图强，为中国农业发展银行创造更辉煌的明天而努力吧！

谢谢大家。

银行员工团队演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好！

党九十四岁了，在感慨之际，我想起一句歌词：
我们把蓝图蓝图，再一次描绘，让时代检阅让时光体会，我们是否问心无愧。

是的，党九十四岁了，我们为党的历史之久而高兴，更为党在九十四岁之际，依然干劲十足，依然蓬勃向上，依然前途无量而自豪。

党九十四年的征程是一部奋斗史，作为一个真正的中国人，谁都不可能不知道我们的党出生在一个血雨腥风的年代，一开始就是以救国救民为己任；谁都不可能不知道，就是这个成立初才一二十个人的中共真正携起了广大工农和各个正义之士的手，以坚韧的品质顶住了国内外的各种压力乃至压迫，撑起了共和国的一片天空；
我们更不可能不知道，是共产党带领我们走向一今天的社会主义，走进了幸福和民主……

说起党的奋斗历程，总不会忘记想起那一句“枪杆子里出政权”。我一直认为南昌起义是党奋斗的真正的开始，因为从那一刻起，我们再也不是靠着几个人来掀些小小波澜了，我们有了自己的武装。

我们也总不会忘记说起二万五千里长征，特别是让中国共产党开始真正独立的遵义会议，艰苦的长征走出了共产党人宝贵的乐观奋斗精神，淘出了真正的共产主义战士，播下了生命力顽强的革命火种；遵义会议更是开出了我们自己的个性。

在经济迅速繁荣的今天，我们也并不会忘记祖国成立初的荒凉破败，我们更不会忘记是党的改革号召将祖国人民从困苦中解救……

党的历史也是一部挫折史。正如马克思主义哲学告诉我们的一样，新生事物的前途是光明的，但是道路是曲折的。

革命年代，国内有反动派、国外有帝国主义，这些强大的势力无不致力于将共产主义扼杀在摇篮之中，这一切都让我们党的革命历程走得无比艰辛。

此外，无论是在战争年代还是在和平的社会主义建设起步时期，由于我们的年轻，由于那个年代的特殊，党始终在左倾与右倾之中徘徊，在正确与错误之中摸索……

曾记得，有好多次，我们的事业几乎走到崩溃的边缘，有好多次，我们在生死存亡的路口挣扎、抉择……

只是幸好，我们有一代代的伟人，一代代的坚强的领导核心，我们有乐观且坚强的人民，我们有着正义的思想指导！所以，在每一个生死关头，我们都能走出错误，获得成长，因而，我们走到了今天。

“建设农村革命根据地”“长征”“遵义”“一切反动派都是纸老虎”“十一届三中全会”“改革开放”……真正的中国人永远不会忘记这些字眼，每一个词语的背后都记录着我们的不易与成长。享受着幸福的人们，永远也不会忘记一代代人的付出，永远也不会大意，我们会有忧患意识。

。 **银行员工团队演讲稿篇六**

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家好!我是来自##支行的##，(客套话,,,)今天我演讲的题目是：《创新文化是银行营销的灵魂》。

顾名思义，创新性文化是对现代商业银行的一种开拓进取的文化，作为经营虚拟信用的金融机构，开拓创新不仅是银行经营管理的基本要求，更是银行营销的灵魂。农业银行作为现代化经营管理的商业银行，创新文化必定是我行营销的灵魂。营销是银行推介产品的重要渠道，银行营销人员必须秉承与时俱进、创意进取的原则，无论是银行自身的产品，还是各类代理业务，创新营销都是产品销售的基石，我们必须要在告知义务、保密义务的前提下，要与时俱进，勇搏潮流，要在内心播种一片创新营销的绚丽花圃。

那么，为什么创新文化是银行营销的灵魂呢?首先，创新是一种意识，它时时刻刻体现在我们的营销活动中，而创新文化便是意识的灵魂。创新文化是营销改革、实现资本最大化的需要。不讲创新，就否定了现代客户的消费需求和现代市场经济的理念，营销就失去了灵魂，成了坐吃山空的行为。健全健康的现代化商业银行，必须以创新经营管理为基础，必须以创新文化为灵魂。如果在营销活动中没有坚持创新性要求而导致产品脱离市场、客户需求得不到满足，流失率不断上升，将给银行实际资产和声誉等无形资产带来不可估量的巨大损失和难以挽回的负面影响。

其次，创新又是一种制度，它时时刻刻伴随在我们的营销管理中，而创新文化便是制度的灵魂。创新文化建设是加强银行营销管理的需要，随着市场的更新换代，促使我们必须对各类产品及服务进行创新性管理，以达到有效提升我行创新性精神和市场竞争力的目的。如果创新性管理存在问题，那么整个营销体系就不能说是健全的，而营销体系体系的健全与否，关系到一家银行能否实现持续、健康发展。因此，创新文化建设，是银行业营销管理的需要，否则银行营销管理就像失去了灵魂的傀儡，毫无方向。那么现代商业银行如何进行营销创新呢?商业银行进行银行产品营销创新重在传统营销做法进行梳理、与借鉴的外资银行先进营销做法有机整合，创出更多、更好的营销方略，商业银行进行银行产品营销创新应重视把好以下几点。

一，重在认真、积极。在充分了解、掌握第一手客户金融需求信息后，以极大热情投入到营销创新工作中去。重在银行产品客户满意度、银行产品设计成本、产品便利，突出银行产品特色点，使银行产品与客户利益一致并为客户赢得更多的利益回报等方面寻找共同点上下功夫，力求达到完美、统一。

二，重在开拓思路。商业银行营销工作人员对市场目标和客户目标定位就是把银行的金融服务、产品价值主张与客户金融需求有机结合，商业银行各分支机构、营业网点根据所处区域经济环境和自身特点，摸清市场，寻找合适的客户目标，创造出适销对路的银行产品，避免千篇一律。

三，重在组织协调、配合有序。商业银行管理、产品开发、市场营销部门应加强营销组织与协调，上上下下有序配合，按照合理引导、加强联动、统一对外，形成合理的营销宗旨，先入为主、贷款优先、分层管理等原则，实行大客户、行业客户、密集客户的主办、协办分支机构。四，重在抓优质服务落实。对确定的重点客户的主办、协办分支机构，实施金融服务跟进、银行产品跟进、拓宽销售渠道、扩大范围，通过维护、拜访客户等个性化服务，对重点客户在拜访级别、拜访频率及业务处理等方面给予特别服务，提高客户对商业银行的认知度，进而培养忠诚度，挖掘合作潜力、老客户带新客户。身处公司业务岗位的我，这里简单说下你平时有那些业务，在营销过程中我常主动寻找资料学习先进理念，其中招行“奥运‘和’信用卡”成功案例给我留下了深刻的印象。奥运会开幕前500天整，非赞助商中国招商银行于20xx年3月24日推出一张奥运visa卡

—“和”，突出“世界一家”主题及“和谐、和睦、和平”概念，与奥运会开幕式主题不谋而合。

据招商银行的统计，该行20xx年底发行第一张信用卡后，花了4年功夫，在##年底实现累计发卡量1034万张然而20xx年里，这一数字翻了一番，达到20xx万张。20xx年上半年又新增发卡量314万张。这一切都“归功于招行信用卡营销团队敢于创新的进取精神。和”卡的成功绝非巧合，是招行酝酿了4个月的又一次创新营销活动，从策划到配套设计，再到落实，每一步都计划周密。招商银行考虑到非赞助商的局限，避开了运动题材，创新性的脱离了传统赞助商冠名、独家提供服务等宣传方式，深度挖掘奥林匹克精神与中国文化相通的“和”的理念。产品设计上，用每发行一张信用卡就捐款人民币1元给希望工程小学购买体育器材的方式，将慈善和奥运精神结合在一起。营销过程中，还组织本行工作人员前往受捐助的希望小学，宣扬奥运精神，并配合各种广告，强化传播“和”的理念。事实上，奥运“和”卡只是招行信用卡部长期品牌建设过程中最新的一项创新营销活动。招商银行信用卡只用了不到6年，不仅在发卡量和盈利能力方面居前，更成为中国信用卡第一品牌，这一切靠的是以创新与服务为核心的品牌战略。也正因如此，招行得以在##年初，信用卡发行量首先突破500万张，占当时全国信用卡发行总量的1/3。

招行也因其个人银行业务发展出色，“促成招商银行快速同年入选美国哈佛商学院的教材。发展的关键之一，”哈佛商学院在案例介绍中评价道，“就是其创新营销理念已在中国市场领先。”招行的成功案例向我们揭示了现代商业银行营销的灵魂：创新。只有不断创新才能延续营销的生命，才能在营销中创造奇迹!各位同仁，创新之号催人奋进，创新之帆徐徐上升!让我们摒弃那些有章不循、有制不依的劣根文化，扬远航吧!驶过一程又一程，翻过一浪又一浪只要我们全员共同努力，坚定创新信念，严防创新风险，依法创新经营，创新---我们的营销的灵魂，它必将指引我们获得营销体系的升华!谢谢大家!

银行员工团队演讲稿篇七

流年似水，岁月如歌。转眼间伟大的中国共产党走过了风雨兼程的93个日日夜夜。在这激动人心的岁月里，听着汨汨黄河的声音，看着波澜壮阔的长江，我回忆起我国旧时的坎坷不平。有那雄姿英发，气吞万里如虎，有那铁骑胡尘，遗民泪尽纷纷!半个多世纪风霜雪雨的搏击，让我们五千多年的历史在历史的长河里渊远流长。

银行事业是伴随着国家改革开放的步伐一步一步地走向辉煌的!回首过去的时光，团结拼搏、创先争优是我们成长的不竭动力;发扬党的光荣传统，宣扬，的行文化是我们取得成绩的不二法门;从各项工作的稳步推进到再上新台阶的跨越发展，内强素质和外树形象是我们发展的根本，我们以专业的水平，在探索中磨合，在历史中跋涉，在拼搏中发展，写出了一页页精彩华章，奏响了一曲曲创历史新高的交响乐，有力地促进了社会经济地快速发展。每一个成绩的获得，都使我们银行人更加沉稳踏实;每一份赞扬的评价，都使我们更加真诚内敛。

有一种精神，看似平凡渺小，它却能成就不平凡的业绩;有一种精神，看似豪情万丈，它却代表着最平实务本的人文精神。那就是：我们银行人对“，”的核心价值观执着的追求精神;对“立足本职，创先争优”的内涵发展的拼搏精神。

铆足精神向前冲，无限风光在险峰。现如今银行高屋建瓴、审时度势地提出了“践行核心价值观，促进科学发展”的要求，对于处于柜面服务工作岗位的我来说无疑会起到极大的教育作用，我深深地明白这既是期盼，也是命令，既是思想大解放的主旋律，也是战士上前线的冲锋号。

“立足本职、创先争优”，这是多么平凡而又凝重的八个字，那么我们银行人又该怎样去诠释它呢？我想有四个方面需要我们引起重视。

一、提升素质谋发展，努力争做学习实践的排头兵

“麻雀虽小，五脏俱全”，工作千丝万缕，随着银行事业的发展，陈旧的观念将逐步淡化，如何选择工作着力点非常重要。面对日新月异的知识经济，提高素质已成为我们适应岗位要求、应对竞争和挑战、实现自我发展与进步的必须要求。我们要深入开展学习实践核心价值观活动，把学习实践做为提升能力素质的根本途径，勤奋学习，敏于思考，注重实践。既要学习银行业务知识，也要学习和了解其他方面、其他领域的知识，既要讲究学习方法，端正学习态度，更要注重学习效果，既要向书本学，更要向实践学。向群众学，不断更新知识、气势磅礴知识储备、拓展知识领域，在学习实践中积累经验，经受锻炼，增长才干。

工作以来，我亲身感受到老同志们在工作上的风范和艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。在我看来向前辈同仁学是非常重要的，如不虚心学习，积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约个人工作能力发展的瓶颈。

二、立足岗位讲责任，努力争做建功立业的排头兵

作为新时期的银行人，我们要牢记“、”的社会责任，自觉做到视再责如山，守责如城，履责如冰，恪尽职守。严格遵守各项工作规则，岗位操作规程和种类行为规范，每时第事重程序，一言一行言讲规矩。立足本职，珍惜岗位，热爱工作，敬业奉献，以积极认真、严谨细致的工作作风脚踏实地做好每一件事，努力在银行一团事业发展的伟大实践中建功立业。

三、端正态度促和谐，努力争做优质服务的排头兵

有人说，如果将银行比作一部高速运转的机器的话，那么我们每天面临的客户服务工作就是整部机器的轴心，客户对我们的服务满意与否关系到银行运作的好与坏。现在银行间的竞争日趋激烈，各个银行展开浑身解数，以各种手段，来缓解竞争压力，拉大银行间的差异。那么，银行之间的差异在哪里？产品吗、人员吗、设施吗？都不全是，对我们而言，是我们对待客户的态度，最起码的态度就是认真。因为每天我们会接触到很多陌生的面孔，他们有各种身份，有各种性格，他们中，有理解你的，有不理解你的，有素质好的，有素质差一点的，他们的要求，有我们能办到的，有我们不能办到的，而这些，都需要我们用自己的热情和优质的服务去完成。一言以蔽之，我们的工作中心是：“一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客的一切。”

四、解放思想为创新，努力争做建功立业的排头兵

当前中国正处于“发展机遇期”与“矛盾凸显期”。这些变化也体现在银行工作中。区域之间改革创新的竞争十分激烈，迫切要求我们银行人解放思想，实事求是，与时俱进，不断创新，善于研究新问题，解决新情况。在中国崛起的过程中我们银行工作者必须具有奋发进取的工作状态和不怕失败的勇气。如果在工作中我们没有强烈的事业心、进取心和责任感，就谈不上为规划和银行的和谐发展贡献自己的力量；在银行工作中没有吃苦耐劳、迎难而上的精神，开拓创新就无从谈起，落伍掉队就是必然的，那时我们为银行的和谐发展做不了任何贡献，反而会成为银行的负担。我们能成为负担么？不能!!!今天我想说的是，因为我爱行，我爱我的工作，所以我会不断地战胜自己，一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体事业融合在一起的时候才能最有力量！

也许在我们前进的道路上，有着千山万水，千难万险。但是邓小平同志说过：“为什么我们过去能在非常困难的情况下奋斗出来，战胜千难万险使革命胜利呢？就是因为我们有理想，有马克思主义信念，有共产主义信念。”作为一名，虽然我没有小平那么伟大，但是我想，我有了一颗把柜面服务工作做好的心，为行服务的心，这样就足够了！

当新的时期，面临新的任务的时候，摆在我们银行职工面前的是两种选择：一是完善自我、努力拼搏、自强不息、接受挑战；或者依赖他人、寻求安逸、不思进取。而后者绝不是我们所要选择的！最后让我用《离骚》中的一句话来结束此文：“路漫漫其修远兮，吾将与行共求索！”

银行员工团队演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

首先，请允许我代表____中行，向精心组织本次大赛的各位领导及同仁，表示真挚的感谢！向在座的各位同志致以亲切的问候！

今天，我演讲的题目是：建立合规文化，构筑钢铁长城。

我们都渴望生活幸福，日子滋润。作为中行人，我们幸福的源泉就是创造效益，防范风险。然而，只有业务发展，才能创造效益；只有建立合规文化，才能防范风险。业务发展和合规文化，就像鱼水关系，鱼儿离不开水，业务发展离不开合规文化。

鲁迅先生说过，打开窗子，清新的空气进来，苍蝇、灰尘、臭气也跟着进来。如今，现代经济迅猛发展，也带来了诸多问题。以利益最大化为目的，无需信守游戏规则的行为，一度为自己找到了借口。曾几何时，那高悬于公堂之上的“合规文化”，在利令智昏的灰尘里，成为仅供观赏的卷轴。王雪冰、高山等一批曾经忠实奉献的干部，没有经受住诱惑而不惜违纪违法，将自己钉上人生的耻辱柱，让百年中行蒙羞。今年省行通报的多起案例，给我们再次敲响了警钟。它像一个警示牌，时刻提醒着我们必须建立合规文化。

一千多年前，诸葛亮在《诫子书》中，明确提出：“非淡泊无以明志，非宁静无以致远”。这朴实的道理，成为历代仁人贤士的一面镜子。一种好的思想文化，对于行动，意义之深；我们每一名员工，都应该看到，如果没有心境上的淡泊、宁静，就没有行动上的明志、致远。如果没有以合规文化为先导，稳健经营就没有立足点！也更没有内控管理可言。所以，建立合规文化，是我们规范操作行为之必然，是提升管理水平之必然。

李礼辉行长在一次重要讲话中，讲到了硬管理和软管理。他教导我们要建立合规文化。省行高书记曾严肃批评“分割论”的问题，痛斥安全合规与业务发展两张皮现象，呼唤合规文化的到来。“合规文化”如一阵春雨，洗刷掉悬浮的灰尘，用一面旗帜引正了社会风尚。建立合规文化，是我们抓住机遇的需要，是上市公司发展的需要，是适应外部监管的需要，是走向世界的需要，是打造银行品牌的需要，是创造员工价值的需要。

大家知道，真正对员工的关怀是预警在先。当一个员工出现问题时，我们要给予提醒、给予警告、给予处罚，目的在于警示、在于教育。现在，各项制度要求异常严格，处罚力度越来越大，要求我们：“违规必纠、违规即究、违规严究”。如果我们要想保护好员工，就应该严格落实合规

要求。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发