

班级计划总结幼儿园大班 幼儿园大班班级计划总结(模板5篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

银行服务类演讲稿篇一

大家好，今天我演讲的题目是《责任交行，责任人》。

众所周知，我们百年交行的核心价值观就是：责任立业创新超越。责任是我们交行的立行之本，发展之基。从20xx年建造至今，已百年有余，100多年来，我们一代代交行人，勇于承担社会责任，以国家、民族的兴衰为己任。特别是近年来，我们的祖国母亲命运多难，08冰雪灾害、汶川地震，一次次灾难的降临令做儿女的心都碎了，我们百年交行也心如刀割，及时向母亲伸出了缓手，向遭受雨雪、冰冻灾害的湖南、贵州、湖北、安徽、江西五省捐赠共计1093.9万元人民币，用于抗冰救灾。向四川汶川地震灾区捐款8199.44万元人民币，用于抗震救灾。同时组织各分行参与灾后重建，上海市分行向中建八局提供为灾区安置房建设贷款1.92亿元，为国药控股的抗震救灾贷款开启绿色通道，提供紧急贷款20xx万元。员工已积极参与到抗震救灾中来，主动承担责任，到当地献血中心献血，组成青年志愿者突击队奔赴灾区前线参与志愿救援，向灾区运送救灾物资，开展赈灾义卖等活动。这一个个活生生的数字，体现着我们百年交行的社会责任，下面这一个个的荣誉又是代表着社会对我们百年交行的认可□20xx年1月，荣获中国企业改革与发展研究会颁发的“20xx年度中国企业社会责任突出贡献企业”称号。同年4月，荣获民政部

颁发的“最具爱心内资企业”十强称号。12月，荣获我国慈善领域最高政府奖——民政部颁发的“中华慈善奖”。同年7月，荣获《银行家》(内地)杂志颁发的“最佳履行社会责任奖”。同年12月，荣获中国电子商务协会颁发的“最具社会责任感企业奖”。每当面对这块块光荣的牌匾，作为一个交行的职工，我是感到光荣和自豪的。那作为一个交行的职工应该怎样践行“责任立业”的核心价值观呢，我认为应该牢固树立“爱岗敬业、无私奉献”的思想，立足本职，努力工作，回报社会。

爱岗敬业是责任的基础，我们很难想像一个连自己本职工作都不爱、都做不好的人，他能爱祖国、能对社会有责任，即使他在那里夸夸其谈，人们也一定觉得很可笑，也不会信任他。我们交行的职工就是从做好本职工作开始，不断兑现着我们对社会承诺的责任。交通银行青岛分行香港中路支行的职工张东胜、交通银行西安太华路支行大堂经理陈宏辉就是他们中的杰出代表，他们立足本职，认真研究，坚持“有情服务”，不断发展壮大所在分行的客户群体。首先是在汇款大户上下功夫，并在平时关注金额较大的客户，热情进行推荐宣传，经常主动与他们取得联系，掌握他们心理及业务需求；其次是对一些身体有残疾的客户，亲自上门服务；客户生病了，主动嘘寒问暖，甚至去医院看望；客户有困难了，积极为他们排忧解难。这样既服务了客户，又做好了本职，也为交行赢得了赞誉。

无私奉献是责任的落实，在爱岗敬业的基础上，没有无私奉献的精神，承担社会责任也是一句空话，为了提高职工的社会责任感，培养职工无私奉献的精神，交行加大了职工培训，组织各种竞赛活动和社会实践活动，有效地提高了职工为社会服务、为社会奉献的责任感。交通银行成都分行全体员工就是在交行文化熏陶中成长起来的职工代表。他们面对突如其来的地震灾害，舍小家、顾大家，第一时间恢复营业，开辟绿色通道，全力保障金融服务，减免费用，帮灾区人民渡难关，信贷支持，力助灾后重建家园。在做好本职支援灾区

的同时，员工们还发扬“一方有难，八方支援”的精神，踊跃捐款捐物、献血，奉献爱心。踊跃交纳“特殊党费”。特别是重灾区的都江堰支行22名党员，在家庭财产遭到地震灾害影响的情况下，每个党员仍积极向党组织自愿交纳“特殊党费”。这一份份“特殊党费”，凝聚了交通银行广大党员对党、对人民的真情奉献，是对共产党员先进性的生动诠释。“心系群众安危，全力抗震救灾，保障灾后金融服务”成了交通银行成都分行在危急时刻体现出了自己的价值，用行动谱写出了抗震救灾的英雄壮歌，兑现了自己对社会责任的承诺。

同志们，我们百年交行的社会责任还在继续，支援奥运、支援世博，而且还将继续下去。值此举国上下庆祝建国xx周年之际，让我们努力践行交行“责任立业，创新超越”的核心价值观，做到“爱岗敬业、无私奉献”，为交行的明天不懈奋斗，为祖国的xx年大庆献礼。

谢谢大家！

银行服务类演讲稿篇二

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”。

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。

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！

在实际工作中，人们往往把服务理解为态度，即态度好=服务好。

其实不然，服务有其更深刻的内涵，并且与执行规章制度之间有着密不可分的联系。

通过几年来与牡丹信用卡持卡人的接触，笔者有如下的感受：规章制度是规范客户服务的一种模式，而服务是通过实施有效的具体手段落实规章制度，二者相辅相成，相互依存，缺一不可。

谁都知道，与客户直接打交道既累又繁琐，可我喜欢这个工作，

喜欢看到客户希冀而来、满意而去的表情；喜欢看客户在我们的建议下得到意外收获时的惊喜；满足于由于坚持原则而使银行和客户的利益得到保障后获得的成就感。

但也常因硬件设施上的不足而不得不通过人为的服务手段去弥补而产生遗憾，也不得不接受客户没有达到目的时不满的宣泄……总之，各种各样的人们来往交替，使我与许多客户结下了不解之缘，以真诚服务换客户真情，使我们的工作生动而多彩！

例一那是一个忙碌的夏日。

柜台前挤满了等着办业务的客户。

一位30岁左右姓刘的女士到柜台前要求增办附卡，因未带能证明与附卡申办人关系的有关材料而遭到经办员的拒绝。

银行服务类演讲稿篇三

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”。

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“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！

银行服务类演讲稿篇四

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”。

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。

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！

银行服务类演讲稿篇五

大家好！

我叫xx，今年xx岁，x年x月x年x月在支行工作，是一名普通的综合柜员。今年x月份调任支行主管柜员。

首先感谢总部举办这次服务演讲会，给我一次学习、交流经验的机会，更感谢领导、同志们对我的信任和支持，让我站在这里，给各位汇报我的优质服务。今天我演讲的题目是：真心服务无止境。

x年x月x日是我终生难忘的日子，刚刚离开校园的我，带着青春的激情，带着美好的梦想，带着未来的憧憬，我走进了xx银行。同学们纷纷打电话祝贺并羡慕地说“你成为一名白领了，祝你事业有成”。上班第一天，爸爸语重心长的说“选择xx银行，就选择了成功，努力工作吧！爸、妈支持你！”

穿上大方整洁的工作服，坐在宽敞明亮的柜，抚摩着胸前“xx银行”的胸卡，一种自豪感油然而升，心中的喜悦难以表达，真想对所有人高声地喊：我是xx银行的人。

常言说的好，干一行、爱一行。既然选择xx银行就应选择奉献。我是一名刚参加工作的新兵，从上班的那一天起，我就下决心我要努力工作，用心服务，以优质高效的服务做一名优秀的xx银行人。

细节决定成败，细微之处见真情。我暗下决心，认真学习业务知识、业务技能、提高服务质量、服务水平。从一点一滴的小事做起。不会忘记下班后练习打字、输小键盘手上磨成茧，练习点钞、扎把纸条割破纤细的手指，早起背诵操作流程、规章制度塞满了我的记忆。练技能是艰苦的，业务技能的提高是快乐的。凭借着我的毅力和辛勤的汗水，我终于熟练地撑握了业务技能、服务技巧。在支行每月办理业务都在3000笔以上，业务办理速度高于网点平均水平1倍以上，客户满意率100%，零投，零差错。受到了同事们的赞誉和客户的信赖。

我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。我在接待每一位客户时都努力做到有礼、有节、有度，处理业务规范，让客户感到和谐、友爱。“客户是衣食父母”的理念在我心中已深深的扎根。只有用真心服务，才能赢得客户的信赖。只有用真心服务，才能让客户有家的感觉。只有用真心服务，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

对客户我实行了差别服务和温馨服务。今年三月份，有一个年轻人急匆匆来挂失，我核对证件发现不是本人，金额十几万元。我告诉他挂失需要本人，年轻人很为难的说，父亲急病住院了，不能来办理业务，请求帮忙办理。一边是制度的要求，一边是客户焦急期待的眼光。我告诉他下班后我去医院找老人按个质押可以办理挂失业务。当我冒着风雨，浑身湿淋淋出现在病房门口时，客户流下了激动的泪水。精诚所至，金石为开，我的温馨服务和诚意深深的打动了客户，他不但把自己的钱存入我行，又介绍亲朋好友把钱从他行转入我行。累计存款近百万元。真心服务换来了客户的支持信任，换来了丰厚的回报。让我又一次感受体验了真情服务的魅力。

“优质服务”说起容易做起更难，要想做好，必须有持之以恒的恒心，必须有付出，曾经为客户的不理解流过委屈的泪下，曾为辛苦的工作发过唠叨。但是，我一直认为服务面前没有折扣，没有怨言，只有永无止境。

我把自己的情感投入到一招一式、一人一事的服务中，我把自己的时间奉献给了xx银行的事业。可是却忽略了生活，忽略了亲人。人人都说女儿是妈的小棉袄，但是我觉得我亏欠父母的太多了。我经常对爸妈说：“爸妈，等我工作稳定了，顺利了，好好孝顺你们。”“子欲养而亲不待”，父母垂垂老矣，又有多少时间可以去等待我实现自己的承诺呢？我哥在外地工作，很少能回家来，能陪在父母身边的只有我。今年x月初x日是我一生的遗憾，是妈妈xx岁的生日。也是支行临近开业的日子，我在忙碌地筹备着开业的事。心里非常想请假回去给妈妈祝寿，可看到有一大堆工作还要做，请假的话到嘴边又咽下去了，我只能给妈妈打电话祝福她。当我听到妈妈非常理解地说：“别回来了，要以工作为重，好好工作”。听到妈妈的话语，心里难以平静，泪如雨下。我知道，妈妈多么希望我能回家给她过这个生日呀！谁人无父母，谁人无亲情，可是面对不能停顿的工作和疼爱我的父母，我只能说，忠孝不能两全，爸妈原谅女儿的不孝吧！女儿努力工作，以优

异的工作成绩来回报您们吧！

亲爱的同事们：工作是美丽的、快乐的、幸福的，只有在充满激情、热情的.工作中才能真正体会人生的价值，创造精品网点，打造一流银行是我的追求。因为有梦想，我会迈开新的步伐、树立新的形象、创造新的佳绩，以实际行动展示风采，依照服务标准严格要求自己，脚踏实地的工作，在为客户服务的岗位上，毫无保留地付出自己的辛劳和汗水、默默的奉献，为xx银行的进一步腾飞贡献出自己的一份力量。

谢谢大家！

银行服务类演讲稿篇六

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。

银行服务类演讲稿篇七

在银行这行业，真心的优质服务才会换来客户的支持信任，会换来丰厚的回报。现在就来看看本站小编为大家整理的银行员工服务演讲稿，欢迎阅读银行员工优质服务演讲稿。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我叫xxx，今年xx岁，xxxx年x月--xxxx年x月在xx支行工作，是一名普通的综合柜员。今年x月份调任xx支行主管柜员。

首先感谢总部举办这次服务演讲会，给我一次学习、交流经验的机会，更感谢领导、同志们对我的信任和支持，让我站在这里，给各位汇报我的优质服务。今天我演讲的题目是：真心服务无止境。

xxxx年x月x日是我终生难忘的日子，刚刚离开校园的我，带着青春的激情，带着美好的梦想，带着未来的憧憬，我走进了xx银行。同学们纷纷打电话祝贺并羡慕地说“你成为一名白领了，祝你事业有成”。上班第一天，爸爸语重心长的说“选择xx银行，就选择了成功，努力工作吧！爸、妈支持你！

穿上大方整洁的工作服，坐在宽敞明亮的柜，抚摩着胸前“xx银行”的胸卡，一种自豪感油然而升，心中的喜悦难以表达，真想对所有人高声地喊：我是xx银行的人。

常言说的好，干一行、爱一行。既然选择xx银行就应选择奉献。我是一名刚参加工作的新兵，从上班的那一天起，我就下决心我要努力工作，用心服务，以优质高效的服务做一名优秀的xx银行人。

细节决定成败，细微之处见真情。我暗下决心，认真学习业务知识、业务技能、提高服务质量、服务水平。从一点一滴的小事做起。不会忘记下班后练习打字、输小键盘手上磨成茧，练习点钞、扎把纸条割破纤细的手指，早起背诵操作流程、规章制度塞满了我的记忆。练技能是艰苦的，业务技能的提高是快乐的。凭借着我的毅力和辛勤的汗水，我终于熟练地掌握了业务技能、服务技巧。在xx支行每月办理业务都

在3000笔以上，业务办理速度高于网点平均水平1倍以上，客户满意率100%，零投诉，零差错。受到了同事们的赞誉和客户的信赖。

我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。我在接待每一位客户时都努力做到有礼、有节、有度，处理业务规范，让客户感到和谐、友爱。“客户是衣食父母”的理念在我心中已深深的扎根。只有用真心服务，才能赢得客户的信赖。只有用真心服务，才能让客户有家的感觉。只有用真心服务，才能在激烈的竞争中立于不败之地。对客户我实行了差别服务和温馨服务。今年三月份，有一个年轻人急匆匆来挂失，我核对证件发现不是本人，金额十几万元。我告诉他挂失需要本人，年轻人很为难的说，父亲急病住院了，不能来办理业务，请求帮忙办理。一边是制度的要求，一边是客户焦急期待的眼光。我告诉他下班后我去医院找老人按个质押可以办理挂失业务。当我冒着风雨，浑身湿淋淋出现在病房门口时，客户流下了激动的泪水。精诚所至，金石为开，我的温馨服务和诚意深深的打动了客户，他不但把自己的钱存入我行，又介绍亲朋好友把钱从他行转入我行。累计存款近百万元。真心服务换来了客户的支持信任，换来了丰厚的回报。让我又一次感受体验了真情服务的魅力。

“优质服务”说起容易做起更难，要想做好，必须有持之以恒的恒心，必须有付出，曾经为客户的不理解流过委屈的泪下，曾为辛苦的工作发过唠叨。但是，我一直认为服务面前没有折扣，没有怨言，只有永无止境。

我把自己的情感投入到一招一式、一人一事的服务中，我把自己的时间奉献给了xx银行的事业。可是却忽略了生活，忽略了亲人。人人都说女儿是妈的小棉袄，但是我觉得我亏欠父母的太多了。我经常对爸妈说：“爸妈，等我工作稳定了，顺利了，好好孝顺你们。”“子欲养而亲不待”，父母垂垂老矣，又有多少时间可以去等待我实现自己的承诺呢？我哥在

外地工作，很少能回家来，能陪在父母身边的只有我。今年x月初x日是我一生的遗憾，是妈妈xx岁的生日。也是xx支行临近开业的日子，我在xx忙碌地筹备着开业的事。心里非常想请假回去给妈妈祝寿，可看到有一大堆工作还要做，请假的话到嘴边又咽下去了，我只能给妈妈打电话祝福她。当我听到妈妈非常理解地说：“别回来了，要以工作为重，好好工作”。听到妈妈的话语，心里难以平静，泪如雨下。我知道，妈妈多么希望我能回家给她过这个生日呀！谁人无父母，谁人无亲情，可是面对不能停顿的工作和疼爱我的父母，我只能说，忠孝不能两全，爸妈原谅女儿的不孝吧！女儿努力工作，以优异的工作成绩来回报您们吧！

亲爱的同事们：工作是美丽的、快乐的、幸福的，只有在充满激情、热情的工作中才能真正体会人生的价值，创造精品网点，打造一流银行是我的追求。因为有梦想，我会迈开新的步伐、树立新的形象、创造新的佳绩，以实际行动展示风采，依照服务标准严格要求自己，脚踏实地的工作，在为客户服务的岗位上，毫无保留地付出自己的辛劳和汗水、默默的奉献，为xx银行的进一步腾飞贡献出自己的一份力量。

谢谢大家！

xx年，我满怀对金融事业的向往与追求走进了支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名xx员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示系统

良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

是的，在xx员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到xx人的真诚，感受到在xx办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地

为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，为客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

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。

银行服务类演讲稿篇八

大家好！我叫，来自于中国邮政储蓄银行支行营业厅。今天，我演讲的题目是《优质服务是银行发展之本》。

众所周知，随着我们国家经济体制改革和金融体制改革的逐

步深入，专业银行被一一推向市场，实行企业化经营，向着自主经营、自负盈亏、自我约束、自我发展的商业银行转变。我们邮政储蓄银行也不例外，必须以市场为导向，以效益为中心，科学谋发展。在新的金融行业发展形势下，笔者认为，为客户提供优质服务，是现代银行在竞争中取胜的法宝，是现代银行发展的必然选择，是银行发展之本。

通过开展优质服务活动，促使我们诚信自律建设进一步加强，服务网络体系逐步健全，经营机构服务环境不断改善。客户分流措施得到有效落实，大堂经理服务趋于规范，业务技能培训得到重视，服务检查监督力度加大，客户有效投诉全面下降，社会公众对银行服务的认同感大大增强，邮政储蓄银行诚信、合规、和谐、效率的行业社会影响力不断扩大。

服务是一种管理。优质服务的提高一定需要严格的、规范的、科学的管理，严格规范的管理又可以使优质文明服务水平提高。优质文明服务的好坏体现着一家银行管理水平的高低。所以，银行在实施优质文明服务的过程中应该严格的依靠管理制度。这包括岗位规范、着装统一、仪表举止、文明用语、电话用语等，这些都必须形成制度，成为每个员工的行为准则，要严格执行。服务是一种文化。银行构建服务文化体系应该包括：员工要有爱岗敬业的服务精神，要有以服务为本的道德观、价值观、要有无私奉献、团结奋进的互帮互助和艰苦奋斗的务实精神这种行业特有的企业精神，可以使银行员工树立风险意识和效益意识，从而充分的发挥这种服务文化的激励作用。服务是一种精神。银行文明优质服务活动的核心内容是引导员工树立一种正确的价值观念、职业道德、敬业精神，以行兴我荣，行荣我荣为服务理念，以信誉第一、优质服务、廉洁守法为职业道德规范为标准，确立和完善员工的服务意识和行为，永远想客户所想，急客户所急，千方百计为客户排忧解难。

细节决定成败，态度决定一切。在优质服务中，微笑是不可或缺的内容。不论面对什么样的客户，始终要用真诚的态度、

温文尔雅的情绪和亲切可近的笑容去感染他们，以自己的真诚换来客户的真诚，以自己对客户信任换来客户对自己的信任。记得，那是一天下午，已经快到下班时间了，有个经营烟酒副食的客户拿了一袋子的零钞，来兑换整币，说老家有事要坐火车回去。看着有桌子的最大面额只有五元的零钞，我和我的同事们耐心地接待着，一张一张的分类，一角一角的整理，就在我们忙的不可开交的时候，这位客户却袖手旁观地责备我们点的时间长，好象不为他着想。得时，无限委屈涌上伟大心头，真想说一声，不换了。不换了。哪个地方态度好到那个地方换去。但是，自己冷静一想，自己委屈是小事，可影响了我们邮政银行的企业形象，那损失可就无法弥补啊？于是，自己和大家面带微笑加快速度，经过20分钟的突击整理，终于办完了零钞手续。看着客户满意离去的身影，一瞬间，我们的心里一种说不出的感觉。后来，这位客户不仅成了我们的长期客户，还介绍他的亲戚、朋友到我们行开户存款。还有一次，营业厅走进来一个衣着简朴的老大爷，他递过我们的临柜人员一沓用旧画报包的钞票，在填写凭条时，对方发现自己忘记带身份证了，笑着对我们说：“姑娘，你们先数着，我家离这不远，我回去去拿，我相信你们”，一时间，我楞住了，是激动，是诧异，是高兴。虽然，仅仅是再普通不过的一句话，但是，却表达着一个很不普通的意思：客户十分信任我们。而信任无价啊！

所以，要永远把客户当作上帝一样看待，象自己的亲人一样看待，如此，优质文明服务才能取得好的效果。同时，我们提升优质服务，还要从不同层面抓起。首先，通过教育培训和强化管理，提高员工的政治素质和业务素质，以员工的高素质创造出优质服务的高水平。其次，以树服务明星形式在工作中树立工作榜样，来激励和调动大家的工作积极性和创造性。每月组织大家评选一次本月服务明星，从德、勤、绩、能特别在服务态度、水平和效果方面，考核大家，选出典型，靠典型引路。再次，通过围绕服务礼仪、客户接待、大堂经理工作技巧等内容学习，使大家学有榜样，赶有标准，充分利用营业厅这一银行联系客户的“纽带”，与广大客户交

朋友，识别优质客户，积极营销我行各项金融产品。

朋友们，行兴我荣，行衰我辱，让我们不断提升自己的服务水平和服务技能，抓住机遇，超越自我，塑造邮政储蓄银行美好形象！

朋友们，千里之行，始于足下，让优质服务的行动从现在做起，从现在做起，大爱无疆，厚德载物，迎接邮政储蓄银行美好明天！

我的演讲结束，谢谢大家。

银行服务类演讲稿篇九

大家好！

首先感谢我们行举办这次演讲会，给我们广大员工搭建了一个交流经验的平台，更感谢大家的信任和支持，让我站在了这里，给了我抒发感情的机会。我是来自x部的，今天，我演讲的题目是：心永跟爱一起走。

穿上梦寐以求的工作制服，行走在宽敞明亮的银行大楼，我一遍一遍抚摩着胸前“平安银行”的标牌，一种莫名的感觉就这样让我不能遗忘，一种异样的欣喜就这样在我心中激荡。我真想大声喊一句：平安，我来了。

既然选择了远方，就该风雨兼程；既然选择了平安，就该奉献真情。我虽是一名普通的员工，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着平安的形象。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的平安人，用心服务，用爱经营，让自己的梦想与心爱的平安一起飞翔。

千里之行，始于足下。为更好地掌握业务知识，提高服务水平，我认真从小事学起，从点滴做起。记不清多少次的练习，

点钞纸磨破了我纤细的手指;记不清多少次的背诵,写有信贷政策的小卡片塞满了我的记忆。学习是枯燥的,成长是快乐的,凭着自己艰辛的付出和不懈的追求,我终于较好地掌握了服务技能,赢得了领导的信任和客户的好评,同时,也收获了一份快乐而自信的人生。

我们常说,顾客是上帝。只有用心服务,才能得到客户的信赖;只有用心服务,才能使客户体验到温馨;也只有用心服务,才能使我们平安在激烈的竞争中立于不败之地。服务是一种文化,更是一种细节。我们银行系统的都知道,揽存是门苦差事,只有你找别人的,没有别人找你的道理。为了在激烈的储蓄竞争中站稳脚跟,我在揽存工作中充分运用自己的诚心、爱心和耐心,只要有百分之一的希望,就用百分之百的努力去争取。中区某企业是金融大户,但多年来一直没有与我行往来,眼睁睁地看着一池肥水总是流入外人田,我心里真不是滋味。去年底,我通过同学找到这家企业财务处的王处长,但他却不愿进一步接触。为了打开突破口,我悄悄打听到王处长的生日,并且在他过生日时给他送去了一束鲜花。不料他当时正因感冒正在医院输液,我闻讯后马上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,并详细向他介绍平安的服务优势和信誉。精诚所至,金石为开,王处长及他的家人被我的诚意深深打动,出院后,当即将存在其它银行的钱款全部转入到平安。那一刻,我既激动又感动,感动的是客户对我们平安的信任和支持,激动的是让我再一次体验和感受了优质服务的魅力。

树叶绿了又黄,黄了又绿,就这样,秉承着“以市场为导向,以客户为中心”的宗旨,我们一直行走在路上。也许,我们曾经因为客户的误解而委屈过,哭泣过;也许,我们曾因为工作的枯燥而烦闷过,茫然过。但是,服务无止境,服务不打折,我们一直践行着“用心服务,用爱经营”的承诺。

亲爱的同事们,亲爱的朋友们!工作是美丽的,工作也是庄严的,工作更是幸福的,只有在工作中我们才会感觉到生命的

悸动，只有在工作中我们才会体会到生命的价值。锤炼良好银行，打造精品银行。因为有梦想，所以我们只争朝夕，披星戴月；因为有承诺，所以我们义无反顾，勇往直前！心永跟爱一起走，优质服务手牵手，只为，只为我们有一个共同的名字：平安人。

谢谢大家！