

最新银行四声服务用语 银行柜员爱岗敬业服务演讲稿(汇总9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行四声服务用语篇一

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”。

作为一名在前台工作的员工，我深深的知道，服务就是一切，服务就是企业的生命，我也深深的知道只有用心了才能做好服务，营业前台是建行服务的窗口，而我们将最直接的展示中国建设银行的形象，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，用自己热忱的心，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！

银行四声服务用语篇二

今天，我非常的荣幸能够作为一名xxxxx银行的职员站在这里

演讲。因为xxxx银行是我从学校踏入社会的第一步，它给我带来了人生发展的第一个机遇。xxx银行成立xxx年以来，历经风雨，不断的深化改革，逐步形成了一家有自己的特色的银行。自入行以来，我一直在前台工作，这看似平凡的工作岗位，简单的存钱取钱的业务，其实需要很大的耐性和谨慎细心，工作时必须精神高度集中，容不得半点松懈，对客户要耐心的解释，对工作要充满激情。

有一位成功的企业家说过一句简单而有哲理的话：把每一件简单的事情做好就是不简单，把每一件平凡的事情做好了就是不平凡。这句话启迪着我，要尽职尽责，把平凡的工作做好。我在这个平凡的工作岗位努力的工作着，热爱自己的工作，不以物喜，不以己悲。创造人生的价值。不断学习，默默奉献，热情接待每一位顾客，认真做好领导下达的每一项工作任务。

人生因工作而美丽，工作因奉献而充实，平凡的工作塑造了我行每一个员工不平凡的工作经历。因此一直以来，我就为树立了正确的价值观，人生观，立足本职，爱岗敬业，忠于职守，追求卓越，超越自我。在工作中我要以银行发展目标为风向标，以先进人物为榜样，不断学习，积极进取，为企业贡献自己的微薄之力。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好，我是兰西支行营业部的理财经理，我叫**。

我今天的演讲题目是《一流网点，浇灌丰硕果》，在邮储银行成立四周年的日子里，作为邮储银行的一员，能够站在这里，心情无比的'骄傲和自豪。

回想两年前，刚入职之时，行里的环境可谓差强人意。老式的营业设备，狭窄的营业空间，拥挤的人群，无论如何也不能与专业化的商业银行挨上边。当时，行里为了让我们能够

尽快适应工作的节奏，特别为我们准备了一对一的入职培训。我开始时是前台营业员，但坐了几天之后，发现每天重复着同样的工作，渐渐的产生了厌烦的情绪，不知是否能实现自己的理想，这样的工作到什么时候才能是个头呢！这时，敬爱的李姐跟我们这些新入职的员工说：“我们邮储银行有着美好的前景，只要你们不断努力，不断学习，不断完善自我，你们就能快速成长起来，成为企业的中坚力量；在不久的将来，我们的生产生活条件将会全面改善，真正转变成为专业化的商业银行”。李姐的这番话鼓舞了我们。

按照网点建设的要求，我们兰西支行的营业人员，始终严格要求自己，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，踏踏实实、勤勤恳恳地工作，不断丰富自己的业务知识，提高自身的业务技能，努力把自己造就成为一名新时期“自尊、自信、自立、自强”的新型邮储员工。新窗口、新服务、新形象，彻底改变了以往的印象，我们辛勤和智慧为自己赢得了荣誉，赢得了客户的认可，在长期的一线服务工作中，我们坚持做到视客户为亲人，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，以自己真诚的服务赢得了客户的尊重和信任。在为客户服务的过程中，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。并按照省、市分行开展规范化文明优质服务的要求做工作，兢兢业业、勤勤恳恳、严格做到“三声”服务，以饱满的热情，迎接着每一位前来办理业务的客户，对个别态度不好的客户，从不正面顶撞，而是好言相劝，耐心解释，用真情去感动他们，竭力使每一位客户高兴而来，满意而去。

在业务和服务提升的同时，我们的营业环境也有了质的变化，全新的服务环境，为我们招揽了更多的优质客户；一体机的安装，为更多的客户带来了方便；叫号机和座椅的设置，使客户排队可以更加轻松；vip室的设置，使我们迎来了更多高端的客户。业务在发展、银行在进步、我们作为邮储一员也更加自豪。

在与邮储银行一起走过的日子里，我们前台的每个人都有着成功的喜悦，也有着委屈的泪水；有着奋进开拓的激情，也有着满然困惑的无奈。但正是这丰富的经历，增加了我们的阅历，就像书上说的那样，“真正使人成熟的是经历，而不是岁月，岁月只能让我们渐渐老去”，只有我们全身心投入到我们的工作当中，去增加我们的阅历，才能使我们迅速的成长起来。在这里，我们可以点燃奋斗的激情；在这里，我们可以燃烧昂扬的斗志；在这里，我们可以引爆智慧的头脑；在这里，我们还可以有一个属于自己的舞台，让我们可以尽情的展现自我。每天，我就是有这样一群富有朝气，充满活力的集体中度过，每一天他们的行动都会指引着我，让我看清前方的路；每一天他们的思路都会引导着我，让我知道看清前方的路；每一天他们的思想都会引导着我，让我知道前进的方向；每一天我都会被他们的真诚所打动。

今天，我们的邮储正高速的行驶在发展的道路上，邮储银行四年来，实现了营业收入数倍的增加，各项业绩全面快速发展。我们应该为取得的成绩庆贺，但我们更应该为邮储银行的未来感到骄傲。我亲爱的伙伴们，让我们一起开动我们的头脑、敞开我们的怀抱，展开我们的双臂，投入到邮储银行未来的建设中去吧！我坚信在市分行的正确带领下，我们将会创造出更加辉煌的业绩！

银行四声服务用语篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

首先感谢各位领导给我这次参加比赛的机会！

x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！

谢谢大家！

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”。

作为一名在前台工作的员工，我深深的知道，服务就是一切，服务就是企业的生命，我也深深的知道只有用心了才能做好服务，营业前台是建行服务的窗口，而我们将最直接的展示中国建设银行的形象，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，用自己热忱的心，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！

共2页，当前第2页12

银行四声服务用语篇四

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。

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！

银行四声服务用语篇五

大家好！

首先感谢各位领导给我这次参加比赛的机会！

x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！

谢谢大家！

银行四声服务用语篇六

带着青春的梦想，带着对未来的憧憬，带着满腔的热情，我迈入了xx农商村镇银行的大门，面对的是一种新的挑战。

短短几个月里，我觉得我是幸运的，现在的我褪去刚来时的浮躁，留下更多是稳重与热情，没有了曾经的彷徨，追逐的是梦想和希望，放弃了好高骛远，信仰的刚是脚踏实地。

经过一段时间的临柜，我也曾有过抱怨，每日单调枯燥的存取款业务，我也曾感觉无聊，但行里前辈们的及时教诲和帮助，让我顿时明白了自己的肤浅无知，面对揽储我感到巨大的压力和迷惘，曾一度想要放弃，后经领导们的多次谈话和不离不弃的帮助，我才发觉生活中的压力才是动力，我相信我一定行，人最宝贵的是青春，当我老了回忆往事时，不会因虚度年华而悔恨，也不因年少无知而懊恼。

为了提高自己的业务和自身素质，适应日益变化的社会，我们白天忙碌正常对外各项业务，当夜幕降临时，别人都一家人围绕在电视机旁欢声笑语时，而我们则坐在电脑前学习各项业务，经过我们近一年来的努力，现我们迎来了四海来客，使他们都有宾至如归的感觉。

总是不断给自己充电，我认真学习与业务相关的各种书籍，查看资料，记笔记，写心得，把学到的知识用到工作中去。

时代在变，环境在变，银行的工作也时时是变化着，每天都有新的东西出现，新的情况发生，这都需要我们跟着形势而改变，学习新的知识，掌握新的技巧。适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的员工，我心里暗暗的为自己鼓励，要在竞争中站稳脚步，踏踏实实，目光不能只限于自身的小圈子，要放眼全局，着眼今后的发展，我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工作经验，一如既往要做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心指导和帮助中提高自己，更加严格要求自己，将优质的服务工作落到实处。

让我们以澎湃的激情编织美好的未来，让我们以最真挚的热情去创造村行明日的辉煌，我坚信，村行的明天会越来越好，越来越棒！

银行四声服务用语篇七

xx年，我满怀着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的信任。

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，给客户及时、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！

银行四声服务用语篇八

大家好，非常高兴今天能有机会站到这里，与大家分享我对辅导员工作、对新主人翁精神的一点点感悟，我的感悟就是：用心育桃李，无悔献青春。

20xx年8月25日，我走进了三全这个大家庭，成为了学务部的一员，时间飞逝，日子在一天天的推移，屈指算来，我在三全已度过了200多个日日夜夜，一路走来，一路惊奇，一路感慨。回首过去的几个月，是一名青涩的辅导员战战兢兢地带着175名青涩的大一新生跌跌撞撞的身影，其中有过迷茫有过无助，但更多的是努力是成长是日渐成熟和提高，而所有的点滴进步都离不开学务部的领导和同事们给我的帮助。在工作的过程中，我日渐体会到了辅导员工作是一个良心活这句话的真正内涵，而看了“新主人翁精神”这本书，我更是找到了良心活的理论支持和灵魂所在，我觉得新主人翁精神不只是在枪林弹雨中的辉煌，不只是在紧急危难时的高扬，它更应该是一种默默的奉献，一种高尚的理想，一种强劲的精神力量。新主人翁精神就是良心活的理论支撑，就是良心活的灵魂所在，而良心活是新主人翁精神在辅导员身上的具体体现。

有人说，做辅导员要做一个有“七颗心”的辅导员，师者爱

人，拥有一颗仁爱之心；爱岗敬业，拥有一颗责任之心；严谨求实，拥有一颗慎独之心；勤于思考，拥有一颗好学之心；胆大心细，拥有一颗创新之心；注重细节，拥有一颗纤巧之心；加强沟通，拥有一颗交流之心；其实，七个心加起来就是一颗心，一颗沉甸甸的良心。

教育部把辅导员定位于思想政治教育工作者，其实在实际的工作中，辅导员工作千头万绪，既要管思想，又要抓学习，既要指导职业生涯规划，又有解决日常矛盾纠纷，既要进行党团建设，也要进行班级管理，既要保证奖助学金、助学贷款的公平公正，又有呵护学生敏感的自尊心，还有诸如人际关系、学习障碍、情感失恋等一串串的问题等着我们去解决……千头万绪的工作要求辅导员时刻以饱满的激情投入，对得起学校的重托，对得起家长的信任，对得起学生的期待，更要对得起自己的良心。

作为辅导员，除了具有极强烈的责任感，业务素质和能力是开展工作的必备条件，牛顿先生说“无知识的热心犹如在黑暗中远征”。根据人力资源衰减、保值、增值理论，我们的知识、经验、技能只有通过不断学习、在实践中锻炼才能得到增长，才能由人力资源转变成人力资本，知识才能越用越多，技能才能越用越熟，经验才能越用越丰富。在网络普及、知识经济初见端倪的时代，知识量成倍增长，知识淘汰速度加快，往往教师与学生处于同一知识平台上，有时候甚至学生比老师学得更快、懂得更多，这些都对辅导员提出了更高的要求，我们必须时刻加强学习，不断充实自己，具备通才、通识的能力，切实做到业务精通，走上辅导员的专业化道路。

春华秋实，耕种收获，演绎的原本是大自然悄无声息的历程；海纳百川，巨浪滔天，也只是水滴与水滴的相撞与涌动。作为三全辅导员的一员，让我们永远用新主人翁精神来指导我们的工作，少一份懈怠，多一份勤奋；少一份奢华，多一份追求；少一份索取，多一份奉献，用我们的真挚、热情，用心育桃李，无悔献青春！

银行四声服务用语篇九

大家上午好！

又是一个“接天莲叶无穷碧，荷花翠绿迎秋来”的初秋之际，又是一个蕴育希望的季节，首先要感谢各位领导给我这次展示自己的演讲机会。今天的演讲会，是一次学习会、交流会、鼓劲会、是一次学准则廉洁为民理财会。祝贺今天的演讲会取得圆满成功！

我演讲的题目是：《学准则廉洁为民理财在我心中》。雄伟的长城映照中华民族文明的风采，滚滚的长江、黄河波涛汹涌地奔流向前。古往今来，我们祖先就繁衍生息在这片广袤的土地上，我们都是龙的传人，华夏的子孙，应该怎样建设文明的家园？怎么去建设伟大的祖国？怎样去做学准则廉洁为民理财的使者，崇尚公正、清廉、为民？怎么去贡献我的充满活力年华？为共和国的大厦添专加瓦。学准则廉洁为民理财应是我们的座右铭。

回首我们每一个人的成长之路，都会心潮起伏，思绪万千，有十多年的寒窗苦读，有党的阳光雨露，有组织的培养和同志们关心帮助，有废寝忘食脚踏实地的苦干，有一步一个脚窝跋涉的艰辛……才有今天岗位的神圣，我们今天取得的成绩来之不易，学准则廉洁为民理财使我更自警。

手拍胸膛想一想，人生的信仰、廉洁莫淡忘，面对物欲横流，灯红酒绿的诱惑，我们要以各级财政反腐倡廉工作会议精神为指针，我要树立正确的世界观、人生观、价值观，“公生明，廉生威”，在“工作、生活、交际”圈中一尘不染，诱惑中坚定我们的信念，迷蒙中保持清醒。报章上披露的一个个腐败贪占案例，促使我们每一个公职人员的警觉。钱利交易饱私囊，甚者违规监狱踏，高墙之内多凄惨，妻离子散不团圆，更甚把自己送上断头台，身败名裂留臭名，一生功名化泡影。贪得家资千百万，每日三餐只两碗，留予子孙多纨绔。

纨，挥霍无度少伟男；贪得住宅几处处，睡眠只需三尺宽，不侥幸、莫伸手、伸手必被捉，纸是包不住火的，早晚终究露马脚，若要人不知，除非己莫为。年迈的父母在老家关注我们的平安和幸福，亲朋好友在关注咱们的进步与期望，在有父母的家庭里儿女们感到亲情的温馨财务人员爱岗敬业讲演稿3篇演讲稿。子女能和父母经常团圆的家庭父母感到欣慰。只要不做贪占事，夜来敲门心不惊。学准则廉洁为民理财使我更自重。

守本分、多奉献、竭尽全力工作，顺自然、淡名利、以度人生春秋，天下没有免费的午餐，人予重礼，必有所求，常在河边走，可要不湿鞋，绝不能被“糖衣炮弹”所击重，绝不能半推半就上贼船，绝不能败倒在石榴裙下，绝不能纸醉金迷不醒悟，我可要树立正确的利益观，模范遵守社会公德、职业道德、家庭美德，坚决抵御各种腐朽落后思想文化的侵蚀，永葆公职人员的高风亮节。学准则廉洁为民理财使我更自省。

因为还有，脸朝黄土背朝天的父老乡亲为生计在锄禾日当午；因为还有，下岗的兄弟姐妹为糊口无奈地发愁；因为还有，贫困的学子为求学面对入学通知书因学费而又喜又忧；因为还有，因贫困的患者拿不起个人负担部分药费得不到及时治疗而过早地离世……咱们有党和政府给的正常待遇，决不能利用职务之变为个人再谋取私利。学准则廉洁为民理财伴我一生财务人员爱岗敬业讲演稿3篇财务人员爱岗敬业讲演稿3篇。

在人生事业的航线上，要拨正人生的罗盘，校对好人生的坐标，牢记“两个务必”，牢记法纪观念，不能思想蜕变，放纵自己，决不能掉进违法犯罪的泥潭，“前车之覆，后车之鉴”我要慎而思之和猛醒。为人民理好财，学准则廉洁为民理财永远在我心中。

我都要学准则廉洁为民理财，去努力争先创优，科学发展。

在今后的实际工作中，我们要以满腔的热忱服务和融于学准则廉洁为民理财，为单位增光，为财政添彩。我爱岗我敬业、我奉献，弘扬新作风，精塑新形象，切实为学准则廉洁为民理财。

让我们去践行自己在理财岗位和对社会许下的诺言，用科学发展的理念去做好我的工作。我们是财政职工；要学准则廉洁为民理财，从心出发、从我做起，再创佳绩。