

2023年演讲银行服务的有哪些(通用10篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

演讲银行服务的有哪些篇一

有一个问题不知有没有人思考过：中国移动、中国联通乃至中国电信从产品几乎就没太大差别，但何以使得在中国市场，中国移动成为其他移动运营商目前乃至很久都难以超越的呢？有人说这与其诞生时所分得的庞大客户群体的先天优势是有绝对关系的。但试问，客户群体是用脚投票的，为何人们即便是在联通乃至后来的电信在资费方面都要便宜的情况下，依然愿意使用移动提供的产品呢？——没错，这就是优质服务的魅力！移动服务的稳定性、便利性、专业性使得其深入人心。类似这样的例子还有很多，例如我们耳熟能详的海尔和肯德基都无一例外地将目光聚焦在“服务”上，相信没有人会质疑这是他们能取得成功的不可或缺的助力。

说到这里就不得不谈谈我们农村商业银行的文明服务创建标杆网点活动。从信用社到商业银行，这绝不仅仅是改个名称换块招牌那么简单，而是质的转变，需要我们将这种意识种在脑海中植入骨子里。创建农商行后，我行的外部环境得到了很大的改善，然而“金玉其外”还不够，更关键的是还要“金玉其中”，外部环境这一硬件上去了，文明服务这一软件也要紧紧跟上。

第一，我们要从思想上认识到我行文明服务的必要性。首先，从我行本身发展的需要来讲，如今，只要我们稍作留意就可发现近年各大银行如雨后春笋般鳞次栉比地分布在城市的各

条街道，就连其他城市的农村商业银行也进驻扬州抢滩市场，优胜劣汰，亘古不变，那如何在扬州这块本就不大的金融“蛋糕”中分得一杯羹呢？我们扬州农商行刚组建不久，有些方面和其他商业银行相比还不够成熟，但我们应明白“田忌赛马”的道理，既然业务上还暂时落后，那么服务上就应策马扬鞭迎头赶超，以树立我们的优势。其次，从我们员工的切身利益来谈，梁启超曾说过：“少年强则国强，少年富则国富”，然而，在这里，我要说：“农商行强则员工强，农商行富则员工富”。不难理解，文明服务上去了，顾客满意了，我行的形象重新树立了，竞争力自然也增强了。都说“金杯银杯不如群众的口碑”，我们的文明服务经顾客“一传十，十传百”，所带来的广告效应无可估量。农商行盈利增长了，那么我们员工的‘口袋还能不鼓吗？还是那句老话：“锅里有饭碗里才能装满，河里有水沟渠才不会干”。所以，不可否认，文明服务，势在必行！

第二，思想的重视只是基础，行动的落实才是根本。我们每一位员工要从行动上将文明服务进行到底。

从表面看来，文明服务是文明用语加标准动作。在这一点上，我想我行员工都深有体会。曾经的“正襟危坐”变成了现在的“站立相迎、站立相送”，让客户感受到了我们服务的主动性；曾经的“面无表情”变成了现在的“微笑服务”，让客户感受到了我们的亲切；曾经的“单手接递”变成了现在的“双手接递”，让客户感受到了我们的尊重；曾经的“无声服务或随意举止”变成了现在的“文明用语和标准动作”，让客户感受到了我们的专业和热情。整个服务流程变得规范化，对我们柜员的操作设立了一个个“条条框框”，正所谓“没有规矩不成方圆”，这些规矩树立起了我们更加专业的行业形象。

文明服务的开展也许是始于文明用语和文明动作这样的表象，但远不止于此。文明服务更需要的是我们真正“以客户为中心”、“急客户之所急，想客户之所想”，懂得换位思考，

才能赢得客户发自内心的肯定，这才是文明服务的精髓所在。很难用语言准确概括，下面就举例来谈谈吧。有一次急冲冲地来了一位客户，手里拿了好几张存单还有一张写满一排排数字的纸。经了解，得知存单的主人也就是这位女客户的父亲如今正躺在医院，生命危在旦夕，在弥留之际将存单交给家人赶紧来我们李典支行支取，并含糊地努力回忆出了一些密码，但由于其昏迷多日，其自己也无法确定密码是否正确，于是家人将其整理后共列出十多个。得知这一特殊情况后并仔细核对了存款人和代取人的身份证后，看着客户心急火燎的样子我先安抚其不安的情绪，告诉她：“别着急，慢慢来，总有解决问题的办法的。”待其情绪舒缓了些后便耐心地应客户要求把这些密码在每一张存单上一一试过，不过最终还是没能找出正确密码。要知道，如果不知道密码，就必须存款人本人持有效身份证件来柜台办理相关手续才能支取，而存款人如今根本就不可能亲自过来，这就变成了一个很棘手的问题。眼看客户脸上又泛起了愁云，刻不容缓，我立即将此事报告给了会计主管，会计主管又立刻请示了方行长。方行长当机立断，决定特事特办要求亲自去医院走一趟为这位生命垂危的储户办理相关手续，我行另一位柜员也主动请缨要求一同前往。在那一刻，在这位女客户脸上看到了发自内心的深深谢意和感动。到医院顺利办理完所有手续后，这位女客户又特地来我行表示感谢，她紧紧握着方行长的手深情的说道：“你们农商行的服务真是没得说啊！”不需要再做过多的注解，我想这就是文明服务的精髓所在。

以上谈了文明服务的重要性以及其外在体现和内在要求，那么有人肯定不禁要问了：“文明服务收到的效果又有多少呢？”在此，即使我只是一名普通柜员也可以回答，我只想用事实说话：一位储户曾经拿着一张存单要求销户取钱，但就当我准备点钱时，他突然说：“还是不取了，本来打算把这钱取出来存到农行的，但就冲着你们这么好的服务态度，还存在你们这儿！”在那一刻，我知道所有的辛苦都没有白费，我们的文明服务，顾客看在眼里，也会记在心里。也许我们不能要求我们竭诚的优质服务都能取得立竿见影的效果，

但我相信在潜移默化中定能吸引更多的客户，为年轻的农商行事业添砖加瓦。

印度诗人泰戈尔说：“果实的事业是甜蜜的，花的事业是美丽的，让我们做叶的事业吧，叶是殷勤低垂的绿荫！”也许对于农商行来说我们只是那一片片殷勤低垂的绿叶，但即便如此，我们也要奉献出自己的光与热。我们所能做的便是竭力做好服务，做好文明服务，用微笑解怨气，用温暖化坚冰，用真诚换人心。只要再加上你的、我的，我们农商行所有员工的力量，星星之火，也必成燎原之势。在不久的将来，我相信通过我们所有人的努力，客户会给我们行贴上这样的品牌标签——扬州农村商业银行，会微笑的银行，最贴心的银行！

演讲银行服务的有哪些篇二

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。

演讲银行服务的有哪些篇三

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家下午好！我叫xxx，现任xxx银行xxx支行营业室主任。今天我很高兴站在这里，与大家一道分享我对优质文明服务的感受。金融业的竞争，是一种信誉的竞争，更是一种服务的竞争。谁的信誉好，谁的服务好，谁就能更适应顾客的需要，谁就能占领更多的市场。银行作为服务行业，而服务是立行

之本，只有不断的增强服务意识，转变服务的观点，强化服务的措施，才能提高优质文明服务的水平。

东城区支行经过搬迁、装修之后，硬件设施较以前相比有了较大的改善，但是我深刻认识到，要发展必须要靠个性化、亲情化、特色化的服务，才能够打动客户，抓住客户，巩固客户。在支行我时时强调服务的重要性，不断总结经验，找出不足。我常对员工说：“服务是一种理性化的商品，服务就是生产力，服务就是效益，服务跟不上，再好的客户也留不住。”为此，工作中我们要求全员始终抓住“服务”这条主线展开工作。不断学习新知识新技能，开展岗位练兵活动，看谁工作效率高，看谁差错率低。从中找出差距，弥补不足，用扎实的服务功底展现自己回报客户。同时，工作中我们注重运用“亲情化”服务手段联系客户，只要客户一踏进营业室大门，我们就会靠我们优质的服务影响他、感染他，让新客户成为忠诚客户、老客户成为铁杆客户，让客户满意而归。

有一次，一位客户在我行取款，走时落在柜台上5000元钱，我发现后追出去车已走远了，回到单位我赶紧查看客户信息，给他打手机联络。得悉后，客户激动不已，非要给我500元作为感谢，被我婉言谢绝。这位客户对我们视如亲人，存款余额达150多万元。像这样的事，在我们支行屡见不鲜。因此，我行在客户中的信誉度很高。也正因为有了客户的信任和理解，我行的业务才得以迅速发展。

在工作中，为了提升服务质量，我们严格要求自己，每天上班早来晚归。在服务过程中我们坚持使用文明用语，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”。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，为支行的发展而不懈努力。

让我们一起携起手来，用热情的服务对待每一位客户，用激情的热血铸造许昌魏都农村商业银行辉煌的明天！再次感谢

大家给我的这次机会,我的演讲完了!谢谢!

演讲银行服务的有哪些篇四

一天,一位老先生要求将已过有效期的信用卡销户。本来一切手续完备,只需几分钟就能办好的事却因计算机突然发生故障而无法实现。工作人员和客户都很着急。

这位老先生十分焦急,在柜台外来回踱步,并一再声明因为离其单位路途遥远而不希望再次跑路,几次询问多长时间能修好。而此时计算中心仍然无法确定何时能解决问题。工作人员虽一再安慰他别着急,可无法解决具体问题,再好的态度也显得苍白无力。

再三考虑后我与老先生商量,问他是否有我行储蓄网点的活期存折。在得到肯定的答复后,我与他核对了卡内的存款余额并记录了他的存折号及联系电话,告知他待故障排除后我可以替他信用卡销户,再把钱存到他的活期存折内,所有手续办妥后打电话通知他,请他在方便的时候再到附近的储蓄网点补登存折。老先生的一脸阴云立即散尽,连声致谢,倒让我不知所措了。

一事一议按规定,信用卡销户时,必须由持卡人在销户清单上签收,以证明是持卡人本人所为。而当时由于计算机通讯故障无法做销户业务,问题是由银行单方面造成的,与持卡人无关,让持卡人再次往返从情理上说不过去。我方在销户清单上批注办理原因,并注明转存的存折号,确保此笔存款不会落入他人帐户,未背离制订制度的初衷,并能做到保证持卡人存款的绝对安全。以这种灵活的方式处理,从根本上保障了银行良好的信誉。

演讲银行服务的有哪些篇五

大家好!我是来自***银行的大堂服务人员***。我很荣幸能

够有机会向大家展示自己。今天，我的演讲题目是《服务树形象，奉献促发展》。

还记得两个月前，刚毕业的我通过公开招考，过五关斩六将终于被***银行录用的时候，我的心情被欢欣鼓舞和忐忑不安所充溢，为自己的努力终于得到认可而兴奋，为对自己即将面临的工作一无所知而心怀忐忑。

经过短暂的岗前培训，为了让我更直观的了解银行工作，为下一步做好柜面服务工作打好基础，行领导安排我暂时负责银行的大堂接待工作。

就这样，我成为了***银行的一名大堂接待工作人员。说实在的，刚开始，因为对大堂接待工作的重要性认识不够，我曾感到过委屈，认为自己作为一名大学生，应聘的职位是柜面服务，却被安排从事没有一点技术含量的大堂接待工作。

然而，等我真正开始了自己的大堂接待工作以后，我的观念发生了彻底的改变。实际上，银行的大堂才是客户与银行接触的第一道关口，也是客户了解银行的最直观的窗口，客户对银行的第一印象可以说都是通过大堂接待服务来获取的，因此大堂接待人员的形象和文明的用语以及得体的举止都是银行形象的直观体现。

于是，我开始发扬自己上学的努力认真的劲头，不断的学习银行接待的礼仪知识和银行的相关规章制度，每天穿着规范的制服，以落落大方的举止、文明得体的语言和热情真诚的微笑真诚的接待着每一个客户，耐心的解答他们提出的每一个问题，让他们享受到宾至如归、如沐春风的优质服务。

回顾这两个月以来，自己从一名初入社会的稚嫩学生开始逐渐融入***银行这个大家庭，接触到了很多人，也面临解决了很多事情，也学到了很多東西。在老员工的身上我学会了以一丝不苟的态度对待来工作，学会了以乐观豁达平和的心态来

对待平凡的工作岗位，在日复一日的迎来送往中感受到了服务的魅力，在不厌其烦的答疑解惑中诠释了“以客户为中心”的真正内涵。我也由开始的委屈、疑问，胆怯到得心应手、游刃有余的处理工作中遇到的一切。看到客户满怀希望而来、满载满意而去的表情和他们因为我的一句耐心的解释和善意的建议而得到意外收获时的喜悦，我的成就感油然而生。

在两个多月的实践中，有太多的细节打动了我，有许多的小事都让我记忆犹新。还记得有一次临近下班，一位老大爷走进了银行，刚准备向我咨询的时候却突然倒了下去，当时我被吓住了，但是在经过一刹那的慌乱之后，我马上拨打了120急救电话，并一路护送将他送到了医院，并及时帮助他联系到他的家人才在晚上拖着疲惫的身体回到家。原来，那位老大爷是心脏病突然发作，如果不及时送医就会有生命危险，我的当机立断为挽救他的生命起到了重要的作用。当老人的亲属带着锦旗和感谢信来到我们银行的时候，我从他们感激地目光和领导同事赞许的眼神中收获了无法比拟的满足感和成就感。

很快，两个月的大堂接待实习期就快结束，因为在工作之余自己不懈的努力和利用工作间隙认真向从事柜面服务的老员工学习，我即将结束自己的大堂接待工作，成为一名柜面服务人员。如果说刚刚进入**银行的时候，我对自己将要从事的工作的理解是片面而肤浅的，那么如今，我的工作经历让我的体会已经真切而全面，那就是“以服务树形象，以奉献促发展”。古人云：路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。我深信，我们***银行将以科学完善的管理机制、优秀的企业文化、全新的高收益产品、优质的贴心服务成为大浪淘沙般的金融市场的胜利者！我也将以自己的最专业、最高效、最真诚的服务树立银行的正面形象，实现自己的人生价值！谢谢大家！

演讲银行服务的有哪些篇六

尊敬的各位评委、领导、同事：

大家好！我叫***，首先要感谢领导和同事对我的信任，使我有机会在这里演讲。在这个充满生机和活力，挑战和希望并存的伟大时代，我觉得作为一名*行人，忠诚、奉献、务实和向上是我的人生目标，实现自我、超越自我、实现人生价值是我的毕生追求，而这一切，都需要通过优质服务，以“树*行形象，创优质服务”为宗旨，严于律己，爱岗敬业，任劳任怨，以获得客户的认可与满意来实现。为此，今天我演讲的题目是“青春飞扬扎根支行”。

文明服务是银行服务的灵魂，我是*行的一名会计，深知用心服务的重要。在金融业竞争激烈，强手林立的今天，要想使自己占有一席之地，优质服务是至关重要的。有人说，如果将银行比作一部高速运转的机器的话，那么我们服务工作就是整部机器的轴心，我们服务的态度关系着银行运作的好与坏。

文明服务，从我做起。“梅花香自苦寒来”，从我参加工作的那一天起，我就深刻地认识到，没有扎实的业务技能做基础，就不能成为一名优秀的银行员工。所以，我不断加强各项基础知识的学习，不懂不会的就向其他员工请教学习。这使我在以后的工作中能够轻松自如，办理起业务来能得心应手，既快又准的办理好每一笔业务。力求在平凡的岗位上不断磨砺自己，兢兢业业，勤勤恳恳。正是因为我对银行事业的热爱，为了把工作干得更好，我一直本着“在平凡岗位干出不平凡业绩”的原始初衷，在工作中牢固树立“以客户为中心”的服务标准，将服务理念和服务意识融入道每一项业务流程，做到热情服务，微笑服务。

就拿今年3月的一天，我正在柜台上班，急急忙忙进来一位五十来岁的大叔，要求为儿子办理存折挂失手续，按我们的正

常手续，办理挂失必须本人亲自到场办理，但大叔说儿子精神时好时坏，去年到天水看过两次，稍有好转现又复发，时常在家大吵大闹，闹的邻居都不得安宁，根本无法前来银行办理手续，现在就等存折上的几万元钱再次去看病，并拿出儿子的病例让我看，看到大叔焦急的表情我先说明我行的制度，劝大叔先回家，我请示领导后给一个答复，随后我马上与分理处主任及合行稽核部做了沟通，并同分理处客户经理去他们邻居家询问、主人家核实后证明老人说的`没错，我马上通知大叔办理了相关代理手续，办完手续看到大叔满意的笑容我也算松了一口气。

文明服务，从我做起。作为一名银行会计，自参加工作以来，我一直本着“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，在自己的岗位上注重每一个细节，工作中努力做到勤动脑、勤动手、勤动腿。为了做到规范服务、热情服务和优质服务，每天我都是以愉快的心情面对每一个人，用微笑来赢得每个人的信赖，做到用心服务。用诚信赢得客户的满意，用服务创造佳绩。

文明服务，从我做起。我只是众多银行员工中普普通通的一员，凭着对*行事业的执着和热情，我们以团结和谐作为主旋律，共同追求，不断交流和沟通，增强凝聚力，共建团结集体，把*行的优质服务带到社会的各个角落。

马活驰骋，人活梦想。人生的意义在于不断丰富自己，拓展自己，追求自我真实的价值。生命的真谛也在于不断追求新的，美的，愉快的东西。在我们开展“全员思想及工作作风大整顿”活动后，在工作中我们努力做到“四个转变”、“四个增强”，不断增强了我们的忧患意识、风险意识、责任意识以及危机意识。作为银行的一名会计，我会保持对这份神圣职业的无比热爱和满腔热血，用心学习每一点知识，用微笑接待每个人，用诚心和热情去对待我的工作，抒写自己无悔的人生！

我们每个*行人都在用心服务，把绿色和生机献给客户，把浓荫和清凉奉献给客户。我们坚持优秀文明与主动营销相结合，为了银行的发展，为了银行灿烂的明天，我们以文明的服务，满意的窗口为目标，把真诚与爱献给每一个客户，做到出满勤，干满点，努力做好领导交给的每一项工作，为*行事业贡献青春。

我的演讲完了，谢谢大家！

演讲银行服务的有哪些篇七

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。

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。

演讲银行服务的有哪些篇八

尊敬的各位领导、各位评委：

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。

演讲银行服务的有哪些篇九

大家xx好，我是营业部的xxx，十分荣幸能站在这里发言。目前，银行业的“服务领先时代”已经到来，银行业的竞争，是一种服务与品牌的竞争。在刚刚过去的一年里，我行高度重视员工优质文明服务的建设，不仅举办了讲座、研讨会，更是把优质服务纳入了员工考核。今天我要讲的就是“优质服务，从‘心’开始”。其实，我们很多员工都知道应该怎么做才是优质服务，关键就在于服务的意识和员工的自觉性。

首先，我想跟大家分享一下，我是如何树立服务意识的。我们很多人都知道银行业是一个服务行业，但是却很少有人把银行柜员和饭店的服务员、卖衣服的导购联系在一起。我想大家都去饭店吃过饭、点过餐，也都遇到过迟迟不上菜、服

务员态度差的时候，碰上这种情况，大家心情都不会好，甚至会训斥服务员。那大家换位思考一下，我们的客户其实就是来接受服务的，不过是承载服务的载体不同。如果客户接受的服务“味道”不对，等待时间太长，心情肯定不会好。

如果再碰上一副臭脸孔，肯定不会满意。其实，在碰到难缠的客户时，我都是把自己想成被我训斥过的服务员，想想如何让自己满意，我也就清楚该怎么做了。

其次，就是如何提高优质服务的自觉性。其实，很多时候，我都是从风险的角度看待服务。可能很多人都不重视服务，但作为银行员工，我们都很重视风险。

我们柜员每做一笔业务，都要考虑服务风险，这种风险不同于操作风险、市场风险等，更多的是我们银行员工自己来承担，是与我们自身密切相关的一种风险。柜员忽视了操作风险，会导致违规操作，会有罚单。同样，我们如果忽视了服务风险，会有客户的不满意评价和投诉，也会减少我们优质服务的考评工资。

所以，大家如果把服务放在风险的高度上，慢慢的，就像办业务的流程一样，成了一种习惯。美国一位著名的银行家曾经说过一句话“钱钞是一样的，不管它从哪家银行取出来，区别在于那些数钱给你的出纳员。”随着我们金融业的发展，银行的市场营销越来越被重视，而营销的关键在于竞争能力。服务品质势必会成为金融机构竞争能力的核心所在！全面提升服务品质是创造无法模仿竞争优势的唯一道路！品牌的塑造在于营销，而银行业的营销在于服务。

演讲银行服务的有哪些篇十

尊敬的各位领导、各位同仁：

我来自**信用社，今天能在这个时刻在这个地方当面向各位

领导作个思想汇报，与同仁们交流思想体会，我感到十分荣幸。在这里我代表我们**联社向提供这次机会的市办领导表示衷心的感谢！

工作一开始就不断有人问我，你为什么选择信用社？是啊，我为什么选择她？其实几个月来我一直在反复问自己相同的问题。我不知道该怎么回答，但我知道咱们的农村信用社深深扎根于广大的农村沃土，致力于农业的发展，成为紧密联系农民的金融纽带。农村信用社不但有辉煌的过去，而且在目前的新农村建设中正发挥着其他任何金融机构都无法比拟的巨大优势和作用，况且咱们**农信系统在全省乃至全国的银行业都是有一定影响的。一方面，作为个人，我们要追求和实现人生的理想和价值，另一方面信用社已经为我们提供了可以大有作为的广阔天地。我为作一名信合人而骄傲，更为作一名**信合人而自豪！我觉得，自己选择了信用社，就像春雨选择了庄稼，蜜蜂选择了花朵。实在地说，这是明智的正确选择！

人是追求向上的，农信社是追求发展的。我选择了她，她会不会选择我？我该怎样做？想来想去，只有一条：爱岗敬业！简单地说，就是要在思想认识上强化“我是信合人”的新理念，在业务水平上体现“我是信合人”的高素质，在日常生活中履行“我是信合人”的严要求，社会交往中树立“我是信合人”的新形象。

那么，怎样在思想上强化“我是信合人”的新理念？我知道农村“信合”这个职业的神圣，知道“信合人”这个称号的光荣，更知道职业和称号后面的意义重大，责无旁贷。前不久参加咱们联社系统的军训，我更加深刻地感受到：只有时刻绷紧思想这根弦，才能把信用社的经来念；只有处处纠正思想上的偏，才能保证信用社的经营安全无风险。作为“三农”的贴心人，只有把农民当成衣食父母，农民才会捧出心来支持咱；只有把顾客当上帝，顾客才会把钱拿出来交给咱。其实思想上的保持并不难，我们在吃饭时想想碗里的饭是谁

给的，这舒适的生活是谁保障的，离开信用社我们的这一切还能不能实现？进而在每月领工资的时候再想想自己这个月有没有好好干，又做出了多少贡献？等等。这样不断地反思，我们就能不断地坚守为信用合作事业奋力拼搏的信念！

怎样在业务水平上体现“我是信合人”的高素质？我们的服务对象主体是广大农民，正因为他们在总体上文化素质较低，更需要我们有更高的业务水准、更实的工作作风、更细的工作步骤，更大的工作气力为他们提供更周到的服务。我们不能满足于能提供服务，而要求自己能提供更高层次的服务。我们要不断地熟悉新业务、新制度、新办法，不断学习，充实自己，熟悉经济，熟练地掌握各项专业知识的和业务流程，在实际工作中学习成长，真正成为行家里手。业务水平高了，农民都称赞，咱们有笑脸，谁的生活都美满。

那么怎样在日常生活中履行“我是信合人”的严要求呢？“信合人”不是说的，是要做出来给人看的，是要表现出来能够示范的。“信合人”这个词背后凝结了很多的严要求、高标准，渗透在我们工作和生活的方方面面。平时我们要养成好的工作和生活习惯，让习惯把我们带向明天；我们要学会善待时间，要让宝贵的时间转化为金钱；我们要学会适应挑战，在能在挑战中不断向前；我们要能踏实苦干，在苦干中创造工作的亮点；我们要能从小事做起，让小事成为大事的起点；我们更要学会拒腐防变，能够迈得过金钱、荣辱和人情关；我们也要善于思考，学会思辨，尽量对工作有关的事都能作出自己独立的判断。

怎样在社会交往中树立“我是信合人”的新形象呢？信合工作需要我们跟社会上不同的人打交道，需要我们在不同的场合宣传我们的金融服务产品，在不同的谈话中传递我们的信合精神，在不同的迎来送往中传播我们的信合理念。在农民眼中，我们就是他们的致富后盾；在工商户眼中，我们就是他们的“加油站”；在机关干部眼中，我们就是经济建设的生力军。我们每个人的一举一动都时时处处关切着咱信合的社会

形象。所以我们要和他们多联系，常沟通，处处展现一个信合人的新面貌；要向他们勤学习，建立关系，时时折射咱们信合企业的新理念。总之一句，我们的人到哪，信用社的影子就随到哪。

各位领导，各位同仁，可以说在目前的市场竞争和体制改革中，我们的工作还只是刚起步，咱农村信用社的阶段性发展也只是刚开局。我相信，我们一旦以信念和行动选择了信用社，信用社就会对我们张开拥抱的双臂，提供广阔的天地，全力再造一个全新的我和你。让我们携起手来共同地流汗出力，为我们共同的信合事业再开新局！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)