

最新银行业奋斗的演讲稿(实用8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。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？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，我们一起来看一看吧。

银行业奋斗的演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好！

我是工行的一名普通员工，和所有的女孩一样，孩提时都拥有一个美丽的梦想，希望自己能在工作生涯上有所成就。长大后，我选择了在银行工作，几年来，一本本点钞纸由新变旧，凝聚着我的汗水与心血；一串串数字的记录，描绘着我一天天平凡的日子，我时刻用微笑去面对、用宽容去解读、用执着谱写属于自己平凡而灿烂的青春！

人生风雨路，知识伴我行。为了提高自己的人生才华、丰富自己的知识内涵，工作之余，我充分利用业余时间学习金融方面的知识，以便针对每一位客户而制定不同的服务计划，力求做到最好。在日常的实际工作中，并不是想象的那么轻松，个人的一言一行都代表着工行的形象，我总是让委屈的泪水流在心里，把真诚的微笑先给客户。

我一直从事前台的工作，每天都会面对许多不同类型的客户，给每位客户提供合适的优质的服务就是我每天的任务。形形色色的人与形形色色的事丰富了我的人生，我把他们看做是我最大的财富。

记得有一次，一位客户到我柜台存2万块钱，我在清点时发现

有一张假币，在会同营业经理仔细检查后向客户解释说：这是一张假币，对不起，按照人民银行的规定我们要没收。客户顿时火冒三丈：你凭什么没收，这钱是我从银行取的。当看到我加盖假币章时，他的情绪更加激动了，开始在柜台外大骂银行，同时引来办业务的十多为客户的围观，为平息他的怨气，不影响正常业务办理，我耐心的向他讲解有关假币识别的要点，并对他说：您先消消气，我理解您现在的心情，这一百块钱搁谁身上都不好受，也请您理解这是我们的工作，既然事情发生了咱就得想办法杜绝它的再次发生不是吗？客户的态度开始缓和了，主动要我给他讲解假币的特点。他真诚、朴实的话语感动着我，我耐心的向他介绍应该怎样识别真假人民币，同时也给围观的客户上了一堂生动的反假币知识课。正是在心与心的交流中，我们奉上了我们真诚的服务同时也赢得了客户的尊重。

在多年的工作中我渐渐的明白了在小事、在细微之处用“心”去服务才能赢得客户这一道理。例如：根据老年客户反应慢、手脚慢的特点，接待时应特别亲切，办理业务时要耐心，做到有问必答、百问不厌，业务办理完毕后记得叮嘱一声：把东西收好，慢慢走！再有根据中年客户普遍文化水平高，往往想问又不好意思问的特点，就要用简明扼要的话主动向他们讲明，提高工作效率，办理完业务时可以递上一些宣传资料并欢迎他们在次来办理业务。

第三就是年轻的客户了，他们的特点是吸收新生事物的能力强，电子银行、理财产品、基金、股票、黄金等等都想涉足，我们可以根据每位客户的特点来制定相应的理财计划，与他们拉近距离以朋友相待，利用他们的影响力吸引来更多的客户。

其实面对客户，一个会心的微笑，一句暖人的问候，一个真诚的祝福，是平凡之中的平凡小事，但却仿佛三冬送暖，如沐春风。平时的工作中有许多感人的点滴，我们每个人都在自己的舞台上默默的演绎着、耕耘着、无怨无悔的服务与付

出着。每天从接待第一位顾客到送做最后一位顾客，工作的每一个环节都以统一、详细、明确的标准来要求自己，做到接待客户有礼、有节、有度，处理业务规范、快速、准确，让客户感到和谐、友爱和温馨，因为我们懂得，自己的行为代表着工行的形象，没有客户就没有我行业务的发展，培养良好的职业道德，提供优质全面的服务，在本职岗位上奉献一份光和热，自觉维护我行的形象和荣誉，是我们每位员工的职责。

世界因为理解才携起爱的手，人们因为理解才心心相通。的确，在这三尺柜台，没有t形台上的霓裳倩影，也没有明星的追捧人气，但我依然乐在其中：每当看到柜台前流着汗的农民，露出真挚信任的目光时；每当有挑剔的客户办好业务，真心实意的道一声“谢谢”时；每当看到步履蹒跚的老人，接过存单高兴的样子时；每当碰到那似曾相识的面容，投以热情的问候时，我的心就感到无限宽慰。给每位客户提供最合适的服务是我无限的追求，我要让我的梦想在这看似平凡的岗位上飞翔！

银行业奋斗的演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好！

胶南支行的先进经验，我们以前也学过，但从没有象今天这样激动过，他们敬业奉献精神很值得我们很好地学习。胶南支行把一个地处经济不十分发达地区，外部经济环境没有什么优势，内部设施又很平常，甚至简陋的县支行建设成“作风硬，业务精，治理严，效益好”的“旗帜行”。这与他们一班人团结奋进，不懈追求；严格治理，狠抓贷款的治理与营销；重视和善于做好思想政治工作是分不开的。胶南支行的这些业绩、成效，我们认为这是全行员工的一种一心敬业，行兴我荣的精神。

胶南支行141名员工，他们所做出的成绩朴实无华，用他们殷勤的汗水，浇灌出了一朵硕丽的花。连续16年无案件，无差错，无安全责任事故，16年超额完成利润计划，连续6年新增贷款未发生风险，10年收息完成计划达到94，这些辉煌业绩，充分体现了一种精神，即，爱行如家，行兴我荣。胶南行在信贷人员中强化的“三个意识”很值得我们学习。风险防范，这是我们常提的话题，也是我们银行工作的“三性”目标和原则。若要盈利就必须无风险。形成风险，也无盈利可谈，然而胶南行在抓风险防范上确实做出了榜样。贷前调查，贷中审查，贷后检查，决不走过场，使之风险降到最低限。贷款营销，对当前激烈的市场竞争，胶南支行几年前就熟悉到了这点，率先将营销策略引进信贷工作中，转变经营观念，营销优质客户，为其注入资金，扩大经营，增加银行效益，增强工作创新意识。

对已形成的风险贷款，通过社会上各职能部门及关系，进行大胆清收，抓住时机，研究对策，将贷款的风险降低，提高资产质量。多年来胶南行之所以有这么好的工作成绩，要害是靠了有一个过硬的领导班子和能打善战的信贷队伍，以行为家的全体员工。爱行敬业，无私奉献的精神是我们学习的榜样和楷模。他是我行的希望所在，以行为家，行兴我荣。通过学习胶南行的光进事迹，我们感慨彼深，全科人员决心要务实，建立健全严格的信贷制度，进一步完善工效考核，调动信贷员的工作积极性和创造性，为做好信贷工作打下良好的基础。

1、组织信贷员对现有企业贷款存量逐户进行朴查

按《贷款通则》及上级行规定，搞好悬空企业贷款和信贷退出企业两个排队。定出目标措施，完善考核责任制，把几个重点企业予以盘活转化。

2、建立和完善不良贷款猜测，监控机制，密切关注企业转制情况，做到风险早防范、早识别、早转化。

进一步加大贷款营销力度，增加优质贷款占比对以前营销的大户继续保持稳步增贷。同时要增强服务，增强竞争意识，积极支持和培植经营效益高，信誉状况好，存款稳定发展前景好的优质客户；积极支持国家基础产业，支柱产业，高新技术产业以及一些垄断行业的合理资金需求。为我行的长远经营发展打下坚实的基础。

3、努力组织对公存款、使之稳定增长

(1) 继续做好存款大户工作，进行优质服务，更加进一步完善客户经理制度，对其服务要求再上一个新台阶。确保存款稳定增长。

(2) 抓好有贷户的销售收入归行率的考核，科虽定期检查，不定期进行抽查，确保归行率不低于贷款占比。

(3) 积极寻找新存源，开辟新存款增长点，加大对信贷员无贷户和新开户存款考核，落实目标。

(4) 继续做好国际结算业务和票据现业务要加大我行国际结算量，对我行信贷有关联的企业有国际结算的，要想方设法地纳入我行结算，对各信贷员进行认真考核。对票据贴现应到市场中去争拉，对找上门的客户，不管金额大小，都应热情对待，使之我行各种业务在市场中占一定份额。要做好新形势下信贷队伍建设，使之成为一支能打善战的队伍，提高信贷员的职业道德素质和业务素质，加强治理，确保各项工作目标的圆满完成。

银行业奋斗的演讲稿篇三

□

大家好！

大家还记得航天英雄杨利伟载着全

中国

人的梦想，经过21小时23分、60万公里的太空之旅后，安全到达地面的那一刻吗？就在那一刻，梦想变成了现实，神话不再是神话。我想你们和我一样，曾为那一刻热血沸腾，曾为那一刻欢呼雀跃，曾为那一刻奔走相告！朋友们，那激动人心的一刻的到来，是

中国

人民勇于创新、不断创新的结晶！一个不断创新的民族才是一个成功的民族，同样一个不断创新的人才是一个成功的人，生命因创新而精彩！

的互联。在当时，互联对于美国等发达国家来说也是刚刚起步，甚至连比尔盖茨都反对互联，在

中国

更不用说了，绝大多数的人根本不知道它是个什么东西。所以，当他召集了二十四个朋友就此事进行表决的时候，有二十三个人反对，认为互联这东西根本实现不了。他却认定互联将改变人类生活的方方面面，坚信自己的理想一定能够实现，毅然决然的走上了

创业

之路。但困难可想而知，没有资金，没有人力，他甚至被人讥笑为骗子。

《亚洲华尔街日报》总编曾这样描述马云他们

创业

初期的`工作环境，没日没夜地工作，地上有一个睡袋，谁累了就钻进去睡一会儿。但是，崇尚武侠

精神

的马云具有非凡的勇气和毅力，用他手中的利剑披荆斩棘，开辟出了一条通过成功之巅的康庄大道，最终笑傲江湖，成为一位绝世高手，抒写了商界的一段神话！每个人都想让自己的生命更加精彩，却常常陷入困境和迷茫，但只要拥有激情和梦想，坚持不懈的创新，总有一扇门为你打开着那就是成功之门！

最后送

给大家

一副对联：有创新，事业成，不成也成；没创新，事业败，不败也败。横批：创新决定成败。

银行业奋斗的演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好！

敬业是奉献的基础，乐业是奉献的前提，勤业是奉献的根本，而青春则是激情奉献的绚丽舞台！作为年轻一代的央行行员，我感到无比的自豪，因为在我的周围、在我们人行系统，一个个鲜活的事例和榜样激励和促进着我的成长，他们敬业爱岗，开拓创新，无私奉献，用自己的实际行动谱写着一曲曲动人的青春奉献之歌。为了报表的及时上报，他们牺牲了多少个节假日；为了调研工作的准确详实，他们白天下企业走访，晚上挑灯夜战，写出了一篇篇精彩的文章；为了国家金库的安全，他们日夜守卫，丝毫不敢有半点的懈怠；为了新系统的正

常运行，下班时间已过很久，依然是他们忙碌不知疲倦的身影。有人累倒在工作岗位上，有人带病坚持工作，有人父母病重尽孝不能，有人孩子年幼无暇照顾……正是因为有了他们无私的奉献，才有了央行辉煌的成绩，才有了央行蒸蒸日上、不断发展！即使用尽所有的加减乘除，也算不尽他们所做的奉献；即使吟遍所有的诗词歌赋，也颂不完他们的敬业之歌！朋友们，在金融事业和央行工作中，让我们擎起“青春”的火炬，吹响“激情”的号角，高举“奉献”的旗帜，在金融改革大潮中，劈波斩浪，勇往直前，共创央行事业灿烂辉煌的明天！谢谢大家。

银行业奋斗的演讲稿篇五

尊敬的各位领导，各位评委，朋友们：

大家好！我是来自xx分行xx部门的xxx。我今天演讲的题目是：把梦想融入事业的辉煌。

谁不曾有梦想，谁不渴望生命的光环会更加璀璨；谁不曾有激情，谁不期待着能够到达事业的最巅峰；谁不曾有信仰，谁不心甘情愿以心血和汗水创造壮丽的辉煌？！在追求神圣使命的道路上，每个人都怀揣理想、担负责任，一次次战胜艰难险阻、一次次迎来风雨后的温暖阳光！华夏银行，是一方培育梦想、浇灌梦想、成就梦想、激扬梦想的沃土，她为每一名员工提供了展示才干、实现抱负的土壤，在这块美丽的园地里，我们即使只做一朵花、只做一棵草，也感到无比的光荣和骄傲。

时光漫漶，岁月穿梭，过去了日子总是显得如此珍贵。在过去的十多年里，华夏银行xx支行走过了一段壮丽而不平凡的创业、创新、创意之路。为了使客户感受到心贴心的服务，支行开展了一系列优质文明服务活动，以一个个真诚的微笑、一声声亲切的问候、一次次令客户满意的回访，赢得了广大客户的拥戴和忠诚。当客户选择华行的时候，是我们最开心

的时候；当客户将赞美之词送给我们的时候，我们的内心充满了灿烂；即便是客户一个首肯的眼神，也同样令我们感动。的确，“于无声处听惊雷”，人间大爱的传递，往往不需要语言，一个眼神足够了。

鼓点声声，战旗猎猎，金融市场已经进入了理性竞争的时代。华行与其他大型国际、国内银行相比，显然不能靠拼政策、拼实力、拼资源，我们所能够依靠的，只能是创新经营、优质服务、特色文化、个性对接，这似乎才是华行的立足点和制胜点。正因为这样，我们更重视客户的需求，更重视市场的变动，更注重资本的安全，更追求个性化、多样化、灵活化的经营策略。正所谓“船小好调头”，华行在群雄林立中，却始终能够一枝独秀、独树一帜，这也我们的战略转型是分不开的。

构建和谐，倡导文明，华行在强劲的发展势头中始终不忘社会责任，体现了一个金融企业的高瞻远瞩与社会担当。多少年了，华行始终坚持把员工队伍建设放在第一位，始终进行着坚持不懈的渗透式教育，作为“华行人”，不论在班内，还是在班外，都只能是“华行人”，而不能频繁的转换角色。这样的理念与追求，使“华行人”的人格始终保持着纯净与统一，不知不觉中，每个人都成为了华行的一张“名片”，每个人的一言一行，都在为华行做着无声的宣传。试想，如果每一个企业、每一个单位，都能够如此要求员工，那么我们的社会，将会变得怎样的繁花似锦、鸟语花香。一个有抱负的企业，必定造就有抱负的员工；一个拥有着团结奋进员工队伍的企业，必定能够走得远、攀得高，成为同业竞争的佼佼者。

把梦想融入事业的辉煌！我常常想，我们是幸运的，因为我们是华行的一员，并且正在为华行做出着属于自己的努力。在这个充满活力、充满希望的花园里，我们每一名员工都能够找到开放的地方。只要心中有梦想、有激情，我们就一定能够在事业的辉煌中找准人生的定位、实现生命的价值。朋友

们，为了人生不虚度，让我们共同努力吧！

我的演讲结束，谢谢大家。

银行业奋斗的演讲稿篇六

前段时间，针对我们这些试用期和新转正不久的员工，总社进行了一次简单但却非常有意义的考评，我的测试成绩很不理想。这几天，我想了很多，为什么我的成绩那么尽如人意呢？是自己太笨，还是我不用心学习？后来，我发现自己理论素养太欠缺了，也没有积极认真的向各位老师学习、求教经验，对助贷社的思想、理念的理解还有很大差距。针对这些问题，我正努力做起，从以下几个方面做起：

俗话说得好，“活到老，学到老”！学习是一个终身不断的过程，作为年轻人，我应该加强学习基础金融理论知识，加强对信贷资料的理解，活学活用，把自己学到的理论贯彻到实际的工作中去，在实践中得到更大进步，从而树立良好的个人形象和单位形象！

一个人的专业素质，决定了一个人在这个岗位上能否真正的胜任这份工作！态度决定高度，优秀的服务态度换来优秀的业务技能，优秀的业务技能外化为优秀的服务水准，贷款管理质量才能不断提高！我们做的是小额信贷，需要付出大量的精力经营这些零碎的资产，“人勤地不懒”，做贷款就像种庄稼，不仅要掌握种植技巧，管理更要上去，否则，我们怎样指望良好的收成呢？我相信，天道酬勤，我相信，成功属于勤奋的人！我正与其他同事一道，利用每一分每一秒可利用的时间，做好沟通交流，不断的学习，不断的进步，不断的去求索，做好管好每一笔贷款！

在工作中的能力如何，跟一个人的专业水平有很大关系，只有提高自身的专业水平，才能更好的完成领导交给的任务，把工作做好，让群众满意。

作为一名信贷员要与每位同事有良好的交流和沟通氛围，这样才能更好的跟各位同事展开工作，助贷社有良好的环境和工作氛围，让我深深感受到了同事们为了助贷社的明天而奋斗和实现他们在助贷社的目标而努力的工作。

我深深地认识到，我正和同事们一道，在为家乡的老百姓做一些实实在在的好事，为小额信贷事业的不断壮大贡献智慧才能，并为之继续更多的努力！我会严格要求自己，早日顺利完成从一个学生向社会工作者角色的转变，接受更大的挑战，超越自我。我一定会干好工作，不让大家失望，期待你们的批评、监督和支持！

银行业奋斗的演讲稿篇七

人的青春是美丽而短暂的，作为一位新时代的金融工作者，我一直都在深思：应该怎样让我们的青春度过的无悔无怨？入行xx年以来，凭着对工商银行事业的满腔热忱、执着追求，我兢兢业业、勤勤恳恳、敬业爱岗，10几年如一日在平凡的岗位上努力和勤奋地做得不平凡。

从xx年入行，我一直在小榄支行营业部从事对公会计结算工作，先后在前台接柜记账、电子联行、大同城票据交换、主机房管理、国际业务等岗位工作。为了练就一手过硬的基本技能，我反复强记会计交易码、练习翻打传票；为了加强理论知识的学习，我自学了《支付结算办法》、《会计结算制度汇编》、《票据法》等相关会计结算书籍，还认真学习国家最新的金融工作方针政策、我行的相关规章制度；娴熟的技能 and 扎实的理论知识，让我工作起来得心应手，为我支行20xx多个单位结算户提供快速、准确的服务；多个岗位的工作使我积累了丰富经验，我成为了对公会计结算业务的骨干和典范。

作为一个会计工作者，除了快速准确进行账务处理以外，我还本着“热情、礼貌、快捷”的服务承诺，对每一个客户的

询问都能耐心解释、有问必答、贴心服务，真诚、周到的服务使我跟客户建立了良好的关系。我对这些平时培养的潜在客户展开了营销攻势，向他们详细的介绍了我行的电话银行、网上银行等最新金融产品，并不惜在班后时间亲自上门解答疑难问题，功夫不负苦心人，今年我成功营销了企业网上银行20户，电话银行30户，待发工资10户，待发工资户月交易量上1000万，为我行创下了可观的中间业务收入。

自改革开放以来，全国的面貌发生了翻天覆地的变化，小榄优越的投资环境吸引了大批的港澳台及外国投资者，敏锐的视觉和积极的思考，让我认识到大量的新企业将要诞生，如何让更多的企业到我行开户以带动我行存款和结算量？为此我出谋献策，向领导提建议，在领导的带领下有的放矢的展开了外勤攻关，组织了银企联欢会，向企业介绍我行结算、资金等优势，这系列的工作没有白做，如雨后春笋般成立的企业一个个来到了我行开户。

为稳住客户，稳住存款，支行采取了客户定人跟进服务制，考虑到我多年丰富的工作经验和较宽的人际关系，支行领导把一批大客户分配了给我跟进。政府各部门、财政所是我支行营业部的系统大户，我每天坚持对其业务需求及资金流向的跟进，为其提供了一对一的贴身化服务，不但稳住了存款，还保持了良好合作关系，为我行的一些本地业务拓展提供了便利和优势。

现在我从事会计报表编制岗，在今年账务上收之后，工作量明显的加大，每天超过7点下班是家常便饭，每月的1号都要加班做报表，每年的“元旦“、“五一“、“国庆“，是大部分人的三个法定的节假日，是人们亲人团聚、情人团圆、共享天伦的日子，而在这黄金周的第一天，我依然坚守岗位，认真的完成全支行的报表编制。在报表岗以来我没有真正的完整地度过一个“元旦“、“五一“、“国庆“，也从没享受到加班待遇，但是我没有任何一句怨言，因为这就是我的工作，我深知我所负责的报表的准确性和纪实性直接影响到

全支行甚至全分行的经营效益的统计，我考虑的是如何及时、准确地完成报表，为领导和上级部门决策提供会计信息。

从年仅18岁入行到现在，我一直把工行当我家，我是多么期盼看到自己的家园更加美丽更加辉煌。我无数次在心底深情的说：工行，我爱你，我愿意为你在我平凡的岗位上奉献我的青春和热血！

银行业奋斗的演讲稿篇八

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！