

最新银行员工成长的故事演讲稿 爱心故事演讲稿总有适合(实用5篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。那么你知道演讲稿如何写吗？下面是小编为大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行员工成长的故事演讲稿篇一

大家好！

后来我看了一个《爱心易拉罐》的故事，从中大受启发。这个故事是讲小猪因为家里没钱，所以不能上学了。老师号召同学们一起来收集易拉罐，用回收易拉罐换来的钱来给小猪交学费，使小猪重新回到了校园。看完这个故事使我懂得，虽然我们年纪小，但是我们同样可以用我们的行动去帮助那些困难的人。只要我们每个人献出一点小小的爱心，这世界就会变成爱的海洋。

从那以后，我就想我平时也可以将生活中随手丢弃的矿泉水瓶、丢弃的废纸等收集起来，用换来的钱去帮助别人，也可以用换来的钱给自己买必要的学习用品，减轻爸爸妈妈的负担。今年暑假我就开始做这件有意义的事情。一次，我和哥哥在江边玩耍，看到一个丢弃在路边的矿泉水瓶，然后我马上把它拣起来，哥哥问我干吗？我说：“一个这样的矿泉水瓶可以收1毛钱，我的拼音本是5毛钱一个，有5个这样的瓶子就可以换回一个本子，你看多好！”哥哥听了我的话，也高兴的和我一起江边捡矿泉水瓶。当时是大热天，我们热得满头大汗，但是收获不少。一数，我们居然捡了10个瓶子，一共换回了1元钱。以后我就经常这样做，每次把这些钱存在一起放在妈妈那里。有一次我看到一个衣裳破烂的老人在地上捡东西吃，我便把我积累的那4块钱全给了他，想着他可以拿我

的钱去买面包吃，我心里别提有多高兴了。

银行员工成长的故事演讲稿篇二

大家好！

我来自城关一小，是一名六年级的学生。今天，很高兴能在台上参加这次演讲。也许你很想知道我在这里要为大家讲些什么。是的，我站在这里，就想跟大家分享爱的力量。好吧，不再跟大家绕圈子了，我为大家演讲的题目是《爱，能创造精彩的世界》。

有位教育专家讲过这样一个故事。说给你两个一样的香蕉，你每天对一个香蕉微笑，以爱心去对待它，而对另一个香蕉大加责骂，恨它。几天后，意想不到的事情就会发生了，给爱的那个香蕉越来越好看了，给恨的那个香蕉却满身变黑。爱和恨真有这样的魔力吗？各位如果觉得奇怪，就回去试试吧。

在20xx年5月12日，这个刻骨铭心的日子，汶川发生了八级大地震，使当地人民的生命和财产受到巨大损失。我们全校师生纷纷献出自己的一份爱心，让受灾的人们早日从地震的阴影中走出来；有了爱，使我们祖国大家庭变得如此温暖。当得知我校六年级的一个大姐姐患了一种难治的疾病时，我们也为大姐姐献出爱心，希望大姐姐尽快从病魔中走出来。是啊，爱，能创造精彩的世界。就算你家财万贯，事业有成，却不愿为一些需要帮助的人送去关爱，这样的人活着有什么意思。那你拥有这世上最美好的东西——爱吗？帮助别人是快乐的，我们的世界需要爱，有爱这世界不再冷漠，人们不再孤单。

每个人心中都有爱的种子，每个人都可以将它们播撒出去，不需要惊天动地。帮助父母做做家务，给同学一点点帮助，拾起身边的一片纸屑，向身边有困难的人伸出援手，这些我们力所能及的事情，就能将爱撒播出去。

在我们身边，爱常常存在于一点一滴的小事中，父母的一句叮咛，同学的一个问候，都是爱的体现；朋友的一点帮助，老师的一些指引，都是爱的光华。有一首歌大家一定不会陌生吧，歌名叫《爱的奉献》，不介意的话就让我们来欣赏一下。（播放《爱的奉献》1分13秒）。是啊，只要人人都献出一点爱，世界将变成美好的人间！

让充满爱心的我们去分享友爱的世界吧！因为有了我们的爱，世界才变得如此精彩！

我的演讲到此结束，谢谢大家！

银行员工成长的故事演讲稿篇三

尊敬的各位领导，各位同事，上午好！

四大国有商业银行中，唯有我们农行的网点是遍布城乡，我们的布局最广，我们的客户规模最大，这是我们的优势。但是，我们并没有充分利用好我们的优势，我们的客户质量参差不齐，我们的高品质客户相对较少，当然，这也跟我们农行之前的一些定位有关，正所谓，千军易得，一将难求。其实对于客户来讲，也是如此。所以，在肩负城乡基本金融服务责任的同时，我们要继续扎实推进业务经营转型，姓农而不唯农，提升品牌价值含金量，提高经营品质，塑造高品质新形象，去吸引培养优质的客户，利用最少的资源去创造最大的价值。

提升经营品质，并不是一个一蹴而就的事情，是要多方面共同努力才能达到目的的，而作为一个农行一线柜员来讲，在其位谋其职，我认为，提升经营品质，最直接，最有效的办法，从我们的服务做起。

我们的服务，是带给客户对于农行最直观的印象，如果我们的服务质量不行，那么提升经营品质只是空谈。那么，我们

该如何提高自己的服务质量呢?喊破嗓子不如甩开膀子,我想应该从以下几个方面着手。

第二,提升服务质量,必须提高我们的形象。我们的形象就代表着我们农行的形象,这里除了基本的服装,礼仪要做好之外,最主要的还是我们的微笑服务,这事说简单也简单,说难也难。说它容易,因为微笑并不需要成本,只需要嘴角上扬就好,露出两颗门牙就好,说它难,是因为有时候我们的微笑过于职业,并不真诚,我相信,真正能做到做好微笑服务的柜员,肯定都是心里把客户放在第一位的柜员。

第三,提升服务质量,必须提高我们的业务素质。提升业务素质,首先自己要去极主动去学习,在自己的岗位上做最好的自己。记得刚入行实习的时候,我除了帮助大堂经理引导分流客户、维护大堂秩序外,每天最兴奋就是能坐在师傅们旁边学习系统业务操作,那时自己私下打印了一些资料,把行里发的交易码手册拿在手中,有空就翻来看看,遇到不懂得就现场问,就这样,入职后自己坐上柜台竟然很快就能熟练操作对私、对公基本业务,我自己准备了一个笔记本,每次碰到较为复杂的业务,学习了一遍后就马上记下来,不仅仅只是简单死记硬背交易码,还要自己琢磨为什么要这么做,记住业务之间的逻辑关系,重点业务操作流程,没事的时候就拿出来研究一下,从而在工作中能快速解决客户的问题,得到同事和客户的认可。办业务开始游刃有余的时候,我就开始学着营销产品了。首先,了解我们的产品优势在哪里,自己把能够开的产品都办了先自己体验了一遍,其实不是我们农行的产品不好,只是我们不够了解,然后平时从老师傅那里学习了一些营销的技巧。就这样,首先自己理解了解我们的产品,把我们的产品研究透彻,然后用最朴实最适合基层的营销手段去推销我们的产品,就能做到事半功倍,水到渠成。不积跬步,无以至千里,不积小流,无以成江海,我们只有这样慢慢的积累,积极主动的去学习,踏踏实实做好本职工作,我们的业务素质才能得到提高,服务质量也才能自然而然的更上一层楼。

第四，提升服务质量，不仅仅只在柜台。随着电子业务的不断普及，许多日常的基本业务客户在家里利用电脑手机就能够轻松完成，但由于其业务可以脱离柜台，却也拉远了我们与客户之间物理角度上的距离，减少了我们与客户直接沟通，增进感情的机会。当客户有产品需求的时候，有可能做出随机的选择，到他行去办理业务，导致了客户的流失，因为，物理上的距离虽然被拉开了，所以我们与客户之间心与心的距离更不能被拉开，我们要加强离柜客户的维护，利用cef系统通过短信给客户发送节日问候、生日祝福等，客户会记得那些特殊时刻我们农行在关心他。对重要客户分人分层维护，时常主动联系，节日登门拜访，他们会把农行当成长久的朋友。

相信只要我们踏踏实实的做好以上几点，我们的服务质量就一定能得到进一步的提高。我们的经营品质，也会得到提高。

时间过的很快，仿佛年初“春天行动”时候大家一起奋斗的场景还历历在目，眨眼间已经入行半年，回首过去的这半年，是忙碌的半年，是充实的半年，更是成长的半年，我相信经过春天行动洗礼的我必将以更加昂扬的精神面貌去迎接新一轮的挑战，为进一步提升我行的经营品质，维护好农行形象，贡献出自己的那一份力量。

谢谢大家。

银行员工成长的故事演讲稿篇四

爱心是天上的星星，闪闪发光；爱心是彩虹，永远最漂亮；爱心是快乐，能助人为乐；爱心是太阳，照亮了全世界。怎么作爱心故事演讲稿范文？下面是本站小编整理的爱心故事演讲稿范文，欢迎阅读。

尊敬的老师们、亲爱的同学们：

大家好！

后来我看了一个《爱心易拉罐》的故事，从中大受启发。这个故事是讲小猪因为家里没钱，所以不能上学了。老师号召同学们一起来收集易拉罐，用回收易拉罐换来的钱来给小猪交学费，使小猪重新回到了校园。看完这个故事使我懂得，虽然我们年纪小，但是我们同样可以用我们的行动去帮助那些困难的人。只要我们每个人献出一点小小的爱心，这世界就会变成爱的海洋。

从那以后，我就想我平时也可以将生活中随手丢弃的矿泉水瓶、丢弃的废纸等收集起来，用换来的钱去帮助别人，也可以用换来的钱给自己买必要的学习用品，减轻爸爸妈妈的负担。今年暑假我就开始做这件有意义的事情。一次，我和哥哥在江边玩耍，看到一个丢弃在路边的矿泉水瓶，然后我马上把它拣起来，哥哥问我干吗？我说：“一个这样的矿泉水瓶可以收1毛钱，我的拼音本是5毛钱一个，有5个这样的瓶子就可以换回一个本子，你看多好！”哥哥听了我的话，也高兴的和我一起江边捡矿泉水瓶。当时是大热天，我们热得满头大汗，但是收获不少。一数，我们居然捡了10个瓶子，一共换回了1元钱。以后我就经常这样做，每次把这些钱存在一起放在妈妈那里。有一次我看到一个衣裳破烂的老人在地上捡东西吃，我便把我积累的那4块钱全给了他，想着他可以拿我的钱去买面包吃，我心里别提有多高兴了。

尊敬的老师们、亲爱的同学们：

大家好！

我来自城关一小，是一名六年级的学生。今天，很高兴能在台上参加这次演讲。也许你很想知道我在这里要为大家讲些什么。是的，我站在这里，就想跟大家分享爱的力量。好吧，不再跟大家绕圈子了，我为大家演讲的题目是《爱，能创造精彩的世界》。

有位教育专家讲过这样一个故事。说给你两个一样的香蕉，你每天对一个香蕉微笑，以爱心去对待它，而对另一个香蕉大加责骂，恨它。几天后，意想不到的事情就会发生了，给爱的那个香蕉越来越好看了，给恨的那个香蕉却满身变黑。爱和恨真有这样的魔力吗？各位如果觉得奇怪，就回去试试吧。

在20xx年5月12日，这个刻骨铭心的日子，汶川发生了八级大地震，使当地人民的生命和财产受到巨大损失。我们全校师生纷纷献出自己的一份爱心，让受灾的人们早日从地震的阴影中走出来；有了爱，使我们祖国大家庭变得如此温暖。当得知我校六年级的一个大姐姐患了一种难治的疾病时，我们也为大姐姐献出爱心，希望大姐姐尽快从病魔中走出来。是啊，爱，能创造精彩的世界。就算你家财万贯，事业有成，却不愿为一些需要帮助的人送去关爱，这样的人活着有什么意思。那你拥有这世上最美好的东西——爱吗？帮助别人是快乐的，我们的世界需要爱，有爱这世界不再冷漠，人们不再孤单。

每个人心中都有爱的种子，每个人都可以将它们播撒出去，不需要惊天动地。帮助父母做做家务，给同学一点点帮助，拾起身边的一片纸屑，向身边有困难的人伸出援手，这些我们力所能及的事情，就能将爱撒播出去。

在我们身边，爱常常存在于一点一滴的小事中，父母的一句叮咛，同学的一个问候，都是爱的体现；朋友的一点帮助，老师的一些指引，都是爱的光华。有一首歌大家一定不会陌生吧，歌名叫《爱的奉献》，不介意的话就让我们来欣赏一下。（播放《爱的奉献》1分13秒）。是啊，只要人人都献出一点爱，世界将变成美好的人间！

让充满爱心的我们去分享友爱的世界吧！因为有了我们的爱，世界才变得如此精彩！

我的演讲到此结束，谢谢大家！

尊敬的老师们、亲爱的同学们：

大家好！

我是六(2)班的李芳芳，今天我要演讲的主题是“爱心”。同学们，请慢慢地闭上你们美丽的眼睛，慢慢地闭上,,,,,这一刻，你是一个懂事的孩子；这一刻，不管你是谁，你都会好好地听；这一刻，你是一个非常仗义的人；这一刻，你是一个积极向上的人。接下来的时间你一直在听我的声音，排除外界的所有干扰和噪音，你能感觉到，你是在一个全世界最安全的角落，你能感觉到整个世界的平静与安详。

我们常说：“我们的生命历程融进了亲情的每一朵浪花，每一组旋律，每一句叮咛，每一声欢笑，每一个眼神，每一步足印,,,,.”记得父母教导我们时，常说：“我们吃的盐比你们吃的米还多，我们过的桥比你们走的路还长。”岁月总是无声溜走，父母的面庞和两鬓留下了痕迹，许多无价的智慧经验在他们心田积淀。从我们来到这个世上的那一刻起，我们就已经用纯净的心灵来感受父母的言传身教，耳闻目睹种种关于人的行为。当然，父母的教育是最好的榜样，是他们把做人的善良、宽容与对生活的爱，一点点的浸染了我们全部的身心。

放学了，向老师招招手，说上一句“老师再见”，这些都是对老师的感恩之情的表达。所以，只要拥有一颗真诚的心，一颗感恩的心，生活会显现得愈加美好，如同婴儿般安详。

生活需要我们不断地去学会做人，但做人有时候却让我们在生命中永远也读不懂它。成长有如神助，我们只能怀着无尽的感恩之情去继续我们的旅程，把爱心付出。

银行员工成长的故事演讲稿篇五

服务是一门艺术，更是一门技能。要当一名好的柜员，有为客户服务的热情是必须的，但更重要的是要掌握过硬的业务技能和丰富的专业知识。

尊敬的各位领导，各位同事，上午好！

四大国有商业银行中，唯有我们农行的网点是遍布城乡，我们的布局最广，我们的客户规模最大，这是我们的优势。但是，我们并没有充分利用好我们的优势，我们的客户质量参差不齐，我们的高品质客户相对较少，当然，这也跟我们农行之前的一些定位有关，正所谓，千军易得，一将难求。其实对于客户来讲，也是如此。所以，在肩负城乡基本金融服务责任的同时，我们要继续扎实推进业务经营转型，姓农而不唯农，提升品牌价值含金量，提高经营品质，塑造高品质新形象，去吸引培养优质的客户，利用最少的资源去创造最大的价值。

提升经营品质，并不是一个一蹴而就的事情，是要多方面共同努力才能达到目的的，而作为一个农行一线柜员来讲，在其位谋其职，我认为，提升经营品质，最直接，最有效的办法，从我们的服务做起。

我们的服务，是带给客户对于农行最直观的印象，如果我们的服务质量不行，那么提升经营品质只是空谈。那么，我们该如何提高自己的服务质量呢？喊破嗓子不如甩开膀子，我想应该从以下几个方面着手。

第二，提升服务质量，必须提高我们的形象。我们的形象就代表着我们农行的形象，这里除了基本的服装，礼仪要做好之外，最主要的还是我们的微笑服务，这事说简单也简单，说难也难。说它容易，因为微笑并不需要成本，只需要嘴角

上扬就好，露出两颗门牙就好，说它难，是因为有时候我们的微笑过于职业，并不真诚，我相信，真正能做到做好微笑服务的柜员，肯定都是心里把客户放在第一位的柜员。

第三，提升服务质量，必须提高我们的业务素质。提升业务素质，首先自己要去极主动去学习，在自己的岗位上做最好的自己。记得刚入行实习的时候，我除了帮助大堂经理引导分流客户、维护大堂秩序外，每天最兴奋就是能坐在师傅们旁边学习系统业务操作，那时自己私下打印了一些资料，把行里发的交易码手册拿在手中，有空就翻来看看，遇到不懂得就现场问，就这样，入职后自己坐上柜台竟然很快就能熟练操作对私、对公基本业务，我自己准备了一个笔记本，每次碰到较为复杂的业务，学习了一遍后就马上记下来，不仅仅只是简单死记硬背交易码，还要自己琢磨为什么要这么做，记住业务之间的逻辑关系，重点业务操作流程，没事的时候就拿出来研究一下，从而在工作中能快速解决客户的问题，得到同事和客户的认可。办业务开始游刃有余的时候，我就开始学着营销产品了。首先，了解我们的产品优势在哪里，自己把能够开的产品都办了先自己体验了一遍，其实不是我们农行的产品不好，只是我们不够了解，然后平时从老师傅那里学习了一些营销的技巧。就这样，首先自己理解了解我们的产品，把我们的产品研究透彻，然后用最朴实最适合基层的营销手段去推销我们的产品，就能做到事半功倍，水到渠成。不积跬步，无以至千里，不积小流，无以成江海，我们只有这样慢慢的积累，积极主动的去学习，踏踏实实做好本职工作，我们的业务素质才能得到提高，服务质量也才能自然而然的更上一层楼。

第四，提升服务质量，不仅仅只在柜台。随着电子业务的不断普及，许多日常的基本业务客户在家里利用电脑手机就能够轻松完成，但由于其业务可以脱离柜台，却也拉远了我们与客户之间物理角度上的距离，减少了我们与客户直接沟通，增进感情的机会。当客户有产品需求的时候，有可能做出随机的选择，到他行去办理业务，导致了客户的流失，因

为，物理上的距离虽然被拉开了，所以我们要与客户之间心与心的距离更不能被拉开，我们要加强离柜客户的维护，利用cef系统通过短信给客户发送节日问候、生日祝福等，客户会记得那些特殊时刻我们农行在关心他。对重要客户分人分层维护，时常主动联系，节日登门拜访，他们会把农行当成长久的朋友。

相信只要我们踏踏实实的做好以上几点，我们的服务质量就一定能得到进一步的提高。我们的经营品质，也会得到提高。

时间过的很快，仿佛年初“春天行动”时候大家一起奋斗的场景还历历在目，眨眼间已经入行半年，回首过去的这半年，是忙碌的半年，是充实的半年，更是成长的半年，我相信经过春天行动洗礼的我必将以更加昂扬的精神面貌去迎接新一轮的挑战，为进一步提升我行的经营品质，维护好农行形象，贡献出自己的那一份力量。

谢谢大家。

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。

尊敬的各位领导、评委和同事们：大家好！

今天我要演讲的题目是“让服务无止境传送美丽中国的正能量”。当前，中国银行业的“服务领先时代”已经到来，银行业的竞争，是一种服务于信誉的竞争，是一场对柜员综合

素质的选拔赛。优质文明服务是银行员工应具备的基本素质，是打造银行优质品牌，提升银行软实力与核心竞争力的关键，决定着银行的经营效益和长远发展。20xx年是**银行“服务提升年”，以此为契机，总行文明服务提升办在全行广泛开展了文明服务提升培训活动，为响应总行的号召，我支行积极响应配合，支行领导动员全体员工端正服务态度，提高服务水平。通过这次学习及实战演练，全体员工精神面貌焕然一新，工作效率和服务水平明显提高，受到广大客户一致称赞，为**银行赢得了好的声誉！记得在我行召开的服务提升活动启动大会上，郑行长提出的优质服务理念，至今让我记忆犹新。对**银行来说，优质服务理念始终只有一个，那就是“客户无过错，服务无止境”。

我们的服务底线就是“让最低端的客户满意”。当客户对业务存在疑问时，我们会用心去解释清楚；当客户因排队等候时间过长而心情烦躁时，我们会报以歉意的微笑；当年长的客户看不清单据时，我们会及时递上老花镜……这些都是人民路支行细节服务的一个个小片断。人民路支行的员工们早已把客户当成了亲人，把细节服务当成了一种习惯。作为一名银行柜员，每天面对不同的面孔办理不同的业务，不仅要学会微笑，给客户一种宾至如归的亲合力。还要学会忍耐，要真正树立“以客户为中心”的服务理念，站在客户的角度上去想问题，去看问题，学会换位思考和感恩。尤其是当我们遭遇到某些客户的强词夺理，无礼谩骂、甚至在营业厅大吵大闹等令人不解的举动时，如果能尝试以客户的角度来想想：或许是因为他们不了解银行的业务，或许是咨询业务时遭到了工作人员不耐烦的回答，或许是排队等候的时间过长，或许是遇上了什么不开心的事……此时此刻，我们就会明白凡事都是有因有果的。只要我们设身处地为客户想想，试着体谅一下他们的处境，当他们感受到我们的真诚时，误会和怒气自然就会烟消云散。一个平常的日子，正值中午快下班的时间，一位异地客户来到刘会计的柜台办理交警罚款业务，临走时匆忙之中将钱包落在刘会计的柜台外面，当刘会计发现之后，异地客户已离开。

想到这位异地客户身无分文，焦急万分的样子，刘会计利用中午休息时间通过各种渠道，打了几十通电话，终于通过一家北京当地的银行联系到了这位客户，最终将钱包完整的归还给了异地客户，用我们的真诚打动了这位异地顾客。第二天，这位异地顾客早早的就送来了一面拾金不昧的锦旗，并与刘会计合影留念，对我们支行的优质服务表示了高度的赞赏。面对种种情况，人民路支行的工作人员都能严格遵守**银行各项日常规章制度，保持银行工作者应有的职业操守和品德，以诚心和责任心赢得客户的信赖。我们常说，客户是上帝，也许大家会觉得上帝虚幻了一些，离我们远了一些。其实，客户是实实在在的人群，需要的是实实在在的感受，而这些感受就是来自我们所提供的实实在在的服务。一句亲切的称呼，一次周到的服务，都能赢得客户的信赖，服务的重要性已经成为我们**银行生存之本，效益之源，发展之力。优质的服务要持之以恒，有格言曰：播种一种行为，收获一种习惯，播种一种习惯，收获一种性格，播种一种性格，收获一种命运。

伟大的企业在于能够持续长久地经营下去而屹立不倒，而企业的伟大在于能够长期不断的使自己的消费群体满意自己的服务，服务是一种文化，是一种传承，所以，我们要持之以恒地做好每一个细节，形成与客户的亲和力，形成一种良好的内在修养，做强，做大，做久自己。深入开展服务提升活动，是全行的一次重大行动，必将对我行的科学发展产生积极而深远的影响。