

最新银行服务演讲稿收尾语(通用5篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。那么你知道演讲稿如何写吗？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。

银行服务演讲稿收尾语篇一

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。。。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“济宁银行”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：济行，我来了。

既然选择了远方，就该风雨兼程；既然选择了济行，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，代表着济行的形象。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、优秀的济行人，用心服务，用爱经营，让自己的梦想与心爱的济行一起飞翔。

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，才能使我们济行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，并详细向他介绍济行的服务优势和信誉。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济行。那一刻，我既激动又感动，感动的是客户对我们济行的信任和支持，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：济行人。

谢谢大家！

银行服务演讲稿收尾语篇二

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！

银行服务演讲稿收尾语篇三

大家好！

今天，我又有幸来到这里，参加这次银行爱岗敬业演讲比赛，感到非常激动和荣幸，再次给各位领导讲述我的小故事。第

一块表挂在客厅，它快十五分钟，那是因为从我家里到xx农行上班这段距离正好需要十五分钟时间。我看着这块表上班，我每次都能提前到达岗位。可以利用这段时间轻轻松松地作好岗前的一切准备。第二块表在我的卧室，它是北京时间，只有我自己知道自己该按时做些什么。第三块表在我的小休闲室里，房间虽小，但自由的空间很大。我把这块不起眼的小表拨慢了十分钟。下班回家，我最喜欢钻到这间小屋里，看电视、上网、聊天、自娱自乐。有朋友来访，我就把她拽到这间小屋内，朋友要走了，我就说，时间还早呢！说不清自己是一种什么样的心态，我想让朋友多陪我一会。每到这时候，我也总想让时间过得慢一些。生活是美好的！清晨，我推开窗户，太阳从东山冉冉升起，火一样的朝霞托着金红的巨轮，从遥远的山脊上吐露出来，向浅碧的天空上散射出万道光芒。

每当这时，我打好领带，穿上工作服，就强烈地意识到我是一个农行人。作为农行人，我很自豪。常常以骄傲的姿态走在上班的路上。见到朋友，也总是以自信的口气与他们谈天说地，夸耀一番。这不，在我的休闲室里，也就是慢十分钟的空间里，我与朋友又在侃侃而谈。我们谈到了这次赴省城演讲比赛，谈到了xx农行这几年的巨大变化。我们回忆起了1999年农行惨淡经营那阵子，当时亏损高达2045万元，仅有2.7亿元的存款还掺和着6000万元的水份。农行新班子上任后，通过三年多的奋起直追，一举扭转急剧恶化的经营局面，甩掉了多年亏损的帽子。连续四年以新增存款5千万、1亿、2亿、4亿元的翻番速度递增，存款总量由原来的2.7亿元到如今的14.7亿元；年均利润以60%的速度递增，利润额由原来的亏损2千多万元，到去年年底盈利840万元。农行在xx四大行中排行之首。今日的农行人走在xx的大街上，自己都觉得多了一份自信。正是为了赢得这份自信，每个农行人都在尽职尽责。我也不例外，我拨快钟表的时间就与这份责任有关。那是20xx年4月，刚走马上任的行长xx在就职演说中，发出了令全行震聋发聩的誓言：“三年内如果不能改变xx农行的落

后面貌，我一不要职务，二不要党票，三不要工作”，这个誓言也写在了他向市分行立下的军令状上。

“一年打基础，二年上台阶，三年大发展，希望全行员工与我同舟共济，抓紧时间”。刚开始，我们怀疑这位行长是不是在说大话，心想“抓紧时间”对我们这些小卒来说，还不就是按时上班，干好自己的份内事就行。扭不扭亏，增不增盈那是行长的事。自己就是这平平常常的工作，脏兮兮的钞票，抽不完的账卡，循环往复的操作。终于，我亲眼目睹了行里发生的一些事，这给我心灵带来了巨大的震撼。市地税局要向煤矿征收转产资金，这可是各大银行看好必争的大“蛋糕”啊。箭在弦上，分秒必争！要想吃到蛋糕，就必须抢先争取！刚一得到消息，xx行长便不顾身体发高烧，带病亲自赶赴地税局商定此事。此刻，地税局征收转产资金的动员会正在召开，在场的人都为他这种只争朝夕的忘我精神所感动，最终，8000万元的转产资金落户xx农行。xxx一位爱行如家的普通员工，寒冬腊月下大雪，不顾天冷路滑，奔走五十里，争取到了30万元的存款。xx一位农行的年轻人，为了接待一位顾客清点24048元零钱，错过了与最亲的奶奶生死诀别的时间。一件件感人的事迹，重重地触动了我的心，我豁然明白“时间就是效率、时间就是金钱”，“爱行如家、无私奉献”的真正内涵。这一天，我在客厅呆坐着，吃不下饭，行里发生的一幕幕掠过我的眼前，“我为农行添光彩”这不是一句空洞的语言，而是实实在在的奉献。突然，我的目光停在墙上挂的钟表上，突发奇想，我幼稚地拨快了十五分钟，我要和行里的人一起抓紧时间。就这样，我每天能提前到达岗位，弹弹灰、摆摆花、通通风、扫扫地，点点滴滴献真情，分分秒秒抢时间。一次又一次，我和同事们用女性特有的温和细腻、善解人意，用农行员工特有的满腔炽热、无限真诚，让每一位顾客高兴而来，满意而去。有时，面对顾客不讲道理、破口大骂，我也能宽容忍让、笑脸相迎。并告诉我自己要坚强、要忍耐、要理智、要用微笑解怨气，要用温暖化坚冰，要用真诚换人心。但当顾客离去的时候，委屈的泪水往

往难以抑制，夺眶而出，回到家里的小屋，痛痛快快地哭上一场。但后来我想通了。

我行连续二年荣获农总行先进单位称号，撑起这份荣誉的不就是全行员工的共同努力吗，这里就有我的一份。一颗亮闪闪的金融之星在长平大地上闪烁，闪烁的光辉中不也有我发出的光点吗？于是，我满怀信心，劲头十足，全身心地投入到工作中去！然而，无论是谁，一种重复的劳动干多了，往往会使人感到疲惫和无奈。每当这个时候，我觉得行长就是台发电机，在没电的时候给你充满电，让你精力充沛，继续向前。每当这个时候，我觉得行长是一根标杆，他让我从心底里佩服，他是一名合格的共产党员！去年十一月份，行里竖起了倒计时牌，牌上写着：“离年底还有40天，货币清收任务413万元，不良贷款净压830万元”看到这个倒计时牌，一种紧迫感、责任感油然而生。这种感受和行长的提醒汇成一股强大的电流，随时击碎我正在滋生的懒惰和疲惫，起初，我曾悄悄地把客厅的钟表拨回了原位。然而，每当“爱行如家、爱岗奉献、勤奋敬业”的大标语映入眼帘，每当看到行长和全体员工那种昂扬的斗志和勤奋敬业的精神，我再也不想把钟表拨回原位。

我觉得，在我工作的历程中，我要让这块快表一直伴随我为农行业业竭尽全力，伴随我和同事们一起去实现20xx年“525”的宏伟目标。三尺柜台，微乎其微，众人划浆，开动大船。我不再讨厌这密密麻麻的数据，我倒觉得这密密麻麻的数据像绿水青山让我徜徉其间；我不再厌烦这嘀嘀哒哒键盘声，而倒觉得那是一支美妙动听的乐曲。农行人的人，农行的事，农行的工作作风，农行的所见所闻都让我感动，让我留恋！我爱你，农行！我愿做，农行人！我要为你增光添彩！我要为你赢得效益、赢得时间、赢得称赞。

银行服务演讲稿收尾语篇四

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，首先自己要去积极主动去学习，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。

银行服务演讲稿收尾语篇五

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！