

银行服务类演讲稿(大全8篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。那么演讲稿怎么写才恰当呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

银行服务类演讲稿篇一

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！

银行服务类演讲稿篇二

大家好！非常荣幸能参加今天的演讲。我叫×××，来自××市信用联社。我演讲的题目是《传承五四精神，争当岗位先

锋，为信合事业跨越发展添砖加瓦》。

96年前的五月四日，一批热血青年在中华民族生死存亡的紧要关头，担起了民族救亡的重任，谱写了可歌可泣的历史篇章。弹指一挥间，90年过去了，昔日饱受屈辱的中华民族，曾经满目疮痍的华夏大地，已经凭借改革开放的伟大成就，傲然屹立于世界民族之林。“江山待有人才出，各领风骚数百年”。生长在和平时期的我们，当以何种姿态演绎历史赋予的使命？当以何种作为书写无憾无悔的人生？当以何种风貌展现平凡岗位的恢宏？作为一名信合人，我给出的答案是：传承五四精神，在传承中解放思想、与时俱进；争当岗位先锋，在争先中创新创业、再铸辉煌！

争当岗位先锋，就是要深怀敬业之心，树立爱岗之德。敬业爱岗是工作的动力和源泉。20xx年前，当我带着对事业的追求和向往迈进信合大门时，我曾深感自豪。这自豪来自一位“老信合”——我的母亲。母亲的言传身教，不仅让我懂得了做人的道理，更让我了解了信合，爱上了信合。我要弘扬“诚信、和谐、敬业、有为”的信合精神，让“老信合”的生命延续。在这20xx年中，我先后担任过储蓄记账员、大库出纳员、复核员、联行交换员、信贷员、会计记账员，但无论岗位怎样变换、形势怎样变化，我的身边总有一个勤奋敬业的群体，在平凡的岗位辛勤耕耘，默默奉献。正是这种令人感动的平凡，换来了接踵而来的成功与喜悦：我们率先获得央行专项票据的兑付资金，全面实施了贷款五级分类工作；顺利实现了综合业务网络系统上线运行，与广东、湖北等17个省成功联网，实现全国农信银系统“汇通全国”；支票影像交换系统顺利开通，大小额支付系统优化升级顺利完成；各类代理业务不断增多，服务地方发展的能力显著增强。正是这些令人欣慰的成绩，让爱岗者有了“为”，让敬业者有了“位”，让所有工作在平凡岗位上的员工倍增了动力，坚定了信心。

争当岗位先锋，就是要牢记工作之本，恪尽服务之责。“社

兴我荣，社衰我耻”。在各大商业银行压缩县以下机构、上收贷款审批权，国家加大对“三农”及中小企业扶持力度的新形势下，信用社面临着新一轮发展机遇。抓住机遇靠什么？很重要的一条就是靠服务。服务就是效益，就是生产力、就是战斗力、就是竞争力。记得有一次，一位中年妇女拿一张非我社的存单，她说由于存款的储蓄所已搬迁，想通过我们了解储蓄所搬到什么地方去了，我们营业室的白姐不但热情得告诉她储蓄所的位置后，还决定送她到那家储蓄所，中年妇女非常感动，不但把到期的钱存到我社，还说，“今后有业务就到这办，有钱就到你们信用社存。”如今她在我社的存款已达到40多万元。这样的例子经常可见。目前，不让差错在自己身上发生，不让客户在自己这里受到冷落，不让单位形象因自己言行不当而蒙尘，不让集体利益因自己失误而受损，已经成为××全体信合人的服务准则。一分耕耘，一分收获。在联社领导和全体职工的努力下，××信合既实现了自身的大发展，又促进了地方经济的快发展，我社重点扶持的耐力木业已成为千万元纳税大户，××农民人均纯收入全省领先。

争当岗位先锋，就是要勤修业务之道，打造精干之师。实践证明，一个人如果没有一身过硬的本领，就会被社会所淘汰；一个单位如果没有一支过硬的队伍，就会被竞争所淘汰。信合就是一所学校，就是一本书，在这所学校会学到怎么去做人，怎样去工作、生活。在信合这本书里会读到什么是奉献，什么是成功。作为新时期的信合职工，特别是青年职工，加快提升业务能力是当务之急。怎样才能提升能力？就是四个字：“勤学苦练”。要以全党全国开展深入学习实践科学发展观活动为契机，坚持理论与实际相结合、学习与实践相结合，夯实理论基础，提升工作技能，争当业务标兵，学有所获，获有所用，用有所成。

××是一座英雄的城市，历史悠久，人杰地灵。让我们在联社班子的领导下，在“五四”精神的指引下，面对改革有闯劲，面对困难有韧劲，面对业务有干劲，面对学习有钻劲，

把青春的活力化为工作的动力，立足本职，争先创优，为信合事业跨越发展添砖加瓦，为振兴信合、发展信合贡献出自己的全部青春！

谢谢大家。

银行服务类演讲稿篇三

大家下午好，我是__，在此向大家作20__年度东软志愿者服务队工作汇报。

爱心福利院之行、连南活动、植树活动、义务捐款活动纷纷体现了我院志愿者的积极和热情。随着全院志愿者群体的不断扩大，我院领导开始注重学院团员青年对延伸志（）愿者服务的渴求。本着从细微之处着眼，从实际工作出发的想法，在20__年重新组建了东软志愿者服务队。这支队伍的人员结构是以团干为骨干，全院团员、群众为重要补充。在志愿队成立后，青年团员也积极主动地加入到服务队中。参与人数也从05年创队时期组织的90多名朝气蓬勃、满腔热血的队员发展到队伍现拥有740名志愿者。

我队在南海区义务工作者联合会以及学院团委指导下，一直秉承“助人自助，提升自我”的服务理念，倡导“奉献、友爱、互助、进步”的义工精神，组织全学院志愿者，发挥自身的优势和特长，广泛开展社会公德公益服务活动，增强我院大学生的社会服务意识，提高综合素质，倡导团结友爱，积极进取服务社群的新风尚，为推动精神文明建设而努力。不断拓展义务工作服务新领域，促使志愿者的义务工作再上一个新台阶。

关于队伍管理方面，我们做到完善管理机制，切实抓好志愿者队伍的基础建设。在队伍发展的过程中，不断加强管理制度建设，确保志愿服务工作有序进行。

现我队下设行政部、理事部、宣传部3组织部门，和展艺设计组、it服务组、团委活动组3特色分组，以及6个活动小组，含740名队员。每年根据队员服务时长进行南海区优秀义工推优以及学院优秀志愿者表彰。

在开展志愿服务活动方面，志愿者服务队从20__年至今曾多次开展公益活动；如在环保公益中，曾组织参与狮山植树活动、饭堂清洁活动、手拉手，共创和谐狮山、红缎子环保；在爱心公益活动中，曾组织参与福利院之行、献血、六一亲子、爱心助学活动等；在学校活动开展中，曾作为狮山园区大赛、国际会议工作人员，以及迎新志愿者；在特色专业服务上，更是为义工联设计杂志、flash吉祥物等宣传品。

近期的活动有“雷锋日”校园清洁活动、“展艺杯”网络辩论赛、植树、献血等等。

这些丰富而极有意义的青年志愿者行动得到了广大同学的积极响应，得到了社会的充分肯定，产生了良好的社会影响。

在南海区义工联与学院团委的正确指导，相关部门的鼎力协助下，我院的志愿者积极参与到各项活动中。我队在各个方面取得了可喜的成果，在上年度更荣获了“南海区十大杰出队伍”的称号。

志愿服务正在成为新的社会风尚，越来越多的校友加入到我们的行列。我们的服务效果充分显示出大学生志愿者队伍旺盛的生命力。这是一个充满活力的团队，在未来的发展道路上我们会面临一定的困难，但我们坚信这个向心力极强、青春洋溢、积极向上的团队在院领导及学院老师的鼓励与帮助下，在南海区义工联的关爱和支持下，在全体志愿者队员的共同努力下，我们会总结过去的经验，推动志愿服务的不断发展，我们会以自己的实际行动来诠释志愿服务的精神！

回顾过去，成绩鼓舞人心，展望明天，我们任重而道远。新

的学期，我队将会深化志愿服务内涵、拓展志愿服务领域、扩大志愿服务队伍、打造志愿服务品牌，以及在健全完善志愿服务机制等方面不断加强。

银行服务类演讲稿篇四

你们好！

五四青年节一个隆重而又庄严的节日，一个可以激发我们青年人热情的节日，从1919年的5月4日，转眼间我们走过了98个春秋了。它不是一个不同的日子，而是代表我们中国青年自己的日子。

它总是让我回想起中国的青年为了祖国与人民的命运而作的斗争的精神。我理解的五四精神是自由、民主、爱国，是锐意进取，这些在任何时代都是应该继承与发扬的。但这些根深蒂固的传统是变不了的。时光飞逝，岁月如流，从上个世纪的1919年到现在，五四已经走过了近一个世纪。

时间已经过去98年了，弹指间灰飞烟灭，历史的脚印永远定格在那个时期那个动荡的年代。那个时代充满了黑暗与残酷，但是那个难忘的历史只有留在史册上与人们的心里。

无论是被欺压还是我们奋起的反抗，那些种种都过去了，过去是值得纪念，但是更重要的是还留存下来的一种精神，一种五四所带来的英勇与坚强、果敢与奋进、热忱与理想、不屈与抗争的精神。这精神不该随着岁月的变迁而流逝，那种精神不该只停留在那个时代，那种精神也不该只是用来让我们来纪念。我常常思考这样一个问题：我们这样推崇的五四精神是否过时了？还是脱离了现代21世界的发展？。但是我想说的是这种精神是从不凝固，正如历史永不会重现。

记得有人说过，击非典的众志成城，直到最近几年的汶川地震，还有前一阵子才发生的玉树地震。我们仍然有着爱国的

精神，仍然有着国家有难，我们青年人作为先锋队，为国家现身。虽谈不上过去战乱年代的抛头颅洒热血的年代，但是我们仍旧有着爱国的精神，为国家尽着微薄的力量。所以这种五四精神没有被我们现在的年轻人所遗忘。然而我们正在继续壮大这种精神。

银行服务类演讲稿篇五

我是来自民航路支行的柜员。

很荣幸能在这里同大家交流自身对文明优质服务的认识。今天我演讲的题目是：文明优质服务——一种简单而有效的营销。文明优质服务是一种营销手段。怎么理解呢？首先，我们在给客户办业务的时候，我们是给客户提供服务，为客户提供一项产品，服务就是一种产品，优秀的服务就是一种充满竞争力的产品。另外，我们给客户办业务的同时也是把我们自己推荐给客户，是一种自我营销。客户对我们的服务满意了，也会对我们的产品有更多的青睐，会提高对我们的忠诚度。所以，服务就是一种营销。客户对我们的要求无非就是快速、安全、文明优质的办理业务。所有我们要从业务技能上、风险上、礼貌上多下功夫。市场营销里面有这样的一条定律，得罪一个客户会失去潜在的7到10个客户，而一个满意的服务仅能增加1到3个潜在的客户。

第一，要从风险控制上下功夫，牢牢把握风险点，把风险扼杀于摇篮之中，保障客户的资金安全。一个优秀的金融从业者是从客户资产安全的角度出发的。

第二，加强业务技能锻炼，再保护客户资产安全的基础上要为客户提供快速、便捷的提供服务。就目前的情况来看，客户对我们的不满主要表现在办业务的速度上，客户觉得等待的时间太长。有一项研究表明一个人只要等待的时间超过七分钟就会产生厌恶情绪，就和堵车一样的道理。试想有多少客户等待的时间是七分钟以上呢，每天等待时间超过七分钟

的客户基本上都对我们的服务提出了质疑。可想而知，办理业务的快慢直接影响到客户对我们信誉。

第三，文明礼貌的服务，这是对前两项的一个重要补；从小的方面看文明礼貌体现的是一个人的素养，从大的方面看这是一个企业的灵魂。只要我们牢牢地把握住这三点，营销其实很简单，通过客户的口口相传，客户会主动找上门来。所以文明优质服务就是一种简单而有效地营销！

我的演讲结束了，谢谢大家！

银行服务类演讲稿篇六

时间飞逝，转眼我进入农商行已经是第三个年头。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进农商行的情形油然在目。我在一线柜面工作，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为一名合格的前台柜员。在农商行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

一、勤学苦练 爱岗敬业

进入农商行伊始，我被安排在综合柜员岗位。常常听别人说：“综合柜员是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输。当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自

已规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对农商行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。为了尽快适应工作岗位的要求，只有不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。农商行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们966866客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了农商行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”，用好“十字用语”，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”，在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，

现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白综合柜员是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

随着业务的发展,业务量的不断增大,业务笔数节节攀升,为了工作加班加点我积极的参与,每当节日大家和亲人团聚的时候,这时的我还忙碌地工作着,总觉得愧对父母,难以照顾他们。但是看着客户满意而归的时候,心里又会觉得安慰;自己的辛苦换来的大家的幸福值得。业务增加了,效率就必须提高,这就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真,谨慎谨慎再谨慎,严格按照行里制定的各项规章制度操作流程来办理各项业务。将储蓄工作做细、做好、做精。

二、相互鞭策 共同进步

银行新进人员渐渐增多,在帮助他们同时,我也看到他们的优点,时时让我有危机感,我时常告诫自己不能满足现状,要甘于平淡,但不能流于平庸,既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成,也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的,银行工作的竞争也日趋激烈。农商行也在不断开发新的业务,我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平,只有不断地增强自身的综合素质,不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。于是在紧张工作之余,我还积极参加各种学习,利用业余时间报考会计本科为在今后的工作中能取得更大的成绩打下坚实的基础。

三、业务全面 进取向上

在市场竞争日趋激烈的今天,在具有热情的服务态度,娴熟的业务能力的同时,必须要不断的提高自己,才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。支行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训,坚持认真听课,结合平时学习的规章制度和法律、法规,努力提高着自己的业务理论水平。

在保证日常业务顺利进行的同时，我们起早贪黑，将整个身心都投入到了工作中，加班加点，无怨无悔。从制定自查计划到具体的实施、从各种登记簿的建立健全、从所有传票的重新审核到开销户资料的再整理……大家对存在的问题提出了改进的办法并加以实施。

今年因为工作的需要，我被安排到乐兴分理处会计岗，开始在新的工作环境下的新的挑战。以前的工作经验让我对新的挑战从容不迫，我虚心向其他的会计柜面人员请教，认真学习会计操作规程。在较短的时间里，顺利完成了角色转换。

在反洗钱工作形势日益严峻的今天，我对每笔大额资金的流向都非常注意，每日对涉及大额资金的业务都逐笔进行登记，分析其发生频率和真实性，按规定上报人民银行，保证了客户资金的安全性，防范了银行资金风险。经过几个月的学习，我更加体会到银行是一个高风险的行业，会计工作作为银行最基础的工作，必须要严格按操作规程办事，认真细致，扎实投入，一步一个脚印。

进入农商行这三年来，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在农商行的大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，同农商行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

银行服务类演讲稿篇七

大家好！我叫，来自xx派出所，今天我为大家演讲的题目是

《无私奉献铸警魂》。

首先，我要告诉大家，今天我并非一个演讲者，而是作为一名高铁安保者，向大家讲述我们高铁人对“高铁安保”那份特殊的情怀。

在高铁，我并非真正的“元老”，但我这个疑似“元老”的人几乎见证了高铁安保从一穷二白的基础调查到初具规模、体系完善的常态长效。还记得去年11月份，在处党委的号召下，我积极报名参加了高铁。当时有许多同志、战友都劝我说：“一个新生事物，前景如何，谁知晓？条件太苦，还是不要去了。”但我并没有动摇，义无反顾的选择了高铁。初到高铁，在下车的那一瞬间，我被眼前的一切惊呆了：满路的泥泞，漆黑一片的小村庄，冰凉的乡村农家，难道这就是我们要工作和生活的地方吗？房屋里没有暖气，也没有空调；房间里哈气成霜，被褥潮湿冰冷。但条件的艰苦并没有阻挡我投身高铁安保的火热之心。

记得在联调联试的初期，高铁安保工作异常繁忙，所长黄广乾的爱人身患甲状腺瘤急需动手术，为了工作，他无暇照顾，总是一拖再拖。最后在处领导的一再催促下，他才陪爱人到郑州大学第五附属医院进行了治疗，为了高铁试运行的安全，在爱人动完手术第二天，他将爱人托付给女儿后，毅然返回到了繁忙的工作岗位。

奉献是忘我的，奉献是无声的，奉献更是无私的。在高铁，每一名民警都有自己的一本故事，这样的故事枚不胜数。他们克服着条件的艰苦、环境的恶劣，克服着重重的压力，克服着对家人、妻儿、朋友的思念，克服了一切难以克服的困难，凭着自己顽强的意志，始终坚守在工作岗位上。

公安局党委、公安处党委心系高铁民警的衣食住行和生活起居。在局、处党委领导的关心下，高铁线路上一座座亮丽、五小设施一应俱全的警务区板房拔地而起，从此，民警有了

自己温暖的家。在新春即始的腊月，沈局长、韩处长亲自到我们高铁警务区，慰问每一名民警，送来了关怀，送来了温暖，与民警共渡新年。局处领导无微不至的关怀感动着我们每一位高铁民警的心。正是有了这样强大的后盾作保障，才有了高铁民警稳定的军心，才有了高铁民警任劳任怨、无私奉献的忘我工作，也就有了郑西高铁的安全畅通。

回首高铁安保，风风雨雨一路走来，无论条件再艰苦，环境再恶劣，我们高铁民警没有一个人退缩、没有一个逃兵！在千百里高铁的线路上、大桥下、护栏边、基站旁，一路撒下了我们民警坚实厚重的步伐！

我庆幸我的人生有这段经历，可以让它更加丰富多彩。苦不苦？真苦！但我们高铁民警没有一个喊苦的；累不累？真累！但我们的高铁民警没有一个喊累的。

大浪淘沙，方显英雄本色！我是一名铁路警察，在警察队伍中，也许我只是普普通通的一粒砂。但我们高铁人，心手相连就是金戈铁马，并肩耸立就是钢铁长城！八千里路云和月，万里高铁苦与荣，我为我是这个光荣群体中的一员而自豪。同志们、战友们，回首过去，我们豪情满怀；展望未来，我们信心百倍。让我们共同携起手来，在处党委的坚强领导下，承载着高铁的时代精神，继续奋勇前进！

我的演讲完了，谢谢大家！

银行服务类演讲稿篇八

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。