# 文明服务演讲稿题目(大全9篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-06-02

*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。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。那么下面我...*

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。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**文明服务演讲稿题目篇一**

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。

**文明服务演讲稿题目篇二**

春华秋实让我们感觉到岁月如斯,寒暑交替让我们理解了季节流逝。一次次春花秋月,一次次月圆月缺,都昭示着生命的不息轮回。从蹒跚学步到青春少女,从呀呀学语到呤诗诵词,人生的长河就这样漫漫流淌,不经意间,我步入了青春的殿堂。在如歌的岁月里,我愿用热情,真诚,爱心和奉献让青春在平凡的岗位上闪光。

大专毕业后,我曾在大都市的商场做过销售员,在中国移动公司做过话务员,也曾在社区做过协理员。,我幸运地走进了劳动保障部门,成为了劳动保障战线的一名新兵。在这个温暖的集体里,我深深地被劳动保障部门崇高伟大的事业所感染,也为劳动保障人的执着和奉献精神所熏陶.从而坚定了做好劳动保障工作的信仰和追求.

刚到农保局工作时,由于即将面临的新型农村养老保险试点工作,全局干部职工,兢兢业业,埋头苦干.他们扎实工作,蓬勃向上的工作态度和敬业精神深深地感染着我.在他们的热情,执着,和敬业精神的对比下,我感受到了差距和不足,并暗下决心,要努力学习业务知识,扎实苦练业务技能.随着时间的推移,从业务上一点一滴的学习,到心灵上一分一分的融入,我工作了有了一点一点的进步.正是怀着对劳动保障事业的热爱,我渐渐走进了“保障”的世界.

在人生的长河中,每个人都有自已的经纬,自已的岗位.而岗位是我们理想和汗水浇灌的土地,是我们热情和青春年华的坐标.我作为一名新兵,在农保局做着会计工作,虽然是一个很不起眼的人物,但我深深地爱着我的岗位.在工作中,我认真履行会计职责,严格规范会计制度,严把理财用财关口,确保农保资金安全.与此同时,还紧密配合同事们兼做农保业务.在平凡的岗位上,用诚实和正直书写着美丽的人生.

在领导的信任中,我读懂了认可,在同事们的赞美里,我读懂了奉献.在工作的过程中,我读懂了人生的价值.

当前,党中央保增长,保民生,保稳定的大政方针已定,劳动保障系统正在开展争创一流工作业绩,争做文明服务标兵活动。我站在农保的窗口,一言一行,一举一动,不仅代表着个人的素质,也代表着劳动部门的形象.我会告戒自已,作为职能部门窗口的一员,只有心系工作,情系人民,把服务作为自已的神圣职责,把奉献作为工作的最高境界,才能做好劳动保障工作。只有树立服务理念,改善服务态度,提高服务质量,才能在平凡工作岗位上,领悟生活的真谛,享受工作的乐趣,昭示服务的内涵,展现青春的风采.

我愿意把自已的一颗真心,一腔热血和一生的情怀奉献给我钟爱的劳动保障事业,让青春在平凡的岗位上闪光!

春华秋实让我们感觉到岁月如斯,寒暑交替让我们理解了季节流逝。一次次春花秋月,一次次月圆月缺,都昭示着生命的不息轮回。从蹒跚学步到青春少女,从呀呀学语到呤诗诵词,人生的长河就这样漫漫流淌,不经意间,我步入了青春的殿堂。在如歌的岁月里,我愿用热情,真诚,爱心和奉献让青春在平凡的岗位上闪光。

大专毕业后,我曾在大都市的`商场做过销售员,在中国移动公司做过话务员,也曾在社区做过协理员。20,我幸运地走进了劳动保障部门,成为了劳动保障战线的一名新兵。在这个温暖的集体里,我深深地被劳动保障部门崇高伟大的事业所感染,也为劳动保障人的执着和奉献精神所熏陶.从而坚定了做好劳动保障工作的信仰和追求.

刚到农保局工作时,由于即将面临的新型农村养老保险试点工作,全局干部职工,兢兢业业,埋头苦干.他们扎实工作,蓬勃向上的工作态度和敬业精神深深地感染着我.在他们的热情,执着,和敬业精神的对比下,我感受到了差距和不足,并暗下决心,要努力学习业务知识,扎实苦练业务技能.随着时间的推移,从业务上一点一滴的学习,到心灵上一分一分的融入,我工作了有了一点一点的进步.正是怀着对劳动保障事业的热爱,我渐渐走进了“保障”的世界.

**文明服务演讲稿题目篇三**

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xx银行“服务提升年”，以此为锲机，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xx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xx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和力。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xx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xx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。让我们以“20xx服务提升年”为契机，动员全行员工争做优秀文明服务标兵，打造xx银行优质文明服务品牌，让“全国文明单位”这个伟大荣誉实至名归！让我们的“服务无止境”传送美丽中国的正能量！

**文明服务演讲稿题目篇四**

拼搏奋斗是中华民族的传统美德，竞争意识是成就事业精神动力。历史上有大禹治水三过家门而不入的佳话，也有越王勾践为报亡国之仇“卧薪尝胆”的美谈，焦裕禄忍着肝痛查风口探流沙带领全县人民为改变兰考落后面貌战斗到生命的最后一刻，靠的是拼搏奋斗的精神，河南林县人民在极其艰苦的六十年代修建举世闻名的人工天河――红旗渠，靠的是拼搏奋斗的精神。

“今天工作不努力，明天努力找工作”这句话简明扼要，但一语道破了当今社残酷竞争的结果，这就是当今社会新的经济形势，我多么希望每个同志每天都要在心里念上一遍“社兴我荣，社衰我耻”这句话，真心实意把单位当成自己的家，踏踏实实的做好本职工作。有这样一句哲言：“拥有时不懂得诊惜，懂得珍惜时已经失去”，珍惜现在的工作吧，就像珍惜我们的生命一样，拿出执着的热情同领导精诚合作，把稳舵，摇好浆，让宝丰联社的事业乘风破浪，永往直前。

服务是我们的生命，优质文明的服务就是要通过我们的言行举止，体现出我们宝丰农村信用社的企业文化精神，体现出我们信合人的服务理念，体现出一个有所作为的员工的人生理想和追求。如果你热爱工作，你每天就会尽自己所能，力求完美，而不久你周围的每个人就会从你这里感染到这种热情。记得去年腊月的一天上午，天寒地冻，北风呼叫，一位年逾七旬的老人大老远冒雪来到我们肖旗信用社，他身上头上眉毛上胡子上都落满了雪花，酷似一个圣诞老人。他用冻僵的手从衣袋里掏出一张一百元的纸币，要出纳员马云风给换成100枚1元的硬币，说是急着办事用。云风耐心地找遍了抽屉，只凑够96枚，无奈只好掏自己的衣袋，但还是差1元，后又从余会敏衣袋找出了1元，千方百计凑了100元递给了老人，老人拿着兑换的零钱感动地说：“姑娘们，你们真好，谢谢你们了！”。事情不大却让客户心里热乎乎的，细微之处见真情，这就是服务意识的体现，服务水平的提高，精神面貌的展现，良好形象的树立！

今年“五一”节，一位叫田成的退休教师，拿着一张一万元的定期存单来到我们肖旗信用社，会计员盘龙看了看存单告诉老人说：“您的存单早到期了，是不是给忘了呀？”，老人拍着脑门连连说：“忘了！忘了！把存期给忘了！”盘龙说：“大伯，您是取钱还是续存？要是用不上还存这里吧，这次我给您办成自动转存，万一忘了存期不会在吃亏的。”老人本想把钱取出拿到城里去存的，听了盘龙的亲切的话句，非但没有把钱取走，索性把提包的`2万元钱也存到了社里。

我们的服务感染着每一个员工，同时也赢得了客户的好评和赞誉，也正是有了众多信赖我们的客户我们的业务才不断的发展和壮大，才有了肖旗信用社辉煌的今天。

把握现在的机遇，转变我们的观念，在工作中，要不断的学习、探索、创新，只有提高了我们的业务水平，才能更好地为客户服务，只有提高我们的服务质量，才能使客户有宾至如归的感觉，才能使客户真正的体会到农村信用社是人民群众自己的银行。

社兴我荣，社衰我耻，从我做起，从现在做起，从每一件小事做起，提高我们的主人翁意识，提升我们的服务水平，增强凝聚力感召力，不断拼搏奋斗，不断开拓进取，不断创出新的业绩则荣，无所作为则耻。

尊敬的领导，亲爱的同志们，在和谐社会的阳光沐浴下，愿我们同心同德，精诚团结，共同铸就我们宝丰信用社灿烂辉煌的明天吧！

**文明服务演讲稿题目篇五**

尊敬的各位领导、各位同仁：

“顾客就是上帝”。这句话在各行各业广为流传，在卖场顾客是上帝，在企业商户是上帝，在银行储户就是上帝，可以说，当今社会上帝比比皆是。如何满足”上帝”的需要?也许有人会马上说：”急客户之所急，办客户之所需，只要客户要求，我们就要尽量满足。”对这一观点，乍一看貌似正确，但细细品味又不尽然。

记得我刚入社时，那时我们的核心系统还能办理无卡支取业务，一名储户来提钱，但忘记带银行卡，便找到一名熟悉的柜员，请求办理提现业务，因为制度不允许，柜员起初不同意，但客户迟迟不离去，柜员不好推脱就办理了。事后，会计主管得知此事在例会上点名批评了那位同事，并做了处罚，此事至今我还铭记在心。看似一件不起眼的小事，如果按照”顾客就是上帝”去理解，也许他并没有错，至少他满足了客户的需要，解决了客户的难题，至于风险，因为他认识储户，应该就没有了吧。但是就是这个满足客户需要的小事，据我所知，在我们金融系统就发生过好几次案件，不仅柜员要承担责任，相关责任人也承担了连带责任。优质的客户服务对银行的发展至关重要，但对这样的服务必须要以合规为前提，盲目的热情和毫无原则的服务，不仅不会促进银行的发展，还会对银行和个人造成不可估量的损失。

古人云：”没有规矩，不成方圆。”明确的规章，制度和流程是一个单位各项工作正常运行的保障，优质文明服务也不例外。在我们日常工作中经常会碰到这样的客户，没带身份证却想办理大额提现、拿着别人的存折却想挂失密码、没有法人委托书却想变更印鉴…我们应该如何处理呢?我想最好的办法就是要和客户做好解释工作，表明我们虽然暂时不给他们办理这项业务但我们的初衷却是为了他们的资金安全着想，尽量让客户理解我们，让客户与我们产生共鸣。在这个过程中最不应该有的就是得过且过，帮客户蒙混过关，这样最终受损失的将是我们自己和信合事业。当然这也并不是说拒绝客户办理业务就不是优质文明服务了。优质文明服务是建立在符合制度的基础上，合规是基础，服务是形式，没有基础，形式也就不复存在了。

在现在这个市场经济的社会，服务就好比摆在柜台里的商品供大家挑选。提供优质文明服务是我们和对手竞争的武器，也是我们生存的前提。但是我们千万不能急功近利，盲目追求。在服务界有一句话：微笑,但不谄媚。尊重,但不卑微。礼让,但不纵容。真诚,但不阿谀。我想，这句话就是我们优质文明服务的真谛吧。

**文明服务演讲稿题目篇六**

尊敬的各位领导、各位同事们：

“青春”是一个多么美妙的字眼，然而只有奋斗的青春才是美丽的青春，只有拼搏的青春才是有意义的青春。xxx，xx支行xx分理处的一名普通员工，在中行度过了8个不平凡的春秋。8年来，亲身经历了xx分行发展的艰难岁月和辉煌灿烂的时刻。无论在什么情况下，她都对xx中行对自己充满希望、充满信心。如今在全行积极向上的发展氛围里，她始终坚持认真学习，刻苦钻研，勤奋工作，业务技能、管理水平都有了长足的进步。从2024年任xx分理处主任至今，在激烈的市场竞争中，创出了骄人的成绩，成为抚州分行存款业务发展中一道亮丽的风景线。

在优势文明服务工作上，她要求全所员工始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。xx分理处相继推出了延时营业，上门服务，业务创新等一系列服务举措。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务,是服务手段的延伸。

为了稳定和争取更多的客户，xxx将三尺柜台服务延伸到千家万户。节假日、客户生日时，不忘送上一个短短的祝福，客户生病时不忘送上一束小小的鲜花，客户有困难时不忘送上援助的双手，号召全所员工都来“做客户的贴心人”。有一家房地产公司xxx跑了好几次，但收获甚微，只要和公司老总谈到开户的事人家总是以“已在它行开户”来推辞，而我一直没有放弃。有一次她无意中从侧面听说老总的父亲生病住院了时，立即买了一篮鲜花赶到医院看望，老总人在外地得知小x到看望他的老父亲时十分的感动，再经过几次这样的交往，他终于被xxx的真诚打动了，没过多久就在我行开立了户头，并将资金逐步的转入中行账户上，日常存款余额达到１００多万。看着自己得多少个节假日，她们加班加点没有和家人团聚。而她却说，虽然这一切都是很辛苦的，但每当看到客户脸上露出满意的笑容，分理处的存款也节节上升时，她的内心便格外的充实和快乐。

她热爱她的工作,喜欢看到客户希冀而来、满意而去的表情；喜欢看到客户在她们的建议下得到意外收获时的惊喜；满足于由于坚持原则而使银行和客户的利益得到保障后的成就感。以真诚服务换取客户真情,使她的工作变得生动而多彩!

在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自身的理论素质和专业水平外，作为网点的一线员工，没有过硬的业务技能，就干不好本职工作。所以，甘剑芳十分注重加强业务技能水平的提高，只有掌握熟练的业务技能，才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务；才能提高工作效率，赢得客户的信赖。到新华分理处后，她时常组织员工利用晚上和业余时间刻苦操练、勤练技能。

终于“功夫不负有心人”，在今年省行组织的业务技能测试中，分理处能手率达到100%。她自己也连续三年取得了 “中文文章录入一级能手”。多次获得“储蓄传票录入二级能手” “计算器三级能手”和“零售综合业务二级能手”的好成绩。

在中行工作的这8年中，\*始终保持着良好的工作状态，以一名合格中行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献青春，为中行事业发出一份光，一份热。作为一名分理处的主任，一名入党积极份子，她始终以身作则，以党员的标准严格要求自己，使自己成为员工们的模范。她说：“选择了中行，就是选择了我的事业，为中行事业奉献青春，我无怨无悔。”

谢谢大家！我的演讲到此结束！

**文明服务演讲稿题目篇七**

尊敬的各位领导、各位同仁：

我来自xx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xx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？思来想去，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！

**文明服务演讲稿题目篇八**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家下午好!我叫，现任x银行支行营业室主任。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!

**文明服务演讲稿题目篇九**

得多少个节假日，她们加班加点没有和家人团聚。而她却说，虽然这一切都是很辛苦的，但每当看到客户脸上露出满足的笑容，分理处的存款也节节上升时，她的\'内心便特别的充溢和欢乐。

她酷爱她的工作,喜爱看到客户希望而来、满足而去的表情；喜爱看到客户在她们的建议下得到意外收获时的惊喜；满意于由于坚持原则而使银行和客户的利益得到保障后的成就感。以真诚服务换取客户真情,使她的工作变得生动而多彩!

苦练技能提高效率

在金融市场激烈竞争的今日，除了要加强自身的理论素养和专业水平外，作为网点的一线员工，没有过硬的业务技能，就干不好本职工作。所以，甘剑芳非常注意加强业务技能水平的提高，只有驾驭娴熟的业务技能，才能在工作中得心应手，更好的为广阔客户供应便利、快捷、精确的服务；才能提高工作效率，赢得客户的信任。到新华分理处后，她时常组织员工利用晚上和业余时间刻苦操练、勤练技能。最终“功夫不负有心人”，在今年省行组织的业务技能测试中，分理处能手率达到100%。她自己也连续三年取得了“中文文章录入一级能手”。多次获得“储蓄传票录入二级能手”“计算器三级能手”和“零售综合业务二级能手”的好成果。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn