

最新领导感谢客户演讲稿(实用9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？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望对大家的工作与学习有所帮助。

领导感谢客户演讲稿篇一

大家好！

这天□xx举办迎新春客户答谢会，诚邀新老客户欢聚一堂，畅叙友情，共话发展。在此，我谨代表xx市向xx为政府、银行、企业带给交流平台表示衷心的感谢！向出席答谢会的各位领导、来宾、朋友们表示热烈的欢迎！

长期以来□xx认真落实科学发展观，以强烈的大局意识和职责意识，紧紧抓住支持地方经济发展这个中心不动摇，有力地支持了xx经济社会的快速发展。尤其是20xx年，累计信贷投放量超xx亿元，为xx经济社会的发展作出了用心贡献。

对xx20xx年的工作□xx是满意的。借此机会，我代表xx□对xx所取得的业绩表示衷心的祝贺！向辛勤工作的xx全体员工，并透过你们向全市xx业的同志们，表示崇高的敬意和亲切的慰问！

当前，随着xx海洋经济开发热潮的到来以及xx的确定□xx开启了以xx市、全面跨越新征程的宏伟篇章。加快发展、加速崛起，实现新跨越离不开xx业的参与和支持。各xx业要增强机遇意识、发展意识和作为意识，立足新起点、眼光长远，坚定发展信心，以更强的力度、更大的规模、更高的效率支持地方经济发展，为xx经济发展带给强有力的金融支撑□xx将一如既往的支持xx业的快速、健康发展，理解关心和支持xx业，

帮忙银行解决实际困难和问题，进一步建立更加宽松的xx[]xx关系，实现经济与金融的共同发展。我们相信[]xx的未来必定会更加完美！

最后，在新年即将来临之际，向大家拜个早年，祝大家身体健康，万事如意！

谢谢大家！

领导感谢客户演讲稿篇二

大家好！我叫xxx[]19xx年出生[]xx学历，经济师职称。我现在担任建设银行xx分行公司业务部七级客户经理，今天竞聘的岗位是六级客户经理。

首先，我要由衷地感谢领导和同志们给我提供了这样一个展示自我、公平竞争的机会。记得大哲学家苏格拉底曾经说过：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”今天，我正是为了追求与建设银行共发展，在勤奋工作中在实现人生价值的理想，才义无反顾地走上了这个挑战自我的讲台，此刻我最想对大家说的就是，请相信，我能行！

我19xx年走出校门后，就来到建行工作，至今已有xx个年头[]xx年来，在各位领导的悉心培养下，在同事们热情帮助下，我由一名不谙世事的大学生，逐渐成长、成熟起来[]xx年来，我的青春在这里激扬，我的梦想在这里实现，我深深热爱着建行这片沃土，这份热爱激励着我在工作中牢记责任、执着事业、无私奉献，为建行的发展尽全力、做贡献！

“经验是一笔最宝贵的财富”，是做好工作的基础和前提。入行xx年来，我先后从事过信贷及资金管理、信贷调查综合管理、综合及中间业务产品管理、客户关系管理[]ocrm[]系统开发、对公中间业务产品管理等多项工作，积累了丰富的工

作经验，取得了良好的工作业绩。特别是去年3月接手对公中间业务管理以来，我加强了对对公中间业务各项指标计划的监测和控制，加强了业务的组织推动，带领大家全面完成了各项对公中间业务指标计划，受到了领导和同志们的好评。

我19xx年毕业于xxxx学校，并于19xx年至20xx年参加了xxxx大学xxx系本科的函授学习。系统的学历教育和xx年来的工作实践，使我对计划财务、资产、负债、中间业务、系统的开发和运用等方面均有了较为深入的了解，并具有一定的理论水平和实务水平，为我做好六级客户经理工作奠定了坚实的基础。

在长期的客户经理工作实践中，我接触到了各种各样的客户，遇到了许多新情况、新问题，在工作实践的磨练中，特别是在组织谈判，参与大项目营销策划等极具挑战性的工作的锻炼中，我的沟通能力、协调能力和营销能力都得到了很大加强，并具备了分析、判断和处理复杂问题的能力；另外，我内控意识较强，在工作中善于学习、敢于创新，这些都为我做好工作提供了可靠的保障。工作以来，由于工作成绩突出，我连续多年获市分行先进工作者称号[]20xx年至20xx年在总行抽调开发ocrm系统期间又被项目组评为年度先进工作者[]20xx年荣获市分行系统先进和全省xx第一名等项殊荣。这些荣誉从一个侧面说明了在工作能力方面我是值得信任的。

客户是银行业务发展的基础，积极走访客户，密切银行与客户的联系，是客户经理的重点工作内容之一。我要认真做好这一工作，切实起到联络客户、掌握信息、培育品牌、积极营销、优质服务的作用，更好地宣传我们的金融产品，更好地为客户提供金融服务。我要通过长期不懈地走访，与客户建立起良好的关系，准确地把握市场脉搏，把市场营销工作做得更扎实、更全面。

我要以做大做优重点客户为目标，不遗余力做好营销工作，

全面完成各项销售任务指标。一方面，我要在认真分析的基础上，有针对、有侧重地开展工作，进一步提高自己的市场拓展能力，力促各项对公业务蓬勃发展；另一方面，我要进一步加强营销技能和法律法规的学习。特别要以前沿的营销理念和销售方式、方法武装自己的头脑，在营销的过程中大胆尝试，勇于创新，在维护现有客户的基础上，争揽潜在客户，扩大市场份额，增加我们的赢利能力。

我要认真贯彻落实信贷客户“一户一策”管理工作，切实将市分行“一户一策”各项管理要求落实到位。要强化风险意识，实行动态管理，随时随地了解客户的生产经营情况，充分挖掘客户贡献潜力，优化客户收益结构，创新服务，真正解决客户需求。同时，我还要做好贷款管理和不良贷款的清收工作，切实承担起自己的职责，防犯金融风险。

我要建立详细的客户档案，对客户实行全程式动态管理。一方面，要做到对客户的相关信息了如指掌，分清哪些是重点客户，哪些是一般客户，根据客户不同的经营情况，做好差异性管理和个性化服务，使我们的营销和服务真正贴近市场、贴近客户，提高客户的满意度、忠诚度、贡献度和依存度。同时，我要对重点客户进行逐一梳理，整理出一批目标客户名单，建立目标客户库，积极做好客户营销、上报推荐和客户培植工作，力争在创新业务上取得突破。

有道是：“学而不思则罔，思而不学则怠”。作为客户经理，我要把在工作中不断学习提高作为永远的追求，要认真学习金融法律法规和规章制度，认真学习各项业务知识和操作规程，不断提高自己的业务能力，为更出色地完成工作奠定基础；另外，我还要树立“没有执行就没有一切”的理念，养成雷厉风行的工作作风，以速度取胜，以创新争先，切实承担起自己的责任，使自己“赢在执行”，激情书写工作的新篇章！

同志们，面对浩瀚的蓝天，雄鹰选择了奋飞；面对汹涌的巨

浪，水手选择了搏击；而今天，面对蓬勃发展的建设银行，我选择了拼搏和投入！由衷地希望，我，能够成为大家的选择！

领导感谢客户演讲稿篇三

大家好！

我竞聘的岗位是联通集团客户经理。首先，谈一谈对这个岗位的认识□xx联通公司成立以来，用户总量不断增加，业务领域不断拓宽，服务质量不断提高，网络设备、功能不断增强，人气指数不断攀升，经济效益和社会效益不断扩大。取得这样的骄人成绩，是市公司正确领导、县公司全体同仁共同努力、协调运作的结果。作为一名营业厅经理，承担着宣传公司经营理念、展示公司品味与形象的重要职责。“客户第一、诚信至上”的服务理念是基本工作原则，15项岗位职责是具体行为规范。

我深知，这个岗位既是企业窗口，又是与用户沟通的桥梁、既是展示企业风采的平台，又是用实际行动诠释个人价值的特殊岗位。这个岗位，对个人能力和素质要求都非常高。我深知，这个岗位除了肩负着15项职责外，还充当营业厅工作的管理者、决策者，任务的制定者、执行者，营业人员工作的督导者、考核者，与相关部门的协调者等角色，担子很重，责任很大，这一点我非常清楚，但是我有决心、有信心在各位领导、各位同志们的帮助和支持下，尽职尽责，努力工作，把工作抓细、做好。

其次，谈一谈自身具备的优势。参加营业厅经理这个岗位的竞聘，主要考虑自己基本具备任职资格要求，而且有以下三方面的优势。

第一，勤学善思。参加工作以来，始终严格要求自己，坚持学习不放松，时时处处向公司领导、同事学习业务知识，为

开展工作丰富知识储备。不断向书本、向实践学习理论知识，并能把获取的知识融入到工作实践之中，坚持做到用理论指导实践，在实践中丰富完善理论知识，不断适应公司要求。

第二，经验丰富。几年来，我一直工作在联通公司的第一线，直接与用户接触，积累了丰富的的工作经验，沟通能力、表达能力、应变能力等基本素质得到全面提高。在营业厅工作这段时间，我熟练掌握营业厅的工作方式，完全适应了这项工作节奏，做到了熟能生巧。作风扎实。工作中，我始终坚持做事先做人，遵循以诚待人、严于律己之道，坦坦荡荡为人、踏踏实实做事，不走工作捷径，树立诚信、务实的个人形象；对待工作，始终保持勤于进取的创业激情，与时俱进，开拓创新，用实实在在的工作业绩赢得领导和同志们的认可。

第三，谈一谈今后工作努力方向。为了更好地适应岗位要求，不断开拓工作新业绩，我将在以下三方面重点施力。一是立足本职，发挥作用。我会全力推进公司业务开展，坚决维护公司利益，认真履行岗位职责，努力完成公司所分配的工作任务、指标；加强与公司内其它部门的沟通与协调，提高公司整体“战斗力”；凡事走在前、做在先，当先锋，做表率，用自己的行动带动员工开展工作，努力提高营业厅的服务水平、运营水平；认真负责地带好新员工，保证新员工在最短的时间内掌握各项业务知识和技能操作，适应岗位要求。二是求真务实，服务大局。

我会始终以服从、服务联通公司发展大局为中心，把个人的成长融入发展大局，真抓实干，务求实效。坚决拥护公司的科学决策，不遗余力地抓好工作推进和落实；努力做好份内工作，勤沟通，常汇报，积极提出开展业务的建设性意见和建议；与营业厅的同志一道，共同学习，共同进步，努力擦亮公司的“窗口”。三是维护团结，注重形象。把维护团结作为修身立事的根本，等距离发展与领导和同志们关系，不搞亲疏远近，以工作为桥梁，发展感情，增进友谊。做到不利于团结的话不说，有害于团结的事不做，以实际行动树

立自身形象；经常反思自己的言行，认真开展自我批评，及时改正缺点和不足，同时也真诚地欢迎领导和同志们对我的工作常批评、多提醒，帮助我更好地完成工作。

以上是我对这次竞聘的几点不成熟的认识以及对下步工作的初步设想，希望领导和同志们多提宝贵意见，多多批评指正，我将悉心接受，并逐一整改。

给我一个机会，我会回报公司一个精彩。如果我能当选营业厅经理，我将用实际行动交上一份合格的答卷，回报各位领导和评委的信任，回报联通公司的广大用户。

领导感谢客户演讲稿篇四

大家好！

我叫xxx□现任银行支行综合柜员。我今天竞聘的是个人客户经理职务。成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任相应的职务。”因为有这句话的激励，也凭借年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上，参加个人客户经理竞聘，我自信有能力挑起这份重担。

下面，我先简单的介绍一下自己。

我今年x岁，毕业于学校专业□20xx年7月参加工作。年进入我行，先后从事及工作。期间，曾担任过大堂经理。俗话说，一份耕耘，一份收获。工作中我总是勤勤恳恳、有一份力出一份力。因而获得领导和同事们的肯定和好评。

第一、我工作作风好，有丰富的工作经验和较强的工作能力。工作6年来，我先后从事过、岗位，熟悉我行业务流程，较为系统地掌握了相关业务知识。尤其是四年的临柜工作经历，使我掌握了较为扎实的业务，积累了大量的工作经验。多年

的工作经历使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，并富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。这些，都将为我在新岗位上做好工作打下了坚实的基础。

第二、我具有较为扎实的理论知识。我深知，要做好本职工作光靠热情是远远不够的，还必须要有专业扎实的理论知识。因而我在业余时间时刻注重加强自己的理论学习，我阅读了大量的金融方面的书籍。我对本行存、贷款及结算业务，还有网上银行、电子银行等新老业务都有了更深、更全面的了解。同时，我积极参加行内的各种培训，为做好工作做了大量的知识储备。

第三、我具有较强的沟通、组织、协调与紧急应变能力。我性格外向，喜欢和人沟通，几年临柜及大客户经理职务的锻炼，使我具备了较强的沟通协调能力。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出正确及时妥善的处理。因此，从沟通、组织、协调与应变能力而言，作为个人客户经理，我可能算是一块可造之才。

领导感谢客户演讲稿篇五

银猴踏春去，金鸡报晓来。今天，我们欢聚一堂，共贺丰年之喜，同叙美好明天。在此，我谨代表涂岭镇党委、人大主席团、政府向你们并通过你们向全镇广大干部群众，向驻军全体指战员、离退休老干部，以及所有关心、支持我们建设和发展的各界朋友致以诚挚的问候和衷心的祝愿！祝大家新年好！

xx年，在区委、区政府的正确领导下，镇党委、政府紧密团结全镇5万人民群众，在各部门、各单位、各界人士和驻军部队官兵的鼎力支持下，经济建设实现新跨越，社会事业取得新发展，人民生活有了新提高，社会环境得到新改善，党的建设再上新水平。在这里，请允许我代表涂岭镇党委、政府

向一年来为我镇三个文明建设做出不懈努力和无私奉献的广大干部群众和各界朋友表示衷心的感谢，并致以崇高的敬意！

在看到成绩的同时，我们也清醒地认识到：我们的创业先天条件不足，受泉港大开发大建设和城市基础设施配套的辐射几近空白，公路线虽长却制约多多，地域广阔却缺乏发展空间；大企业难以落户，小企业规模档次低；群众有经济实力却不思发展，小城镇建设决心大却阻力重重；等等。因此，全镇上下务必要树立危机感和紧迫感，紧扣发展第一要务，牢固树立和落实科学发展观，实事求是地认识和分析面临的形势、存在的问题，找准发展定位，理清发展思路，加快发展步伐，才能在泉港未来发展格局中站稳脚跟，扮好角色，彰显魅力。

xx年是贯彻落实科学发展观，加快建设宽裕型小康社会的重要一年，也是实现“十五”计划目标、衔接“”发展的关键一年。新的一年，我们工作的指导思想是：以邓小平理论和“”重要思想为指导，认真贯彻党的xx大和xx届三中、四中全会精神，全面落实区委一届七次全会和区人大一届六次全会的决策部署，按照科学发展观的要求，自觉服从和服务于泉港开发建设大局，把握“发展、服务、责任”三个关键，遵循“负责尽责、务实唯实、亲民爱民、勤政廉政”四个要求，扎实推进“三个文明”建设，努力构建泉港后花园和“山上泉港”基本框架。具体要做到：确保实现一个目标（即确保实现区委、区政府下达的党建、财经、计生、综治、精神文明建设等方面的目标任务）、力争取得两个突破（即农业产业结构调整要有新突破、招商引资要有新突破）、紧紧围绕三个发展（即全力以赴发展现代化农业、带动力强、低污染、高效益的工业和以旅游、服务、经贸为主体的第三产业）、全面落实四个保障（即全面落实思想保障、组织保障、稳定保障、监督保障）。我们深信，在区委、区政府的坚强领导下，通过全镇上下的共同努力，以上的奋斗目标是完全可以实现的。

宏图激斗志，战鼓催征人。同志们，涂岭要发展，离不开全镇5万人民的共同参与、团结拼搏，更离不开各界朋友的大力

支持、无私奉献。让我们携起手来，同心同德，全力以赴，真抓实干，开拓奋进，共同加快泉港后花园和“山上泉港”建设步伐。

最后，祝大家新年愉快、阖家幸福、万事如意、锦上添花！

领导感谢客户演讲稿篇六

大家早上好。首先衷心感谢行领导提供这次机会，使我有幸站在这里。我叫陈明，研究生学历，竞聘的岗位是个人客户经理后备。

客户经理可以说是银行与客户交流的桥梁，工作主要是以客户为中心，处理客户存贷款及信用卡、基金、黄金、理财产品等中间业务，并负责维护客户关系。对公关能力、营销能力、服务意识要求比较高，总的来说，就是内联系负责人了解银行的业务情况，外联系客户，为客户提供优质服务的同时，为银行创造尽可能大的效益，与负责人一起冲击行里的各项指标。

如果我有幸应聘成功，我将从以下几点开展工作：一，和网点负责人和同事做好有效沟通，熟悉网点的情况，如果有问题及时向他们认真请教；二，熟悉本营业机构的客户资源情况，了解他们的实力、需求甚至爱好，做到心中有数，尽可能主动联系、回访他们，找到比较适合他们的产品，及时向他们推荐；三，制定一个较为详尽的计划，工作从什么地方着手，重点是什么等；四，尽快做好岗位角色转换，尽快融入新的工作。

我竞聘的优势主要有：

三，在本地也有几个亲戚朋友，如果有机会可以联系他们，跟他们做到互利共赢，也算有一定的客户资源吧。

我的陈述完了，谢谢大家。

领导感谢客户演讲稿篇七

大家好！

我是黑龙江省电力公司哈尔滨电业局客户服务中心共产党员服务队队长李庆长。多年来，在党组织的培养教育下，在领导和同志们的支持帮助下，坚持真诚为广大电力客户服务，受到百姓的热烈欢迎，被誉为党和群众的连心桥，党和人民给了我很高的荣誉。我先后荣获了黑龙江省“优秀共产党员标兵”、“国家电网公司优质服务十大标兵”、中央企业优秀共产党员，全国“五一劳动奖章”、“全国劳动模范”等荣誉称号，并被中宣部确定为全国公民道德建设先进典型，还光荣地当选为党的十六大代表。我深知这些荣誉的取得不仅仅属于我自己，它更是党和人民对电力企业的认可，是群众对共产党员的信任。今天作为国家电网公司系统的一名党员，能够参加中央企业优秀共产党员先进事迹报告会，我感到十分荣幸，下面，我把我和党员服务队的工作向领导和同志们作简要汇报。

（一）

我是共和国的同龄人。1970年参加工作，被分配到哈尔滨电业局变电工区。35年来，我一直工作在为群众服务的岗位上，干的都是一些普普通通的小事。多年的实际工作使我深深地认识到，当个好工人、好党员，主要是立足岗位，把一件件小事做好，让群众感到满意。1985年，我被调到哈尔滨电业局所属道里供电局工作。当时，我们变电亭班的8名同志肩负着58个变电亭、90台变压器的运行维护和近8万客户的供电任务。服务范围是哈尔滨的繁华地带，市委、市政府等机关学校、医院商场、饮食娱乐场所、旅游景点都在这个供电区内。这里也是老城区，供电线路严重老化，一些设备也比较陈旧。可以说地理位置重要，供电任务艰巨。我和班组的同

志走街串巷，勘察线路，走访客户，哪个大院、哪条线路是什么状况，我基本上做到了心中有数。对一些上百年的老楼，我们上屋顶，爬天棚，有了问题及时处理。线路停电检修以登报通知为准。我想，如果客户没有看到报纸，电突然停了，会给客户造成很大损失。假如医院的病人正在手术，就会有生命危险。为了不给客户造成损失，在变电亭班工作的十几年里，我养成了习惯，停电作业前先给一些重要客户打个电话或亲自去告诉一声，这样心里才托底。单位给我配了传呼机后，我马上把传呼号留给客户，还把传呼号喷在变电亭墙上、印在服务卡上，无论白天黑夜，只要客户的电出了问题，我接到传呼就立刻前去做处理。

从20xx年7月1日，建党80周年纪念日这天开始，哈尔滨地方媒体《新晚报》对我进行了连续报道，我的名字和传呼号在报纸上公布于众，“有事呼他，好使”这句话迅速在市民中传开了，群众遇到什么事，首先想到打128呼李庆长。这几年，每天都有几十个传呼打来，最多一天接了140多个。我每天都在回传呼，手麻了，口干了，嗓子也哑了。电业局领导和同志们给了我极大关心和支持，局里以我的名字命名成立了“李庆长共产党员服务队”，让我当队长。党员服务队成立以来，各级地方党委和企业领导始终关心着党员服务队的成长。为了使党员服务队工作得更好，进一步为党员服务队制定了服务守则，明确了服务范围，规范了服务标准，并把处理急难险，帮扶弱势群体作为工作重点。三年多来，我和服务队共接传呼2万多个，一直保持着100%的答复率。我知道，群众打传呼找我解决难心事，表面上是群众信任我，实际上是百姓对供电企业的信任，是党和政府的信任。

老百姓信赖我们党员服务队，有时也忽略了电业部门的具体职责。在我们接到的求助传呼中，象插座坏了，水管子漏了，下水道堵了，家用电器出毛病了等等，许多都不属于电业局的工作范围。遇到这些情况，我想只要为百姓解难，对社会有利，共产党员就没有分内分外！

记得一个星期六下午，我正在理发时，接到一个女同志打来的传呼，说家中插座坏了。我问她明天去修行不行，她说行，可就在我放下电话时，她又说得给瘫痪的老人烤尿布。理完发，回家骑自行车就去了。一位白发苍苍的老大娘给我开了门，进屋后看到，对着门的床上，躺着一个满头白发的老大爷正在打点滴，右边床上躺着一个神情呆滞的姑娘。我把大爷的床挪开，边修插座，边和大娘唠嗑，原来这家是84岁的老大娘，伺候着88岁的老大爷和一个40岁的从小患脑瘫的女儿。其生活的艰难可想而知。修好插座后，我告诉大娘，今后有什么事，就给我打传呼，我来帮你您。大娘用颤抖的双手抓住了我的手，流着眼泪说，感谢党感谢政府，感谢好党员。我只是为老人修好了一个插座，但这点小事却换来了百姓对党和政府的感谢，从这件事我真正感受到了共产党的责任。

去年6月23日晚上7点多，我接到了哈尔滨某监狱干警打来的传呼，他们本单位负责维护的变电所下午3点发生停电事故，可是到晚上7点多，也没查明事故原因。监狱电网送不上电，服刑人员喝水、吃饭都成了问题，监区一片漆黑，弄不好要出大事。当时监狱的情况很紧张，为防止不测，监狱领导下令进入紧急戒备状态。事情紧急，责任重大。我向单位领导汇报后，和队员一起在晚上8点50分赶到事故现场，看到变电所低压盘上和地上到处是崩坏的空气开关。经过对现场调查分析，我们确定是线路故障造成三相弧光短路，崩坏了空气开关。虽说值班人员更换了被崩坏的开关，却没有把相邻开关上的金属粉尘进行绝缘处理，多次送电后导致6个开关被连续崩坏。查明事故原因后，我们确定了抢修方案，更换了被崩坏的开关，并对所有设备进行绝缘测试，经全面检查确认没有问题后，一次送电成功了，这时已是24日凌晨2点10分。监狱领导和干警们高兴极了，悬着的心终于落了地。为了感谢党员服务队的帮助，他们送来了感谢信和锦旗，锦旗上写着：“危机时刻排忧难，庆长精神融警心”。

（二）

在日常生活和工作中，我们难免会遇到一些危急的事，作为一名党员，这时应该冲在最前面。记得在1996年的腊月二十七，晚上下班后，我骑自行车从封冻的松花江面上往太阳岛的家中赶，走到江心的时候，发现前面一个骑自行车的人突然不见了。我想，不好，前面有一条清沟，人一定是掉进清沟里了。我快速赶到了跟前，看到一个中年男子和一个小男孩正在冰窟窿里挣扎着。赶紧救人！我把自行车平放在冰面上，人趴在冰上，抓住车子的后轮，爬着往前推自行车，让前轮接近落水人。我大声喊：“先救孩子，先让孩子抓住。”大人将孩子推向自行车，孩子抓住车圈后，我先把孩子拽了上来，把孩子送到安全地方后，回身又去救大人。由于大人在水中淹的时间长了，虽然车圈就在眼前，可他抓了三次都没有抓住，眼看就要沉下去了。我急得大喊：“快点抓住，你沉下去了！”就在他要沉下去时，我又拼命把车子往前推了一下，这次他抓住了。我使劲往上拽，可是怎么也拽不动。这时，我听见咔嚓一声，右膝盖把冰顶漏了，右腿掉进了冰水里。当时我眼一闭，心想完了，今天是活不成了。可一睁眼，居然身子没有全掉下去。我赶紧爬了上来，换了位置继续拽。当时也不知哪来那么大劲，居然一股劲就把那个中年人拽了上来。我用自行车驮着孩子，用最快的速度将他们送到江北的亲属家。两天后，也就是大年三十上午，孩子的母亲找到我家登门道谢，她哭着说：“谢谢你，救命恩人，我家两个人如有一个人救不上来，我这个家就完了。”后来，有人问我，救人时是怎么想的？其实，当时我什么也没顾的上想，就想怎么快点把他们救上来，因为慢了他们就淹死，这事咱赶上了，我不能见死不救！

1998年的`特大洪水，把为哈尔滨一、二水厂供电线路的115根电杆淹在水中，最深的达六米，严重威胁到全市的供水安全。当时，全市停水的谣言，引起了哈尔滨市民的极大恐慌。维护线路不属于我的工作范围，但我是党员，在松花江边居住了40年，懂得水性，熟悉水情，这个时候，我应该去！我主动向领导请战，带领20名同志组了成保电突击队。当时，大风天，船在水中摇晃个不停，使人头晕目眩。到了9月，阴

冷的江风吹得人浑身发抖，穿着被汗水和雨水打湿的衣服，更是冰冷刺骨。我们冒着船随时被激流冲翻的危险，在剧烈摇晃的船上，清除电杆上、拉线上的杂物，连续奋战了30多个日夜。经过我们的努力，全部线路没倒一根杆，没断一根线。洪水过去了，可灾区老百姓的生活却出现了困难，我将获得哈尔滨市特等劳模的20xx元奖金全部捐献给灾区人民，尽了我这名共产党员的一份心意。

（三）

在帮助客户解决用电难题过程中，出于感激等原因，常有人送钱赠物请吃饭。记得有一年春天，我接到一个工地负责人打来的电话，说他们那里总停电。我到现场了解到，开发商为了在汛期之前干完工程，进了许多施工设备抢工期，造成超负荷停电。工地的负责人对我说：“汛期前干不完，我们的损失可就太大了。我给你1万块钱，你想办法替我们解决了就行。”1万块钱，对我来说不是个小数目。那时一年我也挣不上1万块钱。过去我多次拒绝过客户的好处费，但这么大的数还是头一次。当时，我对他说，我马上帮你办理增容，但钱我一分都不能要。我把这件事向企业领导做了汇报，电业局特事特办，只用了两天时间，就帮他办完了用电增容手续。工地停电的问题解决了，工地负责人激动地对我说：“有人说电业局的人是电老虎，你帮我办了这么大的事，却没收我一分钱，没抽我一根烟，我觉得电业局的人真是和亲人一样！”。

30多年里，这样的事我遇到不少。我知道，许多人给我们送钱送东西，是发自内心的感激。但是我觉得，咱是个党员，也就能帮老百姓“修个开关、送个电”。换位思考一下，如果咱是被服务的老百姓，办事儿都要打点打点，咱们心里会怎么想？再说，作为一名党员，如果收了老百姓的钱物，肯定会损坏党的形象。损害党形象的事儿，我坚决不干！

（四）

做一名合格的党员，为群众服好务，需要不断学习、不断创新。我初中文化，从事电力生产服务工作，简直就是个大老粗。30多年里，我一直在学习。刚参加工作时，跟着师傅到处跑，学到了师傅们吃苦耐劳的精神和严细认真的工作作风。平日里，我认真钻研技术，通过自学考试，成为哈尔滨电业局第一个配电高级技师。结合工作经验，我编写的《变电亭验收标准和检修工作规程》在全局推广应用。在哈尔滨市开展的“争做李庆长式共产党员，争创李庆长式共产党员服务队”活动中，我和服务队的同志及时总结经验，归纳出“三统一”、“四自带”、“五必须”、“六不准”的共产党员服务队服务规范，使全局18支共产党员服务队有了服务标准，也为国家电网公司系统开展共产党员服务队活动提供了经验。为了提高工作效率，领导为我们共产党员服务队配备了计算机。在平时工作不忙时，我就坐在计算机前，熟悉电脑性能，练习打字。现在，一些基本的记录和材料我都能熟练地打出来。我还在闲暇有时间时接听“95598”服务电话，既可以面对面为群众服务，还可以把自己的技术和服务经验交流给同志们。去年，我和服务队又按照哈尔滨电业局开展创新服务的要求，把服务延伸到社区，并与尚志社区结成对子，主动到社区宣传供电企业与房产部门的产权界定，讲解安全用电知识，告诉客户一些简单用电故障的处理方法等，及时帮助社区和居民解决用电方面的难题。

这些年，我一直坚持做好人、做好事，很多人问我：“是什么促使你这么做的”。说句老实话，我是共和国的同龄人，从小听着雷锋、欧阳海的故事长大，我觉得做人就应该做个好人，参加工作以后，我的目标是做个好工人，入党以后，我想做人的标准不再仅仅是一个“好人”、“好工人”了，而是要用党员的标准严格要求自己，做个一个好党员。我没有很高深的理论，也没做什么惊天动地的事，但我应该用一点一滴、实实在在的行动为群众排忧解难，为党增光。

“共产党员服务队”有时也会碰上让人感到为难的事□20xx年党员服务队刚刚成立的时候，我接到一个传呼，一位客户说

自己那儿的插座和灯都坏了，让我们去修一下。我们去了一看，原来这是家私营诊所，共有20多个小房间，有的灯不亮，有的插座不好使。说实话，党员服务队的服务定位是老弱病残弱势群体和急难险重任务，这样的私营企业不在我们服务的范围之内，而且那位男同志坐在老板椅上对我们指手画脚，把我们当作他雇用的小工一样，心安理得地自己喝茶抽烟。我们真不想帮他修了。但一看到昏暗的诊室里正在候诊的那些病人，我们马上干起活来。几位队员忙了一个上午，仍没修完，后来又请南岗供电局的同志们帮助，终于忙到了晚上完成了任务。那位客户最终连声道谢。在共产党员服务队的这些年，我面对过形形色色的客户，承受过不理解、遇到过讥讽冷漠，我一直想，我们代表的是共产党员的形象，应该以党员的标准去要求自己，对待别人。一次又一次在为客户服务中，我们用行动树立了党的威信，群众感受到了党的温暖。

在我为客户服务时，许多客户对我的信任和关心，使我终身难忘。一年夏天，一位姑娘在电话里一口一个叔叔叫着，劝我天太热了，别再跑了，您累病了咋办？说得我心里热乎乎的。家住国庆街81岁的老党员董振阳老人几次打来传呼告诉我：“我就想去看看你，为了咱老百姓，你可一定要吃好、睡好啊。”工程大学的电工班长王冀滨打来传呼，要求加入我们共产党员服务队和我们一起干。动力区有一位叫王岳冰的老人打来电话说：“退休后本想安度晚年，看了你的事迹后，我觉得人还是多做一些好事才有意义。我决定向你们学习，也成立一个“共产党员服务队”为民服务。象这样的电话、传呼，我经常接到。我想，我只不过做了一个党员应该做的事，可是群众却这样理解我、关心我、支持我，我李庆长一定不辜负群众对我的关心和支持，努力工作来回报社会。

现在，党员服务队已在全社会轰轰烈烈的开展起来，哈尔滨市于人民生活密切相关的各行业相继成立了共产党员服务队，黑龙江省电力公司成立了236支共产党员服务队，国家电网公司系统以成都供电局共产党员服务队为代表的一大批党员服

务队得到了广泛的认可。

现在我思考的一个问题是，在全国开展的保持共产党员先进性教育活动中，我该怎么做？李庆长共产党员服务队该怎么做？尤其今年，国家电网公司提出建设“一强三优”现代公司的发展目标，发布了员工服务“十个不准”、“三公”调度“十项措施”、供电服务“十项承诺”，提出服务理念追求真诚，服务内容追求规范，服务形象追求品牌，服务品质追求一流。这是国家电网公司为全面提高供电服务水平、使电力供应更安全可靠而出台的具体举措和要求，对每一名供电职工提出了更高的要求。我感到，作为最早创建的哈尔滨电业局党员服务队，我们更应该加倍努力做好优质服务工作，为建设一个和谐的社会做出我们应有的贡献。

各位领导、同志们，“人的生命是有限的，而为人民服务是无限的。”我现在56岁，年龄不算小了，但是我为群众服务的这颗心永远年轻。目前，全党正在开展保持共产党员先进性教育活动，作为一名共产党员，我要全身心地投入到教育活动中去，再创为民服务新业绩，让哈尔滨电业局李庆长和李庆长共产党员服务队永远走在时代的最前列！让党旗在广大人民群众心目中永远飘扬！高高飘扬！

谢谢大家！

领导感谢客户演讲稿篇八

大家好！

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫，现年38岁，中专文化程度，中共党员，会计员职称。1996年分配农业银行工作。先后曾在孟家桥营业所、七里镇办事处、市支行、转渠口营业所从事出纳员、保卫专干、信贷员。现在支行营业部任信贷员一职。七年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，

也积累了许多从事银信贷的经验和关系，曾多次被评为先进工作者、优秀共产党员。今天，我竞聘客户部客户经理一职。

第一、我先来谈一谈对客户经理一职的认识。

我国加入wto以后，银行业首当其冲，迅速和国际接轨。目前正在进入以利率市场化为起点的银行业市场化阶段。银行客户经理制也同时应运而生。这是现实的客观需要和激烈竞争的要求。可以说，客户经营的好，银行的贷款回收就能得到保证，银行的效益也就能随之提高；客户经营失败，银行的效益也就没有了来源。谁赢得了客户，谁就赢得了市场，赢得了效益。所以客户资源现已成为各大银行必争的蛋糕。建立以客户为中心，满足客户的各种金融服务需求，提高服务质量，推行客户经理制是目前银行业的首要任务。它是一种以市场为先导，以客户为中心，满足客户多元化、层次化金融需求，追求更加直接、明确的效益和风险控制目标的新型营销服务体制。客户经理作为联系银行和客户、沟通信贷业务和市场需求的桥梁，担负着全面深入了解客户需求，为客户提供综合性、全方位优质服务，为银行拓展信贷营销，为经营管理决策和金融创新提供准确、有效的信息的重要职责。我愿意在这一岗位上为农行的事业做出更大的贡献。

一、认真学习，与时俱进，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打定坚实的基础。我计划这一年加强六项内容的学习。一是认真学习xx大报告，明确方向，领会精神，提高政治素质。二是强化对金融政策和法律法规的学习，为依法开展客户的经营管理业务。三是认真学习行里的工作安排，按全行的工作思路，创造性的开展工作。四是取人之长，补己之短，学习借鉴同行、同业的有效经验和做法，拟定符合实际的工作思路。五是不断学习市场经济理论，研究和熟悉市场经济规律。六是学习经营管理理论，学习营销公关技巧，不断提高自身的组织公关能力。

二、认真履行客户经理的职责，积极拓展信贷营销，发展客

户。广泛宣传农行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的业务，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用；并运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易；挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，为客户提供咨询和理财服务，行使金融顾问的职责，密切与客户的关系，更好地把银行产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来。

三、分析研究市场，加强对客户的研究，建立客户资料档案，根据客户的实际状况，客观、公正地评价客户等级，不断调整服务措施，不断提高服务质量。广泛搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息和金融风险变化情况、收集、掌握同业对客户的竞争动态，及时反馈客户对银行服务的意见和建议等，为领导经营决策提供可靠依据；深入进行市场调研和分析，掌握辖区客户特点和结构，进行市场细分；比较分析各类客户市场的特点，对确定和调整全行的目标市场提出意见和建议；研究本行金融产品和服务的市场占有率、同业竞争能力、获利能力及市场渗透能力，提出改进本行产品和服务的详细意见。

四、以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。客户经理一方面代表整个银行与客户建立和发展关系，同时也积极协调银行内部的相关业务部门，共同为客户提供相应的金融服务或解决方案，督促业务部门在规定时间内答复客户要求，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

五、监控客户风险，注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想动态、经营行为等，切实防范风险，提高经营管理水平。

六、求真务实，勇于创新，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去做工作，而且用心去做工作。在对客户服务的同时，大力弘扬信用风气，帮助客户树立良

好的信用理念。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上在客户中树立良好的“农行人”形象。靠诚信守诺留住客户，靠特色服务赢得客户，靠良好形象和优质服务拓展客户。

以上演讲如有不妥之处，请各位领导和同事批评指正。总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言，以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的其它事业努力工作。谢谢大家！

领导感谢客户演讲稿篇九

大家好，我叫xxx，今年xx岁，xx学历，目前在xx行xxx支行工作，今天我要竞聘的岗位是综合客户经理。

首先我要感谢各位领导给我这样一个锻炼的机会，不论这次成功与否，我都将获益匪浅，对我今后做好本职工作都有很大的帮助。

我是20xx年x月加入的xx行，至今一直在xxx支行工作。在这一年多的工作中，我一直要求自己本着“勤恳扎实、好学上进”的态度，努力工作，毫无怨言。认真学习各项操作规程及相关业务文件，熟悉核心操作系统，高效办理个人和公司的开户销户、转账汇划、网上银行等业务。同时，在工作之余，我总是抓紧时间补充与丰富自己的理论知识，参加了由中国人民银行组织的账户管理培训，并取得资格证书。在闲暇时，依然没有忘记加紧练习业务技能的训练，现已通过点钞测试和xxx技能测试等级要求，并于20xx年xx月取得银行业从业资格证书。通过这一年来在xxx支行的工作实践，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，处事也越来越成熟，已具备较高的业务素质，我觉得自己有信心也有能力担任一名银行客户经理，能够做好应履行的职责和义务。

下面，我谈谈对客户经理这一岗位的认识和理解：客户经理应当既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表。做为一名合格的客户经理，应当全面了解客户需求并向其营销产品、争揽业务；应当协调和组织我行有关部门及机构为客户提供全方位的金融服务；还应当主动地防范金融风险，努力建立和保持与客户的长期密切联系。

如果有幸能担任客户经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

自觉加强政治理论学习，提高自身修养，进一步提高自己的理论水平与政治素质，强化廉洁自律的自觉性。业务学习方面，钻研发展客户的营销知识和营销技巧，不断总结积累实践经验。同时，加强金融风险防范，合规操作，为银行负责，为领导负责，为储户负责。

为了围绕巩固和发展客户群体，树立客户第一思想，用服务去赢得客户的合作。多与广大客户交朋友，逐步建立起自己的庞大客户群体，发展新客户，巩固老客户。每份工作要细致入微，及时建立客户档案。主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表，做到熟悉在心、登记在册。另外，多多加强对我行金融服务优势的宣传工作。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，对自己一定要高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策。

只有不断开拓市场，开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。要以诚相待，密切和客户的关系。客户是银行生存和发展的基础。而客户经理，和服务对象是零距离的接触，为客户提供面对面的服务。经常性地为客户提供金融理财服务，做客户的贴心人。还要换位思考，关心体贴客户，实行“情感营销”，在建立感情的基础上，推荐我行的信贷产品和理财业务。

切实掌握金融营销，系统掌握市场营销学的基本知识，同时身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。靠服务去竞争，靠情商去竞争，增强我行和自己的市场竞争力。

以上是我的竞聘报告，不妥之处请各位领导评委指正，总之，如果这次竞聘成功，我将以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力和业务水平还有待提高，不管成功与否，我将一如既往的再接再厉，为我行发展做出最大的努力！

谢谢大家！