

最新银行经理助理面试自我介绍(大全9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

银行经理助理面试自我介绍篇一

在银行工作总的来说是非常不错的。那么你知道去银行面试的自我介绍要怎么说吗?下面本站小编为你整理了银行应聘面试自我介绍范文，欢迎阅读。

各位面试官：

你们好，我是来自xxxx商业银行x班的应届毕业生xx。首先感谢广发银行给我这样一个展示自我的机会。对于我的情况简历上都介绍得比较详细了在这理我想谈一谈我对这次贵行招聘的认识。

在金融学院这4年的学习生活让我满载而归，4年里我系统的学习了有关金融方面的专业知识，例如金融学，商业银行，中央银行理论与实务等。我认为随着国民经济的增长，银行已经不仅仅在承办存储款等业务，更多的是承担一种信用中介，银行已逐渐发展为老百姓生活中必不可取的金融机构。

能够到银行就业更是我们金融专业毕业生的首选。而我们学校在毕业生就业这方面也为我们量身打造了一个系统的就业体系，如对点钞、票币百张、五笔打字等专业技能进行了一定的培训与考核。另外学校也安排我们参加各种社会实践，尤其是在工行的实习，让我熟悉了银行的工作环境，了解了

银行大堂的基本工作流程和业务操作，大堂是银行不可或缺的岗位，它是银行的门面，是银行业务的讲解员，也是银行与老百姓沟通的桥梁。在这个岗位上不仅仅是体现我对专业知识的掌握程度，更重要的是它能培养我的耐心，意识，应变能力，端正我的工作态度，所以我很看重这次贵行招聘的机会。如果我能成功，我一定会努力成为企业认可，客户满意的优秀员工。

尊敬的领导：

您好！我是金融会计系会计与审计专业毕业生。在校的四年使我思想、知识生长成熟。时光飞逝，我将怀着青年的理想离开我的母校，走上工作岗位。

在大学我专攻的即为会计学，通过对基础会计、财务会计、成本会计、管理会计、税务会计等一系列会计专业知识的学习，相信我是具备了丰富的理论基础。同时，我们的课业也涉及审计学与财务审计，这就让我对会计知识有更长远更丰富的认知。

在学习期间，我积极学习提高充实自己。将大部分精力都用在丰富会计专业上，除了以优异的成绩完成每学年的课业，并获得院“优秀团员”的荣誉外，也拿到了国家计算机二级证书和英语四级证书，并且我从未间歇过自学考试，已经通过好几门课程。我一直以行动提高自己的能力，以便胜任各种不同岗位的工作。

我会用行动和敬业的精神来证明自己的能力和您的无悔选择！竭尽所学，在工作中不断学习，为实现自己的人生价值而奋斗，为贵公司的发展贡献力量。

各位考官好，我是xx号考生，毕业于xx大学xx学院xx专业，我想申请贵行综合柜员职位，我相信自己有能力、有兴趣、有信心胜任该职位，希望贵行能给我一个展示自我的机会，

现将我的情况介绍给大家。

作为一名大学生，我少了些稚嫩多了些冷静执着。在性格上活泼又不失沉稳，我是个“坐得住”的女生，很符合银行柜员的要求。扎实的计算机知识和办公自动化课程的学习让我在快速处理文件方面游刃有余，警校四年军事化管理的历练(考生根据自己的专业自由适当修改)，使我养成了做事严谨、服从上级命令和领导安排的习惯，自己能够在短时间内适应不同的环境，这对于以后的工作轮岗等具有一定优势。大学所学的人口管理、资源搜索等课程对于银行客户的数据分析具有一定实用性。

大一一开始就加入全球最大的英语口语交流社区通过网络认识了土耳其、巴西、美国、英国等国家的口语爱好者们，每周定时与他们进行交流不断强化了自己的听说能力。自学通过pets英语笔试同时取得4分(满分5分)的口语成绩，能熟练用与他人交流。

在以公务员为工作方向的学校里，我坚持自己的梦想做一名金融人!平时里常泡图书馆看经济学，货币学等书籍。每天收看经济半小时等财经节目，虽然不是金融类专业但是以金融人的标准要求自己。兴趣永远是最大的动力，对于银行一直是热情满满。热情、兴趣是做柜员最不能少的品质，这样才能在岗位上更好地为客户服务。爱因斯坦曾经说过：“对一个人来说，所期望的不是别的，而仅仅是他能全力以赴和献身于一种事业。”我认为这份工作能够实现我的人生价值，希望老师们能够认可我，给我这个机会，谢谢。

银行经理助理面试自我介绍篇二

在竞争日趋增大的今天，学历早已不是用人单位考核求职者的唯一标准，更重要的是个人能力的体现。同时一份优秀的

自我介绍便成为你求职的推力。下面是本站小编为大家整理的银行柜员面试自我介绍范文，仅供参考。

各位考官好，今天能够站在这里参加面试，有机会向各位考官请教和学习，我感到非常的荣幸。希望通过这次面试能够把自己展示给大家，希望大家记住我。我叫，今年**岁。汉族，法学本科。我平时喜欢看书和上网浏览信息。我的性格比较开朗，随和。能关系周围的任何事，和亲人朋友能够和睦相处，并且对生活充满了信心。

我以前在实习过，所以有一定的实践经验。在外地求学的四年中，我养成了坚强的性格，这种性格使我克服了学习和生活中的一些困难，积极进去。成为一名农行柜员是我多年以来的强烈愿望。

如果我有机会被录用的话，我想，我一定能够在工作中得到锻炼并实现自身的价值。同时，我也认识到，人和工作的关系是建立在自我认知的基础上的，我认为我有能力也有信心做好这份工作。体育教师是一个神圣而高尚的职业，希望大家能够认可我，给我这个机会！

各位尊敬面试官好，今天能够在这里参加面试，我感到非常荣幸。我叫，即将毕业于**大学专业。大学期间我表现优秀，曾多次获得奖学金，三好学生，十佳歌手，优秀毕业生等称号。

在**年暑假，我曾在进行暑期社会实践。我的主要工作是在社区服务中心做一些档案整理，组织社区小朋友参加一些小活动等。在**年的暑假，我在当一名导购员，可能您会觉得奇怪，为什么不找些更好的或者符合自己专业的工作呢，其实正是这个经历让我学会了很多。导购员的工作很辛苦，每天上班时间非常长，而且只能站着，这不仅让我学会了吃苦耐劳，也提高了与人沟通的能力，同时培养了良好的服务的意识。

我很有责任感。我在大学期间当了三年的副班长，负责班级考勤的工作。当同学迟到或者旷课的时，我都会不厌其烦的给他们打电话，因此我也成为了我们班几位男生每天的闹钟。很多人认为这个工作吃力不讨好，的确这个工作不轻松，但是我跟同学们的关系却处理的非常好，没有同学因为我的公正无私对我有不满，甚至在几个学期的班级同学互评中，我的得分是最高的。

同时我态度严谨、认真，有耐心。银行柜员的工作通常比较琐碎，每天要面对各式各样的人，我的优点是能够把琐碎的事情专心致志的做好。

我非常热爱这份工作，并且我相信我能够做好，希望面试官们能够认可我，给我这个机会，谢谢。

各位考官好，今天能够站在这里参加面试，有机会向各位考官请教和学习，我感到非常的荣幸。希望通过这次面试能够把自己展示给大家，希望大家记住我。我叫，今年**岁。汉族，法学本科。我平时喜欢看书和上网浏览信息。我的性格比较开朗，随和。能关系周围的任何事，和亲人朋友能够和睦相处，并且对生活充满了信心。

我以前在实习过，所以有一定的实践经验。在外地求学的四年中，我养成了坚强的性格，这种性格使我克服了学习和生活中的一些困难，积极进去。成为一名工商银行柜员是我多年以来的强烈愿望。

如果我有机会被录用的话，我想，我一定能够在工作中得到锻炼并实现自身的价值。同时，我也认识到，人和工作的关系是建立在自我认知的基础上的，我认为我有能力也有信心做好这份工作。希望大家能够认可我，给我这个机会！

银行经理助理面试自我介绍篇三

各位考官：

上午好！我叫xxx今年xx岁，大学就读于xx学习xx专业。是一名大四学生。

在大学时，我通过了四级和六级考试，并考取了xx从业资格证。

除此之外，多次获得校级学习优秀奖学金，三好学生和外语优秀奖学金。

我是一个对学术研究比较感兴趣的人，我在大学里非常热衷于写学术论文，并多次向经济类的期刊杂志投稿。我的一篇文章xx发表于xx

我是一个即使失败了999次，也会尝试第1000次成功的人，当我处于巨大压力或碰到困难时，我会积极寻找解决办法，我个人相信天无绝人之路，只要坚持自己的目标和信念，不放弃、不退缩，那么我就正在向着成功迈进。

其次，我在大学参加过很多社团活动。我是学校直属社联干事，学校文宣中心的编辑。

除此之外我还是学校广播台英语节目播音员。这些校内的活动培养了我的社交能力。

银行经理助理面试自我介绍篇四

尊敬的各位考官、各位评委老师：通过考试，今天，我以本岗位笔试第*的成绩进入了面试。对我来说，这次工作机会显得尤为珍贵。

我叫***，今年27岁。****年7月我从**学院**系毕业。由于**原因，使我与“太阳底下最光辉的职业”失之交臂。幸好，当时***(原因)，经人介绍，我在***单位有了**的工作经历。回想起那段时光真是既甜蜜又美好，虽然工资很低，但听着别人对我工作的赞美，看着那一双双充满信任的眼睛，我心里充满报幸福与甜蜜。我原想，即使不能转正，只要单位需要，就是当一辈子临时工我也心甘情愿。

今天，我想通过此次考试重新走上工作岗位的愿望是那样迫切！我家共有三姊妹，两个姐姐在外打工，为了照顾已上了年纪的父母，我一直留在他们身边。我曾开过铺子，先是经营工艺品，后又经营服装。但不论生意做得如何得心应手，当一名银行职员终是我心向往之并愿倾尽毕生心血去追求的事业。我曾多次参加考试，但都由于各种原因而未能实现梦想，但我暗下决心，只要有机会，我就一直考下去，直到理想实现为止。

如今的我，历经生活的考验，比起我的竞争对手在年龄上我已不再有优势，但是我比他们更多了一份对工作的责任心、耐心和对单位的诚心，更多了一份成熟和自信。银行职员这个职业是神圣而伟大的，他要求我不仅要有丰富的专业知识，还要有高尚的情操。因此，在书时，我就十分注重自身的全面发展，广泛地培养自己的兴趣爱好，并学有专长，做到有专业和专长(历数自己的专长)，还能会唱、会说、会讲。在注重知识学习的同时我还注意培养自己高尚的道德情操，自觉遵纪守法，遵守社会公德和职业道德，没有不良嗜好和行为。我想这些都是一名金融工作者应该具备的最起码的素养。

假如，我通过了面试，成为众多银行职员队伍中的成员，我将不断努力学习，努力工作，为家乡的教育事业贡献自己的力量，决不辜负银行工作者这一职业。

看了面试银行柜员时自我介绍的还看了：

银行经理助理面试自我介绍篇五

人力资源招聘是一个银行发展的重要战略之一，因此必须对其充分重视，下面是本站小编整理的银行跳槽面试自我介绍范文，欢迎大家阅读。

各位领导、评委、各位同事：

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xxx，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。

第二、如果组织和领导聘任我担任客户经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

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！

尊敬的各位领导，各位同仁，大家晚上好：

此时此刻，我的心情是激动的。因为，我很荣幸地走上了竞聘演讲台，非常感谢支行领导给我们青年职工提供了这次展示个人才艺，挑战自我，证明自我的机会。在激动的同时，我也做好了敢于吃苦、勇于创新准备。

我是__年来到建行的，先后从事会计，储蓄，信贷工作。并长期在一线工作。熟悉前台客户工作。这次我竞聘的岗位是网点客户经理。适逢这次难得的竞聘，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠能力而不是靠运气为自己的职业生涯添上浓浓的一笔。客户经理对我是一个全新的领域，我认为，我们应该理解到以下几点：

首先应搞清楚几个基本问题：_“谁是我们的客户？”、_“他们需要什么？”、_“我们能为他们提供什么？”简单说，谁能在最短的时间找到最有价值的客户，同时通过便捷的交易方式为客户提供满意的金融产品和服务，谁就能抓到优质的客户。再次，要有科学的服务理念。我们的客户服务工作就是牢固树立“以客户为中心”的服务理念，谋求客户获利能力提高，实现客户满意度；谋求客户发展能力的提高，从而实现客户忠诚度。面对多层次、多元化、更加个性化的客户需求，客户经理要做的就是收集、分析、整理客户的信息，了解客户的需求。客户经理起一个桥梁的作用，能及时了解客户的需求，了解客户对我行的产品及服务哪些满意，哪些不满意，收集整理后，再反馈到各个相关的部门，以便我们不断改进，不断完善，从而形成一个良性的循环。

最后，客户经理要具有优良的观念和心态，熟悉了解银行产品，采取正确有效的策略，要创造及维持良好的客户关系，推动各种有效的计划和制度。我的感觉是，客户经理的服务必须是：专业、高效、主动、个性化。专业化要求你对自己的产品了然在胸，熟悉金融市场投资方面相关知识。高效要求你具备娴熟的各种技能。如：沟通技能、电子商务技能。主动要求你熟悉自己的客户，与用户真诚合作，做用户真心朋友。个性化要求我们要根据不同的客户需求为客户提供灵

活的服务方案。客户经理要作到这些，就必须不断加强学习，努力成为知识型、综合型客户经理。在此次竞聘中，如果我有幸被聘为客户经理我会努力作到：_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_认真履行客户经理的职责，积极拓展客户营销。广泛宣传我行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的特色业务。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，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_分析研究市场，加强对客户的研究，建立客户资料档案，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，提出改进本行产品和服务的详细意见_以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。

总之，随着金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的形势下，保持市场份额的快速增长，将是一项长期而艰巨的任务。毫无疑问，在客户经理这个岗位上，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵，也毫无经验可言。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，只求把握好现在和将来。通过这次竞聘，我愿在以后的工作当中，不断学习，立足本职，钻研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。

谢谢大家。

各位领导、各位同事：

大家好，首先作一个自我介绍，本人朱xx[]现年x岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天

我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

一、对个人客户经理岗位的认识。客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

二、我的竞聘优势。

1、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力和。如果我走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任xxx□如皋

市xxx中心主任xxx、xx局xx分局局长xxx等等，和我都是很铁的。还有我的在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家xx叶片厂副厂长朱xx是我家的老本家，关系相当不错。我舅舅xxx现任xx县x长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

三、目标和任务。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。我的目标是：一年中个人类贷款xxx万。

四、具体措施。

1、尽快适应岗位转换。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。而不能将与客户的合作停留在的“饭局公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里仍残留着“以自我为中心”的优越感，要真正体现银行对客户的一种人文关怀和对银企鱼水关系的爱护。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、积极主动营销、挖掘客户源。一是主动积极寻找信誉好，实力雄厚的开发商作为按揭合作伙伴，通过优质服务，抢占

个人住房贷款市场，加强与开发公司联系。如城虽然拆迁改造了部分城区，但是尚需改造的地段还有相当一部分。如皋市人民政府为创建文明城市，今、明两年旧城改造力度会进一步加大。我们要善于抢抓机遇。现代房产开发公司xxx有意向参与跃进东路北侧改造。我和他是老熟人，有合作的可能性。二是重视二手房的贷款发放工作。目前，我市二手房贷款市场需求还处于旺盛时期。三是将营业用房抵押作为个人贷款的突破口，寻求量的迅速扩张。

3、积极与房改办沟通。对部分有财力但尚未办理住房公积金企事业单位加大宣传力度，力争早日到我行开户归集。并对归集比例不足12%(有条件的18%)的单位，逐户宣传，动员单位汇缴到位。

4、加大新、老产品扩张力度。各行之间激烈的竞争，促使我们在做好现有产品营销，不断推出新产品，以适应市场的需求。(1)加大对风险小的存单质押贷款的宣传力度，确保随到随办。(2)走访行政事业单位，摸清具有贷款需求而又有还款能力人员情况，主动出击。扩大信用贷款市场。(3)目前，我市的汽车消费贷款方兴未艾，中行已捷足先登，我们应迎头赶上，加强汽车销售商的联合，打出我行的品牌。

5、加强客户关系的维护。客户分类管理是客户经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，有的放矢。当今金融市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是个人客户经理，但其它类客户经理只要有需要，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家！

银行经理助理面试自我介绍篇六

尊敬的各位评委好：

首先做一下简单自我介绍，我叫___，今年__岁，毕业与__学校，学习的财会专业，取得了会计证等等，在校期间多次获得奖学金，荣获___荣誉称号之类。

去年6月份毕业以后，我有幸在___有限责任公司工作，优雅的人文环境和浓厚的学术氛围，激励着我不断地拼搏、进取。在这半年的时间里，我工作主动，责任心强，认真细致，工作业绩得了部门主管领导的一致认可。

回顾这几年的工作学习生活，感触很深，但觉的收获还是颇丰的。学到的不仅仅是专业知识，还有社会经验，为人处事等等，养成和发展了良好的团队合作精神和积极的学习进取精神。自己的知识水平、思想境界、工作能力都迈上了一个新的台阶。

很荣幸有这次机会能够参加农行的招聘面试，我出生在农村，对农村有着深厚的感情，提起农业银行自然有一份亲切的感觉；也正因为我是农村的孩子，所以我养成了踏实肯干的良好习惯，无论做什么事情，我都会不辞辛苦、踏踏实实的去做，做到最好；我所学习的财会专业，希望能有一个让我发挥所学知识的工作，如果我有幸被录取，我将珍惜和把握各位领导给我的机会，快速的适应农行的新环境，努力学习各项业务，尽快进入工作角色，使自己成为一名合格的农行人。

谢谢各位评委，自我介绍完毕。