# 最新银行风险经理岗位职责理解 竞聘银行客户经理岗位演讲稿(精选5篇)

在日常的学习、工作、生活中,肯定对各类范文都很熟悉吧。 那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢?这里我整理了一 些优秀的范文,希望对大家有所帮助,下面我们就来了解一 下吧。

## 银行风险经理岗位职责理解篇一

尊敬的各位领导、各位同事:

大家下午好!我是来自双河支行的杨默,今天想要竞聘的岗位是客户经理。

我进银行7年,做了7年综合柜员,客户经理这个岗位对于我 而言,是更上一步的愿望,也是在而立之年想要在职业道路 上更进一步的尝试。

无论什么岗位,我都秉承做好自己的事这一原则,现担任双河支行的电子协管员,在电子银行业务的开展和维护中,都尽可能得去做到两个第一,第一时间解决困难,第一步永远为客户考虑,保证户户有维护,件件有落实。

作为一名对自己有要求年轻人,在工作中,我觉得责任心是 第一位的,也是做人做事的底线,不论是柜面服务,指标任 务,我都尽可能地去做到最好,我相信对待本职工作的态度 在很大程度上能决定着我的职业生涯之路,从不敢懈怠,也 从不曾懈怠。

宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来。客户经理是一个全才型岗位,唯有做好多方面的储备,才能更好的胜任。工作之余,我会有意识地去增加自己的知识储备,研读内网下发的各类

文件,向前辈们取经,尽可能得去缩短自己与客户经理岗位的距离,从业务能力,沟通技巧,防范风险,识别隐患,多维度的提高自己的能力。我想我已经能担任客户经理一职。

我理解的客户经理,不仅仅是善于与客户沟通和营销我行产品,客户经理更像是一个我们银行体系对外界风险的一个开关,贷款的风险把控,客户的尽职调查,都需要客户经理亲力亲为,将存在的隐患去杜绝在外。因此,客户经理所要具备的能力,除了责任心,更重要的`是敬畏心。对单位有敬畏,对岗位有敬畏,对风险有敬畏。

另外,如今的服务业跟以往已经不一样了。在我看来,客户 经理不只是工号牌上表明的岗位,而是一种身份,一种能放 下身段、沉下心去做服务的身份。主动营销和用心服务将成 为客户经理的必修课,占得先机能赢得客户,用心服务才能 守住客户。我听过这样一个案例,曾经有个大客户(张三) 对某银行有很大的成见, 拒绝跟该银行发生任何业务往来, 直到一个客户经理(李四)改变了他的看法。客户经理(李 四)做了一件看似不起眼的小事却解了客户(张三)的燃眉 之急。李四不曾放弃张三这个客户,业务做不了就保持联系 做个朋友。次年年底张三急需一张去内蒙古的卧铺票,可春 运一票难求, 李四知道这个事情就想办法弄来了卧铺票替张 三解了燃眉之急。此后,张三就是李四最忠诚的客户也是最 好的朋友。金融业的竞争态势不容乐观,产品要营销,服务 要做好,客户经理拼的是人脉,因此,客户经理已然不是8小 时工作制了,只要单位和客户需要,客户经理就要24小时在 线。

今天站在这里竞聘,我鼓起了十足的勇气,也做好了十足的准备,想用我7年来的积累,去换一次跳起来的机会。本职岗位会一如既往地珍惜,客户经理岗位是我想努努力的愿望,路漫漫其修远兮,我会一直在路上。

## 银行风险经理岗位职责理解篇二

### 大家好!

每个人都怀揣着一个梦想,梦想是我们的希冀,它引领我们 奋发进取,踏平坎坷,品味成功。个人客户经理的是一支新 生力量,工行为个人客户经理提供了梦想的平台,天高任鸟 飞,海阔凭鱼跃,欣逢盛世,当有所作为。我选择了这一岗 位,我的梦想那就是与工行一起飞翔。既然选择了远方,就 该风雨兼程。在工作中,我毫无怨言,勇敢地经受着每一次 营销中的困难和压力,以坚定的意志,执着地追求着梦想。 我不去想是否能够成功,我不去想未来是平坦还是泥泞,只 要热爱工作,一切会在意料之中。仅三月份,我个人营销理 财金8个,揽个人存款523万元。

梦想,给了我足够的耐心和恒心。三月中旬,春寒料峭,我得知一企业单位改制,员工要身份置换,为赢得这笔存款,我顶风冒雨一次又一次登门拜访,提出为他们代发置换金。但由于这单位楼下就有中行网点,并且一直有良好的业务往来,所以他们也一次又一次地拒绝我。我并不灰心,逐个拜访有关科室多次与他们进行沟通,有志者事竟成。我坚韧的毅力和锲而不舍的敬业精神终于感动了他们,最后终于答应将这笔存款舍近求远存入我分理处,同时还营销了两个理财金帐户。记得那天这单位的领导和财务人员来办理存款时由衷对我赞叹道:"如果我们企业员工都有你这种敬业精神就没有迈不过的坎。"

梦想也给了我充分的信心。信心是思想和行动的支柱,个人的信心占很大的比重,没有信心工作就已经失败了一半,当你满怀信心去拜访客户的时候,你就有了一次很好的与客户沟通的机会。一天我去一单位拜访主管领导,足足有十分钟的时间这位领导没有看我一眼,当时我心中很委屈,但我想我是代表工行在开展工作,就沉住了气,自信地向他推介我行的理财金帐户。宣传这一品牌定位明确、功能强大、技术

领先、内函丰富,是服务的品牌、高科技的品牌、彰显身份的品牌。我始终坚信我是优秀的工行个人客户经理,我的人格魅力,我的敬业精神以及我精谌的业务能力会让他折服的。事实让这位领导对我刮目相看了,虽然他没来我网点办业务,但他介绍了一名优质客户找我办理了理财金帐户。

古人云:天下事有难易乎,为之则难者亦易矣,不为则易者亦难矣。去年十二月经朋友介绍我认识了一优质客户,因为曾经对工行的误会,他对我们的产品有较强的抵触情绪,第一次营销失败后我及时调整了营销策略,在以后交往中我以树工行人诚信形象为主,嬴取他对工行的好感。今年春节期间,他急需一张卧铺火车票,我得知后四处想法帮他拿到了票,解决了他的困难,使他心存感激。同时在方法上我采用了迂回战术,通过做他爱人的.工作使他了解了工行产品,真诚所至,金石为开。三月的第一天他终于来开立了理财金帐户那天我。这次营销的成功给了我特别的欣喜,我不仅嬴得一个理财金帐户,更重要的是我为工行嬴得了信誉,嬴得一名忠诚的优质客户。

在这柳绿槐红的三月,我们客户经理也迎来了生机昂然的春天。一年之计在于春,能收获秋天硕果的人不是春天欣赏者,而是春天辛勤播种的人。工行是一片蔚蓝的天空,让我与梦想一起飞翔。

# 银行风险经理岗位职责理解篇三

尊敬的各位领导,评委□xx主任:

大家好!我是来自xx支行的xxx□非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘,首先,请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年28岁[xx年毕业于xx省经济管理学院会计专业,毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。 后转至xx区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖 支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。首先我对 银行理财工作非常感兴趣,同时也是一个工作勤勉和善于学 习的人,我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值, 并且为我行创造更多的价值。通过xx年底开始的股市牛市以 来,客户对个人理财方面开始有很大的需求,但是又凸现出 个人理财知识的匮乏,这就需要有专业人士来进行正确的指 导,来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时, 树立交行个人理财的品牌,来吸引更多的客户。我曾经在移 动公司任客户经理,在此期间,积极做好优质客户的营销工 作,培养了自身营销的能力;并且通过这段工作经历,使我 具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信,在自己努 力和多方面的支持下, 我能出色的做好这项工作。有在一线 网点工作的经历,接触的客户层面较多,能够了解各类客户 的需求,根据不同类型的客户,而采用有针对性的营销策略。 努力做到客户需要什么,我们就要给他什么。让客户把我们 当作自己人来看待。

如果这次能够竞聘成功, 我将从以下几个方面来加强

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键,不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品,得不到客户的信服,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。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务,我们的目的是要将我们的产品销售出去,为我行创造效益。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。通过对学习和对市场行情的准确把握,为客户提供合理建议。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、目前,银行理财主要以单一产品销售为主,什么在市场上卖得火,我们就一拥而上都卖这个,而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应,比如在去年的基金销售中,个别行就存在这种情况。针对这种情况,我将着重于组合理财产品和手段,由对客户的深入了解开始,然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力,量身组合出恰当的理财产品或服务手段,让其获得更大的收益,从而提升客户对我个人,进而是我行的忠诚度和认知度。

我相信自己有实习、有能力做好银行理材经理这个职位,做好理材经理的相关工作,为xx银行的发展贡献出自己的一份力量。

谢谢大家!

## 银行风险经理岗位职责理解篇四

尊敬的领导、评委、在座的各位同事:

#### 大家好!

听,春的脚步近了,万物复苏,呈现勃勃生机。看,我行股改正在紧锣密鼓进行着,支行人事改革大幕已悄然拉开,一个公开、公平、公正的竞争平台在我们面前展现。风好正是扬帆时,今天,我拟竞聘的岗位是xx分理处大堂客户经理。我叫xxx[现年xx岁,学历函授本科[]19xx年入行,先后在xx办事处、中心储蓄所、支行办公室[]xx分理处,历经银行通讯员、综合柜员、国际业务、办公室文秘[]xx分理处大堂客户经理、市分行直聘客户经理等多岗位锻炼。曾获xxx"青年岗位能手"和"xx市先进工作者"等多项荣誉。

面对拟竞聘的岗位,我想自身有如下优势:

第一:有饱满的工作热情,娴熟的`业务技能作支撑[xxxx年xx月至xx月间,我服从组织安排,走上xx分理处大堂客户经理这个岗位,在这个平凡的岗位上满怀热情地工作着。十四年的多岗位磨练,也练就了我娴熟的业务能,无论是传统业务,还是新兴业务,力求做到懂原理,会操作,善营销。

第二:有良好的个人形象,文明的言谈举止作支撑。大堂客户经理是我行营业网点的形象大使,在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止,代表着工行的形象,因而良好的个人形象、文明的言谈举止必不可缺。

第三:有强烈的事业心,严谨的工作作风作支撑。由于我曾在办公室从事过文字工作,从而养成了爱思考,勤动笔的习惯,在xx分理处大堂客户经理这个岗位上,我常结合岗位实际,围绕优质文明服务、产品营销等主题书写了很多建言性文章,其中绝大部分为[xxxx人》、省市分行网讯所刊用。尊敬的各位领导、评委及各位同事,如果我有幸再次走上xx分理处大堂客户经理这个工作岗位,我将继续紧紧围绕支行各项中心工作,当好分理处主任的得力助手,敬业爱岗,力争百尺竿头更进一步。

## 银行风险经理岗位职责理解篇五

尊敬的各位领导、评委,在座的各位同事:

#### 大家好!

丑未寅初逢盛世,瑞虎吉年好运来。在这辞旧迎新的美好时刻,一个充满公平、公正、公开的竞争平台在我们面前展现,我行人事改革的大幕正在悄然拉开。今天,我拟竞聘的岗位是xxx支行营业部大堂客户经理。我叫xxx□今年24岁,来自xxx支行营业部,学历是电大法律专业毕业。我于20xx年8月入行,先后在柜员、后督等岗位锻炼。曾获省行演讲比赛

特等奖、市行演讲比赛二等奖[]xxx支行先进工作者等多项荣誉。

在工作中我了解到:大堂经理是一线营业网点建立维系客户关系的核心。在一线营业网点设置大堂经理,是适应客户需求,挖掘营业网点资源潜力,深化服务内涵,提升服务水平,为客户提供个性化差别化服务的有效方式。我还知道:大堂经理要具有良好的职业道德和较强的工作责任心;具有良好的人际关系和营销能力,具有体察客户的敏感性,语言流利,表达清晰,能与客户进行有效地交流与沟通;具有较全面的业务知识水平,熟悉掌握已开办业务的操作流程、自助服务的渠道和自助设施的使用方法以及各项规章制度,能满足客户的咨询需求;对他行产品有一定了解,具备分析能力以应对各种事务进行管理。职责明确为:建立、维系客户关系;宣传营销银行业务;识别、分流、疏导客户;了解需求,反馈信息;受理处置投诉。岗位重要,制度规范。

天生我材必有用。面对拟竞聘的大堂经理这个工作岗位,我 认为自身有充分的优势:首先,对工作有激情。自从进入农 行6年间,我服从组织安排,在不同的岗位上满怀激情地工作 着,无论是传统业务,还是新兴业务,力求做到懂原理,会 操作,善营销。其次,对农行有感情。作为一名员工,需要 娴熟的业务作支撑,严谨的工作作风作保障,爱行的情怀作 基础。在入行的这些年里,我视行为家,行兴我荣,行旺我 傲。积极工作,爱岗敬业。在岗位上和参与的活动中,多次 获得骄人的成绩。第三,对客户有真情。客户是上帝,是我 们的衣食父母。个人的综合素质,文明的言谈举止代表着我 行的良好形象。多年来,对待客户我始终一张笑脸相迎,一 句暖心话,一杯热开水,在欢声笑语中办理着不同的业务; 客户至上,这样,加快了办理的速度,也加深了与客户间的 真情友谊。

尊敬的各位领导、评委,各位同事,如果我有幸竞聘上xxx支行营业部大堂客户经理这个岗位,我将围绕支行各项中心工

作,当好营业部主任的得力助手。一是在寻找目标市场活动 中。认真及时了解网点周边的社会经济发展状况,依据我行 现有产品的特点,尽量为更多的产品寻找当地的目标客户市 场。产品前期的市场调查分两个阶段,首先是目标市场定位, 其次是为产品寻找市场。这个工作随着我行各项新业务及金 融产品的出现,将会一直延续在我的工作计划里面。二是在 产品宣传中。大力拓展我行的新业务新产品。近年来,随着 我行整体营销战略倾向零售业务的转移, 一系列创新型个贷 和理财产品的推出, 使我行即赢得了市场声誉, 又取得了良 好的经济效益。很多客户往往就是从报纸、网络上得到产品 的相关信息慕名而来,这样,坐在大厅核心位置的大堂经理, 理所当然的应该肩负起推广宣传产品的责任。乘热打铁,事 半功倍。三是在工作方式中。讲求灵活的工作方式,要建立 以大堂经理为中心,联系客户经理、产品经理,会计柜台的 一个良性互补群体。这个群体的最终目标是形成一个完整的 营销服务体系,以实现对客户的最优化服务。总之,在新的 岗位上兢兢业业工作,力争业绩再上新台阶,再创新辉煌。

雄关漫道真如铁,而今迈步从头越。新的一年,新的机遇,新的挑战。假如我有幸竞聘上xxx支行营业部大堂客户经理这个岗位,我将与xx支行脚踏实地、共创美好的明天,为农行这个共同的家园添砖加瓦,贡献自己的力量。假如没有竞聘上,我也同样会全身心的投入到今后的工作中去,百尺竽头更进一步;进了农行门,就是农行人!选择做农行人,此生无怨无悔!

送牛迎虎,又逢吉年。新年伊始,借此机会,祝各位领导、 评委,各位同事,在虎年中财源广进,平安吉祥,合家欢乐, 万事如意!

#### 谢谢大家!