

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、内涵丰富，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湛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，赢取他对工行的好感。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，我不仅赢得一个理财金帐户，更重要的是我为工行赢得了信誉，赢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、有能力做好银行理财经理这个职位，做好理财经理的相关工作，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，百尺竿头更进一步；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！