

最新银行个人客户经理竞聘演讲稿(实用12篇)

演讲稿需要有一个明确的目标和主题，以引导听众的思考和反思。在竞争上岗的过程中，有一些成功的经验和范文可以提供参考，以下是小编为大家整理的一些素材。

银行个人客户经理竞聘演讲稿篇一

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，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。

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！

银行个人客户经理竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位同事：你们好！

我叫，大专学历□20xx年毕业后 应聘进入中国移动金昌分公司□20xx-xx年在 营业厅做营业员□20xx-20xx年在 营销 四部任业务经理□xx年至今在集团大客户工作。在这八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值,我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

我对高级客户经理 的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全力以赴为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。

三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。

四要具有一定的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

以上是我的竞聘演讲，谢谢大家。

银行个人客户经理竞聘演讲稿篇三

各位领导、各位同事：

大家好！

首先作一个自我介绍，本人朱少坤，现年42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、认认真真一向在一线工作的员工。这天

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、行长室为我带来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。我觉得我就应主动理解改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去应对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去理解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。

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，为客户带给全方位的金融服务，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。

1、有着较强工作职责心和进取心。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，曾被评为支行“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，但我相信我自己的潜力。如果我能走上这一岗位，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、具有必须的公关潜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潜力。曾在如皋工作，有时还是能带给必须的帮忙的。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。

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常我的目标是：一年中个人类贷款569万。

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。我们每一天都会应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，为其带给满意的服务。“客户经理与客户的关系不仅仅是业务关系，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，透过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户带给合理推荐。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、用心主动营销、挖掘客户源。一是主动用心寻找信誉好，实力雄厚的开发商作为按揭合作伙伴，透过优质服务，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。如皋市人民政府为建立礼貌城市，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、用心与房改办沟通。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。

（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资料。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职责感和使命感的驱使。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。

银行个人客户经理竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫某某，现任农行副行长副职竞聘。我记得曾有人说过这样一句名言：“勇于开始，才能找到成功的路！”我今天勇敢地站在这竞聘台上，向大家展示我的信心和能力，希望藉此，把这演讲台变为成功之路的起点！今天，我竞聘

的岗位是竞聘银行副副职！

因本人来商行不久，有些朋友对我还不太了解，下面我简要介绍一下自己。

我今年43岁，中共党员，本科学历，会计专业，会计师职称□20xx年我进入竞聘建设银行营业所，先后从事过出纳、助理会计、会计、信贷员工作□20xx年我被领导提拔为营业所主任□20xx年开始担任县行信贷部、客户部经理□20xx年3月我被聘为xx市商业银行重点客户部客户经理，主要负责未设支行的县的资产业务营销工作。由于我工作有敬业，业务能力强，曾多次获省、市、县先进个人和“青年岗位能手称号”。

各位领导，各位评委，有句名言：宏伟的事业，是靠实实在在、微不足道的日积月累而获得的。参加工作15年，不仅增长了我的人生阅历，积累了工作经验，也提高了我的工作能力，这一切，都成为我今后工作的优势，拉近我与成功的距离。下面我向各位汇报一下我的竞聘优势：

第一，思想进步，政治素质过硬。

在十五年的工作生涯中，我注重加强自身政治修养，做事坚持原则，生活作风正派，工作遵纪守法、吃苦耐劳，深受行领导和同事们的信任。此外，我还认真学习和领会工行副职的路线和政策，牢固树立金融工作者的责任和形象，自觉履行一名共产党员的义务，努力使自己在政治上与党保持高度一致。

第二，我具有较强的管理能力和协调能力。

进入农行15年，我担任领导职务8年。这8年间，我脚踏实地、积极进取，不仅具备了较强的管理能力和综合协调能力，也增强了我的人际交往能力，这些都将有助于我扎根基层，脚踏实地运用自己所学知识，所掌握技能，尽职尽责地做好上

级交给我的每份工作。

第三，我从事信贷工作多年，具有较为丰富的专业知识和全面的工作能力。

我是会计专业毕业，从事信贷工作10余年，专业知识、业务知识以及专业技能等方面有了全方位的提高，更深知“资产质量是企业生命”重要性，因而我能够将财务专业知识和信贷工作经验融合，更好从事存、贷款营销工作。来商行不久，我主笔的贷款调查报告就受到了领导和授信部总经理的表扬。今年4月份，我顺利通过客户经理考试，被定为二级客户经理，是本次考试定级的最高级。

第四，我了解县城市场面，了解客户群体情况和需求，有利于迅速拓开市场，打开局面。

我在农行xx县支行从事客户部经理工作6年，一直非常注意该地市场信息收集与分析，因而十分了解其市场面，同时也了解客户群体情况和客户需求。这些无疑将成为今后顺利开展工作的极大优势！

各位领导、各位评委，实行扁平化管理后的商行，工作极富挑战性和创造性。我将积极协助行长开展工作，按照营销与服务并重，创新与开拓并举，管理与效益共存的工作思路，讲究工作方法和领导艺术，在上级党委的领导下，紧紧围绕提高效益这个目标，树立以“人民银行”的服务理念，抓住“市场营销、优质服务”这个重点，推行“目标化、规范化、制度化”的管理，积极搞好个人理财中心核心竞争力项目的推广运用，我有信心在20xx年底前，使支行各项存款达到或超过1亿元！为了达到这个目标，我将从以下几方面入手：

一、真诚讲团结，开展工作。

同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，

一定要摆正位置，正确认识和看待自己，当好配角，胸怀全局，当好参谋，服从领导，当好助手，协助行长做好分管业务工作和支行员工的思想政治工作。在工作中和生活上一定要平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。尤其注意那些与自己有不同看法的同志，团结他们一道工作。

二、强化市场分析，抢占公存款市场。

xx县地处a湖之畔，每年河沙收入近1个亿，财政收支较宽裕。至8月底，支行各项存款达24亿元，其中：公存款6个亿（财政性资金近三个，含事业单位、社保、医保），基本上为四家国有银行和农信社平分（信用社机关）。基于以上情况，我上任后将争取政府的支持，与财政、会计中心、社保、河沙办及其他事业单位加强勾通，目前x县人民医院已在我行重客中心贷款300万元□x县一中也有意向与我行建立信贷关系。这些都非常有利于我行负债业务的介入。因而我将集中全行的人力、物力、财力，加大公存款的营销力度，尽早取得我行应有的市场份额。

三、发挥个人消费贷款优势，推动负债业务的增长。

目前县城市场的四家国有银行基本上不发放贷款，农信社虽然发放贷款但缺少营销意识。这正是我行抢占这一“高地”的有利时机，我上任后，将充分发挥“易得金”、“个人创业”等个人消费贷款优势，把目标放在取政府事业单位正式职工、有实力的个体工商户等优质资产客户的身上，同时带动代替发工资、储蓄存款等负债业务的增长。

四、提高服务意识和营销意识，加强执行各项规定及管理制

度。

提高服务意识，是要提高我行工作人员的服务水平，提高对客户的服务意识；提高营销意识，是转变员工营销理念，积极鼓励每个人都动起来、走出去；并建立我行存款营业额奖

励制度，对每月存款超过xx元营业额的员工加大奖励报酬，对存款多的企业建立一系列优惠政策。从而加大吸储放贷力度！一个执行是我将带头严格执行落实国家有关部门及商行的有关法律法规及制度，使各项规定和制度落到实处，以此来保证支行各项工作的顺利开展及目标任务的完成。

岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。各位领导、各位评委，我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待。我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力，把我们的支行做优，做富，做强！如果竞聘失败，我也不会失落和难过，因为我相信，那必然是由于我存在着不足和缺点，在今后的工作中，我必将摒弃缺点，弥补不足，在工作中精益求精，用无私的付出和努力与我们的支行一起走上成功之路！

我的演讲到此完毕，谢谢大家！

银行个人客户经理竞聘演讲稿篇五

尊敬的领导、评委：

大家上午/下午好！我是来自银行的柜员竞聘演讲稿。

今天，我要借这一隆重的场合，向多年来关心支持我的领导、同事，朋友表示诚挚地谢意，今后我将努力与大家继续续写我们精诚合作的新篇章。英国著名思想家培根说过：一个人在做事前要象千眼神那样善于洞察机遇，在做事时要象千手神那样善于抓住机遇，我对眼下这次难得的机遇十分珍惜。

相信大家通过以往的工作对我已经有了较为全面的了解，由于时间关系，我对自己的个人情况不再赘述。我着重讲一下竞聘成功后的工作打算，具体我将做到以下几点：

在这里，如果承蒙各位领导的厚爱，让我走上这个工作岗位，我将积极学习金融政策和法律法规，加强金融营销知识的学习。加大对市场的调查分析，加强对客户的研究。通过各种渠道搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息，收集、掌握同行业对客户的竞争动态。积极去挖掘潜在客户、搭建好客户与银行的桥梁、更好的营销产品、打响我行品牌、营造轻松快乐的工作氛围、积极配合好上级工作。

另外，还要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，做好咨询服务和理财服务，密切与客户的关系，树立服务意识，从服务上下功夫，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。

总之，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，我需在今后的工作中不断寻找不足之处，时刻检讨自己。

同时希望领导和同事在今后工作中对我多加指导，谢谢！

银行个人客户经理竞聘演讲稿篇六

各位领导、各位评委：

大家好！

本人对个人业务客户经理岗今后工作的设想有二十四个字，即：稳定现有客户、推广新兴产品、打造一流品牌、圆满完成任务。

首先，是稳定和维护现有的优质个人理财客户，牢固树立“xx银行-您身边的银行□xx银行-可信赖的银行”这一宗旨，充分利用和发挥自身的社会经验和公关能力，想客户所想，急客户所急。凭借多年服务信用卡个人客户的工作经验，为个人

客户理财提供更优质的银行服务，提升银行和客户之间的亲和力、联动力，使客户对工行产生信赖感，依赖感，增强彼此间的沟通和理解。这样现有的优质客户能带出更多的好的客户。

其次，是推广新兴产品。没有创新意识的企业不会有长久的生命力。因此，在保持现有业务的基础上，必须向客户提供源源不断的金融新产品。要充分运用工行自身具有明显优势的个人网上银行，理财金账户，汇市通等业务进行联合营销，大力拓展新市场，树立工行形象。

第三，是打造一流品牌。我认为，客户经理的职责不仅仅是开展业务，追求利润最大化，还有更深一层的意义，这就是树立工行品牌形象。当今世界，不管是哪个行业哪个企业，竞争都日益激烈，只有精心打造自己的一流品牌，才能立于不败之地。因此，客户经理必须在做好业务工作的同时，提高自身的综合素质，政治、业务学习两不误，把良好的个人修养融入业务经营之中，使客户真正感到：还是工行的服务好，工行服务到位，工行的客户经理有水平。

本人虽未专业从事过个人理财客户经理，但是我能认真学习，使自己很快适应这一工作岗位。不管此次竞聘成功与否，本人都将一如既往将满腔热情投入到工作中去。

以上是本人的竞聘报告，不当之处，请在座的各位领导、同事给予批评指正。谢谢大家！

银行个人客户经理竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

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这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着20xx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支行副行长的竞聘，自信有能力挑起支行副行长重担。

我叫，今年?岁我认为，自己具有继续留任这个职务的能力和条件：

我的条件主要有：

一是较高的政治素质和敬业精神。

二是具有比较全面的专业理论知识。

20xx年的金融生涯，系统的学历教育和实践，使我具有多学科的专业知识结构，比较全面地了解和掌握了经济、金融、法律知识，熟悉银行相关业务的操作流程，对新知识、新业务的认知和接受理解力较强。这些为我继续做好下一步工作提供了可靠的保障。

三是具有比较丰富的银行工作经验。

入行20xx年来我先后从事过政工、人事教育、计划、会计支行营业部主任、审计室副主任、支行客户部主任、支行副行长等岗位，在每个岗位上我都取得了较好的成绩，在我担任副行长期间，圆满的完成了各项工作任务。并解决和处理过许多业务与管理难题，无论是在信贷管理，不良资产清收，政工还是在组织管理、协调服务、办公室后勤管理方面都积累了比较丰富的经验。

四是具有较强的组织、沟通、协调及管理能力。

我有?年支行副行长领导岗位的磨练，在这一岗位上锻炼了我协调、组织、沟通与管理能力。使自己初步具备了一个领导

所应该具备的基本素质，?年来，作为农行支行的一员，无论是与本行的同志还是与中高层领导，在工作配合与交往过程中，我想如果同志们降低一点标准的话，我与大家的合作还是比较愉快的。所以，就沟通组织协调管理能力而言，如果作为支行副行长，我可能还算是一块可造之材。

各位评委、各位领导，当前金融市场竞争日益激烈，支行的工作更富有挑战性和创造性。我认为，作为纯业务经营的主体的支行，更加突出金融业务的营销，客观上要求支行负责人应当有较高的市场营销意识，要及时调整经营思路，指挥前移，腾出更多的时间和精力，去研究分析市场，挖掘客户资源，做好信贷管理，积极消除不良资产。提高综合竞争力，花大力气解决好当前部分员工思想观念滞后、竞争意识不强、不良资产居多、团队精神没有充分发挥的问题。

如果组织和领导信任我，让我继续留任支行副行长的领导岗位，我将在支行行长的带领下，紧紧围绕提高效益这个目标，树立以“客户为中心”的理念，抓住“消灭不良资产、做好信贷管理优质服务”这个重点，推行“目标化、规范化、制度化”的管理，积极搞好支行内部管理，练好基本功，唱好重头戏，走好关键棋，实行“四个到位”：

一、摆正位置，转变角色到位。

作为一名支行副行长，既是支行行长的“二传手”，又是分管工作的“主攻手”，要履行好协助、协调、协作的职责，不折不扣地完成组织上交给的工作任务。一是要维护支行行长的威信，以强烈的配合意识当好助手。揽事不揽权，到位不越位。二是要充分发挥主观能动性，以热情的参与意识做好谋士。要结合上级的要求和分管的工作，摸实情、找差距，及时提出新思路、新办法、献计献策，为行长减压分忧。三是要以爱己之心爱人，以真诚的感情凝聚人心。和支行的其他同志等距离相处，政治上帮助，业务上支持，生活上关心，认真听取他们的意见和建议，运用激励机制和人格的力量影

响和带动员工，充分调动他们的积极性和创造性。

二、突出重点，抓好营销到位。

我将根据市场经济学的“二八”法则和章江支行的地域特点，组建一支特别能战斗的客户经理队伍，加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，并以各种金融产品为手段，为不同的客户“量体裁衣”，实行存、贷、中间业务的捆绑式营销。把着力点放在优质个人客户、优质民营企业客户上，了解他们的金融需求，分层次制订方案，做到营销责任人、对象、任务、时间、措施“五个落实”，提高优质客户、重点核心客户的忠诚度和贡献度，同时集中邀请目标客户到支行，由理财员进行电子银行产品的功能演示，使客户体验它的方便和快捷，引导他们“入网、用网”，扩大中间业务的收入和来源。

三、创立品牌，优化服务到位。

物理学上的“万有引力定理”告诉我们，要想增加吸引力，就得增加自身重量。要争取更多的客户，就必须打造服务品牌。我将抓住支行营业部核心竞争力项目投产实施的有利时机，整合内部资源，完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感。与此同时，要着重加强大堂经理对客户的识别、引导作用，突出对潜在优质客户的筛选，尤其是要注重细节，把差别服务做细做实，使大客户切实感受到“一对一”个性化、亲情化服务的方便和尊贵，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务的方法，并通过记录大户资金和个人生活台帐，经常性地走访，适时送上一份温馨的关怀和祝福，使工行的服务更加人性化，在客户信任的天平上增加法码，切切实实做到在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与客户交往中凝聚合力。

四、强化管理，提高素质到位。

工作中，我将在原来基础上继续规范工作流程，健全营销体系，建立行之有效的制度，提升管理水平，做好业务的衔接，保证员工思想、内控、客户和业务的稳定。要组织员工认真学习现代商业银行经营理念和有关知识，了解现代商业银行的发展趋势，开展服务礼仪、营销知识、理财方案、优质客户档案管理等竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个“学习型”的支行，使全体员工明确前进的方向，自动自发，激活潜能，找到拓展业务的办法。

风月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功继续留任，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和全体同事们的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力，使我们的支行“百尺竿头，更进一步”！

银行个人客户经理竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位评委：

今天之所以走上讲台，参加竞聘，并非仅仅只是受到拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是觉得作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为金融事业建功立业的青年，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。当然，如果有可能的话，希望在新的岗位上施展才能，为推进*行事业的发展做出更大的贡献。我的竞聘条件有：

第一、我具有较强的沟通、组织、协调能力。我性格较外向，喜欢和人沟通，语言表达能力较强。通过几年来的锻炼，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，做出及时、妥善的处理，对潜在客户我

也能主动的上前沟通，及时了解客户的需求，并尽力满足客户的需求。因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为客户经理，我可能算是一块可造之才。

第二、我年轻好学，具有较强的学习适应能力。我年轻，有活力，并且勤学好问，悟性较强。在实际工作中，勤于思考，善于钻研，十分注重在实践中不断丰富和扩充自己的知识体系，使自己很快地适应了不同的工作岗位的需要。自己虽然刚参加工作不久，但由于长期的学习积累和不断的钻研，使我拓宽了思路、开阔了眼界，具备了客户经理工作所必需的丰富的理论知识和熟练的业务技能。我相信，拥有强烈的事业心、责任感和旺盛的精力，我一定能够全身心地投入到今后的工作中。

第三、树立了强烈的工作责任感和吃苦耐劳、勇于创新的作风。

我出生于一个普通家庭，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年学习经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点。并始终以“明明白白做人、实实在在做事”的信条工作。同时，这些年来工作，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好客户经理工作提供了可靠的保障。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给评委。那就是我年轻，处理矛盾的经验不足。我将充分依靠行里老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。请领导和同事们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

如果承蒙领导厚爱，让我走上客户经理的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，勤奋工作，以百分之百的热情投入到工作中，我将努力以下三个方面做好客户经理工作：

一是真诚讲团结，创造性的开展工作。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把客户部的员工队伍带好，团结他们一道工作。

二是抓营销，促进业务快速增长。我的初步设想是做好“五个一”。这五个一是，打牢一个基础，即业务基础；坚持一个中心，即以优质客户为中心；做好一篇文章就是做好优质客户营销这篇文章；筑好一堵墙就是筑好高端客户业务风险防火墙；达到一个目的就是要达到**银行与客户的双赢。

三是做好服务营销工作。在与高端客户的交道的过程中，服务营销已越来越显得重要了，怎么做好服务营销工作至关重要。为此，我将根据目前我行的情况，树立全新的服务理念。加大对部门员工的培训力度，使服务工作更上一层楼。同时，加强服务营销工作的重视程度，把服务营销提到一个重要议程。另外，我还将加大挖掘潜在客户的力度，培养自己和员工发掘潜在客户的敏锐性，为做好服务营销工作提高保障。

最后，我将努力提高自身素质建设。打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为金融事业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给我国的金融事业。

尊敬的各位领导，评委们，记得香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，而是喜欢“小材大用”。因为“大材小用”纯属浪费，“量才适用”容易让人自满、使人懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。如果各位领导、各位评委、各位同仁给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好自己的工

作!作为客户经理，目前或许我不是最优秀的，但我一定做最努力的，请领导和同志们相信我，考验我!

银行个人客户经理竞聘演讲稿篇九

尊敬的各位领导、评委：

大家好！

今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加副科级干部的竞聘，自信有能力挑起重担。

首先，我简单介绍一下我的个人情况。

我今年41岁，本科学历，工程师，现任农行副行长副职。工作以来，由于工作出色，曾先后获得全国清算先进工作者、先进个人等荣誉称号。

今天之所以走上讲台参加竞聘银行副副职，我认为自己已经具备了竞聘的许多优势，我的主要优势有：

一是具有较高的政治素质。

自参加工作以来，我始终保持进取精神，自觉运用重要思想武装头脑，指导实践，解决问题，推动工作，努力提高自身政治、业务素质和人格魅力，不断增强做好电子联行工作的使命感、责任感。能够做到在思想上和行动上与组织保持高度一致。

二是具有较丰富的工作经验。

参加工作，十几年来，我先后在清算中心、营业部等部门工作过，对人行的各种业务都了如指掌，能针对性的开展各项工作。在清算部门，我努力工作，在最短的时间内成为本行

电子联行业务技术骨干。1995年我和通辽系统管理员被内蒙清算分中心派往呼盟帮助牙克石建起了电子联行小站。十几年来，赤峰电子联行小站经历了应用软件换版升级、设备更新、业务扩展、运行模式转换、行址搬迁等，每次我都和同志们认真学习、精心准备、积极配合，圆满完成任务。可以说，十几年的工作经历，已使我积累了丰富的工作经验。这些为以后做好工作打下了坚实的基础。

三是具有较强的组织、沟通、协调及管理能力。

在担任营业部副主任以来，我得到了较大的锻炼，使自己初步具备了一个中层领导所应该具备的基本素质。十几年来，作为人民银行的一员，无论是与本部门内部的同志还是与中高层领导，在工作配合与交往过程中，我想如果同志们降低一点标准的话，我与大家的合作还是比较愉快的。所以，就沟通组织协调管理能力而言，如果作为副科级领导，我可能还算是一块可造之材。

另外，几年来，我还多次参加各种培训活动，如参加了总行呼中支两期卫星网络，地面通讯培训班，提高了维护水平；参加了全区系统管理员持证上岗培训班，并以第一名的成绩完成系统管理员换证工作。这些都为我积极做好副科级工作奠定了理论基础。

如果承蒙领导厚爱，让我继续留任这一岗位，我将不负重托，不辱使命，勤奋工作，开拓创新。具体将做到以下几点：

第一，真诚讲团结，积极协助正科开展各项工作。

在工作上，我将讲团结，摆正位置，正确认识 and 看待自己，当好配角，胸怀全局，积极做好所分管的工作，在生活上一定要平易近人，做到说真话，办实事，求实效，执法为民，团结同事一道献身金融事业。在工作中，积极协助正科处理好各项问题，保证本部门的各项工作顺利完成。

第二，规范日常工作，协助正科进一步健全各项管理制度。

我将不断寻找工作的新思路、新方法，积极做好自己分管的工作，建立完善的内部管理制度，明确分工，划清职责。积极协助正职做好本部门的管理工作。同时，我将进一步健全各项管理制度，制订相应的规章制度，使职工有据可循。明确各岗位职责，使每位职工知道自己需要干什么和怎么去干。

第三，做好服务工作，树立人行良好形象。

我们工作就是服务客户，我将根据本部门的情况，提高服务水平，把服务用户贯穿于工作的始终，为客户提供最优的质量和最优的服务。结合一线服务特点，我还将以身作则，以三实要求自己：即作风朴实、态度务实、工作扎实。无论是在电子联行，会计核算系统维护还是多各商业银行通汇点查询、查复系统维护中，都做到第一时间到，在最短的时间解决问题，保证系统运行，树立人行良好的对外形象。

各位领导、各位评委、同志们，岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力壮，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，为我行的发展贡献自己的力量。

谢谢大家！

银行个人客户经理竞聘演讲稿篇十

尊敬的各位领导、亲爱的各位同事：

大家好！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，今年岁，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任务情况，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：

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。

我的演讲完了，谢谢大家。

银行个人客户经理竞聘演讲稿篇十一

尊敬的各位领导、评委：

大家好！

今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加副银行个人客户经理的竞聘，自信有能力挑起重担。

首先，我简单介绍一下我的个人情况。

我今年xx岁，本科学历□xx工程师，现任xx农行xx职位。工作以来，由于工作出色，曾先后获得xx先进工作者、先进个人等荣誉称号。

今天之所以走上讲台参加竞聘，我认为自己已经具备了竞聘的许多优势，我的主要优势有：

自参加工作以来，我始终保持进取精神，自觉运用“xx”重要思想武装头脑，指导实践，解决问题，推动工作，努力提高自身政治、业务素质和人格魅力，不断增强做好xx联行工作的使命感、责任感。能够做到在思想上和行动上与组织保持高度一致。

参加工作□xx年来，我先后在xx中心□xx部等部门工作过，对人行的各种业务都了如指掌，能针对性的开展各项工作。在xx部门，我努力工作，在最短的时间内成为本行xx技术骨干□19xx年我和xx管理员被xx中心派往xx帮助xx建起了xx联行小站□xx年来□xx联行小站经历了应用软件换版升级、设备更新、业务扩展、运行模式转换、行址搬迁等，每次我都和同志们认真学习、精心准备、积极配合，圆满完成任务。可以说□xx年的工作经历，已使我积累了丰富的工作经验。这些为以后做好工作打下了坚实的基础。

在担任xx部副主任以来，我得到了较大的锻炼，使自己初步具备了一个中层领导所应该具备的基本素质□xx年来，作为人民银行的一员，无论是与本部门内部的同志还是与中高层领导，在工作配合与交往过程中，我想如果同志们降低一点标准的话，我与大家的合作还是比较愉快的。

另外，几年来，我还多次参加各种培训活动，提高了维护水平；这些都为我积极做好副科级工作奠定了理论基础。

如果承蒙领导厚爱，让我继续留任这一岗位，我将不负重托，不辱使命，勤奋工作，开拓创新。具体将做到以下几点：

第一，真诚讲团结，积极协助正科开展各项工作。

在工作上，我将讲团结，摆正位置，正确认识和看待自己，当好配角，胸怀全局，积极做好所分管的工作，在生活上一定要平易近人，做到说真话，办实事，求实效，执法为民，团结同事一道献身金融事业。在工作中，积极协助正科处理好各项问题，保证本部门的各项工作顺利完成。

第二，规范日常工作，协助正科进一步健全各项管理制度。

我将不断寻找工作的新思路、新方法，积极做好自己分管的工作，建立完善的内部管理制度，明确分工，划清职责。积极协助正职做好本部门的管理工作。同时，我将进一步健全各项管理制度，制订相应的规章制度，使职工有据可循。明确各岗位职责，使每位职工知道自己需要干什么和怎么去干。

第三，做好服务工作，树立人行良好形象。

我们工作就是服务客户，我将根据本部门的情况，提高服务水平，把服务用户贯穿于工作的始终，为客户提供最优的质量和最优的服务。结合一线服务特点，我还将以身作则，以三实要求自己：即作风朴实、态度务实、工作扎实。保证系统运行，树立人行良好的对外形象。

各位领导、各位评委、同志们，岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力壮，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，为我行的发展贡献自己的力量。

谢谢大家！

银行个人客户经理竞聘演讲稿篇十二

各位行领导：

下午好！

我是xxx来自营业室，现任营业室网点客户经理。我今天竞聘的岗位是私人银行客户经理。

我进入工行工作已xx年，从网点柜员走到今天的网点客户经理岗位，先后从事了网点综合柜员、储蓄事后监督员、网点结算员。从中积累了丰富的个人业务及对公业务知识，这为我现在的网点客户经理工作打下了坚实的基础。在日常的网点客户经理工作中，我对待客户真诚、耐心、细致，一切以客户为中心，为客户着想，运用自己专业的理财知识为客户提出各种理财建议。按照今年营业部的要求，xx支行制定了个人客户经理任务包。从我个人来讲，我很赞同营业部的这种考核方式。因为它更能体显“公平竞争、多劳多得”。我善于与不同的客户进行交流，喜欢每天在有条不紊的忙碌状态下有效地工作。

支行私人银行分部，我个人理解为它是个金与法人的纽带和桥梁。以维护个人中高端客户为主要工作重心，借力于支行领导班子与我行二楼得体的贵宾服务区，做好日常维护工作。为支行法人业务及个金业务的发展奠定扎实的基础。分部的成立，使我有了工作的动力和方向。我将以此为今年奋斗的目标，以拓展中高端客户为主，深挖潜，提高客户的产品渗透率与我行在客户心中的地位。我深知个人能力越大，责任就越大的工作真理，我想我已做好了准备。

谢谢大家！