银行客户经理竞聘演讲

各位领导、各位同事：

大家好！

本人XXX，今年26岁，在XX支行工作，大学本科学历。

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

我是XX年进入的青草咨询,XX年XX月以前在XX支行做综合柜员，后调入XX支行至今，工作一丝不苟、严谨务实。我一直要求自己本着勤勤恳恳、扎扎实实、好学上进的态度，努力工作，毫无怨言。同时，在工作之余，我总是抓紧时间学习充电，努力补充与丰富自己的理论知识。在闲暇时，依然没有忘记加紧练习业务技能的训练。在工作中积累了丰富的经验，熟悉各项对私业务技能，在快速高效的办理业务同时注重文明优质服务。通过这一年来在双城门和武都路的工作实践，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名银行客户经理，能做好应履行的职责。

对于客户经理这一岗位，我是这样理解与认识的：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;做为一名客户经理，应当协调和组织全行各有关专部门及机构为客户提供全方位的金融服务;做为一名客户经理，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。

我们应为客户送去我们的关怀与服务!客户的利益和需求将是我们工作的永恒出发点，面对客户的业务特点，我们有负责为其量身定做与推荐适用的产品。对客户的新需求，我们更要及时向有关部门报告，努力探索与开发相关专用产品。对现有的客户，与之保持经常的联系是我们应尽的义务，而对潜在的客户，我们更要极目远眺，积极地去开发。同时，我们力求在协调前台业务窗口与二线业务部门、各专业部门之间、上下级部门、资源合理分配的基础上，保证每位客户的每一笔业务都能在我们银行中及时、顺畅、准确地完成。善于引导客户、努力满足客户业务需求，为客户提供一站式服务，这些将是我们每位客户经理永恒的要求与追求!

在去年的各项竞赛中，我竭尽全力，完成存款任务500多万，信用卡40张，基金、三方、人民币理财均完成任务，同时也在为今年的任务做准备。截至目前，揽存180万，后续还有100多万的个人存款到账。在今后将积极营销，发挥自己最大的能力，主动出击，拓展营销渠道，全方位开展揽储增存的工作。