信用社客户经理竞聘演讲

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！我今天竞聘的岗位是头屯河区信用社客户经理。首先请允许我向大家做一个简单的自我介绍，我叫沈辉，现年26岁，毕业于中南财经政法大学金融系，本科学历。20xx参加信用社工作；先后在头区营业部，工业园信用社，立新信用社担任过储蓄、复核、公存、岗位的任职，通过大学期间对金融专业系统的学习以及柜面的一年期的学习和实践工作，使我个人的专业知识与实践操作更加有机的结合在一起，从而，为我日后从事信用社客户经理工作奠定了较为坚实的基础。

在本次竞聘中我优势主要体现在

一、有较强的事业心，进取心和开拓创新意识。本人热爱本职工作，珍惜自己的岗位，兢兢业业，一丝不苟，认认真真做好每项工作。在工作中能够举一反三，对工作中出现的问题善于分析，能够及时发现问题解决问题，对新业务比较敏感，能够创造性开展工作，并且有信心，有决心，也有能力在领导的正确领导下，圆满完成上级分配的各项任务。

二 、具备一定客户经理经验，20xx年末，参加联社公司业务部培训，在培训中积极主动的学习了各项规章制度、法律文件、岗位职责以及与信贷业务相关的各类文件和资料，不断完善自己对信用社客户经理岗位职责以及各项贷款业务规章制度的初步学习。后经头区信用社领导考察，于20xx年3月任职头区客户经理。进入信贷部门后，在能较快的适应新环境、新岗位的同时，也较为迅速的掌握了农村信用社客户经理所应具备的各项基本业务技能。截止至20xx年10月31日，先后授理并完成了个人贷款577万元的投放；公司类贷款2250万元贷款的投放，其中乌鲁木齐市通汇达城市建设实业有限公司1500流动资金贷款；新疆佳福房地产开发有限公司400万项目贷款；新疆天易进出口有限责任公司350万元流动资金贷款。完成2928万元银行承兑汇票的签发。各项贷款业务都能做到贷前认真调查，贷中迅速完成贷款操作，贷后认真做好五级分类工作。通过七个月以来的工作，使我的各项业务技能都有了长足的进步，从而更加坚定了我从事客户经理工作的信心。

在将来客户经理工作中需要改善的地方

一、在营销贷款时与客户沟通能力较弱，需在平时与领导出去营销客户时多听，多记，能够多学习多借鉴领导的营销技巧。

二、目前联社每年都在不断新增许多新的贷款业务，例如保兑仓业务、经营性物业贷款业务等，我还需不断接受新业务的学习，需要不断完善自己贷款业务的空缺。

如果我这次能成功竞聘头屯河区信用社客户经理，我将来的工作目标是：不断提升个人业务水平、加强防范风险的能力。一、切实做到自身认识到位、贷前调查到位、贷后管理到位、日常服务到位。二、加强日常各项业务的学习，在已经理解的贷款业务基础上，不断学习新的贷款业务，不断充实自己的贷款理论，填补公司类贷款知识的空白面。三、明天王家沟钢材市场的成立预示着头区的公司类贷款业务会逐渐增加，头区将来会有许多潜力客户有待开发，作为头区客户经理应该突破自己今年的成绩，为头区信用社明年的发展注入更强有力的动力。

最后，感谢市联社以及头区信用社领导为我们创造了这次公平竞争的机会，我会以平和的心态面对竞聘的结果，将满腔的热情投入到今后的工作当中，力争在头区信用社改革和发展的道路上贡献自己的力量！

谢谢大家！