

# 银行客户经理经验分享演讲稿 竞聘银行 客户经理演讲稿(优质10篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 银行客户经理经验分享演讲稿篇一

大家好！

今天的天气好不好已经不重要，在这里我只道一声大家好，请允许我用这个幽默的开头为我的演讲做下铺垫！原本是带着担心和信心纠结地来到这个讲台，担心的是我的言谈举止会降低我的形象，泯灭我追求的梦想！但上台前我无情地抛弃了担心，只带着信心微笑的在这里演讲！

因为信心告诉我既然要竞聘银行客户经理这个岗位，以后就会与不同的客户进行交流和沟通，各种困难和麻烦都会遇见，此刻在涉及银行形象和声誉的严肃立场中，不容得作为员工的我支支吾吾，担心害怕！而应该带着自信和微笑理性对待，耐心叙述，真诚服务！更重要的是充分运用自己的专业知识和工作经历剖析和判断客户所要表达的意思，所要得到的服务，搭建客户与银行的良好沟通桥梁！逐渐培养较强的公关能力和系统的营销策略，并具备较高的业务素质 and 客户服务能力，积极调动商业银行的各项资源为客户提供全方位、一体化的服务，并从中发掘客户身边的潜在客户群，以真诚和热情的工作作风感染他们，为银行带来更多的利益和知名度！

上述信心与担心的矛盾和取舍，已经告诉我，如果将来成为一名银行客户经理，必须要拥有什么精神，掌握什么咨询，

以及怎样去运用知识和经验去面对客户的各种提问和需求，如何去提高银行的客户量，知名度，以及工作业绩！面对上述的难题和挑战我现在能骄傲的是，我有信心我有动力我有方向！我会调整我梦想发射的角度，时刻以一名猎手捕捉社会热点，染指市场前沿，用自己的汗水和笑容为银行注入更多的活力和色彩，为客户带来更加温馨的服务！

你们的聆听和注视是我离开这个讲台的最大赠礼，在这里，请允许我把这个赠礼用信心包裹带走，带到我未来奋斗的岗位！

谢谢大家！

## 银行客户经理经验分享演讲稿篇二

大家好！

今天，在这里我以平常人的心态，参与集团公司、西部管道建设项目部办公室主任的岗位的竞聘。首先应感谢集团公司、西部管道建设项目部领导为我创造了这次公平竞争的机会！在这里，我也感谢领导对我的信任，使我有机会能够站在这里，接受各位领导的选择。

我叫，出生x年毕业于x获工学学士学位，1997年9月赴x研究生班脱产学习，学习管理科学与工程专业20xx年7月获工学硕士学位。

我之所以参加这次竞聘，首先是对x事业的热爱，希望在今后的工作中，能为公司、建设项目的的发展做出比较大的贡献；其次，为自己所学找到一个充分发挥特长、施展才能的舞台。

第一，本人现年x岁，正是年富力强的时候，具有充沛的体力和精力。

第二、本人出身农家，农村艰苦的环境，铸造了我正直善良的本性，农村纯朴的民风历练了我的真诚本色，使我能够在几十年的工作中，始终与人为善、乐于助人。

我始终信奉，做事先做人，做人一辈子，做事一阵子。不论是从部门负责人还是到处级领导岗位我都坚持做到这一点。

第三. 负责过x公司的经营管理工作和全面行政工作，积累了一定的管理经验，具有多年的工程施工管理经验和企业管理经验，具备必要的理论知识。

1985年8月，20岁出头的我怀着对x的满腔热情，踏入了石油工业的摇篮，被分配到油建公司工作，在十几年的工作中我参与并组织了众多工程的施工建设。先后参加的工程主要有：炼化总厂糠醛精制工程、聚丙烯装置工程、采油厂锅炉房工程、油田油库建设、油田产能建设、输气管线工程、轻烃气处理厂、油田产能建设、基地建设、锅炉房等大型工程的建设。在工程施工中我也不断成长起来，先后担任工程队副队长、公司技术科科长、公司工程部副经理、公司副总经济师、公司副经理兼总经济师等职务。1998年8月指挥部又任命我为x公司经理兼总经济师、党委副书记。在任职其间我尽职尽责和领导班子的成员一起认真面对外部经营环境的变化和内部巨额亏损的压力，对外积极开拓市场承揽工作量，对内优化机构、强化管理、合理组织生产，三年共实现收入5.2亿元。同时注重工程质量和安全生产，三年来工程质量合格率100，单项工程优良率达75以上，做到了安全生产无重大事故，企业资质水平和队伍素质不断提高。

第四，参加过众多复杂工程的建设工作，并通过在x协调部三年多的工作锻炼，使我具有人缘熟悉地缘熟悉的优势，便于在今后的工作中融会贯通。

20xx年2月指挥部领导决定调我任生产协调部主任，负责市场开发和钻井、井下、录测井、油建公司等十几个单位驻外队

伍的协调管理工作。在新的工作岗位上，我脚踏实地、兢兢业业加强组织协调，积极开拓外部市场，树立吐哈品牌整体形象□20xx年区块的外部市场实现收入1.8亿元，较好地完成了任务□20xx年我被指挥部评为优秀处级干部□20xx年油田市场的市场开发工作又上新台阶，总收入2.5亿元□20xx年市场份额进一步扩大，在物探，测井重组的情况下仍完成产值3亿元。

第五，具有较强的理解能力和沟通能力。

十几年的工程施工和市场中的摸爬滚打，造就了我坚忍不拔、永不言败的意志□20xx年3月指挥部又调我到任党委书记，纪委书记，副厂长。在新的工作岗位上，我积极主动，接受挑战，我与新任厂长一起认真研究积极工作，较快地扭转了被动局面，使顺酐生产和销售工作走向主动。截止到5月十五号生产顺酐5200吨，销售5700吨，实现销售收入4000万元。

第六、本人廉洁自律，不贪不占，在长期工作中把形象放在首位，视企业为家，企业存亡等同于自身存亡。

人最宝贵的是生命，生命对于每个人只有一次，在这个竞争的年代，我们应勇敢面对竞争，溶入时代迎接挑战，这样才无愧我们宝贵的生命，或许我只是这次竞争中的一个过客，但正如英国物理学家史蒂芬、霍金所言，充满希望的旅途胜过终点的到达！

如果我竞聘成功，成为{，作为枢纽部门的管理者，在为上情下达，下情上报的窗口协调部门，本人深知此岗位所起到的关键、要害作用；也深知责任重大。但我有信心、有能力在新的岗位上不断创新、开拓进取。

我的工作思路是：“一个原则”、“两大主题”、“三个转变”、“三个服从”，“五个做到”。

“一个原则”就是为项目部主要党政领导分忧，当好参谋助手，下为职工服务，做到有力配合，主动补台，并把它作为全部工作的出发点和落脚点。

“两大主题”就是围绕协调与管理两大主题，突出项目建设的协调和办公室业务素质建设。

“三个转变”就是进行换位思考，实现由中级管理向高层管理干部的转变，实现由事务开拓型工作向综合管理协调型工作的转变，实现由自我管理向全面管理的转变。

以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。“三个一点”是当上级要求与我处实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点；当部门之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点；当核心领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。

“三个适度”是冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人协调交往中凝聚合力。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。

“六个做到”是：

一、服从主要领导安排，作好班子内部协调工作，营造民主团结的气氛，决策形成共识和默契，成为有活力、有凝聚力的战斗集体。经常深入基层，调查了解情况，善于听取各方面的意见，不断改进管理，持续提高，把自己的亲和力置身于团队的行列。为领导的正确决策出主意，想办法。

二、知人善任。了解下属的德才学识、性格作风。作为办公室主任，必须针对各人特点，用其所长，避其所短。关心爱护部下，满足下级的心理和感情需要，积极帮助下属解决实际困难，努力营造愉快、宽容、理解和友好的氛围，在讲政治、讲正气、讲原则的前提下，适当地放松管理的“缰绳”，尊重人信赖人，给部下以平等的心理满足。使办公室成为一个作风过硬，素质优良，纪律严明的窗口部门。

二、倡“和”求“统”。办公室主任要善于站在全局的高度，充分发扬民主，广泛听取不同意见，与下属倡“和”，搞好团结，增强凝聚力和向心力，发挥好整体功能。在具体工作中，要唱好“将相和”，同志间要互相尊重，互相支持，遇事多商量，多通气，自觉做到“内图同心协力，外谋合作支持”。努力弹好内部“协奏曲”，统筹兼顾，及时集中，大胆决策，真正做到能够提得起，放得下，撒得开，统得拢。

三、寓“管”于“帮”。作为科室的负责人对属下的进步和成长应时刻关心，尽力帮其向上发展。要想方设法，并用行动使其感到科室领导有支持人才脱颖而出的襟怀与热诚，在帮助同志上进的过程中，人人都能树立起集体荣誉感，对每项具体的工作大家都能积极地提出想法和建议，形成一种不怕辛苦困难、团结奋斗的科室工作氛围，使个体的自觉工作精神，像盐撒在血里一样，溶化于科室总体工作里，使管理意图溶于同志们的自觉行动之中。

四、不拘泥于局部利益，服从于集团公司、西部管道建设项

目部集体利益，增强把握事务的党性观念，严格执行政策，是非分明。

五、发挥带头和示范作用，正直公平，坚持原则，严格履行组织所赋予的职责和义务，按制度办事，不循私情，不为个人利益所动，廉洁自律，使企业在有序规范经营中取得最大效益，让公司放心、让xx项目部领导放心，让全体职工放心。

六、始终保持追求的信念，从理论和实践中学习，审视不足，保持心态，不懈进取，体现个人活力，更好为企业服务。

尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁们，竞争上岗有上有下、有进有退，上也好、下也好，一如既往；进也好、退也好，一片青心。如果这次竞聘不成功，我将毫无条件服从大局，不计较个人得失，尽职尽责、一如既往地做好各项本职工作。因为竞争意味着风险。

最后，让我们衷心祝愿公司、项目部的明天更加美好！公司的未来更加灿烂辉煌！

谢谢大家！

## 银行客户经理经验分享演讲稿篇三

大家好！我很高兴能参与邮政储蓄银行零售客户经理竞聘，对此感到非常幸运，真诚感谢领导通过竞争择优的方式为我们搭建了一个锻炼参与的平台，这对调动员工的积极性和主动性，具有十分重要的作用。对我个人而言，这也是一次难得的学习良机，更是一次积极的锻炼过程，在此我愿意接受领导和大家对我的考验和挑选。

参加工作几年来，我在农村支局干过邮政营业员，储蓄营业员，副支局长□xx年调入县城工作至今。工作经历丰富，工作中表现优秀，多次被县局评为先进工作者，优秀劳务工，曾

两次被省公司评为“优秀营业员”，获得青团委“技术能手”称号，在省局组织的星级柜员评定中，取得专业技能满分，评定为四星柜员，获得“高级工”称号。并经过自己在工作之余的学习取得了“银行从业资格证”“基金销售资格证”这期间我坚持不懂就问，不会就学，向领导学，向同事学，向书本学的好习惯，这使我对如何有针对性的开展工作，有了自己的想法，工作这么多年来，我尊重领导，团结同事，注重积累，能够虚心学习他人的长处，吸纳他人处理工作事务的好方法、好经验，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。我爱岗敬业，工作踏踏实实，一丝不苟，不管干什么从不讲价钱，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道，多年的工作经历养成了我雷厉风行、求真务实的工作作风，养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我不唯书、不唯上、只唯真、只唯实的工作态度。

爱因斯坦说过：热爱是最好的教师。我热爱自己的工作，平时酷爱学习，具有强烈的事业心和责任感，能严肃认真地对待自己从事的每项工作，从工作的成功中享受人生的快乐；具有较为扎实的邮政储蓄银行知识储备，专业对口，业务熟练，敢于剖析自己，具有虚心好学、开拓进取的创新意识。

我身体健康、精力旺盛、敬业精神强，多年的邮政储蓄银行工作的锻炼，使我非常善于与人沟通，善于分析问题、处理问题；同时还能够积极完成领导交付的任务。十多年不仅锻炼了我的组织协调管理能力、判断能力、办事能力，也加深了我对邮政储蓄银行方面的认识，提高了工作意识，树立了良好的工作作风，在工作中能够拓展思维方式，用发散式思维打开工作局面。这些都为今后在新岗位的工作奠定良好的基础。

尊敬的各位领导、各位评委、同事们，荣誉也好，成就也罢，只能代表过去，今天若我竞聘成功我将不辱使命，不负重望，制定目标、明确职责；团结同事，放平心态；营造良好的工作



气氛，扎实工作，积极进取。

回顾过去，虽然工作上没有做出多少显著的成绩，但我一直尽心尽力、尽职尽责，感到无怨无悔！今天，我向大家介绍我自己，诚恳的接受大家对我工作的考评。如果能有幸竞聘上邮政储蓄银行客户经理这个岗位，我将在今后的学习、工作中，我将虚心向领导及同志们的学习请教，不断提高分析解决问题的能力，坚持创造性的开展工作。若未竞聘成功，说明我还需努力，我都会一如既往的做好本职工作，以不辜负各位领导和同志们的期望。我会在学习中寻找差距，在锻炼中缩小差距，在激励中寻找新的差距，努力成为一名邮政储蓄银行人员。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 银行客户经理经验分享演讲稿篇四

大家好！我叫xxx□19xx年出生□xx学历，经济师职称。我现在担任建设银行xx分行公司业务部七级客户经理，今天竞聘的岗位是六级客户经理。

我19xx年毕业于xxxx学校，并于19xx年至20xx年参加了xxxx大学xxx系本科的函授学习。系统的学历教育和xx年来的工作实践，使我对计划财务、资产、负债、中间业务、系统的开发和运用等方面均有了较为深入的了解，并具有一定的理论水平和实务水平，为我做好六级客户经理工作奠定了坚实的基础。

我要以做大做优重点客户为目标，不遗余力做好营销工作，全面完成各项销售任务指标。一方面，我要在认真分析的基础上，有针对、有侧重地开展营销工作，进一步提高自己的市场拓展能力，力促各项对公业务蓬勃发展；另一方面，我要进一步加强营销技能和法律法规的学习。特别要以前沿的营销理念和销售方式、方法武装自己的头脑，在营销的过程中大

胆尝试，勇于创新，在维护现有客户的基础上，争揽潜在客户，扩大市场份额，增加我们的赢利能力。

我要认真贯彻落实信贷客户“一户一策”管理工作，切实将市分行“一户一策”各项管理要求落实到位。要强化风险意识，实行动态管理，随时随地了解客户的生产经营情况，充分挖掘客户贡献潜力，优化客户收益结构，创新服务，真正解决客户需求。同时，我还要做好贷款管理和不良贷款的清收工作，切实承担起自己的职责，防犯金融风险。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 银行客户经理经验分享演讲稿篇五

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和提高自己的机会。我叫xxx□岁，19年分配农业银行工作，目前在营业中心任高柜柜员。

年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多做人做事的经验，本着提高自己，改变自己人生的舞台，今天我竞聘客户部客户经理一职。

我对客户经理的认识：

客户经理改变了银行过去等客上门的服务方式，开始主动出击，从客户需求出发，为客户提供全方位的金融服务，营销银行产品，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。近年来，泰顺支行的客户经理不断增加，也足以证明我行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。世界在改变，银行业也在改变，随着小商业银行不断发展，外商银行的进入，银行之间的争霸战势在必行，而客户经理恰恰是这场战争中非常的重要的强大武器。也许未来有一天，

会以客户经理队伍实力论英雄。作为一名新到岗位的客户经理要有一种吃苦耐劳的学习力和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

参加今天的竞聘，我认为自己有以下优势：1、有着较强工作责任心和进取心。做到干一行爱一行，对待工作认真负责。2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格直爽，从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好客户经理这项工作。

这次竞聘如果成功，首先我要做到思维的转变，真正在思想上改变自己，尽快适应岗位转换，做一名合格的经理人。其次业务技能的熟练掌握，如果说客户经理是银行的武器，那么业务技能便是客户经理的武器，客户经理和客户关系不是一种单纯的业务关系，而是一种人与人的关系，不管是业务操作，还是营销技巧，我们都要熟悉掌握，这样才能面对形形色色的客户时立于不败之地。最后就是关系维护，不论是新老客户，还是房管、工商、税务等等，都要建立深厚的感情，只有我们不断加强与客户的联络，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

以上是我的竞聘报告，不妥之处请各位领导评委指正，如果这次竞聘成功，我将履行诺言，以优良的工作作风开展新的局面，如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在以后的工作中加倍努力，为我农行贡献自己的一份力量。我的报告完了，谢谢！

## **银行客户经理经验分享演讲稿篇六**

机会，今天我竞选的主题是：首战用我；用我必胜

我叫张荣强，现任集团公司营销中心副总经理，中共党员，96年至20xx年服兵役；荣获二等功1次，三等功3次，在部队

服役期间：多次受到连团嘉奖，并获得军旗前照像奖励一次，97年光荣加入中国共产党。

在集团公司营销中心期间□ 20xx年我被指定为东风店经理□20xx年晋升为营销中心副总经理，我深深感到我的责任重大，工作中尽职尽责，严把销售质量关，避免了经济损失，把住账务关；整章建制做了大量的基础工作，加强了团队建设及管理力度□20xx年全年销售总冠军、荣获最佳团队奖□20xx年荣获优秀团队奖；东风店连续两年被集团公司评为先进集体，我也连续两年被评为先进个人。

今天，我竞聘的职务安丘分公司总经理。

一、分公司总经理即是管理者，同时又是执行者。

二、分公司总经理职务涉及到公司的方方面面，关系到员工的切身利益。

总经理既是“忙家”、“杂家”，又是“管家”，因此，必须把为领导分忧和服务于员工群众的“中心”工作作为出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，做到：“调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转”。从而使经营、网络各项工作目标更明确，重点更突出。

做为开发公司副总经理兼安丘分公司总经理，要内强素质，外树形象，是展示公司实力和精神面貌的主要一员，总经理工作效率的高低直接关系到整个公司运转速度的快慢，销售指标的完成与否、经营的成败，因此总经理除了具备较强的业务、管理能力、对报表分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合和策略制定等方面的基本知识，也就是说应该具备多方面的综合素质。

一、多年的营销管理工作练就了廉洁、正派的性格作风 我信

奉诚实、正派的做人宗旨，能够与公司所有员工团结共事，具有良好的协调能力. 积累的营销管理实践，使我具备了很强的营销能力、管理能力和多年同公司领导配合工作的实际经验，熟悉公司的各种规章制度和公司企业文化等等。并在实际管理工作中，养成了严格照章办事，讲依据、讲原则、讲正气，为人正派，廉洁自律的踏实作风，使我具备了为一名企业管理者的基本素质. 如果我当选我会以身作则严格遵守公司的各项规章制度同时也要让分公司每一个人严格遵守，招标公开透明并及时向总公司及时汇报，让公司每一分钱都花的明明白白，财务每天向总公司做详细收入支出报告。培养每一个人忠诚度。

二、我有热爱本职工作的强烈的事业心和吃苦耐劳的敬业精神.

能承担繁重而复杂的工作. 自加入恒信的那天起，我就立志把全部精力奉献给我所热爱的恒信集团的事业. 我决心从现在做起认真学习从建设到销售各个环节地统筹规划不让公司多花一分钱，同时也要加强公司知名度地宣传在最短时间内让安丘市所有人看到的是恒信，听到的是恒信说的是恒信，以最快的速度加强销售让公司最快的回收资金，最大程度给公司创收。

三、具有敏锐的政治思维

日常工作中注重学习、理论学习，具备一定的政策理论水平和信息扑捉能力，自信能够做好分公司总经理，摆正自己的位置，到位不越位，能够在工作中把握正确的发展方向，保持较高的政治敏锐性和对上级领导工作要求的落实能力，最好调动相关部门的积极性全面有力的执行领导工作要求。在长期的营销管理工作中培养了较好的组织协调能力和积累了一定的企业统筹管理工作经验. 实践锻炼让我在管理思想、管理理念上有了一个大的飞跃，我懂得了怎样从大的方向去把握企业动作的脉搏，我明白了怎样才能用最有效的策略去击

败最强大的对手，我知道了要在最关键的时刻向领导提出最合理化的建议。

#### 四、有较强的创新意识和社交能力

我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。利用自身较好地口才和人脉在最短时间内打通与各级政府及相关部门地关系，达成战略伙伴为公司各项工作开展打下良好的基础。

#### 五、军营十多年使我具有较强精细化管理和超强的执行力

在军营十多年，直线加方块的生活练就了我条理的管理模式，三大纪律练就了我对人员管理的规范性。人性化模式，十多年政治教育使我更会做思想管理、也使我更懂得什么是忠诚。十多年军营文化练就了我独特的激励模式、十多年军营生活风土人情使我更加懂得什么是团队和怎样打造团队，十多年军营摸爬滚打练就了我越挫越勇的性格和团结意识也使我知道怎样爱身边每一个人。军事训练容不得一丝差错，更不允许有任何理由所以我有超强的执行力，我会和总公司保持高度一至，完成好各项任务。

#### 六、最重要的一点，我有强烈的进取心和永不服输的精神。

七、两年多年的营销管理工作，以及张总提出的“想壮志凌云，必脚踏实地”企训的鞭策下，使我早已形成了坦诚、直率的严谨办事作风，讲话不会拐弯抹角，这也形成了我在工作和生活中的一个优点。

一、实现“两个转变”。

二、抓好“三项工作”

一是抓好员工执行力

二是抓好计划建设工作. 根据安丘当地的情况, 要有计划, 合理安排资源, 把有限的建设资金用到最需要的地方, 发挥最有效的作用, 只有广泛的倾听用户的反馈才能够及时准确掌握公司建设的不足之处, 及时的调整好战略战术。

如果我成功竞选上安丘公司总经理, 第一步工作, 我将在全市开展一次全面的市场调查和研究消费群体, 大力宣传恒信的企业文化和建筑理念, 主动了解客户对恒信的要求和呼声, 在充分的调查研究的基础上, 为分公司的建设决策制订相应方案, 各项投资方案的出台提供准确真实的依据. 要与市场经营找好配合战, 充分利用市场经营的销售力度, 在他们中间长期开展“多说一句话”活动, 要求每位员工和经理向每一位客户主动询问其对公司的意见和建议, 最大程度提高客户的满意度, 为经营工作力争达到客户普遍满意打下双重基础。

三是抓好销售工作. 效益是企业的生命, 也是员工凝聚力的根本所在, 销售的好坏在一定程度上决定着经营工作开展是否能够处于优势, 能否让更多的用户满意, 对企业发展起着至关重要的作用。营销工作要做到重点突出、大胆尝试, 要将营销工作渗透到日常工作的每一分钟, 不能够等出现问题后再解决问题, 将问题可能产生的原因分析透彻, 并时时刻刻进行预防, 大胆创新, 做到安丘房地产领头羊。

用我必胜。

谢谢大家!

## **银行客户经理经验分享演讲稿篇七**

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。今天，我竞聘客户部客户经理一职。

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。

一、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。

二、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。

三、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。

四、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。

五、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。一是认真学习十六大报告，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。

六、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。

以上报告如有不妥之处，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。

## 银行客户经理经验分享演讲稿篇八

大家好！我叫xxx□19xx年出生□xx学历，经济师职称。我现在担任建设银行xx分行公司业务部七级客户经理，今天竞聘的岗位是六级客户经理。

首先，我要由衷地感谢领导和同志们给我提供了这样一个展示自我、公平竞争的机会。记得大哲学家苏格拉底曾经说过：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”今天，我正是为了追求与建设银行共发展，在勤奋工作中在实现人生价值的理想，才义无反顾地走上了这个挑战自我的讲台，此刻我最想对大家说的就是，请相信，我能行！

我19xx年走出校门后，就来到建行工作，至今已有xx个年头□xx年来，在各位领导的悉心培养下，在同事们的热情帮助下，我由一名不谙世事的大学生，逐渐成长、成熟起来□xx年来，我的青春在这里激扬，我的梦想在这里实现，我深深热爱着建行这片沃土，这份热爱激励着我在工作中牢记责任、执着事业、无私奉献，为建行的发展尽全力、做贡献！

“经验是一笔最宝贵的财富”，是做好工作的基础和前提。入行xx年来，我先后从事过信贷及资金管理、信贷调查综合管理、综合及中间业务产品管理、客户关系管理□ocrm□系统开发、对公中间业务产品管理等多项工作，积累了丰富的工

作经验，取得了良好的工作业绩。特别是去年3月接手对公中间业务管理以来，我加强了对对公中间业务各项指标计划的监测和控制，加强了业务的组织推动，带领大家全面完成了各项对公中间业务指标计划，受到了领导和同志们的好评。

我19xx年毕业于xxxx学校，并于19xx年至20xx年参加了xxxx大学xxx系本科的函授学习。系统的学历教育和xx年来的工作实践，使我对计划财务、资产、负债、中间业务、系统的开发和运用等方面均有了较为深入的了解，并具有一定的理论水平和实务水平，为我做好六级客户经理工作奠定了坚实的基础。

在长期的客户经理工作实践中，我接触到了各种各样的客户，遇到了许多新情况、新问题，在工作实践的磨练中，特别是在组织谈判，参与大项目营销策划等极具挑战性的工作的锻炼中，我的沟通能力、协调能力和营销能力都得到了很大加强，并具备了分析、判断和处理复杂问题的能力；另外，我内控意识较强，在工作中善于学习、敢于创新，这些都为我做好工作提供了可靠的保障。工作以来，由于工作成绩突出，我连续多年获市分行先进工作者称号[]20xx年至20xx年在总行抽调开发ocrm系统期间又被项目组评为年度先进工作者[]20xx年荣获市分行系统先进和全省xx第一名等项殊荣。这些荣誉从一个侧面说明了在工作能力方面我是值得信任的。

客户是银行业务发展的基础，积极走访客户，密切银行与客户的联系，是客户经理的重点工作内容之一。我要认真做好这一工作，切实起到联络客户、掌握信息、培育品牌、积极营销、优质服务的作用，更好地宣传我们的金融产品，更好地为客户提供金融服务。我要通过长期不懈地走访，与客户建立起良好的关系，准确地把握市场脉搏，把市场营销工作做得更扎实、更全面。

我要以做大做优重点客户为目标，不遗余力做好营销工作，

全面完成各项销售任务指标。一方面，我要在认真分析的基础上，有针对、有侧重地开展工作，进一步提高自己的市场拓展能力，力促各项对公业务蓬勃发展；另一方面，我要进一步加强营销技能和法律法规的学习。特别要以前沿的营销理念和销售方式、方法武装自己的头脑，在营销的过程中大胆尝试，勇于创新，在维护现有客户的基础上，争揽潜在客户，扩大市场份额，增加我们的赢利能力。

我要认真贯彻落实信贷客户“一户一策”管理工作，切实将市分行“一户一策”各项管理要求落实到位。要强化风险意识，实行动态管理，随时随地了解客户的生产经营情况，充分挖掘客户贡献潜力，优化客户收益结构，创新服务，真正解决客户需求。同时，我还要做好贷款管理和不良贷款的清收工作，切实承担起自己的职责，防犯金融风险。

我要建立详细的客户档案，对客户实行全程式动态管理。一方面，要做到对客户的相关信息了如指掌，分清哪些是重点客户，哪些是一般客户，根据客户不同的经营情况，做好差异性管理和个性化服务，使我们的营销和服务真正贴近市场、贴近客户，提高客户的满意度、忠诚度、贡献度和依存度。同时，我要对重点客户进行逐一梳理，整理出一批目标客户名单，建立目标客户库，积极做好客户营销、上报推荐和客户培植工作，力争在创新业务上取得突破。

有道是：“学而不思则罔，思而不学则怠”。作为客户经理，我要把在工作中不断学习提高作为永远的追求，要认真学习金融法律法规和规章制度，认真学习各项业务知识和操作规程，不断提高自己的业务能力，为更出色地完成工作奠定基础；另外，我还要树立“没有执行就没有一切”的理念，养成雷厉风行的工作作风，以速度取胜，以创新争先，切实承担起自己的责任，使自己“赢在执行”，激情书写工作的新篇章！

同志们，面对浩瀚的蓝天，雄鹰选择了奋飞；面对汹涌的巨

浪，水手选择了搏击；而今天，面对蓬勃发展的建设银行，我选择了拼搏和投入！由衷地希望，我，能够成为大家的选择！

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 银行客户经理经验分享演讲稿篇九

大家好！

一踏上这个演讲台，我就忍不住有些激动。因为就在一年前，我就是在这个演讲台上，在分行新的用工机制的召唤下，畅谈参加竞聘的理由，放飞献身某某的理想，由一名客户经理竞聘为营业部某行主任。

第二天，我便来到这家企业，登门拜访了这位财务会计朋友。人家知道了我的来意后，一方面对我的敬业精神表示赞赏，但也同时对开展业务合作流露出了为难之情，因为他们长期在商业银行开户，对某某知之甚少。第一次上门公关多少有点令人沮丧，但我却没有因此失去信心，因为人家对我挺客气，这就给了我们下一次接触的可能，另外人家确实对某某不了解，这也就又给了我们下一次接触的话题。

就这样，从3月到6月，每隔10多天，我总要去这家企业“串一次门”，介绍介绍某某业务，拉拉家常，渐渐地成了这家企业财务科的熟客，以致他们开玩笑说我不像是银行的员工，倒像是保险公司的业务营销员。一次，在“串门”的时候，我无意间听说财务科长这两天正在为一笔拖欠货款的回收而发愁，这是一笔100万元的原料款，欠款方是大港油田，由于款子一拖再拖了3个月，企业的流动资金已出现了紧张状况。于是，我主动找到财务科长，提出了由我一试的请求。

在接下来的一个月里，我利用休假时间，顶酷暑，冒高温，三下南大港，借助多方关系，终于使这笔款项以现金方式收

回。在收到款项的那一天，这位财务科长高兴地说了两个想不到：真想不到你有如此大的能量，拖了几个月的货款跑了三次就收回来了；真想不到你作为一个局外人竟能像朋友一样如此真诚热情地给予企业那么大的帮助。接下来发生的事情大家可能想象得到了，这家企业主动将基本结算户挪到分理处，成了分理处的“铁户”，目前日均存款额100万元，月均结算量达300万元。

## 银行客户经理经验分享演讲稿篇十

一，充分利用crm系统，分析客户结构，信息，特点，维护好自己管制的客户，能够有效的跟客户沟通和了解。

二，对待客户要做到四个方面，诚信，细致，勤奋，创新。诚信就是基石，与客户沟通的有效桥梁，细致入微捕捉蕴藏在事物背后的新商机，勤奋刻苦在激烈的商战中抢占先机，创新将新的营销理念和服务方式有效的结合起来，最大限度的满足客户日益提高的服务要求。

三，要充分利用自己的三缘关系，在这次9月份的营销存款，就一次很好的资源利用。

五，合法经营，合规办事，不拿原则做交换，把好廉正关。因信贷资源是稀缺性资源，某些客户为达到自己的目的，会不择手段，做为一名客户经理要立场坚定。