

2023年银行客户经理竞聘稿 银行客户经理竞聘演讲稿(模板8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

银行客户经理竞聘稿篇一

各位领导：

大家好！

我叫xx，今年xx岁，现任职位xx，我今天竞聘的是客户经理。今天能够站在这里参加竞聘，我既紧张又兴奋，紧张的是我将面临各位领导和同志们对我的考评，我能否将自己的业务知识与才能真正的发挥出来，得到大家的认可，最终取得竞聘成功；兴奋的是，通过这次竞聘，使我增强了竞争意识，对今后的工作既是一次促动又是一次挑战，这也是我这次参加竞聘的主要目的。

年7月我毕业于哈尔滨工业大学涉外会计专业，被分配到中国银行哈尔滨市分行，先后从事了柜员岗位和事中监督岗位的工作，由于我虚心学习，认真请教，很快地熟悉了业务并成为业务能手，年被评为“支行先进工作者”。

由于我在南通分理处工作优秀，表现良好，年3月，我通过选拔、考核后，调入南岗支行公司业务部，开始从事信贷工作。我首先从事综合统计工作，在这个岗位上，我基本掌握了信贷业务的有关知识和业务流程，使自己的综合能力得到了提高，为今后从事具体信贷业务打下了良好基础；兼任信贷员以后，我先后主要负责了黑龙江大学、黑又亮有限公司、奋

斗副食等14家企、事业单位的信贷业务。在工作中，我将综合岗位学到的知识和自己积累的的工作经验运用到具体的信贷实践中，圆满地完成了各项工作任务。在紧张的工作之余，我兼任南岗支行的团支部书记，组织了诸如联欢会、演讲赛等一系列文体活动，使自己的组织能力、协调能力得到了提高。

由于在工作中的良好表现，自年参加工作以来，年我被评为“支行先进工作者”，年调入支行信贷部后，年被评为“支行先进工作者”，年被评为“支行存款先进个人”，并借调省行保全处、风险管理处多次，年通过考试调入省行公司业务处营销二科。

在省行公司业务处营销二科，我负责北鹤木业、天鹅出租公司等六家贷款企业，贷款总额2亿多元。由于有了在支行打下的基础和在全处、风险处的工作经历，在领导和同志们的帮助下，我较快地适应了省行的工作环境和工作要求，工作努力、踏实。除管好分管的贷款户外，我还积极努力开发新客户，曾和伊利乳业达成贷款意向，虽然最后未能合作，但是锻炼了自己，积累了营销经验，为今后的工作打下了良好基础。

各位领导，以上是我的工作简历。今天我参与竞聘的岗位是中级客户经理。客户经理制，是中行为适应市场的需要而实行的先进的管理模式，我认为我会较快地适应新形势下的新任务，因为担任客户经理我有如下优势：

1. 事业心、责任感强。我大学毕业后，参加工作就在中行，我热爱中行，热爱中行事业，愿意为中行的改革腾飞做贡献。参加工作这几年，我努力工作，成绩突出，先后得到表彰多次，从一名分理处柜员成长到今天省行公司业务处的一名信贷员，我的成长进步除了领导、同志们的帮助、支持外，我个人的因素正是我有较强的事业心、责任感，所以无论在什么岗位，都能够努力做到兢兢业业，任劳任怨，努力进取。

2. 具有一定的信贷工作经验。从年至今，已从事信贷工作4年，掌握了公司业务里前台的营销业务、后台的综合与管理业务，并熟悉保全业务、风险业务。先后管理贷款企业20余户，涉及工业、商业、学校等各行各业。独立从事过贷前调查、贷中审查、贷后跟踪与管理的全过程。并熟练掌握贷款五级分类、信用评级、新一代信贷系统等程序。我觉得，这些宝贵的工作经验是我完成信贷工作的重要前提。

3. 有信贷工作所需的基本专业知识与技能。我在大学学的是会计专业，专修了会计、金融、市场营销、公共关系、管理、法律等40多门课程，并通过了中级经济师的考试。这些知识和专业思维为我顺利的理解和掌握银行各项业务，快速适应岗位要求奠定了良好的基础。现在我对企业的帐务处理、财务报表、资金运作等方面都比较熟悉和了解，通过运用我的专业知识和业务技能，我可以最大程度地掌握企业的资产、负债、所有者权益等情况，了解企业的偿债能力与盈利水平，可以将我行的贷款风险降到最低值，确保我行信贷资金安全，努力为我行争取最大的收益。

4. 通过在我行工作的6年，我不仅是一名成手信贷员，我还熟悉、掌握储蓄、会计、结算等业务，具有了客户经理所必备的基本素质与要求，能够较为准确把握市场信息、以高效、优质的服务满足客户需求，并能较快、较好地适应客户经理的新要求，马上投入到新的工作中去。

以上是我参加本次竞聘的理由，如果本次竞聘成功，取得了客户经理的职位，我将不负所托，积极地寻找新客户、挖掘新资源，做好我行的“推销员”、“采购员”和企业的“服务员”，以客户为中心，以追求我行效益最大化为目标，开拓创新，全心全意做好工作。如果竞聘不成功，说明我还有一定的不足和差距，今后不论在哪个岗位，我都将一如既往地认真工作，加强学习，争取早日达到客户经理的标准。

我的演讲结束了，谢谢大家！

银行客户经理竞聘稿篇二

大家好！

我是xx大学毕业的应届大学生xx，非常荣幸能跟大家成为同事，现在银行的客户经理一职空缺，大家也是都非常的想得到这个职位，我也不例外，这次的竞聘非常的公开公正，我知道银行想寻找最合适这个职位的人才上岗，我认为我就是最适合这个职位的人，我这并不是在开玩笑，也不是盲目的自信，我也是结合了自身的各项条件综合得出的。

我在自己大学的时候，我的工作目标就是这个职位，也一直往这个方向发展着，现在银行给了我这么一个公平竞聘客户经理的机会，我自然是不会轻易放弃的，我对这个职位势在必得，我对自己在成功担任客户经理之后的工作计划我都想好了，我认为就我自身的工作能力是完全可以担任这个职位的，并且我坚信自己是最能实现这个职位价值的一个人。

既然是竞聘自然是要说一下自己身上有哪些优势是能够比别人更能担任这个职位的。但是我就是要反其道而行之，要说我就要先说自己的短处，我现在只是一个应届毕业的大学生，要说工作经验我目前还是为零，这是我唯一的一个缺点短处，但是我觉得这一点完全可以忽略，因为我有着太多的个人优势了。

首先，我才刚毕业，年轻有朝气，对待自己的工作有着无限的精力，我的这个大学生的形象势必也会给我的工作带来便利，作为客户经理，面对最多的就是银行的各位客户了，给客户的第一印象自然是好的。

第二，我的理论知识和银行金融方向的知识都学的十分的扎实，要知道我是以专业前三的好成绩毕业出来的，我想以我这么扎实的功底，要想适应这份工作，应该不是难事，说不定我还能给银行提出更多的建设性意见。

第三，吃苦耐劳绝对服从领导的安排，这一点是我在大学锻炼出来，我在大学的时候是学生会的一名副主席，每天的工作量再加上学习的量，很好的锻炼了我吃苦耐劳的能力，并且因为我担任过三年的学生会副主席，人员管理方面的能力自然是有的。

最后，我有着一一直在xx银行发展下去的决心，这家银行是我毕业第一时间就投简历的银行，这是我梦寐以求都想来的单位，所以我知道从事客户经理这个职位，各位领导就不必担心我会离职，我会竭尽自己所能的在银行一直发展下去。

为此我坚信自己是最适合这个岗位的人，就算到时候有人把我比下去了，我也不会气馁，我会好好的工作加强自己的，然后慢慢的拿住自己的目标。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

银行客户经理竞聘稿篇三

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！首先，我要感谢各位领导和同事们能给我这样一个机会，来参加银行客户经理的竞聘。说实话，能站在这个竞聘的舞台上，我的心情已经非常激动，这是对我几年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！对于我，大家也许并不陌生。但在今天这个场合，请还是先允许我做一下自我介绍吧。我叫xxx，今年x岁，xx学历、中共党员，xx职称。2005年，我进入农行工作，回顾往昔，岁月如梭，不知不觉我已在银行工作了4个年头。我在这4年里，靠着勤学肯干的精神，先后做过储蓄、对公等岗位，目前的岗位是贵宾柜员，无论从事哪个岗位，我都要求自己本着“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。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，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个人客户经理，能做好应该履行的职责。

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。

如果我能够走上客户经理的岗位，我希望自己是一名永远伸出友好之手的大使，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”one-stop服务，这些将是我们每位客户经理永恒的要求与追求！“给我说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，能给我这个“支点”相信我、选择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们未来更加美好的明天！

谢谢大家!

银行客户经理竞聘稿篇四

大家好:

在这里我以平常人的心态,参与这次三年一度的岗位竞聘。首先应感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会!对此,我十分珍惜这次机会,实现自己的人生价值。

以下是我从四个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告:

一、工作简历

我现年32岁,中共党员,大学文化程度,经济师职称。

二、工作目标

如果在竞聘中我能得到大家的理解和支持,我在聘期内工作目标是:力争在20__年使我行储蓄存款达到500亿元纯增100亿元,发放个人消费贷款200亿元纯增50亿元,发卡量达到30万张纯增10万张,卡内存款达到2.5亿元纯增0.8亿元,卡均存款15000元,中间业务收入在2年内实现30万元,占三年利润平均数的1.5%。经过努力在全市金融行业中个人业务工作要上档次,争一流,从而使我行的发展步入一个新的阶段,成为一家更具竞争实力和影响力的金融机构。

三、工作思路和措施

(一)、抓好社区优质服务工作,快速增加储蓄存款。把社区服务这项活动作为今后一个时期的重要工作不断引向深入。一是根据社区环境的变化不断改变本行进社区工作的范围、目标和切入点,经常与各办事处领导接触、沟通协商、达成共识开展工作;二是要继续总结和推广好的经验和做法,促进

和推动今后工作的开展，切实解决各支行间发展不平衡的问题；三是既要宣传我行的发展现状又要进一步向居民介绍我行的业务种类和服务品种，更重要的是要掌握居民的消费能力和消费需求，制定相应的对策、出台一系列新的服务办法和措施，最大限度地满足客户的需要，为客户提供全方位理财服务；四是加强客户经理队伍的建设，要把各支行业务精、能力强、品质好的员工充实到客户经理队伍中来。从而达到提高商行的知名度，集结人气增强我行实力的目的。

(二)、根据客户的需要不断发展新的消费贷款业务品种，同时制定相应的考核管理办法，严格要求从事个人信贷工作的员工认真履行信贷工作职责，保证我行信贷资金的安全。把现有的个人贷款业务品种进行分类整理，针对客户的收入水平、消费能力、消费趋向等各种特征有针对性的形成组合后推荐给居民。特别是住房抵押贷款、汽车消费贷款等热点贷款要加大推广力度，提高贷款发放数量。消费贷款工作中特别要注意发挥“个人消费贷款中心”贷款品种全、营业时间长、客户选择贷款品种更加灵活方便的特点，充分发挥“个人消费贷款中心”的作用，把我行的各项消费贷款工作扎实有效地开展起来，以此来满足居民的贷款需求。同时开发综合信贷业务系统，以降低贷款风险，提高工作效率，保证资金安全。

(三)、大力发展中间业务，培植新的利润增长点

根据我行的规模和地位，准确细分市场，制定长远规划，发挥本行的优势与特点。具体开展好如下几项传统中间业务：
代收业务类：代收水费、代收电费、代收电话费、代收手机费、代工商管理费、代收保险金、代收财政费。
代付业务类：代发工资、代发福利费、代发养老金、代发保险理赔金。
代售火车票。
代理业务类：代理投保、银证通、银证转帐。

根据当前国内的金融环境和实际情况，我行可采取下列策略来发展中间业务。新产品开发需经立项、验收合格后正式投

放市场。建立中间业务考核指标体系，促进中间业务的发展。把中间业务的发展纳入经营目标责任制，作为考评业绩、年度评先的重要依据。在发展传统中间业务的基础上，重点引进和开发高层次的中间业务，开展高起点、高科技、高收益的中间业务如：远期结售汇、代理发行，承销、担保等各类衍生交易，以高科技服务取胜于同业。开展代理路、桥、高速公路收费，自动转账交易等品种，不断拓展中间业务品种，实现收益多元化，提高经营效益。

(四)、在发展传统业务中，依托科技优势，加大创新力度，积极开发新的金融工具。注入创新机制，加快金融电子化建设，提高传统业务的科技含量，向业务多元化发展。针对不同的消费层次和服务需求，扩充“金鹤卡”的增值服务，争取开通金鹤卡与外行卡的卡卡转账业务、跨行跨地存款业务和在港澳地区消费业务。同时着重下力气保持金鹤卡现有的全国城市商业银行交易成功率排名第三的成绩。把自助银行的开办工作作为今后工作的重点。针对我行将要进行的系统升级工作，我们将组织人力、抽出专门时间在科技部、结算部的协助下、参考支行意见搞好金鹤卡业务的升级需求。向人民银行申请发行贷记卡以完善我行的银行卡品种，进一步缩小我行与其他银行在银行卡功能上的差距。继续开发pos划卡消费市场，把pos商户的开发与客户经理的日常工作结合起来，鼓励支行家家都发展自己的特约商户。开展“有奖消费”活动，对消费量大的客户和收银员进行奖励，以激发客户用卡消费、收银员受理金鹤卡的积极性。

谢谢大家！

银行客户经理竞聘稿篇五

尊敬的领导，同事们：

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和客户服务能力，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！

银行客户经理竞聘稿篇六

各位领导：

早上好，我叫***□20xx年毕业于浙江万里学院电子信息专业，我来自汀田分理处。首先感谢行党委为我提供了一次展现自我的机会。

客户经理是一份富于挑战性的职业，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实银行自身效益的最大化。我希望通过客户经理岗位，能不断提高我综合业务能力和营销能力。年轻人是农行的未来，农行要发展，需要每一位热血青年奋发向上。虽然说入行三年了，我一直从事临柜工作，但我在入行时就给自己制定了目标，要成为一位出色的客户经理。因此，我也一直为此目标准备着，平时我努力学习，取得了信贷和理财上岗证，积极参加行里的各种信贷和理财比赛，并在20xx年获得了市支行个人理财第一名，和个人贷款第六名的好成绩。

在客户维护方面，我平时协助所主任维护客户资料，建立客户存款，联系方式等台帐，通过这几年临柜服务有了自己的客户圈，和客户有了融洽的关系，许多客户认定我办理业务。在营销方面，我也积极发掘自己的潜质，从共营销了金穗通78个，电话银行20个，网上银行22个，贷记卡也成功营销了12张，在这次9月份低利用自己的关系网成功营销了139万的存款，为所里贡献了一份力量。假如我有机会从事客户经理这个岗位，也从以下五点开展工作：

一，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。

二，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。

三，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。

四，切实防范信贷风险，防范信贷风险关键是做到两点：

一是做好第一还款来源的调查，通过各种渠道了解借款人人品，信用，资金实力，还款来源。

二是确保第二还款来源的充足，调查客户第二还款来源的真实性，合法性，及是否足值。

五，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。

最后，我已具备这方面的潜质，希望各位领导给我一次机会，我会用十二分的激情与冲劲去开展客户经理工作。

银行客户经理竞聘稿篇七

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

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。一年之计在于春银行个人客户经理演讲稿，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。我竞聘的岗位是银行个人客户经理。

个人客户经理的是一支新生力量，工行为个人有客户经理提

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

亦难矣文秘版权所有。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。

银行客户经理竞聘稿篇八

各位领导、各位同事：

大家好！

首先作一个自我介绍，本人程胜，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。今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。

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。

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，通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，通过优质服务，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。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。

谢谢大家！