

2023年银行市场部经理竞聘演讲稿 市场部经理述职报告(模板10篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。那么演讲稿怎么写才恰当呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

银行市场部经理竞聘演讲稿篇一

4、负责客户关系的建立，签订合同，以及合同执行中业务部门或项目组所需要提供的客户方资源协调。

xxx区信息中心市场部****年利润指标，完成xxx万合同金额，利润完成xxx万。实施目标及计划：

二、区外市场：整合信息中心已有产品和资源信息，进行同类产品比较、优劣式分析，制定推广计划，推动现有软件产品和工程产品的销售，了解市场动向，向开发部门提出方向性建议；积极和其他it企业建立联系，争取建立优势互补的合作关系，借助他们的渠道销售我们的产品和服务；把握现有的客户，随时跟踪客户对产品的使用情况，做好客户跟踪、反馈工作。

我们现在的确有很多困难，但我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来！

银行市场部经理竞聘演讲稿篇二

我于xx年9月起担任授信管理部副总经理，分管授信管理部的审查组、出账审核组工作，主要职责包括：负责公司授信业务审查；授信出账审查的组织协调工作；负责制定公司授信业

务的审查要点;负责对全行审查员业务培训和指导;负责市行贷审会组织协调工作;配合部门负责人完成本部门的工作,部门负责人交办的其它工作,向部门负责人负责。另外还主动担任了授信管理部的规章制度修订和全行客户经理培训的组织协调工作。

xx年12月经分行批准,担任授信管理部副总经理主持全部门的管理工作。主要职责除履行分管工作职责外,还承担对分行信贷管理部部门和市行领导负责,负责所辖城区支行信贷业务的正常健康运作;主持本部门全面工作,对上级行下达的各项计划指标和监测指标的完成情况负责;组织贯彻落实人行、银监会与总行有关信贷政策和管理规定,并组织制订实施具体实施细则和操作规程;组织对支行和各经营单位的信贷业务考核;对向人行、银监会和上级行报送的信贷业务报表;对信贷业务的分析报告的真实性和完整性负责;按上级行授权权限对有关信贷业务进行审核,负责组织本行贷审会日常运作;组织管理本部门的日常工作,负责规划实施本部门人员职能分工、岗位配置和职责考核;组织信贷从业人员的培训工作;上级行信贷管理部门和本行赋予的其他职责。

xx年本人主要管理工作为分管审查组和出账审核组的工作,主持全部门管理工作的时间较短,所以今年的述职主要对分管工作进行回顾和评估。就分管工作的岗位职责要求,本人基本上尽职地完成分管工作,保证了全行公司授信业务审查和出账审核工作顺利开展,配合分管贷后管理组和综合管理组的杨辽滨副总经理完成了授信管理部全部管理工作。现将xx年本人主要工作汇报如下:

全年组织47次贷审会,审查420个授信项目,授信项目总金额140亿元。其中:审议通过289个项目上,总金额122亿元;上报上级行项目64个,总金额70亿元。

审核办理3700笔出账业务,金额亿元人民币,外币亿美元。国际贸易融资450笔,金额亿美元;承兑2500笔,金额110亿元;

保函80笔，金额亿元。

xx年是全行“规范管理深化年”，总行针对公司授信业务管理工作下发一系规章制度和管理办法，本人立足于授信管理部的基础管理工作，主动承担了全部门基础管理工作的规章制度修订、增补工作。对提高授信管理部的基础管理工作，理顺内部业务流程，规范各项业务操作细则，明确各岗位职责等方面发挥一点作用。主要基础规章制度建设情况工作如下：

1、在上级行下发的各种零散信贷业务管理办法的基础上，吸收同业先进科学管理办法的基础上，结合我行现行管理框架，制定了《xx银行xx支行公司授信业务管理办法》，作为指导我行公司授信业务全流程管理的系统性法规，并在xx年进行了贯彻执行。

2、结合上级行对分支机构信贷管理部职能和岗位设置要求，信贷管理部及时修订了，对信贷管理部的信用审查、贷后管理、数据统计、出账管理、系统维护、档案管理管理等管理模块进行明确的职能定位，落实各岗位管理人员，明确交叉辅助岗位，将本职岗位与对口管理、服务机构(部门)落实到具体的人员，明确部门内各岗位信息传递流程，将行内外由部门承担配合的工作指定到具体工作人员，实现授信管理部组织体系和信息传递的有序运行，实现了管理工作的落实到人。

务运行始终按照年初制定规划运行，实现了信贷风险管理工作风险前移、制度先行，保证我行全年信贷工作在国家宏观经济调控政策和监管政策下有序运行。

4、通过总结以往年度同行业在出账管理中发生操作环节风险，我行在上级行下发的出账管理要求基础上，对我行出账审核流程进行优化，明确了出账环节审核要求，通过相互制约的岗位控制操作风险，制定了《xx银行xx支行出账审核实施细则》，在各经营机构内建立独立的出账操作人员队伍，实现

客户经理业务开发和出账操作环节的分离。对额度内频繁出账、低风险业务出账操作存在手续繁琐问题，及时下发《xx银行xx支行额度内出账集中处理的通知》、对符合再转授权条件的经营机构进行《低风险业务再转授权通知》。

5、针对当前各家银行依靠垒大户追求规模和对集团关联客户授信额度不能量化管理问题，防止对大客户的集中授信风险发生，及时规避集团客户的系统风险。制定了《xx银行xx支行公司客户授信额度测算管理办法》，以量化的数据模型测算我行对公司客户的授信额度上限测算方法，保证了我行对集团客户敞口授信总量理性控制。对总体债务超出我行所测算总体债务上限的客户坚决不进，对存量授信客户重新审定，对超出总体债务上限的客户制定逐步压缩计划。从源头和制度上防止对垒大客户和集团客户集中授信风险的发生。

6、依据“xx银行民营100”的指导思想，我行公司业务授信业务确定了“差别化”营销策略，将发展中小客户作为我行重要战略决策，制定了《xx银行xx支行中小客户授信业务操作指引》，作为中小客户开发、中小客户管理、中小客户决策全过程管理指导原则，有效地防范了我行公司业务授信风险的集中，促进了辽宁省中小客户发展，响应了国家宏观经济政策的要求。

7、进一步制度化、程序化我行授信业务集体决策体系，起草了《xx银行xx支行贷审会条例》和《xx银行xx支行授信管理部联审会议事规程》，明确集体决策组织的委员组成、委员职责、议事程序、惩罚规定、考核管理，确定授信管理部联审会专家意见作为贷审会的参谋地位，在制度层面完善了我行授信决策体系，保证我行集体审议、集体决策授信风险要求的全面落实和贯彻。

8、通过现场调研、亲自操作感受和对授信业务操作细节分析，查找、筛选、逆向思维分析各业务操作细节存在风险隐患，

及时下发十多个规范要求 and 通知。主要有：对公司业务部、资产保全部、筹备行公司业务上报规范性的通知、对人民币业务和国际业务规范性通知、规范保证金的证明、规范授信核保操作流程、规范保函业务操作流程、规范会计报表审计、规范抵押资产评估要求、规范信贷管理系统录入要求、规范法人客户评级要求、规范保证金替换审批流程、规范了仓储场地现场勘查的操作、细化了调查报告撰写格式和产品价格确定依据等十五个规范性要求。

银行市场部经理竞聘演讲稿篇三

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

20__年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销__白酒交易中心、__电力实业公司、__中小企业服务中心等一大批优质客户和业务。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，

哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。

在新的一年里，我将再接再厉，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

此致

敬礼！

银行市场部经理竞聘演讲稿篇四

尊敬的支行领导：

20__年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至现在，我完成新增存款任务万元，完成计划的%，办理承兑汇票贴现3笔，金额万元，完成中间业务收入万元，完成个人揽储万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

一、客户在，存款是中心

我在工作中始终树立客户思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向那样细致的人却不多。

二、“客户的需求就是我的工作”

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

三、开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的

趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在20__年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

谢谢大家！

述职人：

20__年月日

银行市场部经理竞聘演讲稿篇五

xx年我在xx分理处担任副主任主持工作，这一年来，全国银行业都毫不例外的经历了资本市场暴风骤雨般的冲击和洗礼，同时农业银行完成了股份制改造上市的前期工作[]xx分理处还经受了因合并机构带来的存款挤兑，经过这一年[]xx分理处也将勃发出新的生命力，升格成为二级支行。

回顾这一年来，我们xx分理处的九名职工在行党委的正确领导下，经受住了资本市场的冲击，守住了阵地完成了工作任务，有的方面还表现得相当突出。

到12月末，各项存款xx万元，各项贷款xx万元，超额完成本利丰销售xx万元，完成基金销售xx多万元，完成网银xx户，短信通xx户，电话银行2xx户，借记卡xx张，贵宾卡xx户，贷记卡xx户，实现代理保险xx万元，实现中间业务收入xx万元，实现净利润xx万元。

总结全年工作，述职如下：

作为一名管理者，必须加强内在修养，精通外部业务，自己利用工作和业余时间阅读了大量书籍和上级行各项文件规章制度，学习了新知识，接受了新观念，用心领会”细节决定成败”，”企业执行力的精髓”，思考”企业文化”建设的长期性、基础性、艰巨性和一旦建成它所带来的巨大效益。

我积极参加了银行业资格认证考试，并以优异的成绩通过了《银行业基础知识》、《个人理财》科目的考试，参加了市分行第四期网点负责人和支部书记培训，并在xx名学员中以

优秀学员的身份毕业。

我在追求自己提高和进步的同时，思索着怎样把企业文化建设的理念运用到工作中，我尝试把儒家的仁爱思想引入工作。正如孔子所言，”道之以政，齐之以刑，民免而无耻，道之以德，齐之以礼，有耻且格。”使员工从根本上树立一种责任感和使命感，让职工能自觉加强学习，加强修养。

我致力于把分理处建设成为一个员工之间相互协作、相互信任、相互尊重、团结和睦的职工之家，实现员工个体和分理处集体的共同发展，对员工既严格管理又关心爱护。

分理处xx的公公去世，我处没有当班的全体员工在xx行长和xx行长的带领下前去慰问;xx的母亲和xx的公公生病住院，我们分理处的员工大家一起下班后送上鲜花表示慰问。分理处员工的精神面貌、日常工作和学习都是健康的积极向上的，特别是服务态度得到了很多客户的好评。

在xx年5月份支行组织的业务技能竞赛中，我们分理处派出了3名职工揽括了所有参赛项目的80%的奖项，分理处的'集体荣誉感得到大大的增强，字全体员工心中有着一个朴素的信念：”在xx农行不给xx分理处抹黑，走出xx不给xx农行抹黑，走向社会不给农行抹黑，这是我们的责任。”

今年的资本市场是疯狂的，连街上的棒棒和老太婆都知道买股票，买基金，来钱快。一到新基金的发售，排着长龙到银行取存款买基金，但是，我们还是改进服务争存款，四处寻找关系挖存款，走访低风险客户要存款。所以，尽管定期储蓄存款有所下降，但是对公存款上涨了xx多万，银行卡存款上涨了xx多万，低成本资金在总存款中的比例上涨了xx个百分点。

我们视资产业务为我们整个业务的生命线，只有质的信贷资产，才可能有我们的效益，否则一切的努力都是竹篮打水一

场空。

无论是市场的开拓，贷款的发放，贷款的催收，以及各项报表和数据的清理，我们分理处的每一个员工都给予的支持。配合个贷中心发放二期xx门市按揭贷款591万，本人利用熟人关系货币清收次级贷款2万元。

中间业务作为银行业的3大支柱产业之一，具有高赢利性。

在施行”仁爱”思想管理的同时，另一只手不忘记法律法规和内部各项规章制度正确执行的教育和学习，对职工进行正确的引导，防止道德风险，认真执行排查制度，鼓励职工加强学习，提高素质，考取各类证书，在我任期内无一例案件和重大差错事故的发生，在市分行的内控检查过程中受到领导的好评。

综上所述，我认为我在xx年的各项工作中表现是优秀的。

最后，祝xx分理处升格成功，并创造出更加辉煌灿烂的明天！祝全行的各位同仁身体健康！家庭幸福！新春快乐！

银行市场部经理竞聘演讲稿篇六

尊敬的领导：

20__年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。现对本年度工作述职如下：

一、客户在第一，存款是中心

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。

二、客户的需求就是我的工作

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务，我对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

三、开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为

客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在20__年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

银行市场部经理竞聘演讲稿篇七

尊敬的公司领导：

20__年转瞬即逝，回顾这一年来，我在招行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将一年来的述职报告如下：

作为一名对公客户经理，不仅要加强学习好20__年的信贷政策，重点掌握招行总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦等信贷政策部分，更要在此基础上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后 4次参加了分行举办的技能培训。

加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务工作的开展工作。

加强客户营销，增加客户群体。自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，

所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

存在的问题和今后努力方向。我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

20__年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

谢谢大家！

述职人：

20__年月日

银行市场部经理竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我于xx年12月通过竞聘上岗，行党委组织委任我为xx分理处主任，主持工作至今。在担任xx分理处主任以来，我能够认真贯彻落实有关金融政策方针，立足本职工作、爱岗敬业、无私奉献。

在工作中，紧紧围绕xx分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”“强力出击、两翼齐飞”的经营策略，抓住“发展与控制”二大工作主题不放松，团结带领一班人，艰苦创业，锐意开拓，为我行事业的发展鞠躬尽瘁。

随着我行股改上市紧锣密鼓的进行，改革创新步伐加快、发展管理要求更高、各项任务也非常繁重，作为一名基层网点的主任，我既深感责任重大，又有干好工作的强烈使命感。现在就将我任职期间的思想工作情况汇报如下：

本人注重提高政治思想素养。学习党和国家的方针、政策、法规，关心国家大事，积极参加各种政治学习。

在任职期间，认真参加行里组织的各种政治学习，积极向党组织靠拢，并多次向党组织递交汇报。在行里组织的每周二学习时间里，认真学习各类文件，掌握我行业务发展的新知识、新制度。在认真学习的同时，严格遵守行里的各项规章制度，能够按时出勤，遵纪守法，注重团结。

1、大力拓展存款业务，以此带动各项业务的快速发展。

“麻雀虽小，但五脏俱全”从任分理处主任第一天开始，我就知道，要真正管理好一个分理处并不是件容易事，我深知

自己责任重大。

在xx分理处任主任期间，我克服了接手时储蓄存款负增长xx万元，余额仅为xx万元，公司企业存款余额为零的困难，带领全处员工勇于开拓市场、积极营销，短短6个月时间就实现了储蓄存款净增xxxx万元，公司企业存款净增xxxx万元，全面完成了市分行下达的全年任务数。

由于我行网点整合，分理处于xx年xx月与xx支行并账，并于xx年2月在xx路重新开张营业□xxxx分理处一切从零开始，没有老客户，没有资本，每一位客户，每一笔款子，都要靠大家从外揽进来，那时分理处周边已经有好几家经营已久的其它商业银行，市场占额十分有限。

要想克服分理处成立时间短、地域较偏、客源有限的缺陷，在这样的.处境下求生存、求发展，就必须采取紧逼战略，超常规的干。

去年底，在分理处成立半年多一点的时间里，分理处各项存款余额达xxxx万元，全面完成上级下达给我们的各项业务指标，得到了支行及分行领导的好评。

今年上半年，在紧紧围绕市分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”的经营目标和“强力出击，两翼齐飞”的发展战略前提下，我决定把存款工作作为一切工作的切入点，创造性地开展工作，带领全所员工全身心的投入到“xxxxxx”百日吸存竞赛活动中去。

在工作中，克服种种预想不到的困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴xx”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，广大员工呈现出积极的xx热情，通过全所员工的共同努力，分理处很快取得了令人振奋的成果。

截止今年上半年底，在分理处成立短短一年的时间里，人民币储蓄存款净增xxxx万元，完成全年任务的xxxx%;外币存款净增xx万美元，完成全年任务的xxxx%;公司存款净增xxxx万元，完成全年任务的xxxx%□各项余额达xxxx余万元。

2、从严管理，切实规范和强化我所内部管理机制。

管理是金融业的生命，严格有效的内部管理，是金融业安全高效稳健运行的前提和基础，是防范和化解金融风险、防止和杜绝案件发生的重要手段和有效途径。

在大力发展业务的同时，我更加没有放松内部管理工作，按照市分行的要求，分别制定了主任、事中监督、会计、出纳等岗位职责，使员工执行制度起来不折不扣。

坚持每周一次制度学习，每季一次员工行为分析，使员工牢固树立了安全就是效益的思想，增强了员工的法制意识、风险意识及责任意识，形成了以机制强化内控，以制度严格管理的内部管理模式。

3、服务手段大胆创新，全面提升我所窗口形象

在优势文明服务工作上，要求我所员工始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。

我们相继推出了延时营业，上门服务，业务创新等一系列服务举措，在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。

今年，我发动员工利用我行全省通存通兑免手续费的优势，为在本地做生意的外区县客户开立储蓄存折户xxxx多个□xx存款xxxx余万元。

在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自身的理论素质和专业水平外，作为网点的一线员工，我更注重加强业务技能水平的提高，只有这样才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

到xx分理处后，我时常组织员工利用晚上和业余时间刻苦操练、勤练技能。终于“功夫不负有心人”，在近年来总行省行组织的多次业务技能测试中，分理处合格率为100%，能手率达到90%。我也在多次测试中取得了“中文文章录入一级能手”“储蓄传票录入二级能手”和“计算器三级能手”的好成绩。

4、发扬团队精神，促进业务健康发展。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强分理处员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。

在xx分理处工作期间，我重视与员工之间的心灵沟通，关心员工的真实需求，和分理处的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家心往一处想，劲往一处使，以往士气低落的xx分理处也在短短的时间里恢复了生机和活力，呈现出蓬勃向上的发展势头。

回顾这些年来的工作，检查自身存在的问题，我认为主要有以下几点：

2、工作开拓、创新意识还不够，使本所工作没有得到突破性的进展；

5、对外协调能力需进一步加强；

在今后的工作中，我将尽心尽责做好本职工作，为保持xxxx

分理处业务稳健发展的势头，积极带领全所员工解放思想，大胆实施创新经营，全身心投入到我行的“淡季攻坚”第二轮储蓄存款竞赛活动中去，勤奋务实，为xx行事业发展尽职尽责。努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。

“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对xx行的xx和热情，为我热爱的xx行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

银行市场部经理竞聘演讲稿篇九

尊敬的支行领导：

您好！

一篇文章曾这样说过：人生以服务为目的，服务是一种美德，是一种快乐；服务别人，得到的是自我价值的肯定。通过自身对大堂经理工作的亲身体会，自身对服务有有了一定的认识，看似平凡而普通的大堂服务，其本身蕴藏着丰富的内涵和价值。就像我在和陌生人交往的时候喜欢首先问对方是哪里人一样，感觉每个地方的人有每个地方人的特点，这样了解后才可以更好的和对方沟通。

营业部是银行的窗口，小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉。记得曾有一位经济学家说过，“不管你的工作是怎样的卑微，你都当付之以艺术家的精神，当有十二分的热忱”。谁都知道，与客户直接打交道既累又繁琐，可我喜欢这个工作，喜欢看到客户希冀而来、满意而去的表情；喜欢看客户在我们的建议下得到意外收获时的惊喜；满足于由于坚持原则而使银行和客户的利益得到保障后获得的成就感。但也常因硬件设施上的不足而不得不通过人为的服务手段去弥补而产生遗憾，也不得不接受客户没有达到目的时不满的宣泄……总之，各种

各样的人们来往交替，以真诚服务换客户真情，使我们的工作生动而多彩。有时候也会碰到很多不讲道理的客户，这时候“微笑”服务就显得尤为重要，也许一个简单的微笑就能化解客户原有的怒气。

别人也同样会感受到你的真诚。不是有句老话说的好吗，笑一笑，十年少。我们在快乐工作的同时，身心也得到了愉悦。以的热情服务客户，因为我们不仅代表着网点的形象，也代表着整个银行的形象。随着服务理念的不断升级，从“银行的服务”到“服务的银行”，银行的服务观念和水平正在发生质变，服务源自真诚，只有付出真诚的服务，才能赢得所有潜在的客户。

诚心实意地去对待每一位客户，你的心灵深处是宁静的、你的身心是轻松的，你将会被一种愉悦的氛围包围。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

银行市场部经理竞聘演讲稿篇十

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

20__年的工作已经过去，回想过去一年的工作，在总行领导的正确领导下，在支行行长的指导关心下，在柜员、大堂经理和其他客户经理等单位同事的支持帮助下，我在各个方面均有了不同程度的提高，综合素质、业务技能、营销能力、风险防范、优质服务等有了长足的进步，现将一年来的工作向各位领导、同事和关心支持我的朋友、客户总结汇报如下：

一、20__年工作总结与回顾

理论学习方面

学习是客户经理必备技能。在过去的一年中，我自觉加强对国家宏观经济形势和金融形势的掌握，特别是对涉及农村金融有关的法律法规，尤其是系统内印发的新政策、新办法、新制度，重点学，认真学，不断提升自身的整体综合素质。

作为农商银行的一名普通客户经理，我利用工作的间隙，将制度文件和操作流程制作成小册子，条条背，条条加以解读，并与实际进行结合，做到在实践中学习，在学习中改进，使自己的理论水平有了很大的提升，对于日常工作中客户的咨询也能够及时全面有效的解答。

同时，在总行的安排下，我抓住每次外出学习和培训的机会，注重向其他兄弟行社学习，向其他客户经理学习，不断改进自己工作中的不足。

工作实践方面

立足岗位需要，在积极学习的同时，踏踏实实做好本职工作。

一是积极营销贷款。贷款放得出、管得好、收得回，是对客户经理日常工作的最真实写照，作为一名客户经理，我始终将“主动营销”放在首位，主动走出办公室，走进农户的家中，了解客户的资金需求，和客户一起解决工作、生活中的难题。

二是吸收存款也是客户经理的重要工作。存款需要全员营销，作为客户经理也不例外，在营销贷款的过程中，我始终绷紧揽储这根弦，利用一切机会吸收存款，有时甚至呼吁七大姑八大姨二舅妈三奶奶来存款，帮助我完成存款任务指标。

三是努力做好风险防控。20__年，日益严峻的经济金融形势持续向县域传导，对市场定位为地方的农商银行带来较大冲击，突出表现为不良贷款前清后增，防控形势异常严峻，如

何督促客户及时缴纳利息，如何帮助客户办理转贷手续，成为全年的重点工作，也是最头等的工作，稍有不慎，一个月的工资被扣罚是小事，有时候还会影响全行的'绩效考评。

四是勤勤恳恳做好其他工作。在做好本职工作的同时，对上级交代和安排的其他工作，我都会尽心尽力、勤勤恳恳地去完成，如完成总行下发的报表报告、与其他同事一起打扫卫生、巡检农金通及自助设备等。

团结同事方面

众人拾柴火焰高，一个单位同样如此，只有众人拥有共同的目标，才能把业绩做好、才能把目标完成。在工作和生活中，我始终以微笑面对同事，与同事小事不计较、大事互相礼让，确实做到“先别人一步想到”，与同事营造积极和谐的工作氛围，真正打造“以行为家”的同事加亲人似得感情。

二、存在的问题和不足

在过去的一年中，成绩是可喜的，但我也清醒的认识到，自己工作中仍然存在一些问题与不足，离领导和同事的要求还有一定的距离，在今后的工作中还需要进一步的努力。问题与不足主要表现在以下几个方面：

一是主动营销客户的意识还有待进一步增强。在工作中，主动营销意识还未完全融入工作中，传统的营销模式还占很大的比重，特别是在首季工作中，坐门等客的意识还没有完全改变。

二是新产品的推广力度还有待进一步加大。每一种新产品推广时，由于对新产品的市场定位、操作流程、风控措施了解不充分，造成对新产品的推广产生一定的畏难情绪，效果不明显，考核业绩很难有大的突破。

三是主动求变和创新的意识还有待进一步提升。在实际工作中，重执行轻创新，重习惯轻求变，难以对工作中的难题加以提炼总结，并进而提出改进措施和方法。

三、下步努力方向

新的一年已经开始，客户经理也步入一年中最为繁忙的季节，我将总结工作中的经验，查找工作中的不足，结合总行和我支行的发展实际，努力做好以下几个方面的工作：

一是积极投身前三个月旺季营销活动中。总行已经开展“开门红”营销活动，要求全体员工积极行动，群策群力，做好首季业务拓展和营销工作。在活动中，我将积极发挥自身能量，投入到活动中去，为总行和支行的业绩贡献自己的力量。

二是继续不断加强学习，不断提高综合素质和业务技能。针对各项制度办法和政策形势，我将制定出一年的学习计划，有步骤、有重点地进行学习。

三是进一步提高主动营销的意识。离开办公室，走进企业农户，一星期至少保证有4天的时间进行主动营销，对存量客户定期进行走访和检查，按规定完成制度办法要求的走访和检查任务。

下步工作中，我将牢记领导和同事的嘱托，努力克服自身存在的问题与不足，不断提高自身素质，积极发挥工作效能，与领导、与同事一起，为全行的业务发展做出自己的努力，为了__银行更辉煌的明天。

谢谢大家！