

# 最新银行经理竞聘演讲稿系列(优秀10篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 银行经理竞聘演讲稿系列篇一

尊敬的各位领导，各位评为：

大家好！

我是来自奉化支行营业部的竺武丹。今天，我怀着满腔的热情和强烈的主人翁意识来参加这次客户经理的竞聘。首先感谢行党委、行长室给我这次登台演讲的机会，感谢大家能够抽出宝贵的时间来为我讲评，谢谢大家！

下面，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我对银行信贷工作非常感兴趣，因为我是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心能够在银行信贷岗位上充分展现我的个人优势，并且为我行创造更多的价值。接下来，我就自己所具备的竞争条件和优势做简要的介绍：

第一，具有一定的公关能力和良好的社会关系。

本人性格谦和，具有较强的独立处事的能力。大学期间担任过班长、党支部书记等学生干部工作，培养了我较强的组织能力和交际能力。我是本地人，有很多的同学和朋友，所以客户资源还是比较丰富的。有在一线网点工作过的经历，接

触过不同层面的客户，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，采用有针对性的营销策略。

第二，年轻好学，具有较强的学习适应能力。

我年轻，有活力，并且勤学好问，悟性较强。在实际工作中，勤于思考，善于钻研，十分注重在实践中不断丰富和扩充自己的知识体系，使自己很快地适应了不同的工作岗位的需要。长期的学习积累，使我拓宽了思路、开阔了眼界，具备了客户经理工作所必需的丰富的理论知识和熟练的业务技能。

第三，具有严谨细密扎实高效的工作作风。

工作一年来，我养成了良好的工作态度，培养了我严谨细密的工作作风，这些为我做好下一步工作提供了可靠的保障。

客户经理是一份富于挑战性的职业，爱挑战的我，喜欢去面对未知领域。我决定以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢的去迎接未来营销活动中的每一次挑战。农行的生存与未来的发展，更需要我们每一位热血青年的拼搏精神，如果这次能够竞聘成功，我将从以下几方面开展工作：

第一，加强学习，提高信贷资产质量。

积极学习金融政策和法律法规，加强信贷知识的学习，加强信贷文件以及相关信贷制度的学习，并建立一定的激励机制，制定有效的考核手段。同时，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打下坚实的基础。并把这些知识应用到工作当中，为全面做好信贷工作，提升信贷资产质量奠定良好的基础。

第二，做好市场分析，灵活调整营销策略。

加大对市场的调查分析，加强对客户的研，请注明究，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。通过各种渠道搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息，收集、掌握同行业对客户的竞争动态，及时反馈客户对营业部服务的意见和建议，并根据实际情况，灵活地调整经营策略，稳定市场，提升业务。

第三，积极拓展客户，做好服务工作。

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，做好咨询服务和理财服务，密切与客户的关系，树立服务意识，从服务上下功夫，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。把营业部产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来，创造性的开展工作。

第四，加强监督，防范风险。

完善监督职能，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，加强审查及风险监管岗的沟通，完善风险防范机制。并建立风险预警机制、完善信贷例会制度，对重点部门进行经常性的调研。加大信贷投放的同时加强清收工作，力争做到有最大限度的收回不良贷款，切实做好风险防范工作。

总之，如果竞聘成功，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，我需在今后的工作中不断寻找不足之处，时刻检讨自己。

同时希望领导和同事在今后工作中对我多加指导，谢谢！

## 银行经理竞聘演讲稿系列篇二

尊敬的各位领导、评委、同事：

大家好！

今天我能站在这个讲台上，首先，感谢各位领导给我这次展示自我、施展才华的机会！决定参加这次竞聘前，我曾度德量力，思虑再三，之所以参加银行经理的竞聘，一方面，是对分行人事制度改革的拥护和支持，以自己的实际行动做改革的参与者与推动者。这也是作为分行的一员必须敢于接受挑战、敢于接受考验的最好体现；另一方面，是想借次机会锻炼自己，接受大家的检阅与评判，争取更好地为分行发展服务的机会。近年来，在领导的培养下，在同志们的关心与鼓励下，我一直兢兢业业，恪尽职守，勤奋学习，严于律己，政治思想不断成熟，工作经验不断丰富，知识储备不断增长，感觉可以更好的为分行的发展服务，希望有一个进一步施展才华的实践平台。

请允许我作一个简略的自我介绍[]20xx年到支行工作[]xx专业[]xx为xx专业，从银行的一线员工做起，其间干过xx[]支行xx[]分行xx[]xx[]并在xx公司从业过两年，现在xx岗位工作，至今已有xx年。经过慎重考虑，我决定竞聘银行经理岗位，我的竞聘报告主要分三部分：

银行经理岗位具体职责是：对本行xx银行业务的发展规划、市场份额、指标完成情况、市场客户营销等负责；对全行xx业务负责；对xx的管理负责；对xx管理负责关注、分析市场动态及客户需求的变化，及时向上级管理部门反馈市场信息，提出个人品牌银行业务新产品开发建议；建立和维护客户档案资料库，收集、汇编、分析客户资料，发展和稳定优质个人客户，扩大优质个人客户群体为个人客户提供优质综合服务。

对照自身情况和能力，参加银行经理岗位竞聘，我具备以下几个方面优势：

### 1、具有熟悉各项个人银行业务的优势：

几年来的银行业务岗位培训和在业务工作中的实践以及我长期从事xx银行xx助理工作，深知xx银行业务在银行工作中的地位、作用；明白做银行经理所必备的素质和要求，悟出了一些做好管理工作的方法策略，在业务管理、指导，风险制度建立，协助领导工作等方面取得了一定成绩，目前基本可算该项业务的权威。

### 2、具有较全面的组织、协调和管理能力优势：

具有良好的交际沟通能力和团队合作精神。能团结同志，正确处理与领导和群众的关系。工作思路清晰，头绪分明。具有较强的口头表达和文字综合能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、组织协调能力、判断分析能力、领导掌控能力都有了很大提高，能够胜任银行经理工作。

### 3、具有正直的人品、良好的修养及优秀的作风：

工作责任感强，勇于开拓进取。公道正派，与人为善。吃苦耐劳，率先示范。始终认为：沉默是金，忍让是银，帮人是德，吃亏是福。注重个人修养，平时抓紧一切时间学习，努力使自己成为一个有知识有修养，品德高尚情操纯洁的人。

### 4、爱岗敬业，有强烈的责任感：

在日常工作中，为解决个人客户的疑难问题和遗留障碍，我经常加班加点，不计个人得失。把客户满意的作为自己的最大追求。每当有新业务推出时，我总是先使用并全面了解其

功能、优点。在上门服务和遇见客户询问时做到有问必答，回答详细，并尽力推荐他们使用适合他们的个人银行业务。在服务的同时我注意与客户建立良好的人际关系（尤其是大客户），第一次上门服务时我都会留下联系号码以使用户遇上问题后第一时间通知我，我的优质服务为我赢得了很多大客户的好评。

假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面配合做好银行经理一职，提高个人银行业务拓展工作质效，树立个人银行业务优质的形象。我的目标是：我与个人银行业务共发展。

### 1、加强学习，全面提高自身素质，当好配角：

努力学习各种新知识，适应形势发展的需要，为领导的决策提供有价值的参考。在思想上树立主人人公的观念，以全局为重，以事业为重，敢言，直言，能言，善言，将自己的才智毫无保留的贡献出来，不计个人得失，不当摆设。在工作中，我会维护银行形象，维护班子形象，讲团结顾大局。拉偏套，使正劲，摆正位置，当好主角。做到“三个服从”，即个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不缺位，主动不偏位，融洽不空位。让领导放心，群众满意。

### 2、优化xx布局，拓展业务开发，提高经济效益：

一是搞好市场开发。一方面扩展外延，不断调整支行和xx银行业务营销经营布局。优化xx和自助设备布局，做大做强优质xx取得业务发展和效益的最大化。采取“xxx”政策，对规模大、效益好的客户实行倾斜政策，优先发展；对于规模小、效益一般，但有发展潜力的客户，要设身处地的为客户服务，为客户着想，留住客户；对于在保本点以下的众多零散客户，也要竭诚服务，凝聚人气，开发潜在客源。以增强整体规模优势，充分占有市场份额。另一方面，拓深内涵。通过转换经营机制，充分调动员工积极性、主动性和创造性，建立综合考核评价体系，强化业务成本核算，转变工作作风，提高

办事效率，以信誉赢得客户，占领市场。

二是本着优化、改良、补充的原则，促进原有传统业务与新业务的共同发展。

三是抢占商机，加快发展中间业务。目前在发展传统的xx和xx业务的基础上，可大力开办xx□xx□实行证券买卖时资金自动划转。开展xx管理□xx代理、退休金信托等业务。同时减少办理环节，让客户真正感到方便，以此带动存款业务的扩大。

### 银行经理竞聘演讲稿系列篇三

你们好!今天能站在这里接受组织的挑选，心情非常激动，感谢行领导为我们创造这次公平竞岗的机会!我叫xx□现年xx岁，大专文化，中共党员□xx年进行工作，现任xx营业所三级主管。我今天竞聘的职务是公司业务部经理，下面我向在坐的各位汇报自己参与竞聘的条件和优势：

从一名门外汉锻炼成为一名政治素质硬.业务素质精的工作能手。

我始终认为：干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。十余年来，无论在哪个，无论在干什么工作，我都把事业放在心上，责任担在肩上，尽心尽责用心工作。多年来组织的培养，领导和同志们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，照章办事，作风正派，求真务实，胸怀坦荡，谦让容人，善于团结，并善于听取群众意见的品格，尤其是在关键时刻，自身更具有迎难而上，勇挑重担，敢担责任和风险的气魄。

以前的锻炼不必多讲，就入行十余年的经历而言，我先后担任过xx办事处出纳员，办公室基建处质检员，营业部信贷员，

专项信贷部内勤，不良资产清收大队队长，客户三部客户经理和xx营业所二级主管兼柜员。特别是在从事清收不良贷款工作期间，我所负责的清欠小组，全体组员群策群力，团结拼搏，乐于奉献，仅一年的时间内就取得了现金收回双呆贷款192万元，盘活100万元，保全6000余万元的业绩，我个人也因此被评为先进工作者和市级清收能手，另外，在客户三部工作的半年时间内，我个人揽储额达580万元，其中定期350万元。以上成绩的取得无疑是领导和同事们支持和帮助的结果，也更是自身能力和工作经验的体现。

这次竞聘如果有幸再次得到领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，将从以下几个方面开展好工作：

1：不断的加强政治学习和业务学习，努力将自身素质提高到一个新层次。

次，积极探索新形势下公司部工作的新渠道和新思路，力争使公司部的全面工作再上新台阶。

2：坚决服从行党委领导，紧紧围绕我行总体工作部署，充分发挥主观能动性，积极挖掘并充分利用社会关系等各方面的优势资源，制订明确的工作计划，卓有成效地开展业务工作。

3：团结部室同志，当好行长的得力助手和参谋，为工作多提好建议，多想好思路，多出金点子，带头在部室里掀起争先创优的工作热潮。

如果这次竞岗不能如愿，我也决不怨天忧人，更不会消极工作。因为通过这次竞岗活动，使我更清楚的看到了自身的不足和“软区”，更能使我改进今后的学习和工作。也何况参与这次竞岗的目的不只是为了争“官”，而是借这次活动的平台向领导和同志们展示一下自己勇挑工作重担，敢于承担责任和风险的精神面貌！在此，向多年来支持、关心帮助我成长的



领导和同志们致以我最诚挚的感谢!(鞠躬)今天和明天，请大家继续支持我关心我，谢谢!我坚信：我们xx的明天更美!

## 银行经理竞聘演讲稿系列篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好！

今天我站在这里，心情非常复杂，在为能有这样一个机会感到庆幸的同时，也为自己的优势或实力感到底气不足。

在准备竞聘过程中，很多人告诉我说：你有很多优势，比如你正值而立年华，也具有本科学历，正好符合干部选拔的硬件；我认为与我岁数相当，学历相近者大有人在。

还有人告诉我说：你具有组织协调与管理能力，从中学到大学一直是班级和学?5难?生干部，早在大学时期就因表现出众而光荣入党?2准恚?我的确组织、策划过许多的活动，有的还很有影响；也曾经担任过多年的学??领导，这些在我看来，都是一个积累能量的机会，一个能力提高的过程，一种综合素质的体现。如果算是优势的话，也很勉强。

不论是小学、中学还是在金专就读，我始终保持着勤学好问，刻苦努力的良好学风，学习成绩始终名列前茅。特别是在金专三年，我不仅系统学习了金融理论和相关技能，还自学了当代法律、行政管理、德育教育、绘画书法等非专业知识。

不仅专业成绩优秀，而且在德育、体育、艺术等方面得到了全面发展，当时全校4500多人，入党积极性都很高，加之吸收党员的名额有限，竞争十分激烈，由于我勤奋好学，争优创先，表现突出，成绩优秀，终于出类拔萃，脱颖而出，在毕业前夕实现了自己的愿望，光荣地加入了中国共产党。

参加工作后，面对新环境、新岗位和新挑战，我继续发扬肯学善学的好传统，继续追求新的进步，于是，向领导学，向同事学，向书本学，在学习中实践，在实践中提高，很快熟悉了新业务，适应了新岗位，掌握了新技能，也取得了新的进步。

可以说，我今天之所以能勇敢地站在这里，接受各位领导的考验与评判，除了许多领导的关怀和同事们的鼓励等因素以外，对学无止境的认识和追求进步的信念是我最大的动力源泉。

由我负责的教育管理专业不仅在全省居于领先，而且由我组织设计的人事教育软件在许多地市得到了推广，对促进全省人事教育的规范化、科学化管理做出了积极贡献。

对我来说，参加这次竞聘，既是接受检验的机会，更是强化学习的平台；可能是新的机遇，更意味着要迎接新的挑战，成功了，学习条件会更好，学习领域会更宽，承担的责任会更大，回报领导、同事多年关爱的机会也更多，当然是一种进步，失败了，看到了自己的不足，加强了学习的紧迫感，我认为也是一种进步。

尊敬的各位领导、各位同事，请大家相信我，年龄不是标准，经验不是问题，资历更不能成为障碍。如果给我一个机会，就会看到我的实力，我做得一定会比说得好。

我的演讲结束，谢谢大家！

## **银行经理竞聘演讲稿系列篇五**

各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

能参与今天的竞聘，我深感荣幸。我要感谢各位领导和同事们多年以来对我的亲切关怀和热情帮助，正是因为你们的支持和鼓励，才使我有能力、有信心站在今天这个讲台上竞争个人信贷部经理的职务。

工作成绩的取得是各位领导以及同事们指导、帮助和关心、支持的结果。在此，我衷心说声谢谢。

今天，我竞聘的是个人信贷部经理职务，该职务负责该部的全面工作，对外拓展业务，维护上级行对口部门关系，搞好支行本部各部门之间关系，风险控制等等，对提高我行的竞争力等等起着重要的作用。多年的工作经历告诉我，要做好该职务的工作需要多方面的综合能力和高标准的业务水平，但我觉得我能胜任这个岗位，因为我具备做好该职务的工作能力：

一、具有强烈的事业心和工作责任感。在日常生活和工作中，我办事稳妥，处世严谨，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，能努力完成领导安排的一切工作任务。无论哪个工作的环节，都要反复调查，及时解决问题；并善于分析总结得失，提高自己的工作能力。

二、具有多年的在本部门工作经历和工作能力。我在本部门工作6年时间，从事了几乎所有岗位工作，熟悉业务，包括一手房按揭，二手房按揭，汽车贷款，个人消费贷款和个人助业贷款。多年的工作成绩证明我具有较好的组织才能、业务能力以及沟通技巧。个人信贷部属于业务性很强的部门，具有过硬的业务能力才能顺利完成各项工作。

三、具有精益求精，学无止境、刻苦钻研的品质。从大学非金融专业本科毕业参加工作至今，取得了助理经济师职称，在建行的工作中，养成了刻苦钻研习惯。

假如这次我能够竞聘成功，我将履行职责，在上级的领导下，

全力做好本职工作，使工作有新的突破，再上新台阶。我的工作思路如下：

一、尽快进入角色做好工作。从客户经理到个人信贷部经理，不是一个简单的职务提拔，而是一个工作从局部到全局的过程，是一个自我超越的过程，工作方法、思维方式都将发生了质的变化。作为个人信贷部经理，我将做好个人信贷工作，在任职之初，深入了解个人信贷部工作的情况，正确地分析问题，从全局的角度提出正确的工作思路，“不谋全局者不足以谋一隅”，要从大处着眼，小处着手，为提高我行的竞争力出谋献策。

二、团结协作，锐意进取。我会珍惜能够和大家为一个共同工作目标走到一起的缘分，做到不利于团结的话不说，不利于团结的事不做，多为他人着想，多换位思考，充分发挥好纽带作用。进一步加强个人信贷业务工作管理，大力发展个人消费贷款和个人助业贷款，挖掘网点我行存量客户需求，特别是对小企业主，个体工商户这种客户，充分利用我行新推出的一个“小快贷”、一个“美家贷”两个产品，提高客户的忠诚度，努力把他的全部业务做完，其他行的存款这些都挖过来。

三、在日常的工作中，多干事，多思考和总结。认真做好本职负责的工作，充分利用上级行目前面临业务转型，要发展“一个中心，多个网点”的经营模式。积极做好个人贷款部的工作，遇到棘手的问题，不上推下卸，勇于承担责任，勇于解决矛盾和问题，深度挖掘目前建行存量客户的需求和资源。从原来的“接受领导安排，不懂就问，干完工作汇报”的思维方式向“为领导决策提供准确信息，领导决策怎样去办，怎样办好”的方式转变；坚决服从领导工作安排，积极将个人信贷部的各项工作落到实处。

四、强化廉洁自律的意识。强化廉洁意识，做到严格自律，为我行工作提出合理化建议和贡献自己的力量！

“千里之行，始于足下”。各位领导、各位评委，各位同事。竞争就有上有下，有进有退，上固可喜，下也无悔，一如既往。我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，做最好的自己！

我的演讲完毕。谢谢大家！

## 银行经理竞聘演讲稿系列篇六

尊敬的领导、各位同事：

大家好！

感谢大家给我这次竞聘的机会，我竞聘的岗位是支行大堂经理，我叫xx今年xx岁，毕业于xx大学财会专业，中专学历，在农行工作xx年，随着我行改革的深入，对每位员工提出了更高的要求。大堂经理是一份富有挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知的领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢去面对未来营销中的每一次挑战。我竞聘大堂经理有三大优势：

1、政治思想过硬。本人能够正确理解、贯彻国家的各项方针政策和法律、法规，具有良好的职业操守，诚实守信，爱岗敬业，廉洁自律，工作责任心强，能够自觉遵守各项规章制度、组织纪律，能够经受组织和群众的监督，拥有雄厚的群众基础。

工作之余严格要求自己，不断加强自身业务学习，相继取得了中级经济师资格证，反假币证书，代理理财从业资格证书等，目前正在学习代理保险等新兴业务，提高自身各项综合能力。因为只有不断加强学习，才能紧跟业务发展的步伐，才能为客户提供更多、更好、全方位、个性化的金融服务。

3、具备人脉优势。本人作为本地人，多年来工作中和生活中

积累了丰富的人脉，这为营销我行的各项金融产品提供了便利。如果我有幸/竞聘上大堂经理岗位，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，紧紧围绕支行各项中心工作，当好主任的得力助手，争取优质客户资源，和同事们一起，按照支行的要求，将网点的各项存款、中间业务发展上一个新的台阶，力争百尺竿头更进一步。

具体措施如下：

其次要树立“客户至上的服务理念，服务好客户”，并且也要时时刻刻保护好自己的团队，帮团队避免不必要的投诉。

大堂经理的职责归根结底就是服务客户，促进营销。为此我将充分利用大堂经理这一银行联系客户的“桥头堡”，与广大客户交朋友，识别优质客户。积极营销我行各项金融产品，通过自己的成功营销，带动整个网点的营销意识和氛围，争取将本网点打造成为全辖区的精品网点。

灵活的大脑、超前的思维、丰富的信息、周到的服务，是赢得客户良好口碑的法宝。客户分类管理，是大堂经理从事客户管理的主要内容。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，提供差异化的服务。用我优质服务和产品稳住vip客户，挖掘潜在的优质客户。只有这样，才能保证营销持续健康的发展。不管这次竞聘成功与否，我将一如既往，始终坚持”老老实实做人，踏踏实实做事”的原则，为我行的发展贡献自己的一份光和热。

谢谢！

## 银行经理竞聘演讲稿系列篇七

尊敬的，评审员：

大家好！我是来自\_\_支行\_\_，非常荣幸能够参加理财经理的竞

聘，请允许我向大家介绍一下我的情况。

我28岁，\_年毕业于\_\_省经济管理学院会计专业，毕业后交行工作在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至\_\_区移动公司担任客户经理。3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。工作经历了我的工作经验也了各个的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、我对银行理财工作非常感兴趣，工作勤勉和善于学习的人，我有在银行理财岗位能够地我的价值，并且为我行更多的价值。\_年底开始的'股市牛市，客户对个人理财开始有的需求，又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来的，来客户和银行的双赢。在为客户办理理财的，交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，期间，优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力;并且这段工作经历，使我的公关能力和的社会关系。我深信，在和多的支持下，我能出色的这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户较多，能够客户的需求，不同类型的客户，而采用有性的营销策略。客户需要，就要给他。让客户把当作人来看待。

能够竞聘，我将从几个来

1、岗位转换。是理财知识的学习。这是关键，够熟悉个人理财知识和的理财产品，得客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，的的目的是要将的产品销售出去，为我行效益。每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和的沟通与交流，洞察客户的想法，为其满意的服务。对学习和对市场行情的把握，为客户建议。营销，既当前，

更着眼于未来。善待客户，善待；客户价值，自我价值。

2、银行理财主要以单一产品销售为主，场上卖得火，就一拥而上都卖，而了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在的基金销售中，行就情况。情况，我将着重于组财产品和手段，由对客户的开始，然后每客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其更大的收益，从而客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

3、客户和银行之间的桥梁作用，将客户的要求及服务中反映的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务和功能的。

4、学习，提高个人知识，并客户经理发展的方向，投资规划、保险、理财等多知识，考到个人理财专业认证。

以上是我对个人理财经理岗位的认识，希望能够大家的认同，希望能够给我机会让我来展示，为我行更大的效益。

## 银行经理竞聘演讲稿系列篇八

大家晚上好，

此时此刻，我的心情是激动的。因为，我很荣幸地走上了竞聘演讲台，非常感谢支行领导给我们青年职工提供了这次展示个人才艺，挑战自我，证明自我的机会。在激动的同时，我也做好了敢于吃苦、勇于创新准备。

我是\_\_年来到建行的，先后从事会计，储蓄，信贷工作。并长期在一线工作。熟悉前台客户工作。这次我竞聘的岗位是网点客户经理。适逢这次难得的竞聘，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠能力而不是靠运气为自己的职业生涯添上浓浓的一笔。客户经理对我是一个全新的领域，我认为，我们应该理解到以下几点：



首先应搞清楚几个基本问题：\_“谁是我们的客户？”、\_“他们需要什么？”、\_“我们能为他们提供什么？”简单说，谁能在最短的时间找到最有价值的客户，同时通过便捷的交易方式为客户提供满意的金融产品和服务，谁就能抓到优质的客户。再次，要有科学的服务理念。我们的客户服务工作就是牢固树立“以客户为中心”的服务理念，谋求客户获利能力提高，实现客户满意度；谋求客户发展能力的提高，从而实现客户忠诚度。面对多层次、多元化、更加个性化的客户需求，客户经理要做的就是收集、分析、整理客户的信息，了解客户的需求。客户经理起一个桥梁的作用，能及时了解客户的需求，了解客户对我行的产品及服务哪些满意，哪些不满意，收集整理后，再反馈到各个相关部门，以便我们不断改进，不断完善，从而形成一个良性的循环。

最后，客户经理要具有优良的观念和心态，熟悉了解银行产品，采取正确有效的策略，要创造及维持良好的客户关系，推动各种有效的计划和制度。我的感觉是，客户经理的服务必须是：专业、高效、主动、个性化。专业化要求你对自己的产品了然在胸，熟悉金融市场投资方面相关知识。高效要求你具备娴熟的各种技能。

## 银行经理竞聘演讲稿系列篇九

各位领导、各位同事：

大家晚上好！

当我平静地坐在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的讲台上时，内心不仅充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇于拼搏，敢挑重担的准备。

这次能参与支行营业部营业经理岗位的竞聘，首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！我现年35岁，大

专文化程度，助理会计师专业技术职称。1990年9月进xx县x行，先后在支行会计科、房地产信贷部、信贷科□xx分理处□xx分理处工作，分别担任会计、信贷员、分理处副主任（兼主办会计）。此次竞聘是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。拿破仑说过：“不想当将军的士兵不是好士兵”。适逢这次难得的机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判。

在经过十几年银行工作的锻炼和1999年至20xx年在xx学院财会班的进修学习，以及从20xx年8月至今，在xx分理处和xx分理处任副主任（兼主办会计）的一年多时间里，使自己在业务、柜面管理等方面都有了非常大的提高，使自己比其他的竞聘者更具优势，自己对能胜任营业部营业经理这一岗位充满了自信，同时十几年的银行工作也使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。因为我深深地知道：在这充满生机与活力的新世纪，在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈，观念多元，人生面临无数选择的今天，“做你所爱，爱你所做”，或许这才是我抓住机遇，把握命运的关键所在。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：

第一，以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新，在工作实践中辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，当好会计科长和营业机构负责人的参谋和助手。在工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，当好沟通员工与主管领导之间关系的桥梁。第三，以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。老实地讲，在金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的

形势下，要保持我行各项业务的稳步发展，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我把坚持开展以客户为中心的优质服务作为其重要手段，在创造良好的社会形象的同时，要求业务人员提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：

一个好的管理者除了对下属严格要求，严密制度，严守纪律的大胆管理，还应讲究领导的艺术。我认为，要把客户当“上帝”，首先要把员工当“上帝”。因为，客户对建行的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会把提高员工的素质，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，放在各项管理工作首位。多层面、多角度地善待员工，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。管人不整人，用人不疑人。以共同的目标团结员工，以有效的奖惩激励员工，以自身的行动带动员工。我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。从而在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我所属的部门成为一支充满活力和战斗力的集体。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：

以支行下达的各项目标任务为己任，认真贯彻国家有关财经法规和建设银行各项财务会计规章制度及操作规程；正确组织会计核算，准确、及时、完整地提供会计信息；严格岗位分工，规范柜面操作，防范柜面风险；配合受派营业机构合法依章开展经营工作，定期提供会计管理信息；对受派营业机构日常财会工作和重大会计事项按照规定进行管理；落实上级行制定的各项柜面服务规范化标准，提高所在机构的服务质量；督促落实整改上级检查及外部审计发现的问题，并

将整改结果反馈有关部门；做好受派营业机构会计人员岗位变动时重要物品、单证的监交工作；按照会计档案管理办法的规定，组织做好会计档案的整理、保管、调阅、移交和销毁工作；定期或不定期组织受派营业机构会计人员进行业务知识和操作技能的培训；对受派营业机构所属会计工作进行业务指导；配合受派营业机构负责人协调好与上级行及当地与财会活动有关部门之间的关系；根据上级行有关规定，定期向支行会计科汇报工作情况。

如果我竞聘支行营业部营业经理的岗位成功，我会尽自己最大的能力去管理好支行营业部的柜面业务操作和服务质量，为今后营业部的达标、升级打下更坚实的基础。我相信：世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。“疾风知劲草”，我会在以后的摸索中，面对困难，更加朝气蓬勃，更加主动地搞好工作，在工作实践中得到锻炼，经受考验。

通过这次竞聘，我愿在以后的工作当中，励精图治，立足本职，专研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。胜固可喜，败亦无悔！谢谢大家！

.....

## 银行经理竞聘演讲稿系列篇十

尊敬的各位领导、评委、在座的各位同事：

大家好！

很高兴能有这次竞聘的机会，这要感谢各位领导同志们！

我的竞聘优势如下：

第一：有饱满的工作热情，面对拟竞聘的岗位。娴熟的业务

技能作支撑。月至月间，服从组织安排，走上分理处大堂客户经理这个岗位，这个平凡的岗位上满怀热情地工作着。十四年的多岗位磨练，也练就了娴熟的业务能，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到懂原理，会操作，善营销。

文明的言谈举止作支撑。大堂客户经理是行营业网点的形象大使，

第二：有良好的个人形象。与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着工行的形象，因而良好的个人形象、文明的言谈举止必不可缺。

严谨的工作作风作支撑。由于我曾在办公室从事过文字工作，

第三：有强烈的事业心。从而养成了爱思考，勤动笔的习惯，分理处大堂客户经理这个岗位上，常结合岗位实际，围绕优质服务、产品营销等主题书写了很多建言性文章，其中绝大部分为《人》省市分行网讯所刊用。尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸再次走上分理处大堂客户经理这个工作岗位，将继续紧紧围绕支行各项中心工作，当好分理处主任的得力助手，敬业爱岗，力争百尺竿头更进一步。

提升服务素质。既要学习经济、金融知识，首先是继续加强学习。又要学习银行各项业务；既要精于传统业务，又要学习新兴业务。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好全方位、个性化的金融服务。

确保客户在本网点顺心、舒心、开心享受各项金融服务。其次是继续当好“六大员”即业务引导员、营销宣传员、环境清洁员、服务监督员、矛盾调解员、安全检查员。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸竞聘上这个岗位，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，为支行美好的明天勤奋工作，为我们这个共同的家园贡献自己最大的力量。

谢谢大家！