

最新银行客户经理竞聘材料 竞聘银行客户经理自荐(优秀8篇)

环境保护意识的普及是我们实现可持续发展的关键，我们应该共同努力。加大环保宣传力度，提升广大群众的环保意识。下面是一些环保组织的总结报告，可以了解到他们在环保方面的努力和成果。

银行客户经理竞聘材料篇一

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盎然的春天。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。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。

文档为doc格式

银行客户经理竞聘材料篇二

尊敬的各位领导、同志们：

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。

尊敬的领导，同志们，我们知道邮政储蓄银行零售客户经理这个岗位，主要是针对我们的零售业务进行营销，目前主要是针对高端客户，提高我们的活期储蓄占比，还有对商易通的营销，管理，和宣传。今天参加金融业务局新增加的这一岗位竞聘我想除了具备这个岗位的基本素质外外我还具备以下三点优势：

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，

努力把本职工作做得最好。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。

银行客户经理竞聘材料篇三

各位领导、各位评委：

大家好！

今天我竞聘的职位是银行柜员。

决定参加这次竞聘前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次演讲，一方面是我对银行柜员这份工作的热爱和执着；另一方面，通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，接受领导和评委对我的挑选，发现自己的不足，得到更大的进步。

下面，请允许我介绍一下自己的经历。近两年的银行柜员工作中，让我深深地体会到了作为一名银行柜员应该具有的素质和能力银行柜员竞聘演讲稿。本人性格内向外向成正比，有较强的沟通能力。爱岗敬业，诚实稳重，熟练各种业务的办理，坚持礼貌微笑服务让每一位接受服务的客户都能开心而来，满意而归。

接下来，请允许我阐述一下如果我竞聘成功后的工作思路。

一，做好与企业之间的联系，召开银企座谈会向客户介绍我行的业务品种、新的结算方式，加强与客户的沟通，获取各种结算需求信息，更好地为客户解决结算上的难题。

二，团结协作、增加团队凝聚力，在自我增值的同时，强化自身的业务能力水平，勇于担起业务骨干的担子，发挥协作精神，增强团队凝聚力，以良好的精神面貌、顽强的拼搏精神去面对日益剧烈的市场竞争。

古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球撬起”，这是对生活的自信；而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的风采！”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。

这次竞聘无论结果怎样我都以平常心对待，我也会继续把全部智慧和精力奉献给我所热爱的事业，谢谢大家。

银行客户经理竞聘材料篇四

尊敬的各位领导：

你们好！

我叫xx□竞聘的岗位是新区信用社综合柜员。我自xx年初考取信用社以来，先后在铁石口、金鸡、嘉定及嘉定分社实习和工作过，现在是安西信用社的综合柜员。

我之所以竞聘新区信用社综合柜员，是因为我在嘉定等多个单位工作过，积累了一定的经验，也有相对丰富的储源；我有责任心、上进心，对工作热情高，学习钻研精神强，相信自己能胜任这个职位。

银行的竞争主要是服务的竞争，信用社的发展与我们的服务水平紧密相连，所以我除了不断把业务知识学宽、学精之外，还将着力于提高自身的服务水平，做到业务素质与服务水平齐头并进。在工作中，我虚心向有经验的领导和同事学习，勤奋实践不断掌握各项业务知识，不断增长服务技能，提高工作能力。时代的发展瞬息万变，各种科学知识日新月异，金融服务不只局限于我社现今的业务，我在熟知本社工作之余，将不懈的努力学习猎取各种金融和相关的法律知识，以便适应我社的业务发展需要。

11月，小额支付系统跨行通存通兑业务开通了，使之银行之间的竞争更加激烈。提高服务水平，为客户提供更为优质和更具特色的服务显的尤为重要。我打算主要从以下几方面入手：

首先，在日常服务中，做到服务规范化、快捷化，提高服务效率；做到微笑服务，热情耐心，同时不忘提示风险；做到为客户排忧解难，提供个性化服务，适时适情给予建议，为客户谋取获利最大化，为我社争取更多客户，实现互惠双赢。

其次，在业务宣传上，作为柜员主要宣传方式是通过柜台宣传，在宣传中注意针对性，例如我社特色服务“百福卡”，可以突出宣传卡的“惠农”、“三免”（免收工本费、免收年费、免收各项业务手续费）特点，吸引农民工等客户利用“百福卡”办理各项业务，增加卡的发行量及卡存款余额。除此之外，还要突出宣传“卡”的应用和安全知识，使之达到应有功能，服务客户。

第三，柜台之外、工作之余，加强与客户的联系沟通，挖掘

潜在客户，努力做好吸存工作。

总之，我将本着“勤奋、严谨、忠诚、开拓”八字精神，认真学习，积极进取，勇于创新，不断提高自身的业务素质，完善服务质量，为我社发展贡献力量。

竞聘、竞岗是当今聘用、录用适用人才服务事业的良好方法，也是鼓励、激发人才热情，激励人才努力自觉成才的良好途径。今天有幸参与竞聘，首先要感谢社领导给我一个锻炼机会，无论成功与否，我都将更加努力工作。

谢谢大家！

银行客户经理竞聘材料篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先衷心的感谢领导提供这次公平竞争的机会，使我有幸站到这里参加竞聘。同时谢谢这二年来所有帮助、关心我的领导和同事们，也正是你们的鼓励与教导，使我从一个走出校园懵懵懂懂的大学生，成长为今天稍渐成熟、掌握一定实践工作技能与本领的银行职员。二年的成长，使我积累了一定的工作经验，培养了良好的实干精神。为了更好的发挥自己的才干，为银行做出更多的贡献，我决定竞聘银行精品网点柜员。

站到这个竞聘的舞台上，有一种成功的期待，但更多的是感到一份责任。下面我对自己的基本情况及工作思路作一介绍：

第一、具备较高的政治素质。我认真执行党和国家的各项金融方针政策和上级行规章制度，坚持原则，秉公办事，实事求是，客观公正，不循私情银行网点柜员竞聘演讲稿，廉洁

奉公、为人正直、爱岗敬业、诚实做事。

第二、具备较高的业务素质。无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。

第三、有较强的事业心和责任感。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。有吃苦耐劳的精神和开拓创新的意识，具有较强的心理素质和解决复杂问题的能力，能够适应千头万绪、繁杂细小的一线工作。

第四、有维护领导形象和同事关系的经验和能力。在领导面前，我凡事多请示、多汇报、多交心通气，团结协作，认真履行岗位职责。在同事面前，凡事多交流，增进友谊，搞好团结，因此在单位我群众基础较好，能够较好地完成各项工作任务。

所以，无论是在思想上、学习上银行网点柜员竞聘演讲稿、工作上、管理上、职业道德修养上、从业观念上、法律法规意识上，还是在政治素质和业务素质及精神状态上都较适合从事竞聘职务要求。

如果有幸得到各位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，认真履行责任。

第一，立足本职岗位，努力提素强质。一方面加强政治理论知识的学习，不断进步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优点和短处、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、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我将用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

三、树立品牌服务，努力开拓进取。我将以树立“争一流经营，创精品银行”的理念，贯穿以实际行动，以高昂的热情，忘我的精神投身实践中去，开拓创新、努力进取，忘我工作，开创银行工作的新局面。

如果这次竞聘成功，我将尽自己绵薄之力，认真扎实做好工作；如果没有竞聘成功，我也决不气馁，我将继续努力，不断充实完善自我银行网点柜员竞聘演讲稿，在实践中进一步提升自己的能力与水平。

谢谢大家的支持！

银行客户经理竞聘材料篇六

人活着到底应该追求什么？追求经济上富有，生活上闲逸，地位的尊贵，名利的显赫？追求饱食终日，清静无为的个人雅趣，还是追求生命不息、奋斗不止的工作境界？人们自然会做出种种不同的选择，然而对于奋斗在金融战线上的我来说，答案一直是最后一项。

从1997年我在金融战线上进行奋斗，一直到现在，我从一个懵懂的女孩变成为现在一个成熟的妻子，母亲。15年的奋斗，15年青春的抛洒，15年的坚持，我取得了不少的成绩，但是在成绩的背后，也隐藏着很多辛勤的汗水，但是有幸目标还在，梦想还在，坚持还在！

学习是人类进步的阶梯。只有不断学习，才能走在时代的前面。作为一名客户部的负责人员，对知识的渴望，让我坚持

把学习始放在首位，利用业余时间不断地学理论、学政策、学业务，不断要求自己能够更为熟悉农发行产品的特性，以便为客户拓展和更好的为客户服务而努力。在20xx年一年中，我通过努力获得得了支行先进工作者和营业部先进工作者等荣誉，这些荣誉的取得不仅是对我工作的肯定，而且也让我对以后的工作更加有信心。

在工作中，对每笔业务，我都能够做到一丝不苟，对每个细节逐一掌握，努力做到考虑问题全面，业务精通，不断拓宽视野，提升综合素质。我时刻注重研究市场，注意市场动态，通过分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，了解客户资金运作规律，将客户的下游资金跟踪到我行，实现了资金从源头开始的“垄断控制”，巩固了我行资金实力。20xx年，通过多方努力，我督促贷款客户的下游客户在支行开户，监督企业将信贷资金直接支付到材料供应商在支行开立的账户上，实现了资金的体内循环，全年为支行增加日均存款约20xx余万元。面对客户的工作，我始终坚持做一个有心人，及时捕捉到有用信息，发掘企业的信贷需求，为企业提供信贷支持。20xx年，为管辖企业办理了全额保证金的银行承兑汇票10000万元，拉动支行日均存款5000万元。同时狠抓贷款企业的货款回笼，为了提高货款归行率，上门为企业办理银行承兑汇票的委托收款业务，帮助企业填写委托收款凭证，使用心服务不流于形式。通过多措并举，多方努力，年末我管辖的企业日均存款达到了6858万元，占支行全部日均存款的56.5%。

尽管客户部工作平凡，但是身为客户部的一员，我时刻不忘严格要求自己。当天的工作当天办理完毕，绝不拖延，有时候业务繁忙，甚至顾不上吃饭休息。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。做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，时刻铭记客户的需求就是我的工作，以赢得客户对我行业务的支持。在服务客户的过程中，能够用心细致，把朋友情注

入工作中。当节日来临，我会通过短信、电话、登门拜访等方式及时向客户送去祝福；当客户生病时，我会及时送去我的关心；当客户遇到困难时，我会竭尽所能提供帮助。通过日常点点滴滴的细小事情，缩短银企之间的距离，让客户体会到真情，真正的做到深入人心。在对客户进行贷前调查和贷款发放时，为了加快业务办理进度，不影响企业资金使用，经常加班加点，牺牲了很多业余时间、双休日和假期。在上级行及支领导的支持下，几年来，我管辖的客户业务每年都有一个新的突破，每年都有一个好的发展。客户在我行的贷款从最初的8000万元逐年增加到20xx年末的35606万元。全年累计收息710万元，利息收回率100%，占支行全部贷款利息收入的31.72%；贴现利息收入657万元，占支行全部贴现利息收入的100%；办理财产保险、国际业务、银行承兑汇票等中间业务手续费收入累计13.13万元，占支行中间业务收入的84.10%，在为企业服务的同时，为我行贡献了可观的经济效益，真正达到了银企共赢的目的。

客户部是我行的一个窗口部门，客户工作更是代表着我们xxxx的形象，是展示我行企业文化的重要场所。作为一名客户部工作人员，我在客户服务的一线服务工作中，一直坚持做到“三声”服务：来有迎声，问有答声，去有送声。以饱满的热情，迎接着每一位客户。日常处理业务时，始终遵循“先外后内，先急后缓”的原则。在保证遵循农发行各项规章制度的前提下，想客户之所想，急客户之所急，尽最大努力满足客户的要求，为客户提供快捷、高效、周全的服务。对个别态度不好的客户，从不正面顶撞，而是好言相劝，耐心解释，用真情和微笑去感动他们，竭力使每一位客户高兴而来，满意而去。可以说，在我担任客户部副主管以来，我坚持积极发挥上传下达、承上启下的作用，及时与部门领导沟通情况，搞好协调配合，协调客户部工作，做到了尽职尽责，保证了客户部各项信贷工作正常进行。能够以身作则，对待工作任劳任怨，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，为了按时保质的完成各项工作，经常加班加点，牺牲了很多业余时间。

工作中，我始终坚持监管与服务并重的管理理念，理清思路，坚持各项基本制度。每月广泛搜集客户资金、财务信息和客户的风险变化情况，收集、掌握同业对客户的竞争动态，深入进行市场调研和分析，扎实细致的做好贷款企业的各项基础管理工作和贷后监管工作，有效的防范了贷款风险。一份耕耘，一份收获，从业十几年来，我监管的企业没有发生过任何风险问题，保证了国家财产的安全。

除去从事圣泉公司的客户经理工作以外，我还从事信贷综合工作，工作面广复杂。主要工作职责包括：一是负责报送信贷、风险、客户、银监局等部门要求报送的各项定期报表及临时性报表和部分文字材料。每个月末报送的固定报表达达到30余份，每个季末报送的固定报表达达到50余份，还有临时报表及报表说明，报表多，项目复杂，时间紧。为了完成工作，我经常加班加点，对各项数据认真细致的统计汇总，做到了数据报送及时、准确，确保了各部门和上级行统计汇总分析工作的需要。二是负责客户部门多个信息系统的数据采集、汇总上报和维护。我负责的信息系统包括粮棉油台帐系统、信贷统计报表系统、人民银行大额风险预警系统、企业和个人征信及其查询系统、全国组织机构代码查询系统、与人行征信接口系统、银税接口系统、cims系统、省行风险预警系统、总行综合报表平台及非现场监管报表等。负责的系统多、头绪复杂，有时客户发生一笔业务，我就要在多个系统登记。在工作中我注意与客户经理和上级行经常沟通，做好基础数据采集、录入、汇总、报送等上传下达工作，保证了各个信息系统顺利运行。

多年来的工作经历，让我认识到，有一种事业，需要用青春和理想去追求；有一种追求需要付出艰辛的汗水和劳动。面对领导和同事的认可和表扬，该同志不会停止进步的脚步。会用热情和努力，在这个平凡的岗位上，展示勤奋敬业的人生价值，发出灿烂的青春光芒。小小平台，自有广阔天地；闪闪萤光，闪烁着无悔青春的人生追求。

银行客户经理竞聘材料篇七

我叫xx□xx年出生，文化，现为支行个人客户经理。这些年来，我在支行的正确领导下，深入学习实践科学发展观，认真贯彻落实支行的工作方针，树立全心全意为客户服务的宗旨，积极进取，开拓创新，团结协作，认真努力工作，完成各项工作任务，取得优异成绩，全方位推进支行事业的发展，获得了客户的交口称赞。

我多年来在政治上、思想上、行动上与支行领导保持一致，坚定政治信念，立志做一名新时期的农行优秀员工，搞好各项工作，为支行金融事业的发展努力拼搏，无私奉献。我树立全心全意为客户服务的思想，认真努力工作。在工作上养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。我服从支行的工作安排，坚持安心个人客户经理工作，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，热情接待每一位客户，认真对待每一项工作，坚持把工作献给社会，把爱心捧给客户，从而保证了各项工作的质量，受到了客户的好评，为支行金融事业的发展作出了不懈的努力。

我意识到金融业不断发展和业务创新对农行员工特别是个人客户经理工作提出了更高的要求，因此，我认真学习，不断提高自己业务水平和工作技能，认真参加上级行及支行组织的任何一次相关业务培训，注重综合知识的积累，认真学习农行业务操作流程、相关制度、企业财务知识、资本市场知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等。所以，在与客户的沟通中，由于知识面广，能给客户提供更专业的建议和处理方法，特别是当客户问起业务事项，基本能满足客户的要求，说清问题，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁。

我认为要做好个人客户经理工作，关键是要真诚服务，赢得客户心。真诚服务是我们农行个人客户经理工作的出发点和归宿，银行是服务行业，所有的客户都是我们的上帝。我们

农行个人客户经理做工作就是真诚服务，对客户要做到用心服务，微笑服务。用心服务就是要求用自己的思想，用自己的知识，用自己的技能，全心全意，毫无保留地办好客户的所有要求。微笑服务就是要求用自己的音容，用自己的情感，用自己的行为，让客户感到亲切、愉悦和满意。我在全面掌握银行业务知识的基础上，充分了解客户的基本情况，针对不同客户的特点，细致入微，提供差别化，个性化的服务，达到了优质服务的要求。我细致入微，努力做好服务工作，不仅效率高为支行争取了一大批忠诚客户，创造了可观的经济效益，而且也赢得了客户由衷的赞许。一名客户在接受我优质服务后在客户留言上说：作为一名个人客户经理，对工作这样尽职尽责，耐心认真帮我办理完所有信贷手续，使我深受感动，作为一名创业、急需资金的人，感到无限欣慰，说不出的感激。从心里说，他是真正做到了全心全意为客户服务。

我认真向先进模范人物学习，加强自身锻炼，提高自身素质，以良好的工作态度对待每一个人，做到和气、关心、体贴、温暖。工作中承担自己的责任，认真对待每一件事，对待每一项工作，负责到底，做好任何工作。对自己做到政治强、业务精、作风硬、讲诚信、肯奉献，爱岗敬业，全心全意为客户服务，把自己的爱和真情奉献给每一个客户。我坚持以服务立行，以服务兴行。对待所有客户一视同仁，始终做好真诚服务，对待高端客户热情客气，对待普通客户也一样热情客气，始终做到来有迎声，问有答声，走有送声，让客户在我面前有宾至如归的感觉，真正感受的优质服务。许多客户接受了我的优质服务后，赞誉支行的服务是当地最好的、最棒的，特别对我有崇高的评介，一客户留言说：你行个人客户经理，对工作兢兢业业，一丝不苟，耐心、细致、热情帮助我们办理信贷业务，一点也没有厌烦的感觉，再三嘱咐和提醒注意事项。在我见到的银行员工中，他是最优秀的，真正做到了服务到家，是大家学习的榜样。你行有这样一个优秀个人客户经理，应感到骄傲。

我提高警惕，加强内控，切实做好防范金融风险工作。做到努力学习，掌握金融风险发生的原因与规律，把警惕风险、正视风险、管理风险、防范风险的意识深入自己的心中，时刻不忘金融风险。严格执行各项工作制度，做到不折不扣，毫不留情，把合规管理、合规经营、合规操作落到工作实处。我加强自身建设，认真学习，加强思想道德教育。做到洁身自好，严于律己，防微杜渐，夯实精神支柱，筑牢思想防线，在工作上高标准、生活上严要求、作风上高境界，杜绝一切社会上的不良行为与腐朽作风。

银行客户经理竞聘材料篇八

各位领导、各位评委、各位同事：

记得美国政治家富兰克林有句名言：“推动你的事业，而不要让你的事业推动你。”今天，我正是为继续推动我无比热爱的农行事业而来。办公室工作包括行政、办公、文字、后勤等多项工作，作为办公室副主任，必须具备一定的政策理论水平、文字综合能力、组织协调能力和管理经验。我认为我在这个岗位上有四大优势：

优势一是，我即有办公室工作基础又具有一定的检察业务实践经验，这有利于做好检察机关的政务工作，做好各种服务。我年开始在咱们院担任秘书工作，由于办公室人手紧缺，我还从事过财务、文书档案、保密等多项办公室业务。也协助办公室主任协调处理过一些事务，因而对办公室工作性质、工作环境、工作方式、方法，积累了一定的经验，对整个办公运行机制在宏观上有一个总体的把握。另外，我从开始从事具体的检察业务工作。通过这几年在业务处室的锻炼，了解了检察机关由于其法律地位和法律监督职能而具有不同于其他行政机关的业务特点和要求。通过办理审查批捕案件、复核案件、提请批延案件等，在对检察业务有了实践上掌握的同时，也对检察业务处需要办公室为他们提供什么服务有了切身体会，这有利于我们从办公室的工作角度做好与其他

处室的沟通、协调，有利于为其他处室提供良好的服务，发挥好办公室的服务功能。

优势二是我有良好的文字功底，同时又具有6年文秘工作经历和实践经验。尤其是1年调入检察机关担任秘书工作后不断严格要求自己，不断充实和加强法律业务知识，适应检察工作的需要，锻炼提高了自己的写作水平和办文、办会、办事能力，能够比较准确地领会和把握领导意图，圆满完成领导的安排部署，积极掌握、了解检察工作动态，多次高质量地完成工作报告、总结、领导讲话、信息、调研等各类文字材料，做到了上情下达、下情上传的宣传反映检察工作情况，为领导掌握了解情况、指导工作提供了大量有价值的参考。在侦查监督处工作以来，我继续发挥以上的优势和长处，根据处里业务工作开展需要，先后撰写了等大量的文字材料，其中有一篇论文在上发表。

第三个优势我认为也是我的优势，那就是工作中善于开拓，有积极的进取心和良好的综合素质，喜欢挑战自己。年我于学校毕业后被分配工作。这期间，通过参加业余自学考试，于年取得大学政治理论专业大专学历；年我被调往原厂搞劳资、人事工作；年通过参加地区行政机关第一次公开招聘考试，以第一名的成绩被调入原地区检察院担任秘书工作。在担任秘书工作期间，努力学习钻研法律业务知识，于1998年通过了全国助理检察员资格统一考试，取得了助理检察员资格；20xx年取得了法律大专学历[]20xx年州地合并后在侦查监督处工作，现在还在攻读法律本科。

自参加工作以来，我先后在三个性质不同的单位工作过。在工作6年期间，我被大家选为县政府团总支书记，组织管理6个分支部的团工作，多次被评为县级优秀团干部。在原厂工作一年期间，我独挡一面，完成了近500名企业职工的调资工作，受到上级业务部门的好评。并且代表单位参加地区商业企业知识竞赛，获得第一名的好成绩。在检察机关工作以来，我从事了6年的办公室文秘工作和4年的侦查监督业务工作，

多次被评为优秀党员、优秀干部和先进工作者，一次受到嘉奖。我认为这每一次工作变化都增长了我的人生阅历，培养了我的能力，使我学到了许多新的知识，增长了新才干，开拓了新视野，挖掘了新潜力。但成绩只能代表过去，我相信，在未来的工作中、在新的岗位上我会不断取得更好的成绩。

第四个优势，我具备担当该职务所必须具备的政治素养和个人品质。我有较强的敬业精神，有严明的组织纪律性，参加工作以来始终对工作认真负责，勤勤恳恳，干一行，爱一行，专一行，有较强的事业心、责任感和使命感，我认为这是干好一切工作的前提和基础；另外，我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习，爱思考，善于协助领导出谋划策，工作中能够发挥一定的主观能动性，这有利于开拓工作新局面；还有我办事稳妥，处事严谨，为人诚实、正派，不骄不躁，善于与人团结共事，容易建立和谐的工作关系和氛围。

在“王婆卖瓜”的同时，扪心自问，我也存在一些不足之处。一是工作的预见性还不够。二是创新能力不是很强。三是在加强联系方面还做得比较欠缺。总以为自己作为一个普通办事员，在工作职责范围内，应力争做到不越权、不越位，只想干好领导交给的事项便够了。这些，虽然不是什么原则性问题，但也是想干事、干好事的一大忌讳，都有待于自己在以后的工作中加以克服、解决。

各位领导、各位同事，竞职竞聘重在参与。站在今天的讲台上，我可以从容而自信地对大家说，面对激烈的竞争，我已经成功的实现了参与！至于参与能否成功，这取决于我自身的学识水平、务实的工作目标、健全的人格品德、独挡一面的工作能力以及对事业的忠诚度。当然，还有您手中最关键最神圣最为重要的一票！