

最新银行客户经理竞聘演讲稿分钟(大全8篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

银行客户经理竞聘演讲稿分钟篇一

尊敬的各位评委、各位领导：

大家好！今天很高兴参加__市银行业协会举办的大堂经理培训班，和这么多优秀的同业大堂经理共同学习、交流。我是__银行的大堂经理__，从事银行大堂经理工作已有三年，非常热爱这个岗位。在工作期间也积累了一些经验，非常荣幸有这个机会与大家分享和交流。

大堂经理是营业大厅的第一道风景线，是银行的形象代言，其仪容仪态，言谈举止，待人接物，都要遵守银行的服务礼仪规范，要体现出银行特有的职业化形象。因此，在工作中，首先要严格要求自己，做好榜样，给客户留下良好的第一印象，树立优质服务的品牌形象。

大堂经理是厅堂管理的核心人物，在我们湖北银行，大堂经理在网点一天的工作内容有晨会主持、开门迎客、引导分流、指导填单、收集信息、厅堂营销、督导服务和投诉处理等。在工作中，只有把每一个细节做到位，才是一名称职的大堂经理。如何做好大堂经理一天的工作，下面就以下几点与大家分享。

一、好的开始是成功的一半，大堂经理每天到营业网点的第

一件事情是主持晨会，在晨会中要体现出学习精神、团队精神，突出员工们每一天的进步，可以组织一些互动游戏，让员工在游戏中学习，营造快乐氛围，为一天的工作创造良好的开端。丰富的晨会形式能增强员工们的团队凝聚力，打造网点文化，因此，要充分利用，不断创新。

每天的营业开始前我会组织员工进行开门迎客，伴随着优美的迎宾曲，呼吸着大厅里鲜花弥漫的芳香，迎接第一位客户的到来，通过开门迎客不仅可以振奋员工的工作情绪，迅速进入工作状态，同时也可以为客户打造良好的第一感知，第一时间引导分流网点客户。

二、专业的金融知识是大堂经理开展服务工作的基础，大堂经理首先要具备扎实的业务知识，正确指导客户填单，合理引导分流客户，丰富的业务知识能够满足不同客户群体的业务需求，让客户感受到我们的真诚、认真和专业，提高客户对我们的信任，熟练运用专业知识是业务拓展的重要前提，因此，在工作之余我也在网上了解其他银行的产品信息，以“知己知彼”的方法来武装自己从而更好的营销我行的产品，那么客户也会真正地从内心信任我们，并且信赖我们推荐的每一款产品。

三、收集客户信息，把客户变成朋友，提高优质客户的忠诚度，建立客户档案，把客户的生日、爱好等信息记录下来，并以短信的方式介绍我行的新产品，发送生日祝福和节日祝福等，主动联系等，建立长期的联络关系，让自己的营销道路越走越长，越走越宽。对客户的关心，换来的是信任和感激，营销也会变得轻松和快乐起来。

开展厅堂营销是大堂经理的重要职责，时代在变、环境在变、客户的对资产配置需求也再不断的更新，这就要求我们大堂经理要跟着形势而改变，学习新的知识，掌握新的技巧，了解最新金融动态，适应各种变化，提高自己的履职能力，在营业大厅充分发挥大堂经理直接面对客户的优势，深入挖掘

大厅里丰富的客户资源，在从事大堂工作的几年中，自己也对厅堂营销有了一些创新，取得了不错的营销效果。首先是营造营销氛围，定期组织员工设计营销台卡，发挥员工的想象力和艺术特长，制作一张张精美的产品台卡，按照规范放置在低柜、高柜、vip室以及填单台的醒目处，相比传统的印刷式的折页而言，一个简单营销台卡创新就能吸引客户的眼球，让客户产生兴趣，达到触点营销的效果，营造营销氛围的同时也为营业大厅增添了很多活力和色彩。另外，在客户较多或等候时间较长时，在营业厅内利用我们的营销工具-移动的茶水小推车为在休息区等候的客户倒上一杯茶水或果汁，递上一张我们的理财产品宣传折页，为现场的客户们开展理财小课堂，普及理财知识，为客户的闲置资产提供更多投资的渠道，也为客户充分的介绍了我行的理财产品，在开展理财小课堂的同时关注感兴趣的客户，配合理财经理一起进行重点营销。营销小课堂的内容可以形式多样，通过组织这种活动，让客户的无聊等待变成有聊等待，同时缓解柜面办理业务的压力。营销需要不断的创新，创新也会为我们的工作带来更多的惊喜。

四、服务是银行永恒的主题，也是制胜的关键，大堂经理在营业大厅还需要做好服务督导，关注员工的服务细节，遇到问题，及时沟通，化解矛盾，尽量避免投诉事件的发生。确保客户在本网点顺心、舒心、开心，享受我们提供的各项金融服务。

在服务工作中，没有最好，只有更好。在银行业市场竞争日趋激烈的今天，银行产品的差异化越来越小，那就需要我们不断的提高我们的服务水平，注重服务细节，从而赢得竞争。

没有进步就没有提升，本次活动举办对大堂经理来说具有重要的意义，我们学到了我们平时工作中学不到的东西，那么在以后的工作当中我们要不断的提升和创新，竭进所能做好优质服务，做好厅堂管理和营销工作。

银行客户经理竞聘演讲稿分钟篇二

各位领导，大家好。

我叫__×，来自公司业务处营销二科。今天能够站在这里参加竞聘，非常感谢领导给我提供这次机会。

下面，我先简单介绍一下我的工作经历：

年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，贷款总额亿多元。由于有了在支行打下的基础和在全保处、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：

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，我工作努力，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。

具有一定的信贷工作经验。从__年至今，已从事信贷工作年，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。

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。

通过在我行工作的年，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。

谢谢！

银行客户经理竞聘演讲稿分钟篇三

各位领导、评委、各位同事：

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！

银行客户经理竞聘演讲稿分钟篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好！

这次竞聘对我来说不仅是一个展示自己的舞台，更是一次锻炼、学习、提高的机会，相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折。

我叫xx，大专学历，20xx年毕业后应聘进入中国移动金昌分公司，20xx年在营业厅做营业员，20xx—20xx年在营销四部任业务经理，20xx年至今在集团大客户工作。在这八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自己价值，我为能成为一名合格的移动人而自豪。我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全心全力为

大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自己形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

以上是我的竞聘演讲，谢谢大家。

银行客户经理竞聘演讲稿分钟篇五

各位领导、评委、各位同事：

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。

xxxx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。

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。

谢谢。

银行客户经理竞聘演讲稿分钟篇六

尊敬的领导、评委、在座的各位同事：

大家好！我叫xxx□我拟竞聘的岗位是银行xx支行大堂客户经理。现年xx岁，学历本科□xx年入行，先后在xx办事处、中心储蓄所、支行办公室□xx分理处，历经银行通讯员、综合柜员、国际业务、办公室文秘□xx分理处大堂客户经理、市分行直聘客户经理等多岗位锻炼。曾获xxx“青年岗位能手”和“xx市先进工作者”等多项荣誉。

对拟竞聘的岗位，我想自身有如下优势：

第一：有饱满的工作热情，娴熟的业务技能作支撑□xxxx年x月至xx月间，我服从组织安排，走上xx分理处大堂客户经理这个岗位，在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，也练就了我娴熟的业务能，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。

第二：有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑。大堂客户经理是我行营业网点的形象大使，在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。

第三：有强烈的事业心，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，从而养成了爱思考，勤动笔的习惯，在xx分理处大堂客户经理这个岗位上，我常结合岗位实际，围绕优质文明服务、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大堂客户经理这个工作岗位，我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。

首先是继续加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融知识，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。

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，确保客户在本网点顺心、舒心、开心享受各项金融服务。

第三是继续做到“四勤”。即引导客户办理业务时腿勤，年老体弱出手相助手勤，分析客户需求脑勤，答疑营销口勤。四是工作中力求“三好”，即眼好、耳好、口才好。眼好就是要在平时工作中善于观察事物，相机行事，如看到有人在利率牌前议论，可上前营销我行免税教育储蓄。耳好，就是要在工作中随时注意倾听客户在办理业务中的所谈所议，听到不和谐的声音，要及时上前沟通，化解矛盾，解决问题。口才好，则能更好营销我行各项金融产品。五是立足岗位，积极营销。大堂客户经理职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂客户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。

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xx银行xx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！

银行客户经理竞聘演讲稿分钟篇七

各位领导：

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，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。

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。

银行客户经理竞聘演讲稿分钟篇八

大家下午好！

我是xxx□目前在我行工作已经有x年了，是个老员工了，今天我们银行举行这一次的客户经理的竞聘演讲，我抱着很大的信心来参加，感谢银行的领导给予我们这次机会，这对我而言是很大的荣誉了。

在我行做过前台柜员，再到客户经理的助理，每一个职业都有做过不短的时间，我深知自己想要的是什么。或许之前我要是来竞聘客户经理，我可能没有任何的胜算，但是在我做了许多的工作，积累了许多读的经验，且都是很丰富的经验了。我相信自己是可以做好我银行客户经理这个职业的。我这样自信的原因是：

第一，我早前就喜欢跟客户打交道，不管是在做柜员的时候，还是客户经理助理的时候，我都能去掌握到客户的喜好，充分了解客户的业务需求，同时我自己工作多年，也是有一定的客户资源的，且一直都有着联系。我知道一个客户经理要做的就是把客户服务好，让客户心甘情愿的购买我行的理财产品，而我要去为银行的业务做宣传，让更多的客户来我行办理要去业务。第二，我后来跟着前任客户经理工作，作为他的助理，我在工作期间不断的向他学习，努力去辅助他跟客户保持联系，随时追踪客户情况，尽可能的维护客户的利益，让客户感受到我的责任心和诚信。我在跟着他工作的期间，我积累了很多跟客户交谈的经验，知道怎么才能让客户对我们的业务办理给予信心，让银行的业务走出去。

最后，就是我是一个有上进心的人，即使在银行已经工作许久，我依然保持对银行的工作的热情，现在就算已经有了很多的经验，我也还在继续学习，因为我知道知识永远都会学不完，只有一直学习，才能掌握到更多对自己有用的东西，也才能在自己的岗位上做出令人满意的成绩来。这么多年，各位领导对我的工作应该都是有些考量的，我明白自己如果真的担任客户经理，未来要接受的挑战会更加的大，但是我一点都不怕，相反我很激动，我想要去突破自己，想要在更大的领域里有更好的成绩，所以我想抓取各种机会，只希望自己在为银行贡献的时候还能有更好的发展，这也算是对自己的一种自我提升了。请大家相信我能做好此工作，若能担任，定不辜负大家。

谢谢大家！