# 客户经理竞聘演讲范文【三篇】

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-06-10

*搜集的范文“客户经理竞聘演讲范文【三篇】”，供大家阅读参考，查看更多相关内容 ，请访问演讲稿频道。　　【一】　　本人自＊＊年至＊＊年任客户部经理以来，在支行党委的正确领导下，以营销为手段，以效益为目标，整合营销资源，完善营销机制，加大营销力...*

搜集的范文“客户经理竞聘演讲范文【三篇】”，供大家阅读参考，查看更多相关内容 ，请访问演讲稿频道。

　　【一】

　　本人自＊＊年至＊＊年任客户部经理以来，在支行党委的正确领导下，以营销为手段，以效益为目标，整合营销资源，完善营销机制，加大营销力度，创新业务产品，带领全体员工不断开拓进取、务实创新，在负债业务、资产业务和中间业务等方面做了超多工作，取得了必须的成绩。本人工作述职报告如下：

　　一、强化“负债创效”理念，确保负债业务的持续增长。

　　作为商业银行的农业银行，组织资金始终是第一位的工作，因此每年我行把各项存款稳步快速增长作为全行业务的基础来抓。紧紧抓住一季度这一吸收存款的黄金季节，创高产、扩总量、争份额，全行上下群策群力，集中精力抓存款工作，做到了目标早确定、任务早落实、措施早制定，资金组织有新的突破，为了落实全省、全市农行＊＊年、＊＊＊年、＊＊＊年工作会议及职代会精神，每年都制定了一系例的措施，促进了我行负债业务的发展。

　　为了搞好“迎新春”优质服务竞赛活动，每年新年伊始，组织制定并出台了《信丰农行＊＊＊年、＊＊＊年、＊＊＊年“迎新春”优质服务及全年资金组织竞赛活动方案》、《信丰农行“1＋N”员工金穗卡卡POS消费竞赛办法》，印发了《信丰农行＊＊年、＊＊年业务营销工作意见》。为加强竞赛活动的组织领导，成立了以行长为组长的竞赛活动领导小组，全面组织实施全行的“迎新春”竞赛活动，每年的迎新春“优质服务竞赛活动支行都取得了省市分行的表彰，本人也在＊＊年的”迎新春“优质服务竞赛活动中被省、市分行评为先进个人。每年元月下旬组织了基层网点外出打工人员相对较多的大乡镇营业网点主任及支行有关人员组成的导汇小分队，由分管行长带队，赴导汇第一线，到广东省的广州、番禺、东莞等地进行了为期一周的导汇宣传活动，＊＊＊年根据国家税务总局、中国人民银行、教育部联合下发的《教育储蓄存款利息所得免征个人所得税实施办法》，用心开展了教育储蓄自查整改活动。

　　三年来，本人为了行里的业务发展，一是重点完善了存款分片竞赛办法、激励机制、考核指标等办法。设立发展和奖励费用。按储蓄存款日均净增额的必须比例计算发展和奖励费用，日均净增数下降的，按相应比例扣减。透过考核，使各营业网点感到既有压力，又有动力，激发了全行吸存揽储的用心性。二是强化规范化服务。每年春节期间，支行客户部派出客户经理在城区各网点设立大堂经理专门负责给客户解释、指导各项业务，提升了农行品牌形象，取得了良好的效果。三是出台了《基层营业网点优质服务及内部管理考核办法》，统一制作了员工服务上岗牌、服务监督牌、公布了监督电话，成立了竞赛活动督查小组，加大了检查力度，促进了整体服务水平。

　　二、树立”资产增效“理念，做好贷后管理，防范信贷风险。

　　＊＊年至＊＊年，我部在贷款营销工作中严格遵守信贷新规则和执行国家宏观调控政策，突出重点，锁定目标，在确保风险的前提下用心营销个人住房按揭贷款，做好存量贷款的贷后管理工作，防范信贷风险。

　　1、做好法人客户信用等级和授信工作。用心做好法人客户信用等级评定和授信工作，江西宏通畜禽有限公司被评定A级企业。信丰县供电有限职责公司信用等级为B级，其他245户法人客户评定为C级。核定信丰县供电有限职责公司等＊＊户法人客户＊＊年度内部综合授信总额＊＊万元。

　　2、继续做好个人住房按揭贷款业务。今年我部在个人贷款工作中，主要集中精力把个人住房按揭贷款放好管好。加快对已经审批但尚未实施完毕的按揭贷款的发放进度，与此同时，加大了监管力度，防止按揭贷款出现风险。按照房地产监管实施细则的规定，继续关注”世纪华城“房地产项目开发贷款的监管和贷款收回工作。

　　3、审慎发展个人生产经营性贷款，实行以旺铺抵押为主，地段好、流通性强、易变现个人住房抵押为辅的形式。重点支持县城繁荣商业区有必须规模、经营优良、管理规范、发展前景良好的个体工商户和个人独资企业。在贴合条件的状况下适度投放个人生产经营性贷款。

　　三、用心培育中间业务，中间业务收入有新的突破。

　　三年来，在本人的带领下，我部进一步提高思想认识，拓宽工作思路，以银行卡为媒介，以代理业务为重点，用心抢占市场，扩大中间业务收入渠道，培植新的收入增长点，本人组织制定了《＊＊年、＊＊年信丰农行中间业务收入奖惩办法》，进一步完善中间业务收入营销考核机制，加大奖惩力度，促进了中间业务的快速发展。

　　1、大力拓展银行卡业务，扩大卡收入来源。一是支行开展了各种银行卡营销活动。银行卡业务实行专人管理，单独制定考核办法，完善考核激励机制，实行绩效挂钩，强化营销奖励措施。客户部客户经理按分片区域加大对网点银行卡营销的督导和引导工作，各网点安排专职人员对持卡客户实行分片职责维护，并把分片职责维护人的名单上报客户部，实行不定期上门回访，帮忙解决使用银行卡中遇到的困难和问题，分析用卡率和资金变动状况，清理无效卡并取消睡眠卡，银行卡营销从重数量到数量和质量并重、从重开发到开发与维护并举的战略转变，做到发卡后跟踪服务。二是要抓住商机，大力拓展特约商户，加大县城大中型商场、酒店、娱乐场所的POS机投入，有效扩大和优化全行POS商户布局，大力改善用卡环境，增加卡业务的竞争潜力。截止＊＊月底新增发卡量张，截止＊＊月底实现银行卡收入＊＊＊万元。

　　2、用心开办了网上银行业务，加强个人客户和集团客户、系统客户、高端客户网上银行业务的营销，做好网上银行客户的发证工作，透过快捷、安全、低廉的网上银行服务品种，将网点优势真正转化为网络优势，实现了中石化现金管理平台的资金归集。

　　3、抓好各项代理业务，扩大业务品种。继续做好并完善代理国税、地税的税款收缴业务、代保管枪支、库款、代收太平洋人寿保险公司续期保费的代收、联通话费等中间业务，主动宣传，服务客户，为客户带给便利，维护好我行原有的代收代付中间业务品种，截止＊＊＊月底，代征税收＊＊＊万元。

　　4。创新经营理念，加大营销力度，提升代理保险业务的市场份额。一是全行员工在思想上进一步提高了认识。充分认识到代理保险工作是在新的形势下，农行为拓展业务、增加收入、提高全行综合竞争力所采取的一项重大举措，为混业经营积蓄能量的战略高度出发，彻底转变观念，摒弃”副业“和”不务正业“的思想，充分发挥我行的整体优势，上下构成合力，促进代理保险业务的整体推进。二是用心开展多项保险品种代理工作。充分利用我行的优势，在原有代理品种的基础上，主动与有关保险公司沟通，争取更多客户受欢迎的保险品种。三是加大考核力度。继续实行”以业绩计酬“，采取”按季考核，年终兑现“的考核办法，不断完善分配办法，真正体现”多劳多得“，让那些代理保险业务好的单位及个人得到实惠。四是要继续开展各种竞赛活动。透过与保险公司合作，开展年度、季度、月度营销业务比赛，开展了”金鸡争夏、挑战极限“等竞赛活动。把保险代理业务作为营销重点来带动其他收入较高的代理业务品种的营销。认真分析代理保险业务的市场前景，并进行经营效益比较研究，认为代理保险不仅仅仅是农行向混业经营过程中的一个初级阶段，更重要的是与保险公司合作时，学习保险公司的先进的理念和展业精神。今年以来，中国

　　人寿保险公司”国寿鸿泰“等保险产品，截至11月底，实现保费收入＊＊万元，实现代理保险手续费收入＊＊万元。

　　四、强化业务管理，加强自律监管，有效防范风险。

　　今年，在加大业务营销的同时，进一步强化了业务管理，加强自律监管，防范业务风险，确保各项业务的有效发展。一是进行了自律监管。客户部每个季度对所辖业务进行一次检查，对存在的问题及时进行监管。二是规范了办贷行为，严格按照规章制度和业务操作流程办理信贷业务，杜绝违规行为发生。三是强化了贷后管理，有效防范风险。根据总行制定的贷后管理若干规定和个人贷款贷后管理办法，严格执行贷后管理办法的有关规定，切实做好贷后管理工作，防范信贷风险。

　　五、加强队伍建设，提高客户经理队伍整体素质。

　　加强了对客户经理的职业道德、爱岗敬业教育和法制纪律教育以及相关业务的培训，提高客户经理队伍的整体素质，同时制定了《信丰农行＊＊年客户经理考核实施方案》，加强客户经理的考核与管理，激励客户经理奋力拓展市场、营销客户，充分体现”多劳多得，按绩取酬“的分配原则，使客户经理的工作用心性和主观能动性更为有效地发挥，从而促进了我行各项业务的快速发展。

　　六、及时上报各项报表和材料

　　各项报表和材料是客户部门业务的重要组成部分，为确保上级能及时、准确获取基层行的经营信息和真实反映我行业务工作及各网点数据，指定专人负责报表、材料的上报工作，部门经理还经常过问了解审核各项报表数据、材料资料，严把质量关，使我行的各项报表数据、材料反映真实，上报及时，为上级行带给了真实的决策依据。

　　一年来，我部的工作取得了必须的成绩，但也清楚地认识到工作中存在的困难和问题，主要是与市分行的整体要求与兄弟行相比还有必须的差距，我行存款市场份额在全县各金融机构排行由第一退至第二，贷款营销工作处于被动等，有待我们在今后加以改善和提高，取得更好的成绩。

　　【二】

　　各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　首先作一个自我介绍，本人朱少坤，现年42岁，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。这天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁职责感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我带给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毎一次挑战。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。

　　一、对个人客户经理岗位的认识。客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户带给全方位的金融服务，实现客户价值化的同时实现银行自身效益的化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

　　二、我的竞聘优势。

　　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，98年被评为支行“优秀行员”。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。

　　三、目标和任务。

　　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。

　　四、具体措施。

　　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，透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，透过优质服务，抢占个人住房货款市场，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。如皋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货款的宣传力度，确保随到随办。

　　（2）走访行政事业单位，摸清具有贷款需求而又有还款潜力人员状况，主动出击。扩大信用货款市常

　　（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！

　　【三】

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　首先衷心的感谢领导带给这次公平竞争的机会，使我有幸站到那里参加竞聘。同时谢谢这三年来所有帮忙、关心我的同事，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，成长为这天稍渐成熟、掌握必须实践工作技能与本领的银行职员。

　　三年的成长，使我积累了必须的工作经验，培养了良好的实干精神。为了更好的发挥自己的才干，为支行做出更多的贡献，我决定竞聘xx支行个人金融部经理。站到这个竞聘的舞台上，有一种成功的期盼，但更多的是感到一份职责，对xx支行，对xx银行的一份职责。

　　下面我对自己的基本状况及工作思路作一介绍：

　　一、个人基本状况：我于xx年7月毕业于xx财经学院外贸外语系国际经济与贸易专业，本科学历，获经济学学士学位；xx年10月进入xx银行工作，先后在xx支行从事营业厅柜面综合业务工作与信贷工作，现为市场营销科一名信贷员。在谦虚谨慎、脚踏实地、戒骄戒躁的干好工作的同时，不断学习，充实自我，先后获得会计从业资格证、经济师中级职称、银行业从业资格证，将自己不断丰富的理论知识有效的与实践工作紧密结合起来，尽努力为支行贡献自己的力量。

　　二、工作思路及工作目标：

　　为良好发展我行个人金融业务，增加个人类贷款及票据类业务在授信业务总额中所占比重，为支行创造更多利润，我决定从以下几方面开展工作并制定具体经营目标：

　　本文来自代写之家

　　第一、受国际金融危机和全球经济下滑影响，作为银行业，我们不可避免的受到或深或浅的波及与撞击，这种不良影响会在202\_年逐步漫延与显现出来。自202\_年下半年几次存贷款基准利率下调后，每发放一笔贷款的利润空间在逐渐缩小，同时整体经济不景气导致的个人收入水平下降势必影响到个人贷款的偿还潜力。在这种状况下，需有效的协调好利润增长与风险防范的关系，既要稳保利润增长，又要谨防个贷风险。

　　第二、目前我行开展的个人类金融业务主要涉及个人住房按揭贷款、个人非交易贷款、存单质押贷款、个人消费贷款、个人信用贷款，就几个贷款品种而言，要齐抓并管，一则是创造更多的利润点，各项个贷业务平衡发展；其次是个贷业务的多样化经营也有利于分散和降低整体风险。

　　第三、在每笔贷款、票据业务受理中，严格按照金融业法律法规及我行的金融制度、政策执行，把握、控制风险于各个细微环节；同时深刻理解总行事业部制改革的经营理念，并将这种理念切实有效的贯彻于支行具体业务开办中，促进个人金融业务良好发展。

　　第四、我行目前的按揭工作主要开展万豪国际大酒店与金茂豪庭两部分。今年，由于房地产市场萧条，按揭贷款发放笔数较之前有大辐度减少，为了促进这项工作的持续发展，需要与两个合作伙伴持续良好沟通，包括售楼人员，调动他们与我行共同营销个贷业务。个人非交易贷款，是风险孝但利润稳定可观的一项业务，要进一步对其做好宣传、推广，用心开拓市场，扩大客户群体。此外，总行零售业务部此刻有规定允许以公务员工资60%的额度标准发放贷款，对我们而言这也是一个风险小很不错的市场，要用心拓展。

　　第五、今年要实现我行个人贷款业务的综合平稳发展，预计年末累计发放个人类贷款100笔，累放金额3000万元，不良贷款率控制在0；办理票据贴现业务260笔，贴现金额共计1亿元，实现贴息收入240万元。

　　以上为我的个人基本状况及工作思路、目标，如果这次竞聘成功，我将尽自己绵薄之力，用心有效开展个贷业务，推进支行个人金融工作新发展；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，在实践工作中进一步提升自己的潜力与水平。

　　谢谢大家的支持！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！