# 客户经理竞聘演讲稿范文

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-04-26

*对现有的客户，客户经理与之保持经常的联系，而对潜在的客户，客户经理要积极地去开发。这里包括两层含义，一是客户现在还不是我行的客户，随待开发;二是客户虽然现在是我行的客户，但客户自己未发现某些金融需求，急待引导。下面给大家分享一些关于客户经理...*

对现有的客户，客户经理与之保持经常的联系，而对潜在的客户，客户经理要积极地去开发。这里包括两层含义，一是客户现在还不是我行的客户，随待开发;二是客户虽然现在是我行的客户，但客户自己未发现某些金融需求，急待引导。下面给大家分享一些关于客户经理竞聘演讲稿，供大家参考。

**客户经理竞聘演讲稿(1)**

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\_\_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\_\_支行，对\_\_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\_\_年7月毕业于\_\_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;\_\_年10月进入\_\_银行工作，先后在\_\_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，尽最大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：

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20\_年逐步漫延与显现出来。自20\_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、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\_\_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!

**客户经理竞聘演讲稿(2)**

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，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。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!

**客户经理竞聘演讲稿(3)**

尊敬的各位领导、评委、同事们：

大家好!

首先做一下自我介绍。我叫马培文，28岁，中共党员，本科毕业，助理经济师，我竞聘的岗位是七级个人客户经理。我是一名勤勤恳恳、认认真真在一线工作的员工，今天我怀着满腔的热情来参加这次竞聘。首先感谢行党委提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，我行对我们每一位员工提出了更高的要求，我觉得我应该主动接受改革的洗礼，我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。

一、对个人客户经理岗位的认识

客户经理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，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。随着中国富裕群体的持续扩大，VIP客户服务领域的竞争将日趋激烈，转型二代项目的实施将落实“以客户为中心”的服务理念，实现“经营客户”战略，促进理财中心的销售服务工作从“产品驱动”模式向 “客户需求驱动”模式转变，规范VIP客户销售服务流程，提高VIP客户的服务能力和满意度。这将要求客户经理坚持使用OCRM、ACRM、AEME系统新流程与新工具;坚持团队合作，做好销售推荐;不断创新，满足VIP客户的差别化需求，实现提高客户经理服务能力、提高销售成绩、提升客户满意度的业务目标。

二、我的竞聘优势

1、政治素质好

不论在生活学习中还是工作实践中，我都能够认真学习实践科学发展观，树立正确的人生观、价值观，严于律己，求真务实，勤奋廉洁，注重政治思想水平和职业道德水平的提高，使自己能够站到一个全新的高度上看待问题、分析问题、解决问题。在实际的工作方面，我拥有不怕困难、勇于进取的拼搏精神;拥有兢兢业业、坚定执著的工作信念;拥有勇于承担、敢打敢拼的职业品格;拥有忠于事业、珍爱岗位的职业作风。

2、具有较强的责任心和进取心

入行近3年来，在平凡的工作岗位上，我刻苦钻研，开拓进取，勤奋工作，甘于奉献，始终以一名共产党员的标准严格要求自己。作为一名新入行员工，我始终立足本职工作，以热情、周到、耐心、细致、快捷的服务，真诚对待客户，将自己锻造为服务型、知识型、全能型的业务能手和营销能手。同时不断学习各种业务知识，努力提高自己的业务技能和服务水平，把优质服务作为良好的文化修养，坚持“服务至诚，真情永恒”的服务理念，用心为客户服务，牢固的树立“客户至上”的服务理念，在为客户服务的过程中学会换位思考，站在客户的角度去考虑问题，真正做到想客户所想，急客户所急，用优质服务给客户带来了满意和愉快，同时，也通过点滴工作实现了自身价值，书写出不平凡的青春风采。

3、熟悉二代转型新工具的操作与运用

二代转型对VIP客户进行细分，在对客户的专业化和差别化服务进行区别以及针对VIP客户的服务和销售设计规范化的操作。

二代转型提出了新的理念(以客户为中心，进行多维客户分层分析，制定以客户需求为驱动的服务销售策略和流程，以建立长期紧密的客户关系为目标)、新的职责(对个人VIP客户提供“一对一”的维护服务，对VIP客户的数量增长、AUM值增长及客户满意度负责)、新的流程(设计了统一的VIP业务流程，包括客户管理流程、销售流程、服务流程。其中“销售六步”流程规范了“以客户为中心”的客户关系管理和服务销售模式)、新的工具(从可操作性出发，对每一流程(除上面提到三个VIP业务流程，还包括业务主管指导流程)都提供了标准化的工具(例如联系计划表，客户经理日历，标准信函模板等)，通过工具的使用来固化流程的应用，是每一步操作都规范化，给客户标准统一的服务)、新的挑战(初始化工作量较大;客户经理需优化时间分配，变被动服务为主动服务，思想理念的转变;要以客户的需求向客户销售产品，在竞争白热化的市场，以优势不明显的产品留住客户)、新的要求(坚持使用新流程与新工具;坚持团队合作，做好销售推荐;不断创新，满足VIP客户的差别化需求，实现提高客户经理服务能力、提高销售业绩、提升客户满意度的业务目标)。

三、若竞聘成功，我将做好以下工作：

1、明确客户经理工作任务和职责

1、向VIP客户销售我行产品

2、维护VIP客户关系

3、为VIP客户提供服务和咨询

4、发展新的VIP客户

5、制定并实施联系方案

6、管理更新VIP客户信息

7、向财富中心推荐高端客户

8、规范服务操作，展现网点精神

9、遵循政策和程序，防范业务风险

10、不断学习、掌握本岗位相适应的业务知识和业务技能

2、用心服务，努力做好客户关系维护工作。我认为服务的最高品质在于心，用心抓住细节，用心感动客户。为此，我把满足客户需求作为服务工作的落脚点，也就是在对服务内涵的理解上、要在服务态度、服务技能、服务效率不褪色的基础上，重点了解客户需求，满足客户需求延伸。维护客户和发展客户是做好客户工作不可分割的两个方面。客户工作维护到位，无疑会提高客户的忠诚度与满意度。在工作中，我将始终坚持以提高客户的忠诚度与满意度为目标，进一步转变维护工作方式，更新维护工作理念，创新维护工作形式，着力抓好客户分层维护工作，让客户切实感受到我行的用心服务，不断提高维护工作的质量效率。

3、认真履行个人客户经理岗位职责，积极拓展个人金融业务市场，培育和发展优质客户。我将进一步挖掘客户潜在金融需求，为客户提供金融咨询和理财服务，密切与客户联系，针对高端客户的需求和我行产品的特点，积极对客户加以引导，为高端客户做好一站式营销服务。把银行产品营销与客户服务两方面职责紧密结合起来。通过与客户良好的沟通、联系和合作，以优质的服务赢得客户的信任，建立良好的口碑，不断扩大市场份额，提升个人金融业务竞争发展能力。

4、认真遵守各项规章制度，努力提升客户经理职业操守。通过对经济法规、经济知识、银行制度的学习，增强法制意识和制度观念，严格执行客户经理的各项规定，清醒地认识到开拓业务要以防范风险为前提，在实际工作中要提高认识，总结经验，不断提高自己的综合素质和风险防范能力，促进我行业务健康发展。

5、求真务实，勇于创新。对工作不等不靠，不退不拖，不但用力去做，而且用心去做。在对客户服务的同时，大力弘扬信用正气，帮助客户树立正确的信用理念。在具体的工作中既热情洋溢，又严格规范自己的言行。靠诚信留住客户，靠服务赢得客户，靠形象拓展客户。

各位领导，各位同事，在我行各项业务蓬勃发展、日益向前的今天，行党委为我们搭建了施展才华的舞台，对我来说不仅是一个新的起点，更是一个新的挑战，也许我的业务知识和技能还不太成熟和全面，但我相信，通过领导的大力支持、同事们的鼎力相助以及我自身的努力拼搏，我一定会为建行的发展贡献自己的力量，以优异的工作成绩回报领导和同事们对我的信任和支持!

**客户经理竞聘演讲稿(4)**

尊敬的各位领导、评委、各位同事：

大家好!

今天，我很荣幸参加行里举行的中层干部竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我今年37岁，大专文化程度，中共党员，会计师职称。\_\_年毕业分配到农行工作。先后曾在\_\_、\_\_、\_\_分理处、支行\_\_X从事会计主管、信贷员、付主任级信贷员和内勤坐班主任等工作，现在支行客户部任信贷员。在十四年工作期间，我曾多次被市、县行评为先进工作者、收贷、收息能手、优秀共产党员。97年曾在市分行举办的首届会出知识竞赛考试中取得第一名。

今天，竞聘后备中层干部。我的优势体现在：

一、有良好的政治素质，思想过硬，始终如一地遵守农行各项规章制度，工作扎实。

二、注重学习，有一定的专业水平。参加工作以来，我一直在业务一线工作，从未间断对我行各项规章制度等知识的学习，并积极参加各种形势的在职培训。\_\_年在\_\_大学高级财务会计培训班学习，被评为优秀学员;两千年参加全国会计统一考试并取得会计师资格;今年参加了全国《注册会计师》两科考试。经过多年的知识积累，基本上具备了与基层相适应的经济金融理论、财务和法律知识。

三、有丰富的基层工作经验和一定的文字综合能力。14年来，我从事会计主管工作8年，信贷工作6年，积累了丰富的会计、信贷管理和贷款清收盘活等经验。比较熟悉客户单位的财务会计核算，能对真实的全面的财务会计报表作较科学地分析能根据我行信贷规则的要求对信贷需求客户作前期调查。

四、工作业绩较突出。20\_\_年，我在\_\_分理处任信贷组长期间，该处全面完成了全年收息任务和全年清收不良贷款本息任务，其中不良贷款本息占全年任务的200%，我个人全年收回正常贷款利息49万元，清收不良贷款本息70万元;在今年骄阳似火的6月，我与客户部存款组的同志们一道并肩努力下，为6月底我行对公存款首次突破亿元大关立下汗马功劳。

如果这次竞聘成功，我将不负众望，不辱使命，做到以为争位，以位促为并从以下几个方面进行工作：

一、加强学习，做一个知识型的员工。我计划今后加强四个方面的学习，一是认真学习党的十六大报告，领会精神，提高政治素质。二是强化对金融政策和法律法规的学习，提高对客户的经营管理能力。三是加强经营管理理论学习，学习营销公关技巧，不断提高自身的组织和公关能力，四是继续加强《注册会计师》的后续课程学习。

二、认真履行好客户经理的职责，积极宣传农行的金融服务政策，热情向客户介绍、推荐我行的产品，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用，担当起企业金融顾问的角色，并以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，力争在规定时间内答复客户要求，提高服务效率。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。

三、强化风险意识，确保信贷资产质量。以信贷资产为主业的客户经理，不得不面对风险，风险有来自客户和自身，对待客户风险要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，以提高风险预警水平和反映能力，对待自身要杜绝道德风险，力争消除能力风险。

四、求真务实，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去工作，而且还要用心去工作。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上、在客户中树立良好的农行人形象。

五、当好主任经理的副手。积极主动地为主任经理出谋划策，为推进各项业务有效发展贡献力量，同时认清自身角色的地位，做到出力而不越位，自觉维护主任经理的，低调做人，谨慎做事，甘当绿叶。

总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的事业努力工作。最后，以一副对联来结束我的演讲，上联是胜固可喜，宠辱不惊看花开，下联是败亦无悔，去留无意随云卷，横批是与时具进。

关于客户经理竞聘演讲稿

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！