

# 2023年竞聘银行客户经理演讲稿(优秀14篇)

演讲是我们与他人进行有效沟通和交流的重要方式，而发言稿则是演讲的重要准备工作之一，可以帮助我们更好地组织语言和思维。以下是一些对民族团结问题的深入研究和思考，值得我们思考。

## 竞聘银行客户经理演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

记得有人说过，人最大的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%。受这句话的激励，同时也凭着年轻就没有失败的人生信条，今天，我满怀信心和激情地前来参加大堂经理的竞聘，自信有能力挑起这副重担！

首先，请允许我做一下简单的自我介绍。

我叫某某某，今年30岁，专科学历，助理经济师。我20xx年参加工作，先后从事过储蓄柜台、企业结算柜台、大堂经理、办公室文秘、消费信贷客户经理等职务。弹指一挥间。不知不觉中，来我行工作已经整整年了。年来，在各位领导和同事们的关心帮助下，我的业务能力得到了较大的提高。由于工作出色，先后获得部、处级“三八红旗手”、“分行优秀团员”等荣誉称号，还多次在四大国有银行中文录入比赛中获得第一、二名的好成绩。可以这样说，年的银行工作经历锻炼了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，更重要的是培养了我乐观豁达、冷静沉稳的性格和开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是

一名大堂经理所必备的基本素质。

综合权衡分析了一下自己，我参加大堂经理竞聘，具有如下几点优势和条件。

第一，我具有严谨塌实的工作作风。

我受过传统的教育，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，我经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点，毫无怨言。

第二，具有一定的个人素养和较好的职业道德素养。

我从小接受了传统的教育，培养了光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。多年的工作磨练，使我具备了爱岗敬业、踏实工作、勇于奉献的职业道德和修养。

第三，具有扎实的业务知识。

我先后在支行营业部各柜台工作过，对零售业务的各项操作流程和规定都比较熟悉，对公司、结算业务的基础知识也有一个很好的掌握。所有这些对做好大堂经理将很有帮助。

第四，具有丰富的工作经验和较强的工作能力。

xx年，在分行创建规范服务夺标年中，我曾担任大堂经理，由于工作认真，服务到位，能够解决客户困难，获得了当地来行办理业务的客户的一致好评，当年我被评为三八红旗手。担任大堂经理期间，我对大堂经理的工作性质和要求都有了较为深刻的认识，也积累了丰富的的工作经验，锻炼了较强的工作能力。我认为，这无疑为我做好大堂经理打下了坚实的基础。

第五，具有较强的沟通、组织、协调能力。

我性格外向，开朗活泼，对人热情大方，善解人意，善于与各种类型的人沟通交流。特别是我担任消费信贷客户经理以来，更加锻炼了沟通、协调与组织能力，对于工作中出现的各种棘手问题，都能够及时做出妥善、合理的处理，受到客户的普遍好评。所以，就沟通、组织、协调能力而言，作为大堂经理，我可能还是一块可造之才。

各位领导，各位评委，大堂经理制的推行对于我行来说，体现了从业务管理转向客户管理、从以产品为中心转向以客户为中心、从提供一般化服务转向个性化、差异化服务，是应对当前激烈竞争的手段之一，我积坚决支持，并积极参与。如果承蒙各位领导、评委厚爱，让我走上大堂经理的工作岗位，我将不辱使命，勤奋工作，开拓创新，与时俱进，用自己的行动来回报各位领导和同志们的厚望。具体来讲，我将做到：

第一，当好“营销员”、“协调员”。

我认为，大堂经理并不是“导储员”或者“咨询员”的翻版，而是营销员、协调员，是为客户提供全方位服务的一线负责人。所以，在工作中，我将积极起到营销员和协调员的作用。如，工作中，主动询问客户需求和意向，根据客户需求，引导客户到理财、自助区域和现金柜台办理业务；向对银行的某些做法不了解的客户耐心解释、解决问题；仔细观察网点各个区域的经营情况，发现问题及时作出相应的调整……在服务过程中，自觉做到来有迎声、问有答声、去有送声，文明语言常挂嘴边，文明用语不绝于客户之耳，使客户如沐春风，处处体现我行的人文关怀。

第二，做到亲情化服务。

我将把“用心服务”四个字作为我的座右铭，树立我行员工

的真诚形象。多年的工作经验告诉我，由衷的微笑最灿烂，肺腑之言最动听，细微的关怀最感人。所以我将换位体验客户心理感受，视客户为亲友，增强服务的亲合力，一言一行都要体现我对客户的满腔热忱，让客户感到我们中行支行的亲情化服务的魅力。

第三，做到细微化服务。

我们知道，服务工作无小事，服务细节暖人心。全球五百强之首沃尔玛有句名言：“做好服务过程的每一个细节，是我们自己和客户共同创造价值的关键”。我们服务中的一个细节，甚至一个表情、一个眼神，都会左右着客户的心理感受，影响着我们的服务的效果。所以，在工作中，我将做到使细微化服务深入人心。

第四，加强学习，不断提高自身素质。

大堂经理是银行的形象代表。要做好大堂经理，为银行增辉添彩，必须具备扎实的金融知识，娴熟的业务技巧以及较强的沟通能力。所以，工作中，我将加强学习，不断学习最新的金融产业政策、金融法律法规，学习现代营销知识，学习有关心理学等学科的知识。使自己在学习中不断进步，在工作中不断提升。

如果我这次竞聘成功，这是大家的厚爱和鼓励，我一定以踏实的工作作风、求实的工作态度、进取的工作精神，恪尽职守，履行职责，以实际行动履行自己的诺言。如果我竞聘落选，说明我还有差距，决不气馁。因为从事何种工作岗位并不重要，重要的是如何对待工作，如何在岗位上发掘美的闪光点。我将一如既往，在公司领导的带领下，与各位同仁一道，同心同德，努力拼搏，共同谱写金融事业新篇章。

谢谢大家！

## 竞聘银行客户经理演讲稿篇二

尊敬的领导：

您好！

我进入到银行已经有将近五年的时间，在这段时间里，我从一个普通的小职员，一步步走到了现在，对于银行我了解的非常透彻，对于自己的工作也都一直作恶很不多。

我不是一个骄傲的人，我同样不是一个愿意认输的人，在打的困难在我的面前我都愿意的超越，因为自己站的高度不够不是我想要的，我需要一直前进，一直都朝着一个好的地方发展。当我得知有这次竞聘机会，我主动站在了这个竞聘讲台上，不为其他，只希望我能够为了我们银行发展上出更大的力。

我在工作中大家都有目共睹，对我的付出也都了解，我清楚，现在到这里不是来证明自己的资历有多深而是要证明我自己的能力，既然我觉得我自己的能力能够担当这个敬礼的职位我愿意与大家竞争，我一直都是大堂副经理，在前经理的手下工作了这么多年我已经有了更多的经验，毕竟在他们的手中，学到了很多，也得到了更多着对我以后的工作作用很大，我相信今后我能够做好经理的职责。

给我一个支点，我能够撬动整个银行的发展，我们够用更大的努力去证明自己的实力，去让那个大家检验，充分证明自己的能力不是虚的，如果我没有做好我愿意接受大家的检验，愿意接受大家辞退，用真实的实力去证明才是我们应该做的真正事情，才是要达到的最重要的标准，如果我来担当这个岗位，我不会辜负大家的期望，也不会轻易的放弃任何一次蜕变的机会会带领硬钢所有的人走的更远。

任何虚假的承诺都是一种欺骗和伤害，任何一次简单的哭泣

都是一次阻碍，我能够承担，更能够做好自己，坚持走上正确的岗位走上很是的高度，请把信任投给我，请把这个机会交付在我身上，我将有今后所有的努力去回报给所有给我支持和帮助的人，不让你们的信任落空。

谢谢大家！

## 银行大堂经理竞聘演讲稿 篇7

### 竞聘银行客户经理演讲稿篇三

尊敬的领导，各位同事们：

大家好！

我是，来到银行工作已经三年了，我一直都在保持着较好的状态，这次来竞选大堂经理一职我是充满信心的，我也一样我能够得到大家的肯定，对待自己的工作我一直都非常的上心，知道自己应该做什么事情，我也相信在下一阶段的工作当中我要进一步完善好自己，这次的来竞聘大堂经理一职我也在一步步的把控自己的状态，为了能够在我们银行保持一个顺利的工作心态我也再严格要求自己，做大堂经理一定要有能力，所以我也会极力的展示自己。

我一直都在尝试着让自己变得优秀，在这份工作当中也表现的非常好，作为一名银行的老员工了，我时刻都在在积极的做好自己的工作，我知道做一名大堂经理，在能力上面一定要特别出众，一定要优秀，做好这份工作，不是说说而已，更多的是要付出足够的实际行动，这次我来竞聘大堂经理一职，我也对自己充满了信心，首先我从自己的工作上面出发来讲，我是一名老员工，在银行工作了三年的时间，对这里的业务非常的熟悉，我知道，作为一名银行员工，要有哪些方面的素养？要知道哪些方面应该做哪些事情不应该做，知

道自己要做好哪些能力，上面要达到什么要求？这一方面我都比较熟悉，这三年来，我对自己的能力也有一个正确的判断，我知道再下一阶段的工作当中，可能会面对各种各样的问题，但是我还是义不容辞，我还是会坚定起来，做好自己，特别是做大堂经理这一职位，我已经想了很久了，我想知道自己的能力到底有没有达到这个标准？为银行付出更多，为我们银行继续服务下去，这就是我的一直来心愿，我也希望能够达成这一点，给大家一个圆满的交代，特别希望大家能够给我一个机会。

想要做一名银行大堂经理，就应该达到要求，在能力上面一定要让大家服气，我三年来一直都在提高自己，大家对我有一个直观的了解，我相信我的能力，大姐也有看到了，我还是挺适合做这一职务的，我想问，我们银行做出一个贡献，都是更多的贡献，让大家得到一个肯定，我希望能够在下一阶段的工作当中更加强势的展示自己，所以我也希望大家给我这个机会，让我展示自己的能力和能力，我相信我能够给银行带来更多的价值，让自己的能力得到一个发挥，在下一阶段的工作当中，继续为银行服务，为客户服务，做好一名大堂经理应该做的本职工作，虽然说现在我或许有一些不足，有一些地方做的不是很好，但是我相信我能够纠正这些，我有一颗积极向上的心态，这一点在什么时候我都会一而然的去做好，去提高自己，让大家相信我。

来竞聘银行大堂经理一职不是我一时的冲动，我一直都觉得自己达到了要求，我也感觉自己能够在这一条路上走的更远，能够把我们银行的价值观传递到更多的人，在下一阶段的银行工作当中更加强大起来，让自己变得更加优秀，更加优秀，希望大家能够给我这么一个机会，让我发挥出自己的价值，为银行继续服务下去，为客户继续服务下去。

# 银行大堂经理竞聘演讲稿 篇5

## 竞聘银行客户经理演讲稿篇四

尊敬的领导、评委、在座的各位同事：

大家好！

首先感谢支行党总支、办公室给我参加这次竞聘的机会。我叫□20xx年毕业于x大学金融学专业，目前在分理处工作。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。随着我行的成功上市和改革的不断深入，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。大堂经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。行未来的发展，靠的是我们每一位热血青年的全心投入，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

经过前面三个月的临时大堂经理的体验和总结，我想自身具备以下的一些优势：

1、有着较强工作责任心和进取心。

在第一季度电子银行的劳动竞赛中，由于我们分理处所处的环境的客观原因，中低端客户偏多，各项业务的发展并不十分顺畅，一种强烈的忧患意识和紧迫感油然而发。但事在人为，我抱着强烈的责任心和进取心，认真的分析我们与其他分理处的差距，希望能找出减少差距和赶超他们的办法。经过认真的分析后，我采取了针对性的措施—就是抓住新开户用户不放，凡是新开户的用户我们都要求他们开通网上银行，哪怕是不会操作的，我们也要亲自教会他，同时我们还启动了其他渠道的营销，有力的促进了电子银行的发展。截至今



日，我们的短信银行遥遥领先于其他分理处，而网上银行也完成支行下发任务的392%。

## 2、具备一定的理论水平和实际营销能力。

由于我本身是学习金融学专业的，且工作后我也不断的加强在金融和营销方面的学习，具备一定的理论水平。在前面第一季度前4期的电子银行营销劳动竞赛，我在全区的排名分别为第7名、第3名、第1名、第4名，综合排名为第1名。在我临时任大堂经理期间，我们分理处实现了两年多来保险销售为零的突破；基金、一户通的发展也是排在支行前列的。这些成绩充分证明了我具有较强的理论基础和实际营销能力，并能够实现理论与实际相结合。而且我也相信在今后的工作中我会做得越来越好。

## 3、具有一定的沟通和协调能力。

大堂经理的职责之一就是加强与客户的交流。每个分理处都难免有一些蛮横和不讲理的客户，难免会出现一些不和谐的现象。我始终以成人达己的理念来要求自己，全力做到以客户为中心，通过为客户创造价值，为客户提供便利，为客户排忧解难的换位思考方式，与用户交流，将心比心后做合理的解释和协调。原来很多难缠的客户现在也是很客气，按规定办理业务，分理处也实现零投诉的目标，我本人也实现了从灭火器向润滑剂的转变。

如果我竞聘成功了，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，竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，和同事们一道，按照区分行、支行的要求，将我分理处各项存款、中间业务的发展上一个新的台阶，把分理处打造成区域内市场首选银行。

首先是要继续依靠团队的力量，发挥集团作战的效果。

一季度的电子银行劳动竞赛的经验告诉我：大堂经理的工作必须立足于分理处的发展，没有分理处领导和同事的支持，是无法开展工作的。只有紧紧的依靠整个分理处的团队的力量，发挥集团作战的作用，才能取得良好的效果，因此在以后的工作中，我要进一步加深与同事们的感情，发扬团队精神。

其次是继续加强学习，提升服务素质。

既要学习金融、营销专业知识，又要学习社会学科等方面的知识；既要精于传统业务，又要学习电子银行、以及代理产品等新兴业务，提高综合理财能力。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。

将我分理处与附近其他商业银行对比，特别是服务和业务流程上的对比，认清我们的优势和差距，然后争取利用支行提供的各种资源，依靠整个分理处的智慧和力量，开拓创新，率先在片区建成社区银行，打造服务品牌，建成区域内市场首选银行。

大堂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。在总结前面3个月电子银行营销的经验和教训的基础上，不断的创新营销方法和手段，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分理处的营销意识和氛围，争取在年内将我分理处中间业务发展的排名达到支行内中上游水平。

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。以我分理处为中心方圆1公里内，就结集了10多家银行金融机构，市场的竞

争尤为激烈，存在各种不确定因素，这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，随时发现客户的动态需求，用我们的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。

再一次感谢大家给我的这个机会。一个有激情、有活力、遇到挫折能屡败屡战的小伙子，将会给大家带来更多的惊喜，创造更大的奇迹。让我用行动来证明一切吧！谢谢！

## 竞聘银行客户经理演讲稿篇五

今天很高兴，能有机会在这里和大家一起探讨一下我对我行设置大堂经理些认识和理解。

前几天的时候，我和朋友去民生银行杨家坪支行办理五行通业务，给我留下深刻印象不是他们整洁的环境和办理业务的速度，而是在我坐下等候朋友办理业务的时候，银行的保安主动送上了一杯热开水。因为平时常听说五行通办理时经常出现线路问题，我有些担心，手捧着这杯热水的时候，心里倒逐渐安定下来。

后来在解放碑的工行中心储蓄所办理业务，人就很多，两个披着寿带的女引导员不停的在人群中穿来穿去，笑脸相迎的把客户指引到不同的柜台办理业务，很热情。我倒觉得不太习惯，于是有意避开她们，感觉大厅里像是刚开盘的某个热销楼盘的现场，热热闹闹，很多人怀着希望，也带着问题而来。

这时候我就在想，这些人是不是大堂经理，他们是不是正在做着大堂经理的工作。虽然我自己也是干银行工作的，不过我到其他银行办理业务的机会还真得很少。其实在当时，作为一名客户，我发现好像我在服务方面的要求已经得到了满足。

后来我才意识到，其实这无关大堂经理的事。客户对银行的感觉有时候很复杂的，有时候又是很朴素的。

作为一名行龄超过四年的员工，我不知道在重庆深发展的员工队伍里称不称得是“老员工”，四年多的一线柜台工作的经历，使我既掌握了丰富的业务和理论知识，也同样在客户服务方面积累了一定的经验。

xx年5月成立的杨家坪支行是重庆分行第一家拥有开放式柜台的支行。尽管当时，我们曾对这种开放式柜台的设计存有疑义，但在今天，我非常荣幸而坚定的告诉大家这样一个事实：开放式柜台服务，既造就了我们过硬的业务素质，也成为了我们提升服务质量的秘密武器。没有防弹玻璃的阻碍，从容的坐下来，与客户面对面交流，这样的感觉的确跟以往是不一样的。所以有时候我们同事之间开玩笑说，其实杨家坪支行根本不需要大堂经理了，因为我们个个都是大堂经理。

但不得不说，在最近的一段时间里，在工作中我感觉到有一些力不从心。随着支行业务量的不断增加，客户群不断扩大，更多的零售和理财产品在下半年相继推出，都使得我们的柜台工作量日趋饱和。

无论是柜台外还是柜台里的同事，他们手里面都有更多的工作需要处理。说实话，在我为前一为客户办理业务的时候，是很难分心为后一位甚至是第三位客户进行服务的。但开放式的柜台又决定了很难将客户约束到一个先来后到的顺序中去。因此，在这样的时候，我们又都不是大堂经理了，首先埋头把自己手上的工作先做完才是最重要的。

于是我就想，我们的确需要一名专职的大堂经理才行。对于一个只有7个甚至6个人的柜台来说，如果合理使用的话，一个大堂经理能够发挥的作用实在是太大了。那么，设置大堂经理的必要性究竟在哪里，请让我首先分析一下我行目前的服务现状。大堂经理竞聘演讲稿目前我行对外的服务终端主

要有3个方面，一是柜台，二是客户经理，三是产品经理。柜台能够办理的业务最多，但是是一种被动服务，质量跟效率有待提高，特别难以满足客户咨询类的服务要求；客户经理是主动服务，但我行客户经理的素质良莠不齐，缺少统一的规范和标准进行约束。大部分客户经理对公司业务较熟悉，对其他的产品就不太了解了；产品经理也是分行刚设立的岗位，目前的零售产品经理仍然是一种被动服务，等客户，只对相关零售产品和销售业绩负责。从销售产品的角度看，这三个服务终端的服务范围可以说几乎没有交叉，但却并没有涵盖营销服务中的所有环节。相反，仔细分析一下就会发现这样两个问题。

其一，所有的服务都想对集中于最后的销售环节。三者的服务重点皆是在为客户办理某一项业务而忽略了为客户选择产品的过程。其二，我行还有很多的金融产品是这三种销售方式遗漏掉的。譬如大量的中间业务产品就没有一个正式的渠道对我们的客户进行营销，事实上客户的需要是永远存在的，造成这种局面并不是功能上的缺失，并不是我们的销售终端不能办理这样的业务，而是由其销售模式的各自为政决定的，这也说明我行的销售渠道出了问题。

因此我认为，我行在营销和服务环节上这些缺失和空白，完全可以通过设立大堂经理这一岗位来进行针对性的弥补。通过大堂经理的工作来解决长期存在于我行的关于服务不到位，产品宣传没有专人跟进，营业厅秩序没有专人维护，客户经理同柜台联系不通畅的尴尬局面，我想这些问题的存在，就是设立大堂经理的最重要的原因了。行情不一样，大堂经理的性质也不完全一样，这里我认为我们不用跟其它行比较，总之大堂经理不是花架子，一旦设立，就有很多工作等着去做。

因此，鉴于工作的重要性和挑战性，应聘大堂经理，也自然成为了我职业生涯中一个必然的选择。下面我谈一下应聘成功后我的一些工作思路和计划。一共五点，这里面包含我一

些成熟和不成熟的观点，也请大家指教。

3、我将运用大堂经理相对灵活的工作方式，建立以大堂经理为中心，联系客户经理、产品经理，会计柜台的一个良性互补群体。这个群体的最终目标是形成一个完整的营销服务体系，以实现对客户的最优化服务。这一点我需要重点谈一下。之前我曾谈到大堂经理会在很大程度上弥补我行在服务环节中存在着空白及薄弱环节。但这仍然是我的基础工作而已。

4、我将会全面负责以往财富经理的工作，加强对我行贵宾客户的发掘和管理。20%的高端客户创造了银行80%的利润，在我行，因此，高端客户理所当然应该享受到差异化的服务，这一点从我做起。

其实，说了以上这么多，我对大堂经理这个岗位最大的感觉是：它对客户的服务是没有止境的！在重庆分行各项业务蓬勃发展的今天，坐在大堂中央的这个人，无论是你，是我，还是任何人，我们怎么能够不努力工作，怎么能够不努力。

学习，又怎么能够不把满足客户的服务要求摆在最崇高的位置？这也是我的演讲题目以“螺丝钉”起头的唯一原因，大堂经理要真正像一个螺丝钉一样，拿得起，放得下，放到哪里都能派上用场。在深发展的事业大厦里面，我甘愿做这样的一颗螺丝钉。

那么，请大家相信我的承诺，让我们共同一起，为创造深发展重庆分行更加辉煌的明天而努力奋斗！！！！

## 竞聘银行客户经理演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

今天，能够站在这里参加竞聘，我感到十分荣幸。首先感谢各位领导和同志们给我提供了这个展示自我、回顾自我的机会。

对于大堂客户的岗位，肩负着对网点的优质服务情况进行管理和督导，纠正违反规范化服务标准的重任。由于直接与客户接触，所以这一工作还承载着业务咨询、迎送客户、产品推介、低柜服务、收集市场信息和客户信息、妥善处理客户提出的意见，化解矛盾等众多的事务。工作虽然辛苦，但是我对做好这一工作充满了信心，我的信心主要来自于以下几点优势：

### 第一、我具有良好的个人素养

作为女性，我个人的特点是耐心与细致，从小养成了光明磊落、乐于助人的品德。我感情丰富，善于交际，能够与同事们打成一片，这使我工作起来更加得心应手。我性格开朗，为人热情大方，善解人意，爱好文艺、演讲，曾多次在市分行举行的演讲比赛中获一等奖。这为我以后在大堂经理的工作岗位上与客户交流奠定了良好的基础。

### 第二、我具有良好工作作风

我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与公司所有员工团结共事。多年的工作实践使我养成了严格照章办事，讲依据、讲原则、讲正气，勤奋敬业、忠于职守，为人正派，廉洁自律的优良作风，工作以来我始终带着一种激情忘我地工作。正是这样的一种工作状态，才使我所走过的每一个人生历程都是那样地充实，那样地无悔。十多年的工作经历，不仅极大地丰富了我的社会阅历，也使我锻炼了能力，增长了才干。

### 第三、我富有创新精神

我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱思考、爱出新点子，

工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识。我善于接触一些先进的、科学的思想，喜欢别开生面，喜欢创新工作思路，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的客户服务工作。

奥斯特洛夫斯基说过“把握生命里每一次机会，每一次挑战，让自己成为一枝自立自强的寒梅；不要害怕，不要畏惧，让自己成为一棵傲霜迎雪的松柏。”对于今天的机会我不仅要把握好，对以后的每一项工作我都要把握好，我不仅要自立自强的寒梅，更要做傲霜迎雪的松柏。我对自己无限自信，但此时此刻，我也深知：大堂客户经理，不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果承蒙领导和组织的信任，让我走这个工作岗位，我将把新的岗位当成干事创业的大舞台，竭尽个人的能力和水平，不遗余力地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点：

## 第一、当好“营销员”、“协调员”

我认为，大堂经理并不是“导储员”或者“咨询员”的翻版，而是营销员、协调员，是为客户提供全方位服务的一线负责人。所以，在工作中，我将积极起到营销员和协调员的作用。如，工作中，主动询问客户需求和意向，根据客户需求，引导客户到理财、自助区域和现金柜台办理业务；向对银行的某些做法不了解的客户耐心解释、解决问题；仔细观察网点各个区域的经营情况，发现问题及时作出相应的调整……在服务过程中，自觉做到来有迎声、问有答声、去有送声，文明语言常挂嘴边，文明用语不绝于客户之耳，使客户如沐春风，处处体现我行的人文关怀。

## 第二、做到亲情化、细微化服务

服务工作无小事，服务细节暖人心。我将把“用心服务”四个字作为我的座右铭，树立我行员工的真诚形象。换位体验客户心理感受，视客户为亲友，增强服务的亲合力，一言一



行都要体现我对客户的满腔热忱，让客户感到我们\*银行的亲情化服务的魅力。

第三、加强产品推介，做好信息收集。

根据客户需求，主动客观地向客户推介、营销我行先进、方便、快捷的金融产品和交易方式、方法，为其当好理财参谋。利用大堂服务阵地，广泛收集市场信息和客户信息，充分挖掘重点客户资源，记录重点客户服务信息，用适当的方式与重点客户建立长期稳定的关系。

第四、加强学习，不断提高自身素质

大堂经理是银行的形象代表。要做好大堂经理，为银行增辉添彩，必须具备扎实的金融知识，娴熟的业务技巧以及较强的沟通能力。所以，工作中，我将加强学习，不断学习最新的金融产业政策、金融法律法规，学习现代营销知识，学习有关心理学等学科的知识。使自己在学习中不断进步，在工作中不断提升。

同志们，面对浩瀚的蓝天，雄鹰选择了奋飞；面对汹涌的巨浪，水手选择了搏击；今天，面对至爱的事业，我选择了拼搏和奋进！由衷地希望，我，能够成为大家的选择！我的演讲完毕，谢谢大家！

## 竞聘银行客户经理演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

记得有人说过，人最大的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%。受这句话的激励，同时也凭着年轻就没有失败的人生

信条，今天，我满怀信心和激情地前来参加大堂经理的竞聘，自信有能力挑起这副重担！

首先，请允许我做一下简单的自我介绍。

我叫某某某，今年30岁，专科学历，助理经济师。我20xx年参加工作，先后从事过储蓄柜台、企业结算柜台、大堂经理、办公室文秘、消费信贷客户经理等职务。弹指一挥间。不知不觉中，来我行工作已经整整x年了□20xx年来，在各位领导和同事们的关心帮助下，我的业务能力得到了较大的提高。由于工作出色，先后获得部、处级“三八红旗手”、“分行优秀团员”等荣誉称号，还多次在四大国有银行中文录入比赛中获得第一、二名的好成绩。可以这样说□20xx年的银行工作经历锻炼了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，更重要的是培养了我乐观豁达、冷静沉稳的性格和开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是一名大堂经理所必备的基本素质。

综合权衡分析了一下自己，我参加大堂经理竞聘，具有如下几点优势和条件。

我受过传统的教育，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，我经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点，毫无怨言。

我从小接受了传统的教育，培养了光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。多年的工作磨练，使我具备了爱岗敬业、踏实工作、勇于奉献的职业道德和修养。

我先后在支行营业部各柜台工作过，对零售业务的各项操作流程和规定都比较熟悉，对公司、结算业务的基础知识也有一个很好的掌握。所有这些对做好大堂经理将很有帮助。

20xx年，在分行创建规范服务夺标年中，我曾担任大堂经理，由于工作认真，服务到位，能够解决客户困难，获得了当地来行办理业务的客户的一致好评，当年我被评为三八红旗手。担任大堂经理期间，我对大堂经理的工作性质和要求都有了较为深刻的认识，也积累了丰富的工作经验，锻炼了较强的工作能力。我认为，这无疑为我做好大堂经理打下了坚实的基础。

我性格外向，开朗活泼，对人热情大方，善解人意，善于与各种类型的人沟通交流。特别是我担任消费信贷客户经理以来，更加锻炼了沟通、协调与组织能力，对于工作中出现的各种棘手问题，都能够及时做出妥善、合理的处理，受到客户的普遍好评。所以，就沟通、组织、协调能力而言，作为大堂经理，我可能还是一块可造之才。

各位领导，各位评委，大堂经理制的推行对于我行来说，体现了从业务管理转向客户管理、从以产品为中心转向以客户为中心、从提供一般化服务转向个性化、差异化服务，是应对当前激烈竞争的手段之一，我积坚决支持，并积极参与。如果承蒙各位领导、评委厚爱，让我走上大堂经理的工作岗位，我将不辱使命，勤奋工作，开拓创新，与时俱进，用自己的行动来回报各位领导和同志们的厚望。具体来讲，我将做到：

我认为，大堂经理并不是“导储员”或者“咨询员”的翻版，而是营销员、协调员，是为客户提供全方位服务的一线负责人。所以，在工作中，我将积极起到营销员和协调员的作用。如，工作中，主动询问客户需求和意向，根据客户需求，引导客户到理财、自助区域和现金柜台办理业务；向对银行的某些做法不了解的客户耐心解释、解决问题；仔细观察网点各个区域的经营情况，发现问题及时作出相应的调整……在服务过程中，自觉做到来有迎声、问有答声、去有送声，文明语言常挂嘴边，文明用语不绝于客户之耳，使客户如沐春风，处处体现我行的人文关怀。

我将把“用心服务”四个字作为我的座右铭，树立我行员工的真诚形象。多年的工作经验告诉我，由衷的微笑最灿烂，肺腑之言最动听，细微的关怀最感人。所以我将换位体验客户心理感受，视客户为亲友，增强服务的亲合力，一言一行都要体现我对客户的满腔热忱，让客户感到我们中行支行的亲情化服务的魅力。

我们知道，服务工作无小事，服务细节暖人心。全球五百强之首沃尔玛有句名言：“做好服务过程的每一个细节，是为我们自己和客户共同创造价值的关键”。我们服务中的一个细节，甚至一个表情、一个眼神，都会左右着客户的心理感受，影响着我们的服务的效果。所以，在工作中，我将做到使细微化服务深入人心。

大堂经理是银行的形象代表。要做好大堂经理，为银行增辉添彩，必须具备扎实的金融知识，娴熟的业务技巧以及较强的沟通能力。所以，工作中，我将加强学习，不断学习最新的金融产业政策、金融法律法规，学习现代营销知识，学习有关心理学等学科的知识。使自己在学习中不断进步，在工作中不断提升。

如果我这次竞聘成功，这是大家的厚爱和鼓励，我一定以踏实的工作作风、求实的工作态度、进取的工作精神，恪尽职守，履行职责，以实际行动履行自己的诺言。如果我竞聘落选，说明我还有差距，决不气馁。因为从事何种工作岗位并不重要，重要的是如何对待工作，如何在岗位上发掘美的闪光点。我将一如既往，在公司领导的带领下，与各位同仁一道，同心同德，努力拼搏，共同谱写金融事业新篇章。

谢谢大家！

## **竞聘银行客户经理演讲稿篇八**

尊敬的领导、评委、在座的各位同事：

大家好！

听，春的脚步近了，万物复苏，呈现勃勃生气。看，我行股改正在紧锣密鼓进行着，支行人事改革大幕已悄然拉开，一个公开、公平、公正的竞争平台在我们面前展现。风好正是扬帆时，今天，我拟竞聘的岗位是xx分理处大堂客户经理。我叫xxx□现年xx岁，学历函授本科□19xx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。

面对拟竞聘的岗位，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□xxxx人》、省市分行网讯所刊用。尊敬的各位领导、评委及各位同事，假如我有幸再次走上xx分理处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重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，假如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！

## 竞聘银行客户经理演讲稿篇九

各位领导、各位评委：大家好！

首先感谢组织提供这样一个平等竞争的机会，使我有幸参加

这次竞聘。

## 一、 本人基本情况

我叫###，现年###岁，党员，金融大专学历，会计师，现任###处###员。我竞聘的职务是###处副处长。

我1986年毕业于###金融专业，工作后通过参加自学考试取得了金融大学专科学历。

我的主要工作经历是1986年7月在省中行###处从事非贸易票据托收业务经办工作；1988年主动申请调入###支行，从事外汇存贷款业务、联行业务复核工作；19xx年10月任###支行外汇业务科副科长，主持工作；1993年初调入###支行任###科副科长，主持工作，先后从事过本外币综合核算、联行业务、财务及综合管理、计划统计等工作，所负责的部门获得过省行级“先进单位”；20xx年通过竞聘担任支行###部主任一职，负责支行###、综合管理等；20xx年被省行评为“综合管理先进单位”；20xx年1月调入省行###处，承担###工作。

## 二、 竞聘理由

1、具有较强的理论知识和业务能力；20xx年来我一直在基层从事###工作，对国家的金融政策、会计制度，银行的各项财会政策、规章制度、业务流程都比较熟悉，会计知识、银行业务、技能功底扎实，实践经验丰富，有较高的业务水平，具备了良好的业务素质。

2、具备相应的管理能力。我担任基层行###部门的负责人十多年，积累了较丰富的管理经验，具有较强的组织能力、管理能力、协调能力。

3、具有任劳任怨的黄牛精神，作风踏实，具有一丝不苟的敬业精神，认真工作，分毫不差，以一种“较真”的态度处理

每一笔会计业务，不敷衍塞责。有很强的适应能力。

各位领导，如我能竞聘上这一职务，我将加倍努力，勤奋工作。下面，我谈一下我的工作思路。

## 二、工作思路

###部门要拓深管理，以认真务实的精神，严格制度设计，严密组织管理，强化监督机制，细心检查，细致分析，认真改进，不断提高会计工作水平。财会工作应以规范管理，防范风险为重点，加强制度建设，改进会计核算，完善内部控制，严格基建管理和固定资产管理，提高###人员的业务素质和工作质量，促进我行###工作上新台阶。

1、集中全行的会计核算、资金清算、会计档案管理等，达到集中风险控制，合理运用资源，提高效率的目的。

2、制定全行统一的会计核算和管理制度，并对全辖会计核算进行监督和检查，要大力强化制度约束，使会计工作的各个岗位，各个环节都处于制度的严密控制之下。

3、制定各项业务内控制度，依据风险级别进行重点监控和管理，研究业务中存在的风险，结合业务实际提出风险监控报告。我行财会部门内部控制建设已有长足的发展，但是，面对人们日益复杂的思想、现象、行为，内控制度要从过去防范差错转向防范犯罪，保障资金安全方面。

4、加强全行会计核算合规性、合法性的管理。按照“分级负责”的原则严格实行违规查究，下级行要对上级行负责；营业部门要对会计部门负责；会计主管要对分管行长负责。发生问题，共同负责。会计监督检查要做详细的纪录，检查部门和人员要对检查结果承担责任。只有这样，才能促进会计制度的落实，才能保证会计核算的质量，才能提高会计管理的水平。



5、改革费用分配管理办法。遵循效益最大化原则，将各行的费用分为基本费用和业务发展费用，业务发展费用与各行经营业绩挂钩，经营业绩越好费用越多。

7、加强会计监督与检查。会计监督检查是保证制度执行，严格内控的重要手段。按照《会计法》的要求，会计检查辅导中心承担起对有会计核算业务部门所办理的会计业务监督检查的任务。会计检查工作的重点是检查各项财会制度落实情况、会计核算的真实性与合理性。包括：检查信贷资产与贷款利息的核算；各项业务手续费的核算；741、842挂账的合规性和真实性；各项财务指标的执行情况；联行、清算资金的核算等。

8、加强会计人员的在岗培训，提高会计人员业务素质。

9、积极配合处长工作，不越级越权，在职权范围内充分发挥个人才能。

我深信如果组织给我这次机会，我有信心、有能力干好这份工作，一定不辜负领导和同志们的期望。竞聘不上，我仍一如既往的做好本职工作。

## 竞聘银行客户经理演讲稿篇十

各位领导、各位同事：

大家好！

首先感谢行领导为全体员工提供了一个公平、公正、公开的竞争环境，使大家能有机会走上这个演讲台，各显其能。国际竞争理论创始人迈克尔·波特有句名言：“不要把竞争看作是争夺第一的竞争，而是通过竞争变得与众不同，更独特。

“这次竞争对我来说，成功固然重要，但更主要的是能锻炼自己，提高自己，使自己在竞争中走向成熟。我会抓住这次

竞争的机会，使自己在事业上更上一层楼。

首先向各位评委和领导介绍一个我的基本情况，使大家对我有一个比较全面的了解。

我叫xxx今年xx岁，大专学历xx年毕业于xx学校xx专业。

20xx年11月至今xx支行工作，曾先后从事xxx□xxx□xxx等工作。由于我在工作中认真努力，听从安排，我曾多次受到领导和同事的肯定，并获xx□xx年度xx工会积极分子；荣获04年度xx金融先进工作者；xx年度考核为出色；获xx年度泉州市出色员工并获得”金博士“奖章；xx年度xx金融先进工作者和服务规范化出色员工等多个荣誉称号。

自参加工作那天起，我就牢记领导教诲，牢记自己的使命把不断学习，提高专业技能放在首位。我于20xx年顺利通过了国家理财规划师课程的考试，预计5月份就能拿到国家理财师的证书；我还取得了中国银行协会的公共基础证书及个人理财专业证书。同时，多年的工作经历使我对私会计、公会计、联行等业务都比较熟悉；对xx的客户群体较为熟悉，并培养了我较强的工作能力和营销能力，我于20xx年12月销售贷记卡39张，在08年第一季度营销贷记卡147卡，据了解是xx营销贷记卡单项的第一名。

不去播种，不去耕耘，再肥的沃土也长不出庄稼；不去奋斗，不去创造，再美的青春也结不出硕果。如果这次能够得到大家的信任和支持，使我能够走了大堂经理这个职位，我会在新的岗位上努力耕耘，积极创造。以下是我在新岗位上的工作思路，请评委和领导们评议。

首先，尽职尽责，全力做好服务和营销工作

营销和服务是我们工作的重点和难点，也是我行赖以生存的

基础，营销和服务工作搞不好，直接影响到我行经济效益的提高。为此，我将协助xx□在工作中从以下几个方面着手：

第一，广泛收集各方信息。我将定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质服务等方面的意见，提出改进的建议，以书面形式做出详细具体的报告。以便于领导及时研究，并采取有针对性的措施加以解决。

第二，大胆创新，探索新的竞争形式下的新的工作模式。在工作中，我会积极探索新的营销模式，把”脚踏实地、不抱有一丝幻想、不放弃一点机会、不停止一日努力“的思想作为全体员工的营销理念。

第三，建立完善的竞争机制。我将在员工中实行定期评比、定期考核制度，并以评比和考核为依据实行奖惩制度，鼓励先进、推动后进，完善服务。

第四，挖掘新的客户资源，寻找新的增长点。在今后的工作中，我会利用自己主动营销的优势，积极寻找新的客户群体，要以最优质的服务赢得客户的满意，努力稳定老客户、老业务，以积极拓展新客户，新业务，为银行多创效益。

其次，创新工作方法，做好柜面顾客分流。

当前，柜面顾客排队过长已成为我行的突出问题，这不仅耽误可顾客的时间，也影响到我行的声誉和服务质量的提高。为此，我将针对这一问题，做好以下工作：

第一，协助xx压缩当前后台人员，增加对外服务窗口。

第二，充分利用柜面资源，开放式公司柜面办理非现金私人业务。为方便私人客户，减少排队等候时间，利用客户叫号系统，引导非现金业务客户到公司柜面办理业务，以充分利用柜面资源。

第三，在营业室增设零售产品销售专区，减少复杂业务对柜面资源的占用。这一方面可以减少柜面压力，另一方面可以为顾客提供更好、更快捷的金融理财服务。

第四，注重源头分流，加大电子银行宣传推广力度。我将加大电子银行的. 宣传推广力度，特别是在公司客户、私人客户开户时，推介办理网上银行、电话银行等业务，从源头上分流客户，减少柜面压力，提高服务效率。

第五，协助进行业务流程梳理和柜面分工整合。对一些办理时间长的特殊业务开设专柜，提高其他柜面办理业务速度，减少正常客户排队等候时间。

第六，加强硬件环境建设，改善客户等候环境。

再次，协调好员工与客户的误解。

调节客户与员工的误解是作为一名大堂经理必须面对的问题，如何正确处理好员工与客户的误解是大堂经理的主要职责之一。在处理这个问题上，可以说我是占有优势的，因为善于协调各种关系的我，能够使各种关系得到很好的解决。

在处理误解问题时，我将本着实事求是的原则，找准问题的关键，看问题发生在哪该怎样办就怎样办。当然，还要加强员工培训，把”客户至上“的服务理念深入到每一个员工心中，提高员工服务意识和服务水平。并对员工进行全方位教育工作，教育他们要学会换位思考，在各类争执问题发生时，多站在顾客的角度思考问题，并尽量解决。

只有创造，才是真正的享受，只有拼搏，才是充实的生活。如果这次能够得到大家的信任和支持，我会在新的岗位上努力拼搏、积极创造，将汗水汇集在奋斗的江河里，将事业之舟驶到了理想的彼岸。在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工

作，为我行的发展奉献自己的微薄力量。

谢谢大家！

## 竞聘银行客户经理演讲稿篇十一

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！著名成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任相应的职务。”凭着这句话的鼓励，也凭着12年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加个人客户经理，我自信有能力挑起这份重担。

下面，我先简单的介绍一下自己。

我深知，一份耕耘一份收获。所以工作中，我总是勤勤恳恳、有一份力出一份力。因而在工作取得了一定的成绩，也得到领导和同事们的好评和肯定。

今天之所以走上讲台，参加竞聘，不仅仅是因为对自己能力以及竞聘优势充满自信，更是因为我希望在新的岗位上施展才能，为推进我行事业的发展做出更大的贡献。具体来说，我的竞聘优势有以下几点：

第一、我具有丰富的工作经验和扎实的理论知识。工作几年来，我先后从事过很多岗位，每个岗位上我都取得了良好的工作成绩。我较为系统地掌握了个人银行业务及财务会计业务知识，特别xx年的信贷会计工作，使我掌握了较为扎实的信贷业务管理经验。另外，我还具有专业扎实的理论知识。我是xx专业毕业，具有大学学历，同时我在业余时间，时刻注重加强自己的`理论学习，阅读了大量的金融方面的书籍。

第二、我具有较强的沟通、组织、协调能力。我性格外向，

喜欢和人沟通，通过几年来的锻炼，使我具备了较强的沟通协调能力。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理。因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为个人客户曾经理，我应算是一块可造之才。

第三、多年的工作实践，使我养成了严谨细密扎实高效的工作作风。我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。多年的工作经历使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点。在做信贷工作中，我热情服务客户，严格把好贷款风险关。同时，这些年的工作，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好个人客户曾经理工作提供了可靠的保障。

## 竞聘银行客户经理演讲稿篇十二

各位评委、各位领导、各位同事：

大家好！

我是xxxx行的xxxxxx,我竞聘的岗位是大堂经理。

首先感谢行领导为全体员工提供了一个公平、公正、公开的竞争环境,使大家能有机会走上这个演讲台,各显其能。作为其中的一员,我感到非常荣幸。国际竞争理论创始人迈克尔·波特有句名言：“不要把竞争看作是争夺第一的竞争,而是通过竞争变得与众不同,更独特。”这次竞争对我来说,成功固然重要,但更主要的是能锻炼自己,提高自己,使自己在竞争中走向成熟。梯子的梯阶从来不是用来搁脚的,它只是让人们的脚放上一段时间,以便让另一只脚能够再往上登。我会抓住这次竞争的梯阶,使自己在事业上更上一层楼。

首先向各位评委和领导介绍一个我的基本情况,使大家对我有一个比较全面的了解。

我今年28岁,大专学历,进入银行工作,先后做过前台柜员、银行大堂经理、网点综合柜员。我性格开朗、热情大方,吃苦耐劳、办事果断,有很强的进取心和拼搏精神。

有这样一句话:自信是成功的第一步。今天我之所以有勇气站在这里,是因为我有足够的信心和能力做好银行大堂经理这个职务。以下是我的竞聘优势。

我很欣赏这样一句话:唯一持久的竞争优势,或许是具备比你的竞争对手学习得更快的能力。所以,不论在大学里还是参加工作后,我都坚持不断地学习,掌握了牢固的专业知识,为我今天的工作奠定了基础。

虽然只有短短几年的工作经历,但我却在几个不同的岗位工作过,十分熟悉各岗位的工作流程。尤其是我曾做过一段时间的大堂经理,这为我今后的工作积累了丰富的实践经验,会使我干起工作来得心应手。

进行以来,我先后从事过前台柜员、银行大堂经理、网点综合柜员等职位,不论是在一线还是在管理岗位上,我都本着干一行、爱一行的原则,认真负责,所办理业务无一重大差错。在以后的工作中,我会牢记自己的责任,切实维护客户利益和银行利益。

在竞争日趋激烈的今天,只有主动营销才能赢得市场。在工作中我喜欢主动出击,积极主动、设身处地地为客户着想,站在客户的角度去思考问题,理解客户,所以能赢得客户的信任。

沟通是管理的浓缩。日本经营之神松下幸之助有句名言:企业管理过去是沟通,现在是沟通,未来还是沟通。工作中我善于与领导和同事沟通,善于与客户沟通。

在工作中, 我具有敏锐的观察力, 能及时捕捉市场和客户信息, 做好客户市场分析和市场分析, 制定出可行的操作方案。对瞬息万变的市场有较强的应变能力。

不去播种, 不去耕耘, 再肥的沃土也长不出庄稼; 不去奋斗, 不去创造, 再美的青春也结不出硕果。各位评委、各位领导, 如果这次能够得到大家的信任和支持, 使我能够走了大堂经理这个职位, 我会在新的岗位上努力耕耘, 积极创造。以下是我在新岗位上的工作思路, 请评委和领导们评议。

### 一、协助网点负责人做好网点的服务和营销工作。

作为大堂经理, 我会积极协助主任, 做好银行大堂的管理工作。定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质服务等方面的意见, 提出改进的建议, 以书面形式做出详细具体的报告。以便于领导及时研究, 并采取有针对性的措施加以解决。

### 二、大胆创新, 探索新的竞争形式下的新的工作模式。

市场经济中靠竞争图发展犹如逆水行舟, 不进则退。兵书云: 兵无常法。只有不断地创新, 才能在激烈的竞争中立于不败之地。在工作中, 我会积极探索新的营销模式, 把“脚踏实地、不抱有一丝幻想、不放弃一点机会、不停止一日努力”的思想作为全体员工的营销理念。

### 三、建立完善的竞争机制。

竞争推动发展, 建立完善的竞争激励机制, 不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性, 从中发现人才, 选拔人才, 也可以增强行内的凝聚力和向心力。在员工中实行定期评比、定期考核制度, 并以评比和考核为依据实行奖惩制度, 鼓励先进、推动后进, 完善服务。



#### 四、提升服务层次,丰富服务内涵。

服务是银行的生命线。大堂服务是银行对外服务的窗口,代表银行对外的形象,所以,要把“客户至上”的服务理念深入到每一个员工心中。主动与客户沟通,主动与客户建立一种良好的感情。在工作中严格执行用户服务标准、服务规范、服务目标和服务流程,促进服务全方位、多层次、高水平的发展。

#### 五、挖掘新的客户资源,寻找新的增长点。

客户是银银行发展的基础,没有一个稳定高效的客户群,银行发展就成了无源之水,无本之木。所以,在今后的工作中,我会利用自己主动营销的优势,积极寻找新的客户群体,要以最优质的服务赢得客户的满意,努力稳定老客户、老业务,以积极拓展新客户,新业务,为银行多创效益。

只有创造,才是真正的享受,只有拼搏,才是充实的生活。各位领导、各位评委,如果这次能够得到大家的信任和支持,我会在新的岗位上努力拼搏、积极创造,将汗水汇集在奋斗的江河里,将事业之舟驶到了理想的彼岸。在我演讲即将结束的时候,我最想说的是:如果我在竞争中不能取胜,我仍将一如既往的努力工作,为公司奉献自己的微薄力量。

谢谢大家!

### 竞聘银行客户经理演讲稿篇十三

尊敬的领导,各位同事们:

大家好!

我是xx□来到银行工作已经三年了,我一直都在保持着较好的状态,这次来竞选大堂经理一职我是充满信心的,我也一样我能够得到大家的肯定,对待自己的工作我一直都非常的上

心，知道自己应该做什么事情，我也相信在下一阶段的工作当中我要进一步完善好自己，这次的来竞聘大堂经理一职我也在一步步的把控自己的状态，为了能够在我们银行保持一个顺利的工作心态我也再严格要求自己，做大堂经理一定要有能力，所以我也会极力的展示自己。

我一直都在尝试着让自己变得优秀，在这份工作当中也表现的非常好，作为一名银行的老员工了，我时刻都在在积极的做好自己的工作，我知道做一名大堂经理，在能力上面一定要特别出众，一定要优秀，做好这份工作，不是说说而已，更多的是要付出足够的实际行动，这次我来竞聘大堂经理一职，我也对自己充满了信心，首先我从自己的工作上面出发来讲，我是一名老员工，在银行工作了三年的时间，对这里的业务非常的熟悉，我知道，作为一名银行员工，要有哪些方面的素养？要知道哪些方面应该做哪些事情不应该做，知道自己要做好哪些能力，上面要达到什么要求？这一方面我都比较熟悉，这三年来，我对自己的能力也有一个正确的判断，我知道再下一阶段的工作当中，可能会面对各种各样的问题，但是我还是义不容辞，我还是会坚定起来，做好自己，特别是做大堂经理这一职位，我已经想了很久了，我想知道自己的能力到底有没有达到这个标准？为银行付出更多，为我们银行继续服务下去，这就是我的一直来心愿，我也希望能够达成这一点，给大家一个圆满的交代，特别希望大家能够给我一个机会。

想要做一名银行大堂经理，就应该达到要求，在能力上面一定要让大家服气，我三年来一直都在提高自己，大家对我有一个直观的了解，我相信我的能力，大姐也有看到了，我还是挺适合做这一职务的，我想问，我们银行做出一个贡献，都是更多的贡献，让大家得到一个肯定，我希望能够在下一阶段的工作当中更加强势的展示自己，所以我也希望大家给我这个机会，让我展示自己的能力，我相信我能够给银行带来更多的价值，让自己的能力得到一个发挥，在下一阶段的工作当中，继续为银行服务，为客户服务，做好一名大堂经

理应该做的本职工作，虽然说现在我或许有一些不足，有一些地方做的不是很好，但是我相信我能够纠正这些，我有一颗积极向上的心态，这一点在什么时候我都会一而然的去做好，去提高自己，让大家相信我。

来竞聘银行大堂经理一职不是我一时的冲动，我一直都觉得自己达到了要求，我也感觉自己能够在这一条路上走的更远，能够把我们银行的价值观传递到更多的人，在下一阶段的银行工作当中更加强大起来，让自己变得更加优秀，更加优秀，希望大家能够给我这么一个机会，让我发挥出自己的价值，为银行继续服务下去，为客户继续服务下去。

## 竞聘银行客户经理演讲稿篇十四

尊敬的领导、评委、在座的各位同事：

大家好！

听，春的脚步近了，万物复苏，呈现勃勃生机。

看，我行股改正在紧锣密鼓进行着，支行人事改革大幕已悄然拉开，一个公开、公平、公正的竞争平台在我们面前展现。风好正是扬帆时，今天，我拟竞聘的岗位是xx分理处大堂客户经理。

我叫xx，现年xx岁，学历函授本科，19xx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“青年岗位能手”和“市先进工作者”等多项荣誉。

面对拟竞聘的岗位，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XX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XX□其中绝大部分为□XXXX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XX分理处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！