

银行二级经理职位 银行理财经理竞聘报告 (精选5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

银行二级经理职位篇一

尊敬的各位领导：

大家好！我叫杨xx，28岁，全日制本科学历，职级为柜员六岗。20xx年，我从天津财经大学金融专业毕业后，通过校园招聘进入邮储银行工作。5年来一直在基层一线从事柜员工作。还在上大二的时候，我参加学校组织的考试，取得了理财规划师初级证书。20xx年10月，通过考试获得理财经理上岗资格证。在此首先感谢分行领导给我提供的这次竞聘机会，今天我本着锻炼自己，展示自我的心态站到这里，竞聘理财经理岗位。谢谢大家！（离开演讲台鞠躬）

参加工作五年来，不论是做什么岗位，我始终怀着一颗感恩的心来对待这份来之不易的工作，以“明明白白做人，认认真真干事”为信条，勤勉敬业、恪尽职守，虚心学习、诚实待人，我的工作态度和作业业绩均得到了客户的好评和同事们的认可，受到了支行领导的肯定。

理财经理是一份富有挑战性的职业，其主要的工作职责是维护我行高端客户，不断发现和发展新客户，根据客户对理财产品的需求特点，向客户营销和推介我行的金融理财产品和服务，实现客户价值最大化的同时，也实现银行自身效益的最大化。我入职五年来，虽然大部分时间是从事柜员工作和对公工作，但这也使我积累了不少的工作经验，并与客户建

立了良好的`关系，同时也提高了我各方面的素质和能力。若然这次竞聘成功，我将围绕个人客户需求，依托营业机构开展vip客户关系管理、财富规划与资产配置、客户活动组织等开展工作。我将会树立一个新的工作目标，就是以客户为中心，把合适的理财产品推荐给合适的客户，争取赢得客户的信赖，进一步提升客户对我行的忠诚度和认知度，从而更好地实现客户和银行的双赢。

为实现这一工作目标，我将会采取以下几方面的措施：

1、尽快适应岗位转换，努力提升自己的专业水平。

首先是要加强理财知识的学习，做学习的有心人，不断充实自己的头脑，丰富自己的人生经验。同时还要尽快熟悉我行的个人业务知识和各种理财产品，根据不同理财产品的特点确定不同的目标客户群，为更好地开展工作做好充分的准备。

2、按照《理财经理工作手册》要求，与客户建立稳定的服务关系。

通过个人客户营销系统及时收集并更新管户客户的信息，完善客户档案；通过电话、短信、面谈、组织客户活动等方式，开展定期联络、信息提醒、情感维护、业务咨询与引荐、产品及业务推介、增值服务等日常关系维护，推动客户升级。

3、提升财富规划与资产配置服务水平。

全面了解客户资产情况、理财目标、风险偏好和生命周期等因素，结合市场及我行产品及服务，制定财富规划方案，提供资产配置服务，并定期跟踪、评估和调整。

4、拓宽产品销售渠道。

对客户实施主动营销，基于客户需求和资产配置方案为其匹

配本行产品或代销产品；同时针对其他岗位转介来的销售机会，完成相关产品的销售，并提供产品售后服务。目前的银行理财还存在只注重理财产品的销售而忽略了售前和售后的人性化服务，只注重短期效应而忽略了长期的效益。在工作中，我将从深入了解客户开始，然后针对每个目标客户的特点及风险承受能力，量身打造出真正适合他们的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人的认同感，进而提升客户对我行的认同感和忠诚度。

5、注重客户挖潜与开发。

针对有价值的潜在vip客户、客户推荐的新客户和其他岗位推荐的新客户进行挖潜和开发工作。要努力提高自身的营销技能，丰富营销经验和营销技巧。为客户提供理财服务的同时，也是一个产品销售的过程，我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的交流与沟通，学会洞察客户的想法，为其提供满意的服务。要学会培养客户的忠诚度，维护好我行的客户关系，建立一个良好的客户关系网，从而让每个客户派生出更多购买我行产品的机会，在维护客户利益的同时实现我行利益的最大化。

6、充当好客户和银行之间的桥梁作用

及时将客户的要求和在工作中发现的问题反馈回来，然后通过团队的力量共同分析研究，寻求问题的最佳解决方法，从而有助于我行整体服务水平和服务质量的提升。

7、当好参谋助手，服务领导决策。

及时准确地掌握本行的业务数据和分行各方面的工作动态，及时地向领导反馈各方面的信息，注重调查分析，主动为领导献计献策，对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据。对外广泛宣传邮储银行，提高知名度，树立良好形象。

8、加强个人修养，提高服务质量。

从事理财经理工作光荣而辛苦，既需要有强烈的事业心和责任感，也需要有较强的工作能力和工作艺术，更需要不怕吃苦、善于吃苦、勇于吃苦的奉献精神。我将不断加强自身锻炼，坚决服从组织安排，一言一行与各级领导保持一致，顾全大局，维护领导权威，提高服务质量，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与人交往中凝合力。

银行二级经理职位篇二

尊敬的各位领导，同事，大家好！

我是来xx的xx，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘。

参加本次竞聘的原因：首先是我对理财工作非常感兴趣。还有就是源于自己价值的实现，我从事储蓄工作已有十二年，自认在现有的工作岗位上游刃有余，渴望能在一个新的岗位上锻炼一下自己。同时也希望大家对我有新的认识，现在站在你们面前的不再是那个不求上进，安于现状的我，将是一个积极上进，充满自信，对工作满腔热情的我，我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。

我的竞聘优势：经过多年工作经历与学习，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质 and 一定的营销能力。

我的不足有：理财方面专业知识有所欠缺。面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息有时跟不上步伐。

我认为理财经理应是：以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标，从客户的需求出发营销金融产品，调动有限的资

源为客户提供全方位一体化，规范化金融服务的专业人员，他其实就是通过与人沟通达到销售目标。

如走上理财经理岗位：首先是做一名合格的理财经理，然后再通过努力做一名优秀的理财经理！具体从以下两方面做好工作：

1、认真履行理财经理的职责，积极拓展营销，发展客户。努力学习，与时俱进，作为理财经理应取得的资格证书争取在一定时间里都要取得。

2、熟悉我行产品资源，了解客户现时需求，熟练掌握各项产品的组合及关联使用技巧，进行服务与产品组合设计，努力提高销售技能，把最好的产品销售给最合适的人。把我们的产品让更多的人认可。

请大家相信，我做的会比说得好！谢谢大家！

银行二级经理职位篇三

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！第一次站在公开竞聘的演讲台上，我的心情是非常激动的，但是同时也充满了信心与期待。竞聘上岗，选贤任能，使具有真才实学的员工在管理岗位上充分发挥作用，促动我行的向前发展，这是公司充满活力的岗位竞争机制。有竞争的意识，才有积极进取的精神持续增强自己的才干，这是我应聘职务的理由。今天我竞聘的岗位是个人理财客户经理。

一、我认为竞聘这个岗位的优势有：

今天，我满怀信心的在这里参与竞聘，我竞聘的岗位是个人业务科客户经理岗，对于该岗位本人自认为具有以下三点竞

争优势： 优势之一：政治素质好。

本人能够以高标准约束自己，努力做到与时俱进，持续提升自身的道德修养，更新经营理念，努力做好各项工作。对上级行及支行制定的各项规章制度，本人能够从我做起，严格要求，按章办事。 优势之二：敬业精神佳。

自工作至今，一直能够做到谦虚谨慎，爱岗敬业，刻苦钻研本门业务，任劳任怨，在如何提升工作效率上花功着力。在日常工作中，能够按照领导的要求，努力完成各项工作任务，一切以工作为重，兢兢业业，脚踏实地。同时本人还利用业余时间去学习其它的各项银行业务，时刻准备着自己能适合各种岗位的工作，心里充满着强烈的事业心和责任感。因为我是一名朝气蓬勃的年轻人，有自己的理想、人生观和价值观，我要持续地努力学习工作，在平凡的工作岗位平台上，实现自己的人生价值。

优势之三：综合业务素质较全面。

本人自1994年底参加工作以来，先后从事过会计，出纳，银行卡业务的柜面、综合记帐、微机系统管理、外勤、信控等工作，综合业务素质较为全面，对客户的咨询能够作出认真细致较为准确的回答。 优势之四：工作水平强。

作为从学校毕业不久的我有着更年轻的头脑和更多的激情。自从事银行卡业务以来，本人不但认真学习卡业务，做好卡业务，在领导和同事的共同努力下，使我们如皋行信用卡的各项指标每年基本上都位于同级行前列。自去年十一月份，本人接任银行信控工作，在二00三年不良透支占比率是如皋信卡历最低的比率。为完成卡量，本人与大家一起团结协作，想点子，出主意，克服困难，主动上门营销，终于完成市分行下达的各种卡量。

二、如果能够有幸竞聘成功，对于以后的工作设想是：

本人对个人业务客户经理岗今后工作的设想有二十四个字，即：稳定现有客户、推广新兴产品、打造一流品牌、圆满完成任务。首先，是稳定和维持现有的优质个人理财客户，牢固树立“工商银行—您身边的银行，工商银行—可信赖的银行”这个宗旨，充分利用和发挥自身的社会经验和公关水平，想客户所想，急客户所急。凭借多年服务信用卡个人客户的工作经验，为个人客户理财提供更优质的银行服务，提升银行和客户之间的亲和力、联动力，使客户对工行产生信赖感，依赖感，增强彼此间的沟通和理解。这样现有的优质客户能带出更多的好的客户。

其次，是推广新兴产品。没有创新意识的企业不会有长久的生命力。所以，在保持现有业务的基础上，必须向客户提供源源持续的金融新产品。要充分使用工行自身具有明显优势的个人网上银行，理财金账户，汇市通等业务实行联合营销，大力拓展新市场，树立工行形象。

第三，是打造一流品牌。我认为，客户经理的职责不但是展开业务，追求利润化，还有更深一层的意义，这就是树立工行品牌形象。当今世界，不管是哪个行业哪个企业，竞争都日益激烈，只有精心打造自己的一流品牌，才能立于不败之地。所以，客户经理必须在做好业务工作的同时，提升自身的综合素质，政治、业务学习两不误，把良好的个人修养融入业务经营之中，使客户真正感到：还是工行的服务好，工行服务到位，工行的客户经理有水平。

尊敬的各位领导评委，我认为以我的水平一定能够很好地胜任个人理财客户经理的岗位职责，希望大家能够给我这次机会。但是不管今天的竞聘结果如何，都不会影响我个人以后工作的热情和积极性。在以后的工作当中，我一定会持续提升自身的思想政治素质和综合素质，为迎接我行的美好明天添砖加瓦！谢谢大家！

银行二级经理职位篇四

各位领导、各位同事：？

大家好！？

在这里我以平常人的心态，参与支行综合办公室经理岗位的竞聘，首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。我现年43岁，中共预备党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。1975年在枝江市供销社参加工作，先后作营业员、门市部主任、统计员。1985年调入枝江市总工会，担任图书管理员、出纳员、会计、财务、办公室副主任，计财科副科长。

演讲发言

谢谢大家。

尊敬的领导、评委、在座的各位同事：

大家好！

我叫***，我拟竞聘的岗位是银行某支行大堂客户经理。现年**岁，学历本科，19**年入行，先后在**办事处、中心储蓄所、支行办公室、**分理处，历经银行通讯员、综合柜员、国际业务、办公室文秘、**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。****年*月至**月间，我服从组织安排，走上**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**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《****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**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，为某银行**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！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

银行二级经理职位篇五

尊敬的各位领导 大家好我是来自支行的非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘首先请允许我向大家介绍一下我的基本情况。我今年28岁2000年毕业于吉林省xxxx学院会计专业毕业后进入x行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。2003年通过招聘进入延边xx公司任客户经理。于今年11

月份重新回到交行在xx支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣同时也是一个工作勤勉和善于学习的人我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值并且为我行创造更多的价值。通过06年底开始的股市牛市以来客户对个人理财方面开始有很大的需求但是又凸现出个人理财知识的匮乏这就需要专业人士来进行正确的指导来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时树立交行个人理财的品牌来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理在此期间积极做好优质客户的营销工作培养了自身营销的能力并且通过这段工作经历使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。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、有在一线网点工作的经历接触的客户层面较多能够了解各类客户的需求根据不同类型的客户而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

如果这次能够竞聘成功我将从以下几个方面来加强

己提升客户价值就是提升自我价值。

2、目前银行理财主要以单一产品销售为主什么在市场上卖得火我们就一拥而上都卖这个而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应比如在去年的基金销售中个别行就存在这种情况。针对这种情况我将着重于组合理财产品和手段由对客户的深入了解开始然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力量身组合出恰当的理财产品或服务手段让其获得更大的收益从而提升客户对我个人进而是我行的忠诚度和认

知度。

3、发挥客户和银行之间的桥梁作用及时将客户的要求及服务中反映出来的问题反馈回来从而有助于银行整体服务水平和功能的提升。

4、加强学习不断丰富个人业务知识并按照客户经理发展的方向强化投资规划、保险、理财等多方面知识今年内争取考到个人理财专业认证。尽快提升自己的专业水平适应新形势的需要。各位领导以上是我对个人理财经理岗位的一些认识希望能够得到大家的认同同时希望能够给我这个机会让我来展示自己为我行创造更大的效益。

2007年1月8日