

银行大堂经理竞聘报告 银行经理竞聘报告 (汇总14篇)

通过编写整改报告，有助于及时发现问题，推动整改措施的落实和问题的解决。请大家注意，以下是一份经过修改和完善的整改报告，用于解决过去存在的问题和不足。

银行大堂经理竞聘报告篇一

各位领导、各位同事：

大家好！

大家好，首先作一个自我介绍，本人xxx□现年31岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近两年来，深切感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。随着中国加入世贸组织，对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，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。

主任、统计员。*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。

经过几年银行工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高，去年我光荣地加入了中国共产党，荣幸地被三峡分行评为*年度先进工作者，在创先业务竞赛活动中，被分行授予“三收能手”的称号。*年度我实现了个人揽存余额*万元的任务。几年的工作使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中

不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。我深知综合办公室工作十分重要，这主要体现在以下三个方面：一是为支行领导当好参谋，二是为全行事务当好主管，三是为一线员工当好后盾。具体说就是摆正位置，当好配角；胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手。我也深知，办公室工作非常辛苦，正如前一段社会流传的那样：在办公室工作的同志就像忠诚的狗，老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人；他们像竹一样，掏空自己，甘为人梯。如果我竞聘成功，我的工作思路是：以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。“三个一点”是当上级行要求与我行实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点；当科室之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点，当行领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。

“三个适度”是冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人

以温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次。如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对综合办公室工作的重视和支持，使办公室工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。让办公室成为支行领导的喉舌，沟通员工与行长之间关系的桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连结银企合作的纽带。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家。

银行大堂经理竞聘报告篇二

各位领导、各位同事：

大家好！

首先作一个自我介绍，本人朱，现年x岁，在工行营业部工作，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、认认真真一直在一线工作的员工。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。首先感谢行党委、行长室为我提供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。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。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。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。

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。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。

1、具有一定的公关能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能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任xxx□xx市xxx中心主任xxx□xx局xx分局局长xxx等等，和我都是很铁的。还有我的xx在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家xx叶片厂副厂长朱xx是我家的老本家，关系相当不错。我xx的舅舅xxx现任xx县x长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。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。

2、有着较强工作责任心和进取心。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，但我相信自己的能力。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。

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场。我的目标是：一年中个人类贷款xxx万。

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沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，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，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。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、积极与房改办沟通。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。

3、积极主动营销、挖掘客户源。一是主动积极寻找信誉好，实力雄厚的开发商作为按揭合作伙伴，通过优质服务，抢占个人住房贷款市场，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□xx市人民政府为创建文明城市，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xxx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。

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贷款的宣传力度，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能力人员情况，主动出击。扩大信用贷款市场。

(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。

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责任感和使命感的驱使。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！

银行大堂经理竞聘报告篇三

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□20xx年毕业于吉林省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作□20xx年通过招聘进入延边移动公司任客户经理。于今年11月份重新回到交行在春晖支行担任临柜柜员。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。

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，这就需要有专业人士来

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。

四、如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，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。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。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沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。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、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。

20xx年1月8日

银行大堂经理竞聘报告篇四

尊敬的领导、评委、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、银行信贷部经理竞聘报告环境，使大家能有机会走上这个演讲台，各显其能。

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。

第二，大胆创新，探索新的竞争形式下的新的工作模式念。

第三，建立完善的竞争机制。

第四，挖掘新的客户资源，寻找新的增长点。

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银行部门经理竞聘的突出问题，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。

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。

第四，注重源头分流，加大电子银行宣传推广力度。

第五，协助领导进行业务流程梳理和柜面分工整合。

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。

只有创造，才是真正的享受，只有拼搏，才是充实的生活。如果这次银行财务经理竞聘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！

银行大堂经理竞聘报告篇五

尊敬的各位领导，各位评为：

大家好！

我是来自奉化支行营业部的竺武丹。今天，我怀着满腔的热情和强烈的主人翁意识来参加这次客户经理的竞聘。首先感谢行党委、行长室给我这次登台演讲的机会，感谢大家能够抽出宝贵的时间来为我讲评，谢谢大家！

下面，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我对银行信贷工作非常感兴趣，因为我是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心能够在银行信贷岗位上充分展现我的个人优势，并且为我行创造更多的价值。接下来，我就自己所具备的竞争条件和优势做简要的介绍：

第一，具有一定的公关能力和良好的社会关系。

本人性格谦和，具有较强的独立处事的能力。大学期间担任过班长、党支部书记等学生干部工作，培养了我较强的组织能力和交际能力。我是本地人，有很多的同学和朋友，所以客户资源还是比较丰富的。有在一线网点工作过的经历，接触过不同层面的客户，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，采用有针对性的营销策略。

第二，年轻好学，具有较强的学习适应能力。

我年轻，有活力，并且勤学好问，悟性较强。在实际工作中，

勤于思考，善于钻研，十分注重在实践中不断丰富和扩充自己的知识体系，使自己很快地适应了不同的工作岗位的需要。长期的学习积累，使我拓宽了思路、开阔了眼界，具备了客户经理工作所必需的丰富的理论知识和熟练的业务技能。

第三，具有严谨细密扎实高效的工作作风。

工作一年来，我养成了良好的工作态度，培养了我严谨细密的工作作风，这些为我做好下一步工作提供了可靠的保障。

客户经理是一份富于挑战性的职业，爱挑战的我，喜欢去面对未知领域。我决定以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢的去迎接未来营销活动中的每一次挑战。农行的生存与未来的发展，更需要我们每一位热血青年的拼搏精神，如果这次能够竞聘成功，我将从以下几方面开展工作：

第一，加强学习，提高信贷资产质量。

积极学习金融政策和法律法规，加强信贷知识的学习，加强信贷文件以及相关信贷制度的学习，并建立一定的激励机制，制定有效的考核手段。同时，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打下坚实的基础。并把这些知识应用到工作当中，为全面做好信贷工作，提升信贷资产质量奠定良好的基础。

第二，做好市场分析，灵活调整营销策略。

加大对市场的调查分析，加强对客户的研，请注明究，建立客户资料档案，根据客户的实际状况，客观、公正地评价客户等级，不断调整服务措施，不断提高服务质量。通过各种渠道搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息，收集、掌握同行业对客户的竞争动态，及时反馈客户对营业部服务的意见和建议，并根据实际情况，灵活地调整经营策略，稳定市场，提升业务。

第三，积极拓展客户，做好服务工作。

运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易；挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，做好咨询服务和理财服务，密切与客户的关系，树立服务意识，从服务上下功夫，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。把营业部产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来，创造性的开展工作。

第四，加强监督，防范风险。

完善监督职能，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，加强审查及风险监管岗的沟通，完善风险防范机制。并建立风险预警机制、完善信贷例会制度，对重点部门进行经常性的调研。加大信贷投放的同时加强清收工作，力争做到有最大限度的收回不良贷款，切实做好风险防范工作。

总之，如果竞聘成功，我将严格履行自己的诺言，以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我需在今后的工作中不断寻找不足之处，时刻检讨自己。

同时希望领导和同事在今后工作中对我多加指导，谢谢！

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

银行大堂经理竞聘报告篇六

尊敬的各位领导、评委、同事：

大家早上好！

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**分理处大堂客户经理。我叫***，现年**岁，学历函授本科，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**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！

银行大堂经理竞聘报告篇七

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事们：

大家好！

首先感谢大家为我提供了这次展示自我、挑战自我的机会。新中国第一个世界冠军容国团曾感慨地说：“人生能有几次搏！”诚然，不是每一道江流都能入海，不是每一粒种子都能成树，只有拥有足够的勇气与斗志，不断拼搏，人生才能取得成功。今天，我来参加一级支行大堂经理的竞聘，正是怀着鹰击长空的拼搏之心，希望把生命中最年富力强的时光奉献给我深爱的工行！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“——”和“xx——”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，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、各位评委，人常说行动大于心动，说的再好不付诸实施也是海市蜃楼，只有实实在在的行动最能见证

一个人的能力。在这里，我不仅要去做言语的巨人，我更要做行动的巨人，全力实现自己的诺言。然而，即使今天我只是个失败者，我也不会悲观失望，而是会把这次竞聘视为我迈向未来成功之路的一个新起点，一个里程碑。请大家相信我，支持我！

谢谢大家！

银行大堂经理竞聘报告篇八

尊敬的各位领导、各位同事：

今天，当我再一次站在这儿，就我行综合管理部经理这一职位接受各位领导和各位同事的考验时，心情是激动而又颇不平静的。激动是因为行领导为我们提供了这样一个通过竞争展示自我的机会；不平静是因为对于今天的竞争，尽管自己很有信心，但仍然感到一种压力，我想，我的压力应该来自咱们行人才辈出，一代更比一代强的缘故。

我认为，我的这种压力是应该的，这说明我们的事业在不断前进，这也应该是我们每一个银行为之骄傲和自豪的根本。我期待和祝愿我们银行是长江之浪，一浪高过一浪，英才云集，事业蒸蒸日上。

我于进入银行，从事银行工作6年多时间，在营业部、客户经理部、综合管理部等多个岗位工作过，积累了较为丰富的银行工作经验。其中，在现任综合管理部经理之职上从事2年多时间。

今天，我要竞争的职务依然是综合管理部经理。就参加这一职务的竞争，我觉得我有以下几方面的优势：

第一，我有胜任综合管理部经理的个人优势。熟悉我的领导和同事们应该知道，我做事认真，责任心非常强，这是我最

大的特点也是我的优势，而综合管理部的工作就需要细致、认真。另外，无论是内部上下沟通还是与外界协调联系，我都能够应对自如。这一方面与我善于团结同志、与人和睦相处、真诚待人，敢于从严律己分不开，另一方面，这其实也是我个人的性格所决定的。我始终提醒和告诫自己：无论何时何地，认真做人，扎实做事，认真对待每一天，认真对待每一件事，这才是根本。其实，这也是一种积累。只有每一件事、每一天工作的积累，才能无愧于人生。

第二，我有较为丰富的工作经验。进入银行后，我最先从事的就是营业厅的柜面业务，然后是客户经理部的信贷业务，这让我不仅熟悉营业厅的工作特点，也熟悉银行的信贷业务流程，更重要的是，锻炼了我的组织能力和协调能力。而最近这2年多时间，更是在综合管理部经理的岗位上锻炼和提高了我的综合协调与沟通能力，这对于我今后从事综合管理部经理工作是十分有利的。

第三，我有勇于进取的精神。多年来，我不断的充实自己，不断学习，积极进取，不仅提高了我的理论修养和工作能力，更重要的是，培养了我与时俱进、积极进取的精神，我坚信，这将是人生的一笔丰厚财富。

第四，我热爱银行工作。自从进入银行，无论是作为一般员工还是管理人员，无论是在客户经理部还是在综合管理部，我始终做到干一行、爱一行、专一行，尽管我的岗位发生过变化，可我热爱银行工作、立志银行事业的信念没变，我觉得，这不仅是我这些年能够不断适应新环境、做好自己本职工作的主要原因，更是我今后在综合管理部工作岗位上尽职尽责的根本。

如能再次竞聘成功，我将找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。敢于承担责任，推动工作，当好“助手”，配合领导发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办

的职能，真正让行领导放心、全体员工顺心。我将努力做到以下几点：

1. 抓好日常工作，切实提高办事效率，做好领导临时交办的工作和其他中心工作。
2. 提高综合管理部工作的水平。把握一个“细”字，综合部工作无小事，细节往往决定成败。要重点在规范化、精细化上下功夫，着力提高行政事务管理和后勤服务水平，主动为领导服务、为部门服务、为员工服务。
3. 加强公文、档案、保密、行政印章管理、安全保卫等基础工作，为支行正常运转提供有力保障。

我相信有在座各位领导和同事的配合与支持，我有信心、有能力胜任综合管理部经理的职位。

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行大堂经理竞聘报告篇九

尊敬的xx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很的高度，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！

银行大堂经理竞聘报告篇十

各位评委、各位领导、各位同事：

大家好！

我是xx行的xxx□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，20xx年进入银行工作，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。

银行大堂经理竞聘报告篇十一

尊敬的xx领导、亲爱的同事：

大家好！

人们都说，真诚的友谊来自不断的自我介绍，我xx□来自xx□我确信勤奋认真是我工作基础，严肃塌实是我工作的准则。从我自身来讲，无论是工作能力还是综合素质可能还不是最佳人选，但深深知道人往高处走，只有不断挑战自我，战胜自我才能实现自己的人生价值。再次非常感谢企业能给我们提供这样一次超越自我的机遇，今日我要向着大堂经理这一岗位冲刺、我很欣慰。

我心目中的大堂经理，我认为，她（他）应该有、也必须具备超强的六个地方：

1、个人思想强。

- 2、专业技能精。
- 3、沟通技巧活。
- 4、作风纪律严。
- 5、完成任务好。

我认为，作为一个大堂经理，她所起到的作用是巨大的、这样她（他）不仅仅是一个传达领导各项意图的桥梁，做好的领导前后手，她（他）也是一个能把下面员工的看法和意见总结并反馈的纽带，同样也是员工的知心人、她（他）还需要具备超强的观察力，能够在第一时间把握员工的心态，做好沟通工作、能完全地管理好一个区域，带领她（他）们提高各项业务知识和专业技能、能在她（他）们有任何困惑和难题时教她们如何解决、当然，对企业的各项企业文化和规章制度都能熟知并理解、要有一定的执行能力和解决问题时果断的思维方法，等等。

如果我能竞聘大堂经理上这一职，我将做好以下几点：

- 1、努力提高自身的学习能力、增强自身的技能知识和专业技能技巧，向领导和前辈们学习管理地方的经验及处理顾客投诉的能力。
- 2、在提高自身的同时也要带领其他的家人们一起进步、定时组织一些培训课程，涉及的地方可以更广一些，从产品的知识到日常的一些顾客投诉都可以教她们怎么解决，适当的时候也可以做一些激励地方的培训。
- 3、沟通很重要、及时的做好与员工的思想工作，细心观察她们的思想动态，以便能及时掌握她们的想法与意见，并做好记录，开展反馈。

4、一个企业的营业目标永远是业绩为先，服务至上、要做到好的业绩，服务水准尤为重要、现在的客人已经不单单规定吃饱就好，他们对服务的满意度有了更高的规定、怎样才能做到企业倡导的人性化服务呢？那就是一定要把顾客当家人看待、想之家人所想，急之所家急、微笑是发自内心的，只有你真正把他们当看家人了，你才能真正的做到微笑服务、这样，你的服务做到位了，产品也能达到顾客的规定，业绩自然也会提升、怎样跟顾客做家人，怎样做好顾客的家人，这也是我需要跟她们一同学习的地方。

5、完成上级领导部署下来的各项其他事务。

只有企业这个大家庭成长了，我们才会有更好的提升自我的平台、现在有一个这么宽广的给我们施展梦想的舞台，我就要向着这个舞台最耀眼的地方冲刺！相信我总会成功的！

今天，我是本着锻炼、学习、提高的目的来参加竞聘。如果我竞聘成功，我会努力；如果我竞聘不成，我会更努力。我将以这次竞聘为新的起点：对待人生，会多一份梦想；对待工作，会多一份努力；对待领导，会多一份尊敬；对待同事，会多一份微笑；对待生活，会多一份热爱；我相信，机会只会垂青那些有准备的人。

谢谢！

银行大堂经理竞聘报告篇十二

尊敬的领导、评委、在座的各位同事：

大家好！

非常感谢行领导给我们一个公开公平竞聘岗位的机会。今天，我竞聘的岗位是分理处大堂经理。我叫一一，现年48岁，学历函授专科，1980年入行，一直在榆树台分理处从事记账员、

综合员、主管会计等。多年来，我一直坚守在营业岗位第一线，扎扎实实工作，爱岗敬业，勤勤恳恳，为农行的业务经营做出了积极的贡献。

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。工作三十二年年中，本人从事记账员 年，综合员 年，主管会计 年，多年的岗位磨练，练就了我娴熟的业务能，无论是传统业务，还是新业务，我能够做到懂原理，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。由于我在基层一线岗位工作多年，近距离接触广大客户，对客户非常了解，也养成了严谨、求实的工作作风，能够为客户提供周到热情服务。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸走上分理处大堂经理这个工作岗位，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，可上前营销我行产品。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，为梨树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！

银行大堂经理竞聘演讲稿 篇2

银行大堂经理竞聘报告篇十三

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。我叫陆泰百，2003年毕业于xxxx大学金融学专业，目前在xx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□xx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。

一、我的竞聘优势和劣势。

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。

二、目标和任务。

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xx分理处打造成区域内市场首选银行。

三、具体措施。

首先是要继续依靠团队的力量，发挥集团作战的效果。

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。

三是做好市场调查研究工作。

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，率先在琅东xx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。

四是立足岗位，积极营销。

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。

五是加强客户关系的维护。

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！

银行大堂经理竞聘报告篇十四

尊敬的xx领导、亲爱的同事：

大家好！

原来，我们如果从外面请来的医生不能保证服务质量，对于药物的使用，万一有任何差错，就会给客人的身体健康带来危害，那时我们酒店承担的后果就严重了。是啊，我怎么就没想到呢。单从一点出发，也许换回的便是客人的投诉。在经历过一件件这样的事情后，我处理问题更谨慎，想得更周到了。

记得有一次，一位客人来到总台，在办理入住手续时向服务员提出房价六折的要求。这位客人声称自己也曾多次住店，服务员马上在电脑上查找核对，结果没有发现这位先生名字，当服务员把调查结果告诉客人时，这位先生顿时恼怒起来，此时正值总台入住登记高峰期，由于他的恼怒、叫喊，引来了许多不明事由客人的好奇目光。见此情形，我马上走上前去，向客人礼貌介绍了自己后，请客人到大堂吧小坐，先听取客人意见，然后向客人做了细致耐心地疏导工作，并坚持酒店规定八折优惠的条件，但对这位客人也要享受优惠的心情，表示理解和同情，在酒店内部规定的允许范围内。

对这位客人给予适当地照顾和帮助，打了七折，客人此时也表示能够理解、支持酒店的规章制度，我代表酒店对客人表示了诚挚的谢意。看到客人满意的办理完入住手续步入我们的客房后，心里真有一种说不出的喜悦，看来只有提高我们的服务技能，才能让我们的客人高兴而来，满意而离。而我们酒店开展的每周培训计划，也促进了员工在对客服务中的规范化和主动性，真正让客人感受到了“家”的感觉。

千秋伟业千秋景，万里江山万里美，我相信我们没有成功与失败，只有进步与退步，我更相信，酒店一定会在我们大家

的共同努力下，节节攀升，响誉全国。

最后，我再次感谢酒店对我们的培养，衷心祝福你一路好。