# 银行高级个人产品经理竞聘报告[范文大全]

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-09-01

*第一篇：银行高级个人产品经理竞聘报告银行高级个人产品经理竞聘报告尊敬的各位领导、评委、各位同事：下午好!今年年初时有一位年老的企业家问我，说你知道哪三种职业是被人们感谢到尊重的吗？我没有回答，我想听听这位睿智的老人的答案。他深吸一口气，缓...*

**第一篇：银行高级个人产品经理竞聘报告**

银行高级个人产品经理竞聘报告

尊敬的各位领导、评委、各位同事：

下午好!

今年年初时有一位年老的企业家问我，说你知道哪三种职业是被人们感谢到尊重的吗？我没有回答，我想听听这位睿智的老人的答案。他深吸一口气，缓缓的说到，医生：授人于健康；教师，授人于只是；第三个是年轻的我没有想到的，就是在做的各位，金融从业人员，授人于财富。而健康，知识和财富都是我们生存必备的，所以他的观点让我毫不犹豫的选择了个人金融部产品经理的职位，我们工作不仅仅是为了自己的工资，还有就是赢得别人的尊重，社会的认可，这样我们才有存在的价值。而产品经理所组织销售的产品就是授人于财富的表现，为我的想法铸造了桥梁。

请允许我先做一下自我介绍，我是＃＃，中共党员，毕业于徐州师范大学金融专业，＃＃年7月参加工作。先后在营业部和阜城分理处实习和做前台对私柜员工作，目前刚刚开始接触对公柜员工作。无论从事哪个岗位，我都要求自己勤勤恳恳，学好岗位理论知识和业务技能，在学习中充实自己，慢慢去适应岗位，提高工作效率。

虽然在农行的工作时间不长，但是农行员工都是需要通过业绩来证明自己的能力的，我也不例外，在四月份个人金融部举办的晨会比赛中，我获得了晨会主持人第一名的成绩，在二季度的产品营销中，我销售了理财产品554万，其中对接九月末的理财产品410万，而每一次营销产品成功所带给我的快乐，是无法用语言表达的，我喜欢产品的营销。

喜欢就是爱，古人云：哀莫大于心死，而我认为爱莫大于心动。

假设我能成功竞聘上让我心动的个人金融部产品经理的话，我该怎样开展我的工作的呢？我想我还是应该用英文单词LOVE爱来开展我的工作，怎么解释呢？四个字母，L代表learn学习，O代表organize组织，V代表visitor客户，E代表effective绩效考核，下面我一一来解释这四个字母所代表的含义。

首先是L，learn学习，如果换成了新的岗位，就要尽快学习，实现岗位的转换，我作为刚进入这个部门工作的新成员，更是要加强学习，不仅要学习各种产品知识，还要想老员工学习，他们更熟悉个人金融部的工作流程和运作方式。不仅要学习行里面的工作安排，按照全行的思路，创新性的安排工作，还要学习同行、同业的工作经验，拟定符合实际的工作思路。不仅要学习市场经理理论，熟悉市场运行规律，还有学习组织公关技巧，提高自己的公关能力。

然后是O，organize组织，中国农业银行规定的产品经理的职责中就有负责制定产品的营销策略和组织推广。而一项产品任务的下发，产品经理不仅仅要把任务分配好，更重要的是在分配后要积极主动的去组织推动产品的营销。组织、宣传、推广是产品经理必须要做的事情。就如正如王行讲话时说的，电子银行类产品可以帮我们很好的锁定客户，那么比如网银和手机银行，我们个人金融部可以组织现场免费销售和指导客户使用的活动，使电子产品销售和使用率都提高，以此来锁定客户。

接着是V，visitor客户，客户的需求就是我们的市场。研究客户的需求就是研究我们的利润来源。对于贵宾客户，个人金融部正在推广培训的P系统和C系统，就是很好的了解客户信息，加强与客户交流，及时为客户推荐产品的好平台。对于人员集中度高的校园，医院，和车站我们也可以安排离行式自助区，增加中间业务收入，减轻柜面压力。在研究客户需求时要以市场为向导，切实做到

“以客户为中心”的理念，创新性的去解决问题。

最后是E，effective绩效考核，利益驱动型管理学认为，利益驱动是个人和组织追求目标的动力之一，而个人金融部的绩效考核是员工激励机制中必不可少的部分，也是员工实现自我价值的经济体现。

所以，我们的考核一定要公平，公正，公开，更重要的是要具备一定的推动力，使员工形成你追我赶的营销氛围。

尊敬的各位领导、评委，我深知竞聘是双向选择。如果我刚刚的坦诚和思路能够得到您的认可，我将会在以后的工作中以业绩来回报您的信任和厚爱。当然，竞争是残酷的，成功的结果固然令人心醉，但追求成功的过程同样精彩无限!

我的演讲完毕，谢谢大家！

**第二篇：银行网点经理竞聘报告**

竞聘报告

我的脚下是一个幸运的舞台，但我深知：机遇、挑战、责任并存。对此，我的态度是：抓住机遇、迎接挑战、肩负责任。所以我要感谢支行给我提供了这样一个展示自我的舞台。我今年xx岁，学历，现任岗位，此次我竟聘的岗位是：XX支行网点副经理。如果竟聘成功，我将在支行的领导下，满怀激情地投入到工作中，以骄人的工作成绩回报支行领导对我的培养与信任，如果失败也决不灰心，我会一如既往地做好现职工作。

一、个人简历：

学习经历（主要是大学），工作经历。

二、竞聘的优势

基于自己X年参加工作以来，在最基层磨励了数年，我认为自己具有三大优势：

⒈具有一定的政策理论水平。

我是在领导和同志们的帮助下成长起来的，特别注重政策理论的学习。严以律己，宽以待人，在行外，做到以真情打动客户，换来无价的友情；在行内不搞小团体，平等待人，团结同志，在集体中能够形成团结向上的氛围，具有一定的亲和力和组织能力。⒉具有必备的业务水平。

大学会计专业的系统学习和多年的工作经验，为我从事个人金融工作打下了坚实的理论基础和较好的业务素质，并且刻苦钻研业务，取得了多个上岗证书，在业务胜任网点副经理应具备的素质。

⒊营销、管理各项金融产品的经验。

从业几年的经历使我积累了丰富的经验，特别是近两年的工作经历，进一步强化了现代商业银行经营意识、充实了相关专业知识。所以我有信心、有能力为我行今后进一步拓展个人业务领域，增加各项业务收益尽自己的力量。

三、竞聘后的打算

竞聘成功后我要着重配合网点经理作好以下几项工作：

⒈做好各项营销、管理工作，努力调动职工积极性，配合座谈会或走访调研的形式，了解员工的思想动态，以便统一认识，依靠集体的力量，有效提高网点各项业务全面发展。

⒉实施“差别化服务”举措，重点抓住优质客户。为了适应金融业务多元化和多功能化的要求，充分利用我行综资源共享的优势，从网点入手，注意归集、整理，维护好客户。积极挖掘优质客户源，提高优质客户占比。对客户进行差别化管理，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为我行带来更多利润的客户身上，挖掘潜在优质客户，建立完善的客户档案，加强与客户的沟通与联系。为客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等服务，增强对客户的吸引力，从而提高优质客户占比。⒊充分利用电子银行营销功能。转变过去“网点战术”、“人海战术”的旧观念。努力营销网上银行、电话银行等电子银行业务，并利用各种手段在宣传、推广和引导使用上下功夫，以有效分流柜台压力，降低网点的运营成本。

4强化内部管理，做好经营风险和经济案件防范工作。要坚持发展动态的观点，对安全防范工作，常抓不懈，用发展的眼光审视自己的防范能力，增强主动防范意识，使犯罪分子无可乘之机；加强检查辅导工作，加大检查频率，使各项规章制度真正落实到实处。5加强队伍建设，强化素质培训

目前我行个人金融业务柜面人员素质参差不齐，缺乏必要的营销技巧和综合业务能力，加上柜员对日常业务几乎处在疲于应付状态，对市场营销做得不够，不能更好的促进各项业务的营销和发展。因此，要加强对员工职业道德、爱岗敬业、遵纪守法、廉洁自律等方面思想教育工作，增强员工的紧迫感、危机感、责任感。

尊敬的支行领导，我深知竞聘是双向选择。今后我无论在哪个岗位上，为人忠厚诚实是我做人的基础，勤恳踏实的工作是我人生的准则，拼搏进去的精神是我前进的动力。在更高层次的舞台上，为X行的事业发展贡献自己的力量是我参加此次竞聘的目的。路还很长，还很艰难，但我相信，在大家的共同努力下，在领导和同志们的帮助下，我们的工作能上一个新的台阶。

**第三篇：银行大堂经理竞聘报告**

文章标题：银行大堂经理竞聘报告

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\*\*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》来源于feisuxs，欢迎阅读银行大堂经理竞聘报告。

**第四篇：银行大堂经理竞聘报告**

尊敬的领导、各位同事:

感谢大家给我这次竞聘的机会，我竞聘的岗位是支行大堂经理，我叫李继红，今年41岁，毕业于廊坊财贸学校财会专业，中专学历，在农行工作18年，随着我行改革的深入，对每位员工提出了更高的要求。大堂经理是一份富有挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知的领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢去面对未来营销中的毎一次挑战。我竞聘大堂经理有三大优势：

1、政治思想过硬。本人能够正确理解、贯彻国家的各项方针政策和法律、法规，具有良好的职业操守，诚实守信，爱岗敬业，廉洁自律，工作责任心强，能够自觉遵守各项规章、组织纪律，能够经受组织和群众的监督，拥有雄厚的群众基础。

2、具备综合的业务素质。自1994年参加工作以来，我先后从事过储蓄、对公，票据交换和联行等岗位工作：18年来我一直在基层工作，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。通过在与对公单位的业务合作中，积累了一定的公关能力和营销经验，有较强的观察分析能力，能了解客户需求，贴近客户心理;工作之余严格要求自己,不断加强自身业务学习,相继取得了中级经济师资格证，反假币证书，代理理财从业资格证书等，目前正在学习代理保险等新兴业务，提高自身各项综合能力。因为只有不断加强学习，才能紧跟业务发展的步伐，才能为客户提供更多、更好、全方位、个性化的金融服务。

3、具备人脉优势。本人作为本地人，多年来工作中和生活中积累了丰富的人脉，这为营销我行的各项金融产品提供了便利

如果我有幸/竞聘上大堂经理岗位，我将脚踏实地做人，兢兢

业业做事，紧紧围绕支行各项中心工作，当好主任的得力助手，争取优质客户资源，和同事们一起，按照支行的要求，将网点的各项存款、中间业务发展上一个新的台阶，力争百尺竿头更进一步。

具体措施如下：

一、首先要依靠团队的力量，发挥集体作战的效果。大堂经理的工作必须立足于网点的发展，没有领导和同事的支持，是无法开展工作的。只有紧紧依靠整个团队的力量，发挥集体作战的作用，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。这就要多倾听同事们的意见，并对团队进行不间断的培训，帮其增加一些实用的业务技能，打造其优良的业务素质，要让团队敢于积极尝试，在实践中练兵，只有实践才能造就出真正的战士；其次要树立“客户至上的服务理念，服务好客户”，并且也要时时刻刻保护好自己的团队,帮团队避免不必要的投诉。

二、立足岗位，积极营销。

大堂经理的职责归根结底就是服务客户，促进营销。为此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。积极营销我行各项金融产品，通过自己的成功营销，带动整个网点的营销意识和氛围，争取将本网点打造成为全辖区的精品网点。

三、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。用我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。不管这次竞聘成功与否，我将一如既往,始终坚持”老老实实做人,踏踏实实做事”的原则,为我行的发展贡献自己的一份光和热。谢谢！

**第五篇：银行网点经理竞聘报告**

尊敬的各位领导： 大家好：

我叫--，现任--，首先非常感谢行领导为我们创造这次公平竞争的机会，说到此我要向行党委及个金部领导表达我真诚的谢意，因为是你们无私的支持和帮助让我拥有了以上的荣誉。也正是这点点滴滴的积累，才让我今天能够充满自信的参加这次竞聘。

我竞聘的有利条件：

1、扎实的业务基础与丰富的网点管理经验。

入行十余年，我始终工作在个人条线上，从前台的业务经办到后台的综合管理我都深谙事熟，在担任经理一职时，对网点的工作环境，经营思路，人员状况等万物具细的工作我都了如指掌。在思想上，更加严格的要求自己，积极向党组织靠拢，增强自己的责任感，能够踏实敬业，肯于奉献，实大体，顾大局；在业务上不断学习，求真务实。在知识上，我不断提高自己，利用班后时间学习，考取理财规划师？？的资格证书。

2、强烈的责任感及较强的组织能力。

我始终认为：干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。十余年来，无论在哪个，无论在干什么工作，我都把事业放在心上，责任担在肩上，尽心尽责，用心工作。多年来组织的培养，领导和同志们的支持和帮助，造就了我

敢于坚持原则，主持公道，照章办事，作风正派，求真务实，胸怀坦荡，谦让容人，善于团结，并善于听取群众意见，尤其是在关键时刻，自身更具有迎难而上，勇挑重担，敢担责任和风险的气魄。

从参加工作至今，我从不计较八小时之外与八小时之内，吃苦耐劳，兢兢业业，踏踏实实的工作精神一直是我信奉的工作原则。在担任期间，我能带领团队克服困难超额完成支行下达的任务,各项指标均名列前茅。

3、丰富的营销经验及先进的管理水平

我对营销有着自己独到的见解，并在营销方面也取得了很大的成绩。在我的带动下，中间业务所入也取得了较满意的成绩，绩效收入也在所有网点中名列前茅。不过对于这些，我没有满足，我相信在未来，我会将我带领的网点打造成更为卓越的品牌！

如果竞聘成功，我将出色的履行目标责任，并通过以下卓有成效的工作，实现网点质的飞跃。

我的工作目标是：以自己的实际行动带动全体员工共同进步，按要求做到对同事多尊重，少指责，多鼓励，少批评，建立一支和谐，卓越的优秀团队。在工作中，认真学习总、省行文件精神，抓全面，统全局，把握方向，带领员工努力完成支行工作目标，从而实现存款，产品同幅增长，达到促

进各项业务快速发展的局面，做到管理规范化，服务优质化，营销有效化。具体做法如下：

一、加强员工队伍建设，进步员工素质和网点服务质量

加强员工队伍建设，充沛施展员工的工作积极性，是网点负责人的首要工作之一。我觉得：作为网点负责人，除了要发展业务，还该当带好队伍，对员工负责，为员工供给良好的发展空间。首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞美，在网点营造一种轻松、和谐的工作气氛。其次，要多组织员工进行各种培训，形成良好的学习惯氛，提高员工综合素质。我不但要做网点的领导者，更要做员工的知心朋友。让网点健康发展，在愉快的氛围中，做到优质文明服务！

二、加强制度建设与风险防范管理

制度建设是任何一个机构，一个部门不可缺少的，在今后工作中，我要从细节之处抓管理，抓规范，实现管理精细化，职责明晰化，制度刚性化。通过精细化管理建立“操作有规范，控制有标准，过程有监控，事后有考核，违规有惩罚”的工作程序，从而有效防范业务风险。

三、争创卓越品牌网点。

经历了十年的风风雨雨，我深知一个优秀的网点经理不仅仅是完成上级下达的各项任务指标，更重要的是让网点成

为支行价值的最大化，成为支行宣传文明服务的窗口，传播企业文化，成为转型网点中的领军人物，从而创立起一个特色的品牌网点。

网点经理岗位是网点转型中的灵魂人物，我坚信,我能胜任这个职务。给我一次机会我将还您十分精彩，这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。

谢谢大家！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找