

最新理财演讲稿开场白(模板7篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

理财演讲稿开场白篇一

大家上午好！

首先感谢领导给我提供了这次竞争上岗展示自我才华的舞台。我是来自**支行**，非常荣幸能够参加理财经理的竞聘，请允许我向大家介绍一下我的情况。

我今年28岁□20xx年毕业于xx省经济管理学院会计专业，毕业后交行工作在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至xx区移动公司担任客户经理。3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。工作经历了我的工作经验也了各个的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍：

一、我对银行理财工作非常感兴趣，工作勤勉和善于学习的人，我有在银行理财岗位能够地我的价值，并且为我行更多的价值。06年底开始的股市牛市，客户对个人理财开始有的需求，又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要专业人士来的，来客户和银行的双赢。在为客户办理理财的，交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、有在一线网点工作的经历，接触的客户较多，能够客户的需求，不同类型的客户，而采用有性的营销策略。客户需要，就要给他。让客户把当作人来看待。

1、岗位转换。是理财知识的学习。这是关键，够熟悉个人理财知识和的理财产品，得客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。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，的目的是要将的产品销售出去，为我行效益。每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和的沟通与交流，洞察客户的想法，为其满意的服务。对学习和对市场行情的把握，为客户建议。营销，既当前，更着眼于未来。善待客户，善待；客户价值，自我价值。

2、学习，提高个人知识，并客户经理发展的方向，投资规划、保险、理财等多知识，考到个人理财专业认证。

3、银行理财主要以单一产品销售为主，场上卖得火，就一拥而上都卖，而了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在的基金销售中，行就情况。情况，我将着重于组财产品和手段，由对客户的开始，然后每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，让其更大的收益，从而客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

4、客户和银行之间的桥梁作用，将客户的要求及服务中反映的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务和功能的。

以上是我对个人理财经理岗位的认识，希望能够大家的认同，希望能够给我机会让我来展示，为我行更大的效益。

古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。“以为争位，以位促为”是我的努力方向。我坚信：有志者，事竟成！我会把我的爱热心、耐心、细心和责任心投入到我所钟爱的事业当中去。

谢谢大家，我的演讲完毕！

理财演讲稿开场白篇二

大家好！

我是来自xx支行xx非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘。

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20xx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，我能出色的做好这项工作。

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

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。

理财演讲稿开场白篇三

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，促进我行的向前发展，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不断增强自己的才干，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部经理。

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，不断提高自身的道德修养，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，在如何提高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应各种岗位的工作，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，我要不断地努力学习工作，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：工作能力强。

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，本人不仅认真学习卡业务，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20xx年不良透支占比率是如皋信卡历史上最低的比率。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。

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，是稳定和维护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”这一宗旨，充分利用和发挥自身的社会经验和公关能力，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。因此，在保持现有业务的基础上，必须向客户提供源源不断的金融新产品。要充分运用工行自身具有明显优势的个人网上银行，理财金账户，汇市通等业务进行联合营销，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，客户经理的职责不仅仅是开展业务，追求利润最大化，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。因此，客户经理必须在做好业务工作的同时，提高自身的综合素质，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，我认为以我的能力一定可以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，我一定会不断提高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！

银行竞聘理财经理演讲稿 篇8

理财演讲稿开场白篇四

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这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着4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客户经理的竞聘，自信有能力挑起这份重担。

下面，我先简单的介绍一下自己

我叫，出生，团员，现任广州市中国建设银行黄埔支行属下网点支行现金柜员。我于**年从广州市黄埔成人中等专业学校毕业，**年进入港湾支行，**年进入支行工作。

第一、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，语言表达能力较强。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，对潜在客户我也能主动的上前沟通，及时了解客户的需求，并尽力满足客户的需求。因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为客户经理，我可能算是一块可造之才。

第二、我年轻好学，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。自己虽然学历不高，但由于长期的学习积累，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。我相信，拥有强烈的事业心、责任感和旺盛的精力，我一定能够全身心地投入到今后的工作中。

第三、我具有严谨细密扎实高效的工作作风。工作四年来，

使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。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给评委。那就是我年轻，处理矛盾的经验不足。我将充分依靠行里老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。请领导和同事们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

一是真诚讲团结。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把客户部的员工队伍带好，团结他们一道工作。

二是抓营销，促进业务快速增长。我的初步设想是做好“五个一”。这五个一是，打牢一个基础，即业务基础；坚持一个中心，即以优质客户为中心；做好一篇文章就是做好优质客户营销这篇文章；筑好一堵墙就是筑好高端客户业务风险防火墙；达到一个目的就是要达到建设银行与客户的双赢。

三是做好服务营销工作。在与高端客户的交道的过程中，服务营销已越来越显得重要了，怎么做好服务营销工作至关重要。为此，我将根据目前我行的情况，树立全新的服务理念。我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品。一切服务先于需求而动，以优质的服务赢得客户，加强服务营销工作的重视程度，把服务营销提到一个重要议程。另外，我还将加大挖掘潜在客户的力度，培养自己和员工发掘潜在客户的敏锐性，为做好服务营销工作提高保障。

记得香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，而是喜欢“小材大用”。因为“大材小用”纯属浪费，“量才适用”容易让人自满、使人

懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。如果各位领导、各位评委、各位同仁给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好客户经理的工作！请领导信任我，考验我。谢谢大家！

理财演讲稿开场白篇五

一名企业中层干部在作竞聘副厂长的演讲时，这样开头：

大家对我十分熟悉，因为你们都是我的老领导、老同事。在过去5年的三作和生活中，你们给了我亲切的关怀和大力的支持。张书记一向关心我政治上的进步，还亲自做我的入党介绍人；王厂长、李主任等，曾手把手教我业务技能……各位的恩情，我必须铭记在心，永世不忘。这天借此机会，我对你们的关心和支持表示衷心的感谢，并致以崇高的敬意。

（鞠躬）

分析：对以前帮忙、关心过自己的老领导、老同事表达感恩之情，是很有必要的，但是，务必看清楚场合再开口。站在竞聘演讲台上说这番话，怎样听都像是在“套近乎”，老领导会感觉这个人“现用现交，不可靠”，老同事会感觉这个人“不失时机地讨好领导，不怎样样”即便是真情，也变成了假意，得不偿失，弄巧成拙。

竞聘演讲稿精彩句子（十二）：

大家好！

（演讲提示：演讲中身体要略向前倾，表现出与观众交流与亲近的姿态）

这天，我能够站在那里，参加竞聘**银行副职岗位，深感荣幸和激动。首先感谢领导给我一个展示自己的机会，感谢同

事们对我的支持和帮忙！作为一名对银行事业充满热爱、无比忠诚的人，我就应站出来，理解组织的挑选。

竞聘演讲稿精彩句子（十三）：

尊敬的各位评委、各位领导：

你们好！

改革是一个不算新鲜的话题，竞争也已经渗透到社会生活的方方面面，它无时不再昭示着人们这样一个真理：唯改革才有出路，唯竞争才有期望。

感谢改革，也感谢竞争，使我能有机会站在演讲席上。更感谢在场的各位给了我参与这次竞职演说的勇气和力量。

所以，我首先要在此向各位真诚地道一声：谢谢！

竞聘演讲稿精彩句子（十四）：

各位领导：

竞聘演讲稿精彩句子（十五）：

尊敬的各位领导、各位老师，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮忙我，从而喜欢我、支持我。这天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮忙和信任。

首先，感谢公司带给了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功

与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

理财演讲稿开场白篇六

你们好！今天能站在这里参加这次的竞聘演讲，我非常高兴，也非常激动。感谢各位领导给我们这次公平竞争的机会，我会好好珍惜。我叫，今年xx岁，今天我要竞聘的岗位是理财经理助理，希望能得到大家的支持。

在自身优势方面，结合理财经理这一职业特点，我简单的总结了几点。

首先，我有丰富的管理大资金的经验。当然这个大是相对的，也都是自己家亲戚的一些钱都交给我打理，从前年至今，个人感觉，管理水平差强人意，有成功也有失败，但我觉得这些都是我的财富。毕竟面对中国这样一个不成熟的资本市场，没有人有十足的把握。正如前嘉实主题基金经理王贵文所说的：我的年龄大，经历过那么长时间的熊市，就是我的优势。

其次，在前台坐柜期间，我接触过并且也办理过众多理财产品。像外汇宝，汇聚宝，黄金宝，基金，理财型保险。对业务熟练掌握的同时，我感觉在前台一年的实习经验，最大的收获是短时间内接近客户并和客户形成默契。我在xx年一季度，在全行保险业务持续低迷的时候，营销了汇丰当年第一笔也是最大一笔保险，保额20万。本着为投保人保密的原则，整个营销过程不便在这里详细说，但长期以来与客户形成的默契绝对是此次营销成功的'关键所在。今天我能站在这里满怀希望的竞聘理财经理助理这一岗位，有很大的因素是受这次成功营销的鼓舞。

这份保单正式出来以后，我就对上面的条款进行了详细的研究，其中一些内容是保险客户经理向我们介绍时所说的不是完全一致的。这也激发了我对期缴产品的兴趣。于是为自己

买了一份期缴。也对里面的一些条款进行了研究。通过对两款保险产品的研究，我对保险有了更深的了解，对以后营销有非常大的帮助。

另外，我有广大优质的客户群。建平这几年经济发展很快，有钱人多了起来，但对于理财这一方面绝对是一个空白。如果我有幸胜任，我的亲戚，同学都将是我的优质客户。

对于部门的愿景，我感觉理财中心应该是一个创造财富的地方。为行里，为客户，也为我们个人。特别是资本市场竞争激烈的今天，能够抵消通胀压力的同时，让客户的资金持久升值，是一件很快乐的事。我们和客户快乐的沟通，帮客户快乐的赚钱，就是我的原景。

对未来工作，我觉得应该以把握大客户为基础，80的财富掌握在20人手里，抓住这些人，也就抓住了大部分财富。在分理处实习期间，我体验过去营销一些大客户，做为大客户，本身都是不在乎一些小利益的得失，最有效的营销办法就是先让客户少买一点产品，过段时间体会一下收益状况，这点我觉得是营销大客户比较有效的办法。在与大客户接触方面，我感觉，最初他们总是很挑剔，稍微的一点失礼都会计较，但相处时间长的话，你会发现大客户的心态更平和，更容易接近，毕竟这些人的素质普遍都很高。另外，大客户一般都有自己事业，他们把绝大多数时间都用来打点自己的工作，放在理财上面的时间很少，很宝贵，所以我觉得和他们沟通，应该用最真诚，最简洁的话语让他们再最短的时间内让他们理解你所要表达的意思，绝对不能急躁，另外就是全方位的服务。前段时间在网上看到广东那边银行的客户经理替自己的大客户接送小孩上下学，我当时感到很惊讶，但现在我理解了，朝阳行的理财中心也会发展到这种程度，我已经做好了这方面的准备。

对于一些中小客户，我觉得最主要的是加强风险教育。这些投资者的风险意识较差，对风险的承受能力也较差，对这样

的客户应该着重推荐稳健的理财产品。

由于我还没有从事过这个岗位，所做的一些工作设想也都是根据自己对理财工作的理解总结的，我觉得最好能够安排一些去外地的参观考察，对以后的工作会更有帮助。

希望大家能给我一个机会，让我学习，让我进步，让我为大家服务，我一定会好好努力，绝不会辜负大家对我的期望。我的演讲完毕，谢谢大家！

理财演讲稿开场白篇七

大家好！我叫，1961年出生，大专学历，经济师。现任计划财务部经理。

随着我国加入wto[]我们国有银行股份制的改革正在紧锣密鼓地进行。也正是迎着这股强劲的改革之风，我们迎来了与支行的合并。年年岁岁花相似，岁岁年年人不同，今天面对新朋老友，我非常激动。我确信，此次合并是提高我们核心竞争力的必由之路。

的黎巴嫩诗人纪伯伦曾说过：“让你的理想高于才干，你的今天才有可能超过昨天，你的明天才有可能超越今天。”今天，正是为了实现心中的理想，更为了自己至爱的财务工作，我才坚定地走上竞聘的讲台，参加计划财务部经理的原岗竞聘。在这里我毫无保留地向大家敞开心扉，希望用我的才干赢得这个职位，用我的真诚赢得大家的喝彩！

为了便于大家对我有一个全面的了解，我先简单介绍一下自己的经历：我1982年毕业于长春市卫校，1987年改行到农行，先后做过出纳员、农贷会计，1993年从基层调到县级支行做出纳员，会计辅导员，1998年任会计科副科长主持工作[]20xx年至今做计划财务部经理。

虽然我是“半路出家”，但凭借着我对银行工作的热爱和永不服输的精神，我勤奋学习，刻苦钻研，很快熟悉了业务，做农贷会计期间由于以科学的方法对贷款借据管理的较好，被上级行做为试点单位进行推广；1990年我被评为市行先进工作者，1991年我是省行先进，1992年是行两个文明建设先进标兵。

下面我简单分析一下竞聘此岗位的优势所在：

第一，我熟悉业务和管理工作。我20xx年开始做计划财务部经理，屈指算来已经有六个年头了。六年的工作实践使我摸索出了一套行之有效的业务管理和团队建设的方法。我所在部门一直是行里的先进单位，所抓的会计工作是省行认定的会计基础工作二级达标升级单位。可以说我就象熟悉自己掌心的纹路一样熟悉财务部的各项工作。

第二，我对自己要求严格，勤奋刻苦，不懈追求。我深知自己不是科班出身，要尽快成为行家里手，就必须付出比常人多的多的时间和精力。为了尽快熟悉业务，我1993年开始参加吉林税务学院金融专业的函授学习，并取得了较好的成绩。同时我还不断涉猎新的金融知识和管理理念，使自己的思想紧跟时代发展的脉搏。

第三，我具有良好的意志品质。白山黑水的严寒造就了我不怕吃苦，不惧困难，敢于接受挑战，不断开拓创新的坚毅品格；同时，我为人谦和，善于表达和沟通，具有良好的人际关系基础；另外，我还具备女同志所特有的心思缜密，细致入微，能够换位思考，在工作中贯穿以人为本的管理理念。

全力以赴做好以下以下工作：

第一，加强学习，转变观念，应对挑战

我要带领大家加强学习，统一思想认识。我们要进一步树立

会

计核算永远是财务工作的重点的理念，明确加强会计核算管理，逐步提高会计基础工作水平是重中之重的理念。同时要加强业务学习，吐故纳新，不断提高财务部全体同志的业务能力。另外，还要学习加入wto后，新的金融形势为我们带来的新的理念和作法，不断创新工作方法，提高工作效率。

第二，加强管理，向管理要效益，以管理促效益

要进一步加强管理，以严格的规章制度进行管理和约束，堵塞漏洞，降低成本。只有加强管理，整合优势，减少内耗，才能使我部门的工作步入良性循环的快车道。向管理要效益是我工作的指针，通过管理产生一加一大于二的效果则是我在管理上不懈追求的目标。同时我还要结合两家银行合并的实际情况，搞好部门内部的团结，在坚持制度约束的基础上，对部门实施人性化管理，关心职工疾苦，与职工交朋友，努力把财务部建设成为有向心力和凝聚力的和谐团队和能打硬仗的坚强集体。

第三，做好财务部的日常管理工作

在财务管理上，我要严格执行财务制度，严肃财经纪律，定期为领导经营决策提供真实准确的会计信息，定期作好财务分析，为领导当好参谋，算好帐。同时，我还要做好：组织编制实现全辖财务收支和经济指标计划，负责财务管理，加强成本核算，加强资产负债管理，降低非生息资产，监督内部资金使用等常规工作。还要认真贯彻落实上级文件精神，确保及时准确地传达到位，而且要协调好部门间的工作，并出色完成行长交办的其他事项。

古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球支起”，这是对生活的自信；而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的光彩”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。

我也深深地知道：此次竞聘意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来面对。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上！

我的演讲完毕，谢谢大家！