

最新理财小达人演讲稿小学生 理财经理竞聘演讲稿(精选5篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。那么演讲稿怎么写才恰当呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

理财小达人演讲稿小学生篇一

大家好！

我是来自支行的xx，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27岁，毕业于山东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。后转至区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行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。

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。

谢谢大家！

理财小达人演讲稿小学生篇二

大家好！

我是来自xx支行的xxx，很高兴能够参加这次理财经理的竞聘，首先我想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，使得大家能够公平的站在这个演讲台上展现自己，这次竞聘对我固然重要，但最重要的是能让我通过这次竞聘认识自己、锻炼自己、提高自己，使我在竞争中得到成长，我会抓住机会，争取让我的事业更上一层楼，如果有幸今天能竞聘成功，我也定不负领导所托，争取让我在理财经理这个岗位上大放异彩。

现在请允许我向大家介绍简单的一下我的基本情况。我今年30岁，xx年毕业于xx省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作。后xx区移动公司担任客户经理，今年3月份回到xx支行担任临柜柜员。这些年的工作经历增加了我的工作经验，同时也提高了我各个方面的能力，下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的'介绍。

一、个人兴趣上。首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作认真努力且善于学习的人，我深深的热爱这份工作，也坚信我能在银行理财岗位能够更好地成就自我价值，同时我也能用我的热情和能力为我行创造更多的价值。通

过xx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，这就需要更多像我一样有着丰富经验的专业人士来对客户进行正确的指导，实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，还能为银行树立个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、职业性格上。良好的银行家庭环境以及多年的银行职业生涯培养了我作为一名银行人该有的“严谨务实、甘于奉献”的职业性格，多年来我一直想要致力于做一名优秀的银行人，并以此为目标，时刻鞭策自己，在工作中，我认真负责、任劳任怨，用最饱满的激情去投身我的工作，用最积极的态度去完成我的每一份任务，积极践行”干一行、爱一行、专一行”的工作理念，在学习中，我始终保持不进则退的清醒头脑，孜孜不倦，时刻想学习更多的业务知识去充实自己，努力提高自己的业务能力和水平，扩充自己的知识面，真正做到学以致用，在生活中，我热情开朗，真诚待人，思维敏捷，同时保持着克勤克俭的优良作风，面对组织纪律，我不忘初心，克己复礼，多年来一直严格要求自己，坚决服从领导，服从纪律，服从指挥。

三、工作经验上。我有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，多年的岗位经验让我了解客户究竟需要什么，并且我能根据客户不同的需求迅速转换我的营销策略，客户需要什么，我就给他什么。

如果这次能够竞聘成功，我将会做好以下几个方面的工作：

1、加强学习。首先是加强理财知识的学习。正所谓学无止境，我不会停止我学习的脚步，我会努力将我所知识与我的工作进行一个很好的融合，在客户面前展现我的专业，去让客户信服，让客户对我行产生信赖。

其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是为客户做理财服务，我们最终是为了将我们的产品销售给客户，为我行

创造效益。我们每天会遇到很多不同的客户，我们要学会如何跟他们进行广泛的沟通与交流，知客户之所需，解客户之所难，以客户为中心，全心全意为客户服务。精准把握市场行情，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、我会认真履行理财经理职责。积极拓展营销，发展客户。努力学习，与时俱进，不仅要取得作为理财经理应取得的证书，更应该把握好市场行情，熟悉我行产品资源，了解客户现时需求，掌握市场动向，熟悉掌握我行各项产品的组合以及关联使用技巧，进行服务与产品组合设计，将最好的产品给最合适的人。

3、帮客户规避风险。现在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。因此，我将着眼于市场行情，从客户长远的需求和我行未来发展入手，根据客户的风险承受能力为客户量身定制出恰当的理财产品和服务手段，帮助客户有效规避风险，让客户获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

我相信自己有实习、有能力做好银行理财经理这个职位，做好理财经理的相关工作，为xx银行的发展贡献出自己的一份力量！

谢谢大家！

理财小达人演讲稿小学生篇三

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！

理财小达人演讲稿小学生篇四

各位领导、各位同事：

大家好！

在那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，在有可能的状况下实现自己的人生价值。

竞聘演讲稿精彩句子（七）：

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。

竞聘演讲稿精彩句子（八）：

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。

竞聘演讲稿精彩句子（九）：

各位领导、同志们：大家好！

此时此刻，我能以一个竞争者的身份走上演讲台，向各位展示自己，心里既激动又紧张。激动是因为我幸运地赶上了公平竞争的大好时机，紧张是因为我害怕有负领导和同志们的厚望。但无论如何，我要对局党委这一英明而富有魄力的决

策表示衷心地感谢！并借此向所有关心支持我的领导和同志们表示深深的谢意！至于说到对竞聘的认识，我想局属xx单位竞聘的成功实践已经作出了回答，全局上下呈现出的百川归海，百舸争流的可喜局面就是最有力的证明。对此，我一举双手赞成，二要用心参与。我要竞聘的职位是业务科室副职。

竞聘演讲稿精彩句子（十）：

尊敬的*，各位同事：

很高兴，也很荣幸，能向大家作一个工作汇报。

首先，我从内心感谢组织的培养和领导的信任，多年来组织和领导对我的工作给予了相当的肯定。其次，如果我能和大家一齐共事，我感到十分荣幸，也十分愿意。俗话说，十年修得同船渡，能和大家一齐共事，这修行得要几十年啊，说明我们都是有缘人，缘分不浅啊，所以，我必须珍惜和大家一齐共事的工作机会。

理财小达人演讲稿小学生篇五

大家好！我是来自xxxx支行的xxxx□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□xx年毕业于xx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。后转至xx区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行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。

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xx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。