

2023年理财演讲稿开场白(精选7篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。那么你知道演讲稿如何写吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

理财演讲稿开场白篇一

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。

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！

理财演讲稿开场白篇二

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。

银行客户经理竞聘演讲稿配图

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。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 and 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三

早上好！

6月5日是世界环境日，纪念1972年在斯德哥尔摩举行的联合国人类环境会议的开幕日。这次会议也是人类第一次真正开始关注全球环境状况，呼吁人类保护环境。

为了保护环境，古代有“捕鱼不枯竭，打猎不烧林”的训诫。今天，我们应该知道保护环境就是保护我们自己。我们不仅要合理利用资源，还要尽最大努力保护环境，使环境永远为人类的生存和发展服务。作为学生，我们应该爱护学校环境，创造绿色校园。

首先要树立绿化校园的意识，认识到绿化校园是我们每个同学的义务和责任。虽然现在学生的学习任务很重，但只要处理好绿化校园和学习的关系，就能学以致用，相得益彰。

其次，我们应该履行绿化校园的义务。要积极参加学校安排的活动，为植树造林、种花种草、清洁美化环境做出应有的贡献。还要严格遵守学校的相关规定，如不乱扔果皮纸屑，不浪费水资源，随时随地发挥有关方面的积极性和创造性，如避免使用一次性筷子，不浪费纸张，不随意破坏花草树木，不随意捕杀鸟兽鱼虫等。

环境保护的意义重大而深远。在当今世界，环境保护正在成为一种健康的时尚和日益增长的文明。对个人来说，环保行为意味着素质和教育；对于国家来说，环保的质量标志着尊严和实力。

环境保护是新世纪的重要信号，引导企业界发展绿色技术和清洁生产；环境保护是新世纪的更高要求，它鼓励负责任的人承担可持续发展的重要任务。

同学们，千里之行，始于足下。从现在开始，让我们准备一份激情，一份憧憬，一份执着，参与环保活动，用良心阻止环境破坏，用意识引领环保潮流，用智慧关注生存和改变，用行动调整生活方式，用责任履行环保义务，用爱心激发大家的热情，用权利监督身边的人，让绿色的种子在大家心中生根发芽。

我的演讲结束了，谢谢！

理财演讲稿开场白篇四

尊敬的各位领们,大家上午好:

我叫***,是来自***支行的一名保险专柜区域经理,十分感谢省公司各位领导给我这次学习交流的机会,今天我向大家汇报的题目是《树立新理念,区域促发展》,下面我结合自身经历,从两方面来谈谈我对区域经理制的体会,不当之处敬请各位领导批评指正!

一、树立新理念

在区域经理制实施之前，我只是一名普通的保险专柜，每天在营业厅等候着前来办理业务的客户，但区域经理制实施后就意味着变坐商为行商，在以前营业厅动动嘴就能办成的事，现在要风吹雨淋地跑完**个行政村，**个自然村***个客户家中来讲解***优惠政策，说实在的我一个**岁年轻女孩子以前哪吃过这样的苦，对当时这个政策还比较抵触的，但让我感动的是**领导为此倾注了大量心血，县局*局长多次到**调研区域经理走访，给我们加油打气，一同入村走访，来了解我们的想法和客户的需求，县局领导无微不至的关怀和悉心帮扶，让我思想上慢慢有了转变，随着区域经理制的步深化，及一系列惠民利民政策的出台，又让我看到了希望。

随着每一天的外出走访，和每一条社员信息的收集，一张张朴实的笑脸，一个个熟悉的称呼，让我在区域经理这条道路上越走越扎实。

二、区域促发展

起初走访客户时，自己心里没底，不知道出去该如何与客户谈，总希望家里面没人，赶快结束，赶快回来，但在通过今年六月份李阿姨的一件事，让我思想上慢慢有了很大的变化。在2011年6月30号，有一个天西村的刘大爷办理了一笔3年存6年支取的**期缴业务，当时刘大爷只认为收益不错，但是天有不测风云人有旦夕祸福，就在今年的*月*号有位李阿姨拿着一张保单来取款，我一看保单还没有到期呢，就问李阿姨还没有到期怎么就支取呢，但是李阿姨哭着说说清楚事情的缘由后，就对李阿姨说，你这个不但可以取钱还可以理赔报案呢？我当时就给保险公司打电话帮助李阿姨，在我的帮助下保险公司进行了很快的理赔共计***元李阿姨接到理赔款后很是感动，当时有办理一笔***万元的两年期产品，通过这件事情我们到天西村开了一个小型产说会，通过实例讲业务，让人们都知道风险无处不在，当风险来临时我们应该怎样保

证我们今后的生活，村民们对我们也比较认可，通过李阿姨的帮助我们现场签单**万元，新增会员**户，拉动存款**万元，让我终于尝到了走访的甜头，这让我感悟到，一个人表演终究不如众人表演来的好看，区域经理制就是通过外出走访圈客户，提升区域经理业绩的同时，打造建设经营城乡综合服务平台。

在工作中，我一直坚信着这样一句话“只要处处站在别人的角度来看待问题，就会赢得别人的信任”。

在****有一位老大爷每月至少来支局三四次，不是汇款就是取工资，每次到网点，我们都会主动帮助他填写单据，换零钱，然后扶他下楼梯，到芳李入村宣传时我们都会帮助老大爷带去邮寄过来的包裹和兑换积分的礼品，老大爷非常感动，经常向亲戚，邻居来宣传我们的业务，他还多次介绍自己的亲戚来办理业务，经他介绍办理的保险已到***万，储蓄存款***万元，新增会员**户老大爷还说“你们的服务态度太好啦，我相信你们把钱放在邮局我很放心”。

就这样从老客户到新客户，每次收集客户信息都会有新收获，每次走访都会增加新客户，截止目前，我的区域发展客户***户其中新增会员***户拉动邮储存款***万元，发展保费***万元，客户享受到了积分政策的同时，我的收益也大大提高了，这个时候是我最有成就感的时候，我认为区域经理走访不是成功不成功的问题，而是早成功和晚成功的问题，因为每一次走访客户信息就会增加几个，只要维护到位再加上惠民利民的号政策，办业务有积分，还可以商品对换，自己的客户资源是只增不减的，所以我坚信，坚持就是胜利。

乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海，在邮政这几年的工作生活让我对**邮政有了更多更深的认识，区域经理制的出台，给予了我们大力发展的契机，邮政企业持有的品牌魅力给予了我们展现自身价值的舞台，正是邮政企业广阔的客户资源给予了我们所有的辉煌，伙伴们，让我们携起手来，以昂扬

的斗志，百倍的热情，投身到轰轰烈烈的邮政事业中去，用我们自己的智慧和汗水在平凡的岗位上描绘出更加灿烂的明天。

理财演讲稿开场白篇五

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。

理财演讲稿开场白篇六

大家好！

我叫王可，今年xx岁，大专文化，经济师□xx年xx月参加工作，10年来一直在营业室前台做会计和储蓄工作。今天我本着锻炼自己，为银行服务的宗旨站到这里，竞选会计营业室副职一职，希望能得到大家的支持。大家都知道，会计营业室工

作具有专业性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，头绪繁杂，任务艰巨。刚才参加竞聘演讲的几位同志，每个人都有自己的优势。那么，我的优势是什么？我要说，我的优势就在于四个方面：一是有较为扎实的专业知识。自参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富自己、提高自己。先后学习了哲学、政治经济学、党的xx大精神等政治理论和市场经济、金融管理等知识，现在又参加了本科金融管理自修的学习。使我的政治素养和业务水平不断提高。二是有较为丰富的实践经验。我从---年开始一直从事会计和储蓄工作，深知会计和储蓄在银行工作中的地位、作用，知道会计和储蓄工作的职责任务，明白做会计营业室副职所必备的素质和要求，悟出了一些搞好营业室管理工作的方法策略，在宣传分行、协调管理、业务咨询等方面做了一些力所能及的工作，取得了一定的成绩。如：我们处在竞争十分激烈的路段，100米内周围有工行，中行，兄弟建行，邮政等七八家金融部门，今年我协调办事处抓住大型单位返还住房公积金之际储蓄存款300余万元，比去年同期增长34%。三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大提高，能够胜任会计营业室副职工作。四是有较好的年龄优势。我正值青年，身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中去。假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面配合做好会计营业室工作，提高会计营业室工作质效，树立会计营业室优质的服务形象。

(一)科学规范地做好营业室日常事务工作。营业室承担着储蓄、信贷、审计、统计、档案管理、预决算和对外宣传等工作，是政策落实、信息传递、上下内外沟通的窗口，是为银行工作起重要作用的综合部门，既要承担繁琐的业务，又要参与政务。我将根据实际情况，进行合理分工，合理调度，认真落实岗位责任制，确保营业室事务性工作。

(二)搞好综合协调，确保营业室政令畅通。及时传达贯彻分行决策，加强督办检查，促进分行各项决策的落实。认真、科学地搞好领导与领导、窗口与窗口之间的沟通协调工作，避免互相扯皮、推委，出现工作空档，确保营业室以储蓄为中心，各方面通力合作，默契配合，步调一致，共同完成储蓄大业。

(三)当好参谋助手，服务领导决策。及时准确地掌握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。对外广泛宣传分行，提高知名度，树立良好形象。

(四)加强个人修养，练好基本功。从事营业室副职工作光荣而辛苦，需要有强烈的事业心和责任感，需要有较强的工作能力和工作艺术。我将不断地加强自身锻炼，坚决服从组织安排，言行与各级领导保持高度一致，自觉讲学习、讲政治、讲正气、讲纪律，顾全大局，维护班子团结，调动营业室全体工作人员的积极性，团结营业室人员一道共同搞好工作，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，在与人交往中凝聚合力。

各位领导和同志们，最后我只想讲一句话：那就是：给我一次机会，还你一个满意！

谢谢大家！

理财演讲稿开场白篇七

大家早上好！

同学们，在我们的校园里，除了有可敬的老师、可爱的同学和勤劳的工作人员外，还有一群和我们朝夕相处的“朋友”，虽然他们不会说话，但是他们是我们这个校园里不可缺少的

一部分。他们是谁？也许有的同学已经知道答案了，他们就是我们的校园内的公共财物，我们称之为“公物”，校园内的一花一草一棵树、一桌一椅一扇门，大到整幢教学楼，小到楼梯上张贴的友情提醒贴，都属于“公物”的范畴。

我们常说“学校是我家，美丽靠大家”，绝大部分同学的确能做到爱护公物，但是还有很多小细节需要我们关注。比如在教室墙壁上随意涂画、教室内打闹损坏桌椅、乱丢垃圾、看到水龙头开着不去拧紧等不爱惜公物的行为还是时有发生。

同学们，我们在使用公物的时候，不妨问自己一个问题：“在家里，我们是如何使用他们的？”在家里，你们会在墙壁上乱涂乱刻，留下一道道伤痕吗？在家里，你看到饮水机的水槽里的水满了，你会让它溢出来流得地上都是吗？如果你做得很棒，那就继续保持，如果做得还不到位，那就加油改正吧。

我的演讲结束啦，谢谢大家！