

2023年理财演讲开场白说 理财经理演讲稿 (大全9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

理财演讲开场白说篇一

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。

我今年岁，毕业于xx省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作。后转至xx区移动公司担任客户经理。今年3月份回到xxxx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。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、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。

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。

理财演讲开场白说篇二

2008年夏天，我怀揣着最初的梦想走进了这个大家庭。在这里，就在邮储银行，它为每一位员工提供了梦想的平台，天高任鸟飞，海阔凭鱼跃，欣逢盛世，当有所为。我的梦想那就是与所有财富同仁一起飞翔。

2011年4月24日，邮储银行全国首届十佳理财经理大赛上，经过一周紧张的培训与比赛，我有幸进入全国理财经理前50强，并获得优秀理财经理光荣称号，为宁波分行、镇海支行取得了荣誉。这些当然离不开领导们对我的大力培养和严格要求，也离不开同事们对我的支持，能给我这个机会，展现自我。

恰逢建党九十周年之际，作为一名中国共产党员，也作为一名邮储银行理财经理，来与大家一起分享一下营销中的甘与苦。作为一名理财经理，我总结出来四个字，那就是“诚、勤、细、新”。

所谓“诚”，就是要讲诚信。诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。

所谓“勤”，就是要勤谈、勤跑。只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。

所谓“细”，就是要细致入微。工作从细微处入手，在做出营销前对客户有充分的了解，要知道自己的客户看重的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同时要细心观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴藏在事物背后的新商机。

所谓“新”，就是要创新服务方式，营销不能停留在传统的习惯思维和做法上，要将新的营销理念和服务方式有机地结

合起来，最大限度地满足客户日益提高的服务需求。

工作中，我常常在想：作为一名理财经理，在各种压力下，是要放弃长期效益，采用杀鸡取卵的方式追逐短期目标；还是以恒心、信心、诚心，立足本行、服务大众，将本行的产品销售给真正需要它的客户。我想理性的人都会选择后者。邮储银行理财业务的发展是任重道远的一个过程，理财经理作为这个团队的重要组成部分，要以信心耐得寂寞、以恒心耐得苦寒、以诚心换得真心。我和我的团队正是秉承着“三心”，不断赢得了客户的信任和尊重，并一次次取得了佳绩。

与梦想一起飞翔——邮储银行每位员工都怀揣着一个梦想。梦想是我们的希冀，它引领我们奋发进取，踏平坎坷，品味成功。既然选择了远方，就该风雨兼程。我不去想是否能够成功，我不去想未来是平坦还是泥泞，只要热爱工作，一切会在意料之中。谢谢大家。

理财演讲开场白说篇三

下午好！

本人，现年xx岁，中共预备党员，湘大计算机系软件专业，大学本科，学士学位，工程师职称。现在市分行信用卡中心/电子银行部工作，我竞聘的也正是该门部的高级客户经理。

随着农行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。我应该主动接受改革的洗礼。高级客户经理是一份极富挑战性的岗位，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，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。

一、对高级客户经理岗位的认识。

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，实现客户价值化的同时实现银行自身效益的化。信用卡/电子银行业务是我行综合经营效益的一个新的业务支撑点和新的创收增长点。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委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。

二、我的竞聘优势。

1、有较强工作责任心和进取心。入行以来我先后从事过会计、信贷、科技和产品经理等岗位的工作，始终做到干一行爱一行，对待工作认真负责，曾多次获得省、市先进工作者荣誉奖励，其中06、07、08连续三年被评为全省科技工作先进个人，09年年度考核为出色。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，苦干加实干，全面奉献自己，才能不辱使命。

2、我有胜任该岗位的能力。信用卡中心/电子银行部的高级客户经理的核心职责信用卡和电子银行业务营销方案的制定和参与实施，以及该业务的市场调研、对外宣传、客户的拓展和维护等工作，而我正具备这样的能力。首先，我精通计算机，非常熟悉信用卡和电子银行管理制度和操作规程。其次，在现岗位工作一年多的时间里，经常到基层进行市场调研和业务宣传，制定了电子银行管理制度和考核办法，同时，多次参与制定了信用卡/电子银行营销活动方案，比如09年的迎国庆网银“送k宝，有好礼”促销活动方案，今年的信用卡/电子银行“春天行动”、“夏日激情”、“攻坚克难”营销方案和考核办法，“体验金e顺”营销宣传大联动和“手机银行营销月”活动方案、“金e顺”走进校园电子银行业务营销宣传活动方案、转账电话营销竞赛活动方案，永州网络有线公司电子渠道代缴收视费的营销、测试和上线工作，以及

刚下发的银企对账竞赛活动方案，还参与撰写了《中国农业银行永州市分行电子银行业务三年〔20xx-20xx年〕发展规划》。第三，积极做好电子银行售后服务工作，我曾11次为8家企业客户上门服务，我的qq中有24个企业财务主管好友，经常通过qq为他们解答使用企业网银遇到的各种问题。总之，我完全具备制定信用卡和电子银行营销方案、拓展和维护客户的能力和经历。

三、具体措施。

如果我竞聘成功，我要采取的措施就是“练好“3456”内功，大力拓展信用卡和电子银行”。

“3”指提升“三个认识”，优先发展信用卡/电子银行业务。发展信用卡/电子银行业务是提升综合竞争力的需要、是网点转型的助推器、是优化收入的突破口。今天不能“卡”住客户、不能网住客户，明天注定无户可“卡”、无户可“网”。

“4”指做好“四个结合”，统筹发展信用卡/电子银行业务。一是内外结合，由内而外，加强宣传，快速发展；二是公私结合，以公带私，以私促公，交叉发展；三是高低结合，焊牢高端，分流低端，精准发展；四是长短结合借长助短，互相促进，全面发展。在此，我倡议，从今日起，所有农行员工都不要到柜台上办理业务，而是使用银行卡，通过网上银行〔atm〕等自助渠道来办理各类业务。

“5”指做到“五个必访”，有效发展信用卡/电子银行业务。客户申请要亲访、证书激活要面访、贵宾客户要礼访、异常变动要电访、过年过年要回访。通过“五访”，确保发展一个、维护一个、巩固一个、带动一片，做到拓展新客户、维护优质客户、唤醒睡眠户、激活不动户，最终保证有效发展信用卡/电子银行业务。

“6”指把好“六道严关”，健康发展信用卡/电子银行业务。

即落实受理关、严守审核关、规范发放关、严格激活关、做好提示关、办好演示关。把好这“六道严关”，就严控了风险，保护了客户，也保护了自己。

我的演讲快结束了，坦诚地说，我在乎每一次的竞聘结果，渴望参与能够成功，但我知道，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的事业努力工作。最后，以一副对联来结束我的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，勤勉尽职不气馁”，横批是“朝气蓬勃”。谢谢大家！

理财演讲开场白说篇四

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。

理财演讲开场白说篇五

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20xx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！

理财演讲开场白说篇六

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。

理财演讲开场白说篇七

下午好！

本人xx□现年xx岁，中共预备党员，湘大计算机系软件专业，大学本科，学士学位，工程师职称。现在市分行信用卡中心/电子银行部工作，我竞聘的也正是该门部的高级客户经理。

随着农行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。我应该主动接受改革的洗礼。高级客户经理是一份极富挑战性的岗位，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，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，实现客户价值化的同时实现银行自身效益的化。信用卡/电子银行业务是我行综合经营效益的一个新的业务支撑点和新的创收增长点。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委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、有较强工作责任心和进取心。入行以来我先后从事过会计、信贷、科技和产品经理等岗位的工作，始终做到干一行爱一行，对待工作认真负责，曾多次获得省、市先进工作者荣誉奖励，其中06、07、08连续三年被评为全省科技工作先进个人，09年年度考核为出色。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，苦干加实干，全面奉献自己，才能不辱使命。

2、我有胜任该岗位的能力。信用卡中心/电子银行部的高级客户经理的核心职责信用卡和电子银行业务营销方案的制定和参与实施，以及该业务的市场调研、对外宣传、客户的拓展和维护等工作，而我正具备这样的能力。首先，我精通计算机，非常熟悉信用卡和电子银行管理制度和操作规程。其次，在现岗位工作一年多的时间里，经常到基层进行市场调研和业务宣传，制定了电子银行管理制度和考核办法，同时，多次参与制定了信用卡/电子银行营销活动方案，比如09年的迎国庆网银“送k宝，有好礼”促销活动方案，今年的信用卡/电子银行“春天行动”、“夏日激情”、“攻坚克难”营销方案和考核办法，“体验金e顺”营销宣传大联动和“手机银行营销月”活动方案、“金e顺”走进校园电子银行业务营销宣传活动方案、转账电话营销竞赛活动方案，永州网络有线公司电子渠道代缴收视费的营销、测试和上线工作，以及刚下发的银企对账竞赛活动方案，还参与撰写了《中国农业银行永州市分行电子银行业务三年（xx—某年）发展规划》。第三，积极做好电子银行售后服务工作，我曾11次为8家企业客户上门服务，经常通过为他们解答使用企业网银遇到的各种问题。总之，我完全具备制定信用卡和电子银行营销方案、拓展和维护客户的能力和经验。

如果我竞聘成功，我要采取的措施就是“练好“3456”内功，大力拓展信用卡和电子银行”。

“3”指提升“三个认识”，优先发展信用卡/电子银行业务。发展信用卡/电子银行业务是提升综合竞争力的需要、是网点转型的助推器、是优化收入的突破口。今天不能“卡”住客户、不能网住客户，明天注定无户可“卡”、无户可“网”。

“4”指做好“四个结合”，统筹发展信用卡/电子银行业务。一是内外结合，由内而外，加强宣传，快速发展；二是公私结合，以公带私，以私促公，交叉发展；三是高低结合，焊牢高端，分流低端，精准发展；四是长短结合借长助短，互

相促进，全面发展。在此，我倡议，从今日起，所有农行员工都不要到柜台上办理业务，而是使用银行卡，通过网上银行、atm等自助渠道来办理各类业务。

“5”指做到“五个必访”，有效发展信用卡/电子银行业务。客户申请要亲访、证书激活要面访、贵宾客户要礼访、异常变动要电访、过年过年要回访。通过“五访”，确保发展一个、维护一个、巩固一个、带动一片，做到拓展新客户、维护优质客户、唤醒睡眠户、激活不动户，最终保证有效发展信用卡/电子银行业务。

“6”指把好“六道严关”，健康发展信用卡/电子银行业务。即落实受理关、严守审核关、规范发放关、严格激活关、做好提示关、办好演示关。把好这“六道严关”，就严控了风险，保护了客户，也保护了自己。

我的演讲快结束了，坦诚地说，我在乎每一次的竞聘结果，渴望参与能够成功，但我知道，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的事业努力工作。最后，以一副对联来结束我的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，勤勉尽职不气馁”，横批是“朝气蓬勃”。谢谢大家！

理财演讲开场白说篇八

首先，感谢支行领导给了我参加这次竞聘的机会。我叫xxxx，今年xx岁，汉族，大专文化程度。

我竞聘的岗位是理财经理。

我的竞聘优势：

一是有一定的实践经验。从事过各种岗位，掌握理财知识，了解客户，有一定的客户群。

二是有较强的合规意识。工作中严格要求自己，加强业务学习，遵守各项制度。

三是是有独立开展工作的能力。工作以来，能做好本职工作，完成领导交办的各项任务。

如竞聘成功，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。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。

最后，我想说：在这次竞聘中，无论支行领导做出什么样的决定，我都能正确对待，愉快服从，更加勤奋学习，扎实工作。

谢谢大家！

理财演讲开场白说篇九

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，给与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。