

# 财经类演讲稿 理财经理竞聘演讲稿(优秀10篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？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，我们一起来看看吧。

## 财经类演讲稿篇一

大家晚上好！

本人□xx岁，很荣幸能够参加这次理财员的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我自1998年退伍□20xx年入行以来一直就职在虹桥支行一线，先后做过综合柜员，兼职管库员，贵宾理财员□atm管理员，现在为电子产品管理员。这是一个类似于后台的岗位，去年支行给我定的中间业务的任务数是，信用卡35张，转帐宝5个□pos机1台，做为一个后台人员，缺少客户源，一开始我也很担心自己完不成任务，但是我听说，一个企业唯有营销才是最低成本的活动，所以我也克服畏难情绪，努力学习营销技巧，并成功营销了信用卡159张，完成任务数的454%，营销转帐宝142个，完成任务数的2840%□pos机6台，完成任务数的600%，今年我贷记卡营销了51张，尊然白金卡1张，转帖宝34台□pos机9台，以上的数字虽然并不壮观，却让我感受到了营销的乐趣，所以我想在理财员的岗位享受更多的营销知识和成功的喜悦。佛说：“你的行为成就了你的人生！”以上的这些经历不但增加了我的工作经验，生活知识，同时也让我明白了——生活就要脚踏实地一步一个脚印的走出来！下面我就个人所具备的竞争条件做个简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时本人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上，能够更好地展现我的工作能力，实现人生价值，夯实工作经验。基于前几年对保险与基金理财营销的理解，我明白个人客户对理财方面开始有很大的需求，但是又局限于个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的引导，来实现客户和银行的双赢。搭起在银行与客户之间联系的桥梁。让客户财富增值可以树立我行个人理财的品牌，吸引更多的客户，拓展更广阔的市场，令我们的产品走得更远，飞得更高。

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。知识就是力量，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，将无法有效开展工作，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。通过对知识技能的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。让我们的营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，互利共赢；提升客户价值，赢得客户就是赢得市场。

2、理财分为风险型和保本型，风险型有基金和保险，保本型理财我行目前主要以汇利丰，本利丰为主。理财有风险，投资需谨慎，我们要规避投资风险，在合理利用短期效应的同时，还要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，从而提升客户对我行理财产品的忠诚度和认知度。

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。完善我行服务理念，使我行能在市场的竞争中能做到，持续领先，全面领先，遥遥领先。

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。尽快提升自己的专业水平，适应新环境，新岗位的需要。

让年轻的心插上理想的翅膀，我骄傲的并不是我能飞，而是天空曾有我努力划过的痕迹。

各位领导，以上是我对个人理财岗位的一些认识，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。

我的演讲完了，谢谢大家！

## 财经类演讲稿篇二

尊敬的各位领导，评审员：

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28岁，2003年毕业于\*\*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。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06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。

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。

机车路支行理财经理竞聘稿 各位领导，各位同事： 大家上午好！

首先感谢行领导给我这次展示自己，提升自己的机会！我会珍惜这次机会，充分学习好的，总结经验，已达到提升自我的目的。

我叫##，今年##岁，毕业于

###，先后在2011年做太平路支行柜员岗位，后在2012年做##支行理财经理岗位，现任##支行理财经理一职，我竞聘的岗位是机车路支行理财经理。自参加工作以来，在领导和同事的帮助下，我始终坚持在工作中不断学习，在学习中，不断提高信念，较好的完成了各阶段各岗位的任务，得到了领导和同事们的肯定，在去年被评为支行先进个人。

竞聘##支行理财经理，我认为我有以下三方面的优势：

首先，我对##支行现有及周边用户非常了解，并在过去的一年里，积攒了许多自己的忠实用户，我们每天都会面对许多形形色色的客户，我可以做到，针对不同的用户，用不同销售方法服务于客户，满意与客户，并最终销售出产品为目的。做到以客户为中心，把最好的产品销售给最合适的人。从而也赢得了一些用户对我的信任及认可。为支行更好的创造了效益。其次，做为理财经理的所必备的知识和销售技能方面，我能对我支行现有的产品及特点为用户做到充分的讲解，并根据用户的需求做到合理的搭配。随着利率市场化，用户选择的产品越来越多，作为理财经理，我们能做的就是了解我们的产品，把我们的产品让更多的人认可。反之，如果对支行的产品及销售技能不熟练，就会流失一部分用户，

从而也导致我们流失他周边的人。为了更好的树立我们邮储的品牌，创造口碑营销，我相信我能做的更好。

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28岁，2000年毕业于吉林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。2003年通过招聘进入延边移动公司任客户经理。于今年11月份重新回到交行在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06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，我能出色了做好这项工作。

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。

## 财经类演讲稿篇三

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。

## 财经类演讲稿篇四

下午好！

本人xxx□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（20xx-2012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。

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，所有农行业务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！

## 财经类演讲稿篇五

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xx支行xx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，这就需要有专业人士来的，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！

## 财经类演讲稿篇六

竞聘演讲稿精彩句子（一）

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

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（二）：

这天，我走上演讲台的惟一目的就是竞选“班级元首”——班长。我坚信，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我的勇气和才干，凭着我与大家同舟共济的深厚友情，这次竞选演讲给我带来的必定是下次的就职演说。

竞聘演讲稿精彩句子（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聘演说的勇气和力量。

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（四）：

各位领导：

当我未登上这个讲台之前我意识到，我院的改革已经驶入快东首，即使你不曾参加竞聘演讲。也会被这跃跃之心、烈烈之情所吸引，所感染、拥护、支持、参与、投身改革是我院每个教职工的共同心声和光荣使命。借此机会向多年来一向关心、支持、帮我的各位领导表示诚挚的谢意。

竞聘演讲稿精彩句子（五）：

尊敬的各位评委、各位同事大家好！

这天我有幸站在讲台上，参加科级领导职务的竞聘，迎接挑战，这是机构改革给我带来的机遇。三年前，我和许多竞争者一样，曾站在这同一个地方，参加过副科职务的竞聘演讲。三年来，我实践着自己的诺言，努力工作，勤奋学习，刻苦钻研。我能够无愧地说，我没有辜负州局党组和同志们寄予我的重望。三年来，我也有幸地得到了领导和同事们的关怀和帮忙，借此机会，向关心、支持和帮忙我的各位领导和同事们表示衷心地感谢。

## 财经类演讲稿篇七

尊敬的各位领导，同事们： 大家好！

我是来自支行的范刚，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。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。

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。

尊敬的各位领导，评审员： 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28岁，2003年毕业于\*\*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。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06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。

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。

机车路支行理财经理竞聘稿 各位领导，各位同事： 大家上午好！

首先感谢行领导给我这次展示自己，提升自己的机会！我会珍惜这次机会，充分学习好的，总结经验，已达到提升自我的目的。

我叫##，今年##岁，毕业于

###，先后在2011年做太平路支行柜员岗位，后在2012年做##支行理财经理岗位，现任##支行理财经理一职，我竞聘的岗位是机车路支行理财经理。自参加工作以来，在领导和同事的帮助下，我始终坚持在工作中不断学习，在学习中，不断提高信念，较好的完成了各阶段各岗位的任务，得到了领导和同事们的肯定，在去年被评为支行先进个人。

竞聘##支行理财经理，我认为我有以下三方面的优势：

首先，我对##支行现有及周边用户非常了解，并在过去的一年里，积攒了许多自己的忠实用户，我们每天都会面对许多形形色色的客户，我可以做到，针对不同的用户，用不同销售方法服务于客户，满意与客户，并最终销售出产品为目的。做到以客户为中心，把最好的产品销售给最合适的人。从而也赢得了一些用户对我的信任及认可。为支行更好的创造了效益。其次，做为理财经理的所必备的知识和销售技能方面，我能对我支行现有的产品及特点为用户做到充分的讲解，并根据用户的需求做到合理的搭配。随着利率市场化，用户选择的产品越来越多，作为理财经理，我们能做的就是了解我们的产品，把我们的产品让更多的人认可。反之，如果对支行的产品及销售技能不熟练，就会流失一部分用户，从而也导致我们流失他周边的人。为了更好的树立我们邮储的品牌，创造口碑营销，我相信我能做的更好。

最后，作为理财经理应取得的资格证书，我已在过去的一年里先后取得。虽然这些证书代表不了什么，但是这些证书背后，是有多么本专业书籍在后面支撑。随着时代的发展，我们必须用知识来填补我们与时代留下的空隙，我能做到不断的充实自己，与时俱进，为支行创造更好的效益，为用户做的更合理的资产分配。从而达到共赢。再次感谢行领导给我这次机会，如果荣幸还能任职本岗位，我会更加努力做好我的本职工作，做好连通用户与支行的枢纽，更好的为邮储银行贡献自己的力量。

## 财经类演讲稿篇八

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持续增强自己的才干，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经理。

今天，我满怀信心的在这里参与竞聘，我竞聘的岗位是个人业务科客户经理岗，对于该岗位本人自认为具有以下三点竞争优势：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，持续提升自身的道德修养，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，在如何提升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合各种岗位的工作，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，我要持续地努力学习工作，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：工作水平强。

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，本人不但认真学习卡业务，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，在二00三年不良透支占比率是如皋信卡历最低的比率。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，是稳定和维持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”这个宗旨，充分利用和发挥自身的社会经验和公关水平，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。所以，在保持现有业务的基础上，必须向客户提供源源持续的金融新产品。要充分使用工行自身具有明显优势的个人网上银行，理财金账户，汇市通等业务实行联合营销，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，客户经理的职责不但是展开业务，追求利润化，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。所以，客户经理必须在做好业务工作的同时，提升自身的综合素质，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，我认为以我的水平一定能够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，我一定会持续提升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！

## 财经类演讲稿篇九

槐花开了，又谢了，它只在夏天盛放。最后一缕余香依恋在空气中，断断续续，似有若无。努力捕捉什么，却总是落空，无法言喻的渴望在内心暗涌。

渐渐地我发现我已学会小心的走在雪地上，不让自己滑倒。我已学会安静的坐在靠窗的座位上，带着恬静的心情欣赏观察。我已学会把所有缭绕的心事都集中在一根手指上，带着神秘，让它缓缓的释放，而不再刹那间溢满全身。从尽情洒落着喜怒哀乐的女孩，到内敛温暖的女生，蕴涵着神秘和感性。这个蜕变充满迷情，直到现在，盛开，完美的立于彼岸。心儿飞扬，它舒展，是我的智慧，它盘旋，是我的灵感，它镂空了时间，所以哪怕光阴似箭，芳华暗换，而我的激情，一如当初。爱极了它的优雅和神秘，渺视着人间一切的哀愁。让你看到剔透，却看不到泪光。让你看到耀眼，却看不到忧伤。让你看到诱惑，却看不到锋芒。

经过了多少次的磨练。最终用最美丽的光线折射我，解读我的心动与你的期待。阳光的午后，凝望它散发的光芒，如握着我所有的魅惑，揉进了我的绮丽，点燃了我的狂热——即便在暗夜。它闪动着的光泽，无论何时，无论何地，心中的激情不曾消减。我闭上眼，就是自己温暖的世界。

成长的心，是冬日里燃烧的火焰，妖媚浓烈，你不必抵抗，也不必逃避。当我的手指舞动出七彩旋律，一切早已注定，载着我的梦想和期待，在灿烂如锦的生活中尽情享受那暖暖的日光，带着甘醇浓郁的成熟味。像一坛美酒一样，愈沉愈香。

抛开羁绊，随热情欲望拾阶而上。点燃瞬间的美丽，快乐源自内心的渴望。在旋转中拾阶而上，即便是晦暗的心情也会瞬间即逝。完美的音符优雅悦心，是天籁中萦绕的冬日舞曲，浪漫悠远。你只用闭上你的眼睛，静静地倾听。放开你成长

的心，让它随着那快乐的音符，一起跳动。伴随着冬日舞曲的幽雅乐章，在浪漫的巅峰完美凝结。

## 财经类演讲稿篇十

本站后面为你推荐更多银行理财经理竞聘演讲稿！

尊敬的各位领导、各位评委：

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，我会努力将我所学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！