

# 2023年开学家长会发言稿家长发言 开学 家长会的发言稿(大全5篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 理财演讲稿开场白篇一

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 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二

大家好！

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫，现年38岁，中专文化程度，中共党员，会计员职称。1996年分配农业银行工作。先后曾在孟家桥营业所、七里镇办事处、市支行、转渠口营业所从事出纳员、保卫专干、信贷员。现在支行营业部任信贷员一职。七年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多从事银信贷的经验和关系，曾多次被评为先进工作者、出色共产党员。今天，我竞聘客户部客户经理一职。

第一、我先来谈一谈对客户经理一职的认识。

我国加入wto以后，银行业首当其冲，迅速和国际接轨。目前正在进入以利率市场化为起点的银行业市场化阶段。银行客户经理制也同时应运而生。这是现实的客观需要和激烈竞争的要求。可以说，客户经营的好，银行的贷款回收就能得到保证，银行的效益也就能随之提高；客户经营失败，银行的效益也就没有了来源。谁赢得了客户，谁就赢得了市场，赢得了效益。所以客户资源现已成为各大银行必争的蛋糕。建立

以客户为中心，满足客户的各种金融服务需求，提高服务质量，推行客户经理制是目前银行业的首要任务。它是一种以市场为先导，以客户为中心，满足客户多元化、层次化金融需求，追求更加直接、明确的效益和风险控制目标的新型营销服务体制。客户经理作为联系银行和客户、沟通信贷业务和市场需求的桥梁，担负着全面深入了解客户需求，为客户提供综合性、全方位优质服务，为银行拓展信贷营销，为经营管理决策和金融创新提供准确、有效的信息的重要职责。我愿意在这一岗位上为农行的事业做出更大的贡献。

一、认真学习，与时俱进，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打定坚实的基础。

我计划这一年加强六项内容的学习。一是认真学习xx大报告，明确方向，领会精神，提高政治素质。二是强化对金融政策和法律法规的学习，为依法开展客户的经营管理业务。三是认真学习行里的工作安排，按全行的工作思路，创造性的开展工作。四是取人之长，补己之短，学习借鉴同行、同业的有效经验和做法，拟定符合实际的工作思路。五是不断学习市场经济理论，研究和熟悉市场经济规律。六是学习经营管理理论，学习营销公关技巧，不断提高自身的组织公关能力。

二、认真履行客户经理的职责，积极拓展信贷营销，发展客户。

广泛宣传农行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的业务，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用；并运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易；挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，为客户提供咨询和理财服务，行使金融顾问的职责，密切与客户的关系，更好地把银行产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来。

三、分析研究市场，加强对客户的研究，建立客户资料档案，

根据客户的实际状况，客观、公正地评价客户等级，不断调整服务措施，不断提高服务质量。

广泛搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息和金融风险变化情况、收集、掌握同业对客户的竞争动态，及时反馈客户对银行服务的意见和建议等，为领导经营决策提供可靠依据；深入进行市场调研和分析，掌握辖区客户特点和结构，进行市场细分；比较分析各类客户市场的特点，对确定和调整全行的目标市场提出意见和建议；研究本行金融产品和服务的市场占有率、同业竞争能力、获利能力及市场渗透能力，提出改进本行产品和服务的详细意见。

以上报告如有不妥之处，请各位领导和同事批评指正。总之，如果这次客户经理竞聘成功，我将严格履行自己的诺言，以优良的工作作风开创新的工作局面。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其它事业努力工作。

### 理财演讲稿开场白篇三

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！

## 理财演讲稿开场白篇四

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的。

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！

## 理财演讲稿开场白篇五

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。我从一一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

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八

大家上午好：

我叫xxx是来自xxx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！

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xx个行政村□xx个自然村xxx个客户家中来讲解xxx优惠政策，说实在的我一个xx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xx领导为此倾注了大量心血，县局x局长多次到xx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。

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20xx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xx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x月x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xxx元李阿姨接到理赔款后很是感动，当时有办理一笔xxx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xx万元，新增会员xx户，拉动存款xx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xxxxx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xxx万，储蓄存款xxx万元，新增会员xx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xxx户其中新增会员xxx户拉动邮储存款xxx万元，发展保费xxx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xx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。