

最新班级卫生总结报告 班级纪律方面的 总结报告(实用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

理财师演讲比赛篇一

尊敬的各位领导，同事们：

大家好！

首先感谢行领导给我一次展示自我、提升自我的机会。我一定会珍惜这次机会，通过本次竞聘，充分实现交流思想、学习先进、总结经验、提升自我的目的。

我叫xx，35岁，中共党员，xx年入行参加工作，先后从事xx工作，现任xx。我竞聘的岗位是信贷专管员。

自参加工作以来，在领导和同事们的关心帮助下，我始终坚持在工作中不断学习，在学习中不断提高的信念，较好地完成了各阶段、各岗位的工作任务，得到了领导和同事们的肯定，先后被评为xx。

之所以竞聘xx，我认为我具备以下三个方面的优势。

良好的银行家庭环境及16年的银行职业生涯，深刻培养了我“严谨务实、甘于奉献”的职业性格。多年来，我时时刻刻以“做一名优秀银行员工”的要求鞭策自己，工作中，认真负责，勤勤恳恳，积极践行“干一行、爱一行、专一行”的理念；学习中，始终保持不进则退的清醒头脑，不骄不躁，

刻苦钻研各项业务知识，努力提高理论水平及操作能力；生活中，发扬克勤克俭的优良作风，真诚待人，热情待事；纪律上，始终以一名普通员工的标准要求自己，一丝不苟地遵守我行的各项规章制度。

信贷专管员是有效把控资金风险、合理调控信贷资源的关键岗位，专业性、严谨性、条理性要求极高。

自xx年参加工作以来，我先后从事xx岗位工作，从业务条线到管理层面，不断积累了丰富的从业经验，已具备业务操作、技术指导、理论分析、组织协调等方面的综合性工作能力。

另一方面，通过不断加强理论知识学习，我先后取得xx等证书，能较好地实现理论指导实践的学习目的，对我实际操作能力及专业知识水平的提高起到了积极的促进作用。

每一次岗位调整，都使的我自身的人生阅历和工作能力得到跨越性的提高。这新的岗位，新的环境，对我而言，充满了挑战，也正是因为有挑战，才越加充满了吸引，因为我坚信，只有不断实现岗位跨越，才能更好地开阔视野、增长才干、挖掘潜力，才能更好地实现我的职业理想。

以上三点，是我能较快适应信贷专管员工作要求的基础，也是做好信贷管理工作所具备的自身条件，如果能得到各位领导和同事们的信任与肯定，我将在行党委的领导下，围绕“一、二、三”的思路开展具体工作。

一、一个中心

以切实有效的'风险管控为中心，重点加强信贷资金投向、流动性、集中度等方面的调控，严格落实信贷操作流程、合规性、透明度等方面的管理。

二、两个原则

一是服务于行领导班子，紧紧围绕行领导班子的决策，思想同心，目标同向、行动同步，充分发挥好政策传导、组织实施、监督反馈的枢纽作用；二是服务与各级信贷队伍，在职责范围内，积极整合各方面资源，为信贷业务操作当好参谋、做好助手。

三、三个方向

一是抓好业务调研，在分管范围内，对所有信贷业务进行一次真实、全面的摸底调研，从总量、结构、风险水平等方面进行详尽分析，并形成意见，为行领导班子的决策提供充分的参考依据；二是抓好协调配合，充分发挥枢纽作用，具体工作勤于向领导汇报、勤于向平行科室及基层单位通报，积极汇总分析各层面有效数据，努力避免信贷业务操作中因信息不对称形成的被动局面，指导信贷操作健康开展；三是抓好学习提高，日常工作中，要多向领导学习、多向同事学习、多向书本学习，多向实践学习，不断提高自身专业知识及业务技能。另一方面，还要进一步提高自身职业操守，树立高度的责任感和忠诚度，时刻保持清正廉洁的良好职业形象。

各位领导，同事们，如果能得到大家的信任与肯定，我一定会在新的岗位上尽心尽力，认真履职，为我行信贷业务的健康发展做出不懈的努力。如果大家觉得我还不够成熟，我也绝不气馁，并将认真反思自身不足，积极改进，争取更大的进步。

谢谢大家！

理财师演讲比赛篇二

尊敬的，评审员：

大家好!来自**支行**, 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28岁□20xx年毕业于**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**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、我曾经在移动公司任客户经理, 期间, 优质客户的营销工作, 培养了自身营销的能力;并且这段工作经历, 使我的公关能力和的社会关系。深信, 在和多的支持下, 我能出色的这项工作。

三、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、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。

3、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。

4、学习，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，内，考到个人理财专业认证。

的专业，新的需要。

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。

尊敬的各位领导：

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。

二、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，同事们：

大家好！

首先感谢行领导给我一次展示自我、提升自我的机会。

我一定会珍惜这次机会，通过本次竞聘，充分实现交流思想、学习先进、总结经验、提升自我的目的。

我叫***，35岁，中共党员，****年入行参加工作，先后从事*****工作，现任*****，我竞聘的岗位是信贷专管员。

自参加工作以来，在领导和同事们的关心帮助下，我始终坚持在工作中不断学习，在学习中不断提高的信念，较好地完成了各阶段、各岗位的工作任务，得到了领导和同事们的肯定，先后被评为*****。

之所以竞聘****，我认为我具备以下三个方面的优势。

一、职业素养

良好的银行家庭环境及16年的银行职业生涯，深刻培养了我“严谨务实、甘于奉献”的职业性格。

多年来，我时时刻刻以“做一名优秀银行员工”的要求鞭策自己，工作中，认真负责，勤勤恳恳，积极践行“干一行、爱一行、专一行”的理念；学习中，始终保持不进则退的清醒头脑，不骄不躁，刻苦钻研各项业务知识，努力提高理论水平及操作能力；生活中，发扬克勤克俭的优良作风，真诚待人，热情待事；纪律上，始终以一名普通员工的标准要求自己，一丝不苟地遵守我行的各项规章制度。

二、工作能力

信贷专管员是有效把控资金风险、合理调控信贷资源的关键岗位，专业性、严谨性、条理性要求极高。

自**年参加工作以来，我先后从事*****岗位工作，从业务条线到管理层面，不断积累了丰富的从业经验，已具备业务操作、技术指导、理论分析、组织协调等方面的综合性工作能力。

另一方面，通过不断加强理论知识学习，我先后取得****等证书，能较好地实现理论指导实践的学习目的，对我实际操作能力及专业知识水平的提高起到了积极的促进作用。

三、岗位诉求

每一次岗位调整，都使的我自身的人生阅历和工作能力得到跨越性的提高。

这新的岗位，新的环境，对我而言，充满了挑战，也正是因为有挑战，才越加充满了吸引，因为我坚信，只有不断实现岗位跨越，才能更好地开阔视野、增长才干、挖掘潜力，才能更好地实现我的职业理想。

以上三点，是我能较快适应信贷专管员工作要求的基础，也是做好信贷管理工作所具备的自身条件，如果能得到各位领导和同事们的信任与肯定，我将在行党委的领导下，围绕“一、二、三”的思路开展具体工作。

一、一个中心

以切实有效的风险管控为中心，重点加强信贷资金投向、流动性、集中度等方面的调控，严格落实信贷操作流程、合规性、透明度等方面的管理。

二、两个原则

一是服务于行领导班子，紧紧围绕行领导班子的决策，思想同心，目标同向、行动同步，充分发挥好政策传导、组织实施、监督反馈的枢纽作用；二是服务与各级信贷队伍，在职责范围内，积极整合各方面资源，为信贷业务操作当好参谋、做好助手。

三、三个方向

一是抓好业务调研，在分管范围内，对所有信贷业务进行一次真实、全面的摸底调研，从总量、结构、风险水平等方面进行详尽分析，并形成意见，为行领导班子的决策提供充分

的参考依据;二是抓好协调配合，充分发挥枢纽作用，具体工作勤于向领导汇报、勤于向平行科室及基层单位通报，积极汇总分析各层面有效数据，努力避免信贷业务操作中因信息不对称形成的被动局面，指导信贷操作健康开展;三是抓好学习提高，日常工作中，要多向领导学习、多向同事学习、多向书本学习，多向实践学习，不断提高自身专业知识及业务技能。

另一方面，还要进一步提高自身职业操守，树立高度的责任感和忠诚度，时刻保持清正廉洁的良好职业形象。

各位领导，同事们，如果能得到大家的信任与肯定，我一定会在新的岗位上尽心尽力，认真履职，为我行信贷业务的健康发展做出不懈的努力。

如果大家觉得我还不够成熟，我也绝不气馁，并将认真反思自身不足，积极改进，争取更大的进步。

谢谢大家!

理财师演讲比赛篇三

尊敬的各位领导，各位评委、各位同事：

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**支行**，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。

三、我曾经在移动公司任客户经理，期间，优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且这段工作经历，使我的公关能力和的社会关系。我深信，在和多的支持下，我能出色的胜任这项工作。如果我能竞聘成功，我将从以下几个方面来做：

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，的目的地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！

理财师演讲比赛篇四

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（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。

竞聘演讲稿精彩句子（六）：

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。

竞聘演讲稿精彩句子（十一）：

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（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。

理财师演讲比赛篇五

各位领导，同事们：

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!