# 理财经理竞聘演讲稿分钟(通用8篇)

作者：心灵舞曲 更新时间：2024-03-21

*演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？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*

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？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，我们一起来看一看吧。

**理财经理竞聘演讲稿分钟篇一**

尊敬的各位领导、各位评委：

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××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

**理财经理竞聘演讲稿分钟篇二**

尊敬的各位领导，各位评委：

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，促动我行的向前发展，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。今天我竞职的岗位是个人理财客户部经理。

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。因为我是一名朝气勃勃的年轻人，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，是稳定和维护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，理财金财户，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仅是展开业务，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！

**理财经理竞聘演讲稿分钟篇三**

大家下午好!我是来自综合部的xx，很高兴能够参加这次理财经理助理的`竞聘，接下来简单介绍一下我的基本情况。本人毕业于辽宁工程技术大学信管专业。曾经在辽宁省医药实业有限公司销售部实习，在此期间接触过药品营销的一些方式及方法。

此后，曾在赤峰展翔有限公司实习，了解了一些钢材销售的相关情况。20xx年xx月进入中行后，在汇丰分理处做前台柜员兼大堂经理，去年五月回市行综合部任职至今。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。为我今后的工作打下了的基础。

**理财经理竞聘演讲稿分钟篇四**

尊敬的行领导、各位评委：

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去办理业务，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！

**理财经理竞聘演讲稿分钟篇五**

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。

**理财经理竞聘演讲稿分钟篇六**

大家下午好!我是来自综合部的xx，很高兴能够参加这次理财经理助理的.竞聘，接下来简单介绍一下我的基本情况。本人毕业于辽宁工程技术大学信管专业。曾经在辽宁省医药实业有限公司销售部实习，在此期间接触过药品营销的一些方式及方法。

此后，曾在赤峰展翔有限公司实习，了解了一些钢材销售的相关情况。20xx年xx月进入中行后，在汇丰分理处做前台柜员兼大堂经理，去年五月回市行综合部任职至今。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。为我今后的工作打下了的基础。

**理财经理竞聘演讲稿分钟篇七**

各位领导、各位职工代表：

大家好！我是来自财务部的，现年xx岁，大专学历（本科在读）。中共党员，1987年开始从事会计工作，具有会计师任职资格。我今天竞聘的职位是财务部副部长。我之所以竞争这个职位，是因为我具有以下几个优势：

一、具有较全面、扎实的专业知识。

我所学的专业是财务会计，自参加工作以来，先后担任过材料会计、税务会计、基建会计兼工程决算审核员、财务科副科长。在此期间，我勤奋学习、刻苦钻研，不断丰富自己、提高自己。1992年获得助理会计师资格；1996年获得工程造价员资格，；20xx年获得会计师资格。熟悉《企业会计制度》、《税法》、《成本费用核算规程》等相关专业知识，熟练掌握电算化软件的应用和电子商务及网上银行的结算工作。

二、具有本岗位的工作经验。

20xx年，我通过公开竞聘，担任财务科副科长，分管会计核算和财务分析工作。在工作中我严以律己、真诚待人，并主动加强和相关部门及同事间的沟通和协调，努力营造团结、竞争的良好氛围。通过近两年的工作实践，积累了一定的管理经验，使自己的业务能力、组织协调能力、领导部署能力都有了很大提高，本人认为能够胜任财务部副部长工作。

三、有实实在在的工作业绩，主要体现在以下几个方面。

1、协助部长制定了本厂20xx和20xx年度全面预算。每年年初，根据厂部制定的生产经营总目标，经过细致、周密的测算，制定了全年的生产经营预算。同时，对其实行动态管理，及时调整偏差，为领导的决策提供可靠的依据。

2、审核会计凭证，组织上报各种财务报表。严格执行《会计法》、《企业会计制度》、《税法》和会计基础规范的要求及行业和厂内有关财务规章制度，对材料、成本费用等凭证进行逐笔审核、严格把关，并组织有关人员及时准确地编制、上报各项财务报表。

3、负责定期编制财务分析。每月对我厂的收入、成本费用、税利进行分析；每季度对经济运行情况进行综合分析，将大量的报表数据转换为对决策有用的信息，及时、准确地提供给厂领导。

4、负责组织清理了我厂不良资产损失。今年是安徽烟草快速发展的一年，为了保持企业健康、稳步发展，在省公司的统一部署下，我厂由财务部牵头，并由我具体负责，组织有关部门将我厂由历史原因形成的坏账损失及梳理产品牌号形成的材料损失等进行了细致的清理核对，并经北京中税税务师事务所审计确认，共处理不良资产损失8900多万元，拧干了资产的水分，增强了企业发展的后劲。

5、负责网上商城（物资采购）、网上结算付款的审核工作。每月根据物资部网上结算申请和月度资金计划，在物资采购网上逐笔审核，合格后在工行网上银行确认付款，保证了资金的快捷、安全结算。

四、具有良好的道德品质。财务部作为企业的核心部门，掌管着企业的经济命脉，特别是烟草行业属于资金密集型企业，其部门领导必须具有良好的道德品质。多年来，我始终严格要求自己，无论做人或做事都光明磊落，不做任何有损企业利益的事情，并严格遵守财务规章制度，保守企业财会秘密。

各位领导、各位代表，如果我能继续留任，我将努力履行副部长的职责，除做好原分管的工作外，今年还将竭尽全力协助部长重点做好以下工作：

1、全面推行国家局新颁布的《烟草企业成本费用核算规程》的应用。

2、加快财务信息化建设。从管理的最基层做起，充分利用系统的一些共享资源来进行管理和决策分析，逐步推行核算型会计向管理型会计的转变。

3、加强预算管理，定期进行预算执行情况分析，充分体现以财务为龙头的管理作用。

谢谢！

**理财经理竞聘演讲稿分钟篇八**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！非常荣幸能够参加理财经理的竞聘。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、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，我能出色的这项工作。

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。

能够竞聘，我将从几个来开展工作：

1、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。

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、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。

4、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。

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。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com