# 2024年理财经理竞聘演讲稿5篇范文

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-06-15

*在银行和理财机构，理财经理属于营销序列，营销就要有销售任务，完不成任务也是很正常的事。从管理的角度，理财经理有一定的淘汰率是正常的，队伍保持一定压力和人员流动，也有助团队整体业绩的提高。下面给大家分享一些关于20\_年理财经理竞聘演讲稿5篇，...*

在银行和理财机构，理财经理属于营销序列，营销就要有销售任务，完不成任务也是很正常的事。从管理的角度，理财经理有一定的淘汰率是正常的，队伍保持一定压力和人员流动，也有助团队整体业绩的提高。下面给大家分享一些关于20\_年理财经理竞聘演讲稿5篇，供大家参考。

**20\_年理财经理竞聘演讲稿(1)**

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。\_\_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，不妥之处，请指正，谢谢大家!

**20\_年理财经理竞聘演讲稿(2)**

各位领导，同事们：

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。

谢谢大家!

**20\_年理财经理竞聘演讲稿(3)**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家晚上好!

此时此刻，我的心情是激动的。因为，我很荣幸地走上了竞聘演讲台，非常感谢\_\_支行领导给我们青年职工提供了这次展示个人才艺，挑战自我，证明自我的机会。在激动的同时，我也做好了敢于吃苦、勇于创新的准备。

我是20\_\_年来到建行的，先后从事会计，储蓄，信贷工作。并长期在一线工作.熟悉前台客户工作，这次我竟聘的岗位是网点理财经理。适逢这次难得的竟聘，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠能力而不是靠运气为自己的职业生涯添上浓浓的一笔。客户经理对我是一个全新的领域，我认为，我们应该理解到以下几点：

首先应搞清楚几个基本问题：\_“谁是我们的客户?”、“他们需要什么?”、“我们能为他们提供什么?”简单说，谁能在最短的时间找到最有价值的客户，同时通过便捷的交易方式为客户提供满意的金融产品和服务，谁就能抓到优质的客户。
再次，要有科学的服务理念。我们的客户服务工作就是牢固树立“以客户为中心”的服务理念，谋求客户获利能力提高，实现客户满意度;谋求客户发展能力的提高，从而实现客户忠诚度。面对多层次、多元化、更加个性化的客户需求，客户经理要做的就是收集、分析、整理客户的信息，了解客户的需求。客户经理起一个桥梁的作用，能及时了解客户的需求，了解客户对我行的产品及服务哪些满意，哪些不满意，收集整理后，再反馈到各个相关的部门，以便我们不断改进，不断完善，从而形成一个良性的循环。

最后，客户经理要具有优良的观念和心态，熟悉了解银行产品，采取正确有效的策略，要创造及维持良好的客户关系，推动各种有效的计划和制度。我的感觉是，客户经理的服务必须是：专业、高效、主动、个性化。专业化要求你对自己的产品了然在胸，熟悉金融市场投资方面相关知识。高效要求你具备娴熟的各种技能。谢谢大家!

**20\_年理财经理竞聘演讲稿(4)**

　　各位领导、各位同事：

　　大家好!

　　首先作一个自我介绍，本人朱少坤，现年42岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人理财经理。

　　我是一名勤勤恳恳、认认真真一向在一线工作的员工。这天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁职责感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我带给了这次展现自我的机会。随着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。我觉得我就应主动理解改革的洗礼。理财经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去应对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去理解未来营销活动中的毎一次挑战。工行要生存要发展，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、对个人理财经理岗位的认识。理财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，为客户带给全方位的金融服务，实现客户价值化的同时实现银行自身效益的化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将理财经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室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、有着较强工作职责心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被评为支行“优秀行员”。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，苦干实干，全面奉献自己。个人理财经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的潜力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的理财经理。

　　2、具有必须的公关潜力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的潜力。曾在如皋工作，有时还是能带给必须的帮忙的。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、目标和任务。

　　这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市常我的目标是：一年中个人类贷款569万。

　　四、具体措施。

　　1、尽快适应岗位转换。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，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优质的服务，更重要的是一种营销。我们每一天都会应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，为其带给满意的服务。“理财经理与客户的关系不仅仅是业务关系，更是一种人的关系;理财经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”然后在这一理念的指导下，透过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户带给合理推荐。而不能将与客户的合作停留在的“饭局公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里仍残留着“以自我为中心”的优越感，要真正体现银行对客户的一种人文关怀和对银企鱼水关系的爱护。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、用心主动营销、挖掘客户源。一是主动用心寻找信誉好，实力雄厚的开发商作为按揭合作伙伴，透过优质服务，抢占个人住房货款市场，加强与开发公司联系。如城虽然拆迁改造了部分城区，但是尚需改造的地段还有相当一部分。如皋市人民政府为建立礼貌城市，今、明两年旧城改造力度会进一步加大。我们要善于抢抓机遇。现代房产开发公司有意向参与跃进东路北侧改造。我和他是老熟人，有合作的可能性。二是重视二手房的贷款发放工作。目前，我市二手房贷款市场需求还处于旺盛时期。三是将营业用房抵押作为个人贷款的突破口，寻求量的迅速扩张。

　　3、用心与房改办沟通。对部分有财力但尚未办理住房公积金企事业单位加大宣传力度，力争早日到我行开户归集。并对归集比例不足12%(有条件的18%)的单位，逐户宣传，动员单位汇缴到位。

　　4、加大新、老产品扩张力度。各行之间激烈的竞争，促使我们在做好现有产品营销，不断推出新产品，以适应市场的需求。

　　(1)加大对风险小的存单质押货款的宣传力度，确保随到随办。

　　(2)走访行政事业单位，摸清具有贷款需求而又有还款潜力人员状况，主动出击。扩大信用货款市常

　　(3)目前，我市的汽车消费贷款方兴未艾，中行已捷足先登，我们应迎头赶上，加强汽车销售商的联合，打出我行的品牌。

　　5、加强客户关系的维护。客户分类管理是理财经理从事客户管理的主要资料。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，有的放矢。当今金融市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

　　各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是个人理财经理，但其它类理财经理只要有需要，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是职责感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行的发展发挥自己的光和热。

　　谢谢大家!

**20\_年理财经理竞聘演讲稿(5)**

尊敬的行领导、各位评委：

下午好!

本人\_\_x，现年\_\_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，勇敢地去接受未来营销活动中的耙淮翁粽健E┬幸生存、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(20\_-20\_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验。

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!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找