首席助理演讲稿 行长助理竞聘演讲稿行长助理竞聘演讲稿(优质6篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。那么你知道演讲稿如何写吗？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

首席助理演讲稿篇一

大家晚上好!

我叫×××，现年xx岁，大学文化，会计师任职资格。1992年7月，从×××学院财政系毕业后，分配到建行×××支行，先后从事过会计、资金清算、微机管-理-员等工作;2000年8月调到原×××分行人事教育部工作，今年5月参加中层干部公开竞聘，被聘任为×××支行人力资源部经理。

这次区分行党委决定对直管行行领导岗位实行公开竞争，对于调动广大员工创业的积极性，激励年轻干部全面发展，健康成长，具有重大意义。在这充满生机与活力的新世纪，在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈、挑战与机遇并存的今天，适逢这次难得的竞岗机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自己，接受检阅。

我竞聘的岗位是×××支行行长助理，行长助理属于决策者的参谋人员。其主要职责是：协助行长履行管理职能，辅助决策，参与决策。协助行长处理好日常事务，当好行长的参谋与助手。行使行长授予的权力，对于行长委托的一些工作，大胆管理，勇于独当一面。

通过反复自我评价，我认为自己具备担任行长助理岗位的基本条件，并有以下优势。

一是具备扎实的专业知识，熟悉银行业务，计算机应用能力强。

毕业至今，我一直没有放松自身的学习。多年来，通过加强政治理论学习，使自己的思想修养得到了明显的提高。同时，通过对新知识、新业务的学习，不断提高自身的业务技能。在×××支行会计营业室工作的四年里，我熟悉了建行会计核算业务，并于1997年通过了全国会计师专业资格考试。

后来，行领导安排我担任×××支行微机管-理-员，我克服了非计算机专业毕业的许多困难，刻苦自学，钻研摸索，使自己的计算机水平得到了很大的提高，使计算机知识与银行业务知识有机得结合了起来，工作得到了上级行的肯定。1999年为处理计算机2000年问题，我被借调到原×××市分行科技部工作了近一年的时间。

由于自己多年一直能坚持学习，并且能学以致用，学用结合，今年我的家庭被建行×××区分行工会授予“学习型家庭”称号。

二是具备较强的工作能力。

参加工作十多年来，我先后从事过会计员、微机管-理-员、人事部门干部等工作，每一个岗位，每一种经历都使我受益匪浅，在领导的培养及同事们的帮助下，我的工作能力得到了不断的提高。借此机会，向所有关心、支持我成长的领导和同事，表示衷心感谢!

三是具备强烈的责任心和吃苦耐劳的精神。

人们常把生命比作蜡烛，每个人发出的光亮是不同的，但有多少光就要发出多少亮。这是我多年来的工作信条，无论是在哪一个岗位，我都兢兢业业、勤勤恳恳，干一行爱一行，努力把工作做得最好。连续多年被支行和上级行评为先进个

人。

四是具备较强的文字写作能力。

综上所述，我认为我具备了行长助理这一职位所需的条件，并且相信自己能够胜任这一职位。

如果这次我竞聘成功，我会从以下几个方面着手，尽心尽力履行好自己的职责。

1、摆正位置，做好领导的助手和参谋。

对于如何履行好行长助理的工作职责，我认为最重要的应该是认清角色、摆正位置;胸怀全局、当好参谋;服从领导，当好助手;要行权不越权、到位不越位。具体概括为“一个原则”、“三个转变”。

“一个原则”就是上为领导分忧，下为群众服务，并把它作为全部工作的出发点和落脚点。作为行长助理，我一定会团结同志，倾听大家的呼声，多作调查研究，及时准确地掌握全行各方面工作动态，及时向行领导反馈各方面的信息，充分发挥主观能动性，增强工作的预见性，力求想在领导之先，做到多未雨绸缪而少亡羊补牢，多“雪中送炭”而非“雨后送杀。

“三个转变”就是进行换位思考，实现由中层干部向行领导角色的转变，实现由事务型工作向综合型工作的转变，实现由自我管理向全面管理的转变。

2、在继续加强自身学习的同时，协助行长搞好对员工的培训，争创“学习型银行”。

2001年5月apec会议上发表的讲演中，就提出了创“学习型”社会的要求。总行今年推行的人事与激励约束机制改革的四

大内容之一就是培训体制改革。我今年担任支行人力资源部经理后，在7月份时邀请了×××大学经济管理学院副院长×××教授到行里对中层干部和员工进行了管理和营销知识的培训，并与×××大学达成了长期培训合作协议。今后，将协助行长进一步加强对员工的培训力度，增强员工履行岗位的能力。力争把×××支行建设成为“学习型银行”。

3、发挥自己作为×××本地人，有广泛的人际关系，对县财政局等优质客户主要领导有一定影响力的优势，在稳定老客户，发展新客户方面继续发挥作用。

各位领导，各位评委，各位同事，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。”既然是竞争上岗，就会有上有下，有进有退，无论上下，我都将以上面这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。

首席助理演讲稿篇二

大家好!我叫xxx□我行这次人事制度改革，对支行行长助理采用公开招聘的方式，为全体干部职工提供了一个公平竞争的机会，我非常拥护，并积极参与。我想，我一定不会辜负大家对我期望，今天我演讲的题目是《不负众望，不辱使命》。

下面做一下自我介绍，以便让大家对我有一个更加全面的了解：我叫xxx□19xx年生，本科学历□xx年毕业于xx学校□xx年参加工作，曾先后从事xxx□xxx□xxx工作□xxx年我曾在在基层支行储蓄所做过半年的***，现任***客户经理。工作中的`我总是兢兢业业、努力工作，所以我曾多次受到领导和同事的肯定，并获得xx□xx等多个荣誉称号。

一是我思想进步，具有一定的政治素养。

我从小接受了良好的传统教育，培养造就了我光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。平时，我注重加强自身修养，做

事坚持原则，遵纪守法，思想进步，工作遵纪守法，深受领导和同事们的信任。我在每个工作岗位上都做出了较好的成绩。

二是具有丰富的工作经验和组织管理能力。

参加工作以来，我曾先后从事过多个岗位。可以说，每一次岗位变动，对我的人生都是一次难得的体验，尤其是做了xx年客户经理的工作经历，更是使我的能力有了进一步的提升，对我的生命都是一笔宝贵的财富!可以说，多年的工作实践，已使我具备了担任行长助理所需要的工作能力，组织能力。

三是具有工作责任感和敢于吃苦耐劳、勇于创新的精神。

我出生于一个普通家庭，深深懂得"宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来"的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点。并始终以"明明白白做人、实实在在做事"的信条工作。

四是具有强烈的事业心和一丝不苟的工作作风。

银行的工作，来不得半点马虎。要想做好各项工作，必须要有强烈的责任心和一丝不苟的工作作风。我总是全身心地投入到自己所热爱的这份事业中，做事坚持事实求是、清正廉洁。

一是真诚讲团结。多年的工作经验告诉我，同事时间，搞好团结比什么都重要。为此，我将摆正自己的位置，找准助理角色，在领导面前，凡事多请示、多汇报、多交心通气，团结协作，认真履行岗位职责。在同事面前，凡事多交流，增进友谊，搞好团结，使大家相互理解、相互信任、相互支持、上下齐心，把行里的工作搞好。

二是加强本部门管理力度，健全各项管理制度。我将协助行长不断寻找工作的新思路、新方法，积极做好管理工作，建立完善的内新管理制度，明确分工，划清职责。设置相应的规章制度，使职工有据可循。明确各岗位职责，使每位职工知道自己需要干什么和怎么去干。

三是突出重点，抓好营销到位。根据市场经济学的"二八"法则和xx地区特点，我将协助行长组建一支特别能战斗的队伍，加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，增加存款收入。

四是强化管理，提高素质到位。组织员工认真学习现代商业银行经营理念和有关知识，了解现代商业银行的发展趋势，开展服务礼仪、营销知识、理财方案、优质客户档案管理等竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个"学习型"的银行，使全体员工明确前进的方向，自动自发，激活潜能，找到拓展业务的办法。

五是我将努力提高自身素质建设。我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为银行的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给金融事业。

尊敬的各位领导、各位评委，如果我应聘成功，我将以此为新的起点，认真兑现我的上述诺言;让支行行长助理这个职业因为我们的存在而更加神圣，让这个世界因为我们默默无闻的奉献，鲜花更加艳丽，掌声更加响亮，家庭更加幸福，事业更加辉煌!

谢谢大家!

首席助理演讲稿篇三

大家好！

能参加今天的竞聘我倍感荣幸，在此我非常感谢领导给予我此次竞聘上岗的机会，同时我也对同事们的关心支持表示诚挚地谢意！我曾记得一位哲学家说过，“倘若船帆遇不到风，充其量只是一块普通的帆布。”今天站在这里接受组织的挑选，我愿做一块搏击风浪的帆布，为我们农村信用社的发展推波助澜。今天我所要竞聘的职位是民生银行支行行长助理。

我受过高等教育，造就了我良好的个人素质。学过计算机，后又进修过金融专业，熟悉国家的经济，金融政策及金融法律法规。我具有较好的业务专长和组织能力，擅长会计查帐、统计分析和管理，在工作中无论事情大小，我都能管理地井井有条。

我性格较外向，善于和不同类型的人进行交流，并能够把这一特长运用到工作当中，在我做信贷员一年多一点的时间里，我已经把所管辖的两个乡12个村的核销贷款清收了6个。我和当地农民有着深厚的感情，能够站在农民的角度上进行思考，有效地协调关系。正是这一特长使得我在当地有较高的知名度，深得农村干部和群众的好评。同时，我的业务能力也比较强，在20xx年和20xx年每年为我社拉来存款500多万元，完成了我社的存款任务。我还善于创新工作方法，积极清收不良贷款，参加信贷工作以来，我的贷款规模达到1300多万元，没有产生一笔不良贷款。

我对工作有着较强的责任心。自从20xx年参加信用社工作以来，我先后从事出纳、记帐、信贷等岗位的工作。无论在哪一工作岗位我都坚持做到“干一行，爱一行，专一行”。我年轻，有激情、有活力，更富有创新精神。我善于接触一些科学的、先进的理念，善于创新工作方法。

爱因斯坦曾经说过“热爱是最好的老师”。我深深地爱着信贷工作，它关系着**个乡镇的资金存贷问题，关系着千家万户的切身利益。工作以来我始终兢兢业业，勤勤恳恳，任劳任怨，不怕吃苦，为农村的父老乡亲奉献一份热忱。正是我对信用社工作的热爱使我的业务能力不断攀升，也使我充满信心的走向今天的竞聘演讲台。

如果此次竞聘成功，我将协助主任加强管理，提高经营管理水平，及时掌握信息，分析行情，按照市场经济的客观规律把握信贷的投向，决定资金的运用途径。在内部管理上，我将不断优化资产负债比例结构，实现稳健经营，增收节支，开源节流，减少非盈利性资产的占用，提高资金运用率，力争使我们社每年有1000万元的财务增长。

俗话说“团结就是力量”，在工作中我认识到同事之间搞好团结比什么都重要。上任后我将摆正自己的位置，当好主任的配角，胸怀全社，团结协作，认真履行岗位职责。在职工面前，做到多关心，多交流，多沟通，统一员工思想，增强员工之间的团队协作精神，提高工作效率，积极地完成组织上交给的工作任务。

今后我将整合内部资源，完善服务功能，真正使客户存款存的放心，贷款贷的舒心。我将积极带领职工开展服务礼仪、营销知识、理财方案、优质客户档案管理等基本业务的学习，提高业务水平，使我们信用社逐步赶上和超过其他的信用社。

各位领导、评委，今天能参加竞聘我感觉已是荣幸之至，如果能够竞聘上农村信用社主任助理这一重要岗位，我将积极投入工作中，协助主任统领全社工作，为千家万户搭建一座便捷的金融服务走廊，为我社的发展贡献自己的一腔热忱，同时我也会用实实在在的行动向各位领导交上一份满意的答卷。

谢谢大家！

首席助理演讲稿篇四

大家好！

我叫z今天很高兴，也很荣幸站在这个讲台上。同时非常感谢公司，感谢公司领导能为我们提供这个展示自己、锻炼自己的机会。

去年的这个时候我来到公司，从事配电工作。一年来，我从一个对配电专业一无所知的毕业生成长一名能独立完成配电设计设计员，这样的进步是我没想到的，但也是在意料之中的。这要感谢公司领导的培养，感谢这一路走来各位师傅和前辈的帮助。

今天我竞聘职位是配电室主任助理，我不敢说取得多大成绩，但我觉得我有两点做的比较好。

刚来公司没多久，领导安排我在经南三工地实践一个月，让我直观的认识了配电工程，对我以后的设计工作起了很大的帮助。之后，大大小小做了十几个工程。经过这些工程的磨练，我逐步积累了经验，掌握了一定的专业技能，对配电工程有更为全面的认识。在师傅的帮助下我掌握工厂供电和小区配电的特点，有一个清晰的设计思路。同时，对各个地市设计习惯有较为深刻的理解。在工程设计中频繁地与甲方、建筑院、施工方、公司其他专业沟通协调，也提高我的处事能力，加深了我对供配电设计的认识。不过接触的工程越多，就越是觉得自己学识浅薄，越是觉得需要学的东西还太多。

学习与实际工作是不可分割的，在工作中学以致用，在工作中总结学习，这样，再加上吃苦耐劳的精神，我相信我一定能做好每一项工作。现在省电力公司出了一套配套费文件，各个地市也在逐步实施。设计规范与原来的差别挺大，各个

设计院也都在探索中，我们有一支非常年轻的学习型团队，我相信我们会做到最好。

人们常说心有多大，舞台就有多大。我希望提高自已，渴望像雄鹰一样展翅飞翔，我也深知主任助理责任与压力，我已经做好了迎接挑战的准备，如果我能竞聘成功，我将从以下两方面着手我的工作。

不断学习新知识，现在与配电相关的二次，计经工作我还不太熟悉，这是我下一步学习的方向，我不但要学好，并且要学精。

□

我的演讲完了，谢谢

首席助理演讲稿篇五

通过对演讲稿语言的推究可以提高语言的表现力，增强语言的感染力。在我们平凡的日常里，演讲稿的使用越来越广泛，在写之前，可以先参考范文，以下是小编精心整理的县级电视台首席记者竞争演讲稿，仅供参考，大家一起来看看吧。

局台领导、各位老师、各位电视同仁,你们好:

我竞聘的岗位是首席记者。请允许我先做一下自我介绍,我今年35岁,1991年从滨州师专毕业,当年参加地直分配,被分配到滨州崇山煤矿。在那里工作了7年。7年中做过滨州市在煤矿举办的机电中专班的语文课老师,崇山煤矿职工教育培训中心的职员。后来担任公司及煤矿办公室秘书。曾多次到井下,亲身体验了煤矿工人的辛苦与不易。在这期间,我在工作之作。曾创作大量诗歌散文作品,后期开始关注企业的经营管理,《试论企业人才培养》获得滨州市重工局论文一等奖。1997年底从企业停薪留职。1998年8月被招聘到我单位。作品获山

东电视新闻奖二等奖,滨州广播电视一等奖等奖项。目前在电视专题部工作,是邹平县十佳记者。

回顾我六年电视工作的经历,我深深感到我的成长离不开电视台这个事业发展的平台,我的每一个进步离不开局台领导的教育和指导,离不开同事们的帮助、支持和鼓励。今天借这个机会,我向你们致以衷心的感谢。我希望在今后能以更高的标准和要求,把工作做得更好。

电视新闻工作者,首要的要求是要有自己的思想,最怕的就是人云亦云,没有主见。思想从哪里来?从不断的学习中来,从工作实践中来。新闻界有一个现象,科班出身的记者有时打不过半路杀出来的“程咬金”,为什么?因为程咬金的三板斧很厉害,这三板斧是他从实践中得来的,是他多年经验的积累和总结,干净利落,非常实用,如果用现在的说法,就是效率高,效益好,一个“快”字就能让诸多高手胆战心惊或者人头落地。但是现代的“程咬金”也要学习,也要创新和提高。因为三板斧在这个传媒业迅速发展的时代是靠不住的,你要对社会发展有清醒理性的认识,首先就要做一个善于学习,善于工作的人。

生活的积累、经验的积累是一笔宝贵的财富,这种积累的过程有时是一个忍受寂寞的过程。你要耐得住寂寞。耐不住寂寞就修不成正果。工作六年,很难说我就修成了正果,但是有一点我很欣赏我自己,那就是我在不断的学习,不轻言放弃。

我出生在70年,在农村长大,家境贫苦。我弟史姊妹三个,在母亲的教诲下,都考上了学,这在农村实行联产承包责任制,家庭劳力缺乏的情况下,一个农村普遍家庭,三个孩子都能考上大学确实是一件不容易的事情。这应该感谢我母的坚持,一种韧性的坚持。艰苦生活的经历对任何一个人都是一种最好的锻炼,对一个新闻工作者更有它积极的意义。试想一下,一个不了解生活,不热爱生活,不关心社会的人,他又怎么能创作出好的作品,去感动人、激励人和影响人。在这里我说一件事情,在我读高的’时候,每个月都要回家,跟家里要口粮。那年我读

高三,高考在7月份,家里正是青黄不接的时候,父母没办法,只能卖掉家里养殖的百十来只鸡。父母掌握了我回家的规律,所以每次回家,家里的那些正在下着蛋的鸡就会少上几只。我每次回家关心的是我的饭钱能不能拿到。但是母亲那时会是什么心情呢?她一定是有些无奈,因为有一个细节是我至今都难以忘记的,那就是每一次回去,好都会当着我的面,数一数那些鸡的数量。在当时农村经济远没有像现在发达的条件下,那些蛋鸡是整个家庭最为重要的经济来源。那些鸡在被母亲拿到集市上卖掉后,它们的命运……他们可以说都壮烈牺牲了。后来临近高考的时候,家里的鸡已没有多少了,又染上了鸡瘟,在太阳底下站着,耸着肩膀,无精打采。突然倒下的话,那就是死掉了。这是一些看起来不是很大的事情,但是就是这样一些小事,让我懂得了生活的不容易,懂得了人生奋斗的意义,努力做一个正直善良的人。有时我也想,生活真是一本大书,乐观积极的人读到的是希望和爱心,悲观消沉的人得到的是冷漠与隔绝。

做事先做人,做新闻工作更是如此。生活的经历,尤其是一些苦的经历给了我很好的教育,这种教育能够让我始终保持一个平民的心态,塌实的工作;能够让我不断的学习,永不满足,在成长中学会奔跑;能够让我如终用一种积极的心态面对生活,迎接挑战。在电视专题部工作以来,我先后担任过垄上行栏目、梁邹纵横、走出家门的邹平人等栏目的负责人。在担任“垄上行”栏目负责人期间,我开始尝式把新闻人物化,把人物生活化,把生活故事化。当时最明显得一点就是解说词的变化,你要讲故事给大家听,你的解说词就要口语化,书面语气尽量少用,甚至不用。解说要讲创新,画面要创新,节目结构和编排也要创新,栏目包装也要创新。思想更要创新。这是我对自己的要求。永远不要以为自己已经做的很好了。这是我经常对自己说得一句话。在我编辑一期“走出家门的邹平人”节目时,张涛告诉我,在节目的结尾,可以用被采访人的一句经典的话,用字幕的形式表现出来,结束全片,能使节目更加完整,甚至能增加节目整体的分量,这个建议非常好,我当时具是很感激,因为他在关心我做的节目,也可以说他在关心这个节目的

创优和创新。

节目的创优和创新伴随了我新闻工作的全过程。六年的工作积累,更多的是给了我一种信心,一种做好电视节目,开拓事业空间的信心。我希望能把这种信心传递给更多的人,不管他做什么,是什么职业。

我没有上过正规的新闻学院,依靠同事的指导和自己的努力,逐步掌握了电视节目的制作流程,并主动追求更高的采访制作水准。景台长曾给我说过一句话,大体意思是不要怕多干,多干了不会吃亏。有时候,人最怕的是吃亏,但是是吃小亏还是吃大亏,自己应该有个把握。我想如果一个人不学习,不努力工作,就是吃大亏。

我非常感激局台领导给了我更多锻炼和学习的机会。在一个单位,对所有得人来说,发展的机会是不均等的,但是幸运的是我拥有了这样一些机会。域外采风活动已开展多年,由宣传部、电视台和报社各抽调一人,组成域外采访小组,到先进地区采访,一般每年采风一次。为邹平县经济和事业发展提供了良好的借鉴。从20xx年到20xx年,每年我都作为邹平电视台域外采风活动的主要成员,到省内和省外发达的地区采访□20xx年到广饶、寿光、文登、诸城、荣成等地采方,回来后策划制作了系列报道《大潮涌胶东》,在“邹平新闻”中插出□20xx年先是到海尔集团,后来到长江三角洲和珠江三角洲采方。在我看来,这是域外采风活动成果比较丰富的一次。制作了九集系列报道“海尔行”和十四集大型系列专题报道“潮起两江风来急”。对海尔的九集系列报道,写作过程非常艰难,几易其稿,但是结果是我领会到了海尔文化的精髓。如果没有这样的机会,我能静下心来,秉烛夜读,认真的研究海尔吗。比如说海尔的海外拓展战略,就是要把工作办到美国去。向高手学习,有一天你就能成为高手。但是向高手学习的前提是,你不要做井底之蛙,墙上芦苇。有些理念上的东西,有人可能觉得离自己的工作很远,比如海尔的服务理念,真诚到永远。用到一个电视记者的身上,怎么真诚到永远?你的节目拿给观众看,你的

采访到位了没有,甚至一个字幕用什么字体更好看,你研究过了没有?这都是很具体的事情。我也是经常反思这样的一些事情。态度决定一节,细节决定成功。海尔还有一句话,能把简单的事情天天做好,就是不简单。

任何人都不可能走回头路,有时候一个道理当你认识到了的时候,可能已经失去了发展的机会,因为时间不等人。在煤矿工作的时候,从住的地方往北走,有一道山谷,因为周围都是开垦出来的田地,所以那个山谷显得有些突兀。在山谷的一块岩石山,孤零零的长着一棵松柏。那棵树当时给我触到很大。我为它写了一篇文章,题目是“悬崖边的树”,越看你越像一只鹰,栖身岩石,饮千年霜露。一朝想到飞翔,却在瞬息间,苍老。有人说你写得太悲观了,但我一直没有感到悲观,反而觉得是一种激励。前几天,我母亲住在我这里的时候,某一开的早晨,她告诉我,趁着年轻,想干点事业就干吧,不要等到四老五十了,想干事业的时候,已经没有精力了。我感激我的母亲,一位已经六十岁的农村老人,还为我的发展操着心。

今天是200x年的元月29日,今年的春天很快就要到来了,我希望看到第一朵花开放的姿态,因为看到它开放的时候,我知道整个春天也就开了。那将是新的一年最协人的一个起点。我希望和所有在这个春天想飞翔的人一起飞翔。谢谢大家。

首席助理演讲稿篇六

大家下午好!

我是来自综合部的马明慧，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7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。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07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，能够抵消通涨压力的同时，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。