# 怎么写演讲稿600字

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-10-03

*证券行业的发展向来离不开一个良好的业界环境，没有一颗真诚服务的心，注定无法在这个圈子里找到生存空间。我主要的工作是服务客户，工作的时间越长，我对一句话就越发的深信不疑，那就是“以心交心”。如果你把客户当成自己的朋友亲人，那么回报给你的自然是...*

证券行业的发展向来离不开一个良好的业界环境，没有一颗真诚服务的心，注定无法在这个圈子里找到生存空间。我主要的工作是服务客户，工作的时间越长，我对一句话就越发的深信不疑，那就是“以心交心”。如果你把客户当成自己的朋友亲人，那么回报给你的自然是春风和温暖，但是如果你只把他们当成你赚钱的工具，你晋升的梯子，那么你注定得不到你想要的东西。

没有规矩不成方圆，这句话放在哪里都使用，在我们证券行业尤其如此。人有人的原则，生活有生活的准则，游戏有游戏规则，那么证券这个平台也有它的的规则！我一直相信一句话，同行是最好的老师，也是最好的敌人，如果我们放弃了原则，丢掉了准则，转头去寻找规则里面边边角角能让你有机可乘的漏洞，总有一天你会被这个行业所抛弃。敬畏规则，合规操作，不仅仅是一个行业运行的基本底线，也是一个人道德规范最好证明。规则是为人处世应遵循的规矩和准则，大到国家社稷，小到公民个人无处不在，也正是这些条条框框的规则保障着证券平台的有序发展，推动这个行业不断发展兴盛不衰。司马光曾经说过这样一句话，“天子最重要的职责就维持规矩，不然规矩坏了，那你的利益也基本维持不住了。”一个国家尚且如此，我们更应该合规合法，每一步都做到让客户放心，让自己安心。如果我们怀着侥幸心理蔑视规则，甚至打破规则，觉得反正我在这样做不见得能被发现、偷偷的耍一点滑头别人也不能把我怎么样，正是长期以来的这种心态，有一天变成了杀死自己的利刃。要事事合规，养成好的习惯很重要，习惯是人生的主宰,能管人一辈子。好的习惯让你终身受益,坏的习惯将一生纠缠着你,阻挠着你前进的脚步。在我们步入社会以前,都是培养良好学习和生活习惯,铸就良好品行的时候,所以只要进入了证券行业，从第一天起我们必须从小事做起,从每一件事做起,培养良好的习惯。古人云：“勿以善小而不为，勿以恶小而为之。”就是告诉我们遵规合规要从我做起，从小做起，从小处入手，从现在做起。有规律的自由才叫自由，没有规矩的自由迟早有一天会把你送进没法回头的深渊。

“诚招天下客，誉从信中来”。诚信，可以说是证券行业发展和生存的起点，落实到我自己的工作上来说，就是对自己的客户毫无保留的真诚相待。捧着一颗真诚的心，你换来的永远是同样的真诚，如果说合规是证券这幢大楼的地基，那么诚信就是搭建起来的钢筋框架，没有诚信的交易，必定会摇摇欲坠，转瞬即逝。在和客户打交道的这几年里，给我最深刻的感受就是：只要我用真诚对待客户，客户就能给我满意的回报。社会在不断发展，证券行业也在不断创新，现代人更多想的是怎么挣钱快，一颗焦躁的心永远不满足于现状。但是不管怎么变，诚信为本的宗旨不能变，不能挣昧良心的钱。一个人的立身之本是诚信，一个企业也是如此，在我接待客户时，我总会第一时间告诉他们最真实的情况，给他们提供最有效的建议。我在与潜在客户第一次接触时，总是以中肯的态度介绍公司的优势和自身的能力，先留给对方一个不浮夸、很实在的印象，然后根据对方意愿倾听他大概的资金情况与交易现状并进行分析，根据分析向对方提出建议，向他表态为什么由我们公司服务会实现他的利益化与化，使客户产生信任感，赢得客户的真心对待。我会及时了解客户的特点和需求，急客户之所急，客户最本质的需要就是在股市中获得更多收益，我在服务客户的过程中永远以此为出发点。如果客户希望我了解他持有什么股票，我就会将客户的股票牢记在心，一旦他持有的股票出现较大变动，如重大利好、利空等，我都会主动及时联系客户进行交流。如果客户在这方面不倾向于与我交流，我会尊重客户，不去了解他持有的股票，而是不定期与其讨论一下大盘整体的走向等广泛的内容;其次是为客户提供客观的投资建议，既不夸大其词，也不含糊其辞。同时定期向客户提供投资咨询报告，在更好服务客户的同时展示公司在投资咨询方面的实力;最后是把握好服务的“度”，既不违反证券从业的规定，也不冷落应付客户。因为我知道过分热情可能会失去某一个客户，但热情不够肯定会失去一百个客户，在与客户沟通时，热诚表现出来的兴奋与自信能引起客户的共鸣，一次的冷淡和应付会让客户失去对你的信心。

有了地基，搭好了框架，剩下的就是填充“专业实力”这个混凝土来夯实。工欲善其事必先利其器，只有不断累积证券知识，不断学习业务知识，才能取得客户的信任且更好的服务客户。在这一方面我严格要求自己，坚信处处留心皆学问，通过从各种不同的渠道学习，以求达到提升自身能力的目的。首先我总是认真学习证券业协会的课程和练习题目，把理论知识基础夯实，做到胸有成竹，在实际工作中能做到理论指导实践，实践深化理论;其次做到博采众长，依靠发达的网络和电视节目学习借鉴专家的分析技巧，获得有效的股市解盘和预判信息;最后我一直注重向有经验的前辈学习，与同事交流工作心得，同时积极为公司和团队奉献才智和力量，把问题和建议积极地善意地提交给领导，并提出自己的解决办法，在团队中主动做一些组织工作，锻炼自己的综合素质。一个行业的发展需要人才来助力，一个人的发展也需要真材实料来当“饭碗”，专业独到的眼光，犀利简洁的分析，冷静从容的头脑，谦逊良好的态度，这些因素缺一不可。心中有理想，眼中有现实，手上有行动，脚下有动力，这是我从业以来一直奉行的四个原则。虽然我的客户一直源源不断，但是我总会告诫自己，客户只是相对稳定甚至并不稳定，开发客户是无止境的，我要尽力把无限的潜在客户变成实实在在的客户，正因为心里一直存在这样的理念才会没有让我因为取得了一些小小的成绩而洋洋得意，每次这样想我都会把自己从自满状态拉回来，变得愈加的脚踏实地，不再满足现状，而是精益求精。

稳健永远是谈起证券绕不开的一个话题，也是客户最最关心的一个话题，保证给客户一个安心的投资环境，这是我们最大的目标。虽然说证券这个战场没有百战不败，有赢必定会有输，但是怎么输，输多少这里面就有很大的学问。为了让我的客户最大程度的减小亏损，我在各方面都做了很多努力，尤其以客户满意为己任，做好客户在证券投资方面的服务，提升在客户心中的满意度，也使客户更加信任我们，从而能够更好的接受我的建议。没有人愿意让自己的投资付之东流，所以选择一个稳健的环境，一个稳健的平台显得至关重要，在这件事情上，我们的目标是一致的，那就是稳中求进，保稳求利。

我很感谢这一路上陪伴我帮助过我的人们，“合规，诚信，专业，稳健”不仅仅是证券行业发展前行的风向标，也是我不断攀登进步的指路牌。一个美国总统曾经说过这样一句话，“一个人如若从未入迷于比其自身更重大的事业，那就失去了人生登峰造极的经验之一。”我会把服务证券客户当成我自己毕生的事业，去奋斗，去攀登，去用我所有的精力来把它做到最好。新时代的春风已经吹遍了大地，证券行业这艘大船也已经扬帆起航，每个守规矩，讲诚信，懂专业的证券人都是掌舵者，也包括我在内，让我们向着心中的目标，一起乘风破浪，勇往直前吧！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！