# 银行理财经理年终工作总结

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-06-25

*银行理财经理年终工作总结一、各项任务指标、学习和工作情况： 1、任务指标: 基金个人任务指标万，完成万，完成率241%。 理财产品 个人任务指标万，完成万，完成率226%。 理财客户 新增户，完成111%。 贵金属 任务指标万，销售万，...*

银行理财经理年终工作总结

一、各项任务指标、学习和工作情况：

1、任务指标:

基金个人任务指标万，完成万，完成率241%。 理财产品 个人任务指标万，完成万，完成率226%。 理财客户 新增户，完成111%。 贵金属 任务指标万，销售万，完成率115%。 白金卡 任务指标张，完成张，完成率130%。贷记卡 个人任务指标张，完成张，完成率206%。

2、学习上：

20\_年8月通过了CFP(国际金融理财师)考试，目前已经具备了AFP、 CFP、保险、基金、等从业资格。

3、工作上：

1)、积极营销新客户。

有一次，一个客户向我咨询我行办VIP卡的条件，我按经验推断该客户有一 定潜力。接下我耐心营销，在通过几次接触后，得知客户近期要从外地汇过来几 笔资金，目前已经走了几家银行，我主动向其介绍了我行的网上银行汇款方便、 快捷、而且优惠。后来我为其办理了vip 卡，客户从外地汇过来xxx万元。

2)、细心维护老客户。

定期给老客户打电话，介绍我行新产品，把合适的产品卖给合适的客户。一 个老客户，不愿意进行风险投资，即使是低风险的理财产品也不愿意买，就买国 债或存到银行。后来我得知他本人爱好收藏，我以此为切入点，向其推荐贵金属，该客户对此非常感兴趣，我先后陪其去市行多次，先后买了800多万元的贵金 属，为我行增加了300万多元的中间业务手续费。

3)、耐心解答客户问题。

经常会有客户向我咨询基金方面的问题，每个客户我都进行详细讲解。在遇 到股市大幅波动时，客户的电话随时都有可能打进来，所以我基本保持24 小时 开机。记得有一次，周末我在家接到一个客户的电话，在我解答完之后，该客户 说还是你们单位有责任心，刚才给某银行客户经理打电话一直不接。做理财经理 将近三年了，虽然谈不上什么经验，但我知道客户给我打电话就是对我的信任。

4)协助行领导积极营销。

在做好本岗的同时，协助行领导营销了多个单位的的电子结算业务。

二、工作中存在的不足：

1、部分大客户资料信息不全，无法进行全面有效维护，维护率需要进一步 提高。

2、营销力度有待提高。

三、明年的工作打算：

1、业务方面：对理财业务进行全面梳理，充分利用好银掌柜系统，重点开 发大客户，提高大客户对我行的忠诚度。

2、营销方面：要多学一些营销技巧，加强自己的交际沟通能力，在处理棘 手问题上能够灵活变通。

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