# 精选理财经理述职报告怎么写

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-08-01

*精选理财经理述职报告怎么写一现代银行对于客户都有一种“主动出击”的心理态度，在20xx年到20xx年这段时间中，我就主要负责有负债业务这一项工作内容，即负债业务，为银行拉存款，维护已有客户，拓展新账户，保证银行存款规模可以稳定或是增长。在实...*

**精选理财经理述职报告怎么写一**

现代银行对于客户都有一种“主动出击”的心理态度，在20xx年到20xx年这段时间中，我就主要负责有负债业务这一项工作内容，即负债业务，为银行拉存款，维护已有客户，拓展新账户，保证银行存款规模可以稳定或是增长。在实际的工作中，我一是坚持“上门维护”，上门维护是银行客户经理日常客户关系维护最常见、运用最为广泛的方法。所以在工作中我通常都是主动上门征求客户的意见．了解客户的需求，设计创新产品．最大限度地满足客户需求。工作内容不仅包括上门取单、送单和提供咨询服务等传统服务，还包括协助客户进行资金安排．设计理财方案等；第二是走“情感路线”。客户经理在客户关系维护过程中注重银行、客户经理与客户之间的感情交流，在彼此亲近、认可、相互帮助的基础上，建立与客户之间和谐稳固的关系客户经理在营销产品的同时，所以我在工作中会尽最大努力运用良好的人际关系、诚挚的个人情感与客户建立稳定、持久的关系；第三是进行“交叉销售”。银行稳定客户的基本方法有两种：一是提供高质量的维护，二是交叉销售银行的产品。客户在一个银行得到的服务越多，其转向其他银行的兴趣越小。所以在工作中我会对客户进行交叉销售，如代发工资、银行卡、储蓄业务、个人理财业务、机构理财业务等；第四，进行顾问式营销。顾问式营销维护是营销人员在以专业营销技巧进行业务营销的同时，能运用分析、综合、创造、说服等能力，满足客户的需要，并能预见客户的未来而提出积极的建议，以求达成双方长期合作的业务关系并实现双方的互利互惠。顾问式营销的核心是发挥营销人员对客户的顾问、咨询、维护功能，谋求双方的长期信任与合作。我在对企业客户的顾问式营销中，做到了客户优先，是双方都实现了满意共赢，并对客户的业务开展进行了一定的客观指导，为客户提供了具有价值的参考信息。

银行的资产业务也就是信贷业务，这也是银行的主要业务内容之一，在银行工作期间，我也主要负责了资产业务。在工作中，我能严格遵守规章制度，把好信贷资产质量的第一关口，作为一名客户经理，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险，因此，我不断提醒自己，不断增强责任心。在实际的工作总，我一是严格执行上级对于信贷风险控制的思想规定，进一步对信贷风险进行控制，对授信行为进行规范。严密了贷前调查、审查及审批手续，对信贷人员贷前调查的范围及要求，确保信贷调查材料真实有效；二是扎实细致地开展贷后检查工作，定期和不定期地对企业经营状况和抵押物状况进行检查和分析，认真填报贷后管理表；三是切实做好贷款五级分类工作，制定了五级分类的具体操作实施细则，对客户进行统一分类，从而提高了信贷管理的质量；四是对流动资金贷款、贴现贷款，承兑汇票在上报审批过程中严格执行总行要求的调查、审查、审批环节的统一格式，切实从源头上控制信贷风险；五是积极配合总行信贷处做好信贷检查工作，在检查中没有发现一例违规现象，信贷工作得到肯定和好评。

中间业务通常是指，不占用贷款规模，不直接动用银行资金，主要依靠为客户提供各种中介服务和金融服务来获取收入的业务。一般情况下，中间业务具有成本低、风险低、收益高等特点。在银行中间业务工作开展上，我首先是开展深入的市场调查。中间业务属中介性业务，其前提是接受客户委托。因此发展中间业务不能一厢情愿，必须适应客户的需要，取得客户的信任。而要适应客户的需要，首先要了解客户对金融服务的要求。拓展中间业务不仅取决于银行能办什么业务，更主要的是客户需要哪方面的金融服务。只要及时了解客户不断增长的需求，适时推出和提供优质、高效、全方位的系列化金融服务，促进了银行中间业务健康、快速、稳步地发展。

20xx年，我进入到了一家新的公司，担任财务人员。面对工作岗位的转变，我做到了顾全大局、服从安排、团结协作。在岗位变动的过程中，本人能顾全大局、服从安排，虚心向有经验的同志学习，认真探索，总结方法，增强业务知识，掌握业务技能，并能团结同志，加强协作，很快适应了新的工作岗位，熟悉了报账业务，与所有的同事一起做好财务审核和监督工作；其次，我能够坚持原则、客观公正、依法办事。一年以来，本人主要负责财务核算工作，在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，在办理会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报账工作。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的\'原始凭证敢于指出，坚决不予报销；对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要

求经办人员更正、补充。通过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续齐备、规范合法，确保了我所会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用；第三，在工作中任劳任怨、乐于吃苦、甘于奉献。除了完成报账工作，我还同时兼顾其他相关业务。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，经常加班加点进行工作。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。在完成核算任务的同时起草公司费用开支管理办法及薪酬管理办法等，出色地完成各项工作任务，起到了先进和榜样的作用；第四，我做到了、爱岗敬业、提高效率。在财务战线上，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中；第五，加强自我学习，作为一名财务工作者,深感业务学习的重要性，不仅要学习掌握国家有关财务政策法规，还要结合财务制度的不断变革更新自己的业务知识，以适应新形式、新发展的需要。所以,自己对财务专业的业务学习一直比较重视,经常请教上级主管部门,与同行沟通,并结合中心实际进行学习和提高；第六我遵纪守法，廉于创新，提高工作效率。洁自律，树立财务工作者的良好形象。作为一名重点岗位会计工作人员，一年来，认真学习《廉政准则》及中纪委提出的“四项纪律、八项要求”等为行为准则。坚持以自律为本，以廉洁奉公为起点，正确处理“自律”与“他律”的关系，在实际工作中严格遵守法纪，时刻以反面教材警示自己，不断强化廉洁自律意识，努力做到“自重、自省、自警、自励”，树立了财务工作者的良好形象，始终以饱满的精神状态投入到每项工作中。

在以往的工作中，我敢肯定的是成绩是有的，但是却也还存在着一定的不足，其中最为突出的一点就是在工作上表现得有些急功近利，不论在什么岗位上，不论是处理什么样的业务，我都希望能够尽快的办好、办实，但是由于高强度的工作节奏，可能反而不能取得最好的工作成果；还有一点不足之处就是学习面较窄，除了与自己岗位业务相关的知识都很少了解，很少学习，这样的学习状态是满足不了一个人才的全方位发展的。

20xx年，我又进入到了新的工作岗位，在新的工作中，我将着重做到以下几点：第一，在目前的形式下，对于会计人员的要求越来越高，而用心工作始终是会计工作的命脉。保持自己工作态度塌实严谨，坚决遵守公司各项财经纪律和管理制度。平时还要注重对电脑和电算化会计工作有关知识进行深入学习，使自己在日常工作中达到事半功倍的效果。能够熟练掌握财务工作流程，做到条理清晰，帐实相符，从原始发票的取得到填制记帐凭证，从会计报表编制到凭证的装订和存档都达到了正规化.标准化。做到了全面.及时.准确的反映；第二，在工作业务中，不断的进行探索、尝试，进行工作业务创新，开拓新的财务工作局面；第三，加强个人责任心培养，认真履行好自己的财务工作职能，勇于负责，敢于负责，具备较强的责任心把自己的工作做好。在工作中，要能够以正确的态度对待各项工作任务，积极主动，勤勤恳恳，毫无怨言，以基本较好地胜任本职工作并不断自我总结工作中的成败得失，并以高度的热情和责任感完成各项工作任务；最后，还要平稳自身心态，加强自身的内在修养建设，改正以往工作中急功近利的坏毛病，循序渐进，一步一步的按计划来实现目标

**精选理财经理述职报告怎么写二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_与客户\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订的委托理财协议(编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_)，本着友好互利、共同发展的原则，甲、乙双方经友好协商，达成以下协议：

一、甲方委托乙方作为甲方与客户\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订的委托理财协议的第三方——证券的监管方，乙方接受甲方的委托。

二、甲方将客户的资金(或股票)在乙方开户，须向乙方提供的文本协议

1。甲方与客户签定的委托理财协议书;

2。客户向甲方出据同意在乙方处资金账户的监管书;

3。客户同意资金划转结算书。

三、将甲方确定的客户帐号资金、证券在电脑上建立专户档案、进行专人监管。

四、双方的责任和义务

1。甲方的责任和义务

(1)甲方对客户的交易资料及帐号负有保密义务;

(2)甲方有直接对客户在乙方帐上的资金、证券的理财操作权利;

(3)在确认达到理财目标后，甲方有委托会计结算人员从客户帐上划转资金的权利;

(4)甲方将指定专员为甲方唯一授权人。

2。乙方的责任和义务

(1)乙方有对甲方提供给乙方的相关文件资料保密的义务;

(2)在监管期内，乙方不得受理所监管帐户内证券进行再融资、押贷款等操作。客户资金帐户发生异常情况，乙方有告知甲方的义务;

(3)在资金监管期内，未经甲方授权人签字盖章，乙方不得为客户办理资金支取、转帐、消帐及\_\_\_\_\_\_\_\_\_证券交易所的撤消指定交易业务和\_\_\_\_\_\_\_\_\_帐户的转托管业务。若擅自授权须向对方赔偿经济损失，受害方有权解除本协议书;

(4)乙方有责任随时应甲方的要求提供资金及证券变化的状况以确保甲方对客户资料的操作权;

(5)乙方有向甲方提供咨询帐户号、对帐和交易密码的义务。

五、登记结算

乙方依据甲方提供的文本协议，确认达到理财标准后，允许甲方书面委托的会计结算人员将客户的资金按已定的比例、金额划到甲方指定的帐户。

六、双方因协议书的履行或解释发生争议时，应协商解决。如协商不妥，可到制订本协议的地方仲裁机构裁决。

七、发现本协议有未尽事项或需要更改的条款，由双方另行商定解决。

八、本协议自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起生效，有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。

1。在本协议有效期间达到理财标准后，甲方划转资金结算后次日(遇节假日顺延)为本协议有效期截止日期;

2。未达到理财目标的情况，任何一方要延长本协议期限的，应在本协议期满前三个月通知对方，并另行商定延长期限及有关事宜。

九、本协议一式四份，甲、乙双方各执二份，经双方签字盖章后生效。

甲方(公章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表人(签字)\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方(公章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表人(签字)\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**精选理财经理述职报告怎么写三**

理财经理竞聘演讲稿

尊敬的各位领导，同事，大家好！

我是来xx的xx，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘。

参加本次竞聘的原因：首先是我对理财工作非常感兴趣。还有就是源于自己价值的实现，我从事储蓄工作已有十二年，自认在现有的工作岗位上游刃有余，渴望能在一个新的岗位上锻炼一下自己。同时也希望大家对我有新的认识，现在站在你们面前的不再是那个不求上进，安于现状的我，将是一个积极上进，充满自信，对工作满腔热情的我，我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。

我的竞聘优势: 经过多年工作历练与学习，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的营销能力。

我的不足有：理财方面专业知识有所欠缺。面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息有时跟不上步伐。

我认为理财经理应是：以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标，从客户的需求出发营销金融产品，调动有限的资源为客户提供全方位一体化，规范化金融服务的专业人员，他其实就是通过与人的沟通达到销售目标。

如走上理财经理岗位：首先是做一名合格的理财经理，然后再通过努力做一名优秀的理财经理！具体从以下两方面做好工作：

1、认真履行理财经理的职责，积极拓展营销，发展客户。努力学习，与时俱进，作为理财经理应取得的资格证书争取在一定时间里都要取得。

2、 熟悉我行产品资源，了解客户现时需求，熟练掌握各项产品的组合及关联使用技巧，进行服务与产品组合设计，努力提高销售技能，把最好的产品销售给最合适的人。把我们的产品让更多的人认可。

 请大家相信，我做的会比说得好！谢谢大家！

**精选理财经理述职报告怎么写四**

李女士家庭月收入4000元，月节余1500元；存款8万元1个月后到期；国债5万元1个月后到期；阳光理财计划5万元2年后到期。

根据李女士的家庭资料，我们按不同的风险收益水平为其精心设计了4种理财方案，分别是本金无风险的“保守型理财方案”、风险超低的“稳健型理财方案”、风险中等的“温和激进型理财方案”、风险较高的“激进型理财方案”。读者朋友可以根据自己的风险承受能力各取所需，比照我们给出的方案进行投资理财。

1、每月节余的1500元购买货币市场基金，如华夏现金增利，可随时取用，预期年收益2.6%；

2、存款及国债到期后，合计13万元，建议10万元用于买凭证式国债（3年期），预计年收益3.3%；3万元用于一年期定期储蓄，预计年收益1.8%.

3、5万元阳光理财计划继续持有，预计年收益3.5%.

综述：该方案本金无风险且收益高于银行同期利率，预期年收益为3%左右。

1、每月节余的1500元购买货币市场基金，预期年收益2.6%；

2、存款及国债到期后，建议3万元用于一年期定期储蓄；10万元用于购买企业债或债券型基金，预计年收益4%.

3、5万元阳光理财计划继续持有，预计年收益3.5%.

综述：该方案本金风险很低且收益高于银行同期利率，预期年收益为3.5%左右。

1、每月节余的1500元购买股票型基金，预期年收益8%；

2、存款及国债到期后，建议5万元用于购买企业债或债券型基金；7万元用于购买股票型基金或上证50etf指数基金。

3、5万元阳光理财计划继续持有，预计年收益3.5%.

综述：该方案本金有一定风险，预期年收益为5.5%左右。

1、每月节余的1500元购买股票型基金，预期年收益8%；

2、存款及国债到期后，13万元全部用于购买股票基金或上证50etf指数基金，行情好的时候可介入上证50成份股中的蓝筹股，预计年收益10%；

3、5万元阳光理财计划继续持有，预计年收益3.5%.

综述：该方案本金有较大风险，预期年收益可达8%左右。

**精选理财经理述职报告怎么写五**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 身份证号:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 联系方式:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 身份证号:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 联系方式:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方经过友好协商，本着平等互利、友好合作的意愿达成本合同，并郑重声明共同遵守。

一、双方同意，乙方自愿将其所有的本协议第二条所述资金帐号内资产交由甲方进行期货投资理财，期初资产\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。交易密码甲乙双方共享，乙方可以查询,但不能操作。

二、乙方资金帐户情况如下(以下简称理财帐户)：开户期货经营机构：\_\_\_\_\_\_\_\_\_期货公司 (地址：);户名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;资金帐户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

三、双方同意委托理财期限为壹年，自20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止，到期后若双方无异议，协议自动延续1年。

四、利润及利润率定义

1.利润=(乙方账户)期末资产 – 期初资产;

2.利润率=利润/期初资产\_100%

五、合作权益

1.合作期内，乙方账户利润率为正时，甲方有权提成利润部分 30%作为分红，分红后，乙方账户的剩余资金作为合作最新的期初资产(双方通过书面、传真或者电子邮件确定);

2.分红方式：合作期内，如果乙方账户利润率为负，则在下月盈利时弥补后再计算利润率，只有在扣除上月的亏损之后甲方才能按约定比例分红。例如月初乙方账户资金为三十万，而本月亏损一万，则下月甲方应把乙方账户所亏一万赚回之后若再有盈余则甲方才能提成。

3.合作终止时，如果乙方账户利润率为正，则甲方有权提成利润部分 30% 作为分红;

4.合作期内，乙方进出资金必须经过甲方确定认可，但资金账户最低不能低于期初资产;双方每月月底分红一次;乙方须在每月月底的周末两天内把甲方应得利润分红打入甲方账户。

5.风险承担方式：.期货账户最终所产生的风险损失由乙方承担，甲方不承担风险，但甲方凭借自身的技术分析能力以及风险控制能力争取风险最小化利润最大化。

6.乙方承诺，上述资产系乙方的自有资产或对该笔资产享有合法的所有权，资金来源及用途符合国家的有关规定，保证该笔资产未设定任何担保或其他合作，并确保本协议履行期间该理财账户的资产的处分完全归属于甲方，乙方不得操作账户，否则造成的利润损失乙方要按30%的比例补偿给甲方。

7.本协议履行期间除双方一致同意或不可抗力外，任何一方不得提前解除本协议。凡无故单方提出解除合同的一方需要向对方支付该理财账户总资产\_\_\_\_%的违约金。

附则：本协议一经签署便具有法律效力。

六、其他

1.协议期满，合作终止;双方可视实际合作情况续约。

2.甲方违反协议，合作终止;

3.乙方违反协议，合作终止;

4.本协议一式两份，甲、乙各一份，签字/盖章后生效

甲方签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴于：

为充分发挥各方所长，实现共同发展，经双方平等、友好协商，在精诚合作、平等互利原则的基础上，在真实、充分地表达各自意愿的基础上，根据《中华人民共和国合同法》之规定，达成如下协议，由签约双方共同恪守。

第一条 签约方

甲 方：

乙 方：

第二条 合同签订时间和地点

合同订立时间： 二○一七 年 月 日

合同订立地点：

第三条 合作内容

合作范围： 中国a股二级市场的股票投资交易服务 。

合作金额： ￥10,000,000.00元(大写：壹仟万元正 ) 。

第四条、合作期限

本次合作期限为一年，即： 20\_年 月 日至20\_年 月 日 。

期满后，可续签协议共同决定延期。

第五条、合作模式

甲方委托乙方投资交易，乙方受甲方委托为其提供股票投资交易服务。

股票投资交易服务，使用甲方指定账户，由乙方全权控制、决策、执行。

根据投资服务费支付规则，甲方按时向乙方支付相应投资理财服务费。

第六条、支付结算

如果盈利增幅小于合作金额的10%，乙方不承诺、不收费、不担责。

投资理财服务费用，按照公式 合作金额 × 盈利增幅 × 30% 进行计算;并以合作金额为计算基数，以0%为起算点，每间隔30%的增幅分次支付。

甲方须于满足增幅条件时五日历天内向乙方支付完当期投资理财服务费。

合同期满后，以终止日最近三个交易日收盘价均值为计算依据进行结算。

甲方须于合同终止日后十日历天内向乙方完全结清所有投资理财服务费。

第七条、权利义务

乙方享有独占及排他的交易密码控制权，以及投资交易决策权和执行权。

甲方享有知情权和督察权，乙方须于每月五号前后三日内定期通报投资财务状况。

双方承担信息保密责任，不得透露任何有关合作、投资、财务等信息给第三方。

第八条、违约责任

任何签约方违反本合同中的任何一条，按实际损失支付赔偿金，实际损失的范围和计算方法为：实际损失赔偿金 = 实际损失范围 × 200% + 信用保证金100,000.00 元。

违约方确定承担责任后，签约方约定本合同内容继续履行。

第九条 合同的变更、解除

签约方确认，在履行合同过程中对于具体内容需要变更的，由签约各方另行协商并书面约定，作为本合同的变更文本。

在合同履行过程中，因对方违约使合同不能继续履行或者合同期满，签约方可在十日内通知对方解除合同。

第十条 争议解决

因本协议引起的及与本协议有关的一切争议，首先应由相关各方之间通过友好协商解决，如相关各方不能协商解决，则应提交 \_市仲裁委员会仲裁解决。仲裁裁决是终局的，对相关各方均有约束力。除非仲裁庭有裁决，仲裁费应由败诉一方负担。败诉方还应补偿胜诉方的律师费等支出。

第十一条 其它

修改协议如各方一致同意对协议进行重新修订、分割、补充，则按照各方最终一致同意意见执行即可;如出现增资、减资情形，或者其中条款需要更新，则经各方一致同意后修订协议另行约定签署。

保密条款 本协议各方均应对因协商、签署及执行本协议而了解的信息承担保密责任，不得透露任何有关合伙、投资、财务等信息给第三方。

签署文本 本合同共伍页，合同正文叁页，附件贰页，一式肆份，双方各执贰份，各份具有同等法律效力。

协议生效和终止本协议自各方签署之日起对签署方发生法律约束效力;本协议修订时，根据本协议约定的修订版签署方式签署后生效;合同期满服务费全部结清后合同终止。

甲 方： (签字)

电 话：

住 所：

身份证号码：

电子邮箱：

乙 方：

电 话：

住 所：

身份证号码：

电子邮箱：

担保编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

担保权人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

多边投资担保机构：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴于：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(甲)担保权人拟投资于\_\_\_\_\_\_\_\_\_(“项目企业”的名称和主要业务地);\_\_\_\_\_\_\_\_\_(乙)作为这一投资安排的一部分，担保权人于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日业已与\_\_\_\_\_\_\_\_\_(东道国)政府缔结了\_\_\_\_\_\_\_\_\_(担保协议的名称)，其核准副本业已提供给多边机构;\_\_\_\_\_\_\_\_\_(丙)担保权人业已向多边机构申请担保与这一投资及其担保协议有关的某种非商业风险;以及\_\_\_\_\_\_\_\_\_(丁)多边机构，经东道国政府的同意，业已同意按以下所规定的条件，提供该担保;有鉴于此，有关各方协议如下：

第1条通则

有关各方特此认为多边机构\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日担保产权投资通则(下称“通则”)的一切条款是本合同的组成部分，并且有同样效力，如同它们完全规定于合同之中，(须经本附表a的修改)。这里所用字母开始大写的术语定义于通则之中。

第2条担保投资

担保投资应是担保权人由于\_\_\_\_\_\_\_\_\_(支付或其他出资取得这些股份)所取得的项目企业\_\_\_\_\_\_\_\_\_(普通)股份;但这一股份数必须调整，以反映股份分股、股票股利或类似指标和根据以下第6条所规定的备用担保纳入本合同担保的附加股份。

第3条担保

在与本合同条款保持一致的情况之下，并考虑到根据第7条所支付的保险费，多边机构同意赔偿担保权人在担保期限由于下列任何风险发生的直接结果所承受的有关担保投资或其收入任何损失额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%(“担保百分比”)：

(1)转移限制;

(2)征用;

(3)违约;或

(4)战争和内乱。

第4条担保期限

担保期限应开始于代表多边机构签署本合同(“合同日期”)，结束于\_\_\_\_\_\_\_\_\_或根据通则第七章终止本合同的任何一个较早的日期。

第5条担保货币

多边机构和担保权人根据本合同的一切支付，都应用\_\_\_\_\_\_\_\_\_(“担保货币”)进行。

第6条担保额和备用担保额

在任何情况之下，根据本合同的任何和全部赔偿总额都不得超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_(“担保额”)，除非根据通则第29条，经担保权人请求，在不超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_(“备用担保额”)的数额的条件下，这一数额才得以增加，并且，在通过第30条所规定的`情况下应予减少。

第7条保险费

在担保期限，担保权人应向多边机构以担保额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%加上备用担保额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的比例，支付年度保险费。

第一年度的保险费应是\_\_\_\_\_\_\_\_\_(数额)，并应在合同日期支付。以后的年度保险费应在合同日期周年或在此之前支付，并且，应根据这类保险费日期生效的担保额和备用担保额计算。

第8条会计原则

就本合同而言，项目企业的财务报表或有关项目企业的财务报表应根据\_\_\_\_\_\_\_\_\_(国名)所公认的会计原则编制。

第9条违约期限

就违约担保而言，通则第9条(b)款所指定的期限应是担保权人就不执行或违约求偿提起司法或仲裁程序之后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。

第10条担保确定性申请表的保证

担保权人理解，多边机构缔结本合同的依据是作为附表b附于本合同之后的担保确定性申请表中的信息和陈述。

担保权人表示并保证，在其签署本合同之日，这类信息和陈述在所有重要方面都是准确的和完全的;但是，这一保证不得扩展到有关预测和估计的错误，如果：

(1)在上述日期，担保权人或项目企业都不知道这类错误，或者，即使他们十分谨慎行事，也不可能知道这类错误;并且

(2)当担保权人或项目企业知道这一错误时，担保权人迅速向多边机构通报。

第11条仲裁

在与通则第3.1节所规定的限制相一致的情况之下，有关各方之间产生于本合同或有关本合同的任何争端都应根据通则第3条所指定的仲裁规则仲裁解决，仲裁程序应在\_\_\_\_\_\_\_\_\_(城市和国家)进行。

第12条地址

下列地址应是为通则第6条的目的而规定的：担保权人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_，多边机构：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第13条生效

本合同应在合同日期生效。

有关各方，通过其正式授权的代表，以其各自的名字，签署本合同，以资证明。

担保权人(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_多边机构(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**精选理财经理述职报告怎么写六**

在经济社会发展过程中，人们的收入增加，理财产品的暴利等因素，给理财产品带来了良好的市长/市场发展前景。各种理财产品机构如雨后春笋般蓬勃发展。在这种激烈的市长/市场竞争条件下，优秀的理财产品营销计划书是引人注目的必要条件。

理财产品销售方案怎么办？理财产品的促销活动可以采取多种方式，根据营销理论，促销活动一般可以分为两类。一种是人力促销，即利用促销员进行营销。第二类是非人员销售，包括广告促销、销售宣传和宣传三种具体形式。在我国目前的条件下，证券公司应把人力促销和非人力销售有机结合起来，根据投资者类型开展不同的促销活动。

理财产品销售方案一般集中在以下几点：

理财产品销售方案

1.广告商：证券公司本身对理财产品展开促销活动，主要致力于广告，对消费者本身进行了相当大的宣传和介绍，那么作为证券公司，我们广告中最重要的任务是包装自己，宣传自己。营销学上不可忽视的力量是品牌效应。当你相信我们的时候，你会选择另一家公司吗？一般广告的效果至少需要6个月到1年以上才能测量或感受到。因此，我们只有结合有效的评价才能获得广告投资的收益率。

2.营业宣传和宣传奖：以推介会、座谈会、报纸、网上路演等方式组织对投资者的采访，通过理财经理的《炫现说法》，帮助投资者提高对证券公司投资理念和经营思路的了解，判断理财产品未来的增长潜力，帮助投资者认可理财产品的投资价值。开展投资者教育活动是帮助投资者了解证券理财产品。二是帮助投资者了解自己。第三，要帮助投资者了解市场。第四，要帮助投资者了解理财产品的发展历史。第五，要帮助投资者了解证券公司。

建立互信的模式，让投资者安心地把钱交给我们理财。具体来说，通过灯箱、电视、报纸、网络、宣传资料、户外广告等，可以有机会参加对部分投资者的当前购买、抽奖和为期7天的旅行学习活动。呼吁大家的诚意。这种促销方式最适合许多中小投资者。以综合销售促进及宣传等手段，努力与投资者进行全方位、广泛、持续的交流沟通。

3.职员经销商：对于机构投资者、中高收入层等大客户，我公司成立了具备专业素质的直销团队，通过一对一的人力促销，可以达到最高的营销效果。对前10名的顾客实行费率下调优惠政策。

**精选理财经理述职报告怎么写七**

1、一双儿女的100万元教育金。

2、50万元存款如何理财？

应急资金主要用于家庭的日常支出。过多的话，不能抵御通货膨胀，意味家庭资产的减少。过少的话，没办法应付家庭突发状况。该医生夫妻家庭目前的备用资金过多，家庭收入稳定，一家六口的开销，包括老人可能的生病支出和两个孩子的教育支出。建议留出6个月左右开销。按照一家六口的每月开销在4000元左右，留出约2.5万元的备用金。其中手头留5000元现金，2万元可投资于货币基金。

虽然医生夫妻在医院一般会有相应的社保，但对防止家庭意外还是远远不够的。该六口之家主要经济来源为夫妻的工资收入，建议先大人后小孩，为家人增加人身意外险、寿险等。家庭年交保费费用控制在年收入的10%，约19200元左右。

扣除2.5万元的应急资金，该家庭还有47.5万元富裕资金。该夫妻投资少，只做定期，即使按照降息前算，一年期定期的利率也只有3%左右。因家庭短期没有大额支出计划，完全可以考虑多样化理财。

由于夫妻均为医生，平时都比较忙，没有时间投资股票，可以考虑其他理财产品。

①流动资产中的2.4万元作为家庭紧急备用金，采用活期存款形式，以备家庭不时之需。

②流动资产中的20万元作为两个孩子教育金准备的启动资金，分别为儿子和女儿选择智富锁万能账户，各自投入10万元，进行教育金的准备，预计年收益率5%。

③剩余的27.6万元流动资产，建议采用基金、债券和p2p理财产品等组合投资，各三分之一，一方面分散风险，另一方面提高资产收益。

该夫妻一双儿女分别为8岁、5岁。10年之后，该医生夫妻需预留出100万元的教育资金，属于长时间的一个理财规划。针对这种情况，我们建议做一个基金定投，摊薄购买基金的成本。由于该笔支出是时间比较确定的支出，建议做一个稳健的定投组合。

按照近一年的市场实际表现推算，年参考收益为7%，月收益0.5833%，投资120期（10年\*12）。按照以上条件计算得出月定投5800元，可实现10年后预留出100万元的教育资金。

按照以上投资规划，50万元流动资产的年收益比起规划前大幅提高，其他想要规划自己理财生活的朋友也可以参考一下，小编就不赘述了。

**精选理财经理述职报告怎么写八**

20xx年上半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在某某银行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将20xx上半年的工作情况总结如下：

作为一名理财客户经理，不仅要逐步提高自己的服务意识和服务水平，做好客户的财务保密工作和管理工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化理财管理意识。为了能够更好的拓展客户，在分行某某部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识理财业务的操作模式，理财经验和管理的把握也进一步得到了提升。另外，为了加强学习业务技能，半年内先后某次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于20xx年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与万客户的理财工作，为客户建立了良好的关系，实现了人民币理财产品多万元。

3、我还积极营销外币储蓄和理财产品。今年总行推出了系列产品，借此向我行大客户推销我行的理财产品，共营销了美元理财产品万美元、港币理财产品万港币、人民币理财产品多万元。

由于今年国内资本市场异常活跃，股市指数不断攀升，开放式基金的赢利能力不断增加，吸引了不少客户的目光，我借此机会将自己以往在股票市场上的一些经验和自己工作上经常与基金公司人员接触的便利而获得较多的信息相结合，总结出了一些基金方面的营销技巧，适时地向各类客户推荐基金，还邀请了基金公司的高级渠道经理到我行为大客户讲解各种理财产品，得到了大客户的信任，今年成功地完成了、等基金的发行工作，其中基金就直接销售了多万元，许多客户都从其他银行将钱转到我行购买基金，使我行的基金客户不断壮大，今年基金的销售达到了万元。同时由于基金公司推出了基金网上申购优惠政策，我适时进行宣传，既让客户得到了实惠，又增加了我行网上银行的交易量。

4、加强客户营销，增加客户群体。自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过上半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

5、存在的问题和今后努力方向。我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定理财方案。第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作。对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报某某银行。第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行理财工作。

**精选理财经理述职报告怎么写九**

我今年28岁，20xx年毕业于吉林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。20xx年通过招聘进入延边移动公司任客户经理。于今年11月份重新回到交行在春晖支行担任理财经理。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。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后,多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

回首这一年，为了能够胜任理财客户经理这个岗位，我不断学习、不断总结、不断提高和完善自己，以下是我这一年来的工作总结。

一、热爱本职工作，进一步提高工作水平

“做好一份工作，首先要爱这份工作”。从事理财经理工作以来，我从陌生到熟悉，慢慢的喜欢自己的这项工作，在工作中，爱岗敬业，有效利用工作时间，以高度的责任感和事业心去工作，认真遵守好我行的每一条规章制度，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语，深入挖掘客户，理解客户需求，为每一位客户认真登记工作日志，细心做好拜访记录，及时记载客户意见和建议，以此不断丰富自我，提高自己，综合运用贷款、存款、结算、中间业务等知识，制定专业化的理财方案，为客户提供全面化、个性化服务。

二、学习专业知识，进一步提高专业水平

作为基层服务人员，我们直接面对客户，我们的专业技能和知识水平直接关系到客户的满意度，理论知识的学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。在工作中，除了自觉参加单位组织的集中学习外，我克服自身惰性，坚持个人自学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，并能够坚持积极主动的学习专业知识，虚心学习向领导和同事请教，在实践中摸索、总结，进一步熟悉工作流程，不断提高自身的工作能力，在具体的工作中，慢慢的形成了清晰的工作思路，确保了工作的顺利完成。

三、规范服务用语，进一步提高服务水平

我深刻的理解到自己的一言一语代表着邮储银行的形象，所以在日常的工作中，我时刻以更高的要求规范自己，认真遵守规范化服务要求，坚持微笑服务，做到“来有迎声，问有答声，去有送声”，为客户营造亲切和谐的服务氛围。正确认真的对待每一项工作，全身心的投入到工作之中，热心为大家服务，从小事学起，从点滴做起，不断提高自身的服务水平，做到面带微笑，语气平和，语调轻松，用词规范，为客户提高规范、优质的理财服务。

四、积极推介营销，进一步提高自身贡献率

作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。同时，认真学习我行的理财、保险产品，充分掌握产品特点，精心为客户制定个性化、专业化的财务规划方案，坚持由以产品为中心向以客户需求为中心的转变，始终把客户的事情当自己的事来办，想客户之所想，及客户之所及， 做到“勤动腿、勤动手、勤动脑”，努力赢得客户的信赖和支持。截至今年6月底，维护优质客户共位，销售代理保险万 。

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。

在今后的工作中，我将继续做好本职工作，总结经验教训，取长补短，不断完善自己，提高自己，同时，坚持以真情打动客户，用热情感染客户，用友情联系客户，积极化解客户的埋怨，取得客户的信任，与客户建立深厚感情，为客户提高专业化、个性化的理财服务，努力维护我行良好的社会形象，促进支行持续、健康、快速发展。

各位领导，以上是我的述职报告，希望能够得到大家的认同，有更多不足的地方请领导指正。

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