# 金融市场部客户经理述职报告

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-06-15

*金融市场部客户经理述职报告一、关键绩效指标完成情况15年本人工作内容比较分散，在投行部、票据部、资产管理部、风控中台都做了一些业务。主要的业务指标完成情况是：在投行部配置了一些高收益的上市公司质押式回购、定增项目共计13.33亿。票据直贴业...*

金融市场部客户经理述职报告

一、关键绩效指标完成情况

15年本人工作内容比较分散，在投行部、票据部、资产管理部、风控中台都做了一些业务。主要的业务指标完成情况是：在投行部配置了一些高收益的上市公司质押式回购、定增项目共计13.33亿。票据直贴业务6845万元、资产管理业务10亿。

二、日常主要工作的完成情况

2、票据业务：2024年做的票据业务主要还是一些直贴业务，共计6845万元，转贴现业务主要辅助做一些基础工作。另外，对未开展票据的分行客户经理进行了票据业务培训讲课；

5、同业授信业务：由于投行业务涉及到交易对手的授信准入。 申请了3户客户的授信工作，主要有：中原信托、华鑫信托、江信基金；

6、合规专员兼职：15年完成了法律合规部要求合规专员的相关职责：包括自查相关业务、部门规章制度的整理上传、季度年度合规报告的撰写。

三、员工培训和成长

培训情况：

1、授信业务培训学习：15年行内进行了授信业务案例学习，均有参加，通过行内领导这一系列的案例学习，学习到了很多前辈的经验、很多平时未意识到的风险点，更加坚定了金融业务风险永远是第一位；

2、部门培训学习：2024年11月份部门组织集中培训，主要课题有有企业文化、投行案例的分享、宏观经济分析、可转债可交换债的学习、分级基金、融资租赁、券商固定收益凭证、债券交易基础知识等。通过这次培训学习了二级部门之间的业务经验，以及更加全面认识了各个部门的业务情况。

成长：

2、风险意识进一步提高： 在过去一年的工作当中，市场同业业务的风险也有所暴露。资本市场在牛熊切换中，也切身体会整个过程中的市场业务偏好，以及风险成本。这也给了本人更深刻的风险感受。

3、提高对细节问题的注意力：在15工作当中认识到了很多细节性的问题在风险暴露的时候可能是很重要的。学习了、积累了一些经验。

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