

理财经理思想汇报(汇总10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

2023年理财经理思想汇报模板篇一

20xx年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至现在，我完成新增存款任务xxxx万元，完成计划的xx.x%□办理承兑汇票贴现=笔，金额===万元，完成中间业务收入=万元，完成个人揽储xx万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近xxxx万元资金年初到帐，实现了“开

开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，针对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另

外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年=月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款===万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在xxxx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

2023年理财经理思想汇报模板篇二

20xx年二季度我在支行行长和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，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[]20xx年3月至6月，我参加了北京金融培训中心举办的afp(金融理财师)资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于20xx年7月顺利通过了afp认证考试。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。

在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。到

了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。经理是我们xx银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。

每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

存在的主要问题：

三、进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌；总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年个金条线的发展做出自己更大的贡献。

2023年理财经理思想汇报模板篇三

一、加强理论与业务学习，努力提高财会人员的政治素质和业务水平

1、认真搞好保持共产党员先进性教育，努力发挥党员先锋模范作用。根据学校党委统一部署和要求，财务处党支部积极开展以实践“三个代表”重要思想为主要内容的保持共产党员先进性教育活动，紧紧围绕全面实践“三个代表”这个主题，组织党员认真学习，深刻领会新时期开展保持共产党员先进性教育活动的重要性和必要性，努力提高思想认识。同时结合先进性教育要求，财务处支部组织科以上党员干部到各校区召开座谈会，广泛听取意见，并针对意见认真研究、积极整改。通过先进性教育活动，财务处全体党员的理想信念进一步坚定，对新时期保持共产党员先进性的要求进一步明确，为人民服务的宗旨意识进一步牢固，党性观念进一步增强，团结的气氛进一步浓厚，思想作风、工作作风得到进一步改进，总之，党员的先锋模范作用得到进一步发挥。

2、完成了会计人员年度继续教育教育工作。为拓宽知识面，不断提高会计人员的业务能力，组织全处人员分批分期参加了**市会计人员继续教育培训与考试；同时通过举办江苏省教育会计学会，组织财务人员撰写论文参加会议交流与学习。另外，还派人参加了全国高等师范院校财务会计研究会举办的财务管理培训班。

二、建立财务管理新秩序，确保学校财务工作平稳过渡

1、实施“统一领导，集中管理”的财务管理体制。为加快推进**大学原三校在真正意义上的合并与实质性的融合，财务处在调查研究的基础上，结合学校实际情况，及时制订并出台了《**大学财务管理暂行办法》、《**大学经费开支暂行规定》、《**大学有偿服务收入管理暂行办法》等规章制度，并从xx年1月1日起正式实施三校并账，彻底打破原三校财务管理与会计核算的界限，建立健全**大学财务管理体制与会计核算体系，为并校初期学校稳定起到了积极的推动和保证作用。

2、合理编制财务预算，科学构建预算管理体系□xx年是三校合并组建**大学后的第一个财务预算年度，编制好本年度财务预算事关学校事业发展与稳定大局。为合理配置学校财力资源，努力构建适合我校事业发展的财务预算体系，在借鉴省内外综合性大学财务预算成功经验的基础上，兼顾原三校财务预算编制模式，结合本校实际情况，采取“条块结合，分步预算”的方法，顺利完成了xx年校级财务预算的编制工作。同时，为加强预算控制和经费宏观管理，在没有先例的情况下，大胆探索，积极创新，根据预算分类细化，合理设置经费项目，并通过会计电算化网络和预算管理系统，较好地实施四校区预算控制。下半年还完成了xx年度省级部门预算的编制与上报工作。

3、彻底清理银行账户，实行资金集中、统一管理。根据学校财务管理的需要，及时对原三校的所有银行账户进行彻底清理，撤并银行账户30多个，全校所有资金纳入财务处资金结算中心统一开户，集中管理，进一步增强学校现实支付能力和资金调控能力。

4、加强国有资产管理，认真搞好资产清查。针对**大学合并过程中出现的情况，及时提出开展全校性资产清查建议，起草制定了《**大学xx年资产清查工作方案》，并牵头组织全

校开展资产清查工作。配合资产管理部门完成了新校区设备资产的入账与清查。通过清查，一方面摸清了学校家底，同时也发现了资产管理中存在的问题，为学校今后进一步规范国有资产管理，建立健全学校资产管理体制和规章制度，合理配置学校资源，提高资源使用效益打下良好的基础。

5、积极筹措与运作资金，努力确保学校教学、科研、基本建设等工作正常运转。众所周知，资金是学校经济活动的血脉。合并初期学校财务状况本身就很困难，新校区基本建设需要投入大量资金，而学校主要收入又集中在下半年的九月份才能到位，全校一至八月份资金供需矛盾十分突出，资金链明显存在隐患，财务风险随时可能发生。面对这样的困难，财务处化压力为动力，坚持不懈地争取银行贷款，积极配合银行做好大量艰苦细致的具体工作，在国家金融政策调整不利于高校贷款的形势下□xx年我校新增贷款1.54亿元，确保了新校区二期工程学生公寓按期建成。同时，利用金融政策，通过结算中心合理调度与运作资金，调整贷款结构，努力降低资金使用成本，尽可能为学校化解财务风险。

2023年理财经理思想汇报模板篇四

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。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。

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：

20xx年xx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，先后买了多万元的贵金属，为我行增加了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、、和单位的的电子结算业务。

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。

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。

新的一年已经来临，我将倍加努力，争取在业绩上能够更上一层楼！

2023年理财经理思想汇报模板篇五

敬爱的党组织：

一、在学习理论，坚定理想信念上做表率。

学习理论有了深度，认识水平就有高度，查摆问题和解剖问题才有力度。因此，平时注重对马列主义书籍及论述文章的收集和学习，仅收集“三讲”“三个代表”的剪报文章就

达60多篇，并将有关文章应用到部门的政治学习中，能认识到共产主义的理想信念不是凭空产生的，而是来源于对人类社会发展规律和人生价值的科学认识与理性把握，来源于马克思主义理论的武装。

二、在学习现代管理知识，提高管理能力上做表率。

科学文化管理知识是社会文明的基础，是社会文明的基础，是人类进步的阶梯，当今世界知识经济已现端倪，经济全球化，科技信息化的步伐越来越快。自己深感时不待我的紧迫，因此，能够不断学习宾馆饭店的管理知识，并不时充实到工作中去。积极在部门推进“样板会议室”，评选“服务明星”，“每月推荐二本好书”，进行书法比赛等健康有益的活动。

三、在工作态度，作风纪律上做表率。

作为一名部门经理，时刻不忘组织的信任，对待工作勤勤恳恳，每天能早到、晚走，带头遵守单位的规章制度，对领导交办工作都能积极踏实的做好。敢于阐明自己的观点，为人正直，作风正派，能把自己置于领导和群众的监督之下，不以手中的权力为个人谋私利，有较强的事业心和责任心。

四、关心群众生活，履行“三个代表”做表率。

坚持三个代表，归根结底就是要统一体现在不断实现人民群众的根本利益上，只有亲近群众，植根群众，了解群众，造福群众，才能真正代表群众。因此，能结合部门实际，有计划对家距大厦较远的员工进行家访。平时关心群众疾苦，对生病在家的员工进行慰问，对个别家景困难的员工还能给予力所能及作的经济帮助。对大厦员工遇到的法律上的难题也能进行耐心解答。

不足：

一、学习上，缺少对马列主义理论的系统学习。

二、工作上对员工开展价值激励和情感激励，推进经营工作方面还有很多工作要做。

此致

敬礼！

汇报人：考试吧

20xx年12月8日

(一) 写思想汇报的目的和意义

要求入党的同志为了使党组织更好地了解自己，接受党组织的教育和监督，要积极主动地向党组织汇报自己的思想、学习和工作情况。这是培养自己的组织观念、提高思想觉悟的有效途径。能够根据学习情况经常向党组织汇报思想。为了便于党组织更加全面、系统地了解申请入党人员的思想状况，提倡写书面思想汇报。当然，也可以进行口头汇报。

(二) 思想汇报的内容

写思想汇报，是结合自己的学习、工作和生活情况，向党组织反映自己的真实思想状况。具体内容根据每个人的不同情况而定。

在思想汇报的最后部分，可写上自己对党组织的请求和希望，如希望党组织加强对自己的培养和教育，指出今后的努力方向等等。

2023年理财经理思想汇报模板篇六

- 1、通过对高端客户的综合理财需求分析帮助客户制定资产配置方案并向客户提供投资建议，实现顾问式的私人资产配置服务。
- 2、有相对成熟的客户来源渠道，开发拓展高净值客户，并对客户和渠道进行维护和业务推进。
- 3、负责销售公司的基金等金融产品，向客户提供专业理财规划与投资建议。
- 4、负责市场信息的收集和分析，提高综合业务能力。
- 5、持续跟进与服务，为客户不断提供专业的理财咨询与服务。
- 6、完成领导交办的其他任务。

2023年理财经理思想汇报模板篇七

2. 结合渠道和直客两种业务方式，完成公司海外保险(港险，美险)的销售。
4. 配合公司产品部及内勤团队，对合作渠道进行跟踪，提供产品介绍、签约服务，客情跟踪。
1. 有丰富的同业渠道资源和客户资源；
2. 对港险有扎实的知识体系和销售能力；
3. 具有同行业渠道资源(个人/机构)及异业渠道合作开发能力；
1. 公司只会要求总业绩，不会要求具体产品，可选择认可产

品销售，不会干预。

2. 高佣金，公司垫钱结佣，结佣周期短。

3. 有保护机制，不是只看结果，也看过程。

2023年理财经理思想汇报模板篇八

卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着4年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加客户经理的竞聘，自信有能力挑起这份重担。

下面，我先简单的介绍一下自己：

我叫xx□xx出生，团员，现任广州市中国建设银行黄埔支行属下网点xx支行现金柜员。我于xx年从广州市黄埔成人中等专业学校毕业□xx年进入港湾支行□xx年进入xx支行工作。

我性格外向，喜欢和人沟通，语言表达能力较强。通过几年来的锻炼，使我具备了较强的沟通协调能力。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理，对潜在客户我也能主动的上前沟通，及时了解客户的需求，并尽力满足客户的需求。因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为客户经理，我可能算是一块可造之才。

我年轻，有活力，并且勤学好问，悟性较强。在实际工作中，勤于思考，善于钻研，十分注重在实践中不断丰富和扩充自己的知识体系，使自己很快地适应了不同的工作岗位的需要。自己虽然学历不高，但由于长期的学习积累，使我拓宽了思路、开阔了眼界，具备了客户经理工作所必需的丰富的理论知识和熟练的业务技能。我相信，拥有强烈的事业心、责任感和旺盛的精力，我一定能够全身心地投入到今后的工作中。

工作四年来，使我养成了良好的工作态度，培养了我严谨细密的工作作风，这些为我做好下一步工作提供了可靠的保障。

领导和同事们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把客户部的员工队伍带好，团结他们一道工作。

我的初步设想是做好“五个一”。这五个一是，打牢一个基础，即业务基础；坚持一个中心，即以优质客户为中心；做好一篇文章就是做好优质客户营销这篇文章；筑好一堵墙就是筑好高端客户业务风险防火墙；达到一个目的就是要达到建设银行与客户的双赢。

在与高端客户的交道的过程中，服务营销已越来越显得重要了，怎么做好服务营销工作至关重要。为此，我将根据目前我行的情况，树立全新的服务理念。我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品。一切服务先于需求而动，以优质的服务赢得客户，加强服务营销工作的重视程度，把服务营销提到一个重要议程。另外，我还将加大挖掘潜在客户的力度，培养自己和员工发掘潜在客户的敏锐性，为做好服务营销工作提高保障。

记得香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，

也不喜欢“量才适用”，而是喜欢“小材大用”。因为“大材小用”纯属浪费，“量才适用”容易让人自满、使人懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。如果各位领导、

各位评委、各位同仁给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好客户经理的工作！请领导信任我，考验我。谢谢大家！

2023年理财经理思想汇报模板篇九

简历（英语resume）顾名思义，就是对个人学历、经历、特长、爱好及其它有关情况所作的简明扼要的书面介绍。简历是有针对性的自我介绍的一种规范化、逻辑化的书面表达。对应聘者来说，简历是求职的“敲门砖”。

简历是用于应聘的. 书面交流材料，它向未来的雇主表明自己拥有能够满足特定工作要求的技能、态度、资质和自信。成功的简历就是一件营销武器，它向未来的雇主证明自己能够解决他的问题或者满足他的特定需要，因此确保能够得到会使自己成功的面试。

写一份好的简历，单独寄出或与求职信配套寄出，可以应聘自己感兴趣的职位。参加求职面试时带上几份，既能为介绍自己提供思路和基本素材，又能供主持面试者详细阅读。面试之后，还可以供对方存入计算机或归档备查。

更多简历可查看链接<https://doc/>

1. 理财经理个人简历封面

2023年理财经理思想汇报模板篇十

20xx年二季度我在xxx支行行长和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，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。20xx年3月至6月，我参加了xx金融培训中心举办的afp（金融理财师）资格认证培训，

取得参加afp认证考试资格，并于20xx年7月顺利通过了afp认证考试。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。

在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们xx银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。

我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦锁，责任相对比较重大。

但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用

非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题 and 疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

1、金融专业知识有待进一步加强。面对如今市场经济的多样性，银行理财成为越来越多客户的需求，如何能给我行优质客户提供专业的金融信息和理财产品，这就需要提高自身的学习能力和学习主动性，及时掌握最新的财经信息和准确分析未来的经济走势，以提高自身金融专业知识水平。

2、针对不同的客户，还应朝细致精准化管理方面进行加强。对现有的客户资源，深挖细刨，根据不同客户的需求和实际情况，做精准化营销，提高支行中间业务收入。

3、进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20xx年能争取到更多的培训机会，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年的发展做出自己更大的贡献。