

最新先进理财经理事迹材料 客户经理先进事迹材料(精选6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

先进理财经理事迹材料篇一

时光如电，转瞬即逝□20xx年很快就要过去了，在各位领导同事的关心指导下，我紧跟分行和支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，完成了各项工作任务，用智慧和汗水、行动和效果为一年来的工作画上一个圆满的句号。现将这一年来的工作情况汇报如下：

一、20xx年的主要工作

20xx年，我国经济下行压力较大，中国经济进入新常态，面临着投资增长后劲不足、融资瓶颈约束逐步明显的严峻经济形势，我始终坚持高标准严要求，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下□20xx年负债业务保持xx00多万元，营销理财产品200万元，贷款150万元。

销能力。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，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，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。一直以来保持与客

户的良好沟通并取得很好的效果，赢得了客户对我工作的普遍认同。

二、存在的不足及下一步工作计划

在过去的一年，取得了一定的收获和进步，这与领导的指导和支持是分不开的，然而我也清楚地看到了自身存在的很多不足：第一，对各个方面业务的学习不够，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金融信息，有时会跟不上步伐。面对我行不断推出的新产品新业务，不能及时跟进营销拓展。第二，是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。第三，在拓展业务中有时缺乏积极主动性，在实践中有待完善提高自己。

20xx年是个崭新的开始，在下一年的工作中，首先，我要加强学习，努力提升业务技能，向有丰富信贷经验的客户经理学习信贷业务知识，在我行信贷政策不断优化、积极拓展挖掘贷款客户，努力实现存款、贷款两手抓两手都要硬，做一个全面发展的全能客户经理。第二，积极拓展理财业务。鉴于我行理财产品的多样性和在整个市场上的高收益，通过积极下社区，深度挖掘老客户，以老带新等多种方式大力拓展理财业务，努力将理财业务做成亮点中的亮点，从而带动客户数量和客户质量的提升。第三，强化交叉营销。与对公客户经理、信用卡直销团队等其他业务部门员工结对子，实现全方位服务客户、营销客户，以实现对我行客户的深度全面挖掘。

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。并始终树立客户第一的思想，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，做到“客户的需求就是我的工作”。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，在

工作中始终做一个有心人，为兴业银行的蓬勃发展做出自己应有的贡献。

二〇xx年十二月十七日

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

先进理财经理事迹材料篇二

时间飞转，转眼间20xx年即将逝去，即将迎来20xx年。回顾这一年来的工作，在积极配合专卖管理员、送货员、电访员同时，也扎实做好辖区的业务访销工作，使卷烟销售实现合理定量前后的平稳过度，基本完成各项考核指标。在工作中我深深体会到作为一名合格的客户经理除了应具备最基本的素质和能力以外，还必须不断的学习，在工作中不断的充实自己。客户经理的工作不是简单的拜访、推销和产品宣传。重要的是在拜访的过程中指导客户卷烟经营，对新品牌进行培育本文。更重要的是要有对市场的敏感度，要逐渐加强对市场的研究和分析能力以及合理的处理销售过程中产生的问题和矛盾。

一、除此之外，我也认识到作为一名合格的客户经理，做好

以下方面对我的重要性：

1、敬业爱岗，视单位为我家

在抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与同事们之间保持一种亲密的关系，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事们之间的团结协作也是很重要的，不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

2、加强沟通，维护客户利益

作为烟草公司的客户经理，同我每天接触最多的就要算是卷烟零售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，通过两年多的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情关系。因此我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户，把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得最大利益的时候他们也就真正成为了烟草公司的销售终端，为公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

进入20xx年，我同卷烟经营户的关系也进入一个新阶段，我对他们可说是已经非常熟悉了，谁最爱卖什么样的卷烟，谁最爱老品牌，谁最爱新品牌，谁几天该补一次货等，我都了如指掌，对于他们提出的一些问题我也能够及时处理并提供

帮助。对于个性化服务，我更是驾轻就熟，运用自如，我把自己的手机号给每个经销户都留了一份，他们谁有问题可以随时同我联系，对于该补仓而未补的情况，我也会打电话过去或亲自登门去提醒一下，他们对此都非常感谢，把我当成知心人，有什么事全对我说，而我在卷烟品牌的调剂方面尽量做到紧俏烟户户有，断档卷烟一定会告知他们一个合理的理由。现在广大农民的收入还较有限，消费水平也较城市低很多，加上外出务工人员较多，所以五类卷烟在农村这块市场的消费需求比较大，而由于烟厂在生产方面也在提档增效，因此，五类卷烟的生产量极小，根本无法满足消费需求。在访销过程中，就有很多经销户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，我对他们提出的问题一一答复，不论时间再晚都会解释清楚每个问题，直到他们满意为止，这些东西看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于他们来说却是一种信息的传达，使他们增加了对我、对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，他会认为是烟草公司故意不给他烟，断他的财路，他就会转而向别的地方寻求货源，对于烟草公司以后的发展造成不稳定因素。

们向我反馈了很多有价值的需求信息，更有经销户直接拒绝那些来路不明的私烟，认为通过我给他订的卷烟才货真价实。

3、走访客户，积极和客户进行有效沟通

有效的沟通是建立在对客户充分了解的基础上，结合自己的工作目标，通过合理的方式和丰富的工作经验，达到自己所期望的目的。客户经理可以通过有效的沟通增进对客户了解，同时也让客户更好的理解、支持自己的工作。通过我们的工作让客户最大程度的满意，进而增进与客户之间的客情关系。良好的客情关系的回报就是得到广大客户的衷心支持，最终获得良好的市场效益。

客户是企业的上帝，这是一条亘古不变的法则，如何更好的为客户服务，是摆在我们面前的一个课题。客户经理是烟草

商业企业的一线人员，是最了解客户信息、也是最熟悉市场的一个平台。一个合格的客户经理应善于充分利用自身优势，为公司领导决策提供第一手资料，向客户传递行业信息，维护企业的利益的同时利用自身业务能力为客户谋取更大的利润空间。接受不能改变的，改变不能接受的。我们的客户形形色色、性格迥异，这是无法改变的事实。在对客户的工作过程中我们也许会遇到各种各样的困难，但我相信态度决定一切。我们只要秉承“至诚至信、全心全意”的行业服务理念，只要把企业的利益和客户的需求时刻牢记，我们将从成功走向辉煌！

4、乐观自信，养成良好的心态

自信是使看似不可为的事情取得成功的前提，有了自信才有取得成功的可能性，而乐观却是一种对于工作的态度，视工作为快乐、享受，必然会得到工作给你带来的最大回报。

先进理财经理事迹材料篇三

她用心服务，细致入微。她的用心——就像大姐，关爱身边的每位同事。她的细致——宛如春风，关心周围的每位客户。她是人们口中的“李姐”，也是大家喜欢的“小花”——用真心，诠释着一个大堂经理的神圣职责。

爱岗敬业追求优质服务无止境李昌菊，女，现年48岁，农行黔江分行新华支行的一名大堂经理，1988年10月进入农行这个大家庭，28年来，一直在基层营业机构工作，她爱岗敬业，勤勤恳恳，在工作上严格要求自己，从内心深处热爱这份工作。20xx年7月该同志从综合柜员岗位调整到大堂经理岗位，并很快适应了大堂经理这个工作，她知道网点是银行的窗口，其服务态度的好坏、服务质量的高低直接影响到农行效益和声誉，她始终坚持智慧营销赢客户的工作理念，坚持干一行，爱一行的工作态度，一点一滴从小事做起，在工作中对客户提供个性化，差异化的服务，在工作中广泛迎得客户的欢迎。

她在工作上有高度的责任心，当大厅等待客户较多时，尽可能将一些简单业务分流到自助服务区办理，遇到对使用自助设备有抵触的客户，她总是笑脸相迎，不厌其烦地帮助客户使用，这样既可以让客户快捷地办理业务，减轻柜台压力，也能够为客户在以后办理业务中提供更新的选择。当客户在等待业务办理时，一不留神过了号，她会妥善安排已经办理完业务的窗口优先为客户办理，避免客户长时间等待。

从20xx年12月开始使用超级柜台以来，大堂的工作更忙碌了，为了提高超柜分流率，她科学引导客户分流，妥善安排大堂事务，充分发挥超级柜台的利用率。20xx年1—6月新华支行的超柜分流率均在95%以上，连续在黔江分行排列第一。该同志积极响应“赢在大堂”策略，通过大堂这个平台积极做好服务与营销工作。自2015年以来，该同志所处网点新华支行在“贵宾交叉销售率”上均在黔江分行网点排名第一位。在电子银行方面，积极利用有限客户资源，只要客户开通网银掌银都坚持开通一户，激活一户，并耐心的指导客户真正的会使用支付工具，该网点的电子银行激活率在黔江分行也排列第一，在市分行的排名均在前50名。

20xx年，组织储蓄存款日平余额在日均余额1326万元。积极促进对公账户营销，在该同志的极力营销与协调下，我行成功营销三个机构账户，黔江区舟白街道委员会、武陵监狱账户及中交三行租赁承包方账户5个和中铁一局代付劳务费用代付账户1个，现已代发劳务费用130万元。其营销的对公账户20xx年日均余额达1000万以上，且近几年预期交易量上将会达到日均2000万以上。

用爱心点燃希望用行动传递正能量工作中，娴熟的业务知识，二十几年的工作经历，大家都习惯叫她“李姐”。生活中，她乐观积极，喜欢和年轻人一起，善于接受新鲜事物，她在的地方总是笑声不断，大家给她取了个亲切的名字“小花”。作为一名老员工，她不但执着于服务的精益求精，更钟情于

公益事业。

在20xx年10月的一次同学聚会上，有位在重庆医科大学当老师的同学无意中说到自己班上有一名优秀的学生，却因家境贫困，上学无法得到保障，她当即提出要帮助这名学生完成学业。6年多以来，她将这名学生视为自己的孩子，倾注心血，不但在物质上提供帮助，还关心着这名学生身心健康。现在这个孩子已经是重庆医科大学一名优秀的大四学生，并且进入了心仪的医院实习，在即将毕业的日子，这个孩子也更感念这个“妈妈”。

每次当同事提起这些事情，她总会面露笑容，充满自豪，她说到自己的这些帮助只是力所能及，能让一个孩子无忧无虑的成长才是她希望看到的。用一份真诚的爱，守护着孩子的希望，照亮了别人的世界，也收获了自己内心的善良。予人玫瑰，手留余香，她乐道自己的儿子也在这些善意的帮助中变得富有爱心，不再自私。她坚持一份耕耘，一份收获，在平凡的`岗位，用平凡的举动，践行着农行人不平凡的品格。

先进理财经理事迹材料篇四

我认真学习党的十八大精神，认真学习银行的制度规定与工作纪律，认真学习业务知识，切实提高自己的思想觉悟与业务技能，在思想上与分行保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，服从分行的工作安排，树立全心全意为客户服务的思想，坚持“精益求精，一丝不苟”，认真努力工作，坚持把工作做完做好，取得良好成绩。

先进理财经理事迹材料篇五

常州金坛支行客户经理江涛

锣鼓这么一打啊，别的咱不夸，夸一夸，咱金坛中行的棒小伙

为啥说他棒，因为他业绩好，吃苦耐劳，他处处争先进

说他业绩好，不是没道理，连续三年冠，那是全行没得比

，是个困难的时期，经济正转型，企业不景气，老板成了范跑跑，不良下不去

这有什么难，小伙信心在，只要努力干，铁定得第一

为了促发展，为了争业绩，咱小伙儿憋足了劲，就像一个小马达，突突转个不停

金坛小地方，招商刚刚起，东扩南移，改市设区，机会大大的

，政府出规定，平台融资有限制，业务需抓紧

20，是个困难的时期，经济正转型，企业不景气，老板成了范跑跑，不良下不去

为了抓政府，政府成兄弟，小伙儿拓宽思路，努力学习，发展新业务

从零开始学[bt][bot][ppp],他全部学个遍

他紧抓窗口期，连续奋战3个月，拿下了5个亿

小伙心里酸啊，那也没办法，擦擦眼泪，提起笔，咱还得写材料啊

小伙儿干的好，咱领导都知道，支行贷款二十亿，他独占七个亿

这位就问啦，小伙儿这么棒，有啥秘诀不

小伙儿笑呵呵，没啥不可说，总结五句话

努力出成果，辛勤有回报，学习要认真，做事要仔细，风控是生命

无锡宜兴支行客户经理王瑶琦

王瑶琦，奋战在基层一线的一名对公客户经理。

平时她以高标准严格要求自己，工作中勤奋好学，勇于担当。她于入行，便在支行的客户经理竞聘中脱颖而出，担任宜兴丁蜀支行的对公客户经理。她聚少成多，日积月累，至今，名下管理公司金融客户12户，合计授信总量58500万元，其中中小企业7户，授信总量5500万元，大公司客户5户，授信总量53000万元。存款时点10012万元，日均存款16134万元，在年三季度绩效排名5/55。

为了做好客户经理岗位，她日复一日，以行为家，从银行到企业，两点一线，为客户服务，赢得了客户的一致认可。在她怀孕期间，坚持工作，任劳任怨，拖着虚肿的身躯，一趟一趟的来往于网点、支行和企业之间，克服了孕期的各种不良反应，从未迟到，每天还要加班加点。在别人用各种营养丰富的午餐晚餐补充孕期营养时，她还在下班后一边吃着外卖一边工作，一直坚持到产前的两天，她的敬业让同事钦佩，她的负责让客户惊叹。

作为一名80后的女客户经理，在激烈的同业竞争和复杂的外部环境下，她把青春和汗水挥洒在中行这块土地上，以“守土之责”励己，以“做最好的银行”鞭策，是当之无愧的最佳客户经理。

先进理财经理事迹材料篇六

我坚持以服务立行，以服务兴行，对待所有客户一视同仁，

始终真诚服务，做到来有迎声，问有答声，走有送声，让客户有宾至如归的感觉，真正感受银行的优质服务。今年夏天，一孕妇来办大额取款业务，因为她是用她姐姐的卡取款，没有带她姐姐的身份证，不能办理，但是她说自己事先给柜台打电话问了，不需要姐姐的身份证，所以很生气。我看到了，一面倒水给她喝安慰她，一面从孕妇那里要来她姐姐的电话号码，跟她姐姐联系，了解到她姐姐的确切地址后，我亲自跑去拿来她姐姐的身份证。孕妇办理完大额取款业务后，连声说要谢我，我说：“不要谢，你是我们的客户，应该为你服务。”

我敬业工作，真诚奉献，取得了一定成绩。今后，我要更加刻苦勤奋工作，全心全意服务好客户，为分行业务发展、创造良好效益，作更大的贡献。