

最新银行理财经理工作总结(通用9篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

银行理财经理工作总结篇一

我于xx年4月接到省分行的调令，调任xxxx支行客户经理。在xxxx支行8个月的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水平得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。现将我本人在xx年三个季度的工作情况总结汇报如下：

xx年二季度我在xxxx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。xx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xx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。

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。

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xx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。

银行理财经理工作总结篇二

回首202x年，这已经是我在银行工作的第二个年头了，仔细回味起在支行这个大家庭生活的点点滴滴，每每想起，我都感到了无比的自豪和温暖。今年对于我来说是一个重要的转折年，也是一个充满感恩的一年，从事银行工作10年的我，终于在这一年中由一个会计人员转型成了一名营销岗位人员，这对于我来说既是一个考验，又为我未来工作发展奠定的基础。

一、首先汇报一下我个人的去年工作完成情况：

1. 理财产品销售情况：

一季度，销售理财共计1069万，月平均356万；

二季度，销售理财共计20xx万，月平均690万；

三季度，销售理财共计7147万，月平均2382万；

四季度，销售理财共计4080万，月平均1360万。

2. 信用卡任务完成情况：

全年发卡36张，激活卡片5张。

3. 贵金属任务完成情况：

年度内销售：戊戌旺福金钞套装32套，给特别的你套装12套，世界杯金钞一套

4. 储蓄存款完成情况：

年累计完成外币定期储蓄任务共计10笔，共计金额23万美元。

大额存单完成4笔，共计金额120万人民币。

二、工作措施情况：

由于20xx年总分行体质改革原因，取消了所有外包公司与我行的合作，故从年中至今，一直都是大堂经理和理财经理一人两岗的经营模式，这无疑直接影响了理财经理的很多外拓及宣传工作。但就在如此艰难的情况下，在全体支行员工通力合作，相互配合，仍旧圆满了举办了多次外拓和社区宣传的工作。在此，我首先要感谢王行，对我们每次活动的重视，急人所急，想人所想，出谋划策，大力提供帮助；其次也非

常感谢伟行对我工作的帮助，不论是午间休息，还是每次活动外出，伟行总是第一时间主动帮助我，从无怨言，无私的奉献；最后我还要感谢全体员工，在每次的活动中，以及在平时的工作生活中，对我的帮助与支持。

本年度，深入社区宣传共计两次，参与活动人次共计150人，成功营销新增我行客户30余人，提升了我行在附近社区的公众影响力及形象。

在支行内部组织宣传活动共计4次，参与活动人数共计80余人，新增我行优质客户30余人，其中典型的成功案例两次，一次是养生宣讲沙龙，参与人数30余人，新增优质客户11人。第二次为我行周年庆，为期一个月的宣传活动，新增转推荐客户10名，新增手机银行活跃客户150余人，以上活动均取得了优秀的成果。

另外，我支行还在本年内，利用地理位置的便利，对总行的9个楼层开展了3次营销宣传和慰问活动，赢得了总行领导及同事的认可与赞赏。并且取得了优异的成绩，累计营销外币定期储蓄任务共计10笔，共计金额23万美元；累计营销贵金属共计45套；累计新增信用卡客户10余名。

三、其他工作情况：

除了日常的理财及大堂经理工作外，我还担任支行安保负责人的工作。20xx年度内，我支行迎接了三次重大的安保检查，一次为xx市内保局的安全检查，一次为人行的突击检查，另一次为总行的全面检查。由于我支行成立时间较短，环境、设备均采用最新的标准布置和采购，以及我支行过硬的安保服务素质，至此在每次的突击或全面检查中，我支行都圆满的通过了考验，并得到了分行及总行的高度评价。

四、存在的不足及改进措施：

以上为我20xx年度的工作总结，如果硬要给自己打分的话，我会打60分。因为在各个方面，我都存在着些许的不足。

1. 营销方面，新增和服务客户是根本，虽然在这方面我做得还算合格，但是能否更好的维护客户，再拓展新客户，这才是成功客户经理的方向，而恰恰这方面我经验上欠缺很多。我行的系统不向其他行那样智能，无法全方面的覆盖所有的客户信息，故我应该更加细心，更加专业的统计并汇总，针对不同的客户设计不同的营销思路及方案，多元经营，除定期发送理财咨询及短信宣传外，还应多组织客户开展宣传活动，以老带新，扩充客户群体。零售业务本来就是简单但有繁重的工作，简单在于业务种类少，繁多指的就是维护好每一位客户，所以我应该更加的耐心，整理归纳客户档案，更好的为每一位客户服务。

2. 在专业知识方面，我也有很多的不足，在个贷、保险、基金等业务方面均有欠缺，在这方面我还应该感谢耿阔和赵磊每次的帮助及教诲，让我化解了诸多服务上的难题。

3. 在安保工作中，其实我也有很多做得不到位的地方。安保是一件非常重要的工作，关系着每一位员工及客户的生命，以及行里的财务的保管安全情况。由于我分行安保内部体制的不健全，也由于我自己经验欠缺，在安保档案整理方面总是有所缺陷，导致年底检查差点扣分，影响支行的考核，在此我还要由衷的感谢伟行，在我休假期间努力的争取及帮忙，让我有机会弥补过失。

五、工作规划：

在新的一年里，我将努力改正种种不足。营销方面，全面归纳总结我行客户档案信息，针对不同客户设计不同营销方案，多组织品种多样的宣传活动，争取每月都组织厅堂或者外拓宣传活动。专业知识方面，向有经验的同事多学习多请教，争取早日学会所有业务方面的知识，成为一名合格的理财经

理。在安保方面，严格按照总分行要求，定期检查、培训及演练，规整档案并留存，保证支行的安全平稳运行，及确保随时接受检查时都能圆满通过考验。

银行理财经理工作总结篇三

回首20xx年，这已经是我在银行工作的第二个年头了，仔细回味起在支行这个大家庭生活的点点滴滴，每每想起，我都感到了无比的自豪和温暖。20xx年对于我来说是一个重要的转折年，也是一个充满感恩的一年，从事银行工作10年的我，终于在这一年中由一个会计人员转型成了一名营销岗位人员，这对于我来说既是一个考验，又为我未来工作发展奠定的基础。

1. 理财产品销售情况：

一季度，销售理财共计x万，月平均xx万；

二季度，销售理财共计x万，月平均x万；

三季度，销售理财共计x万，月平均x万；

四季度，销售理财共计x万，月平均x万。

2. 信用卡任务完成情况：

全年发卡x张，激活卡片x张。

3. 贵金属任务完成情况：

年度内销售：戊戌旺福金钞套xx套，给特别的你套xx套，世界杯金钞一套

4. 储蓄存款完成情况：

年累计完成外币定期储蓄任务共计x笔，共计金额x万美元。

大额存单完成x笔，共计金额x万人民币。

由于20xx年总分行体制改革原因，取消了所有外包公司与本行的合作，故从年中至今，一直都是大堂经理和理财经理一人两岗的经营模式，这无疑直接影响了理财经理的很多外拓及宣传工作。但就在如此艰难的情况下，在全体支行员工通力合作，相互配合，仍旧圆满了举办了多次外拓和社区宣传的工作。在此，我首先要感谢王行，对我们每次活动的重视，急人所急，想人所想，出谋划策，大力提供帮助；其次也非常感谢伟行对我工作的帮助，不论是午间休息，还是每次活动外出，伟行总是第一时间主动帮助我，从无怨言，无私的奉献；最后我还要感谢全体员工，在每次的活动中，以及在平时的工作生活中，对我的帮助与支持。

本年度，深入社区宣传共计两次，参与活动人次共计x人，成功营销新增我行客户x余人，提升了我行在附近社区的公众影响力及形象。

在支行内部组织宣传活动共计x次，参与活动人数共计x余人，新增我行优质客户x余人，其中典型的成功案例两次，一次是养生宣讲沙龙，参与人数x余人，新增优质客户x人。第二次为我行周年庆，为期一个月的宣传活动，新增转推荐客户x名，新增手机银行活跃客户x余人，以上活动均取得了优秀的成果。

另外，我支行还在本年内，利用地理位置的便利，对总行的x个楼层开展了x次营销宣传和慰问活动，赢得了总行领导及同事的认可与赞赏。并且取得了优异的成绩，累计营销外币定期储蓄任务共计x笔，共计金额x万美元；累计营销贵金属共计x套；累计新增信用卡客户x余名。

除了日常的理财及大堂经理工作外，我还担任支行安保负责

人的工作□20xx年度内，我支行迎接了三次重大的安保检查，一次为北京市内保局的安全检查，一次为人行的突击检查，另一次为总行的全面检查。由于我支行成立时间较短，环境、设备均采用最新的标准布置和采购，以及我支行过硬的安保服务素质，至此在每次的突击或全面检查中，我支行都圆满的通过了考验，并得到了分行及总行的高度评价。

以上为我20xx年度的工作总结，如果硬要给自己打分的话，我会打x分。因为在各个方面，我都存在着些许的不足。

1. 营销方面，新增和服务客户是根本，虽然在这方面我做得还算合格，但是能否更好的维护客户，再拓展新客户，这才是成功客户经理的方向，而恰恰这方面我经验上欠缺很多。我行的系统不向其他行那样智能，无法全方面的覆盖所有的客户信息，故我应该更加细心，更加专业的统计并汇总，针对不同的客户设计不同的营销思路及方案，多元经营，除定期发送理财咨询及短信宣传外，还应多组织客户开展宣传活动，以老带新，扩充客户群体。零售业务本来就是简单但有繁多的工作，简单在于业务种类少，繁多指的就是维护好每一位客户，所以我应该更加的耐心，整理归纳客户档案，更好的为每一位客户服务。

2. 在专业知识方面，我也有很多的不足，在个贷、保险、基金等业务方面均有欠缺，在这方面我还应该感谢耿阔和赵磊每次的帮助及教诲，让我化解了诸多服务上的难题。

3. 在安保工作中，其实我也有很多做得不到位的地方。安保是一件非常重要的工作，关系着每一位员工及客户的生命，以及行里的财务的保管安全情况。由于我分行安保内部体质的不健全，也由于我自己经验欠缺，在安保档案整理方面总是有所缺陷，导致年底检查差点扣分，影响支行的考核，在此我还要由衷的感谢伟行，在我休假期间努力的争取及帮忙，让我有机会弥补过失。

在新的一年里，我将努力改正种种不足。营销方面，全面归纳总结我行客户档案信息，针对不同客户设计不同营销方案，多组织品种多样的宣传活动，争取每月都组织厅堂或者外拓宣传活动。专业知识方面，向有经验的同事多学习多请教，争取早日学会所有业务方面的知识，成为一名合格的理财经理。在安保方面，严格按照总分行要求，定期检查、培训及演练，规整档案并留存，保证支行的安全平稳运行，及确保随时接受检查时都能圆满通过考验。

银行理财经理工作总结篇四

在担任____支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将____年工作情况汇报如下：

一、____年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，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，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销____贵族白酒交易中心、____市电力实业公司、____市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资、ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工

作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。____年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，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信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(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。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工

作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作破解实际工作中遇到的种种困难。

银行理财经理工作总结篇五

时间如梭，转眼间又临近岁尾，我加入xx银行支行这个大家庭已经有五年半了。回首这一年的工作，虽然忙碌，但十分充实，理财经理岗位虽然业务种类简单但是付出的心思却不会比别的岗位少，经过一年的磨砺，使我有更多的收获、更深的感悟。现将我这一年的工作情况总结如下：

今年是零售转型的第五年。零售业务的发展的重心在于aum的新增和中间业务收入这两项，就需要理财经理在销售理财产品，而是更要注重对保险、基金等代销产品的营销力度并且努力挖掘新客户。首先来谈谈aum增量□aum的新增是我的薄弱环节，由于从事理财业务已4年有余，存量客户能挖掘的基本已经挖掘了，存量客户的挖掘进入瓶颈期，只能通过争取行外新客户的方式来提升aum□上半年的拉新工作主要通过客户介绍客户来进行，但是人以类聚，我手下的客户层级主要都是一些中小客户，他们的朋友也大多是中小客户，所以aum增量很不理想。

下半年支行的客户活动渐渐多了起来，我也从活动中获取了一些客户。总体来说下半年aum增量完成情况好于上半年，但整体完成情况不理想。明年我要在获取新客户上多花心思多下功夫。接着今年的中收任务完成的一般，主要原因：期交保险产品销售太少，主要原因还是开口太少，因为之前有一段时间我是遇到客户就会推销保险，但是客户听到保险的反应都很反感，渐渐的我也就不敢开口了。我总结了一下客户反感的原因，可能是我营销的方式方法上存在问题，太急功近利，想要一下子改变客户对保险产品的看法。以后还是应该慢慢引导客户，给客户灌输资产配置的理念，而不是一

味的穷追猛打。

个人理财业务虽然不像公司业务那样复杂，但两者的侧重点不同。由于客户众多理财经理更需要用心经营客户，与有价值的客户交朋友，谈感情，而不是一味的推销产品，在这一点上我比去年有了一定的进步，但离优秀的理财经理还是有一定的差距。在今后的工作中，我会不断学习改进自己的不足之处，努力提升人际交往能力，不断提高自己独立思考和解决问题的能力，培养自己对业务的钻劲，提升自己的专业度，多动脑，多思考，提升自己的业务创新能力，努力完成各项经营指标，为支行发展贡献自己的一份力量。

银行理财经理工作总结篇六

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间□20xx年就过去了，在担任xx支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将xx年工作情况汇报如下：

我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，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，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销xx贵族白酒交易中心□xx市电力实业公司□xx市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。

从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。xx年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

（一）是学习不够，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信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

（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。

（三）是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业

务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作实际工作中遇到的种种困难。

银行理财经理工作总结篇七

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间□20xx年就过去了，在担任xx支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将20xx年工作情况汇报如下：

我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，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，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销xx贵族白酒交易中心、市电力实业公司、市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代替发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既

往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20xx年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

（一）是学习不够，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信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

（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。

（三）是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作解决实际工作中遇到的种种困难。

银行理财经理工作总结篇八

20xx年下半年转瞬即逝，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。

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。

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。

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。

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。

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，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xx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。

银行理财经理工作总结篇九

刚进公司，我会让自己尽快适应这个角色的.转换，端正心态，全心全意投入到工作中去，争取在这一年结束时完成业绩指标。在上半年，我要尽快熟悉银行驻点，每个月按要求完成指定的业绩指标。在下半年，在完成基本的业绩指标的基础上，有意识地开发维护好重要客户，更加注重资产指标。另外，在工作过程中，通过与同事们的相处，找到适合自己的搭档，以便更好地合作，更高效地工作。

为了能够更有成效地开展工作，取得更好的成绩，我对自身以及工作安排有以下工作计划：

1、加强自身素质及能力的提高，尤其是对于专业不对口的我来说。

主要包括证券专业知识及营销知识，阅读相关书籍，包括证券方面、心理学方面、营销等，如《要做股市赢家》《炒股票的智慧》《销售就是要搞定人》《人脉》《影响他人的心理学》《积极心态的力量》等等，让自己时刻保持不断学习、积极向上的心态。平时所见所闻多琢磨，多主动问，多反思，多总结，多向他人请教学习。具体而言，要熟悉相关软件的使用，能应对客户提出的问题；要懂得简单的股票分析，向同事们学习编写短信发给客户；每天至少打3个电话给潜在客户等。学习电话营销、微博营销相关知识。每天总结自己所学到的，解决困惑问题，尤其是在每天的总结会议上，认真听取同事们的经验，扬长避短，少走弯路。

2、充分利用关系网络，让身边的亲戚朋友都知道我的工作并能在有相关需要时联系我，尽量将在炒股的亲戚朋友争取过来。

通过亲戚朋友介绍亲戚朋友，让想炒股的客户选择我们来开户。另外，对于已在其它券商的客户，向客户介绍我公司的服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

3、做好银行驻点，尽快熟悉银行业务并与相关人员打好关系，争取更多更优质的客户。

对于刚拿到从业资格证的我来说，第一阶段，先向前辈们学习，跟他们到银行网点熟悉一下，看看他们是怎么做的。然后遇到问题，及时提出来，向大家请教，做到更好。

路漫漫，其修远兮，吾将上下而求索。在今后的日子里，我将不断学习，积极进取，争取更大的进步。既然选择了远方，就风雨兼程！一路上，有你们，前行的脚步更坚定！