

# 最新银行对公产品经理工作职责(大全5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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。

## 银行对公产品经理工作职责篇一

迎来玉兔喜悦之时，回首\_\_年工总行制定的“\_\_服务价值年”和“创建客户最满意银行”工作中，本着紧紧围绕这个主题思想去做好自己本分事情。工作重点目标是本着网点中间业务收入和经营目标为\_\_年工作风向标，做好银行与客户之间桥梁作用。不断学习充实自己的工作能力，用专业知识赢得客户遵从，用细致周到服务留住客户，为网点整体业绩提升多尽一份力量。

\_\_年学习业务知识方面取得的成绩：在拥有保险、基金从业资格证书、总行信贷a类资格证书、总行个人客户经理资格证书、以及afp资格证书，目前还执着与cfp理财师考试中。本人继续努力学习不断丰富自己的专业知识，锻炼写理财专业文章。今年工行站原创舞台有我关于理财、保险、基金、案例等十多篇专业文章，在九月现代商业银行杂志中以工总行理财支持团队身份发表保险专业文章。在金融理财师持证人期刊中也发表十余篇理财文章。每周二或四晚上利用qq群做好工总行理财团队基金宣传学习活动，通过与各家基金公司学习机会，懂得了很多理财知识，对做好基金营销起到促进作用，有几只重点基金营销在分行排名前三名，有的基金超额完成400%。为本网点和支行做出理财师应有的贡献。

\_\_年工作中营销理念的改变：日常工作中不是坐等领导下达

命令而是主动积极配合网点领导做好各项营销工作，及时把握好上级领导下达的工作营销方向和任务指标。利用下班晚上和公休时间，勤于学习与工作有关的业务知识，运用到实际工作中，给网点领导提供好的参谋建议，与网点领导配合默契，按照上级风向标做好本网点营销理财工作。

个人在营销中的理念：我不是推销卖给客户银行产品直销人员；而是我帮助客户买好银行理财产品做好后续跟踪服务的银行理财师。简单说：我不是卖产品，而是帮助客户买产品。只是这一买一卖一字之差意思就截然不同，工作心态的不同；工作效果必然不同。由被动变为主动，主动寻找目标客户之后帮助客户找到适合的理财产品，我的理财工作即为桥梁，让银行与客户双方皆大欢喜的工作。

\_\_年做好本网点优质客户数量的提升：在管理网点300名客户中有理财金卡客户数量并不多，就把这项工作改变，做为上任理财经理首要解决问题。工作中通过耐心解答宣传引导我行星级客户标准，对开欲办理理财金卡客户，的确起到很好的吸引力作用。经过辛勤努力\_\_年网点开立理财金卡总数量410张，自己营销的业绩占70%以上。个人业绩从接手时，全行网点排名由194名提升到60名以内。三季度评为先进网点受到嘉奖。

\_\_年工作业绩汇报如下：一年中常规理财产品营销金额1.1亿多元、灵通快线8500多万，工银货币基金1600多万元。今年分行指定重点营销基金任务指标全年完成股票型基金700多万元。\_\_年一月至十一月为网点赢得重点营销积分4163。06份取得分行排名56名支行排名第一。今年支行组织阳光保险公司营销训练营活动中取得排名第一成绩。

通过一年努力结果，由拥有几十户理财金客户，现在网点拥有理财金客户数量达到410多户，截止年底客户星级达到七星贡献有7户，六星71户，明年工作中争取发展100到150位六星级以上客户群，为网点综合客户素质提高勤奋工作。

祝你新年快乐！

## 银行对公产品经理工作职责篇二

一年来的工作已经结束，在联社领导的指导和同事们的积极协助、配合下，我顺利完成了20\_\_年风险合规部的各项工作任务。在岗期间，我能够认真履行自己的职责，积极做好本职工作，较好地完成了自己负责的各项工作任务。现从以下几个方面将我一年以来的工作情况述职如下。

### 一、履行本职工作

(一)为了尽快进入角色，保证风险合规工作的规范性、有效性和针对性，我严格要求自己，从一个新学员做起，注重加强知识积累和业务学习，夯实风险审查岗位的理论基础。首先，我认真学习银监局下发的各类合规、风险控制方面的文件，以及我社信贷管理和授信业务审批流程、《银行业从业人员职业操守指引》《三个“办法”》，一个“指引”、合规文化建设及案件防控治理等规章制度。其次，在系统操作上，学习并熟练操作了信贷业务信息管理系统、统计报表等相关查询系统。另外，积极参加银行业协会举办的银行业从业人员资格考试。

通过学习培训，不仅逐步提高了个人专业职能理论水平，提升了自身的业务素质，增进了对风险合规管理重要性的认识，同时也提高了个人的业务操作技能，使自己在业务操作上能够规范熟练，在工作上做到有的放矢。

(二)在实际本职工作中，我主要做好了以下几个方面：

一是对风险合规工作进行安排部署。在全年的工作安排中，就辖内的风险管理组织体系、风险管理政策和程序、风险管理运行机制、考核问责、风险管理文化、监督与评价等工作

进行了安排部署，进一步明确了全年的风险合规工作方向和工作计划。

二是制定风险合规工作计划。在年初，根据市办《\_\_市农村信用社20\_\_年风险合规指导意见》制定了20\_\_年度风险与合规工作计划，明确了全年制度建设、合规培训、合规审核、合规检查、品创新评估和风险与合规、普法提示等一系列工作目标。为使合规工作顺利开展按时完成，制定了合规部工作考核办法。通过出台制度，制定办法，为确保全年合规管理工作取得成效奠定了基础。

三是加强内控管理，建立健全内控制度体系。结合工作实际，在年初及时梳理现有的各项规章制度，整理业务流程和环节的合规风险点，制定了\_\_联社20\_\_年度规范性文件—各项内控制度废止、修订、订立建设规划。20\_\_年以来，规范性文件共废止了x个，修订了x个，实际订立了x个制度(办法)和操作流程。目前，我社现有各项规章制度x个，其中：信贷方面x个、财务方面x个、信息科技方面x个、风险合规方面x个、人力资源方面x个、稽核审计方面x个、安全保卫方面x个、党务工作方面x个、纪检监察方面x个，其他综合制度x个。通过废止、修订和订立各项规章制度，对制度中存在的风险漏洞进行了补充和完善，内控制度基本覆盖所开展的各项业务。但在风险预警方面规范性文件还不全面，如：计算机运行故障处理办法、计算机突发事件应急预案等。

四是对各级制定的登记簿(台账)进行了整理、规范。在修订、废止内控制度的同时，于去年x月份对所有的登记簿(台账)进行了整理、规范。通过对内控制度的认真梳理和修订完善，目前已经基本形成了一套能够覆盖现有业务全过程的管理制度，各种登记簿(台账)也得到了进一步规范和统一。

五是加强风险管理工作。为确保风险管理工作上一个新的台阶，有效遏制各类风险发生，制定了《\_\_县农村信用合作联

社风险机制建设管理办法》。在办法中进一步明确了包括：信用风险、市场风险、流动性风险、操作风险、信息科技风险、合规风险、银行卡业务风险、声誉风险等八类风险各业务条线职能部门的职责范围和主要工作措施。同时，根据联社安排，参与了我社信贷业务等专项检查。

风险管理组织体系建设；尝试引入经济资本管理，完善操作风险管理机制；建立在压力测试情景模式，进一步完善管理信息系统建设。

七是开展诉讼(仲裁)工作。去年累计办理诉讼案件x起，x起诉讼案件中，涉及金融借款合同纠纷x起，涉及劳动争议x起，涉及债权债务纠纷x起，其中x起已结案，另3起正在审理中，通过诉讼收回贷款x万元。

八是开展风险合规教育培训。在20\_\_年初，制定了《\_\_县农村信用合作联社20\_\_年度案件防控知识培训实施方案》，具体负责制定全辖金融相关法律法规知识学习计划，并组织学习和进行阶段性测试。去年共开展全员性警示教育x期，分别是《再现真相》x期、防抢案例x期，参加人数为x人次，培训面人均\_\_次。同时开展党风廉政教育学习。学习期数x期，参加人数为x人次，学习面达x%。

## 二、工作中存在的问题

在过去的一年，我以“提升能力、严谨履职”为标准，严格要求自己，力求高质量的完成风险合规管理工作。但部分问题依然存在，主要表现在：

一是对部分工作计划未能有序完成；

二是对相关操作系统还挖的不深不透，未能熟练操作相关系统；

三是对相关业务的理论知识学习还需要再系统归纳，吃透，在实际业务操作上更需要再实践再提高；四是工作的积极性主动性有待进一步提高，并加强和同事、部门之间的工作协调与配合。

### 三、下一年的工作打算

在今年的工作中，我将在去年工作的基础上，扬长避短，主动改进，扎实工作，全面做好风险识别、风险分析、风险监测和风险化解控制工作。主要做好以下三个方面：

(一)加强理论学习，进一步提高自身素质，争取能通过“银行业从业资格考试”。

(二)积极做好本职工作的同时，主动加强与各部门的协调与沟通，取得支持，与同事们通力合作，共同提高，并努力完成各项业务指标。

(三)增强大局观念，转变工作作风，克服自己偶尔的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们，把工作做得更好，在努力锻炼提高自己的同时，为我社美好的明天尽我绵薄之力！

## 银行对公产品经理工作职责篇三

20\_\_年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公理财，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20\_\_年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，实现利息收入160多万元，实现中间业务收入29.55万

元。个人管户企业\_\_成功申报为总行级重点理财，并且正协助支行领导积极营销一批\_\_下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家\_\_企业，利用交叉营销，实现年末新增对私存款160万元。在对公理财经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司理财经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟理财交流，根据理财财务状况、担保状况和业务特点，为理财设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为唯一一名理财经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名理财经理，其职责是服务好理财，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给理财带来什么，另一方面，要明白理财要什么，尤其是后一方面重要，明白了理财的需求，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理财、满足理财。因此，在与理财交流的过程中，我不断发掘理财的爱好，兴趣，特长，力争讲理财感兴趣的话题，解决理财急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量理财，挖掘理财资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

20\_\_年在工作上的计划：

首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信理财，用好资源，做好理财营销，实现授信额度的创利最大化。

其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。

第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私理财经理一起，全方位服务理财。

## 银行对公产品经理工作职责篇四

时光如逝，岁月如梭，弹指一瞬间，20\_\_年已经成为历史，回首这不平凡的一年，有欢笑，有泪水，有成长，有不足，细细想来，感慨颇深，在新的一年里缓缓开启时，有必要将自身去年一年的工作做一个简单总结，这样才能轻装上阵，在20\_\_年奋勇争先。

20\_\_年注定是不平凡的一年，在面对经济形势下行压力，不良贷款集中暴露，竞争环境不断恶化，内外部管理持续深入的形势下，我行立足自身特点，恪守了守土有责，锐意进取的责任，发扬了不畏艰辛，勇于开拓的精神，创造了双线达标，完美收官的成果。在这一过程中，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，自己收获颇多，主要体现在以下几方面：

### 一、深入学习各项产品知识，不断提升自身综合素质

在前三季度，在行长室及条线领导的带领下，我在坚持做好自身工作的同时，坚持学习我行的现行金融指导策略、政策和有关规章制度的要求，不断提升自己合规经营的行为，提高自身合规的操作意识；认真学习和贯彻上级的政策要求，在



管理中求生存，在竞争中求发展。为此，我还制定了详细的学习计划，坚持每周学习最新的金融理论和某种特定产品的有关政策、文件，使理论水平、业务能力明显提高。做到了知识更新、业务更新，在办理客户业务的时候就能够准确把握该笔业务的难点及风险点，能够及时发现，尽早补齐，做到事半功倍。

四季度能有幸转入公司部学习对公业务的相关知识，对我来说十分感恩。由于之前两年的个金工作经验形成了一定的定性思维，在公司业务上存在很多不同之处，所以刚开始有些不适应，但是随着对公司业务的逐步了解，也能发现其中的规律。只不过公司业务是一项更为庞大，更为系统的工程，它所涉及的是一家银行的核心，创造的价值是银行的利润支柱，所以它的产品很丰富，业务操作更规范且全面。

## 二、坚持客户为中心，做好服务工作

在日常的工作中，我能从自身工作实际出发，坚持以客户的需求为中心，以良好的服务意识和责任意识，投入到业务发展当中去；以优质、高效的服务，面对客户；以诚恳的工作来回馈领导对我的信任。

1、建立客户信息库，对企业所处的环境、自身的基本情况、其他同业的产品特点、行业的政策导向等信息加以收集、整理，建立和维护客户档案信息，以高效优质地工作。

2、建立与企业的良好个人关系，在同业竞争中，勤劳是一大杀伤性武器，很多的企业或者客户，如果能够经常看见你，会对你产生信任，很多业务也就愿意向你咨询或者办理。当我不是很忙的时候，一般会帮客户送送回单，多去单位了解情况，在现场了解把控风险的同时，能有效增进与企业管理者或财务人员的个人关系。

3、做好存款营销工作。在行长室和市场部的带领下，每到月

底便是揽存大战，在这场没有硝烟的战争中，我们的任务是相当繁重的、责任也是相当大的。由于客户是商业银行发展的基础，所以在挖掘客户源上狠下功，才能确保任务的实现。我们采取的措施主要有：一是充分利用我行授信的优势，面向授信单位，以存贷比的要求做第一抓手，保证存贷比完全达标的同时，我们的存款任务也能够达成60%以上。二是争揽他行资金，面对众多的客户，我们不断跟企业联系，充分挖潜，一遍一遍地梳理潜在客户，瞄准单位找关系，全面出击。为我们的存款任务达成默默付出。个人觉得平常如果能够主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我行优质服务的优越性，那么在关键时刻，客户是很愿意配合和支持我们的工作的。

4、积极开展贷款营销。在大公司团队中，我所做的事情主要以维护现有客户为主，但是在这过程中也会有新的项目可以营销，也可以对现有客户进行挖潜，提高授信额度，以此来提高新增贷款。

### 三、严于律己，树立良好形象，把控风险，营造平安金融

在金融行业从事客户经理岗位，接触的都是各行各业的成功人士，难免遇到形形色色的经济x有些客户为了能够将贷款早些做成，便会送礼，而有些客户便会以开发商的名义来给我施加压力，面对这些，觉得都必须从两方面来做，首先，自己一定要严于律己，洁身自好，保持一名优秀客户经理的本色，树立良好正直的形象，不被经济x动；另一方面，我们应该从我行实际政策出发，把控风险，耐心跟客户解释，如果风险超出我行政策范围，即便迫于发展压力，也是必须坚守原则不能动摇的，唯有这样，才能营造平安金融，我行才能健康持续快速的可持续发展下去。

### 四、下步工作思路

客户经理是对外服务的窗口，是支行对外的形象。个人素质的高低直接就反映我行的服务水平，我清楚自身还有很多不足，比如遇到困难容易产生急躁情绪，综合协调能力有待提高，工作经验有待丰富，工作系统性不够强，产品知识面狭窄等等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导。

1、强化团队意识，树立集体观念。年底收官战的时候让我们团队的每一个人动容，虽然外面的天气很冷，虽然很多客户不是很配合，虽然有巨大的数字需要我们想办法去完成，但是当团队的每一个人都参与进来，都为了的目标在拼尽全力的时候，那种不抛弃不放弃的精神让我很感动，也正是因为这样的精神存在，才让我们坚持到了最后，实现了完美的收官。

2、努力提升业务水平，提高客户服务质量。一位学者说：真正的优质服务是发自内心的自觉行为，而不是对规章条例的机械遵循。为此，作为公司业务的初学者，我应该花更多的时间去学习产品知识，业务技能，并不能因为接触时间短，就降低要求，必须努力在开门红期间完成自身素质的搭建，为进一步提高服务质量，争创服务品牌，提升顾客满意度做好一切努力。

3、加大营销力度，做好贷款工作。

## 银行对公产品经理工作职责篇五

大家好！我是来自\_\_支行的\_\_，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年28岁，\_\_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、储蓄所作储蓄员工工作。\_\_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临柜柜员。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。下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过\_\_年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

四、如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。()这种营销，既立足当前，更

着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

3、发挥客户和银行之间的桥梁作用，及时将客户的要求及服务中反映出来的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务水平和功能的提升。

4、加强学习，不断丰富个人业务知识，并按照客户经理发展的方向，强化投资规划、保险、理财等多方面知识，今年内，争取考到个人理财专业认证。尽快提升自己的专业水平，适应新形势的需要。

各位领导，以上是我对个人理财经理岗位的一些认识，希望能够得到大家的认同，同时希望能够给我这个机会让我来展示自己，为我行创造更大的效益。