

# 最新银行理财经理年终述职报告(精选5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 银行理财经理年终述职报告篇一

20xx年我幸运的到了一个新的工作岗位，脱离了原来的会计岗位，成了一名专职的理财经理。更幸运的是，我们行长对个金非常重视，对理财的理解非常有前瞻性，所以理财经理的考核真的是以客户为导向，而不是以产品为导向。所以，在看到好多客户经理说产品任务指标的压力与以客户为中心的冲突时，我时常感到很庆幸。

新的工作岗位，开阔了我的视野，同时也给了我很多压力。一是来自于同事的压力，同事都是层层选拔的佼佼者，各有各的特长，稍一松懈可能工作就要落在后面。另外一方面是来自工作的压力，工作分两方面，一是内部外部的培训，对于不爱在公共场合讲话的我是一个挑战，再加上其他同事在语言方面都特别擅长，更是对我造成不小的压力。另一方面是专业知识，目前来说，理财不仅仅是资产的配置，而且还有针对市场的不同形势所给予的客户的`适时的建议，才能赢得客户的信任。这方面说起来容易，要做好是非常不容易的，要靠长时间的知识积累。在20xx[]尽量做到了变压力为动力，不断思考工作方法，工作算初步打开了局面。

在20xx[]参加了周末版的cfp学习班，聆听到知识渊博的老师的细心讲解，使自己的对专业了解的更深入，连续几个月周末的学习，挤掉了很多与孩子相处的时间，也花了不少银子，最后过了四门，算是个不圆满的结局，当初最看轻的福利反

而没过，我觉得福利考试简直把人当成计算机来考了，大量的计算，让我非常反感。态度决定行动，行动决定结果，结果就栽到了福利上。

大家可能都听到过鹰的故事，到了一定年龄，长长的喙有一层厚厚的壳，羽毛也变得非常厚重，为了获得新生，它便飞到高高的岩石上，磕掉原来的喙，啄掉原来的羽毛，重新长出新的来获得新生。到了新的岗位，便有了新的岗位要求，原来的缺陷也要渐渐啄去，就像对于木桶来说，盛水的容量决定于最短的那块木板的高度，既然不能改变别人，只能改变自己了。

在20xx[]虽然有了进步，但还有好多不足，尤其是工作的计划性，执行性，与人沟通的能力上，以及其他等等，还需要在继续努力。

## 银行理财经理年终述职报告篇二

尊敬的各位领导：

大家好！

我是来自xxx支行的xxx[]特别荣幸能够参与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状况。

我今年28岁[]20xx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、储蓄所作储蓄员工作[]20xx年通过聘请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当临柜柜员。这些工作经验增加了我的工作阅历同时也提高了各个方面的实力。

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特别感爱好，同时也是一个工作

勤勉和擅长学习的人，我有信念在银行理财岗位能够更好地呈现我的价值，并且为我行创建更多的价值。通过底起先的股市牛市以来，客户对个人理财方面起先有很大的需求，但是又凸现出个人理财学问的匮乏，这就须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，主动做好优质客户的营销工作，培育了自身营销的实力；并且通过这段工作经验，使我具有肯定的公关实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，我能精彩了做好这项工作。

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

四、假如这次能够竞聘胜利，我将从以下几个方面来加强：

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财学问的学习。这是关键，不能够熟识个人理财业务学问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，为我行创建效益。我们每天都会面对很多形形色色的客户，要擅长和他们进行广泛的沟通与沟通，洞察客户的想法，为其供应满足的服务。通过对学习和对市场行情的精确把握，为客户供应合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于将来。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。只注意短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种状况。针对这种状况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深化了解起先，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受实力，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，刚好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，不断丰富个人业务学问，并根据客户经理发展的方向，强化投资规划、保险、理财等多方面学问，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，适应新形势的须要。

各位领导，以上是我对个人理财经理岗位的一些相识，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，为我行创建更大的效益。

## **银行理财经理年终述职报告篇三**

20xx年我幸运的到了一个新的工作岗位，脱离了原来的会计岗位，成了一名专职的理财经理。更幸运的是，我们行长对个金特别重视，对理财的理解特别有前瞻性，所以理财经理的考核真的是以客户为导向，而不是以产品为导向。所以，在看到好多客户经理说产品任务指标的压力与以客户为中心的冲突时，我时常感到很庆幸。新的工作岗位，开阔了我的视野，同时也给了我许多压力。一是来自于同事的压力，同事都是层层选拔的佼佼者，各有自己的特长，稍一松懈可能工作就要落在后面。另外一方面是来自工作的压力，工作分两方面，一是内部外部的培训，对于不爱在公共场合讲话的我是一个挑战，再加上其他同事在语言方面都特殊擅长，更是对我造成不小的压力。另一方面是专业学问，目前来说，

理财不仅仅是资产的配置，而且还有针对市场的不同形势所赐予的客户的适时的建议，才能赢得客户的信任。这方面说起来简单，要做好是特别不简单的，要靠长时间的学问积累。在20xx[]尽量做到了变压力为动力，不断思索工作方法，工作算初步打开了局面。

在20xx[]参与了周末版的cfp学习班，倾听到学问渊博的老师的细心讲解，使自己的对专业了解的更深化，连续几个月周末的学习，挤掉了许多与孩子相处的时间，也花了不少银子，最终过了四门，算是个不圆满的结局，当时最看轻的福利反而没过，我觉得福利考试简直把人当成计算机来考了，大量的计算，让我特别反感。看法确定行动，行动确定结果，结果就栽到了福利上。

大家可能都听到过鹰的'故事，到了肯定年龄，长长的喙有一层厚厚的壳，羽毛也变得特别厚重，为了获得新生，它便飞到高高的岩石上，磕掉原来的喙，啄掉原来的羽毛，重新长出新的来获得新生。到了新的岗位，便有了新的岗位要求，原来的缺陷也要慢慢啄去，就像对于木桶来说，盛水的容量确定于最短的那块木板的高度，既然不能变更别人，只能变更自己了。

在20xx[]虽然有了进步，但还有好多不足，尤其是工作的安排性，执行性，与人沟通的实力上，以及其他等等，还须要在接着努力。

## 银行理财经理年终述职报告篇四

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：

一、xx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，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□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。

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。

## 银行理财经理年终述职报告篇五

20xx年对我而言，是非常有意义的一年，在这一年我迈进了工作一个新的里程碑，在这一年我带领分理处的各位同仁，在支行领导的关心、爱护和大力支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将分理处的发展推上了一个新的台阶。一年来，我主要围绕以下几个方面开展工作：

一、从基础业务入手，着力于柜员素质的培养，保障分理处工作的稳健推进

(一)建立健全各项规章制度，奠定会计主管工作的基础。

(二) 加强监督检查，做好会计主管工作的保证。

(三) 配合会计事后中心传票外包工作，坚持规范化管理。

## 二、规范财务管理，加强内控管理，规范经营，挖掘新的业务增长点

(一) 为更好的完成支行交予的年度财务工作，我严格按照农总行财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时准确的进行各项财务资料的报送，并于每月、季末进行详细地财务分析。

(二) 在员工中经常开展职业道德教育，引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱农行、服务农行、奉献农行的职业道德。并按总行要求，积极查找差距，制定严格的管理监督体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程，做到依法办事，合规经营。

(三) 立足我分理处业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和优势，取得了比较好的效果；其次，开阔思路，努力发展中间业务，组织柜员全面营销我行电子产品及理财产品等，均收到了良好效果。

## 三、恪尽职守，切实加强自身建设

我在抓好业务和管理的同时，切实注重加强自身建设与学习，增强驾驭工作的能力。一是加强学习，不断学习新业务，掌握新规则。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制消极现象，在实际工作中，积极帮助主任、柜员及三方人员解决实际问题，推动分理处各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

回顾过去的一年，我在繁细而又平凡的工作中，有收获，也付出了艰辛和努力。成绩只代表过去□20xx年的工作任重而道

远，在新的一年里我将继续协助行领导，做好本职工作，使分理处在新的一年里有新的气象，来迎接其他商业银行的挑战！