

最新邮政理财经理个人工作总结(大全5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

邮政理财经理个人工作总结篇一

理财经理作为客户与商业银行之间的纽带,在未来商业银行人才储备中扮演着重要角色。今天本站小编给大家整理了邮政理财经理工作总结，希望对大家有所帮助。

转眼间我到紫金银行工作已经六年了，在领导的培养帮助和同事们的支持下，我从一个法学专业出生的学生成长为一个能够熟练掌握大部分业务的银行员工。201x我从西岗分理处调至栖霞山支行从事客户经理岗位工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作情况总结如下：

一、加强学习、提高素质

我今年二月份从西岗分理处调到栖霞山支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自己对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮助下，很快就上手了。我想只有自己对业务掌握透彻后才能更好的为客户提供服务。

作为一名客户经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自己行里的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还积极认真学习政治理论，提高自身政治素质。作为一名中国民主建国会会员，我时时刻刻严格要求自己，作为参政党成员，我积极拥护中国共产党的领导，并积极参与建言献策，努力学习中国共产党的先进性文件，认真践行党的群众路线。

二、脚踏实地、勤奋工作

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自己的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理能力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

三、存在不足

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，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。我还需要进一步克服年轻气躁，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。

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，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

这一载的光阴来到十二月。已然中旬，即使领导不予提示，我们也应该知道差不多该干什么事情了。在这个时候，人们总会争相感叹时光的匆匆飞逝。若干年来，我总不知觉。可是今年，时光，她，特别的快，也特别的不知所谓。

写些文字，对我来说是不需纠结的易事。这些年来，也时常为支行内刊撑过门面。年终总结，更是不用拼凑，看完十一篇月结便可以淡定起笔。然而今年，十一篇遂只有前五月章，也就意味着今年我的理财经理生涯只区区五个月。那么后七个月何如？二个月停岗，支行19楼面壁思过；五个月转换到一个我陌生的网点，当然等待我的幸甚还不算一个陌生的工作。未及一年过半，却是全新的开始。

每年的一月都有一个‘开门红’的营销任务，以期将新一年的胜利之门打开。可是以我为首的整个延中个金战线却黯然无光。这个一月甚至被我喻为是我从事个金理财经理以来最坏的一个一月份。后来在和姚行长在那次使我作别个金队伍的谈话中，他问我说，个金队伍需要引入竞争机制，这个周期不宜过长，也不宜过短。

作为过来人。我要说，老的理财经理在发展各项业务到一定阶段时，会遇上不能逾越的瓶颈的。一旦部门注入新鲜血液，一定会有鲶鱼效应。新加入的理财经理常具意气风发之度，初生牛犊之气，猛虎下山之勇，所以甫一上手往往一冲会冲得很高，同一岗位换了种思维处事方式后总会带有新气象。久日，或许又是瓶颈了。——我可不是因为要退出队伍而说些风凉话。我的退出，如果是一次彻底的拯救，那倒也罢了。

一月颓势之排山倒海，以致到了二月头上还没有缓过神来。那时我的营销状态还不是最好。也许是刚过节，刚旅行，心太散了。不过，渐渐开始张罗起。

20xx年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，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□xx年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品一一汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在这里我总结一下我在这一一年中的工作情况。

一、加强学习，提高自身素质。

一年来，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。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉

献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业終了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十分细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的

新产品,并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会,给他们老师介绍了汇财通和保险业务,老师们争先询问汇财通利率情况,有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年我为自己制定了新的目标,做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己,提高自己的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养,强烈的事业心,作风正派,自律严格,洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼,能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时,还要有较强的交际沟通能力,语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗,在语言上要风趣幽默,在处理棘手问题上要灵活变通,在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识,又要熟悉较为冷门的业务知识;既要有较高的政策理论水平,又要能具体介绍各种业务的操作流程;既要熟悉传统业务,又要及时掌握新兴业务。另外,客户经理还要具备法律知识、经济知识,特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

邮政理财经理个人工作总结篇二

银行理财工作主要是针对银行推出的理财产品进行运营。今天本站小编给大家整理了邮政理财经理竞选工作总结,希望对大家有所帮助。

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫于崑，现年28岁，大专文化程度，中级理财师职称。20xx年加入建设银行工作。先后曾在兴盛储蓄所、城区支行、浑江大街支行，从事柜员岗、个人业务顾问、个人客户经理岗位。现担任翠柏路支行对私个人客户经理一职。7年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多从事客户经理的经验和关系，曾被评为优秀柜员、巾帼建工标兵。今天，我竞聘对私客户经理一职。

第一、我先来谈一谈对客户经理一职的认识。

我国加入wto以后，银行业首当其冲，迅速和国际接轨。目前正在进入以利率市场化为起点的银行业市场化阶段。银行客户经理制也同时应运而生。这是现实的客观需要和激烈竞争的要求。可以说，客户经营的好，银行的贷款回收就能得到保证，银行的效益也就能随之提高；客户经营失败，银行的效益也就没有了来源。

谁赢得了客户，谁就赢得了市场，赢得了效益。所以客户资源现已成为各大银行必争的蛋糕。建立以客户为中心，满足客户的各种金融服务需求，提高服务质量，推行客户经理制是目前银行业的首要任务。它是一种以市场为先导，以客户为中心，满足客户多元化、层次化金融需求，追求更加直接、明确的效益和风险控制目标的新型营销服务体制。客户经理作为联系银行和客户、沟通信贷业务和市场需求的桥梁，担负着全面深入了解客户需求，为客户提供综合性、全方位优质服务，为银行拓展信贷营销，为经营管理决策和金融创新提供准确、有效的信息的重要职责。我愿意在这一岗位上为建行的事业做出更大的贡献。

第二、如果组织和领导聘任我担任客户经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

一、认真学习，与时俱进，树立市场观念、客户观念、营销

观念，为全方位对客户服务打定坚实的基础。我计划这一年加强六项内容的学习。

二是强化对金融政策和法律法规的学习，为依法开展客户的经营管理业务。银行客户经理年终总结三是认真学习行里的工作安排，按行领导的工作思路，创造性的开展工作。

二、认真履行客户经理的职责，积极拓展产品营销，发展客户。广泛宣传建行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的业务，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用；并运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易；挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，为客户提供咨询和理财服务，行使金融顾问的职责，密切与客户的关系，更好地把银行产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来。

三、分析研究市场，加强对客户的研究，建立客户资料档案，根据客户的实际状况，客观、公正地评价客户等级，不断调整服务措施，不断提高服务质量。广泛搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息和金融风险变化情况、收集、掌握同业对客户的竞争动态，及时反馈客户对银行服务的意见和建议等，为领导经营决策提供可靠依据；深入进行市场调研和分析，掌握辖区客户特点和结构，进行市场细分；比较分析各类客户市场的特点，对确定和调整全行的目标市场提出意见和建议；研究本行金融产品和服务的市场占有率、同业竞争能力、获利能力及市场渗透能力，提出改进本行产品和服务的详细意见。

四、以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。客户经理一方面代表整个银行与客户建立和发展关系，同时也积极协调银行内部的相关业务部门，共同为客户提供相应的金融服务或解决方案，督促业务部门在规定时间内答复客户要求，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

五、监控客户风险，注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想动态、经营行为等，切实防范风险，提高经营管理水平。

六、求真务实，勇于创新，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去做工作，而且用心去做工作。在对客户服务的同时，大力弘扬信用风气，帮助客户树立良好的信用理念。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上在客户中树立良好的“建行人”形象。靠诚信守诺留住客户，靠特色服务赢得客户，靠良好形象和优质服务拓展客户。

以上报告如有不妥之处，请各位领导和同事批评指正。总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言，以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为建行的其它事业努力工作。

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫于崑，现年28岁，大专文化程度，中级理财师职称，20xx年加入建设银行工作。先后曾在兴盛储蓄所、城区支行、浑江大街支行，从事柜员岗、个人业务顾问、个人客户经理岗位。现担任翠柏路支行对私个人客户经理一职。7年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多从事客户经理的经验和关系，曾被评为优秀柜员、巾帼建工标兵。今天，我竞聘对私客户经理一职。

第一、我先来谈一谈对客户经理一职的认识。

我国加入wto以后，银行业首当其冲，迅速和国际接轨。目前正进入以利率市场化为起点的银行业市场化阶段。银行客户经理制也同时应运而生。这是现实的客观需要和激烈竞争的要求。可以说，客户经营的好，银行的贷款回收就能得到保证，银行的效益也就能随之提高；客户经营失败，银行的效益

也就没有了来源。谁赢得了客户，谁就赢得了市场，赢得了效益。所以客户资源现已成为各大银行必争的蛋糕。建立以客户为中心，满足客户的各种金融服务需求，提高服务质量，推行客户经理制是目前银行业的首要任务。它是一种以市场为先导，以客户为中心，满足客户多元化、层次化金融需求，追求更加直接、明确的效益和风险控制目标的新型营销服务体制。客户经理作为联系银行和客户、沟通信贷业务和市场需求的桥梁，担负着全面深入了解客户需求，为客户提供综合性、全方位优质服务，为银行拓展信贷营销，为经营管理决策和金融创新提供准确、有效的信息的重要职责。我愿意在这一岗位上为建行的事业做出更大的贡献。

第二、如果组织和领导聘任我担任客户经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

一、认真学习，与时俱进，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打定坚实的基础。我计划这一年加强六项内容的学习。

二是强化对金融政策和法律法规的学习，为依法开展客户的经营管理业务。

三是认真学习行里的工作安排，按行领导的工作思路，创造性的开展工作。

二、认真履行客户经理的职责，积极拓展产品营销，发展客户。广泛宣传建行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的业务，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用；并运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易；挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，为客户提供咨询和理财服务，行使金融顾问的职责，密切与客户的关系，更好地把银行产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来。银行客户经理年终总结三、分析研究市场，加强对客户的研究，建立客户资料

档案，根据客户的实际状况，客观、公正地评价客户等级，不断调整服务措施，不断提高服务质量。

广泛搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息和金融风险变化情况、收集、掌握同业对客户的竞争动态，及时反馈客户对银行服务的意见和建议等，为领导经营决策提供可靠依据；深入进行市场调研和分析，掌握辖区客户特点和结构，进行市场细分；比较分析各类客户市场的特点，对确定和调整全行的目标市场提出意见和建议；研究本行金融产品和服务的市场占有率、同业竞争能力、获利能力及市场渗透能力，提出改进本行产品和服务的详细意见。

四、以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。客户经理一方面代表整个银行与客户建立和发展关系，同时也积极协调银行内部的相关业务部门，共同为客户提供相应的金融服务或解决方案，督促业务部门在规定时间内答复客户要求，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

五、监控客户风险，注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想动态、经营行为等，切实防范风险，提高经营管理水平。

六、求真务实，勇于创新，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去做工作，而且用心去做工作。在对客户服务的同时，大力弘扬信用风气，帮助客户树立良好的信用理念。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上在客户中树立良好的“建行人”形象。靠诚信守诺留住客户，靠特色服务赢得客户，靠良好形象和优质服务拓展客户。

以上报告如有不妥之处，请各位领导和同事批评指正。总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言，以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力还

有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为建行的其它事业努力工作。

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[]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、储蓄所作储蓄员工工作[]20xx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20xx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。

银行客户经理工作总结四、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。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。

邮政理财经理个人工作总结篇三

银行的宗旨就是为客户提供优质、高效的服务。近年来，随着服务行业服务水平的不断提高，大众对服务的专业化、完美化要求越来越高。伴随着我行网点的转型，全辖派驻业务经理工作也正向精细化、规范化迈进。时间过得很快，在今年这一年时间里，我与派驻机构一起进行了案件风险排查、客户信息补录、核心银行业务知识的培训学习、数据迁移、不规范数据清理、银企对账、运营印章及挂失业务动态自查等。并且在这一年时间里，为了全面了解和掌握派驻机构的风险控制现状，不断强化管理、堵塞漏洞，进一步提高派驻机构的合规操作意识和风险防范能力，与此同时也深深意识到，还有许多需要学习和改进之处，下面就工作情况汇报如下：

在日常工作中严格按照自己的岗位职责进行履职，每日对内部账户、风险科目及大额频繁交易等进行实时监控及账务核对；对事中履职情况进行监督，主要监督和督促事中复核按照业务传票进行实时审核和核销，同时对合规性进行监控。

- 1、对现金及重要空白凭证实时监控，每周至少保证一次彻底盘库；对授权业务进行严格监督。
- 2、对特殊业务、“屡查屡犯”业务进行重点监控。
- 3、对员工进行不定期培训，学习各项规章制度，对同业发生的经典案例进行深入剖析、讨论，吸取经验教训。

严格落实各项规章制度，保证各项业务顺利进行，让员工养成遵守规章制度的习惯，对上级下达的各项制度，都要求大家认真培训、不折不扣执行。

- 1、业务差错率有所降低，网点无重大和较大差错，一般差错比例较往年有所降低；

2、业务技能水平有所提高，通过上半年的不断练习，年内达标合格率100%，百分之九十以上达级。

1、业务知识还不是很全面，尤其核心银行系统的不断上线更新，新文件、新业务的不断改进，还有很多业务知识需要学习。为此，我不断向领导和同事讨教，时刻关注信箱，不停学习新业务新规定。

2、管控能力有待进一步提高，在实际工作中不断积累经验，提高自己的管理监督能力。

邮政理财经理个人工作总结篇四

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xx万，完成xx万，完成率xx%□

理财产品：个人任务指标xx万，完成xx万，完成率xx%□

理财客户：新增xx户，完成xx%□

贵金属：任务指标xx万，销售xx万，完成率xx%□

白金卡：任务指标xx张，完成xx张，完成率xx%□

贷记卡：个人任务指标xx张，完成xx张，完成率xx%□

2、学习上：

20xx年x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XX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XX多万元的贵金属，为我行增加了XX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。在做好本岗的同时，协助行领导营销了电子结算业务。

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！

邮政理财经理个人工作总结篇五

xx年一年转瞬即逝，回顾这一年来，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xx一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。

1、努力提升业务技能水平，强化理财管理意识。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，一年内先后某次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于xx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。一年期间，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xx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xx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xx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。

4、加强客户营销，增加客户群体。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，经过一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。

5、存在的问题和今后努力方向。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，针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。

下一年已经步入，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某某银行。

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。