

# 2023年金融公司年终工作总结汇报(汇总7篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 金融公司年终工作总结汇报篇一

——个人存款。截至12月末，个人存款余额. 亿元，较年初增加. 亿元，增量居系统内第位, 完成省行年度计划的. %，计划完成率居系统内第位，较上年提高个位次。个人存款增量市场份额. %，居第1位，较上年下降. 个百分点。

——个人贷款。截至12月末，个人住房贷款余额 万元，较年初增加 万元，同比多增 万元，完成省行年度计划的 %，居系统内 位; 同业占比 %，居第 位。全行非住房个人贷款余额\_\_万元，累计发放\_\_万元, 同比多发放\_\_万元，较年初增加\_\_万元，同比多增加\_\_万元。增量居系统内第\_位，完成省行年度计划的%，计划完成率居第\_位，同比提高\_个位次。

——惠农卡及农户小额贷款。截至12月末，全行共累计发放惠农卡 张，较年初增加 张，增量居全省第 位，完成省行计划 %，计划完成率居全省第 位; 授信户数 户，较年初增加 户，增量居全省第 位，完成省行计划 %，计划完成率居全省第 位; 小额农户贷款余额 万元，较年初增加 万元，增量居全省第 位，完成省行计划 %，计划完成率居全省第 位。

——理财及个人中间业务。截至12月末，全行基金认申购金额为 亿元，完成省行年度计划的 %，系统内计划完成率由年初的第 位提高到第 位。基金销售同业占比 %，居第 位，较去年提高 个位次。代销国债 期金额 万元。销售“本利丰”

期金额 万元。实现个人业务中间收入为 万元。新增二星级(含)以上客户 户，完成省行年度计划的 %，计划完成率居系统内第 位。发放优先服务贵宾卡6000张。销售“传世之宝”实物黄金 公斤，金额 万元，实现销售收入 万元。

——网点优化整合工作有条不紊行进中，网点文明标准服务导入完美收官。截至10月中旬，文明标准服务已在全市200个营业网点导入完毕，从环境到人员、从硬件到软件，都发生了焕然一新的变化。截至12月末，全行网点装修。

20\_\_年，经全行个人业务战线全体同仁的辛勤努力，个人零售业务稳步健康发展，为全行的稳健经营夯实基础。

## 二、主要工作措施

(一)存款是立行之本，强调负债业务的根基作用，强力营销个人存款。

2、加大对优质个人客户的营销和服务力度。优质个人客户是我行个人金融业务经营的战略资源。截至12月末，全行二星级以上客户占比 ，存款占比 ，由此可见，对优质客户的维护工作做得是否到位关系到我行的业务发展和利润创造，只要抓住优质客户，就能稳定个人存款的基础。因此，从年初市行就深入实施“抓优质客户、促成长型客户、争潜力客户”的客户结构调整策略，依托个人优质客户管理系统，指导各支行对星级客户实施分层营销，坚持以经济贡献作为客户价值衡量的标准，集中优势资源，匹配相应层次的客户经理。强化对三星级以上客户的个性化服务及金融产品综合营销力度，提高客户资金的留存率。同时为进一步增强对我行优质客户的增值服务，市行向辖内优质客户免费赠送优先办理业务专用卡(简称贵宾卡)，为客户提供方便服务，对维系客户，市场营销起到不可替代的积极作用。并在全市所有精品网点均开通贵宾服务窗口，并配备业务素质高的柜员，专门为贵宾客户提供服务。

3、加大对代发工资、企业分红和土地补偿款等源头性业务的营销力度。年初组织各行开展了代发工资业务调查摸底，指导各行积极抢抓源头资金和间隙资金，在全市作了针对性的工作部署。

4、加大业务调度和督导力度，建立健全业务督导和引导制度，充分发挥二级分行对基层行的指导和引导作用。一是定期汇制各支行个人存款通报表、市场占有率情况表和全市营业网点增量排名表，加强对个存款的监测和调度。结合不同阶段的工作需要，及时召开个人业务调度会议，分析业务发展中存在的问题，安排部署个人业务工作。二是深入基层调研，掌握第一手资料。对于各区域内客户资源、增存热点及时帮助支行把握，协同拟定措施，共同展开营销，有效切入市场，批量吸纳个人客户，加快吸储增存速度。密切跟踪各类临时性、集中性资金投放划拨信息，有针对性营销代收代付产品和代客理财产品，竞争性拓展各类代理项目的机遇存款。对于阶段性增存“低迷期”和增势较差的基层网点，由市行直接会同支行进行了解存在的困难和问题，逐一研究制定具体的帮促方案。

5、总结典型经验，建立信息交流平台。今年以来，编发《个人业务信息交流》28期，市行采编我部简报一期，同时，对全市个人业务发展较快的支行，及时总结经验做法，由市行采编简报，如栖霞支行基金简报、毓璜顶支行黄金简报，并转发全市网点学习借鉴。

## **金融公司年终工作总结汇报篇二**

通过参加工作和单位组织的一系列学习培训，使我深刻地意识到学习理论知识与实践相结合的重要性和必要性。工作前的我，对集体荣誉感和大局意识是那样的淡薄，更不懂得什么叫做解放思想。工作一年了，从工作到生活，从生活到实际，每一个环节都是那么的重要和不可忽视。从事金融工作的我们，尤其是从事一线柜台业务的我，时刻都要保持一种高度警

惕和认真细致的心态，领悟到什么才叫：把一件事重复地做好就是成功的道理！面对金钱，我们应经得起考验和诱惑，牢固树立正确的金钱价值观。安全保卫，大于天，我们必须时刻提高安全防范意识，加强内控管理，筑起一道坚固的安全防范长堤。

继续保持良好的工作作风和积极上进的学习心态。多向老员工请教和学习，做到不耻下问。勇于探索和发展新业务和新品种，积极搞好外围揽储，结合自身工作实际，进行自查、自纠，找出工作中所存在的问题，善于发现问题，勤于思考。记得刚刚着手工作的我，是那样的迷茫和不知所措。办理业务时都会紧张不安，怕出错。所以刚刚开始的那段日子对我来说真的很难熬。其实这并不能很好的开展工作，只会给自己增添更大的负担和压力。后来，通过不断实践和摸索，我也终于克服了畏惧的心理，业务也开始逐渐从陌生到熟悉，从紧张不安到镇定自若。现在，工作对我来说是一种乐趣，更是一种责任和崇高的使命。

从不会到会，从不知道到知道，从无到有，从依赖到独立，这是一段短暂而漫长的路程。经过一年的努力和拼搏，我已经开始学会自己理财，以前只知道没钱就向父母伸手的我，现在居然轮到自己“当家”，自己掌握经济。就连平时的作息时间也不能再像参加工作前那样没有规律了，每天都要把握好每分每秒，什么事情也都只有自己去处理，再也不能够依赖家人和身边的朋友了。参加工作后，有时遇到加班可能就要很晚才能回家，也有时因为工作需要，就连休息也都在加班加点。当每天结束完忙碌的工作后便是拖着疲惫的身躯回家。这就是工作，虽然有些累，但却是那样的充实而有意义。

当然，在这一年工作中，我也有做的不够好的地方。思想上还不够成熟。工作上不够主动，生活上不够自律。希望通过今后的勤奋和努力，进而改正过来，争取做到最好！

时间过的真快，转眼工作已经一年了，回首往日的点点滴滴，心中不由得掀起了一阵沉思。总之，工作短短的一年，却是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。

最后，籍此2021来临之际，衷心祝愿我区xx事业兴旺发达，再创佳绩!祝我区xx全体同仁在新的一年里：身体健康、工作顺利、家庭幸福、万事如意!

## 金融公司年终工作总结汇报篇三

回顾即将过去的一年，我感慨万千。20\_\_我人生旅程中转折的一年，这一年我转行进入证券行业，对我来说，这是一个充满机遇和挑战的行业，充满了神秘，好奇，时而豪气万丈，时而信心缺缺，这是一条布满荆棘的道路，只要你能迈过一个一个坎，同时也是通往光明的道路。

进公司已有一年，对于理财顾问这个岗位，没有我想象中的简单，即需要对行情的了解，也需要对客户有耐心，同时还需要沟通技巧。通过这两个月的学习我学到了很多，不只是证券知识，更多的是对学习的方法，工作的态度，对待客户的方式及沟通技巧。作为一个新员工非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，领导和同事对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我工作中更加的得心应手，也因为你们，才能令到公司的发展更上一个台阶。

第一、缺乏正确的时间观，总以为时间还有很多。

第二、工作还不够积极主动，可能是之前的工作性质决定了我不需要特别主动，只要等着领导安排，自己认真完成就好。

但现在作为理财顾问，我需要自己去开拓客户，需要自己更加积极主动。

第三、业务水平还有待提高，无论是客户沟通能力，还是市场分析能力都是我目前欠缺的。

因此，在接下来的时间里，我会从以下几个方面着手：

第一、凡是预则立，不预则废，合理的规划有利于接下来工作的顺利展开，因此我要先认真做好接下来3个月的计划，并按计划实行。赶紧把之间浪费的时间补回去。

第二、虚心求教。做为一个新员工，我要向领导学习，向老同志学习，向书本、向网络学习，首先学习客户沟通技巧，和客户维护，取其之长，补己之短，夯实和提高自身业务能力。

第三、认真做好客户维护。作为理财顾问，客户是我们一切工作开展的核心，在接下的时间，我会让真的做好客户私档性管理，尽可能的发掘客户有用的信息，加以整理归类。主动联系沟通客户，这也是我之前做得不够的，虽然是银行介绍的空户，可能他们有些人因为暂时资金紧张，或年底事情忙，暂时不需要，但不代表他们以后也就不需要理财服务，因此对于有潜力的客户，我要坐好及时的跟进。

第四、做好银行渠道的维护。银行上市我们客户的最主要来源。做银行渠道维护时，首先先要认清银行的需求，同时注重技巧。像我刚开始只顾帮他们做事，以为只要帮他们做事，客户就会源源不断的介绍过来。可是客户是自己的，不是开了个户就完成任务，对银行来说联了三方任务九完成了，可是对我来说这才刚开始，更重要的是后续的开发维护。因此我要合理的安排时间，平衡银行与客户之间的时间分配。

在接下来的20\_\_会在保证认真对待、重视工作的基础上，不

断完善和充实自己，提高自身素质。充分利用现有的资源，更进一步扩大对客户的积累和维护。同时加强对分析能力的学习和提高，努力夯实和提高自能工作能力和业务水平。

要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

## 金融公司年终工作总结汇报篇四

### 一、养成良好的品德素质和职业道德是重中之重

作为一名银行柜员，每天与金钱打交道，因此对员工品德修养以及职业道德上面的要求更高。我们需要有足够的自制力，能遵纪守法，忠于职守、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。因此我对自己这方面的业务知识和工作能力方面。在目前的工作岗位上，能够不断的去学习，积累经验，要求很高，坚决不做违反员工守则要求的事。

### 二、要认真学习专业技能知识，在工作上争创佳绩

要成为一名优秀的员工，首要条件就是成为业务技能上的骨干。对于刚刚走出大学校门参加工作的我来说，当前的首要任务就是要努力学习、熟练掌握专业知识，始终以积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中，因此，在目前的工作岗位上，我不断的跟老员工学习业务知识，积累经验，经过自己的努力，具备了一定的工作能力，能够从容的接待客户，应对柜面上面的一般业务。在业务技能、综合分析能力、协调办事能力、文语言表达能力等方面，都有了很大的提高。因为我知道只有加强自己的业务技能水平，我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。我始终以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，让每个顾客都高兴而来满意而归。

### 三、要扬长避短，不断完善自己

作为一名新员工，我们的短处是业务技能上的经验不足，但我会在工作态度和勤奋敬业方面发挥自己的长处。热爱自己的本职工作，正确，认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训和营销任务。经过这段时间的不懈努力，我的工作水平有了一定的进步，并且相信自己能为首体支行做出更多的贡献。

### 四、工作中存在的不足及今后的打算

虽然近一段时间来感觉自己有了不小的进步，但不足之处仍然存在，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，如收章锁屏、钱箱摆放等柜员行为规范以及业务中的操作顺序和合规排查等。此外，对于一些日常工作中遇见次数很少的业务，我还掌握得不够，总是在新人的立场上不敢接手。我要在今后的工作学习中磨练自己，在领导主管和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

在今后制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，学习新业务，掌握新理论，适应新要求，取长补短，共同进步，不断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务全面的人才。

# 金融公司年终工作总结汇报篇五

## 一、在思想上

通过参加工作和单位组织的一系列学习培训，使我深刻地意识到学习理论知识与实践相结合的重要性和必要性。工作前的我，对集体荣誉感和大局意识是那样的淡薄，更不懂得什么叫做解放思想。工作一年了，从工作到生活，从生活到实际，每一个环节都是那么的重要和不可忽视。从事金融工作的我们，尤其是从事一线柜台业务的我，时刻都要保持一种高度警惕和认真细致的心态，领悟到什么才叫：把一件事重复地做好就是成功的道理！面对金钱，我们应经得起考验和诱惑，牢固树立正确的金钱价值观。安全保卫，大于天，我们必须时刻提高安全防范意识，加强内控管理，筑起一道坚固的安全防范长堤。

## 二、在工作上

继续保持良好的工作作风和积极上进的学习心态。多向老员工请教和学习，做到不耻下问。勇于探索和发展新业务和新品种，积极搞好外围揽储，结合自身工作实际，进行自查、自纠，找出工作中所存在的问题，善于发现问题，勤于思考。记得刚刚着手工作的我，是那样的迷茫和不知所措。办理业务时都会紧张不安，怕出错。所以刚刚开始的那段日子对我来说真的很难熬。其实这并不能很好的开展工作，只会给自己增添更大的负担和压力。后来，通过不断实践和摸索，我也终于克服了畏惧的心理，业务也开始逐渐从陌生到熟悉，从紧张不安到镇定自若。现在，工作对我来说是一种乐趣，更是一种责任和崇高的使命。

## 三、在生活上

从不会到会，从不知道到知道，从无到有，从依赖到独立，这是一段短暂而漫长的路程。经过一年的努力和拼搏，我已

经开始学会自己理财，以前只知道没钱就向父母伸手的我，现在居然轮到自己“当家”，自己掌握经济。就连平时的作息时间也不能再像参加工作前那样没有规律了，每天都要把握好自己的每分每秒，什么事情也都只有靠自己来处理，再也不能够依赖家人和身边的朋友了。参加工作后，有时遇到加班可能就要很晚才能回家，也有时因为工作需要，就连休息也都在加班加点。当每天结束完忙碌的工作后便是拖着疲惫的身躯回家。这就是工作，虽然有些累，但却是那样的充实而有意义。

当然，在这一年工作中，我也有做的不够好的地方。思想上还不够成熟。工作上不够主动，生活上不够自律。希望通过今后的勤奋和努力，进而改正过来，争取做到最好！

时间过的真快，转眼工作已经一年了，回首往日的点点滴滴，心中不由得掀起了一阵沉思。总之，工作短短的一年，却是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。

最后，籍此20\_\_来临之际，衷心祝愿我区\_\_事业兴旺发达，再创佳绩！祝我区\_\_全体同仁在新的一年里：身体健康、工作顺利、家庭幸福、万事如意！

## 金融公司年终工作总结汇报篇六

201x年，在区委、区政府的正确领导下，区金融办紧紧围绕区委区政府中心工作，积极创新金融招商思路和方式，稳步推进企业上市挂牌，不断加大金融监管力度，全面提升金融服务水平，全区金融运行呈现平稳健康发展态势，为促进市北区经济社会平稳发展提供了强有力的金融支撑。

1. 金融业机构总量不断提升，金融业规模逐步扩大

截至目前,我区各类金融机构已增加至140家,比20xx年底增加45家。其中:银行管辖支行46家;证券营业部14家;保险机构19家;保险经纪及评估公司16家;货币兑换公司1家;现货交易中心1家;融资租赁企业2家;基金公司7家;典当行18家;融资性担保公司6家;小额贷款公司6家,民间资本管理公司2家,期货公司1家,财务公司1家。另有20家上市挂牌企业。前三季度,全区实现金融业增加值37.28亿元,占全区生产总值比重8.2%,占服务业增加值比重达11.3%。1-11月份金融业实现税收总额5.26亿元,地方税收4.54亿元,占全区地方税收总额的5.9%,同比增长18.5%。金融业对现代服务业的拉升作用进一步加强。

## 2. 金融业各项指标稳步增长,金融机构发展提质增量

今年前三季度,全区银行业金融机构存款余额1044.52亿元(约占全市的8.8%),比年初增加56.42亿元,各项贷款余额749.36亿元(约占全市的7.3%),比年初增加124.56亿元,全市银行机构各项存款余额11855.1亿元,各项贷款余额10331.5亿元。证券经营机构累计代理交易额1318.7亿元,证券经纪佣金收入1.29亿元。期货经营机构累计代理交易金额970.16亿元。全区5家小额贷款公司,贷款余额7.9亿元;6家融资性担保公司,融资性担保业务在保余额10.3亿元;两家民间资本管理公司累计投资3.9亿元。

## 3. 金融招商加快推进,金融业态逐步完善

金融招商是完善金融业态的有力抓手。区金融办通过不断拓宽金融招商思路,优化金融招商流程,提供跟踪式和一站式服务等方式,加大金融机构引进和培育力度。一是法人金融机构建设取得新突破。我区第一家法人金融机构青岛港财务公司已正式开业;城投融资租赁公司也已开业经营。二是民间融资机构发展迅速。外资小贷公司引进取得新突破,全省第一批外资小额贷款公司——香港维信小贷公司正式出资筹建;绿地小额贷款公司、中诚小额贷款公司目前已报省金融办待

批复;第一批民间资本管理公司蓝创中胜及中策两家民间资本管理公司已正式营业,第二批拟成立民间资本管理公司正在积极推进。三是传统金融机构扎推落户。潍坊银行、威海银行作为第一批城市银行落户我区,新增平安银行山东路支行、中信银行杭州路支行等6家银行机构;宏信证券落户担保基地;倍特期货青岛营业部迁至我区,填补了我区期货市场的空白。四是民营经济项目签约顺利推进。今年以来累计签约项目3个,签约额4亿元人民币,签约项目均属于投资金额为5000万元以上“蓝、高、新”项目。

#### 4. 企业上市挂牌全面推进,多层次资本市场建设取得新进展

一是企业境外上市工作取得新突破。青岛港集团股份公司和青建发展通过首发或借壳方式在香港联交所成功上市,青岛港集团公司从市场直接融资23亿元。二是主板创业板上市工作稳定推进。佳明测控公司正在市证监局辅导备案;中天能源公司(中油通用)资产重组方案已提交中国证监会审核。三是新三板挂牌工作取得新进展。东亚建筑装饰公司、浩海网络公司等2家企业在新三板挂牌;中景建筑设计公司、鸿森重工集团预计年底前实现挂牌。四是区域性股权交易中心挂牌工作扎实推进。向尚健康实业公司等5家企业在蓝海股权交易市场成功挂牌;西博开龙软件有限公司、论兵堂营销策划有限公司在齐鲁股权交易中心成功挂牌。截止11月末,全区企业上市挂牌总数14家,今年上市挂牌企业就达11家,在全市科学发展观综合考核中暂列第一。

#### 5. 服务力度加大,金融发展环境不断优化

一是加强对金融工作的组织领导。成立了区长任组长的市北区金融工作领导小组,研究起草了《支持企业上市挂牌发展的实施意见》、《关于进一步加强与金融机构沟通联系的制度》等文件,为全区金融业发展提供政策支持。二是搭建银政企沟通交流平台。5月份、11月份分别举办银企对接活动,驻区金融机构和近200家企业参加了活动,促进了银政企之间

的合作交流，引导更多的信贷资金投向实体经济。三是举办金融专题讲座。邀请上海证券交易所及阿里巴巴等国内知名金融专家举办专题讲座，解读资本市场最新政策及互联网金融知识，拓宽区各相关单位及企业高管金融视野。四是加大走访调研力度。定期到辖区金融机构走访调研，了解经营发展中遇到的问题，并及时协调解决，促进辖区金融业健康有序发展。五是防范金融风险，改善金融生态环境。为有效提高对金融突发事件的应对能力，制定了《市北区金融专项应急预案》。牵头相关部门开展辖区金融机构不良贷款清收及打击逃废金融债务工作，化解贷款风险，净化金融生态环境，促进实体经济发展。

## 6. 金融监管日益完善，推动新型金融组织健康发展

加强对小额贷款公司、民间资本管理公司和融资性担保公司的监管和指导，多途径督促其合规经营、稳健发展。一是加强业务监管和联系。深入开展“金融监管规范月”活动；分批次分行业开展准金融机构培训，提高机构规范经营水平；围绕“三条红线”及其他违规问题，对资金来源及运用情况、合规经营情况和风险防范情况重点检查，促进小额贷款公司、融资性担保公司及民间资本管理公司规范经营。二是以制度规范小贷公司、融资性担保公司及民间资本公司发展。通过建立完善监督管理办法、评估意见等措施，对民间融资机构设立、经营和监管等做出明确规定，推动民间融资阳光化、规范化发展。三是在全市率先实施融资性担保公司退出机制。对存在风险隐患和长期无业务的融资性担保公司进行高管约谈、限期整改、行业劝退，从而保证融资性担保行业总体风险可控。今年以来，陆续注销了浙商联合担保股份有限公司等5家担保机构经营许可证。四是做好处置非法集资宣传及清收化解不良贷款工作。印发了《市北区非法集资风险专项排查暨201x年防范打击非法集资宣传月活动工作方案》及《市北区清收化解不良贷款打击逃废金融债务专项行动方案》。联合市金融办、市公安局集中开展了处置非法集资宣传日活动；通过专题会议、定期调度等方式，认真开展清收化解不良贷

款打击逃废金融债务专项行动，维护了金融稳定，优化了诚信和谐环境。

## 金融公司年终工作总结汇报篇七

金融理财人员在回首过去一年工作时，虽然会取得一些成绩，但是还是有不足的地方，下面是由小编为大家整理的“金融理财年终工作总结”，仅供参考，欢迎大家阅读。

### 一、各项任务指标、学习和工作情况

#### 1、任务指标

基金个人任务指标x万，完成x万，完成率x%  
理财产品个人任务指标x万，完成x万，完成率x%  
理财客户新增户，完成x%  
贵金属任务指标万，销售x万，完成率x%  
白金卡任务指标x张，完成x张，完成率x%  
贷记卡个人任务指标张，完成张，完成率x%

#### 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x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x多万元的贵金属，为我行增加了x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。

## 4) 协助行领导积极营销。

在做好本岗的同时，协助行领导营销了多个单位的电子算业务。

## 二、工作中存在的不足

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。

## 三、明年的工作打算

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。

以上就是我个人20xx年的工作总汇报，不当之处还请领导和同事们批评指正！

## 一、20xx年具体工作总结

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

1. 抓基础工作，做好销售工作计划，挖掘理财客户群；

4. 结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取博弈理财等、以及贵金属的销售。

自身培训与学习情况：

## 二、存在的不足

2. 营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力；

## 三、来年工作打算

进一步提高业务水平

3. 加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量的增长。

4. 结合我行工作实际加强学习，做好it蓝图新系统上线工作，做好20xx年个人工作计划。

回顾即将过去的一年，我感慨万千。20x年是我人生旅程中转折的一年，这一年我转行进入证券行业，对我来说，这是一个充满机遇和挑战的行业，充满了神秘，好奇，时而豪气万丈，时而信心缺缺，这是一条布满荆棘的道路，只要你能迈过一个一个坎，同时也是通往光明的道路。

进公司已有一年，对于理财顾问这个岗位，没有我想象中的简单，即需要对行情的了解，也需要对客户有耐心，同时还需要沟通技巧。通过这两个月的学习我学到了很多，不只是证券知识，更多的是对学习的方法，工作的态度，对待客户的方式及沟通技巧。作为一个新员工非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，领导和同事对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为你们，才能令到公司的发展更上一个台阶。

第一、缺乏正确的时间观，总以为时间还有很多，第二、工作还不够积极主动，可能是之前的工作性质决定了我不需要特别主动，只要等着领导安排，自己认真完成就好。但现在做为理财顾问，我需要自己去开拓客户，需要自己更加积极主动。

第三、业务水平还有待提高，无论是客户沟通能力，还是市场分析能力都是我目前欠缺的。

因此，在接下来的时间里，我会从以下几个方面着手：

第一、凡是预则立，不预则废，合理的规划有利于接下来工作的顺利展开，因此我要先认真做好接下来3个月的计划，并按计划实行。赶紧把之间浪费的时间补回去。

第二、虚心求教。做为一个新员工，我要向领导学习，向老

同志学习，向书本、向网络学习，首先学习客户沟通技巧，和客户维护，取其之长，补己之短，夯实和提高自身业务能力。

第三、认真做好客户维护。作为理财顾问，客户是我们一切工作开展的核心，在接下的时间，我会让真的做好客户私档性管理，尽可能的发掘客户有用的信息，加以整理归类。主动联系沟通客户，这也是我之前做得不够的，虽然是银行介绍的空户，可能他们有些人因为暂时资金紧张，或年底事情忙，暂时不需要，但不代表他们以后也就不需要理财服务，因此对于有潜力的客户，我要坐好及时的跟进。

第四、做好银行渠道的维护。银行上市我们客户的最主要来源。做银行渠道维护时，首先先要认清银行的需求，同时注重技巧。像我刚开始只顾帮他们做事，以为只要帮他们做事，客户就会源源不断的介绍过来。可是客户是自己的，不是开了个户就完成任务，对银行来说联了三方任务九完成了，可是对我来说这才刚开始，更重要的是后续的开发维护。因此我要合理的安排时间，平衡银行与客户之间的时间分配。

在接下来的20xx年，我会在保证认真对待、重视工作的基础上，不断完善和充实自己，提高自身素质。充分利用现有的资源，更进一步扩大对客户的积累和维护。同时加强对分析能力的学习和提高，努力夯实和提高自能工作能力和业务水平。

要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

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□20xx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x万元，营销基金x万元，营销国债x万元，营销保险x万元，营销外汇理财产品——汇财通x万元。营销理财金帐户x个。在这里我总结一下我在这一年中的工作情况。

## 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□x月x日，x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x万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名营销理财经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考□x月我做为客户对x银行等x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x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□x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

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x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。营业终了，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，每次我都会十会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x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x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。x月x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。

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。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。