

# 银行理财经理培训心得 银行理财经理竞聘报告(优质5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 银行理财经理培训心得篇一

尊敬的各位领导：

大家好！我叫杨xx，28岁，全日制本科学历，职级为柜员六岗。20xx年，我从天津财经大学金融专业毕业后，通过校园招聘进入邮储银行工作。5年来一直在基层一线从事柜员工作。还在上大二的时候，我参加学校组织的考试，取得了理财规划师初级证书。20xx年10月，通过考试获得理财经理上岗资格证。在此首先感谢分行领导给我提供的这次竞聘机会，今天我本着锻炼自己，展示自我的心态站到这里，竞聘理财经理岗位。谢谢大家！（离开演讲台鞠躬）

参加工作五年来，不论是做什么岗位，我始终怀着一颗感恩的心来对待这份来之不易的工作，以“明明白白做人，认认真真干事”为信条，勤勉敬业、恪尽职守，虚心学习、诚实待人，我的工作态度和作业绩均得到了客户的好评和同事们的认可，受到了支行领导的肯定。

理财经理是一份富有挑战性的职业，其主要的工作职责是维护我行高端客户，不断发现和发展新客户，根据客户对理财产品的需求特点，向客户营销和推介我行的金融理财产品和服务，实现客户价值最大化的同时，也实现银行自身效益的最大化。我入职五年来，虽然大部分时间是从事柜员工作和对公工作，但这也使我积累了不少的工作经验，并与客户建

立了良好的`关系，同时也提高了我各方面的素质和能力。若然这次竞聘成功，我将围绕个人客户需求，依托营业机构开展vip客户关系管理、财富规划与资产配置、客户活动组织等开展工作。我将会树立一个新的工作目标，就是以客户为中心，把合适的理财产品推荐给合适的客户，争取赢得客户的信赖，进一步提升客户对我行的忠诚度和认知度，从而更好地实现客户和银行的双赢。

为实现这一工作目标，我将会采取以下几方面的措施：

1、尽快适应岗位转换，努力提升自己的专业水平。

首先是要加强理财知识的学习，做学习的有心人，不断充实自己的头脑，丰富自己的人生经验。同时还要尽快熟悉我行的个人业务知识和各种理财产品，根据不同理财产品的特点确定不同的目标客户群，为更好地开展工作做好充分的准备。

2、按照《理财经理工作手册》要求，与客户建立稳定的服务关系。

通过个人客户营销系统及时收集并更新管户客户的信息，完善客户档案；通过电话、短信、面谈、组织客户活动等方式，开展定期联络、信息提醒、情感维护、业务咨询与引荐、产品及业务推介、增值服务等日常关系维护，推动客户升级。

3、提升财富规划与资产配置服务水平。

全面了解客户资产情况、理财目标、风险偏好和生命周期等因素，结合市场及我行产品及服务，制定财富规划方案，提供资产配置服务，并定期跟踪、评估和调整。

4、拓宽产品销售渠道。

对客户实施主动营销，基于客户需求和资产配置方案为其匹

配本行产品或代销产品；同时针对其他岗位转介来的销售机会，完成相关产品的销售，并提供产品售后服务。目前的银行理财还存在只注重理财产品的销售而忽略了售前和售后的人性化服务，只注重短期效应而忽略了长期的效益。在工作中，我将从深入了解客户开始，然后针对每个目标客户的特点及风险承受能力，量身打造出真正适合他们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的认同感，进而提升客户对我行的认同感和忠诚度。

## 5、注重客户挖潜与开发。

针对有价值的潜在vip客户、客户推荐的新客户和其他岗位推荐的新客户进行挖潜和开发工作。要努力提高自身的营销技能，丰富营销经验和营销技巧。为客户提供理财服务的同时，也是一个产品销售的过程，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交流与沟通，学会洞察客户的想法，为其提供满意的服务。要学会培养客户的忠诚度，维护好我行的客户关系，建立一个良好的客户关系网，从而让每个客户派生出更多购买我行产品的机会，在维护客户利益的同时实现我行利益的最大化。

## 6、充当好客户和银行之间的桥梁作用

及时将客户的要求和在工作中发现的问题反馈回来，然后通过团队的力量共同分析研究，寻求问题的最佳解决方法，从而有助于我行整体服务水平和服务质量的提升。

## 7、当好参谋助手，服务领导决策。

及时准确地掌握本行的业务数据和分行各方面的工作动态，及时地向领导反馈各方面的信息，注重调查分析，主动为领导献计献策，对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据。对外广泛宣传邮储银行，提高知名度，树立良好形象。

## 8、加强个人修养，提高服务质量。

从事理财经理工作光荣而辛苦，既需要有强烈的事业心和责任感，也需要有较强的工作能力和工作艺术，更需要不怕吃苦、善于吃苦、勇于吃苦的奉献精神。我将不断加强自身锻炼，坚决服从组织安排，一言一行与各级领导保持一致，顾全大局，维护领导权威，提高服务质量，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与人交往中凝合力。

## 银行理财经理培训心得篇二

尊敬的各位领导，同事，大家好！

我是来xx的xx，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘。

参加本次竞聘的原因：首先是我对理财工作非常感兴趣。还有就是源于自己价值的实现，我从事储蓄工作已有十二年，自认在现有的工作岗位上游刃有余，渴望能在一个新的岗位上锻炼一下自己。同时也希望大家对我有新的认识，现在站在你们面前的不再是那个不求上进，安于现状的我，将是一个积极上进，充满自信，对工作满腔热情的我，我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。

我的竞聘优势：经过多年工作历练与学习，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质 and 一定的营销能力。

我的不足有：理财方面专业知识有所欠缺。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有时跟不上步伐。

我认为理财经理应是：以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标，从客户的需求出发营销金融产品，调动有限的资

源为客户提供全方位一体化，规范化金融服务的专业人员，他其实就是通过与人沟通达到销售目标。

如走上理财经理岗位：首先是做一名合格的理财经理，然后再通过努力做一名优秀的理财经理！具体从以下两方面做好工作：

- 1、认真履行理财经理的职责，积极拓展营销，发展客户。努力学习，与时俱进，作为理财经理应取得的资格证书争取在一定时间里都要取得。
- 2、熟悉我行产品资源，了解客户现时需求，熟练掌握各项产品的组合及关联使用技巧，进行服务与产品组合设计，努力提高销售技能，把最好的产品销售给最合适的人。把我们的产品让更多的人认可。

请大家相信，我做的会比说得好！谢谢大家！

## 银行理财经理培训心得篇三

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！第一次站在公开竞聘的演讲台上，我的心情是非常激动的，但是同时也充满了信心与期待。竞聘上岗，选贤任能，使具有真才实学的员工在管理岗位上充分发挥作用，促动我行的向前发展，这是公司充满活力的岗位竞争机制。有竞争的意识，才有积极进取的精神持续增强自己的才干，这是我应聘职务的理由。今天我竞聘的岗位是个人理财客户经理。

一、我认为竞聘这个岗位的优势有：

今天，我满怀信心的在这里参与竞聘，我竞聘的岗位是个人业务科客户经理岗，对于该岗位本人自认为具有以下三点竞

争优势： 优势之一： 政治素质好。

本人能够以高标准约束自己，努力做到与时俱进，持续提升自身的道德修养，更新经营理念，努力做好各项工作。对上级行及支行制定的各项规章制度，本人能够从我做起，严格要求，按章办事。 优势之二： 敬业精神佳。

自工作至今，一直能够做到谦虚谨慎，爱岗敬业，刻苦钻研本门业务，任劳任怨，在如何提升工作效率上花功着力。在日常工作中，能够按照领导的要求，努力完成各项工作任务，一切以工作为重，兢兢业业，脚踏实地。同时本人还利用业余时间去学习其它的各项银行业务，时刻准备着自己能适合各种岗位的工作，心里充满着强烈的事业心和责任感。因为我是一名朝气蓬勃的年轻人，有自己的理想、人生观和价值观，我要持续地努力学习工作，在平凡的工作岗位平台上，实现自己的人生价值。

优势之三： 综合业务素质较全面。

本人自1994年底参加工作以来，先后从事过会计，出纳，银行卡业务的柜面、综合记帐、微机系统管理、外勤、信控等工作，综合业务素质较为全面，对客户的咨询能够作出认真细致较为准确的回答。 优势之四： 工作水平强。

作为从学校毕业不久的我有着更年轻的头脑和更多的激情。自从事银行卡业务以来，本人不但认真学习卡业务，做好卡业务，在领导和同事的共同努力下，使我们如皋行信用卡的各项指标每年基本上都位于同级行前列。自去年十一月份，本人接任银行信控工作，在二00三年不良透支占比率是如皋信卡历最低的比率。为完成卡量，本人与大家一起团结协作，想点子，出主意，克服困难，主动上门营销，终于完成市分行下达的各种卡量。

二、如果能够有幸竞聘成功，对于以后的工作设想是：

本人对个人业务客户经理岗今后工作的设想有二十四个字，即：稳定现有客户、推广新兴产品、打造一流品牌、圆满完成任务。首先，是稳定和维持现有的优质个人理财客户，牢固树立“工商银行—您身边的银行，工商银行—可信赖的银行”这个宗旨，充分利用和发挥自身的社会经验和公关水平，想客户所想，急客户所急。凭借多年服务信用卡个人客户的工作经验，为个人客户理财提供更优质的银行服务，提升银行和客户之间的亲和力、联动力，使客户对工行产生信赖感，依赖感，增强彼此间的沟通和理解。这样现有的优质客户能带出更多的好的客户。

其次，是推广新兴产品。没有创新意识的企业不会有长久的生命力。所以，在保持现有业务的基础上，必须向客户提供源源持续的金融新产品。要充分使用工行自身具有明显优势的个人网上银行，理财金账户，汇市通等业务实行联合营销，大力拓展新市场，树立工行形象。

第三，是打造一流品牌。我认为，客户经理的职责不但是展开业务，追求利润化，还有更深一层的意义，这就是树立工行品牌形象。当今世界，不管是哪个行业哪个企业，竞争都日益激烈，只有精心打造自己的一流品牌，才能立于不败之地。所以，客户经理必须在做好业务工作的同时，提升自身的综合素质，政治、业务学习两不误，把良好的个人修养融入业务经营之中，使客户真正感到：还是工行的服务好，工行服务到位，工行的客户经理有水平。

尊敬的各位领导评委，我认为以我的水平一定能够很好地胜任个人理财客户经理的岗位职责，希望大家能够给我这次机会。但是不管今天的竞聘结果如何，都不会影响我个人以后工作的热情和积极性。在以后的工作当中，我一定会持续提升自身的思想政治素质和综合素质，为迎接我行的美好明天添砖加瓦！谢谢大家！

## 银行理财经理培训心得篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

首先，感谢支行领导给了我参加这次竞聘的机会。我叫\*\*\*\*，今年××岁，汉族，大专文化程度。

我竞聘的岗位是理财经理。

我的竞聘优势：

一是有一定的实践经验。从事过各种岗位，掌握理财知识，了解客户，有一定的客户群。

二是有较强的合规意识。工作中严格要求自己，加强业务学习，遵守各项制度。

三是是有独立开展工作的能力。工作以来，能做好本职工作，完成领导交办的各项任务。

如竞聘成功，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。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。

最后，我想说：在这次竞聘中，无论支行领导做出什么样的决定，我都能正确对待，愉快服从，更加勤奋学习，扎实工作。

谢谢大家

## 银行理财经理培训心得篇五

尊敬的各位领导，各位评委，各位同事：

你们好！今天能站在这里参加这次的竞聘演讲，我非常高兴，也非常激动。感谢各位领导给我们这次公平竞争的机会，我会好好珍惜。我叫xx，今年xx岁，今天我要竞聘的岗位是理财经理助理，希望能得到大家的支持。

在自身优势方面，结合理财经理这一职业特点，我简单的总结了几点。

首先，我有丰富的管理大资金的经验。当然这个大是相对的，也都是自己家亲戚的一些钱都交给我打理，从前年至今，个人感觉，管理水平差强人意，有成功也有失败，但我觉得这些都是我的财富。毕竟面对中国这样一个不成熟的资本市场，

没有人有十足的把握。正如前嘉实主题基金经理王贵文所说的：我的年龄大，经历过那么长时间的熊市，就是我的优势。

其次，在前台坐柜期间，我接触过并且也办理过众多理财产品。像外汇宝，汇聚宝，黄金宝，基金，理财型保险。对业务熟练掌握的同时，我感觉在前台一年的实习经验，最大的收获是短时间内接近客户并和客户形成默契。我在07年一季度，在全行保险业务持续低迷的时候，营销了汇丰当年第一笔也是最大一笔保险，保额20万。本着为投保人保密的原则，整个营销过程不便在这里详细说，但长期以来与客户形成的默契绝对是此次营销成功的关键所在。今天我能站在这里满怀希望的竞聘理财经理助理这一岗位，有很大的因素是受这次成功营销的鼓舞。

这份保单正式出来以后，我就对上面的条款进行了详细的研究，其中一些内容是保险客户经理向我们介绍时所说的不是完全一致的。这也激发了我对期缴产品的兴趣。于是为自己买了一份期缴。也对里面的一些条款进行了研究。通过对两款保险产品的研究，我对保险有了更深的了解，对以后营销有非常大的帮助。

另外，我有广大优质的客户群。建平这几年经济发展很快，有钱人多了起来，但对于理财这一方面绝对是一个空白。如果我有幸胜任，我的亲戚，同学都将是我的优质客户。

对于部门的愿景，我感觉理财中心应该是一个创造财富的地方。为行里，为客户，也为我们个人。特别是资本市场竞争激烈的今天，能够抵消通胀压力的同时，让客户的资金持久升值，是一件很快乐的事。我们和客户快乐的沟通，帮客户快乐的赚钱，就是我的原景。

对未来工作，我觉得应该以把握大客户为基础，80的财富掌握在20人手里，抓住这些人，也就抓住了大部分财富。在分理处实习期间，我体验过去营销一些大客户，做为大客户，

本身都是不在乎一些小利益的得失，最有效的营销办法就是先让客户少买一点产品，过段时间体会一下收益状况，这点我觉得是营销大客户比较有效的办法。在与大客户接触方面，我感觉，最初他们总是很挑剔，稍微的一点失礼都会计较，但相处时间长的话，你会发现大客户的心态更平和，更容易接近，毕竟这些人的素质普遍都很高。另外，大客户一般都有自己事业，他们把绝大多数时间都用来打点自己的工作，放在理财上面的时间很少，很宝贵，所以我觉得和他们沟通，应该用最真诚，最简洁的话语让他们再最短的时间内让他们理解你所要表达的意思，绝对不能急躁，另外就是全方位的服务。前段时间在网上看到广东那边银行的客户经理替自己的大客户接送小孩上下学，我当时感到很惊讶，但现在我理解了，朝阳行的理财中心也会发展到这种程度，我已经做好了这方面的准备。

对于一些中小客户，我觉得最主要的是加强风险教育。这些投资者的风险意识较差，对风险的承受能力也较差，对这样的客户应该着重推荐稳健的理财产品。

由于我还没有从事过这个岗位，所做的一些工作设想也都是根据自己对理财工作的理解总结的，我觉得最好能够安排一些去外地的参观考察，对以后的工作会更有帮助。

希望大家能给我一个机会，让我学习，让我进步，让我为大家服务，我一定会好好努力，绝不会辜负大家对我的期望。

我的演讲完毕，谢谢大家！