

银行理财经理经验分享演讲稿(优秀8篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

银行理财经理经验分享演讲稿篇一

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间□20xx年就过去了，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20xx年工作情况汇报如下：

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、市电力实业公司、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，代替发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

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。20xx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。

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。

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”的工作解决实际工作中遇到的种种困难。

银行理财经理经验分享演讲稿篇二

回首20xx年，这已经是我在银行工作的第二个年头了，仔细回味起在支行这个大家庭生活的点点滴滴，每每想起，我都感到了无比的自豪和温暖。20xx年对于我来说是一个重要的转折年，也是一个充满感恩的一年，从事银行工作10年的我，终于在这一年中由一个会计人员转型成了一名营销岗位人员，这对于我来说既是一个考验，又为我未来工作发展奠定的基础。

1. 理财产品销售情况：

一季度，销售理财共计x万，月平均xx万；

二季度，销售理财共计x万，月平均x万；

三季度，销售理财共计x万，月平均x万；

四季度，销售理财共计x万，月平均x万。

2. 信用卡任务完成情况：

全年发卡x张，激活卡片x张。

3. 贵金属任务完成情况：

年度内销售：戊戌旺福金钞套xx套，给特别的你套xx套，世界杯金钞一套

4. 储蓄存款完成情况：

年累计完成外币定期储蓄任务共计x笔，共计金额x万美元。

大额存单完成x笔，共计金额x万人民币。

由于20xx年总分行体质改革原因，取消了所有外包公司与我行的合作，故从年中至今，一直都是大堂经理和理财经理一人两岗的经营模式，这无疑直接影响了理财经理的很多外拓及宣传工作。但就在如此艰难的情况下，在全体支行员工通力合作，相互配合，仍旧圆满了举办了多次外拓和社区宣传的工作。在此，我首先要感谢王行，对我们每次活动的重视，急人所急，想人所想，出谋划策，大力提供帮助；其次也非常感谢伟行对我工作的帮助，不论是午间休息，还是每次活动外出，伟行总是第一时间主动帮助我，从无怨言，无私的奉献；最后我还要感谢全体员工，在每次的活动中，以及在平时的工作生活中，对我的帮助与支持。

本年度，深入社区宣传共计两次，参与活动人次共计x人，成功营销新增我行客户x余人，提升了我行在附近社区的公众影响力及形象。

在支行内部组织宣传活动共计x次，参与活动人数共计x余人，新增我行优质客户x余人，其中典型的成功案例两次，一次是养生宣讲沙龙，参与人数x余人，新增优质客户x人。第二次为我行周年庆，为期一个月的宣传活动，新增转推荐客户x名，新增手机银行活跃客户x余人，以上活动均取得了优秀的成果。

另外，我支行还在本年内，利用地理位置的便利，对总行的x个楼层开展了x次营销宣传和慰问活动，赢得了总行领导及同事的认可与赞赏。并且取得了优异的成果，累计营销外币定期储蓄任务共计x笔，共计金额x万美元；累计营销贵金属共计x套；累计新增信用卡客户x余名。

除了日常的理财及大堂经理工作外，我还担任支行安保负责人的工作。20xx年度内，我支行迎接了三次重大的安保检查，一次为北京市内保局的安全检查，一次为人行的突击检查，另一次为总行的全面检查。由于我支行成立时间较短，环境、设备均采用最新的标准布置和采购，以及我支行过硬的安保

服务素质，至此在每次的突击或全面检查中，我支行都圆满的通过了考验，并得到了分行及总行的高度评价。

以上为我20xx年度的工作总结，如果硬要给自己打分的话，我会打x分。因为在各个方面，我都存在着些许的不足。

1. 营销方面，新增和服务客户是根本，虽然在这方面我做得还算合格，但是能否更好的维护客户，再拓展新客户，这才是成功客户经理的方向，而恰恰这方面我经验上欠缺很多。我行的系统不向其他行那样智能，无法全方面的覆盖所有的客户信息，故我应该更加细心，更加专业的统计并汇总，针对不同的客户设计不同的营销思路及方案，多元经营，除定期发送理财咨询及短信宣传外，还应多组织客户开展宣传活动，以老带新，扩充客户群体。零售业务本来就是简单但有繁多的工作，简单在于业务种类少，繁多指的就是维护好每一位客户，所以我应该更加的耐心，整理归纳客户档案，更好的为每一位客户服务。

2. 在专业知识方面，我也有很多的不足，在个贷、保险、基金等业务方面均有欠缺，在这方面我还应该感谢耿阔和赵磊每次的帮助及教诲，让我化解了诸多服务上的难题。

3. 在安保工作中，其实我也有很多做得不到位的地方。安保是一件非常重要的工作，关系着每一位员工及客户的生命，以及行里的财务的保管安全情况。由于我分行安保内部体制的不健全，也由于我自己经验欠缺，在安保档案整理方面总是有所缺陷，导致年底检查差点扣分，影响支行的考核，在此我还要由衷的感谢伟行，在我休假期间努力的争取及帮忙，让我有机会弥补过失。

在新的一年里，我将努力改正种种不足。营销方面，全面归纳总结我行客户档案信息，针对不同客户设计不同营销方案，多组织品种多样的宣传活动，争取每月都组织厅堂或者外拓宣传活动。专业知识方面，向有经验的同事多学习多请教，

争取早日学会所有业务方面的知识，成为一名合格的理财经理。在安保方面，严格按照总分行要求，定期检查、培训及演练，规整档案并留存，保证支行的安全平稳运行，及确保随时接受检查时都能圆满通过考验。

银行理财经理经验分享演讲稿篇三

结合年初制定的工作计划，今年我完成了以下各项工作。

1、在文明优质服务方面：以“以客户为中心”为指导思想，以六年多的业务知识积累为基础，我做到热情，高效的服务。同时有意识地分流中小客户办理的简单业务到自助终端办理，提高自助终端的使用率。

2、在营销方面：“优质的服务是的营销手段”，在此基础上我坚持“一句话营销”，推销网银、基金、信用卡及活利宝等产品。同时累积目标客户群，为平时的营销及今后营销做好准备。

3、在内控方面：以做好自身工作入手，保证以最低的差错率完成各项工作，做到真正的高效。对新同事做好传、帮、带。协助业务经理做好各项自查工作。在银企对账的工作上，以当面，电话提醒、催收的方式来提高我行的对账率。

过去一年各项工作还是较好的完成了，问题也还是存在的。

在业务的积累与学习方面：知识不够全面，因为客户的需求是全方面的，以目前的知识面是不够的。今后应加强这方面的学习，通过培训，自我学习为主，班后向同事请教为辅，以“提高单兵作战能力”。

新的一年，我行的改革力度，考核的深度都将是前所未有的，我必须改变观念、跟上节奏，听从指挥，坚决执行，发挥优势，针对自身的不足，不断学习，努力工作。

回顾走过的一年，所有的经历都化作一段美好的回忆，结合自身工作岗位，一年来取得了部分成绩，但也还存在一定的不足。在我行进行网点转型，提升服务质量，加强网点营销。我们支行从人员配置进行了部分调整，安排了低柜销售人员，个人理财业务得到初步的发展，开始尝试向中高端客户提供专业化个人投资理财综合服务。我也从低柜调整到理财室从事个人理财业务。虽然在工作中遇到诸多的困难和问题。但是，在分行个金部理财中心的指导下、支行领导高度重视下，建设队伍、培养人才、抓业务发展、以新产品拓展市场，加大营销工作□xx年我行理财工作中取得了一些成绩。

一、工作总结：

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

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：

在分行的高度重视下，今年三月份通过全省对个人客户经理经过选拔和内部考核后，脱产参加接受西南财大**afp**资格正规课程培训。在自身的努力学习下，今年7月通过了全国组织的**afp**金融理财师资格认证考试，通过**afp**系统规范培训，经过本阶段的学习后，提升了自己素质，在工作中，作为银行的职员，在为客户做投资理财方案时，根据不同的客户，适当地配置各种金融产品，把为客户创造的投资回报作为自己的工作目标。能将所学知识转化为服务客户的能力。

二、存在的不足：

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同

业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，展现我行的特色产品的专业性理财产品。

三、不足处：

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；

四、以后工作打算

2. 不断加强素质培养，作好自学及参加培训；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。

银行理财经理经验分享演讲稿篇四

一份出色的自我介绍绝对来自于事前的准备与操练。银行理财经理自我介绍如何分段进击，事先架构一个完整内容?下面是本站小编为大家整理的银行理财经理自我介绍内容，希望对你有帮助。

各位面试官：

你们好，我是来自xxxx商业银行x班的应届毕业生xx[]首先感谢广发银行给我这样一个展示自我的机会。对于我的情况简历上都介绍得比较详细了在这理我想谈一谈我对这次贵行招聘的认识。

在金融学院这4年的学习生活让我满载而归，4年里我系统的

学习了有关金融方面的专业知识，例如金融学，商业银行，中央银行理论与实务等。我认为随着国民经济的增长，银行已经不仅仅在承办存储款等业务，更多的是承担一种信用中介，银行已逐渐发展为老百姓生活中必不可取的金融机构。

能够到银行就业更是我们金融专业毕业生的首选。而我们学校在毕业生就业这方面也为我们量身打造了一个系统的就业体系，如对点钞、票币百张、五笔打字等专业技能进行了一定的培训与考核。另外学校也安排我们参加各种社会实践，尤其是在工行的实习，让我熟悉了银行的工作环境，了解了银行大堂的基本工作流程和业务操作，大堂是银行不可或缺的岗位，它是银行的门面，是银行业务的讲解员，也是银行与老百姓沟通的桥梁。在这个岗位上不仅仅是体现我对专业知识的掌握程度，更重要的是它能培养我的耐心，意识，应变能力，端正我的工作态度，所以我很看重这次贵行招聘的机会。如果我能成功，我一定会努力成为企业认可，客户满意的优秀员工。

谢谢!

敬爱的先生/女士:

您好!

我希望贵公司就是我成功的起点，我能有幸同贵公司一起共创明日的辉煌。

社会主义现代化建设需要的是具有综合素质的管理人才，因此我在学好专业知识的同时，主攻英语和计算机，在英语方面，我加强培养我的听、说、读、写能力;在计算机方面，我从基础知识入手，进一步掌握了office的各项功能，同时还自学了internet的基本知识，能够灵活加以运用。在选完专业后，为了拓宽自己的知识面，我还参加了会计电算化的学习，掌握了会计软件的基本应用及excel等应用程序。为了使自己

所学的专业知识能够与实际结合，我还自学了有关的案例教材，如战略管理，公司管理，财务管理，资本运营等，并将其运用到自己的实习工作中。

在校期间一直担任班内团支书职位，负责召开班内团日活动和给入党积极分子出具团组织意见等工作，有很强的交流能力和组织协调能力；我在校期间曾多次获得校内优秀团员称号，优秀班干部称号，三好学生称号。

在外地求学的四年中，我养成了坚强的性格，这种性格使我克服了学习和生活中的一些困难，积极进龋如果我有机会被录用的话，我一定能够在工作中得到锻炼并实现自身的价值，争当工作精英，做合格的员工。同时，我也认识到，人和工作的关系是建立在自我认知的基础上的，我认为我有能力也有信心做好这份工作。

对即将毕业的我来说，虽然缺少工作经验和社会阅历，虽然缺少工作经验和社会阅历，读万卷书，行万里路，这些我将在以后的实践工作和学习之中不断提高！我深信机遇定会垂青有准备的人，我憧憬着美好的未来，时刻准备着！

各位考官，上午好

我叫本站，今年。。岁，大学就读于。。，学习。。专业。是一名大四学生。在大学时，我通过了四级和六级考试，并考取了。。从业资格证。除此之外，多次获得校级学习优秀奖学金，三好学生和外语优秀奖学金。

我是一个对学术研究比较感兴趣的人，我在大学里非常热忠于写学术论文，并多次向经济类的期刊杂志投稿。我的一篇文章。。发表于。。。

其次，我在大学参加过很多社团活动。我是学校直属社联干事，学校文宣中心的编辑。除此之外我还是学校广播

台campus life英语节目播音员。这些校内的活动培养了我的社交能力。举个例子：我在直属社联做过拉赞助的活动，那时我们要举办一个外文演唱比赛，于是我拿着活动计划书去和海维雅思的领导沟通，一开始他们的领导并不同意，但我和他讲了很多他赞助我们这次比赛能得到的好处，比如，可以提高海维在我们学校同学中的知名度，我们学校答应提供他们一个教室开课等，最后他答应了。经过这次拉赞助，我学会了如何更好地和别人交流。

优点：

我是一个乐观向上，勤奋刻苦的人。我对待学习和工作认真负责，耐心细致，有条理。我很不喜欢做事情求个大概，我觉得既然这件事是我的任务，那我一定要尽自己的能力做的最好，做的最精确，一步一个脚印地去做。在我看来，成功的人必须要对自己狠一点，比如苹果创始人乔布斯，之所以苹果公司会如此壮大，和他本人那种追求完美和精准的性格是分不开的。

大学有很多外教课，和许多中国老师不同的是：外教经常布置小组作业，这培养了我很好的团队合作意识。正所谓三个臭皮匠，顶个诸葛亮。我觉得某种意义上，合作可能更容易达到共赢。

我在初中时强化训练过五笔打字法，因为一般平时绝大部分的学生都只会用拼音打字法，虽然有一段时间没练五笔字打字法，但我相信和别人相比，我熟悉起来更快。

缺点：

我的缺点是经验不足，作为一个应届毕业生，我只是有过一些实习和兼职的经历。和其他的有经验的前辈比起来，需要多多学习。

为什么选择银行：

1. 首先选择银行和我的兴趣和理想相符，我比较喜欢金融。银行业不仅对个人发展很有前途，而且工作环境和 other 行业相比比较稳定。
2. 你们银行发展的很好。这样一个发展快速的银行必然具备较高的发展潜力的，我能有机会加入这样优秀的银行，我也可以随之发展自己，获得更广阔的发展空间。

银行理财经理经验分享演讲稿篇五

个人介绍是面试银行工作中与陌生人建立关系、打开局面的一种非常重要的手段，那么面试理财经理应该怎么进行个人介绍？下面是本站小编为大家整理的银行理财经理个人介绍内容，希望你有所帮助。

各位面试官：

你们好，我是来自xxxx商业银行x班的应届毕业生xx。首先感谢广发银行给我这样一个展示自我的机会。对于我的情况简历上都介绍得比较详细了在这理我想谈一谈我对这次贵行招聘的认识。

在金融学院这4年的学习生活让我满载而归，4年里我系统的学习了有关金融方面的专业知识，例如金融学，商业银行，中央银行理论与实务等。我认为随着国民经济的增长，银行已经不仅仅在承办存储款等业务，更多的是承担一种信用中介，银行已逐渐发展为老百姓生活中必不可取的金融机构。

能够到银行就业更是我们金融专业毕业生的首选。而我们学校在毕业生就业这方面也为我们量身打造了一个系统的就业

体系，如对点钞、票币百张、五笔打字等专业技能进行了一定的培训与考核。另外学校也安排我们参加各种社会实践，尤其是在工行的实习，让我熟悉了银行的工作环境，了解了银行大堂的基本工作流程和业务操作，大堂是银行不可或缺的岗位，它是银行的门面，是银行业务的讲解员，也是银行与老百姓沟通的桥梁。在这个岗位上不仅仅是体现我对专业知识的掌握程度，更重要的是它能培养我的耐心，意识，应变能力，端正我的工作态度，所以我很看重这次贵行招聘的机会。如果我能成功，我一定会努力成为企业认可，客户满意的优秀员工。

谢谢！

敬爱的先生/女士：

您好！

我希望贵公司就是我成功的起点，我能有幸同贵公司一起共创明日的辉煌。

社会主义现代化建设需要的是具有综合素质的管理人才，因此我在学好专业知识的同时，主攻英语和计算机，在英语方面，我加强培养我的听、说、读、写能力；在计算机方面，我从基础知识入手，进一步掌握了office的各项功能，同时还自学了internet的基本知识，能够灵活加以运用。在选完专业后，为了拓宽自己的知识面，我还参加了会计电算化的学习，掌握了会计软件的基本应用及excel等应用程序。为了使自己的专业知识能够与实际结合，我还自学了有关的案例教材，如战略管理，公司管理，财务管理，资本运营等，并将其运用到自己的实习工作中。

在校期间一直担任班内团支书职位，负责召开班内团日活动和给入党积极分子出具团组织意见等工作，有很强的交流能力和组织协调能力；我在校期间曾多次获得校内优秀团员称号，优

秀班干部称号，三好学生称号。

在外地求学的四年中，我养成了坚强的性格，这种性格使我克服了学习和生活中的一些困难，积极进龋如果我有机会被录用的话，我一定能够在工作中得到锻炼并实现自身的价值，争当工作精英，做合格的员工。同时，我也认识到，人和工作的关系是建立在自我认知的基础上的，我认为我有能力也有信心做好这份工作。

对即将毕业的我来说，虽然缺少工作经验和社会阅历，虽然缺少工作经验和社会阅历，读万卷书，行万里路，这些我将在以后的实践工作和学习之中不断提高！我深信机遇定会垂青有准备的人，我憧憬着美好的未来，时刻准备着！

尊敬的各位考官：

你们好，很荣幸能够进入第二轮的面试。

我叫李国安，今年25岁。毕业于广西xx大学会计专业。大学四年，通过不断的努力、锻炼、学习、实践、和社会工作，在会计，银行业务和金融方面积累了丰富的经验。

表达沟通协调能力强，性格开朗责任心强，具有良好的团队协作精神和客户服务意识。能吃苦耐劳，有不断挑战自我的能力和勇气。重视市场信息，善于学习，思考，适应信息化时代的要求熟悉会计实务的运作，曾代表班参加过学院的会计基础知识竞赛，取得优异的成绩，从中，加深了我对会计的一些体验。让我对会计式作等方面有了更全面的认识，也让我懂得了会计对一间企业的重要性，同时也培养了我耐心与人沟通及认真对待每一件事的服务态度。

四年的大学生活让接受全方位的大学高等教育，受到良好的专业训练和能力的培养，在会计等各领域有扎实的理论基础和实践经验，有较强的实践和研究分析能力。

“工欲善其事,必先利其器”,“学而知不足”是我学习、工作取得进步的动力!

银行会计员这个职业是神圣而伟大的,他要求我不仅要有丰富的专业知识,还要有高尚的情操。因此,在书时,我就十分注重自身的全面发展,广泛地培养自己的兴趣爱好,并学有专长,做到有专业和专长(历数自己的专长),还能会唱、会说、会讲。在注重知识学习的同时我还注意培养自己高尚的道德情操,自觉遵纪守法,遵守社会公德和职业道德,没有不良嗜好和行为。我想这些都是一名金融工作者应该具备的最起码的素养。假如,我通过了面试,成为众多银行会计队伍中的成员,我将不断努力学习,努力工作,为家乡的教育事业贡献自己的力量,决不辜负银行工作者这一职业。

我的个人介绍完毕,谢谢!

各位考官好,今天能够站在这里参加面试,有机会向各位考官请教和学习,我感到非常的荣幸.希望通过这次面试能够把自己展示给大家,希望大家记住我.我叫...,今年..岁.汉族,..本科.我平时喜欢看书和上网浏览信息.我的性格比较开朗,随和.

能关心周围的任何事,和亲人朋友能够和睦相处,并且对生活充满了信心.我以前在..实习过,所以有一定的实践经验.在..求学的..年中,(简单的但是有重点的介绍自己拿手的技术 比如:我精通了hibernate框架 能很好的做持久化操作还有...等等)并且让我养成了坚强的性格,这种性格使我克服了学习和生活中的一些困难,积极进去.成为一名java软件工程师是我多年以来的强烈愿望.如果我有机会被录用的话,我想,我一定能够在工作中得到锻炼并实现自身的价值.

同时,我也认识到,人和工作的关系是建立在自我认知的基础上的,我认为我有能力也有信心做好这份工作.所以,这份工作能够实现我的理想和人生价值,希望在这么多的应聘者中,您

能给我一次机会，我将献上我最真诚的一面以及个人才能。我相信自己能够很快的融入到贵公司的工作中！

银行理财经理经验分享演讲稿篇六

20xx年下半年转瞬即逝，回顾这半年来，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20xx上半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服务水平，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。

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，半年内先后某次参加了分行举办的技能培训。

由于20xx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。半年期间，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多万元。

今年总行推出了系列产品，借此向我行大客户推销我行的理财产品，共营销了美元理财产品万美元、港币理财产品万港币、人民币理财产品多万元。

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，吸引了不少客户的眼光，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。

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，总在学习总结，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，经过上半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。

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。

下半年已经步入，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xx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。

银行理财经理经验分享演讲稿篇七

在担当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切指导下

我用较短的时间熟识了新的工作环境，在工作中，仔细学习各项金融法律法规，主动参与行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素养和业务技能，到了新的工作环境，工作阅历、营销技能等都存在肯定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必需先增加客户群体。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，胜利营销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，但为将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、担当客户经理以来

我深刻体会和感受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。平常不断学习沟通技巧，驾驭沟通方法，以“工作就是我的事业”的看法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，刚好驾驭客户动态，探望客户中间桥梁，下到企业、机关，深化客户，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，哪怕是一条短信祝愿与问候，均代表着我行对客户的一种惦念。热忱、耐性地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清楚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，仔细做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料刚好提交审查及归档□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，在优质获得营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的平安。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了肯定的成果，然而，我也清晰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，如何驾驭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，更加注意对新的规章、新的业务、新的学问的学习专研，改进工作方式方法，主动努力工作，增加服务宗旨意识，拿出非常的志气，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”的工作解决实际工作中遇到的种种困难。

银行理财经理经验分享演讲稿篇八

下文是小编精心收集整理的银行理财经理培训总结范文，希望对大家有帮助，让我们一起来阅读吧！

为期三天的客户经理培训已经结束了，本次培训时间紧凑，内容丰满，形式新颖，条理清楚，既有理论指导，又有经验之谈，让我收获很多。

客户经理作为营销人员，与客户直接打交道，必然会不断面临挑战，失败、挫折，所以在工作中具备良好的心态对于其成功来说是必不可少的。正如有句话所讲的“没有好的心态就不要做客户经理”。

“态度决定水平”每个人的能力、素质固然有差异，但最关键的在于我们的工作态度，我们端正了态度，以最好的心态面对工作，我们就能把工作做到力所能及范围内的极致，而且这种踏实认真地态度也可以弥补我们自身能力上的缺陷，使自己个性和人格更加完善，能力不断提高。

首先，个人客户经理关系营销工作流程在客户经理工作中具有指引作用，通过这次深刻的学习，对“每日七件事、每周三件事、每月三件事”有了更具体的认识和理解，理顺工作流程才能在基本工作中做好更细节的部分，不至于手忙脚乱不知所措。

其次，课程中学习的客户维护之客户分群是印象最为深刻的一部分，有质量高效率的客户维护最重要的一步就是将客户进行分类分群管理，学习之后会在工作中的客户维护尤其营销过程中会更有针对性，提高产能。在这部分的学习中，通过小组讨论的形式，分享和学习了伙伴们的经验，尤其是对我们年轻力量真的有很大帮助。

还有，在客户营销之顾问式营销学习中，改变了我们在工作中传统的营销方式，顾问式营销建立在客户分群的基础上，针对不同客户群进行维护分析，运用 spin 方法挖掘客户隐藏式需求和明确性需求，提供解决方案和产品介绍，克服反对意见达成共识，再进行后续跟进服务。这种顾问式营销改变了我们之前在工作中为了营销而营销的传统方式，将客户维护和营销贯穿结合，相辅相成，进而产能也能得到提升。

时间管理的问题本身不在于时间，而是在于自己如何善用及分配自己的时间。自我管理即是改变习惯，令自己更富效能。

客户经理工作流程 “每日七件事” 结合时间矩阵图，将时间结合工作计划按照 “紧急重要、紧急不重要、重要不紧急、不紧急不重要” 顺序，可以使我们的工作更高效能完成。

三天的课程安排得很紧凑，学习的内容真的很多，在讲课过程中老师在一些重要课程部分，让我们以互动、小组讨论、情景演练的方式渗入学习理解，更快吸收了学习内容，当然还有一些是需要我们在日后工作学习中慢慢消化的。

未到时我们无数次的憧憬美好，可是，当转眼就要成为历史的时候，我们却只能这样来形容她 “这一年，我们拥有过巨大的幸福，也经历了巨大的痛苦”。

作为一名银行理财经理，我们的工作就是要为客户提供适合他们的理财产品，帮助他们建立正确的理财观念、养成良好的理财习惯。然而，今年的种种状况却使我们感到了空前的

压力、也遇到了很多问题。

1、当长期投资遭遇“雷曼”

我是一个彻底的长期投资理念信奉者。对于个人的投资，我的处理方式是很消极的。而且，我一直坚持着这一理念，因为在我看来市场的周期性发展是有一定之规的。繁荣、衰退、萧条、复苏总是周而复始的出现，只是当科技发展到今天，我们似乎可以延长某一时期或缩短某一时期，但是，我们却无法改变什么。当曾经风光无限的格老也被要求为此次的金融危机负责的时候，也就证明了我们无力预测什么。因此，我认为以不变应万变是唯一的选择。当然，前提是我认为我的投资是对的！

处组成的一个紧密连接的网络积极地参与全球资本市场，这一网络由设于纽约的世界总部和设于伦敦、东京和香港的地区总部统筹管理。雷曼兄弟公司自1850年创立以来，在全球范围内建立起了创造新颖产品、探索最新融资方式、提供最佳优质服务的良好声誉。公司雇员人数为12,343人，员工持股比例达到30%。

许多人在很长的时间内(甚至一生)持有雷曼的股票或债券，而今，一切都没了。此时，不仅要问：当我们的投资遭遇“雷曼”，在经济的某一环节、阶段中它消失了，我们该怎么办？恐怕没有人能够明确的告诉您答案。在经济的发展中，总有破有立、有灭有生。我们可以做得就是分散，让我们的投资尽量有效的多元化。因此，作为一名理财师，建议和引导客户进行有效的分散投资也是一项很重要的职责。

2、当投资预期变成泡影

改善？我的方法是：及时交流讯息(如基金客户)，选择平稳或保本的产品进行推荐(如前期新股增殖客户)等。

3、当投资者草木皆兵

叭”。通常，每个人都有自己的活动圈子，找到这个“圈子”的中心或“喇叭”人物，通过他/她就可以影响其周围的人投资观念转变。这一点对于理财经理日常工作是非常有效的。第三，利用同理心，利用自己豁达的投资心理影响客户，使客户慢慢转变。

4、当客户问：我可以买了吗？

“我可以买了吗？”，这是我们工作中经常听到的一个问题。

人投资。其次，明确掌握历史走势、现在的位置。并就这些问题与客户进行沟通，减少客户对自己的决策依赖。第三，分析市场未来可能的情况，不同情况可能会给客户带来什么影响。让客户知道决策的可能结果。在以往客户维护工作中这种方法还是很有效的，基本上没有因为决策的结果而产生客户抱怨的情况。