# 工行理财经理工作总结

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-06-20

*工作总结（JobSummary/WorkSummary），以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。...*

工作总结（JobSummary/WorkSummary），以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。以下是本站分享的工行理财经理工作总结，希望能帮助到大家! [\_TAG\_h2]　　工行理财经理工作总结

　　未到XX时我们无数次的憧憬XX的美好，可是，当XX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、当长期投资遭遇障碍

　　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的选择。当然，前提是我认为我的投资是对的！

　　但是，当历史最悠久的投资银行xx兄弟公司在走过150年的光辉历程之后轰然倒塌，这个曾经让全球投资者赚得盆满钵满的金融大佬顷刻间“烧掉”了所有投资者的资产。我们需要思考得问题多了起来…

　　xx兄弟公司曾是为全球公司、机构、政府和投资者的金融需求提供服务的一家全方位、多元化投资银行。xx兄弟公司通过其由设于全球48座城市之办事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。xx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xx的股票或债券，而今，一切都没了。此时，不仅要问：当我们的投资遭遇到障碍，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

　　任何投资者在作投资之前都会有一定的预期，这个预期要么源于历史经验、要么源于某一方的承诺。目前，作为银行的一员我们都在为银行理财产品摇旗呐喊，但是如果处理不好客户的预期，我们将会面临非常严重的信任危机！

　　因此，我们必须积极面对并妥善处理客户“‘预期’变‘遇欺’”的心理。首先，投资前的沟通要全面。要让客户知道自己在干什么，不要利用客户对自己的信赖将个人想法强加在客户身上。其次，投资后的继续服务要及时。特别是一些浮动收益类产品，要让客户及时了解近况，潜意识的影响客户调整预期。第三，当产品的非预期情况出现，积极主动地与客户沟通，询求改善的发法。这时，可能有人要问了，我们在产品的设计和报价上没有任何变通余地，如何改善？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

　　经历了股市的大起大落，许多投资者都有点草木皆兵。面对着这些被基金/股票伤透心的客户，我们该怎么办呢？

　　首先，了解客户的真实想法是最重要的。这段时间开会的时候，总有同事问“股市不好，股票基金没有人买。那债券基金为什么也没有客户？基金没有人问也就罢了，为什么银行理财产品也销售冷淡？”。问题可能就在于没有了解客户的真实想法。其实，现在有很多客户（特别是在偏远地区）分不清股票基金和债券基金，基金和银行理财产品。如果我们不通过某些渠道使客户了解其中区别和差异，那肯定会被客户全盘否决。其次，发掘“影响力中心”或“喇叭”。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。

　　但是，我们经常无力回答。答了，怕市场变幻判断错误。不答，怕失去客户。我的处理方式是：结合客户需求与想法，明确看过去，辩证看未来。首先，明确地了解客户的需求和想法。比如：如果客户想买外汇，是有消费需要还是个人投资。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。

**工行理财经理工作总结**

　　迎来玉兔喜悦之时，回首20\*\*年工总行制定的“20\*\*服务价值年”和“创建客户最满意银行”工作中，本着紧紧围绕这个主题思想去做好自己本分事情。工作重点目标是本着网点中间业务收入和经营目标为20\*\*年工作风向标，做好银行与客户之间桥梁作用。不断学习充实自己的工作能力，用专业知识赢得客户遵从，用细致周到服务留住客户，为网点整体业绩提升多尽一份力量。

　　20\*\*年学习业务知识方面取得的成绩：在拥有保险、基金从业资格证书、总行信贷A类资格证书、总行个人客户经理资格证书、以及AFP资格证书，目前还执着与CFP理财师考试中。本人继续努力学习不断丰富自己的专业知识，锻炼写理财专业文章。今年工行门户网站原创舞台有我关于理财、保险、基金、案例等十多篇专业文章，在九月现代商业银行杂志中以工总行理财支持团队身份发表保险专业文章。在金融理财师持证人期刊中也发表十余篇理财文章。每周二或四晚上利用QQ群做好工总行理财团队基金宣传学习活动，通过与各家基金公司学习机会，懂得了很多理财知识，对做好基金营销起到促进作用，有几只重点基金营销在分行排名前三名，有的基金超额完成400%。为本网点和支行做出理财师应有的贡献。

　　20\*\*年工作中营销理念的改变：日常工作中不是坐等领导下达命令而是主动积极配合网点领导做好各项营销工作，及时把握好上级领导下达的工作营销方向和任务指标。利用下班晚上和公休时间，勤于学习与工作有关的业务知识，运用到实际工作中，给网点领导提供好的参谋建议，与网点领导配合默契，按照上级风向标做好本网点营销理财工作。

　　个人在营销中的理念：我不是推销卖给客户银行产品直销人员；而是我帮助客户买好银行理财产品做好后续跟踪服务的银行理财师。简单说：我不是卖产品，而是帮助客户买产品。只是这一买一卖一字之差意思就截然不同，工作心态的不同；工作效果必然不同。由被动变为主动，主动寻找目标客户之后帮助客户找到适合的理财产品，我的\'理财工作即为桥梁，让银行与客户双方皆大欢喜的工作。

　　20\*\*年做好本网点优质客户数量的提升：在管理网点300名客户中有理财金卡客户数量并不多，就把这项工作改变，做为上任理财经理首要解决问题。工作中通过耐心解答宣传引导我行星级客户标准，对开欲办理财金卡客户，的确起到很好的吸引力作用。经过辛勤努力20\*\*年网点开立理财金卡总数量410张，自己营销的业绩占70%以上。个人业绩从接手时，全行网点排名由194名提升到60名以内。三季度评为先进网点受到嘉奖。

　　20\*\*年工作业绩汇报如下：一年中常规理财产品营销金额1.1亿多元、灵通快线8500多万，工银货币基金1600多万元。今年分行指定重点营销基金任务指标全年完成股票型基金700多万元。20\*\*年一月至十一月为网点赢得重点营销积分4163.06份取得分行排名56名支行排名第一。今年支行组织阳光保险公司营销训练营活动中取得排名第一成绩。

　　通过一年努力结果，由拥有几十户理财金客户，现在网点拥有理财金客户数量达到410多户，截止年底客户星级达到七星贡献有7户，六星71户，明年工作中争取发展100到150位六星级以上客户群，为网点综合客户素质提高勤奋工作。

**工行理财经理工作总结**

　　首先、做好公司新年的第一个项目。

　　在自己手上已有的客户资源上深度挖掘，在完成公司拟定的20万目标的前提下，尽量大限度的超额，争取自己能早日转正。给公司带来效益的同时，也给自己带来更多的收益。同时，也不能够对开发新客户的工作有所忽视，每天的宣传工作仍然得认真对待。

　　其次、加强投资理财业务学习。

　　学习是成功的第一要素，对于每个销售人员来说，在工作中不断学习，开拓视野，丰富知识，总结经验与不足，是丝毫不能懈怠个工作。只有在不断的总结与学习过程中，才能够使自己不断的成长。同时，加强金融业其他行业知识的学习，包括银行、证券、保险、基金、期货、信托、私募等等，特别是自己证券、信托、私募等这些自己以前没有从事和接触过行业，加强其他行业知识及其理财产品的学习，深挖他们产品的特点，与我们产品进行对比，找出我们产品中的优缺点，做到知己知彼、百战不殆。当然，还需加强与同事之间的交流与学习，把自己以前的工作经验与同事们分享，同事虚心向身边同事请教，吸取他们的优点，改正自身的缺点与不足，达到整个团队的共同进步。

　　第三、工作目标的拟定。

　　任何工作都是有目标的，没有的目标的工作就没有成功的基础。一个好的工作目标就是成功的开始，对于今年，现拟定工作目标如下：

　　1、坚持每天出去发单，保证每天发单量达到100以上，能够和10个以上客户详谈，最少留下一个电话，保证大约有10万左右的资金量。

　　2、每周完成10个左右的意向客户，同时保证这10个客户中有一、两个客户能投资。同时要知道其他未来投资客户的原因，是资金最近不足，还是觉得我们公司原因，亦或家里人不同意，还有是有其他的投资渠道等等，对每一个客户的原因都认真分析，通过不同的方式处理，有些客户还是可以争取过来的。

　　3、每月完成40个左右的意向客户，6个客户能够投资，20万的资金量。

　　4、每季度130个左右的意向客户，18个客户能够投资，100万的资金量。

　　通过以上目标的计划能够每天保持进步，一步一个台阶的开展业务，每年完成80个左有的客户，资金量能够达到400万左右。在其他同事的共同努力之下，在自己进步和获得收益的同事，使公司的业务能够蒸蒸日上

　　第四、值班。

　　把握好每一次值班机会，对每一个上门客户做到认真对待，树立好公司形象，从内心了解客户的深切需要，仔细对待客户提出的建议和意见，客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。当然最重要的是争取能够将上门客户都转换为有效客户。同时，在空余时间在门口发DM单，争取能让过路客户能进公司来全面了解公司及公司产品。

　　第五、客户维护和再开发。

　　时刻做好老客户的维护工作。包括日常关系维护以及节日生日祝福等，对老客户进行再挖掘，尽可能加大老客户的投资金额。用慧眼去发现老客户身边的资源，做好“一带十，十传百”的联动营销的效果，同时这也是对公司的宣传方式。

　　第六、工作总结。

　　每天都要对工作有个简单的计划安排，不能漫无目的的工作。每天按照计划，一步一步，踏踏实实的开展业务。同时在下班前对每天工作做个小结，思考自己工作一天来的所得所失。分析这一天的优缺点，优点继续发扬，缺点尽量改正，让第二天的工作能够更好的开展起来。坚持总结工作的习惯，做到每周一小结，每月一大结。看看有哪些工作上的失误，及时改正，下次不要再犯。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找