

理财经理个人工作计划 (合集4篇)

篇1：理财经理个人工作计划

一、树立正确的服务理念，早日进入角色

服务理念不同，工作的效果就会有差异。在日常工作中，我会主动做好各项工作，准确把握上级领导下达的工作方向和任务指标，明确自己“应该做什么，应该怎么做，怎样才能做好”，变被动完成任务为积极主动工作。我的工作是服务客户，帮助每一位客户了解自己的财务状况，帮助每一位客户找到最适合自己的理财产品，而不是单纯对客户推销银行的理财产品，在这个过程中，我享受到的是让每位客户都能够高兴而来、满意而归的成就感，是银行与客户皆大欢喜的成就感。

二、做好渠道工作，圆满完成任务

我单位是国有大型银行，在xx市拥有深厚的群众基础和良好的口碑，这为我今后开展工作提供了独有的便利条件。一方面，我会主动与老客户取得联系，掌握他们目前的情况和对于曾经购买的理财产品的反馈，做到真正尊重客户，真正了解客户，想客户所想，知客户所需，将这一部分老客户转化为稳定的消费力量。另一方面，我会利用原来在证券公司的客户资源，开拓一片新的市场。在证券公司工作时，我凭借自身的业务能力和真诚态度，与这些客户建立了良好的关系，也得到了这部分客户的信任。这些客户拥有十分巨大的消费潜力，相信通过我努力的讲解，他们将会成为我单位的黄金白银交易客户，为单位带来巨大的收益。

三、开拓新市场，发展新客户

朱熹的《观书有感》中曾经写道：问渠那得清如许，为有源头活水来，这句话也是我多年工作经历的感悟。仅仅依靠原有的客户群体，满足于曾经的成绩，是无法真正做好理财经理这份工作的。在今后的工作中，我还要积极地开拓市场，发展新朋友成为我单位的客户。一是要依靠老客户推荐新朋友，来自于亲戚朋友之间推荐是最容易让客户放心的，这部分客户因为有自己的亲身经历会轻易地接受我们的产品，为此我要进一步巩固与老客户之间的良好合作关系与友谊。二是通过产品推荐会等开放的平台来宣传我们的产品和服务，使一些潜在的客户主动走入我们的视野，继而依靠我单位科学多样的理财产品和优质的服务使他们逐渐成为稳定的客户。这由我负责策划的理财社区活动产品推荐会就是很好的互动平台，相信这次活动的举办会为单位带来新的客源和更大的效益。

以上就是我的工作计划，相信凭借我工作中一贯的拼搏精神和永不言弃的信念，一定可以顺利完成日均400万的存款任务。在今后的工作中，我还将不断学习，不断努力，适时地调整自己的工作计划，以更高的标准要求自己。

篇2：理财经理个人工作计划

为了能够更有成效地开展工作，取得更好的成绩，我对自身以及工作安排有以下工作计划：

1.加强自身素质及能力的提高，尤其是对于专业不对口的我来说。主要包括证券专业知识及营销知识，阅读相关书籍，包括证券方面、心理学方面、营销等，如《要做股市赢家》《炒股票的智慧》《销售就是要搞定人》《人脉》《影响他人的心理学》《积极心态的力量》等等，让自己时刻保持不断学习、积极向上的心态。平时所见所闻多琢磨，多主动问，多反思，多总结，多向他人请教学习。具体而言，要熟悉相关软件的使用，能应对客户提出的问题；要懂得简单的股票分析，向同事们学习编写短信发给客户；每天至少打3个电话给潜在客户等。学习电话营销、微博营销相关知识。每天总结自己所学到的，解决困惑问题，尤其是在每天的总结会议上，认真听取同事们的经验，扬长避短，少走弯路。

2.充分利用关系网络，让身边的亲戚朋友都知道我的工作并能在有相关需要时联系我，尽量将在炒股的亲戚朋友争取过来。通过亲戚朋友介绍亲戚朋友，让想炒股的客户选择我们来开户。另外，对于已在其它券商的客户，向客户介绍我公司的服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

3.做好银行驻点，尽快熟悉银行业务并与相关人员打好关系，争取更多更优质的客户。对于刚拿到从业资格证书的我来说，第一阶段，先向前辈们学习，跟他们到银行网点熟悉一下，看看他们是怎么做的。然后遇到问题，及时提出来，向大家请教，做到更好。

篇3：理财经理个人工作计划

20xx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XX%，为本网点和支行做出理财师应有的贡献。

20xx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积极主动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。

20xx年做好本网点优质客户数量的提升：在管理网点XX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，对开欲办理理财金卡客户，的确起到很好的吸引力作用。经过辛勤努力20xx年网点开立理财金卡总数量xx张，自己营销的业绩占X%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。

20xx年工作业绩汇报如下：一年中常规理财产品营销金额XX亿多元、灵通快线XX多万，工银货币基金XX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XX多万元。20xx年一月至十一月为网点赢得重点营销积分份取得分行排名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4xx多户，截止年底客户星级达到七星贡献有X户，六星X户，明年工作中争取发展XX到XX位六星级以上客户群，为网点综合客户素质提高勤奋工作。

篇4：理财经理个人工作计划

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“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雷曼兄弟公司在走过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...

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：当我们的投资遭遇到“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

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，询求改善的办发。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。

