# [2024年党支部上半年工作总结]2024理财顾问上半年工作总结

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-12-28

*投资理财是现在很多人都在做的一件事情，那作为理财顾问应该怎样将自己的产品推销给顾客呢？下面是本站小编为您整理的“2024理财顾问上半年工作总结”，仅供参考，希望您喜欢！更多详细内容请点击本站查看。　　2024理财顾问上半年工作总结1　　...*

　　投资理财是现在很多人都在做的一件事情，那作为理财顾问应该怎样将自己的产品推销给顾客呢？下面是本站小编为您整理的“2024理财顾问上半年工作总结”，仅供参考，希望您喜欢！更多详细内容请点击本站查看。

**2024理财顾问上半年工作总结1**

　　回顾2024年上半年，所有的经历都化作一段美好的回忆，结合自身工作岗位，半年来取得了部分成绩，但也还存在一定的不足。下面是我对自己过去半年的工作作一个总结：

　　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。以下是2024年度上半年个人工作总结报告：

　　>一、上半年具体工作总结：

　　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；通过前台柜台输送，运用银掌柜crm系统，重点发展vip客户，新增vip贵宾客户；

　　2.进一步收集完善客户基础资料，运用银掌柜crm系统将客户关系管理，资金管理，投资组合管理融合在一起，建立了部分客户信息.在了解客户基本信息对客户进行分类维系的同时.进行各种产品销售，积极营销取得了一些成效；

　　3.加强了宣传，通过报社、移动短信，展版张贴，led横幅等方式传递信息，起到一些效果；

　　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、中银进取搏弈理财等、以及贵金属的销售。

　　自身培训与学习情况：

　　在省分行的高度重视下，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，去年7月通过了全国组织的afp金融理财师资格认证考试，并于10月取得资格证书；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，把为客户创造最大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，结合我行实际情况参加it蓝图培训，不断提高自己业务能力。

　>　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，我行的特色产品：xx，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开（受营销人员，业务素质等方面的制约）缺少专业性理财。

　　不足之处：

　　1.基础理财客户群（中、高端客户）较少，对客户信息资料了解不全（地址、号码、兴趣爱好）缺少对客户的维护；

　　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；

　　3.业务流程有待梳理整合，优化服务提高服务质量，多渠道从前台向理财室输送客户信息；

　>　三、下半年工作打算

　　1.在巩固已取得的成绩基础上，了解掌握个人理财业务市场，应对同业竞争，进快迅速发展我行的理财业务；

　　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。

　　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，做好下半年个人工作计划。

**2024理财顾问上半年工作总结2**

　　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。做理财顾问将近三年了，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。

　　现将2024年上半年的工作做如下小结：

　　>一、各项任务指标、学习和工作情况

　　1、任务指标：

　　基金个人任务指标万，完成万，完成率241%。

　　理财产品

　　个人任务指标万，完成万，完成率226%。

　　理财客户

　　新增户，完成111%。

　　贵金属

　　任务指标万，销售万，完成率115%。

　　白金卡

　　任务指标张，完成张，完成率130%。

　　贷记卡

　　个人任务指标张，完成张，完成率206%。

　　2、学习上：

　　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xxx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xxx多万元的贵金属，为我行增加了xxx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。做理财顾问将近三年了，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xxx、xxx、xxx和xxx单位的的电子结算业务。

　　>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、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。

**2024理财顾问上半年工作总结3**

　　2024年上半年的工作已经结束，回首半年来的工作，作为银行理财顾问，在工作中认真学习贯彻落实党的十x大精神，不断提高自身的思想政治素质和综合素质，切实充实自我，提高自身的工作业务能力，得到了我行领导和同事们的一致好评与赞扬，当然也有很多需要改进和提升的地方。现将上半年工作情况总结汇报如下：

　>　一、各项任务指标、学习和工作情况：

　　1、任务指标：

　　基金个人任务指标万，完成万，完成率241%。 理财产品 个人任务指标万，完成万，完成率226%。 理财客户 新增户，完成111%。 贵金属 任务指标万，销售万，完成率115%。 白金卡 任务指标张，完成张，完成率130%。贷记卡 个人任务指标张，完成张，完成率206%。

　　2、学习上：

　　20xx年8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xxx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xxx多万元的贵金 属，为我行增加了xxx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的电子结算业务。

　　>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、2024年下半年的工作打算：

　　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。

　　3、自身努力方向和拟采取的措施。

　　4、各项业务指标目标数预测。

　　在新的半年里，本人将再接再厉、戒骄戒躁，以饱满的工作热情迎接新的挑战。紧跟总分行的营销政策，踏踏实实做事，不畏艰难，力争完成\*\*的全年指标任务，向领导交出一份满意的答卷。

**2024理财顾问上半年工作总结4**

　　回顾即将过去的上半年，我感慨万千。xx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，只要你能迈过一个个坎，同时也是通往光明的道路。

　　进公司已有两个月，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最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们，才能令到公司的发展更上一个台阶。

　　在这两个月的时间里，我也看到了我的业绩还狠不理想，之中也存在着诸多问题，经过自我反思，究其原因主要有：

　　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张开，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。

　　在接下来的半年，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。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找