**优秀理财经理先进事迹**

**早该帮 编制**

银行支行理财经理先进事迹参考 银行支行理财经理先进事迹材料参考 银行支行理财经理先进事迹材料参考 人生似卷凭心绘 她在储蓄营业一线,一干就是 17 个年头;她用拼抢客户的倔劲、开拓市场的闯 劲、真诚服务的韧劲,在挥洒青春汗水的同时,也收获了累累果实:ⅩⅩ年,她个人 销售保险产品近 1000 万元,发展储蓄余额 6000 多万元,被评为ⅩⅩ年度“建功立 业女能手”。今年截至 6 月底,她个人销售保险 593 万元,发展储蓄余额 5000 多 万元,再次名列湛江市局第一。她就是\*\*支行理财经理ⅩⅩ。 为了发展储蓄业务,经过 17 年历练的ⅩⅩ自创了客户维护“五步法”: 每天上班后第一步,通过系统查询即将过生日的客户,以及理财产品和定期存 款即将到期的客户,及时通过电话或短信对客户进行慰问或提醒; 第二步是把 “自动转存”的客户标示出来,及时告知利率变动情况,及时推介合适的理财产 品; 第三步是通过系统打印“本开外办报表”,搜索资金流量大、流动性强的客 户,及时做好跟进服务,防止客户流失; 第四步,与支行长一起走访客户,通过聊 天座谈,把客户的姓名、联系电话、出生年月日、工作职务、家庭成员、资产状 况、理财方式和 1/3 银行支行理财经理先进事迹材料参考 正在使用的邮储服务等信息一一记录下来,便于日后进行有针对性的营销与 管理; 第五步,把客户当亲人,用心记录客户的需求,不分时间、地点,竭力为客户 办实事、办好事。 成功是给有准备的人的。ⅩⅩ年 1 月 4 日,ⅩⅩ从“本开外 办报表”发现有 位客户账户存入了 20 万元,她觉得这是个营销的好时机,就试着拨通了客户的手 机:“X 先生您好!好久不见了,非常感谢您一直以来的支持。您什么时候回家过 年啊?我们支行重新装修了,我已为您准备好过年的礼品和优先办理业务的贵宾卡,希望您方便时带上证件和有关存折、存单到我们这儿升级……”两天后,ⅩⅩ 在贵宾室接待了这位客户,不仅促成了一笔 30 万元的保单,还发展了近 100 万元 的储蓄存款。

其实,不管是贵宾客户,还是普通客户,只要走进黄坡支行,ⅩⅩ都会细心、热 心地提供服务。有一天,一位年近不惑的王姓女客户小心翼翼地走进 VIP 室,ⅩⅩ 热情地向她打招呼:“您好!有什么可以帮到您?”王女士一下子笑开了,说:“我 见里面人不多,进来问问。”

经过交流,ⅩⅩ得知王女士手拿着刚从某银行取回来的退保费。 王女士 说:“当时以为是存定期,回家后才知道不是,所以我吵着要退。”

2/3 银行支行理财经理先进事迹材料参考 了解来龙去脉之后,ⅩⅩ耐心地向王女士讲解银保知识,让她对银保的优势有 了一定的认知,随后适时提出自己的建议:先在支行开办活期存折,考虑清楚再决 定是存定期还是买保险。ⅩⅩ的真诚赢得客户的信赖。客户不仅买了 5 万元的保 险,还把所有的个人存款都转存到了黄坡支行,成为ⅩⅩ的忠实客户。

关键词：

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-24957.html