**招商银行理财经理服务心得**

**早该帮 编制**

2018 年理财经理先进个人发言 2018 年一季度招商支行在行领导的正确领导下，全体员工团结一心，获得 了 好成绩， 今天我想和大家分享几点感想： 作为一名理财经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品， 对行里的理财、保险等零售产品要搞懂、吃透，能够做到张口就来；另一方面， 做好客户 KYC，即了解你的客户，明白客户的需求，找到客户的痛点，做到“勤 动口、勤动手、勤动脑” ，努力赢得客户的信赖和支持，财富产品的营销归根结 底就是营销自己，只有客户充分信任你了，营销产品就是水到渠成的事情。 其次，互联网金融以及利率市场化进一步推进，银行的竞争也日益激烈，我 们的工作不再是坐等客户上门，而是化被动为主动，必须转变思维，对存量的客 户要深挖掘，深挖潜，在网点把营销功课做足。对于行外的客户要引进来，留下 来，积极做好进社区、进企业、进商户，利用我们的零售产品留住客户。 最后，一个人的能力是有限的，一个支行的发展，靠的是团队的努力，在 开门红期间，招商支行作为一个团队，紧紧团结在一起，遇到难题共同解决，遇 到困难一起承担。 我相信每一份努力一定会获得倍增的回报，作为青年员工一定 要勇挑重担，志存高远，立足当下，工作中必须脚踏实地，多一些实实在在的业 绩， 少一些投机取巧。 同时， 不能放松自己的业务知识储备， 即使身处一个岗位， 也应该积极学习，坚持学习，努力成为全能复合型银行员工。 成绩和荣誉是属于过去的，接下来时间里，招商支行全体员工将继续发扬团 结一致、勇挑重担的实干精神，在行长室带领下，打好 2018 年完美收官战。

关键词：

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-24965.html