**银行理财经理营销服务案例心得**

**早该帮 编制**

银行客户经理营销心得 银行客户经理营销心得 我做客户经理已 经快一年了,当初行里的领导把我安排到这么重要的岗位，还特意安 排我去哈尔滨学习，对此非常感激，下面我就说说我在客户经理岗位 中的一些做法：

一、维护客户要循序渐进。客户经理的工作方式就是通过打电话主 动联系客户来购买理财产品。但在我们和客户都非常陌生甚至都没有 见过面的情况下，如果直接向客户营销基金、黄金或是保险，那么成 功的概率非常低。我的做法是：

在客户的定期存款到期的时候对客户进行提醒并借这个机会向客 户推荐理财产品，这些产品的特点是风险低，期限短、收益固定，客 户比较容易接受。如果客户对这些产品有兴趣并且愿意来网点购买理 财产品，就利用和客户见面的机会作进一(转 载于:.SmHaIDA.cM 海 达 范文 网:银行理财经理营销服务案例心得)步的沟通和交流。如此 反复几次客户经理对客户就应该有一个比较深入的了解，包括客户的 风险承受能力和投资偏好等，可以有针对性的向客户推荐产品，同时 向客户讲解一些理财知识和投资理念，引导客户将一部分资产转移到 基金、黄金等产品上来。对于新客户的营销要谨慎，一旦没有赚钱甚 至赔钱就很难进行二次营销了。

二、注重对理财知识的积累和财经信息关注。现阶段我们面对的大 部分客户对理财知识和相关的财经信息了解的都不多，客户经理就应 该在这些方面表现的专业一些，有利于增强客户对我们的信任，进而 完成营销工作。

三、营销策略要灵活多变。我们的很多客户在过去都有投资失败的 经历，比如投资基金被套，那我们就转变思路向他介绍黄金；股票型 基金被套就向他介绍债券型的；大盘指数基金被套就向他介绍中小板

\_x000C\_基金或是 QDII 基金；如果以上投资产品都别套，就换个人营销，原 来是柜员 A 营销就换成柜员 B,柜员 B 不行就换成 C… 再说说我队这 个工作岗位的一些看法：

一、客户经理应该具备良好的沟通能力以及人际交往能力，注重培 养和客户之间的感情。现在银行业的竞争越来越激烈，金融产品同质 化现象严重，同时随着电子银行的快速发展，物理网点的分布对客户 的影响也越来越小。这就造成了 客户的资产放在哪家银行都一样， 买谁家的产品都一样。要想把客户留住就需要感情来维系。

二、维护客户要用心。客户经理所面对的贵宾客户是一个相对固定 的群体，数量有限，要想持续地取得出色的业绩，需要经常接触这些 客户，多次向他们营销理财产品。这就要求客户经理要取得客户的信 任，包括职业道德方面和理财投资的能力方面，在维护客户的过程中 要用心，使其资产保值增值，满足客户的理财的需求。 以上是我在 客户经理岗位工作一年来的一些心德体会，希望在今后的工作中，通 过自己的不断努力，将我行的高端客户维护好、拓展好。

关键词：

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-24971.html