**理财经理优秀事迹小故事**

**早该帮 编制**

张燕卉同志 2000 年 12 月参加工作，进入中国银行北京市分行丰台支行右安门分理处，先后担任丰台支行右安门分理处外勤人员、丰台支行营业部对公组长、派驻业务经理，现任北京市分行丰台支行辖属东高地支行派驻业务经理。

张燕卉同志爱岗敬业，勤于钻研、善于创新、刻苦勤勉，严把风险内控关，在本职岗位上做出了显著成绩和突出贡献，先后获得北京市分行 xx 年度先进工作者、北京市分行 IT 蓝图项目投产优秀员工、北京市分行 xx 年度优秀派驻业务经理、北京市分行 xx 年度优秀派驻业务经理、北京市分行 xx 年度首届青年“内控之星”。

一、以服务者的思想辅导，方便一线。

作为一名派驻业务经理，该同志眼观风险、心系员工，在认真履职的同时，努力提高规章制度执行力度，提高网点运营效率。

一是丰富传导方式。派驻业务经理承担着对网点员工进行业务转培训的工作职能。该同志为了缓解网点员工的学习压力，强化学习效率与质量，通过自己的摸索，改变了以往传统念文件的学习方式，提前做好“教学”准备，对文件、规章制度等学习内容进行加工梳理，提炼要点，通过流程图、表格等简洁明了的表现形式对员工进行培训，使员工一目了然，快速掌握重点。

二是帮扶培养新人。在支行营业部履职期间，面对所在网点人员岗位调整，临柜人员新、业务零基础的情况，该同志特别关注新员工的工作进展情况，开动脑筋，将新、老员工结成互助小组，进行“一帮一”辅导。此外，定期组织基础业务知识测验，考察员工对业务知识的掌握程度，并专门针对柜台员工，了对公业务柜台收费项目、对公账户开变销户资料清单、支付密码器业务操作流程、询证函业务操作规程，大额支付授权要点提示等方便员工使用的“工具”，使网点新员工业务水平得到了极大提升，并在丰台支行 xx 年度新员工业务竞赛活动中取得了优异成绩。

二、以执行者的角色做事，严控风险。

作为一名合格的派驻业务经理，该同志时刻以发现网点内控问题，防范风险隐患为己任，监督业务合规操作，提升内控管理效果。

一是认真履职、检查到位。在任职期间，该同志积极开展各项日常检查工作，充分发挥“第一时间、第一现场”的作用，将各类检查相结合。一方面，做好每日普查。随时监督柜员业务操作，对每日的重点时段、重点环节加强关注，把控网点重大风险;另一方面，定期组织专项检查。以网点一段时间内发生的高频次问题出发，进行针对一项业务的专项自查，将自查中发现的问题及时反馈给员工，带领员工落实整改，并及时跟进落实效果。同时，认真配合分、支行业务条线做好突击检查。通过常态化的检查工作，保证了所在网点内控管理的规范化和制度化，所派驻网点曾多次荣获丰台支行内控工作先进单位奖项。

二是解决问题、规范操作。作为支行业务监督部门派驻在网点的业务经理，该同志在对网点员工操作和业务流程合规性负责，做好重要岗位、重要人员监控的同时，从网点实际出发，积极帮助网点发现问题、协助网点解决问题。xx 年以来，针对网点人员变动频繁，易出现系统柜员未更改密码而被他人使用风险的问题，制作了《网点员工各系统柜员号一览表》;针对网点业务差错责任界定不清晰的问题，设计推出了《营业网点每日工作完成确认表》，实现了精细化管理;针对文件柜内各项登记簿和账户资料等保管混乱，员工无法及时查找的问题，推行了登记簿专人负责制，定期自查。一系列举措有效规范了网点日常管理，解决了基层难题，受到了员工和网点管理者的欢迎。

三、以管理者的角度思考，转换角色

从事派驻业务经理岗位的 3 年间，该同志顺利完成了“角色转换”、“职责落地”、“内控先锋”的三步走，业务履职能力和管理沟通能力得到了显著提升。

一是做网点经营管理的“三把手”。在日常工作中，该同志十分擅于捕捉基层风险隐患，并注重梳理业务经理工作中存在的细节与难点,积极与所在网点负责人共同探讨内控管理方法，协助网点开展特色内控管理，已经逐渐成为网点支行管理者履行内控合规职责的重要助手。在其目前所履职的东高地支行，该同志制定了契合网点实际的特色内控措施，既有关注业务操作，培养员工合规习惯的“清单式管理”，也有关注高风险环节，杜绝屡查屡犯问题的“过失通知单制度”，还有提高全员合规意识，营造合规文化的“每日一板块”活动，特色内控工作的实施不仅使网点员工乐于参与，而且在潜移默化中提高了网点内控水平，真正做到了让管理者放心，为业务发展保驾护航。

二是做基层内控工作的精英。xx 年初，经过丰台支行业务监督部的推荐，历经北京市分行层层选拔、考试，该同志成功入选北市分行业务经理精英小组，成为 40 名业务经理佼佼者中的一员。在精英小组的锻炼进一步加速了该同志的成长，其将所学知识充分运用，以点带面积极推动了丰台支行业务经理队伍的建设。去年以来，该同志多次作为主讲人在支行业务经理例会上进行授课，把在分行的所学所感与辖内其它业务经理进行分享，有效促进了业务经理队伍整体素质的提升，同时，也使其自身不断朝着“会管理、懂业务、识风险”的目标靠近。

三是建立自己的内控工作法。作为一名专业的业务经理，除了要有过硬的专业素质之外，还要有独特的工作手段。该同志在日常工作中不断摸索，积累经验，总结出了一套“四三二一工作法”，即“有效管理四步走、日常工作三个一、服务标准两问答、一日关注三时点”，并得到了分、支行的一致认可。

当清晨的第一缕阳光暖暖照耀大地、当大多数人还沉浸在美梦的时候，四季青这个全国最大的服装市场，早已熙熙攘攘、人潮涌动。深处四季青市场内工作，就注定了没有懒觉，得清早告别被窝到单位迎接繁忙的一天。从入行到现在已 14 年，城东支行的邵洪妹早已习以为常，日复一日，兢兢业业，每日都以昂扬的斗志迎接新的挑战。

从 xx 年从事个人理财岗位至今已近 6 年，关于为何从业务经理转为理财经理，还有一段小插曲。当时，在不影响业务之余，她有空就会和前来办理业务的客户聊家常，拉近距离。当时正值股市、基金牛市，她自主利用业余时间学习了基金相关的产品知识、风险提示等，根据客户的风险承受能力与风险偏好，结合客户的账户信息，主动给客户做理财规划，适时地推荐客户购买基金。其中有个大户通过基金取得了近一倍的收益，非常开心，甚至还拿了五万元现金到网点说要感谢她。她婉拒了客户的一番心意，但从那时起，她深刻体会到了服务好客户的快乐，立志转型做一名优秀的理财经理。

6 年以来，她一直致力于客户的开发与维护，并通过不断学习，掌握扎实的业务知识和理财专业知识,在不断完善自己的同时也获得了领导和同事的认可。

xx 年 6 月底，一名高端客户原本计划 1000 万元用于投资，正值半年考核关键节点，她早上 5 点起床赶至客户摊位，动之以情、晓之以理，最终客户同意从他行动用投资资金。过了 6 月底，她仍持续密切关注该客户的资金动向，了解客户的需求，最终成功在 7 月初说服客户购买了 500 万华夏保险，成为城东支行 xx 年第一大单。xx 年初，另一名高端客户在参加了我行的理财沙龙后购买了一份保险，受益人是其女儿。她细心的记录了客户女儿的生日，并在其生日送上了蛋糕。客户非常惊讶与感动，说自己都忘记了，而她却那么上心，于是在 3 月末开门红考核关键节点上从他行转入了 400 万元资金，并且追加了 20 年期交保险 5 万元。

上述例子只是她平常工作中频繁发生的故事中的两个。作为一名“十年陈”老员工，她深刻的明白光做业务是不够的，“学到老、活到老”是保持智慧和活力的不竭源泉。庄子说：“吾生也有涯，而知也无涯。”银行的工作虽然繁忙，但她从未停止过对知识的汲取。从银行业基本知识，到业务操作技能，再到外汇和零售贷款理论，她一直都用学习充实自己，用知识武装自己。到目前为止，她已经通过了 AFP 考试，而且在实践过程中活学活用，真正发挥知识的战斗力作用。比如在向客户推荐理财产品的时候，她运用自己学到的知识，熟练地把各类产品——理财、基金、信托、黄金等娓娓道来，帮助客户选择，为他们提供专业可靠的意见。通过不懈的坚持和努力，其赢得了很多客户的信任，这也大大推进了其的日常营销工作。

关于今后的工作规划，她表示“将继续做好本职工作，总结经验教训，取长补短，不断完善、提高自己，取得客户的信任，与客户建立深厚感情，为客户提供专业化、个性化的服务，努力维护其行的良好社会形象，为中行的事业献出自己的力量。”没有华丽的辞藻，只有朴素的真心，她，就是我们城东支行最优秀的理财经理，我们中行大家庭中最美丽的员工。

关键词：

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-27041.html