**理财客户经理个人先进事迹**

**早该帮 编制**

我叫 XX，族，37 岁，\*\*\*年参加工作，曾先后从事\*\*\*、\*\*\*等工作，现担任\*\*行理财客户经理。从参加工作银行分行个人先进事迹材料那天起，我就下决心要做一名业务过硬的出色银行人，做一名人民满意、领导放心的优秀金融工作者。\*年如一日，我本着脚踏实际、务实创新的精神，始终在平凡的岗位上默默耕耘的奉献着，树立了优秀理财客户经理的光辉形象。我曾多次受到领导和同事的肯定。(如有荣誉客户可自己列出)

我以无私奉献、开拓创新的精神，在平凡的岗位上做出了不平凡的业绩，为\*行创造了巨大的经济效益和社会效益，真正银行客户经理感人事迹材料事例部分体现了“巾帼不让须眉”的千古名言!

一、刻苦学习，提高自身素质

我思想端正、作风正派，在实际工作中始终不忘学习党的基本路线和政策，始终以优秀共产党员的身份来严格要求自己。党的十七大召开后，我仔细研读大会报告内容，深刻领会其中的思想内涵，并努力在实际工作中加以运用。与此同时，担任理财客户经理以来，我不放过任何提高专业知识的机会，始终把提高专业知识、提高理财技能为工作和学习的出发点和落脚点。\*年来，我先后参加\*\*、\*\*培训班，自学\*\*、\*\*课程，经过努力我已成为理财高手，在理财客户经理的岗位上真正做到了游刃有余。

二、创新工作模式，开拓理财工作的新局面

工作中的我团结同志、勇于开拓、以身作则、大胆创新。\*年来，我从工作实际出发，紧紧围绕理财工作的中心任务，苛尽职守，不断解放思想，使\*行的理财工作又上了一个新的台阶。

1、打破常规，创新工作方法。在上任之初我就通过调查，根据我行的实际，制定了详细的工作计划，并打破了储蓄双十佳个人事迹提纲以往不合理的工作方法，在进行工作的同时不断的总结经验，把好的经验又运用到实际的工作中，通过\*\*\*、\*\*\*等相关政策的实施2007 年就完成营业部柜基金任务的三分之一，达到 1300 万。

2、制定科学的管理制度。制度是企业发展的原动力，没有制度或制度不完善的企业将很难实现经济效益的最大化，对此，我通过深入调查发现，理财制度管理和人员管理方面还存在着漏洞，于是我抓紧又重新制定了一套科学的管理制度，并以制度管理人，以制度约束人，坚决杜绝了以人管人的落后管理模式。

3、用心搞好服务工作。众所周知，理财工作直接面对的就是顾客，他们是否满意关系到理财工作是否完成的好坏，关系到农行分行副行长先进事迹材料银行的发展。在服务工作上我除严格要求自己外，还严格要求员工，并广泛开展了微笑服务、满意服务等活动，还组织了“服务明星”、“服务标兵”的评选活动。由此激发了大家的服务热情，使服务工作又上了一个新的台阶。——面对未来，我充满信心。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索!”面对过去，我并没有沾沾自喜;对别人的赞誉我总是很轻描淡写的说，那我的职责;面对所取得的成绩，我不会说很多的大话，我只是在本职岗位上默默地工作着，用自己的实际工作来回馈领导和同事给予我的荣誉。现在的我在加紧学习，时刻关心着国际理财的新经验银行营业部优秀合规监管员事迹材料和理财工作的新趋势，不断总结工作中的经验，不断的向书本和同事学习。凭着我在工作中所取得的业绩，也凭着我对未来的信心，我想，我必将在未来的路上越走越亮，越走越宽，必将在以后的工作中取得更辉煌的业绩!

关键词：

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-27044.html