# 金融销售年度述职报告模版

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-01-26

*一位优秀的销售人员，要对自己的产品烂熟于胸，能够做到对顾客进行讲解时，入目三分，专业销售代表必须从外表、礼仪、演讲中找出不同的消费者心理，正确判断消费者的意图和兴趣。你是否在找正准备撰写“金融销售年度述职报告模版”，下面小编收集了相关的素材...*

一位优秀的销售人员，要对自己的产品烂熟于胸，能够做到对顾客进行讲解时，入目三分，专业销售代表必须从外表、礼仪、演讲中找出不同的消费者心理，正确判断消费者的意图和兴趣。你是否在找正准备撰写“金融销售年度述职报告模版”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

>金融销售年度述职报告模版篇1

尊敬的领导：

您好!

回顾走过的20\_\_年，所有的经历都化作一段美好的回忆，结合自身工作岗位，一年来取得了部分成绩，但也还存在一定的不足。在我行进行网点转型，提升服务质量，加强网点营销。我们支行从人员配置进行了部分调整，安排了低柜销售人员，个人理财业务得到初步的发展，开始尝试向中高端客户提供专业化个人投资理财综合服务。我也从低柜调整到理财室从事个人理财业务。虽然在工作中遇到诸多的困难和问题。但是，在分行个金部理财中心的指导下、支行领导高度重视下，建设队伍、培养人才、抓业务发展、以新产品拓展市场，加大营销工作。以下是20\_\_年度金融销售个人工作述职报告：

一、具体工作

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

1.抓基础工作，做好销售工作计划，挖掘理财客户群;通过前台柜台输送，运用银掌柜crm系统，重点发展vip客户，新增vip贵宾客户;

2.进一步收集完善客户基础资料，运用银掌柜crm系统将客户关系管理，资金管理，投资组合管理融合在一起，建立了部分客户信息。在了解客户基本信息对客户进行分类维系的同时。进行各种产品销售，积极营销取得了一些成效;

3.加强了宣传，通过报社、移动短信，展版张贴，led横幅等方式传递信息，起到一些效果;

4.结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取搏弈理财等、以及贵金属的销售。

自身培训与学习情况：

在省分行的高度重视下，今年三月份通过全省对个人客户经理经过选拔和内部考核后，脱产参加接受西南财大afp资格正规课程培训。在自身的努力学习下，今年7月通过了全国组织的afp金融理财师资格认证考试，并于10月取得资格证书;通过afp系统规范培训，经过本阶段的学习后，提升了自己素质，在工作中，作为银行的职员，在为客户做投资理财方案时，根据不同的客户，适当地配置各种金融产品，把为客户创造最大的投资回报作为自己的工作目标。能将所学知识转化为服务客户的能力，结合我行实际情况参加it蓝图培训，不断提高自己业务能力

二、存在的不足

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，我行的特色产品：汇聚宝，外汇宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开(受营销人员，业务素质等方面的制约)缺少专业性理财。

不足处：

1.基础理财客户群(中、高端客户)较少，对客户信息资料了解不全(地址、号码、兴趣爱好)缺少对客户的维护;

2.营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力;

3.业务流程有待梳理整合，优化服务提高服务质量，多渠道从前台向理财室输送客户信息;

三、来年工作打算

1.在巩固已取得的成绩基础上，了解掌握个人理财业务市场，应对同业竞争，进快迅速发展我行的理财业务，

2.不断加强素质培养，作好自学及参加培训;进一步提高业务水平

3.加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量的增长。

4.结合我行工作实际加强学习，做好it蓝图新系统上线工作，做好20\_\_年个人工作计划。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

>金融销售年度述职报告模版篇2

尊敬的领导：

您好!

20\_\_年已经过去，回首这一年，营业部在两位老总的领导下不断改革使人员组合优化，更趋合理，业务拓展也更加迅猛。年我一直就任于营业部\_\_服务部负责管理和客户开发工作，在这一年里，我为服务部尽心尽力，积极为服务部的工作出谋划策，从节约成本和开发客户双重下手，使服务站在这一年里发生了质地变化，在这一年里，新引进客户\_\_几人，客户市值达到了\_\_万元(只反映出来市值，看不到资产总值)，交易量更是突破新高，从1月1日到12月31日，\_\_服务站完成交易量\_\_亿元，在千分之一的佣金下实现佣金收入\_\_万元，这一成绩的取得主要归功于营业部\_总、\_总的正确领导，归公于营业部其他各兄弟部门和员工的大力支持。

一、从严治内、严格要求自己

一个部门的好坏，部门决策者的决定直接影响着它的工作效率和竞争力，在\_\_服务站我既是管理人员、也是后台人员、更是一个业务开发人员，为了不断提高\_\_服务站在\_\_的市场竞争力，我以公司各项管理制度为基础，结合\_\_地区情况，制定了有针对性的管理制度，主要是管理我自己，也是鞭策我自己。我在营业部服务柜台每个岗位都轮流做过，这造就了我对营业部每项基本业务知识和业务流程的熟练。由于\_\_服务站是公司总部电子商务部当时主办的，属于网上交易指导站，走的是公司银证通业务这一块，当时是公司主要的亏损站点之一，后划归\_\_营业部，在这时候营业部派我接手\_\_服务站，负责管理和客户开发工作，在营业部领导的正确领导下，在兄弟部门员工的支持下，我在这里参与了营业部改建\_\_服务站的全部过程，电网电线的改造、电话系统设备的重建、内网的再建，克服了重重困难，尽量收缩成本，同时提高服务质量、扩大声誉。

因为在这里我们走的是电子商务部当时设的银证通线路，而又归属于\_\_营业部，各个业务环节电子商务部跟营业部在流程上有很大的不同，基本业务知识相同，但业务环节和流程上跟营业部的业务流程基本脱钩，这就要求业务风险要进一步加强，于是我对自己的要求就进一步提高了，不断利用业余的时间加强业务知识和业务流程的学习，并不断跟\_\_营业部、电子商务部等业务风险联系部门联系沟通，同时严格规范了业务操作。业务规范是高昂代价换来的，我在公司规范各项业务的基础上，结合了\_\_地区的实际情况，在办理各项业务时采取了灵活的运用，为公司利益和客户利益提供了双重可靠保障。

二、打通人脉、扩大声誉

一个服务行业在一个地方立足、占领市场份额，扩大声誉，与当地地方政府部门的扶持和合作伙伴的大力支持程度有很大的关系。今年以来，我在这方面狠下了工夫，目前已经取得了当地工商局、城建局等各个政府监管部门的信任，并同意在政策上对我们进行大力扶持，以帮助我们在\_\_长久立足，占领市场份额，扩大声誉。并且和合作伙伴中国银行有了进一步的沟通和深入合作，不光是基本业务上的合作，更是在寻求增量资金，扩大市场份额上有了初步的合作，目前已经拓展到\_\_市，虽然目前在增量资金方面效果不是特明显，但也有部分客户的陆续转入，在明年我们会跟他们进一步探讨合作的途径，充分发挥银行工作人员在开发客户上的积极主动性。

证券行业是一个新事物不断涌现的行业、是一个竞争日趋激烈的行业。锐意创新，跟上时代潮流、是竞争取胜的必由之路。在这里，刚开始我对客户不是很熟，于是我主动跟客户联系，找他们一一谈心，主动要求他们到我这里来，跟他们一起研究，探讨。客户之间千差万别，对客户我们要对他们进行政策倾心、技术扶持、帮助其资产保值增值，经过和他们一起的探讨，谈心，总结了一些经验并付出实用，取得了一定的成绩，同时也取得了客户的信任。在今年我们服务站的客户睡眠客户已经在我们的扶持下充分动起来了，同时充分利用资源，寻求增量资金，顺利实现了年初报本赢利的目的。

三、存在问题

\_\_服务站客户的市值相对还很薄弱，净资产收益率还有待进一步提高。我将从吸引增量资金和盘活内部资产两个角度去努力提高客户资券换手率，以目前的客户市值和交易量来看，客户的换手率已经非常之高，而且交易人数较集中，多半集中在少数人身上。最主要的问题还是客户人数太少，市值太少。下一步主要工作还是要围绕在吸引增量资金上面多下工夫。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

>金融销售年度述职报告模版篇3

尊敬的领导：

您好!

进入\_\_证券已有一年多了，这段时间自身在各个方面都有所提高，现在述职如下：

一、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

二、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力;而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使\_\_服务真正的深入人心。

三、工作的责任心和事业心的加强

加强了对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

四、不足之处

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析能力及营销能力还须进一步增强。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

>金融销售年度述职报告模版篇4

尊敬的领导：

您好!

20\_\_年已经过去，在过去一年中，在市分行领导教导下，在省分行渠道管理部、科技发展部指导下，在我们经理带领下，我恪尽职守，忠实履行了自己岗位职责，为我行各项业务发展贡献了一份应尽力量。20\_\_年是我人生旅程中最重要一年，在过去一年中，在各位领导、同事们指导、帮助下，我收获了许多，在此我向大家表示最真诚感谢。现在，我向大会作20\_\_年度述职报告，请各位领导、各位代表审议。

一、积极努力学习政治理论和科学文化知识

各级领导精心培养下和同事们悉心照顾下，我也通过自己努力在思想学习和工作上收获可谓是硕果累累。思想上，坚持理论与实际相结合观念，积极参加上几行所组织政治学习在提高思想觉悟同时，将理论与自身柜面业务实际操作相结合，与生活相结合。由刚刚毕业纪律性不强，操作不太规范化转变成为严以律己，操作遵守规章制度工作勤恳并积极良好完成自己本职工作，我懂得了无规矩不成方圆，勤能补拙道理。文化上，努力学习《柜员》教材，积极参加各种考试来充实自己理论知识缺乏，更让自己深入了解柜员业务特性，及工作重要性等基础知识。

二、踏实认真工作，积极学习柜面业务

柜员是直接面对客户群体战斗在一线工作岗位，在这平凡岗位上，虽然只有日复一日年复一年重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类枯燥运作和繁杂事务它工作虽然是比较枯燥乏味，但是把平凡点点滴滴做到完美那就是一件伟大事情，其实人生价值不都体现在平凡工作上吗?

面对各类客户，柜员想要让让客户真正体会到农行优质完善服务，所以我们就一定要有熟练地业务处理能力跟良好职业道德操守。自从参加工作后，我学会了踏实工作，努力学习业务知识，跟很多同事请教业务技巧与知识，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验业绩。在工作生活上同事和领导给与了我无微不至照顾让我飞快地成长着业务不断熟练。在实际办理业务时，在遵守我行各项规章制度前提下，我能够灵活掌握营销方式，为客户提供一定灵活、快捷优质化服务，不耽误客户时间更能改善客户对我行印象。

三、团结进取，共同营造良好工作环境

“上下同欲者胜。”孙武在孙子兵法里如是说，只有上下各级由于一样目标团结在一起，我们才能在这竞争日益激烈金融竞争中长盛不衰立于不败之地。团结他人，共同进取，也是我为人处世态度。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进;在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，为了统一目标而努力奋进。

简而言之，回顾过去展望未来。这一年来，在领导和同事关心、帮助下，我在各方面都有了长足发展与进步，但也还存在着很多不足，如还是对某些业务不熟练，在前台遇到紧急情况机动性有待提高，对金融财会知识了解得不够，今后我会不断加强锻炼，争取在新一年中取得更好成绩。

青年时期是人生最宝贵时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多梦想和希望!但在我看来，青年宝贵还在包括不懈追求与团队融合，崇高道德修养，以及坚强意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献!

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！