

余文瑾

金融产品经营 | 渠道营销 | 产品创新 | AI 业务应用

电话 (+86) 186-1845-6940 | 邮箱 2472718337@qq.com



职业概述

7年金融行业经验，覆盖商业银行、券商及银行理财子公司，具备产品货架经营、总分行协同、渠道营销、产品创新与金融科技应用的复合背景。现负责中信银行零售、私行及对公条线理财产品经营，覆盖存续 AUM 超 1.4 万亿元；参与营销体系、产品功能及销售激励机制建设，并自主搭建多项 AI 营销自动化工具。

1.4 万亿元+

产品货架存续 AUM

约 1000 亿元

年均规模净增

百亿元+

创新产品规模

7 年

金融行业经验

核心能力

产品货架经营与策略适配 | 总分行渠道协同 | 营销体系建设 | 产品功能创新 | AI 工具设计与落地

教育经历

2017.09–2019.06

中央财经大学 | 会计学院 | 会计学

硕士研究生

- 校级“优秀毕业生”，毕业论文获评“优秀毕业论文”。

2013.09–2017.06

中央财经大学 | 会计学院 | 注册会计师

本科

- 专业成绩前 20%，多次获得论文比赛奖项。

专业资质

CPA (中国注册会计师) | 通过 CFA 二级考试

工作经历

2024.06–至今

信银理财有限责任公司

高级渠道经理

- 产品货架经营：**负责中信银行零售、私行及对公三大条线产品经营，搭建覆盖现金管理、纯固收及固收+的全品类货架，存续 AUM 超 1.4 万亿元；通过产品策略适配和总分行协同，推动货架规模年均净增约 1000 亿元。
- 营销体系建设：**统筹线上营销、线下物料与一线培训，落地“本周值得买”“固收+理财”“长盈货币”等手机银行专区，建立一页通、共享货架、产品手册及专题海报等标准化营销工具。
- 产品功能创新：**协同总行推动“赎回再买入”“产品定投”“产品转让”等功能上线；持续参与份额转换、产品质押及养老理财项目；参与设计双向 T+0 非货理财产品，规模突破百亿元。
- 销售激励管理：**统筹中收资源分配及销售激励方案设计，通过收入双计、增量考核与协同评价等机制，提升分支机构销售积极性，支持公司规模及收入结构优化。

- 营销内容自动化:** 基于产品货架数据, 搭建本地网页工具; 输入日期即可生成当日主推产品组合、企微话术、产品卡片及手机端海报, 并面向分行产品经理、理财经理输出差异化版本。
- 同业智能对标:** 完成全市场产品数据清洗与标准化; 输入产品名称即可展示基础信息、同类对标、收益表现及推荐星级, 辅助产品筛选与一线营销。

数据安全与交付: 工具采用本地化网页部署, 支持移动端浏览和图片导出, 在提升内容生产效率的同时降低敏感业务数据外传风险。

工作经历 (续)

2023.07 – 2024.06

招商证券股份有限公司 | 托管部

营销经理

- 客户拓展:** 独立覆盖并拓展北京区域 100+头部私募基金管理人, 与核心决策人建立长期联系; 推动北京首笔跨境私募业务、首笔绿色通道代销业务及多笔自营投资业务落地。
- 资金渠道建设:** 拓展并服务银行、券商总行及第三方家办等 30+资金方客群, 通过联合尽调、政策培训、策略路演及资源匹配, 实现资金端与资产端的精准对接。
- 品牌活动:** 策划并组织 10+场行业活动, 覆盖百人论坛、闭门研讨会及客户团建等形式, 累计触达决策层客群 1000+人次, 提升品牌在京津冀区域的影响力。

2019.07 – 2023.07

中国民生银行股份有限公司 | 资产托管部

产品经理

- 分支经营推动:** 对口服务西部 10+家分行同业部及托管部, 开展分行调研、一行一策推动和业务培训; 参与全行 42 家分行托管业务考核督导、经营分析及激励政策制定。
- 重点客群营销:** 负责银行理财、公募基金两类客群的托管业务推动, 制定分行业务指引, 组织业务培训并陪同重点客户营销, 覆盖多家行业重点公募基金及银行理财公司。
- 前中后台复合实践:** 作为总行管培生赴成都分行轮岗一年半, 参与支行前台营销, 覆盖 50+小微企业与 10+大型企业; 同时参与 30+项目评审及财务尽调, 形成前台营销与中后台风险管理的复合经验。

个人特点

- 业务理解:** 横跨银行、券商与理财子公司, 熟悉资管产品、渠道经营、机构客户及分支机构推动逻辑。
- 数字化能力:** 主动学习并熟练使用 AI 工具, 能够将业务规则沉淀为可复用、可交付的自动化工作流。
- 兴趣爱好:** 坚持健身, 爱好滑雪、游泳、徒步与羽毛球; 关注古建筑、博物馆及摄影。