

银行部门经理个人工作总结 (合集6篇)

篇1：银行部门经理个人工作总结

回忆即将过去的这一年，我的工作着重于规范我行业务流程、完善制度建设、建立会计经理后备队伍和票据业务的转型上。在行领导的正确领导和部门员工的共同努力下，部门工作取得了一些成绩，为了总结经验，克服缺陷，为今后的工作奠定良好的根底，现将我20xx年的工作做如下简要回忆和总结。

一、业务管理、制度建设

1、加强业务流程、制度建设

今年我根据全行业务发展变化和治理的要求，以***银行上市为契机，依托**银行对业务流程、制度修旧补新，全年共完善、修订了58个业务考核方法和业务操作规定，同时通过周一业务培训例会，对下发的文件开展培训学习，通过例会制度贯彻执行力，通过业务考试检验执行力，确保制度落到实处。对全行的负责、中间业务稳健发展、支行提高内控水平都起到了积极的作用。

2、加强监视检查，做好会计核算工作的保证。

在加强监视检查的频度同时，继续推行支行会计经理和业务骨干组成检查组互查的长效机制，丰富了会计经理每周例会学习制度的内容，在会计经理每周例会中增加了会计经理和后备会计经理授课的内容，全年集中授课32课时，通过授课、交流、辨析、确认，使前台员工的理论水平和实践能力都得到了大幅的提升。按月考核差错率，按季下发事后监视通报，并敦促整改问题，及时消除事故隐患。另一方面，今年开展了重要岗位离任稽核工作，通过离任稽核不仅锻炼了风险专控岗的风险防控能力，同时也完善了我行内部审计流程，到达了监管部门的监管要求。

3、作为一家小银行的财会部的负责人，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动担负工作。

4、由于我行各支行的业务种类差异较大，从而造成我行前台柜员的业务熟练程度及业务处理能力差异较大，为了培养大家的学习能力和选拔人才，20xx年共组织前台柜员业务考试4次，后备会计经理考试2次，基本建立了我行学习、考试、再学习、再考试的前台人员培养模式，为我行人才队伍建设打好根底。

二、费用成本方面的管理

1、坚持费用审批制度，严把发票真伪、合规性，对业务招待费、宣传费、修

理费等税前限额列支的费用科目，及时测算可税前列支额度，使其控制在预算额度之内。

2、严格按照财务制度，认真编制财务预算，及时完整准确的开展各项财务资料的报送，并于每月开展具体地财务分析；在资产购置上做到了先审批后购置，在固定费用上，全年准确的计算计提并上缴了职工的五险一金、固定资产折旧、长期待摊资产的摊销、应付利息等，并按照营业费用子目规范列支。

3、根据全行业务发展状况，结合支行的业务营销需要，20xx年实现了支行根底费用审批权下放，不仅减轻了总行领导的工作负担，同时也提高了支行根底费用报销的效率，为支行业务营销工作的快速发展打下了根底。

三、完善考核机制，做好考核工作

结合实际工作中遇到的问题，及时补充完善了部门绩效考核方法、零售客户经理考核方法，保证了考核制度的相对完善和相对合理，在考核结果的运用方面，通过建立考核数据的初审、复审、终审流程，保障了数据的准确，并及时公布考核结果，为我行考核方法的有效实施提供了保障。

四、提高票据业务县域市场营销力度，积极适应环境变化，域外业务重心由直贴成功转型为转贴。

1、继续依托各经营单位的营销渠道，扩大我行“快易贴”票据融资品牌知名度，同时也通过我为贴现客户提供的高效服务，赢得了口碑。我行本年度共办理县域贴现业务238笔，金额14.72亿元，实现净收益158.87万元。

2、由于域外直贴业务存在较大的经营、监管风险，所以我就及时寻求新的业务发展模式，通过做直贴业务时积累的业务关系，结合我行转贴业务决策快、交易方式灵活的优势，运用双买、双回购、回加买等交易模式，迅速打开了转贴业务的局面，把我行的域外票据业务重心由直贴成功转型为转贴，不仅规避了假票风险、监管风险、税务风险，同时也大大提高了票据业务的综合收益。

五、工作中的缺陷

自己的知识储备的更新速度和业务发展的速度仍有一定差距；角色转变还不够彻底，工作思路的着眼点局限于领导交办的工作，缺乏前瞻性；成本费用管理还属于粗放型不够精细；业务培训深度还不能满足前台员工的需要。

六、明年工作打算

1、继续加强业务学习，争取外出学习培训的时机，把先进金融机构的管理模式和管理经验学以致用。

2、提高自己工作思路的全局观和前瞻性，把每项工作的事前准备工作做扎实，事后应对措施做到全面无遗漏，争取把完成工作变成完美工作。

3、科学合理核算成本费用，促进效益的稳步增长。一是加强成本治理，减少成本性资金流失。二是加强结算治理，最大限度地增加可用资金。三是合理调配资金，提高资金利用率；认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益最大化。四是降低费用开支，增强盈利水平。五是准确做好各项财务测算，为行领导的决策提供依据。

4、加强业务监视检查，注重制度落实，及时发现操作风险和流程隐患，强化内控制度执行力，充分发挥会计经理事中监视的重要作用，保障业务规章和核心制度的落实。

5、继续加大员工业务技能、理论知识的全行统一培训和考核，通过支行会计经理、后备会计经理的业务标杆效应，使我行前台柜员的业务服务水平快速提升，满足我行快速发展的需要。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，在行领导的领导下，在同事们的帮助下，让自己的工作更上一层楼，为民丰银行的发展奉献自己最大的力量。

篇2：银行部门经理个人工作总结

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">利用总行的“神秘人暗访”提升网点文明优质服务，制定《xx支行文明优质服务管理奖惩办法》，组织个金部人员不定期对各机构进行检查督导，号召大家不因暗访而优质服务，而应该“让文明优质服务成为一种习惯!”

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">我带领部门员工转变观念，学习上海烟草人“与时俱进、锐意进取敢为人先、争创一流”的精神，严格执行营销科的每个销售策略，在深化服务的同时脚踏实地确保销量。首先合理地制定营销计划，将部门任务科学合理地分解到每位客户经理头上，提高了客户经理工作积极性;并利用早会总结安排、要求客户经理随时对比客户销售周期变化，在拜访中帮助客户清理库存、抓住促销机会加大宣传力度、及时补货等措施，以“不放过一个销售机会”为口号,通过细化销售工作中的每个环节市场营销部经理个人工作总结由爱师范文整理详见范文

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">回顾这几个月的工作，匆匆忙忙，有一定的成绩，也有不尽人意的地方。感谢行领导的正确领导和关心支持，以及同事们的鼎力相助，我将在新的工作岗位上继续努力，无私奉献。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">其次，在日常生活方面。我能坚决的服从连队组织领导的管理，牢记部队“到什么时间点该干什么事”!严格地遵守部队的纪律条例，落实干连队的一日生活制度，充实的过好每一天。在这一年里，我我能严格的要求自己，尊重领导，团结同志，积极的参加连队组织的各项文体活动，坚决的完成领导交给的各项任务。存在不足：有时候请、销假落实得不够好，在今后的日子里，我一定会积极的改正自己的缺点，认真的查找自身存在的问题，生活中切切实实落实好请、销假

制度，积极主动的向连队组织汇报工作，老兵退伍工作已经开始了，我更要牢记领导的关心教育，在位一分钟，干好六十秒，高标准、高质量的完成好各项工作任务。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">首先，我认真完成了工作岗位的本职工作。我将客户经理的主要工作职责归结为：协助网点负责人完成客户营销、信贷管理和安全保卫工作等。20xx全年经历了旺季营销、夏天行动、岗位培训、网点软转等活动，我协助两任负责人xx和xx完成了本外币各项存款xx万元，新增xx万元，各项贷款xx万元，新增xx万元。全年实现中间业务收入xx万元，实现拨备前利润xx万元。新增企业扩户xx户，按揭合作楼盘1个，个人贵宾户新增101户，新营销国际结算户1户。成功完成全年各主要业务指标。在信贷上，我认真进行信贷调查，做好年度授信报批，及时上交档案资料，按照规定开展贷后管理。安全工作上，认真开展每月学习会议，写好季度案防报告，组织好防抢防爆预案演练，实现全年度网点安全无事故。

篇3：银行部门经理个人工作总结

20_年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自我的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，并且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自我较上了劲，必须要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至x月x日，我完成新增存款任务__万元，完成计划的_%，办理承兑汇票贴现x笔，金额_x万元，完成中间业务收入x万元，完成个人揽储_万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

一、客户在第一，存款是中心

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自我的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近_x万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，必须会在惊喜中留下感动;如果客户在烦恼时收到他发来的信息趣言，也必须会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意;而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影，虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

二、“客户的需求就是我的工作”

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作本事，随着银行改革的需要，我的工作本事和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和提高。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，应对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮忙下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不一样客户，采取不一样的工作方式，努力为客户供给质的金融服务，用他自我对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

三、拓思路，勇于创新，创造性的开展工作

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经构成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，经过对客户的研究从而到达了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，经过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情景下，他进取的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。银行客户经理年度总结又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了十分好的效果。今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他进取的工作，使其拍卖款_x万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和职责感，任劳任怨、进取工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持自我高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我经过不懈的努力，在20_年的工作中，为自我交了一份满意的答卷。

篇4：银行部门经理个人工作总结

由于工作需要，20xx年1月底至10月初，我在xx支行个人业务部担负部分经理。根据行党委的工作思路和xx支行个人业务发展的现状，确立了“重视传统业务，狠抓新业务，围绕新的经济增长点，增进个人业务收进的稳定快速地增长”的努力方向。具体工作汇报以下：

一、推动存款、贷款的稳定增长。

在行党委的正确领导下，通过展开“春天行动”和“夏日豪情”等各种劳动比赛活动，周周督、每天催，推动储蓄存款和个人贷款业务稳定增长，在全行员工的共同努力之下，到9月末储蓄存款在年初余额的基础上，净增.万元，完成份行下达计划的%，各项贷款比年初净增.万元，使最近几年来xx较好的“江临天下”和“山水江岸”两个楼盘落户xx农行。

结合xx长江航道的优良运力，配合市分行三农个人金融业务部的调研，出台了《中国农业银行..市分行个人船舶按揭贷款管理办法》，xx支行成为首批可以开办个人船舶按揭贷款的支行。作为水上运输的大县，我们又多了一个新利润的经济增长点。

二、推动三农工作的延续发展，全力下降三农贷款的风险。

以“农商通”、“惠农卡”和“小额贷款”作为支持点继续推动三农工作。搜集农商通资料120多户，4月份组织农商通安装使用培训会，一次安装农商通60台，开通小额取现农商通20户，拓宽惠农卡的用卡环境。

与分管行长到三个三农网点实地摸底调研，针对“小额农贷不良贷款的增长”的现状和农户的实际情况，制定并落实“起诉一部份，震慑一部份，上门催收一部份，暂缓一部份”的方案，对小额农贷的不良贷款，进行严防死堵。通过各种方法，全县共收回180万元，不良率控制在5%以下。

三、狠抓新业务发展，理财产品和黄金销售实现零的突破。

针对金融市场的新变化和客户的需求，从客户利益动身，推动理财产品的营销。首先自己带头营销理财产品250万元，其次制定了理财产品的嘉奖办法，再把理财产品的精神对主任、大堂经理和客户经理讲透彻。刚开始每有新的理财产品就将资料和重点打印交给大堂经理王小燕等人，将营销由点及面地推开。到9月底，共营销理财产品39416万元。

针对黄金市场的升温与客户的要求，借市分行同意xx支行营业部开办实物黄金买卖的东风，在行领导的支持下，跑银监局、工商局、分行等和内部各部分的调和，使5月份xx支行营业部实物黄金得以成功销售，并在当月组织营销实物黄金651克。在5月6月都取得了市分行三农行营业网点贵金属销售比赛活动第二名及各三千元的嘉奖。

四、重视信用卡业务的发展。

严格控制信用卡增量的优良性，避免货币学中“劣币驱逐良币”的事情发生到白金信用卡的客户群体中。对存量白金信用卡客户，改变“重发放、轻管理、缺教导”的现状，对原有客户群体进行分类清算，恩威并举，引导客户正确使用白金信用卡正确消费，公道积分，避免歹意套现、歹意透支。高积分、高分期、高贡献率的客户给予继续使用和适当升额，低积分和无分期，一味套现客户给予降额和信用锁定，推动信用卡业务良性、健康、可延续的发展。

在分行卡部和行领导的正确领导下，我带领个金部和网点客户经理，积极开辟信用卡消费分期还款和信用卡分期付款购车业务。20xx年5月三农行中月新分期额230万元，月

新增汽车台数12台，位居第二名;6月xx支行月新增分期额555万元，月新增汽车台数15台，位居第二名;7月xx支行月新增分期额868万元，月新增汽车台数26台，位居第二名，获分行对xx农行嘉奖用度6万元。在今年信用卡业务收进比往年同期增长157万元，增长率153%，对今年的中间业务收进中做出了较大贡献。

五、贵宾团队建设有一定的成效，但任重道远，仍需努力。

银行之间的竞争不管如何剧烈，实在质不过是对优良客户资源的争取。因此，重视贵宾团队的建设和管理，增强竞争力，将决定谁将占有更多的优良客户资源。这就要求：一是团队成员本身要有高度的责任心、事业心和比较全面的素养;二是要有好的金融产品，针对不同性情和不同需要的人对各种金融产品进行较完备的融通组合营销。历来就没有单一的产品可以满足所有客户，也没有一个客户经理可以弄定所有客户。是人产品都有缺陷，没有完善的个人，只有完善的团队。这是目标，还需努力。在市分行的评比中，20xx年5月、9月，xx农行分别取得了市分行贵宾团队管理的第8名第6名和6万元的用度嘉奖。

六、重视网点转型和优良文明服务。

根据网点建设转型的要求，不定期的参与到各机构的晨会，宣讲金融产品和金融产品的营销，和本人参加分行培训技能进行转培训工作。

利用总行的“神秘人暗访”提升网点文明优良服务，制定《xx支行文明优良服务管理赏罚办法》，组织个金部职员不定期对各机构进行检查督导，号召大家不因暗访而优良服务，而应当“让文明优良服务成为一种习惯!”

回顾这几个月的工作，匆匆忙忙，有一定的成绩，也有不尽人意的地方。感谢行领导的正确领导和关心支持，和同事们的全力相助，我将在新的工作岗位上继续努力，忘我奉献。

篇5：银行部门经理个人工作总结

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...

再说说我对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得体会，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。

篇6：银行部门经理个人工作总结

在全体银行员工共同努力下，咱们_银行顺利到达了这一年的工作目标，我身为银行里面的客户经理在此时自然也是感到格外地振奋，能取得这么好的成绩自然是得好好感激一下诸位领导的指点，不然我们哪能在工作的时候找到一条适合自我的道路呢。回首全年的客户服务工作，我觉得自我在这个岗位上已经渐渐地承担起了自我应尽的职责，工作业绩相比去年得到了不小的提升，趁着新年来临前夕，我特将一年的工作情景总结如下：

咱们银行的位置虽然没有处于市里，可是每一天要应对的群众还是不少的，这也就要求我大力发展潜在的优质客户，如何发展客户人群是我工作中的难点以及重点。这份工作要求我必须拥有较高的银行业务知识以及良好的工作态度，我很清楚想要把自我工作做好的前提就是要融入群众之中，去感受客户们的需求，去了解他们的真实想法，然后按照需求为他们供给、推荐不一样的服务。这一年下来，我前后为一千多名客户供给了专业的服务，其中包括存储方面的介绍、基金的购买以及防诈骗方面的知识，此刻大家对于钱其实都挺看重的，可是如何合理地把钱给安全合理地运转起来依然还是一个难题，所以我身上的职责还是比较重的，要是能把

这一方面的工作给做到位的话，那么我的个人业绩必须能得到巨大的提升。

这一年里，我严格按照银行的规章制度办事，遵守各项要求，在工作中从未发生过重大失误事件，我把大部分的精力都放在了发展客户这一块，我不仅仅加强了对银行老客户的联系，还对发展了不少有潜力的客户，经过我的努力LIUxue86，我成功让更多的人选择了咱们的银行，并让客户们愿意把更多的资金交给我行进行管理和支配。虽然我在工作业绩这一块取得了较为明显的提高，可是我深知自我是万万不能骄躁的，所以我时刻都在注重自我思想这一块的磨练。由于我在工作的时候较为尽职尽责，所以全年我都没有收到客户们对我的投诉，这在往年中是很难看到的，或许这也证明了我的工作的确有了不小的改善。

在新的一年里，我会继续坚持好目前的工作状态，将更多的心思投入到服务民众之中，争取让更多的人选择咱们银行，信任咱们银行!