# 银行部门经理年终总结范文1000字

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-07-04

*通过总结，人们可以把零散的、肤浅的感性认识上升为系统、深刻的理性认识，从而得出科学的结论，以便改正缺点，吸取经验教训，使今后的工作少走弯路，多出成果。以下是为大家准备的《银行部门经理年终总结范文1000字》，供您借鉴。>【篇一】　　20XX...*

通过总结，人们可以把零散的、肤浅的感性认识上升为系统、深刻的理性认识，从而得出科学的结论，以便改正缺点，吸取经验教训，使今后的工作少走弯路，多出成果。以下是为大家准备的《银行部门经理年终总结范文1000字》，供您借鉴。

>【篇一】

　　20XX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，用自己的话说“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”，而且，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，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，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。

　　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己的事来办，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，他从某公司放上鼠标按照提示查看文秘写作网更多资料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2700万元资金年初到帐，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，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定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能力，随着银行改革的需要，我的工作能力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进步。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，面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助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

　　三、开拓思路，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形成，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，通过对客户的研究从而达到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，通过多次上门联系，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况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

　　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，在工作中收到了非常好的效果。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，他积极的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

　　我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，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，他始终坚持对自己高标准、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，我通过不懈的努力，在20XX年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

>【篇二】

　　因为工作需要，20XX年1月底至10月初，我在XX支行个人业务部担任部门经理。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“注重传统业务，狠抓新业务，围绕新的经济增长点，促进个人业务收入的稳定快速地增长”的努力方向。具体工作汇报如下：

　　一、推动存款、贷款的稳定增长

　　在行党委的正确领导下，通过开展“春天行动”和“夏日激情”等各种劳动竞赛活动，周周督、天天催，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X万元，完成分行下达计划的64.1%，各项贷款比年初净增X万元，使近年来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长江航道的优质运力，配合市分行三农个人金融业务部的调研，出台了《中国XX银行XX市分行个人船舶按揭贷款管理办法(试行)》，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X工作的持续发展，全力降低三农贷款的风险

　　以“XX通”、“惠X卡”和“小额贷款”作为支撑点继续推动三X工作。收集XX通资料120多户，4月份组织XX通安装使用培训会，一次安装XX通60台，开通小额取现XX通20户，拓宽惠X卡的用卡环境。

　　与分管行长到三个三X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“起诉一部分，震慑一部分，上门催收一部分，暂缓一部分”的方案，对于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，从客户利益出发，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奖励办法，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XXX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、分行等以及内部各部门的协调，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月都获得了市分行三X行营业网点贵金属销售竞赛活动第二名及各三千元的奖励。

　　四、注重信用卡业务的发展

　　严格控制信用卡增量的优质性，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。对于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理，恩威并举，引导客户正确使用白金信用卡正确消费，合理积分，避免恶意套现、恶意透支。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、可持续的发展。

　　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，积极开拓信用卡消费分期还款以及信用卡分期付款购车业务。20XX年5月三X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XXX行奖励费用6万元。在今年信用卡业务收入比去年同期增长157万元，增长率153%，对今年的中间业务收入中做出了较大贡献。

　　五、贵宾团队建设有一定的成效，但任重道远，仍需努力

　　银行之间的竞争无论如何激烈，其实质不过是对优质客户资源的争夺。因此，注重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质客户资源。这就要求：一是团队成员自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，针对不同性格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。从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搞定所有客户。是人是产品都有缺陷，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农行分别获得了市分行贵宾团队管理的第8名第6名以及6万元的费用奖励。

　　六、注重网点转型和优质文明服务

　　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，以及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!”

　　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。

>【篇三】

　　20XX年各项工作已经告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。过去的20XX年，我新加入到分行营业部这个和谐团队，与同事们一道坚持不懈努力完成各项任务指标。在这里我总结一下这一年的工作情况。

　　一、认真学习，努力提高自身素质

　　一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是到分行营业部后从柜员到客户经理的转变，多问、多学、多练，我深知作为一名客户经理，要善于学习，勤于思考。对比我行资深的客户经理，看到了自身的欠缺不足，通过认真的总结，制定学习计划，从业务知识、营销能力、沟通技能、合规风险意识等方面不断提高自身的综合素质。

　　二、勤奋务实，积极履行本职工作

　　一年来，我先后从事柜员、客户经理不同的岗位，都能够立足本职、敬业爱岗，为我行事业发展尽责尽职。一是从事柜员工作时，认真按照规范化服务标准文明用语，对待客户和霭可亲，服务耐心细致，一丝不苟，准确迅速；认真学习掌握柜台业务的规章制度，做到依法合规，操作无事故。二是从事客户经理工作时，能够认真学习各项业务产品的功能和特点，学习提高自身营销能力，积极向客户营销我行金融产品，先后从按揭合作楼盘准入、对公对私投资理财、扩户提质、个人贷款按揭等方面取到一定成绩。

　　三、综合兼顾，保质完成党务内务等其它工作

　　除做好客户经理角色之外，能够综合兼顾，保质完成部领导交代的工作任务。一是自9月份担任党支部组织委员、宣传委员一职，能够按照计划要求，定期组织支部学习，传达上级党委的工作精神，做好党风廉政建设、合规文化建设等任务。二是作为社保卡发卡小组成员，积极配合小组完成发卡任务，碰到问题勇于探索，创造性的开展工作。三是协助领导做好部员工工资的考核分配。

　　四、是运用专业知识，对我部电脑机具进行日常的安装维护

　　一年来，在部领导的精心培养和同事的帮助指导下，本人综合能力得到提高，但在许多方面仍存在不足之外，例如业务知识不够全面、客户维护能力需再提高等。在新的一年里，本人将继续加强学习和提高，注重团队合作精神，为我行事业发展再尽绵薄之力。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找