# 主任年终工作总结

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-06-24

*主任年终工作总结 主任：职位名称。机构或部门的主要负责人。如：系主任、班主任、办公室主任(办公厅主任)、计委主任、居民委员会主任(村主任)。 >(1)社区主任个人年终工作总结 xx年，XX社区在镇政府镇党委的重视与指导下，在社区主任与全...*

主任年终工作总结

主任：职位名称。机构或部门的主要负责人。如：系主任、班主任、办公室主任(办公厅主任)、计委主任、居民委员会主任(村主任)。

>(1)社区主任个人年终工作总结

xx年，XX社区在镇政府镇党委的重视与指导下，在社区主任与全体社区成员的共同努力下，我紧紧围绕‘ 全面改善人居环境，倾力打造魅力社区’为目标，以创建优美小区环境为目标，深入学习十八大精神，勇于创新，勤奋工作，服务居民，维护本地小区安全稳定工作，较好的完成了上级布置的各项工作任务，先就将xx年的我的工作总结如下;

>一、 多措并举，有力推动“三大”活动，取得实实在在的效果

今年我社区通过多种形式开展“三大”活动，三大即，大走访、大检查、大接访。大走访，以社区委主任为领导，带领低保员，计生员，劳动保障员，深入辖区走访入户登记人员信息，摸查计划生育情况，登记社区内就业失业情况，一一登记入册，为以后的社区工作打下良好的基础，大接访，即在入户登记时，及时接待群众反映社区内存在的矛盾、问题、并能及时解决群众的实际问题化解邻里纠纷。大检查，检查各个小区楼道的环境卫生，一些辖区内存在的垃圾死角，及弃管搂的卫生问题，并在楼群内开展创建美好家园、构建和谐社区、优美环境的倡导。是各个小区楼群环境得到的极大的改善。

>二、社区的低保工作

(一) 结合“三大”活动的深入，我广泛听取群众意见，关注弱势群体，重点慰问走访困难老人，困难残疾人及困难优抚对象，及时为他们排忧解难，让党的优惠政策真正的落到实处。

(二)在低保工作方面，我们社区始终以应保尽保为原则，做到公开、公正、公平，实行窗口化服务，对每位享受低保的家庭建立了家庭信息档案，低保工作做到动态管理，上半年我社区对 30 户低保户进行复审，对条件不符合的7 户家庭进行了撤保，并对社区 22户低保边缘户进行了入户走访，并将 14户低保边缘户申报低保。

>三 社区环境卫生工作

社区开张三个加强，集中整治环境卫生活动

1、 加大力度集中整治，近日社区工作人员针对社区的弃管楼进行了重点清理排查，深入辖区楼群与居民协调协商，选出楼委会，对小区内的卫生死角进行全方面的清理。社区工作人员不怕脏，累亲自动手清理小区内的白色垃圾，有效的改善辖区内的环境卫生。

2、 加紧落实楼道保洁员，环节现状。我社区共有楼房 49 栋， 15 栋楼进入物业管理， 23 栋楼有卫生保洁员，还有 26 栋楼没有卫生保洁员，弃管楼 34 个，我社区卫生管理员暂时负责弃管楼的卫生管理，现在需要垃圾清运车及垃圾箱，我们积极与政府城管及时沟通反映将小区内的垃圾及时的清运出去，确切保证小区居民环境的卫生清洁。

3 、 加强宣传，发出倡议，我们以社区居委会为单位向小区居民发出倡议书“小区是我家，保护环境靠大家”宣传标语，发放到每一户居民的手中，我们还利用早中晚的时间段深入小区，对小区内的居民乱扔垃圾的不文明现象进行说服，教育、宣传、劝说，发出倡议号召大家一起维护公共环境，构建和谐小区创建美好家园的倡导。

>四、社区计划生育工作

结合大走访活动，加大力度，增强社区居民优生优育意识，计生员严格遵守规定格尽职守，建立健全社区住户花名册，及时掌握社区内人口变动，对出生、死亡、迁出、迁入、新婚、怀孕，流出、流入等相关信息能准确无误的及时上报，截止xx年12月，XX社区最新统计总户数1553 户 3287 人，其中育龄妇女 958 人上环440 人、新婚21 对现怀孕5 人出生19 人，由于XX社区居住在繁华区，外来人员较多，流动人口比较复杂，我们加大力度对流动人口的及时管理与服务，由于我们认真的工作态度，今年我们社区没有计划外怀孕，无一例超生 ， 与此同时我们为社区的重点人员提供优质服务，向他们讲解避孕知识，免费发放避孕工具，跟踪服务，解决育龄妇女的后部之忧。

>五、 社区劳动保障工作

我社区在劳动保障站领导的正确指导下积极宣传劳动保障的政策，法规、认真完成上级主管部署的各项任务，充分发挥社区劳动保障网络平台作用，不断加强完善社区就业在就业工作。

1、城镇医疗保险工作循序渐进，城镇医疗保险是一项惠民政策，为落实好此工作，我们社区工作人员精心研究，广泛宣传，简化程序，方便百姓，在我社区在全体工作人员的共同努力，并对辖区居民做大量细致的工作，是居民应保尽保，截止6月末，XX社区医疗保险参保人数计 人缴费 元新增参保人数 人。

2、认真开展离退休人员的视频认证工作，进一步推进离退休人员的社会化管理。掌握离退人员信息，确保对退休人员的动态管理，截止11月我这区共为退休人员792 进行了射频认证，并为退休人员发放联系卡，以方便沟通能更好地为他们服务。

3、统筹城乡就业工作，认真做好《就业失业登记证》的登记工作，今年社区共为 人进行登记，为将来能为失业人员在就业提供全面的就业帮扶和各项优惠政策的落实打下良好的基础。

>六、社区综合治理工作

广泛宣传，提高居民自我防范意识，增强社区综合治理工作的创新意识。充分发挥巡逻队的作用，并加强管理，把责任落实当人头，xx年社区委主任与巡逻队联合，对楼道、公共设施的非法标语进行集中清理覆盖，共清理标语 52 条，在两会期间，我社区人员在有线电视连接处进行蹲点守候，确保有线电视线路畅通，让广大居民及时准时无误的收看两会，确保了小区稳定。

>七、 文化活动社区

xx年八月份，我们社区在xx小区举行了以“唱红歌、跟党走、颂祖国”为主题的活动，为纪念中国共产党90周年华诞，一首首耳熟能详、感人肺腑，催人奋进的红色经典歌曲，长出了党员，群众、干部对祖国的热爱，也更拉近了社区干部与辖区居民的距离，增进了居民群众的干群关系。

社区今年在各个方面都加大了管理力度，完善了管理机制，通过不断的努力也获得了相应的成果，但是离上级对社区的要求还有一定的差距们今后，我们将把不足之处加以改进，全身投入居民群众中去，立足把社区各项工作加以改善做得更好，更加完美，实现新的跨越，更上新台阶。

>(2)银行分理处主任年终工作总结

我是201X年8月初任187团的分理处任主任期间，在支行的正确领导下，在支行各部室的支持、指导下，187团分理处的各项工作紧紧围绕支行年初制定的工作意见，团结带领一班人，艰苦创业，锐意开拓，为我行事业的发展鞠躬尽瘁。随着我行改革创新步伐加快、发展管理要求更高、各项任务也非常繁重，作为一名基层网点的主任，我既深感责任重大，又有干好工作的强烈使命感。经过不懈的努力，克服了接手时储蓄存款负增长xx万元，余额仅为xxx万元，公司企业存款余额仅为XX元的困难，带领全处员工勇于开拓市场、积极营销，短短x个月时间就实现了储蓄存款净增xxx万元，公司企业存款净增xxx万元，全面完成了支行下达的全年任务数。

>一、截止年未各项任务完成情况

>类型一

截止年末各项存款余额6419万元，较年初增加837万元;各项贷款余额5287万元，较年初增加255万元，其中累计放出为3455万元，累计收回为3200万元;实现各项收入188万元，其中利息收入187万元，较去年同期增长89万元，同比增长率为110%;手续费收入0.8万元，较去年同期增长0.6万元，同比增长率为333%;各项支出为62万元，较去年同期上升7万元。内部管理水平显著提高，服务质量明显提高，基本实现了内控严谨，规范高效，合规经营，稳步发展的目标.

>类型二

1、储蓄存款稳步、协调、快速增长。至201X年12月31日，我所储蓄存款7915万元，比年初增加536万元。

2、代理保险保费收入，累积销售各类保险334.89万元，完成任务的114.23%

3、代理销售基金，累积代理基金182.8万元，完成任务的村主任年终总结114.25%。

4、个人自主理财产品，累积营销本利丰、安心得利等理财产品共完成606万元完成任务的390.96%。

5、银行卡有序发展，累积发卡量792张，完成任务的261%

6、其它经营指标，基金定投73户完成任务的304.16%，三方存管35户完成任务的194.44%，消息服务269户完成任务134.5%，网上银行253户完成任务的126.5%，手机银行138户完成任务的138%。

>二、取得成绩的工作思路

>1、开拓营销思路，积极抢占市场份额

1. 我所处于城乡结合部区，客户群体较为分散。年初就统筹规划好一年的任务目标，将任务早落实。在年初，根据支行下达的各项经营指标，结合当地经济活动周期，将存款任务分解落实到每位员工。

2. 在“春天行动”中抓住当地经济活动淡季，闲置资金较大，及春节外出务工人员回乡，粮油购销等“黄金时机”，组织安排人员到企事业单位、个体商户进行业务宣传，截止三月份各项存款较年初增长720万元，办理电子产品xx，办卡xx，理财基金XX，出色的完成了支行的各项指标。

3. 为了积极响应支行年末的任务安排，我所全力推销理财产品，通过各种途径积极营销理财产品，我们利用晨会时间柜员互相交流营销经验，沟通营销技巧，要求大家熟知各种产品的优势和卖点，提升理财能力。让更多的客户了解和认识了我行的理财产品，并做了详尽的安全提示，化解了客户的疑虑。到年底完成理财产品销售XX万元，为明年的春天行动做了充足的准备。

>2、强化服务理念，提高柜台服务质量

大力改进柜台服务。柜台服务是面对顾客的第一线，更是树立信合形象的重要环节。为此，我所在柜台服务中，要求将顾客的利益放在第一位，从思想上树立“顾客至上、始终如一”观念，从个人的一言一行表现出对顾客的尊重，从而使我所柜台服务质量有了较大的提高。同时，保持营业室内外的整洁，并耐心热情地回答顾客提出的各种咨询，热情地为顾客兑换钞币，不故意拒绝，尽力满足顾客需要，赢得了顾客好评。一年来，通过全所员工的不懈努力，存款较年初增长XX万元，完成了全年计划的XX%，为我所业务进一步拓展奠定了资金基础。

>3、积极采取措施，圆满完成收贷任务

不良贷款下降是信贷管理中的重点更是难点。一年来，我所一是认真按照年初支行落实的清收目标任务，制定了不良贷款清收办法和措施，具体责任人包户，坚持常年清收和重点清收相结合的方式着力清收不良贷款。二是在清非大队协助下，盘活不良贷款。

我所于十至十二月份在所辖范围内全面组织清收不良贷款。工作过程中，我所因户施策，选准突破口，运用行政的、法律的、经济的手段大力清收不良贷款，化解贷款风险。首先，我所主动和司法部门配合，对那些恶意逃脱债务的借款人采取了催收，仍无法收回的，依法进行了起诉，责成其限期归还贷款本息。截止年底，共依法起诉XX户，涉及金额XX万元。其中在诉讼过程中，有XX户贷户主动归还了贷款，共计XX万元，这一措施对大部分不良贷户起到了警示作用，对我们的清收工作有了很大的帮助。其次，我所还采取了通过团、连干部协助清收等方式进行催收，暂时还款有困难的也与积极和连里干部协商解决办法。再次，积极清收责任贷款，至年底我所累计收回不良贷款xx万元，不良贷款占比下降x个找总结点，占比为xx%，资产质量进一步提高。

>三、今后的工作设想

1、采取有力措施，加强服务使存款稳步增长。优质服务工作要做到常抓不懈，不滑坡，不动摇，除必须制订和落实各项制度外，还必须强化监督检查机制。优质文明服务永无止境，重在坚持，贵在落实。小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉，广泛征求客户意见和建议，解决服务工作中存在的问题，确保规范化服务标准落实到每一个工作环节，树立银行优质、高效、快捷、安全服务的良好形象。一是充分发挥窗口作用，强化柜台服务，监督指导柜员适时运用营销术语，开展“三多”服务，让顾客感觉到我所办理业务是一种享受。二是充分发挥与客户经理联系合作的作用，依托优质客户系统，结合柜面服务，在维护好现有优质客户的同时大力拓展新的优质客户，进一步提升营销层次，提高营销效率，以多样化的金融产品带动存款增长。三是抓住两节期间个人业务综合营销的有利时机，加大营销力度，促进储蓄存款再上新台阶。

2、进一步落实“赢在大堂”策略，大力发展中间业务。大堂副理要做到对每一位客户都要询问业务需求，做好业务分流与指导，加大自助设备的使用率，减少柜面业务压力，按标准服务营销流程填写《客户推荐表》引导给客户经理。营销人员与柜员协调配合，在做好优质客户现场服务的同时，发现、挖掘潜在的高价值客户，并做好跟踪服务，要有一种锲而不舍的精神，综合营销我们的中间业务产品，加强对员工中间业务知识和操作技能的培训，提高营销效率。

3、加强优质客户的维护与营销。网点功能转型，核心在于实现客户分层、业务分流、功能分区，让20%以上的中高端客户享受到农行最好的服务，以此提升优质客户的忠诚度，进而增进产品、服务的销售机会，建立农行自己的品牌。 针对优质客户在优化客户结构、提升业务发展质量方面进一步加强对优质客户的服务和拓展。在加强网点建设规范柜面服务的基础上，结合优质客户信息管理系统和贵宾窗口的开设，通过自助设施、网上银行何电话银行为优质客户提供多渠道、全方位、多样化的服务。

加大优质客户资产、中间业务产品的创新力度，促使优质客户服务逐步由单一产品向多功能产品服务转变，让其使用我行产品的种类和比例不断提高。充分挖掘个人VIP客户的价值。实现各项业务全面、协调、可持续发展，提高个人VIP客户的综合回报率。加强营业主任的业务和服务技能培训，提高整体素质，通过电话、短信、联谊、节日、生日问候、庆典、子女升学等形式进行情感沟通，做好对优质客户特别是二星级以上客户的维护拓展、发卡、签约综合服务和各类产品综合营销工作。完善优质客户服务考评机制，针对优质客户对我行价值综合回报率、发卡签约率、新业务的拓展方面，对营销人员进行工作职责履行和工作业绩考核，实行严格的绩效挂钩分配。

4、完善机制，严格考核，公开标准，奖罚兑现。不断完善规章制度，使服务行为规范化、制度化。要结合本所实际，建立严格的奖励和惩罚制度，进一步完善各岗位规范、各项业务的具体服务标准和业务操作规程，并要求全体员工对本职岗位每项操作规程熟记会背，熟练规范运用。做到每天从接待第一位顾客到送走最后一位顾客，工作的各个环节都要有统一、详细、明确的标准，使每位员工接待顾客有礼、有节、有度，处理业务规范、快速、准确，让顾客感到和谐、友爱、温馨。

我再一次担任营业所主任岗位时隔5年时间了，时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履职能力，把自己培养成为一个业务全面、思想合格的营业主任。

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