# 2024年银行个金部个人年度工作总结(3篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-06-29

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**银行个金部个人年度工作总结篇一**

优化产品销售结构，注重现有网点产能的挖掘，重点抓好点均线下网点的产能提升，力争通过现有网点产能的整体提升，最大限度的缩小与同业在规模上的差距；以交叉营销和联动营销为抓手，提高客户对产品的认知度和依赖性，通过产品的交叉覆盖和服务的完善改进，稳定和拓展客户基础，提升单一客户对建行的贡献度和忠诚度。

夫，要坚持客户拓展和产品销售互促共进，扩大规模和优化结构并举并重的经营原则，在竞争中要确保有足够大的大众客户，有足够多的好客户，强化客户营销维护能力，挖掘存量客户潜能。通过提高产品覆盖度来留住客户，培育客户向上迁移成长，促进客户格局和渠道格局的相互匹配和全面融合。

一是要稳步、快速扩大物理网点数量，要重点布放在中心城市行和“第二梯队”，以及经济快速发展的县域地区，形成和同业抗衡的主阵地；二是继续大力发展自助渠道建设，力争在三年之内使自助银行与物理网点数量达到3：1比例，延伸服务半径；三是着力建设客户经理和理财中心软渠道，按照专职、专业、专注要求，带出一支新队伍，开拓一片新天地，打造一个新阵地，形成物理网点、自助设备、理财中心和客户经理相互协同、相互呼应、相互补充的全新渠道格局。

2024年“三大梯队”的经营目标是：中心城市行个人存款新增和中间业务收入还要保持同业第一，坚守主阵地，作出更大贡献；继续打造“第二个\*\*\*”，使其在同业形成绝对竞争力，提高贡献水平，瞄准第一梯队，实现突破跨越；“第三梯队”要实现快速崛起，通过加速发展，赶超同业，缩短

差距，尽快向第二梯队跟进靠拢，提高对全行业务的贡献度。

1.狠抓一季度个人业务旺季营销工作，以“个人存款，实物金、个人客户”为核心，以基金、保险、借记卡，产品覆盖度和临界区间客户提升，自助设备开机率、账务性业务替代率及网点替代率为重点，做实旺季营销。 2.完善自上而下到网点的产品销售垂直作业模式，加大通报考核力度，营造良好的竞争氛围。 3.继续推进产品“扫零、达标、越级” 和“保险、基金、黄金攻坚战”，做全产品，弥补“短板”，提升网点均衡销售能力。 4.持续加大对理财产品的销售力度，加强总行“利得盈”、“大丰收”、“日新月异”等常规理财产品特别是开放型产品的销售工作，进一步巩固提升我行自行设计发起的“乾元”系列理财产品当地品牌优势；加大对信托公司信托计划产品的代理销售力度，逐步搭建我行理财产品和信托公司产品相互补充的销售模式。 5.进一步做大做强个人黄金业务，扩大品牌影响力，加强实物金业务成本控制，提升实物金经营管理水平；加强对账户金的销售力度，与电子银行渠道联动，提高账户金产品覆盖度；加强账户金交易规范管理。 6.试点推出移动保管箱业务，建立从业务布局、申请开办到日常管理等一整套保管箱业务管理办法和操作规程，稳

步推进保管箱业务的发展。 7.建立完善自上而下的基金产品销售信息传递链条，提高股票型基金、主代销基金、基金定投营销能力；充分发挥个人客户经理队伍作用，提升各级销售人员的系统工具使用能力、数据挖掘能力、客户服务能力和精准营销水平，努力提高新老基金代销市场份额；加强与基金公司合作，做好基金从业资格考试；加强与电子银行渠道联动，进一步规范货币基金交易。 8.做好凭证国债、储蓄国债、记账式国债产品的销售工作，巩固提升地区同业优势地位；加强记账式国债的风险管控，利用技术手段建立频繁、大额交易日常监控机制。 9.提高对代理保险产品的销售管理能力，建立完善代理寿险产品网点资源配置考核方案；建立保险公司销售支持人员规范管理制度；加强与保险公司合作，加大对网点一线销售人员保险专业知识培训力度，做好保险从业资格考试工作，提高我行自身保险销售能力；做好客户风险评估，提高客服务水平。 10.加强理财卡、龙卡通借记卡、支付宝联名卡等发卡的工作力度，扩大借记卡存量市场份额，提高新发卡的质量；持续开展折转卡及提升借记卡的动户率，加强对准贷记卡业务资产质量的管理，控制不良透支的攀升，降低不良率；按照总行部署，积极拓展推广借贷合一卡、陆港通、预付卡等新产品。 11.加大个人外汇业务宣传力度，加强队伍建设，加大制

度梳理和对下培训力度；试点开办并逐步推广外币代兑业务；选择重点地区、重点网点加大对个人国际速汇、个人外币汇款、个人结售汇等外汇产品的推广工作力度，打造全区个人外汇业务标杆网点，并发挥其带头作用。 12.稳步推出电话支付业务，建立电话支付业务管理制度和操作流程；加强与中粮可乐公司合作，积极拓展中粮支付业务。 13.强化产品交叉销售，推广个人金融产品套餐服务，提升产品覆盖度。 14.调度内外部媒体资源，做好重点产品营销宣传和品牌推广，做好客户体验活动宣传，把好宣传材料关。

强化客户服务 15.继续强化个人客户经理队伍建设，提高专职个人客户经理的覆盖度和充足率。 16.以理财中心为考核单元进一步加强对个人客户经理的考评管理，在二级分行层面推广典型考评办法。 17.量化个人客户经理考核指标，完善客户经理产品销售、客户新增等关键业绩的考核量化，突出个人客户经理销售主渠道的作用。 18.以产品销售为纽带，以顾问式客户关系管理为依托，建立并完善全新的客户关系管理体系。

19.通过多种手段持续巩固二代转型成果，全力做好2024年网点二代转型工作。 20.抓住客户增长、产品覆盖度、理财卡配卡、存量客户篇二：xx银行支行2024上半年工作总结暨下半年工作思路 \*\*银行支行2024上半年工作总结暨下半年工作思路 \*\*银行支行2024上半年>工作总结暨下半年工作思路 2024年上半年，\*\*支行认真落实省市分行第六次工作会议要求，以“转型提质”为指针。加速向现代化商业银行转型步伐，稳健发展零售业务，加快拓展公司和资产业务，推行“7为”价值观，因地制宜实施“38”工程，发展上创新思路，经营上效益优先，管理上从严要求，服务上改进形象，队伍建设上展现新貌，努力实现收入较快增长、管理水平明显提高、服务形象较大改善，积极推进了我支行金融业务又好又快发展。 2024年上半年经营工作回顾

万元，较上年末增长 万元，完成年计划的 %；其中人民路支行余额 万元，较上年末增长 万元；新洲支行 万元，较上年末增长 万元。活期余额 万元，较上年增长 万元；其中人民路支行 万元，较上年 万元，新洲支行 万元，较上年增长 万元，营业部 万，本年净增 万；定活比 %，较年初减少 个百分点。手拉手活动数据（）

上半年我行信用卡发卡 张，完成年计划的 %。欠产 张

上半年我支行共完成pos收单 户，完成年计划的 %，欠产 户。

支行半年完成新单保费 万元，完成年计划的 %，其中期缴完成 万元，完成年计划的 %；欠产 万元。人民路支行完成新单保费 万元，其中期缴 万元；新洲支行完成新单保费 万元，其中期缴 万元，营业部完成新单保费 万，其中期缴 万。

2024年一二季度我支行共销售基金 万元，完成年计划的 %，超计划 万元。

2024年一二季度我支行共销售理财产品 万元，完成年计划的 %；超年计划 万元。其中财富日日升 万元、财富债券 万元，国债 万元。

户。

2024年我行办理国际汇入汇款 笔，新增绿卡通外汇帐户 户，个人外币存款余额 美元。

截止到2024年6月30日。我支行公司业务时点余额 万元。总开户数 户，其中基本账户 户、一般户 户、专户 户、现金管理一户。

截止2024年6月30日，半年累计发放贷款 万元，支行贷款总余额 万元，其中小贷 万元，贴息贷款 万元，商贷 万元，二手房 万元，小企业 万元，和年初相比净增余额 万元。

资产质量方面 ：截止6月30日，小贷总逾期金额 万元，逾期率 其中不良贷款额 万元，不良率 %，确保了“清存量、降增量、保目标”不良贷款专项集中清收活动不良额和不良率双降目标全面实现。

2024年上半年我支行围绕省、市分行“三强三富”战略工程目标，明确经营思路，细化发展目标，创新管理模式。按业务条块各个突破。

早在2024年底，在市分行第六次工作会议前\*\*支行就已经积极谋划2024年一季度的业务发展，及时出台了2024年“开门红”个金业务发展政策，分行工作会后马上召开了支行2024年业务发展动员大会，号召全行员工迅速行动起来集中抓好旺季个金业务发展；二是督办“勤”。从年初开始在支行建立周、月、季通报制度，通过台帐式管理让职工及时了解个人及部门各项业务完成情况，并按部门完成情况在支行内部排名，表扬先进、鞭策后进，用企业团队精神促业务发展；三是奖惩“实”。所有业务发展的奖励政策100%兑现。明确个人营销完成情况是中层干部任免的核心内容。季末行领导对业务发展较为落后的员工进行谈心活动，由其所在的部门经理负责，采用部门内部互相帮助的方式，督促完成。

行领导班子牵头制订项目营销方案，比如：手拉手活动营销方案、开发区和近郊坼迁资金归行方案、等等。分管行领导多次带领项目营销小组成员到客户单位进行拜访、洽谈，通过“关系牌、朋友牌”的主动营销模式，一季度杉堰村高速公路土地补偿项目累计进账各项资金 余万元，一二季度近郊社区进账 万。沉淀资金共计 余万元。

通过采取分片包干、团队营销的方式，实施阶段性突击营销，对营销小组专门核定奖励政策，每周通报各小组营销进度，在全支行实行部门业绩比拼。信用卡发展在我支行可以说营销起步晚但势头旺。半年统计光是小组营销就进件 张，占总进件量的 %，全年总进件 张，实际发卡 张。基本完成分行下达的信用卡发卡计划。

上半年，我支行尽最大的努力维护和修复与财政的关系。小企业贷款的发放，最终赢得了地方政府和财政局领导的支持，非税业务上线工程已经完结。征缴专户已经开通；

首先是开通网银，使各企业的销售款在我行循环流动。让交叉营销落到实处。

完成全年计划指标。

针对省分行内控评价行动和安保达标情况大检查，支行审计、风险、安保部门一是配合分行对口部室加大各网点的检查力度和对业务违规行为的处罚力度，强化内控工作的严肃性，按考评表的细项进行查漏补缺；二是加强教育培训，严格操作流程，强化日常管理，特别是加大对公司业务、小额信贷等新业务的检查力度，严防操作风险、道德风险和信用风险的发生；三是加强案件治理，确保了上半年资金案件为零；四是对检查中发现的问题督促整改；五是认真做好电子稽查核销工作，对重要风险预警信息，结合风险排查要求，对规定限额的现金大额交易，通过现场核实后进行核销；六是坚持邮银安全联系会制度。

党的>十八大后。\*\*支行把党员先锋带头作用贯彻到生产经营活动中。无论是季度末的冲刺，还是信用卡片区营销小组，以及个金、公司、信贷项目营销都要求党员带头完成。党员完成各项任务的情况是年度评先、中层干部考核的标准。正是因为党员带了头，带动支行员工掀起了比一比看一看，我为企业做贡献的热潮。

发展管理中存在的问题

主要原因是由于三大板块业务发展未达到预期目标，才造成单项收入缺口较大。其中保险业务全面欠产、公司业务长期徘徊不前、信贷业务未发挥强行业务、富行业务的作用，尽管实现了有效增长，但仍不足以形成规模，支行三大板块收入完成情况不平衡，如不加快发展，将对全年收入的完成带来巨大的压力。

支行虽然在小企业发展上呈现亮点，但小贷业务在上半年形成负增长，一手房业务未能突破、二手房业务进展缓慢。相对其他兄弟行来说在信贷规模上存在很大的差距，这主要是我们几年来的业务发展萎缩造成的。主要原因在于：一是部分同志在发展小贷业务时存在畏难情绪。自从省、市分行去年为规避风险，加大了对贷款逾期率的考核后，支行信贷部放慢了贷款业务发展步伐，影响了业务发展；二是没有把握好管理与发展的关系，片面强调管理而忽视发展。

从上半年我行各项业务发展情况来看，整体情况不佳，支行的保险业务仍处于全市落后地位，究其原因主要为：一是满期支付客户与保险公司的纠份引发市场风险。二是网点营销力度不够，网点营业员对营销保险业务的积极性不够，对有效客户的把控不到位，从而直接流失了许多保险业务客户；三是业务培训工作不到位，前台人员没有对保险业务进行系统全面的培训，对产品不了解，员工不知如何去宣传、去营销，从而影响了业务的发展。四是由于我行网点的定活比较高，定期客户资源贫乏，因此限制了我们的发展范围。 2024年下半年工作思路

2024年下半年，由于总行结算利率的调整，收入结构的变化让我支行在个金发展上面临的任务很重，困难很多，压力很大。这就要求我们全行员工必须进一步解放思想，转变思维方式和观念，树立三大板块业务交叉发展理念，着力研究2级支行转型发展和效益提升问题。全面提高员工的综合素质和营销能力，才能缩短与先进兄弟支行的差距，实现又好又快发展。

实现“1688”计划。即负债业务净增6000万元、公司业务时点突破8000万元、小企业放款突破1个亿、保险业务达到800万元。

（1）持续平稳发展个金业务

重点抓好负债、保险业务和信用卡业务营销工作，结合我行实际情况，全面推行手拉手活动。实现下半年“增收补欠”工作目标。

克服畏难情绪，迎难而上，逐户攻破，努力提高信用卡发卡通过率。

邮储银行2024年工作总结及2024年工作计划思路 2024年我行在市行、县委县政府和监管部门的正确领导下，

邮储银行工作会议精神，

以及xx，紧紧围绕加快转型、加速发展、，认真贯彻落实全市安全合规、质效并重的总体工作部署，调整结构，激活机制全力推动xx行各项工作健康、稳步、跨越发展。 ----主要发展指标完成情况

截至2024年10，我行当年累计实现业务收入987万

，预计全年收入1200万元。

(一）信贷业务

信贷业务收入实现逐年翻番，10 月底，当年累计结余536笔、金额1940万元。 (二)公司业务

公司业务收入、时点余额和日均余额均实现了稳步增长。截止2024年10 家金融机构中我行占比14%。

13.5 2024年10月我行个人存款余额77535.88万元，

其中邮储自营网点个人存款余额22613.96万元，邮政代理网点余额54921.92万元。我行共米兰城市和奋进大街两个网点，9月邮储银行储蓄余额负 566.67 912.47万元。

----主要工作开展情况

，，积极营销各项业

快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市常具体做法有提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，比较大的项目直接由行长负责攻关和谈判，组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战上下联动精兵攻坚。突出竞争优势,抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章以优质的服务吸引客户大力营销推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行，行领导以身作则带头攻关保证，重点客户坚持每月

，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力我行新争取了一批有价值上档次的客户，

项目等重点业务，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了 坚实的基矗 。

今年我行抓住推行 vip 以争取有价值的私人客户为

是推出了vipvipvip 客户会知名度。

管理水平。

，

二 ----2024年工作思路

(一)2024年各项指标

其中储蓄业务收入 350信贷业务收入 700

1 、继续加快信贷业务发展步伐，

动员、行为规范、经济奖赏、物质激励等措施尽快消除信贷村市场挺进步伐，

是以示范行建设为契机，持续规范信贷基础管理、

档案管理、 2 、加大公司业务整体化配置资源，以项目营销为抓手，有点，在目前的“财政”项目定位基础 三是加强业务培训和，

据等新业务的开办和前期宣传工作。 3 、稳步推进储蓄业务、中间业务发展，

步健康发展。一是制定储蓄专项业务营销方案，逐一落实继篇四：银行工作总结的写作方法

银行工作总结的写作方法

工作总结是一种对现阶段的工作进行回顾性的总检察和总评价，通过分析研究和归纳整理，找出经验和教训，用以指导今后实践活动的一种正面文字材料，是沟通实践与理论的桥梁。工作总结通过对工作过程的系统回顾，对工作得失的全面分析，将工作中感性的人事上升到理性的认识，从中找出带规律性的东西，以便发扬成绩，把以后的工作做得更好。

工作总结具有如下特点:

以对过去一段工作的回顾为基础，其内容应当完全忠实于自身的实践活动，反映工作的整个过程，对工作全过程的分析研究，抽象出其本身的发展规律。

寻求实践活动中的经验教训是工作总结的主要写作目的，同事也是工作总结区别于其他文体的一个显著特点。

各种工作时纷繁复杂的，其材料是支离破碎的，其中的经验教训未必是显而易见，因此写工作总结就要求对材料进行整理，使之条理化。

月、季、年度、五年、十年等。

个人、班组、单位、部门、地区等。

综合性、专题性。

在以上分类形式中，较常用的是综合性工作总结和专题性工作总结。所谓综合性工作总结，是一种较为全面的总结，它往往是某一单位或部门在某一时期内的实践活动，从许多方面进行分析、研究、综合、归纳，从总体上反映全貌的一种总结形式。所谓专题性工作总结，是一种单一的总结，它一般是就某项工作的突出成绩、基本经验、或主要重大问题进行专门总结，它一般写得较为细致具体。

工作总结一般包括：标题、正文和落款三个组成部分。

标题由以下三种构成方式：

如《xx市xx银行一九九九年稽核工作总结》就包含四个方面。有的总结省略了单位名称，时间期限等想内容，但总结的稳重标题则是必不可少的。

如《银行电子化就是好—xx市xx银行一九九九年银行电子化工作总结》，

这种标题多用于专题总结。

如《落实大区分行制推进银行监管体制改革》。这样的标题多用于经验总结。

工作总结的正文由前言、主体和结尾三部分组成。

其写法有：

（1）叙述式。叙述工作背景，简介成绩、经验，给人以总的印象。（2）结论式。叙述做了什么以后，提出主要成果，便于引人入胜。（3）对比式。介绍情况后，对成果作对比，给人以鲜明的印象。（4）提示式，对工作的内容作提示性的介绍，便于引出下文的经验体会等。

主体的结果方式有以下几种：一是先写基本情况，在写经验教训，最后写今后打算。二是按问题性质分门别类，以轻重主次排列次序，每个问题中，都先摆情况，后谈成绩、经验，再谈缺点，教训。三是把要总结的全过程，分成几个阶段，分别总结各阶段的成绩、经验、缺点等。

在正文的右下方写上总结的单位名称，注明成文的年、月、日，如果在总结的标题中已写上单位名称的，落款中的单位名称可写可不写，但日期是必不可少的。

工作总结的写作应遵循以下几个原则。

调查研究室写好总结的基础，要全面了解情况，掌握时间活动的全过程。熟悉各种材料，包括死材料和活材料，在此基础上，进行分析、研究、概括综合。

写工作总结切忌面面俱到，要明确每篇总结的重点，特别是对那些能体现事务本质的特点和反映事务发展规律的经验。

写工作总结要字斟句酌，恰如其分地表述，评价要精确，内容要简明扼要，朴实、真实地反应客观事物。

在具体写作中药注意以下几点：

第一， 要避免概念化，论文化。写总结，如果不熟悉总结 单位的具体情况，靠领导几条原则、指示和自己对情况的一知半解，那只能写概念化、论文化的文章。弥补不知情的缺陷，唯一的办法是调查研究，利用单位里最能反映工作情况的资料，如计划、简报、会议记录、纪要，

统计报表等，以及有关的文件，领导同志的讲话，充实自己的头脑，避免坐井观天而领导的隔靴搔痒。

第二， 要抓实质，避免记流水账。抓住实质，明确观点这

是体现总体水平的标志。汇报性总结不能事无巨细，而要反映工作的主流和主要矛盾。经验性总结更不能停留在报道工作过程的水平上，选择最合适的突破口，切忌一好百好，面面俱到。

第三， 写出特色，突出个性。总结（主要是汇报性总结）

由于是“例行公事”不能不写，易于老生常谈，应付差事，要改变这种现象就要实而不虚，在“实”字上下功夫。总结要写得实，年年、试试就会有差异就能突出个性。篇五：银行个人存款金工作总结

在充分发挥房贷优势，带动个金业务发展的同事。利用有限房贷资源，充分挖掘客户贡献。\*\*\*\*\*支行于 年 月 日开业，在个金业务发展上面临着机遇和困难并存的局面。

在个贷业务无法有效提高支行存款总体数量的困境下，我支行经多方思考，确立了如何提高个贷业务对我支行业绩考核的贡献度的发展策略。

一：利用个贷业务拓展客户群。我们在跟客户面签时，会要求参贷人在我支行开立个人账户，并通过营销及相关政策引导将客户的日常储蓄移至我行，为提高支行存款数量打下坚实基础。

二：通过与个贷客户沟通且帮助完成个金考核指标。支行个贷客户经理每接待一笔个贷业务，都会和客户进行细致而且详细的面谈和面签，同时在客户身上挖掘客户对我行业绩考核的贡献。在跟客户及其家人谈话时，留意客户的经济情况及持有资产，并通过介绍我行相对应的产品来吸引客户，例如，有的客户从事个体经营，客户经理会介绍我行的pos机优势；有的客户在购房时考虑自己的经营周转，不愿提高首付比例，我行会要求客户将经营周转结算移至我支行。

特别是进入三季度以来，借记卡考核按有效客户数计算，支行个金客户经理在受理个贷业务时会着重从有效户拓展方面入手，要求客户将购房办证的资金在我行存三或六个月定期，如果该客户个贷业务提供第三人担保的话，会要求担保人在我支行存

入一定金额存款（因人而异，在沟通过程中根据了解的客户资产情况而做客户可以承受的要求）。在个贷客户的充分带动下，我支行有效客户数拓展取得较好成绩（10月新增40户，11月新增62户）。

在发展机遇的同时，我行业面临着困难。\*\*\*\*多家房地产开发产商均与交行建立了业务合作关系，同时签有《住房抵押货款业务合作协议》，我支行受理的大多住房贷款放款账户均在其它网点，对增加本支行存款无丝毫帮助。

**银行个金部个人年度工作总结篇二**

银行个人金融业务工作总结

今年以来，全行个人金融业务认真贯彻落实省、市行工作要求，注重储蓄业务的基础地位，积极拓展理财业务市场，不断创新销售方式，加快推进营销渠道和队伍建设，个人金融业务呈现了良好的发展势头。

回顾20××年，在外部经营形势复杂多变的情况下，全行上下坚定信心，扎实工作，全行各项业务经营保持快速健康发展，特别个人金融业务为全行的业务发展作出了较大的贡献，个人金融业务各项指标呈现快速发展态势。 一是个人金融资产增势迅猛。今年以来，全行始终将储蓄存款作为重中之重工作来抓，把存款增量同业争先进位作为考核存款工作成效的基本标准，在全行扎实开展旺季储蓄存款竞赛、批量营销竞赛、代发工资专项竞赛等系列营销活动，加强个金与公司部门的捆绑营销，抓住市场信息，制定项目攻关计划，实现批量业务拓展日常化。同时，深化储蓄存款和理财业务的互动发展，大力营销灵通快线、第三方存管、存贷通等优势产品，实现客户资金在我行的封闭运作。全年，销售全口径个人金融资产额44935万元,同比增加20482万元，同比增幅为83.8%。其中：储蓄存款增加17380万元，在08年较快发展基础上保持一定幅度增长，同比多增964万元；销售基金14079万元，同比增幅为289%；销售人民币理财产品10355万元，同比增幅为588%；销售保险3121万元，同比增幅为7.1%。

坚持抓住住房开发贷款龙头，关注 全县土地拍卖信息，加强与国土、规划、建设等部门联系，在对全县20多个项目筛选基础上，重点营销××、××项目，通过省行审批额度1.74亿元，开发贷款较年初净增13900万元。在个人贷款的发展上，始终坚持以客户为中心，以市场为导向的经营宗旨，调整充实营销力量，优化劳动组合，提高工作效率，实施限时服务。对重点房地产开发项目和重点市场，行领导带队营销，实现营销储备一批、评估报批一批、发放见效一批的梯次发展。同时，抓住房地产市场回暖的机遇，组成营销小分队，深入到各地房地产开发公司、开发楼盘、专业市场，营销开发贷款、个人住房贷款、个人消费和个人经营等贷款业务，主动出击，营销优质客户。全行各项个人贷款比年初增加12839万元，比××年多增12480万元，其中个人住房贷款增加12093万元、个人消费（含经营贷款）增加2746万元，个人信贷业务增长额占全行年度增量82%，余额占比较年初上升4.5个百分点。年度增量四行占比第

为确保个人中间业务收入的快速提升，全行一方面继续加大个人结算业务收入的营销，在全行开展“开卡送好礼，牛年新惊喜”牡丹卡营销活动，并以信用卡分期付款业务带动客户持卡需求，有效激励持卡人刷卡消费，促进银行卡消费额、发卡量双提升，全年发放牡丹灵通卡17828张，年费收入达到79.5万元、个人结算业务收入达到370万元,同比分别增加28.5和107万元，信用卡分期付款业务在启动慢的情况下，全年实现收入30万元，其中四季度实现收入23万元。另一方面加强对优质客户的维护，积极运用灵通快线、货币基金、第三方存管、存贷通等优势产品 竞争和维护客户，做大客户“资金池”。为激发网点柜员和客户经理营销保险、基金等产品的积极性，将“直通式考核”和“销售产品兑换奖品”全部兑现到员工，激发了员工的销售热情。全年实现个人中间业务收入645万元，同比净增316万元，特别是四季度实现收入200万元，为全行利润目标顺利达成贡献作出重要支撑。

为做好优质客户维护工作，根据市分行贵宾理财中心考核办法，落实行长、分管行长、网点主任和客户经理的日常对中高端客户的维护责任，并将中高端客户的拓展、建档等指标纳入网点主任和客户经理积分考核。通过赠送礼品、举办理财沙龙、健康增值服务等活动开展高端客户的维护工作。11月末，全行个人中高端户数量达到5191户，比年初增加916户，中高端客户资产达到68625万元，占全行资产总额的64.6%。当年新增私人银行客户4户、新增存款4506万元。 成绩取得来之不易，存款问题也不容忽视。

二是持续发展的后劲不足，如储蓄存款在一季度排名第二的情况下，

三是基础工作和基础性产品不够扎实，如客户维护工作不够系统和持续，维护的质量不高；灵通卡的发卡量，我行不仅排名第四，且占比很低，也影响了其它关联业务的发展。

表现在：一是较多指标的网均数在系统内排名靠后；二是大多数网点习惯于传统的被动营销方式，发展新业务、拓展新客户的意识和能力较弱，在一项新产品推出时，

不少网点会出现零销售或较低的销售水平，三是产品交叉销售意识不强柜员或客户经理在向客户营销产品时，往往是就产品卖产品，交叉营销意识不强。

虽然我行对大型商贸市场的部分客户提供了部分金融服务，但工作远远没有到位，表现在：对各类商贸缺乏针对性的产品包装和组合营销方案，对市场的营销缺乏整体的规划和措施，同时，对个体经营者的融资需求，一直缺少对应和有效的信贷政策支撑，因此，没有真正将我行的业务产品渗透到大市场、个体经营者之中。

少数网点对中高端客户维护工作仍然不重视，思想上仍存在偏差，极少数网点主任对支行决策布置落实不到位，执行力有待进一步提升。

当季新增储蓄存款33920万元、日均16960万元，季末增量四行占比确保第二；信用卡新增发卡2024张、代理保险销售1800万元；个人贷款净增7000万元，季末增量四行占比确保第一。市行专业考核确保前三。杜绝案件和重大经营事故的发生。

(一)抢抓机遇，促进个金业务再上新台阶

今年，我国经济已经企稳回升，预计今后一段时期我国经济仍将保持平稳较快发展，随着城乡居民收入水平的不断提高，居民投资理财需求也将进一步扩大，这为个金业务发展提供了巨大的市场空间和机遇，全行一定要从可持续发展的战略高度认识和定位个金业务。增

强机遇意识和紧迫感，要主动出击、大力竞争，花大力气提高我行的市场份额。支行将加大个金指标问责力度，确保提升市场位次和份额。 (二)开拓市场，夯实个金业务发展基础

结合本地区实际，要重点抓住以下几个方面：一是优质代发工资市场的营销。确保20××年把代发工资渗透率提高至10%。二是批量储蓄的营销。主要包括拆迁补偿款、企业改制安置费、社保资金、企业年金、公务用卡等。三是大型专业市场的营销。明年要成功竞争专业市场3个，投放个人经营贷款1亿元。四是个人住房市场营销。明年要营销两个以上的开发项目，确保每个项目实现按揭贷款目标。五是个人理财市场营销。20××年，个人理财产品销售额要达到1亿元。在重点做好以上五类市场拓展的同时，还要加强第三方存管市场、个人外汇业务市场、私人银行业务市场的拓展，不断提高客户满意度。

20××年是总行确定的“服务××年”，我们要充分发挥贵宾理财中心在人员、环境、流程等方面的优势，以专业的客户经理团队、温馨私密的服务环境、高效流畅的服务流程来提高客户的满意度，打造服务品牌。继续实施“客户服务精细化项目”，建立营业网点、客户经理服务检查工作机制，促进服务管理的常态化。

要配足配强网点的营销人员，充实客户经理队伍。成立由对公、对私、个贷客户经理组成的专业团队，负责集群类市场的调研分析、上门营销、维护管理，保证我行集群式营销模式的有效实施。对网点管理人员强化经营管理、市场营销、队伍建设、风控管理等方面理论篇二：银行个人存款金工作总结

在充分发挥房贷优势，带动个金业务发展的同事。利用有限房贷资源，充分挖掘客户贡献。\*\*\*\*\*支行于 年 月 日开业，在个金业务发展上面临着机遇和困难并存的局面。

在个贷业务无法有效提高支行存款总体数量的困境下，我支行经多方思考，确立了如何提高个贷业务对我支行业绩考核的贡献度的发展策略。

一：利用个贷业务拓展客户群。我们在跟客户面签时，会要求参贷人在我支行开立个人账户，并通过营销及相关政策引导将客户的日常储蓄移至我行，为提高支行存款数量打下坚实基础。

二：通过与个贷客户沟通且帮助完成个金考核指标。支行个贷客户经理每接待一笔个贷业务，都会和客户进行细致而且详细的面谈和面签，同时在客户身上挖掘客户对我行业绩考核的贡献。在跟客户及其家人谈话时，留意客户的经济情况及持有资产，并通过介绍我行相对应的产品来吸引客户，例如，有的客户从事个体经营，客户经理会介绍我行的pos机优势；有的客户在购房时考虑自己的经营周转，不愿提高首付比例，我行会要求客户将经营周转结算移至我支行。 特别是进入三季度以来，借记卡考核按有效客户数计算，支行个金客户经理在受理个贷业务时会着重从有效户拓展方面入手，要求客户将购房办证的资金在我行存三或六个月定期，如果该客户个贷业务提供第三人担保的话，会要求担保人在我支行存

入一定金额存款（因人而异，在沟通过程中根据了解的客户资产情况而做客户可以承受的要求）。在个贷客户的充分带动下，我支行有效客户数拓展取得较好成绩（10月新增40户，11月新增62户）。

在发展机遇的同时，我行业面临着困难。\*\*\*\*多家房地产开发产商均与交行建立了业务合作关系，同时签有《住房抵押货款业务合作协议》，我支行受理的大多住房贷款放款账户均在其它网点，对增加本支行存款无丝毫帮助。篇三：银行(金融机构)员工年终

述职报告

(工作总结) 2024年的工作转眼已经接近尾声，回想一年以来的工作，在基层信用社领导的关心指导下，在营业室全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和规章制度，积极主动的履行工作职责，较好的完成了年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高，现将一年以来的工作总结如下：

2024年是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，虽然作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于联社下发的各类文件、资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。 为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

2024年是我社服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展” 为目标，潜心钻研业务

技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户提供高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，一年来从未出现因个人原因而出现的客户投诉或不满意。

在其他工作的开展方面，能够时刻保持积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务，严格按照联社各项工作开展的要求，切实做好日常的岗位工作： (1)严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，确实做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。 (2)坚持原则，做好每一笔看似简单的业务。一线员工的一举一动都时刻体现着信用社的形象，自己的工作质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持基层社和联社制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求;从重空的检查、往来账目的核对到下班后的大额核对登记、身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了“三个必须”，即业务办理条件必须符合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。 (3)提高工作质量，及时准确的做好储蓄基础资料的管理。搞好基础资料的记载、收集、管理，是做好日常工作的重要前提之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天账务当天处理完毕，全部核对从不过夜。自从我社开始实现柜员制之后，从未出现过因个人疏忽而造成的业务差错。

一年来，在具体的工作开展过程中，我积极主动的做好日常各项工作，结合我社实际，服从领导的安排，团结全体职工为我社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。 (1)存款任务是关键，为完成我社的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，利用自身的区域优势，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，为壮大信用社实力不遗余力，较好的完成了联社下达的存款任务。 (2)积极主动的营销信用社的相关新业务和新功能。我立足我社实际，不断强化储蓄营销意识，破除“惧学、惧烦”的思想，认真学习我社新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心的给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议，深受客户的好评。 (3)勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

我深知个人的能力是有限的，促进我社的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

一年来，我能严格遵照联社安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，严格按 “三防一保 ”的要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动上上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，确实做到“安全保卫从我做起、从身边小事做起”，防微杜渐，把安全工作确实落到了实处。

有成绩就一定有不足之处，在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表现在以下几个方面： (1) 学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影

响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

（2）创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

（3）工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

新年新气象，在新的一年即将开始之际，我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合县联社和我社发展的实际情况，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

我将努力克服自身的不足，在基社信用社领导的的带领下，我将立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体信用社职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成2024年的各项目标任务作出自己的努力。篇四：银行业个人金融部年终总结 2024年我行认真贯彻执行分行个金经营方针，全行个金员工的商业银行经营理念有所提高，面对县城经济不发达的情况，在分行的正确领导下，经过全行个金员工的艰苦努力，个人经营业务成绩显著。s0100

采取的措施有以下5条。

因此支行领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业风点储源逐一调查摸底算账，并关注同业动态，和网点负责人一同准确预测，尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施，深入企业单位帮助网点克服营销中的困难。

教育储蓄新增户万元。

同时根据实际情况对办法不断完善，对代发工资营销每户奖励1.5元，对大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量，面对网点撤并客户增多，客观上对银行员工办理业务的速度要求高了，我们极时加大了对员工办理业务的笔数和收款量的考核占比，并每月对绩效工资认真核算，以正式文件通报，透明度高，调动了员工争办业务抢办优质客户业务的积极性，增强了同业竞争力，调动了网点增存稳存的积极性。

发挥舆论先导作用，同时对服务工作检查监督，强化了柜面服务，提高了工行在区域经济的知名度。

华县地域经济落后，缺乏经济活力，给个贷工作造成一定困难。对此除绩效工资考核外，对个人营销半年以上每万元贷款奖励50元，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

我们把中间收入在绩效工资的考核中的占比提高到180分，调动了网点个金中间业务收入的积极性，杜绝了跑、冒、滴、漏现象。其次把灵通卡发卡量分数占比提高到120分，并通过宣传牌、横幅宣传营销代发工资挂卡，个人营销一张e时代卡奖励5元的激励政策，全年新增发灵通卡5238张，其中e时代卡380张。加上去年的5720张，两年发灵通卡1.1万张，灵通卡年费收入达8万余元。发卡量增加了，个人用卡汇款也多了起来，柜面在个人结算上宣传快捷方便的特点，提供优质服务，个金结算收入16.4万元，较上年多增7.3万元。再次是大力发展寿险营销业务，主管行长亲自带领有关人员到各网点推动业务，并请保险公司经理、讲师先后五次去网点培训，对如何接触客户、如何赞美客户、如何推介产品等方面进行讲解和演练，举行银保联欢会等，大大推动了保险业务营销的发展，全年代理营销保险400多万元，实现中间业务收入近9万元，较去年多收入6万元。

我行先后制订了《华县支行一线员工绩效工资考核办法》《华县支行一线员工绩效工资分配办法》，各种单项业务奖励办法，开展代收大中专学费业务。代理营销保险业务竞赛活动，实施目标管理，按月考核通报，

下大气力落实，促进了各项业务快捷健康发展。

一年来我们取得了不错的成绩，主要得益于分行的正确领导，支行班子的团结协作，网点负责人的积极努力，一线员工的艰苦拼搏。总结一年来的个金工作，有以下几个方面的体会。

运用好考核奖励这个杠杆就有可能充分调动员工的积极性，2024年以前全行代发工资有4000户，而且由于吃大锅饭，代 发的工资时常发现金，实行一线员工绩效考核，每 31 营销代发工资1户奖励1.5元的激励政策后，原有的代发工资全部代发，2024年、2024年还新增代发工资7260户。大家深入细致的做企业单位工作，动员工资由银行代发，员工加班加点到深夜无怨言。代理营销保险每增加180元中间业务收入奖励个人100元，员工就走出柜台，深入企业单位营销。同时我行每月考核用正式文件通报，透明度高，工资虽拉开了差距，积极性却有增无减。

行领导、中层干部带头营销，行长、主管行长多次到金堆、城南、瓜坡分理处和网点负责人克难攻坚营销，力挫他行竞争，争取了钼业公司离退处、露天矿、铁路医院、铁路中学、铁一局给水队、引进厂、陕化运销公司、修造车间、物业公司等13个单位的代发工资，抢占了市场份额，密切了银企关系。特别是当得到建行杏林网点要撤并的信息后，主管行长从多方打听了解到该网点代发工资的单位和户数，和城南分理处主任采取先下手为强的办法，提前做这些单位的代发工资工作，经过艰难曲折的竞争，使6个单位的1156户代发工资全由我行代发，建行杏林网点撤并后归邮政，但邮政只能是望洋兴叹。金堆钼业公司露天矿、离退处、后勤部代发工资原在建行寺坪网点，行长、主管行长、金堆分理处主任经过艰苦营销，力挫建行石可网点竞争，1689户代发工资落户我行。由于领导带头，激发了一线员工完成各项任务的积极性。

营销上来了，柜面服务跟不上。存款就有流失的可能。我们始终把服务做为根本对员工进行教育，在大会小会上从国内外文化背景、形势发展、周边实际等各种因素对员工进行观念引导，先从思想上解决员工对优质服务的认识问题。大多数员工也逐渐认识到领导克难攻坚把业务营销回来就应该提供优质服务把存款保祝在此基础上按照优质文明服务工作规范督促检查，强化了柜面服务质量，赢得了更多的客户。

由于美元贬值，外币储蓄较上年下降1万元，未完成任务，估计2024 年也不容乐观。

（1）、储蓄存款确保完成2500万元，力争完成3000万元，外币储蓄存款力争1万元。

（2）、个贷营销50万元，力争完成70万元。 （3）、中间业务目标35万元，力争完成40万元。

（4）、灵通卡2024张，贷记卡30张，信用卡80张，理财金账户20户。

（1）、加强个金业务的组织领导。支行行级领导包网点，同时成立主管行长为组长、各网点负责人为成员的个金工作领导小组，下设办公室，营业部主管个金经理任主任。

（2）、在分行的指导下，科学合理的制订绩效工资考核分配办法和单项业务奖励办法，充分发挥激励杠杆作用是2024年的重点工作。 （3）、抓好大户营销，在费用上要向金堆分理处倾斜，千方百计做好钼业公司大户营销工作。

（4）、在代发工资上重点是做好已有的1.1万户代发工资的巩固工作。由于同业竞争愈演愈烈，我们原有的个别代发工资客户已产生动遥2024年我们要重点做好代发工资的定期回访工作，分行兑现的储蓄存款单项奖励一定要兑现到网点，大部分要用在业务巩固和发展上，以密切银行和客户的关系。同时要动员员工多和个人优质客户联系，通过营销理财金账户密切和优质客户的关系，争取更多的优质客户。 （5）、在中间业务上要拓宽中间业务收入渠道，做好银行卡的营销工作，提高个人结算工作的服务质量，做好各项代理业务工作， 3212 特别要做好代理保险营销工作，做好电子银行业务的宣传营销工作，以增加中间业务收入。

（6）、做好宣传和柜面服务工作，管理好atm机，提高其使用率，减轻柜面压力篇五：xx银行2024年个金业务发展报告

在总、省行“大个金”和“打造第一零售银行”的指引下，在分行加快推进个人金融业务战略转型和业务发展步伐的要求下，面对各家银行对个金中、高端客户的竞争。近两年来，红旗支行坚持以个金营销人才队伍建设为根本，坚持渠道、机制、产品与服务并进等多种措施全面加强个金业务的发展，促进我行个金业务的经营转型，提高我行在当地的竞争优势。通过全行员工的共同努力，目前我行的客户结构不断优化，优质客户对我行的综合贡献较快增加，个金业务的发展取得初步成果，基本情况如下：

优质客户拓展方面：

截至2024年3月31日，我行100万元以上优质客户拓展迅速，已达20000户，比年初增长了1000户，增长率为2%；优质客户总资产达400.08亿，比年初增长了8亿，增长率为10%；信用卡新增发卡量5515张，比去年同期增长 张，增长率为 ；其他如个人网上银行、个人电话银行、基金定投开户数等都有大幅度的增长。

理财产品销售方面：

截至2024年5月31日，我行本外币理财产品销售额达 亿，其中：投资性基金销售额为 亿，比去年同期增长了 亿，增长率为 ；保险销售额为 万，比去年同期增长 万，增长率为 ；实现中间业务收入 万，比去年同期增长了 万，增长率为 。 目前我行个人金融业务拓展采取的主要措施如下：本文作者：林清泉，《xx银行2024年个金业务发展报告》找范文网版权所有，文中数据涉及银行机密已作修改，严禁转载此文用作商业用途.。

高度重视个人客户经理队伍建设和管理

去年8月份以来，在人员紧张的情况下，通过竞聘上岗等多种方式分次选拔了13名思想素质好、知识水平高、业务能力强以及具有较强社会关系的员工不断充实到客户经理岗位上，我行的理财经理由原来的4个增加到17个，实现了所有网点都配置了客户经理，对财富管理中心和贵宾理财中心进行了重点配置。通过选拔，选派两名较有发展潜力的员工先后参加了总省行组织的afp—cfp培训，为我行打造专业化、高素质的理财经理队伍打下基石。

队伍建立初期，电脑等硬件设备较为不足，为了能给理财经理提供更多的产品营销和客户维护的便利，支行领导做好了网点主任和营业经理的工作，把原本在现金办公区的电脑暂时搬到大堂供理财经理使用，平时注重把更多资源向他们倾斜。

日常管理采取结果和过程并重原则，营销过程管理，主要通过每周二的营销例会进行，由行长、主管副行长及全体理财经理参加，共同探讨优质客户的拓展策略，解决在日常工作和营销过程中面临的问题。结果管理主要是通过设立红旗个人客户经理业绩周报表制度，根据定量计价原则每周统计理财经理的总得分后进行排名，在年底进行总排名，排名靠前的可享受支行的旅游奖励。

建立健全优质客户信息的收集和整理工作

我行在去年8月份接到分行下发的5万元资产以上优质客户名单后，支行制作了统一的优质客户信息表，行领导亲自抓信息表完成情况，要求各网点主任带领理财经理和全体柜员加班加点尽快完成对优质客户的姓名、电话号码、身份证号码、地址及在我行办理业务的情况等信息进行梳理，制作成电子表格打印并装订成册，以便在市场营销活动和调查摸底过程中进行综合分析，筛选不同的目标客户群，采取不同的营销策略，为他们提供差异化的产品服务。 建立令客户满意的分层服务体系

我行对理财经理维护优质客户的行为做出详细规定，对电话营销、定期拜访、答谢活动等多方面提出了具体的数量要求和操作要求，努力作好客户的贴身服务工作；客户经理要根据优质客户的实际情况将其纳入个人营销系统跟踪管理，充分利用系统进行分析和评价，了解目标客户对我行的综合贡献度和具备的提升潜力进而实施优质分层服务。我们要求理财经理建立核心客户群，做好建立起“一对一”的客户维护关系，根据平常收集到的客户档案，了解其习惯、喜好、每逢生日和重要节日，送出一份祝福，体现工行近距离亲情。

抓住客户投资理财观念的转变，加强对金融产品的整合营销 2024年以来，随着证券市场的不断升温，客户投资理念发生了很大的变化。我行针对这一变化，本着“抓住新增客户、不放存量客户，抓住本行客户、不放他行客户”的原则，合理引导客户流向基金市场，针对不同的客户及需求，提供合理的投资建议，培养广大客户的理财意识，树立正确的理财观念。平时工作中我行要求理财经理充分利用总行的理财金园地提供的信息平台为客户提供理财资讯，借助分行组织的投资理财论坛邀请目标优质客户参加。在3月 日，我行在分行个人金融业务部的支持下在红旗地区举办“点金2024—财富伴你行，投资专家谈”大型证券投资理财会南方基金专场，及时解决了客户在投资过程中产生的问题，受到优质客户的欢迎和好评，进一步加深了银行与客户的感情，提高了客户的忠诚度和对我行的满意度。

在股市连创新高的情况下，大量原本对股票和基金不熟悉的、风险意识和承受能力较低的客户逐步加大对基金和股票的投资，该部分投资者的投资理财隐含一定的风险。本着稳健经营和健康发展的理念，行领导多次重申要求客户经理以“客户为中心”，引导客户合理投资，科学理财，要根据客户个人风险承受能力合理配置资产，并引入保险保障观念。我行陆续与中国人寿联合举办了“金猪贺岁vip客户答谢会”，与安联保险有限公司联合举办了“投金行动”等联谊会，邀请目标客户参加，为客户更深层次了解保险理财产品提供了平台，两场答谢会共实现上1000万的保险签单。

在做好基金、保险客户拓展的同时，持续做好了个人贷款信用卡、稳得利、汇财通、等本外币理财产品的营销，实现个人资产、负债、理财中间业务并举，根据客户的层次和差异化灵活设计产品的组合，整合我行金融产品进行销售，各项业务发展均取得迅速发展。 推行全行营销策略，建立交叉营销激励机制 我行明确要求不论是经营网点还是管理部，不论是领导还是普通员工，一定要树立大营销观念，提升营销的层次和效果。对于部分个人金融资产100万以上的客户，行领导或各网点主任带领理财经理上门为客户理财，延伸服务的触角；对柜员下达了营销推荐任务，要求柜员在熟练掌握柜面操作的同时，充分利用与客户近距离接触的机会，将办理业务过程中接触到的个人优质客户的通讯方式、从事职业、家庭资产、个人喜好等信息尽可能的记录在案，及时向客户经理推荐，在其亲戚朋友和比较熟悉的客户中寻找目标主动营销、每季度统计所有柜员的完成情况，以此作为奖励和今后人才选拔的重要参考依据。本文作者：林清泉，《xx银行2024年个金业务发展报告》找范文网版权所有，文中数据涉及银行机密已作修改，严禁转载此文用作商业用途.。 按照分行的要求积极开展“大个金”定向组合营销活动，拓展重点企业客户的个人优质客户群。我行为保证定向组合营销的顺利开展，制定了《红旗支行定向组合营销方案》，明确了各相关营销人的责任和奖励分配方案，实现了对公客户经理和个人客户经理的交叉营销。

**银行个金部个人年度工作总结篇三**

银行个金员工工作总结

我参加工作已有大半年了，在这半年里，我努力学习，勤奋工作，顺利完成了由一名学生到一位银行员工的角色转变。下面我将自己大半年的工作情况总结如下：

我之前所在的岗位是储蓄柜，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。这一网点位于松花路上，每天接待大量的客户，工作量很大，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。半年中始终如一的要求自己。

由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。信用社里的大哥哥大姐姐们也都热情的给与帮助和指导，令我很快地得到进步和提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，出现了一些不该有的小错误，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

而且，在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自身的理论素质和专业水平外，作为网点的一线员工，更要注意自身的服务，提升核心竞争能力，将行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。尊重客户，设身处地的替客户着想，真心真意为客户服务。为广大客户提供方便、快捷、准确的服务，赢得客户的信赖。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。 总之，这是我人生角色转变的一年，是我不断成长的一年。新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。保持良好的职业操守，服从我行上级的决定与指令，并认真执行。工作一丝不苟，积极主动、负责尽力把工作做到最好。

展望新的一年，我因为网点合并来到了新的网点。我相信这会有更多的机会和竞争在等着我，但是我也要先锤炼自己，积极努力，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。 时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每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，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的银行员工，更好地规划自己的职业生涯。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足！

转眼进入建行已经满一年了，时间让我对于建行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提高了自己的业务技能。这一年具体的`收获

在业务上，我取得了巨大的收获，这一年使我在业务上能够熟练，并能驾轻就熟解决工作中的问题，这一年来，除了做好每天日常本职工作外，还重点做了如下工作： 1、帐户年检。接到上级年检通知，对营业部所有性质为正常的帐户共418户做了年检工作，在时间紧、任务重的提前下，及时通知全部企业前来年检，并要求提供最新、最准确的单位信息资料，并对全部资料在人民银行帐户二期系统中做好登记。

由于系统升级，系统要对所有20xx年前老帐号进行变更，这就需要与相关企业做好口头解释与书面交接工作。除为每户填写帐户变更告知书，还将基本户及预算专户的开户许可证收回，待变更。

由于开销户登记本为连续使用，帐户年久使用已残损，故将所有开销户信息形成电子版本，待日后使用。

在思想上，20xx年部里的活动也很多，自己尽了最大能力完成了所有任务，如手机银行、短信签约、利得盈、姚明卡等等。虽然不是很突出，但我都是积极参与。如今，面临自己的是20xx年大干一季度活动，首先在存款上，自己会努力广泛开拓资源，挖掘客户，争取起到党员带头作用。其次是 \*、基金等营销活动中，也会严格要求自己，迅速提高增长量。

新的一年里，我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更加的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里暗暗的为自己鼓励，要在竞争中站稳脚步，踏踏实实，目光不能只限于自身的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，我会向其他同志学习，取长补短，相互交流工作经验，共同进步，争取更好的工作成绩。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作中磨练自己，发扬长处，弥补不足。

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的，我在邮政储蓄银行领导的关心和同事的帮助下，经过自己不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我一年来的工作情况及下步打算汇报如下：

一年来，我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户提供规范化和优质的服务，取得好的成绩。

我作为邮政储蓄银行的老员工，有着牛犊不畏虎的精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请

教学

习，努力让自己迅速融入角色，尽早成为轮台县邮政储蓄银行的优秀员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮助下，经过自己的不懈努力学习和刻苦钻研，已经熟练撑握了各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，通过自己不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我终于成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的邮政储蓄银行职员。

我是进入银行至今获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自己。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，面对银行市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题。为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自己父母带养，全身投入到工作当中，利用自己是本地人的人际社会优势，牺牲个人休息时间，夜间深入乡镇村民家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析邮政储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了他们的理解与支持，圆满完成了工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但通过自己的艰辛付出却得到了回报。

优质的银行源于优质的服务。文明规范服务是社会发展对服务行业提出的要求，也是邮政储蓄银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户提供实实在在的方便。服务无止境，只有不断超越自己、挑战自己才能给客户提供更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把邮储银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我最大的幸福和快乐。

我坚信只有与自己的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自己的人生价值与目标。我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务；总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户；总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自己要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和快乐。

回顾这一年，我自身也存在一些问题：一是业务学习不够到位，缺乏学习的紧迫感和自觉性；二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自我约束能力较差的表现，针对以上问题，我今后将加强理论学习，进一步提高自身素质，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大不放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，积极拓展新客户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。通过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。 （二）做好精细服务留住客户。用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一直是我追求的目标。我要通过细致化、个性化、专业化服务，帮助储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

我要紧紧抓住轮台县大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的20xx年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。现将我一年中的工作情况作如下总结：

你一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的 \* 网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

新的一年里，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。 一、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。 二、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

明年，我的业绩目标是分社存款上新台阶。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

【银行个金员工工作总结】相关文章： 1.银行个金员工工作总结 2.银行个金团队工作总结 3.银行个金业务工作总结 4.银行个金业务工作总结

银行员工年终总结 银行职工工作总结 6.一个银行员工的自白 7.银行柜员工作总结 8.银行安保人员工作总结 9.银行员工半年工作总结

内容仅供参考

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