

最新银行个金经理年终总结 银行个金部 工作总结(优质5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

银行个金经理年终总结篇一

我院根据各级党委、*以及*门的要求，结合“三好一满意”、“走进访”为民服务创先争优等活动，贯彻落实上级关于“卫生下乡”的指示精神，认真好农村公共卫生服务工作，现将上半年工作总结如下：

我院将开展卫生下乡活动纳入目标管理的重要内容，成立下乡活动领导小组，制定工作方案，切实保证卫生下乡活动落实到实处。

按照县卫生局的安排，我院对口支援十里乡卫生院。每年派医务人员进行卫生帮扶，从医院管理、提高医院整体业务水*、医务人员临床进修等方面进行全面帮扶。为乡卫生院培训医护人员多名，免费提供医疗设备，提高了**乡卫生院的医疗技术水*和管理水*，让**群众真正得到医疗实惠。

1、加强辖区村卫生室管理，特别是地理位置较为偏远地区，抽调一批服务意识强、业务精、善于做群众工作的党员干部下乡义诊、回访，努力为偏远地区群众提供便捷诊疗服务。

2、针对农村居民日益增长的健康知识、疾病预防等多方面需求，下乡为群众提供免费体检、建立健康档案，有针对性的

开展健康知识宣教及疾病防控知识，共发放健康宣教资料25000多份，开展健康知识讲座12次。

3、定期下乡开展公共卫生服务工作，面向村医开设技能培训班等方式，深入开展技术指导和技术服务，提高村医开展公共卫生服务能力，增进农民健康、为农民群众办实事。

银行个金经理年终总结篇二

2021年过去了，我进入工商银行这个大家庭已经有半年了。感谢工商银行，路支营业厅和永前支行在过去的6个月里给了我不断学习和锻炼的机会。新年伊始，为了给今年的工作打下良好的基础，我将对过去半年的培训和工作进行总结：

首先，在路支营业厅实习的一个月，让我对银行的现金柜工作有了初步而形象的认识。并在韦国祥师父的指导下进行了实践。正是这种有效的接触，使我在此后的培训中能够很快的熟悉所学知识和技能，顺利的完成培训任务。

其次，在参加新进员工的入行培训过程中，我作为柳州分行的组长，在副组长和各位同事的支持配合下，努力营造学习氛围，积极参加各项活动，圆满完成了培训任务。我们不仅取得了气排球联赛的第二、第三名，而且在结业考试中取得了优异的成绩。我和另一位同事荣获优秀学员，并且我很荣幸的作为优秀学员代表在结业典礼上发言。通过培训，我学习了工行的基本知识，全面了解了工行的各项业务，并掌握了一些临柜基本技能，为今后的工作打下了基础。在培训期间的朝夕相处，更是让我跟同事们结下了深厚的友谊。

再次，进入永前支行见习的两个月，在所内各位前辈的帮助和指导下，通过不断实践不断学习，我才真正成长为一名独立的柜员。永前支行地处社区中心，每天业务繁忙，客流量大，对于如何应对临柜工作，我总结了以下几点：第一，细心谨慎，戒骄戒躁。与钱打交道，必须保持高度集中，否则

一个分身就会造成不必要的损失。即使长时间不出差错，也不得大意，要保持一颗平常心，认真对待每一笔业务，不可因程序简单而放松，亦不可因自我感觉良好而大意。第二，放宽心态，善待每一位顾客。对于老年顾客的各种活动不便，要耐心等待，用微笑打消老人的紧张。对态度蛮横的顾客，亦要用微笑抚平其烦躁。我发现在服务工作中微笑是无往不利的法宝，一个微笑往往顶的上10句解释。顾客是面镜子，你用微笑面对她，她也会用微笑回报你。第三，坚持学习，全面掌握各项业务。顾客问的问题千奇百怪，作为临柜人员代表的是工行的形象，是工行的窗口，顾客在你这里得不到回答，自然会认为是银行的用人不当，进而会对工行留下不佳印象。而且柜台是广大的顾客是潜在的中高端客户群，如果业务熟练，知识全面，可以及时向顾客宣传工行的新政策或者新产品，抓住每一个潜在资源。第四，虚心请教，勤做笔记。遇到不懂的问题就要请教所里的前辈，每解决一个问题就要拿本子记下来，以便下次遇上能够顺利解决。好记性不如烂笔头，多看多记多听，潜移默化中个人业务能力会有所提高。

银行个金经理年终总结篇三

随着时光的飞逝，我已在这三尺讲台上走过了十一年有余。十年啊，虽不算很长，但人生又有多少个十年呢？可见它也不算短？正因为有了这十多年的磨练，使我从一个少不更事的女孩子成长为一名合格的人民教师，为培育祖国的花朵贡献自己的美好青春，我感到无上光荣和自豪。在过去的十一年里，在学校领导及同事们的帮助下，我在各个方面都有了很大提高，并且也取得了一定的成绩，我现将自己多年的工作作如下小结：

一、加强政治学习，不断提高自己的政治思想素质，

教育学生，首先就要教会他们怎样做人，做怎样的人。*曾经说过：“我们要做一个高尚的人，一个纯粹的人，一个脱离

了低级趣味的人”。而教育并不能只停留在口头上。作为一名教师，我们更应该身体力行，起表率作用。为此，*时我积极参加学校组织的各项政治学习，关心国家大事，认真学习党和国家的一些重要文件，细心领会其精神。譬如，这两年的暑期长假，我也丝毫未放松过自己继续加强政治学习，并续写万字笔记，从而不断提高了自身思想素养。在工作中，我对学生加倍关心爱护，课间与学生互相沟通增进对他们的了解，并成为他们的良师益友，同时配合学校对学生进行德育教育，激发学生参与热心捐助、献爱心等公益活动，从而使师生在政治思想素质上达到一并提高的效果。

二、在实践中学习，不断提高自己的工作能力

1993年9月，我登上了梦寐以求的神圣讲坛。刚参加工作时学校就安排我担任一年级的班主任兼语文教学工作。说实在话，作为一个刚参加工作的女孩子我没有思想准备，但我还是欣然接受了任务，暗想：绝不能误了这些个天真无邪的孩子呀！刚开始班级工作千头万绪不知从何抓起，但在老师们热情传帮带及本人的刻苦努力下，工作很快就走上了正轨，我的工作能力也不断得到提高。

自1996年起，由于学校领导和同事们对于我工作能力的肯定和信任，学校便安排我担任五年级语文教学工作，随后还任过几年六年级语文教学工作，我都未辜负过领导们的厚望，取得了良好的成绩。直至1999年9月，我进入吴都小学任教，校领导安排我担任三年级班主任兼语文教学工作。为了不辜负学校领导的厚望，一方面我主动同其他科任老师沟通，积极征求他们的意见和建议，同时向资深同行请教，学习他们好的工作方法；另一方面我自费购买多种业务书籍，办好每期板报，同时也训练了学生，这样得到校领导及家长的一致好评。

xx年2月，刚休完产假的我，在学校领导的安排下再一次欣然接下了我现在所带的班五(7)班，当时的三(7)班。在我报名

的那两天，听得最多的话是：“又换语文老师了！还会换老师吗？这个班语文成绩全年级倒数第一！”这话虽然来自家长方面，我不可全信，但也不可不信啊！听这话我当时有所犹豫，后一想，这不正证明了领导对我的信任吗？想到这些我心里的压力减轻了许多。在这过去的一年半里，在我和学生家长们的不懈努力下，上学期末，我班语文成绩与先前相比前进了一名。此外，班风、卫生、吃早餐等情况都有了明显的好转，可以说是旧貌换新颜了。我的努力再一次得到了校领导及家长们的肯定，我的工作能力也随之有了很大的提高。

三、不断充实自己，努力提高自己的业务水*

“师者，传道授业解惑者也”要想教好学生，自己就必须有一身过硬的本领。作为一名青年教师，我深深认识到自己的不足。为了不断提高自己的业务水*，适应不断发展的形式变化，我珍惜每次机会，充实自己。1998年我完成了基础教育(中文)专业的函授学习，并获得了武汉大学颁发的毕业证书□xx年6月我自修完本科学业，同时获得了湖北大学颁发的汉语言文学专业的本科毕业证书。1999年至xx年间，我还利用暑假参加了市中小学计算机教育科研培训中心的培训，并取得了中小学教师计算机培训初、中级证书□xx年我还参加了普通话培训，经湖北省普通话培训中心测试，确认我的普通话水*为二级甲等。今年暑期，我又参加了全市教育系统组织的英特尔未来教育的培训学习。

经过努力，在教学方面我取得了一些成绩：自我参加工作以来，我所教学科成绩期期名列前茅，深受家长和校领导的好评。

四、注重素质教育，培养全面发展的学生

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。十一余年的经历只不过是漫漫人生的一小段，后面还有更长的路要走，还有很

多的工作要做，还有更多的知识要掌握，总之，我要充分领悟江*提出的“xxxx”“xx大”的精神，努力提高自身的政治思想素质和业务水*，经常用“xxxx”“xx大”的要求对照自己，正确认识自己，克服困难，不断前进，为灿烂的二十一世纪培育新人才！

银行个金经理年终总结篇四

20xx年，支行全面落实市行个金*工作的部署，在坚持以客户为中心的前提下，进一步转变经营理念，拓宽产品种，努力推介中间业务发展，提高个金业务的贡献度，加强内部管理，实现全年安全无事故，员工知难而进，爱岗敬业，团结协作，甘于奉献，敢于拼搏，努力完成市行、支行的任务。

一、20xx年工作指标情况：

- 1、截止12月31日，我行储蓄存款余额万元，较年增加万元。
- 2、中间业务手续费万元。
- 3、*月额万元，年累计万元，万笔，单位个。
- 4、牡丹e时代卡（即牡丹灵通卡）营销张。
- 5、代理营销人寿保险面额万元，手续费收万元。
- 6、代理国债发行万元，兑付万元。
- 7、代理基金万元，中间业务收入万元。

二、20xx年主要工作：

- 1、措施实，行动快，夯实存款，实现存款的稳步增长。

2、开展高端客户营销活动。

支行认真贯彻落实省、市行提出的“高端客户营销服务年”活动精神，号召员工从立行兴行的高度，围绕高端客户营销，积极行动起来，全身心的投入到支行经营工作之中，领导班子身先士卒、率先垂范、走在营销前列，同时还推出了《员工绩效*考核办法》等项措施，通过动员和组织全行力量开展高端客户营销攻坚，使个人高端客户营销取得了较好的成效。全年就营销个人高端客户近100户，揽存达3500万元，为完成全年增储计划奠定了坚实的基础。

3、设立大学atm机，重点营销潜在客户。

银行个金经理年终总结篇五

7月16日下午在xxx公司领导及同事的带领下，我们参观了xxx市看守所，接受警示教育。走进看守所的大门，面对高墙铁网，心情感到压抑了许多。高墙隔开的是外面美丽的世界，铁网拦住的是一颗颗失去自由的心。我们参观了看守所的监舍、食堂、和放风间；看到了那些失去自由，时时处处被监控监管，有家不能回，有事喊报告，亲人看不到，吃不饱、穿不暖，过着与世隔绝的日子的那些罪犯，大家被深深地触动了。

可能很多人都会想到一句话：“早知现在，何必当初”。所以，我们平时要严格要求自己，遵纪守法，认真正确对待自己的工作，一点都不能马虎。以下结合我们财务部谈谈心得体会：

一、端正心态，严防各种不良思想的侵蚀。作为公司的财务工作人员，在生活上要自奉节俭，精神上要锐意进取，自觉抵制不良的风气侵蚀和影响。我们要时刻牢记：修身立德，廉洁自律，自重、自省、自警、自励，坚持不懈地进行思想改造和道德修炼，淡泊明志，固守节操，洁身自好，经得住

诱惑，耐得住清贫，永远扮演一名正直的. 财务人员角色。

二、提高警惕，严防公司的资产被不法分子窃取。作为一名财务人员，我们不单单只管好自己，也应该提高警惕，杜绝任何有损公司利益的行为。当然，我们也相信绝大多数的人，都是正直善良的，不会干一些违法乱纪的事情，但是大千世界，芸芸众生，总有那么一小撮人，被利益蒙蔽，铤而走险。也许，我们一辈子都遇不到这种人，但是，我们不能为此放松警惕。心中要时刻警钟长鸣，维护公司的利益不受一丝一毫的损害。

古语有云：食君之禄，担君之忧。是公司给了我们一个工作的机会，让我们能够在这个竞争激烈的城市里得以立足；是公司给了我们一份优渥的薪酬，让我们能够养活家里的妻儿老母；是公司给了我们一个温馨的环境，让我们能够在异地享受家庭般的温暖。一个人要有一颗感恩的心，我们要感恩公司，回馈公司。用我们感恩的心，勤劳的手为公司的发展添砖加瓦，献计献策，让公司发展壮大起来。

看守所之门离我们每个人其实并不遥远，就看我们自己怎样把握；他们的教训是深刻的，我们每个财务人员要引以为戒，抵制诱惑，遵纪守法；这也是公司开展警示教育目的所在。