# 银行个人业务部经理工作总结

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-04-11

*有关银行个人业务部经理工作总结5篇个人工作总结应该全面、客观地记录、评估和总结自己的工作情况、工作成果、工作经验和教训等，以便为今后的工作提供借鉴和参考。现在随着小编一起往下看看银行个人业务部经理工作总结，希望你喜欢。银行个人业务部经理工作...*

有关银行个人业务部经理工作总结5篇

个人工作总结应该全面、客观地记录、评估和总结自己的工作情况、工作成果、工作经验和教训等，以便为今后的工作提供借鉴和参考。现在随着小编一起往下看看银行个人业务部经理工作总结，希望你喜欢。

**银行个人业务部经理工作总结精选篇1**

本人于20\_\_年1月顺利通过支行的营业经理竞聘，从一名普通柜员走上了管理岗位。自从就职营业经理以来，我一直本着“从高”、“一流”的工作目标，严格要求自己，不断学习，完善自我。通过自身的不懈努力，我的业务能力得到提高，工作作风日趋成熟，得到同事们的认可和肯定。

经过半年多的摸索和实践，我已经基本适应了营业经理的岗位要求。下面，我就把半年来的工作做一总结。

一、加强学习，完善自我

通过半年多的工作，我深深地感觉到：作为一名营业经理，必须要不断加强学习，真正做到与时俱进，才能适应改革和发展的需要。因此我自从上任的第一天，就开始认真学习我行的各项规章制度，熟练掌握了个人金融业务“二十二个严禁”，以及网点负责人“十个严禁”等，首先做到自我规范、自我约束。“要正人，先正己”，作为营业经理，我必须时时处处发挥表率作用，才能管理好他人。

在熟练掌握规章制度的同时，我还下大力气学习业务知识。以前做柜员时，只要管好自己的事就可以了，现在则要统揽全局，许多以前没有接触过的业务都要掌握。在“温故而知新”的原则指引下，我在巩固旧有的业务操作的前提下，下苦功学习那些陌生而繁琐的业务流程，遇有不懂的地方，虚心向其他营业经理或同事请教，不耻下问。经过我的一番不懈努力，我的业务水平大大提高，基本可以胜任职务的要求。

二、狠抓内控，防微杜渐

作为营业经理，必须要把内控放在首位。我在严格自律，做好模范带头作用的同时，对柜员都严格要求，重点监督易发案部位和重点人员，牢牢把住第一道关。在工作中，我对所有人员一视同仁，一丝不，坚决杜绝以信任代替制度、以习惯代替制度的事件发生，从细小环节抓起，不敢有丝毫松懈。现在盯柜的一线柜员大多是新近入行的年轻人，风险意识淡薄，经常会犯错误。只要我一经发现，就会当场纠正他们的错误，在事后进行批评教育的同时，我还给予指出潜在的风险隐患，强调规章制度的必要性，列举以往血的教训，引起柜员的注意，使他们不会再犯。

我也深知，管理者不仅要管好各项业务，更要管好人的思想。为了帮助柜员从思想上树立内控观念，增加员工执行制度的自觉性，有效降低经营风险，保证日常工作的正常开展，我坚持每天利用晨训时间组织学习，从员工的思想教育入手，给他们灌输内控观念，帮助员工端正工作态度，增强自觉性。我知道这不是一朝一夕的事，今后更要长抓不懈。

三、关心员工，团结一致

在工作中对员工严格要求的同时，我在生活中也很关心他们。如果员工遇到困难，我都本着“以人为本”的原则，尽力帮助他们，让他们感觉到集体的温暖。假如员工之间发生争执或不愉快，我会在第一时间进行调解，化解矛盾。因为我深深地体会到：作为一个集体，只有充分发挥团队精神，调动每一位员工的积极性，大家集思广益，团结一心，才能推动企业的发展。如今，我们这个集体已经逐渐形成了全所团结互助的\'良好风尚。

四、协助所主任，全员促营销

营业经理的主要职责虽然是主抓内控和业务管理，但随着分行号召辖下网点由核算质量型朝经营效益型转化，“全员营销”已经成为必然的趋势。在所主任的反复强调下，我意识到转变的必要。于是我在主抓内控管理的同时，也积极参与到营销工作中，尽自己所能地协助所主任组织营销。比如我在授权时，看到客户将大量现金存入定期，就会提示柜员向客户营销我行代理的保险产品;看到理财金卡客户，就提示柜员可以向其营销我行信用卡。凡此种种，我也为所里的营销工作添砖加瓦了。

总之，在这半年中，在领导的关心和同事们的帮助下，我通过自己的努力，很快进入了工作状态，在业务和管理等方面取得了一定的成绩。但我也清醒地认识到，我在工作中还存在着诸多不足之处，况且提高能力素质方面的努力是永远没有止境的，所以在今后的工作中，我会总结经验，吸取教训，更加努力地通过学习和实践不断提高，为我行的发展尽自己的一份力量。

**银行个人业务部经理工作总结精选篇2**

第一、加强学习新线及各项业务学习，提高自身业务素质。

今年8月16日IT蓝图在我行顺利投产。上线前时间紧、任务重、人员少，每天忘我地工作，不畏困难，负责安排好前台IT蓝图转换的各业务，处理业务上的各种的“疑难杂症”。深知蓝图投产事关重大，不敢怠慢，每笔业务都亲力亲为，加班加点成了家常便饭，随时待命，工作上她精益求精，不放过任何瑕疵。IT蓝图任务下达，并承担着培训、辅导、演练、投产工作。从IT知识辅导培训、数据清理到演练，每日都奋战在工作岗位，周末、晚上又进行转培训和强化训练工作，和大家一道，硬是拿下了一个个难题，出色完成了前期工作任务。以认真负责的态度，任劳任怨的精神努力细致的做好IT蓝图工作的每一步，确保了蓝图工作万无一失。上线后的业务流程、规章制度下发较多在一个全新新系统上线后，由于操作不熟练和对系统了解较少等原因，存在很大的业务风险，做为一名营业主管，我深知只有自己对系统进行全面深入的了解，分析可能存在的风险，提前了解风险点，找到应对方法，才能防范系统风险，只有亲自演练业务，才能发现业务流程的风险点，我带领支行所有柜员，认真学习培训材料，反复理解，做到学懂学透，和柜员一起学习、研究新线业务，直到彻底学透为止。

我还利用一切可能的业余时间，登陆总行培训网站，反复学习最新的课件，学习交易操作。使我行上线前后，在业务上未出现任何差错。

第二、防范风险，加强内控。

主要从两方面做起：一是建立健全各项规章制度，从基础工作抓起。工作中对每一个环节和每一个细节进行观察、分析、梳理，建立、健全了岗位责任制，明确岗位工作责任和权限，并狠抓各项制度落实。在业务操作方面，充分发挥营业主管作用，针对不同的员工，实行一对一负责，建立一环扣一环的内控体系，逐步完善各项内部管理办法，确保营业部的各项工作有序进行。二是推行规范化管理。在营业部专门制订了各个不同岗位的详细岗位职责，严格岗位分工，责任到人，各负其责，齐抓共管。要求员工严格遵守各项规章制度和业务操作规定，坚持合规、合法经营。在推行规范化管理工作中，按照规范化管理的要求加强对员工的思想教育，抓住关键环节，坚持从小事入手。通过规范化管理办法的实施，为推动营业部各项业务发展，实现稳健经营奠定了坚实的基础。

第三、以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。

一是认真贯彻中行的各项规章制度及操作规程;严格岗位分工，规范柜面操作，防范柜面风险;配合派驻行合法依章开展经营工作;对所在机构的各项日常业务按照规定进行处理;落实上级行制定的各项柜面服务规范化标准，提高所在机构防范风险的能力;督促落实整改上级检查及外部审计发现的问题，并将整改结果反馈有关部门;做好派驻机构会计人员岗位变动时的各项善后工作;二是通过每周一例会学习时间等，定期或不定期组织柜员进行业务知识和操作技能的培训工作，提高员工的业务素质，因人而异，小到从教育员工做到“人走章收，离柜锁箱”等细节做起，大到防范各种风险，杜绝隐患的发生，所进行的道德教育，防范道德风险等;对机构所属各项会计业务指导;配合受派机构负责人协调好与上级行及当地各部门之间的业务关系。

第四、以人为本，凝聚人气，激发员工的工作热情

。一个好的营业主管除了对柜员严格要求，严密制度，严守纪律的大胆管理，还应讲究管理的艺术。我认为，要把客户当“上帝”，首先要把员工当“上帝”。因为，客户对中行的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会把提高员工的素质，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，放在各项管理工作的首位。

多层面、多角度地善待员工，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨;多尊重，少指责;多情义，少冷漠。以共同的目标团结员工，以有效的方式激励员工，以自身的行动带动员工。因为银行工作需要的是集体的团结协作,一个人的力量总是有限的。作为一名老员工,我不仅仅满足于把自己手中的工作干好,还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。

结合自己工作中累计的经验，我注意引导他们从账理出发,而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中,我还将自己的工作学习经验毫无保留地教给新员工。

我想,这样的教法不一定是最好的,但一定会让他们学到业务知识点的本质,学会融会贯通,举一反三。

开发区支行与昌润路支行前台柜员去年相继有一半以上是新入行员工,他们虽有一定的专业知识，但对于临柜操作技能来说，毫无经验。为了能使他们尽快上岗，我对新入行员工耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节—技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。为开发区支行更好的开展工作打下扎实的基础。

只有整体的素质提高了,支行的业务水平才能上一个台阶。大家共同努力,在中行这个温暖的大家庭里快乐的工作着。我用真情和爱心去善待每一位同事，使柜员得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。从而在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我所属的部门成为一支充满活力和战斗力的集体。

第五、要保持“求真、求实、求精、求细”的工作态度，当好机构负责人的参谋和助手。

“求真”就是客观真实的反映问题;“求实”就是务实、准确的解决问题;“求精”就是要求自己应精益求精、更上一层楼;“求细”就是关注细节，不遗漏任何一个环节。在工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多与员工交流，当好沟通员工与主管领导之间关系的桥梁。

**银行个人业务部经理工作总结精选篇3**

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\_月\_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\_笔，金额\_\_\_万元，完成中间业务收入\_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\_\_\_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。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\_\_\_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，他始终坚持对自我高标准、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。

**银行个人业务部经理工作总结精选篇4**

20\_\_年，我担任支行对公客户经理，并兼任支行的银行承兑汇票专管员。一年来，在行领导的关心爱护和同事们的帮忙支持下，我努力在繁重而平凡的客户营销和承兑汇票专管工作中创造不平凡的成绩，营销工作卓有成效，票据贴现达\_亿\_千万，未出现一笔差错事故，为树立我行良好形象做出了应有贡献。

一、不断加强学习，强化主动服务意识

营销工作和票据贴现工作都是较平凡而又繁琐的，都说干一行，爱一行。我想，既然我选择了工作，我就要脚踏实地、一丝不苟地干好它。作为客户经理和汇票专管员，我深知自身工作的重要性，因为它是客户直接了解行社窗口，起着沟通顾客与支行的桥梁作用。所以，使我产生了强烈的职业荣誉感。在营销工作和票据专管工作中，我始终坚持虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热心对待客户。作为\_\_银行的一员，我在工作中牢固树立了服务意识，始终心系客户，心系本行，努力提高服务水平和服务质量。一年来，无论在什么情景下，我都对支行、对自我充满期望、充满信心，热爱本职工作。如今在全行进取向上的发展氛围里，我始终踏实认真，勤恳兢业，对业务虚心好学，精益求精，刻苦钻研，业务技能有了长足的提高，业务工作取得了明显的成绩。在优质礼貌服务工作上，我严格要求自我，始终坚持想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧的服务理念，始终将客户利益放在首位，为客户供给全方位、周到、便捷、高效的服务。在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。

二、创新营销方式，提高客户营销水平

20\_\_年，营业部坚持不断创新，每个季度都搞了不一样的营销活动，分别是：春雷计划、夏季攻势、秋季争霸、冲刺19，取得了较梦想的成效。在客户营销工作中，我始终相信仅有始终如一坚持优质服务，才能赢得更多、更好的客户。客户总是形形色色的，而我总是以客户为中心，努力满足客户的合理需求，在维护支行利益的前提下，多为客户谋利益，耐心办好每一笔业务。今年，支行相继推出了一系列服务举措，在实际办理业务时，我都冲锋在第一线，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户供给方便，灵活、个性化、快捷的服务。为了稳定和争取更多的客户，经常将服务延伸到客户单位。节假日、单位财务人员过生日时，我都不忘送上一个短短的祝福，在客户有困难时不忘送上援助的双手，用实际行动做到了做客户的贴心人。

三、耐心周到服务，提升票据贴现实绩

在票据贴现工作中，常常遇到一些提出不一样观点和不能理解我们工作的客户，这时，我总是及时的做好解释和巧妙应对，既不伤了客户，也维护了支行的形象。服务中有时顾客提出的问题正好言中我们服务项目的缺陷，如果对明摆的事实视而不见，听而不闻或文过饰非，表现出强词夺理的态度，不但这笔业务做不成，还会损害支行的信誉。所以，我总是诚恳谦逊地表示欣然理解顾客的批评意见，然后再做出规范合理的解释，这样以来大多数客户都会很乐意的理解，最终使得业务顺利办理。

总之，客户营销和票据专管工作是繁重而平凡的，然而就在这日复一日的工作中我学会了以务实求真的态度对待工作，领略到了服务的魅力。今后的工作中，我将继续以自然豁达宽容的心境对待工作，继续坚持“以客户为中心”，开拓创新，锐意进取，为支行发展做出更大的贡献。

**银行个人业务部经理工作总结精选篇5**

一年来确实让我成长提高了很多，我认为很多时候我都是在朝着一个稳定的方向在提高，过去的一年就是这般，我作为一名银行的客户经理，我的职责重大，这一年来我也感觉自我压力很大的，可是我调整好了自我的心态，在工作当中一向都坚持着端正的心态，把好的工作都有继续发挥好，也就这一年来的工作我总结一番。

在工作当中我一向都期望能够创造更高的价值，维护好银行形象，我也期望能够在喜下阶段的工作当中继续做好相关的工作，管理好每一个员工，始终贯彻客户第一的原则，在工作当中保证客户的利益，这是我作为一名客户敬礼，我相信我能够把这些都做好，不是所有事情都能够坚持好的态度，可是在工作当中我更加愿意把这件事情做好，这是作为一名客户经理应当要有的职业素养，工作是必须要坚持好的态度，无论是在什么时候都应当要注意这些，此刻包括未来这些都是值得去思考的，我也相信我有那个本事去做好这些。

再有就是作为一名管理人员我的言行举止必须要规范，因为我影响的是所有的员工，我也相信我能够在下阶段的工作当中继续处理好这些方面的相关工作，作为管理者就要以身作则，一年来我始终贯彻这个道理，不管是在什么时候这一点都是不变的，我也相信我是能够在下一阶段的工作当中继续处理好这些细节的事情，继续做好相关的方面的工作，我相信我是能够做好的，以客户利益为中心不断的提高服务质量，做银行的工作有的时候就是做服务，在新的一年离我必须会继续落实好相关规定，提高整体的业务水平，做一名合格的优秀的客户经理，为我们\_\_银行完美的明天奉献力量。

一年来的时间虽然结束了，可是我必须会继续落实好自我的工作，把下阶段的工作继续处理好，以管理者的身份，做好日常工作当中每一件事情，关于工作的我必须会更加慎重，保证我们的银行的每一位客户的利益都能够得到最大化，在现有的工作阶段继续做出改善，在工作上头不是所有的事情都能够被忽视的.，有些事情就要认真的去对待，回顾了一年来的工作我感触良多，在今后的工作当中我必须还会再接再厉，把我们银行的优良传统坚持下去，让大家能够感受到工作的乐趣，给银行创造更多的价值。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！