

# 最新个人金融部工作总结(精选7篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 个人金融部工作总结篇一

转眼间20\_\_年的年末就到来了，前段时间整日忙碌在年末办理业务的工作中都没有注意到。现在终于抽出了时间，该给自己这一年来的工作好好的总结一下。

### 一、业务能力的提升

在一年中我们有太多需要学的东西，尤其是对我这个知识还不够全面和熟悉的柜员来说，在年初的时候很多的事情还要经常请教领导和同事们。所以在有空的'时候我也在积极的提升自己的能力，学习如何去做，如何去做好。

尤其是在接待方面是重点，作为柜员，我们常常是与客户第一或是第二接触的工作人员，所以每天要应对的客户是很多的。为此我们得在工作的时间里时刻保持最好的心态，最优质的服务态度。要学会如何去接待客户不难，要提升也可以慢慢的来，但是真正困难的是在一天的工作之后依然能保持这样的状态。

在和很多的同事请教之后，我得到了很多的答案，但是我最后总结出来，这些都只不过是辅助，真正的做好，还是要靠着大量的经验和心态上的准备。

### 二、工作方面

一年以来，基本的存取和业务工作并没有问题，但是要说问题最大的，还是老年客户。作为柜员，我们这里常常被作为询问窗口，有很多并不知道业务或者不明白的人常来询问，尽管有大堂经理，但是在人多的时候我们也会主动承担这个责任。

来询问的人中，数老年客户最难招待，并不是排斥的意思，而是我还没能做到很好的做好自己的工作，老年客户说话的时候常带地方口音，这对我一直是个考验，遇上的问题也往往来自这里。但是在意识到这是自己的弱点之后，我就开始积极的学习地方方言，提升自己 and 老年客户的交流能力，这个学习在工作中也受到过一些熟客的赞赏，这给了我很大的鼓励。

### 三、总结

一年的工作并不轻松，但是每天都能有成长。现在的我仅仅不过是踏上了及格线上，在明年的工作中我会继续努力的提升自己，为广大客户提供最好的服务！

## 个人金融部工作总结篇二

作为一名共产党员，我坚持以马列主义、邓小平理论为思想行为的指南，坚持“讲学习、讲政治、讲正气”。在实践历练中，我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。在日常生活和工作中不断地加强个人修养和党性修养，尽力发挥好党员的先锋模范作用。“做事必须先学会做人”，我时常告诫自己：做人要重德、为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则；始终把增强服务意识作为一切工作的基础，团结同志、诚实待人；始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地、埋头苦干；始终坚持“认认真真履行职责，扎扎实实搞好

工作”为信条；始终保持一名青年员工的蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气。

为不断提高思想政治素质，提高学识水平和综合素质，我坚持做“学习型”员工，一方面从金融经济报刊杂志上汲取“营养”，充实和丰富自己的知识结构；一方面认真学习有关文件、学习业务新知识、学习计算机运用、学习法律法规等，坚持向书本学、向实践学、向同事学、向基层学。今年以来，利用业余时间学习了《新会计准则》、《公文写作实务》等有关书籍。参加了理财专业班的学习，取得了国家劳动和社会保障部的“三级理财规划师证书”。考试取得了职称计算机四个模块的证书。参加了省分行举办的x业务培训班和市分行举办的科学发展观教育、员工行为守则知识等各类培训班的学习。通过各种形式的学习，我基本掌握了搞好本职工作和其他岗位工作应具备的基本知识，不断提高运用理论解决问题的能力，为更好地适应新形势下工作的发展打下了坚实的基础，自己的组织协调能力、判断分析能力、宏观驾驭能力等都有了很大提高。

我始终坚持认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务，无论岗位如何变换，我都干一行、爱一行、专一行。在x部工作期间，我虚心学习，认真钻研，扎实完成领导交办的各项工作任务。

我时刻牢记自己是一名共产党员，时刻坚持全心全意为人民服务的宗旨，时刻提醒自己率先垂范、起好模范带头作用是作为分理处负责人的职责所在。工作与生活中，遵纪守法，作风正派，求真务实，坚持原则；敢于讲真话、办实事；顾全大局、服从管理、任劳任怨；从不计较个人得失，从未出现违规违制现象。

## 个人金融部工作总结篇三

大家好！

201#年，在新区####的正确领导下，在全体党员和村干部的支持配合下，我认真履职尽责，顺利地完成了上级部门和村领导交办的各项任务，各方面得到了锻炼和提高。下面我就一年来个人履职尽责情况向各位作一个简要述职，请予评议。

## 一、加强学习，不断提高自身素质

主动学习，提高思想认识。平时主动学习党和国家的各项方针、政策，用科学发展观的思想贯穿工作的全过程，对照群众路线和自己平时的工作写好学习笔记。学习先进人物为人处世的工作经验、处理事情的本领。做到取人之长，补己之短。平时注重多看报，多读书，不断提高自己的业务水平，提高自己的办事能力。做到在学习中工作，在工作中学习。

## 二、爱岗敬业，做好本职工作。

自从今年3月份调到友谊村工作，村委会分工我民兵、共青团、安全生产等工作。刚开始接手村民兵工作的时候，对于相关的政策、法规，还不是很了解，所以在工作闲暇之余我会多看相关的业务书籍，多往下跑，多了解村里的实际情况，提高自身的业务素质，以便以后更好的开展工作。摸清每个适龄青年的基本情况，对全村适龄青年的情况争取做到心中有数。镇征兵工作召开后，为了让征兵政策家喻户晓，我印制了征兵宣传资料，发给每个适龄青年。利用村交通要道张贴宣传标语近百条进行征兵前的宣传工作，让更多村民了解、支持征兵工作。为能收拢适龄青年回家，个别思想观念较落后的征兵对象家长，我三番五次上门做工作，他们因不理解而谩骂，但我仍耐心做工作，晓之以理，动之以情，确保了第一次回家参检率达100%。对体检合格人员及家庭进行了走访，及早摸清他们的想法、思想动态，根据各个家庭的实际情况，有针对性地同他们畅谈思想，帮助端正应征青年入伍动机。今年在全体村干部的共同努力下，有3名优秀青年走上了保卫祖国征程，超额完成镇下达我村的征兵任务。

安全生产，在今年的安全生产工作中，我村始终坚持安全第一、预防为主、综合治理的方针，根据新区年度安全生产考核目标，制定了计划。定期在橱窗上张贴安全宣传资料，深入各组农户排查，宣传秸秆禁烧工作。定期对本村内的个私企业进行消防安全检查，及时消除安全隐患，劝解下小海人员不要下海，讲解安全用电用气常规知识，强调交通安全工作，从而杜绝事故隐患，实现全年无安全生产事故。

在做好自己本职工作之余，我积极配合、参与村里的各项工作。从村庄环境整治到秸秆禁烧，从土地确权到代办代缴等，村里的工作是琐碎的，但我都认真细致，全身心的投入到每项工作中去，尽全力把它们做好。

## 个人金融部工作总结篇四

金融培训必须坚持服务市场化，实施金融培训的联合办学等一系列对策和方法，希望对金融培训工作更好地适应市场需求，本站小编为你整理了关于金融培训个人总结范文，希望可以帮到您。

在过去的一个学期了，有我主持的学校财经工作领导小组取得了良好的工作成绩，这都归功于我们财经工作领导小组各位成员的辛勤努力和我个人的一点点组织能力。

虽然过去的一个学期我们财经工作领导小组工作的不错，也得到了学校领导和广大学生的拥戴支持，但是我们财经工作领导小组一定不会骄傲，我们一定会继续的努力的将我们的本职工作做到最好。

### (一)关于思想政治表现

能认真学习ml主义[mzd思想[dxp理论和jzm同志“三个代表”的重要思想;认真学习党的xx大文件，拥护党的基本路线

和各项方针政策;服从大局、主动服务大局,认真贯彻落实党委决议、校长办公会议决议和校财经领导小组会议精神;能牢记全心全意为人民服务的宗旨,忠实地为全校师生员工服务;公道正派,坚持原则,在学校改革和事业发展中注意发挥党员领导干部的表率作用。

## (二)关于组织领导能力

能坚持解放思想、实事求是、与时俱进的思想路线,运用马克思主义的立场、观点和方法,分析研究和解决学校财务工作中遇到的实际问题;能驾驭全局,有较强的组织协调能力;具有一定的科学决策水平和开拓创新能力;在干部使用上,善于发现人才、注意培养干部,能正确使用干部,用人所长,避其所短;兼任财务处党支部书记,能结合业务工作的特点,有针对性地做好干部职工的思想政治工作。

## (三)关于工作作风

能严格执行民主集中制,认真执行财务处议事规则和工作纪律,坚持每周一次处长办公会议制度。能平易近人,与其他处领导团结协作,与兄弟处室密切配合,努力完成学校下达的各项目标任务。为了在省属高校财务系统中保持一流地位,自我加压,与时俱进,不断探索和管理创新;勇于改革,敢于负责,勤奋敬业,任劳任怨;能组织有关人员经常深入第一线,了解情况,帮助基层解决实际困难。

## (四)关于工作实绩

对照工作目标,今年本人工作实绩主要体现在六个方面:

- 1、切实做好校财经工作领导小组日常事务工作,当好领导参谋助手。

按照学校20xx年党政工作目标要求,今年x月,我校组建了校

财经工作领导小组，本人担任财经工作领导小组成员兼秘书，为了使财经工作领导小组有序地开展工作，按照职责分工和工作程序，我能及时主动提出建议议题送校领导审定，事先了解和掌握各项议题的具体情况，详实地向校财经工作领导小组汇报，积极地参与讨论，准确地起草会议纪要，并切实贯彻执行校财经领导小组的各项决议。今年共召开六次财经工作领导小组会议，学校急需研究解决的有关财经工作方面的问题基本上都能得到妥善解决，达到了加强对全校财经工作领导小组的要求。

## 2、多渠道筹集资金，确保学校资金需要。

(1)充分调动各方面积极性，较好地完成校庆筹资任务。为了调动各学院、各部门筹资积极性，确保我校成功地举办百年校庆，负责起草了《校庆捐赠财物管理办法》和《操作规程》，精心设计了校庆捐赠证书、校庆捐赠财物登记凭证等配套材料，在有关部门的大力支持和配合下，校庆前及时举行了两次捐赠仪式，推动和促进了百年校庆捐赠工作。

(2)用好用活政策，增加学校收入。根据我省选择性招生有关政策，我与校内有关部门共同研究筹资办法，规范操作程序，并组织有关人员密切配合，增加学校收入多万元，较好地弥补了学校经费的不足。

(3)以研究、考察、培训为纽带，增进我处与省教育厅、财政厅两部门的联系，争取政府部门对我校经费的支持。

(4)积极争取金融部门对我校的支持。我处与当地银行经常保持广泛联系，及时介绍学校建设情况，沟通金融信息。

## 3、实施稳健的财政政策，稳步推进“部门预算”改革。今年是我省实施“部门预算”改革的第一年，我校紧紧围绕学校党政工作目标安排预算，确保学校改革、稳定和各项事业发展，为全面提升学校整体实力提高办学水平及搞好百年校庆

提供经费保障。

4、强化“经营学校”理念，坚持开源节流，勤俭办学。我处坚持从自身做起，邀请校领导在财务处作关于“加入wto与经营学校理念”的辅导报告；我利用学校wto知识学习班的契机，提出经营学校的十个设想，呼吁全校教职工增强危机意识、使命意识、责任意识，共同做好经营学校的大文章。

5、我校财务顺利通过审计检查，并且获得一致好评。今年省政府年度工作目标确定对全省46所高校200x年度财务收支和收费管理使用情况开展专项审计，我校列为其中。市审计局受省审计厅委托，选调6名专家进驻我校进行了为期40天的审计检查，我处积极予以配合，组织专人负责提供资料、咨询、答疑、解释和服务，确保审计工作进行顺利。

6、加强和规范二级财务管理。

#### (五)关于廉洁自律

按照财务处廉政责任第一责任人的要求，能带头认真学习并组织全处干部职工学习党中央关于廉政建设的一系列文件，参加学校廉政报告会，观看廉政录像，通过学习，从思想上筑起一道钢铁长城，增强防范意识和拒腐防变能力。同时针对财务管理薄弱环节，堵塞财务管理漏洞，加强防范。按规定进行个人收入申报，接受组织监督。能以“三个代表”的要求，自觉做到自省、自警、自励、自律。

今年上半年，校纪委监察处对我处进行了党风廉政责任制考核，肯定了成绩和好的做法，主要是：“领导重视、积极开展党风廉政教育、责任制网络健全、重视制度建设、从源头上预防和解决腐败问题、注重行风建设；”同时指出要“进一步增强财务透明度，根据财务部门工作的特点，把廉政建设责任制的要求贯彻落实到每个财会人员”。对照考核结果，我处提出五条整改意见，根据财务委派制的实际情况，进一



步调整和健全了廉政责任网络，在校财务处网页上分级授权公开财务工作的有关内容，接受群众监督。

## (六) 今年工作中的缺点和失误

1、在“部门预算”改革的条件下，如何多渠道筹资，为学校提供更多的建设资金，需要有新思路、新举措。“部门预算”改革刚刚起步，制度本身有许多缺陷，我们一方面通过帮助上级部门完善制度，增加财政主渠道对教育的投入；另一方面，有意识培养多渠道筹资队伍，及时沟通筹资信息，研究筹资对策；还要运用利益激励机制，进一步调动各方面积极性，开辟多种筹资渠道，为学校跨越发展争取更多的资金。

2、与部门沟通和向领导请示汇报都做得不够。虽然工作有主见，办事公正，敢于负责，也不越权，但是，对个别业务的处理稍有疏忽就会犯沟通不够或者向领导请示汇报不够的错误，因此今后在业务工作上既要大胆，又要谨慎，要防止急中出错。

3、对国家开辟“绿色通道”后学生欠费增多的情况估计不足。财务处虽然与有关部门和学院共同做了许多工作，效果比较明显，但学生欠费仍多于去年。

4、加强财会理论学习和研究不够。

## (七) 今后的打算

按照建设高水平大学的要求，全面提升财务管理水平。高水平大学不仅需要一流人才、一流师资和一流设备等条件，同时也需要有一流管理。特别是财务管理，要力争做成“品牌”，形成特色，全面提升我校财务工作在全省的地位，真正实现我处“科学理财、高效管理、优质服务、争创一流”的目标，使财务管理水平与建设高水平大学相适应。

今年的工作从总体上看，业绩较为显著，成绩归功于财务处全体干部职工的努力，归功于处领导班子精诚团结、同舟共济，归功于校领导的重视和正确领导，归功于兄弟处室的密切配合和大力支持。工作中存在的失误和不足，责任在我，今后我应当加倍努力，争取在有限的任期内做出更大的成绩，回报学校，不辜负领导和大家的期望。

## 一、业务指标完成情况

——个人存款。截至12月末，个人存款余额. 亿元，较年初增加. 亿元，增量居系统内第位, 完成省行年度计划的. %，计划完成率居系统内第位，较上年提高个位次。个人存款增量市场份额. %，居第1位，较上年下降. 个百分点。

——个人贷款。截至12月末，个人住房贷款余额 万元，较年初增加 万元，同比多增 万元，完成省行年度计划的 %，居系统内 位; 同业占比 %，居第 位。全行非住房个人贷款余额xx万元，累计发放xx万元, 同比多发放xx万元，较年初增加xx万元，同比多增加xx万元。增量居系统内第x位，完成省行年度计划的xx%[]计划完成率居第x位，同比提高x个位次。

——惠农卡及农户小额贷款。截至12月末，全行共累计发放惠农卡 张，较年初增加 张，增量居全省第 位，完成省行计划 %，计划完成率居全省第 位; 授信户数 户，较年初增加 户，增量居全省第 位，完成省行计划 %，计划完成率居全省第 位; 小额农户贷款余额 万元，较年初增加 万元，增量居全省第 位，完成省行计划 %，计划完成率居全省第 位。

——理财及个人中间业务。截至12月末，全行基金认申购金额为 亿元，完成省行年度计划的 %，系统内计划完成率由年初的第 位提高到第 位。基金销售同业占比 %，居第 位，较去年提高 个位次。代销国债 期金额 万元。销售“本利丰” 期金额 万元。实现个人业务中间收入为 万元。新增二星级(含)以上客户 户，完成省行年度计划的 %，计划完成率居

系统内第 位。发放优先服务贵宾卡6000张。销售“传世之宝”实物黄金 公斤，金额 万元，实现销售收入 万元。

——网点优化整合工作有条不紊行进中，网点文明标准服务导入完美收官。截至10月中旬，文明标准服务已在全市200个营业网点导入完毕，从环境到人员、从硬件到软件，都发生了焕然一新的变化。

20xx年，经全行个人业务战线全体同仁的辛勤努力，个人零售业务稳步健康发展，为全行的稳健经营夯实基础。

## 二、主要工作措施

(一)存款是立行之本，强调负债业务的根基作用，强力营销个人存款。

1、以总行“ ”活动为助力，推动存款业务快速增长。

2、加大对优质个人客户的营销和服务力度。

优质个人客户是我行个人金融业务经营的战略资源。截至12月末，全行二星级以上客户占比 ，存款占比 ，由此可见，对优质客户的维护工作做得是否到位关系到我行的业务发展和利润创造，只要抓住优质客户，就能稳定个人存款的基础。

因此，从年初市行就深入实施“抓优质客户、促成长型客户、争潜力客户”的客户结构调整策略，依托个人优质客户管理系统，指导各支行对星级客户实施分层营销，坚持以经济贡献作为客户价值衡量的标准，集中优势资源，匹配相应层次的客户经理。强化对三星级以上客户的个性化服务及金融产品综合营销力度，提高客户资金的留存率。同时为进一步增强对我行优质客户的增值服务，市行向辖内优质客户免费赠送优先办理业务专用卡(简称贵宾卡)，为客户提供方便服务，对维系客户，市场营销起到不可替代的积极作用。并在全市

所有精品网点均开通贵宾服务窗口，并配备业务素质高的柜员，专门为贵宾客户提供服务。

3、加大对代发工资、企业分红和土地补偿款等源头性业务的营销力度。

年初组织各行开展了代发工资业务调查摸底，指导各行积极抢抓源头资金和间隙资金，在全市作了针对性的工作部署。

4、加大业务调度和督导力度，建立健全业务督导和引导制度，充分发挥二级分行对基层行的指导和引导作用。

一是定期汇制各支行个人存款通报表、市场占有率情况表和全市营业网点增量排名表，加强对个存款的监测和调度。结合不同阶段的工作需要，及时召开个人业务调度会议，分析业务发展中存在的问题，安排部署个人业务工作。二是深入基层调研，掌握第一手资料。对于各区域内客户资源、增存热点及时帮助支行把握，协同拟定措施，共同展开营销，有效切入市场，批量吸纳个人客户，加快吸储增存速度。密切跟踪各类临时性、集中性资金投放划拨信息，有针对性营销代收代付产品和代客理财产品，竞争性拓展各类代理项目的机遇存款。对于阶段性增存“低迷期”和增势较差的基层网点，由市行直接会同支行进行了解存在的困难和问题，逐一研究制定具体的帮促方案。

5、总结典型经验，建立信息交流平台。

今年以来，编发《个人业务信息交流》28期，市行采编我部简报一期，同时，对全市个人业务发展较快的支行，及时总结经验做法，由市行采编简报，如栖霞支行基金简报、毓璜顶支行黄金简报，并转发全市网点学习借鉴。

一、学习基本情况

总行将本次培训安排在山东省分行培训中心，共有来自山东、河北、山西、陕西、湖南、湖北、安徽、四川等省分行的67名学员参加本次培训。湖北行安排了荆州、襄樊、黄石分行、洪山及宝丰支行各一位理财专职人员参加学习。培训课程主要有：个人理财规划理论、个人风险管理与保险规划、投资规划、员工福利与退休规划、个人税务与遗产筹划、房产及教育金规划等内容，最后是综合案例制作及展示。授课老师具备相当的背景，其中有财政部、人民银行金融研究中心的主管，有大学教授，还有“海归”和中国台湾资深保险、理财主管。

整个学习过程相当紧张，除星期天可以稍微喘一口气以外，其他时间基本上是“三点一线”——即寝室、教室、食堂。学习压力特别大，学习的内容绝大部分是以前未接触过的知识，通常是大学或研究生一、两年的课程，我们一天、两天拉完，而且要求当天消化、吸收，因为第二天又会有新的课程等着我们。我们每天六点多钟起床，预习，晚上自觉到教室预习、复习，请老师答疑，基本上凌晨一点多钟才休息，在最后制作案例的时候，连续熬了两个通宵。经过20多天的紧张的学习、考试，我拿到了**afp**培训合格证书，案例的制作和展示也得到了授课老师的高度评价。在全班展示的十份案例当中，湖北分行的案例制作与展示是最吸引老师和同学们眼球的。

下一步，就是要认真准备、精心备考，争取在6月23日举行的**afp**水平考试中，一路绿灯，顺利过关。

## 二、学习感受

1、要想成为一名合格的**afp**□不容易。第一，各分、支行花大价钱让大家出去学习，一是说明各行都充分认识到了理财业务的重要性，各行都想通过抢抓理财业务来逐步提升个金业务对全行的贡献度，二是对于各位学员来说，无疑是得到了一个提高自身业务素质和整体综合实力的大好机会，来之不

易;第二,就学习的过程来说,学员们全情投入,深感压力巨大,脑细胞牺牲了很多,白头发添了不少;第三□AFP从业人员要求的素质高,不仅要求理财师具备很高的专业知识,而且要求知识全面,善于沟通,注重信誉;既要对国家的宏观、微观经济有所了解,更需要了解我们的客户、我们的产品;要根据客户的家庭、财务状况和规划目标,结合客户的风险承受能力,为客户的一生量身定制合理的理财方案,满足客户人生不同阶段的需求。这要求我们不断的积累,不断的提高。

2、通过学习,了解到,现阶段中国将CFP的教育分为两个阶段,即基础的AFP阶段和高级的CFP阶段。我们在今后的学习和工作当中,既要理论结合实际,又要注重知识的积累,要通过不断地积累,不断地提高,为荆州分行的理财事业、个人金融事业尽一份力。

3、今后荆州分行要安排人员参加总行的类似培训,要打“有准备之战”,要让有志之士尽快熟悉、学习金融理财标准委员会制定的书籍和课件。这对于学员的学习和考试的通过率的提高是有帮助的。

### 三、几点想法

结合荆州分行实际,我认为

1、组建服务、营销网络。要迅速组建分行理财中心,构建包括分行理财中心、支行理财室及网点理财专柜在内的三级服务、营销体系。作为总行级的理财中心,按照上级行的管理要求和优质大客户的分布,分行理财中心应配备8-12人,并且应尽快配齐人员,尽早投入运营,沙市支行也应迅速组建理财室,争取在XX年底之前开业运营,各县市支行及有条件的城区支行、分理处也要设立理财专柜,这样形成自上而下的网络体系,让中行的理财服务触角延伸到荆州各个辖区、每个角落

2、加快理财队伍的培养建设。首先,理财中心、理财室及理财专柜应配备专职理财人员,不得随意抽调作为它

用;其次,要加强理财人员的培养。目前,市农行已有5名cfp□1名afp□工行和建行cep□afp执证人员也比较多。因此,除了选派人员参加总行组织的学习外,我行还应在物质上和精神上鼓励员工参加周末班的学习,争取更多的人员加入理财团队来。争取在2年内,荆州分行建造一支20-30人的专职理财人员队伍、30-50人的兼职理财人员队伍;2年内培养3-5名afp□1-3名cfp□

3、加强理财业务知识的学习,广泛树立理财服务意思。对全辖员工开展一系列的理财培训,树立理财服务意识,明确理财业务是将来重点发展的方向。让每一位员工熟悉我们的每种理财产品,了解客户类型和风险属性,掌握一定的营销服务技巧,争取在理财产品乃至个金产品的销售上取得较大的突破。以我行外汇理财产品为例,虽然在荆州市场占据绝对优势,但全辖开办的网点只有三、四家,没有推广到全辖,大多数临柜人员和持有外汇的客户不了解我们的产品;人民币理财产品由于产品设计的缺陷及产品的认知度不高、宣传不到位,和它行年销售上亿元相比,我行年销售不到一百万就相形见绌了。在以数字和业绩论英雄的时代,没有产品的销售是不行的。而且,理财产品属于中间业务产品,风险很小,利润较高,应该全力营销,大力发展。

4、增强银客互动。经常性地举办理财知识讲座、银客联谊会、产品说明会、高端客户球赛等活动,拉近营销人员和客户之间地距离。比如可以邀请保险公司、基金公司专业人员前来讲座。

5、大力宣传、全员营销,树立“中银理财”品牌,“强质兴效”。借助省行、总行的营销宣传活动,组织一段时间的有媒体宣传、网点营销、全员动员的包含理财产品、理财理念的集中地、地毯式地轰炸,在客户心目中树立“中银理财”品派形象,并通过我们专业、优质地服务,提升荆州中行理财业务市场占有率,争取到今年年底大客户的数量、管理的

大客户资产新增额及资产总额等指标上有所突破，并通过理财业务的延伸服务，带动其他业务的全面发展，创建一个真正“质量效益型”的荆州中行。

## 个人金融部工作总结篇五

2、对基金理财类业务学习不重视。营业员在参加业务培训时态度不够端正，课堂所讲的知识也不能够完成体会，对相关业务的发展必然产生一定的影响。

5、许多理财用户对理财产品有很大的认识度。对相关产品的了解也很深，很多时候在选择上趋向专业银行。除此之外，其他商业银行针对不同的客户有不同的理财产品，产品具有广泛的多样性和灵活性，导致我们宣传理财业务的压力很大。

4、所长和营业员的全力配合，抓住每次发行理财产品的机遇来推销我们的业务，使我们在发展业务过程中拉动、拉近客户。

## 个人金融部工作总结篇六

——个人存款。截至12月末，个人存款余额. 亿元，较年初增加. 亿元，增量居系统内第位, 完成省行年度计划的. %，计划完成率居系统内第位，较上年提高个位次。个人存款增量市场份额. %，居第1位，较上年下降. 个百分点。

——个人贷款。截至12月末，个人住房贷款余额 万元，较年初增加 万元，同比多增 万元，完成省行年度计划的 %，居系统内 位；同业占比 %，居第 位。全行非住房个人贷款余额xx万元，累计发放xx万元, 同比多发放xx万元，较年初增加xx万元，同比多增加xx万元。增量居系统内第x位，完成省行年度计划的xx%[]计划完成率居第x位，同比提高x个位次。



——惠农卡及农户小额贷款。截至12月末，全行共累计发放惠农卡 张，较年初增加 张，增量居全省第 位，完成省行计划 %，计划完成率居全省第 位；授信户数 户，较年初增加 户，增量居全省第 位，完成省行计划 %，计划完成率居全省第 位；小额农户贷款余额 万元，较年初增加 万元，增量居全省第 位，完成省行计划 %，计划完成率居全省第 位。

第 位。发放优先服务贵宾卡6000张。销售“传世之宝”实物黄金 公斤，金额 万元，实现销售收入 万元 。

——网点优化整合工作有条不紊行进中，网点文明标准服务导入完美收官。截至10月中旬，文明标准服务已在全市200个营业网点导入完毕，从环境到人员、从硬件到软件，都发生了焕然一新的变化。截至12月末，全行网点装修。。。。。

2009年，经全行个人业务战线全体同仁的辛勤努力，个人零售业务稳步健康发展，为全行的稳健经营夯实基础。

专门为贵宾客户提供服务。

年初组织各行开展了代发工资业务调查摸底，指导各行积极抢抓源头资金和间隙资金，在全市作了针对性的工作部署。

进行了解存在的困难和问题，逐一研究制定具体的帮促方案。

## 个人金融部工作总结篇七

### 1. 教学方面工作

20xx 年本人的承担的教学工作主要有授课、生产实习和毕业设计。本年度承担的授课任务是机械制造技术基础、机械工程材料和机械加工新技术等三门课程。本人在教学 过程中积极备课，按时上课，课后认真批改作业，课下与同学们主动交流，圆满地完成了教学任务。在指导毕业生的工作中，本

人指导的9名本科毕业生(其中6名 和崔焕勇联合指导)顺利完成的毕业设计和毕业答辩，有1人被评为校级优秀毕业论文。本年度指导的实习主要是认识实习、生产实习和毕业实习。在实习过程中，本人认真负责，注意学生的安全，并督促学生通过实习提高自身的专业基础知识。本年度，作为副导师参与指导研究生一名□20xx年度完成的教学工作量累计约 570 课时。

## 2. 科研方面工作：

在做好业务工作的同时，积极参加科研工作，不断提高自己的科研能力。主持济南大学博士基金项目一项(20xx年11月立项)，以第一作者发表b类论文1篇。

## 3. 班主任工作

本人是机自xx03和xx04班的班主任，作为班主任，我积极参与两个班的管理工作，针对两个班在20xx年底期末成绩比较差的情况，通过开展创造性的工作，使这种情况得到根本性的扭转，在学校开创了给学生家长寄送成绩单的先例，通过寄送成绩单，与家长取得联系进行沟通，督促学生的学习，此举措也赢得了家长的好评。

总之，在即将过去的一年中，在领导的关心和同事们的支持帮助下，本人的政治素质、业务水平均有了显著提高。自己也为生活在这么一个奋进向上、互相帮助的环境中感觉到幸运。