

最新理财经理年度个人总结(通用7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

理财经理年度个人总结篇一

时间飞逝，转眼间20xx年即将逝去，即将迎来20xx年。回顾这一年来的工作，在积极配合专卖管理员、送货员、电访员同时，也扎实做好辖区的业务访销工作，使卷烟销售实现合理定量前后的平稳过度，基本完成各项考核指标。在工作中我深深体会到作为一名合格的客户经理除了应具备最基本的素质和能力以外，还必须不断的学习，在工作中不断的充实自己。客户经理的工作不是简单的拜访、推销和产品宣传。重要的是在拜访的过程中指导客户卷烟经营，对新品牌进行培育本文。更重要的是要有对市场的敏感度，要逐渐加强对市场的研究和分析能力以及合理的处理销售过程中产生的问题和矛盾。

一、除此之外，我也认识到作为一名合格的客户经理，做好以下方面对我的重要性：

1、敬业爱岗，视单位为我家

在抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与同事们之间保持一种亲密的关系，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事们之间的团结协作也是很重要的，不

管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

2、加强沟通，维护客户利益

作为烟草公司的客户经理，同我每天接触最多的就要算是卷烟零售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，通过两年多的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情关系。因此我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户，把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得利益的时候他们也就真正成为了烟草公司的销售终端，为公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

进入20xx年，我同卷烟经营户的关系也进入一个新阶段，我对他们可说是已经非常熟悉了，谁最爱卖什么样的卷烟，谁最爱老品牌，谁最爱新品牌，谁几天该补一次货等，我都了如指掌，对于他们提出的一些问题我也能够及时处理并提供帮助。对于个性化服务，我更是驾轻就熟，运用自如，我把自己的手机号给每个经销户都留了一份，他们谁有问题可以随时同我联系，对于该补仓而未补的情况，我也会打电话过去或亲自登门去提醒一下，他们对此都非常感谢，把我当成知心人，有什么事全对我说，而我在卷烟品牌的调剂方面尽量做到紧俏烟户户有，断档卷烟一定会告知他们一个合理的理由。现在广大农民的收入还较有限，消费水平也较城市低很多，加上外出务工人员较多，所以五类卷烟在农村这块市场的消费需求比较大，而由于烟厂在生产方面也在提档增效，

因此，五类卷烟的生产量极小，根本无法满足消费需求。在访销过程中，就有很多经销户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，我对他们提出的问题一一答复，不论时间再晚都会解释清楚每个问题，真到他们满意为止，这些东西看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于他们来说却是一种信息的传达，使他们增加了对我、对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，他会认为是烟草公司故意不给他烟，断他的财路，他就会转而向别的地方寻求货源，对于烟草公司以后的发展造成不稳定因素。

由于我与经销户的沟通，他们都非常理解和支持我的工作，这种融洽的关系也使我受益匪浅，他们向我反馈了很多有价值的需求信息，更有经销户直接拒绝那些来路不明的私烟，认为通过我给他订的卷烟才货真价实。

3、走访客户，积极和客户进行有效沟通

有效的沟通是建立在对客户充分了解的基础上，结合自己的工作目标，通过合理的方式和丰富的工作经验，达到自己所期望的目的。客户经理可以通过有效的沟通增进对客户了解，同时也让客户更好的理解、支持自己的工作。通过我们的工作让客户程度的满意，进而增进与客户之间的客情关系。良好的客情关系的回报就是得到广大客户的衷心支持，最终获得良好的市场效益。

客户是企业的上帝，这是一条亘古不变的法则，如何更好的为客户服务，是摆在我们面前的一个课题。客户经理是烟草商业企业的一线人员，是最了解客户信息、也是最熟悉市场的一个平台。一个合格的客户经理应善于充分利用自身优势，为公司领导决策提供第一手资料，向客户传递行业信息，维护企业的利益的同时利用自身业务能力为客户谋取更大的利润空间。接受不能改变的，改变不能接受的。我们的客户形形色色、性格迥异，这是无法改变的事实。在对客户的工作过程中我们也许会遇到各种各样的困难，但我相信态度决定

一切。我们只要秉承“至诚至信、全心全意”的行业服务理念，只要把企业的利益和客户的需求时刻牢记，我们将从成功走向辉煌！

4、乐观自信，养成良好的心态

自信是使看似不可为的事情取得成功的前提，有了自信才有取得成功的可能性，而乐观却是一种对于工作的态度，视工作为快乐、享受，必然会得到工作给你带来的回报。

自从进入烟草公司以来，我对于领导及单位交给的各项任务都持自信和乐观的心态：别人能完成的我也能完成，他们能做好的我也同样做得出色，我并不比他们差。对于每月的任务指标，由于我对于经销户的真情实感及他们的大力支持，我完全有把握很好地完成，事实也果真如此，这样的工作业绩也使我感受到了成功的快乐。正所谓知足者常乐，我的快乐正是来自于低起点的目标定位，这样的定位使我很快便实现了一个个的目标，而正是一个个目标实现的积累收到了意想不到的结果，也使我从中得到更大的乐趣，使我懂得在工作中一定要有自己实现工作任务的标准，哪怕它与实际目标有一定差距，那也没什么，先把它实现了吧，然后再做其他的，这样就是在享受工作了，而不会感到它带给你的压力，你就会更加热爱自己的工作，也会干出更多的成绩。因此保持良好的心态以及乐观自信的工作态度也是我取得成绩的保证。

二、工作中遇到的困难

1、卷烟供货服务成零售户诉求焦点。卷烟需求基本得不到满足，货源满意度持续下降，供货宣传解释工作仍然无法令少数零售户满意。

2、柜台的陈列、卷烟品种的摆放，价格标签的维护，少数零售户仍然无法到位。

3、部分零售户的培育度不够，在管理上没有给予足够的关注和重视。

4、卷烟预测工作准确率偏低，服务客户的能力有待加强。

5、卷烟品牌培育工作能力有待进一步加强。

三、今后的工作计划

1、面对工作中遇到的困难，用适当的方法加以解决。

2、密切注意合理定量后卷烟市场的动态，重点走访农贸市场与综合市场。

3、进一步做好电子结算工作，提醒卷烟零售户主动订货，使得电子结算率和订单成功率能够上一个新台阶。

4、做好零售户的卷烟标价签的更换工作。目前零售户的卷烟标价签破旧现象较严重，在下月的访销中，需要及时更新。

5、100%做好投诉电话宣传单的宣传发放工作，将投诉电话不干胶粘贴在零售户营业场所明显位置。

6、关注零售户的销量波动情况。对卷烟销量波动较大的零售户，及时沟通，并及时与片区专卖管理员联系。

最后对于今后的工作，我更应该明白态度决定一切的道理，只要你努力了，你终究会得到回报，成绩只代表过去，这点成绩的取得有我的辛勤和汗水，更离不开同志们的协助以及经销户的大力配合，这是大家共同努力的结果。尽管有了成绩，但是和先进同志相比还是有很大差距，还有努力的余地。因此，我会在新的一年里以此为新的起点，去开拓更灿烂辉煌的局面。20xx年即将过去，对于之前的不足我将更加努力改进，展望新的一年，我将用更加勤奋的态度去面对一切难题。

理财经理年度个人总结篇二

我担任大客户营销经理四年来，尽力用诚心赢得客户，用细心服务客户，用爱心关心客户，表现出良好的服务能力、协调能力和承受能力，取得了显著的营销服务业绩，得到了公司领导和员工们的充分肯定，受到了大客户们的一致好评。

一、积极推进转型业务，把握商机增效益

为积极推进电信业务转型，我坚持做到把握商机。20xx年5月阳光保险公司成立，在走访客户时发现，该客户比较重视宣传本公司品牌。我看在眼里，喜在心里，迅速向这一客户推出了号码百事通业务，其中客户首选冠名播报业务。冠名播报是在用户拨打114查询号码时，商家可以在播报查号进入服务程序前插播企业的品牌宣传，每天近十万次的查号量有助于商家迅速树立品牌形象。但一开始，该客户对114号码百事通陌生，对可能产生的效果表示怀疑。我当场拨打114，首先听到的就是某品牌的播报，并告诉客户平均每天拨打114的话务量。同时为客户算了一笔经济帐，将号码百事通广告和电视广告、报纸广告以及其他媒体广告的受众群体、经济成本、效益评估等方面进行了比较和测算。比较过后，客户觉得冠名播报真的十分划算，当场签订114号码百事通冠名播报的协议，缴纳了业务费10000元。

20xx年3月xx大兴商厦改制卖给仇九陶等私营业主，原xx大酒店由于电信费用问题将所有电话撤除，仇老板委托赵律师全权负责电信业务谈判，赵律师与联通、移动、铁通、网通等电信运营商全面接触，了解各运营商的费用、服务等情况，用其他运营商的低资费作为谈判的法码，我与部门负责人商量，采取避重就轻方式与其周旋，不在价格上与其纠缠，反复宣传我公司的产品品牌、服务品牌，合理利用电信业务的组合营销，精心制作方案上门拜访详谈。当我发现赵律师关注重点在于服务，我欣喜万分。因为我有的信心做好服务工作，有的信心让客户满意。双方就虚拟网、管道铺设、宽带

上网、公共场所的无线上网以及小灵通的信号覆盖等方面的细节作了进一步的交流，在整个谈判中终于战胜其他运营商，与该酒店达成了合作意向。该客户4月16日提出需求，要求在5、1劳动节之前将96部电话、1条10m光纤安装到位。要在这么短时间内完成这么多任务是相当困难的。但要强的我觉得正好让客户真切感受我们的服务质量和响应速度。于是我当天就将订单及时输入到客响系统中，从工程立项、查勘、设计、铺设管道、放电缆到装机，安装无线市话基站，我放弃了周六、周日的休息时间，做大量协调工作。在客响中心的大力支撑下，我仅用了10天的时间全部完成了这一工程，给了客户一份满意的答卷！

二、大力宣传电信服务优势，锲而不舍赢得业务。

公安局组建四级网□2m电路改100m电路，移动公司利用双方领导层的私人关系，廉价出租100m电路，公安局通信科人员要求移动公司做出租电路的组网方案，这段期间，相互交往密切，在此严峻形势下，我作为负责该单位电信业务的客户经理没有退缩，反而更激起了斗志，我一面向公司领导汇报，赢得领导支持；一面做公安局通信科领导的工作，指出使用移动100m电路的弊端，并宣传和析我们中国电信的优势。通过一系列的对比分析后，公安局领导和通信科相关人员都表示赞同，对我的服务态度表示满意，表示如果报价合适将愉快地与电信合作。经过我的努力，一举扭转了被动的局面。然而在公安局排除移动公司后，联通公司和广电局又闻风而动，欲以更低廉的价格再把我电信挤出竞争之列，对此，我一直严密关注此事，积极联系并协作配合，及时制定出相关策略应对，加大了和公安局相关人员的沟通，取得了共识。从开始洽谈到签定协议，几经反复，历时达半年之久，该局终于同意与我公司签定四级网2m改100m的协议，新增每条电路700元，电路租金每年增加达40万多元。

三、密切客户关系，尽心尽力增量保量

我市劳动局组建的医保网，涉及分布于各医院、各医疗诊所、医药公司的营业网点，多数医疗网点使用的是窄带拨号刷卡业务，每个网点电信月刷卡资费约30元/月左右，为激增量，大力发展宽带业务，我反复与该局医保处万秀风主任洽谈，将窄带拨号刷卡业务全部改用vpn宽带业务，开始万主任不赞成，我毫不放松一次一次地上门说服，融洽客户关系，只要有一点希望我要做100%的努力，攻关该局信息科科长徐伯明，请他提出窄带刷卡设备老化已到期，已不能正常使用而需升级换代；让医疗网点纷纷反映刷卡机使用不正常，影响生意。万主任根据这一情况决定由劳动局医保处发文通知所有医疗网点在20xx年12月31日后不再使用窄带拨号刷卡业务，应全部到电信公司登记、签订vpn宽带刷卡业务，如不与电信公司签订vpn宽带协议的将取消其办理医疗网点的资格。根据劳动局医保处万主任所说：在全省全部使用vpn宽带刷医保卡的□xx市是第一个，现在电信公司登记医疗网点的有200多家，已办理的用户127家，每年增长收入约14万元。在签订协议时，用户对我们尽心尽力的敬业精神钦佩不已。

理财经理年度个人总结篇三

20xx年紧张而繁忙的工作以接近尾声，今年我们项目圆满地完成了建设单位领导下达的施工任务，主体框架三层完，今年我们标段在大家的努力下，无论在现场管理，还是在质量管理上都取得了令人满意的结果，这是参与17标段建设的每一位是分不开的，是大家共同努力的结果，下面我对今年的工作作出如下总结。

一：首先我们今年能够圆满的完成建设单位下达的任务，在各个方面取得一点成绩，这与建设单位有一个素质较高的领导队伍和专业管理人员是分不开的，没有他们的认真指导，我们的工作也不可能开展如此顺利。

二：在现场管理上，我认为一个好的工程必须有一个好的施

工环境，所以进入施工现场开始，我就致力于现场的文明化管理，首先我们建设了宽敞舒适的办公室，使管理人员有一个良好的办公条件，工人宿舍全部用红砖砌筑，每20人一间，全部采用铁床，取消了传统的木架子通铺做法，内外墙抹灰，刷涂料，这使工人的住宿条件十分舒适，有利于环境的保护。这个场地大部分地地面全部采用砼硬化地面，局部用石粉铺设，保证了现场永远畅通，现场材料全部按平面布置图规方码垛，使现场看上去井然有序。

三：人员配备上：一个好的工程必需有一个好的队伍，我本着向管理要效益、向管理要质量原则，在公司内部选择了业务过硬、工作认真负责的管理人员组成了一个健全的项目班子，每个栋号各配置一名技术员、质检员、施工员，从而保证了每个单体都能够独立地完成下达的任务。

四：材料、设备使用上：在材料使用上，我始终坚持有投入才有回报的原则，为了保证砼的清水效果，我们工地今年采用的是崭新的竹胶模板，使得砼外观质量保持得非常好，棱角分明。

五：技术质量鼓管理：接到图纸后，我马上组织项目技术人员熟悉图纸，各个专业工头同研究图纸，把存在的问题及时与设计沟通解决，利用刚进场的时间，要求技术员把所有的甲供材料都详细的算出来，为以后施工作好了充足的技术准备，在施工过程中我们严格执行各种报验制度，严格执行施工质量验收规范的规定和设计图纸的要求，施工过程中实行班组自检——项目检查——监理验收三个过程，项目人员现场跟踪作业，作到过程控制，使工程质量得到了保证。

回顾今年的工作，虽然取得了一些成绩，但也有很多不足的地方，明年我们将再接再厉，在去年的基础上，再上一个台阶，最后，希望在建设单位的领导下，在监理单位的监督下，我们17标段能够圆满地竣工。

理财经理年度个人总结篇四

：这是一份公司经理年度的工作总结，看看他是怎么对自己进行总结的，本文仅供参考：

二〇〇八年，是我公司发展进程中极不寻常的一年，在广弘公司的正确领导、亲切关怀和大力扶持下，认真贯彻落实广弘公司年初提出的〇八年工作的指导思想，坚持“发展高于一切，创新重于一切”的发展理念，大力弘扬“团结创新、坚韧不拔、勇争一流”的广弘企业精神，深入调研，破解发展中的难题，着力抓好产品开发、市场营销、人才引进、技术培训、结构调整及以财务管理为中心的各项管理工作。同时，积极应对宏观经济形势，调整产品和市场布局及营销策略，挖掘生产经营潜力，扬长避短，在危机中寻求商机，在逆境中谋求发展，完成销售收入23亿元，同比增长21%、考核净利润600万元，完成广弘公司下达任务的100%。成绩的取得是本草公司全体干部职工团结一致，努力奋斗取得的结果。

公司党政主要领导深入各公司、经营单位，开展调研，提出发展思路，解决发展瓶颈。特别是在解决市场开拓、发展新的代理商、招投标、发展新客户、调整产品结构等关键性及紧迫性问题上取得新的突破。

1、今年7-8月，公司对本草连锁公司进行了深入的调研，弄明了情况，分门别类排查出存在的问题及困难，同时对重点及紧迫的问题逐一提出了整改建议。

公司及时对连锁公司的经营班子进行了调整，充实业务和技术骨干到重要管理部门，解决专业技术人员缺乏的老大难问题。经过帮扶和调整连锁公司实现了减亏，新增了直营店，恢复了药品配送，扩大了市场占有率和品牌知名度。

2、公司主要领导深入永安制药公司生产、经营一线及云南省

场、合作单位考察，挖掘生产潜能，提高生产能力，并调整生产经营结构，增加“来料加工”业务，闯出一条企业牟利的新路，大大缓解了企业资金紧张的困境。永安公司与云康药业达成“强强联手”，迅速扩大市场，公司销售额逐月递增。公司有信心有条件发展成为滇东最大的生产加工基地。

3、本草药业公司在着力抓好药品主营业务，引进好的代理品种，搞好招投标的同时，利用本草药业已形成的强大销售网络平台及实力的优势，大力开发公司医疗器械部的业务，较快形成规模，在去年经销两个国际著名品牌基础上新增一个有市场竞争力的新产品，今年，在采购支出下降6.58%的情况下，实现销售收入同比增长20.49%。

一年来，本草公司坚持抓产品创新、品牌创新、业态创新、赢利模式创新和管理创新等，取得新的发展。

1、抓产品创新。云南永安制药公司近年来申报的注册品种44个，为云南省第一申报大户，其中自有知识产权品种16个，鸡血藤颗粒等9个品种为本公司自研，委托合作单位共同研发骨松宝片等品种28个，已获生产批准文号21个，今年已批量生产成功上市的新品种6个，初见成效。这一举措所蕴含的资源储备对企业后续发展的推动力将是巨大的。

湖北香连药业公司利用本地丰富的药材资源和潜在的生产能力，深度开发新药品种及保健营养品，大力开展药用植物提取物，今年有万通筋骨胶囊等8个新药品种，通过药监局有关主管部门的生产现场核查，椴木提取物已完成中试过程，试制产品也得到市场较好反应，保健食品新品种黄金嗓含片成功改型为硬糖剂型，并落实委托加工即将上市。同时，因科技创新项目，获得政府多项财政支持。2014年6月，香连药业被认定为“湖北省农业产业化省级重点龙头企业”。香连药业公司总经理荣获“湖北恩施州优秀企业经营管理人才”称号。

2、抓业态创新。省制药工业公司其控制药品原材料的经营，由本草公司统一协调运作，加强经营管理，增加营销品种，今年实现销售收入同比增长26.5%。为企业求生存、求发展走出自力更生之路。

连锁公司“省流通行业龙头企业”的品牌基本树立起来，今年在加强对加盟店管理的同时也加快了直营店的建设，同时增加特色品种经营，提出以“特色经营树品牌，优质服务创收益”的口号。见效明显。今年，连锁公司获广东省商业协会和广东商学院、第一商业网联合举办的“1978-2014广东流通业30年活力型企业”荣誉奖牌；08年10月赴京领取《中国连锁药店》杂志社授予的“2014年度中国连锁药店10强”荣誉证书。连锁药店直营店的相关开发项目，还得到省政府的财政资金支持。

3、抓管理创新。今年三月本草药业公司党委成立后，领导班子更加注重调研，在调研基础发现问题，解决问题。从第四季度开始，公司把精细化管理提上议事日程，对本草公司各部门、各岗位的管理制度进行梳理，明确各部门、各岗位的分工和职责，落实每个工作环节的运作程序及各部门、岗位协调性，推进现代化企业的科学管理，使公司经营管理从以往比较粗放的管理模式过渡到精细化管理。

同时还开辟了《工作简报》，并从08年11月份起把每月一次的“经营工作分析会”作为常态固定下来，还计划从09年开始，将目标责任制落实到各经营部门，进行目标管理。

一年来，我公司质管工作在各级领导的高度重视和质管部门的努力及全员的通力合作下，认真落实公司的质量方针，有效应对国内屡发的各种药品质量事件，通过抓制度，抓落实，抓培训，提高业务素质和技能水平，多次通过了省、市、区各级药监部门的抽查，有力促进了公司经营工作的健康发展和广东本草的企业品牌的确立。

今年，本草药业本部为适应发展形势和应对严峻的经济环境，及时变更了证照的有关内容，加强了各项质量管理工作，同时增添了经营品种，成功申报了“蛋白同化制剂、肽类激素定点批发资质”的经营，使企业经营范围和规模上了一个档次。同时对原有质量体系文件进行了重新修订，2014年修订版的质量体系更规范、更具可操作性，为09年的gsp换证打下了良好基础。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索经理年度考核个人总结。

理财经理年度个人总结篇五

20xx年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的'帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

首先，工作业绩方面。我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20xx年末，实现总授信额度5、5亿元，带动对公存款8000多万元，实现]方案-范文'库。整理。利息收入160多万元，实现]方案-范文'库。整理。中间业务收入29、55万元。个人管户企业成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家xx企业，利用交叉营销，实现]方案-范文'库。整理。年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特

点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力’方案范文。库。整理~的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

20xx年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利化。其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

20xx年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

理财经理年度个人总结篇六

白驹过隙，转眼年底□20xx年是忙碌着工作的一年，但大多是被动与忙乱;20xx年是思考着工作的一年，更多的是主动与从容。这应该是20xx年最大的收获。现将行政部工作总结如下：

20xx年人事管理数据统计如下□20xx年1—12月共计入职人、离职人，现有在职人共计 44 人，分别为：高管 9 人;中层管理员 8 人 ;技术顾问 2 人;生产部 13 人;供销部 2 人;技术质量与技术研发部 4 人;财务部 2 人;行政部 2人;安全环保部 2人。 人事工作首先是将人事档案详尽、准确的进行归档整理，员工的到岗或离职信息及时审查及更新，查漏补缺。其次为员工缴纳社保费用及商业意外保险，管理社保。社会保险和人事档案工作完成的好坏直接关系到每一位员工切身利益的得失，关系到企业信誉的优劣以及企业与员工之间关系的和谐与否。

在行政人事工作上，积极学习劳动法规以及公司关于人事管理的措施、规定及办法，对各项管理办法、工作手册深入学习。完善公司人事制度，加强人员管理，力求将人事工作细致化、流程化、标准化以及人性化。

高的效率，这已经不单纯是对现代企业从事业务工作人员的要求了，对行政工作人员也同时适用。正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。要想协调好一个团队每一件琐碎的小事以保证业务的正常有序发展，首先要抱以一个正确的心态，踏踏实实、任劳任怨地完成上级交派的工作;其次，要不断提升自身素质、抓住每一次可以学习和成长的机会，努力提高业务水平，在业余时间善于发现与工作有关的新事物新知识;最后，以主人翁的姿态发挥所长，为公司分担更多力所能及的工作。

20xx年的工作有成绩有不足，自己意识到的问题与不足主要

有：

一是由于行政部工作常常事无巨细，每项工作主观上都希望能完成得最好，但由于能力或者其他客观条件有限，不能把每件事情都做到尽善尽美。

二是对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面。

三是抓制度落实不够，由于公司事物繁杂，基本检查不到位，因而存在一定的重制度建设，轻制度落实现象。

四是工作中有时还存在畏难情绪，对有的事情的困难准备不足，缺乏追根究底的精神；后勤保障工作往往在组织活动和接待过程、其它事务性工作中，由于工作疏忽，细节方面容易出现各种纰漏。因此，行政工作必须认真反思、重新审视工作态度及工作过程中狠抠细节等问题，需通过认真检讨、反省，避免在以后工作中犯类似错误。这些问题的存在，阻碍着工作的发展，有待坚决克服。

20xx年即将过去，新的一年将要到来。在新的一年里，行政工作将继续围绕公司中心工作，克服缺点，改进方法；深入调研，掌握实情；加强管理，改进服务；努力提高行政办公室人员的自身综合素质，加强理论学习、业务学习，强化服务与管理意识，制定相应的考核管理制度，明确分工，充分调动工作积极性，使公司后勤服务管理工作再上新台阶；作好员工日常工作信息的采集，完成日常行政工作的管理与配置；大胆探索行政部工作新思路、新方法，促使行政部工作再上一个新台阶，为公司的健康快速发展作出更大的贡献！

理财经理年度个人总结篇七

截至12月31日，我完成新增存款任务2415万元，完成计划的241.5%，办理承兑汇票贴现3笔，金额460万元，完成中间

业务收入1万元，完成个人揽储61万元，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。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，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2700万元资金年初到帐，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，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定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。

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能力，随着银行改革的需要，我的工作能力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进步。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，面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助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，针对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

开拓思路，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形成，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，通过对客户的研究从而达到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，通过多次上门联系，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况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。银行客户经理年度总结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，在工作中收到了非常好的效果。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，他积极的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，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，他始终坚持对自己高标准、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，我通过不懈的努力，在20xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。