

银行部门经理个人总结（通用4篇）

篇1：银行部门经理个人总结

因为工作需要，xx年1月底至10月初，我在xx支行个人业务部担任部门经理。根据行党委的工作思路和xx支行个人业务发展的现状，确立了“注重传统业务，狠抓新业务，围绕新的经济增长点，促进个人业务收入的稳定快速地增长”的努力方向。具体工作汇报

一、推动存款、贷款的稳定增长。在行党委的正确领导下，通过开展“春天行动”和“夏日激情”等各种劳动竞赛活动，周周督、天天催，推动储蓄存款和个人贷款业务稳定增长，在全行员工的共同努力之下，到9月末储蓄存款在年初余额的基础上，净增..万元，完成分行下达计划的64.1%，各项贷款比年初净增..万元，使近年来xx较好的“江临天下”和“山水江岸”两个楼盘落户xx农行。

结合xx长江航道的优质运力，配合市分行三农个人金融业务部的调研，出台了《中国农业银行..市分行个人船舶按揭贷款管理办法（试行）》，xx支行成为首批可以开办个人船舶按揭贷款的支行。作为水上运输的大县，我们又多了一个新利润的经济增长点。

二、推动三农工作的持续发展，全力降低三农贷款的风险。

以“农商通”、“惠农卡”和“小额贷款”作为支撑点继续推动三农工作。收集农商通资料120多户，4月份组织农商通安装使用培训会，一次安装农商通60台，开通小额取现农商通20户，拓宽惠农卡的用卡环境。

与分管行长到三个三农网点实地摸底调研，针对“小额农贷不良贷款的增长”的现状和农户的实际情况，制定并落实“起诉一部分，震慑一部分，上门催收一部分，暂缓一部分”的方案，对于小额农贷的不良贷款，进行严防死堵。通过各种方法，全县共收回180万元，不良率控制在5%以下。

三、狠抓新业务发展，理财产品和黄金销售实现零的突破。

针对金融市场的新变化和客户的需求，从客户利益出发，推动理财产品的营销。首先自己带头营销理财产品X万元，其次制定了理财产品的奖励办法，再把理财产品的精神对主任、大堂经理和客户经理讲透彻。刚开始每有新的理财产品就将资料和重点打印交给大堂经理王小燕等人，将营销由点及面地推开。到9月底，共营销理财产品XX万元。

针对黄金市场的升温与客户的要求，借市分行同意xx支行营业部开办实物黄金买卖的东风，在行领导的支持下，跑银监局、工商局、分行等以及内部各部门的协调，使5月份xx支行营业部实物黄金得以成功销售，并在当月组织营销实物黄金651克。在5月6月都获得了市分行三农行营业网点贵金属销售竞赛活动第二名及各三千元的奖励。

四、注重信用卡业务的发展。

严格控制信用卡增量的优质性，避免货币学中“劣币驱逐良币”的事情发生到白金信用卡的客户群体中。对于存量白金信用卡客户，改变“重发放、轻管理、缺教导”的现状，对原有客户群体进行分类清理，恩威并举，引导客户正确使用白金信用卡正确消费，合理积分，避免恶意套现、恶意透支。高积分、高分期、高贡献率的客户给予继续使用和适当升额，低积分和无分期，一味套现客户给予降额和信用锁定，推动信用卡业务良性、健康、可持续发展。

在分行卡部和行领导的正确领导下，我带领个金部和网点客户经理，积极开拓信用卡消费分期还款以及信用卡分期付款购车业务。xx年5月三农行中月新分期额XX万元，月新增汽车台数X台，位居第二名；6月xx支行月新增分期额XX万元，月新增汽车台数X台，位居第二名；7月xx支行月新增分期额X万元，月新增汽车台数X台，位居第二名，获分行对xx农行奖励费用X万元。在今年信用卡业务收入比去年同期增长XX万元，增长率XX%，对今年的中间业务收入中做出了较大贡献。

五、调好两个结构，活化资金存量

今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

（一）调整好一、二、三类企业的贷款结构

（二）调整好商业企业资金占用结构

长期以来，由于我市商业企业经营管理水平不高，致使流动资金使用不当，沉淀资金较多，资金存量表现为三个不合理：一是有问题商品偏多，商品资金占用不合理；二是结算资金占用偏高，全部流动资金内在结构不合理；三是自有资金偏少，占全部流动资金的比重不合理。针对这三个不合理，我们花大气力、下苦功夫致力于现有存量结构的调整，从存量中活化资金，主要开展了以下几个方面的工作：

1．大力推行内部银行，向管理要资金

2．着力开展清潜，向潜力挖资金

针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员X人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金X笔，X万元，受到了企业

的高度赞扬。

3. 全力督促企业补资，向消费挤资金

为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动基金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把X万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资X万元，为年计划的X倍。

通过调整两个结构，促进了资金存量向好企业投入，加快了资金周转，盘活了大量资金，使一方面资金需求量大、一方面资金占用严重不合理的矛盾得以缓解。

六、实行商品监测，搞好商品供应

商品是否丰富、价格是否平稳，是判断市场优劣的标准。商业信贷的任务就在于及时、足量地把资金输到穴位上，支持商业部门及时组织商品供应市场，避免市场紊乱，我们采取的措施是：

（一）进行商品排队和监测

为保证市场供应，了解消费者对哪些商品最为敏感、最为需要，年初，我们抽出近两个月时间对3种日用消费品进行了商品排队，排出了97种畅销商品、134种平销商品和69种滞销商品，通过排队，摸清了市场状况，找到了工作着力点。为使商业部门的采购既能充足供应市场，又能防止积压，减少资金占用，我们集中对火柴、肥皂、奶粉、搪瓷用品等50种商品进行监测，设置了监测卡，每旬统一对这些商品的进、销、存、价格等方面进行监测分析，然后及时指导商业企业调整采购重点。如今年4、5月份，我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱，市场价格混乱，及时提供资金支持百货站重点采购。仅7天，就使市场火柴充裕起来，价格回落到正常水平。

（二）压集体、保国营，重点支持国营零售企业重视决算审查，搞好综合反映

四、抓政治思想工作，促廉政建设

今年，我们始终把政治思想工作做为工作中重要的一环，坚定不移地执行党的路线、方针、政策，自觉地、坚决地抵制资产阶级自由化思潮的侵蚀。为惩治腐败、重振党威，我们还狠抓了廉政建设，制定了实施方案，坚决做到不吃请、不受礼、不以贷谋私，清正廉洁，把我们建成一个团结的集体、战斗的集体、朝气蓬勃的集体。xx年过去了，新的一年即将到来，我们决心坚定地贯彻治理整顿的总方针，着力调整信贷结构，再创新成绩，再上新台阶，大力促进我市的商品流通，为发展经济，振兴聊城做出贡献。

篇2：银行部门经理个人总结

怀着无比的憧憬与向往，我融入了客户经理培训的大集体。我觉得人生仿佛雨后的彩虹，开始展现出璀璨夺目的光芒。于是，和同样怀着梦想的同事一起，我们组成了江苏银行第一期客户经理培训班---一个团结奋进的班级。

总以为培训过程是简单而又轻松的，没烦恼也没有有压力，可是，在经过了14天的培训过后，我发现这真的是一项艰苦的工作，需要不断的努力奋进，需要顶住压力发挥潜力，需要把自己全身心的工作热情全部投入进去。

在这14天的培训当中，我学到了很多的东西，比如如何审查企业报表如何做好贷前的审查贷后的跟踪检查，如何做好营销工作，以及营销的技巧等等。在学习的过程中，我体会到了前所未有的感受，这其中有苦涩也有甜蜜。

本次培训时间紧凑，内容新颖，条理清楚，既有理论指导，又有经验之谈。从培训的一开始，我就被培训中的气氛所感染，每一节课，我都会想：我该怎么去做，我该怎么回答，我能得几分。老师的一言、一行，提出的每一个问题，我都认真体会，从而使自己得到更多。整个的培训让我受益匪浅，也有很有几点体会：首先，团队精神是我体会最深的部分。在培训之前，所有学员就被分为五个组，一开课，先选出了组长，班长，每个组还定下了队名和队呼并进行了展示，课内课外的每时每刻，我们都在通过团体和个人的精彩表现来获取积分，为我们的团队争取最后的优胜，在这个过程中，每个人的团队意识都被充分调动了起来，都在为着自己的团队而努力。我，很荣幸地得到了组员们的信任而成为了组长，但更加深刻感受到的，是我肩上的压力和责任，几天下来，组员们表现得都很不错，我想对组员们说：你们都是最优秀的。而我，也更加地看到了自己的不足，以后我会更加努力地提高自己。没有完美的个人，只有完美的团队，我们每个人的能力都是有限的，只有我们有机地结合在一起，各自充分地发挥自己，为着一个共同的目标前进，才能做的最好。在平时的工作中也是这样，没有团队合作的精神，就很难达到一个理想的工作效果，只有通过集体的力量，充分发挥团队精神才能使工作做的更出色，完成得更优秀，我们要建设一流的团队，创造一流的效益。其次我感受到，在工作中，我们要有强烈的客户服务意识，站在客户的角度为客户服务，要以客户的标准为标准，并要有超越客户的期望的标准，要充分考虑到客户的需求，急用户之所急，想客户之所想，让客户得到超越期望的更加满意的答复，只有这样才能赢得更多的客户。特别还要注重细节，学会使用沟通的技巧，任何一个微小的失误都可能决定成败，在日趋激烈的竞争中客户随时可以离开我们，而选择其他人。服务是制胜的关键，客户服务是产品的重要组成部分。服务和产品本身都是竞争力的重要组成。在市场竞争日趋激烈的今天，银行产品在价格和性能上的差异表现得越来越不明显，要想突出产品的个性化，打响自己的品牌，获得客户的青睐，新颖和完善的客户服务是我们致胜的法宝，客户服务的差异性形成了产品的差异性，所以客户服务是至关重要的，我们要用卓越的服务来赢取客户。还有一点，合理的要求是训练，不合理的要求是磨练，在培训中我们是这样要求自己的，而在工作中，往往也存在着某些或多或少的合理的或不合理的东西，我们都要保持一种积极的心态去对待，抱着更大的热情的去面对挑战。要注意调节自己的情绪。面对工作压力时，应该将每次的困难当作一种考验，当作是再次体现自身价值的一个机遇。在每次对新的考验机会的期待中，

使自身的价值得以提高，也就将压力转变成前进的动力。

如果没有这次培训，我不知道我在接触客户时会有怎样的表现;但是通过培训，尤其是亲身准备并参与演练之后，我清楚地知道自己应该如何去面对客户，具体到每一个环节。专业的销售流程是一个循环的过程，从准客户开拓到准备、约访、接洽、初次面谈、商品说明、拒绝处理、促成面谈到售后服务，售后服务不是结束，而是另一个准客户开拓的开始。通过演练，不仅掌握了具体流程，更重要的是我因此而获取的面对挑战的勇气和自信。尽管还有很多不足，但走下讲台，听到前辈许的鼓励，油然而生的喜悦不可言喻。还有一点感想，就是要做好准备抓住机会。机会很多，却总有从手缝中溜走的遗憾。不能怨天尤人，而应该自我反省，是没有给我机会吗，还是因为我自己准备的不够充分?机会只给有准备的人，这样的遗憾，下不为例。培训带给我很多启示，很多东西值得我们去坚持：一份好心态，一颗上进的心、积极的态度;培养团队精神、创新精神;合理安排时间，树立良好的时间观念;重视细节，战略上举重若轻，战术上举轻若重等等。

这14天的时间是艰苦的，因为没有休息，我感到了西点军校的严厉。但就是因为如此，才使我们仅仅利用14天的时间就学习掌握了可以称作是不可能完成的任务。简直就像奇迹一样。我觉得这折射出了一个很经典的哲理，那就是人的潜力，真的是无限的。

总的来说，这次培训使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这半个月的培训是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，坚定信念，加强学习，积累经验，不断调整自己的思维方式和工作方法，在实践中磨练自己，我坚信通过了一阶段的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在今后的工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实践中所学到的知识，并结合理论知识不断的应用到实际工作去，充分展示自我的个人价值和人生价值。为实现自我的理想和光明的前程而努力。

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。我深刻的意识到，我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。没有预期的成功，我们必须在以后的路上一路披荆斩棘一路长风破浪。我会一直努力下去，现在，将来，永远。

篇3：银行部门经理个人总结

各位领导、同仁：

大家好!

我于201x年9月份至今担任XXX部门经理，任职期间，在分公司领导正确带领及兄弟部门的帮助配合下，我带领全体员工以科学发展观为指导，统一思想、转变观念，强化服务，大力发展，经过不懈的努力和奋斗，较好的完成了分公司下达的各项经营指标，下面我就XX年任职期间职务履行基本情况向各位领导及同仁作以汇报，请予评议。

一、以全业务经营为主线，加大发展力度，保证各项经营指标全面完成。

XX年是融合改制的第一年，我带领部门全体员工不仅做到思想统一，同时也做到了业务上的快速融合，我中心以全业务经营为优势，坚持以效益为中心、市场为导向的经营思路，强化营销服务理念，加大各项业务发展步伐，经过全体员工的共同努力，XX年度在各方面都取得了卓有成效的业绩：

1-10月份收入累计完成XX万元，完成累计形象进度的XX%，完成全年收入预算的X%，同比增长X%；

二、深化服务细节、提升品牌服务形象

服务是企业永恒的主题，是企业生存之源泉，XX年我主要从以下几方面强化服务质量，提高服务能力：

1、加强服务管理与监督，完善服务绩效考核。针对服务投诉、服务环节、服务流程等服务热点问题制定《服务考核实施细则》等规章制度，加强服务监管与跟踪。

2、XX业务24小时维护，打造XX新品牌。随着市场不断发展，XX服务从单纯的产品服务逐渐向延伸服务、应用服务发展。为了提高市场综合竞争能力，提升品牌服务形象，我中心于1月份推出XX业务24小时服务制，填补夜间服务空白并区别于其他公司晚21点前的服务时限，赢得客户一致好评，树立服务新品质。

三、实施科学管理、提高执行力。

科学管理是促进企业健康、有序发展的重要因素之一，任职期间我主要从以下几方面来抓管理工作：

1、以科学管理为手段，完善绩效考核方案，细化班组绩效考核细则，充分调动员工工作积极性，使全体员工工作能力都有了一定程度的提高。

2、注意管理细节，提高管理效能。明确各个管理环节之间的衔接部责任人，杜绝推委扯皮现象，有效堵塞管理漏洞，充分发挥管理效能，并对突发工作快速应对，在第一时间内进行恰当有效的即时管理，以期达到最佳效果，提高管理效益。

3、理顺业务流程，提高工作效率。组织相关人员进行业务沟通、协调，改进投诉处理流程，明确投诉第一响应人、第二响应人，有效解决投诉难点问题，缩短投诉处理时限，提升投诉服务质量。

四、加强沟通协调，确保流程顺畅。

沟通协调是提高行政管理效率的重要手段之一，是企业内外部交流的桥梁，只有较好的沟通，才能使各项工作流程紧密衔接，达到最高效率。在生产经营中难免有部门间的

协调事件发生，但我中心从未向主管理领导提过困难，而是积极克服、主动与相关部门沟通，避免许多业务弯路，保证流程顺畅，提高管理效率，真正做到一支让领导省心、员工放心的管理团队。

五、加强精神文明建设，提高队伍综合素质。

加强员工队伍培训，提高员工营销及对外服务整体综合能力，打造一支高效、优秀的营销团队是我在经营管理工作中的重要目标之一。XX年我中心紧紧围绕集团公司、分公司系列主题活动，开展征文、演讲、业务培训、现场办公、技能比赛等活动，掀起一阵比服务、比技能、比业绩的赶、比、超学习热情，克服原有单一、刻板的培训方式，既提高员工业务能力与服务技能，又达到员工队伍整体素质的普遍提高，从而促进各项工作更好、更快的发展。

在分公司领导的正确带领及兄弟部门的支持下，我中心各项工作在XX年都取得了一定的成绩，在取得成绩的同时，我也清楚的看到在履行职责过程中，还存在一定不足：

一、理论学习不够扎实。一是不能正确处理工作和学习的关系，学习往往是浅尝辄止，系统性不强，不能持之以恒，理论学习的深度和广度也不够。二是理论学习和实际工作脱节，运用理论指导实践解决问题还不够。

二、与员工沟通不够。由于偏重于业务发展与管理工作，与员工交流的机会就变得较少，致使无法掌握员工实际思想情况。在今后的工作中，我一定要加强与员工的沟通，树立服务意识，多倾听一线员工的心声，努力营造和谐、团结、平等、愉快的工作环境，增强企业的凝聚力和向心力，为生产经营活动顺利开展排除障碍，提供有力的思想保证。

三、工作方法不够细致，有时急躁情绪较重。面对工作压力和出现的问题时常表现出急躁情绪，且有时对自身及员工要求过高。在下步工作中，一定要培养沉着冷静，不急不躁的工作作风，加强市场分析与市场驾驭能力。

工作中虽然存在一定的不足，但我有决心、有信心通过学习，在工作实践中加以克服和改进以上的问题，并从下面几方面开展下步经营管理工作：

一、创新发展、科学管理。完善绩效管理，指导员工及时把握工作方向，努力提高员工工作能力，针对现状制定出有序的工作流程，详细的‘工作计划，作到责任明晰，任务到人，设立互相监督的机制，加强管理，避免漏洞，保证各个部门工作目标的一致性，进一步提高执行力。

二、开展市场调查，抓住机遇，制定并落实切实可行的营销政策。坚持有效益、有区域、有重点的市场优先发展策略，加强对校园市场、重点小区、高端客户的分析研究，积极探索，实施有针对性的营销政策，同时加强城乡结合部、独家进线与双进线小区的营销分析。

三、深化服务细节，稳步提升服务质量。保证入户服务、预约服务标准化、

统一化，加强业务培训，提高对外服务能力，把服务内容和标准落实到每一个营销服务细节中去，从而树立“服务无小事”的对外服务观念，并逐步形成创新服务机制，打造一支技术过硬、服务一流的营销团队。

通过以上几个方面的努力，我将在今后的工作中，不断增强大局意识、责任意识、效率意识和质量意识，发扬成绩，克服不足，以创新管理、高效务实为出发点作好本职工作，不负分公司领导与同志们对我的信任和期望，为XX公司的事业做出新贡献。

篇4：银行部门经理个人总结

20xx年，在公司的正确领导下，在公司各部门的积极配合下，我按照公司的工作精神和工作部署，以科学发展观为指导，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，认真努力做好自己分管的工作，较好地完成了工作任务，取得一定的成绩。现将20xx年工作情况具体总结如下：

一、认真学习，提高思想觉悟

20xx年，我和部门人员认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观，认真学习公司的工作精神、制度规定与工作纪律，提高政治思想觉悟，在思想上与公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，做到忠诚于公司，把公司利益放在各项工作的首位，时刻维护公司的利益，努力为公司创造经济效益。我和部门人员培养吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和开拓创新、求真务实的工作作风，服从公司领导的工作安排，紧密结合岗位实际，完成各项企贷工作任务。我和部门人员树立服务思想，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，实现工作的完美和高效，努力获得合作银行和广大客户的满意。

二、刻苦钻研，掌握业务知识

担保工作是一项高收益、高风险的行业，要做好担保工作，为公司创造效益又避免发生金融风险，需要掌握扎实的业务知识。为此，我和部门人员充分利用业余时间，认真学习国家金融法律法规，认真学习银行业务办理知识，认真学习担保业务知识。在认真学习掌握国家金融法律法规、银行业务办理知识和担保业务知识的基础上，我和部门人员仔细了解外地担保公司的工作情况和工作经验，借鉴外地担保公司的成功先进经验，运用到自己的担保业务上，促进我们公司担保业务发展，既支持银行业务发展，解决客户资金需求，又为我们公司多创造经济效益。

三、尽心尽职，完成工作任务

我是企贷部门经理，主要负责公司企业贷业务。我按照公司的工作精神和工作部署，增强自己的工作责任心和工作紧迫感，带领部门人员刻苦勤奋、尽心尽职工作，力争全面完成公司布置下达的工作任务，创造良好经济效益，为公司可持续发展做贡献。

(一)取得20xx年良好工作成绩

20xx年，我和部门人员按照公司的工作精神和工作部署，刻苦勤奋、兢兢业业工作，完成了工作任务，取得了较好的工作成绩。20xx年全年，我部门为公司创造个人贷款业务净利润达万元，创造企业贷款业务净利润达万元，其中我本人创造个人贷款业务净利润25万元左右，创造企业贷款业务净利润达130万元。

(二)积极拓展担保业务

作为企贷部门，我深刻认识到只有争取到担保业务，才能为公司创造效益，为此，我把主要工作精力和时间放到拓展担保业务上。我和部门人员在当前金融同业竞争激烈的情况下，振奋工作精神，充满工作干劲，积极拓展业务，力争创造优良业绩。在拓展业务中，我和部门人员持续推进客户服务和各项业务健康发展；坚持创造的价值追求，始终做到艰苦奋斗，敢闯敢试，在激烈竞争中不断扩展业务。同时，我和部门人员全面了解客户，针对不同的客户，不同的性格和不同的担保服务需求施以不同的策略，务必争取到客户。我和部门人员不知疲惫地奔走游说，攻堡垒，守阵地，用自己的执着揽住客户，争取把数额大、效益好、风险小的优质客户争取到手，促进公司担保业务发展，获取更好的经济效益。

(三)加强与合作银行的联系

我们公司做担保业务，离不开合作银行的支持，我把很大精力放在与银行的联系上，建立良好的业务合作关系。我除了处理与协调所有合作银行的事务外，着重搞好与银行的关系，使银行能够信任我们公司，信任我们公司的经济实力和业务能力，放心让我们公司开展担保业务，以便为公司带来更多的担保业务。

(四)树立优质服务意识

在开展担保业务中，我和部门人员以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户的吸引力；坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我们公司优质服务形象，为今后进一步扩展业务打下扎实基础。

四、工作思路

(一)努力拓展担保业务

始终把拓展担保业务放在各项工作的首位，加强对市场担保业务的调查分析，努力掌握第一手资料，争取有更多的优质担保业务。努力为公司创造效益。

(二)加强业务知识学习

担保业务随着形势的发展，也必定有新的变化，要始终加强业务知识学习，更加熟悉国家法律法规，熟悉担保业务，能够进一步做好各项担保业务，不存在知识缺陷和能力不足的问题。

(三)强化优质服务意识

担保业务是个服务行业，只有强化优质服务意识，努力为合作银行服务，努力为客户服务，才有源源不断的业务。因此，必须强化优质服务意识，通过优质服务，获得合作银行的信任，获得客户的信赖，促进担保业务发展。

20xx年，我和部门人员认真学习，努力工作，虽然完成了工作任务，取得一定成绩，但是与公司领导的要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我和部门人员要进一步加强学习，努力实践，求真务实，开拓创新，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为担保业务工作又好又快发展，做出应有的努力与贡献。

工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这今年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

(总结)部门经理年终总结全文共7页，当前为第7页。最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

(总结)部门经理年终总结全文共7页，当前为第7页。