

最新奶茶店情人节活动内容 奶茶店活动 促销方案(精选5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

银行零售工作总结篇一

20*年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步□xx年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻炼的机会。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。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工行各阶段的改革得到了更新和进步。

xx年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。

我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的

事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久“的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

银行零售工作总结篇二

对营业厅运作流程我也做了比较详细的了解。包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，营业厅的.布置，宣传品的摆放，不同岗位同事的分工和各自职责，“四个能力”的展现，排班，工单管理，营收款的处理，促销礼品和卡类的管理等，为我以后开展工作创造了比较好的条件。

在十一月的时候，我在营业厅陈主任的安排下来到东山分局大客户中心，协助两位营业员进行大客户的业务受理。由于大客户业务数量较大，而且通常在月底比较赶时间，这给受理工作带来了很大的压力。不过我还是在同事的鼓励和支持下，克服了时间紧任务重的困难，较好的完成了自己的任务。同时，也锻炼了自己在任务较多的情况下工作的能力。

在取得一定成绩的同时，我也存在一些不足之处，主要有如下几点：

与其他营业员相比，我的学习速度确实偏慢。这其中虽然有客观上的困难，但更多的还是自己主观上的原因。在今后的工作中要学习的东西还有很多，应对自己高标准，严要求，尽快尽好的掌握新的知识和技能。

虽然在*度过了自己四年的大学时光，但由于自己学习*话的意识不够，加之舍友，同学多为讲普通话者，结果四年下来*话虽然听懂已不成问题，可在与年长的顾客交流时由于自己不懂讲*话，对方普通话听力又较差，给交流带来一些困难。在今后的工作中*话也是一项比较重要的技能，应引起自己重视。

银行零售工作总结篇三

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x万元，完成分行下达计划的64.1%，各项贷款比年初净增x万元，使近年来__较好的“江临天下”和“山水江岸”两个楼盘落户__农行。

结合__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）》，__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。

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250万元，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的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39416万元。

针对黄金市场的升温与客户的要求，借市分行同意__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__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。

五、贵宾团队建设有一定的成效，但任重道远，仍需努力。

一是团队成员自身要有高度的责任心、事业心和比较全面的素养；

二是要有好的金融产品，针对不同性格和不同需要的人对各种金融产品进行较完备的融通组合营销。从来就没有单一的产品可以满足所有客户，也没有一个客户经理可以搞定所有客户。是人产品都有缺陷，没有完善的个人，只有完善的团队。这是目标，还需努力。在市分行的评比中，20__年5月、9月，__农行分别获得了市分行贵宾团队管理的第8名第6名以及6万元的费用奖励。

银行零售工作总结篇四

热爱本职工作、诚实守信，尽职尽责、遵守劳动纪律、不迟到、不早退、不擅自离开岗位；热情服务、礼貌待客、使用文明礼貌用语，体现“真诚服务，相伴成长”的经营理念。

服从工作分配，听从领导安排；同事之间坦诚相待、相处融洽；以拥有相互信任、相互支持、相互学习的工作环境而深感欣慰。

学习技能，工作效力；办理先外后内，细致快捷，在规定的时限内完成每一笔现金收付；四年来，极少有差错事故。刻苦钻研，争当能手。凭着坚定的信念，本人精通自助银行、大堂经理、储蓄柜员、转账柜员、联行岗、信用卡、网上银行，手机银行等岗位的业务。连续两年荣获分行“优秀员工”的荣誉称号，在分行得到嘉奖。除了在服务客户上本人尽心尽力，在行里组织的活动中我也积极响应，经常参加行里组织的竞赛，展示自我，在支行“羽毛球比赛”中并取得第二名。在上一届的“运动会”上积极参与并取得了较好的成绩，受到了嘉奖。

以上这些都只是我在本年度工作中的一点成绩，这与我的自身努力和同事们的帮助是分不开的，在以后的工作中我愿意服从领导的分配、听从领导安排、努力工作、严守客户秘密，维护客户正当权益；做技术过硬，思想素质高，安全防范意

识强的综合性人才。

我有渴望学习新知识的热情，每一次在行里组织学习新业务的时候，只要需要有人加班，必有我，加班到几点，从来没有任何怨言。我知道，这是对我个人的信任，我会好好珍惜每一次学习新业务的机会。

随着年龄的增长和工作经验的增多，我对我个人在工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是xx银行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不允许有一丝的马虎和放松。同时用我多年来的工作经验来帮助新的同志，其他同志们遇到样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会虚心的向老同志请教。对待技能，我心里有一条给自己设定的规定：三人行必有我师，要千方百计的把不会的学会。想在工作中帮助人，就要使自己的素质不断提高。

由于工作的原因□20xx年下半年我被调到分行作业中心做新系统升级与维护的工作，尽管是一项新的工作，但我仍然是充满热情与信心努力配合各条线的工作人员去按进度完成工作，没有延误新系统上线以及正常使用，为了新系统上线能够正常运作，我经常加班至深夜，但内心也充满了无限的自豪，因为其中也有我的一份努力。这样的经历也将是我职业生涯的一笔财富。本人于同年10月被借调到分行营业部顶替转账柜员，其实这本是我的老本行，但接到消息还是让我异常兴奋，因为可以跳出原有的圈子学习到一些不一样的业务知识。尽管有些业务已经烂熟于心，但还是觉得不够熟悉，在顶替柜员岗位期间能够按照分行营业部的各项要求去做，努力认真学习业务知识，尽心尽力为每一位企业客户服务好，让客户满意而归。11月份我又接到启工街支行通知，作为一名即将开业的新支行员工来都启工街支行报道。怀揣着对新支行的希望和自己的梦想，我来到了启工街支行，这里的一切都是新的，觉得既新奇又特别。来到新的支行，我们要为新支行的开业做准备，做系统的调试、物品的摆放、环境的维护

等等。

在过去一年的工作学习中，我认识到工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不努力工作就不能体现自己的人生价值。在工作中，我忠于职守，尽心尽力，以创业的心态从事我的事业。热爱工作岗位，虽然有同行业hr邀请我加入他们，但是被我婉言谢绝了，因为我已经深深的爱上了这个集体和工作环境。领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励，在大家的共同努力下，客户们都认为xx银行的服务比其他的银行好，都愿意来这里开立账户和办理业务。

银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我尝试着去包容和理解他，并最终得到了客户的理解和尊重。

在新的支行新的工作环境我为自己制定了新的目标和计划，要加紧学习，以充实、饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲，要在竞争中站稳脚步、踏踏实实、目光不能只局限于自身周围的小圈子，要着眼于今后的发展，我也会向其他经验丰富的同志学习，取长补短，交流好的工作经验并共同进步，争取取得更好的工作成绩。我将以更加周到热情的服务去赢得客户的信任、稳定客户，牢固树立“服务源自真诚”的思想，以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，同xx银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

银行零售工作总结篇五

近年来，随着我国商业银行体制改革的深入，如何进一步加速我国商业银行零售银行业务的发展，已经成为我国金融界

的现实课题。而处在服务“三农”最前沿阵地的农行二级支行，如何统筹“人、财、物”资源，做优做强做大零售银行业务是我们亟待解决的问题。本文以农行吴江市支行为蓝本，对如何做好二级支行零售银行业务的问题进行了研究剖析。

现状

（一）产品类同、单一、个性弱

存款仍成为客户的一个主要选择，而国债、基金等业务的占比却相对较小。这固然有产品设计方面的因素，比如设计产品缺乏必要的市场调查和投资回报分析，产品定价体系不完善，致使客户满足度和产品盈利水平不高等，但与该行一线员工不能为不同的客户群体提供差异化服务不无关系。虽然该行已越来越多的推出“贵宾客户服务”，但目前仍处在初级摸索阶段，贵宾客户的一揽子增值服务吸引力不高，成效不够显著。

（二）客户服务水平低、服务渠道互动性差

一是对客户的市场细分简单粗糙。以客户为中心的贵宾客户维护体系运用虽有进展，但还不深、不细，对高价值客户的维护能力、锁定能力有待提高。

二是对零售银行业务服务的智力支持不够。一线网点普遍缺乏有经验的类似于“个人金融理财师”的客户销售人员，对客户的增值服务停留在“推销产品”的初级阶段。

三是网点设置尚欠科学。目前营业网点设置更多考虑自身管理上的方便，而对客户的服务体验和多渠道、差异化的服务明显不足。四是网点服务渠道的统筹管理不够理想。该行营业网点、电话银行、网络银行等服务渠道基本上是独立运作，功能简单，资源共享弱，互动性差，基本上无法为客户提供增值服务。

（三）零售银行业务操作模式不合理

一是零售银行业务操作流程存在误区。参照国际一流的零售银行，业务流程的安排应当是以客户的体验而非零售银行业务的产品和渠道来设计，但是目前农行恰恰是以产品和渠道来设计流程。比如每笔业务都是从头到尾一人包干，简单业务、复杂业务捆在一起，没有实现窗口分流，有时因为办一笔较为复杂的诸如挂失业务或代理基金业务时，会让排队顾客等待时间大大延长。

二是零售银行业务营销方式有待改进。目前大多采用各自为政、各显其能的人海战术，没有形成科学合理的营销系列，基本上还停留在招客户、营销客户、挽留客户的老套方式上，致使客户资源“私有化”，极易造成同事之间的无惠矛盾，二级支行内外配合、整合攻关效应有所削弱。

（四）信息传递不对称。作为银行业，政策的变化瞬息万变，有着很强的实效性，新的政策下达的传递过程要经历从总行—分行—支行—二级支行层层下达，有时会因信息传递不及时而导致市场、产品和营销活动信息未能够第一时间到达二级支行一线人员，影响网点的营销进程和实际成效。

对策

（一）统一思想认识，转变经营理念

二级支行要充分认识零售银行业务的重要性和可行性，及时转换经营观念，调整经营战略，真正把零售银行业务当作主要业务来抓。尤其是基层的各级行领导对于零售银行业务发展的重要意义、战略定位、发展要求要认识更到位，思想更统一，根据农行零售银行业务发展所面临的竞争形势，科学设计零售银行业务的运作模式及操作流程，使之朝着健康、高效的轨道发展。

（二）创新服务内容，顺应零售银行业务发展形势

1、对产品进行细分。要依据高市场变化完善零售产品研发体系，不断挖掘新的赢利机会和业务增长点，强化产品创新形成的持续市场竞争力。一是要改进服务品种，完善服务功能。如要以银行卡为载体，借助多功能银行卡对已有的零售银行业务品种、功能进行整合、完善。二是要不断开发新的金融产品。要以满足客户多元化需求为目标，努力推出具有本行特色的“精品业务”，树立安全、稳健、优质的名牌形象。

2、对客户群体进行细分。一是对高净值客户。我们要及时了解该类客户不同的心理特征和投资需求，及时为其提供更多可供选择的产品及组合和适销对路、成效显著的高端服务产品。二是对农村和新兴城镇的客户群体。对这类客户既要考虑盈利性，也要兼顾自身所承担的社会责任和业务发展的可持续性。面对目前该类客户普遍存在贷款难问题，可以联动保险公司为其提供保险资质评定，或与镇政府、村委会、民间协会联手建立村民、市民信用管理体系，研发和推介有针对性的金融产品。

3、整合、完善销售渠道。农行的销售网络及平台应该支持多种销售模式或渠道，包括多种网点类型、涵盖全功能扩展的自助服务、针对特殊客户群体的个性化服务等，使电话银行、网上银行□email等销售网络协同配合，使客户借助银行、网络、通信工具等任一渠道都能完成所需的银行服务，切实做到服务“零”距离。

（三）创新营销模式，全面提升零售类产品销售能力

1、做好网点大堂销售。要加快推进网点大堂营销服务流程建设，提高销售能力，明确大堂经理的营销职能，落实考核责任。支行相关部门在推进产品销售时，要充分考虑大堂营销的特点，统一营销宣传，制定营销话术，设计营销模版，方便网点现场营销。

2、做好联动销售。一是要加强纵向联动。支行相关部门要做好产品营销的策划、指导、督促，建立起上下联动的营销支持体系，同时要加强与支行和二级支行的联动互通，建立“无障碍”直达体系和通畅的信息沟通管道。二是要加强横向联动。要特别注重部门、公私客户间的产品联动，加强客户综合营销，以综合销售服务锁定客户，提升经营效益。市分行个人金融部要对现有产品进行调整组合，加强扁平化管理，及时推出系列化产品套餐，以方便基层行更好地开展综合营销。

3、做好重点产品营销。一是要全力以赴做好储蓄存款营销。要抓好“储蓄存款”和“优质大户”两大源头，全力拓展包括优质代发工资业务和经济强村、百强乡镇的农村储蓄存款，全力拼抢个私业主、专业市场、三方存管客户、拆迁户闲散资金。既要通过研发整合，推广一些理财、个贷和渠道类产品，来绑定和锁定相关客户及存款，又要把握不同客户心理，多渠道地为客户提供各类增值服务来吸引客户存款，并要在做好产品创新的同时，加强营销机制创新，如在储源丰富的农村地区，可以结合“三农”业务的推广，建立良好的吸储环境。二是要顺应市场变化做好个人贷款营销。要在做大做强房贷业务的同时，重点发展好个人助业贷款；利用我行个人助业贷款自助循环功能、抵押贷款可捆绑信用方式、贷款利率相对优惠等优势，有针对性地开展个人助业贷款进专业市场活动，全力做好“好时贷·个人助业贷款”品牌宣传活动。三是要做好基金营销。要逐步脱离“靠突击、靠压任务被动式销售”的怪圈，突出抓好基金定投，做好基金客户的持续维护，加强基金营销队伍建设，每个网点都要培育和设置1-2名懂基金、了解资本市场的营销人员。

4、做好系列宣传。要加强零售银行业务板块整体的宣传策划，做到宣传形式多样化、宣传内容针对性强、宣传与营销紧密联动。要因地制宜、因势利导地做好产品宣传，及时针对产品营销进行配套式宣传，并结合理财业务、个贷业务的特色产品和服务策划做好“金钥匙理财”和“好时贷”的品牌

宣传。支行要充分利用各类宣传媒介做好联动宣传，进一步提高农行产品的知名度和向心力。

（四）强化风险意识，建立健全风险管理体系

风险管理对于零售银行业务的健康发展至关重要，要严格按照规章制度的要求健全内控制度，依法合规办理各类业务。对储蓄业务，要加强岗位培训，制定储蓄业务操作手册，建立员工轮岗制度，加大检查督促力度；对个人贷款业务，我们要完善现有客户信息查询系统的基础上，聘请行业专家参与我行房地产等项目评估和培训，建立客户信用评分系统，强化贷款“三查”制度；对信用卡业务，我们要根据信用卡持卡人的交易情况按优质客户、良好客户、一般客户、较差客户、劣质客户等进行划分，再根据持卡人的个人情况按职业、年龄、学历等进行细分，寻找不同客户结构的特点，确定银行的目标市场，积极营销，主动防范风险。

（五）完善团队建设，实现激励与权责相匹配

1、优化网点人员配置。要通过优化劳动组合、增加自助设备、优化业务流程等多种方式，增加大堂营销人员，要优选业务精、沟通能力强的优秀员工充实到大堂经理和个人客户经理岗位。

2、加强专项培训，提高人员素质。要充分利用行内外各类智力资源，围绕产品市场推广、营销技能和专业知识组织开展各类专项培训。并要创新培训方式，通过网络教育与业务技能考核相结合，鼓励员工岗位建功、自成才。

3、应重视员工价值创造，建立和完善权责利相匹配激励机制。在追求利润最大化的同时，不能忽视了企业发展的内在动力源泉——员工自我价值的实现。要将员工的价值创造与自身的职业生涯规划有机地结合起来，积极倡导“人人是人才，人人成才”人才观，全面优化落实零售银行业务绩

效考评制度和人才晋升计划，为基层行的优秀人才脱颖而出提供施展平台，做到鞭策与激励相容、权力和责任相匹配。

在金融竞争日趋白热化今天，农业银行应该正视自身在零售银行业务发展方面的差距，以科学发展观为引领，牢牢把握零售银行业务转型发展的战略定位，以客户建设为核心，以有效发展为主线，突出重点，加快创新，完善机制，强实内控，深入推进个人金融业务的整体上升和结构优化，切实促进全行零售银行业务快速、健康、持续发展。

银行零售工作总结篇六

时光荏苒如白驹过隙，蓦然回首，象牙塔里三年已所剩无几，我们只是单纯学习的日子也似乎已经进进尾声了！在开始步进社会之前，我们就要充分做好迎接人生挑战的预备。要学会现实，学会认清自己，认清自己在这个社会中的位置，既不要有不现实的奢看，更不要盲目的自卑自弃，也就是学会在人生的风浪中自由安闲的游泳，而不被人生的任何风浪击倒。

实习，是一项检验我们大学三年理论成绩的最好标杆，它对大学生的就业有着很大的促进作用，是大学天生功就业的条件和基础，它不单是为了落实工作，更是让我们明确自己与岗位的差距以及自己与职业理想的差距，从而明来弥补自身的不足。

一、实习目的

了解国际经济活动的各项实务与治理工作，熟悉银行内部各个部分的运作流程，了解银行基本业务板块，对银行工作及知识有个具体的认知，了解金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好把握了银行会计实务工作，巩固国际金融专业知识，进步实际操纵技能，丰富实际工作和社会经验，把握操纵技能，将所学知识用于实际工作，在现代就业形式

严重的情况下，达到“行知同步”的目的，促使返校后能对罅漏的理论知识及时补足。

二、实习背景

1、实习时间:20__年1月3日~20__年4月10日

2、实习地点:杭州银行慈溪分行

3、实习岗位: 银行柜员: 日常的工作主要是从事各类现金业务的复核、零钞盘点、大额现金盘点等工作。

4、实习单位扼要先容:

杭州银行成立于1996年9月26日，已成为一家初具规模、资产质量良好、盈利能力较强、综合实力跻身全国城市贸易银行前列的区域性银行，先后在舟山、上海、北京、深圳、南京、宁波等地设立了分支机构。20__年，在中国《银行家》杂志“中国贸易银行竞争力排行榜”中，获“20__年度最佳城市贸易银行”殊荣。宁波分行于20__年5月26日正式对外营业，各项业务稳健发展，截止6月末，分行本外币各项存款余额达到40.8亿元，各项借贷余额达到25.5亿元，不良借贷率为零。

宁波分行第一家支行——宁波慈溪支行坐落在慈溪市新城大道南路的新都明珠苑门前，该行成立于20__年10月26日。慈溪是一座布满活力的城市，也是一片蕴躲无穷商机的热土，目前已形成家电、轻纺、轴承、化纤等诸多产业集群，20__年度分别在中国最具投资潜力中小城市百强中排名第6位，第九届全国县域经济基本竞争力百强县(市)排名第3位。在慈溪设立支行是我行进一步提升服务能力，更好地参与慈溪市跨越发展的一项重要举措。

慈溪支行正式开业后，将以服务地方经济为己任，坚持“立足中小、贴近市民”的市场定位，为慈溪中小企业、广大市

民提供专业、便捷、高效、亲和的金融服务，真正打造成为服务高效、营业安全、业绩优良、特色明显的“精品银行”，成为促进慈溪经济金融发展一支新的新气力。作为我行宁波分行首家辖内支行，慈溪支行的开业正式吹响了杭州银行在宁波区域机构延伸的号角。

三、实习内容(实习过程)

实习的第一天，我被安排到了现金柜员的部分，我初步了解到银行柜员的概念，该类一般指在银行分行柜台里直接跟顾客接触的银行员工。银行柜员在最前线工作。这是由于顾客进进银行第一类人就是柜员，他们负责侦察与及停止错误的交易以避免银行有所损，该职位一般要求受雇者对顾客态度亲切诚吭冬为顾客提供银行服务及有关他们户口的资讯。

工作总是催人长大的，要做一名合格临柜职员，全面的业务知识必须要了解透彻，对于我们柜员来说，做好柜员一职，首先就是要做事冷静，精神集中，工作中不要光顾聊天什么的。要知道我们的一时疏忽可能导致储户有很大的损失，终极会导致银行的信誉受损。收钱时，记到先收钱才记账，收钱时确认客户是多少钱，实收多少之后，收好的钱放到抽屉里，然后记账，这样减少了记完账顺手把钱递回客户的差错。付款时，记好账才拿钱出来，也是为了减少没记账就付钱的差错(有时候，你钱拿出来了，但客户有时由于密码或其它的什么题目取款不成功)。付款的时候，刚捆的钱先不要放出往，除非你点过库存是对的，由于有时候，捆的钱中也会有多或少，你没点过库存，那刚捆的钱有没错还不知道。而这种疏忽没不是没有发生在我们身边，比如在我实习过程中，我就碰到了一件事，当我收到储户的钱时候，对方说存2300块进往，我接过钱放进点钞机的时候发现只有22张，我当时没有向对方确认是23张还是22张，预备记录开存根的时候忽然发现在窗口槽里面还有一张遗落的100块钱，那时候我真的是哭笑不得，尴尬的要命。于是我故作冷静得将100块钱再次放进点钞机，才让整整23张钱放进我的柜台。倘若我没有及时发

现这个题目，储户也在签字之后随即离开，最后损失的是储户的钱财，我们的信誉。刹那间，我明白我是作为一名工作职员，我现在有民事责任和刑事责任。

坐在柜台上的锻炼，我改正的是沉默的毛病。过往在学校，接触的主要是同学，同学之间关系比较单纯，没有夹杂任何的利益纠纷，相对来说交往起来也比较简单，大家上同一所学校，住同一幢寝室抬头不见低头见，使得同学们之间亲密了很多，偶然一句玩笑或者一件无心之失的事，完全可以将之抛到脑后，而对于社会上的各色人等，我以前都是避免接触的，怕和他们有什么纠葛或者冲突而给自己带来不必要的麻烦。然而现在实习中就不一样了，要接触各种各样的人，除了同事之外，还有陌生的顾客，我们前台服务职员天天面对的储户有成千上百，而我们作为银行的门面，必须随时保持微笑，即使是陌生人，也没什么可怕的，微笑，会让我们变得更有默契。现在我做好自己的天职，与他们是业务关系，他们有求，我们来供给，其中的利益关系很清楚，也不会给我们带来什么不必要的麻烦，反而储户有时候说“谢谢”的时候会让我感到无穷的安慰。

银行的工作对于初进社会的我来说，是开始了与形形色色的人打交道的开始，这才让我真真切切的感到要想很快融进进往真的不是件轻易的事。由于存在着竞争与利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘冷问热。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门真的无法适应。我想我能做的就是“学会察言观色，多工作，少闲话”。工作环境环境往往会影响一个人的工作态度。一个其乐融融的工作环境中，自然心情就好，大家工作开心，便有利于公司的发展。

另外，我们的工作还需要配合主动、热情、耐心的服务。我们工作中的主性首先是要做到经理要求我们的“主动和客户打招呼、交流”。我随时主动向部分客户先容我行的业务信

息、新产品。工作态度好了，业务知识跟上了，还需要良好的工作氛围。营造良好的工作氛围最主要是团结同事。团结同事不是吃吃喝喝，也不是不拌嘴，而是要理解、尊重。虚心请教，互帮互助，共同学习，大家才能同心协力，才能融洽相处。

“吸收存款，发放借贷，办理结算”是银行的主要业务，但是在营业厅里，还有一群人来的比较勤快，就是忘记密码，丢失凭证的。让我希奇的是，这群人中中学生比老年人还多，而且往往是开卡才一两个月就忘记了密码。仅挂失这一项，就浪费了很多时间和金钱。还有很多学生前来汇款的时候，签名时不好好签，汇款不知道对方是谁，甚至有的时候都让我汗颜，但是本着是服务职员心态，我只能笑颜迎人地解释哪里出错之类的。可以说，就办理银行业务的角度来看，最差的就是中年人，固然文化程度都还不错，经济实力尚可，但是无论男女脾气的不怎么好，而且经常自以为是，耐心极差，是试图插队职员的主力军。少数中年男性更是极不文明，稍不顺意，污言秽语张口就来。女性相对好点，但是比较喜欢钻牛角尖，对于银行业务制度完全无视，经常要求违规操纵，并且琐屑较量。

四、实习感想

这次实习，作为杭州银行的柜员，不但让我对银行日常基本业务有了一定了解，并且能进行基本操纵外，还让自己在其他生活处事方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的卧冬这次的实习无疑成为了我踏进社会前的一个平台，为我今后踏进社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进社会以后必须要有很强责任心。在银行工作自己所担任的就是一名工作职员，要对自己做的事情负责，对公司负责，对储户负责。假如没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班，假如不小心出现了错误，也必须负责纠正，而这些是作

为一名工作职员的分内之事，尽对不会有人往同情你，或者往帮助你做你没有完成的工作。或许你要抱怨社会的无情，但是你要是跟不上别人的步伐，你并将被淘汰在社会之外。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力进步自己的职业素养。正所谓做一行就要懂一行的行规，没有规矩不成方圆。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件或者最少的复印件，固然来行的客户可能是自己熟悉的人，我们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，我们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度题目尤为重要，这点我有亲身感受。正所谓，我们在工作的时候，是在出售我们的服务态度。

此外，在银行实习，我可以站在银行的角度往看社会的消费。我觉得最好的客户当然是私营老板和企业会计。除开经济上面的原因不说，整体来讲，大客户也是素质相对比较高的，说话相对文明，耐心也相对比较好，可以交流，能够理解我们工作，熟悉流程，单据填写完整，错误率比较低。出现题目，也愿意配合解决。假如人手紧张的时候，排在后面的人群就会催我们工作职员，说我们的效率不高之类的，天地良心啊，那是由于前面排队的储户一个人要办多笔业务，而且相对比较复杂。其次是民工。民工固然大多看起来比较邋遢，但是守规矩，听指挥，假如是文化程度相对高点的，单据填写的水准也还可以，错了也愿意改，没有太多空话，但是看他们签字的时候，就有点冷心了。再次就是老年人，一般文化程度都还可以，也比较文明，大多是存定期或者存取工资，业务简单。不过有些老人脾气比较差，记忆力也差，经常要办理挂失，比较麻烦。而在我印象里，最差的就是大学生，经常有学生举着卡进来取钱，张口就是50，40，96之类的数字，往往要把卡里最后一点钱都取走才罢休。可以说，就卡这一块的收益来说，学生只有民工的1/10还不到，有些地区的学生卡甚至是负效益，有时候进门就直奔柜台取钱，完全无视排队的人当中，学生最多，但是和中年人有意识的插队

不同，这些学生完全是无意识的这么做。再就是填写单据为所欲为，也不知道问问别人或者看样本，要么就是站着发呆，不知道要干吗。

在我们平时的生活中，倘若你往银行取款被告知没有大款项可取的时候，你可能会觉得这个银行不负责什么的，但是经过我的实习，发现了银行柜台有时候也会上演着真话与谎言的对决，比如：我们这里没钱了；取__万现金以上需要提前电话预约；我们没有零钞；这尽对是真话。尽管很多人会觉得银行里怎么会没有钱呢？但是事实上，由于安全的考量，每个营业试冬分理处或者储蓄所都有自己的限额，不会存放大量的现金(发达地区除外)，假如有大量的现金结余，那么就会运到一个集中的金库里存放，实在不足的话，再运来。这个运输过程是需要时间的。所以在某些取钱的高峰期，比如十一，春节或者天天的早上，没有现金是真的。相应的，大额现金的支取，电话预约是唯一能够确保银行有计划的预留手段。所以有时候会出现有大量现金却不与支付的现象，由于那是有人预约的。同样，银行一般不会大量保存零钞，由于零钞体积，重量和面额不成正比，一万元的1元比一万元的100元要重太多。

我们这里不能办理挂失/换卡(折)，需要回原开户行办理没有卡了，明天再来办。而对于这些话基本上的假的。事实上，只要是在同一个地区(城市)内(跨省市确实不能办理)，任何一个网点都可以办理。只不过这些业务手续比较麻烦，所以一般都不太愿意办理，除非是本所开户，无法拒尽。同样，开卡比较麻烦，所以放工前，都不太愿意办理这种业务，只有少数情况是真的没有卡了，但这种情况实在比较罕见，大多只是敷衍。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要的，但是也是很重要的。在工作中，单位主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。

三个月的银行实习一晃而过，却让我从中学到了很多社会道理，而这些东西也将让受益匪浅，银行的实习加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的间隔，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进步了适应社会的能力。因此，我体会到，在大学生就业如此严重的情况下，假如将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个专科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

五、对单位的分析和建议

杭州银行固然不属于四大银行之一，但是它同样为我国经济建设筹集和分配资金，是再生产顺利进行的纽带。一般银行通过吸收存款和发放借贷，为我国的经济建设筹集和分配资金。银行通过现金收付和资金划拨活动，一方面，促进企业内部的产、供、销连成一体；另一方面，又像纽带一样把国民经济各部分连接起来，沟通生产、分配、交换、消费四个环节。银行能够把握和反应社会经济活动的信息，为企业和国家作出正确的经济决策提供必要的依据。银行通过存款和借贷数目大小的变化，信贷资金周转的快慢，现金的投放和回笼的多少，转账结算的数目和方向变动的趋势等信息，可以把企业乃至整个国民经济的运行情况综合反映出来，从而为领导者的决策提供必要的依据。银行对国民经济各部分和企业的生产经营活动进行监视和治理，以优化产业结构，进步经济效益。

银行在自己的各项业务活动中，可以把握国民经济各部分和企业的经营状况，督促它们正确执行国家金融政策和有关法律法规，按照市场需求组织生产和商品流通，严格遵守财经纪律，搞好经济核算，不断进步经济效益。杭州银行立足于“地方银行、市民银行、中小企业银行”的市场定位，在支持城市基础建设、中小企业发展、国企改革、实施再就业工程以及满足广大市民金融需求等方面做出了应有的努力。20__年，本行制定了“三步走”发展战略：第一步，吸

收国内民营资本进股，优化产权结构，在股权多元化基础上逐步完善公司治理结构和市场化经营机制；第二步，引进境外优秀战略投资者参股，以“引资”促“引智”，进步核心竞争力；第三步，实现跨区域经营，力争成为公众上市银行，成为一家总部位于杭州、具有竞争上风和价值领先的股份制贸易银行。20__年4月与20__年8月，先后与澳洲联邦银行、亚洲开发银行签署战略合作协议，从而成为全省第一家拥有外资股份的城市贸易银行。本行已建立了比较完善的以股东大会、董事会、监事会、高级治理层组成的公司治理架构，形成了以权力机构、决策机构、监视机构和治理层为主体的治理机制。

对此，我对自己所在的单位提出相关的建议。

一，建议开始零钱兑换转柜台。在实习的这段时间了，我发现有相当一部分的人想来兑换零钱的，目前主动愿意提供找零的银行较少，有些银行也吐苦水称零钞紧缺，现在工商银行、农业银行、农村信用社等银行柜台称可提供服务，但是没足额零钞就没有办法，流通的零钞很少，只有几块钱。零钱比较紧张，只有储户存零钱时才能收到零钱，但一般人很少用零钱来存。

二，实施“走出杭州”的跨区域经营战略，在浙江省内乃至长三角地区设立分支机构，建设具有经营特色和竞争上风的区域性银行；目前，杭州银行共有近百家分支机构，在北京、上海、深圳、南京、宁波、舟山、绍兴、合肥设立了分行，并且在嘉兴设立了支行。今后几年，本行将在新发展战略指导下，继续稳步推进跨区经营，为发展成为一家立足浙江、在长三角地区具有竞争上风、在长三角以外的其他城市具有经营特色的区域性银行而努力。

三，对于大厅工作的看法，实在我觉得这个工作的必要性不大。由于一般的客户都可以独立完成办理业务；即使偶然有疑问，也都是很小或者很简单和单一的咨询，而这些题目往往柜

员都可以很轻松地顺口讲解,不会费很大事情也不繁琐。所以我觉得在这个方面浪费人力不是很必要。有时候我看见倘若主动往问询客户是否需要帮助,有时会把客户吓了一跳,有时只是得到一个摇头的微笑;而默默等待别人的咨询,却几乎没有。所以我觉得岗位没有什么价值。

四,加强员工治理体制,实现求名求利。现在区域性的银行蓬勃发展,而一家企业的信誉需要员工的素质来维持,倘若一个员工的素质没有打到相应的要求,而会让储户以为是银行的工作没有到位。所以在员工素质的挑选上,银行必要的时候要严格把关。我们在网上随处可以见“银行职员素质差”,“柜员牛什么牛”等等之类的话,而先现代信息传达迅速的时代,正所谓“好事不出门,坏事传千里”,一点点的差错都逃不过群众雪亮的眼睛,必要的时候,我们必须打起精神,全身心地投进到工作中往。

银行零售工作总结篇七

虽然银行从业时间并不算太长,从真正干清收工作那天起,就一直和不良贷款有过不间断的接触。少的几万,大的几百万,遇见各种各样的情况,也颇有些心得体会。每收回一笔贷款,心中便有一丝成就感,如同打了胜仗。

近年来,经济新常态下,自然灾害较为频发,不良贷款增长较快。过去一些靠胆大发家的老板,经营规模和利润均不同程度地缩水、下滑,甚至难以为继。很多不良贷款户,大都不太说的清楚自己是怎样发的家,但现在都知道自己是怎么败的家了。至于如何与不还贷款者斗智斗勇,最终战而胜之,其中的酸甜苦辣,不可胜言。

一要充分尊重信贷管理部门和贷审会提出的意见和建议。一笔贷款发放前,对相关人员提出的意见和建议,必须高度重视,充分采纳。我发现,我行出现的不良贷款,信贷管理部门和贷审会都曾经提出过较多的意见和建议。虽然他们对企

业的接触和了解不如信贷员深入，但他们从不同角度做出的结论非常准确，能够反映诸多在前期调查中忽略的问题。

二要完善每一笔贷款资料和相关手续。事实证明，往往到了起诉或执行时，总能找出贷款资料中的问题和缺陷。每逢其时，一身冷汗，叫苦不迭！

三是要对贷款客户有着深入的了解。除了要对贷款客户的经营收入情况进行充分深入地了解外，更要关注其家庭情况、日常爱好、亲戚朋友等各方面的关系。一旦贷款出现问题，往往能够从上述的细节中发现解决问题的途径。

一是处理好与上级领导的关系，依靠但不依赖。贷款出现问题后，行领导及相关管理部门起着至关重要的作用。没有他们的支持和帮助，在处置不良贷款面前，清收的力量是杯水车薪，难以为继的。但如果完全依赖他们来解决，一切都要等领导出面才开始行动，自己不能主动出击，很有可能延误战机。

二是处理好与法院的关系，做到配合不拖延。从起诉、立案、判决到执行，涉及到的环节太多，法院工作人员的配合和效率至关重要。一个环节延误，一个人不配合，势必影响整体工作的推进。

三是处理好与客户的关系，做到援手不绝交。贷款出现问题，其实是银行与借款人都不愿看到的，是一个双输的局面。越是在这个时候，越要与客户搞好关系，能救则救，能帮则帮。借款人与银行关系的好坏，并不表现在经营情况好时选择哪家银行合作，而是在危难时选择将最后一笔钱还给哪家银行。对簿公堂，是最后一招棋。借款人出现风险时已经是匹死马，关键是还能不能救。手续再完备，事实再明确，程序再合法，借款人拿不出钱，官司打到最高院也没用。一打就赢，一赢就损失。

一是贷款到期前。预警不等于不良。贷款出现逾期前，肯定会有蛛丝马迹。把握好这个环节，在贷款到期前与客户充分沟通，在政策允许范围内，积极想办法，力争把问题化解在萌芽阶段。只要不是走投无路或恶意逃债，客户是不会对出现不良记录无动于衷的。只要能够制定出双方都能接受的解决方案，客户一定会积极配合。

二是准备起诉、执行前。贷款一旦出现逾期，借款人的思想会发生非常大的变化。往往是昨天还绞尽脑汁想办法筹钱还款，一夜之间就来个180度转弯。由原来的积极配合你，这把剑就悬在头上，一切看你的表现。这是一种威慑，然后实事求是地采取扶持的态度，以情动人，恩威并施！

三是实施起诉、执行后。这个环节其实已是无奈之举，对于恶意逃债，只能是该出手时就出手，突出一个“快”字。第一时间行动，第一时间处理。出手要快，下手要狠。查封、保全、执行保证人等等，总之要想方设法采取高压态势，给予其巨大的心理压力。但法院不是为一家银行开的，这个阶段往往会陷入漫长的等待执行过程，一旦出现这种情况，势必会陷入被动。可能发展到自暴自弃，甚至变成老赖。千年认账，万年不还。这个环节应该给老板打气，帮助他树立东山再起的信心，并积极帮其出主意、想办法。同时要给予其一种威慑，采取中天悬剑的策略：我随时都可以起诉。

一是“正气”。欠债还钱，天经地义！面对恶意逃债者，必须保持自己强大的心理优势，切不可被其牵着鼻子走。适当的同情和帮助是必须的，但如果陷入一些琐碎的问题当中，被其迷惑利用，心存侥幸，优柔寡断，缩手缩脚，必然陷入被动。

二是“霸气”。贷款逾期后，藏匿不出的、穷于应付的、蛮不讲理的众生相都会遇到。道理讲不清的时候，有必要来一点霸气，他横你比他还横，这个时候，往往打的是心理战。对方拿你没办法，你就胜了。

三是“大气”。对于那些能够配合工作、主动制定还款计划或是确实有困难的客户，建议表现的大气一些。应该积极与上级领导和相关部门沟通，讲明情况，合理合法的范围内，只要没有大的损失，能让则让，能免则免。眼前留一线、日后好相见。追债追成了冤家，是不明智的。

以上是个人自从事不良贷款清收工作以来，总结的一些浅见。“圣人不治已病治未病，不治已乱治未乱。”能够做到事前掌控好风险，把风险处理在萌芽阶段，才是最好的经验之谈。

银行零售工作总结篇八

一、2017年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在必须的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就务必先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内透过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销xx贵族白酒交易中心□xx市电力实业公司□xx市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜

访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每一天对不一样的客户进行日常维护，哪怕是一条信息祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。

热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用简单地姿态和亲切的微笑来应对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。2013年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了必须的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，应对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自我，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改善工作方式方法，用心努力工

作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自我的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作破解实际工作中遇到的种种困难。

银行零售工作总结篇九

一、力促储蓄存款与理财产品的良性互动。在存款方面，正确处理好在储蓄存款与理财产品销售之间的关系，力促储蓄存款与理财产品的良性互动，实现二者协调发展。引导全行改变简单依赖高收益产品发展储蓄存款、维护客户的惯性和模式，辩证把握存款和理财的关系，把理财和存款的盘子同时做大，进一步提高客户金融资产和储蓄存款留存率。

二、实现储蓄存款和个人金融资产的快速提升。在产品方面，依托该行丰富的产品体系和先进的网络优势，瞄准农村商业银行、农村信用合作社等机构的客户和资金，大力推广福农卡及“惠农”保本结构性存款产品，提高县域客户粘度，实现储蓄存款和个人金融资产的快速提升。

三、提供特色专享金融产品和服务。在客户拓展方面，研究分析农村金融市场环境、优质客户分布情况、金融需求和资金流转规律等，积极开拓以乡镇企业家、致富带头人、乡村负责人等为代表的农村中高端客户，提供特色专享金融产品和服务，进而以点带面发展农村客户群体。

四、强化理财产品的精细化管理。积极推行定制产品，通过福农卡、薪金卡、商友卡等专属介质，持续做好县域、代发工资大中型企业、新兴市场等目标客户的定向产品发行工作，采取集中和分散相结合的方式将定向产品销售给定向区域的定向客户。

五、提高基金业务的创收能力。紧扣省行的基金考核激励政策，精选中间业务收入高、投资业绩优异的公司产品，加大创新型产品和权益类产品的销售占比，不断提高基金的单位

收入贡献。

六、做大代理保险业务规模。联合重点保险公司制定营销方案和目标，确定重点产品，增配激励费用，加快推进代理个人保险业务规模增长。持续开展保险主题营销活动、代理保险销售竞赛活动，大力提升该行代理保险业务销售能力。

七、加大工银信使营销力度。继续开展“开卡送信使”体验营销活动，并加大借记卡存量客户的工银信使的捆绑营销，通过各类促销活动努力提高工银信使在有效客户的签约比例，从而进一步提高工银信使在持卡客户中的覆盖率。

银行零售工作总结篇十

时间过的真快，转眼间20xx年过去了，在20xx年的时间里我们网点取得了骄人的成绩，基金理财等各项指标都名列前茅。特别是作为大堂经理专项负责的信-用-卡[credit card]工作名列全行第二。现将主要工作作以总结。

今年我在xx支行担任大堂经理一职，随着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此我行对我们的要求也格外严格；大堂经理是连接客户、柜员、客户经理的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释；我们要随时随地，急客户所急，想客户所想。我们xx支行地处居民生活社区，平时每天来办-理业务的客户中老龄客户居多，特别是在社保工资集中发放日柜面压力非常大，一开门就拥进三十人左右。为了解决老龄客户偏多，存折业务较多这个问题，我积极安排大厅人员及时带客户到自助设备上登折，帮他们查帐，带有卡客户到自助设备办-理，进行客户分流，从而减轻柜面压力。每当客流量较大时，我就会大声询问：“**客户请到*号

柜台办-理业务”，以免一些客户因为中途离开造成空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现服务与营销一体化。

作为大堂经理，我们不仅仅是要熟悉业务和产品，还要会维护我行的自助设备。每当自助设备出现卡钞缺纸等故障我都能轻松处理，从而保证机器正常使用分流工作正常进行。大堂经理更要加强自身职业道德修养，爱行敬业。在工作中，遵守社会公德和职业道德。不透漏客户任何信息。平时工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，在服务礼仪上要做到热情、大方，主动、规范。

大堂经理还应具备良好的协调能力，怎样调动好三方人员和保安师傅的工作，发挥他们的作用，便是我平时需要注意的。平时要注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚力，发挥团队精神。而对待那些驻点人员，首先我们不能把他们当外人看待，要把他们看成我们工行的一员，尽量推荐一些好的客户给他们，平时尊重并关心他们，给他们创造一个好的工作平台，实现双赢。

20xx年，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验和一些营销的技巧，但也存在许多的不足之处。在今年的神秘人检查中，我行得分尚可，主要丢分在外部环境和一些细节上出现了问题，针对这些问题，我们在平时积极培训，注意细节。我相信，只有踏踏实实，默默无闻的耕耘，才能结出丰硕的果实。

在新的征程里，我要努力学习服务技巧和专业知 识，提高自身业务水平，以新的面貌，为客户提供更好更优质的服务。