

# 2023年银行产品经理年终工作总结报告(大全10篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 银行产品经理年终工作总结报告篇一

对产品的热情，有这样一群人，他们对产品有一种本能的热爱，把自己生活中的一切事物都看成产品，怀揣对优秀的产品的热爱和尊重。这份热情是产品经理必备的素质，是他们夜以继日克服困难、完善产品的动力。这份热情能感染团队成员，激励所有人。

辨别这种特质很容易，可以让应聘者谈谈自己最喜欢的产品及喜欢的原因，聊聊不同领域的产品和他讨厌的产品，问问对方，如果有机会，他打算怎样完善自己最喜欢的产品。热情是难以伪装的，虚伪的做作容易毕露无遗。

用户立场，理想的产品经理不一定来自产品的目标市场(这种情况有利也有弊)，但是他必须融入目标市场。这一特质对制造大众产品的高科技企业尤为难得。我们倾向于从自己的角度去理解用户和市场。事实上，目标用户的经验、喜好、价值观、知觉能力、忍受程度、技术理解很可能与我们的大相径庭。

可以就产品的目标市场向应聘者发问，让他谈谈如何换位思考。了解应聘者对目标市场的感觉，最重要的是看对方是尊重目标市场希望融入其中，还是打算一意孤行改变用户习惯。对国际化的产品和针对特定地域的产品来说，换位思考尤其重要。各种文化虽有共通之处，但也存在许多差异。有些差

异对产品无关紧要，有些则至关重要。应该考察应聘者是否足够了解目标市场，能否区分这两种差异。

智力，人的智力水平是无法替换的。产品管理需要洞察力和判断力，因此必须具备敏锐的头脑。勤奋当然是必需的，但从事这项工作光有勤奋还远远不够。

招聘聪明人是项知易行难的任务，结果在很大程度上取决于招聘者的能力和可靠性。常言道，物以类聚，人以群分，此言不虚。方法之一是测试应聘者解决问题的能力。微软令人称道的、深入而有效的面试，即是考察应聘者解决问题的能力，通常由一位或多位领域专家就一个问题对应聘者进行深入考察。面试官不关心应聘者是否知道正确答案，而看重应聘者解决问题的思路和方法(智力优于知识)。如果应聘者回答正确，面试官会将问题略作调整，询问应聘者在新情况下如何应付。重复这个过程，直到应聘者被迫处理他不知道答案的情况，说出解决方法。

职业操守，每种团队角色承担的义务和付出的努力都不相同。产品经理肩负着产品的前途和命运，绝不适合贪图安逸的人担任。即便掌握了时间管理和产品管理的技巧，产品经理依然要为产品投入大量精力。成功的产品经理能拥有时间享受清闲的家庭生活吗？只要具备足够的经验，我相信可以做到。但是，如果你期望的是一周只工作四十个小时，下班后把工作抛诸脑后，那是不现实的。

成功的产品经理需要付出多少努力？在这个问题上，我对应聘者向来坦率，产品管理工作绝不能用时间来衡量，付出多少都不为过。紧急情况下临时找来的救火队员多半不是合适的产品经理人选。

## **银行产品经理年终工作总结报告篇二**

自入职以来，我能够做到严格要求自己，积极投身工作，工

作勤奋踏实□20xx年，在各级领导和同事的关心、帮助下，自己在各方面取得了一定程度的进步，现将这一阶段的工作总结如下：

在xx这个大家庭中，我能够做到工作态度端正、勤奋努力，谦虚谨慎、戒骄戒躁，时刻严格要求自己，将公司的发展管理同自己的进步紧密联系在一起，尊重领导，团结同事，积极主动与大家沟通，与同事打成一片，主动为xx的发展献计献策。

xx团队是一支纪律严明的队伍，不仅体现在日常工作的考勤纪律，还体现在遵守业务制度等各个方面。在日常的工作和生活中，我坚决服从领导安排，能够做到处处严格要求自己，遵守行纪业规，恪守职业操守，严明工作纪律。

按照部室领导的安排，今年以来，我具体从事产品经理及业务管理相关工作，同时承接一些职能监管部门对接等综合性事务，在工作我能够坚决服从领导安排，严格要求自己，保质保量的完成工作，按照岗位职责严格履职。

## 1. 积极进行业务创新和市场开发工作：

产品经理是一个融思考力、沟通力、书写语言表达能力、高度熟悉产品习性市场配置等各方面知识较为齐备的岗位，需要不断加强学习和思考。

### （1）担保公司准入工作。

检及关系维护工作同时，我认真做好xx公司的准入工作，目前□xx已准入通过并签订合作协议。同时对申报的xx公司上报的准入资料也认真分析、积极与同行沟通，不断寻求业务合作的突破口。

### （2）产品推广工作。

为发挥好上级行的综合协调与指导作用，妥善解决业务开展中遇到的困难及建议，在全市开展了产品业务发展中存在的问题、下一步计划及建议讨论会，并要求各县市结合区域经济特点和实际情况制定了市场营销方案，同时，特建立了产品专项业务进展台账，实时跟进了解该业务的流程进度，做好产品业务管理工作。

### （3）产品推广工作。

为了扩大产品信贷业务的影响力，我市产品与我司联合举办了产品沙龙活动，向到会产品位企业主详细推介了产品业务。同时，为做好产品业务的跟踪维护工作，及时反馈产品贷业务最新动态，特建立了该业务的专项业务进展台账，实时跟进该业务的流程进度，并于每周一上午向部门汇报业务进度。

## 2. 认真开展培训工作：

按照上级要求，我扎实落实制度宣贯与转培训工作。今年以来曾在各种培训会议及对接活动中讲授xx等业务，自身的能力也得到了提升。

## 3. 积极配合完成其他工作：

按照领导的安排，我积极参与并认真做好本部门的其他工作，参与活动，协助领导制定各种办法，完成一些活动的信息上报和资料上报工作，配合同事完成一些事务性的工作，和同事们一起积极营造良好的发展氛围。

1. 积极参与到企业发展与管理的活动中，为领导当好参谋，为客户经理和客户服好务，为银行发展建言献策。

## 2. 扎实开展产品创新工作。

（1）认真开展市场调研，对目前市场需求较为强烈的业务进

行调研。

(2) 深入各县市，收集当地市场信息，不断积累当地市场特点等相关材料，为产品创新铺垫基矗。

(3) 整理各同业机构的信贷产品特点，结合我行现有产品，制定信贷产品营销方案，包括我行与同业机构的产品特点、营销特点、我行产品组合的具体结合方式等。

(4) 加强与合作方相关人员的沟通交流，争取合作方准入后能迅速与我行开展业务。

3. 加强业务培训工作，不断提升客户经理从业技能。在信贷人员的培训中，采用真实案例，加强培训的实效。积极研究制度，在制度和应用中找到结合点。

4. 认真做好领导安排的其他工作。搞好与其他同事间的协调配合，认真完成领导交办的其他工作，积极深入基层搞好调研督导。

## 银行产品经理年终工作总结报告篇三

xx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，用自己的话说“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”，而且，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，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，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。

截至现在，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，他从某公司本资料权属文秘资源网查看更多文秘资源网资料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，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”。

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。

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xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

产品经理年终个人工作总结

产品经理年度工作总结

产品经理年度工作总结

商场经理年终工作总结

酒店经理年终工作总结

产品开发经理专业简历

产品经理求职简历模板

## 银行产品经理年终工作总结报告篇四

本人于xx年x月份进入x移动公司工作。在移动公司的一年时间里，本人担任产品经理一职。一年以来，在x移动公司领导及同事的关心、支持下，本人尽责做好本职工作，现将一年以来的具体工作职责总结如下：

在进行产品支撑工作的过程中，认真学习移动公司的各种产品，特别是我们的集团产品，熟悉产品的具体操作，并在此基础上，在客户经理挖掘到客户需求后，根据客户的具体需求合理组合产品，设计出真正满足客户需求的产品。同时经过几次移动公司组织的产品经理素质提升培训，慢慢培养起自身的产品推介能力、客户沟通能力；在平时本人也十分注重关注通讯产品方面的最新资讯，学习其中的一些成功案例，并且经常思考这些案例能否真正运用到客户处，对此需求的潜在客户及时挖掘出此需求，制定具体方案，并陪同客户经理前往客户处进行产品推介，及时做好产品支撑工作，提高客户的满意度。

在与客户达成一致意见、签定协议后，对方案的实施过程进行全面跟踪：如某客户处需要安装互联网专线，从派全业务建设需求单开始，先转交我司技术支撑人员，待其做完资源



勘探后发回于我，本人再提交给支撑中心，若终端配置以及布线超出的情况下，还需填写配置申请单于集团大客户部主观及经理签字后传给支撑中心，心得体会最后支撑中心派施工单到我司网络部，安排施工，施工开始后，经常与施工队以及客户联系，以便解决施工过程中的问题，确保按时完工，让客户及时使用，在客户开始使用后，适时进行上门或者电话拜访，了解客户使用情况以及存在的问题，将问题及时反馈给市公司，真正做好产品支撑工作，提高客户满意度。

过去的一年是中国移动进行全业务激烈竞争的一年，在这一年的时间里，手上经手完成约50条互联网专线、语音专线，并且完成x地税一卡通项目，不段学习新知识，充实自己，真正地做好了产品支撑工作。

在进行指标跟踪工作的过程中，本着认真、细心、严谨这六个字做好此项工作，经常与各县市的经营分析人员进行交流，遇到不明白的向他们请教，学习经验，并在借鉴他人经验的基础上，摸索出一套适合自己以及团队的指标跟踪及完成方式。

我司的指标主要分为年度考核指标、季度考核指标以及月考核指标，针对不同指标时间上的差异性，合理安排时间，根据年度考核指标来统揽全局，指导其他两个指标，并与季度考核指标以及月考核指标共同进行，将年度考核指标融合到季度考核指标和月考核指标之中；使季度考核指标和月考核指标服务于年度考核指标，在完成季度考核指标及月考核指标的时候，同时完成年度考核指标。但是，指标有轻重缓急之分，不可能说做到完美，在这时候，舍去一些可以在后期完成的指标，重点完成目前紧急的指标。

具体来说，将需要完成的指标整在一个表格内，认真学习指标的具体口径，并将指标如何完成进行分解，落实到每个具体责任人，对其进行跟踪，定期提取数据，将数据缺口告知相关责任人，让其知道自身指标完成进度，积极与其和主管

商谈，寻找完成方式方法，以确保各项指标准时完成。

在对客户经理进行培训工作时，自身熟练掌握产品，学习产品的操作方式，提前准备好培训的各种材料，并且根据客户经理的薄弱产品进行重点推介，在培训的过程中与同事们一起学习成长，所谓“书山有路勤为径，学海无涯苦做舟”只有通过不断的学习，才能在科学技术日新月异的今天，在通讯行业全业务激烈竞争的严峻形势下，取得更好的成绩。

在做好以上具体工作的基础上，认真地完成好公司主管、领导交代的其他临时性工作，不计酬劳，任劳任怨、加班加点，按时保质完成工作。

回顾一年来的工作，反省自身存在的问题及缺点，我认为主要由于进x移动的时间尚短，技术方面的专业知识不够全面，对公司的一些操作流程也不熟悉，在工作中也走了一些弯路。但是，“实践出真知”，本人在工作中不断发现自己的错误，也及时改进了自己的错误。在今后的的工作中，我会努力提高自身的修养，充分发挥自己的特长，克服不足之处，努力做出新的成绩。

我们营销部的工作带来的帮助。加油吧！

## **银行产品经理年终工作总结报告篇五**

技术可以学习，素质却难以培养，有些素质是成功的产品经理必不可少的。

有这样一群人，他们对产品有一种本能的热爱，把自己生活中的一切事物都看成产品，怀揣对优秀的产品的热爱和尊重。这份热情是产品经理必备的素质，是他们夜以继日克服困难、完善产品的动力。这份热情能感染团队成员，激励所有人。

辨别这种特质很容易，可以让应聘者谈谈自己最喜欢的产品

及喜欢的原因，聊聊不同领域的产品和他讨厌的产品，问问对方，如果有机会，他打算怎样完善自己最喜欢的产品。热情是难以伪装的，虚伪的做作容易毕露无遗。

理想的产品经理不一定来自产品的目标市场(这种情况有利也有弊)，但是他必须融入目标市场。这一特质对制造大众产品的高科技企业尤为难得。我们倾向于从自己的角度去理解用户和市场。事实上，目标用户的经验、喜好、价值观、知觉能力、忍受程度、技术理解很可能与我们的大相径庭。

可以就产品的目标市场向应聘者发问，让他谈谈如何换位思考。了解应聘者对目标市场的感觉，最重要的是看对方是尊重目标市场希望融入其中，还是打算一意孤行改变用户习惯。

对国际化的产品和针对特定地域的产品来说，换位思考尤其重要。各种文化虽有共通之处，但也存在许多差异。有些差异对产品无关紧要，有些则至关重要。应该考察应聘者是否足够了解目标市场，能否区分这两种差异。

人的智力水平是无法替换的。产品管理需要洞察力和判断力，因此必须具备敏锐的头脑。勤奋当然是必需的，但从事这项工作光有勤奋还远远不够。

招聘聪明人是项知易行难的任务，结果在很大程度上取决于招聘者的能力和可靠性。常言道，“物以类聚，人以群分”，此言不虚。方法之一是测试应聘者解决问题的能力。微软令人称道的、深入而有效的面试，即是考察应聘者解决问题的能力，通常由一位或多位领域专家就一个问题对应聘者进行深入考察。面试官不关心应聘者是否知道正确答案，而看重应聘者解决问题的思路和方法(智力优于知识)。如果应聘者回答正确，面试官会将问题略作调整，询问应聘者在新情况下如何应付。重复这个过程，直到应聘者被迫处理他不知道答案的情况，说出解决方法。

每种团队角色承担的义务和付出的努力都不相同。产品经理肩负着产品的前途和命运，绝不适合贪图安逸的人担任。即便掌握了时间管理和产品管理的技巧，产品经理依然要为产品投入大量精力。成功的产品经理能拥有时间享受清闲的家庭生活吗？只要具备足够的经验，我相信可以做到。但是，如果你期望的是一周只工作四十个小时，下班后把工作抛诸脑后，那是不现实的。

成功的产品经理需要付出多少努力？在这个问题上，我对应聘者向来坦率，产品管理工作绝不能用时间来衡量，付出多少都不为过。紧急情况下临时找来的“救火队员”多半不是合适的产品经理人选。

无论你打算从公司内部还是从公司外部招聘产品经理，必须清楚合适的人选应该具备哪些特质。

产品经理年终个人工作总结

产品经理年度工作总结

产品经理年度工作总结

商场经理年终工作总结

酒店经理年终工作总结

产品开发经理专业简历

## 银行产品经理年终工作总结报告篇六

出色的产品经理就在公司里，只不过在其他岗位上，有可能是软件工程师、用户体验设计师、系统工程师，等着伯乐去发掘，下面是为大家准备的。个人素质和态度技术可以学习，素质却难以培养，有些素质是成功的产品经理必不可少的。

有这样一群人，他们对产品有一种本能的热爱，把自己生活中的一切事物都看成产品，怀揣对优秀的产品的热爱和尊重。这份热情是产品经理必备的素质，是他们夜以继日克服困难、完善产品的动力。这份热情能感染团队成员，激励所有人。

辨别这种特质很容易，可以让应聘者谈谈自己最喜欢的产品及喜欢的原因，聊聊不同领域的产品和他讨厌的产品，问问对方，如果有机会，他打算怎样完善自己最喜欢的产品。热情是难以伪装的，虚伪的做作容易毕露无遗。

理想的产品经理不一定来自产品的目标市场(这种情况有利也有弊)，但是他必须融入目标市场。这一特质对制造大众产品的高科技企业尤为难得。我们倾向于从自己的角度去理解用户和市场。事实上，目标用户的经验、喜好、价值观、知觉能力、忍受程度、技术理解很可能与我们的大相径庭。

可以就产品的`目标市场向应聘者发问，让他谈谈如何换位思考。了解应聘者对目标市场的感觉，最重要的是看对方是尊重目标市场希望融入其中，还是打算一意孤行改变用户习惯。对国际化的产品和针对特定地域的产品来说，换位思考尤其重要。各种文化虽有共通之处，但也存在许多差异。有些差异对产品无关紧要，有些则至关重要。应该考察应聘者是否足够了解目标市场，能否区分这两种差异。

人的智力水平是无法替换的。产品管理需要洞察力和判断力，因此必须具备敏锐的头脑。勤奋当然是必需的，但从事这项工作光有勤奋还远远不够。

招聘聪明人是项知易行难的任务，结果在很大程度上取决于招聘者的能力和可靠性。常言道，物以类聚，人以群分，此言不虚。方法之一是测试应聘者解决问题的能力。微软令人称道的、深入而有效的面试，即是考察应聘者解决问题的能力，通常由一位或多位领域专家就一个问题对应聘者进行深入考察。面试官不关心应聘者是否知道正确答案，而看重应

聘者解决问题的思路和方法(智力优于知识)。如果应聘者回答正确，面试官会将问题略作调整，询问应聘者在新情况下如何应付。重复这个过程，直到应聘者被迫处理他不知道答案的情况，说出解决方法。

每种团队角色承担的义务和付出的努力都不相同。产品经理肩负着产品的前途和命运，绝不适合贪图安逸的人担任。即便掌握了时间管理和产品管理的技巧，产品经理依然要为产品投入大量精力。成功的产品经理能拥有时间享受清闲的家庭生活吗?只要具备足够的经验，我相信可以做到。但是，如果你期望的是一周只工作四十个小时，下班后把工作抛诸脑后，那是不现实的。

成功的产品经理需要付出多少努力?在这个问题上，我对应聘者向来坦率，产品管理工作绝不能用时间来衡量，付出多少都不为过。紧急情况下临时找来的救火队员多半不是合适的产品经理人选。

无论你打算从公司内部还是从公司外部招聘产品经理，必须清楚合适的人选应该具备哪些特质。在此也特别为朋友们编辑整理了。

## **银行产品经理年终工作总结报告篇七**

很快过去了，在这一年的时间里，我们g3营业厅经历了一次大的装修，将原先的营业厅打造成体验式营业厅，这意味着我们的工作将面临更大的挑战。这一年我认真履行好自己的工作职责，积极配合厅经理开展各项工作，现将这一年的工作做以下总结：

今年，营业厅在人员布局方面都有了几次改变，为了保证营业厅能正常开展各项工作，对各个岗位都明确了工作职责，根据服务暗访新标准对目前营业厅在服务规范中存在的薄弱环节，有针对性的整改。同时，加强每天的日常巡检工作，

根据巡检表对当班员工进行管理，做到有据可依，提高员工的服务主动性，做到有问题早发现、早解决，让员工意识到服务的重要性，提升员工的专业服务能力。其次，我的现场管理能力还有所欠缺，虽然服务厅也制定了相关举措，但实施起来并不严谨，未能坚持下去，所以成效不大。“严一阵，松一阵”不利于管理和制度的实施。

在这一年的工作中，我根据各项工作要求做好营业厅基础的管理，主要负责文件的整理与归档、安全生产管理、等，能够及时传达文件，与员工共同学习营销方案，做好营业厅安全生产防范工作，确保营业厅的财产安全，但偶尔不能及时整理文件和基础资料的整理归档，给自己和营业厅的工作开展带来不便。

营业厅作为移动公司的服务窗口，是客户与公司业务往来的一线平台，环境、设备、人员服务等，都是客户对公司服务的直接感知。g3厅作为新一代的体验式营业厅，提供业务体验、销售和售后服务一体化服务，这对员工的能力要求会更高。而g3厅的大部分员工均是90后的年新员工，她们个性鲜明、工作经验不足、主动学习能力较差。因此，在服务主动性和主动营销等方面均较薄弱，为了提高营业厅客户满意度，组织员工学习营销方法、服务规范、业务基础知识和g3终端功能介绍等，以此加强和巩固员工的业务知识和服务水平。根据一年的跟班情况，目前我厅的员工在处理投诉和解答咨询技巧有很大的欠缺和过分依赖值班经理，导致不能独立处理客户投诉。在即将到来的一年里，首先加强自己的业务知识和投诉处理技巧，并在日常工作中与员工共同讨论投诉案例和投诉技巧，进一步提升员工的能力，从而提高营业厅的客户满意度。

根据班组建设计划，g3营业厅以“效率和效益”为导向、以“服务”为中心开展班组建设工作。但在这一年的班组建设工作中因我的工作经验不足而未能如火如荼地开展。在接

下来里，积极总结经验，合理安排班组活动，提高全体员工的参与率，进一步发挥班组的作用。

我会以此作为一个新的起点，在工作上更加努力、勤奋。在厅经理的指导和各位伙伴的支持配合下，我会不断的总结经验，积极配合厅经理开展各项工作，为打造g3营业厅成为服务一流、业绩一流的目标而努力！

## 银行产品经理年终工作总结报告篇八

今年，我行运营管理工作在支行正确领导和省行运营管理部门的精心指导下，通过不断完善考核细则、规范管理、加强培训提高风险防范意识、加强力度考核、加快实施集中授权、集中作业、集中对账工作；积极组建运营管理组织体系，实施业务流程再造，夯实运营管理基础，不断强化业务操作风险管控，进一步优化网点作业流程规范操作，把内控管理各项制度真正落到实处。同时建立健全运营业务规章制度，坚持质量控制、风险管理和考核评价多策并举，制定和完善了

《集中对账管理考核办法》、《运营业务考评实施细则》等制度。在这些努力下我行的运营成绩也得到了了一定的提升，在全省支行运营管理成绩排名也比往年有了很大的进步。

虽然管理有了改进，成绩有所提升，但在运营管理方面还是有很多不足的地方。一是制度执行不到位。个别主管和柜员风险防范意识不强，在业务操作中因为方便、习惯造成制度执行不到位的现象时有发生。柜面实行产品计价，柜员对计价业务积极性高，而对于特殊业务仅是疲于应付，业务处理效率低，甚至有推脱行为。二是没有专职大堂经理。在银行大堂经理则是一个极其重要的岗位，有句话说的很好“赢在大堂”。

因为大堂的'工作不仅仅是指导客户填填单，向客户营销我行的产品。大堂经理是属于一个营业网点管理团队的一员，要担任起营业网点大堂的管理工作，当客户对我们的服务不满



意出现激动情绪闹事时，大堂经理要起到缓解客户情绪的作用。当客户多的时候大堂经理要引导客户有序的、更快的、更便捷的办理业务。不仅仅这些，同时大堂经理还要扮演起侦查员的角色。在日常的营业期间大堂里都会有很多客户陆陆续续过来办理各种各样的业务，在这期间大堂经理还要注意观察大堂里有没有行动举止怪异的客户，防止客户被不法分子诈骗、传销等情况。

而现在我行的大堂人员则是一些做兼职的大学生。一是造成大堂人员变动大难于管理，加上没有经过正规的培训，风险防范意识不强，业务知识不扎实，导致误导客户、教错客户，使客户觉得我们工作人员业务不专业，对我行失去信任造成客户流失。二是兼职大学生毕竟临时工不是我行的正式员工，在日常工作中避免不了会接触到很多有关我行内部信息或是一些客户信息，如当中有人拿这些信息动起了歪脑筋，则这是一个很大的风险点。

所以我们要加强运营基础管理，全面提升运营工作管理水平。一是坚持深入开展“三化三铁”创建工作，组织并督促全行员工要把“三化三铁”创建工作与营业网点日常管理相结合、与监管履职相结合、与重点问题落实整改相结合。力求通过创建工作带动基础管理水平的整体提高，带动部分屡查屡犯问题的彻底消除，带动风险防范能力的提高，带动所有柜员行为规范和素质提高。加大力度考核，确保运营工作有所改进、有所提高。

## **银行产品经理年终工作总结报告篇九**

在银行工作的这一年，我积极的去做好工作，作为客户经理，也是尽责的去为客户而效劳，同时也是配合同事们完成部门的一个工作，大家也是团结起来完成了一些工作，一年过去自己也是有了一些经验的积累以及发现了自身的一些问题，要去改良，在此也是就自己客户经理过去的工作来总结下。

为了维护好客户，我也是积极的去做好联系，同时也是清楚自己这份效劳的工作也是要去满足客户的一个需求，同时也是自己对于本职位的工作要有了解，清楚银行最新的一些情况以及政策，只有如此客户才能更好的了解一些情况来作出决定，而自己作为客户经理在效劳之中也是积极的去做好，我明白工作任务上并不是那么的容易完成，需要的是自己耐心细心的做事情，同时也是要对客户态度上要好，效劳上要做到位。当然也是明白工作并不是那么容易做好，也是每一天我都是会去规划好一天要做什么事情，又是那些比拟重要的要提前的去做好，而一些不是那么重要的可以放到后面去，同时对于客户的一些需求我也是尽力的去做到位，得到他们的肯定，一年工作下来也是收获到很多的肯定。

除了做好了工作，我也是积极的去学习，去提升自己，疫情期间无法到银行来工作的那半个月我也是积极的去学习一些东西，去对一年的工作做好方案，虽然之前也是做过，但是自己也是去完善去看到自身的一些问题，要如何的去改善才行的，而我也是在这段日子虽然在家，但是我也是看了一些书籍，并和同事们一起探讨了一些工作的情况，对于以前的问题去找到解决的方法，并认识到自身的一些方面去改良了，当然一年的工作下来，依旧还是会有一些新的问题发生，而这也是自己以前没有看到的，可以说随着经验的积累，我也是更能看到以前工作中粗糙或者还可以优化的方面，这也是一种成长，让我更加的明白要多去反思做过的一个工作，去让自己有提升，作为客户经理我也是积极的配合其他的同事来完成银行其他的一些工作，没有松懈，也是让自己有了更多的接触工作时机。

时间虽然过得很快，但也是过得充实，对于来年我也是有自己的工作方案，同时也是会去继续的来把客户经理工作给做好，让客户满意。

## 银行产品经理年终工作总结报告篇十

时间飞逝，光阴荏苒，晃眼我已经在银行工作近一年了。在支行领导的指导和全体同事的帮助下，我从一名职场新人成长为一名合格的银行大堂经理。回顾这一年来的工作，我感慨颇深，特别是对大堂经理的工作有了深刻的认识。

银行的形象不仅体现在广告宣传、环境装修等方面，更直接体现在银行员工对客户的服务上，而大堂经理作为银行第一个接触客户的人，第一个帮助客户解决问题的人，其自身的服务就直接影响了银行在客户心中的形象。因此，大堂经理是银行一张名片，是银行对现场客户的第一印象。作为一名合格的大堂经理，不仅要有良好的个人形象、优质的服务态度、文明的言谈举止，还要有专业的银行业务知识。这些要求也正是我不断努力的方向。

说实话，我刚开始在大堂工作的时候很不适应，觉得大堂经理的工作很累，很繁琐，对银行业务的不熟悉也让我在工作中感到力不从心。但是，慢慢的，通过支行一系列的岗位培训和自己不断的学习，我的心态有了很大的转变，开始适应了大堂经理的工作，并且不断的改善自己的工作方法，改善自己的服务态度，现在的我已经能很好的完成一名大堂经理的工作职责。

作为一名大堂经理，我以为不单要靠自己实际工作中不断学习，还要靠很多工作以外的努力去完善和弥补自己的不足。为了提高自己的银行业务知识水平，使服务更专业，工作之余，我会向柜台里的同事请教业务知识，学习业务办理流程 and 规定，而这些知识使我在面对客户时能够很好的回答客户的疑问，帮助客户更快的解决问题。

此外，要尽快的成为一名合格的大堂经理，光靠个人在自身工作中的学习也是不够的，因此，在休息之时，我也经常作为客户到工行、建行、招行、渣打银行等银行进行走访，现

场观摩其他银行大堂经理的工作，学习他们工作的优点和技巧，并运用到我的实际工作中去，这使我受益匪浅。

在这一年的工作中我取得了很大的进步，但我也清楚的知道，要想成为一名优秀的银行员工，我还有很长的路要走，因此，我对以后的工作也制定了相应的安排，我会不断改进自己的服务态度，丰富自己的银行业务知识，提高自己的心理素质和应对能力，鞭策自己不断进取，成为xx银行的一名优秀员工。