

# 支行稳步推进旺季工作总结实用38篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/164082.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

## 支行稳步推进旺季工作总结1

近日，为推动新年一季度各项业务发展，滁州皖东农商银行以电子银行业务引领旺季营销发展，引导客户多频次、多渠道使用该行电子银行系列产品，扩大了品牌影响力，提升了品牌知名度。

皖东农商银行电子银行营销活动以“e气飞扬开门红，普惠金融迎新春”为主题，全力拓展手机银行新用户。活动期间，该行推出社区e银行“一元购”体验活动、“社区e银行加油优惠”活动、“社区e银行过年好礼”活动，并且办理“惠分单”业务享手续费率5折优惠。

该行充分利用网点跑马屏集中发布\*\*宣传语，在网点厅堂展架摆放活动宣传海报；发挥微信等网络宣传工具的优势，发布活动详细信息；开展外延宣传，如深入人流聚集处及社区现场宣传等。

皖东农商银行认识到零售银行业务、电子银行业务发展对调结构、促转型、提效益的重要性，采取一对一上门营销，\*\*小型座谈会、沙龙等多种形式，深入企事业单位、社区、专业市场、开发区、工业园区等进行产品推介，努力提升该行产品知名度和市场占有率。

截至1月11日，滁州皖东农商银行新增POS商户4户，新增手机银行549户，新增社区e银行注册用户72户，实现新年首季业务开门红的目标，为新的一年业务发展打下坚实基础。

## 支行稳步推进旺季工作总结2

参加XX银行20XX年支行副行长领导力提升培训班银行营销管理课程的学习，我了解到作为一名支行副行长首先要明白自我在服务管理与营销管理中的主角、职责和怎样为客户供给优质的服务等。在服务管理中要按总行制定服务流程、标准和规范对员工的服务情景不但要进行定期的检查评估、面谈、沟通，并且要把评估情景进行反馈；对客户的需求要快速反应，及时组织资源满足客户需求；掌握客户对服务的评价和反馈，对客户意见要及时进行回复；妥善处理客户投诉，确保客户满意；及时发现服务中存在的问题，想办法进行改善和处理。

>一、明确目标抓落实。

在营销管理中首先要制定支行营销的目标、计划和流程，然后将营销目标分解到每位员工，对营销目标进行追踪、辅导，推动营销工作的顺利进行，最终对营销目标执行情景进行评估和反馈。其次应从行容行貌、物品摆放、设施配备、言行举止、服务礼仪到服务细节等加以规范。

>二、优化流程提效率。

按照“岗位、业务、流程、设备”“四整合”的业务改造模式，最大限度地提高柜面员工的工作时效，提升柜面服务效率，减少客户等待时间；与此同时加强对部室的服务管理，进一步落实中台、后台为前台服务的具体措施，提高中台、后台为前台服务水平，提升全行整体服务本事。

### >三、加强考核促发展。

将服务工作纳入到支行中心工作，建立领导为员工、中台后台为前台、前台为客户服务的管理机制，实行首问负责制和服务问责制，保证服务客户快速高效；树立“投诉有责”观念，有投诉必处理，有职责必处罚；建立服务考评激励机制，增加服务工作在绩效考评中的权重，奖勤罚懒、奖优罚劣，营造礼貌服务的浓厚氛围，激发员工服务活力，以点带面打造样板支行。

### >四、掌握技巧强营销。

营销是一门现代经济运行的先行科学。我们从事银行工作的人员要认清社会形势，不能像以前一样等客上门，而要走出去，了解客户的需求，并把客户的需求作为一种工作目标去努力实现。服务是一种感觉，要想为客户供给优质的服务让客户满意，要对客户显示进取的态度，注意说话的语气，坚持精神饱满，给客户一个最佳的职业形象；其实要识别客户的需求；然后要尽力满足客户的需求，主动为客户介绍业务信息，与客户建立联系，因为发展一个新客户的平均成本是留住一个老客户的6倍。总之就是实时把握客户需求，实现共同利益的最大提高。

## 支行稳步推进旺季工作总结3

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xxx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。

## 支行稳步推进旺季工作总结4

- 1、对外销售需加强，现在我们散客相对比较少；
- 2、对会议信息得不到及时的了解；
- 3、在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。
- 4、有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确;影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

本人于20xx年7月30日起至20xx年7月31日止，被聘为中国工商银行xx支行综合柜员，在聘用期内本人在上级行及县支行领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论在思想上、工作上还是学习上，都取得了很好的成绩和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

一、拥护党的各项方针政策，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极参与学习各种业务知识，在20xx年全国统一上岗考核中全部考核合格，xx年取得了县财政培训的电算化合格证书。

三、服从分工，听从安排；同事之间坦诚相待、融洽相处、相互信任、相互配合、相互支持、相互学习、共同提高、共同维护和谐的工作环境。

五、这些都只是我在工作中取得的一点成绩，这与我的领导和同事们的帮助是分不开的，这次如果我将受聘为中国工商银行综合柜员岗位，我愿意服从领导分工、听从安排、努力工作、严守客户秘密，维护客户正当权益；做一个业务技术过硬，思想素质高，安全防范意识强的综合性人才，以适应综合业务系统对综合性人才的需要。

尊敬的上级领导：

中午好!首先，向各位作一个自我介绍，我叫xx，是xx餐厅的销售主管，现在我把自己七个月来的工作情况作一下汇报。

## 支行稳步推进旺季工作总结5

就是所谓的售后服务。这个工作，就是在产品销售出以后，一定要打电话给客户，问问白金卡收到没有啦？提醒产品要到期啊，用的如何，有什么不明白的地方，感谢他们对自己工作的支持，其实这样做的目的很简单，希望他们再介绍一些客户给我们，同时联络感情，发掘一批优质客户，为以后的业务做准备。

今年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。我想今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，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。为今年自己的业绩行里的业绩划出一个圆满的句号争取更好的工作成绩。我相信我一定会做的更好！

一、认真学习党和国家的金融工作方针政策，把牢自己思想关，合规敬业金融行业一向是高风险行业;说它高风险，一方面是要随时应对外部各种犯罪浪潮的冲击，另一方面还要求我们认真学习党和国家的金融工作方针政策，学习银行内控和管理的各种规章制度;无数深刻的经验教训告诉我们：什么时候我们坚持了制度，各种损失就会嘎然而止!什么时候忽视了制度，国家和人民财产就会遭受意外的损害!正是得益于规章制度的认真学习，一年来，我能正确行使领导交给我手中的权利。什么该做，什么不该，都时时刻刻地提醒自己，用制度来约束自己!做在财物上做到公私分明，较好地完成了领导交给我的各项工作任务;

二、工作认真严谨，该自己做的从不推诿，高质量的完成本职工作多年党的教育告诉我：我们的工作既要数字负责，更要对人负责!从参加工作至今，我是这样要求自己的，也是努力这样做的;我认为：作为一个银行业从业人员，在个人利益和社会良知之间，作怎样的选择应当是不言而喻的;我们可以不富贵，我们可以不腾达，但我们要时时处处对得起自己的良心!正是这种平和的心态，使我能正视个人的荣辱和得失，能不娇不燥的搞好自己的工作!

三、对于服务的意识增强，重新理解了从服务要效益的含义。农商行上市之后，特别今年以来，整个银行进入了一个大发展的时期，总行出台了加强员工素质，提升服务水平的各项措施。通过学习，我举得收获最大的是思想上的转变。作为柜面人员来说，处在于客户交流的第一线，我们的一言一行就代表了整个农商行的形象。我们对客户多一分的关怀和理解，换来的就是他们多一份的信任和支持。我深深的体会到了做好窗口服务的重要性，也增强了自觉、规范服务的意识。

四、努力加强自身学习，提高各方面素质，为应对新的工作环境作好准备

银行业作为高技术普遍应用的行业，需要我们不断地充实和学习更新各方面的知识;从世界金融业发展的现状和趋势，到我行和兄弟行各种业务种类的特点和异同，再到待人接物的心理学技巧，都需要我们用心地不断进行知识的积累，更新和探索。作为一名老员工，一方面是对新员工进行“传、帮、带”，用我的经验弥补他们

五、工作上的不足;另一方面，我要加强新知识、新技术的学习，要跟得上发展的需要，这也是在20xx年需要加强的方面。

20xx年就这么过去了，20xx年正大步向我们走来!对照从业责任对我们的要求，我们的工作还远远不够;正因时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天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，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的工作能力，把自己培养成为一个业务全面的农村商业银行员工，更好地规划自己的职业生涯。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我决心在新的一年里发扬优点，克服不足，严以律己，刻苦工作，在领导和同事的指导帮助中提高自己，为农村商业银行事业的发展尽绵薄之力。

## 支行稳步推进旺季工作总结6

1、文明优质服务工作

对我行各营业机构的窗口服务工作进行日常管理，始终是我部的一项中心工作。为不断提升我行的整体服务水\*，真正做到以服务促进分行各项业务的全面发展，今年4月，按照新一届分行党委的指导意见，在原有的服务管理工作办法的基础上，我部重新修订并出台了新的《\*\*银行\*\*分行文明优质服务工作管理办法》。与老办法相比较，新的管理办法体现出服务管理与业务发展并重，且紧密相结合的鲜明特色。办法条款精细，操作性强，更加切合我行的管理工作实际。几易其稿后，在20xx年4月中旬召开的全行文明优质服务工作会议上颁布执行。

上半年，在做好服务日常管理工作的同时，我部还指派部分机构，积极参加省银行业协会和市委文明办组办的文明优质服务竞赛活动，并于今年4月和5月，先后接待了省银行业协会、省行服务督导组以及省行首问责任制检查组对我行服务情况的验收和检查，均取得了较好的成绩。

## 2、业务技能培训和测试工作

组织辖内一线员工的业务技能培训和测试，是我部的另一项重点工作。鉴于今年全省系统准备于9月份it蓝图上线，分行电教室用于蓝图培训，无法组织全行员工集中技能培训，我部在年初就向全辖发出通知，要求各机构化整为零，组织所属员工加强技能训练，争取以优异的成绩迎接总行验收测试。6月9日至18日，按照省行工会的总体安排，我部又集中组织了分行员工的技能测试，全行500余名员工踊跃参加，实际测评40余场，实际参测800余人次。本次测评也取得了较为理想的成绩。经统计，有200余名员工达到了不同技能种类的一级能手水\*，全辖参测员工合格率近100%。

## 3、对外宣传工作

需要重点说明的是，去年末，我行被辽宁省委、省\*评为精神文明先进单位标兵，今年初，市委宣传部代表省级\*来我行举行授匾仪式。我部紧紧抓住这一契机，不仅周密做好接待、准备和系统内部的宣传工作，还全力配合辽宁日报新闻记者对我行的新闻采访，通过在辽宁日报发布对我行的新闻专访，来扩大我行的对外影响。

## 4、职工权益工作

按照分行党委的工作安排，我部于今年3月，积极联系体检医院，组织全辖员工集中进行身体健康检查。并根据检查结果，集中组织员工接种乙肝疫苗，目前，该项工作仍在进行中。

今年5月，我部还按党委的要求，负责组织员工行服承揽加工厂商的招标、考察工作，并于5月底，完成了订购合同的签署，和全行1200多名员工的量体工作。

## 5、党务工作

根据省行党务工作部的统一部署，上半年，我部还积极组织行内各党支部，严格把关，认真筛选入党积极分子，并参加市机关工委的入党培训。目前，参加培训的11名积极分子均顺利结业，拟纳新入选已呈报分行党委。

## 6、企业文化建设工作

为构建和谐的企业文化环境，活跃员工文化生活，上半年，我部主要组织安排了以下及项大型文体活动。

春节前夕，组织召开全行20xx年度双先双优表彰大会暨迎新春联欢晚会；3月初，为纪念3.8国际劳动妇女节，组织全行女员工开展了书画摄影竞赛活动；5月中旬，组织全行员工开展“绿之约”主题登山活动，等等。上述活动的成功举办，大大增强了广大员工的向心力，和分行党委的凝聚力，均取得了预期的效果。

## 7、其他工作

6月中旬，省行举办全省20xx年业务技能竞赛活动，指定我行全程承办。我部按照分行党委的指示，从活动的前期准备，到活动的顺利开展，均投入了大量的时间和人力。活动结束后，我部的各项工作，得到了省行及分行党委的赞许和好评。

# 支行稳步推进旺季工作总结7

营业部对我来说是再熟悉不过的工作领域。作为营业部的中层干部，自己清醒地认识到，我是营业部经理的助手，

有义务协助好开展一系列的工作，力争把顶点推向高峰。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。上半年本人能认真做好各项领导交代的工作，没有出现一笔特大差错，能按时完成报送各项会计报表和分析报告；及时了解客户情况，为领导决策提供依据；切实抓好本行业务管理的日常工作，按照审批制度，严格把关；atm机业务能坚持每天记帐、对帐、清帐等一系列业务，确保atm能正常运作，不仅增加我行的中间业务收入，也疏散了不少客户在柜台前的滞留；在安全保卫工作方面，本人能时时刻刻提醒自己及柜员决不可麻痹大意，掉以轻心，不得有任何松懈思想和侥幸心理，严格按照规章制度办事，抓好各项安全工作，确保万无一失。

## 支行稳步推进旺季工作总结8

我在工作中始终树立客户第一思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。

在服务老客户的过程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。

我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提高。

## 支行稳步推进旺季工作总结9

### 1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在20xx年的工作中，xx路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多来所走过过的岛路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。XX年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的内容和感受总结如下：

\*时公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通，与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦，对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析，在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20XX年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

- 1、全年销售任务，\*时积极搜集信息并及时汇总；
- 2、经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通；
- 3、确度、仔细审核；
- 4、货物的及时处理；
- 5、老客户的关系维系，并不断开发新的客户。

## 6、每一件事情，坚持再坚持!

最后，就让我总结一下工作存在的问题吧。

- 1、库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。
- 2、回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关己，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。
- 3、对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。
- 4、应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好!
- 5、部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。
- 6、派车问题。
- 7、品开发速度太慢。

值得一提的事上半年同比已经有了很大的进步通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。这是值得鼓舞的。可是我们还要做得更好更强大，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决，不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远!

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰;我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账、结账、做传票、写账簿、编报表;虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。一年来我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。一年来又是有许多许多的工作值得总结：

### 一、思想政治方面

一年来，我坚持学习各种金融法律、法规，通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障，一年以来，我在行动上自觉实践为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行“三铁三化”职责，自觉按规章制度操作，平时生活中团结同志、作风正派，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

### 二、主要工作方面

20xx年自己的工作岗位主要是综合柜员。首先业务知识和工作能力方面，能够不断的去学习，积累经验，经过自己的努力，具备了较强的工作能力，能够从容的接待储户的咨询。在业务技能、组织管理、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高，在工作中，按照业务的操作规程，把最方便最可行的方法运用在业务操作上，以客户需要为主。

其次在工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守区行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间，我以严格的规章制度来约束自己，促进自己。通过学习内控制度，进一步的完善了业务各方面的管理。随着行内部分工的越来越细化，我们临柜人员的分工也越来越细。在今年的工作里，我得到了实质性的学习和进步，在业务操作上更加严密。建立客户信息;开立个人结算账户;大额现金支取，我都严格按照上级的要求，请客户提供相关手续和收集所需要的资料;在结算上我严格遵守结算制度做到“谁

的钱入谁的帐，由谁支配，银行不垫款”；在账务上我坚持做到“五无，六相符”的会计制度，认真履行好记账员的职责。

其次就是在工作的数量、质量、效益和贡献方面，能够及时完成制定的工作任务，达到了预期的效果，在日常工作中，都能保质、保量的完成行里交给的各项工作任务，对营业部分配的各项任务都能保质保量完成。同时在工作中学习了许多的知识，也锻炼了自己，经过一年的不懈努力，使工作水平有了长足的进步，为xx支行营业部的发展做出了应有的贡献。

### 三、存在不足及今后打算

一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。如：有创造性的工作思路还不是很多，个别工作还不是做的很完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自己的知识面。这有待于在今后的学习中加以改进，因为现在我调换了工作岗位，面对一个新的工作岗位，和日益更新的业务只有不断的学习与提高才能跟上发展的形式。

辞旧迎新，抚往思今。过去的一年各项工作开展得扎实有效，为我今后的工作打下了坚实的基础，在新的一年里，我将抢抓机遇，乘胜前进，努力开创一个充满活力，具有时代气息的景象，推动我的各项工作向更高的层次迈进。

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。

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。

XX年XX月，我有幸加入XX银行大家庭，在柜台担任柜员一职。转眼间，三个月的见习时间将满，回顾见习期的工作与生活，感触良多。借此机会，我就见习期间本人的工作情况向各位领导做如下汇报：

## 支行稳步推进旺季工作总结10

转眼间，我进入xx行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的，再进入公司业务部，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的20xx年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

### >一、珍惜

态度一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦钻研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

### >二、进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款xxx元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款xxx元，还好及时发现错误，客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

### >三、成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。在20xx年x月末正式接整理传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

20xx年x月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行公司部3个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过这三个月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。在进步的同时，随着对目前工作的不断理解和总结，我认识到自己还有许多不足：

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

2、20xx年，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。今天的xx行欣欣向荣，作为xx行的一员，我感到无比自豪，在新的一年里工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应农商行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

## 支行稳步推进旺季工作总结11

转瞬间，一年又将过去了，在新的一年里快要到来的时候，我把自己在xx年的工作做一个小结，努力改进不足的地方，发扬优点，争取使自己在来年的工作中做得更好。

#### >一、业务工作方面

我主要从事储蓄前台工作，今年由于新系统上线，我们都经过了一段时间的培训，虽然晚上较长时间的培训，但未必影响\*日里的工作，而且在分行的考核中，成绩一直排在前列，对新系统的掌握也比较熟悉。在\*时的业务技能培训中，始终能保持较高的热情，扎实的掌握了各项基本功，更好的利用到工作中去，更好的为客户服好务。

在优质服务方面:作为前台操作人员，我们是直接面对客户的，我们的形象就\*\*的农行的形象，只有我们热情周到的服务才能赢得更多的客户，取得更大的效益，因此在实际工作中我坚持使用普通话，规范化服务，耐心诚恳的解答客户的询问，及时、准确、快捷的为客户办理各项业务。并且积极参加行里的各项活动，积极学习业务有关的各种知识，比如近段时间基金比较热，前来询问基金的客户较多，我对基金的各方面知识都进行了比较广泛的学习，使得客户也觉得比较满意。不过在将来的工作中，随着银行业务的广泛展开，将会有各种各样更多的业务品种展现在广大客户的面前，我将继续努力学习好各种业务，为更多的客户更好的服务。

#### >二、在安全和风险防范方面

我们的企业是经营货币的特殊行业。我们的工作直接和现金打交道。因而不可避免的存在风险，所以为了保障银行资金的安全运营。我们要树立安全防范意识。这方面我们\*\*也十分重视，经常\*\*我们学习安全及风险防范的文件，时时刻刻给我们敲响警钟，提醒我们在给客户最大方便的同时，也一定不要忘了坚持规范操作\*\*，已防不安全事故的发生。

xx年经过大家的共同努力，我们顺利完成了支行下达的各项指标和任务，全年无重大差错事故发生，为20xx年的工作画\*\*一个圆满的句号。

在过去一年的工作中我们取得了成绩，但是还存在很多不是之处。有时工作中还是有些差错发生，服务质量，业务技能还有待加强，提高。我打算在新的一年里更加积极努力学习各项新知识，严格要求自己，为行里达到新年的新目标做出更大的贡献。

## 支行稳步推进旺季工作总结12

下半年我们要在巩固已取得的成绩基础上，有针对性地做好以下工作：

- 1、要求各位员工在肯定成绩的同时，要找出工作中的不足，再接再厉，再创辉煌；
- 2、进一步加强员工及客户经理的素质培养，作好自身学习及分支行的二、三级培训；
- 3、高度重视和持续进行合规守法教育活动，不能流于形式，增强员工什么该干，什么不该干的意识。
- 4、照总分行的统一部署，开展好“优质服务”活动。加强员工教育，加强大堂力量，提升服务质量，重塑服务品牌。
- 5、继续加强企业文化建设，努力打造“魅力支行”，“活力支行”，形成自己的特色氛围。
- 6、继续加强纪检监察保卫工作，加强警队建设，做好每月安全检查和消防检查工作，确保完成全年的目标任务。

作为城内支行的一分子，时刻树立“行兴我荣，行衰我耻”的责任意识，充分发挥吸存揽存主观能动性，全身心致力于支行健康快速发展，责无旁贷。在多年的存款营销实践中，我个人受益最大的体会是念好“诚、勤、细”三字经。

## 支行稳步推进旺季工作总结13

- 1、文明优质服务工作。

对我行各营业机构的窗口服务工作进行日常管理，始终是我部的一项中心工作。为不断提升我行的整体服务水\*，真正做到以服务促进分行各项业务的全面发展，今年xx月，按照新一届分行党委的指导意见，在原有的服务管理办法的基础上，我部重新修订并出台了新的《xx银行xx分行文明优质服务工作管理办法》。与老办法相比较，新的管理办法体现出服务管理与业务发展并重，且紧密相结合的鲜明特色。办法条款精细，操作性强，更加切合我行的管理工作实际。几易其稿后，在20xx年xx月中旬召开的全行文明优质服务工作会议上颁布执行。

上半年，在做好服务日常管理工作的同时，我部还指派部分机构，积极参加省银行业协会和市委文明办组办的文明优质服务竞赛活动，并于今年xx月和xx月，先后接待了省银行业协会、省行服务督导组以及省行首问责任制检查组对我行服务情况的验收和检查，均取得了较好的成绩。

## 2、业务技能培训和测试工作。

组织辖内一线员工的业务技能培训和测试，是我部的另一项重点工作。鉴于今年全省系统准备于xx月份xx上线，分行电教室用于蓝图培训，无法组织全行员工集中技能培训，我部在年初就向全辖发出通知，要求各机构化整为零，组织所属员工加强技能训练，争取以优异的成绩迎接总行验收测试。xx月xx日至xx日，按照省行工会的总体安排，我部又集中组织了分行员工的技能测试，全行xx余名员工踊跃参加，实际测评xx余场，实际参测xx余人次。本次测评也取得了较为理想的成绩。经统计，有xx余名员工达到了不同技能种类的一级能手水\*，全辖参测员工合格率近xx%。

## 3、对外宣传工作。

需要重点说明的是，去年末，我行被xx省委、省\*评为精神文明先进单位标兵，今年初，市委宣传部代表省级\*来我行举行授匾仪式。我部紧紧抓住这一契机，不仅周密做好接待、准备和系统内部的宣传工作，还全力配合xx日报新闻站记者对我行的新闻采访，通过在xx日报发布对我行的新闻专访，来扩大我行的对外影响。

## 4、职工权益工作。

按照分行党委的工作安排，我部于今年xx月，积极联系体检医院，组织全辖员工集中进行身体健康检查。并根据检查结果，集中组织员工接种乙肝疫苗，目前，该项工作仍在进行中。

今年xx月，我部还按党委的要求，负责组织员工行服承揽加工厂商的招标、考察工作，并于xx月底，完成了订购合同的签署，和全行xx多名员工的量体工作。

## 5、党务工作。

根据省行党务工作部的统一部署，上半年，我部还积极组织行内各党支部，严格把关，认真筛选入党积极分子，并参加市机关工委的入党培训。目前，参加培训的xx名积极分子均顺利结业，拟纳新入选已呈报分行党委。

## 6、企业文化建设工作。

为构建和谐的企业文化环境，活跃员工文化生活，上半年，我部主要组织安排了以下及项大型文体活动。

春节前夕，组织召开全行20xx年度双先双优表彰大会暨迎新春联欢晚会；3月初，为纪念3.8国际劳动妇女节，组织全行女员工开展了书画摄影竞赛活动；xx月中旬，组织全行员工开展“绿之约”主题登山活动，等等。上述活动的成功举办，大大增强了广大员工的向心力，和分行党委的凝聚力，均取得了预期的效果。

## 7、其他工作。

6月中旬，省行举办全省20xx年业务技能竞赛活动，指定我行全程承办。我部按照分行党委的指示，从活动的前期准备，到活动的顺利开展，均投入了大量的时间和人力。活动结束后，我部的各项工作，得到了省行及分行党委的赞许和好评。

# 支行稳步推进旺季工作总结14

按照上级行关于开展“情系政府客户，服务公共财政”联合营销活动的通知要求，我行积极行动，精心组织，结合

xx县政府部门实际情况，针对性的选择目标客户，落实目标责任，较好的完成了联合营销活动的目标任务，从x月x日至x月x日，营销个人网银用户xx户，信用卡发卡张，办理个人理财金账户xx户，牡丹e时代卡用户xx户。现将有关情况总结如下：

#### >成立机构，精心组织

为确保本次活动目标的顺利实现，行成立了情系政府客户，服务公共财政联合营销领导小组，行长担任组长，各相关职能部门、网点负责人为小组成员，对营销活动进行统一组织，协调和管理，领导小组召开专题会议，对政府部门资源情况进行认真分析，细心分类，锁定重点营销对象，各有关部门密切配合，及时沟通，从而为本次营销活动奠定了良好的基础。

搞好业务宣传，推进营销活动快速发展活动期间，行紧紧围绕活动主题，采取适合xx县实际的促销宣传方式，提我行银政合作产品美誉度，一是以集中营销为平台，上门营销为手段，通过高层拜访，银政恳谈会，上门送单等形式多样的营销，营销我行金融产品，同时要求营销人员要深入到户，现场讲明和辅导办卡、用卡知识，让持卡人熟悉用卡流程，把服务贯穿于整个营销过程，并取得较好效果，如政府某一名公务员，通过营销人员的现场演示，很快认知、认用了工行牡丹卡，到外地出差用了卡后，专门到银行表示对银行工作人员的感谢。二是加强柜面营销，政府部门人员到我行办理对公业务时，柜面人员及时介绍给有关人员，由营销人员与其进一步的交谈，推介我行金融产品，三是完善激励机制，突出全员营销。为充分借助全行员工社会关系资源，有效调动上下整体联合营销资源合力，支行在经营目标责任制中，加大了二季度对银行卡业务的专项挂钩考核力度，通过不断完善激励机制，有效调动了员工营销的积极性和主动性，许多员工利用其亲属、朋友在政府部门任职的关系，积极营销，取得了一定的效果。

#### >搞好售后服务，提高客户满意度

本次营销活动中，我行还将搞好售后服务，提高持卡人用卡水平，使每个持卡人满意作为一项重要内容。为提高银行卡交易成功率，避免不成功交易，采取及时向持卡人明解释密码次数超限及账户管理规定，提醒持卡人避免次数超限交易错误码，提醒持卡人在账户金额不确定时，请先做查询交易，避免全额超限错误等，不仅加强了对持卡人的宣传和指导，更提高了持卡人的用卡水平，促进了卡交易的成功率。对客户提出的有关咨询，及时完整解答，对当时不能做出回答的，在约定时间内进行电话或上门回访，以提高客户的满意度，从而使一批客户群体在不会用、不愿用、主动用的过程中逐步培植进来。

## 支行稳步推进旺季工作总结15

省分行作出实行春天行动的决定后，某银行迅速召开行长办公会、行务会、员工大会对省分行精神进行传达贯彻，对全行春天行动市场营销活动进行研究和布置。

一是切实强化领导。为了提高认识，让各级切实强化对春天行动的组织领导。支行党委在行务会、主任会议上反复强调，一年之际在于春，两节期间，人流、物流、资金流高度聚集，是一年之中不可再生的稀缺资源，牢牢把握机遇，抓好两节期间的市场营销工作，对顺利完成全行全年的工作目标，具有重大的战略意义。通过反复传导，各单位主要负责人普遍增强了对春天行动的紧迫感和责任感，工作的主动性大大提高。同时，支行及时成立以党委\*、行长任组长，副行长任副组长，支行前后台部门负责人为成员的伴你成长金钥匙春天行动综合营销领导小组；各单位也相应成立以主要负责人为组长，业务骨干为成员的工作小组，并明确各级专班组长、成员，对春天行动各项工作目标、措施，落实情况的具体责任，切实加强对春天行动的组织领导。

二是细化营销方案。支行及时出台《xx银行伴你成长金钥匙春天行动综合营销实施方案》，对春天行动的行动时间、参加单位、组织机构、行动目标、营销策略、主要保障机制、考核指标、评比奖励进行了细化。通过建立客户经理队伍、营造综合营销\*台、丰富金融产品、优化客户结构、完善保障机制，着力打造五位一体的综合营销体系，实现营销工作向科学化、专业化、标准化、系统化推进。使营销方案对全行市场营销工作具有很强的指导性。

三是强势宣传发动。在前期准备工作充分的基础上，支行及时召开全行春天行动市场营销动员大会。会上，支行党委\*、行长作了题为《紧急行动全员出击抢抓商机，实现春天行动首季市场营销开门红》的主题报告，大大鼓舞了全行士气；分管行领导和相关部门负责人对营销活动进行再部署；部门、分理处代表作了表态式发言。全行春天行动市场营销活动，在热烈的气氛中强势展开，为开门红奠定必胜的基础。

## 支行稳步推进旺季工作总结16

### 1、新增业务营销方面

XX年，个人方面将主要精力放在了小微抵押贷款的营销上，截至XX年XX月XX日，小微抵押贷款共新增XX户，审批金额总计XX万元，放款金额XX万元，但业务新增主要集中在前两个季度，反而三、四季度增长较少，同时XX年客户流失也成为比较重要的因素，抵押贷款方面共流失XX户，金额XX万元，这个结果还是不尽如人意的，通过对之前工作的分析可以看出，抵押贷款的新增主要是通过存量客户的挖潜、老客户转介的方式获得，而缺乏长期稳定的新增获客渠道，所以下一步的工作重点也应在做好存量客户维护的基础上，开放思维，深入思考，寻找更加稳定、直接的获客途径。其次，就目前零售客户经理的考核办法而言，单纯的信贷业务增长已无法支撑目前的行员级别，对于存款的依赖越来越大，现在的零售客户经理更要往综合客户经理的方向去发展，在以信贷产品为基础的原则上，更应加强对客户的综合开发，通过对比可以发现，自己与分行优秀客户经理在客户价值挖潜上还存在着巨大差距，例如：借款人意外险销售，有贷户回存率、非储金融资产的开发都落后很多，这也是自己下一步需要努力的方向。

### 2、小微团队管理方面

XX年XX月初，分行成立XX团队，很有幸当选XX支行小微团队长，但也意味着身上的担子也更重了，通过一年多的努力，支行小微业务也有了一定的突破，今年5月份，XX加入XX支行零售团队，同时9月份XX离开XX支行，目前团队人员仍为XX人，但人员的配置只是团队发展的第一步，接下来的重点工作就应该放在团队的发展和规划中去，团队成立初期，并没有设立完善的工作制度，团队成员的工作方式缺乏统一性、尤其在营销方面没有做到统一方向、固定动作，下一步我们支行的小微团队也要形成固有的工作制度，人员虽少，但也需要有完善的团队制度，这样每一位团队成员才能各司其职、尽其所能，整个团队才能往好的方向。

20xx年在全行员工忙碌紧张的工作中又临近岁尾。年终是最繁忙的时候，同时也是我们心里最塌实的时候。因为回首这一年的工作，我们会计出纳部的每一名员工都有自己的收获，都没有碌碌无为、荒度时间。尽管职位分工不同，但大家都在尽最大努力为行里的发展做出贡献。时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将今年的工作做如下简要回顾和总结：

今年我在财务部从事出纳工作，主要负责现金收付，票据印章管理，开具发票和银行间的结算业务，刚刚开始工作时我简单的认为出纳工作好像很简单，不过是点点钞票，填填支票，跑跑银行等事务性工作，但是当我真正投入工作，我才知道我对出纳工作的认识和了解是错误的，出纳工作不仅责任重大，而且有不少学问和技术问题，需要理论与实践相结合才能掌握。在\*时的工作中我能严格遵守财务规章制度，严格执行现金管理和结算制度，做到日清月结，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报及时处理，根据会计提供的凭证及时发放工资和其它应发放的经费，坚持财务手续，严格审核有关原始单据，不符合要求的一律不付款，严格保管有关印章，空白支票，空白收据，库存现金的完整及安全，及时掌握银行存款余额，不签发空头支票和远期支票，月末关帐后盘点现金流量及银行存款明细，并认真装订当月原始凭证，每月及时传递银行原始单据和各收付单据，配合会计做好各项帐务处理及各地市资金下拨款，严格控制专款专用和银行帐户的使用。

以上是我今年工作以来的一些体会和认识，也是我在工作中将理论转化为实践的一个过程，在以后的工作中我将加强学习和掌握财务各项政策法规和业务知识，不断提高自己的业务水\*，加强财务安全意识，维护个人安全和公司的利益不受到损失，做好自己的本职工作，和公司全体员工一起共同发展，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处

- 1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等；
- 2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；
- 3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

以上是我部20xx年全年的个人工作总结，向全行领导及员工工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

各位领导，各位同事：

大家好！

房地产述职报告20xx年，是一个充满梦想和激情的一年，20xx年春天，一个偶然的的机会，我加入了商贸城，有幸成为一分子，本着对这份工作的热爱，抱着积极认真的学习学习态度，有心做好每一件事。

今年的20xx月x日，我正式的成为一名招商代表，到现在已经xx了，这x年我时间里，我学到了很多的东西，现在就这半年的工作做一个终结。

对于商业地产，我是第一次接触到，具体的东西也不太了解，我以前做过二手房经济人，对整个房地产有一点初步的认识，到公司之后对商业地产有了更进一步的了解，到实战工作，我不断追求新的目标，以前都觉得卖房子嘛，不就是等客服上门吗，来了才知道并不是我想的那样，商业地产必须是主动出击，自己去寻找目标客户。

x月底，公司安排我们去了xx学习，我们体会到了作为一个招商员的辛苦，工作虽然繁忙，但整个团队充满激情，他们每天都工作到半夜，xx点，回来还要写报告，回家就x点了，第二天依然精神饱满的上班。我们x团队才过去很不适应xx的气候，xx的天气正好那几天又热又闷，我们xx阳的x月，还正是春暖花开，我们也都是带了几套春装，过去才知道，应该穿夏装了，由于不适应气候，我们热得都喘不过气了，xx的天气又干燥，我们的身上都干得起皮了，虽然不适应，但我们还是坚持了下来，等到了xx城预售卡那天，我们看到了我们的希望，知道了我们的工作虽然辛苦，还是能学到很多东西，同时也能有很好的回报。

我们主要的工作就是前期的铺垫工作，作市场调查，我们调查了三汇市场的租金，商户经营的情况，与商户做了初步的沟通，收了商户的名片，这其中我们学到了很多的东西，懂得了怎么样去和商户沟通，学习了很多的建材知识。

我们陆续走访了xx的各大市场，xx建材城，xx家美，xx汽配城，以及各大家居市场，等，给各个市场做了详细的市场图，收了每个商户的名片，为我们后来的销售做好铺垫。有时候我们也觉得这个工作是不是有点无聊，反复去做一件事的时候有时会有这种感觉，但我们从小的教育经历就是“坚持就是胜利”，平时听的多了就把它当成了口号，但仔细想想其实意义非凡，成功和失败的差距就是那一两步，不坚持就意味着放弃这份工作，如果坚持下去了，可能收获会比你想象的更多，所谓胜者为王，所以我们必须要坚持下去。我们走过了最炎热的季节，体会了炎炎烈日下汗流加倍背的辛苦，我们没有理由放弃。

公司给我们安排了很多的培训，让我们更加坚定了商业地产这条道路，也学到了很多销售技巧，也认识到自己很多的不足，我还要多多学习有关商业地产的知识，武装好自己。

在未来的工作中，明确目标才能有的放矢开展自己的工作，用心的做好每一项工作，全面提高自己的能力，为公司发展效力。

- 1、提高自己各方面综合能力，主要加强销售技巧的提高；
- 2、平时多学习房地产综合知识和市场政策知识，提升专业形象；
- 3、积极主动的完成公司的各项任务；
- 4、在业务是那个力争第一；
- 5、加强团队协作能力，共同进步；
- 6、优秀的执行；
- 7、不断更新的销售技巧。

敬礼！

xxx

20xx年xx月xx日

20xx年对xx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。在全体员工的共同努力下，xx路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将20xx年工作情况汇报如下：

## 支行稳步推进旺季工作总结17

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志的工作创造良好的氛围和环境。互相尊重，互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同志的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能主动承担责任，并努力纠正。经常和一线职工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了职工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

## 支行稳步推进旺季工作总结18

总台是整个酒店最为重要的岗位，整个总台的工作按内容大概可以划分成五个方面接待、服务、结帐、销售和安全。安全的重要性是不言而喻的，就算你的经营业绩如何好，服务质量如何上乘，而在安全上出了点差错那后果都是难以想象的，安全事故无小事。对于总台员工来讲填写宾客住宿登记表，查验证件以及将住店宾客的信息及时向上级主管部门传输，这些工作都肩负着酒店的安全使命，就好比家里有个聚会，总台员工就像门卫识别来宾的身份，一旦由于工作疏忽放进了坏人，那这个聚会肯定是不欢而散的。

结帐的重要性在于，无论你是提供了安全的住宿场所还是优质的服务，最终都是以经营为目的。如果结帐无法顺利进行，就算之前的一切都做的很出色也等于做了无用功。销售是总台工作的主体内容，但作为酒店的每一份子都无法推脱销售的责任。在来年前厅部总台班组还会继续发挥前台销售的优势；培训销售工作中的技巧；凭借日益丰富的销售经验，争取再创新高。

## 支行稳步推进旺季工作总结19

主管已不再像销售一样单单靠自我去完成公司指定的业绩，而涉及到方方面面，包括团队心态管理，制度管理，目标管理，现场管理等。自身总结出以下几点来做好团队管理工作：

- 1.营造积极进取团结向上的工作氛围主管不应当成为“所有的苦，所有的累，我都独自承担”的典型，主管越简便，说明管理得越到位；奖惩分明公正，对每个人要民主要\*等，充分调动每个成员的积极性。在生活中，项目主管需要多关心多照顾同事，让大家都能感受到团队的温暖。
- 2.制定良好的规章制度项目主管虽然是规章制度的制定者或者监督者，可是更应当成为遵守规章制度的表率。如果项目主管自身都难以遵守，如何要求团队成员做到
- 3.建立明确共同的目标项目主管要给员工规划出一个好的发展远景和个人的发展计划，并使之与项目目标相协调。

## 支行稳步推进旺季工作总结20

（一）细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销各项业务。

明确了目标定位后我行建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的营销机制，创造性地开展工作中，全方位拓展市场具体做法有提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，比较大的项目直接由行长负责攻关和谈判，组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战上下联动精兵攻坚。突出竞争优势，抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章以优质的服务吸引客户大力营销推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行，行领导以身作则带头攻关保证保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力我行新争取了一批有价值上档次的客户，如大象集团、国电项目等重点业务，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

(二)、坚持品种创新和服务创新多方位发展零售业务。

今年我行抓住推行VIP服务等工作，抓好储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点大力营销零售业务。

一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务。

二是加大吸收理财资金力度。抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，对周边的商户、村户和老客户有效地吸收理财资金。

三是推出了VIP服务方案。开设VIP优先通道，建立VIP客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户提供一揽子理财服务方案。

四是加大宣传力度以业务宣传为媒介。

全行总动员走进城乡的每一个角落加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。

(三)、加大贷款营销力度，扩大贷款规模，防范信贷风险，不断优化信贷结构。

为增强发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，特别是消费类贷款积极争取扩大贷款规模带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销：主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销。在贷款管理的基础工作中，防范信贷风险是今年市行确定的重中之重的一项工作，我行不敢懈怠，信贷审批权限严格执行，所有贷款均有责任人亲自把关审批。同时还组织信贷人员和审批人一起学习有关文件规定，凿清细节，在法律上找着立足点，明确了关键环节。一是坚持审慎原则，对于任何有疑问的票据，不能只凭本人提供的证据，必须信贷人员亲自去核对求证无误后才能受理。二是强化责任认定。经过努力效果较好确保了贷款不良额、不良率均保持在最低，为我行不良贷款率的下迁，作了尽可能的贡献。

总之，在目前的工作中，我行还存在一些不如人意的地方：一是经营理念有待创新。近一年来实践证明，经营理念和思维差距较大，各项业务开展缺乏前瞻性。二是营销意识不强，畏难情绪高，需强化从业人员营销理念和营销意识，挖掘其营销积极性和主动性。三是基础管理还有待进一步规范和完善。基础管理工作距上级和监管部门还有差距，各类基础管理资料有待完善，风险意识有待加强，管理理论有待创新。我行将在今后的工作中总结不足，及时改进确保各项工作再上新台阶。

xx市分行营业部在市分行党委的正确领导下，在市分行各职能部门的鼎力支持下，全面深入贯彻市行会议精神，确立了以“伴你成长，春天行动”综合营销活动为契机，以股份制改革为动力，以存贷款等传统业务为依托，以中间业务为补充的业务发展总体思路。牢固树立以拓展维护优质客户为中心，以增加市场份额，提高有效收入为基本点，有效整合全行营销资源，全面提升综合营销能力，提高全行优质服务水\*，全力争夺存款市场份额的总体战略构想。在班子的带领下，全行员工充分发挥了团队精神，抢抓机遇，开拓创新，经过全行员工的不懈努力，取得了显著成效。

## 支行稳步推进旺季工作总结21

时间飞逝，光阴如梭。在忙碌而充实的工作中我们度过了好处非凡的20xx年。回顾一年的所有工作令人欣喜。在支行各级\*\*的带领下和分理处\*\*的指导及同事间共同努力下，我们用心学习业务知识，增加各项业务技能水\*，认真履行工作职责，时刻谨记内\*\*\*，圆满完成了全年各项工作指标，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了较好提高。现将一年的工作状况总结如下：

### >一、主要工作及职责

本人于20xx年xx月入职，从事综合柜员一职。\*日工作主要有柜应对私业务、对公业务等。看似简单的操作，却需要\*日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。

每月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提升自己处理对公业务水\*，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部\*\*\*\*铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项\*\*落到实处。

## >二、我的收获与成长

我很庆幸自己能够加入xx银行，成为其中的一员，工作近一年的时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自己肯努力创造。当然也只有能为企业做出奉献，才能实现自己的价值。

首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提；其次，做好自己的本职工作是基本要求，作为一个柜员就应懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识；另外，客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，透过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，透过自身的努力来维护好每一位客户。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务潜力的同时，还务必要不断的学习，提高自己各方面的潜力水\*，才能向客户带给更高效、更优质的服务。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能带给了有力的保障。我始终用心参加各类培训，坚持认真听课，结合\*时学习的规章\*\*和法律法规，努力提高着自己的业务潜力水\*。

## >三、存在的不足和努力方向

回顾20xx年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。

其一，学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，新状况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，应对严峻的挑战，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。

其二，个人情绪\*\*不佳。

针对以上问题，今后的努力方向是：

其一，加强理论学习，进一步提高自身素质；

其二，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，提高工作质量和效率，用心配合\*\*和同事们把工作做得更好。

## >四、新一年的展望

屈原有句名言：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作用心性、创造性和主动性，我终会实现自己的人身价值，与我们银行共同走向更好的明天。

## 支行稳步推进旺季工作总结22

在工作方法上，我始终做到“三勤”，即勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在实际工作中能够做一个有心人，在一次走亲访友时，我无意从六叔口中得知我们邻村最近将有一笔分地款，事后透过六叔介绍，自己又几次登门拜访，向客户宣传我行的服务优势和产品优势，最终说服客户计划将130万的分地款存入我行，我知道这还不是最终的成功，在客户拿到转帐支票的时候，我又主动协助客户搜集村民身份证号码，核实确认客户分款额，等到52份存单分发到每户村民手中时，我才在心中深深地舒了口气。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、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。在与客户打交道的过程中，真正做到以诚相待，把客户的利益视为自己的利益，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，透过我的不懈努力，在“争一保二”活动中完成了营销存款180万，理财金卡8张，信用卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的业绩，最令我欣慰的是客户也得到了双赢，他们在满足自己需要的同时，也享受到了建行更加细致周到的服务。

经历两个月的生产实习终于结束了，我和公司的职工甚至领导都相处得很是融洽，大家对我也关怀备至，时常给我鼓励和帮忙；我工作的时候也是兢兢业业，不仅顺利完成工作任务，工作之余还经常总结经验教训，不断提高工作效率，虽说工作中我也会犯一些错误，从而受到领导批评，但我认为这些错误和批评是能极大的促进我的工作热情

，让我能在以后的工作中谨慎小心，提高工作效率。在和大家工作的这段时间里，他们严谨、认真的工作作风给我留下了很深刻的印象，我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西。这次生产实习虽然说时间比较少，但是却让我知道了很多学习期间无法了解的社会经验，这对我来说是很宝贵的。

## 支行稳步推进旺季工作总结23

只有与客户保持经常性的沟通与交流，了解客户的资金动态、投资规划，才能捕捉到最佳营销契机，在激烈的营销攻坚战中抢占先机。20xx年上半年，在上门到锦州虎跃公司收款的日常工作中，我在确保每天钱款分厘不差、票据账单交接清楚、及时的前提下，与公司财务部全体人员建立了良好的人际关系，对企业的资金周转使用情况了如指掌。若有汇款到账，我会第一时间通知财务人员，若提取大额现金，我会提前为企业办妥预约手续，我的亲力亲为、认真负责的工作态度和上门周到、热情的用心服务，让虎跃公司的领导与财务人员很满意，都愿意把存在他行的钱及时划入我行对公账户周转结算。最大单笔汇入我行进账款项发生款2500万元，半年累计结算发生额超过1个亿。所谓“细”，就是要细致入微。

细节决定成败。营销不能停留在传统的习惯思维和做法上，需要先进的营销理念和服务技巧融会贯通，有机结合，在营销前对客户要有充分的了解，要清楚客户看重的是什么，需要的是什么，在营销中细心观察客户的言谈举止，揣摩分析客户的心理，透过现象看本质，住住取得事半功倍的营销效果。

例如20xx年春节，针对长辈给孩子压岁钱的传统习俗，大力营销生肖卡、小额定期存款；针对股市、房市休市、大部分市民不愿持股过节、持币待购的有利时机，大力营销7天通知存款；针对黄金、房地产、外汇等交易行情表现低迷，大力向客户推介我行7777理财产品，突出宣传我行理财产品“投资期限短、利息收益高”的功能优势，为客户提供周到、便捷、高效的一揽子综合金融服务，即留住了客户的钱，更留住了客户的心！

成功的营销主张因人而异，私人定制；完美的服务源于精益求精，卓而不群。银行与客户的关系就像照镜子，你怎么对待客户，客户自然也会怎么对待你！

20xx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。

## 支行稳步推进旺季工作总结24

XX年上半年，我行以总行年初工作会议精神为指导，秉承总行“xx人自己的银行”、“建设新农村的银行”的路线，依据本行实际，紧紧围绕《xx支行十大工程项目》建设，统一部署，精细分工，在支行班子及全体员工的共同努力下，各项工作得以稳步进展，支行业绩取得长足进步，形势喜人。

截止6月末，各项存款余额xxxxx万元，较年初净增xxxx万元，增长达，完成全年计划任务的。日均存款余额xxxxx万元，较年初净增xxxx万元，增长，完成全年计划任务的。其中：储蓄存款余额xxxxx万元，较年初净增xxxx万元；保证金存款余额xxxx万元，占比。各项贷款余额xxxxx万元，比年初净增xxxx万元，增长，其中农贷余额xxxxx万元，占比，小额信用贷款xx户余额xx万元，联保贷款xx户余额xxx万元，新增小额农贷卡xx张。收回不良贷款xx万元，其中已核销贷款xx万元，不良贷款余额xxx万元，比年初净增xx万元，不良占比。全行上半年利息收入xxx万元。

### 一、主要工作措施

#### (一)统一思想，立足实际，全面部署。

在认真分析形势，统一思想认识的基础上，我行班子及内外勤管理者经过认真研究讨论，结合本行实际，提出了一系列具有深刻意义且可操作性的指导方针，确立了以“上总量，求质量，调结构，强管理”为中心，以“存款力求新高、贷款严格控制、管理突破创新”为工作重点，统筹兼顾，细化分工，落实任务的工作思路。

依据“保抢挖”战略的具体要求，结合xx支行区域结构的特点，我行在调整经营结构，实施风险管理，创新激励机制，强化队伍建设等方面提出了具体的工作措施，陆续制定出台了《xx支行XX年新春开门红业务竞赛活动方案》、

《xx支行新温州人营销活动方案》、《xx支行信贷业务操作准则》、《员工区域、责任分工办法》、《xx支行XX年度十大工程》，为各项工作的扎实有序开展提供了保障。

## (二)细化战略，全员动员，力求突破。

深入落实支行既定战略部署，细化“保抢挖”战略，领悟“员工便是最好的战斗力”，着力挖掘有生力量，从理清思路，准确定位，提高认识入手，积极教育引导员工进一步增强忧患意识、竞争意识和责任意识，坚决克服面对竞争和困难就无所作为的畏难、厌战情绪，不断强化“客户立行”、“存款兴行”和“释放全员创造力，拼抢市场份额”的经营思想，以深入贯彻落实总行年初会议精神，开展以开门红竞赛活动、春节揽存竞赛活动为契机，切实发动全员力量，大力开展了全方位、多层次的吸存揽储工作。

与此同时，研究细分存款市场，建立健全了行长亲自抓大户、重点户，客户经理抓名下贷款相关户，临柜人员抓一般存款户的抓存组织体系，构建完善有效的激励机制，按抓存款的业绩情况，按季、按活动进行奖罚，年末计入综合性考核。确保贯彻总行的每一个会议精神以及每一项营销竞赛活动落实，要求全员看排名、找差距，对于有差距的，进一步加大工作力度，要求后进要赶先进，先进要再前进。

## (三)强化清收，狠抓“双降”，力保质量。

针对我行经营环境信用氛围差，贷款质量上存在不良资产占比高、清收难度大等问题，我行进一步坚定“加大清收不良贷款力度，加快退出‘散小差’贷款”的经营思想，强化清收，狠抓“双降”，切实把不良贷款压降作为头等大事来抓。

一是加强不良贷款管理责任制。由分管行长亲自带头参与，责任人配合，灵活运用亲情、关系、法院强制等清收行之有效的措施，全力以赴抓清收工作，并结合xx区域特点，倡导良好的氛围，研究规定了贷款准入与退出实施规则，加快结构调整步伐，截止6月末，已退出散小差贷款xx户、金额xxx多万元。

二是密切关注新增不良贷款动态，坚持依法收贷不动摇。争取各界的相互配合，灵活运用诉讼方式逐个攻克。截止6月末，全行累计起诉x户，金额xxx万元，收回不良贷款x户xx万元，全行不良贷款清收管理工作的扎实有效开展。

## (四)坚持原则，狠抓营销，力增效益。

按照“资产、负债、中间业务”一体化营销的原则，大力挖掘具有发展潜力的中小优良客户。

一是抢抓中小对公优质客户。对符合国家产业、行业政策的、经营效益和发展前景看好的各类中小企业客户，优先予以授信。上半年新增中小企业贷款x户，金额xxxx万元。

二是努力打造个人业务核心竞争力。在严格程序、确保质量的前提下，积极营销小额农户贷款，以小额贷款卡为个人业务营销的主打产品，全方位挖掘个人业务资源，积极发展培植了一批收入相对稳定、信誉良好的个人客户群体。

三是加大中间业务拓展力度。牢牢把握中间业务与资产业务一体化的营销策略，两手都抓，两手都硬。

四是通过完善营销激励机制，大力推行全员营销和组队营销，充分发挥全员的社会关系资源，使全行的业务结构和客户结构有了明显改善。

## (五)强化管理，狠抓内控，力促提升。

全行坚持把开展基础管理作为业务经营正常运行的重要保障措施来抓，严格履行内控合规具体要求，按照“一级抓一级、层层抓规范”的原则，定期组织开展自查自纠和监督整改并及时查纠了我行基层操作岗的一些违规违章问题，同时全面重视服务质量，对群众反映、投诉的有关问题及时进行核查反馈，有效地防范了各类案件及事故的发生。

值得一提，当前我支行正全员备战，争创会计二规范化二级单位，希望借此机会大幅度提升支行会计标准以及服务品质，实现品牌建设。

## 二、存在的困难和问题

在过去的半年时间里，我的工作虽然取得了一些成绩，但也存在一些困难与问题。

一是贷款营销困难，资金得不到充分运用，严重影响经营收益。其主要原因是当地经济以农业经济为主，工业经济薄弱，各项条件相对落后，优良客户少，有效贷款需求不足，客户经理俱贷恶性循环等等影响；另外，个人业务受当地经营环境及条件的限制，发展空间不是很大，加上结构性调整，造成个人贷款、抵押贷款都呈负增长，存、贷比例大多在xx%上下浮动，对我行的经营效益造成了严重影响。

二是考核指标存在弊端。诸如农户增长数、纯农贷款增量、抵押率等一些具体达标任务，现实操作中难度过大，在一定程度上影响到客户经理的工作积极性。

## 三、下半年工作重点

行百里者半九十，我行在下半年的工作中必定保持良好势头，发扬农信人的吃苦、创新精神，力求在各方面工作上取得新的突破。

一是继续加大抓存力度，持续占领存款市场。大力发展个人客户群体，特别是xx辖区内的xx人和xx在外的温州人，内外联动，确保储蓄存款稳定增长；积极“拼抢”新的客户群体，力争对公存款有所突破；强化竞争促发展，重点挖掘优质客户，进一步提高存款增长速度，确保全行存款总量和市场占有份额增长。

二是认清形势抓营销。贷款营销缓慢是当前我行经营中最大的问题和难点，我行将进一步研究贷款营销的整体思路和具体措施，找准贷款营销的切入点与突破口，通过统一部署，联动营销，努力提高信贷营销工作的成功率。

三是降低不良抓进度。积极采取各种有效手段，在切实维护我行贷款债权的同时，全面加快散小差贷款退出步伐。

四是结合瓯江口新区建设的大环境做好服务工作，提高中间业务收入，大力开展外汇业务，进一步加强与学校、卫生院、水电等系统性客户的联系与沟通，不断扩大业务合作范围。

五是加快网点装修进度，树立网点新形象，导入欧顾得服务理念，全面提升服务质量和层次，争取通过会计二级达标，使内控与服务上一个新台阶。

## 支行稳步推进旺季工作总结25

转眼之间，XX年已经结束，我们已经迎来崭新的XX年，在XX年的工作中，即取得了一定的成绩，但也发现了自身存在的很多问题，下面便将XX年的工作进行总结，同时对自己本年度的工作提出一定的目标与要求。

### >一、个人业绩数据

#### 1、各项存款及贷款数据

截至XX年XX月XX日，个人名下存款余额总计XX万元，其中储蓄存款XX万元，对公存款XX万元，个人名下贷款总计XX万元，其中按揭及消费类贷款XX万元，小微贷款XX万元，其中弱担保贷款XX万元，小微抵押贷款XX万元，较年初新增XX万元。

#### 2、其他产品营销数据

同时XX年中智能pos新增8户，借款人意外险销售XX笔，总保费金额XX元左右，网乐贷新增6笔，金额XX万元。

### >二、日常工作总结

#### 1、新增业务营销方面

XX年，个人方面将主要精力放在了小微抵押贷款的营销上，截至XX年XX月XX日，小微抵押贷款共新增XX户，审批金额总计XX万元，放款金额XX万元，但业务新增主要集中在前两个季度，反而三、四季度增长较少，同时XX年

客户流失也成为一个比较重要的因素，抵押贷款方面共流失XX户，金额XX万元，这个结果还是不尽如人意的，通过对之前工作的分析可以看出，抵押贷款的新增主要是通过存量客户的挖潜、老客户转介的方式获得，而缺乏长期稳定的新增获客渠道，所以下一步的工作重点也应在做好存量客户维护的基础上，开放思维，深入思考，寻找更加稳定、直接的获客途径。其次，就目前零售客户经理的考核办法而言，单纯的信贷业务增长已无法支撑目前的行员级别，对于存款的依赖越来越大，现在的零售客户经理更要往综合客户经理的方向去发展，在以信贷产品为基础的原则上，更应加强对客户的综合开发，通过对比可以发现，自己与分行优秀客户经理在客户价值挖潜上还存在着巨大差距，例如：借款人意外险销售，有贷户回存率、非储金融资产的开发都落后很多，这也是自己下一步需要努力的方向。

## 2、小微团队管理方面

XX年XX月初，分行成立XX团队，很有幸当选XX支行小微团队长，但也意味着身上的担子也更重了，通过一年多的努力，支行小微业务也有了一定的突破，今年5月份，XX加入XX支行零售团队，同时9月份XX离开XX支行，目前团队人员仍为XX人，但人员的配置只是团队发展的第一步，接下来的重点工作就应该放在团队的发展和规划中去，团队成立初期，并没有设立完善的工作制度，团队成员的工作方式缺乏统一性、尤其在营销方面没有做到统一方向、固定动作，下一步我们支行的小微团队也要形成固有的工作制度，人员虽少，但也需要有完善的团队制度，这样每一位团队成员才能各司其职、尽其所能，整个团队才能往好的方向。

## 支行稳步推进旺季工作总结26

20xx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

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发