

2023年银行大堂经理年终述职报告(大全10篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

银行大堂经理年终述职报告篇一

20xx年1月通过岗位竞聘，我成为了我行的大堂经理。通过这两个多月的大堂工作，我感受颇多，现跟大家汇报如下：

说句实话，我刚开始担任大堂工作，心理压力很大，总感觉自己能力有限，担心自己做不好。大堂经理工作主要是要跟客户进行面对面的交流，答疑解惑，解决客户纠纷等等。而我认为，这些不是我最擅长的，但是在领导和同事们的鼓励下，特别是在我行营销导入后，我逐渐克服心理障碍，懂得利用自己的优势，尽最大的努力完成好领导安排的各项工作。

现在我已经逐步融入到这个工作中，我的心态也有了很大的转变。在每天的日常工作中，我不断熟悉所有的业务，除了基本的储蓄和对公业务外，还有像转账电话□pose机、信用卡、个人贷款等这些不在营业大厅办理的业务，我都进行了详细的了解并从中总结出一些要点，向客户解说，使他们对我行的业务有了一个大体的了解，并且愿意在我行办理。而我在解答问题的过程中，也分担了柜员的压力，每当这个时候我都觉得很有成就感。

同时在实践中我也总结出银行业竞争的法宝，就是服务+细节+高效率=成功。排队等候时间长，必然会挤走部分优质客户，那就从疏导开始做起，并且瞅准机会向一些优质客户推荐办理我行的贵宾卡，疏导他们到贵宾窗口办理；对使用银

行卡办理业务的客户，推介我行自动存取款一体机以及终端机办理业务；个人汇款较多的客户，推荐其办理网上银行业务。这些都适当的减轻了前台的工作压力。

在其他工作方面，巡视大厅内外的卫生状况，保持大厅和门外整洁卫生。另外，每天及时的分类整理企业回单，使每个企业都能及时的拿到回单。特别是对鸿锐集团的回单，逐一按照对账单进行勾兑，确保回单完整无遗漏。

同时，还要做好营业室主任的助手，确保营业室各项工作的顺利进行，做好大客户的维护与营销。在20xx年底，在大家的共同努力下，完成了1500多户的金卡治理，成功营销理财产品1750万，较好的完成了行领导下达的各项任务指标。

在这两个多月的时间，对大堂的工作虽然掌握了一些工作的方法和技巧，但仍然距离一个合格的大堂经理还有很大的距离。在新的一年里，我为自己制定更高的目标，决定从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、业务方面。要有系统扎实的业务知识，既要掌握主要业务知识，又要认识较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能详细的介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

二、营销方面。要学习营销知识，掌握营销技巧，延续营销导入的学习成果，充分利用cfe系统，做好现有客户的基础维护工作，并积极开拓新的高价值客户。

三、心理方面。大堂经理要较强的外交沟通能力，语言、举止、形体、气质应富有魅力，在性格上要热情开朗，语言上要风趣诙谐，在处理棘手问题还要矫健变通，在业务操作上要审慎负责。

总之，感谢大家在这两个多月中对我工作的支持与帮助，以

及对我不足之处的宽容与谅解。在今后的一年里，我会更加严格要求自己，提高自己的履职能力，是自己成为一名业务全面的大堂经理！

银行大堂经理年终述职报告篇二

这段时间的工作我们非常努力，好好总结并写一份述职报告吧，其中的条件会是拿来比较的。相信大家又在为写述职报告犯愁了吧！下面是小编收集整理的实用银行大堂经理年度述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

根据总行制定的《大堂经理工作手册》的有关内容，结合自己不到半年的大堂工作，在这年中之际，向行领导作一次工作汇报。这次工作的总结汇报，能使领导更好地了解我们在思想政治工作上的表现情况，以便及时指出我们工作中的问题，及时改正，不断进步；下面是我在20__年上半年的工作情况，汇报如下：

一、上半年度主要工作情况

今年我在广发黄石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、综合柜员、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，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。我们黄石支行地处居民生活社区，也是有名的商业中心，正因为这些，给我行带来了一系列的问题。平时在每天来办理业务的客户中中高端客户居多，进出量都比较大，从而增加了柜面的压力；为了解决这些问题，我们准备了方案，

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”，分流客户任务，以免一些客户中途离开的空号占据时间，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。为了预防设备机器突发故障，我们每天定点检查维护机器，及早发现，及早处理，把设备所带来的不便降到最低。

作为大堂经理，我们不仅仅是要熟悉本行的业务和产品，更应该走出去，知己知彼，方能百战百胜。

作为大堂服务人员，除了要对银行的金融产品、业务知识熟悉外，更要加强自身职业道德修养，爱岗敬业。在工作中，自觉维护国家、广发行、客户的利益，遵守社会公德和职业道德。平时在工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当高。在服务礼仪上也要做到热情、大方，主动、规范。而且还要处事机智，能及时处理一些突发事件，同时还应有一些紧急救生知识。前不久，我行在消防做了一系列的演练，让我们大厅工作人员明白了对突发状况应该如何应急处理。

作为大堂服务人员，我们还应具备良好的协调能力，怎么调动好三方人员和保安师傅的工作，发挥他们的作用，便是我们平时需要注意的，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。

优质的服务不能仅仅停留在环境美“三声服务”行为规范等方面，应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。更需要柜员问，要形成环节整体互动，默契配合。

只有秩序好、流程好、整体好才能做到最好。为了更好的提高服务水平和业务水平，我在今年参加了分行组织的多次服务规范学习和演练。在今后的工作中，我更不断地提高工作质量和服务艺术，更好地为客户提供优质服务。

二、工作中存在的问题

在过去的半年中，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。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。

在下半年中，我要努力学习服务技巧和专业知知识，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。

我是__，我参加工作来到咱们中国工商银行西客站支行__已经工作了十年了，担任大堂经理已经五个月了，作为一名大堂经理我深刻的体会和感触到大堂经理的使命和意义。客户来到我们营业大厅首先映入眼帘的不仅仅是室内的装修环境，而是一张张微笑的脸，一句句亲切的问候。大堂经理是我们工商银行对公众服务的一张名片、大堂经理应有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑、大堂经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我们工行的形象，因为我是全行第一个接触客户的人，第一个知道客户需要什么服务的人，第一个帮助客户解决问题的人。所以当我行推出业务时、当客户有需求时，我就和柜面人员积极协商，为客户着想，来合理地引导客户办理业务。由于我行地处城区列车站，流动人口比较多，因此，这里的客户流动性大，现金流动快。所以来我们这里办理速汇通、缴纳电话费、以及其他业务的客户特别频繁。我们的柜员从早忙到晚，工作压力可想而知，既不安全又费心。从我第一天在大堂工作，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，我的心态有了很大的转变。刚开始时，我觉得大堂经理工作很累、很烦索，责任相对比较重大，但是，

慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作，每天坐在大堂经理的位置，为客户答疑解惑就是我的工作，大厅里的人和一切事物都是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。

当客户坐到我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对，因为我已经熟悉我的工作和客户需求了，在我开始大堂经理的对外工作的前夕，我花了大量的时间在熟悉所有业务，我学习了很多金融基础的业务知识，如何储蓄，开户对公或对个人，怎样密码找回，挂失补办，如何销户，需要带哪些资料，各种汇款手续费，基金，网银等业务，我都有了一定的了解并从中总结出一些要点，向不熟悉银行业务的客户解说，例如，在银行办卡的好处、atm跨行取款收不收手续费、储蓄卡有没有年费、以及年费多少和小额管理费如何收等，当我这样向客户作出解释和说明的时候，他们都对我们的业务有了一个大体的了解，并且愿意在我行办理业务，每当这个时候我都觉得很有收获，并且十分高兴。

如今客户的咨询我基本上都能解答，也能适当的安抚客户，做好自己的工作。通过日常工作我也与同事们慢慢的相互熟悉、协调起来，当我在业务上遇到什么问题他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对银行业务的综合程度，通过这几个月的工作，我深深的融入了支行的企业文化中，融入了这个集体里。我发自内心的热爱我的工作岗位，因为这个岗位非常适合我，由于我的性格比较热情而温和，所以当顾客提出问题时，我能很耐心的听完顾客的疑问，这样我就能很快的知道客户需要的到底是什么？在这样的情况下，我能够快速、清晰的向客户传达他所想了解的信息，大部分的顾客都能与我良好的沟通，在解答问题的过程中，我的业务知识量也得到了提高，而且也起到了分担营业员压力的重要作用。

我深知大堂经理的一言一行都会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。要对银行的业务知识有比较熟悉和专业的了解，然后在服务礼仪上要做到热情大方、主动规范，而且还要处事机智，能够随机应变。这对于一个大堂经理来讲，具有很大的压力和挑战性。但是我会有限的工作时间里，大量的吸收知识与能量，散发出自己的光和热，作为一个金融服务人，我感到非常自豪，因为我有较高水平的领导和亲入一家很好的同事，同事之间的和谐气氛和工作热情都是我积极向上、追求进步的力量，当一切事物都能从不能亲力亲为到可以得心应手时，生命就会变得光辉灿烂起来。我会这样的集体里不断的充实和完善自我，最终成为一个优秀合格的大堂经理。

作为大堂经理其中很难的就是处理客户投诉，可以称之为一种艺术吧，在这里我想谈谈心态。

我从事这个岗位的时间也不算短了，据我的经验，客户纯粹来找茬的案例几乎是很少，当然也存在(如敲诈银行)，绝大部分的客户实际上并不想来找气受，也就是说我们首先要反思的是自己，而不能认为客户是在无理取闹，只有抱这样的心态才能真正的解决问题。

如果客户找到你把你当成救命稻草，来向你反映我们的工作人员某某存在什么问题，不要急于去辩解什么，无论谁对谁错，这本身并不重要，因为这不是法庭，就算你驳倒了客户也许带来的是更糟的结果。首先要真诚的向客户道歉，因为你代表的不是你自已，你首先要取得客户对你的好感，这样才可能很好的进行以下的沟通，其次，要弄清楚客户他的需求是什么，要尽快帮客户解决他的问题，如果这个问题的确与制度冲突，要耐心的聆听客户为什么如此的为难，要给他发泄的渠道，不要插嘴，因为有些客户他可能并不是真的要逆着我们的制度办事，他需要的是一种宣泄，也可能他是在其他方面生气来到你这发泄，而我们要想解决问题能做的就是一种理解，你可能觉得做到这一点太委屈也太难，的确，

这就需要一个良好的心态。

这是你的工作，不要对某个客户一直耿耿于怀，过去的就当作一次经验，仅此而已。

你可以坚持记工作日记，只要遇到客户投诉便记录下来，加之自己的总结。下一次的客户投诉也许是重复的，那么你可以轻松的把以前总结的拿来就用，如果又是一个新的投诉，这对你来说又多了一次经验的积累，你会发现你的心态可能由最初的抵触客户投诉到最后的平静应对。

客户着急的时候，你做事不要乱，但一定要和客户一样急，让他能感觉到你是真的全力以赴的为他办事，尤其是有些问题涉及到了另外一个部门，客户在抱怨的时候，你要顺着他的意思，同时也可以一起来埋怨某个部门的确存在问题，让客户觉得你们是一个战线上的。客户无论怎样态度不好，我们的态度一定要好，这是重中之重，这也是摘除自己责任的最基本的原则，因为有时客户并不时冲你来得，但你要态度恶劣的与客户辩驳，他的矛头很可能指向了你，所以，保护好自己十分重要。

无论上班时遇到什么样的客户，下了班，就全都忘了吧，或者当作笑谈和朋友调侃一下，记住的是经验，但不要让这样的不愉快念念不忘。

从去年到今年，我在工商银行担任见习大堂经理也要一年了。在这一年当中我学到了很多金融方面的知识，也逐渐体会到了在一个营业网点，大堂经理的作用有多么重要。

首先，大堂经理是一个营业网点的形象大使。当客户来办理业务时，关注的不仅仅是室内的环境卫生，业务办理和等候的时间长短，还包括是否能够及时且详尽的得到自己想要咨询的答案，有没有得到更优质更全面的服务。而最早直接面对客户、最早知道客户的需求、最早能帮助到客户的人是我。

所以，微笑面对客户，认真倾听客户的需求，及时高效地帮客户解决问题就显得很重要了，因为此时，我的任何言谈举止都将代表工行的形象。

另外，我们的柜员做的都是与金钱有关的细致工作，容不得一点差错。他们每天都要办很多笔业务，工作压力一定极大。如果有些顾客在他们办理业务时插进来进行咨询，不但影响了他们的工作，还极易因此出现失误操作，导致操作风险。此时，如果停下来为客户解答，就影响了正在办理的业务；如果不予理睬，又会得罪客户。两者都会导致投诉或者客户的流失的风险。

作为大堂经理，多向柜员学习业务知识、多与柜员沟通了解业务流程，对每个柜员办理业务的流程、习惯有所掌握，才能更好的在客户与柜员之间建立更有效的沟通平台，只有将这些辅助工作做在前面，我才能尽自己所能为他们分担压力，同时为客户提供更好、更全面、更优质的服务。

因此在大堂经理的岗位上，我围绕岗位职责主要开展了以下工作：

一、分流、引导客户。根据客户的需求，引导客户到相关的业务区域办理业务，向客户推荐使用自助设备办理业务，指导客户了解和使用各种电子机具和电子服务渠道，并鼓励客户逐渐以电子银行服务渠道作为进行日常的非现金类交易操作的主要渠道，节省客户在银行等待及填写表格的时间，更可以足不出户轻松办理业务。

二、为客户提供基本的咨询服务，解决客户遇到的业务问题。并根据客户需求，主动推荐各种新型、高回报的理财产品和分行新一期的特色优惠服务。

三、识别优质客户。根据分层次服务的原则，给予其特别关注和优先服务，依据客户的星级及资金闲置情况，向客户经

理推荐有潜力的优质客户。

四、遵守大堂经理服务标准。及时、耐心、高效地处理客户意见、批评和误会，保障网点现场及时、高质和高效率的服务，提高客户满意度。

在上述工作开展的过程中，我认为自己的不足之处还很多，仍有以下几方面需要改进：

一、我在接待客户时虽然很熟练但很多时候流于表面，没有更深层次地挖掘客户的需求，推荐产品主动性有待加强。

二、在日常工作中需要处理的杂务较多，占用了较多时间，以致于对优质客户的关注度不够。

三、有时只单纯为了解决问题而解决问题，没有认真的思考问题产生的源头，没能杜绝问题的再次发生。

四、在与客户交往和关系维护时手段简单，营销效果并不明显，营销技巧有待提高。

结合我这一年来的所得，我非常庆幸自己得到了在这个岗位上见习的机会，也很感谢工行的帮助。无论将来我从事哪一行，做什么工作，重视团队合作；耐心、细致、热情的服务态度；更加专业的知识积累；以及一颗好奇且不断进取的心，都能为我带来更加光明的前途。

一、年度主要工作情况

今年我在高雄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、高柜柜员、客户经理、沃德经理的纽带。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，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。我们高雄支行地处居民生活社区，也是有名的夜生活饮食区，正因为这些，给我行带来了一系列的问题。平时在每天来办理业务的客户中老年客户居多，也时有大批零钞业务，从而增加了柜面的压力；为了解决这些问题，我们准备了几套方案同时进行，针对老龄客户偏多，存折业务较多的问题，我们在平时就安排大厅人员的布控，及时带客户到自助设备上去登折，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”，分流客户任务，以免一些客户中途离开的空号占据时间，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。在零钞业务问题上，我们发出公告，实行专柜专时专办，也就是专门时间专门柜台专门办理，大大地减轻了大厅压力；我行在这里已经有许多年，设备也经常出现故障，经常有客户提意见，为了解决这一问题，我们每天定点检查维护机器，及早发现，及早处理，把设备陈旧所带来的不便降到最低。

作为大堂经理，我们不仅仅是要熟悉本行的业务和产品，更应该走出去，知己知彼，方能百战百胜。在我们的客户中就有很多类似的情况，记得今年元月份的一天，整个营业厅内挤满了人，来咨询理财产品、转定期、取工资的人络绎不绝，我也忙的不可开交。这时保安师傅带来了咨询理财产品的客户，我简单地向他介绍了新股随心打及得金宝七彩系列，可客户没兴趣，说建设银行的理财产品好，我们把钱转到建设银行去，于是就去排队了。当时我被几位客户围着，也没时间跟这两位客户继续攀谈，但我心里一直在想，“建设银行有什么产品吸引他们呢？”我快速处理完身上的业务，走到

刚才那两位客户身边说“您能给我介绍一下建设银行的产品吗？”他们送给我一份太平洋保险宣传单。我一看连忙解释说：“其实您要买的这种产品我们也有，而且太平洋保险是从我行分离出的，我行和太平洋保险公司的联系紧密，已有多年合作。而且我们这里还有其它保险公司产品，如平安、新华等等，我可以给您比较一下，让您有更多的选择。”然后我给客户介绍了一下产品。最后，经过我们的努力，客户选择了太平保险公司。此事也给我提了个醒，只有深入了解这个行业和竞争对手的情况，才能更好的去做好营销。而在向客户推荐产品时，一定要注意防范风险，问客户是准备长线投资，还是短线投资，再针对其情况介绍对应产品，从而防范售问题。

作为大堂服务人员，除了要对银行的金融产品、业务知识熟悉外，更要加强自身职业道德修养，爱行敬业。在工作中，自觉维护国家、交行、客户的利益，遵守社会公德和职业道德。平时在工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当高。在服务礼仪上也要做到热情、大方，主动、规范。而且还要处事机智，能及时处理一些突发事件，同时还应有一些紧急救生知识。就在今年夏天，有一位七十多岁的法院退休老干部到我行来取工资，没坐几分钟，突然站起来，就倒下去了；把我们行长和客户都吓坏了，我和保安师傅连忙跑过去，一看老人非常虚弱，老人说让他躺一会，我和保安师傅也不敢随便乱动，行长马上拨了120，没等120到，客户情况稍好了些，我们连忙扶他坐起来，并及时通知其家人，避免了一场事故的发生。

二、工作中存在的问题

在过去的一年中，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。在今年的第三季度神秘人检查中，我行得分倒数第三，给分、支行抹了黑。之后我们痛定思痛，分析了失分的原因，主要是外部环境，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，通过我们的努力，终于在第四季度受到了分行行为规范小组的通报表扬。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。明年我行又面临着搬迁的工作。建议分行在此位置还应保留自助设备服务区，从而来避免客户的流失。

在新的一年里，我要努力学习服务技巧和专业知知识，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。

无论什么岗位都有它自己的辛酸，大堂经理也是如此。下面我简单说一下我做大堂经理这么久以来的心得体会。

我从事这个岗位的时间也不算短了，据我的经验，客户纯粹来找茬的案例几乎是很少，当然也存在（如敲诈银行），绝大部分的客户实际上并不想来找气受，也就是说我们首先要反思的是自己，而不能认为客户是在无理取闹，只有抱这样的心态才能真正的解决问题。

如果客户找到你把你当成救命稻草，来向你反映我们的工作人员某某存在什么问题，不要急于去辩解什么，无论谁对谁错，这本身并不重要，因为这不是法庭，就算你驳倒了客户也许带来的是更糟的结果。首先要真诚的向客户道歉，因为你代表的不是你自己，你首先要取得客户对你的好感，这样才可能很好的进行以下的沟通，其次，要弄清楚客户他的需求是什么，要尽快帮客户解决他的问题，如果这个问题的确与制度冲突，要耐心的聆听客户为什么如此的为难，要给他发泄的渠道，不要插嘴，因为有些客户他可能并不是真的就要逆着我们的制度办事，他需要的是一种宣泄，也可能他是在其他方面生气来到你这发泄，而我们要想解决问题能做的就是一种理解，你可能觉得做到这一点太委屈也太难，的确，这就需要一个好的心态。

这是你的工作，不要对某个客户一直耿耿于怀，过去的就当作一次经验，仅此而已。

你可以坚持记工作日记，只要遇到客户投诉便记录下来，加之自己的总结。下一次的客户投诉也许是重复的，那么你可以轻松的把以前总结的拿来就用，如果又是一个新的投诉，这对你来说又多了一次经验的积累，你会发现你的心态可能由最初的抵触客户投诉到最后的平静应对。

客户着急的时候，你做事不要乱，但一定要和客户一样急，让他能感觉到你是真的全力以赴的为他办事，尤其是有些问题涉及到了另外一个部门，客户在抱怨的时候，你要顺着他的意思，同时也可以一起来埋怨某个部门的确存在问题，让客户觉得你们是一个战线上的。

客户无论怎样态度不好，我们的态度一定要好，这是重中之重，这也是摘除自己责任的最基本的原则，因为有时客户并不时冲你来得，但你要态度恶劣的与客户辩驳，他的矛头很可能指向了你，所以，保护好自己十分重要。

在以后的工作中，我将更加努力的做好自己的本职工作，为我行更辉煌的发展贡献自己的力量。

作为工行的一名青年员工，从事大堂经理期间我深刻体会到大堂经理的使命和责任，大堂经理服务的好坏直接影响银行的经营效益和外形象。一名优秀的大堂经理，身兼六职：业务引导、服务示范、情绪安抚、矛盾协调、环境保洁和安全监督。大堂经理作为一个重要的岗位，在客户服务、产品营销等方面具有不可替代的作用。青年员工更要不断学习努力完善自我，提升业务能力。

首先，对工作细节的正确把握是大堂经理必备的基本素质。大堂经理需要对银行业务知识认真学习，在实践中不断深化对知识的理解，充分掌握全面的银行业务，这样才能有足够的基础为客户提供服务，对于来办业务的客户要认真询问，了解所办业务，耐心讲解，细致的助。

其次，在履行自身职责的同时还要讲究工作的艺术。我认为在工作中要做到以下几点：

一、微笑服务。大堂经理要时刻保持乐观的心态，微笑面对客户，用微笑感染客户、拉近与客户的距离、留住客户。巧妙的使用“笑”的技巧，体现银行客户第一、服务至上的经营理念。练好内功，让微笑带来的温情充满营业大厅，让客户有宾至如归之感。大堂经理要提升个人素质和仪表形象，起码做到端庄、优雅、大方。当客户一进入银行大厅时，大堂经理要对他们展开会心的微笑，热情、文明去迎接客户，用微笑去了解并懂得客户的需求，用微笑去解答客户的疑问，尽量去满足他们，使客户觉得来银行办理业务是倍受尊重的、倍受欢迎的。

二、能说会道。大堂经理直接面对客户，要有较强的与客户沟通的能力。不仅要做到与客户的沟通，更应该协调客户与柜员之间的摩擦，做到面观四方、耳听八方，及时与客户沟通，密切与客户的关系。良好的口才和超常的耐心是做好大堂经理工作的基本前提，可以在大堂经理这个平台得到尽情的发挥。“说”要做好三点：一是勤说，即对前来的客户要勤开口，反复讲，全力推介产品；二是能说，即描述业务过硬，讲解准确，不过份夸大，也不刻意掩饰，把工行产品的特点和功能正确无误地推介给客户，三是会说，即讲究服务策略，因人而异，差别营销。在“说”上攒足功夫，可以起到事半功倍之效。另外，对理解力较差和疑难点较多的客户咨询，大堂经理必须不厌其烦要有足够的耐心，把客户当亲人，反复深入浅出地讲解，这样才能得到客户的尊重和信任。

三、善于提问。凡是进门的客户，都要热情迎接，主动问候，不能有嫌贫爱富的不良心理。要善于揣摩客户心理，对客户异常反应要上前询问，真诚关心，帮助解决。尤其是重要的当客户对银行服务等方面有意见时，大堂经理要倾听客户的不满情绪，不要急于去辩解什么，最后要真诚的向客户道歉，因为你代表的不是你自已，代表的工行的企业形象。首先要

取得客户对你的好感，这样才可能很好的进行以下的沟通，其次，要弄清楚客户他的需求是什么，要尽快帮客户解决他的问题。此外需勤问柜员，对柜台内现金和业务处理情况了如指掌，以保证及时调整客户到指定窗口迅速办理业务。让客户深切感受到我行的准确、方便、快捷的服务，树立良好的服务形象。

四、察言观色。大堂经理要有超强观察能力，在工作中做到眼观六路、耳听八方。在服务中要留心听，随时掌握客户需求，收集有价值的金融信息，认真记载大堂工作日志，总结提出后及时向领导汇报。要具备足够的应急事件的处理能力，不可避免的会遇到各式各样的诸多突发事件。如客户排长队问题，大堂经理要及时分流客户。要引导客户到其他窗口办理相关业务，带有卡客户到自助设备办理，从而减轻柜面压力。确保营业大厅秩序稳定。深化大堂经理服务内涵，全面提升大堂经理服务能力。

担任大堂经理的岗位，我也是认真的去做好工作，回顾任职以来这几个月，我也是努力的去完成自己的工作，去为客户服务，自己也是尽责做好，得到肯定，同时也是在这工作里头收获挺多。

去为客户服务，作为大堂经理，平时也是要察言观色，面对每一个客户也是会不一样的服务，毕竟他们来找我们做的事情也是不一样，有些是咨询产品的，有些是需要取钱的，有些是要账户办理一些事情的，每个人的事情不一样，应对也是不一样的，有些是需要引导他们去取号排队到窗口办理的，有些是可以马上给解决的，还有的是需要去引导他们去自主的柜台去操作，每个人的能力也是不一样，所以面对不同的客户我们也是要有耐心，认真尽责的去做好，一些年轻的客户是可以很好自己解决很多的问题的，只是需要我们的引导，而一些老年的客户对于机器以及一些方式的确是不能那么的熟悉，而我们也是积极的去做好工作去帮助他们来把服务做到位，让他们的业务办理好，在这段期间也是认真做好，

得到很多客户的肯定，也是遇到过一些刁难的客户，不过我都是尽责的服务好，微笑的去面对处理好问题。

作为大堂经理，做好自己的工作之外也是和同事积极的去配合，无论是柜台或者其他的大堂同事有困难的时候我也是会及时的去帮助，同事也是对于我遇到的问题会给予帮助，大家一起配合去把大堂的工作来做好，来更好的去为客户而服务。自己也是除了日常工作，会在工作结束之后去反思回想一天的工作，去找到一些做的还不到位或者可以去改进的地方来让自己多去学，多去思考如何提升，工作的能力只有不断的去进步，那么自己的大堂工作才会是做的更好，面对难题能够去解决掉，而不会由于没有太多的经验或者自己做的不好而让客户的问题处理不到位，这也是给自己的岗位抹上了污点，我不想如此，所以还是要去多思考提升才行的。

通过工作，让自己得到锻炼，而客户的肯定也是让我自己对于工作也是更加的有自信做好了，我也是知道自己的付出是得到了好的回报，而且也是让我更加的明白要继续的前行来为客户做好自己的工作，积极的去处理好每天的事情。

银行大堂经理年终述职报告篇三

在人们越来越注重自身素养的今天，报告与我们的生活息息相关，在一些因素的干扰之下，我们在写报告的时候要注意语言要准确、简洁。那么大家知道标准正式的报告格式吗？下面是小编收集整理的银行大堂经理年度个人述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

客户的满意是对我最大的奖赏，以客户为中心是我的服务理念，让客户满意是我的服务宗旨。

做大堂经理也有一段时间了，在我担任大堂经理的这段时间里我知道了首先要熟知柜面业务知识的重要性，只有了解更多的柜面业务知识才能更好的为客户提供方便、推荐其它业

务，更好的将客户与柜面贯穿起来，增强流通性。

再次，就是要热情，对客户热情，态度要认真，分流客户和帮客户讲解，辅导填单是很要耐心的。

分流客户是个很大的学问，要会识别客户，那些本网点的大户和理财金你要认得，及时引导到专窗，提供优质服务。

再次，要有很强的营销能力和沟通能力，最自然的方式就是跟客户聊天的方式，既不显得你是在极力推销，又要让客户感觉到你是在为他找想。

再次，收集信息。利用大堂服务阵地，广泛收集市场信息和客户信息，充分挖掘重点客户资源，记录重点客户服务信息，用适当的方式与重点客户建立长期稳定的关系。

富晨说过：将自己的热忱与经验融入谈话中，是打动人的速简方法，也是必然要件。如果你对自己的话不感兴趣，怎能期望他人感动。

如果你是对的，就要试着温和地、技巧地让对方同意你；如果你错了，就要迅速而热诚地承认。这要比为自己争辩有效得多。

优质的服务应该是一种主动的意识，一种负责的态度，一种良好的工作心态，更需要与柜员的默契配合，只有秩序好、流程好、整体才能做到最好。

担任大堂经理的岗位，我也是认真的去做好工作，回顾任职以来这几个月，我也是努力的去完成自己的工作，去为客户服务，自己也是尽责做好，得到肯定，同时也是在这工作里头收获挺多。

去为客户服务，作为大堂经理，平时也是要察言观色，面对

每一个客户也是会不一样的服务，毕竟他们来找我们做的事情也是不一样，有些是咨询产品的，有些是需要取钱的，有些是要账户办理一些事情的，每个人的事情不一样，应对也是不一样的，有些是需要引导他们去取号排队到窗口办理的，有些是可以马上给解决的，还有的是需要去引导他们去自主的柜台去操作，每个人的能力也是不一样，所以面对不同的客户我们也是要有耐心，认真尽责的去做好，一些年轻的客户是可以很好自己解决很多的问题的，只是需要我们的引导，而一些老年的客户对于机器以及一些方式的确是不能那么的熟悉，而我们也是要积极的去做好工作去帮助他们来把服务做到位，让他们的业务办理好，在这段期间也是认真做好，得到很多客户的肯定，也是遇到过一些刁难的客户，不过我都是尽责的服务好，微笑的去面对处理好问题。

作为大堂经理，做好自己的工作之外也是和同事积极的去配合，无论是柜台或者其他的大堂同事有困难的时候我也是会及时的去帮助，同事也是对于我遇到的问题会给予帮助，大家一起配合去把大堂的工作来做好，来更好的去为客户而服务。自己也是除了日常工作，会在工作结束之后去反思回想一天的工作，去找到一些做的还不到位或者可以去改进的地方来让自己多去学，多去思考如何提升，工作的能力只有不断的去进步，那么自己的大堂工作才会是做的更好，面对难题能够去解决掉，而不会由于没有太多的经验或者自己做的不好而让客户的问题处理不到位，这也是给自己的岗位抹上了污点，我不想如此，所以还是要去多思考提升才行的。

通过工作，让自己得到锻炼，而客户的肯定也是让我自己对于工作也是更加的有自信做好了，我也是知道自己的付出是得到了好的回报，而且也是让我更加的明白要继续的前行来为客户做好自己的工作，积极的去处理好每天的事情。

在交通银行常熟分行营业部担任大堂经理已经一年了，在这一年里，我深刻的体会到大堂经理的使命和意义。从开始时的不适应到现在的很好地融入到这个工作中，我的心态有了

很好的转变。刚开始，我觉得大堂经理工作很累，很繁琐，但是慢慢的，我变得成熟起来，开始明白这就是工作，为客户答疑解惑就是我的工作，大厅里的人和事都是我的工作范围。当我明确了目的，有了工作目标和重点后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。

大堂经理最重要的职责是分流、识别、引导客户，要掌握分流识别客户的工作技巧。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，是连接客户、柜员、客户经理的纽带。在客户迷茫时，为其指明方向；在客户遇到困难时，施与援手；当客户不解时，我耐心解释，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。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，引荐我们客户经理，实现服务与营销一体化。

当我站在大厅迎接客户时，我代表的是整个交行的形象。应该把微笑挂在脸上，把真诚烙在心里，把热情融入行动中，以良好的仪容仪表、友好温馨的微笑问候每一位进入网点的客户。我认为大堂经理应具备以下的素质和能力要求：一是全面熟悉银行各项业务、产品、规章制度、操作流程、业务知识面广，能用简单通俗的语言为客户介绍产品、业务要点或要旨；二是要善于察言观色，能了解掌握客户的心理，揣摩客户的心思，迅速同客户熟悉，取得客户认同；三是热爱本职工作，敬业、勤业，有朝气；耐心、细致、周到；四是拥有自信良好的个人形象，给客户第一印象良好。

在工作中，我也慢慢积累了很多也熟悉了很多业务知识，如何储蓄，开户对公或对个人，怎样找回密码，挂失补办，如何销户，需要带哪些资料，各种汇款手续费，基金，网银等业务，我都有了一定的了解并从中总结出了要点。如今客户的咨询我基本上都能解答，也能适当的安抚客户，做好自己的工作。通过日常工作我也与同事们慢慢的相互熟悉，协调起来，当我在业务上遇到问题时，他们也会悉心帮我解答，

使我大大提高对银行业务的综合程度。

我将“用我的爱心，真心，诚心，换您的安心，放心，舒心。”这一工作理念，更好地为交行服务。

即便已到年末也应当站好银行工作的最后一班岗才行，更何况作为银行大堂经理的自己在许多事情上面都负有一定的责任，因此面对工作中存在的问题应当慎重对待才能够在努力过后收获喜悦的泪水，所幸的是在自己与银行员工们的`携手努力下终于完成了领导交付的重要任务，考虑到今后的发展还是应当对今年的银行大堂经理工作进行总结才行。

对待咨询业务的客户应当保持良好的服务态度才能给对方留下不错的印象，考虑到服务能力对自己工作的重要性以后自然需要在银行工作中不断努力，因此自己在今年的工作中认真接待了每个来到银行大堂的客户，即便对方对办理银行卡以及储蓄转账之类的知识不了解也会亲切地告知对方，当客户因为自己的讲解而对银行业务有所了解以后便感到很开心，实际上自己能够通过实际行动来帮助到客户也在心中产生了相应的成就感，只不过在我看来想要解决客户的疑虑还需要通过长时间的历练才能从中收获对方的感谢。

当银行大厅的秩序变得混乱的时候自己也会协助保安做好秩序维持工作。实际上自己在今年的工作中的确遇到过好几次银行接待客户过多的状况，当场面变得比较混乱的时候也意味着自己需要尽快进行处理才能使其重回正轨，而且秩序较为良好的工作环境也对于自己的发挥有着比较重要的作用，因此自己面对这几次混乱的局面都进行了相应的调控从而避免矛盾的产生，若是客户因为矛盾而在银行进行吵闹的话便意味着自己的工作并不令人感到顺心，所幸的是在其他银行员工的协助下使得自己在这方面的表现还算不错。

银行工作期间注意聆听客户的投诉也能了解到自己身上存在的不足，所以自己在今年的银行工作中比较重视讲解的简化

以及客户的意见，能够用简练的语言帮助客户了解不同银行业务中蕴含的性质，然后按照这方面的逻辑来引导客户也能在办理业务的时候了解应当如何去做，通过自己的努力让客户在咨询业务的时候了解到自己需要的知识并非那么容易，所以即便是完成了今年的银行大堂工作也需要在明年的任务中慎重对待才行。

总结完今年的银行大堂经理工作以后也让我认识到自己的职责所在，因此我需要在明年认真对待这份工作并尽量让每个客户都感到满意，这样的话即便未能在银行工作中取得成就也能让自己感到十分幸运。

最近一周，我基本上都承担着大堂经理这个角色，这也使我充分的体会到培训期间老师所说的大堂经理就是一个银行交警的这个比喻，也深深感受到了大堂经理的不易。

在没有进入工作之前，我认为银行大堂经理的就是一个导储工作，谁都能干，可真正干了这一行，我才深刻的体会到了这项工作的不易和辛苦，才品尝到了其中的酸甜苦辣。

工作难，不只是客户的不理解、不配合，还会出现时不时的抱怨和白眼。由于最近充公交卡的线路不稳定，时好时坏，有时候到下午就不能充了，可有些客户进入银行的时候我们没有注意，他们自己抽了号等待着充公交卡，可是等轮到他们的时候却不能充了。有些客户的情绪就会很激动，说等了半天了为什么又充不成了，为什么我们事先不告诉他们。这当然一方面是我们的疏忽，可是客户也有责任啊，他进门的时候也没有向我们咨询是否可以充卡。可每每遇到这种情况，客户的潜意识中总会觉得这就是银行员工的不对。

工作无奈，每次遇到客户对我们柜员工作效率和网点客户太多的抱怨我们也很无奈。客户来就拿建行的服务和招行和中信银行的做对比，说他们营业网点的人是如何的少，到那就可以办业务。每每听到这种话，我就很无奈。还有的vip客户

抱怨他们根本没觉得自己享受到了特殊优待，因为每次来vip客户都有一大堆，他们照样还是要排队，要等待。在与客户解释的过程中，我们也很无奈，我们只能尽自己最大的努力，让客户体会到最优质的服务，换取他们的理解。

但是，在与客户的交谈中，每当能说服客户改变其来银行的初衷，如要开定期最终决定买理财产品，要开折子的最终决定开卡了，心里就有万分的喜悦，无限的欣慰。虽然这些都是些小事，但是对我来说每天能进步一小步就是莫大的欢喜。

其实，我觉得大堂经理最主要的还是业务熟练，只有业务熟练了，客户才能信任大堂经理，才能信任此银行。但是这一点对于刚入行的我来说恰恰又是最欠缺的，因此，我要抓紧时间学习，让自己早日成为一名合格的建行人。

20__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，出乎预料差点落眩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。

突时，我时常感到很庆幸。新的工作岗位，开阔了我的视野，同时也给了我很多压力。一是来自于同事的压力，同事都是层层选拔的佼佼者，各有自己的特长，稍一松懈可能工作就要落在后面。另外一方面是来自工作的压力，工作分两方面，一是内部外部的培训，对于不爱在公共场合讲话的我是一个挑战，再加上其他同事在语言方面都特别擅长，更是对我造成不小的压力。另一方面是专业知识，目前来说，理财不仅仅是资产的配置，而且还有针对市场的不同形势所给予的客户的适时的建议，才能赢得客户的信任。这方面说起来容易，要做好是非常不容易的，要靠长时间的知识积累。在20__，尽量做到了变压力为动力，不断思考工作方法，工作算初步打开了局面。

在20__，参加了周末版的cfp学习班，聆听到知识渊博的老师的细心讲解，使自己的对专业了解的更深入，连续几个月周末的学习，挤掉了很多与孩子相处的时间，也花了不少银子，最后过了四门，算是个不圆满的结局，当初最看轻的福利反而没过，我觉得福利考试简直把人当成计算机来考了，大量的计算，让我非常反感。态度决定行动，行动决定结果，结果就栽到了福利上。

大家可能都听到过鹰的故事，到了一定年龄，长长的喙有一层厚厚的壳，羽毛也变得非常厚重，为了获得新生，它便飞到高高的岩石上，磕掉原来的喙，啄掉原来的羽毛，重新长出新的来获得新生。到了新的岗位，便有了新的岗位要求，原来的缺陷也要渐渐啄去，就像对于木桶来说，盛水的容量决定于最短的那块木板的高度，既然不能改变别人，只能改变自己了。

在20__，虽然有了进步，但还有好多不足，尤其是工作的计划性，执行性，与人沟通的能力上，以及其他等等，还需要在10年继续努力。

作为一名银行经理我对工作非常重视，这段时间也认真的做

好了这些细节，近期在工作方面我还是能够认清楚自己在做什么，有哪些成长，未来在工作当中我也一定会更加的上心，作为大堂经理，我认真的提高工作能力，这也让我对这份工作有这非常大的信心，我知道这是很有意义的事情，我也有一些心得。

我认真做好自己分内的职责，对这份工作也是非常的有信心，过去的几年在__银行我了解了很多，我也接触了一些新的事情，通过这份工作我也确实是有着非常大的提高，这份工作给了我非常多的帮助，提高了我的业务能力，我相信以后我能够得到的更多的进步，让自己接触到更多的工作，做大堂经理我感觉自己还是非常的有压力的，我能够清楚的明白自己的职责，作为一名银行经理，我深刻的理解了自己本分工作，有些事情还是应该负责一点，以后在工作方面我认真的学习到了很多，让我有了很大的提高，只有不断的学习，去掌握更多的经验，这样才能做一名更好的管理者，这也是作为一名银行经理应该履行的职责。

工作能够给我很大的动力，因为喜欢的这里的工作氛围，对于自身能力还是非常有信心的，大堂经理这份的工作让我感觉确实是非常的好，在日常不断的积累当中也得到了非常的提高，作为管理者我是很有信心的，做这份工作我还是能够清楚的感受到的这一点，对银行的员工们我也是本着一个严肃的态度，端正的工作态度是一定要去做好了的，我的也相信这一点是我应该要去提高进步的地方，近期在工作方面我也时刻的注意到了这些，感激银行的领导对我的信任，能够在__银行这里做经理这是我的荣幸，这也让我在这里有了很大的提高，我清楚的感受到这一点。

以后在这份工作当中我一定会更加努力，现在我深深的意识到了银行工作需要重视，一定不能马虎，要严谨对待，在日常的工作当中一定要学会察言观色，关注每一位客户的情绪变化，大堂经理一定要懂得维护银行的形象，这是一定的，也要有一个较高的荣誉感，要明白客户所想，也应该明白这

份工作的意义，要让客户感受到到我们的银行的专业，这也是最基本的原则，一定不能够耽误，本着为客户解决问题的原则，踏实的做好工作。

银行大堂经理年终述职报告篇四

在这段时间我们通过努力，有了不少收获，确实有着一定的传统，所以说我们还是好好总结并写一份述职报告吧。相信大家又在为写述职报告犯愁了吧！下面是小编收集整理的年度银行大堂经理述职报告（推荐），欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

随着近期银行大堂经理工作的完成也让我对自身的努力有了更多的感慨，毕竟能够成为银行大堂经理也是源于领导的信任自然不能够将其辜负，所以我在入职以来能够兢兢业业地工作并希望能够有所成就，至少在我担任银行大堂经理期间能够根据领导的`指示与客户的建议改进自身的工作方式，回顾这段时间的成就与不足以后对完成的各项工作进行总结如下。

强化对业务知识的学习以便在工作中更好地服务于客户，作为银行大堂经理自然明白为大堂区域的客户排忧解难的重要性，所以我能够在日常工作中积极发挥引导的职能以便于取得客户的信任，实际上处于这个岗位的我若是对银行业务不够熟悉的话自然是不行的，所以我在入职以后便积极学习各类业务的相关知识以便于能够引导客户，无论是银行卡的申请还是储蓄业务的办理都要明白如何去做，这样的话面对客户的咨询才能够给予对方合理的回答，而且对于银行卡的办理和解冻来往往需要自己履行好引导的职责才行。

注重对大堂区域设备的维护以便于各项工作的顺利进行，虽然得益于设备的辅助导致自身的工作变得更加便利，但我在依赖于设备的同时也要注重这方面的维护工作才行，毕竟部分业务信息的查询以及办理银行卡都需要用到大堂区域的设

备，所以我得保障这部分设备能够正常使用并为客户进行服务才行，所幸的是大堂区域的设备在我担任银行大堂经理期间没有出现过故障的状况，但我也要定期进行检查以免在工作期间出现无法使用的问题。

维护好大堂区域的秩序从而保障客户办理业务的顺利，良好的秩序向来是保障高效率工作的前提自然要予以重视才行，所以我在保安人员的协助下能够及时维持好银行的秩序，在遇到顾客纠纷的问题也能够及时上前进行处理，这需要较高的综合素质以及面对困难敢于担当的勇气，所以我除了完成银行的各项工作以外也会注重观察大堂区域的状况，至少在发生吵闹或者打架等问题的时候能够及时上前进行处理，另外也有沟通不到位以至于客户对银行工作人员不理解的状况，为了合理解决这部分问题并营造良好的秩序自然要认真处理才行。

能够在这段时间履行好银行大堂经理的职责自然让我感到很高兴，重要的是银行领导对这项工作的支持与理解也能够让我更有积极性，所以我在以后的工作中也会保持较好的状态投入其中，希望能够通过这项工作的努力让银行得到更好的发展。

在过去的一年中，由于工作需要担任大堂经理的岗位。无论在哪一个岗位工作，只有把个人理想与我行金融事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创我行美好明天的过程中实现自身的人生价值。所以要立足本职、爱岗敬业、无私奉献，从我做起，从基础做起，一步一个脚印，踏踏实实，积极向上。

在担任大堂经理期间，我勤奋努力，注重创新，在平凡的日常的工作中发现营销商机，帮助客户解决疑难问题，在自身业务水平得到了不断提高的同时在思想意识方面也取得了不小的进步。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素

质和业务技能。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。完美源于认真。没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效的服务。

在职期间，我配合客户经理和产品销售经理做好优质客户的推荐，新增及维护工作，积极营销我行理财产品，在合规合法的前提下积极对客户开展我行产品的营销工作。

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。我更注重团队的力量，不断吸收新的知识满足工作的竞争也日趋激烈。我深切地体会到作为一名合格的银行员工应该具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。于是在紧张工作之余，我还积极参加各种学习考试。为在今后的工作能取得更大的成绩打下坚实的基础。

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员

工，必须经过系统的培训与丰富的实践。总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行各项工作的发展做出自己更大的贡献。

在过去的一年里，我在大堂经理岗位上围绕岗位职责主要开

展了以下工作：

一、负责分流、引导客户，根据客户需求，引导客户到相关的业务区域办理业务，向客户推荐使用自助设备办理业务，并鼓励客户长期使用适当的服务渠道；指导客户了解和使用各种电子机具和电子服务渠道。

二、为客户提供基本的咨询服务，解决客户遇到的业务问题，根据客户需求，主动宣传推介各种新产品和特色服务。

三、识别优质客户，根据分层次服务的原则，给予特别关注和优先服务，向客户经理推荐可能的优质客户。

四、遵守大堂服务标准，及时、耐心、有效地处理客户意见、批评和误会，保障网点内外现场服务的有效性、高质量和高效率，提高客户满意度。

五、利用大堂物理空间和空闲时间向客户推荐产品，共营销理财产品2340万，基金330万，保险113万，信用卡217张，新增日均存款630万。

在上述工作开展中，我认为做得不足的地方还很多，主要有几方面需要改进：

一、由于在大堂经理的岗位上工作时间较长，在接待客户时虽然很熟练但很多时候偏于表面，没有更深地挖掘客户的需求，推荐产品不够主动。

二、日常工作中处理杂务时间偏多，以致对优质客户关注度不够，与客户经理和理财经理的互动不足，潜在客户推荐不多。

三、对客户提出的意见建议重视程度不够，很多时候只是单纯为了解决问题而解决，没有从源头上杜绝问题的发生，从

而降低了客户满意度。

四、在客户交往与关系维护时手段简单，技巧有待提高，沟通营销效果不明显。

注重团队合作精神，与柜员和值班经理配合做好柜面客户服务工作，与理财经理配合做好优质客户转介工作；加强自身业务知识学习和客户关系处理能力，更好为客户解决碰到的各种问题，把客户牢牢系在我行；加大产品推荐营销力度，完成各项营销任务。

一、银行工作需要严谨的工作态度。

担任大堂经理期间，做任何工作都应该认真细致，尤其是在会计处，每个岗位都需要与数字打交道，经常要处理大量数据，要求精确，任何一点细小的错误都会影响到整体的结果。比如做同城交换，借贷双方的金额数字必须完全准确，才能进行解付和交易。在记账时，每一笔交易录入电脑后都要有专人复核，确保汇款时间、金额、汇款人和收款人账号等各项要素准确无误。

二、讲究分工合作

工作程序详细具体，每一步骤都有一定的操作规范。比如进行代理兑付汇票结清录入时，必须按照计算核对总金额、记账、复核、打印、批轧这些步骤进行。每一张汇票的信息都要准确地输入电脑，还要经过复核。如果资料出现错误，就无法使交易成功。各道工序都互相关联，每一步都关系到整体结果，必须大家一起分工合作，才能最后完成工作任务。

三、与同事的相处与交流很重要。

由于一个完整的任务需要大家分工合作来完成，所以同事之间的沟通与交流很重要。在工作过程中难免会出现一些差错，

给下一道工序的同事造成不便；或者由于某些客观原因，虽然不应由某个人完全负责，但确实影响到其他同事的工作。这时一定要用正确的方法与同事交流，尽快地解决问题，大家才能齐心协力地搞好工作。这方面的`技巧，书本上是学不到的，要在工作中慢慢地学习积累。

实习期间，我得到了各位领导、老师和前辈们的关心与帮助，各位老师都非常耐心地教导我，让我不但学会业务，也学到很多待人处事的道理。特别是办公室里的老师们，在繁忙的工作中抽出时间，不仅在工作上给我指导，向我解说业务知识，还在生活上给与很多关怀。希望以后有机会能再向各位老师学习请教。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”初读此句时，我并没有特别的感觉。然而就在这不长的实习后，我不仅真正明白了它的意义，更深切体会到它的内涵。对我而言，社会 and 单位才是最好的大学，我发现自己在课本上学到的知识太有限，太浅薄。在交行里每一个人都是我的老师，我要学习的实在太多太多，不仅是专业技能，还有职业精神和社会经验，这些都能成为我以后能很好的胜任工作的基础，也是我能在激烈的竞争中脱颖而出最重的砝码。

20__年即将过去，全年的工作任务也临近结束，回顾本年度的工作，有收获也存在一些不足之处，我对大堂经理工作岗位今年的工作情况进行了总结。

作为大堂经理，日常的工作重点在于维护厅堂秩序、进行日常巡检、发掘推荐客户，力保网点全年任务有序完成。目前，大堂经理岗位人员努力完成本岗位职责，热爱工作、积极服务，能够维护营业区正常秩序、排除风险隐患并努力进行介绍营销我行产品。但在今年的工作中还存在许多不足之处。

首先，客户反映最多的问题就是平均等候时间较长，在客户办理较复杂业务时，窗口占用大量时间，在网点硬件条件不

足的情况下，办理简单业务等候时间延长，产生部分客户不满。作为大堂经理，必须做好营业厅的引导分流工作并在客户等候时间较长时做好客户解释安抚工作并合理安排窗口，有效保证实现客户需求。在新的一年里，本岗位员工务必做到时刻关注客户需求，适时调整窗口，保证窗口开放数量，减少客户投诉。

其次，通过神秘人调查结果显示，目前在标准化服务方面做的还不够全面到位，在接待客户的过程中减少了对其他客户的关注程度，客户离开有时缺少告别语。在日后工作中，必须总结教训，安排专人负责取号机进行迎宾与送别，严格要求并安排三方驻点人员协助分流引导，坚持标准化服务流程。

在下一年度的工作中，我岗位人员要保持工作热情，为客户提供

高质量的服务，坚持联动营销，善于发现客户的潜在价值推广我行产品，提高厅堂管理能力，对三方驻点人员严格要求，维护农行形象，希望在年，团结网点力量，为我网点的工作打开一个新的局面。

银行大堂经理年终述职报告篇五

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

通过岗位竞聘，我成为了我行的大堂经理。通过这两个多月的大堂工作，我感受颇多，现跟大家汇报如下：

说句实话，我刚开始担任大堂工作，心理压力很大，总感觉自己能力有限，担心自己做不好。大堂经理工作主要是要跟客户进行面对面的交流，答疑解惑，解决客户纠纷等等。而我认为，这些不是我最擅长的，但是在领导和同事们的鼓励

下，特别是在我行营销导入后，我逐渐克服心理障碍，懂得利用自己的优势，尽最大的努力完成好领导安排的各项工作。

现在我已经逐步融入到这个工作中，我的心态也有了很大的转变。在每天的日常工作中，我不断熟悉所有的业务，除了基本的储蓄和对公业务外，还有像转账电话pos机、信用卡、个人贷款等这些不在营业大厅办理的业务，我都进行了详细的了解并从中总结出一些要点，向客户解说，使他们对我行的业务有了一个大的了解，并且愿意在我行办理。而我在解答问题的过程中，也分担了柜员的压力，每当这个时候我都觉得很有成就感。

同时在实践中我也总结出银行业竞争的法宝，就是服务+细节+高效率=成功。排队等候时间长，必然会挤走部分优质客户，那就从疏导开始做起，并且瞅准机会向一些优质客户推荐办理我行的贵宾卡，疏导他们到贵宾窗口办理；对使用银行卡办理业务的客户，推介我行自动存取款一体机以及终端机办理业务；个人汇款较多的客户，推荐其办理网上银行业务。这些都适当的减轻了前台的工作压力。

在其他工作方面，巡视大厅内外的卫生状况，保持大厅和门外整洁卫生。另外，每天及时的分类整理企业回单，使每个企业都能及时的拿到回单。特别是对鸿锐集团的回单，逐一按照对账单进行勾兑，确保回单完整无遗漏。同时，还要做好营业室主任的助手，确保营业室各项工作的顺利进行，做好大客户的维护与营销。在2012年底，在大家的共同努力下，完成了1500多户的金卡治理，成功营销理财产品1750万，较好的完成了行领导下达的各项任务指标。

在这两个多月的时间，对大堂的工作虽然掌握了一些工作的方法和技巧，但仍然距离一个合格的大堂经理还有很大的距离。在新的一年里，我为自己制定更高的目标，决定从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、业务方面。要有系统扎实的业务知识，既要掌握主要业务知识，又要认识较为冷门的业务知识；既要要有较高的政策理论水平，又要能详细的介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

二、营销方面。要学习营销知识，掌握营销技巧，延续营销导入的学习成果，充分利用cfe系统，做好现有客户的基础维护工作，并积极开拓新的高价值客户。

三、心理方面。大堂经理要较强的外交沟通能力，语言、举止、形体、气质应富有魅力，在性格上要热情开朗，语言上要风趣诙谐，在处理棘手问题还要矫健变通，在业务操作上要审慎负责。

总之，感谢大家在这两个多月中对我工作的支持与帮助，以及对我不足之处的宽容与谅解。在今后的一年里，我会更加严格要求自己，提高自己的履职能力，是自己成为一名业务全面的大堂经理！

谢谢大家！

述职人□xx

2020年x月x日

银行大堂经理年终述职报告篇六

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，可以接受的是很多的，回顾这段时间的工作，相信你有很多感想吧，述职报告也应跟上时间的脚步了。但是却发现不知道该写些什么，下面是小编收集整理银行大堂经理个人年度述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

各位领导、各位代表：

大家好！

本人在20__年度的工作当中能够严格遵守有关法律、法规和建行的各项规章制度，自觉遵守行里制定的各项劳动纪律，不迟到，不早退，能够积极地参加单位组织的各种政治活动及业务学习，认真履行岗位职责，老老实实做人，认认真真做事，爱行爱岗，敬业勤业，全年能够圆满地完成上级交付的各项工作任务。现将20__年的工作情况汇报总结如下：

发现哪个员工服务有欠缺或不足，总是和当事人共同探讨改进，在员工中举一反三，通过大家都能看得见，摸得着的事例教育员工，有效的提高员工服务客户、努力工作的积极性。

我十分注意顾客的精神需求和心理变化，不断探索服务营销、关系营销、组合营销和顾问式营销等新型营销方式，使我的营销经验和信心不断增加，营销技巧也得到了逐步提高，在客户群体开始树立理财顾问的社会形象。客户赢，我们才能赢。在营销过程中，我始终坚持追求顾客、员工和银行“三赢”的营销目标，不求一时一事的得失，从客户出发，为客户着想，替客户比较，帮客户算帐，供客户选择，让客户高兴，促客户忠诚。

为促进营业部个银业务稳步发展，我尽力加大个银产品营销宣传力度，大力营销基金、保险、信用卡、利得盈理财产品、个人通知存款一户通、理财卡、教育储蓄、速汇通、等产品，以优势产品为纽带，增强了客户对我行的认知度。仅20__年我营销利得盈、基金等理财产品万元，信用卡张，保险万元，为个人业务的发展奉献了一份自己应尽的力量。

零售网点转型对我而言意味着是一次新的机遇，也是新的挑战！零售网点转型后的营业部将会以更加规范、标准、细致的服务形象示人，我深深认识到这一点，知道自己责任的重大。为尽快完成任务，我采取了以下措施：

1. 加强自身的学习，钻研业务书籍，钻透网点转型要求与精神，做到型转神也转！

2. 按照转型的六大方面三十二项要求，建章立制。为加强日常管理，我拟定推出了一系列日常管理细则，对每一项新制度的推出，作为网点经理我尽力作好员工的思想工作，提高员工的思想认识，调动员工积极性，以鼓励先进，鞭策落后，努力将营业部打造成团结、积极向上的`团队。

3. 加强员工的思想教育工作和业务素质培训工作。为提高员工的各方面素质，能更好的为客户服务，我将每周四定为业务学习固定时间。这样既给员工提供了学习的机会，也加强了业务的交流，极大的促进了营业部工作的开展。

4. 狠抓优质文明服务，以优质服务为主题。针对部分员工不能持之以恒的做到“三声服务”、不能坚持文明优质服务等现象，我召集全体个金人员召开了网点转型推进会议，与大家共同梳理网点转型工作，找到转型中存在的问题并研究解决对策，真正做到以客户为中心，逐渐提升客户满意度。

20__年，在领导的正确带领下和全体员工的共同努力下，平均客户等候时间由秒缩短到了秒，销售业绩由每日销售笔增加到每日笔，客户满意度有明显提高，个人储蓄存款时点也呈阶段性发展态势，与储蓄存款的季节性增长特性相适应，至年末余额万元，比上年末新增万元。个人kpi战略指标完成情况：借记卡发卡全年张，在全行名列首位，贷记卡发卡量新增张，理财卡发卡张，电子银行签约共户，保险销售万元，股票基金销售万元，利得盈理财产品销售万元。

回顾这一年时间的工作，我基本完成了本职工作，这与领导的支持和同志们的帮助是分不开的，在此对领导和同志们表示衷心的感谢！以上是我对一年来思想、工作情况的总结，不全面和不准确的地方，请领导和同志们批评、指正。

述职人：__

20__年x月x日

各位领导、各位代表：

大家好！

20__年已经过去，在过去的一年中，在市分行领导的教导下，在省分行渠道管理部、科技发展部的指导下，在我们经理的带领下，我恪尽职守，忠实的履行了自己的岗位职责，为我行各项业务的发展贡献了一份应尽的力量。

20__年是我人生旅程中最重要的一年，在过去的一年中，在各位领导、同事们的指导、帮助下，我收获了许多，在此我向大家表示最真诚的感谢。现在，我向大会作20__年度述职报告，请各位领导、各位代表审议。

一、积极努力学习政治理论和科学文化知识

各级领导的精心培养下和同事们的悉心照顾下，我也通过自己的努力在思想学习和工作上的收获可谓是硕果累累。

思想上，坚持理论与实际相结合的观念，积极参加上几行所组织的政治学习在提高思想觉悟的同时，将理论与自身的柜面业务实际操作相结合，与生活相结合。

由刚刚毕业的纪律性不强，操作不太规范化转变成为严以律己，操作遵守规章制度工作勤恳并积极良好的完成自己的本职工作，我懂得了无规矩不成方圆，勤能补拙的道理。

文化上，努力学习《柜员》教材，积极参加各种考试来充实自己理论知识的缺乏，更让自己深入了解柜员的业务特性，及工作的重要性等基础知识。

二、踏实认真工作，积极学习柜面业务

面对各类客户，柜员想要让客户真正体会到__行的优质完善的服务，所以我们就一定要有熟练地业务能力跟良好的职业道德操守。

自从参加工作后，我学会了踏实工作，努力学习业务知识，跟很多同事请教业务技巧与知识，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。

在工作生活上同事和领导给与了我无微不至的照顾让我飞快地成长着业务不断熟练。在实际办理业务时，在遵守我行各项规章制度的前提下，我能够灵活掌握营销方式，为客户提供一定灵活、快捷的优质化服务，不耽误客户时间更能改善客户对我行的印象。

三、团结进取，共同营造良好的工作环境

“上下同欲者胜。”孙武在孙子兵法里如是说，只有上下各级由于一样的目标团结在一起，我们才能在这竞争日益激烈的金融竞争中长盛不衰立于不败之地。

在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，为了统一的目标而努力奋进。

简而言之，回顾过去展望未来

这一年来，在领导和同事的关心、帮助下，我在各方面都有了长足的发展与进步，但也还存在着很多不足，如还是对某些业务不熟练，在前台遇到紧急情况机动性有待提高，对金融财会知识了解得不够，今后我会不断加强锻炼，争取在新的一年里取得更好的成绩。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

述职人：__

20__年x月x日

尊敬的领导：

__年已经过去，全年的工作任务也结束，回顾本年度的工作，有收获也存在一些不足之处，我对大堂经理工作岗位今年的工作情况进行了总结。

作为大堂经理，日常的工作重点在于维护厅堂秩序、进行日常巡检、发掘推荐客户，力保网点全年任务有序完成。目前，大堂经理岗位人员努力完成本岗位职责，热爱工作、积极服务，能够维护营业区正常秩序、排除风险隐患并努力进行介绍营销我行产品。但在今年的工作中还存在许多不足之处。

首先，客户反映最多的问题就是平均等候时间较长，在客户办理较复杂业务时，窗口占用大量时间，在网点硬件条件不足的情况下，办理简单业务等候时间延长，产生部分客户不满。作为大堂经理，必须做好营业厅的引导分流工作并在客户等候时间较长时做好客户解释安抚工作并合理安排窗口，有效保证实现客户需求。在新的一年里，本岗位员工务必做到时刻关注客户需求，适时调整窗口，保证窗口开放数量，减少客户投诉。

其次，通过神秘人调查结果显示，目前在标准化服务方面做的还不够全面到位，在接待客户的过程中减少了对其他客户的关注程度，客户离开有时缺少告别语。在日后工作中，必

须总结教训，安排专人负责取号机进行迎宾与送别，严格要求并安排三方驻点人员协助分流引导，坚持标准化服务流程。

在下一年度的工作中，我岗位人员要保持工作热情，为客户提供高质量的服务，坚持联动营销，善于发现客户的潜在价值推广我行产品，提高厅堂管理能力，对三方驻点人员严格要求，维护农行形象，希望在20__年，团结网点力量，为我网点的工作打开一个新的局面。

述职人：__

20__年__月__日

20__年11月份总行任命我担任总行风险控制部经理一职，任职以来，在银监局及总行领导的关怀下，在其他部门的协助和配合下，我带领风险控制部全体科员，认真贯彻落实国家金融法律法规和政策，紧密围绕总行年初制订的工作方针，以商业银行新的发展为契机，通过健全风险防范控制制度，完善各类文本合同，规范业务操作流程，严格贷款审查，建立完善各类贷款台账，做好法律服务支撑，强化学习培训等措施，力求为商业银行开局年做好铺垫。20__年，我带领风险控制部在做好日常工作的同时，重点做了以下几个方面的工作：

一、以流程再造、规范经营为目的，健全章制，规范流程。

20__年，是我行面临着组建商业银行以后的一个关键时期，城市信用社式的管理制度、经营模式和业务操作流程都远远不能适应新的商业银行的经营和发展，各项制度都需要进一步的修订和完善，各项业务的操作都需要进一步的严格规范，流程再造、模式重整是我们在新的一年里迫切需要解决的问题，事关重大，我们按照总行工作会议精神和总行领导的安排，以董事长年初“再造操作流程，规范经营运作，科学和谐发展，整体再上台阶”为指引，克服困难，认真学习，根

据我行的发展实际，认真总结了我行在发展中积累起来的经验，在借鉴其他行社的基础上制订和完善了有关信贷管理政策及各项规定。根据不同业务的特点，制订了效果直观，内容详细的业务流程图及文字说明，并对新的业务操作流程进行严格的审核和客观的评价，紧紧围绕制度规范、财务管理、业务操作流程、新业务拓展的真实性、合法性和风险性等工作重心，对在业务操作中可能出现的风险、可能存在的问题进行科学的论证，既有效控制风险，又可以保证业务的开展能够促进我行的发展。

二、以严谨及时、准确科学为要求，做好报表统计，贷款分类。

20__年年初，我们开始承担了部分报表的填制工作，由于我们人员较少，均未从事过报表工作，报表经验不足，工作难度较大，我们克服困难，虚心学习，保证了报表工作的顺利进行，同时，我们根据业务发展的需要，在不增加基层支行工作难度的情况，对我行原有部分报表进行了修改，使其更有利于我行信息的收集和整理，严格要求各类报表的报送质量，做到数据采集口径一致、内容科学完整、数据计算准确无误。任职以来以来，我们根据我行贷款五级分类的有关规定，根据我行实际需要对五级分类报表进行适当修改，并及时印发新报表，通知各支行按新报表的要求对贷款进行分类，组织全行信贷人员对全行贷款进行了二次全面的分类工作，同时，按照分类科学、调整及时的原则，对现有贷款的实际情况个别指导划分。特别是不良贷款情况分析，要根据本行当时实际情况，对新增不良贷款、现有不良贷款状况、处置方案及进度进行详细说明，对不符合要求的，要求有关支行限期重新上报。并及时更新了贷款五级分类档案，要求贷款风险分类准确无误，填报内容清楚完整，对各支行贷款分类档案管理情况进行了不定期的抽查。

三、认真履行风险控制职能，切实做好风险提示和防范工作。

自成立以来,我们将认真学习国家有关法律,及时收集国家有关产业政策和信息作为一项常规性工作,积极参加总行组织的相关培训,全面提高风险识别能力。任职以来以来,我们累计审查贷款达450余笔,对信贷经营部移交我们审查的贷款料进行书面审查,以法律有效性与防范风险为重点,依据国家法律、法规及相关政策的规定,结合目前国家产业政策的实际状况,分别对贷款质量、贷款风险、贷款行业信息、信贷信息提出合理化建议供审贷会审查。根据国家有关产业政策和我的行的有关规定,对每一笔贷款向审贷委员会提出相关意见。对借款申请企业及抵质押等可能存在的风险情况进行书面分析,做好风险提示。

四、组织学习、加强培训,全面提高我行信贷人员的素质。

五、健全档案管理,根据业务需要完善我行现有不良贷款档案。

任职以来,我们根据业务发展情况,建立了不良贷款台账、贷款涉诉案件台账、长期欠债欠息企业及个人台账、不良贷款台账,进一步规范了我们对不良贷款的管理,动态掌握贷款管理的进度,同时,也有利于相关部门和领导及时调阅。

20__年,风险控制部各项工作都取得了显著成绩,得到了上级领导的认可,但在发展中还存在一些亟待解决的矛盾和问题,如风险控制工作还不先进,与国有商业银行的差距还很大,一些深层次矛盾和问题日益显现;发展创新意识还不强;科技创新能力不强等。对于上述问题,我们已形成了一些思路,并采取了一些切实有力措施,还有待于进一步的解决。以上是我的个人述职报告,不妥之处,请指正。

尊敬的公司领导:

首先在此感谢总部领导,戚总及领导班子近一段时间来对我工作的关心与指导,并感谢各位与我们并肩工作的员工,感

谢你们对我工作的支持与帮助。

在影城即将开业的前期，我紧密团结在公司领导周围，动员和带领员工，团结一心，积极进取，在各位领导，员工同志们的共同努力下，基本完成了员工岗前专业技能知识培训，取得了预期的效果，也为影城开业和今后更好的工作和更周到的服务，打下了良好的基础，结合前期的工作，我从以下几方面向各位领导述职如下，请审议：

一、工作收获

1、经过前期的工作，我的业务水平有了很大程度的提高，更可贵的是，我在平时到同行业去观察他们的领导人员，在他们身上让我学到了可贵的敬业精神。我时常告诫自己：珍惜每一个学习的机会，人人都是我学习的榜样。在特种部队服役期间，让我养成了踏实诚恳，从一点一滴做起，不怕脏，不怕累，早起晚归，以身做责，个人服从集体，以大局为重的工作态度，这也让我更加容易和适应当前的工作。

2、前期参与了员工岗前专业技能知识培训，对培训工作制定了相应的计划，按照计划有序贯彻培训流程，培训各个岗位工作应该注意的细节问题，通过“问答，互动，实景模拟，影片观看点评”等一些方式，解决实际工作中出现的问题，进行有针对性的理论和现场实际操作培训，逐步拓展员工思维方式和技能，为影城经后的发展打下良好坚实的基础。

二、存在问题和今后努力的方向回顾检查自身存在的问题，我认为主要是：

1、现场设备工作原理的认识和了解不够详细，如售票机。平时多注意保养，如遇到问题可以及时维修，也可为公司减少损失。

2、创新意识不够，主要原因是工作时间短，缺乏实践经验，

在今后的工作中，我一定要努力做到以下几点：

- 1、努力学习，勤于实践。理论结合实际，提高综合素质和业务能力，为本职工作做出自己最大的贡献。
- 2、勇于创新，多学习，多吸取信息知识，将所学到的灵活的运用到工作中来。
- 3、继续发扬党员的艰苦奋斗作风，公司员工对我们公司的设施设备的保护，爱护公司财产，严于律己。并为公司培养多技能，全方位的岗位人才，高质量的完成好工作。

倡导

银行大堂经理年终述职报告篇七

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

从2019年到现在，我在xx银行担任大堂经理也要一年了。在这一年当中我学到了很多金融方面的知识，也逐渐体会到了在一个营业网点，大堂经理的作用有多么重要，接下来就让我汇报一下这一年的工作：

首先，大堂经理是一个营业网点的形象大使。当客户来办理业务时，关注的不仅仅是室内的环境卫生，业务办理和等候的时间长短，还包括是否能够及时且详尽的得到自己想要咨询的答案，有没有得到更优质更全面的服务。而最早直接面对客户、最早知道客户的需求、最早能帮助到客户的人是我。所以，微笑面对客户，认真倾听客户的需求，及时高效地帮客户解决问题就显得很重要了，因为此时，我的任何言谈举止都将代表工行的形象。

另外，我们的柜员做的都是与金钱有关的细致工作，容不得一点差错。他们每天都要办很多笔业务，工作压力一定极大。如果有些顾客在他们办理业务时插进来进行咨询，不但影响了他们的工作，还极易因此出现失误操作，导致操作风险。此时，如果停下来为客户解答，就影响了正在办理的业务；如果不予理睬，又会得罪客户。两者都会导致投诉或者客户的流失的风险。

作为大堂经理，多向柜员学习业务知识、多与柜员沟通了解业务流程，对每个柜员办理业务的流程、习惯有所掌握，才能更好的在客户与柜员之间建立更有效的沟通平台，只有将这些辅助工作做在前面，我才能尽自己所能为他们分担压力，同时为客户提供更好、更全面、更优质的服务。

因此在大堂经理的岗位上，我围绕岗位职责主要开展了以下工作：

一、分流、引导客户。根据客户的需求，引导客户到相关的业务区域办理业务，向客户推荐使用自助设备办理业务，指导客户了解和使用各种电子机具和电子服务渠道，并鼓励客户逐渐以电子银行服务渠道作为进行日常的非现金类交易操作的主要渠道，节省客户在银行等待及填写表格的时间，更可以足不出户轻松办理业务。

二、为客户提供基本的咨询服务，解决客户遇到的业务问题。并根据客户需求，主动推荐各种新型、高回报的理财产品和分行新一期的特色优惠服务。

三、识别优质客户。根据分层次服务的原则，给予其特别关注和优先服务，依据客户的星级及资金闲置情况，向客户经理推荐有潜力的优质客户。

四、遵守大堂经理服务标准。及时、耐心、高效地处理客户意见、批评和误会，保障网点现场及时、高质和高效率的服

务，提高客户满意度。

在上述工作开展的过程中，我认为自己的不足之处还很多，仍有以下几方面需要改进：

一、我在接待客户时虽然很熟练但很多时候流于表面，没有更深层次地挖掘客户的需求，推荐产品主动性有待加强。

二、在日常工作中需要处理的杂务较多，占用了较多时间，以致于对优质客户的关注度不够。

三、有时只单纯为了解决问题而解决问题，没有认真的思考问题产生的源头，没能杜绝问题的再次发生。

四、在与客户交往和关系维护时手段简单，营销效果并不明显，营销技巧有待提高。

结合我这一年来的所得，我非常庆幸自己得到了在这个岗位上见习的机会，也很感谢工行的帮助。无论将来我从事哪一行，做什么工作，重视团队合作；耐心、细致、热情的服务态度；更加专业的知识积累；以及一颗好奇且不断进取的心，都能为我带来更加光明的前途。

谢谢大家！

述职人□xx

2020年x月x日

银行大堂经理年终述职报告篇八

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

转眼间从竞聘大堂经理到现在算起已经一年多了，时间说长不长，说短也不短。这段时间让我对于大堂经理的工作有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升了自己的业务技能和技巧，更加胜任自己正在从事的这个岗位工作。特别是最近这一季度，我作为xx银行一名普通员工，亲身感受了xx银行股改给我们的日常工作带来了巨大变化。二级考核分配带来的岗位分工和收入分配的显著变化。

20xx年末，行里设立大堂经理这个重要岗位，报名并经行内的选聘有幸被调动至xx支行担任大堂经理工作。从一名柜面员工转到原先从未接触过的岗位，在领导的教育关心、同事的帮助指导，通过学习探索我很快渡过了起初的不适应，迅速地融入到现在的岗位角色中。

面对本市金融市场日渐强大的趋势，希望以服务为切入点打出一个差异化，从而增强我行在同业中的竞争优势，这对于全面拓展我行业务有着重要的意义。而大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注。因此要求综合素质必须相当高，首先要求对银行金融产品`业务知识比较熟悉和专业了解，能够在第一时间对客户进行解释和宣传；然后在服务礼仪上要做到热情大方，主动规范，而且要处事机敏，能够随机应变。

"客户是我们的衣食父母"，服务的目的就是让客户满意，从而提高客户的忠诚度。重视和尊重来我行办理业务的每一位客户，能够细心地记住并且准确地称呼经常来我行的客户姓名，这等于给予了客户一个巧妙而有效的赞美。而客户对我的称呼也是有其一定的理由。有一次早晨，刚到单位，正在打扫卫生，突然，从自助区传来了一声大叫：“喂！服务员！快来！”我一个箭步冲了过去，一位客户指着取款机上卡着的两张钞票，着急地对我说：“服务员，怎么回事？我还没弄好呢，怎么就取不了了。”我迅速从取款机上拉下这

两张钞票，帮他继续操作，这时，客户紧张的心情不见了。称呼我服务员的客户，一定是想让我为他们提供最快，最好的服务。称呼我领班的客户，一定是对我们的服务有一点点不满，让我作为领班来主持一下公道。称呼我经理的客户，一定是对我们的服务很满意，鼓励继续保持。因为我们所的客户大多是街坊，熟面孔，对我们十分信任，我们也经常为他们做理财规划。称呼我师傅的客户，一定想让我成为他最贴心的人。称呼我阿姨的客户，一定把我当成了她的家长，对我有太多的依赖。这主要是离我们不远处一所学校的学生。称呼我姑娘的客户，一般对我十分亲近，拿我当成了自己的孩子，希望我能把他们照顾得无微不至。他们大多是老年人。

大堂经理的工作内容主要是与客户交流，了解客户的需求，推介适当的产品，为客户提供全方位的服务。最重要的是语言，学会适当的时机用适当的语言，找适合的话与客户交流，这需要日积月累逐渐摸索。有一次，储户周阿姨早上9：00来办理基金业务，柜员说：“对不起，您这基金业务要等到9：30以后才能办理。”周阿姨情绪有些急，声音很大：“干嘛还等到9：30呀？”我急忙上前说：“周阿姨，您先别着急，我给您解释，由于基金业务系统与股市的时间相同，是周一到周五9：30—15：00，上次您办基金业务时，我把时间给您写到信封上了，您可能给忘了。”周阿姨把信封拿出来一看，还真是，她马上说：“对不起，都怪我记性不好，给你们添麻烦了。不仅如此还要眼观六路，耳听八方。老年客户举着单子左看右看，要适时递上老花镜；有的客户进门东张西望，要主动询问办理什么业务；有的客户在宣传折页栏前找寻，要上前问一句：“您需要什么业务的资料，我来帮您介绍。”时刻关注客户需求。

作为大堂经理眼要勤，客户一进大厅，要做的第一步就是识别客户身份□vip□普通客户还是潜力客户？在对客户说出问候语时就要作出判断，以便做好引导。识别高、低端客户，为优质客户提供贵宾服务，为一般客户提供基础服务。眼勤还要时常关注柜台办理业务情况，一旦柜台需要帮助，要第一

时间观察到，密切留意，协助柜员做好客户的工作。

我作为一名大堂经理深刻地感受到仅凭原来的储蓄业务知识远远不能够满足客户的需要，必须继续进行金融知识和交际礼仪等方面的学习。因为实际工作中要根据客户需求，主动客观地向客户推介、营销本行先进、方便、快捷的金融产品和交易方式、方法，为客户当好理财参谋。利用大堂这块阵地，广泛收集市场信息和客户信息，充分挖掘重点客户资源，记录重点客户服务信息，用适当的方式与重点客户建立长期稳定的关系，不仅如此，还要调解争议，快速、妥善地处理客户提出的建议与意见，避免客户与柜员发生直接争执。特别是这次去兴化行取经的过程中，我发现自己做得远远不够，关于一些细节方面的问题我觉得人家想得比我周到，虽然早上开水也是先倒给先进区的员工，但是跟员工之间的互动却没有人家做得到位，这一点要在以后的工作中进一步加强。还有人家王经理说的：“舍己为公带头干，穷所有热情，穷所有精力，将客户的满意度时刻装在心中”这种极其认真负责严谨的工作作风让我觉得非常感概：我的年纪比人家轻，更应该有冲劲，更应该有时间磨练自己，锻炼自己。

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，提高自己的履职能力，把自己培养成为一个业务全面的大堂经理。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

谢谢大家！

述职人□xx

2020年x月x日

银行大堂经理年终述职报告篇九

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

我是**支行的大堂经理，回顾这一年来工作，感慨颇多。现就对我的工作向领导进行汇报，请领导指出我们工作中的问题，我将及时改正，不断进步；下面是我在2019年的工作情况，汇报如下：

在大口支行已有半年的时间，在这期间我从事过储蓄柜员和大堂经理两个岗位，虽然岗位不同，但是宣传新业务，营销中间业务，做好存款揽收的工作相同，我是一名新同志，在新的环境，我更注重自己综合能力的提高，通过自身的努力和同事的帮助，我的揽储业绩达到550万元，加办网银50户，电话银行30户，销售理财万，建立大客户资料10户，在从柜员到大堂经理的工作转换中，使我感受最深的是“服务”这两个字。

在我任职大堂经理这一岗位以来，我感受到随着我行业务的不断发展，各银行之间的竞争日趋激烈，银行的服务工作越来越重要，服务是吸引客户留住客户的一个有效手段。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，所以我们对自己的要求也格外严格；大堂经理是连接客户，柜员，客户经理和的纽带。我们不仅是银行的工作人员，同时也是客户的代言人。在客户遇到困难时，我们积极帮助；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，用尽善尽美的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业。我们**支行周边有市场和居民小区，所以在每天来办理业务的客户中有很多中老年客户，有时也有存零钞业务，从而加大了柜面的压力；为了解决这些问题，对于老龄客户大多都是存折业务，我们都及时带客户到

自助设备上补登折，帮他们查账；对于存零钞的客户我们尽量都引导到一个柜台办理，尽量不影响其他用户的正常业务；带有卡的客户去自助柜员机上进行取款和转账业务，进行客户分流，从而减轻柜面压力。在去年交医保的两个月，由于客户非常的多，而我们的柜员也有限，导致许多客户在排了号又走掉了，这时我就会在大厅大声询问下一位客户，避免中途离开的空号占据时间，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。

作为大堂经理我们要熟悉本行的业务和产品；这样才能更好的对我们的客户做好解释服务工作，例如客户经常咨询个人网上银行怎样使用、密码忘记如何找回、挂失补办、销户，需要带哪些资料，各种汇款手续费，基金等业务，我都进行详细的了解并从中总结出一些要点向客户解说，当我向客户作出解释和说明的时候，相信他们都对我们的业务有了一个大体的了解，客户们都能与我进行良好的沟通，并且愿意在我行办理业务，而在解答问题的过程中，我的业务知识也得到了丰富，而且也起到了分担柜员压力的作用。

在过去的日子中，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，但也存在许多的不足之处。在发展中间业务中，基金和保险业务做得还很不理想，为此我常常自我反省，经常向客户经理、业务经理和有经验的营销能手学习，讨教经验，终于有了1万元的保险营销成绩。但是这只是一个开始，我将继续努力学习，努力做出更好的成绩。

在去年季度的神秘人检查中，我行的得分不理想，给支行抹了黑。之后我们痛定思痛，分析了失分的原因，主要是大堂上班时间和细节上出了问题，针对这些问题，我们在平时积极改正，中午休息时间也有其他工作人员进行大堂值班，通过努力，我们的服务终于在四季度中得到了神秘人肯定，曾经一次有全区第二名的好成绩。

优质的服务不能仅仅停留在环境美、"四声服务"行为规范等方面，更应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。在今后的工作中，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。

谢谢大家！

述职人□xx

2020年x月x日

银行述职报告 | 银行行长述职报告 | 信用社主任述职报告

银行大堂经理年终述职报告篇十

社会一步步向前发展，报告在我们的生活中无处不在，在一些情况发生的时候，我们的报告根据用途的不同也有着不同的类型。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编收集整理整理的2023实用银行大堂经理年度述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

寒假实习已经结束了，在这里总结一下我在寒假的实习情况。我所在的岗位是农行的大堂，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一直始终如一的要求自己，在我的努力下，我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

农行这个大家庭里，不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。

在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归，因为客户来到我们营业大厅首先映入眼帘的不仅仅是室内的装修环境，而是一张张微笑的脸，一句句亲切的问候。大堂经理是我们农行对公众服务的一张名片、大堂经理应有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑、大堂经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我们农行的形象，因为我是全行第一个接触客户的人，第一个知道客户需要什么服务的人，第一个帮助客户解决问题的人。所以当我行推出业务时、当客户有需求时，我就和柜面人员积极协商，为客户着想，来合理地引导客户办理业务。我们的柜员从早忙到晚，工作压力可想而知，既不安全又费心。

从我第一天在大堂工作，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，我的心态有了很大的转变。刚开始时，我觉得大堂经理工作很累、很烦索，责任相对比较重大，但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作，每天坐在大堂经理的位置，为客户答疑解惑就是我的工作，大厅里的人和一切事物都是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。

当客户坐到我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对，因为我已经熟悉我的工作 and 客户需求了，在我开始大堂经理的'对外工作的前夕，我花了大量的时间在熟悉所有业务，我学习了很多金融基础

的业务知识，如何储蓄，开户对公或对个人，怎样密码找回，挂失补办，如何销户，需要带哪些资料，各种汇款手续费，基金，网银等业务，我都有了一定的了解并从中总结出一些要点，向不熟悉银行业务的客户解说，例如，在银行办卡的好处□atm跨行取款收不收手续费、储蓄卡有没有年费、以及年费多少和小额管理费如何收等，当我这样向客户作出解释和说明的时候，他们都对我们的业务有了一个大体的了解，并且愿意在我行办理业务，每当这个时候我都觉得很有收获，并且十分高兴。

如今客户的咨询我基本上都能解答，也能适当的安抚客户，做好自己的工作。通过日常工作我也与同事们慢慢的相互熟悉、协调起来，当我在业务上遇到什么问题他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对银行业务的综合程度，通过这几个月的工作，我深深的融入了支行的企业文化中，融入了这个集体里。我深知大堂经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。

要对银行的业务知识有比较熟悉和专业的了解，然后在服务礼仪上要做到热情大方、主动规范，而且还要处事机智，能够随机应变。这对于一个大堂经理来讲，具有很大的压力和挑战性。

但是我会有限的工作时间里，大量的吸收知识与能量，散发出自己的光和热，作为一个金融服务人，我感到非常自豪，因为我有较高水平的领导和亲入一家很好的同事，同事之间的和谐气氛和工作热情都是我积极向上、追求进步的力量，当一切事物都能从不能亲力亲为到可以得心应手时，生命就会变得光辉灿烂起来。我会这样的集体里不断的充实和完善自我，最终成为一个优秀合格的大堂经理。

作为大堂经理其中很难的就是处理客户投诉，可以称之为一种艺术吧，在这里我想谈谈心态。

我从事这个岗位的时间也不算短了，据我的阅历，客户纯粹来找茬的案例几乎是很少，当然也存在（如敲诈银行），绝大部分的客户事实上并不想来找气受，也就是说我们首先要反思的是自己，而不能认为客户是在无理取闹，只有抱这样的心态才能真正的解决问题。

假如客户找到你把你当成救命稻草，来向你反映我们的工作某某存在什么问题，不要急于去辩解什么，无论谁对谁错，这本身并不重要，由于这不是法庭，就算你驳倒了客户或许带来的是更糟的结果。首先要真诚的向客户赔礼，由于你代表的不是你自己，你首先要取得客户对你的好感，这样才可能很好的进行以下的沟通，其次，要弄清楚客户他的需求是什么，要尽快帮客户解决他的问题，假如这个问题的确与制度冲突，要耐烦的倾听客户为什么如此的犯难，要给他发泄的渠道，不要插嘴，由于有些客户他可能并不是真的要逆着我们的制度办事，他需要的是一种宣泄，也可能他是在其他方面生气来到你这发泄，而我们要想解决问题能做的就是一种理解，你可能觉得做到这一点太委屈也太难，的确，这就需要一个好的心态。

这是你的工作，不要对某个客户始终耿耿于怀，过去的就当作一次阅历，仅此而已。

你可以坚持记工作日记，只要遇到客户投诉便记录下来，加之自己的总结。下一次的客户投诉或许是重复的，那么你可以轻松的把以前总结的拿来就用，假如又是一个新的投诉，这对你来说又多了一次阅历的积累，你会发觉你的心态可能由最初的抵触客户投诉到最终的安静应对。

客户焦急的时候，你做事不要乱，但肯定要和客户一样急，让他能感觉到你是真的全力以赴的为他办事，尤其是有些问题涉及到了另外一个部门，客户在埋怨的时候，你要顺着他的意思，同时也可以一起来埋怨某个部门的确存在问题，让客户觉得你们是一个战线上的。

客户无论怎样看法不好，我们的看法肯定要好，这是重中之重，这也是摘除自己责任的最基本的原则，由于有时客户并时常冲你来得，但你要看法恶劣的与客户辩驳，他的矛头很可能指向了你，所以，爱护好自己非常重要。

无论上班时遇到什么样的客户，下了班，就全都忘了吧，或者当作笑谈和伴侣调侃一下，记住的是阅历，但不要对这样的不快乐念念不忘。

回顾20__年来的工作，有很多的收获和体会。客房部的全体员工克服了重重困难，发扬不怕苦、不怕累的精神，完成了饭店下达的营业指标。接待了世博论坛、等重要客人。作为领班每天仔细地完成上级布置的各项工作要求，做好客房卫生检查和员工工作督导，确保客房的准时出租，为饭店增加收入做出了尽自己的一份努力。

一、转变工作方法。

部门新进的员工做房速度较慢，且卫生质量差错较多，要求自己尽可能少一点埋怨，每个问题都有落实。尽量做到事事落实到人，件件有反馈，我不是实行简洁的责令其整改，而是具体记录在其工作单上，新员工关心员工分析发生问题的缘由，找出解决问题的方法，演示操作方法，如套枕套的技巧、铺床技巧等避开类似问题的重复消失。也是我今年工作较以前的一个转变。

二、切实履实职责，完成上级交办的各项工作。

在工作中，我虽然只是充当一名一般领班的角色，但我的工作绝不是查查房那么简单，假如将一间清洁的客房比作一件产品的话，其实我就好比是一个产品质量检查员。查房时严把质量关，加强详情方面检查力度，如地毯污迹、床下、柜下卫生等简单疏忽的地方，坚持当班空房“一天一过”制度，准时发觉存在问题并准时解决，力争将疏漏降到最低。

三、做好服务工作的同时关怀员工，做到团结友爱、相互关心、共同进步。

在日常工作中了解员工的共性，讲话方式，身体状况。避免因工作劳碌、身体状况欠佳等状况产生厌烦的心情从而影响工作，有时遇见员工感冒时主动关心她们铺床等，使员工从思想放下包袱，从而仔细的投入到工作中。

四、帮助主管提高员工对客服务质量，强化服务意识。

对员工服务质量做好现场辅导工作，协同班组做好员工培训。督导落实情况，确保新员工把握技能的同时，并且增加对客服务技能技巧。

20__年即将过去，我将会调整好心态迎接新的挑战，我将一如继往，为饭店的进展尽自己的一份绵薄之力，为我们的将来共创辉煌！

大堂经理，是一个体现农行文明形象，传递优质服务的重要工作职位，是农行转型、全面提高服务质量的第一线，天天近距离面对广大客户，有着广阔的服务空间和无限的商机拓展，回顾近两年来做大堂经理工作的实践，也是摸着石头过河，一步步趟过来的。是在不断的总结和完善中找到了工作的捷径，我的体会是：

一、态度端正是做好工作的基础。欲善其事，必先修其身。古人云：修身齐家治国平天下，古往今来，凡成事者，无不首推修身为其要，即做人第一，做事第二。我的人生格言是：“快乐的工作，愉快的生活”。自参加银行工作以来，在不同的地点，不同的岗位，做过不同的工作，走到哪里，就安心在哪里，干一行爱一行，扎扎实实做好每一份工作。两年前，从我第一天走上大堂经理岗位，到如今网点转型中大堂经理脚色的转变。都说明大堂经理不是摆上一张桌子，放上一块牌子，往那里一坐，当花架子看，它是农行工作的前哨阵

地，是农行形象的直接代言人，肩负着播撒农行优质文明服务的重任，所以要有跑断腿、磨破嘴，不怕麻烦的思想准备；有忍辱负重的思想境界；有不用扬鞭自奋蹄的自觉进取精神；有农行在我心中的责任感；有不甘人后，勇争第一的豪气；有处理各种突发事件的能力；有持之以恒的工作毅力。有了这些明确的思想认识，再以快乐的工作心态去面对一切，工作起来自然就会有成效。

言流畅，表述清楚，表现出具有精熟的业务素养；工作中，始终保持一个良好的精神面貌，每天出现在客户面前的是一个充满活力和朝气，乐观向上快乐热心的大堂经理，以健康和自信的人格魅力影响和感染客户。说实在的，一天保持下来，确实有点累，但我感到非常的充实，累而快乐着，累的是身体，但收获的确是精神的快乐。

三、精通业务是做好工作的前提。欲善其工，必先利其器。大堂经理不是花架式的迎宾员，站在门口，来了客户只会说：“您好，欢迎光临，谢谢，请走好”这样简单省心。而是要做银行业务的活字典，产品营销的多面手，这是大堂经理特殊的工作岗位所决定的，因为面对的是所有来银行办业务的客户，客户的需求是多样化的，并且还要推介银行的新产品，扩大新的客户群，挖掘新的利润增长点，专业的学习和掌握是必须的。要熟悉业务种类，懂得产品的用途和功能，会操作、会使用、会讲解。我这里概略了一下，现在大堂经理工作所涉及到的业务有：储蓄(包括活期、双利丰、短期、中期、长期)、国库券、本利丰、汇利丰、保险，基金，代理业务、网上银行、转帐电话、贷款汇款、各类凭证的填写，等等。这些业务都要熟记在心，融会贯通，灵活运用，方能履行好这个岗位职责。比如转帐电话，使用好确实能给客户带来极大的方便，但客户初期不了解这个新业务，怕安全问题不敢用，为了打消顾虑，东到肉联厂、南到白马山、西到腊山，我都是利用业余时间亲自登门帮他们安装，示范着怎样使用，先帮着刷一笔，安全到帐后再让客户自己操作，现在有好多客户都离不开转帐电话了。时下基金是最火爆的理财产品，

为了做好这项工作，对股票一窍不通的我，专门学习起股票知识，并注意国内外的财经新闻，结合股市大势说基金，很有针对性，天天向客户报告基金的情况。经我营销开立基金帐户，认购10万元以上的客户就有40多个，最多的认购金额达200万元。客户在基金上赚了钱，个个都很高兴，确实把我当成他理财的好帮手，有事愿意找我。有的客户家门口就有银行，还舍近求远地跑到我行找我办业务，还说：

“我就相信你，把钱放你行由你帮我理财我放心”。当然了，基金是有风险的，必须向客户提示风险，使其具有风险意识。良好的服务态度，加上熟练的服务技能，使所有来我行办理业务的客户都能得到满意的服务。

四、坚持制度是做好工作的保障。

所谓制度，就是大堂经理工作一日制度化。

- 1、开门营业前检查大堂内的卫生是否干净，各类凭证、宣传折页是否摆放齐全，自助设备运转是否正常。
- 2、开门营业后引导客户办理业务，以vip客户为重点服务对象，维护好老yip客户，不断发现和发展新vip客户，扩大优质资源。
- 3、推介、营销各种理财产品。注意学习各种理财产品，掌握其新产品的特点及功能，以便及时准确地向客户推介。
- 4、注意分流各窗口间的客户，引导客户合理使用自助设备办理相关业务。对于持卡取款额度在规定范围内的客户，引领到atm机办理，对不会使用自助设备办理相关业务的，现场培训包教包会。
- 5、细心观察大厅中的情况，注意及时准确地解决客户提出来的问题，特别是防止与柜员发生摩擦。每天来大厅办业务的

客户带着各种心情的都有，稍有不顺就会出现不快，每到这时我都及时出现在场，积极协助柜台内处理好业务，防止不愉快的事情发生。

6、随时记录客户信息，建立优质客户档案，下班后输入资料库、电子档案。

7、下班前进行安全检查，查看自动取款机的资金存量，整理好有关物品，关好门窗。

8、进行当天小结(主要总结当天的收获和存在的问题，以便改进提高)，静下心来再想想明天必需办的事(如大p提现预约、换零钱、提醒客户办理某种业务等)。完整的一天，忙碌的一天，虽然付出了辛劳，但收获的确是客户的满意和信任，每当此时，心中就有一种成就感。感到再累也值得。

系推介。比如新基金发行，每次电话或短信通知后，都有几十个客户来认购。现在与客户形成了良性的互动，鱼水关系，他们有什么问题，随时来电向我咨询，需要登门解决的，利用业余时间专门走访，我的手机全天开机，节假日星期天也是如此，以备客户联系用，这样与客户就建立起一种互惠互利的良性关系，相互取得了信任，成为工作上的朋友。平时经常致电问候，重要节日进行走访，增进感情，稳定了基本的客户群体，并通过他们又介绍了更多的新客户，使得业务开展起来越来越顺利，业绩提高明显，其主要数据有：今年销售基金仅认购就达1150万元□yip客户50多个，转帐电话47部□p0s机3部，网银70个，寿险330万，财险78万，境外宝69.2万，借记卡340个，贷记卡__个，三方存管130个。优质的客户，给予优质的服务，收获的是优质资源和极大的效益。

六、突出重点、做好三个管理。一是管理好大堂。结合网点转型的需要,我行对大堂经理工作重新调配了力量，又增加了两名副理。为使新上岗的大堂副理尽快进入角色、适应第一任职的需要、达到行里的工作要求，我积极做好传帮带,使副

理很快就能担起大堂的分流引导营销等工作。二是管理好三员。对保安员、保洁员、保险员进行规范化的管理，利用班前班后对他们进行业务知识的培训，在做好各自本职工作的基础上，协助大堂经理做好分流引导等工作。为充分调动和发挥他们的积极性，对做的好的给予表扬和奖励，发现问题及时纠正。使每一个在大厅工作的人员都能尽其所能，为加速网点转型的步伐积极地工作着。三是管理好yip客户，这是大堂经理的主要工作。为建立和健全yip客户档案，我集中精力对350多个yip客户建立了电子档案和短信平台。并对每月前来办业务的100多个yip客户，做好接待、服务、产品的推介和营销工作。

口勤要说到，手勤要做到。立足于大堂这个平台，用爱心来对待每一位客户，用热情来处理每一项工作，快乐的服务，享受着收获。

一、负责分流、引导客户，根据客户需求，引导客户到相关的业务区域办理业务，向客户推荐使用自助设备办理业务，并鼓励客户长期使用适当的服务渠道；指导客户了解和使用各种电子机具和电子服务渠道。

二、为客户提供基本的咨询服务，解决客户遇到的业务问题，根据客户需求，主动宣传推介各种新产品和特色服务。

三、识别优质客户，根据分层次服务的原则，给予特别关注和优先服务，向客户经理推荐可能的优质客户。

四、遵守大堂服务标准，及时、耐心、有效地处理客户意见、批评和误会，保障网点内外现场服务的有效性、高质量和高效率，提高客户满意度。

五、利用大堂物理空间和空闲时间向客户推荐产品，共营销理财产品2340万，基金330万，保险113万，信用卡217张，新增日均存款630万。

在上述工作开展中，我认为做得不足的地方还很多，主要有几方面需要改进：由于在大堂经理的岗位上工作时间较长，在接待客户时虽然很熟练但很多时候偏于表面，没有更深地挖掘客户的需求，推荐产品不够主动。日常工作中处理杂务时间偏多，以致对优质客户关注度不够，与客户经理和理财经理的互动不足，潜在客户推荐不多。对客户提出的意见建议重视程度不够，很多时候只是单纯为了解决问题而解决，没有从源头上杜绝问题的发生，从而降低了客户满意度。四、在客户交往与关系维护时手段简单，技巧有待提高，沟通营销效果不明显。

在今年的旺季工作中，针对以前工作的优势劣势，我主要做好以下几点：做好本职工作，以饱满的工作热情和专业的态度迎接客户；注重团队合作精神，与柜员和值班经理配合做好柜面客户服务工作，与理财经理配合做好优质客户转介工作；加强自身业务知识学习和客户关系处理能力，更好为客户解决碰到的各种问题，把客户牢牢系在我行；加大产品推荐营销力度，完成各项营销任务。

不知不觉，我们网点已经进行了一个月的转型工作，在这一个月的转型工作中，我感觉到工作中最大的变化就是外拓和营销，身为一名大堂经理，除了做好厅堂服务以外，工作重点向厅堂营销转移。

由于网点大堂里面的人流不断，大堂经理的分流引导任务非常繁重。但尽管如此，若遇到能够进行现场营销的客户时，还是应该积极地面对这些客户，瞬间成功地对他们展开营销，坚决做到快、准、狠。快，讲的是发现目标客户要快，介绍产品要快；准，指的是客户需求要找准，产品介绍要准；狠，是指促成成交要狠！那如何做到快、准、狠呢？其实这些功夫都在实际工作中历练得来，行员自己平时也要多注意一些细节。想要发现客户，找到目标客户，在厅堂，既要抓“质”，又要抓“量”。既要眼观六路，又要耳听八方。特别是要关注驻足营销白板或者公告栏的客户，看折页沉思的客户，对

着宣传品品头论足的客户，这些就是“质”；成交概率大但是数量少。又要尽量对于所能接待的每个来行客户都做相应的信息探寻，并推荐适合的产品，这些是所谓的“量”；虽然辛苦费事成交率小，但是基数大可以带来的绝对成交量不一定小，二者都不能放弃。转型工作，从我做起，从每次厅堂营销做起！

在银行业工作的第九个月又将过去，本月我开始更频繁地轮值大堂经理从更多元的角度去看待网点日常运行和熟悉业务流程，作为柜员岗时，我在保持保险营销优势之余开始转型拓展基金营销，本月业绩为合作营销保险__万首发基金x万

（保险共5单华夏一号2万前海尊享理财一号__万，基金共x单建信民生x万富国军工x万），单日最高记录为合作营销前海保险x万，同时也顺利完成了支行本月x万定期x万分期x万基金的x任务，业务量最快达到当日224张票。随着工作经验不断加深，我开始感到游刃有余得心应手，也开始接触到职场中一些更深刻更内涵的东西，比如怎样更深入地去配合团队和维护客户，怎样更有效率地去学习与优化流程，作为柜员时如何更高效地销售转推荐与作为大堂经理时如何更有效地与客户建立信任更专业地为客户进行资产组合搭配从满足需求到挖掘需求到创造需求等等…要学会像真正的职场人和银行家一样去思考和行动，这并不是说一句假大空的标语式呐喊，而是需要一步步脚踏实地去努力付出时间和心血的持久战，在这场战斗与成长的旅程开端，很荣幸能与身边这群善建者同行！

一，3月工作总结

从本月开始，因为保险一年期趸缴产品的规模限制和银行业保险销售整顿的到来，我们丰乐路支行开始将全员营销保险的氛围转型为营销基金，力求拓展新的业务增长点，从业绩来看这种转型已经初见成效，同时柜员分配维护ocrm系统客户的转型工作也在进行，我从自己的客户群中第一次挑选了

一位有过几次接触的x万资产白金级客户进行资产搭配邀约，让他到网点后和客户经理详谈再直接前来办理业务，结果于本月28号他来到我们网点进行了x万理财和x万前海保险的组合搭配，这既刷新了我的单日营销记录也让客户和网点实现了效益双赢，这次小小成功让我很受鼓舞。有了良好的开端就能根据这种思维和模式进行复制和优化，方向和方法正确了不断努力就可以得到良好结果，正如客户经理所言，客户维护其实是说难不难说简单也不简单的事情，关键在于你有没有用心投入将服务细致专业到每一个细节，真诚站在客户角度为他自身利益着想实现他的资产保值增值——只要客户信任你，什么业务都有发展机会。保险基金贵金属理财产品各种投资渠道银行都花样百出层出不穷，存在投资潜力的客户群其实也不少，在产品同质化的大环境下，单纯比较收益产品只会让客户眼花缭乱，留住他的心才是营销上策，这也会更加考验一个客户经理为人处世的原则和人格魅力强弱。就我自己而言，还只是银行家路上一个初级新手，虽然这条道路并不好走，也可以预见到要付出越来越多的代价，但我将秉持真心，奋勇前行。

二、3月工作外思考——基层锻炼有感

重复性居多的工作就需要自己不断优化通过多种渠道进行自我激励，下班后保持关注本行业最新动态等保持思考；自身培训定位提升若资源不足就唯有自我摸索多向同事领导请教；专业能力提升也只有自己想办法多考证多通过一切可能途径学习提升；晋升空间有限也就只有先安心做好手头工作做出成绩——只要不甘于现状努力思考行动，总会有解决办法。

基层锻炼就好比磨剑与熬鹰，好的剑胚需要放进熔炉中才能百炼成钢，最凶悍的苍鹰也只有经历过饥饿干渴的折磨才能成为捕猎好手。随着新一届员工即将到来，我感到越来越强烈的危机感，如果前浪不想被后浪淹没就只有更加努力奔跑，当外界没有压力给我们的时候我们就需要给自己压力，培养自身的职业化态度与打造核心竞争力——这是我们赖以生存

的根本，也是我们日后成长的盾与剑。

就我们90后而言，在生活和职场上的想法会比较直接做事习惯抓住主要矛盾，但是凡事并不是直来直往就一定最好，更多时候是需要你更婉转和迂回地去调动整合资源达到目的，要学会站在领导的角度立场去看问题想事情，万事可循规蹈矩者甚少，更多是因时因地因情因境而异，所以从为人处世的角度来说，我们还有很多地方尚缺火候需要磨练，比如要学会低调做人高调做事、要耐心将手头工作做出成绩而非过于急切功利等等，把握平衡和尺度最为重要。锻炼的机会和平台总不会少，只是时间来临的早晚问题。谨以此文，与各位一同奋战在网点前线的新同事共勉。