# 电信大堂经理工作总结(推荐4篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-06-11

*电信大堂经理工作总结1建行，中行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于中国农业银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了农行的品牌形象...*

**电信大堂经理工作总结1**

建行，中行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于中国农业银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了农行的品牌形象。虽然农行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为农行的青年员工，我们要坚定农行改革的信心，牢固树立’行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造农行良好的的形象，打造农行一流的品牌。为了农行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反q给后台科技部门，便于其研究开发新产品整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为已任，开拓进取，不断创新。

近几年，我们菏泽农行分配来的大学生少之又少，而分配到县行的更是寥若晨星，在这种情况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工树立一种积极向上的良好氛围，树立农行一流的品牌形象，为xx农行的健康强大发展做出贡献!

**电信大堂经理工作总结2**

20xx年是我行金融市场部业务快速发展的一年，成立了北京代表处、也根据业务特性下设了四个二级部门。作为金融市场部一名客户经理，在20xx年通过金融市场部这个大的平台不断学习业务，办理业务，提高业务能力。以下是我20xx年度述职总结报告。

>一、关键绩效指标完成情况

15年本人工作内容比较分散，在投行部、票据部、资产管理部、风控中台都做了一些业务。主要的业务指标完成情况是：在投行部配置了一些高收益的上市公司质押式回购、定增项目共计xxx亿。票据直贴业务xxx万元、资产管理业务xx亿。

>二、日常主要工作的完成情况

1、投行业务：20xx年上半年主要在投行部，主要与xx信托、xx信托、xx证券这些交易对手操作了有x笔业务，金额共计xxx亿元，业务形式主要为股票质押式回购、上市公司定增。有些业务形式也是我们刚接触，在不断摸索中开展，积累经验。

2、票据业务：20xx年做的票据业务主要还是一些直贴业务，共计xxx万元，转贴现业务主要辅助做一些基础工作。另外，对未开展票据的分行客户经理进行了票据业务培训讲课。

3、资产管理业务：15年末调到xx，进入资产管理部工作，与xx信托操作了一笔xx亿集合资金信托计划。资产管理业务对灵活性、创新性要求较高，本人也希望在20xx年的工作中付出更多的努力去做好这项工作。

4、中台业务：20xx年x月份由于外派风控官的离任，在空档期内本人兼任了2个月的中台。也是按照要求完成了中台平时各项业务，组织投审会、印章的管理以及业务审批、人民银行票据数据的提供等。

5、同业授信业务：由于投行业务涉及到交易对手的授信准入。申请了x户客户的授信工作，主要有：xx信托、xx信托、xx基金。

6、合规专员兼 职：15年完成了法律合规部要求合规专员的相关职责：包括自查相关业务、部门规章制度的整理上传、季度年度合规报告的撰写。

>三、员工培训和成长

培训情况：

1、授信业务培训学习：15年行内进行了授信业务案例学习，均有参加，通过行内领导这一系列的案例学习，学习到了很多前辈的经验、很多平时未意识到的风险点，更加坚定了金融业务风险永远是第一位。

2、部门培训学习：20xx年xx月份部门组织集中培训，主要课题有有企业文化、投行案例的分享、宏观经济分析、可转债可交换债的学习、分级基金、融资租赁、券商固定收益凭证、债券交易基础知识等。通过这次培训学习了二级部门之间的业务经验，以及更加全面认识了各个部门的业务情况。

成长：

1、视野更加开拓以及自身的不足：在20xx年也来到xx，通过与同业的交流，拓展自己的视野，去服务自己工作。同时也认识到自己的很多不足之处，需要提高的地方太多，在16年度中不断的去完善提高。

2、风险意识进一步提高：在过去一年的工作当中，市场同业业务的风险也有所暴露。资本市场在牛熊切换中，也切身体会整个过程中的市场业务偏好，以及风险成本。这也给了本人更深刻的风险感受。

3、提高对细节问题的注意力：在15工作当中认识到了很多细节性的问题在风险暴露的时候可能是很重要的。学习了、积累了一些经验。

**电信大堂经理工作总结3**

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xx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，一定不能够马虎，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。

**电信大堂经理工作总结4**

在忙碌而又充实的工作中，我们结束了20\_\_\_年度的工作。伴随着新年钟声的敲响，20\_\_\_年度已经悄然来临。面对即将开始的新一年度工作，我深入总结自身工作状况，改善自身工作不足，为更好地完成20\_\_\_年度工作打下扎实基础。回顾过去一年度的工作，我在上级领导的正确指导下，在各部门同事的帮助与支持下，较好地完成了20\_\_\_年度的工作任务，并取得了良好的工作成效，为确保20\_\_\_年度的各项工作的顺利进行，我特应上级领导要求，对自身在20\_\_\_年度的主要工作情况作出如下总结：

>一、年度主要工作情况

自我于20\_\_\_年10月份从网店运营主管被安排转岗从事大堂经理职位至今，已有一年的时间，在此期间我除从事大堂经理职位之外，还分管网点的安保工作以及文明单位的创建等工作。通过我从事银行事业多年来的工作经验，我意识到随着银行行业的市场化，银行服务越加受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的首要印象。因此，为树立我行的良好形象，我对于自身的要求也分外严苛，作为一名大堂经理，我肩负着连接客户、高柜柜员、客户经理、理财经理的纽带作用。在这一年来，我坚持做好各项相关工作，坚定履行工作职责，充分发挥职责作用。尽可能的做到在客户迷茫时，正确的为其指明方向：当客户不解时，对其进行耐心的解释；当发生突发状况时，及时而又冷静了处理和解决问题。做到随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务态度去赢得每一位客户的信任，以诚信的服务理念去提高客户对我行的忠诚度。用微笑、热情、专业的服务水平，实际提升我行的客户流量，树立我行的良好形象。

在20\_\_\_年度，我不仅仅坚定履行的大堂经理的各项工作职责，还做好了自身所分管网点的安保以及文明单位的创建等工作内容。坚定维护保持营业厅内良好的工作秩序，成功地寻找到目标客户，进一步营销理财产品，实现服务与营销一体化。此外，为做好我网点的文明建设，我严格要求我行人员做好服务工作，做到用热情、大方，主动、规范的服务礼仪去接待客户，并在建设我行良好环境的基础上，强化员工行为规范，要求员工树立主动意识，负责态度，和良好的工作心态。为了做好服务工作，起好带头作用，更高的提升自身的服务水平，和业务能力，我积极参加银行所组织的各类培训活动，并自觉利用业余时间进行相关专业学习，强化自身理论水平与专业技能，加强自身的综合素质能力。

>二、各项工作主要业绩

在20\_\_\_年度，我行紧密围绕分行计价指引导向，主要推行了贵金属营销（黄金、白银）等活动工作。一年来，我行施行了多种形式的项目活动，并均取得了良好的效果。其中，在xx月份的春天行动里网点较好的完成了黄金销量。金喜连连”的巡展活动中我支行在巡展当天就突破了50余万的销售业绩。此外，在20\_\_\_年，我行推出的电子银行产品受到了广大客户欢迎，尤其是手机银行这一产品，深受客户喜爱。在20\_\_\_年六月份，通过我行开展的电子银行产品进广场社区活动，使我行当月的新开手机银行用户新增269户，其中有效218户，有效率达到了81%。在整个一年度的销售中，我行的手机银行新开有效1639户，网上银行新开2334户，有效1360户，共计新开户2448户。并且，在今年九月，我行还新制定出一个阶段性考核办法，激进了员工的营销积极性，使得我行的网银和手机银行的有效率从年初的不到20%分别达到了58%和66%，这是我行在上一年度工作中的重大创举。

在今年，由于我行网点现有无贷的贵宾客户共计1200余户，使得理财经理的`工作压力过大，工作任务超重。因此，我承担分管了部分贵宾客户，尽力做好各个客户的维护工作。截止至今年年末，我分管的贵宾客户共有314户，签约77户。此外，在一年工作中的个人存款方面，由于我行周围新驻进一家商业银行，部分存款客户被拉走，导致了我行的个人存款工作备受阻碍，虽然工作任务艰巨，工作形式大不如前，同业竞争激烈较大，但是我依然坚持不懈，力争进取，紧密团结我行的员工队伍，不断奋进，努力的完成各项工作任务。通过我们一年的不懈奋斗，我们争取到了个人存款日均新增3462万，年末存款新增2608万，其中管户贵宾客户的存款新增1810万的良好绩效。

>三、工作中存在的问题

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二是自身在6S管理方面未能实现常态化，不分时段存在有松懈现象，耽误了我行的经营管理实效。此外，在管点文明服务方面，我还有待提高，没能做到温馨服务，微笑服务，对员工要求没有实质落实到工作之中，文明服务力度还需进一步强化。

在新的一年里，我将会不断地提高工作质量和服务艺术，切实提升自身的管理水平，更好地为客户提供更为优质的服务，为树立我行的良好形象而付出应有贡献。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找