# 2024年银行大堂经理年度考核个人总结 银行大堂经理绩效考核总结(5篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-10-03

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**银行大堂经理年度考核个人总结 银行大堂经理绩效考核总结篇一**

一、勤学苦练爱岗敬业

进入\_\_银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是两年。

当时的我，能够说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。平日用心认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终持续着饱满的工作热情与良好的工作态度。\_\_银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅仅要求我们具有熟练的`业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理与需求，为他们带给快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，我的岗位是一个小小的窗口，它是银行与客户的纽带，我的一言一行都代表了\_\_银行的形象，针对不同客经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，此刻已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

二、团结协作共同进步

银行工作需要的是群众的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名\_\_银行的员工，我不仅仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮忙新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

三、业务全面积极向上

在市场竞争日趋激烈的这天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务潜力的同时，务必要不断的提高自己，才能更好的向客户带给高效、快捷的服务。分行举办的各类培训与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，结合平时学习的规章制度与法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。

进入\_\_银行两年来，繁华的\_\_市也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在那里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心与热情去对待我的工作。在\_\_银行的大家庭里，我取得这天的成绩与群众是息息相关的，我非常庆幸自己能够进入这样一个团结协作的群众中工作，是这样的一个群众给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去嬴得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”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\_\_银行共同成长，去创造一个更加完美的明天。

**银行大堂经理年度考核个人总结 银行大堂经理绩效考核总结篇二**

\_\_\_\_年，在银行的正确领导下，我加强学习，端正工作态度，切实按照银行的工作要求，在自身工作岗位上认真努力工作，真诚服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将\_\_\_\_年工作情况具体总结如下：

一、完成工作任务，取得良好成绩

\_\_\_\_年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错;在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐，共销售银行理财产品x万元，其中：基金x万元，保险x万元，银行卡x万元。

二、积极拓展业务，认真做好新老客户工作

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。

三、树立服务意识，真诚服务客户

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户的吸引力;把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情;做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难;始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

\_\_\_\_年，我将切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的发展，做出自己应有的努力与贡献。

**银行大堂经理年度考核个人总结 银行大堂经理绩效考核总结篇三**

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20\_\_年的工作情况。

一、汇报如下：

1、主要工作情况

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龄客户，有时也有存零钞业务，从而加大了柜面的的压力；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去补登折，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。

2、工作中存在的问题

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。在去年三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，曾经一次有全区工作点多面广，较多的涉及群众的利益，因此把为群众服务作为工作的出发点，边学习边总结边提高。一句话就是要把对其深刻的认识与实际的工作结合起来，因此，在端正认识态度的同时，不断地加强了对理论知识的学习，通过自学、参加分局组织的各种培训等多种方式不断地树立文明、公平、公正和执法为民思想，且不断地提高自身素质和道德修养。

二、注重实效、认真履行职责，全力推进工作

（一）以岗位调整工作性质转变为契机，全面提高自己，改进工作方式方法。

（二）切实抓好群众反映强烈、领导关注的热点、难点、重点开展工作。

（三）切实加强队伍建设，协助中队长搞好队伍团结稳定。

（四）认真做好保安队员、同事后勤保障工作，切实发挥桥与梁的纽带作用。

三、着重在提高队伍素质上下功夫，做到了五个注重。

注重业务培训。在落实《市、区执法局学习培训制度》的同时，要求每位执法人员利用业余时间进行自学，用高水平的业务知识切实保障督导工作顺利进行。通过抓培训抓学习，队伍的业务水平明显提高，逐步养成爱学、善学、会学的学风。 1.严于律己。上级规定不准做的我绝对不做，上级要求达到的我争取达到，不违章、不违纪，做一名称职的保安队长。

用制度自律。严格按物业公司制定的各项制度办事。在人员岗位任务落实、奖惩、案件督办、处理重要问题上，都经小区主管讨论决定，坚持民主集中制，不搞一言堂，不立小山头，力求公开、公平、公正办事。

以队长自律。一队之长应该是本队同事的表率，中队管理和建设的领头雁。因此，我在考虑问题、处理事情当中，凡是要求同事做到的，自己首先做到。我不是以队长自居，寻求索取，而是以队长自律，讲求奉献，珍惜党和人民给予的权力。

四、存在的问题和不足

1、督察方法缺乏创新，政策、业务水平还不高，没有在素质上真正达到保安队的工作要求，目前对于队伍监管尚未形成一套科学、系统的监督体系；

2、督导、督办工作还不够细致认真，有时急躁方法欠妥，重实体轻程序。

3、顾及工作多，关心同事、队伍的时候少，为同事队员服务还不够。

4、各项规章制度落实不严，全队纪律作风仍需加强。

五、下一步的打算

1、为工作负责、为自己负责，认真完成各项工作任务及指令性工作；

2、加强队伍管理，提高保安队整体的素质要求；

3、工作中抓重点、突难点，创新工作方法，敢于碰硬；

4、认真学习、不断总结，制定14年详细的年、月、周、日、各项执勤活动等工作计划，有条不紊的开展工作。

**银行大堂经理年度考核个人总结 银行大堂经理绩效考核总结篇四**

\_\_支行一直注重加强信息工作，不断增强工作的主动性，紧紧围绕总行的工作中心，在“重点、亮点、难点”上下功夫，认真做好信息的采编、写作、上报等工作，及时、准确、全面地报送信息材料。现将本年度银行信息工作总结如下，敬请各位领导指点。

一、在思想上充分认识信息工作的重要性和必要性

信息工作在支行中起到喉舌的作用，它是是总行领导了解支行工作情况的依据，是支行职工了解总行各项方针政策的中介，所以我们深深地认识到信息工作在日常工作中的重要性，时时密切关注总行的工作动态和精神，做好工作总结，并及时反映职工各项信息，不断地提高信息编写质量，及时向上级行报送了大量的有价值信息稿件。

\_\_支行领导十分重视信息工作，以新思维，新方式认真抓好此项工作。为提高信息的针对性和信息的深度广度，更好地搞好信息工作，支行成立了由办公室牵头，信贷科、营销部、营业部的相关人员参加的信息工作小组。及时传达总行不同时期的中心工作和各项活动纲领，并定期组织大家开展专题讨论，认真采编活动动态，密切关注职工思想状况，积极配合总行搞好每一次活动，同时把职工的意见和建议及时地反馈给总行，做好信息传播平台的作用。

二、注意提高信息信息工作的质量

信息工作开展得好、质量高，就能为我们认识问题、分析问题、解决问题提供便利，反之就失去了工作的意义。\_\_支行的信息工作紧紧围绕总行各个不同时期的中心工作来开展，并真正做到上报的材料能够真实地反映出一项政策、措施或一项活动的实际贯彻执行或开展情况；真正达到推动工作的目的。我们对总行下发的各项文件和每一期《\_\_银行》都及时地转发给职工，组织大家认真研究近一时期总行信息报送的重点和要求，并有针对性报送有关稿件；对于上报总行的稿件，不仅是从文字上把关，从政策方面把关，还对有关情况、事实和数据进行认真的核查。力求使上报的材料更为准确、及时，为上级部门的决策提供真实可靠的依据。

三、借信息工作激发职工工作热情，创造良好工作氛围

20\_\_年，\_\_支行无论是在业务发展上还是在文明创建上都取得了一定的成绩，先后被评为，涌现出了一大批先进个人、创业标兵、服务之星等，这些先进人物有的是加班加点，不喊苦与累，默默奉献；有的是锐意进取，敢于创新，取得辉煌业绩；有的是兢兢业业，热忱服务，获得赞誉。银行这个工作要面临许多诱惑，没有一定的信念支撑，心灵的天平就要倾倒，这个信念就是：有些东西是不能用金钱来衡量的，譬如：名誉。在营业部里，储蓄柜的姑娘们曾经在下班收拾柜台的时候发现了黑色的提包，他们等啊等，等到了天黑，等到了回头找包的客户。当看到提包里的东西原封没动时，客户想到了用物质的东西来感谢，被她们婉言谢绝了；会计柜的同志为客户办理汇款解决难题，客户把表扬信贴到了大门口；信贷科的同志为客户争取一笔贷，跑断了腿磨破了嘴。\_\_支行的业务量一天天在增长，效益一步步在提高，谁又能说没有这些员工的功劳呢？而这一个个闪光的亮点无疑是最好的素材，我们抓住这些亮点，累积这些素材，编写了一篇篇感人肺府的、真实典型的稿件，例如结合总行开展的\_\_活动，我们先后在《\_\_银行》上发表了\_\_等多篇稿件，由我行上报的还被总行评为重大建议奖，\_\_支行借此在职工中广泛开展树典型，学先进活动，在行内形成争先创优的良好氛围。有效地促进了各顶业务的发展。

在今后的信息工作中，我们要再接再厉，借鉴其他支行好的做法，做好工作计划，以此推动我们的工作。同时也要加强与总行、支行间的信息交流，拓宽视野，学习经验，以更好地做好信息的编发工作。

**银行大堂经理年度考核个人总结 银行大堂经理绩效考核总结篇五**

光阴似箭，岁月如梭，转眼间一年又过去了。在这一年中，我行安全保卫人员在支行行长的带领下，认真落实分行安全保卫工作会议精神，遵循“预防为主，综合治理，谁主管，谁负责”的指导原则，坚持从人防、防技、正章建制等方面为首，筑牢安全保卫工作的基础，通过制度约束和检查督促，强化了员工的安全防范意识，使安全管理落到了实处。为我行稳健经营和业务发展营造了一个稳定安全的经营环境。现将全年工作汇报如下：

1、建立规范了安保档案

在支行领导的支持下，保卫人员建立了监控设施管理档案、消防档案和识别假身份证管理档案等25类档案，为日常安全保卫工作的持续管理奠定了基础。

2、积极主动配合大堂服务

当大堂客户多时，大堂经理手忙脚乱，我们就会主动帮助大堂经理，并礼貌用语引导客户；比如：帮客户排号，去自助区帮客户取钱，帮柜员评号等服务等，得到了客户的好评。

3、加强全员安全防范意识教育和技能培训

今年以来，我行把重视和加强对员工的安全教育，全面提高防范意识，增强防范技能，作为安全防范工作的基础来抓，始终坚持“防范胜于治理”的原则，加强安全教育。主要对员工进行案例教育，组织员工熟悉“四防预案”，针对今年来银行案件日趋频繁的严峻局面，我们及时整理相关案例和分行下发的各种文件通报通知，认真组织员工学习进行案例剖析，针对我行自身的防范工作查找隐患，完善防范措施，全年进行消防培训3次。

加强对前台网点的防范技能教育，主要侧重学习相关规章制度和基本防范技能，掌握正确的操作程序以及发生紧急情况的应急措施，各种自卫武器报警设备监控装置消防器材的操作使用等。每季度举行应急演练1次，使员工熟练地掌握了突发性事件及遇险的应急方法，有效地提高了全员安全防范的能力。

4、勤学苦练，强化自身素质

无论做任何事，务必竭尽全力，因为它能决定一个人事业的成败。作为银行的保安，平时接触现金的机会多，所以必须具备较好的个人综合素质，否则就容易出问题。而只有不断强化自身的综合素质和业务技能，才能提高自己的整体工作水平与战斗力。今年以来，支行保卫人员加强体能训练、队列训练，每日坚持跑步、俯卧撑、擒拿格斗等活动。

20\_\_年建设路支行实现了无盗窃案件，无抢劫案件，无诈骗案件，无火灾事故，无财产损失等，确保了支行财产安全和员工人身安全，为支行持续健康稳定的发展提供了有力保障。

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