

最新银行营销总结(优质6篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

银行营销总结篇一

时间飞逝，光阴荏苒，晃眼我已经在____工作近半年了。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。回顾自己第二季度的工作，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在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__、__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。

在这半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__银行的一名优秀员工。

谢谢！

银行营销总结篇二

在这个经济繁华的年代，人民的生活水平也极度的提高了，物业也要加强防范意识，我一直尽职尽责的做好本分工作，以下是我的总结：

一、由于我们的操作不合理和住户的违规使用，导致新年期间富康花园小区13栋209房被污水入浸，污水延伸到一楼商铺，给业主和商家都造成了很大的损失，管理处工作人员忙得不可开交，业主也是抱怨满腹。在公司的支持和管理处工作人员共同努力下，经一个多礼拜的努力，此事终于得到了圆满的解决，业主还拿出现金给我处工作人员慰劳。

二、市场环境的变化，导致我们管理处秩序维护员短缺，给

小区的治安防范带来了挑战，由于人员的不足，致使两户住户的门锁被撬，虽未损失什么贵重物品，但说明了人员稳定的重要性。管理处上报公司，经对工资和人员做了相应的调整后，小区到目前为止，没有再发生过上述问题，确保了小区治安的稳定性。

三、xxx西餐厅占用小区的消防通道长达三年之久，造成业主对管理处的抱怨，也带来了消防隐患，经管理处多次协商、调节，并借用执法部门的整治时机，成功的让xxx西餐厅归还了长期占用的消防通道，还提高了对消防的认识。此举得到了业主的好评，消除了安全隐患。

四、人员紧缺，招聘时不能择优录取，有些员工私心较重，素质不过硬，给公司的声誉带来了一些负面的影响，经管理处与业主沟通，虽能得到理解，但是不可否认，这种行为应该胎死腹中，不能盟发。否则将会给公司带来毁灭性的打击。因此我们接下来的重任是一定要加强员工的素质培训，提高个人的荣辱观，体现物业管理人的真正价值。

五、管理处积极响应公司的号召，制定有偿服务价格表，并率先在富康花园实施，虽有少数业主持有不同的意思，但经过沟通后，都欣然接受了这一事实。到目前为止运行状况良好，此举不是为了增加公司的收入，而是规范了物业管理服务的范围。确认了业主和物管各自的责任。

六、小区已成立8年之久，加上地下管网小很容易堵塞，管理处就按照年前制定的操作流程，历时一年的流程操作，现已无任何问题，管网畅通，还给了小区业主一个舒适卫生的生活环境，得到了公司和业主的好评。

七、因为有了xx年成功分享xx的经验，10年我们在xx的管理和分享的过程中都做的得心应手，让小区的业主再一次享受了自己的节日—xx节。看小区业主们分享着xx盛宴，让我们深深的感触到，只有真心的付出，才会收获满意的微笑。物

业管理艺术的决巧就是看我们怎样去勾勒。

八、楼宇天台的年久失修，暴露出了安全隐患，管理处工作人员扛着沉重的焊机，攀爬于每个楼道，经一个礼拜的努力，终于划上了圆满的句号。小区东西门的破损和当初的设计不合理，让小区业主饱受了烈日和雨水之苦，管理处决心改善其薄弱环节，投入大量的人力物力，进行改建，让以前的过关变成了现在的回家，也彰现了我们物业公司服务的本质。

九、小区单元楼的门禁系统，是业主与管理处之间的绊脚石，多年来一直得不到有效的解决。管理处与业主进行反复的沟通，得到了大多数业主的认同，并同意由管理处牵头进行联系，共商门禁改造计划。此工程到目前为止，已成功的完成两栋楼宇的改造，投入使用后运行良好。管理处对已安装好的业主进行了回访，得到的答复是：“我家小孩到晚上9点了还到楼下去按自家的对讲机，让我们在家听对讲里面发出来的音乐，笑死人了”。

由于受社会大环境的影响，富康花园管理处在10年进行了人员精减，由以前的16人精减这现在的13人，这对于我们来说是一个挑战，以前的成绩摆在那儿，并不能以精减了人员为借口，从而降低服务质量，这样就没办法得到业主的认可，经过大家的共同努力，用实际行动给出了答案。清洁卫生保持原来的标准；治安情况比去年好，全年共发生两起治安事件，立案一宗；由于对绿化没有什么投入，也只能维持原状。业主投诉率明显降低，管理处工作就略显清闲。回顾上个季度的工作，我深刻的体会到还是在工作上有许多的不足的，我也希望我会在下一季度中做到更好。

根据公司xx年度整体工作计划，围绕着以““物业服务转型为中心， ““规范化服务体系的建立试点、“香港广场“物业承接查验工作的稳步前行、全椒水岸星城与天下景城前期物业服务的逐步有效展开等为三个基本点而展开。

一、一个中心

我们在第二季度按照皖投置业交房计划，顺利完成交房工作。交房后，剩余房屋的交付、工程质量遗留问题的整改、园区配套的完善、规范化服务的推广等成为公司第三季度的主要工作。

1、继续努力，阶段性的完成交房工作；

在全体员工的共同努力与辛勤付出下，在第二季度工作的基础上，顺利的按照交房工作计划，七月份基本圆满完成了交房工作，八、九月份各客服中心继续保持良好的交房工作状态，在展开对已交房客服交房资料的收集、整理、归档工作。同时，接待为零星的未交房业主办理交房手续。截止9月25日，已累计完成交房4346户，占发交房通知书数的92.61%，占总户数的84.88%。针对物业服务的有效重大交房投诉为零。

2、把握时机，积极配合做好整改工作；

房屋质量瑕疵的整改是交房后一项重点，工程质量瑕疵问题的整改与逐步推进，将对物业服务工作的顺利开展提供了可靠的保障，为此，我们把握时机，客服现阶段工程人员不足的现状，积极抽调人员，组成十人工程队伍，配合做好阶段性工程质量瑕疵整改工作。并且，从公共区域与公共设施设备角度，提供建议、积极配合与完善整改，如对园区配套的指示牌与果壳箱的安装工作在九月份已基本全部完成。截止9月25日，已累计完成整改2592户，占需整改总户数4001户的64.78%。物业整改确认2436，业主整改确认394户。

3、主动出击，变堵为疏强化装修管理；

装修管理是交房后的一个重要的服务节点，为保障超大型项目基本同步交房后大量的装修工作有序。各客服中心在机构设置时专门配置了装修管理部，以专人跟进管理、责任落实

到人的方式加强管理，并且在装修管理中，强化沟通，将装修注意事项事先告知业主，让业主初步理解我们对装修管理的初衷，了解违规装修的危害，从而配合我们的装修管理工作。强化巡检，装修管理人员主动出击，对装修现场的情况做到及时的信息更新与掌控。并联动客服中心其它部门，形成部门联动与信息反馈机制，试点推广全员信息员制度。从而及时的发现、制止违规装修情况的发生，将违规装修情况纠正于萌芽状态，整个第三季度，基本未发生严重违规装修情况。截止9月25日，累计办理装修户数为1798户，装修完毕户数为5xx户。

4、细致严谨，确保费用收取准确无误；

物业管理费用、装修垃圾清运费、车位费的收取工作，涉到了皖投置业与省物价局二方面的减免优惠政策，且集中收取时间短、工作量大，计算繁杂。但通过公司财务部与各客服中心出纳人员的共同努力，完善财务收支管理制度，全方位多层次的核对交房与收费数据，组织学习交房收费答客问，收取优惠政策等。根据工作进度，确保了各项收费收取率达99.99%，收取及时率达99.99%以上，准确率达99.99%以上。

5、规范服务，初步建立物业服务体系；

“望湖城·桂香居”入住业主群体的特殊性是众所周知的，其目前交房的四个地块，在根据物业服务需求的基础上，划分为四个客户服务中心，在相对独立运行的同时，为提高服务质量，统一服务标准、规范服务行为、建立物业品牌。以上述各项工作为基础，七月份我们在最先交房的“月桂苑”率先进行“规范化服务”试点推广工作，并进行了专门的“规范化服务”推广大汇报会，八月组织各苑区召开由全体员工参与的“规范化服务”推广活动动员会，全面的认真学习“规范化服务”在“紫桂苑”所取得的各项成功经验，并在各苑区动员组织实施推进“规范化服务工作”，以此为契机，完善服务机制，初步建立物业服务体系。

二、三个基本点

在做好交房这一中心工作外，三点基本点的建设同步展开、稳步前行，在三季度展开以下工作：

“皖投家园“经过几年的服务运行，已初步建立了较为完善的服务体系，在不断探索与求新的过程中，今年申报为合肥市物业管理优秀示范大厦。目前，物业服务体系的建设整体来说是较为成熟的。作为公司规范化服务体系建立的试点基地，八月份，完成对“望湖城·桂香居“各客服中心主管及助理级的实地培训工作，以点带面的方式间接的支持与促进了“望湖城·桂香居“规范化服务的推进。“香港广场“项目的开发企业于七月份拿到了写字楼部分的竣工验收备案表，前期物业服务进入了物业承接查验阶段，由于开发企业的非常规开发历程，整个楼盘面临着诸多问题。因此，客服中心在按照合同要求，努力做好物业服务工作的同时，在承接查验的问题上，我们始终严格按照物业承接查验的标准执行，对开发商零星移交的资料，分系统的逐项认真的核对，在核对的基础上做出反馈，努力确保每项移交资料的齐全。目前，已有部分系统的资料部分移交。

全椒水岸星城按照合同要求，人员与部门的配置逐步完善，天下景城前期物业介入保安人员的配备，基本满足了现阶段前期物业服务的需求，为日后的物业服务工作的展开，奠定了基石。

第三季度，公司年初制定的各项工作目标，阶段性的基本得以实现，第四季度是公司xx年度全年目标实现的最后冲刺。如何做好第四季度的服务工作，圆满完成xx年度全年工作，为10的工作开创良好的局面，将是一个承上启下的关键时刻。在第三季度工作的基础上，第四季度将继续以完善“望湖城·桂香居“服务体系，进一步强化规范化服务的推进力度，为突出重点，做好望湖城的物业服务管理工作。同时切实做好b01□c01地块的交房准备工作，做好公司资质升级准备工

作，提升公司整体实力，实现公司三年规则的发展目标为重点。以保障皖投家园、香港广场、天下景城、水岸星城工作继续稳步前行为基本工作全面展开。

一、中心工作：第四季度，“望湖城·桂香居”客服中心将以以下几项工作为抓手，继续完善物业服务体系的建设：

1、完善部门与团队的建设：

第四季度，公司将重点加强物业管理部的建设，完善部门职能，强化项目服务与指导。目前，物业管理部根据工作需要，配置专职消防专员一名、负责对整个公司消防设施设备的检查，并协助各项目完成对消防设施设的维护与保养工作。安全监察员二名，对保安部负责夜间岗位情况巡查，白天主要对各园区的整体工作状态进行跟进与反馈。b01c01地块前期工程介入人员二名，为物业的承接查验及交房工作做好各项准备工作。

在团队方面，多数人员在强化培训后基本能适应现有的岗位，能够溶入团队，形成合力。但不容忽视，团队内部存在着少数不和谐的因素。因此，必须进行适当的岗位调整或沟通教育，在必要时，必须采取一定的措施，消除在团队方面所存在的不和谐因素，建立一支有较强战斗力的员工队伍，如9月底，针对紫桂苑客服中心管理不善，工作不力的现状，对紫桂苑的项目经理，副经理给予免职，物业主管降级处分。

2、完善客服中心考核机制

在完善客服中心组织架构的基础上，近进一步完善考核机制。通过考核保障各项工作的高效推进，激发员工的工作热情。八月份，根据规范化服务推广工作的要求，公司对“望湖城·桂香居”各客服中心经理进行了考核。第四季度将在完善项目经理考核的基础上，推行主管、助理、乃至一线员工的考核，以“公平、公正、公开”为原则，初步建立的考核

机制。

3、完成物业费物价局报批 受特定因素的制约，“望湖城·桂香居”物业服务费、停车费未能正式通过物价部门的审批，虽然在第三季度，我们完成了申报的各项准备工作，但未能进入实质性的收费审批阶段。现在这种特定因素已基本解决，为保障物业服务收费的合理且合法。费用的报批已迫在眉睫。这将是第四季度必须尽快完成的一项重点工作。

4、继续协助工程瑕疵整改

通过目前各项数据表明以及各方反馈，工程瑕疵的整改在第三季度有所改观，但从根本上彻底解决，还需要一段时间。在第四季度，协助工程瑕疵整改仍然是一项重点工作，面对非市场化运作的特殊的业主群体，及时的建立有效的沟通渠道，妥善处理工程瑕疵整改所造成的投诉或过激行为，安抚业主的情绪仍然是一项任重而道远的工作。

依据公司三年发展规划，将xx品牌与皖投品牌实现捆绑式联动培育发展，需要对xx物业服务品牌的培育并最终树立□xx年第四季度在做好中心工作、重点工作的同时，继续推动皖投家园、香港广场、天下景城与水岸星城物业服务等基本工作的稳步前行，以持续提升皖投家园项目服务水平的提升，充分发挥其以点促面的作用。以继续保持香港广场项目承接查验工作的有效展开，保障物业服务有序进行。以满足天下景城、水岸星城物业服务需求，确保服务质量等为第四季度的基本工作的目标。把握时机，充分利用当前的各项有利时机，借助于各方有力支持，在企业发展的过程中，适时的调整公司的管理策略与方针政策，以规范化服务工作的推广为契机，完善公司物业服务体系。

在公司的正确领导、各部门的积极配合、物业管理部人员的不懈努力下，取得了一定的成绩，业绩有了小幅增长，但相比公司的年度工作目标还是有很大的差距。

一、业绩统计

截止第一季度共完成纯净水配送4278桶，完成行政楼、生产现场、香江、七星家苑等所辖区域饮水机的定期消毒1次，饮水机更换及维修25台，未发生食品卫生安全事件，保证了制水设备稳定运行和饮水质量。厂区及七星家苑绿化更换绿篱2000平方米约19000棵，草坪改造补栽1500平方米，同时对所辖区域绿植进行全面施肥、修剪以及病虫害防治工作，绿化植物生长态势良好，未出现大面积枯黄枯死现象。行政楼保洁及花卉租摆服务未发生业主投诉现象，各会议室、办公室等公共区域盆栽绿植全面更换1次，较好的提升了服务品质，满足太电公司服务需求。会务服务231次，其中部门级日常会议125次，公司级会议94次，大小型对外接待12次，圆满完成主业各类会议的顺利召开。

按照部门年度目标责任书各项指标，严格对标管理，层层分解，逐级把关，各项指标有计划有措施的进行开展。班组建设管理工作有着明显的提升，逐步完善定置化管理，有效结合春季安全大检查 and nosa五星管理要求开展每一项工作，1至3月份共排查各类缺陷32项，积极组织部门员工对“找、抓、促”管理措施进行大讨论，查找部门的管理不足和存在问题，抓住重点，理出短板制定计划，对下一季度工作的有效提升打下了基础，促进服务品质全面提高。

二、存在问题

1、工作业绩差。本季度部门业务预算执行率偏差较大，未能严格按照月度分解进行实施，工作随意性较大。绿化工作未能抓住春季良好时机，养护和部分绿植补栽工作处于被动，计划工作的周密性不严谨，工作责任落实与岗位职责不明确，缺乏动手能力和创新意识。

2、岗位人员缺。部门的实际在岗人员只有14人，各岗位人员几乎都兼职一些其他事务，工作量过于饱和，在应急调配情

况下不能满足工作需求。第一季度绿化临时用工严重短缺，使绿化养护工作不能顺利的计划开展，由于生产场所对用工人员的年龄受限，同时在加上临时用工的薪酬普遍上涨等原因，导致了人员严重短缺和招聘难的现象，迫使绿化养护工作滞后。

3、业务培训弱。要提高员工的工作能力，最主要的还得对其进行技能培训，但由于各种原因在对员工的培训还是非常缺乏，技能操作水平不能在短时间内得到提高，业绩也就上不去。

4、服务水平低。本部门部分员工对专业技能知识、安健环管理常识、业务流程的掌握不是很熟悉，更谈不上工作经验。

三、工作思路

1、抓重点，挖掘部门潜力。根据公司开展的“找、抓、促”活动，有效结合今年xxx五星管理要求，找出管理工作中存在的短板，对关键区域，如绿化养护管理，化学危险品管理，机械工器具管理，废弃物管理，以及水厂卫生质量等风险管理，列入部门核心工作，将这些工作视为物业管理部的“根据地”，集中精力做深做透，深入查找问题及时改进，做到举一反三、闭环管理。

2、抓服务，提高信任度。就物业管理部在公司属于小部门，但是在天创公司这块“招牌”上他不仅是一个服务窗口，也是一道与国华太电有着影响的桥梁。只有好的服务，才能争取较大的业务信任和服务认可，之所以我们要保证这道“桥梁”畅通无阻，必须提高我们的服务标准，注重工作细节，提供超值服务，让太电公司领导及员工感到温馨、可靠，以更大的信任度来认可我们的服务。3、抓沟通，促进业务协作。人脉是决定部门所辖业务的关键性因素，部门工作要有提高就必须与公司各部门搞好关系，相互协作，通力合作，借助其收集信息，做到常联系，多沟通，良性开展部门业务。4、

抓培训，提高业务水平。随着公司的不断发展，培训的重要性也不断凸显。培训不能仅限于管理制度、专业知识的培训，还应学习公司的企业文化，培养员工的主人翁精神，提高其对公司的忠诚度和归属感。培训的方式也不应限于内部培训，应做到“走出去，请进来”，让员工到外面接受专业的培训，把专业的人士请进公司给员工培训。

3、抓管理，培养员工责任。服务工作无小事，任何一个小的失误都会直接影响着公司的声誉。小的失误就是管理工作中的一个漏洞，经验告诉我们“管理出效益”。我们物业管理部要从班组建设管理工作中明确岗位职责，落实工作责任，增强员工的凝聚力和协作力；健全部门考核激励细则，提高员工的积极性，完善部门规章制度，规范员工的工作行为，利用培训提升我们的服务品质，加强日常实地督导检查，确保服务工作稳健开展。

四、xxxx年第二季度工作计划及安排

1、推进星级班组建设，落实定置管理。办公室库容库貌有待进一步提高，帐、物、卡管理需要规范。4-5月份。

2、行政楼区域所辖各类安全标识、标志按照安健环管理要求进行更新更换。4月份。

3、规范会务服务流程，加强每周1次业务技能培训。4-6月份。

4、行政楼中心花园绿植及草花改造。6月份。5、七星家苑小别墅区域草坪改造。4-5月份。

6、厂区及七星家苑加大绿化养护力度，全面清除草坪内杂草及修剪工作。4-6月份。

7、完善部门绩效激励考核管理，提高员工积极性。6月份。8、水厂设备保养及反渗透制水过滤填充材料更换工作。6月份。9、着重对xxx五星管理要求排查所辖区域缺陷，落实计

划整改，符合管理标准。本季度，物业公司主要在以下几个方面做了大量的工作：第一个方面：坚定不移做好物业品牌建设。

一、xx年x月，物业公司为开展德信花园三创工作，先后对小区流动水景进行彻底清洗；对小区道路进行彻底冲洗；对小区树种进行挂牌宣传；对小区花园进行彻底打扫，新增小区羽毛球场以及健身娱乐设施、休闲设施。这一系列的付出不仅让物业公司再次获得“市级园林式小区”这一殊荣，同时也得到了广大业主的一致好评。二、xx年x月，物业公司在德信花园开办首次“我爱德信”业主征文比赛活动。此次比赛，得到了广大业主的踊跃参与，大家纷纷前来投稿，把自己对物业公司的喜爱、赞扬、祝福、认可，统统用文字的行表达出来。此次活动也进一步拉近了物业公司与业主之间的距离，进一步提升了小区的精神文明建设。

三、xx年x月，物业公司对德信花园小区宣传栏内容进行更新，将一些有利于业主身体健康的知识以及其它科普知识向广大业主进行宣传，这不仅让业主收获知识，同时更让业主感受到了来自物业公司无微不至的关怀！

第二个方面：与时俱进创新管理理念

物业公司要发展、要壮大，必须改革创新、锐意进取。xx年x月物业公司内部实行制度创新、自主改革，先后推行了公司周检制、部门周会制、员工每日总结制等一系列改革措施，目的在于及时发现问题；及时解决问题；及时总结问题，纠正员工服务态度，提高员工主动服务意识，让某些潜在问题在萌芽阶段就被彻底消除。近段时间，员工们的思想觉悟、服务意识，较之以前，有了较大的提高，这都是改革创新所取得的成果。

第三个方面：居安思危加强物业风险防范

一、物业公司先后多次进行消防设施设备检查，杜绝火灾事故的发生。在检查过程中，也发现部分设备存在故障，物业公司及时将情况向相关部门反映并监督整改，从而将一些属于质保期限内的问题让工程承包商进行妥善处置，减少因超过质保期带给集团不必要的维修支出。二、开展节假日安全大检查。通过检查将写字楼、门面存在的安全隐患告知业主、使用人，让其提高警惕，做好自身安全防范工作，共同维护小区安全，共同构建和谐社区。通过检查，将小区自身存在的安全隐患在第一时间进行有效处理，保障物业安全管理工作的有效开展。

长设施设备使用寿命，降低物业维护成本以及物业资产折旧成本。第四个方面：全心全意做工作、一心一意为业主。

本季度物业公司总计处理业主报事保修98起、处理房屋渗水23起、处理下水道堵塞11起、进行化粪池清掏2次、集中修理电子门系统2次、阻止打架斗殴事件2次、抓获盗窃行为1次。另外，物业公司也加大了费用催收力度，经理、副经理带头上门进行费用催收工作，确保了每月目标任务的准时完成。

虽然说，物业公司，较之过去，有了一定的进步，但是物业公司要想成为一支让集团满意；让业主认可；让员工自豪的企业，还相距甚远，还有许多地方显得不足，需要学习的地方太多太多。物业公司现目前主要存在3个问题：1、专业知识不够2、主动意识不够3、风险防范力度不够。下来物业公司将进一步完善自我、弥补不足，不断提高管理服务水平。

下季度，物业公司将集中精力开展以下几方面工作；一、以xxx都为核心，全力打造xxx都。

信物业迅速成为綦城物管行业的标杆。

二、寻求物业发展合作商，助推物业经营管理。

物业不仅要学会管理、更重要的是学会经营。下阶段，物业公司将致力于寻求更多企业赞助与发展合作，实现彼此之间的互惠互利，共谋发展。物业公司将引入相关企业，在小区免费开展形式多样的社区活动，搞好业主与企业之间的关系。物业公司一定要学会花最少的钱将事情办好、或者不花钱也一样把事情办好。

三、甩掉亏损楼盘，减少企业负担。

放眼当前、展望未来，物业公司任重而道远!物业公司将发扬特别能吃苦、特别能战斗、特别能奉献、特别能创新的工作精神，投身于企业的发展建设中，为开创企业未来的辉煌而不懈努力!

银行营销总结篇三

根据《金融机构大额和可疑外汇资金交易报告管理办法(人民银行令[xx]3号)》、《金融机构反洗钱规定(人民银行令[xx]1号)》、《人民币大额和可疑支付交易报告管理办法(人民银行令[xx]2号)》及xxxxxx市分行反洗钱管理实施细则》等有关文件精神。我行在开展反洗钱工作，建立起制度完善、机制健全、措施有力、控制有效、覆盖全面的反洗钱工作方面进行了大量的工作，并取得了一此成绩。为利于下来反洗钱工作顺利进行。现就我行20xx年第三季度的反洗钱工作进行总结。

一、我行反洗钱组织机构的建设情况。

为了确保反洗钱工作顺利进行和各项责任落到实处，我行建立了反洗钱组织机构，成立了支行反洗钱工作领导小组，由支行副行长xxx同志任反洗钱领导小组负责人，总会计任副组长，各部门、各网点负责人为小组成员，负责对反洗钱工作进行指导和检查;在支行营业部设立反洗钱信息员岗位，负责

对反洗钱工作汇总和报告;在每一个营业网点配备二名反洗钱工作人员，负责对反洗钱工作进行监控、统计和上报。反洗钱工作组每月采用邮件或坐谈的形式针对如何认真做好反洗钱监管工作进行学习和交流，通过学习和工作交流，进一步加强了支行反洗钱的监管工作。

二、我行反洗钱内控管理制度和责任制建设及落实情况。

我行建立了行之有效的反洗钱内控管理制度，制订了反洗钱管理实施细则，对每一笔业务都进行严格的监控和筛选，认真负责地做好信息收集工作，保证尽职调查数据的真实、准确和完整;此外还建立检查制度，每月对大额及可疑交易报告进行抽查，确保调查信息的真实准确，严防个别网点因责任心不强而发生少填、漏填、错填、误填等。对反洗钱交易漏报、错报、不报的要追究有关人员责任。支行通过全行集中、各网点早读等形式认真学习中国人民银行以及总、省行的金融制度，尤其是反洗钱的各種规定，让全行员工充分认识到反洗钱工作的重要性和必要性，并积极自觉地履行反洗钱内控制度，保证反洗钱规定的全面执行。

三、向人民银行和国家外汇管理部门报送可疑交易情况。

支行的反洗钱岗位对网点反洗钱人员报告上来的可疑交易进行汇总并上报人民银行及分行反洗钱部门。今年第三季度我行上报人行及分行反洗钱部门可疑交易共315户，3699笔，可疑交易金额82454.72万元，其中对公帐户70户，1169笔，金额35545.75万元;个人帐户245户，2530笔，金额46908.97万元。从今年第三季度上报可疑交易情况来看，我行的人民币可疑交易类型主要为“短期内累计一百万元以上的现金收付”、“集中转入分散转出”、“相同收付人之间频繁发生资金往来”，发生可疑交易的原因是由于某些行业资金收付数量及往来次数较多。但据我行掌握的客户信息以及对客户资金来源、用途的追踪情况判断，这些可疑交易应属一般的资金往来，非洗钱行为。

四、客户尽职调查、帐户资料和交易记录保存等情况。

客户的帐户资料和交易记录由网点反洗钱人员进行记录和保存，并对可疑交易的客户进行跟进和尽职调查，弄清客户身份等信息以及客户资金来源、用途的合法性。

五、反洗钱培训情况。

支行成立反洗钱培训工作的领导小组，由支行副行长xxx同志任组长，成员包括综合部、营业部、业务部、科技部门人员，具体的培训工作由支行负责，制定培训计划，针对不同对象提供分层次的反洗钱培训。定期组织成员通过授课、讨论及录像的形式进行培训，并打印反洗钱资料发送给各培训成员，学习内容围绕《金融机构反洗钱规定》、《人民币大额和可疑支付交易报告管理办法》和《金融机构大额和可疑外汇资金交易报告管理办法》三项法规及工行总、省、行制定《关于做好反洗钱监控系统后续版本投产工作的通知》、《关于进一步加强反先钱工作的通知》、《关于进一步加强反先钱工作的通知》、《关于中国工商银行新昌支行违反反洗钱规定事件的通报》。

六、各行自查、分行检查以及人民银行等监管部门抽查、处罚情况。支行对每季度所发生的业务进行自查，分行每月对支行的反洗钱业务进行专项检查，实行多方面的监督。至目前为止，经支行自查、分行和人民银行检查未发现对洗钱行为瞒报的情况。

七、依法协助、配合司法机关、行政执法机关打击洗钱活动情况。

在有关手续齐备的情况下，积极配合司法机关、行政执法机关打击洗钱活动，坚决遏止违法犯罪资金及其收益在银行体系隐藏、清洗。

八、执行反洗钱保密义务情况。

全行员工根据《金融机构反洗钱规定》，严格执行保密义务，除了向有关部门报告外，无将反洗钱报告信息泄露给客户或其他人现象。

九、我行反洗钱存在问题、整改的措施及今后反洗钱工作安排。

支行个别网点对大额资金交易和可疑资金交易定义不够清楚，有些可疑资金交易在支行经过统计、筛选各网点每月上报的大额交易数据后，发现可疑资金交易才上报，造成可疑资金交易出现迟报的现象。

采取措施：通过发邮件组织各网点认真学习反洗钱的有关规定，并要求各网点反洗钱岗位人员认真履行职责，防止因责任心不强而发生迟报、漏报等现象。切实做好反洗钱的各项工作，防范金融风险，维护金融体系的稳定。在下来工作中，加强对反洗钱业务的学习，加强对反洗钱工作的检查和监督。

十、做好反洗钱工作对防范金融风险，维护金融体系的稳定具有重要的现实意义，反洗钱工作作为一项长期而艰巨的任务，我行将严格按照人民银行的有关要求，在全行范围内认真贯彻执行，确保我行各项业务稳健运行和国家资金安全。

银行营销总结篇四

本人在党总支、分管行长、管帐主管的关切指导下，共同营业室列位主任，认真执行营业室“以管帐根基工作规范化治理为中心，以进步管帐核算质量，警备金融风险为重点，扎扎实实地开展工作”的这一工作主线，颠末营业室全体人员的精诚互助和自身的不懈的尽力，营业室各方面的工作都有了不合水平的进步，我自身也获得了更好的熬炼。截止xx

年12月20日营业室储蓄存款达13417万元，频年初新增4702万元，尤其是今年1月份储蓄专柜存款突破了亿元大关，新创储蓄专柜历史最高。现将我本人在20xx年一季度的工作环境总结陈诉请示如下：

1、加快思想看念的改变

颠末xx年的岗位调剂，我本人被聘任为“8级执行管帐师”，在新的岗位面前，我一再告戒本身尽快找准地位、进入角色，因为营业室不允许有无所事事的人。卸失落了部分治理方面的担子，我把精力集中到抓前台业务和产品营销上，尤其是对储蓄存款及相关新产品的营销，更是紧抓不敢松懈。

进入20xx年，通过认真学习领会我行的一系列职工大会、中层干部会议及我行的第一次“经营阐发会议”的会议精神，新一届领导班子超老例、跳跃式成长的极新思路，既激发了营业室全体人员的工作热情，同时也拓宽了我本人的工作思路。“求生存”压力酿成了动力。依照内部节制制度的要求，通过对营业室不合岗位、不合业务种类进行认真阐发，重新订定和细化了岗位职责，调剂了轮岗制度，严格了操作流程，订定了钱箱现金治理法子、钱箱单证治理法子、证券业务治理法子、凭证整理装订法子、管帐毛病稽核法子等一系列治理规定。明确专人对钱箱现金、单证、重点管帐科目及帐户进行及时监控，确保呈现问题，实时发明，实时办理。同时通过订定二次分配法子，将营业室人员的绩效工资与业务量、存款任务完成、核算质量、办事质量、劳动规律等内容相结合，冲破了分配上的“小锅饭”“小均匀”，匆匆进了各项任务目标的完成和办事质量、核算质量的进步。

此外我本人积极投入到吸存增储的高潮中去，班上谈存款、班下跑存款，以自身的行动启发引导前台柜员进步存款意识、指标意识。并和同志们总结了“新客户以办事吸引，老客户用情感牢固”这一经验，3月份一个20xx年存入营业室1000美圆的老年客户暗码遗忘，我先后4次上门为其解决挂失解挂手

续，该客户异常冲动，将其他银行的各种存款都转存到营业室来。为了进步自身和营业室人员的业务素质，包管我行管帐核算质量，我们订定了详细的培训计划和文件传阅学习制度，应用业余光阴组织营业室人员进行管帐业务、管帐律例学习和职业道德教导，此外，我还积极参加行里举办的统一业务培训，学习中，注重实效，不走过场，使本身的业务知识趋向全面，业务操作加倍纯熟规范。

2、以身作则，尽力学习内节制度，进步工作效率。

3、尽力进步自身办事和业务素质。

优质文明办事是金融行业永恒的话题，但如何落实行动上，彻底转变我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。一是摆正地位，靠办事博得客户，靠客户接受存款，抗抵款保住饭碗。打消了思想上的松懈和不够，彻底更新了看念，以客户满意为标准，自觉规范本身的行为，认真落实我行各项办事步伐。二是把业务技巧和纯熟水平作为权衡办事程度尺度，苦练基本功，加快业务解决的速度，避免失误，把握质量。固然我们营业室尽心努力的搞办事，然则，因各类因素，营业室的办事质量仍是不尽人意。三是尽力学习新业务知识鼎力拓展业务营业室的业务范畴，创造优越的成长情况。对付我本人来讲，努力做到了“三个办事”。

4、做好新业务学习和营销工作

银行营销总结篇五

转眼过去一季度的工作，有进步也有不足，从中也学到了许多知识。主要方面总结成以下几点：

我一贯热爱社会主义祖国，拥护党的领导，坚持四项基本原则，遵纪守法，为人正直。通过学习，使我对党的基本理论和国家的方针政策有了新的认识，进一步领会到为人民服务

的根本宗旨和科学发展观的精神实质。学习也使我认识到：工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。作为银行基层一线的一名普通员工在工作中要充分发挥“主人翁”精神，在日常工作中从一点一滴做起。

由于我是一名前台员工，所以在客户中树立起单位的良好形象就显得尤为关键。通过这几年的前台工作，使我逐渐积累出了一套怎样提高日常服务质量的经验——坚持原则，严格按照xx银行、联社制定的各项规章制度执行，做到不违规操作，遇到客户提出的不合理要求，不办理有损银行利益的业务；遇到客户着急的业务，从不拖延；当客户前来询问业务时，能够认真细致不厌其烦的耐心讲解，作到“急客户之所急，想客户之所想”，真正做到以客户为上帝。这样热情、周到的服务使越来越多的企业与我社建立的良好关系。另外，过去的工作，我看到了自己的进步，同时也看到了不足之处。所以我利用业余时间，多学习一些知识，提高自身的科学理论水平，我通过了银行从业人员资格认证的基础知识考试。平时也常利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识。在今后的工作中，要把业务理论知识更充分的应用到实际工作当中去，进一步提高自己的业务水平。

作为一名普通员工，我在日常工作中始终抱着一个信念，那就是“今天工作不努力，明天就要努力找工作”□x月，我从xx调回xx信用社，虽然有心理准备，但每天大负荷，使我每天回到家都感到十分疲惫。尽管如此，我在工作中，还是时刻严格要求自己，认真完成领导交给的各项工作。

下个季度，我将在做好本职工作的同时，要从本单位的利益出发，吸纳更多的存款，为xx信用社的效益能够迈上更高一级台阶贡献自己的微薄之力。

2022年，在银行的正确领导下，我立足自身岗位实际，发挥银行个人业务顾问的作用，积极服务客户，扩大银行营销业

务，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩，获得客户的满意。现将2022年工作情况具体总结如下：

作为一名银行个人业务顾问，我意识到金融业不断发展和业务创新对银行个人业务顾问提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习银行业务操作流程、相关制度、资本市场知识、银行理财产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起营销产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供的建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进银行个人业务的发展。

作为一名银行个人业务顾问，要通过对客户的优质服务，扩大银行理财产品的销售。我做到在全面掌握银行业务和银行产品知识的基础上，充分了解客户的基本情况，针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作。由于掌握了客户的基本情况，了解客户的性格特点与爱好，在银行新产品推出的时候，我会按照产品的特点第一时间给可能对该产品感兴趣的客户打电话，在营销工作上做到有的放矢，给客户提供差别化，个性化的服务。我细致入微，努力做好服务工作，不仅效率高，为银行争取了一大批忠诚客户，创造了可观的经济效益，而且也赢得了客户由衷的赞许。2022年，我全年销售银行理财产品万元，其中：基金万元，保险万元，银行卡万元。

我真诚服务，努力做好大堂管理工作，一是经常提前上班，打扫和整理大堂的卫生，整理大堂的沙发、座椅，始终保持大堂的整洁，给客户一个文明高雅的感觉。二是对客户做到用心服务，微笑服务，用自己的音容，用自己的情感，用自己的行为，让客户感到亲切、愉悦和满意。我在日常工作中服务好每一位客户，包括单项填写，各项咨询事宜，主动和客户建立良好的感情关系。存取款过程中，有些用户不会写

凭单，我主动帮助，一项一项的教，一次不会就教几次，直到教会为止。

2022年过去了，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。在新的一年里，我要更加努力学习，创新银行个人业务顾问的工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，为银行的发展作出努力与贡献。

银行营销总结篇六

尊敬的各位领导、各位评委：

首先感谢分行党委给我这次展示自我的机会，更感谢各位领导和同志们多年来对我的关心和帮助，使我再次鼓起勇气，走上今天的演讲台。

我竞聘的是支行副行长，现将我的基本情况和履职设想向各位汇报如下：

一、基本情况：

二、竞聘目的

今天，我站在这竞聘的演讲台上，目的就是希望通过演讲推荐自己，进一步实现自己的人生追求和愿望，“不想当将军的士兵不是好士兵”，以实际行动来回报党组织和领导的培养，为行的发展作出应有的贡献。我的竞聘态度是：如果竞聘成功，我将主动完成上级行党委安排工作任务，协助行长抓好支行发展工作，认真做好分管工作。如果竞聘失利，我无怨无悔，因为我一直都在默默地为工行作贡献，甘愿在工行发展道路上当一块铺路石，我会通过这次竞聘重新审视自己，寻找自己的不足和差距，在今后的工作中更加努力学习，弥补自己的缺点和不足，并不断自我完善。

三、主要业绩

近三年来，我在工作中认真履行职责，紧紧围绕国家金融方针、信贷政策，本着“以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标”的经营理念，依照“抓大不放小，关键在于优”的营销方针，积极做好各项业务的营销工作。

因工作需要x年x月支行聘我到办公室主任岗位，兼职信贷审查和票据交换。在新的工作岗位上，认真做好“”工作，取得较好效果，5月末解除支行“”；认真抓好基础管理和案件防范工作，并取得较好业绩，在x年度案防履职和基础管理工作考核中获分，比上年有较大进步；积极主动抓存款，在支行储蓄存款持续下滑时情况下，5月初揽储150万元，扭转储蓄存款负增长的局面，及时调整支行员工士气；全年营销银行卡50张、代理各类保险费4万元，为支行各项业务的发展而不懈努力。

四、履职设想

如果我竞聘成功，我的工作任务就是如何作为行长的助手，协助他把支行的各项工作做得更好，并承诺：对党忠诚、对事业忠诚、秉公办事、团结同志、求真务实，做好分管工作，坚持以发展为第一要务，全面完成分行下达各项经营目标，如未完成经营目标的，主动承担领导责任。

第一，坚决维护上级行权威，加强班子的团结，做好员工思想工作，进一步增强员工的凝聚力、战斗力。

第二，鉴于支行的客观实际，要始终抓住存款主线不放松，依靠存款增长，带来效益的增长，提升服务层次，扩大服务范围，依托优良客户，做好银行卡和结算工作，争取较大的中间业务收入。

第三，正确处理好政府、企业、银行三者的关系，树立服务

地方经济发展的理念，加强与地方政府各部门的联系与沟通，特别是招商引资局，及时捕捉外来投资商信息，争取投资商到我行开户办理业务，促进我行的经营活力。

第四，完善考核措施，激励员工工作的主动性和积极性。彻底解决干好干坏一个样，干多与干少一个样的局面，拉开收入差距，使那些一心一意为工行工作的员工，得到实惠。

第五、认真分析x年工作情况基础上制定细化x年工作目标。

1、加强学习培训，不断提高全行管理者和员工的综合素质。

2、全力发展个人金融业务，做好“大个金”这篇文章。一是积极抓好储蓄存款，营销个人贷款，扩大优质客户市场占比。各项存款计划新增x万元，力争实现增加x万元，其中：储蓄存款增加x万元，对公存款增加x万元。各项贷款余额计划增加x万元，力争实现新增x万元，其中：个人消费贷款增加x万元，个人住房贷款增加x万元。在规避风险的前提下，加大拓展个人消贷款和住房信贷力度，重点做好教师、医院、保护处等几家职工建房贷款营销。