

2023年银行投诉检讨书当班主管 银行柜面投诉心得体会(精选8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行投诉检讨书当班主管篇一

第一段：引言（100字）

如今，银行作为一个人人们生活中不可或缺的金融机构，其服务质量直接关系到人们的日常生活和工作。然而，近年来，随着银行业务种类的增多和人们的金融需求的不断提升，银行柜面投诉也逐渐增多。在经历自己一次银行柜面投诉之后，我深刻地体会到了这一过程中的心得和感悟。

第二段：具体经历（300字）

那天，我来到某银行的柜面办理了一笔业务，然而在办理过程中，柜员的服务态度冷漠且缺乏耐心，令我深感不满。面对这种糟糕的服务，我决定进行投诉。在投诉的过程中，我首先向柜员的上级表达了我的不满，并将具体的经历详细地向对方描述。随后，上级柜员主动道歉并表示会尽快解决问题。通过这一次投诉，我深刻认识到投诉是一个积极的方式来维护自己的权益和提高银行服务的质量。

第三段：投诉的价值（300字）

银行柜面投诉不仅仅是表达不满，更是推动银行服务质量改进的有效途径。通过投诉，我们可以让银行意识到他们存在

的问题，并督促他们改进，并且，其本身也是一种监督银行行为的方式。只有通过不断的投诉，我们才能使银行意识到他们的问题，并加以改进，提高服务质量。同时，银行在面对投诉时，会更加重视客户的反馈意见，并采取相应的措施，为客户提供更好的服务。因此，银行柜面投诉具有重要的价值，不仅可以促进银行服务改进，也有助于维护消费者的权益。

第四段：投诉的技巧（300字）

然而，银行柜面投诉也需要一定的技巧。首先，我们应该克制自己的情绪，保持冷静，理性地表达自己的不满。同时，我们在投诉时，应该准备充分，将问题描述得详细、全面，这样有利于银行工作人员更好地理解并解决问题。其次，我们要有诉求，并清楚地表达出来，告诉银行我们希望他们如何解决问题。最后，我们需要坚持，持续地跟踪投诉进展，并向银行要求恢复我们的权益。

第五段：总结（200字）

银行柜面投诉是维护自己权益、推动银行服务质量改进的重要途径。通过投诉，我们不仅可以表达自己的不满，还可以促使银行采取措施改进服务质量。然而，在投诉中，我们需要保持冷静，展现自己的诉求，并坚持持续地跟踪。只有这样，我们才能在银行柜面投诉过程中取得满意的结果，维护自己的权益。银行柜面投诉的过程，也是一种对银行行为的监督，有助于银行改进服务，并提升客户满意度。

银行投诉检讨书当班主管篇二

一名基层银行员工对客户投诉问题的总结分析 对于以银行业为代表的金融服务业来说，客户投诉是每个领导都不容小觑的问题，虽然各家银行的重心无不会放在如何获得更多的存贷款收入，但是作为银行收入的创造载体——客户，也是绝

对不能够忽视的。在目前我国还未放开存贷款利率自主化的当下，服务成了各银行赖以生存的核心竞争力，“客户是否满意是衡量服务的唯一标准”这句话在银行业中更为适用。但是，即便这已经是一个重中之重的话题，但客户的投诉却从未少过，作为银行员工的我们虽然一直在努力改进，但问题却总是层出不穷，令大家猝不及防，弄得领导层也是头疼无比。

在进行了两年多的mba课程学习之后，我将所学的知识应用到工作中，借助一线岗位这个能最直接、全面接触各色客户的优势，对客户的投诉进行了总结、分类，试图发现这些客户投诉产生的主要原因并能够采取对应的方式方法去解决和防范。

经过大约为期2个月的观察和总结，我认为虽然客户的投诉内容五花八门，但是大多都集中在以下六个方面：

生投诉。

2、大堂经理和柜台业务员口径不一致导致客户产生投诉。客户进入网点后最先面对的就是大堂经理，客户对于银行基本业务规定及其相应流程并不能够做到完全了解，或被动或主动与大堂经理沟通和咨询，而大堂经理最主要的作用也就是指导客户，告知客户某笔业务如何办理，需填写哪些表格、应提供什么样的证件和证明，但有些时候客户已经严格按照大堂经理的指导做完先期准备了，但在柜台进行业务办理时，却被柜台业务员指出依然存在错误。而此种情况发生后，柜台业务员和大堂经理由于各自岗位分布问题难以有效沟通，只能通过客户传话，极大地影响了客户的心情以及业务办理的顺畅度。

3、办理简单业务却需要长时间等待导致投诉。有些客户来银行只是进行简单的存取款业务，但是由于前一客户业务办理流程复杂，客户等待时间较长而产生投诉。我们注意到，如

果网点客户非常多，排队等待超过一小时，投诉的都寥寥无几，但如果一个客户拿了号后发现前面只有一两位客户时，等待时间超过10分钟后投诉的概率就会大大上升。

程上存在问题，譬如某客户来存钱，银行柜员在清点完所有纸币后才开始不紧不慢地把钞票打捆入库，最后才为客户敲入存入业务代码，从而导致客户认为柜员并不尽心工作或是有意拖延时间进行投诉。

5、柜台有人但却长时间不叫号导致客户投诉。

因：第一是由于二者所在部门不同，接受的培训内容也不完全相同导致的。举个例子，譬如有个客户来存大额现金，大堂经理会告诉客户如果是给自己存款，那么拿着钱和卡折直接去柜台办理即可，但柜台业务员却需要客户出示身份证才可进行办理，这就是由于接受培训的内容不同导致的口径的不一致，在这一点上其实很好解决，统一培训即可。但既然如此那为何这还会成为一个问题？这主要是由于银行对于培训安排的侧重点不同导致的。对于从事相对固定业务的柜台员工来说，他们的培训是非常严格的，条条框框都需要严格遵守，而对于从事相对灵活的大堂经理来说，基本对于银行业务有个大致了解即可，因为他们的主要作用是分流和引导客户，做初步的指导，具体什么能做、什么不能做是需要由接受专业培训的柜台员工来定夺的。其实说到这，我们可以看出，对于这种口径的不一致问题，虽然银行业本身在培训上确实有待提高，但如果大堂经理对于自身的业务水平有足够的认识，对于不确切的事情不乱开口的话，也不会导致和柜台业务员口径不一致的情况发生。如果要银行领导在这个问题上做出选择，我想对于展开全面细致培训和提高大堂经理个人素质二者间，肯定是选择后者更为简单省力。

当然，造成口径不一致，也不完全是大堂经理一方的责任，刚才我提到了有两方面原因，第二种则是由于上级领导的权限行使宽度不同导致的。再举个例子，譬如有个客户来取钱，

大堂经理告知客户取款五万以上必须出示身份证才可办理，该客户表示急用钱问是否可以通融，大堂经理告知不行。客户不死心，又去储蓄柜台问柜员是否可以开个绿灯，柜员也说不行，但是恰巧这名客户和该行某中层员工是朋友，于是上面领导发话了，准许办理。而客户在如此折腾后一般都不会给当初告知他不能取款的大堂经理和储蓄柜员以好脸色，更有甚者还会对他们进行投诉。对于这种打“擦边球”的情况，银行业管理层就认为是不可控的。而在这一点上，除非银行业能够恪守规则，否则确实是无从改变的一环。对于这一点我只能得出目前无法改变的结论，只能是希望领导层在今后接到类似投诉时，可以更多地理解自己的员工。

而针对后面的四类问题，我则试图列出了如下几种改进措施：

2009年银行客户经理个人工作总结 2009年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下，2009年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品——汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在这里我总结一下我在这一一年中的工作情况。

一、加强学习，提高自身素质。

一年来，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。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元

左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。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。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，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。

三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体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。

另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

我的2002年是在xxx分理处度过的□xxx分理处是一个业务量大，业务种类繁多的分理处，我的职责是接待单位客户，解答他们的有关业务问题，编制和录入会计凭证，登记账簿，整理和保管会计业务资料。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，我的自我评价，是不是在美化自己，自有公论。我的缺点也是昭昭不可掩饰的。我的述职报告请大家评议，欢迎大家提出宝贵意见。

首先，我一贯热爱社会主义祖国，拥护中国共产党的领导，坚持四项基本原则，遵纪守法，为人正直。通过参加区直机关工委党校的学习，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江总书记三个代表重要思想的精神实质，对党的十六大提出全面奔小康的远景目标充满期望，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。同时为了提高自身的科学理论水平，我通过成人高考参加了xxx大学的本科函授教育，平时也自学电脑知识，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，电脑使我的生活过得充实起来。在工作中，我是忠于

职守，尽力而为的，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xxx分理处的服务比其他银行的好，都愿意来这里开立账户和办理业务，去年开立的会计账户有200多个，会计业务笔数去年更是从年初的日均xxx多笔上升到xxx多笔，人均笔数列居全行榜首，每天的忙碌可想而知，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，危常提醒自己“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，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

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。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践[三个代表。一、在德的方面：继续深入学习，贯彻落实[三个代表重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪，组织观念强，在大是大非问题上与党中央保持一致，认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担，尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职

责. 坚持依法行政. 认真负责分管和协管工作. 大力支持一把手的工作. 促进支行三个文明建设的顺利开展. 二. 在能的方面: 熟悉和掌握国家的金融方针政策. 金融法律法规. 能较好地结合实际情况加以贯彻执行, 较好地协调各方面的关系. 充分调动员工的工作积极性. 共同完成复杂的工作任务, 有较强的文字表达能力. 写作水平较高. 口头表达能力较强, 文化知识水平较高. 专业理论水平较强. 具有本职工作所需的基本技能, 能通过调研发现问题. 总结经验. 提出建议. 具有独立处理和解决问题的能力, 工作经验较丰富. 知识面较宽. 一年来. 本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议. 外汇管理工作座谈会. 经济金融运行情况分析会. 协调县政府召开国库工作座谈会. 在上述会议上. 分别组织学习有关金融方针政策. 把[一个规定两个办法. 外汇管理政策. 金融宏观调控措施. 帐户管理. 现金管理. 国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门. 并通报相关的工作情况. 分析存在问题. 提出改进意见. 较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用. 2006年初. 本人组织支行中层干部学习[四法. 并进行考试. 通过组织学习和考试. 提高了中层干部金融法律法规水平和依法行政的能力. 根据分管工作和协管工作的职责. 范围和上级行的要求. 一年来. 本人先后组织开展现金管理情况检查. 执行情况检查. 执行情况检查. 并协调中心支局检查科对辖区外汇指定银行开展外汇业务检查和对辖区外贸公司开展出口收汇核销检查. 通过检查. 及时发现和纠正了有关问题. 促进了辖区金融机构和外贸公司依法依规经营和管理. 较好地协调了各有关方面的关系. 本人具有较强的指导. 管理. 协调能力. 在指导工作中. 总是先认真领会有关文件精神. 深思熟虑. 拟定一套工作方案. 然后征求各方面的意见. 集思广益. 把文件精神与实际情况结合起来. 把个人的智慧与集体的智慧结合起来. 在工作过程中. 坚持靠前指挥. 找准工作重点. 难点. 抓住主要矛盾. 有的放矢地解决问题. 化解矛盾. 牢牢把握工作的主动权. 在管理工作中. 坚持每月初主持召开一次分管. 协管部门负责人会议. 听取上月工作情况汇报. 研究当月工作安排计划. 坚持每月对营业室. 外管股进行一次内控制度执行情况检查. 加强管理. 督促内控制度的落实. 在协调工作中. 坚持以人为本. 充分发挥人的主观

能动性和团队精神. 共同完成复杂. 繁重的工作任务. 根据我行今年一年来会计结算工作的实际情况, 明年的工作主要从三个方面着手: 抓服务、抓质量、抓素质, 现就针对这三个方面制定我营业部在20xx年的工作思路。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行, 并做到每个员工能耐心对待每个顾客, 让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧, 客户对银行的服务要求越来越高, 不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上, 除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款**bsp**航空代理等代理结算外, 更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种, 提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系, 参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统, 但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合, 是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂, 明年我们将举办更多的银行结算办法讲座, 增加人们的金融知识, 让客户多了解银行, 贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作, 并向优质客户推广使用网上银行业务。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换, 然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分, 一岗一卡, 一人一卡, 增强制度执行的刚性, 提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防, 着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

银行客户经理个人工作总结 2005年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下，2005年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保

险5万元，营销外汇理财产品——汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在这里我总结一下我在这一一年中的工作情况。

一、加强学习，提高自身素质。

一年来，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。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我自己

高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。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。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十分细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为止。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，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。

三、开拓市场，寻找新的增长点。

来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划

从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体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。

另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

职位描述： 1. 负责私人银行部客户产品的设计和开发，监察营销推广项目的进度； 2. 运用各项分析技术，洞悉客户分层的购买行为、服务与产品需求； 3. 根据私人银行客户的需求，为客户提供全方位的理财策划和服务； 4. 负责高端客户的营销、维护和服务工作； 5. 搜集及评估客户意见，制订及改进品牌服务内容及水平； 6. 负责私人银行业务市场的推广和客户关系管理工作； 7. 发掘客户需要及业务机

会，进行交叉销售，确保完成销售指标； 8. 负责向客户提供专业化服务、风险防范和反馈信息。

任职要求： 1. 具备多年银行工作经验、销售财富管理产品及客户管理经验； 2. 熟悉内地个人金融服务的一般运作及产品，熟悉各种金融工具的投资技巧； 3. 具有广泛的社会关系和客户资源，具备较强的商务谈判力及客户拓展能力； 4. 熟练掌握财务、金融和相关法律知识； 5. 在证券、基金、外汇、期货、税务、收藏等专业领域有一定的专长和研究； 6. 具有强烈的责任感及客户服务意识，富有团队管理及协作精神； 7. 具有良好的交流沟通能力，英文程度良好； 8. 具备cfp□cfa□注册会计师等执业资格者优先。

入职门槛：

在客户的心目中，理财经理应该是能够为他们解决一切问题的专家，所以你不仅要精通包括信用卡、个人贷款、信托投资等多种业务品种，又要熟悉证券市场、外汇市场和黄金投资市场。因此，充分了解理财产品，时刻汲取金融知识并且保持对金融市场的敏锐度是成为一个合格理财经理的重要前提。

职业晋升通道：

理财顾问—理财经理—高级理财经理

快速成长秘籍：

职业道德不可丢：客户与理财经理之间的不信任是工作中最大的困难之一，造成这个问题的原因在于有些理财经理只为完成业务指标，而不顾客户的真实需求胡乱推荐理财产品。这不仅可能造成客户投资损失，同是也破坏了理财经理及其所在品牌的信誉，进一步会造成客户流失业绩下滑，是谁也不愿意看到的双输结果。因此理财经理应该持有的理念

是：为客户服务，客观地帮助客户分析其财务状况，了解客户的需求后再给予具备针对性的专业建议。

产品信息要抓牢：市场蕴含的理财需求非常庞大，以往银行的存、取、贷等传统业务范畴已经不能满足如今客户的要求。现在客户都需要更为个性化的服务，要为每一个情况不同的客户“量体裁衣”，量身定做适合他们的理财投资计划。这就要求理财经理对市场上的理财产品非常熟悉，这样才不至于在接受业务咨询时出洋相，而这一方面，实践的经验是最重要的。

个人品牌要重视：要记得你是一个理财经理，而不是一个销售，不要被真金白银的业绩数字套牢，这只会让你在这个变化多端的市场更为浮躁。除了日常工作外，为了提升个人的职业素养，要能够潜心做些金融问题研究和市场分析，对金融环境的起伏总结自己的看法，切忌随波逐流。

客户误区要帮助：理财经理是专家，所以客户才会求教于你。因此，如果客户有些不切实际的收益构想，理财经理要坦白告知，不能因为害怕失去这个客户而给他造一个美好的空想。要告诉客户：理财不是一夜暴富，理财也会有风险。帮助客户进行观念的转变，让他们真正了解理财，信任理财，当然也更信任你。2009年银行客户经理个人工作总结 2009年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下，2009年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品——汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在这里我总结一下我在这一一年中的工作情况。

一、加强学习，提高自身素质。

一年来，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。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。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。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十分细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为止。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，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。

三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。新的一年我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体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。

另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

银行客服工作总结

银行客服工作总结

（一）20**年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下□xx年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品一一汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在这里我总结一下我在这一年中的工作情况。

一、加强学习，提高自身素质。

一年来，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。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，

关好水电等再离所。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。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，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。

三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。新的一年我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要

有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

（二）

从在网上报名、参加听试、笔试、面试、复试到参加培训，不知不觉来到客服中心这个大家庭已经有五个多月的时间了，在这五个月的时间里我经历的是从一个刚走出校园的大学生到一个上班族的改变；从一个独立的个体到成为**银行电话银行客服中心的一员。

在这里，我们每天早上召开班前小组会议，每个组的小组长会从昨天的外呼和呼入情况中总结一些错误，在第二天强调今天外呼应该注意哪些问题；在这里，我们小组成员之间、组长和学员之间互相做案例，从一个个案例中发现我们的不足之处，强化我们的标准话术，让我们在面对各种刁难的客户时都能游刃有余；在这里，我们每个组商讨各队的板报设计，每位学员都积极参与到讨论中来，大家各抒己见，互相交流意见，齐心协力完成板报的设计到制作；在这里，我们每天下班之前会召开大组会议，楼层组长会对在各方面表现优秀的学员予以表扬，对有进步的学员进行鼓励；在这里，每天都会发生许多好人好事，这些事虽小，但从这些小事中让我们感受到的是我们电话银行**中心大家庭般的温暖；在这里，我们每天会记录下自己当天的工作感言，记录我们工作中的点点滴滴；更重要的是，在这里，我们在**银行电话银行**中心企业文化的熏陶下，不断提高我们自身的综合素质，不断完善自我??这紧张忙碌的气氛，使平日里有些懒散的我感到有些压力。但老坐席和新学员们的热情、欢迎、微笑感

染了我，使我轻松起来。听着老员工们亲切熟练的话语，看着他们娴熟的操作，体味着他们在工作时的认真和笃定，青春的浮躁也与之褪去，多了一份成熟和稳重。

从这几月的工作中总结出以下几点：

一、立足本职，爱岗敬业

二、勤奋学习，与时俱进

记得石主任给我们新员工上过的一堂课的上有讲过这样一句话：“选择了建行就是选择了不断学习”。作为电话银行**中心的客服人员，我深刻体会到业务的学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。这几个月以来我坚持勤奋学习，努力提高业务知识，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。

2、注重克服思想上的“惰”性。坚持按制度，按计划进行业务知识的学习。首先不将业务知识的学习视为额外负担，自觉学习更新的业务知识和建行的企业文化；其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，发扬“钉子”精神，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

在今后的工作中，我会努力的继续工作，在工作中保持好和客户之间的关系，用最好的服务来解决客户的困难，让我用最好的服务来化解客户的难题。制定如下计划：

三、增强主动服务意识，保持良好心态；

四、不断完善自我，培养一个客服代表应具备的执业心理素质。要学会把枯燥和单调的工作做得有声有色，学会把工作当成是一种享受。

银行客服工作总结

（三）五年前，怀着对未来生活的美好向往，怀着对工作的无限憧憬，我成为了一名**银行的普通员工，从那天起，在日复一日、年复一年迎来送往的平凡工作中，我不仅有对工作满腔热忱、更有颗追求完美的心，坚持不懈、韧劲十足地不断提高自己的专业技能和服务水平，以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务，以自然豁达、和善宽容的心境接待每一位客户，以团结互助、平和谦逊的姿态与领导同事一起为华夏银行的发展贡献自己的力量，从中我领略到了服务的魅力，体会到了什么叫“以客户为中心”的真正内涵，感受到了集体的温暖和力量，并以此得到了领导同事和客户的一致好评。

我很庆幸自己能有这么好的工作环境和条件，同时也高标准严要求地给自己定下了工作目标：严格要求自己，不断提高自己的专业技能，不断扩充拓展自己的业务面，亲切快捷地为每一位顾客提供服务，成为一名基本功扎实、业务知识全面、服务规范从容的多面手。几年来的实践也使我真正理解了服务的真谛，理解了服务的内涵，深知只有平时勤练技能和苦钻业务知识，才能熟练掌握服务的技能规程，提高自身分析和处理问题的能力，不断提高服务和服务水平，从而实现“准确、高效、快捷”的服务理念，增强客户的满意度和忠诚度，从而赢得客户的信任，进而在激烈的市场竞争中赢得更多更好的业务。

一、微笑是文明优质服务的引言。

微笑，是自信的一种表示，是无声的语言，她传递着友好的信息，她是人们交往中最丰富、最有感染力、最有征服力的表情。柜台是银行的窗口，柜台员工的精神面貌代表着银行的水平和形象，微笑是员工心灵的窗口，是职业风范有效展示形式。只有发自内心的微笑，才能和客户进行最真诚有效的沟通。

不受欢迎的人，将会引起客户的猜疑和不满，无形中会把许多客户拒之门外。

有一位客户来我行办理了几次业务后，他告诉我们，他到全国很多银行办理过业务，相比之下华夏银行的员工给他留下的印象最好，我真诚自然的微笑让他备感亲切，在华夏银行有家的感觉，虽然他们单位现在搬到离其他银行较近的地方，可他还是愿意舍近求远的来我行办理业务，成为我行的忠实客户。其实在每天的工作中，随时随地都面对着客户审视的目光，就好象是每天都要面对“考官”，我做到了多少，也就意味着“考官”能给我打多少印象分，也就意味着他将决定以怎样的态度对待我，客户对我的态度，实际就是我自身言行的一面镜子，不能去挑剔镜子的不好，而是要更多地反省镜子里的自己，哪里不够好，哪里需要改进。然而要使所有客户都对自己的示满意那是很难的一件事，但我知道除了每天着装整洁、文明用语、班前准备工作做充分外，微笑就是无坚不摧的利器，保持良好的心态，养成微笑的习惯，而且不仅仅是我自己微笑，更要让我们的客户微笑，这样就能让即使是初次到华夏银行办理业务的客户也感到亲切，在给别人带来快乐的同时，我自己也能从中得到快乐。

二、技能是提升服务水平的基础。

古语云：“工欲善其事，必先利其器”。银行网点的一线员工，没有过硬的业务技能，娴熟的操作技巧，就无法为客户提供完善快捷的服务，就干不好本职工作。在进入华夏银行之前我并不是从业人员，没有从事过类工作，银行工作对我来说是一片崭新的天空，所以我十分注重加强业务技能水平的学习和提高，深知技能是提高服务水平的基础，只有掌握熟练的业务技能，才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务；才能提高工作效率，赢得客户的信赖。八小时工作之内很难有充足的时间练习技能，于是我利用中午休息时间、晚上、休息天抽空练，并坚持“缺什么，补什么”的原则，我以前打字速度不够快、准确率不够

高，就坚持每天利用练十分钟，二十分钟，练打报纸、打书本，坚信有一天“铁棒能磨成针”。点钞工作没有捷径，只有做准每一个微细的规范动作，进行无数次的机械重复训练，做到心、口、手合一，这样才能提高速度和准确率。我深知抓紧一切时间，严格要求自己，养成长期学习的习惯，坚持不怕苦、不怕累、不怕繁的精神，才能练好技能。也只有把基本功练好，才能提高办理业务的速度。

三、知识是提高服务能力的坚强保证。

人们往往习惯于把服务理解为态度，即态度好就等于服务好。其实不然，服务有其更深刻的内涵，服务者必须具有良好的专业知识，遵纪守法的合规意识和善解心意、准确、快捷、高效的服务技能，而知识是提高服务能力的坚强保证。2009年银行客户经理个人工作总结 2009年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下，2009年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品——汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在这里我总结一下我在这一年中的工作情况。

一、加强学习，提高自身素质。

一年来，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。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，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。

三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要

银行投诉检讨书当班主管篇三

第一段：引入银行投诉的重要性及背景（200字）

银行是经济社会发展的重要组成部分，它为人们提供了重要的金融服务。然而，由于各种原因，银行服务中难免会出现瑕疵，导致客户投诉。因此，处理银行投诉是银行服务质量提升的重要环节。在我过去三年里，作为一名银行客户服务主管，我处理了许多投诉案例，积累了丰富的经验和体会。

第二段：理解客户需求及心态的重要性（200字）

处理银行投诉的首要任务是理解客户的需求和心态。投诉往往是客户的不满和失望的体现，而作为银行的服务提供者，我们应该从客户的角度去看待问题。首先，我们要耐心聆听客户的诉求，了解他们的困扰和不满。然后，我们要以客户为中心，考虑他们的合理需求，并提供相应的解决方案。最后，我们要保持积极的沟通和合作态度，以安抚客户情绪，并使他们感到被重视和认可。

第三段：建立高效的案件管理机制（200字）

为了保证高效的投诉处理，银行需要建立一套完善的案件管

理机制。首先，我们要建立统一的投诉处理流程，确保每一个案子都得到妥善处理。其次，我们要建立客户信息系统，记录每一个投诉案例的详细信息，包括客户的诉求、解决进度以及最终结果。这样的系统可以帮助我们追踪问题的发生和解决过程，并及时进行风险控制和总结经验。最后，我们要进行投诉数据的分析和统计，以识别投诉的热点问题，从而改进服务和避免类似问题的再次发生。

第四段：加强内部沟通与团队合作（200字）

处理银行投诉需要内部各部门的密切合作和有效沟通。每个部门都应该清楚自己在投诉处理中的职责和分工，形成一个紧密的团队。在处理投诉过程中，我们应该与风险管理团队、IT部门和业务部门进行及时有效的沟通，共同解决问题，保证投诉得到妥善处理。此外，我们还应该注重培训和业务知识的传递，提高员工的综合素质和服务意识，以提供更好的客户体验。

第五段：不断改进服务，提升客户满意度（200字）

处理银行投诉不仅仅是问题解决，更是为了持续改进服务和提升客户满意度。通过分析投诉案例和客户反馈，我们可以了解到客户普遍关注的问题，并针对性地进行服务调整和提升。我们应该积极主动地向客户收集反馈意见，通过客户满意度调查和定期的客户接触活动，了解到客户的需求和期望，并根据反馈意见进行改进。持续的改进措施不仅可以提高服务质量，也可以增强客户粘性，促进银行的可持续发展。

结尾段：总结感受及展望未来（100字）

通过处理银行投诉的经验，我深刻意识到理解客户需求和心态的重要性，建立高效的案件管理机制，加强内部沟通与团队合作以及持续改进服务等方面的重要性。未来，我将继续努力完善投诉处理机制，提高员工服务意识，增加客户满意

度，为银行持续发展做出更大的贡献。

银行投诉检讨书当班主管篇四

尊敬的领导：

您好！

首先向您道歉，没能将工作做好，没有让顾客满意而归，实在是非常的抱歉！作为公司的一员，我深深的对自己犯下的错误感到自责。虽然我自认在平时的工作中也算是勤勤恳恳，但是却没有好好的领会到，作为服务类工作，我们并不只是将工作完成就叫好，我们更多的，时要面对顾客，让顾客觉得好，那才叫好！

可是在这段时间的工作中，我却因为自己的一些小事，将自己对生活中的一些情绪带进了工作当中，虽然没有做出什么错事，但是在顾客眼里，我的服务态度确实不算得好，这样让顾客很是不满。是啊，谁愿意花这钱看到办事的人还是一副面无表情，甚至有点不耐烦的样子呢？这真的是我的失误！

对自己这次的失误，我深深的感到自责，也好好的反省过自己的问题。越是反省，越是对自己的所做所为感到愧疚。对此，我将自己的错误总结为了一下几点：

首先，是我对工作的认识上。作为一名服务类的员工，我必须清楚我们不该将生活中的情绪和事情带到工作中来。我们要时刻为顾客带来最好的服务，这就要求我学会分开生活和工作的状态。而这次我显然没有做好，也没有意识到自己将这样不好的状态影响到了工作。实在是非常的抱歉。

其次，在这次的在工作中，我也在之后收到了同事们的提醒，可是我却因为情绪的问题，没有好好的听取同事的建议，实在是非常的抱歉。要是我能多去听听同事的意见，多用其他

的同事作为镜子对比一下自己，也许我就能及时地将这个错误改正过来，减少顾客不满的情况。

最后，说到底还是我在情绪上的事情，作为服务者，我早该学好如何去调解自己的情绪。但是在最近也确实有些懈怠，这才让这次的错误乘虚而入。这表示我在工作的心态上也要好好的反省自己，要好好的检查自己是否在工作中麻木，是不是遗漏了哪些基本的工作！

这次犯下这样的错误真的非常的抱歉，同样我对这些顾客也感到非常的抱歉，是我没能做好自己的工作，给大家带来了不便，对不起！但是我保证，我会好好的反省自己，调整好自己，今后再不会在我的身上出现这样的错误，我会积极的向着优秀的同事们看齐！

检讨人：

20xx年x月x日

银行投诉检讨书当班主管篇五

第一段：引言（100字）

在现代社会中，银行已成为人们日常生活中不可或缺的一部分。然而，银行作为金融机构，其服务也不尽如人意，往往会引发客户的投诉。通过学习和处理银行投诉的经验，我深刻体会到了解决问题的重要性，并且从中获得了许多宝贵的心得体会。

第二段：正文1——耐心倾听和客户沟通（250字）

处理银行投诉的第一步是耐心倾听和客户沟通。作为银行的服务人员，我们必须仔细倾听客户的投诉内容，充分了解他们的问题所在。在沟通过程中，我们要保持耐心，并表达出

对客户问题的重视和真诚的歉意。只有通过充分的沟通和理解，我们才能够更好地找到解决问题的办法，并让客户感受到我们的关心和真诚。

第三段：正文2——寻求合理解决方案（250字）

在处理银行投诉时，我们还需要积极寻求合理的解决方案。客户投诉通常是由于某种问题或失误引起的，我们需要通过查找相关信息和对照规章制度来找到问题的根源，并尽快解决。在解决问题的过程中，我们要充分考虑客户的利益和满意度，并确保解决方案是合理、公正和可行的。如果出现无法解决的问题，我们还需要及时上报并请领导和专业人员介入协助。

第四段：正文3——加强服务质量和改进工作（300字）

通过处理银行投诉，我认识到服务质量的重要性与改进工作的必要性。银行是金融机构，我们的服务质量直接影响着客户的满意度和银行形象。因此，我们要时刻保持良好的服务意识和态度，积极主动地为客户提供专业、高效的服务。同时，我们还要不断改进工作，将客户的投诉和批评作为改善的机会，进行自省和反思。只有不断提高服务质量和改进工作，我们才能够赢得客户的信任和支持。

第五段：结论（200字）

处理银行投诉不仅仅是为了解决客户的问题，更是为了维护银行良好的形象和服务质量。通过耐心倾听和客户沟通，可以更好地理解问题的本质；通过寻求合理解决方案，可以满足客户的需求和期待；通过加强服务质量和改进工作，可以提高银行的竞争力和声誉。处理银行投诉是一项艰巨而有挑战性的任务，但它也是我们提高自身素质和能力的宝贵机会。通过这些经历，我深感加强沟通、寻求解决方案以及提升服务质量的重要性，将这些心得体会运用到工作中，我相信我

能更好地处理银行投诉并为客户提供优质的服务。

银行投诉检讨书当班主管篇六

尊敬的领导：

首先，我对此次事件，因为我对病人的怠慢，失礼和漫不经心，给医院造成了不良影响，导致损害医院的利益和美誉，向各位领导表示真诚的道歉，对于此次错误我感到万分的愧疚与无以附加的后悔遗憾。事情已经发生，道歉已于事无补，但在此，我还是要真诚的对公司，对各位检讨我的行为，深刻反思，坚决杜绝此类事件的再次发生。发生这样的事件绝不是偶然的，恰恰清晰的体现出了我之前的工作态度是多么的不够敬业。我作为服务行业中的一员，应深知对顾客的服务态度是何其重要，尤其是像我这种与客户接触一线的岗位，态度如何在很大程度上影响着本医院在客户心中的形象，如果我这里出现了失误，那么之前大家所做的各种形象努力都将因为我而大打折扣。

这次事件，充分暴露了我对工作的重视性不够。此次被顾客投诉，领导将我的错误及时指出，并严厉批评我。从某种层面上讲，我深感痛心的同时又感到一丝幸运，庆幸自己觉醒的及时，因为这次检讨将我潜在的错误给爆发出来了，是在激励我改正错误，为以后更好的工作而努力。这对于我未来的人生工作道路，无疑是一个关键的转折点。所以，我要深深的检讨，并由衷地对于领导的关心表示诚挚感谢。

下一阶段，我会牢记这次的教训。我要从内心深处认识到这样一个巨大的错误。再次我希望领导能够接受我诚挚的歉意，并在以后监督我，纠正我的错误。

对于此，我将会虚心向领导同事请教，积极配合、吸取经验、参考服务章程、严于律己、认真工作，避免这种情况再次发生。最后，我希望广大员工能以我为反面材料，对照自己，

检查自己，严于律己，谨于工作，承担起自己的职责，做一名优秀的员工，为医院发展贡献自己的一份力量。

遭顾客投诉的检讨书

尊敬的单位领导：

我此次遭客户投诉给单位造成了不良影响，在此我递交这篇检讨，以深刻反省自身问题。

回顾错误，我载客人出现了拼客情况，导致客人很气愤投诉到单位。我知道自己的行为是犯了错误了，自己盲目追求业绩，忽略了应该遵守单位的工作规章，实在是非常要不得。

作为一名合格的出租车司机，我不应该有这样不好的工作做法。单位历来的工作培训都要求我们为乘客提供最舒适的乘车环境，而便捷舒适的乘车环境也是自身存在与运营的基础。而我单纯地追求了业绩效益，忽略了乘客感受，是损害了乘客利益。为此，我感到非常伤心与懊悔。

此次我的错误遭乘客投诉，也是给我的工作敲响了警钟。作为一名出租车司机，自己在这个社会生存发展的根本就是做好本职工作，如何做好工作，就要在提高乘客安全、舒适、快捷的运输服务上下功夫。而这次错误我恰恰没有做好这一点，实在是我的过错啊。

从今往后，我一定要吸取这次错误的经验教训，认真做好本职工作，今后彻底避免类似错误的发生。

此致！

被投诉工作检讨书范文

今天早上又给一位家长投诉了！原因是昨天下午时分观察到有

个孩子的右眼角给硬物撞到了，很明显的出现了淤青。看到了孩子的这种情况，我和班上的黄老师马上叫了在医务室的医生来。由于是接近放学的时刻(大概是四点二十五分)，医生和心急如焚的我们都非常急切的想知道事情的来龙去脉，可孩子想了半天，只说了几个：在桌上，在家，玩游戏。面对这样突然的情况，我们和医生都傻眼了：怎么办?根据孩子的说法，我们就很主观的想：是否孩子早上在家碰到，直到下午才出现淤青的情况呢?但是早上在接孩子时，观察了他的脸是没有任何异样的。于是自己也慌了神!询问了医生是否需要搽药，她说离眼睛太近了，不能搽。

就这样，一直到家长来接我才对爸爸讲了一下事情的经过;告诉家长：孩子说可能是在家里弄到的，需要注意一下。谁知到了晚上，孩子竟对家长说：是某老师教我这样说的。这就变成了是我在说谎了!到了今早孩子的爷爷就气不打一处来，质问我是如何教孩子说谎话的?如果我真的有这样做，那我就不是一名合格的教师，我早就该进监狱里反省一辈子了!

我是做错了，错在没有坚持自己的观点，明知道孩子早上是完好的回来，就要坚持问出孩子是在那里碰到的;要真实可信的告诉家长事情的经过，而不能任自己胡乱猜测。

我错了，错在自己的脑筋转不过弯来。遇到紧急事故，应该想到用鸡蛋敷，冰袋敷的撞伤，碰伤等急救方法。

我错了，错在没有在遇到意外事故时即使上报给院长。

我错了，错在带班时没能一眼观七，耳听六路;看见孩子做出危险行为时没能即使制止。

请家长们原谅我，这是我的责任;与幼儿园无关。我园上到宋院长下至清洁阿姨都很认真负责，是我不好;请你们继续支持我园的各项活动与计划。我可以消失，但幼儿园绝对不可以没有生源!

银行投诉检讨书当班主管篇七

近年来，随着金融行业的迅速发展，人们在日常生活中对银行的依赖也越来越深。然而，随之而来的也是一系列的问题，比如长时间排队、服务态度不够友好、账户异常等。面对这些问题，我们不能心存怨言，而是要理性对待，并勇于投诉。下面，我将分享我在处理银行投诉时的心得体会，希望能对大家有所启发。

首先，了解相关规定是解决问题的先决条件。作为消费者，我们有权投诉，但同时也要了解自己的权益和义务。在我处理银行投诉时，首先会去了解相关法律法规以及银行的相关政策，明确自己的权益范围和投诉渠道。只有掌握了这些基本知识，我们才能够在投诉过程中更加有理有据，让银行更加重视和解决我们的问题。

其次，理性沟通是解决问题的关键。处理投诉时，我们要坚持理性的沟通方式，不要情绪化地对待。尽管遇到了不愉快的情况，但我们也要学会克制自己的情绪，保持冷静，只有这样才能更好地与银行工作人员进行有效的沟通。在沟通过程中，发表陈述时要简明扼要，直接表达自己的需求和问题，切忌过分含糊或过于主观以及情绪化的描述。同时，我们也要倾听对方的意见和解释，尊重彼此的观点，共同寻找问题的解决办法。

第三，记录细节是解决问题的有力证据。在银行投诉的过程中，我们要始终保持记录，将每次会面、沟通的细节写下来。这些记录不仅能帮助我们梳理思路，更是解决问题时的有力证据。例如，我们可以记录银行工作人员的姓名、时间、具体事宜以及当时的情况等方面的信息。这些详尽的记录不仅可以帮助我们更好地回忆起事实经过，也方便向银行或有关部门提供有力的证据，使他们更有理由解决我们的问题。

第四，提高投诉效果需寻找合适渠道。投诉无论是对个人还

是银行来说，都是一种消耗，因此合适的投诉渠道对问题解决至关重要。有时候，我们可能会选择在社交媒体上进行曝光，这种方式可能会引起更多的关注和声援，但同时也容易引发不良影响。因此，我建议，在采取激烈措施之前，先尝试使用正常的投诉渠道，例如电话、邮件或者亲自去银行进行投诉。这样做不仅可以更直接地解决问题，还能够维护个人和银行的关系，有助于形成更加有效的合作。

最后，态度积极也是解决问题的关键。在处理银行投诉时，我们要保持积极的态度。无论多么复杂的问题，我们都应该相信银行有解决问题的能力 and 意愿，我们要以合作的心态与银行一起寻找解决问题的办法。同时，我们也要做到有理有据地表达自己的需求，坚决维护自己的合法权益。只有以积极的态度对待问题，我们才能更快地解决问题，取得满意的结果。

总结起来，处理银行投诉是一个需要一定技巧和耐心的过程。我们要了解相关规定，保持冷静理性的沟通方式，记录细节作为证据，选择合适的投诉渠道以及保持积极的态度。相信只要我们掌握这些方法和技巧，就能够更好地解决银行投诉问题，保护自己的合法权益。同时，这也能够推动银行改善服务质量，提高客户满意度，共同推动金融行业的健康发展。

银行投诉检讨书当班主管篇八

在过去的一段时间里，我遭遇了一起银行服务不当的问题，这导致了我不得不进行投诉。通过这一经历，我深刻地认识到投诉的重要性，同时也收获了一些宝贵的心得和体会。在文章的开头，我向大家介绍了我投诉的主要原因和经过，接下来，我总结了自己在投诉过程中的几点体会，并提出了一些建议。通过这次投诉，我明白了投诉的力量以及银行在解决投诉过程中所做出的努力。通过以建设性的方式表达我们的不满，我们可以为改进银行服务作出贡献。

首先，通过投诉，我们可以及时解决问题。在我遇到问题时，我没有选择默默承受，而是果断地决定投诉。结果证明，这是一个正确的决定。我收到了银行的回复，他们非常快速地解决了我的问题，对此我表示感谢。通过投诉，我们可以迅速让银行重视我们的问题，并采取相应的行动。这使我们不必承受任何不必要的损失，同时也让银行意识到他们的服务出现了问题。

其次，通过投诉，我们可以让银行改进服务。在投诉过程中，我不仅向银行表达了我的不满，还提出了一些建设性的意见。值得庆幸的是，银行对我的意见非常重视，并采取了相应的措施，以改善他们的服务质量。这让我意识到，我们每个人都有权利发表自己的意见，并为改善社会作出贡献。不要忘记，我们是银行的客户，他们应该尊重并关注我们的需求。

然而，通过这次投诉，我也看到了银行所面临的困境。银行作为一家大企业，需要同时处理大量的客户投诉。他们需要平衡解决投诉和提供其他服务的关系，这并不容易。因此，在投诉过程中，我们应该采取一种理性的态度，不要过分苛责。毕竟，银行也会因为人数有限而无法解决所有的问题。我们应该理解并支持他们，同时，我们也可以提出我们的建议和期望，帮助他们改进服务。

最后，通过这次投诉，我发现了投诉的力量。在过去，我很少有机会对我不满意的服务进行投诉，因为我觉得投诉可能无关紧要，或者没有人会关注。但是通过这次投诉，我深刻地认识到，每个人都可以通过发表意见来改变现状。我们的投诉可能会引起其他人的关注，从而加大改进的力度。银行也会意识到，忽视客户的需求将导致他们失去市场份额。因此，我们应该敢于发声，以真实的感受和建设性的方式去投诉。

通过这次投诉，我获得了很多宝贵的经验和体会。我学会了及时解决问题，提出自己的建议，并理解了银行所面临的困

境。最重要的是，我明白了投诉的力量。银行需要客户的反馈来改进服务，我们的投诉对银行而言是一种宝贵的财富。因此，无论遇到什么问题，我们都应该敢于投诉，通过我们的努力，让银行变得更好。我们作为客户有权利享受好的银行服务，同时也有义务为改进提供建议。让我们共同努力，为创建一个更好的银行服务环境贡献自己的一份力量。