

# 银行大堂经理试用期总结 银行大堂经理 总结(汇总7篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 银行大堂经理试用期总结篇一

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间□20xx年就过去了，在担任xx支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将20xx年工作情况汇报如下：

20xx年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，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，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销xxxx交易中心□xx市电力实业公司□xx市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款xx多万元，完成全年日均xx余万元，代发工资，通知存款等业务都有新的突破。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行

形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20xx年，累计发放贷款xx余万元，按时清收贷款xx万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

（一）是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

（二）是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

（三）是进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，

用“新”的工作x实际工作中遇到的种种困难。

谢谢大家！

## 银行大堂经理试用期总结篇二

尊敬的领导：

20\_\_年2月2日，我有幸成为北京超图一员，应聘为公司的java软件工程师。入任职以来，在部门领导的带领下，自己感觉无论学习、技术、生活等方面都有很大的提升。20\_\_年里我主要完成的工作有三方面：

### 1、荆门石油石化巡检系统的调研和开发。

该项目是我工作以来第一次涉及到调研，对我来说算是一个不小的挑战。在调研过程中，让我学会了如何通过和客户的沟通来了解客户的需求。由于自己的工作经验不足，在调研工作中体现出一些问题。不能很直接的在和客户沟通中非常准确的了解客户的更多需求，有很多需要和客户交流沟通多次才能明白客户的最终需求，也没有把自己作为最终用户并站在用户的角度上来考虑问题，这些都是我在以后的工作中需要提高和改进的地方。在巡检系统的开发工作中，让我进一步巩固和加强了自己的开发能力。

### 2、电信12530增值业务的开发与维护。

从5月以来我就开始接手公司的主要业务之一，12530电信增值业务。由于前面负责这个项目的同事突然离职，导致这个项目的交接工再做得不够好，对我顺利接手这个项目造成很大的困难。而刚一接手这个项目，马上就需要新上一个投票活动，并要对一些主要代码进行修改，让我倍感压力，几乎都快放弃。最后在金总的指导和鼓励下，顺利的完成这次活动。在完成这次投票活动后，为了避免下一个接手这个项目

同事与我遇到同样困难，我第一时间将这个项目的相关技术文档补充完全，保证别人能够顺利的进行该项目工作。通过这个项目，让我加强了自己在高强高压下工作的能力，也让我找到更多自信。

### 3、家政网络服务中心的开发与实施。

在这两个项目中，除了承担开发工作以外，也逐渐涉及到项目管理的职责，让我在个人能力上有所提高。为了这两个项目能够顺利完成，除了完成自己的工作外，还主动关心其他同事的工作完成情况。让我在项目管理和项目进度的把控能力有很大的提高。将x网络服务中心顺利实施，为我公司拿下湖北省其他市的家政网络服务中心奠定基础。在工作之外，我也注重个人能力的提高。工作之余，主动学习一些新技术，与同事沟通配合，搭建一个ssh的开发框架。也学习springsecurity知识，这些新知识的积累，对我以后的工作有很大帮助。

以上是我的工作基本情况，经过试用期的锻炼，我已经达到了转正要求，在此我提出转正申请，恳求领导给我一个为x效力的机会。

此致

敬礼！

申请人：\_\_

\_\_年\_\_月\_\_日

## 银行大堂经理试用期总结篇三

告别20xx年，我们迎来新的开端。今天是20xx年1月8日，也是我入行一年零187天的日子。在过去的一里，有收获也有缺

憾，现将一年工作总结如下：

在营销工作方面，截止20xx年xx月31日，营销pos机5台，办理三方存管26户，上交信用卡102张，储蓄存款xx元，对公存款xx万元。

再次面对这些数字，依然喜忧参半。喜的是经过努力，收获还是有的；譬如外出营销，陌生拜访客户，在办理了信用卡的同时，挖掘储蓄xxx多万。忧的是，相对于一年的时间，这些数字总是显得那么寒碜。当然这跟营销的方式方法有关，也跟坚持的态度相关。在最初营销客户的时候，不懂得如何接近客户，如何挖掘客户需求，在面对不同客户的时候，并没有做到细分，更没有做到精准细致化的应对，营销课前的准备工作做的不好，直接导致营销的效果不够好。磨刀不误砍柴工，说的就是这个道理吧！在今后的工作中，我会多向成熟的客户经理学习，加强这方面的锻炼，真正做到根据客户的不同需求和实际情况交叉销售，而不是简单地推荐一张信用卡，一台pos机。

在日常工作中，遵守行里的规章制度，通过跟客户经理学习对公业务，熟悉并能办理出口押汇、进口开证等业务。在这里还要感谢每一位给予我指导和帮助的客户经理！同时多学习银行产品知识，参加并通过了行里组织的岗位资格考试□20xx年10月通过了银行业从业资格考试□20xx年xx月通过经济师考试。我深知，只有学习，积累点滴，才能不断进步，努力提高自身素质和营销能力。

在社区营销方面，自20xx年8月开始，做了近一个多月社区营销，储蓄存款170多万□xx月份开始老年大学营销活动，和单位同事一起为老年大学学员发放爱心白菜，元旦前后送福字挂历宣传营销活动。截止今天，新增60多万。存款不多，效果也不够明显，看看各兄弟支行，比比差距，有时候想想，心里总有些失落。但我相信，有耐心，坚持做下去，终会有

所收获！作为一名助销经理，主要的工作是以客户为中心，寻找并挖掘客户资源，维护客户关系，并以此促进业绩增长。所以，接下来的一年里，除了做好日常的本职工作，我会一如既往地做深做透客户挖潜工作，寻找潜在客户，维护好已有客户，重点做好社区营销。感谢在过去的一年里给予我帮助的每一位同事们，谢谢大家的理解和支持！

最后祝愿我们新年身体更健康，业绩更出色，支行更上一层楼！

## 银行大堂经理试用期总结篇四

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性结论的书面材料，它可以使我们更有效率，快快来写一份总结吧。但是却发现不知道该写些什么，以下是小编精心整理的银行大堂经理试用期转正工作总结，希望对大家有所帮助。

三个月的时间，就像是流水一样划过了，好在我还是没有浪费掉这三个月的时间！在这三个月里，我从一个初入银行的毛头小伙，成长为了一名合格的银行大堂经理，这其中的滋味和感受，我必须记下来，才不至于在今后的工作忘记自己是如何成长起来的！

我不是一个学金融相关专业来银行工作的人，能够有机会站在银行大堂做一名大堂经理，都是因为我大学里面所经历的事情为我的履历增加了被银行看中的亮点。刚进来的时候，我悄悄问遍了周围的同事，除了我，都是学金融相关的专业，这一点让我不仅有些自卑起来，但也正是这一点，让我比其他同事都更谦卑对待银行的每一项事情，让我在试着做银行大堂经理的这段日子对待任何来我们银行办事的人都更加谦卑，这也就使得来我行的客户都对我印象非常好，我知道我能够顺利转正一定受到了他们的在评价簿上对我写下的好评！算是一种阴差阳错，我幸运地掌握了做银行大堂经理的诀窍

吧！

除了谦卑待人，做好一名银行大堂经理，还不可缺少的是良好的观察能力，也就是俗话说的“眼力劲”。有了眼力劲，也就有了明白客户所需，为客户提供所需的一切条件。在这三个月里，我自认为我这一点还是做得非常不错的。常常客户还没找到他所需要的东西，我已经站在其身边给他们以问候以及提醒了，这也使得客户对我都产生了肯定的评价。还记得有一次我的同事差点得罪了一位客户，我看见了赶紧把客户拉开去帮客户继续办理他所需办的业务，这才免了我们银行当时与客户造成的尴尬处境。连我们领导后来知道了都表扬我临危不惧、性格温和，给人以亲和力。

不过大多数的好事也都是一体两面的吧？像我之前提到的那件事，我的同事就因为我的“插手”而对我误会很大，到现在都不怎么愿意理我，更别提和我做朋友了。不过经过这三个月的考验，我也想明白了，做同事，因为这样的事情产生误会是很难避免的，如果能够做成朋友是更好，做不成朋友，我也要平常心对待。好好工作，认真待人，自己做到问心无愧就可以了。

## 银行大堂经理试用期总结篇五

其实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。

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。

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。

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。

从去年到今年，我在农业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：

- 1、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。

- 2、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。

3、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，依据客户的及资金闲置情况，向客户经理推荐有潜力的优质客户。

4、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：

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

## 银行大堂经理试用期总结篇六

时间飞逝，转眼我已经与xx银行共同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进xx银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一

线柜面工作，在xx银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在xx银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的xx之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

进入xx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五年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时常遇到困难，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。平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对xx银行工作的热爱和永不服输的‘拼劲’，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，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保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。xx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和需求，为他们提供快捷优质的服务。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，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95577客服电话进行口头挂失，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了xx银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“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，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”，在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户经过不断的学习，在实际工作中的持续磨练，现在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好，做的更好。

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。作为一名老员工，我不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、耐心地帮助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。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自己

的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不一定是最好的，但一定会让他们学到业务知识点的本质，学会融会贯通，举一反三。新区支行去年相继有四名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节一技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。

## 银行大堂经理试用期总结篇七

我作为大堂经理工作已有一半年了。在这期间我们大堂经理，在不断更新自己知识的同时还要兼顾营业大厅和客户经理的工作。我在大堂经理这个岗位上已取得了一些成效，也得到了大堂经理和客户经理的认可。现在我就对我这xx年的工作情况做一下总结。

首先，在服务方面。我们克服了人员不足的困难，保质保量的完成了上级行领导安排的各项任务。大堂经理是连接客户，高效率的服务。大堂经理是连接客户，高效率的服务。它的一言一行都代表了银行的形象，所以我们首先要做到爱行敬业，对客户热情。要用自己的热情、礼貌、周到的服务来面对客户，为客户推荐合适的金融产品，让客户满意而来。

其次，我们在仪容仪表方面也做的比较到位。当客户过来业务时，我们要主动问好，称呼客户声音要轻，用恰当的手势为客户示范，称呼客户坐下，引导客户坐下。不得体的餐厅用语我们都学会，向客户解释清楚。还要做到了如指掌，详细介绍业务，以及大堂经理要求的各项工作。

再次，在营销过程中，我们要有良好的语言表达，用自己的专业知识，连贯业务基础知识，基本功，与客户沟通的技巧，规范用语及服务礼仪等，加强营销知识的培训。

最后，大堂经理是支行对外的形象窗口也是支行的一个重要的形象。我们的一言一行，一举一动都代表着我们xxx银行的形象，所以我们要求自己做到：用良好的仪容仪表和精神饱满的精神面貌迎接客户，适时地给客户留下良好的印象，用良好的礼仪礼貌对客户表示敬重和友好，营造良好的氛围。

在工作的这段时间里我深刻学到了自己的不足，在面对挫折与失败时，缺乏果断，又反应快。这时候需要客户的理解，需要我们的反应。而我需要加速我们的节奏，让工作有条不紊的进行下去。

最后，大堂经理是银行对外的形象窗口。大堂经理是连接客户，与客户之间的纽带。我们的一言一行，一举一动都代表了xxx银行的形象，所以我们首先要保持自己的良好的形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，让客户真正感受到我们的热情、周到和尊重。

在工作中，我积极、主动、勤恳、责任性较强，乐于接受各方面的工作安排，努力做好自己的本职工作。我深知，作为一名合格的大堂经理，必须具备良好的素质，不断的学习，不断的补充新的理论知识，并用于指导实践，才能更好地完成自己的工作。以后我努力做到：

### 第一、爱岗敬业

第二、注重团队意识。我们的团队是一个有战斗力的团体，每个人都能够做好自己的工作。在工作中，我以大堂经理的标准来要求自己，不懂的问题及时向同事虚心请教，认真领会领导的意图与意图，积极配合同事开展工作，并与同事一起努力营造良好的氛围。

第三、热情、主动、讲话。在工作中，对于刚刚踏上工作岗位的我，是充满了信心与希望的。我知道，上面的工作表现，是我工作中奋发向上、积极进取的结果，但同时也是和优秀

的伙伴共同努力下的成果。在大厅工作的这段时间里，我深刻的体会和感触到了领导和同事的关爱，也学到了许多宝贵的工作经验。我相信，今后在大厅工作的过程中，我会越来越好。