

银行大堂经理工作总结 (精选8篇)

篇1：银行大堂经理工作总结

在过去的一年中，我作为银行大堂经理，经历了很多挑战和机遇。在这篇总结中，我将回顾我的工作内容和经验教训，以便更好地为未来做准备。

作为大堂经理，我的主要职责是在银行门口迎接客户，提供基本的咨询服务，并引导客户完成业务办理。这包括但不限于：

解答客户问题：我们需要耐心地倾听客户的问题，并尽力提供详细的解答。对于一些不熟悉的业务或政策，我们也需要向客户进行详细的解释和说明。

提供金融信息：我们可以向客户提供一些金融信息，比如利率、汇率、理财产品等等。这有助于客户更好地了解我们的业务，并作出更好的决策。

维护秩序：在高峰期，我们需要保持良好的秩序，避免客户排队等待过长或争吵等现象的发生。我们还需要引导客户有序地进行业务办理，避免拥挤和混乱。

关注优质客户：我们需要注意识别优质客户，并为他们提供特别的关注和服务。这可以包括向他们推荐我们的特色产品或服务，或者向他们介绍我们的贵宾室或高端服务。

协助客户解决问题：我们需要及时协助客户解决问题，包括帮助他们填写表格、处理纠纷等等。这需要我们具备良好的沟通技巧和解决问题的能力。

在过去的一年中，我认为我的工作取得了一些成果，但同时也有一些不足之处。其中，最大的挑战是人流高峰期的应对。由于客户数量较多，我们需要在短时间内应对大量的客户，这对我们的体力和耐力都是一种挑战。此外，我们还需要不断学习和提高自己的服务水平，以应对不同客户的需求和问题。

在未来的工作中，我将继续努力，提高自己的服务水平，并不断学习和了解客户的需求和问题。我也将继续关注优质客户，并为他们提供更好的服务。最重要的是，我们将保持良好的工作态度和团队精神，共同为银行的发展做出贡献。

总之，作为银行大堂经理，我需要具备良好的服务意识和解决问题的能力，并不断提高自己的工作水平和能力。我相信，在未来的工作中，我将继续取得进步，为银行的发展做出更大的贡献。

篇2：银行大堂经理工作总结

20xx年是我在支行工作的其次个整年了，在行领导和同事的关心下自己无论从服务或专业学问方面都有了很大的提升，并且在领导的支持和鼓舞下又接手了很多之前没有做

过的工作，可以说11年是我快速成长的一年，在这年关之际将11年的工作状况总结如下：

一．我的服务

两年的阅历告知我，服务是我们的首要工作也是我们必需把握的技能。20xx年我更注意培育自己的服务意识。近几年随着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此行里对我们的要求也非常严格；大堂经理是连接客户、高柜柜员、乃至客户经理的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们急躁解释；我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完善无缺的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热忱，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。由于我行为社区网点所以每天来办理业务的客户流量都很大，为减轻柜台压力我们大堂人员乐观调配准时带客户到自助设备上去办理，进行客户分流。每当客流量较大时，我都会在等候区大声询问：“**客户请到*号柜台办理业务”，做好分流客户的工作，以免一些客户中途离开的空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。由于只有良好的营业秩序，我们才能胜利地查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，实现服务与营销一体化。

作为大堂服务人员，除了要对银行的金融产品、业务学问熟识外，更要加强自身职业道德修养，爱行敬业。平常在工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素养必需相当高。在服务礼仪上也要做到热忱、大方，主动、规范。而且还要处事机灵，能准时处理一些突发事，避开投诉。我们团队常常在一起沟通如何协作好彼此提升我们整个团队的服务水平。

优质的服务不能仅仅停留在行为规范等方面，应当是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。为了更好的提高自己的服务水平，和业务水平，支行在今年的每个月都召集大堂人员进行考试，这样的测试督促了我在平日要加强学习以便为客户提高更专业的服务。

二.我的专属工作

今年年初我接手了行里信用卡联络员的工作，恰逢信用卡业务最忙的时段，那时行里几乎每周都要出去外展，我便在周五晚上做好全部的预备工作，例如：分派礼品以及各组外展用品，周日晚上做好外展工作的状况通报，每天登记行内全部员工的信用卡完成状况并在当晚发送简洁简报至全行，当然也要与支行联络员做好沟通，准时检查申请表的填写、准时寄出整理好的信用卡资料，现在回想，那段日子大大增加了自己的责任心和协调团队的力量！使自己在工作中更有了一股子韧劲与急躁。

今年行里进入大量实习生，作为一名“老”大堂，我也有幸当了多次师傅，在平日带徒弟的过程中对自己的工作有了更深的熟悉、对自己的工作状态也有了乐观的影响。新人的注入也给了我们这些老大堂肯定的压力，当然这样的压力会随之转化为工作的动力，带动新

人做好大堂日常工作也是我明年的必修课，四季度我被黄行长引荐参与了支行的服务督导管的竞聘，并很荣幸当选。现在我要学会怎样引领全行做好我们的服务工作，我想这也是我明年的工作重点之一。除此之外，11月我还负责了大堂团队的管理工作，与之前不同现在是要在做好自己的本职工作之外还要协调好我们整个团队的工作，如今刚开头两个月我想自己做的还远远不够，需要完善的工作也还有许多，这些都是我明年的工作中心。

当然自己在大堂的工作中还有许多可以提升的空间，今年自己也曾消失过工作上的失误，但在黄行长和周行长每次的急躁教育下我又重获信念连续起航，感谢领导在工作和生活上的关怀与关心，使我不断成长，也要感谢同事们特殊是大堂的姐妹们对我工作的支持与关心，我想在20xx年我会以新的面貌迎接新的挑战！

篇3：银行大堂经理工作总结

我行一向奉行“服务源自真情”的宗旨，为客户提供贴心周到的服务。在这个过程中，微笑便扮演着不可缺少的角色。作为一线服务人员，平凡的岗位，平凡的工作，为使每个客户都能感受到我行的优质服务，同事们每天都坚持用真诚的微笑对待每一个客户，虽然有时会遇到无理取闹的客户，但我们都始终坚持用真诚的微笑耐心地为客户讲解，让客户真正感受到我们的真情服务。

一篇文章曾这样说过：人生以服务为目的，服务是一种美德，是一种快乐；服务别人，得到的是自我价值的肯定。通过自身对大堂经理工作的亲身体会，自身对服务有了一定的认识，看似平凡而普通的大堂服务，其本身蕴藏着丰富的内涵和价值。就像我在和陌生人交往的时候喜欢首先问对方是哪人一样，感觉每个地方的人有每个地方人的特点，这样了解后才可以更好的和对方沟通。

营业部是银行的窗口，小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉。记得曾有一位经济学家说过，“不管你的工作是怎样的卑微，你都当付之以艺术家的精神，当有十二分的热忱”。谁都知道，与客户直接打交道既累又繁琐，可我喜欢这个工作，喜欢看到客户希冀而来、满意而去的表情；喜欢看客户在我们的建议下得到意外收获时的惊喜；满足于由于坚持原则而使银行和客户的利益得到保障后获得的成就感。但也常因硬件设施上的不足而不得不通过人为的服务手段去弥补而产生遗憾，也不得不接受客户没有达到目的时不满的宣泄……总之，各种各样的人们来往交替，以真诚服务换客户真情，使我们的工作生动而多彩。有时候也会碰到很多不讲道理的客户，这时候“微笑”服务就显得尤为重要，也许一个简单的微笑就能化解客户原有的怒气。

记得有这样一个故事，一个怒气冲冲的客户在大声叫喊，同事微笑着迎了上去，结果被问，你在笑什么，有什么可笑的。同事的回答很机智，也很巧妙，“老师，微笑服务是我们的基本服务准则”。尴尬的气氛很快的被化解了，气氛也由当时的凝重转变为轻松。当我们真诚的为客户遇到的难题着急，真诚的帮助客户解决问题的时候，我想大多数客户的怒气都会烟消云散的。微笑不仅可以缩短人与人之间的距离，而且是化解矛盾最有利的武器。

真诚是可以传递的，只要你真诚的对待另U人，另U人也同样会感受到你的真

诚。不是有句老话说的好吗，笑一笑，十年少。我们在快乐工作的同时，身心也得到了愉悦。以最大的热情服务客户，因为我们不仅代表着网点的形象，也代表着整个银行的形象。

随着服务理念的不断升级，从“银行的服务”到“服务的银行”，银行的服务观念和水平正在发生质变，服务源自真诚，只有付出真诚的服务，才能赢得所有潜在的客户。诚心实意地去对待每一位客户，你的心灵深处是宁静的、你的身心是轻松的，你将会被一种愉悦的氛围包围。

篇4：银行大堂经理工作总结

银行大堂经理工作总结范文

当客户坐到我的面前我不再心虚或紧急，我已经可以用特别轻松的姿势和亲切的微笑来从容面对，由于我已经熟识我的工作和客户需求了，在我开头大堂经理的对外工作的前夕，我花了大量的时间在熟识全部业务，我学习了许多金融基础的业务学问，如何储蓄，开户对公或对个人，怎样密码找回，挂失补办，如何销户，需要带哪些资料，各种汇款手续费，基金，网银等业务，我都有了肯定的了解并从中总结出一些要点，向不熟识银行业务的客户解说，例如，在银行办卡的好处：atm跨行取款收不收手续费、储蓄卡有没有年费、以及年费多少和小额管理费如何收等，当我这样向客户作出解释和说明的时候，他们都对我们的业务有了一个大概的了解，并且情愿在我行办理业务，每当这个时候我都觉得很有收获，并且非常兴奋。

我深知大堂经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必需相当的高。要对银行的业务学问有比较熟识和专业的了解，然后在服务礼仪上要做到热忱大方、主动规范，而且还要处事机灵，能够随机应变。这对于一个大堂经理来讲，具有很大的压力和挑战性。但是我会在有限的工作时间里，大量的汲取学问与能量，散发出自己的光和热，作为一个金融服务人，我感到特别骄傲，由于我有较高水平的领导和亲入一家很好的同事，同事之间的和谐气氛和工作热忱都是我乐观向上、追求进步的力气，当一切事物都能从不能亲力亲为到可以得心应手时，生命就会变得光辉绚烂起来。

如今客户的询问我基本上都能解答，也能适当的安抚客户，做好自己的工作。通过日常工作我也与同事们渐渐的相互熟识、协调起来，当我在业务上遇到什么问题他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对银行业务的综合程度，通过这几个月的工作，我深深的融入了支行的企业文化中，融入了这个集体里。我发自内心的喜爱我的工作岗位，由于这个岗位特别适合我，由于我的性格比较热忱而温柔，所以当顾客提出问题时，我能很急躁的听完顾客的疑问，这样我就能很快的知道客户需要的究竟是什么?在这样的状况下，我能够快速、清楚的向客户传达他所想了解的信息，大部分的顾客都能与我良好的沟通，在解答问题的过程中，我的业务学问量也得到了提高，而且也起到了分担营业员压力的重要作用。我会在这样的集体里不断的充实和完善自我，最终成为一个优秀合格的大堂经理。

篇5：银行大堂经理工作总结

本年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一一年中的工作情况。

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是农行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，××支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二三百笔。接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，年我个人没有发生一次责任事故。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。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里贾琳同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，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。

位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围还有好几所大学与科研所。文化层次各不相同，他们每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来京的务工人员来办理个人汇款，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，以便下次再汇款时真写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，我这里用另处一名同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的时候，帮他们是应该的。”我认为用心来为广大顾客服务，

才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个胖胖的小伙子态度真不错……农行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

篇6：银行大堂经理工作总结

即便已到年末也应当站好银行工作的最后一班岗才行，更何况作为银行大堂经理的自己在许多事情上面都负有一定的责任，因此面对工作中存在的问题应当慎重对待才能够在努力过后收获喜悦的泪水，所幸的是在自己与银行员工们的携手努力下终于完成了领导交付的重要任务，考虑到今后的发展还是应当对今年的银行大堂经理工作进行总结才行。

对待咨询业务的客户应当保持良好的服务态度才能给对方留下不错的印象，考虑到服务能力对自己工作的重要性以后自然需要在银行工作中不断努力，因此自己在今年的工作中认真接待了每个来到银行大堂的客户，即便对方对办理银行卡以及储蓄转账之类的知识不了解也会亲切地告知对方，当客户因为自己的讲解而对银行业务有所了解以后便感到很开心，实际上自己能够通过实际行动来帮助到客户也在心中产生了相应的成就感，只不过在我看来想要解决客户的疑虑还需要通过长时间的历练才能从中收获对方的感谢。

当银行大厅的秩序变得混乱的时候自己也会协助保安做好秩序维持工作。实际上自己在今年的工作中的确遇到过好几次银行接待客户过多的状况，当场面变得比较混乱的时候也意味着自己需要眷进行处理才能使其重回正轨，而且秩序较为良好的工作环境也对于自己的发挥有着比较重要的作用，因此自己面对这几次混乱的局面都进行了相应的调控从而避免矛盾的产生，若是客户因为矛盾而在银行进行吵闹的话便意味着自己的工作并不令人感到顺心，所幸的是在其他银行员工的协助下使得自己在这方面的表现还算不错。

银行工作期间注意聆听客户的投诉也能了解到自己身上存在的不足，所以自己在今年的银行工作中比较重视讲解的简化以及客户的意见，能够用简练的语言帮助客户了解不同银行业务中蕴含的性质，然后按照这方面的逻辑来引导客户也能在办理业务的时候了解应当如何去做，通过自己的努力让客户在咨询业务的时候了解到自己需要的知识并非那么容易，所以即便是完成了今年的银行大堂工作也需要在明年的任务中慎重对待才行。

总结完今年的银行大堂经理工作以后也让我认识到自己的职责所在，因此我需要在明年认真对待这份工作并尽量让每个客户都感到满意，这样的话即便未能在银行工作中取得成就也能让自己感到十分幸运。

篇7：银行大堂经理工作总结

从去年到今年，我在XX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，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：

一、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。

二、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。

三、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，依据客户的星级及资金闲置情况，向客户经理推荐有潜力的优质客户。

四、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：

一、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。

二、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。

三、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。

四、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。

篇8：银行大堂经理工作总结

xx年上半年，**支行认真贯彻落实**各项工作部署，以***行长年初工作会议上的讲话精神为指针，在分行领导及相关部室的指导下，以建设*****为宗旨，以做***信贷业务特色银行为目标，紧紧围绕***的工作主题，拓市场提业绩，防风险保安全，各项工作扎实推进，各项工作指标均已完成。

一、上半年主要经营指标完成情况

截止6月末

(一)贷款余额**亿元，较年初增加**亿元，增长**%，完成计划增量**%，累计发放贷款**笔，累计投放**亿元;实现利息收入**亿元,完成同期计划的**%。

(二)贷款日均余额**亿元,较年初减少**亿元,顺利完成同期计划的**%。

(三)各项中间业务收入**万元。其中，财务顾问费**万元,其他手续费收入**万元。

(四)办理银行承兑汇票**笔，金额***万元，其中100%确保金银顺**笔，金额**万元。

(五)客户数量**户，较年初增长**户,完成客户拓展计划**%。

二、各项业务积极开展情况分析

(一)贷款投放行业分析

根据今年****金融业务营销指导意见,**分行****贷款导入重点就是****贷款。从行业看看,上半年现铜行业导入贷款**笔***亿元;制造业**笔***亿元;其他行业**笔***亿元。

(二)贷款产品投放分析

上半年**分行总计导入**亿元,其中***贷款**亿元,占到**%;***贷款**亿元,占到**%;***贷款**亿元,占到**%;***贷款**亿元,占到**%。

(三)贷款担保方式分析

上半年导入贷款中,抵押借款贷款**亿元,占到**%;保证担保贷款**亿元,占到**%;信用贷款**亿元,占到**%。

三、工作中采取的重点措施

上半年,**分行按照年初计划工作会议部署,通过多种形式,积极主动大力推进****贷款的技术创新工作,不懈努力并使各项工作再上新台阶。主要措施就是:

(一)明确市场定位,坚持创新发展

上半年,我行秉持以**平台为****信贷业务发展方向,发挥优势力量分散谋求优质客户贷款,既稳固尚无的市场优势,又着力发展新产品的业务推展;既对旧有客户展开深度发掘,对着力创建代莱开拓渠道,上半年我行重点对***展开了重点营销,顺利营销贷款**笔金额合计***万元。

(二)明确责任分工,形成了****管控模式

根据**建议,我行在上半年来对****信贷从业人员重新配置,优选了一批道德水准较低、业务能力较强的信贷人员,按照****模式创建了相互帮助,相互促进、相互制约的****风险管控模式,为以后全力促进****信贷业务发展打下了强有力的非政府确保。

(三)规范业务流程要求,严防操作风险

上半年,**分行再次剖析了信贷业务操作方式流程,规范了每一个操作方式环节建议,严苛按照总行印发的信贷业务操作方式流程办理业务。并对全行票据业务、贷款新规、高风险业务展开了全面自查。

(四)加强业务培训,提高人员素质

上半年我行制定了《**分行二 一一年度员工培训工作方案》,确认每周六为集中学习日。在顺利完成**各项培训任务的前提下,充分发挥业务骨干的前沿优势,实行多种形式,针对操作方式风险、业务理论、工作技能等方面,分后层次、分类别分散非政府培训。上半年,我行共非政府业务培训**次。

(五)以存款为突破口，全面提高综合效益

为全面提高综合效益，我部将存款做为全年工作的重点工作之一,上半年，我部制订了全年存款营销活动方案。明晰目标，指标对应，水解全面落实直到至人，同时制订了适当的奖惩措施，实行旬通报、月总结、季奖励等考核方式，以唤起员工营销激情，将存款营销的理念深入人心。上半年通过全行上下不懈努力,同时实现储蓄存款*亿元，顺利顺利完成既定目标。

四、工作中遇到的困难及存在的问题

我行在市场营销中辨认出，*****，建议能根据此市场需求尽快颁布代莱业务品种，并使我行快速攻占该项空白市场。