# 商业2024年工作总结7篇

更新时间：2024-04-22

*工作总结是我们常见的一种总结性文体材料，在现阶段工作中，自身各方面都有所进步，需要来写一份工作总结了，职场范文网小编今天就为您带来了商业2024年工作总结7篇，相信一定会对你有所帮助。商业2024年工*

工作总结是我们常见的一种总结性文体材料，在现阶段工作中，自身各方面都有所进步，需要来写一份工作总结了，职场范文网小编今天就为您带来了商业2024年工作总结7篇，相信一定会对你有所帮助。

商业2024年工作总结篇1

xx年，在市分行和支行新一届党委的正确领导下，支行认真贯彻落实省市分行工作会议精神，以加快有效发展作为主线，以存款超百亿，效益超千万为目标，改进机制，严控风险，强化营销，通过全行员工团结拼搏，克难制胜，经营效益进一步好转，较好地完成了上级行下达各项任务，促进了我行各项工作持续稳健发展。现将xx年度工作总结如下：

一、xx年主要成绩

一是存款继续保持强劲增势，以增存促增效成果显著。12月末，各项存款余额万元，比年初净增万元，比去年同期多增万元，完成市分行全年考核计划的%，旬均净增达万元，净增总量和旬均增额再创历史新高。全年上存资金达万元，月均达万元，同比净增万元，金融机构往来收入万元，同比增加万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础。

二是信贷资产结构明显改善，信贷投放进一步向优良客户集中，逐步退出散小差劣质客户，有效规避经营风险。12月末，各项贷款余额万元，比年初净投放万元。其中：私营企业及个体贷款万元，比年初下降万元；公司类贷款万元，比年初增万元。

三是保险代理等新业务驶入快车道，与传统业务并驾齐驱。12月末，代理保费收入万元，完成市分行下达计划的150%。其中：寿险代理保费万元，同比增万元；代理财产保险万元，同比增万元；实现手续费收入万元，同比增万元，完成市分行下达计划113%。累计代销基金万元，累计代销国债万元。

四是按时完成不良资产清收任务，不良资产双降取得阶段性成果。12月末，清收不良贷款本息万元，其中：清收本金利息万元，完成全年任务的100%；处置抵债资产万元，完成全年任务的.%；保全万元，完成全年任务%。年末不良资产余额万元，占比为%，不良贷款呈现双降趋势，不良贷款余额比上年末净下降万元，不良贷款占比率比去年末下降个百分点。

五是中间业务持续快速发展，财务贡献率进一步加强。12月末，全行中间业务收入万元，占总收入的%，同比增万元，提高个百分点。

六是利息收入继续保持有效增长。12月末，全行收息万元，其中：公司类、私企业及个体贷款收息万元，不良贷款清收利息万元。

七是超计划完成经营损益综合指标。12月末，全年帐面亏损万元，同比减亏万元，剔除消化xx年前应收利息万元、抵债资产处置损失万元，经营利润达万元，超计划万元，同比增盈万元。

八是精神文明创建、争先创优活动取得好成绩，涌现出一批先进集体。在市分行组织的一季度开门红竞赛中我行荣获支行类二等奖，营业荣获分理处类二等奖；营业部被省分行授予女职工文明示范岗荣誉称号；支行寿险保费营销、保费收入完成率名列全市第一；在银监局组织金融系统内控制度知识竞赛中获团体第三名；在市分行组织金融产品知识普及竞赛中获团体第三名。

九是安全就是效益、内控管理意识进一步加强，全年各类案件率为零，继续保持建行52年来安全经营无责任事故和案件的好局面。

二、主要做法：

强势营销负债业务，进一步增强资金实力，以增存促增收取得明显成效。

一是统一思想早行动。xx年，全行立足于增存增效，早增实增的工作思路，把迎新春优质文明服务活动与首季开门红有机结合起来，突出用心服务，春到万家为主题，早布置、抢先机、强宣传，全面展开营销攻势，实现开门红。一季度各项存款比年初净增万元，为全年存款增长打下基础。

二是把握重点，抢占市场。以代理养老统筹基金为突破口，创新服务手段，提高服务质量，为客户提供人情化、贴心化、细心化服务，帮客户理财，使客户的收益达到最大化，达到了巩固老客户、发展新客户、带动潜客户的效果，有力推动存款快速增长。全年财政资金流量达万元，吸收养老统筹存款余万元。

三是抓重点客户的维护。建立大客户档案，逐步推行差别化服务，培养忠诚客户。落实划街包片营销工作，推行地毯式营销，巩固和发展我行在区域金融系统垄断地位。

商业2024年工作总结篇2

商业银行贷款度的测算

一、计算公式

综合贷款的风险度=∑贷款加权风险权重额／∑贷款金额

贷款加权风险权重额=贷款金额×贷款加权风险权重

贷款加权风险权重=贷款对象系数×贷款方式系数×贷款形态系数

（一）贷款审批时，贷款形态为正常贷款，过渡系数为100%，贷款风险度计算公式可简化为：

贷款风险度=贷款对象系数×贷款方式系数

（二）贷款检查时，可根据贷款检查范围大小采取相应公式计算：

1、检查一笔贷款时：

贷款加权风险权重=贷款对象系数×贷款方式系数×贷款形态系数

2、综合考核一个支行或某个信贷员所辖贷款质量及企业贷款质量时：

全部贷款的风险度=∑贷款加权风险权重额／∑贷款金额

二、贷款风险度的上下区间

0＜贷款风险度＜1

大于1时以1计，大于属于高风险含量的贷款，应拒绝贷款，避免贷款风险。例如：

1、有甲商业银行同时收到a企业y企业的流动资金贷款的申请，金额均为500万元。其中，a企业为aaa级企业，贷款对象风险系数50%，由z企业提供第三方保证担保，z企业为a级企业，贷款方式风险系数为70%。y企业为bbb级企业，贷款对象风险系数80%，由bb级的某企业提供担保，贷款方式风险系数90%。审查这两个企业的贷款时，贷款的风险度应为：

a企业贷款的风险度=50%×70%=

y企业贷款的风险度=80%×90%=＞

所以应仅对a企业发放贷款

2、甲商业银行向四家企业发放贷款，以下是相关资料：

企业名称 贷款金额（万元）贷款对象风险系数贷款方式风险系数贷款形态风险系数

b%50%130%

a%100%100%

c%100%190%

d5060%0%100% 请计算各笔贷款的风险度。

b企业贷款的风险度=××=

a企业贷款的风险度=×1×1=

c企业贷款的风险度=×1×=≈1

d企业贷款的风险度=×0×1=0

3、企业共从甲银行获得2笔贷款，贷款金额及风险度见例题1和2，计算a企业综合贷款

风险度。

a企业综合贷款的风险度=（×500+×400）／（500+400）

=

4、甲银行共向四家企业发放了5笔贷款，贷款金额如上例题1和2，计算甲商业银行综合贷款的风险度。

甲商业银行综合贷款的风险度

=（×500+×800+×400+1×200+0×50）／（500+800+400+200+50）=887／1950 =

练习：

有甲、乙两个企业同时向银行申请贷款，甲企业信用等级为aaa级，贷款对象风险系数为30%，该企业选定信誉好的联保集团担保，贷款方式风险系数微0%；乙企业信用等级系数为bb级，贷款对象风险系数为90%，它采用交通运输工具抵押，贷款方式风险系数50%。

（1）计算发放两个企业的贷款时，每笔贷款的风险度；

（2）一年后检查时，发现甲企业的贷款已转化为逾期贷款，其贷款形态系数为130%，乙

企业的贷款为呆滞贷款，贷款形态系数为190%。计算每笔贷款的风险度和风险额。

（3）根据以上提供资料，计算该行综合贷款的风险度。

商业2024年工作总结篇3

时光荏苒，岁月如梭，一转眼三个月客服的实习期已经过去了。回首这三个月以来作为一名电商客服来到公司进行工作的这段日子，有很多的成长和进步，也有很多有待加强的地方。为了让自己好好的整理一下我在实习期的工作，也为了能让我更好的迎接下一阶段的工作，我做了如下实习期工作总结。

一、专业知识的培养

作为一名客服，当然是要对自家公司里的产品掌握的非常了解和熟悉，才能够做好这个岗位。所以在实习期的第一个月，我就一直在熟悉产品，和参加客服的专业培训。在培训里，我不仅了解到了我们公司电商后台的基本操作，还提升了关于客服岗位的专业知识。除此之外，我还在空闲的时间里，做了很多功夫和准备。没事的时候就喜欢研究有关客服的各种职业技巧与我们公司电商运营的拓展知识。

二、服务意识的培养

作为一名客服，不仅要求自己的专业知识过硬，还要拥有一个良好的服务意识。有很多客户，其实他们在看产品的同时，也是在看我们客服人员的一个服务和态度。如果我们家的产品好，有客户过来咨询问题，却遇上了我们客服工作人员的爱答不理，态度恶劣这种情况，那很大的可能就不会下单了。甚至还有可能会产生投诉等一系列的问题。所以，客服人员的服务态度其实是非常重要的。而在我实习期的时候，就十分的注重这个问题。无论是面对有很多问题的客户，还是面对很麻烦的客户，我都做到了耐心服务，贴心服务。

三、有待加强的地方

在过去的实习期里，我觉得我在和同事关系这件事情的处理上做的还不够好。因为在过去的这段日子里，我已经和不少同事闹过了矛盾，和同事之间相处的也并不怎么愉快。于是，我反思了一下自己，觉得有很多问题都是出在我自己身上，所以在以后工作的日子里，我一定要好好的改正一下自己的脾性，尽量的多去理解和包容同事，友好的和同事进行相处，和同事之间多加强沟通和联系。

实习期已经过去了，面对我以后未来的职业发展，我也已经有了一个清晰的方向，也已经做好了在公司里长期做下去的准备，相信我能够越来越优秀，越来越努力。

商业2024年工作总结篇4

我院按照上级关于进一步纠正医药购销和医疗服务不正之风工作的有关文件精神，在县委县政府和卫生局的关心和支持下，认真开展治理医药购销领域商业贿赂并建立长效机制，自觉将卫生行风政风建设工作贯穿于专项治理工作的全过程，取得了一定的成效，现将我院纠正医药购销和医疗服务不正之风工作总结如下：

一、领导重视，组织协调

在开展医药购销和医疗服务中不正之风专项治理工作以来，我院领导班子高度重视此项工作，多次召开专项会议，研究制定具体工作方案，成立领导小组。

组长：

副组长：

成员：

设立纠正医药购销和医疗服务不正之风办公室，由办公室具体负责医院治理商业贿赂工作具体事宜。

二、加强教育，提高认识

（一）加强职工的职业道德和法制教育。为了做好治理商业贿赂专项工作，我院专门组织召开了动员大会，组织全院医务人员学习纠正医药购销和医疗服务中不正之风专项治理工作方面有关文件和材料，制定了《县人民医院纠正医药购销和医疗服务中不正之风工作实施细则》，并与科室负责人签订廉洁行医责任书。认真宣传党和国家有关政策和法律法规，同时结合医院实际先后开展了学习医疗卫生先进人物的先进事迹活动，为深入开展治理商业贿赂活动的深入开展奠定了坚实的思想基础。

（二）抓好警示教育。充分利用查处发生在身边的典型案例和新闻媒体披露的大案要案，适时开展警示教育。开展“以案说纪、以案说法”教育活动，教育广大医务人员筑牢拒腐防变的思想道德防线，树立依法执业和自觉抵制商业贿赂的良好风气。

三、建章立制，保障实施

（一）向院内外重新公布了举报电话和投诉信箱，公开廉政账户，主动接受社会各界的监督。

（二）认真贯彻落实药品集中招标采购工作。全部药品实行网上集中采购，医疗器械全部按规定参加政府集中招标采购。

（三）健全药事管理工作的规章制度并监督实施，促进合理用药，规范化全院用药计划，结合抗菌药专项治理工作，对全院抗生素使用进行自纠自查，并定期统计上报。

（四）严格执行价格政策，规范医疗收费行为。从9月份开始严格实行药品零差价销售工作，解决百姓“看病贵”问题。

（五）开展医院管理年活动与治理医药购销和服务中不正之风有机结合。继续在全院开展“以病人为中心”的医院管理年活动，努力减轻群众就医经济负担，确保医院管理年活动各项目标的实现。

四、认真开展民主评议工作

（一）聘请民评代表和廉政监督员，广泛征求社会各阶层对医院的意见、建议，及时对这些意见建议进行整理归纳加以整改。同时还不定期向病人和社会人员发放医院服务质量满意度调查问卷及医德医风监督卡以便及时发现医院管理和医疗服务中存在的问题。医德医风监督卡反馈率100%，患者满意度98%。

（二）抓好医务人员培训，提高服务质量。特别强化医务人员的“三基三严”培训，严格执行有关操作规范，提高合理检查、合理用药、合理治疗的意识，加强病历和处方的规范化管理，规范医疗服务行为，提高基础医疗、护理质量，保障医疗质量和医疗安全。

五、完善院务公开制度

我院全面推行院务公开制度，对外公开医疗服务项目及服务价格、药品及医用耗材价格；对内向职工公开医院重大决策事项、经营管理情况、人事管理情况、药品器械采购等。为畅通信访渠道，还设立了专门投诉电话、举报箱，接受社会监督，促进医院依法执业，诚实执业。

在下一步工作中，我院要继续把纠正医药购销和医疗服务中不正之风工作作为我院日常工作的重点，明确部门职责，加大工作力度，注重源头治理，切实建立教育、制度、监督并重的长效机制，力争取得新的成效。

县人民医院

年十一月十四日

商业2024年工作总结篇5

转眼间试用期三个月就要结束了，回头想想自己三个月走过的路，心里充满了欢喜与感激。

这是我毕业之后的第二份工作，作为一个新人，刚加入公司时，我对公司的运作模式和工作流程都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了前台的工作内容还有公司各个部门的职能所在。也让我很快完成了从学生到职员的转变。

都说前台是公司对外形象的窗口，短短的三个月也让我对这句话有了新的认识和体会。前台工作，应该是“公司的形象、服务的起点”。因为对客户来说，前台是他们接触公司的第一步，是对公司的第一印象，而第一印象非常重要，所以前台在一定程度上代表了公司的形象。有了对其重要性的认识，促使我进一步思考如何做好本职工作。接待公司来访的客人要热情迎接，接听和转接电话要态度和蔼，处理公司的日常事务要认真仔细，对待同事要虚心真诚等等，点点滴滴让我在工作中学习，在学习中进步，受益匪浅。

我的日常工作主要包括以下几个部分：

（1）负责前台电话的接听和转接，做好来电咨询工作，重要事项认真记录并传达给相关人员，不遗漏、延误；

（2）负责来访客户的接待、基本咨询和引见，严格执行公司的接待服务规范，保持良好的礼节礼貌；

（3）负责销售顾问电话接听和录音笔录音的监听和检查；

（4）负责前台车型资料的完整和大厅卫生清洁；

在这三个月的时间里，我也认识到到自己有很多不足：做事情不够细心，考虑问题不全面，这些都需要我在今后的工作当中努力改进。

虽然前台接待的工作有时比较琐碎，但是我认为，不管哪一个岗位，不管从事哪一项工作，都是公司整体组织结构中的一部分，都是为了公司的总体目标而努力，因此我会用心的去做每一件事。最后还要感谢部门领导的教诲和公司给予我的机会，在以后的日子里我将加强学习，努力工作！

商业2024年工作总结篇6

为期一个月的培训工作就要结束了，在这一个月里，我们从校园走入商行的企业氛围，开始了自己的职场社会生活。在培训部这些日子，我们主要接受了五个方面的职前培训，受益颇深，为以后更好的工作打下了一个好的开端和基础。

培训的五个方面包括法纪培训、业务培训、理念培训、拓展训练以及前景培训。内容和形式都很丰富多样，包括面对面讲座，观看视频录像，实践实战等等内容和形式。

一、法纪培训

法治和纪委的意思在金融企业的表现是很明了的，所以我们首先接受的就是有关商行法纪方面的培训。其中有人力资源部相关领导的讲座，纪委书记关于金融纪委的讲座以及一次法律知识的讲解。

人力资源部的领导主要介绍了我行的工资制度，福利待遇，奖惩措施等，明确大家在薪酬等方面的疑问;纪委书记主要向大家通报了有关金融业犯罪的相关信息，讲了刚入职场应注意的一些问题，尤其强调了银行工作人员易犯罪的预防;法律知识讲座是关于银行业所用法律知识的浓缩和提炼，其中让大家对于民法及经济法等相关法律极为重视一下，另外还针对信贷及风险控制等方面所有法律知识以案例方式向大家重点介绍。

法纪方面的培训是我步入商行接受的第一项内容，用预防针还形容非常的贴切和形象。法纪培训让我明白了在金融待业从事工作的基本注意事项，对于以后的工作及个人前途都十分有意义。

二、业务培训

作为刚走出校门的我来说，银行业务还有很大一部分的盲点和欠缺，而业务培训对于提高我的业务素质是很有帮助的。业务培训主要包括储蓄员工业务，会计业务和基本技能训练几项内容。

储蓄对于银行的发展很重要，储蓄业务自然也是我们培训的第一项业务内容，主要讲了储蓄的规章制度，业务基本知识，岗位设置及工作流程等，还包括一些操作技巧和流程，内容很细很杂;其次是会计业务的讲授，重点关于储蓄存款业务、支付结算业务、贷款贴现业务、现金出纳业务、联行清算业务及所有者权益各方面的会计核算，讲的比较概括，具体的操作看来在以后的工作中加强学习;最后是关于三大技能的练习，点钞、汉字录入以及传票录入，单一的工作非常容易烦，但只能一遍又一遍的刻苦练习才能提高。

业务培训是我们以后工作的钥匙，是干好其它工作的前提和基础，而且这项培训还必须在以后的实践中不断学习和充实，才能跟得上商行的业务需求。

三、理念培训

理念培训主要是针对我们自身以后生涯发展的培训，基本是要大家建立一种成功的理念。这其中包括职场生涯设计，成功一讲求方法以及服务礼仪理念三大部分讲座，主要通过视频录像来学习。

职场生涯设计内容很多，要点包括自身的理想和实现理想的规划，如何规划及企业对于职工发展的规划等;成功一定有方法的讲座对于我们遇到的困境，如何应对困境，摆脱困境作了分析，重点讲述了树立成功有方法的理念，杜绝蛮干的方式等等;服务礼仪为两次，一次是金融业服务礼仪，主要对于银行人员的服务礼仪操作及注意事项进行了说明，第二次是关于商务礼仪，老师风趣幽默，用很多案例向我们展示了商务礼仪的规则。

成功的理念在培训中被分化为设计，方法和操作三个方面来进行，对于渐进的树立职场成功理念以及个人的发展是非常必要的。设计是我们首先要做好的，方法和机会应当在以后的工作和学习中领悟和把握，而操作是我们必须人微言轻要求自己行动的尺寸，这样的理念才是真正的成功理念。

四、拓展训练

应该说，拓展训练是我们培训的附赠品，但对于我们却是重要的。拓展训练包括两个方面，一个是拓展训练本身，另一个就是实践参观。

拓展训练是异地举行的，进行了一天半时间，通过各种培训项目，使我们总结了许多有用的东西，大家挑战自我，团结一致，圆满完成了各项任务;实践参观就是具体参观了凌云支行，上海路支行和城建支行的工作，看看别人是如何工作和发展的，以便应用到自己以后的实践工作当中去。

拓展训练实际是是对于我们自身的一项完善和发展，实践参观也对我们的感性认识有所提升，这是一个实践的培训环节，是理论与实践的结合。

五、前景培训

前景培训不单单是对个人职业前景的规划，更主要的是银行业的.发展前景，锦州市商业银行的发展前景的认知。讲座的主角是总行的行长，为我们描述了一个发展的蓝图。

讲座分为三大部分，首先是当前银行业的发展，主要通过国有独资银行，股份制商业银行，政策性银行，外国银行的分析，使我们对于当前银行业的发展有了更深一步的了解;其次讲了商行当前遇到的困境，从资本金、发展窨和与国内外银行竞争几个方面加以分析;最后针对以展的总是讲了如何发展商业银行的方法，提出上市、跨地区发展的一些战略目标。

行长的分析虽然很宏观，但去与我们每个人的前途密不可分，商行的发展是我们发展的前提，商行有好的发展，大的发展，那我们的发展前景才会更好，发展的空间才会更大。

培训工作这周就完了，培训的所有内容都已经归为我们以后工作的储备了。当然，培训完了，但以后的工作当中我们还要接受再培训，接受实践的培训。

培训工作的五个方面在我以后的工作中会有更好的应用和发展，学以致用，用才是目的，培训这种手段正是为了用这个目的。培训工作渗入了以后工作的方方面面，从理论到实践都有所体现，秉承这些东西，培训的功夫才算没有白费。

培训工作总结是对一月以来参加工作后的总体概括，希望以后自己的发展会如总结所提，培训对自己的教育会永远指导自己的职场生涯。

商业2024年工作总结篇7

xx年对\*\*支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，\*\*路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将xx年工作情况汇报如下：

一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元;储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增万元。9月底，我行向\*\*项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销\*\*、\*\*两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到\*\*万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销\*\*科技、\*\*等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户，callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：xx年\*\*路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与\*\*支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在xx年的工作中，\*\*路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com