

最新银行新员工年度工作总结 银行新员工工作总结(通用6篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

银行新员工年度工作总结篇一

美丽的七月，我走出美丽的七月，我走出象牙塔，走进民生。两个月来我很少对自身进行深入的自查。这次，行领导号召全体行员开展自查自评活动，对于我来说，是一个很好的发现、发掘自己，改造自身的机会，因此，我认真的对自己进行了反思、解剖，检查总结这两个多月的学习工作：有辛苦，有付出，有成绩，有不足。

一

7月10号开始了民生入职岗前培训。先是大家集中学习整个民生文化、发展历史，再是学习了汕头民生行的基础业务、特色业务，涉及到外汇、储蓄、理财等多个方面。之后我们6个实习生开始接受会计业务的系统培训。我们需要在最短的时间里掌握柜台业务技能，连续10天70个小时的会计课程，笔记都记了大半本，有点像填鸭式的学习，三项技能都是利用下课时间自己练习。毕竟是短训，我对银行业务知识面掌握还很窄，特别是外汇、授信、合规、等业务了甚浅。今后要多看看银行业金融业的书籍，提高自己的知识面。

二

7月30日，我被分到汕樟分理处实习，在这里，我很好的

消化了熊燕姐教授的会计课程，进步神速。哈哈。。。

刚来汕樟的第一天是我最累的一天，从早上八点进到里面，一直到五点半，中午只休息了半个多小时。并非钢哥不让人休息，只是我看到娜娜姐、华姐和奕欣哥都忙得歇不下来，自己就更不应该休息了。那天下午四点左右，突然来了很多客户，存了很多钱，我帮这个人扎完钱，再跑到那个人跟前继续扎，忙来忙去，最后每个人都对我说，你歇歇吧，坐一会儿。其实我不是不想坐下来，可是作为实习生来讲，要学的东西很多，要做的琐事也很多，坐下来，节奏就慢了下来。并非我虚伪，我告诉自己，我放弃了其他找工作的机会，花时间花精力到这里来，我要对得起我自己！我在全心全意的投入一种职业，投入一种工作。哪怕将来我不在这里工作，我这个月的实习也会让我体验到一种不一样的生活，我的生命中多了一个经历。呵呵。。。那个时候我就是这样想的。

也许是看我做事比较认真负责，一个星期后钢哥娜娜姐安排我周六休息周日上班，人少可以让我上柜操作，第一次好紧张啊。我大概做四五笔业务吧，那个时候实在是太紧张了，呵呵，我是可怜的夏洛特。之后每个周末我都会上柜操作，在我犯错的时候扬扬和华姐毫不含糊，不会姑息我的失误。她们教会了我很多。

8月23日，我被调到支行营业部，离开的那天，大家轮流和我说了很多话，我对大家充满感激，离开很不舍得。来到汕樟实习，我真的很幸运收获很多。

三

8月24日，我开始了在支行贵宾厅做实习引导员，柜台外的工作和柜台内完全不同，我不知所措！第一天，平儿姐教我分单，很多很多单，分完的时候已经是中午了，下午我一个人傻傻的站在叫号机前面，就像指路牌一样，很郁闷很难过，我那个时候甚至是一个人和空气讲话！我问空气我是不

是很笨蛋，空气告诉我说是。心情低落到极点。下午6点钟多的时候，乔姐下班回家过来营业厅这边打卡，她看到我，特意走过来和我聊天，（她的这个举动给我留下了特别好的印象，我这个人一直是从细节处看人判断人，因为我坚持认为，细节是不容易掩饰的）我和她说我很笨很没用，不知道要做什么好，她很和蔼地笑了笑，告诉我，引导员首先要做好服务工作，而服务工作量是最大最繁琐也是最重要的！她带着我走到填写台，你看，这里笔心都没有了，顾客要填写凭证就不方便了，有的时候，遇到年纪大的或者文化低的顾客，你可以在这里帮助他们填写凭证；这个饮水机，要时刻保持有水有杯，天气热，很多顾客是开摩托车走很远的路来行里办业务，他们很累很口渴到行里就有水喝会觉得民生行的服务是贴心的；有时候柜台前挤满了人，别人看了会觉得民生大厅乱糟糟的，你要引导顾客在等候区休息等候；贵宾厅是最重要的，之前我们没有专门的引导员，贵宾厅也没有制定详细的管理制度，这个完全需要你在工作过程中发现贵宾客户的需求爱好，寻找建设好贵宾厅的方案，把我们的贵宾厅办出新意办出特色。客户来到我们营业大厅首先映入眼帘的不仅仅是室内的装修环境，而是一张微笑的脸，一句亲切的问候，大堂经理和引导员是我行面对公众的一张名片，是全行第一个接触客户的人，第一个知道客户需要什么服务的人，第一个帮助客户解决问题的人。。。乔姐侃侃而谈，与她交谈后我深刻的体会到当一名引导员的使命和意义。我心里不禁赞道，乔姐这么年轻能干，还难得这么谦和不张扬。也许人到达某一种层次就会有一种魅力，有一种明媚但绝不刺眼的光芒。而这种魅力和光芒往往是我们这些年轻的不经世事的人所不具备的。真正有历练有内涵的人，她的光芒会照亮周围，但却不会给人以压力。呵呵，很感谢乔姐给我的鼓励和帮助。

现在，我在帮客户办理业务遇到不懂的就虚心向柜台内的同事请教，认真的做好笔记。每天早晨我会提前十分钟到达支行，检查大厅和贵宾厅的宣传资料是否摆放整齐，桌椅是否摆放有序，看到有不妥之处，我会细心的整理，细心的发单。

当客户进入贵宾厅之后，我会主动迎上前，首先对客户以亲切的微笑，为客户刷卡开门，然后热情的询问他：“你好，欢迎光临，请问您要办理什么业务？”如果有需要，我会帮他们填写业务凭证；等客户办完业务后，我会真诚的道一声：“欢迎再次光临，请慢走。”有时候大厅里坐着很多等候的客户，我也会出去给他们倒杯水或者递份报纸，我告诉自己，无时无刻都要给客户亲切温暖的问候，保持优雅大方的服务礼仪。

作为一名引导员，我的一言一行会第一时间受到客户的关注，因此必须具备相当高的综合素质。（汗颜！要努力奋斗！）要对我们的金融产品、业务知识有比较熟悉和专业的了解，然后在服务礼仪上要做到热情大方、主动规范，而且还要处事机智，能够随机应变。我这样个刚踏出校门又缺乏工作经验的学生，几乎没有一项能够做到，更不要说优秀。引导员是个具有很大的挑战性的工作。我一定要认真投入，兢兢业业，做民生行最优秀的引导员。我要让每个进到民生行的客户记住我，让他们一提到汕头民生，就想到我这个可爱可亲的引导员！

四

工作了才知道辛苦，除了工作，还有演讲比赛征文比赛知识竞赛，我每天都好忙好忙，但是我好快乐好快乐，有时候我会犯错，但我不怕面对错误和失败，我会在犯错之后不断学到正确的东西，而且印象深刻，现在我明显比以前有了更强的承受能力。我每天都很认真地投入到工作中，认真思考，用心感受，用心总结，我每天都有感悟，每天都有收获，每天都有进步。哈，我真的民生当成我的银行了（写下这句话时突然有种很强烈的归属感，呵呵。。。）我在用心地生活用心地工作。民生给我这个舞台，我会珍惜，我会努力，在以后的工作中，按总行的客户服务标准严格要求自己，脚踏实地的工作，在引导员的岗位上，毫无保留地付出自己的辛劳、汗水和智慧，为汕头民生的腾飞贡献出自己的一份力量，

实现心中的梦想！

银行新员工年度工作总结篇二

这是在入职前我主动致电向省行人力科申请的实习机会，非常幸运能够见识到作为核心业务部门之一的中小企业部的真实运作。在为期一月的实习期里，我的工作内容从开始的送报纸、传送档案文件、贴发票、给来访者斟茶倒水等行政性事务逐渐过渡到录入小企业审批信贷台账、制作word和excel版的客户经理信贷题库、制作部门副总的行长汇报会ppt、协助科长处理办公日常文件等较有含金量的实务性工作，实习时我和另一位实习生同事何琦努力保持阅读思考实践总结分享交流提高等职场七步走的习惯，尽量做到工作0出错，并且时刻注意优化流程和提高工作效率，最终结束实习时也受到了科长对我工作认真负责的肯定。更重要的是，通过这次实习有幸认识了部门中非常优秀各有所长的经理们，从他们身上我不但学到了职场上接人待物的种种细节进而提升自身职业素养，也与他们中不同年龄段的人进行了日常交流和对比参照，进而修正了自己的日后职业规划，以上林林总总，都是我在这次实习中的收获。

要说从这次实习中最大的感悟就是两个：

2、世界属于有心人，职场上要处处用心优化流程改进细节，争取做得更快更好。

5、利用大堂服务阵地及客户意见簿等工具资源广泛搜集市场信息、客户信息、客户需求及客户意见等，充分挖掘巩固重点客户资源，并定期归纳分析以书面形式向网点负责人报告。

在一天半的实习过后，我能做好的更多只是前两项工作，工作难点在于熟悉网点承办的客户业务种类以及金融产品交易种类。对此我的最大感悟是：看似再琐碎的工作也有自己的价值和很多需要学习的地方，时刻保持向前辈虚心学习的心

态才能不断前进。

从7月16号开始，我和开发区另一位新同事马文超有幸被调去省行信贷审批部帮忙整理归档xx年的信贷档案，这是一项任务量巨大而且十分要求严谨细心的工作，我们连同四个荔湾同事两个实习师妹交叉进行了约前后一月的工作，其中我参与的工作可以概括为催缴/排序/装订/校对/追缴/归档六部分，即首先我们去信贷部各办公室催促审批人及其跟班徒弟把所负责档案按照月份上交，然后我们根据档案上的种类和序号进行分类排序，装订后再根据电子化档案与整理好的纸质版档案进行校对，若发现缺失则查明原因追缴核对后再进行归档、盖章和搬运等后续事项。

客观来说，这是工作价值链里技术含量较低的环节，但是我们相信就算在再小的工作里也能通过优化流程效率等细节体现自身存在的高价值，比如我和文超一起装订封面或校对档案清单的时候，我们会考虑如何配合，分工，流水线作业，乃至文件的摆放位置和方向，自身坐姿及文件拿放等细节都进行了尽可能的优化，并尽量将每一个出品的文件作为艺术品对待将各方面细节做到最好，以此达到了最大默契和最高生产效率，最高纪录是平均每2分钟就能完成一本档案的排序和装订工作，一个上午用3小时时间完成了60本档案的装订，就连同个办公室的'信贷部员工也对我们的惊人工作效率表示了赞扬和认可，这不能不说是我们的骄傲，因为我们代表着建行人和开发区支行的形象，体现青年员工的既能打硬仗又能做小事的多面手技能。我将在日后的工作中时刻保持优化流程意识和用高标准严格要求自己，将工作越做越好。

3、每月定投基金1000元零存整取1000元；

5、尽量每天保持和同事朋友的沟通交流，每周认识新朋友开拓视野，大家团结合作互相学习交流成长，这只是我的初步想法，日后会根据所见所闻不断修正完善，希望能建立起好习惯让自己在未来走得更快更稳。

这一个月以来，我觉得自己在以下两方面有所不足，阐述如下：

2、在工作中未能做到不断优化流程，多数时只能改进小细节，这可能是因为工作经验不足的关系，无法从更大局处着手，改进措施是耐心在工作中多用心观察思考总结，逐渐积累沉淀，争取不断优化流程提高效率。

总而言之，这一个月以来我的收获远远大于付出，非常感激建行给了我这个平台去不断提升自己，希望能和建行一起越走越远！

银行新员工年度工作总结篇三

x年是我们农村商业银行创造辉煌的一年，同时也是我们农商行引入高素质人才，储备战略财富的一年。为了让所引入的新鲜血液能更快的融入我们这个大家庭，并且去掉在家、大学里养成的懒散习惯，更快的适应自己的岗位，在我行领导的高度重视下，经会议决定，为其组织了十天的军训与培训。

根据我行对新聘员工岗前培训工作的安排，6月20日至6月30日市农村商业银行一行53名新聘员工在省军区司机培训大队进行了为期10天的岗前封闭式军事训练和业务培训。学员们普遍反映，铁打的军营生活锻造了思想风貌，培养了团队意识，增强了集体主义精神，坚定了自己的职业选择，树立了爱行如家、爱岗敬业的职业道德，了解了金融常识，农商行工作要领、程序和方法，贯彻了至诚至善、自律自强的企业精神，为员工尽快进入角色，发挥了积极的作用，员工受益匪浅，终生难忘。

1、加强了体能锻炼。这次军训可以说是一次特殊课。和官兵一起学习锻炼，使我们和学员看到了他们讲政治、讲大局、讲奉献的思想品质，看到了他们兢兢业业、一丝不苟、爱岗敬业的工作作风，看到了他们艰苦奋斗、团结同志、争创一

流的精神风貌，大家普遍反映，这一课深刻感人，终生难忘。

2、强化了纪律观念。军训期间，全体学员统一步伐，统一意志，统一行动，统一指挥，严格遵守部队的各项规章制度，不折不扣地听取教官指挥，给大家上了一堂生动的组织纪律课，大家从中体会到，任何人、任何单位如果没有铁的纪律是不可能成就一番事业的。

3、培养适应各种环境能力。本次培训条件有限，增强了学员吃苦耐劳的精神和意志，提高了生活自理能力，养成了一日生活作息的良好习惯，使新员工在各种环境下能尽快地适应了新的环境，为农商行现代金融发展贡献了不可磨灭的贡献。

4、培养了团队精神。军营是一所大学校，更是一个团结战斗的集体，军事训练的课堂，也是培养团队精神的课堂。我们53名学员虽然彼此还不很熟悉，但大家都有一个共同的目标，一定要取得优异成绩，不辜负各级领导的期望。训练过程中，人与人之间，组与组之间，大家比学赶帮，相互鼓励，共同提高。短短几天，我们就形成了一个团结战斗的集体，一个奋发有为的集体，一个不断进步的集体。

5、熟悉了金融知识，了解了农村信合。根据培训安排我们实行训教结合，在课堂上，学员认真听各位老师的传教，记录新的金融知识，相互请教学习，做到当天问题当天解决，特别是对培训资料进行课后交流，提高了学员的业务水平，经结业考核，53名学员表现、学业、纪律合格。

对新员工进行岗前军训和业务培训是我行规范管理员工，科学开发和使用人才的有效措施，是向现代企业人才管理要效益的基础工作。我行领导高度重视。军训和培训伊始和结业，我行董事长、行长、人力资源部和教导大队的领导亲临动员大会，对我行面临的机遇与挑战和未来发展前景进行了认真分析，对新学员学习和军训提出具体要求。在培训总结大会中，我行领导对新员工在新的工作岗位上提出了具体的要求

和希望，并对在培训中表现优秀的学员进行了表扬；我行工作组从组织到具体实施，做到了组织有计划，管理有方法，培训有步骤，检验有考核，军训有活动，每天有通报，最后有评比，个人有总结，生活中关心员工，纪律中严格要求，定期和地市领队进行查岗；司机培训大队领导和教官对此次军训高度重视，精心安排，针对学员的年龄性别制订了军训计划，选派了有经验的优秀军官担任教官。和学员一起出操，率先垂范。受到了学员好评，教导大队的领导对训练结果也给予了高度评价。

参加本次培训的53名学员来自全省各地，互不相识。53名学员分编为7个班，如何组织管理好成为我行领导和大队领导讨论的重点，我们在和队长充分沟通的基础上，采取了“分区管理、纵横制约、及时通报、和谐共处”的管理理念，建立了班长、组长和班组值日制，每天利用休息时间唱军歌、谈理想、和部队兵哥一起包饺子、排节目等进行一系列活动，在学习中分班组赛成绩、做演讲、写简报，形成了比、拼、赛、学的良好氛围，我行领导和部队领导积极创造条件让学员自己组织、自己创新、自我管理，每天对学员进行2—3次的检查，卫生检查、纪律检查等。特别在晚上查岗做到有记录，做到在学业务和培养创新与时俱进，赢得了我行管理工作组和司机培训大队领导的一致好评。

总之，这次军训和业务培训在我行领导和军区司机培训大队的重视下，在人力资源管理部门统一管理下，经过广大学员的努力，圆满完成了培训和军训的各项任务，我行学员取得了优异成绩，学员们纷纷表示，要以这次军训和培训为动力，以崭新的精神面貌投入到我行创业与发展中，为我们农商行大业美好的明天努力奋斗。

这次对新的工作人员的岗前封闭式军事训练和业务培训取得了很好的效果，值得以后的学习和使用。每个人在上大学后，首先的就是接受军事训练，所以新的工作人员接受军训和业务派训是很必要的。

一个企业必须要不时的注入新鲜的血液才可以不断创新、与时俱进、迅猛发展。不能总是依靠老一辈的经验和努力去支撑，积极培养接班人是每个企业必不可少的。

我相信在以后的工作中，这些接受岗前封闭式军事训练和业务培训的员工会做的很出色，农商行的辉煌就在他们身上闪光！

银行新员工年度工作总结篇四

xx年的钟声即将敲响，回首10年走过的路。有太多的得与失，悲与喜。10年对我来说，是收获的一年。10年，我走出校门，踏入社会。来到兴业银行。

还记得刚来时的青涩，对一切都一无所知。我担心自己是否可以胜任自己的岗位？我的同事会是什么样的人？可是渐渐发现，我的顾虑都是多余的。很幸运，我分到了信贷中心，这里有和蔼的领导，可亲的同事。他们给予我无微不至的关心和耐心的帮助。一句关怀的话语，一个甜美的微笑，甚至在他们看来只是些微不足道的帮助，都给我莫大的鼓励和感动。

三个月很快就过去了，在大家的帮助和指导下，我学到了很多在学校从未学到过的东西。

最终鼓起勇气，问大家我可以帮忙做些什么？

刚开始做的都是些很琐碎的东西，复印东西，打印东西，虽然微不足道，但还是很开心，因为我可以帮大家做些力所能及的事情了。

随着对业务不断熟悉，我才渐渐知道，在银行工作，每天面对的都是些简单而又复杂的东西。简单的工作，都要拿出百倍的认真。有时候一不小心就会犯一些很低级的错误，甚至还是些讲解过无数次的问题。可老师们总是不厌其烦，一遍

遍的讲解。安慰我，要慢慢来。在大家的共同努力下，我们提前完成了个贷文档基本资料的登记情况。看着将近9000份档案登记完毕，心里充满了成就感，第一次，我尝到了劳动的快乐。

三个月，就这样过去了，在大家身上，我看到了对工作的热情。在大家身上，我懂得了一个道理，永远不会有人告诉你什么该做，什么不该做，也不会有人去提醒你，你现在该做什么。工作上，一切都要靠自己去发现，去寻找，去进步。

三个月，我认识到，在工作上，一定要认真，负责，要做就做最好。每天都要给自己目标，给自己定位。

三个月来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚认识到自身的不足。新的一年，给自己定下新的目标。

- 1、自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。
- 2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。
- 3、继续提高自身文化的修养，努力使自己成为一名优秀的工作人员，争取在更短的时间里胜任自己的岗位。

新的一年，向自己的目标努力。

银行新员工年度工作总结篇五

20xx年8月，我有幸成为了*行这个温暖大家庭中的一员，迄今已有一年有余。期间，我积极参加支行组织的政治学习、业务培训，学习态度端正、遵守行纪行规、明确锻炼目的；积

极参与内部事务，虚心求教、积极主动地把大学所学的理论知识付诸实践。虽然实习锻炼期只有短短的一年，我却受益匪浅，学习到了很多东西。

思想上一方面，我坚定政治信仰，努力提高思想觉悟，坚决服从中国共产党的领导，坚决拥护党中央的决策，贯彻落实党中央和国务院股改的政策。另一方面，牢固树立了以客户为中心的服务思想，在学习和实践中，进一步地认识了*行“以客户为中心”的重要性。

在省行培训期间，从省行领导的课堂上知道了“以客户为中心”的服务为理念，但那时的认识只是停留在理论上，并没有切身体会。来到了工行营业部后，才发现这并非是一句空洞的口号，在竞争空前激烈的金融业中，只有牢牢树立以客户为中心的思想，尽心尽力为客户服务，为客户创造更多的方便和财富，才能在竞争中立于不败之地。

回顾这一年，我经手的现金无数。除第一天“不小心”让一张假币“瞒天过海”以外，在以后的时间里没有一张假币能逃过我的法眼；爱我岗位，开心工作，本人生性爱好干净整洁，绝不让任何一张残钞混入新钞队伍，在空闲时间把网点打扫得一尘不染，本着好记性不如烂笔头的座右铭，每次认真的阅览文件，将新操作新业务记入工作笔记以备查用；本人好学，这一年来主动亲近atm□关心它，揣摸它，终于熟悉其脾性；人人防火，户户安全，对于灭火器，只要有新产品，我必定会第一时间去摸一下，以防万不得已的时候要用到它却不知道怎么用；知己知彼，百战百胜，又由于我们这一代比较有网虫潜质，于是我总会浏览其他银行的主页和金融最新报道，以便在工作中寻找灵感，培养自己为*行尽点绵力的细胞。

做为柜员的我将继续紧密地团结在以科长为中心的领导班子周围，认真贯彻落实“来有迎声，问有应声，走有送声”的三声要求，坚持“安全第一、服务周到”的指导思想，大力弘扬“一不怕手酸，二不怕嘴麻”的吃苦精神，把优质服务

做为第一要务!业务要有新思路，效益要有新突破，笑容要创新局面!要从根本上改变“有规不依、思想散漫”的无畏型方式，以促进效益杜绝风险为中心，以提高窗口服务质量为方向，以一线柜员手工操作速度和精确度为基础，注重目标定位策略，进而走上人性化的人脉销售服务道路，培养一批师奶杀手和客户方出纳会计偶像，建立顾客忠诚度，走可持续发展的“每个柜员都有磁场，没有磁场至少要有笑场”的特色道路!使我们营业部前台业务承前启后、继往开来、与时俱进、开拓创新。

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、价值观改造不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。在以后的时间里我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

20xx年8月，我们20xx届农行新员工正式开始了见习生涯，见习期一年。8月8日，签订劳动合同，8月9日，我将组织关系转入婺城支行，同时被通知分配到分理处。一年来，我经历了新员工培训、大堂经理、高柜柜员、客户经理等岗位，现见习期满，将我的见习总结交予组织，一方面希望通过总结，思考过去工作中的所学所得，并躬身自省;另一方面，希望组织对我工作中积极的部分给予肯定，并对我的不足给予批评和指导。

首先是对工作的总结。

我到分理处后，由于一段时间没有柜员号，就被林主任安排

跟班实习和大堂引导。刚开始工作，觉得工作很是神圣。当时思想很是紧张，动作也是极不熟练。好在师傅给力，客户也予以理解，到新员工培训前，已能小有熟练的上柜。

之后是新员工培训。新员工培训包含了心理辅导、礼仪学习、农行介绍、团队训练、技能培训等多方面内容，平时训练采用半军事化训练。新员工培训历时半个月，时间虽然较短，但是经过这段时间，我对理论、技能和团队协作能力都有了新的认识。

经过培训，我回到网点后，首先担任了大堂经理。培训时老师引入了“赢在大堂”的农行文化，我认识到大堂经理是农业银行的一个非常重要的岗位。我认为大堂经理的第一素质必须是责任心。因此责在一个“先”字。大堂经理需要最先发出问候，最先了解客户需求，并且最先服务客户，最先展开营销。当把客户引导至柜台后，大堂经理需要协助柜台人员准备资料，营销产品。有时发生客户大声争吵时，大堂经理需要最先反应，采取必要措施安抚客户。大堂经理还需负责atm机器的维护，因此需要熟练的技能和耐心的服务。

柜员。做好一个柜员需要至少三方面的能力：微笑服务能力，熟练技能，团队协作力。微笑和耐心是争取客户的基础，熟练技能是提升，团队协作力是保障。

客户经理岗位。我认为，客户经理是农行的信贷员，是客户的理财师，是网点主任的左膀右臂。我有幸跟着xx老师学习信贷业务。信贷业务经营的是风险，要求信贷员有很强的风险意识。信贷业务又是农行经营利润的一项最重要的来源，要求信贷员有很好的定价能力和客户维护能力。这要求客户经理有扎实的信贷知识，灵通的理财信息，和对风险很强的控制意识。客户经理又需要在网点主任的安排和支持下开展工作，以良好的能力促进网点业务的发展。

在分理处，我身兼网点安全员职责，协助支行维护网点的各

项安全事项。网点安全是各项工作的基础，维护网点安全是对客户负责，对员工负责，对自己负责，可谓职位小，职责重。可喜的是，我分理处各项安全工作进展有序，正在努力创建“三化三达标”网点，争创金华农行安全工作的先进。

再是对职业的思考。

经过一年的见习学习，我对农业银行的业务和发展有了更深刻的认识。首先农业银行的发展与整体经济发展相辅相成。经济形势好了，客户财富增多了，我行的各项业务的发展基础也变强了，促进了农行业务的发展；反过来，我行的服务水平增强了，支持经济发展水平的能力增强了，也能促进实业的发展，为经济发展服务。其次农行的发展必须得益于自身员工队伍素质的提高。有一支较强的员工队伍，是农行的发展的支柱。而团队协作力和执行力，是农行优秀员工队伍的保障。第三，我们需要具有一颗献身农行，服务客户的心。农业银行可以为年轻人提供一个好的平台，供学习、供拼搏、供创造。是一个大的舞台。

我认真地完成了见习要求，现申请转正。

对已有的心存感激，对未来的心怀希望

一、.05.13——06.09省行中小企业部为期一月实习

这是在入职前我主动致电向省行人力科申请的实习机会，非常幸运能够见识到作为核心业务部门之一的中小企业部的真实运作。在为期一月的实习期里，我的工作内容从开始的送报纸、传送档案文件、贴发票、给来访者斟茶倒水等行政性事务逐渐过渡到录入小企业审批信贷台账、制作word和excel版的客户经理信贷题库、制作部门副总的行长汇报会ppt、协助科长处理办公日常文件等较有含金量的实务性工作，实习时我和另一位实习生同事何琦努力保持阅读思考实践总结分享交流提高等职场七步走的习惯，尽量做到工作0出错，并且

时刻注意优化流程和提高工作效率，最终结束实习时也受到了科长对我工作认真负责的肯定。更重要的是，通过这次实习有幸认识了部门中非常优秀各有所长的经理们，从他们身上我不但学到了职场上接人待物的种种细节进而提升自身职业素养，也与他们中不同年龄段的人进行了日常交流和对比参照，进而修正了自己的日后职业规划，以上林林总总，都是我在这次实习中的收获。

要说从这次实习中最大的感悟就是两个：1、机会总是留给有所准备又积极争取的人，如果我不是经过建行校招录取又主动致电人力科询问，怎么会有这么宝贵的经历和收获呢？2、世界属于有心人，职场上要处处用心优化流程改进细节，争取做得更快更好。

目前因为建行深化综合柜员制改革，所以我们所在的网点将会改组成网点负责人/网点主任、营销主管/副职、营运主管、网点客户经理、产品销售经理、大堂经理、低级柜员、高级柜员、后台职能等职位体系，在这其中我认为大堂经理是银行的门面，作为迎接客户、沟通客户与银行间的第一道桥梁，主要职责有五个：1、迎送、导储及分流客户，快速妥善地处理客户投诉，维持大堂的正常营业秩序，并兼顾环境卫生、设备设施维护等工作；2、对客户进行业务答疑及相关引导，如指导客户填写单据，指导客户使用自助设备、激活网银等；3、识别客户并进行差别化服务，如为贵宾客户提供vip服务，为一般客户提供基础服务；4、进行客户经理之前的产品推介工作，如识别客户后根据其需求，主动客观地向客户推介、营销我行合适的金融产品和交易方式、方法，体现员工专业性与服务性的同时也为后期客户经理的营销跟进做好铺垫；5、利用大堂服务阵地及客户意见簿等工具资源广泛搜集市场信息、客户信息、客户需求及客户意见等，充分挖掘巩固重点客户资源，并定期归纳分析以书面形式向网点负责人报告。

在一天半的实习过后，我能做好的更多只是前两项工作，工

作难点在于熟悉网点承办的客户业务种类以及金融产品交易种类。对此我的最大感悟是：看似再琐碎的工作也有自己的价值和很多需要学习的地方，时刻保持向前辈虚心学习的心态才能不断前进。

三、.07.16——07.26省行信贷审批部为期两周学习

从7月16号开始，我和开发区另一位新同事马文超有幸被调去省行信贷审批部帮忙整理归档20xx年的信贷档案，这是一项任务量巨大而且十分要求严谨细心的工作，我们连同四个荔湾同事两个实习师妹交叉进行了约前后一月的工作，其中我参与的工作可以概括为催缴/排序/装订/校对/追缴/归档六部分，即首先我们去信贷部各办公室催促审批人及其跟班徒弟把所负责档案按照月份上交，然后我们根据档案上的种类和序号进行分类排序，装订后再根据电子化档案与整理好的纸质版档案进行校对，若发现缺失则查明原因追缴核对后再进行归档、盖章和搬运等后续事项。

客观来说，这是工作价值链里技术含量较低的环节，但是我们相信就算在再小的工作里也能通过优化流程效率等细节体现自身存在的高价值，比如我和文超一起装订封面或校对档案清单的时候，我们会考虑如何配合，分工，流水线作业，乃至文件的摆放位置和方向，自身坐姿及文件拿放等细节都进行了尽可能的优化，并尽量将每一个出品的文件作为艺术品对待将各方面细节做到最好，以此达到了最大默契和最高生产效率，最高纪录是平均每2分钟就能完成一本档案的排序和装订工作，一个上午用3小时时间完成了60本档案的装订，就连同个办公室的信贷部员工也对我们的惊人工作效率表示了赞扬和认可，这不能不说是我们的骄傲，因为我们代表着建行人和开发区支行的形象，体现青年员工的既能打硬仗又能做小事的多面手技能。我将在日后的工作中时刻保持优化流程意识和用高标准严格要求自己，将工作越做越好。

四、.07.20文华东方酒店基金投资者教育讲座及思考

3、每月定投基金1000元零存整取1000元；

5、尽量每天保持和同事朋友的沟通交流，每周认识新朋友开拓视野，大家团结合作互相学习交流成长，这只是我的初步想法，日后会根据所见所闻不断修正完善，希望能建立起好习惯让自己在未来走得更快更稳。

五、总结缺点及改进措施

这一个月以来，我觉得自己在以下两方面有所不足，阐述如下：

2、在工作中未能做到不断优化流程，多数时只能改进小细节，这可能是因为工作经验不足的关系，无法从更大局处着手，改进措施是耐心在工作中多用心观察思考总结，逐渐积累沉淀，争取不断优化流程提高效率。

总而言之，这一个月以来我的收获远远大于付出，非常感激建行给了我这个平台去不断提升自己，希望能和建行一起越走越远！

银行新员工年度工作总结篇六

这是在入职前我主动致电向省行人力科申请的实习机会，非常幸运能够见识到作为核心业务部门之一的中小企业部的真实运作。在为期一月的实习期里，我的工作内容从开始的送报纸、传送档案文件、贴发票、给来访者斟茶倒水等行政性事务逐渐过渡到录入小企业审批信贷台账、制作word和excel版的客户经理信贷题库、制作部门副总的行长汇报会ppt、协助科长处理办公日常文件等较有含金量的实务性工作，实习时我和另一位实习生同事何琦努力保持阅读思考实践总结分享交流提高等职场七步走的习惯，尽量做到工作0出错，并且

时刻注意优化流程和提高工作效率，最终结束实习时也受到了科长对我工作认真负责的肯定。更重要的是，通过这次实习有幸认识了部门中非常优秀各有所长的经理们，从他们身上我不但学到了职场上接人待物的种种细节进而提升自身职业素养，也与他们中不同年龄段的人进行了日常交流和对比参照，进而修正了自己的日后职业规划，以上林林总总，都是我在这次实习中的收获。

要说从这次实习中最大的感悟就是两个：1、机会总是留给有所准备又积极争取的人，如果不是经过建行校招录取又主动致电人力科询问，怎么会有这么宝贵的经历和收获呢？2、世界属于有心人，职场上要处处用心优化流程改进细节，争取做得更快更好。

5、利用大堂服务阵地及客户意见簿等工具资源广泛搜集市场信息、客户信息、客户需求及客户意见等，充分挖掘巩固重点客户资源，并定期归纳分析以书面形式向网点负责人报告。

在一天半的实习过后，我能做好的更多只是前两项工作，工作难点在于熟悉网点承办的客户业务种类以及金融产品交易种类。对此我的最大感悟是：看似再琐碎的工作也有自己的价值和很多需要学习的地方，时刻保持向前辈虚心学习的心态才能不断前进。

从7月16号开始，我和开发区另一位新同事马文超有幸被调去省行信贷审批部帮忙整理归档2019年的信贷档案，这是一项任务量巨大而且十分要求严谨细心的工作，我们连同四个荔湾同事两个实习师妹交叉进行了约前后一月的工作，其中我参与的工作可以概括为催缴/排序/装订/校对/追缴/归档六部分，即首先我们去信贷部各办公室催促审批人及其跟班徒弟把所负责档案按照月份上交，然后我们根据档案上的种类和序号进行分类排序，装订后再根据电子化档案与整理好的纸质版档案进行校对，若发现缺失则查明原因追缴核对后再进行归档、盖章和搬运等后续事项。

客观来说，这是工作价值链里技术含量较低的环节，但是我们相信就算在再小的工作里也能通过优化流程效率等细节体现自身存在的高价值，比如我和文超一起装订封面或校对档案清单的时候，我们会考虑如何配合，分工，流水线作业，乃至文件的摆放位置和方向，自身坐姿及文件拿放等细节都进行了尽可能的优化，并尽量将每一个出品的文件作为艺术品对待将各方面细节做到最好，以此达到了最大默契和最高生产效率，最高纪录是平均每2分钟就能完成一本档案的排序和装订工作，一个上午用3小时时间完成了60本档案的装订，就连同个办公室的信贷部员工也对我们的惊人工作效率表示了赞扬和认可，这不能不说是我们的骄傲，因为我们代表着建行人和开发区支行的形象，体现青年员工的既能打硬仗又能做小事的多面手技能。我将在日后的工作中时刻保持优化流程意识和用高标准严格要求自己，将工作越做越好。

3、每月定投基金1000元零存整取1000元；

5、尽量每天保持和同事朋友的沟通交流，每周认识新朋友开拓视野，大家团结合作互相学习交流成长，这只是我的初步想法，日后会根据所见所闻不断修正完善，希望能建立起好习惯让自己在未来走得更快更稳。

这一个月以来，我觉得自己在以下两方面有所不足，阐述如下：

2、在工作中未能做到不断优化流程，多数时只能改进小细节，这可能是因为工作经验不足的关系，无法从更大局处着手，改进措施是耐心在工作中多用心观察思考总结，逐渐积累沉淀，争取不断优化流程提高效率。

总而言之，这一个月以来我的收获远远大于付出，非常感激建行给了我这个平台去不断提升自己，希望能和建行一起越走越远！

对于非银行业相关专业毕业的我来说，能够有这样一个机会进入银行工作，既是机遇又是挑战。由于我对此项工作的陌生，必须从头学起，同事们都纷纷把自己手头有的相关书籍借给我，并且跟我讲了许多关于我们部门的相关业务知识，一个一个原来陌生的名词也渐渐熟悉了起来，在经济、金融、法律等方面，我确实觉得受益匪浅。另外，银行的各级领导也对我十分关心，让我分别到法律与合规部以及营业部去实习，在这两个部门中，我也得到了很大的收获，从其它部门的业务知识我也可以知道其与我们部门相互之间的关系，以及其在整个银行中所起的作用。

作为一名中国共产党党员，我把自己的党组织关系也已经转到了兴业银行党支部，也积极参加了我们党支部的组织生活。自己是在大学入的党，如今在工作单位的党支部里，自己的年龄是比较小的，党龄也是比较短的，不过我们年轻人应该是更有朝气，有着更加长远的目标。

希望自己今后能够在这个新的集体里得到更多更大的收获。在这期间，我还深入学习《在全党深入开展深入学习实践科学发展观活动动员大会暨省部级主要领导干部专题研讨班开班式上的重要讲话》的精神，积极参加党总支组织的学习和评议会议，在深刻领会其精神实质的同时结合实际工作，努力提高自身的政治修养和综合素质，真正做到与时俱进。

当然，今年还有一件事不能不提一下，那就是汶川大地震，震中在千里之外的四川省，但是在上海的高层建筑也同样有明显的震感，这也让我有了对这次地震更加直观的感受。在这个举国同悲的日子里，我们兴业银行的员工们纷纷向灾区捐款，我虽然入行时间还很短，不过我还是向灾区贡献出了自己的一份力量，并且在冬天来临之前为灾区捐去了衣物。

今年的核销工作内容特别多，根据总行的内审要求和核销政策，为有效减轻分行不良贷款包袱，并将信用责任追究落到实处，分行加大了核销力度。xx年全年，本着“成熟一批申报

一批”的工作原则，我部共向总行申报四批对公核销项目，核销项目本金高达1亿4819万元，表外欠息高达2亿2280万元，合计3亿7099万元。所以，从刚刚进兴业银行工作开始，我先后赶上了四批核销的工作，而且据说今年每一批的数量又特别大，这正好是我学习这个核销过程的大好机会，我通过了这几次的练习，自己已经逐步掌握了这个过程的要领。

刚开始，我只是在各位老师们的指导下来完成这个过程，我对自己所做的过程和步骤还没有明确地认识，不过现在已经不一样了，我已经主动知道自己应该做什么了，这其实是一个从量变到质变的过程。在工作过程中，我了解到其中会有很多的步骤，首先就要印材料，还要从信贷系统里找出数字填写在相关的表格中，要知道核销报告如何来写，我也根据范本自己练习写过。我还要填写送审表，做核销材料的目录清单，包括装订材料，把核销材料包装好。反正感觉核销的整个过程是比较忙碌的，不过这让我更加高兴，因为只有这样的工作量，我才能得到更加好的锻炼，才会有更加大的进步的可能。同时，在核销的过程中我会经常和其他部门的同事打交道，这样我不仅可以认识许多其他部门的同事，也在这个过程中提高了自己与他人沟通的能力。

另外，我部高度重视内部控制体系建设工作，我根据合规工作的要求，按月提交内控及合规情况报告。总行于去年末正式启动了全面合规管理体系建设项目，在总行各部门及试点分行范围内建立系统，透明，文件化的全面合规管理体系。我参加了今年历次合规工作培训，并按要求先完成了制度梳理、合规体系框架设计以及对相关体系文件的重新编写。自合规体系5月试运行后，我每月及时提交《内控及合规情况报告》。

前不久，我行全面合规管理it系统已建设完成，我的工作也会随之发生细微的变化，不过我要与时俱进，以适应工作中新变化给自己带来的挑战。总之，在这几个月的工作中，我渐渐自己也学会了如何填写这些内容，不仅如此，我对这其中

内容的含义也从模糊到清晰，一点一滴地积累，慢慢地也搞清楚了。

在工作过程中我还会单独出去办事情，我认为这样对我的锻炼很大，特别是锻炼了自己与人交往的能力。

由此，通过这几个月的学习和锻炼，我已经初步了解了本部门的业务知识，以及这份工作的重要性，基本能够单独处理核销所具备的技能。从对银行业务知识的陌生到现在，我知道自己已经取得了一定的进步，希望在今后能够有更多的时间去努力学习。积极提高业务水平，从而完全达到能胜任这份工作的能力。

回顾xx年，我在一个全新的工作岗位上不断前进，已取得了一定的进步，展望xx年，我认为自己应不断总结过去失败和成功经验，百尺竿头，更进一步，在本职工作中再接再厉，争取更大的进步。