

# 2023年银行涉敏业务 银行新员工工作总结 总结银行工作总结优秀

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么，我们该怎么写总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 银行涉敏业务 银行新员工工作总结银行工作总结篇一

怀着期待与好奇，终于迎来了新入行员工培训。从小到大，我们学习了无数课程，历经十年寒窗，参加了多少培训多少考试，但这次的岗前培训对我们的意义是空前的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我们从学习走向实践。我们收获的远比想象中的丰富。

参加完培训，我最深刻的感触就是觉得自己十分幸运。这个培训班是建设银行内蒙古区分行有史以来举办的最系统化全面化的一次。人力资源部投入了大量的人力、财力，聘请到专业人员给我们进行拓展训练和礼仪指导，同时又请到了区分行多位经验丰富的领导以及优秀员工，短短的十几天内，把我们凝聚在一起，学习了银行的基本情况，融入了建设银行这个大集体中。作为一家国有商业银行，建设银行经过大规模财务重组、完善治理结构、再造业务流程、引进战略投资者等一些列股改环节，最终成功上市，这具有深远的意义。建行成功上市的经验对中行和工行等上市都极具有参考价值，同时也证明了国际资本市场对中国国有商业银行股份制改革成功的认可和对其未来充满着信心，而对于我们刚入职的新行员来说，刚从学校毕业就能进入这样一个规范化、国际化的大型商业银行，是多么的荣幸啊。有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台。而建设银行就是这样一个优秀的平台。在这里，我们将与建设银行共同发展，把个人的职业

规划与建设银行的发展融合在一起，共同实现腾飞。

人力资源部的领导和同事们对这次培训做了相当合理的计划。我们首先迎来的是为期两天的拓展训练。时间虽短，相信每个人都留下了深刻的印象，甚至终生难忘。怀着好奇而又激动的心情我们来到了九州方圆拓展训练营，而接下来的训练，远没有我们想象中的轻松。开营仪式过后，我们迅速组成了四个团队。接下来的任务是用几十分钟的时间进行团队组建，包括选出队长、队秘，绘制队旗，确定队名队训和队歌，最后再排练出一个有团队代表性的展示。经过简短的自我介绍大家立刻融入到团体中，集思广益，各尽所能，把我们的团队展示搞得有声有色。接下来迎来了我们的第一个项目：信任背摔。挑战队员站在1.5米高的台子上，背对着队友摔下去。要求台上的队员心里对别人没有丝毫的戒备和猜忌之心，把自己完全地交给别人，而接应的队员在接应的一刹那，则向我们展示出了最好的值得信任的例证，就是不管自己有多困难，都会把别人交付的事情办好。当我们背对着大家时，心里总会产生本能的恐惧，但是当听到队友鼓励的呐喊声，心里的信任与感激之情战胜了恐惧，相信每个人的心里都有这样的想法：尽量笔直的摔下去，为队友减轻负担。

简单的一个动作，难以克服的是心理障碍，我们战胜了自己，挑战成功，摔下那一刻的感觉是那么幸福，这种信任与被信任是一种伟大的精神，是在极其优秀的团队中才能感受的到。在接下来的训练项目中，无时不刻地笼罩着团队协作的气氛，从一人触电，全体重来的超级电网，到二人相互托举、提携，团队后方支援的天梯，从群策群力，迎难而上的团队营救，到众音合则成乐，众人合则成邦的瀚海求生，没有一种是离开团队的。即使在天桥这样的单人挑战项目中，也是全体队员一起为同伴加油鼓励，没有一个人漠然视之。在分享心得时许多队员感慨地说：今天如果不是有队友的鼓励，我不可能完成这个项目。因为团队精神的作用，我们完成了自己无法完成的任务。尽管我们没有在体力上帮助同伴，但团队精神使他增添了勇气和力量。翻过毕业墙的那一刹间，队员们、

战友们的眼里都滚动着泪花，我们用我们的勇气、魄力、关爱、协作、智慧以及奉献真真正正的做到了挑战自我，熔炼团队。

紧张而充满挑战的拓展训练结束后，我们回到了宾馆，开始了为期八天的银行相关业务知识学习。宽敞的会议室，舒适的坐椅，桌子上的姓名牌、矿泉水，点点滴滴都体现着区分行领导们对新员工的关爱，体现着建设银行的以人为本。如果说拓展训练培养的是一种工作精神，那么业务学习培养的是我们的工作能力，只有掌握好了这些基本操作才能开展好银行业务。在第一堂课上，人力资源部的樊总给我们讲述了中国建设银行的历史沿革，从\*\*年10月1日中国人民建设银行宣告成立，到今天中国建设银行成功上市，经历了三起三落的反复，在这期间，建设银行曾控制着在中华人民共和国的国土上进行的每一项重大工程的建设资金。作为一名建行人如果不了解建行历史，就如同一个中国人不知道国旗国歌一样可悲，不论我们今后在什么岗位，从事什么工作，都必须了解建设银行史，伴随着建设银行股份制改革成功的伟大历史阶段，把我们的事业融入到这短辉煌的历史中。接下来的几天里，我们学习了建行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、员工行为规范等理论，对银行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。

作为一名建行员工，我们每天要以金钱和数字为工作对象，这需要时时处处的细心谨慎、诚实守信、守法合规、勤勉尽职、对每项工作负责到底。同时作为一名新行员，我们应该学习法律知识，加强风险防范。面对国有商业银行、外资银行争夺市场，建设银行需要提高服务质量，加强品牌建设来提高自身竞争力，而这除了要制定相关法规外还需要每个行员以热情饱满的精神对待每天的工作，以灿烂的笑容面对每一位客户。培训课上，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，包括对公业务和对私业务，这是我们大部分人入职后要从事的工作，两位前辈总结她们多年的经验为我们编制教材，制作幻灯片，把枯燥的流程用精炼的语言讲述出来，

为我们今后工作的开展引领了道路。这次的培训汇集了许多领导和前辈的智慧和辛勤劳动，他们总结了自己十几年甚至几十年的工作经验，让我们在如此短暂的时间里学习到了银行主要业务知识，把我们领进了建设银行的大门，同时也让我们领略到了优秀建行人的风采。

短暂的培训结束了，我们将被分到不同地区的岗位上开始工作，十天的时间大家培养了深厚的感情，不在乎时间的长短，我们重视的是共同的经历，也许只有在这样优秀的平台上才能迅速培养出优秀的团队。十天虽然短暂，但是这次培训对我们来说是人生重要的转折，它把我们象牙塔带入了职场，使我们从一个青涩的学生走向一个有责任心、充满自信的职业人。每个人都收获颇多，希望大家把这一份激情，信任，感激与责任带到未来的工作中，踏踏实实的走好每一步，与建设银行共同发展。

## **银行涉敏业务 银行新员工工作总结银行工作总结篇二**

企业战略管理问题对银行的发展生死悠关，在新经济时代到来的时候，如何在银行战略管理上创新是一个关键问题。企业战略管理创新一是做到科技领先，速度取胜，通过产品结构、产业结构的升级，迅速完成向高科技银行的转型。二是扩大规模制造和市场营销的核心竞争优势，稳固核心产业，壮大扩张产业，孵化网络开发等高科技产业。三是迅速形成速度、质量、成本、品牌的比较优势，走相关多元化和国际化的发展战略。银行做到在企业战略管理上创新，也就抓住了问题的实质，真正做到纲举目张，企业战略管理上的创新做好了，其他方面创新也就循序渐进不难了。

如果说传统管理手段是强调做事，强调银行经营战略战术的执行，那么在新经济时代银行的管理更强调的是做人，因为尊重和发挥个人的价值，最大限度的激发个人潜力，鼓励创新，宽容失误，是银行创新中的重要思想。现代管理需要强

有力的科学手段做支撑，为把银行管理业务推向一个全新的高度，银行应当十分重视这方面的工作。另外还要重视新一代信息管理系统建设，要投入必要的资金建设先进的vip系统，其包括销售、服务、物流、财务、生产管理、客户关系、管理会计等系统，还要建设办公自动化oa系统，实现电子化办公等等。

银行要充分认识推进、实施知识服务的必要性和紧迫性，知识服务的主导地位，使知识成为我国银行面对21世纪，实现可持续发展的必然选择。同时，要积极向社会公众传播金融知识服务理念，采取广告宣传、新闻媒介、专题公关等形式，获得社会各界的认可，激发客户对金融知识服务的认同感和信赖感。

人才是银行最重要的资源。银行应更加重视人力资源开发，确定开发策略和重点，关注员工的培训和发展，确保人力资源作为我国银行当前和未来最重要的竞争优势。

1、人员聘用：建立知识就是财富的收入分配管理体制，试行“少而精”、“高薪吸引人才”的人员聘用战略，完善人力资本内在效应机制，避免优秀人才的流失。

2、人力资源开发：加强对员工系统的教育和岗位培训，积极创造人力资本增量，为银行持续不断的创新提供潜能。

3、人才配置：银行人才配置应逐步市场化。根据银行需求直接向市场寻求优秀人才。要鼓励员工与银行双向选择，按岗定酬。通过推进金融知识服务，建立银行内部人才资本协调机制，一些内源动力不足的岗位将被撤除，重叠的中间管理层次将被信息技术替代，使管理层次减少，管理幅度扩大。

4、企业文化建设：企业文化建设是以精神激励为核心的人力资本管理途径。一种协调而生机勃勃的企业文化不但能够吸引、保留人才，而且能在工作中更为有效发挥人才的潜力。

知识服务以人为本的核心和特有的运作原则、价值取向，极大地促进企业文化建设的深化和发展，鼓励员工在银行实现利润最大化的过程中发挥团队精神并实现自我价值，提高整体创新能力。

21世纪将迎来网络银行业的黄金时期，必将促进我国银行不断开拓新领域、新空间、新市场，促使我们加大科技投入，创造性地运用信息技术对传统业务进行改造，运用信息技术建立以客户为中心的新的业务流程，为知识服务提供强有力的科技支持和保障，使我国银行在即将到来的金融自由化时代立于不败之地，实现可持续发展。

优秀的行为只有得到某种形式的奖励与认同，然后才会出现更多的类似优秀表现，这就是管理心理学“受到奖励的行为将会重复”的观点。推进知识服务应该对员工积极行为通过奖励的方式进行强化，对于偏离服务目标的行为也应该采取抑制、惩罚的方式予以纠正，做到学有榜样，惩有依据，奖罚分开，积极探索建立健全一套科学、公正的知识服务考核评价体系。

## **银行涉敏业务 银行新员工工作总结银行工作总结篇三**

20xx年3月1日正式签约入职招商银行，5月转正，7月升为二级业代，9月过点数达到125点，现在正在升三级的最后一个指标月。

人的这一生有且仅有那么几个点，改变自己，提升自己的点。

17岁我决定要让自己的生活变得能够不再平庸乏味。我开始接触各种新鲜事物，对于一个除了吃饭睡觉什么都不感兴趣的闷骚男来说，篮球是我精彩生命中第一个启蒙老师。184的大个子在人群中笨拙的练习投篮，带球，过人…在一个下雪的午后，和兄弟们大汗淋漓的释放压抑的自己，我开始思考

我的这一生。将来不算迷茫，反而却很清晰，努力努力通过高考，暑假背着篮球奔向憧憬已久的大城市！

21岁，生日，是我有史以来最感动的一次庆生，我的好兄弟纷纷从外地赶来，给了我一个一生难忘的晚上，那天晚上在学校操场，几个外地人。原来拥有几个真心朋友还可以如此幸福！

直到，直到20xx年3月1日，我开始了自己真正意义上的职业生涯！好像这不太像是年终总结，说了太多以前的事，但正是这些以前的事让我更加珍惜这份来之不易的幸福！现在看来之前碰到主任，我不觉得是去人才市场找工作，反而是在人生交叉口遇到了贵人。确实，天生愚钝的我，如果没有这一遭，不知道还会沉沦多久。我不想沉沦，浑浑噩噩，努力改变自己，但却找不到方向…谢谢你郝哥，谢谢你招商银行！

入职后，又开始延续了自己慢热迟钝的习惯，久久打不开局面。也曾逼迫自己如果做不到就离职走人，占着位子却做不成事，恨自己不成器。但只有冥冥之中的自己才知道，我是可以的，我不可能离职，也不舍得放弃刚刚开始的路程，这不是我风格！然后，然后就像志在成为天下第一剑客的卓洛，一次又一次的挑战自己，向目标靠近！谢谢主任和师傅，在我最困难的时候拉我一把。

6.30第一世界，我把它当成自己的末日，我一定要成型，向优秀靠拢！6月交件146户，达到个人最高交件数，胜利在望，我觉得从来都不曾成功的我终于可以为自己骄傲一次了！无奈在这场势在必得的战役中，又一次要为自己的粗心大意买单：由于整件粗心，过件率下滑至70%以下，以一户之差和第一世界擦肩而过。（后因为两月交件200户以上可参与抽奖，幸运的搭上了通往第一世界的末班车）

还记得转正时给自己定的目标，年底之前升至三级，冲进一次卡部前二十，向优秀无限靠拢！现在看来，不出意外，三

级应该没有问题。卡部前二十，也变得越来越有信心，从渺茫到现实，最重要的是，坚持！坚持不掉链子，每个月月初总是很难，而到后来再奋起直追，追到最后一天发现又一次冲击失败。。每个礼拜总是有那么一两天，阴沟里翻船，节距达不到，周末又要加班，让领导担心。

展望一下吧，今年最后的这段时间，尽量保证自己不掉链子，每个礼拜，每一天，每一天的每个时间段，抓牢细节，咬住节距，进一次卡部前二十，至少证明给自己看，充实信心！过年回家是一个加油站，来年回来，咬住每个月，争取前二十不掉队，明年一年的奋斗目标：一口一口咬个标兵出来！！！！

我不是没有野心，只不过我觉得自己急不来，这么多年的教训让我深深的了解我是个一步一步一步一步走出困境的人，每每困境时，都要告诉自己不急不急，等我走出去，一切都会拨开乌云见晴空。

## **银行涉敏业务 银行新员工工作总结银行工作总结篇四**

### **一、围绕目标，分工协作**

至少走访农户50户、小微企业20户。总行领导的身体力行与率先垂范，对于我行客户走访活动的顺利开展起到了积极的推动作用。

### **二、明确要求，做实走访**

为了确保本次客户走访活动不流于形式，杜绝弄虚作假行为，我行设计制定了客户走访工作底稿(分农户及小微企业两大类)，要求各单位高度重视客户走访工作，合理安排工作时间，组织信贷人员深入走访辖内客户，有序推进客户走访活动，要求走访一户填写一户的走访工作底稿，农户走访工作底稿



须经农户签字，小微企业走访工作底稿须加盖企业公章。客户走访活动结束后，各单位将工作底稿按农户和小微企业分类收集，装订成册后，报总行公司业务部审核汇总。

本次客户走访时间安排在6月份至9月份，正是一年中最为炎热的时候，我行信贷人员战高温，斗酷暑，在炎火烈日下奔走在农村金融服务的第一线，用辛勤和汗水确保了客户走访工作的顺利推进。至9月末，我行共走访客户户，其中农户户，小微企业户，圆满完成了省联社下达的走访任务。

### 三、注重实效，加大投放

客户进行面对面的交流，了解这些客户的生产经营、资金需求等情况，实地考察企业的生产运作过程，在巩固和壮大现有客户的基础上，为今后拓展和培育潜在客户奠定了良好的基础。根据走访时掌握的实际情况，我行对现有客户以及部分潜在的客户中符合贷款条件的客户，及时给予了信贷支持，解决其生产经营过程中的融资困难。截止8月末，我行各项贷款余额亿元，比6月初客户走访活动开始时新增信贷投放亿元，其中小微企业贷款余额为亿元，比6月初新增信贷投放亿元，新增信贷户数户。

## 银行涉敏业务 银行新员工工作总结银行工作总结篇五

在资本充足率、利率市场化和金融脱媒的大背景下，商业银行发展零售业务已经不再是“喊口号”，各行已经纷纷将“调结构”付诸行动，零售业务的发展速度和比重不断提高。

而xx年对于银联信零售银行部来说，也是调整年。在符总的重视下，各产品经理分析了客户需求，梳理了产品体系，同时也加强了与营销的互动，并通过向客户寄送《零售银行产品白皮书》等形式，零售银行部在公司内部的“声音”加强，

在客户中的影响力也不断扩大。

四大方面

工作归纳

指导分析师写作，全面监控产品质量，无客户投诉事件；

与数据部和技术部积极沟通，目前综合处理系统中已有个贷相关数据

对新产品制作营销方案，对客户经理培训；

及时更新样本、产品介绍、征订通知等；

加强主动与营销总监及客户经理的沟通；

通过撰写银行界、回答记者问题等方式，宣传产品

加大了与客户的主动沟通，如民生总行的个性化；

统计所负责客户的反馈信息，并进行归纳总结；

了解团队分析师各自优势及缺点，并适当鼓励和及时指导；

多与分析师沟通，将公司政策和客户需求及时反馈给分析师

负责产品

一季度

二季度

三季度

## 四季度

- 1、个人信贷业务月报
- 2、个贷业务年报
- 3、零售银行同业监测周报
- 4、零售银行同业监测月报
- 5、小微金融资讯

银行零售业务月度观察

个性化再销售

零售银行专题研究

零售银行同业数据比较

零售银行年报

商业银行竞争力评价报告

个性化项目合计

第一个亮点是个性化项目取得较大进步，全年共到款xx万元，不管是对产品经理还是对分析师来说，均具有重大意义。

第二个亮点是个贷月报优势依然保持，贡献了%的业绩。

第三个亮点是注重个性化的再销售，比如xx银行总行零售银行部的个性化，通过对产品的再组合与整理，及时出台征订通知，加大与营销的沟通，实现了产品价值的最大化，共创造了万的业绩。

《小微金融资讯》季度出刊，时间间隔较长

对于我个人而言，真是感叹岁月如梭，转眼到公司已经三年，作为我来北京后的第一份工作，又赶上公司实行新的产品经理制度，我有幸成为个贷产品经理，本人很珍惜这个机会，时刻以实现客户价值和提升自我素质为工作理念，认真履行产品经理的工作职责。未来，我相信通过银联信的工作平台，在不断实现客户价值的过程中，也能实现自我价值。

下一年的工作计划：

xx年，希望能稳定保持目前的工作团队，继续不断改善产品，加强与营销客户经理、客户的沟通，敢于尝试做个性化报告，使我们的产品销售更上一层楼，业绩提升30%以上。同时，还要多向公司优秀的、有经验的同事学习，珍惜公司的培训机会，使得自身及分析师的职业素质不断提高。