

# 银行新入行工作总结 年末银行新入职员工工作总结(汇总5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 银行新入行工作总结 年末银行新入职员工工作总结 篇一

事业起步期更需要实干与业绩，而非过多憧憬与幻想

日光之下，快跑者未必先达，力战者未必能胜，松弛有度，收放自如

时光的不可逆转公正而残酷，来到xx开发区建行已经半年了，职场和人生的半年时光寥寥可数，多年后回顾应该是又一个值得铭记的里程碑。这半年里我经历了省行中小企业部、信贷审批部和丰乐路支行的实习锻炼，除了从学生到职场人的心境转变外，最大收获是开始培养自己对不同环境的快速适应能力和与形形色色社会人士打交道融洽相处的社交能力，也在此真诚感谢入行后每一位关心爱护指点我成长的同事。

年末的12月都是最忙碌的冲刺季节，但冲刺之余亦要把握好合规风控的大前提，所以我本月工作思路是“小心操作，努力营销，争取吸存”，营销业绩为xx万保险x万在xx花园理财先锋小组中协助营销xx元，并超额完成了网点个人营销任务——全量资金x万保险x万（完成率为150%和370%），业务量在行长批评后有所突破，当日最快为交易x笔票数x张，可

以说本月依旧不断进步，表现处于中上水平。

## 一，12月工作总结

本月我对柜员营销有了更深入全面的认识，除了储蓄卡、信用卡、网上银行、手机银行、短信通知、基金、黄金、保险、龙行无忧卡、理财产品这些以“两卡一电、两金一险”为代表的十项常态化营销指标外，柜员另一块主要任务就是为本网点吸收新增全量资金，即俗称的拉存款，也是我从本月开始研究如何优化改进的工作重点。

柜员工作的限制性决定了我们更多是在柜台接待日常客户中提供的二次营销，这种营销方式相对于客户经理掌握的系统资源和主动出击较被动，所以柜员营销多数靠小客户聚沙成塔，但更强调了柜员抓住大客户的重要性。在日常业务中我们除了每位客户必备的开口营销习惯外，会非常留心客户群中无他行或者他点的潜力客户，并极力说服其在本网点新开户办理定期存款、理财或基金等产品沉淀资产，为网点完成业绩贡献自己的一份力量。这其中有一些优秀柜员会筛选常来的潜力客户通过交换联系方式建立微信群等方式纳入自己的客户关系管理系统，下班后由柜台被动营销转入客户经理的主动营销模式，对客户嘘寒问暖分享最新理财产品资讯激活客户使用产品解答疑惑等，在当下银行市场化竞争绩效考核愈发激烈的情况下相信这是未来大趋势——柜员和客户经理的边界开始模糊，转而出现职能更全面的综合业务顾问。

12月我也深刻体会到了网点和支行冲刺全年业绩指标的紧张气氛，年末各家大小银行都为了争夺新增存款全量资金八仙过海各显神通，除了挖掘大客户发行高收益理财产品和多渠道吸收时点存款冲刺指标外，也要恰到好处控制自身的指标完成率，减少存款水分减轻业绩增长压力的同时做好客户到期资金与理财产品的对接，为明年一季度做好存款准备，可以说银行业以营销业绩资源为核心的本质始终不变，也正是这种压力驱动才能支撑起银行业每年报表上庞大的利润。

## 二、12月工作外思考

### 1，新人谈话有感

本月有幸与支行的杜行和符总进行了新人交流，让我收益颇多，领导们以自身经历启示了我们：因为能力经验受限，新人的眼光更要放长远心态要放扎实，银行业是一个轮岗频繁机会很多的舞台，建行尤其如此，网点锻炼更是入行后必不可少的经历，目前觉得煎熬的经历放在日后看来可能是最值得感激的时光，我们不应过于计较自己处于什么岗位，而应致力于在企业需要自己的任何岗位上都努力做出成绩绽放光彩。当然，在网点锻炼时也应对自己的职业生涯规划定位，对本行业和经济形势的关注也应保持，提前做好相应的能力素质等各方面储备，这样才能在机会来临时蓄势待发。职场和人生虽无绝对公平，但大致公平总是有的，如果方向正确努力足够，你总能得到应有的回报。

就个人看来，目前国内银行业每年招收大量新人的主要原因是给旧网点换血，同时补充新开网点的有生力量，抢占传统线下渠道最主要的网点市场。大部分人的职业发展轨迹都将会是网点的柜员/客户经理等职位轮岗，等待时间经验足够后，其中业绩出色社交能力好的人会有机会成为未来新开网点的储备干部，走上营销转管理的银行家之路。对于这个方向的职业规划，个人觉得勤奋和情商会是比较重要的决定因素，因为勤奋有助于挖掘客户做出业绩，而情商会让你更好地学习为人处世的社交能力，打造未来管理者的雏形。

### 2，理财先锋小组初战有感

因为黄金自身的高价值性决定了黄金营销必定以大客户为主，目前支行网点各自作战的方式局限了场次规模，也不利于整合大客户资源对其进行高端综合服务。支行是否可以和第三方黄金公司洽谈合作举办一场高层次的大型黄金销售沙龙？这样虽然会增加额外的场地经费，但是也方便了做大规模和

减轻网点压力，邀约的大客户到来时就由签到处相应网点的客户经理进行一对一接待服务，沙龙可以先以高端黄金饰品讲座的开始作为热身，加上提问或游戏环节进行互动，随后进行现场营销和业绩登记，这也只是我的初步想法，希望能对支行的营销工作有所帮助。

## 银行新入行工作总结 年末银行新入职员工工作总结 篇二

回顾我们保安队在银行一年来的工作，可以说是成绩多多，受益多多，体会多多，但存在的问题也不少。一年来，我严格按照公司规定的保安工作内容行事，为了更好地做好今后的各项工作，根据领导的要求。

我们是今年1月9日开始值班的。由于我们是一支新组建的团队，而且又是在扬州珠宝城这样一个大型的国际化企业里工作，责任重大，压力千钧。为了保质保量完成、履行好肩负的使命，一年我们重点抓了三项工作。

一是抓队伍建设。

一支过硬的队伍是做好工作的重要保证，从保安队组建开始，我们在队伍建设上就坚持“两手抓”：一手抓人员的配备，一手抓素质的提高。

在人员的配备上，我们从江西警官学校招聘了21名学生队员。同时，我们还注意从部队退伍军人中招聘优秀队员。通过一年的努力，我们团队的人数从当初的7个人，增加到现在的39人，是刚开始时的5倍之多。在队伍建设上，我们把“相马”、“赛马”、“驯马”、“养马”相结合。在多渠道引进队员的同时，高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后，我们都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。同时我们还专门邀请扬州市消防大队的专家，来为队员讲授消防方面的知识和技能，使队员都能尽快掌握各项基本的本领，达到

上岗的要求。队员上岗后，我们还坚持每周2天的技能训练，风无阻，冷热不断，使队员的业务素质不断提高。

一年来，我们保安队已成为一支拉得出，打得响，有较强执行力和战斗力，能出色完成任务的队伍。

二是抓制度建设。

工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证，“不以规矩，不成方圆”。团队组建后，我们对值班、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度，对团队实行准军事化管理，用制度来规范大家的行为，用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前15分钟到岗进行交接。队员上下班都必须列队行进，充分展示军人的素质和风采。

三是抓思想建设。

由于我们的队员来自不同的地方，不同的岗位，各人的综合素质、性格、好均不相同。更重要的是他们都刚20出头，血气方刚，这既是我们保安工作的需要，同时，也是我们在日常工作、中需要注意的。可塑性很大，但是可变性也很大。因此，我们在队伍建设工作中，要把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。在工作方法上，我们根据队员不同情况，灵活机动地在班会、业务会上插入思想教育的以会代训，与队员个别谈心，交心，典型案例教育，举行升旗仪式等多种形式，灵活多样地实施思想品德的教育。

如我们抓住人员雷鸣同志冒雨救伤员、拾金不昧的事迹，组织全体队员在学习的基础上，展开“人的价值在哪里？”、“做一名政治合格、业务过硬的保安队员？”、“我认为一位合格的保安班长应是……”的大讨论，每个队员都能在学习、讨论的基础上写出有深度、有价值的体会文章，并且大多数队员都能把学习体会落实到具体的行动上。对工作中出现的问题和差错，我们要求：不得隐瞒，

及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为鉴，强化精神，改进工作。

形式多样的思想品德教育，收到了实实在在的效果。无论在工作上，还是在日常生活中，我们的队伍中出现了“三多三无”的喜人局面。即：工作积极主动的多，消极应付的少。干事情吃苦在前的多，讨价还价的无。做好人好事的多，违纪背法的无。

一是得益于公司领导的正确领导和悉心关怀。

首先，张衍禄主任身为领导，在各项工作中都能走在前面，干在前，给广大队员树立了榜样，增添了干劲和信心。同时，张主任、李主任等领导曾多次亲临保安队，给队员讲形势、讲要求，讲保安业务和物业管理方面的知识，使广大队员深受鼓舞。更重要的是每一次大的活动，张主任等领导，都能亲临现场，组织指挥。所有这一切，都是我们保安队出色完成任务的重要的保证。

二是得益于工作上的创新。

我们是在扬州国际珠宝城从事保安工作的。扬州国际珠宝城是一个国际化珠宝产业平台，定位高端、规模宏伟，理念先进，这就要求我们保安工作必须与时俱进，不但要跟上，而且要走在珠宝城发展的前面，先一步，快一拍，否则就会被动，就会出问题。

因此，我们在工作中，尽量不受习惯思维、习惯经验的干扰，从客观实际出发，批判地接受新的思维，坚持不断的创新，将创新作为做好工作的灵魂和动力。首先是在工作内容上创新。我们工作中，没有停留在对队员枯燥的制度要求和说教，而是把工作层面渗透到生活层面，从表象渗透到内心。

当队员生病，或遇到困难时，只要我们知道的，我们都会尽

力关心和帮助的，只要我们能做到的，都会全力去做，做不到的，也尽力想办法帮助。如一位队员的手受伤后，工作、生活受到影响，我们及时去看望他，给他送去饭菜，帮他洗衣服，同时，在工作上帮助调班，好让他安心养伤。当我们了解到队员过生日时，都会提前为他们订好蛋糕，并准时为他们举行小型的生日宴会。这种人性化管理，不仅使受帮助者个人深受感动，更使全体队员都能感到温暖，看到希望。

三是思想观念上的创新。

我们采取典型事例的教育方法，全力引导队员不断地更新观念。如在报纸上，在公司内部发生的一些典型的、有一定说服力和教育作用的正反事例，我们都组织队员进行学习，同时，引导他们多问几个“为？”收到了事半功倍的效果。使大多数队员对待工作的态度向敬岗爱业的方向转变。

四是在工作方法上创新。

工作方法在工作中尤为关键。面对日新月异的工作环境和工作要求，我们在工作方法上不断的创新，使工作的方法从严肃向灵活。从单一向多样。从会议讲向正常化。从说教向谈心，关爱转变。这种有益的创新尝试，事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念，树立长期作战的思想，从而工作更安心、更用心。

五是得益于全体队员的共同努力。

我们的队员大多数是来自部队和警官学校，他们都不同程度地受过严格规范的军事化训练。他们在工作上，都能求同存异，顾全大局，无论工作条件多么艰苦，生活条件多么简陋，工作任务多么艰巨，他们大家都能团结协作，共同拼搏，想方设法尽心尽力完成任务，其精神实在感人。一年我们之所以能在珠宝城大型活动多、情况复杂，天气不利的情况下，比较出色地完成各项工作任务，全体队员的共同努力功不可

没。这些都凝聚着全体队员的智慧和汗水。

一是由于队员来自四面八方，综合素质参差不齐。

二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进。

三是工作上还存在一些不如人意的地方。

所有这些，我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

## **银行新入行工作总结 年末银行新入职员工工作总结 篇三**

20xx年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步□20xx年对南岸支行来讲，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。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻炼的机会。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，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专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

20xx年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南



岸支行被评为“无差错柜员”。

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，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提升自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

## **银行新入行工作总结 年末银行新入职员工工作总结 篇四**

在思想上，一方面，我坚定自己的政治信仰，始终以一个党员的身份严格要求自己。努力提高自己的思想觉悟，坚持中国共产党的领导。积极参加分行和支行组织的政治、业务学习，学习态度端正，遵守行纪行规，尊敬领导，团结同事，明确锻炼目的，服从安排，积极参与内部事务，虚心求教，积极主动地把自己所学的理论知识运用到实际工作当中来。另一方面，在工作上转变思想态度，银行在银行业的发展还有许多尚待完善的地方，尤其是个人业务开展起来还面临很多困难，这要求我们在思想上必须有一个转变。未踏入银行之前对我行并不是很了解，所以来到这里之后强烈的反差，使我很长一段时间情绪一直处于低谷，看到重重困难，我退

缩过，甚至想过放弃，但支行温暖的大家庭让我又舍不得离开这里，经过一段时间的思想挣扎我终于明白人必须学会适应环境，而不是环境适应你。

在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励，我也取得了很大的收获，在这期间接触了个人贷款业务，学会操作流程。在理财业务营销中虽然碰了不少壁，但这都可以为以后更好的开展理财业务打下基础。在日常服务客户中找到快乐。为自己树立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“以客户为中心”的重要性。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，切实为客户服务，才能在竞争中立于不败之地。

在学习上，认真参加行里组织的各项培训、考试，学习了分行组织的零售银行客户经理销售能力提升培训，同时还顺利通过保险代理资格考试。利用空闲时间我不忘学习其他相关金融业务知识，开拓学习空间，提高自身的理论水平，七月份到十一月份参加了国际金融理财师学习(cfp)这次学习使我的理论知识又上一个新台阶。在日常还实时关注经济政治形势的变化，开阔了视野，丰富了知识，为更好的服务客户打下基础。

不积跬步，无以成千里。在这段时间中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。在组织参加半岛网举办地宝龙相亲会时，行领导很信任的把这项工作交给我来完成，做了前期的准备工作，却没有实地考察，导致活动组织当天耽误了很多时间，使同事搬着重重的宣传工具跑了很多路，在此向大家道歉。在过去的的时间里很多工作总是说的多做的少，想的多行动的少，没有行动永远都会处于婴儿期。每一次经历都是一笔财富，因此在今后的工作中，我将坚持多实践的工作作

风，“宽以待人，严以律己”，不断完善和细化自己的工作。

在营销方面，由于计划不清晰、目标不明确，以及思想上未能真正的解放，以致营销工作没有实质的进步。总结这段时间的工作，今后的营销工作应贯彻到每一天，走出去营销客户，将营销工作作为我的基础性工作来抓，只有持续性的营销才能转被动为主动。应将各项营销工作量化到每月，每星期，每天不断总结，对比。

路还很长，需要努力的事情还有很多，尤其是我所从事的理财岗位还没形成一条完整的模式，需要我们共同努力。新的一年，我行的个人业务会不断完善，我将紧紧跟随行的领导，不单单销售我行的业务，让看客户对我行有新的认可。

动力抒写着激情，在每一个季节绽放光彩。

## **银行新入行工作总结 年末银行新入职员工工作总结 篇五**

### **（一）脚踏实地，努力工作。**

一是积极配合办公室主任逐步完善办公室各项管理制度，规范了工作程序；

四是注意形象，无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个机关的形象。

### **（二）积极主动，撰写材料。**

完成了全年工作计划、各种请示、报告、通知等文件材料的起草工作；配合管理行办公室领导完成“中国银行业文明规范服务千佳示范单位”、“市级巾帼文明岗”、“四星级标

准化支行”的创建工作。

### （三）认真学习，努力提高。

时代在不断发展变化，我们所做的工作也随时代的变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。在20××年董事长倡导地“四个一”读书活动基础上，努力学习与工作相关的各种知识，使自己在工作中不掉队、不落伍，能够更好地胜任本职工作。特别是通过学习《做最好的银行职员》一书，自己的思想素质、道德品质和工作能力都得到了一定的提高。

1、对学习的重要性和紧迫性认识不够，对金融知识、社科知识缺乏系统的学习，钻研不够，学习形式化。

2、工作中不够大胆，创新意识不强。总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

3、经验不足，处理问题表面化，对一些关系全局的工作理解不透，有时会犯想当然的错误，在工作压力大时也会有急躁情绪。

1、加强对金融业务知识、经济知识及我行各级领导推荐书目的学习，积极主动学习结算及信贷等各类业务知识，并进行实际操作。不断提高学习的主动性，不断提升个人思想内涵及修养，力争20xx年通过剩余两门从业资格考试，并在职称和银行相关专业认证考试上取得成绩。

2、提高创新能力，加强主观能动性。

时刻锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到注意集中、反应灵敏、理解深刻、记忆牢固。善于表达自己的智慧和意见，不断地在工作中发现问题、研究问题、解决问题，在心理素质、思维方法和组织协调能力各

个方面提高自己。

3、积极主动，当好“五员”。

五是努力当好一名勤务员。无论左右科室，全力协助，热心服务，按时、按质、按量完成领导各项工作。