

# 新银行员工工作总结 银行工作总结(通用6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。相信许多人会觉得总结很难写？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。

## 新银行员工工作总结 银行工作总结篇一

20xx即将结束，失去的时间已成为历史。只有今天属于我们，只有今天我们才能把握！我们应该学会感恩，在顺境中体验幸福，在逆境中成熟和坚强！学会用活力创造辉煌，让我们的生活更加精彩。失败不是成功之母，失败后的总结是成功之母。向各位领导和同事总结一年来的工作情况如下。如果没有发现，请批评和纠正。

1. 强化服务意识，以优质高效的服务稳定客户。作为前台出纳员，窗口是一个极其重要的因素。前台服务的质量直接关系到整条线在客户中的印象。在日常业务办理过程中，注重服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到各项服务工作中，扎实有效地践行银行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所需，帮助客户融资，提供全方位增值服务，确保高效高水平的服务稳定客户。

2. 加强内部控制制度建设，防范和化解财务风险。本行组织员工学习《内控制度指引》等资料，重点学习总行《关于禁止聘用中国建设银行员工的若干规定》和《内控管理制度》。注重落实落实，督促员工严格执行，从防范操作风险入手，抓紧制度落实，逐步使管理工作走向规范化，提高服务水平和经营环境，以真诚的服务和微妙的关注打动客户，赢得客户支持。同时，把思想教育与实际工作结合起来，根据自己的

工作发现差距和问题,真正把风险防范工作落到实处。

3. 努力提高自身的服务水平和专业素质,锐意为客户服务□20xx年是企业业务转型的一年。培育核心客户的关键是提高客户忠诚度。要提高客户忠诚度,必须把客户关系放在重要位置,在提高客户满意度和忠诚度的基础上获得应有的回报。因此,我们在推出每一个产品和服务,制定每一个体系和流程时,都应该从以内部工作要求为标准,转变为以客户需求为标准。例外是为不同层次的客户制定差异化服务规范,为高端客户制定并实施整体服务计划,要树立“服务无小事”的理念。为了持续改进服务,我们应该将扩展和维护并重,深入挖掘客户价值。通过加强客户关系管理,推进营销服务由单向服务向互动服务、由粗服务向精服务、由普遍服务向个性化服务的转变,真正形成利益共享,与客户建立双赢互利的关系。

4. 工作和未来计划中的缺陷。首先,学习是不够的。时代在变化,环境在变化,银行的工作也在不断变化。每天都有新事物出现,新情况发生。面对这一严峻挑战,我们仍然缺乏紧迫感和学习意识。学习新知识,掌握新的理论基础、专业知识和工作方法,以适应周围环境的变化,要求我随机应变,提高履行职责的能力,把自己培养成为建行的全面员工。第二,一些企业不够精通。在今后的工作中,我将发扬成绩,克服缺点,努力做到以下几点: 1. 加强学习。我将不懈努力,在本行学习新的业务知识,并将其应用于实践,以更好地满足建行发展的需要。 2. 努力提高工作效率和质量,开拓进取,与银行领导和同事合作,做得更好。

## 新银行员工工作总结 银行工作总结篇二

当前市分行从业人员结构、管理、岗位现状:

1、截止到20xx年\*月\*日□xx市分行全部在册从业人员264人,各类人员的数量及占比分别为:合同用工a类162人,占全部

从业人员的61.36%；合同用工b类27人，占全部从业人员的10.22%；劳务用工75人，占全部从业人员的28.40%。

2、10月份全行合同用工（包括合同用工a□b类）共189人，合同签订人数为189人，合同签订率为100%；劳务工共75人，派遣率为100%。全行从业人员参保率为100%。

3、全行管理人员84人，占全部从业人员的31.81%；专业人员共有49人，占全部从业人员的18.56%，其中信贷员32人，占全行从业人员的专业岗位的11.83%，占专业岗位的65.31%；综合业务人员共有131人，占全部从业人员的49.65%。

适时了解我行的结构布局、岗位配置、管理情况，是不断修缮我行人事制度，合理分配我行岗位人员，推进我行的业务发展的人事管理保障。在20xx年的劳动资源管理中，我部门及时对上岗从业人员办理了相关规定所涉及的各项保险，参保人员占比100%，企业员工缴纳保险符合相关要求；在岗位配置上，为缩短管理层次，加大管理半径，我部门为配合市分行队伍建设，对各类业务、安保等管理环节做了相应的人员配置调整：从目前分行领导序列人员的数量来看，可以覆盖目前分行各项管理工作；从目前分行管理序列人员的数量来看，基本能够保证分行向更为远大的目标迈进。劳务用工数量上符合区分行的相关规定要求。

当前我行员工素质、岗位培训情况：

1、员工素质：我行大专及以上学历人数216人，约占全行人数的81.37%，其中财经相关专业人数94人，占大专及以上学历人数的35.61%；初级（含）以上职称人数131人，占全行在职人数的49.62%。

2、教育培训：截止20xx年\*月，参加公司、信贷业务培训人数196人，占全行人数的79.24%。近期又有5名员工通过信贷培训，获得信贷上岗资格。持有银行、基金、会计从业资格的人员约占柜员人员的60%。

今年以来，为尽快转变员工观念，适应我行向现代化商业银行转型的步伐，我部门本着加大人员培训力度改革力度，变人事部门为发现人才、培养人才、合理使用人才的综合劳资管理部门的理念，努力成为市分行长远发展的“造血”部门。应对企业发展趋势、员工培训需求等方面，我部门采取了多种方式的调查，在区分行人力资源部的培训部署下，制定适合本行发展的长期培训规划，今年培训内容涵盖面广、知识新、视角宽，以不断提高员工的素质为宗旨，使员工能够紧跟时代发展的步伐，深刻理解并自觉向我行发展的战略目标靠拢。另一方面，金融产品的日益复杂化需要员工不断更新和强化操作技能，我部门人员加班加点，对员工进行了多次操作技能的实时培训。同时，为符合银行业协会对金融从业人员的上岗资格认证要求，我部门结合实际，对未取得资格证书的人员及时进行了考前培训。

当前我行薪酬制度下的宏观情况：

专业岗位的薪酬已与我行发展初级阶段中计划经济管理相分离，逐步改被动揽储向主动运用资本的角度发展。临柜人员的绩效也将柜员的个人利益与企业发展逐步结合，提高了员工的主观能动性。

20xx年，我部门逐步深化绩效考核制度，将个人绩效考核与组织绩效考核有机结合，根据岗位特性制定出合理的薪酬激励机制。按照员工岗位职责，考核工作业绩，确定其绩效工资；在员工中推行结构合理、管理良好的绩效付酬制度，采取按岗定酬、按任务定酬、按业绩定酬等多样化的分配方式，体现重业绩，向优秀人才、高科技人才、关键岗位和一线操作者倾斜的原则；努力实现福利分配方式的多元化，除货币、实物形式之外，向无形的形式，如对优秀员工提供培训、进修的机会；树立阳光支行、阳光部门的优秀典范；倡导支行网点评选服务之星等方式，建立健全的激励机制，使银行的薪酬和待遇对外具有竞争力，达到稳定现有人才队伍的功效。通过岗位价值评估，突出不同岗位之间的责任与贡献，合理拉开薪酬差

距，努力实现真正的内部公平。

为适应现代商业银行竞争要求，提高分行人力资源管理水平，提升分行员工服务质量和工作效率，充分调动员工工作的积极性和创造性，根据《中国xx银行xx分行劳务工管理办法》（宁邮银发〔20xx〕431号）及《中国xx银行xx分行员工管理办法》（宁邮银发〔20xx〕432号）中相关规定，经xx市市分行党委研究指导，我部门结合本行实际，对全体操作类、专业类岗位员工实行年度考核。员工管理以岗位为基础，实行岗位资格认证，规定员工上岗的基本条件，并定量地要求营销业绩，将员工日常考评工作下放至各级支行、部门按月综合打分，由市分行人力资源部员于年末择期组织进行年度考核。包括营销业绩、勤务态度、熟练业务以及服务质量等项目。

20xx年，我部门逐步推行全员竞争上岗的做法，实现人力资源的合理配置。通过员工填写考核信息表，支行、部门综合审查，年度人力资源部考试等程序，遵循公开、平等、竞争的原则。对上岗资格认证合规，营销业绩突出，考核成绩优秀的员工，适当给予奖励、颁发证书，在年末评先时优先考虑，同时作为续聘、薪酬分配、晋升、聘用工选聘等的重要参考依据。努力做到人尽其才，充分调动员工的积极性。

在分行党委的领导下，我部门继续加强职业道德教育和业务知识学习，努力协助行领导举办民主生活会，从转变观念入手，学习新政策，提倡新思想，加强法规、政策知识的学习和教育，积极开展批评和自我批评，让党员同志在交流中学习，在评议中进步，发挥行内党员带头作用，体现党员先进性。

工作中存在的不足：

一、当前我行员工岗位配置方面依然存在问题。在操作类岗位中，我行与现代商业银行的柜员岗位配置尚存在差距。综

合业务人员过多，分工不够明确。大杂烩的综合业务管理比较困难，授权机制存在漏洞；兼职现象严重，人防能力较为薄弱；差别较弱的用工制度使我行在渠道管理层、市场营销层、操作层等使用同一种管理方法，在一定程度上可以说是人力资源的闲置浪费；缺乏对员工岗位配置的合理规划和相应的跟踪制度，较少考虑员工个人对岗位配置的意愿，使岗位配置有一定的主观性；部门、单位人员配置不甚合理导致各岗位忙闲不均。

二、在考核机制方面依然不够科学。考核标准不够明确，缺少针对不同岗位、不同层次的岗位说明书，从而使考核结果未能全面、真实地反映员工的工作实绩。业绩考核片面强调了吸收存款的比重，相对忽视了资金效益率、资金成本率等方面的因素，不利于银行长远的发展；人事考评透明度不高，对考核结果的相关解释和反馈机制不够健全，考核的教育激励作用较弱。

些专题培训，虽然解决了当前存在的问题，但在知识的连贯性和系统性上稍显不足；对员工素质培训和潜能开发培训相对较少，对中、高层次的培训和专业技术人员的继续教育力度显得不够；培训内容在实际工作中的应用考查不足，没有采用成本效益分析方法去评估培训效果，较少开展培训后的跟踪调查，缺乏培训的反馈机制。

一、为适应市分行改革发展需要，发挥支行在业务发展中的积极作用，建立有效的激励机制，优化资源配置，推动支行综合实力的增强和提升，促进各项业务快速稳健发展，我部严格按照区分行《xx银行xx分行各级支行绩效分类管理办法》文件要求，依据现有资源的配置情况，综合考虑支行的规模、效益、人员等因素，对各级支行绩效实行分类管理。并结合我行实际情况及业务部门制定的业务发展实施方案，广泛听取基层单位对绩效工资分配的建议，深化绩效机制的改革。

二、为促进市分行专业岗位的稳健发展，调动信贷、公司从业人员的积极性，防范贷款风险，做好公司业务，认真执行

区分行《xx银行xx分行小额贷款业务绩效考核办法》文件要求，本着考核指标公正、考核过程公开、透明的原则，充分调动信贷、公司业务从业人员的积极性，促进业务稳步健康发展。

三、为了进一步强化工作责任，改进工作作风，提高工作效率，规范服务行为，切实提高支行的服务质量和机关工作作风，深入开展“阳光行动”竞赛评比活动，树立支行、部门学习典范。

四、为大力推进我行员工队伍整体综合素质的提升，突出高技能、高技术人才培养及专业人员储备培训，广泛倡导“培训是员工最大福利”的理念，创新培训方式，加大培训力度，充分利用各种资源，为企业跨越式发展做好强有力的培训支撑。不断提升高管人员的政策水平及综合素质，市分行定期对高管人员组织风险管控、财务基础知识、公司业务、信贷业务、营销业务、综合管理等相关知识的培训班；根据我行经营生产实际，重点抓好基础技能培训和岗位技能培训，由各单位的内训师根据岗位特点，分别对个人、公司业务的从业人员进行业务知识、岗位技能和服务礼仪方面的培训；加快我行理财、保险等从业人员的队伍建设，开展理财业务、保险业务、个人网银、信用卡、服务规范等方面进一步系统化的培训，加快我行的理财业务以及我行的新业务的发展，提升窗口业务能力和业务质量；提高我行员工的服务质量，举办柜面人员服务礼仪知识培训班，努力让自己的规范服务成为习惯，做到标准化、正规化，在为客户提供优质服务的同时，体现自身服务的价值，展示良好的个人修养，通过个人的专业形象与风度，加上周到的服务，提升客户感知的银行形象。

五、认真贯彻执行党和国家及上级主管部门有关劳动工资方面的方针、政策、法规和制度，并结合本行实际情况认真实施。加强工资基金管理，按规定使用、控制和管理工资计划，及时与上级部门沟通交流工资计划执行过程中存在的问题。立足重点放在党员队伍建设上，倡导“爱岗敬业，爱行如

家”的积极思想，不断增强党组织的凝聚力、创造力、和战斗力，形成抓党建促发展的浓厚氛围，促进全行业务经营加快发展。

## 新银行员工工作总结 银行工作总结篇三

转眼间，我进入xx银行工作已经两年多了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长到现在，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的20xx年，我对今年的工作进行以下总结。

态度决定一切，银行因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。以往我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，仿佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因



为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

后来我有幸从分理处脱颖而出，进入支行业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过工作和学习，我对信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。

业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的银行业务员。在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行业务员具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。

今天的xx银行欣欣向荣，作为xx银行的一员，我感到无比自豪，在新的一年里工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应xx银行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

## 新银行员工工作总结 银行工作总结篇四

（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。

二是认真做好行内文案工作和会议组织工作，确保管理行、支行决策的贯彻落实，协调管理行及支行各部门工作，加强信息反馈。

三是做好督促落实、支行人事档案管理、用印管理、对外联络和接待，文明创建资料的收集、整理和归档工作。

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20xx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”。

一是努力当好一名通信员。较好地完成上传下达工作，确保各项决策得以贯彻落实，在第一时间把领导的精神和要求传达到部室。

二是努力当好一名办事员。主动工作，克服办公室人员较少的困难，较好地完成了领导交办的各项工作。

三是努力当好一名信息员。积极了解、掌握各方面动态、信息，加强信息工作。四是努力当好一名协调员。为各科室服务，尽力有效协调各部门及科室工作，使各项工作达到整体推进的目的。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。

二〇xx年对于我来说是意义非凡的一年，这一年，我拥有了自己的小家，既然已经成家就应当立业，新的一年，我会更加成熟，更加努力，迎接一切新的挑战。

## 新银行员工工作总结 银行工作总结篇五

在积极组织资金，壮大支持地方经济发展实力工作中，依靠国有商业银

行的品牌、先进的结算手段、优质的服务水平为基础，不断改革和创新，促进了各项业务的快速发展。一是以提高服务手段为切入点，在竞争中求主动，谋生存、促发展。为此我行在这方面大做文章，几年来，不断提高一线员工的服务理念、敬业精神、服务技能，为客户提供高效、便捷的服务。通过营销意识教育、行风建设、“学制度、学法律”等活动形式更新员工服务意识。通过开通国际业务、银行卡、代理中间业务等服务品种，开通网上银行、漫游汇款、小额支付等结算方式，极大地为支持当地经济的发展提供结算服务，为实现金融秩序合理有序竞争做出了贡献。08年存款余额达到20.8亿元，共实现增存2.46亿元，壮大了支持地方经济发展资金的实力。二是为提高服务水平，支行专门成立服务建设形象小组，主要通过传帮带和明察暗访的形式对各营业网点进行检查、督导，为保证服务质量有质的提高，08年，我行专门聘请各单位的21名退休老干部担任服务监督员，并于一季度开展了“优质服务百日竞赛活动”，除例行每月一次不定期检查外，还对所辖营业网点进行两次暗访活动，对发现服务低劣的员工进行批评教育和罚款处理。三是启动素质教育工程，制定年度学习计划，每周四晚对员工进行集中培训，保证了专业素质提高。通过提高全员素质，从而全面提高同业竞争的实力。四是推行贵宾卡、贵宾窗口等特色服务，对客户实行绿色通道一站式服务，赢得客户的信赖。

在地方农村产业结构调整和发展上，积极筹措，努力实现协调、全面发展。在项目建设中，为拉动地方经济发展，黄骅农行不遗余力地倾情奉献，与企业携手搭建银企双赢的发展平台，做优化金融政策环境的排头兵，努力服务于企业发展，为“建设新黄骅”贡献力量。

根据农行点多面广，沟通城乡的行业特点和自身经营的实际现状，我行努力提高综合竞争实力，强化服务手段创新，加大支农力度，在地方农村产业结构调整和发展上，主要工作概括为“一个点，两个面，实现全面协调发展”。“一个点”就是以服务“三农”为立足点，加快了当地由传统农业向高效、高附加值农业的转变。“两个面”就是支持当地支柱型企业的发展和积极培育优势企业再发展。一是不遗余力地多方筹措资金支持了当地支柱型企业的发展。先后支持信誉楼商贸有限公司等当地大型企业的发展。二是解放思想，调整工作重点，完善金融服务，保证建设新黄骅的经济需求；不断扩大信贷资金支持的范围，培养优势企业，带动一方经济发展。三是改进工作作风，出台支持项目建设的措施。改变“看米下锅”的信贷模式，而是“找米、要米下锅”，千方百计地向上级行争取信贷政策、信贷资金的支持。改变座堂等客确定信贷支持对象的模式，要求从行长到一般客户经理深入到企业及有关部门，主动抓项目建设信息，主动了解项目建设客户的需求，主动解决项目建设的资金需求。行长作为项目的责任人，跑上级行有关领导、有关部门协调关系，并力邀省、市有关领导前来进行项目调研，促进信贷支持的落实。

**20xx年具体工作计划：**在壮大资金实力上，继续以优质服务和国有商业银行的品牌为基础，稳定金融秩序，加快改革和发展的步伐。一是加强员工的技术练兵，提高从业人员的素质。二是在支持地方经济发展上，将进一步加大预选客户的范围，通过信用等级评定工作扩大优良客户群体，加大信贷资金投入，加快经济的发展。继续加大对项目建设的支持力度，瞄准优势企业，扩大支持范围。继续投入信贷资金积极支持当地个人住房按揭贷款和个人生产经营贷款的需求，拉动内需，活跃地区经济。三是继续投入资金满足当地具有行业代表性的支柱型民营企业的发展需求，促进当地经济发展。四是活用金融政策积极支持中小企业发展。

## 新银行员工工作总结 银行工作总结篇六

时间就像滚滚长河，滚滚向东流，一去不复返。在银行的三个月的试用期就像这滚滚东流一样，一下子就结束了、过去了，感觉就是扎眼的时间，我就要转正了。在这三个月的`试用期工作里面，我通过具体的工作，进一步学习到了相关的工作经验，让自己在学校里面学习到的理论知识有了很好的实践途径，得到了很好的检验和巩固。

我是xx月来到xx银行xx支行的，到今天三个月零几天的时间，其实本应该早就要写一写试用期总结的，但是一直到今天才有空闲的时间。这三个月的工作里面，我的试用岗位是银行的柜员，做柜面工作。

入职银行的第一件事是参加培训，及时我本身及时这个专业的也一样的需要培训，看到银行对这一块这么重视，就更加让我明白这一个工作的重要性，在心里提醒自己一定要好好学习，好好工作。为期三天的培训，让我对我们银行有了基本的认识，知道了我们银行的一些规章制度，以及我柜员岗位需要的一些注意点。三天的培训并不能教我太多的专业知识，主要是让我明白对待岗位工作一定要认真，切忌不可轻心。

三天的培训很快就结束，我就正式走上了柜员的岗位。穿上银行规定的制服，坐在大大的玻璃后，给客户进行储蓄工作。对待存取钱业务我们在学校里面是有专门的模拟工作的，所以在客户做储蓄工作的时候倒还是完美完成，没有出现什么问题，就是第一次给客户办理的视乎，有点手抖，每一个数据都是仔细核对，生怕自己不细心弄错了。在给客户办理挂失业务的时候，我刚开始还是有一点手忙假乱，还是在同时的监督下完成的。过来一段时间的学习，三个月后的现在我已经能够很熟练地做好这些工作了。

我每一天下班回家都会自己那一天的工作做一下总结，总结

一下自己学习到了哪些东西，处理某某业务的时候应该怎么做，应该注意什么问题等等。再就是上班的时候遇到不确定的问题，我会先向同事请教，不会自己做主。所以这些从同事身上学习到的，也一样会做好笔记。这些笔记和总结给了我很大的帮助，有空的时候都会看看，让自己牢牢记住。

银行柜员的工作说到底，还是属于服务行业，十分地考验银行人员的服务水平。所以这三个月里面，我始终坚持微笑为客户办理业务，无论遇到什么样的客户，我都能够牢记银行强调的不跟客户产生冲突的话，力争让客户满意。

好了，这就是我这三个月的试用期主要的一些心得了，在之后的工作中，我一定会再接再厉，继续向大家学习，继续给客户提供更优质的服务。