

2023年银行新员工年终个人总结不足之处 银行年终新员工个人工作总结(通用5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

银行新员工年终个人总结不足之处篇一

2019年即将过去，作为一名新员工，我在过去的一年里在奉天支行领导的指导下，在全体同事的共同帮助下，在各个方面取得了比较大的进步，从一名刚刚大学毕业，几乎没有银行实际工作经验的学生成长为目前可以独立进行储蓄柜员业务业务操作的前台柜员，我感触颇深。

俗话说：“兵熊熊一个，将熊熊一窝”，我现在只是一个兵，一个刚刚踏上社会的小兵，来到广发奉天，我面对的是一个全新的世界，我看到的是一张张朝气蓬勃，积极向上的面孔。我看到了行领导的工作态度和工作热情，这深深的感染了我，也让我对银行工作有了崭新的认识。银行不是过去那种养大爷的地方，再也没有银行工作的铁饭碗，所以我第一时间改变自己，使自己适应现代银行工作的需要。

我积极投身银行各种产品的营销，今年2、3月份，我跟着何斌和丛东宁等客户经理到银行附近的社区宣传薪加薪产品和基金定投理财，达到了很好的效果，同时加强理财业务知识的学习，掌握了我行各种产品的不同特点，也自觉学习理财的话术，以高标准严格要求自己，在基本掌握理财业务后，我跟随李强学习了个人贷款有关业务，丛个贷客户资料的收

集，个贷资料的整理，做卷，送个贷管理中心审批，以及送房地产大厦登记备案都有了明确的认识和理解。

期间，我多次随李强到楼盘实地学习相关知识，看到了不同客户在我们初审的不同表现，从中基本可以判断该客户是否符合我行放款标准。

随后，在行领导的安排下，我结束了理财和个贷的学习，开始了营业室柜员业务的学习。

我之前认为的柜台业务就是基本的存取款，但是到了工作的第一线，我才看到了工作的多样性和复杂性，我首先在康智文的指导下，跟随路海霞学习一些基本的业务知识，同时加强业务技能的练习，努力在各个方面提高自己，在参加了市行组织的新员工培训后，我通过了反假货币考试，取得了会计上岗资格，便跟着常丰开始了真正的操作，这对我来说是一个考验，前台业务是整天与钱打交道，需要非常细心的工作态度和精益求精的工作能力，在各位师傅的共同帮助下，我现在已经可以独立开始办理业务了。

虽然我这一年的工作取得了一定成绩，但是我的各项能力和技能和老员工比还有很大差距，这些我会在今后的工作中，努力向老员工学习，刻苦钻研业务，早日成为独当一面的员工。

下面，我从以下几个方面具体做一下总结：

1. 在道德品质方面，我自认为没有问题。
2. 在考勤制度方面，从刚入行的第一天开始，我便全身心的投入到工作中，到目前为止，没有迟到早退的现象，能够利用休息时间为银行的各项指标的完成做出一定贡献。
3. 个人业绩方面，从7月1日起到目前，我的日均储蓄存款150

余万元，时点存款2019万元，保险卖出了期缴3000元，趸缴30000元，信用卡超额完成任务。

4. 业务能力方面，我认为自己还是有差距的，这与我工作时间有关，但这不是理由，有些业务我很少接触还很陌生，有的甚至是从从来没有听说过的，这方面我还需要加强学习，争取达到更高的标准。

我认为在优服工作上我也有必要总结一下，从总体看，我能够用我的真心对待客户，能够微笑服务，办理业务也能偶热情主动，积极为客户解决问题，我欠缺的是在全天任何情况下这种优质服务的保持。有的时候业务紧张，看到大厅很多客户排队，不由自主就降低了服务质量，这种情况我本人一直在努力改进，相信在未来不久的日子里能够大有改观。

作为一名新人，我以加入奉天的团队而感到骄傲和自豪，我会在未来的工作中，时刻以客户为本，加强自身学习，成长为一名合格优秀的员工。

2019年我们共同努力，海到天边天做岸，山登绝顶奉天人。

银行新员工年终个人总结不足之处篇二

匆匆忙忙中，一年的时间很快过去了。这一年里，我在领导的带领和同事的帮助下，认真履行职责，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项任务，把金融政策及精神灵活的运用在工作中，工作中能够采取积极主动认真遵守规章制度，及时完成领导交办的各项工作任务。现将一年来的银行工作情况报告如下：

及时准确的做好信贷基础资料的管理，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对20年新放的每笔贷款我都做到了先查、再放，更好的堵绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如：借款人，来我社贷款，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，拒绝了的贷款申请。再三请求我都谢绝。

我深知，信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山丝毫马虎不得。一年来，我坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经验项目的现状与前景、还款能力到保证人的资格、保证人的能力、抵押物的合法有效性，每一个环节我都仔细审查，没有一丝一毫的松懈。在贷前审查时，我做到了“三个必须”

(1) 贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法的原件。

(2) 贷款人与保证人必须到场签字。

(3) 并且做到了生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规合法。

作为信贷内勤的我20年累放102笔，金额14943. 万元，年累收利息及本金4千余笔左右，共计收回利息3800余万元，本金18205. 4万元，但没有出现过一笔差错。

回首全年，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实。自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强；三是只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆；四是有时脾气急躁，时不时的发点脾气。五是处理问题时工作方法需要改进。

新的一年，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体同事一起团结一致，为银行经验效益的提高，做出自己应有的贡献。

银行新员工年终个人总结不足之处篇三

自7月1号省行报到11号开发区支行报到12号正式在黄浦区丰乐路支行上班开始，到现在已经工作了差不多一个月。从校园踏入职场是人生的又一个重要开端，非常幸运能在13年大环境较严峻的就业形势下加入广东建设银行这支员工背景多元作风严谨高效的工作团队，这是职场生涯的一个美好开始，而我也将为这份荣耀和信任全力以赴，接下来针对我工作以来不同的经历说下自己的总结和感悟：

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。

在7月11号去开发区支行报到后，12号我就到了所分配的丰乐路支行开始上班，这次是和一位非常认真细心的女研究生陈炎成为新人同事，到了网点之后我被分配到大堂经理的岗位跟随客户经理们进行实习，之后再和陈炎调换柜员岗实习，丰乐路支行主要从事对私业务，行长和各位前辈们都非常热情，因为我在网点时间较短所以简单总结一下所见所闻及工作内容：

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。

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2012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。

在7月20号我有幸被网点派去听取华安基金与建设银行合办的基金投资者教育讲座，主讲人是华安基金的首席经济讲师，一位40岁出头的女士，她主要从理财和投资两个大方向入手，结合不同年龄段及客户需求阐述了不同的财富保值增值途径，听完后我确实感觉受益颇多，并思考自己在工作后应该如何

建立思维和行动的新模式，对此我初步列出五点：

3、每月定投基金1000元零存整取1000元；

4、尽量每天书写工作日记，每半年写一次大总结，以后老了还可以做成回忆录；

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好！

银行新员工年终个人总结不足之处篇四

2019年即将过去，作为一名新员工，我在过去的一一年里在奉天支行领导的指导下，在全体同事的共同帮助下，在各个方面取得了比较大的进步，从一名刚刚大学毕业，几乎没有银行实际工作经验的学生成长为目前可以独立进行储蓄柜员业务业务操作的前台柜员，我感触颇深。

俗话说：“兵熊熊一个，将熊熊一窝”，我现在只是一个兵，

一个刚刚踏上社会的小兵，来到广发奉天，我面对的是一个全新的世界，我看到的是一张张朝气蓬勃，积极向上的面孔。我看到了行领导的工作态度和工作热情，这深深的感染了我，也让我对银行工作有了崭新的认识。银行不是过去那种养大爷的地方，再也没有银行工作的铁饭碗，所以我第一时间改变自己，使自己适应现代银行工作的需要。

我积极投身银行各种产品的营销，今年2、3月份，我跟着何斌和丛东宁等客户经理到银行附近的社区宣传薪加薪产品和基金定投理财，达到了很好的效果，同时加强理财业务知识的学习，掌握了我行各种产品的不同特点，也自觉学习理财的话术，以高标准严格要求自己，在基本掌握理财业务后，我跟随李强学习了个人贷款有关业务，从个贷客户资料的收集，个贷资料的整理，做卷，送个贷管理中心审批，以及送房地产大厦登记备案都有了明确的认识和理解。期间，我多次随李强到楼盘实地学习相关知识，看到了不同客户在我们初审的不同表现，从中基本可以判断该客户是否符合我行放款标准。

随后，在行领导的安排下，我结束了理财和个贷的学习，开始了营业室柜员业务的学习。我之前认为的柜台业务就是基本的存取款，但是到了工作的第一线，我才看到了工作的多样性和复杂性，我首先在康智文的指导下，跟随路海霞学习一些基本的业务知识，同时加强业务技能的练习，努力在各个方面提高自己，在参加了市行组织的新员工培训后，我通过了反假货币考试，取得了会计上岗资格，便跟着常丰开始了真正的操作，这对我来说是一个考验，前台业务是整天与钱打交道，需要非常细心的工作态度和精益求精的工作能力，在各位师傅的共同帮助下，我现在已经可以独立开始办理业务了。虽然我这一年的工作取得了一定成绩，但是我的各项能力和技能和老员工比还有很大差距，这些我会在今后的工作中，努力向老员工学习，刻苦钻研业务，早日成为独当一面的员工。

下面，我从以下几个方面具体做一下总结：

1. 在道德品质方面，我自认为没有问题。
2. 在考勤制度方面，从刚入行的第一天开始，我便全身心的投入到工作中，到目前为止，没有迟到早退的现象，能够利用休息时间为银行的各项指标的完成做出一定贡献。
3. 个人业绩方面，从7月1日起到目前，我的日均储蓄存款150余万元，时点存款200余万元，保险卖出了期缴3000元，趸缴30000元，信用卡超额完成任务。
4. 业务能力方面，我认为自己还是有差距的，这与我工作时间有关，但这不是理由，有些业务我很少接触还很陌生，有的甚至是从从来没有听说过的，这方面我还需要加强学习，争取达到更高的标准。

我认为在优服工作上我也有必要总结一下，从总体看，我能够用我的真心对待客户，能够微笑服务，办理业务也能偶热情主动，积极为客户解决问题，我欠缺的是在全天任何情况下这种优质服务的保持。有的时候业务紧张，看到大厅很多客户排队，不由自主就降低了服务质量，这种情况我本人一直在努力改进，相信在未来不久的日子里能够大有改观。

作为一名新人，我以加入奉天的团队而感到骄傲和自豪，我会在未来的工作中，时刻以客户为本，加强自身学习，成长为一名合格优秀的员工。

2019年我们共同努力，海到天边天做岸，山登绝顶奉天人。

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。

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。

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。

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。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！

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！

xx年的钟声即将敲响，回首xx年走过的路。有太多的得与失，年对我来说，年，我走出校门，踏入社会。来到xx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.

自7月1号省行报到11号开发区支行报到12号正式在黄浦区丰乐路支行上班开始,到现在已经工作了差不多一个月。从校园踏入职场是人生的又一个重要开端,非常幸运能在2019年大环境较严峻的就业形势下加入广东建设银行这支员工背景多元作风严谨高效的工作团队,这是职场生涯的一个美好开始,而我也将为这份荣耀和信任全力以赴,接下来针对我工作以来不同的经历说下自己的总结和感悟:

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。

在7月11号去开发区支行报到后，12号我就到了所分配的丰乐路支行开始上班，这次是和一位非常认真细心的女研究生陈炎成为新人同事，到了网点之后我被分配到大堂经理的岗位跟随客户经理们进行实习，之后再和陈炎调换柜员岗实习，丰乐路支行主要从事对私业务，行长和各位前辈们都非常热情，因为我在网点时间较短所以简单总结一下所见所闻及工作内容：

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：

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。

在7月20号我有幸被网点派去听取华安基金与建设银行合办的基金投资者教育讲座，主讲人是华安基金的首席经济讲师，一位40岁出头的女士，她主要从理财和投资两个大方向入手，结合不同年龄段及客户需求阐述了不同的财富保值增值途径，听完后我确实感觉受益颇多，并思考自己在工作后应该如何建立思维和行动的新模式，对此我初步列出五点：

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！

本人于今年3月份入行以来，一直供职于特殊资产经营部保全处。由于工作不久，本人在行领导、部门领导和各位同事的

帮助下，在政治思想、业务工作方面都取得了较大的进步。现将本年度思想及工作汇报如下：

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，但是在我们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。

8月3日进入光大银行，参加了新员工在棋盘山的拓展活动，在拓展训练的过程中增强了自己的团队意识，并被评为本组最佳队员。在随后的业务培训中我大致了解了光大银行的发展状况、机构构成，掌握了最基本的综合知识、运营知识及前台的具体操作规范；技能训练中熟练掌握了点钞、翻打传票等技能。实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作并和同事建立了良好的伙伴关系，在顺利通过分行组织的新员工上岗考试后顺利加入了和平支行，成为和平支行这个大家庭中的一员。

到今天已经入行快5个月，虽然还是在试用期，但在工作岗位上我严格要求自己像正式员工看齐，工作过程中和同事之间互相帮助，遇到不熟悉的业务积极向同事们学习，并认真记

录下来;在柜台操作过程中我严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声，对于客户的问题要求自己给出一个令客户满意的答复，始终把客户的满意放在第一位;在结账后，和同事之间交换检查一天的票子，发现错误及时改正，减少差错;下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些特色业务，如西联汇款、境外电汇、环球汇票等。

通过不断的学习相信自己能够在短期内成为一名优秀的储蓄柜员，全面的掌握储蓄柜台知识，技能上也要更熟练，不断加快自己办业务的速度，使自己的业务量不断提升;加强自己在理财、金融、个贷、对公等方面理论的学习，为自己的进一步的工作奠定扎实的基础;和同事之间建立更默契的配合，把和平支行的发展作为大家共同的目标。相信通过自己的努力，我能够成为和平支行最优秀的员工之一。

银行新员工年终个人总结不足之处篇五

光阴荏苒，转眼间我进入xx银行xx分行xxxx已经一年半的时间□20xx年是对银行业来说是一个不平凡的一年□xx年次贷危机引发的金融风暴席卷全球，业界预期后续效应将在今年中国实体经济面上显现并传递至银行。经历了全球金融风暴的洗礼，国内银行信贷市场经营也顺时而动的发生变化。这些经营思路的变化，从上至下传递到了各家银行的一线营销部门，也使我在职业生涯的第二年有了更多的感触与体会。

今年以来，我部不但很好的完成了分行的各项指标任务，而且圆满的解决了部门历史遗留的一些问题。本人在部门领导的关心与指导下，在各方面都取得了明显的进步。当然，自身仍然有较多不足之处需要不断改进完善。截至目前□xx部存款余额84050万元，日均81463万元；贷款余额85000万元，日均77800万元；截至12月10日实现经济利润1042万元，中间业

务收入363万元；本人存款余额14787万元，存款日均10636万元；贷款余额13700万元，日均5989万元。各项主要经营指标都取得了不错的成绩。

现将本人一年来的工作总结如下，从进行以来，我的工作历程可分为三个阶段：

一、在xx年7月份进入分行到年底，我主要是学习各项银行知识，适应银行环境，熟悉各项操作手续，在这个集体中快速成长。主要是从对银行业陌生到开始熟悉的过程，也是一个毕业生到职业客户经理的角色转变过程。

二、xx年上半年，我在主管的指导下，开始全面接手部门所有客户的关系维护，并协助主管开发新客户。此外，我还承担苏北部的每月部门业务指标分析、利润测算以及市场二部的部门月度经营分析报表工作。接触的业务层面越来越高，也使得我开始从更高的层面来思考问题。在这个过程中，我更多从市场营销、客户经营、指标管理等方面来不断提高自己的知识水平与技能。期间，本人业绩也开始有所体现。xx年1月，在主管的指导下，我上报一家新客户xx股份申请授信额度8000万，批复额度20xx万元。

三、今年6月，苏北部业务主管离职，新老领导的交替，也使得我身上的担子更加重。我积极配合好新老领导完成交接，并和新领导做好部门的老客户关系稳定。下半年，我先后配合主管完成新客户开发2家，老客户挖潜1家，独立完成7家老客户的授信续报工作。并在今年10月份独立联系意向性客户两家，其中xxxxxx集团目前的信托融资业务已经进入实质性的操作阶段。

此外，我还兼职担任本部门的计算机管理员、考勤员、保管员等职务，在做好本职工作的同时，我也主动安排时间，按质按量完成好兼职工作，在xx年分行信息技术部的考核中，

我部计算机管理考核为满分，位列分行前茅。

结合一年来的工作经历，主要有一下心得体会：

作为分行首家在省内开展异地业务的支行□xx部被认为我行比较辛苦的部门之一。一个礼拜有3—4天在外地出差，每天都在高速公路上奔波，放弃与家人团聚的机会，放弃了自身的休息时间，甚至是人身安全也打了折扣。能在这样的工作环境中继续奋进，与自己一种“年轻不怕吃苦”，“苦难越大，挑战更高”的心态分不开。诚然，一份工作需要我们失去一些的同时，也势必让我们有所收获。应该说，在市场营销二部得到的锻炼是我最大的收获。今年9月，分行领导在得知我们自己既做业务员、又做驾驶员，遇到几次惊心动魄的高速公路突发状况的情况下，特别为我们配置了驾驶员与业务公车。使我们在远赴异地办业务的时候不再一心多用，安全得到了更大的保障，也让我们感受到了分行领导的关心。

不断学习、不断提高是我进入分行来一直恪守的目标，新的形势迫使我必须不断地充实自己。在给自己的学习目标中，一是业务知识的学习：包括授信报告撰写、企业财务分析、投行业务、国际业务、资金资本业务以及不断更新的我行金融产品知识。二是业务能力的提高：包括处理各项银行业务的能力，与客户打交道的能力包括一些社交礼仪、谈判技巧等，以及一些社会经验。今年以来，这些方面我都在不断地学习之中，特别是我部分别与投行部，公司部资金资本市场部联系，请这些部门为我们传道授业，为更好的将这些产品运用到这些客户之中去打下良好的基础。行领导与部门老总多次强调，异地业务更多的需要依靠产品来推动。因此，加强学习，是为将来更好的推动业务的发展打下坚实的基础。

在一年来的时间里，一方面是由于人事变动，另一方面也是领导对自己的信任，自己得到了越来越多的锻炼机会。给我最大的感受是自己身上的职责越来越多，担子越来越重，压力越来越大。以前接触的业务层次比较低，作为协办客户

经理，更多的是配合领导在做一些事情。到后来自己需要承担的越来越多时，在协助领导做好工作之余，很多事情需要自己动脑子去想问题，采取各种方法去解决问题，更大的程度上来分担部门压力，做出更大贡献。发挥主观能动性，就是要有一种主人翁意识，把所有客户当成自己的朋友来相处，把所有的业务当做自己的事业来经营，这样才能精益求精，把事情做得更好。

为了先谋先动早作准备，并为明年的部门业务与自己工作打下良好的基础，先将自己的明年工作思路作简要阐述：

1、继续发扬吃苦奉献的精神，继续配合领导圆满完成分行与部门分配的各项任务指标。在今年良好的发展势头的基础上再下功夫，做大存贷款规模、稳步提高经济利润，此外还将网银业务、储蓄业务等往年的弱势指标能够有所扭转。

2、完成好各项客户维护工作并做好新客户的开发工作，目前客户数量不断增多，我部人手有限，如何有效地做好客户维护工作成为一个重要问题。今年，我仍然以老客户维护为主，并帮助部门新员工逐步熟悉各项业务流程。明年，我的工作重心仍将是配合领导做好老客户的维护与挖潜工作，并将今年的一些储备项目继续推行。此外，在部门新员工能够胜任一些工作的同时，按照领导的指示，我将投入更多的精力投入新客户的开发之中。其中思路就是，在现有的客户群基础上，在xxx地区成片开发一批优质客户。

3、继续加强自身学习，贯彻用产品推动市场这一新的突破。目前，我部业务品种中，已经有索普的银团贷款在总行审批、海发集团的信托融资在操作过程中。这些业务将有效地扩充我部的产品范围，为我们用新产品推动异地市场做有益的尝试。明年，我们还将积极主动的联系分行后台部门，继续加强创新产品的学习与应用，并力争在创新产品上有大的突破。