

# 新员工入职银行工作总结 银行新员工工作总结(实用8篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 新员工入职银行工作总结篇一

自7月1号省行报到11号开发区支行报到xx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。

在7月11号去开发区支行报到后□xx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。

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！

## 新员工入职银行工作总结篇二

时光荏苒，光阴似箭，来到农行深圳x支行工作已经半年了，在这半年实习工作期间，我完成了两个方面的转变，一是基本完成了由象牙塔到社会大课堂的转变，所扮演的角色从一

个以书本为中心的学生到能够独立完成所在岗位的本职工作的银行工作人员，二是学习方法和方式的转变，在学校的学习生活中更多的是以理论学习为主，在现实工作中更多的是强调学习的实用性，更加偏向理论与实践联系的紧密性。

我很庆幸在支行领导和同事的关心和照顾下，基本完成了以上的转变，在半年的时间里，我对x银行的日常运作以及相关岗位的操作规则有了十分深刻的了解，在业务技能上，我也取得了巨大的收获，但也存在不足之处，现总结如下：

### 一、业务技能方面。

在这半年的时间里，我的绝大部分时间的都花在储蓄柜台工作上，深刻地理解了储蓄业务的重要性，可以说储蓄业务是银行最基本最重要的业务，它是其他一切业务的基础，为银行的其他业务提供强有力的支撑，在这半年里，我从最开始对个人储蓄业务的一无所知到现在已经能够独立完成操作。

我努力熟悉业务流程，积极主动地与老柜员交流沟通，并虚心向他们学习，深刻领悟到每一笔业务须注意的地方以及可能存在的风险，基本做到了业务无差错，无客户投诉。在工作之余，我不断的学习农行专业英语知识，在听说读写方面努力提高自己的英语水平，做到了与外国顾客交流无障碍，从工作的第一天起，我就高标准严格的给自己定下了一个工作目标：严格要求自己，不断提高自己的业务技能，不断扩充拓展自己的业务知识面，亲切高效的为每一个顾客服务，成为一名基本功扎实、业务知识全面、服务规范从容的多面手。虽然现在的水平离这个目标还相差甚远，但我会坚持不懈、毫不放弃地朝着这个目标奋斗。

### 二、在服务态度方面。

牢牢把握“爱我农行，追求卓越”的精神，深刻理解到银行金融服务业的竞争已经不再仅仅停留在硬件设备的竞争上，

更重要的是在服务意识和服务态度上的竞争，这种软实力之间的竞争往往更能体现出一个银行的核心竞争力，在这半年的平凡工作中，我不仅对工作满腔热情，更有颗追求完美的心，坚持不懈、韧劲十足的不断提高自己的专业技能和服务水平，以求真务实、一丝不苟的态度处理每一笔业务，以自然豁达、和善宽容的心境接待每一位顾客，以团结互助、平和谦逊的态度与领导和同事一起为银行发展贡献自己的一份力量。

从中我深刻的领略到了服务的魅力，体会到了什么叫着“以客服为中心”的真正以及做到“顾客就是上帝”的重要性，因此，在平日的工作中，我始终把服务质量贯穿到日常的工作中去，牢牢记住柜员七步曲的要求，规范服务礼仪，在具体服务过程中加强与客户的沟通，做到了顾客零投诉。我始终以发自内心的微笑为每一个顾客热情的服务，以真诚自然地微笑让他们倍感亲切。

### 三、在团队合作方面。

这半年虽然主要从事银行个人储蓄柜台的业务，但是遍及金卡、银卡和普通区，无论在那一个区，我都深刻感受到团队合作的重要性，只有团队有效合作才能把最有效率的把工作做好，例如在金卡区，金卡区的业务繁多，个人业务、对公业务以及代理地方财政等业务都在这一区办理，每天工作量大并且每次交易的金额都比较大。

在日常的工作中，我们金卡的三个柜员都分好了相关的责任和工作，在独立完成自己本职工作的情况，更强调工作的协同性，如对外与对内的明确分工，即保证了工作速度，也提高了我们的工作效率。

### 四、在工作生活方面。

在这半年的工作生活中，我深切地感受到了集体的温暖和力

量。初来这个城市我，不免有点生疏感，刚离开美好校园的我，也难免有点失落感，是领导和同事给予了我莫大的鼓励，是他们的热情温暖了我，是他们的信任感动了我，是他们的支持激励了我，是他们给予的很多机会锻炼了我，在我们这个集体中，业余生活丰富多彩，极大地增进了我与同行人员的交流、沟通和学习，在此，我真诚的感谢他们。同时，我也感受到了人际交往的重要性，在生活上和同事互帮互助，和谐共处。

当然，我也存在工作上的不足之处：

一是由于听不懂粤语，跟一些客户的沟通有些障碍，尽管在工作之余我努力地学习粤语，但由于学习时间过短再加上以前从未接触过，到现在只能听懂一些简单的日常用语，以后还须加紧学习。

二是对产品营销的不到位，由于对产品本身没有深刻的认识以及缺乏相关的营销经验导致理财产品的营销不理想，这也将是我不下步努力工作的方向。

文档为doc格式

## 新员工入职银行工作总结篇三

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。

## 新员工入职银行工作总结篇四

本人20xx年进入xx银行，至今已5个月的时间。在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。接近年终岁尾，在此我将本人今年的工作总结如下：

作为新入职的员工，尽快的学习业务知识、提高操作能力尤

为重要。在本行的培训课程中，我深入了解了建设银行的发展状况、机构构成等企业文化；在业务和技能培训中我努力锻炼自己的动手操作能力，勤学勤练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作规范，并熟练掌握点钞、翻打传票等技能。

在不断的学习和工作中，我与行内的同事相处融洽，建立了良好的伙伴关系。在行内组织的新员工棋盘山拓展训练中，增强了自己的团队意识，并被评为本组最佳队员。实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作，并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试，成为和平支行这个大家庭中的一员。

台操作过程中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；始终把客户的满意放在第一位，对于客户的问题尽最大努力给出一个令客户满意的答复；结账后，与同事交换检查票子，及时发现错误并改正，减少差错；下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些我行特色业务，如西联汇款、境外电汇、环球汇票等，丰富自己的金融知识。

进入建设银行以来，面对新的环境与工作，我一直在积极主动地去适应，但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在不足。首先，柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中完全做到得心应手。其次，对本行金融产品和业务知识还不够熟悉，为客户提供咨询服务的准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。

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。

今天的不足，是今后工作中完善自我的努力方向，我要坚持磨练自己，做到以下几点：

- 1、 加强操作技能练习，熟练掌握前台各类业务操作方法；
- 2、 深入学习金融知识和行内业务规范，尽快提高自身能力；
- 3、 增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处。
- 4、 认真负责，勤奋工作。

匆匆一年过去，在建设银行的工作忙碌而充实。回顾过去，我深深的感谢给予我指导、帮助甚至批评的人，是他们让我在错误中吸取教训，不断成长。未来的一年，我将以昂扬的斗志和积极的态度去面对工作中的挑战，尽职尽责，为自己进一步的发展奠定扎实的基础，为建设银行的辉煌做出更大的贡献。

## 新员工入职银行工作总结篇五

时光荏苒，光阴似箭，来到农行深圳x支行工作已经半年了，在这半年实习工作期间，我完成了两个方面的转变，一是基本完成了由象牙塔到社会大课堂的转变，所扮演的角色从一个以书本为中心的学生到能够独立完成所在岗位的本职工作的银行工作人员，二是学习方法和方式的转变，在学校的学习生活中更多的是以理论学习为主，在现实工作中更多的是强调学习的实用性，更加偏向理论与实践联系的紧密性。

我很庆幸在支行领导和同事的关心和照顾下，基本完成了以上的转变，在半年的时间里，我对x银行的日常运作以及相关岗位的操作规则有了十分深刻的了解，在业务技能上，我也取得了巨大的收获，但也存在不足之处，现总结如下：

在这半年的时间里，我的绝大部分时间的都花在储蓄柜台工作上，深刻地理解了储蓄业务的重要性，可以说储蓄业务是银行最基本最重要的业务，它是其他一切业务的基础，为银行的其他业务提供强有力的支撑，在这半年里，我从最开始对个人储蓄业务的一无所知到现在已经能够独立完成操作。

我努力熟悉业务流程，积极主动地与老柜员交流沟通，并虚心向他们学习，深刻领悟到每一笔业务须注意的地方以及可能存在的风险，基本做到了业务无差错，无客户投诉。在工作之余，我不断的学习农行专业英语知识，在听说读写方面努力提高自己的英语水平，做到了与外国顾客交流无障碍，从工作的第一天起，我就高标准严格的给自己定下了一个工作目标：严格要求自己，不断提高自己的业务技能，不断扩充拓展自己的业务知识面，亲切高效的为每一个顾客服务，成为一名基本功扎实、业务知识全面、服务规范从容的多面手。虽然现在的水平离这个目标还相差甚远，但我会坚持不懈、毫不放弃地朝着这个目标奋斗。

牢牢把握“爱我农行，追求卓越”的精神，深刻理解到银行金融服务业的竞争已经不再仅仅停留在硬件设备的竞争上，更重要的是在服务意识和服务态度上的竞争，这种软实力之间的竞争往往更能体现出一个银行的核心竞争力，在这半年的平凡工作中，我不仅对工作满腔热情，更有颗追求完美的心，坚持不懈、韧劲十足的不断提高自己的专业技能和服务水平，以求真务实、一丝不苟的态度处理每一笔业务，以自然豁达、和善宽容的心境接待每一位顾客，以团结互助、平和谦逊的态度与领导和同事一起为银行发展贡献自己的一份力量。

从中我深刻的领略到了服务的魅力，体会到了什么叫着“以客服为中心”的真正以及做到“顾客就是上帝”的重要性，因此，在平日的工作中，我始终把服务质量贯穿到日常的工作中去，牢牢记住柜员七步曲的要求，规范服务礼仪，在具体服务过程中加强与客户的沟通，做到了顾客零投诉。我始终以发自内心的微笑为每一个顾客热情的服务，以真诚自然地微笑让他们倍感亲切。

这半年虽然主要从事银行个人储蓄柜台的业务，但是遍及金卡、银卡和普通区，无论在那一个区，我都深刻感受到团队合作的重要性，只有团队有效合作才能把最有效率的把工作做好，例如在金卡区，金卡区的业务繁多，个人业务、对公业务以及代理地方财政等业务都在这一区办理，每天工作量大并且每次交易的金额都比较大。

在日常的工作中，我们金卡的三个柜员都分好了相关的责任和工作，在独立完成自己本职工作的情况，更强调工作的协同性，如对外与对内的明确分工，即保证了工作速度，也提高了我们的工作效率。

在这半年的工作生活中，我深切地感受到了集体的温暖和力量。初来这个城市我，不免有点生疏感，刚离开美好校园的我，也难免有点失落感，是领导和同事给予了我莫大的鼓励，是他们的热情温暖了我，是他们的信任感动了我，是他们的支持激励了我，是他们给予的很多机会锻炼了我，在我们这个集体中，业余生活丰富多彩，极大地增进了我与同行人员的交流、沟通和学习，在此，我真诚的感谢他们。同时，我也感受到了人际交往的重要性，在生活上和同事互帮互助，和谐共处。

当然，我也存在工作上的不足之处：

一是由于听不懂粤语，跟一些客户的沟通有些障碍，尽管在工作之余我努力地学习粤语，但由于学习时间过短再加上以

前从未接触过，到现在只能听懂一些简单的日常用语，以后还须加紧学习。

二是对产品营销的不到位，由于对产品本身没有深刻的认识以及缺乏相关的营销经验导致理财产品的营销不理想，这也将是我下一步努力工作的方向。

## 新员工入职银行工作总结篇六

对已有的心存感激，对未来的心怀希望

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。

## 二、xx.07.12——07.15开发区丰乐路支行为期一天半大堂经理

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。

### 三、xx.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：

- 1、上下班挤地铁公交时或睡前抓紧时间阅读电子书及行业动态，保持每天至少一小时阅读时间；
- 2、每天尽量早起15-30分钟进行热身及跑步跳绳等其他锻炼；
- 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。

## 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：

1、与同事们关系融洽，但与一些年纪较大的前辈交往时仍欠缺主动，对此改进措施是日常工作中可以留心前辈们有无什么需要自己可以帮忙的，多积极主动替前辈们解决困难创造话题及接触机会；

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！

本文由应届毕业生网【范文<http://>】栏目小篇为大家编辑参考阅读。

## 新员工入职银行工作总结篇七

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年度营销任务——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。

## 新员工入职银行工作总结篇八

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，我却受益非浅，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\*行尽点棉力的细胞。

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

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

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：

#### 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。

## 二、.07.12——07.15开发区丰乐路支行为期一天半大堂经理

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。

### 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

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。

#### 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好！