# 银行新入行员工工作总结

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-03-04

*银行新入行员工工作总结>银行新入行员工工作总结(1) 我是在今年七月份正式加入银行这个温暖的大家庭，入职六个月的时间并不算长，但足以为我划上深邃的记忆。因为这里包含了太多的教诲和厚爱，包含了太多的支持与帮助。在此，我向那些给予我感动和快乐的...*

银行新入行员工工作总结

>银行新入行员工工作总结(1)

我是在今年七月份正式加入银行这个温暖的大家庭，入职六个月的时间并不算长，但足以为我划上深邃的记忆。因为这里包含了太多的教诲和厚爱，包含了太多的支持与帮助。在此，我向那些给予我感动和快乐的领导和同事表达我深深的谢意，感谢你们的帮助和支持!总结这期间的工作履职情况，主要体现在以下几点:

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。

>银行新入行员工工作总结(2)

秋去冬来，转眼间到了年下，这是一年当中最冷的时节，万物沉寂无花无草。回想起我刚上班的时候，也是冬天，带着无限欣喜每天披星戴月的去金融学校培训，都说丈夫是女人的终身依靠，我却不以为然，没有经济来源、没有社会属性，再好的丈夫也难成为永远的靠山，所以对于刚找到称心如意的工作的我来说，那个时候是真真正正的找到了依靠。当时的兴奋似乎现在还能真切的感觉到，甜蜜，在心里。

如今已经上班快两年了，在这期间有过欢笑，有过泪水，都成回忆充实了我的人生。首先是服务。还记得刚上班的时候，面对顾客的无理刁难我总是手足无措，无言以对，只能哭，那时候觉得只有委屈。现在倒是学会了如何面对这样的情况，能够控制场面，不让问题升级，但是有时候回想还是心不静，还得锻炼、还得探索。我想修炼的最高境界就是顾客虐我千百遍，我待顾客如初恋!

然后是人家关系至于同学们普遍反映的人际关系问题，我似乎感觉没那么恐怖，单位的老姐姐们对我都很照顾，我也十分敬重大家。尤其是我有一个好师傅，她是一个胖美人，心地善良，踏实精干，她给了很大的帮助，让我在业务方面从零到现在的独立应对，而且生活中也对我体贴入微，我看待师傅也像亲人一样，感觉就像多了个长辈。虽然偶尔她对我小小批评，但我知道那都是为了我着想。还有漂亮刘姐和朱姐两大美人都不但教会了我业务更在做人方面给我指引。我想也许以后在工作中我可能会出现些许问题如果是我的错误我肯定愿意积极改正，如果是大家对我有误会或是小摩擦我也愿意像王哲同学教我的“以德报怨”，化戾气为祥和!最后是业务。在这方面我觉得自己做的还有很多欠缺，去年出现的最多的问题就是长款，手太紧总是少给人家，我自己统计一共出现过四次，一次100元但现在也没查出原因，两次十元以下利息忘付了，还有一次孙姐交社保忘记找钱。这个问题近期比较有改善因为我格外注意了取定期小额利息题，希望在201X年能全面杜绝。至于复杂业务和新业务处理的也不是特别好，一上来不能自己独立思考理思路总是先想着求助，未来的工作中我想逐渐培养自己独立解决问题的能力。

其次是意外的收获，前段时间交的论文报告以为是完成一项工作，没想到以外的获得了市分行的二等奖，也许这是个信号，告诉我辛苦不 会白费、努力就有收获。也是在告诫我机会其实就在身边，你不留神可能就会错过，所以得打起精神认真对待每一个时机。以后表现自己的机会还有很多，希望自己能把握住，不随意对待每个机会，也不功利的期盼结果，心怀梦想，脚踏实地。

最后就是新年愿望。在新的一年里我对自己提出了以下要求，希望在新的一年里能逐渐提升自己。

1，提高办事效率，去年打算做很多事情都能没能成行，比如制作一个对公联系电话簿，比如学习办公软件，比如研究外汇业务，这些在XX都没能成行，要求自己在农历年之前搞定。

2，全民发展， 重点在外汇业务和审计。

3，准备初会和理财考试。

刚入行时，有很多梦想，都像灯塔指引着方向，看好了方向就低着头走，走着走着猛然一抬头，发现路线不知不觉有点偏，有的时候贪恋住路边的景色忘了自己还在赶路，希望这篇总结像一个里程碑，总结过去，展望未来，收拾行囊准备继续前行!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！