# 建行校园招聘工作总结范文(通用15篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2025-04-22

*建行校园招聘工作总结范文1转眼间从进入XX银行那时算起已经满了第二年。两年时间说长不长，说短也不短。时间让我对于XX银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、\*\*和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工...*

**建行校园招聘工作总结范文1**

转眼间从进入XX银行那时算起已经满了第二年。两年时间说长不长，说短也不短。

时间让我对于XX银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、\*\*和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。最近这一年，我作为一名XX银行员工，亲身感受了XX银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化——如经济增加值、关键绩效考核指标等概念的引入，使经营部门的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化。

各种规章\*\*的出台，对于我们XX银行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节管理、精细化管理，针对违法\*\*行为，也有了更多的预防和惩戒措施，特别是行内开展的“违法\*\*行为专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟——工作不仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”，不仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。 XX年末，我报名并经行内的择优选聘有幸被调动至XX地审批组担任合规性\*\*岗工作。

从南区支行理财中心的个贷综合岗转到原先从未接触过的以公司类信贷和个\*\*额信贷业务为主的审批组合规性\*\*岗，这个跨度不可谓不大。但\*\*的教育关心、同事的帮助指导和我个人的自学努力下，通过阅读相关书籍、解读文件规章，我很快渡过了起初的不适应，迅速地融入到现在的岗位角色中。

从XX年初至XX年7月末，我总计完成了109笔公司类贷款、3笔公司类授信业务的合规性\*\*工作，合计金额万元；完成了67笔公司类信用等级评定的合规性\*\*，其中AA级29笔、A级34笔、BBB级4笔；完成332笔个人类贷款的接收、送审、下发决策意见工作，合计金额万元。较好地完成了本岗位的工作任务要求。

XX地审批组属于行内审批部门，面对的都是行内的经营部门，受理审批XX银行信贷经营部门报送的各类信贷业务。因此，树立内部客户理念，把经营部门作为我们所服务的客户，为客户提供优质、高效、规范的服务，是我作为一名审批组合规性\*\*人员最基本的要求。

在日常业务中，我总是尽自己的最大努力帮助经营部门工作，耐心解答他们对于审批中存在的各种疑问，并时常通过各种合规、有效的渠道与他们进行沟通，了解经营部门的现实情况和问题，及时向\*\*、专审进行汇报，尽可能帮助解决审批与经营由于信息不对称造成的矛盾，为行\*\*与专审的有效决策提供依据，实现XX银行利益的最大化。 XX地审批组是行内一个日常工作量较大、工作较为繁忙的一个部门。

如何提高工作效率，更好地完成工作要求，是我经常思考的问题。我在工作中发现，大量工作时间都是消耗在一些相对机械的简单重复劳动中，如在合规性\*\*工作中对申报单位一些财务指标的验算，计算比较简单，但要检查多个单位的多个财务指标也要花费合规性\*\*人员相当多的时间和精力。

我通过自学，运用我们常用的EXECL电子表格软件中的公式与函数编制了一张表格，只需要将企业的资产负债表、现金流量表中的有关数据填入表格，相应的各年度财务指标如资产负债率、流动比、速动比、利润率、本息保障倍数、抵押率、担保率等数据就能自动计算生成，极大地方便了工作、提高了效率。我还把这张表格与周围的同事、经营部门的同事共享，力求大家都能更高效的工作。

我还将部门内部许多相关的报表进行了关联共享，相互取得所需数据，消除了很多重复劳动，也使许多数据更为精确；把一些常用表单进行了优化，本着简单、易用的设计，在规定的位置录入数据，电脑就能自动生成相应的规范页面供使用了。此外，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章\*\*的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

审批组的工作，是一项全面而细致的工作，需要对全行的各项业务都有深入的了解。加强对各类文件和\*\*的学习，是我履岗最基本的要求；积极参加行内、部门内\*\*的各种定期不定期的专题培训和例会、学习会，则是对我业务素质的全面提高。

在XX地分行与XX地人寿保险公司共同举办的“盈向未来”客户经理培训班上，我学到了不少营销的技巧、与人沟通的方式，明白了团队协作的至关重要；在由XX地分行\*\*、省分行\*\*\*\*\*\*与相关业务人员讲解的“XX银行优势产品与营销”培训班上，我对于XX银行的各类信贷业务有了明确而充分的认识，知道了哪些是应该重点向客户推荐的，哪些是正在开发并着力推广的，以及如何办理，有何优势与不足；在省分行\*\*的由总行资深贷款审批人讲解的全省专职贷款审批人培训班上，我对于原先工作中一直存在的一些难点、盲点都有了一些全新的理解，如对于企业集团应该在哪些地方加强关注，对于一个企业的财务报表要从多个方面进行分析解读，从一些表面的绩优或是绩差中发现企业的真实状况，合理判断，认识到自己的工作与岗位的重要性与任务的艰巨性——需要通过我们扎实有效的工作来当好“XX银行资产的看门人”。除此之外，每当有新的有关行内发文，我也认真参加部门内的例会和学习会，学习文件精神，在工作中落到实处。

特别是有时还请来行内相关部门人员现场讲解业务中的疑难点，更是我学习的好时机。学习\*\*、理解\*\*、在\*\*的要求下办事，掌握全方位的知识，了解\*\*变化、行业风险，才能在审批组岗位上成为一名合格的职业人。

**建行校园招聘工作总结范文2**

我担任行长职务已一年，现将我在任期中履行职责，完成目标管理的情况，作如下述职报告，供组织考核，群众检查评议。

x年是不寻常的一年。由于国家紧缩银根，加之抢购挤兑风和社会集资风的影响，造成信货资金严重短缺的局面。面对这种情况，在生级行和市委、市政府的正确领导下，依靠全行干部、职工的共同努力，紧紧围绕控制总量，调整结构的金融方针，艰苦奋斗，克服困难，较好地完成了全年各项工作任务，有效地支持了我县国民经济持续、稳定地发展。回顾过去，我主要抓了以下几项工作：

(一)依据党的路线、方针、政策、进行科学决策

作为行长，认真贯彻党的路线、方针、政策，坚持正确的政治方向，是我的首要职责。因此，对于\_、\_和省市领导机关的文件和指示，我都认真学习，掌握精神实质，结合我行情况，制定科学决策，抓好落实工作。譬如，\_、\_要求x年经济要进一步稳定，改革要进一步深化，我根据总行制定的指导思想和任务，提出了我行x年转变观念，锐意改革;改善服务，广聚资金，调整结构，从严治行，强化管理的总的奋斗目标。经行务会议讨论通过后，作为全行的工作重心，通过层层贯彻落实，使我们的改革有了新突破，各项存款超额完成了年度计划，信货资金使用效益显著提高，内部管理工作进一步加强;又如，为了认真贯彻执行控制总量，调整结构的金融方针，我和计划科、信货科的同志共同研究具体措施，在反复宣传、统一思想的前提下，严把新货款投向关，保证了全行不超信货规模、不超差额、不占用联行资金。一、二类企业货款比重上升，三、四类企业货款比重下降，信货结构有明显改善。

进入x年，为了使我行的改革迈出更大步伐，于3月份组织人员赴外地学习。结合我行情况，我主持制定了《x年金融体制改革方案》、《目标承包实施细则》和《劳动人事制度改革方案》，经报市

政府和市体改委批准后，在全行试行了经营目标承包责任制。通过指标分解，层层承包，全行上下形成了人人肩上有指标，千斤重担大家挑。同时，我们时基层也明确了责任制，使他们既有压力，又有活力。我们又修订了年度评比办法，明确承包任务完成情况计分评先。由于这一系列的科学决策，进一步调动了各科室、各基层和全行干部职工的积极性和创造性。在业务竞争更加激烈、信货资金空前紧张的严峻形势下，较好地完成了各项承包任务。

(二)抓好资金调度，维护银行信誉

x年，信货资金异常紧张，供需矛盾空前突出。如果信货资

金营运不好，该保的企业保不住，应支付的存款支付不了，不仅不利于国民经济的

稳定发展，而且将有损于银行的信誉。因此，抓好资金问题，是行长的主要职责。

x年我分管计划和信货工作。面对紧缩银根、信货资金供需矛质十分尖锐的严峻形势，我首先从形势教育入手，讲明国家紧缩银根的重要意义，分析影响信货资金来源和运用的主要因素，指出我们应当采取哪些对策，使各级领导千部认清形势，统一思想，振奋了精神，树立了战胜困难的信心和决心。其次，采取多种措施大抓存款，不仅一把手亲自抓，而且动员全行千部职工人人抓，并明确规定，对干部、职工业余榄储要给予一定物质奖励，从而很快形成了全行上下通力合作，大抓

存款的可喜局面。在抢购挤兑风最严重时期，全行各部门都通力协作，千方百计保证了存款支付，安定了储户心理，维护了我行的信誉，很快扭转了被动局面。再则，在社会上集资风盛行，存款又出现了大滑坡时，我一面向市政府和上级行提出刹住集资风的建议，同时召开有关会议，并从机关抽出26名同志，深入各所、社，经过20多天的艰苦努力，很快刹住了集资风，稳住了储蓄存款，保证了第四季度储蓄任务的完成。到年末，我行各项存款，增加了7114万元，超额完成了年度计划的 15. 1%。存款自给率由上年的60%提高到。第四，抓好资金调度工作。由于今年信货资金十分紧张，我和负责计划、信贷的同志们都认真坚守岗位，及时掌握资金变化情况，分析资金变化因素，研究制定平衡资金的措施，不失时机地调度好资金，使我们的信货差额和规模都没有出现大的问题。既保证了全行不超常额、不超规模、不占用联行汇

差资金，又做到了四保，即：保证了全行存款支付，保证了开户单位的工资正常发放，保证了农副产品收购资金兑现，保证了双节物资供应资金的需要，同时促进了经济的发展，维护了安定团结的\_面。最后抓了信货结构调整工作，本着控制总量，调整结构，保证重点，压缩一般原则，对乡镇企业进行了评估。并在此基础上，按四种类型进行了分类排队，实行区别对待，扶优限劣。要求新增货款投向要保重点企业，二类企业货款保证平衡，

三、四类企业货款只准下降，不准上升。经过职

能部门和各所、社的共同努力，改善了信货结构。在信货资金十分紧张的情况下，有效地支持了我县国民经济持续、稳定的发展。我行今年各项货款增加了3251万元，增长，保证了我县多增长，少增资，速度和效益同步增长。

(三)抓好领导班子建设，做好思想政治工作

x年是我行任务最重，困难最大的一年，也是各级领导干部经受严峻考验的一年。一年来的实践证明，我行的各级领导班子是团结战斗、能打硬仗、维护大局、勇于进取的领导班子。我们之所以能这样，是我们长期重视班子的思想建设和作风建设的结果，在思想建设方面，我经常组织领导干部学习党的文件、中央领导同志的讲话和上级指示精神，讲自己的心得体会，引导大家正确认识形势，了解紧缩银根的意义，掌握党的路线、方针、政策，自觉地同\_在政治上保持高度一

致。在作风建设方面，几年来，我引导各级领导干部，养成了公是公，私是私，公私分明的观念。处理公事坚持原则，严明纪律，奖优罚劣，一丝不苟，同级干部和上下级干部职工之间不分职位，友好相处，增进感情，互相帮助。由于平时形成了政通人和的局面，在困难的形势下，大家都能识大体，顾大局，团结协作，共渡难关。

为了做好思想政治工作，我紧紧依靠市行党委和各级党组织，充分发挥党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，保证党的路线、方针、政策在我行正确贯彻执行。同时，充分发挥工会和共青团的作用，通过参政、议政，加强对职工和青年的思想教育。组织开展业务技术练兵、劳动竞赛和各种有益的文体活动，提高了职工素质，活跃了职工生活。在任务最重、困难最大的时候，部分领导干部和职工产生了悲观畏难情绪。于是，我充分发挥党的政治优势，大力加强思想政治工作，加

强对职工的形势教育和艰苦奋斗精神的教育，使全行同志既看到困难的一面，又看到xx银行的优势和有利条件，树立爱行如家和奋勇拼搏的精神。同时力所能及地帮职工解决一些实际问题。例如，为了调动大家的积极性，在各支部加强政治工作的同时，我决定发动全行同志业余揽储，并付给代办费，提前发放了行长基金，保证了全行同志的基本奖金。加之基层也采取了相应的措施，从而稳定了全行干部职工的思想，保证了各项业务的完成。

本年度，我行各项存款增加xx万元，超额万;各项货款增加xx万元，占总规模的98. 7%;工业流动资金加速15. 5%，商业加速17%，协助乡镇企业挖潜搞活资金xx万元，商业搞活资金xx万元，分别超额2%和81. 6%完成了任务。安全防范，实现了无人员伤亡、无被抢劫、无重大作骗案。其他各项目标均完成了向分行承包的任务。第三次被市委市政府评为先进单位。

我由衷地感谢我行各级领导干部和全行同志对我的支持和帮助，感谢大家同舟共济，闯过了最大的一次难关。总结我的经验有三条：一是上靠政策不迷失方向;二是下靠群众能立于不致之地;三是依靠科学不断取得胜利。然而，由于我的工作能力有限，领导艺术不高，还存在着办事不够果断，深入基层不够，班子建设抓得不紧，帮助同志们解决实际困难不够等问题。这有待于今后进一步克服。

综上所述，x年的任期中，我履行了一个行长应尽的职责，确定的目标实现了，做到了清正廉洁，工作认真，群众反映是良好的，我认为还是称职的。

(四)今后的打算

在新的一年里，我要总结过去的经验，发扬成绩，纠正缺点，弥补不足。打算抓好下面几项工作：其一，全力以赴，尽职尽责，与同志们一起努力完成今年的工作计划，实现计划中规定的目标任务。其二，继续开展形势教育，职业道德教育，努力纠正行业不正之风。其三，大力为城乡建设和经济发展组织融通资金，整顿储蓄网点，采取多种形式，吸收社会闲散资金。其四，在资金投放上继续向农业倾料，促进农村经济的发展。其五，深入实际，调查研究，抓好领导班子建设，并为全行职工解决实际困难，办好几件实事(例略)。

扩展阅读：

述职报告主要特点：

1、个人性。述职报告实际上是对自身所负责的组织或部门在某一阶段工作进行全面的回顾，并依据法规在一定时间内进行。要从平时的工作当中去总结成绩和经验，从中找出

不足与教训，对过去的工作做出正确的结论。述职报告强调个人性，对工作负有职责，必须真实。

2、规律性。事实是述职报告当中很重要的主体，对搜集来的事实、数据、材料等进行认真的整理、分析、研究。找出某种带有普遍性的规律，得出公正的评价和结论，即包括经验和规律的思想认识。议论不是逻辑论证式，而是论断式，因为自身情况就是事实论据。

3、通俗性。述职报告尽可能让所有与会代表全部听懂，对于与会者来说，内容应当是通俗易懂的。即使是专业性、学术性很强的内容，也要尽可能明晰准确，以与会者理解为标准，形式要通俗，结构要格式化，语言则需口语化。

4、真实性。真实性是述职报告毋庸置疑的，述职者一定要实事求是、真实客观地陈述，力求全面、真实、准确地反映述职者在所在岗位职责的情况。对成绩和不足，既不要夸大，也不要缩小。

**建行校园招聘工作总结范文3**

本人20xx年x月进入安庆独秀农村商业银行，如今实习已经接近尾声。在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。在此我将本人今年的工作总结如下：

>一、工作学习情况

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，我深入了解了独秀农商行的发展状况、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。

在学习和工作中，行内老员工给了我很多的指导和帮助，使我能够快速融入工作环境中。在单位举行的合规演讲比赛和我正式成为一名柜员大概有两个月的时间了，尽管还在试用期，但在工作上我严格要求自己像正式员工看齐。工作中与同事互相帮助，遇到不熟悉的业务会积极向同事们学习，并认真记录下来；在柜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。

>二、存在不足

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。

作为一名银行新员工，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\*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\*支行最优秀的员工之一。

>三、下一步努力方向

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。

**建行校园招聘工作总结范文4**

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的xx年，有\*\*的关心与教诲，有同事的\*\*与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。虽然我还是一个从事银行工作的员工，但是经过努力，我已经从以前的不懂到了解，虽然刚接触这些工作有些懵，但是我坚信，只要努力没什么是做不好的，现将我一年中的工作情况作如下总结：

一、加强学习，提升自身素质

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

二、开拓创新，寻找新的市场增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。充分利用自己现有的的社会关系网，与。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户的基础上，还挖掘了不少新客户，相信明年的储蓄情况会有提升。

三、忠诚执着，为盛京事业发展尽职尽责

银行是我学生时代就梦寐以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。说实话，最初的我很懵懂，但是经过接近一年的工作和了解，我发现我渐渐的喜欢\*\*这份工作，这是我最初始料未及的，而且我也一定会继续努力下去。

**建行校园招聘工作总结范文5**

我是\*\*\*银行的一名普通员工。\*年\*月从\*\*学校毕业后，被分配到中行XX市分行XX分理处从事会计工作。\*\*年\*月通过竞聘上岗，被\*\*上委任到市分行XX支行XX分理处任\*\*。工作之余，我参加\*\*高考，于XX年顺利取得了会计电算化大专文凭。曾在XX年获“地区分行存款工作先进个人”，在总行省行\*\*的业务技能测试中先后获得“计算器三级能手”、“中文储蓄传票录入二级能手”、“中文文章录入一级能手”等称号。在中行工作的这几年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格中行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在\*凡的岗位上默默的奉献青春，为中行事业发出一份光，一份热。带着\*\*的重托和同事们的信任，我来到了XX分理处任\*\*。 现将这段时间的工作总结如下，敬请各位提出宝贵意见。

“麻雀虽小，但五脏俱全”要真正管理好一个分理处也不是件容易的事，我深知自己的责任重大。XX分理处是一个刚成立不久的小所，我刚去时分理处的\*\*\*储蓄存款余额667万无，公司企业存款余额还是零。面对这样的情况，我首先认真的调阅了分理处历年的报表等资料，客观的分析了分理处业务之所以不能得以发展的原因。分理处起步晚，而周边又已经有了好几家开业已久的其它商业银行，市场占额十分有限。要想在这样的处境下求生存、求发展，就必须采取紧逼战略，超常规的干。在紧紧围绕市分行提出的“跑赢大市、逐年减亏”的经营目标和“强力出击，两翼齐飞”的发展战略前提下，我决定把存款工作作为一切工作的切入点，创造性地开展工作，带领全所员工全身心的投入到“储蓄存款百日吸存”竞赛活动中去。白天工作忙，我们就利用晚上时间打电话，托关系，找熟人利用各自自身的条件，通过各种渠道，展开形式多样的营销活动，为大力拓展分理处的存款业务尽心竭力。记得多少次上门收款，我和同事们忙得饭也顾不得吃；记得多少次为争取一个大客户，我们磨跛了嘴皮子跑烂了鞋；记得多少个节假日，我们加班加点没有和家人团聚。

虽然这一切都是很辛苦的，但每当我看着客户脸上露出满意的笑容，分理处的存款也节节上升时，我的内心便格外的充实和快乐。截止到一季度末，短短的2个月时间里，分理处\*\*\*储蓄存款余额达到1143万元，净增了476万元，业务增长率为全市排名第一，完成市分行下达全年奋斗目标的。在稳定与发展储蓄存款的同时，我们还需大力发展企业公存款。为了使分理处企业公存款能早日有零的突破，我主动出击开始一家企业、一家企业的进行攻关。市石油公司昌富加油站是市内一个小有名气的加油站，每天的营业额也是个可观的数目，为了能使他们到我们分理处开户，我多次上门找到加油站的经理，向他介绍中行的各项业务，并保证我们将持着“想客户之所想，急客户之所急”的服务理念为他们提供全方位、周到、细微的服务。经过多次的上门交谈后，经理抱着试试看的想法到我们分理处开立了户头。在为客户服务的过程中，我们恪守诺言为客户提供了令他们满意的服务，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。

通过一段时间的业务往来，那位经理终于放心的将全部存款都存入了我们所。在企业公存款有了零的突破后，我们相继推出了延时营业，上门服务，业务创新等一系列举措，积极稳住老客户的同时，主动扩大新客户，寻找新储源。通过全所员工的共同努力，分理处很快取得了令人振奋的成果，以往士气低落的XX分理处也在短短的时间里恢复了生机和活力，呈现出蓬勃向上的发展势头。截止8月底，公司企业户头达到6户，存款余额万，完成奋斗目标。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水\*外，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水\*，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。到XX分理处后，我经常\*\*员工利用晚上和业余时间在所里刻苦操练、勤练技能。终于“功夫不负有心人”，在XX年总行\*\*的业务技能测试中，我们分理处合格率为100%，能手率达到80%。我也在这次测试中取得了“计算器三级能手”和“中文文章录入一级能手”的好成绩。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，做好工作计划，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强分理处员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。在分理处工作期间，我重视与员工之间的心灵沟通，关心员工的真实需求，和分理处的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家在工作、生活上相互帮助，彼此学习长处，改正短处。虽然在分理处我年纪最小、行龄最少，但大家都很照顾我，\*\*我的工作。我在他们身上看到了“老中行”人任劳任怨不计\*\*不求回报的工作作风，学到了不少的东西。今天我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的。

建设银行员工工作总结3篇（扩展6）

——银行员工工作总结

银行员工工作总结

**建行校园招聘工作总结范文6**

时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年的工作。我始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。通过各级\*\*及同事的指导与帮助，严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在工作岗位上兢兢业业，勤奋自律，爱岗如家。我将全年的工作进行如下总结：

在勤奋敬业方面，作为基层的一线柜员，我认真贯彻执行\*\*集中制，顾全大局，服从分工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责。我热爱本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位\*\*的各项业务培训，认真遵守支行的规章\*\*，保证出勤，有效的利用工作时间。

业务知识方面，从高柜到低柜，从对私到对公，从办业务到值大堂，我刻苦钻研各类业务技能和服务技巧，在熟练掌握了原dcc业务流程的基础上，认\*动地学习新业务，在新系统不断更新上线的情况下，第一时间掌握新业务，熟练新系统的操作。这一年，在业务操作上我更加严密，照章办事，加强\*\*，保证资金和财产的安全，恪守信用，诚实服务，自觉遵守各种规章\*\*，对客户诚心、热心、细心、耐心，维护客户的正当利益。每天以高度的责任心和敬业精神对待自己所从事的各项工作，严格按规章\*\*和操作程序办事，防范任何风险的发生。

工作态度方面，我时刻将事业心、责任心和进取心放在心上;我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行行里的各项规章\*\*，由“制造问题”转向“解决问题”，遇到问题，我迎难而上，积极主动去联系去解决问题。无论是在高柜、低柜还是在值大堂的过程中，我都时刻以“客户至上”的服务理念鞭策、完善自已。现代银行业务日新月异，作为年轻人，我必须不断努力学习新的知识，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建行员工。

回顾这一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。如：有创造性的工作思路还不是很多，营销能力不强，处理各种纠纷时还不够灵活应变，有些业务还不是特别熟悉，看传票的时候还是不够仔细和认真，个别工作做的还是不够完善，这都需要我继续加倍努力，加强对各种业务的反复学习和锻炼，扩大自己的知识面。在\*\*和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为我行的发展添砖加瓦。

通过这一年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克已之所短，一如既往地为本行的发展敬献自己的一份微薄之力。

**建行校园招聘工作总结范文7**

在一开始投入到银行工作时，我就告诫自己，银行工作首要的就是认真仔细，必须对自己负责，对单位负责，对客户负责，从事金融工作一定要保持一颗认真仔细的心。当然，在做好自己工作的同时，还坚持学习其他岗位的相关知识，遇到了问题，都虚心向同事请教，他们都会悉心帮助我，耐心帮我解答。对待业务技能，就是坚持三人行必有我师，要千方百计地把自己不会的学会，我有渴望学习新知识的热情，每周的\*\*培训，都会认真地听课做练习，争取可以顺利通过考试，提高自己的业务能力，不断地完善自己

自打毕业之后就加入了交行的大家庭，作为这个大家庭的新人，我在吸取着大家点点滴滴的指导，有如春笋吸收春天的甘露般成长，让我从懵懂的学生慢慢转变为合格的银行人。

过去的几个月里，在大家的谆谆教导之下，自己在一步步地成长。虽然自己一直在进步，但我深知成绩是要汗水来铺垫的，坚信只有努力才有回报，所以即使再累都坚持，争取做到更好。因为是在古镇，这个\*的灯之城，做灯饰生意的非常多，客户量也很多，每天每个人的业务量都很多，有人说我们这里一个人的业务量是民生一间支行的业务量，或许有夸张的成分，但证明我们的业务量的确很大。因此，这样的工作环境就迫使我自己不断地提醒自己要在工作中认真认真再认真，即使客户再多压力再大也不能有半点马虎，一定要严格按照行里规定的各项规章\*\*来进行实际操作，因此在过去的半年里始终如一地要求自己，即使不能避免完全的没差错，也要把差错事件分布在小概率事件的范畴，直至变为不可能事件。

在一开始投入到银行工作时，我就告诫自己，银行工作首要的就是认真仔细，必须对自己负责，对单位负责，对客户负责，从事金融工作一定要保持一颗认真仔细的心。当然，在做好自己工作的同时，还坚持学习其他岗位的相关知识，遇到了问题，都虚心向同事请教，他们都会悉心帮助我，耐心帮我解答。对待业务技能，就是坚持三人行必有我师，要千方百计地把自己不会的学会，我有渴望学习新知识的热情，每周的\*\*培训，都会认真地听课做练习，争取可以顺利通过考试，提高自己的业务能力，不断地完善自己。

在认真总结20xx年工作的基础上，对比当前工作中遇到的问题，结合我行工作的具体实践经验，在自己柜员工作中，一定要严保服务质量，以客户为中心，做好结算服务工作。客户是我们的生存之源，从某种程度上讲，客户就是我们的一切，没有客户的\*\*，我们不可能完成国家对银行的基本要求，更不可能完成很多超乎不可能的指标。作为柜员，工作地点又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉，在工作中首先要保证认真仔细，在正确处理每笔业务的前提下提高工作效率，主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以

更好地为客户服务，更好地完成工作上的各项任务，把任务扩散到日常工作中，当成一种工作的乐趣去享受，而不仅仅是当成任务去完成。

没有最好，只有更好。回首过去，总结这些日子的点点滴滴，展望未来，描绘以后的天空，一定更蓝。过去的学生时代已经随记忆的河水流向岁月的深谷，珍藏在回忆的美好里面，自己不应该再以学生的身份再以学生的角度去思考问题，应该认真总结经验，努力学习担责上阵，积蓄更多的力量，在工作的舞台上演好自己的每一出戏，做永远的主角。或许我们都不能预料未来的路有多坎坷，担子有多重，但一起走过了不\*凡的20xx，我们有足够的信心迎接更美好的20xx，因为我们属于永远的大家庭——xxx支行，我们时时刻刻在准备着迎接明天的挑战。 为了让新员工更快地了解公司、熟悉公司的各个业务，更好的适应工作，公司特地对我们新员工进行了为期5天的入职培训，充分反应了公司对人才的重视和培养。参加这次培训的员工大部分都还未成为我行的正式员工，分别来自各个支行的不同部门，大家都很珍惜这次培训机会，培训当天都充分的做好了准备，精神饱满的早早的来到公司门口准备出发。

这一次培训的主要内容主要是对公司各个业务的介绍以及公司的一些规章\*\*和安全防范知识的介绍，是我们对公司的各项业务有了更深的了解，并掌握了实际操作中的一些非常有用的技巧，对我们日后的工作起到了非常重要的作用，最后公司老总还对公司的企业文化、企业现状、战略规划等方面进行了精心的讲解，是我们对公司的基本运作流程有了更深的认识，同时更加增强了我们对公司未来发展的信心。通过这次培训，让我们受益匪浅、深有体会。

培训的第一天，我们率先来到了位于\*山的野外扩展训练中心，这一切都是出乎我们的预料的，之前只是听说过的扩展项目现在要我们亲身来体会了。 这次扩展训练，一方面是对我们肢体上和心理上的一种锻炼，更重要的是对我们团队之间互相信任和互相帮助配合共同完成目标的一种团队精神的培养，同时又是对自我的一种挑战。其中的每一个项目都是对自我心理素质的考验，8米高的断桥，16米高的\*\*落体，以及2米高的信任背甩，这3项都是\*\*心防线的突破，都是对自我能力的提升，它告诉我们有些事情其实只是差那么一点点，成败之间也只是一纸之隔，我们只要踏出了那么一步，那就成功了！然而这一步也许是非常艰难的，我们只有充分相信自己，相信同伴才能毫无顾虑的踏出这一步，这是同伴队友对自己的鼓励就显的非常的重要，队友的呐喊鼓气使“这一步“已经不是自己一个人的事情，而是整个团队，所有的事情，自己所要做的也不仅仅是\*\*自己了，这是我们相信我们有理由突破这到防线，我们有理由去冒险为了团队的胜利，同时我们相信我们能够成功！

最后一项扩展是“攻破城墙”，我们所有人要在不借助任何外力的情况下，翻越4米高的城墙，进入“城堡”，这是一个非常艰难的任务，我们所要做的就是把现场的40多余人一个不差的顺利进入“城堡”。我们互相帮助，不断鼓舞，最后终于踩着“人梯”顺利完成任务。在这个项目中充分体现了我们的团队合作意识，在

一个共同的目标下，我们已经成为了一个不可分割的整体，为了完成任务都奋不顾身的作出自我\*\*，充分体现了“成就大我，\*\*小我”的精神，成功的那一刻我们欢呼，喜悦，教练也诚心的为我们竖起了大拇指。

接下了就是4天的理论知识，从公司的各项业务，包括理财，贷款，信用卡，储蓄等；到银行的服务规范，安全防范和企业文化等方面对我们进行了全方位的培训。这时经历了扩展训练的我们已经从简单的认识，熟悉发展到彼此有了一定的了解，并且生活在一起的一个大家庭。

这4天的培训不是枯燥无味的，而是生动的，有很强互动性的具有很强实践性的学习过程。在黄姐的带领下，我们每个人都积极的参与到了培训中的各个环节中，使知识当时就能很好的被消化，对我们日后的工作提供了扎实的基础。

作为我自己来讲，我现阶段是做营销工作的，在培训中我对此有了更深的认识。我们每天都要面对很多各种各样的各户，这就需要我们有很好的应变能力去吸引客户，当然更重要的是对客户的维持，应为他可能会给你带来的客户。以客户为中心、客户至上、积极响应、确保提供最佳的产品和服务，是我们行始终贯穿的精神，也是我日常工作的准则。诚信，是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚想待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。这样我们才能更好的发展我行的各种业务，同时也是我行发展的基础。

通过这次培训，使我对公司有了更深刻的了解，我很荣幸能够融入到这个充满生机、充满挑战的大家庭中，也特别感谢公司的培养让我一天天成长，我们在短时间培训中充分感受了公司对员工的态度和良苦用心，也让我们在未来的工作中端正心态、更加努力！为我行早日达到“共享”而奋斗！

作为新入行的员工，除了业务知识与规范\*\*的学习外，技能培训是必不可少的一个环节，熟练的操作能提高工作效率，节省工作时间，做到更好的为客户服务。

我们的技能练习主要分为点钞和计算器练习。刚开始练习的时候手指僵硬，不听使唤，觉得要达到合格标准似乎遥不可及，但是老师说，技能练习很简单，就看个人能不能花时间去努力练习。大家听了这话似乎都有了信心，晚上到教室坚持练三个小时，噼噼啪啪的清脆的敲键声好似一首进行曲，大家信心十足，精神饱满。

随着一天天的练习，我们的指法慢慢娴熟，可以盲打，而且速度也提高了，但是在这个时候又出现了一个问题，速度上去了，但是准确度却出了问题，每次打出的结果都不一样，其实归根到底还是指法不熟练，联系还不够，所以就出现了很多学员在上课的时候边听讲边练习技能，有带电脑键盘过去练的，有直接在桌子上模拟键盘练习的，大家练习技能的热情高涨，虽然我们现在的指法还不是那么熟练，但是我相信，凭着我们这份热情和执着，我们一定能把技能练好，达到合格标准，争取拿到能手称号。

**建行校园招聘工作总结范文8**

xx年8月我正式加\*\*人寿xx分公司，开始了我的银保工作生涯。在这几个月中有喜悦，有汗水，当然也有辛酸，失落。我在不断的磨练中成长，锻炼韧性。在这几个月中，我努力的学习保险理财知识，勤于思考，不断总结实际经验，力争完善自我。

在8月30日，我们圆满的完成了公司\*\*的为期5天的封训式岗前培训。我们这个新人班一共有50多人，在我们一起努力下，这一期新人班圆满结业。

经过近四个月在银保部的学习和实践，让我在各个方面都取得了长足的进步。相比以前，我开始意识到工作的压力和生活的必须。认识到自己很多方面还得去学习，去提高。曾经很幼稚的认为自己是销售出身，从事保险行业肯定会如鱼得水，肯定会比别人优秀，比别人做的更好，可是现实深深地教训了我的自大，教会了我谦卑，教会了我忘掉过去的光环，用空杯的心理去面对现在，这样才能有进步，有以后更好的发展。

在这段时间里，我自己的表现有好的地方，也有很多值得去改善的地方。我们每周从周一到周六，早上8点准时召开早会，早会的敬业给了我们一整天的动力，在早会中我们有一个严格的考勤，规范大家纪律性，同时又能提供知识的分享，解决我们在网点作业时遇到的疑难问题，挽救业务伙伴的信心危机，给我们动力和激情，最后通过喜讯报道激励表彰业绩突出的业务伙伴，给其他伙伴一个刺激和动力。我们也经常邀请到优秀讲导师来给我们讲授网点作业技巧，以此来提高我们作业的实战能力。当然，更多时候，我们还是在自己学习，去向师傅学，向同业学。

我们在网点遇到的问题都会在下午的夕会中提出来，大家一起来讨论解决，我们集思广益，发挥群体作用，假如自己进行分析，往往是一种定向思维，所考虑到的只是一个面，甚至只是一点而已，很难考虑周全，然而大家一块来讨论，就可弥补这个不足，大家从多角度来看问题，结论也就更加全面、公道、正确。在这个过程中，倾听、思考、分析、评价、解决使我们团队里的每一个成员都得到了锻炼；同时，这也是一个取长补短的过程，弥补自身业务技能上的不足，从而不断进步。公司的这种要求让我体会到了团队的专业、高效、凝聚力。轮流的早会主持更是进步了我的胆识及演讲水\*，正因如此我发觉我成长的很快。综合素质也得到了提高。

虽说我取得了不少进步但我还存在一些不足：一是工作中有时耐心不足，有放弃的.动机。时而出现低级错误；二是在处理一些事情时有时显得较为急躁，没有及时找出失败的原因。三是对一些业务知识特别是银行、金融、证券，股票知识不够专业。四，与网点柜员和\*\*的沟通不到位。在具体沟通中我很难与柜员在网点找到共同点，再加上隔一层玻璃更是不能有效沟通。具体点就是除工作外无法和柜员谈其他方面的。 五，急功近利，缺乏耐心，无法持之以恒。我要么把目标设定的很底，要么很高。最后导致我无法把握自己。只有把目标分解的更细，更长远，更实际才能保持自我\*\*。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，以更好的适应作业的需要；熟练去掌握各种业务技能去激情的投入到工作之中，我将通过多看、多学、多问、多练来不断的进步自己的各项业务技能；通过实践不断的总结经验，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一个客户。我相信只要努力工作，一切都会有的，一切也都会好起来的。

新的一年即将到来，马上就要迎接开门红了。我们开始了新的计划。

1、 调整好趸缴与期缴的业绩占比，这是重点。

2、 力争在开门红中网点任务完成率达到100%。

3、 元月各渠道内部开始下达保险任务，这是非常好的时机，对我们提升整体业绩非常重要。

4、 在每个网点发展1—2个黄金搭档。

5、 继续学习各方面知识，重点提升自己的沟通技巧。

我相信，我能面对工作中一切的挑战，因为我相信自己，我相信保险，在银行保险这个\*台上，我一定会努力进取，演绎出我自己的精彩人生。

**建行校园招聘工作总结范文9**

三月\*\*\*\*日，我有幸参与重庆\*\*行\*\*\*培训。非常感谢\*\*\*\*行重庆支行的各位\*\*给我这次机会，让我在增长见识的同时接触到很多热心、善良、有责任心的\*\*和同事，她们热忱饱满的工作激情，细致严谨的工作态度，都深深的触动了我，让我在这一个月收获颇丰。

三月\*\*\*\*日培训圆满结束，实现完美收官。此次培训重在授信部和风控部学习，授信部由芳姐指导，芳姐的悉心指导使我受益匪浅，热情细致的生活关怀更使我感动，\*\*\*\*周的培训也让我认识到自身的不足，今后定要倍加努力，加强银行信贷方面的学习。风控部也是银行运作的核心，重在对行业风险进行测评。同事们细致严谨的工作作风、认真负责的工作态度让我受益匪浅，而风控部办公室\*\*温馨的气氛更让我感到了家的温暖。我在这里有任何疑问大家都给予细致讲解，记得有一次我提了一个问题，第一个同事认为讲解的不够细致于是引荐了另一位专业人士，他不但耐心给我讲解，甚至找出专业书籍让我细心品读，此情此景，深记我心。 培训已经截止，学习仍在延续。深入学习银行运作让我更加喜爱\*\*\*这个职位。未来的我将会以饱满的热忱继续努力工作，为\*\*\*\*银行重庆支行贡献自己的力量。最后再次感谢\*\*\*\*银行重庆支行给我这次学习的机会，感谢授信部和风控部

的各位\*\*和同事的悉心教诲。

顺祝授信部和风控部的各位\*\*和同事们身体健康，工作顺利！

**建行校园招聘工作总结范文10**

在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。接\*\*终岁尾，在此我将本人今年的工作总结如下：

一、工作学习情况

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，我深入了解了光大银行的发展状况、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\*\*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\*\*的新员工上岗考试，成为和\*支行这个大家庭中的一员。

我正式成为一名柜员大概有两个月的时间了，尽管还在试用期，但在工作上我严格要求自己像正式员工看齐。工作中与同事互相帮助，遇到不熟悉的业务会积极向同事们学习，并认真记录下来;在柜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。

二、存在不足

进入光大银行以来，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。

三、下一步努力方向

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，在光大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，为光大银行的辉煌做出更大的贡献。

**建行校园招聘工作总结范文11**

转瞬间，一年又将过去了，在新的一年快要到来的时候，我把自己在20xx年的工作做一个小结，努力改进不足的地方，发扬优点，争取使自己在来年的工作中做得更好。

在业务工作方面：

我主要从事储蓄前台工作，今年由于新系统上线，我们都经过了一段时间的培训，虽然晚上较长时间的培训，但未必影响\*日里的工作，而且在分行的考核中，成绩一直排在前列，

对新系统的掌握也比较熟悉。在\*时的业务技能培训中，始终能保持较高的热情，扎实的掌握了各项基本功，更好的利用到工作中去，更好的为客户服好务。

在优质服务方面：

作为前台操作人员，我们是直接面对客户的，我们的形象就\*\*的农行的形象，只有我们热情周到的服务才能赢得更多的客户，取得更大的效益，因此在实际工作中我坚持使用普通话，规范化服务，耐心诚恳的解答客户的询问，及时。准确。快捷的为客户办理各项业务。并且积极参加行里的各项活动，积极学习业务有关的各种知识，比如近段时间基金比较热，前来询问基金的客户较多，我对基金的各方面知识都进行了比较广泛的学习，使得客户也觉得比较满意。不过在将来的工作中，随着银行业务的广泛展开，将会有各种各样更多的业务品种展现在广大客户的面前，我将继续努力学习好各种业务，为更多的客户更好的服务。

在安全和风险防范方面：

我们的企业是经营货币的特殊行业。我们的工作是直接和现金打交道。因而不可避免的存在风险，所以为了保障银行资金的安全运营。我们要树立安全防范意识。这方面我们\*\*也十分重视，经常\*\*我们学习安全及风险防范的文件，时时刻刻给我门敲响警钟，提醒我们在给客户最大方便的同时，也一定不要忘了坚持规范操作\*\*，已防不安全事故的发生。

20xx年经过大家的共同努力，我们顺利完成了支行下达的各项指标和任务，全年无重大差错事故发生，为20xx年的工作画\*\*一个圆满的句号。

在过去一年的工作中我们取得了成绩，但是还存在很多不是之处。有时工作中还是有些差错发生，服务质量，业务技能还有待加强，提高。我打算在新的一年里更加积极努力学习各项新知识，严格要求自己，为行里达到新年的新目标做出更多的贡献。

**建行校园招聘工作总结范文12**

时光飞逝，一转眼我已经进入\*银行的队伍实习有9个月了。当第一次踏进工作单位，面对这陌生的工作岗位和工作流程，让我自己不觉的有一丝紧张，不知道自己能否去胜任，去完成好自己的本职工作。在实习这段期间，在自己努力学习专业知识，提高专业上的技能，完善自己的业务素质，\*\*和同事们也都对出国留学我们相当照顾，有不懂的他们都会耐心、细心的为我们解答。从开始的一无所知，到现在能成为一名能够\*\*办理业务的综合柜员。不断地学习、熟练业务，才能让我们成为合格的柜员，合格的农信员工。我也深刻体会到团队精神、与客户沟通、处事的协调能力的重要性。这些都是我未来成长过程中的点滴财富的积累。

一。爱岗敬业，刻苦学习

在我第一天进入工作岗位，面对一切都是那么的令我觉得新鲜。同事们对我说：“现在感觉很新鲜，等时间长了，你会觉得综合柜员其实是很枯燥的。”其实现在的我也能感觉出来，每天重复这基本同样的动作——无数次的清点钱数。可这些并不会打消我对工作的热情，我喜欢忙碌地工作一整天，而不喜欢无所事事的消磨时间。在去年底收款结息的那段时间，一天几百笔业务量，有时候忙的午饭都不能按时吃，可内心中不曾有过一丝怨言，因为这就是我们的工作，作为一名农信的员工这是我们的责任。单位的发展，是在我们每一名员工辛勤的汗水中建立的，我们责无旁贷。热爱自己的岗位，每天都要充满热情的去投入到工作中去，学会珍惜，学会满足。

对于刚步入岗位的我们这批新人，一切都要从零开始，一点一滴都需要我们刻苦、谦虚的学习。虽然我们是以毕业大学生的名义招录而来，可我们不应该以这为荣耀。很多人其实所学的专业和金融业都没联系，但大学的学习使我们综合知识面更广，更加具有责任心，也具有较强的自学能力。我们应该把我们的优点全部的投入到实际的工作中与自身发展中去。如果只因为名衔而沾沾自喜，那必将遭到淘汰。在工作中要把出国留学工作细节化，各种有疑问的问题应该即时的向有经验的老员工请教，在业余时间也应该多学习一些与银行方面有关的业务知识，多方面的去提升自己的。记得刚来时候\*\*让我们新来的每月写两篇文章，我觉得这样很好，即能锻炼自己的写作水\*，又能提升自己对于工作的感悟。但\*\*走后我们就很少写了，这就是自我缺乏自控能力的体现。这一点我是需要提高的，在以后的工作中要把学习作为一种主观意识上的行为，而不是客观规定的\*\*\*。进入农信的队伍，让我们忘记我们是大学生的名号，让我们把自己当成是一名新报道的学生一样，在这里去用我们的努力完成我们的“学业”。

二 细致工作，微笑服务

柜员窗口有一定的危险性，需要我们时刻的警惕，提高自己的业务知识与实际操作水\*，把不必要的失误、麻烦降到最小。精湛的业务技能是一名优秀综合柜员所必备的要求，不要以小而不为，在\*常中我们要积累经验，要以一些案例去为己所用，提醒自己。记得有一次我们一名柜员收到了一张假钱，因为验钞机有时会因为钱币的新旧程度而出现卡机的现象，有时我们就马虎的以为没事而过去了，可这成为大意的代价。特别是要严格按照规章\*\*、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。这也是对自己负责。

我们是农信队伍中最基层的岗位，可这一个小小的窗口，却是我们农信与客户间最直接的纽带，我们的言谈举止都\*\*这农信队伍的形象。相对与市里的网点来说，乡镇的网点对柜员更具有挑战性，因为我们面对的基本都是农民阶级，他们文化不高，对于简单的业务流程，在他们看来都是那么的繁琐，我们需要更耐心细致的为他们讲解。也遇到过不讲理的，醉酒后语无伦次的，可我们是服务行业，一切都要以客户至上为原则，把不必要争吵用我们的真诚，妙语去化解掉。有的客户对我们的服务称赞，其实这是对我们最好的褒奖，胜过一切，我们也要更加谦虚谨慎，良好的服务质量是我们的本质要求。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。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。每一次都服务都要用我们真诚的微笑，去拉近与客户之间的距离，让我们的微笑与真挚的服务成为农信最好的名片。

三。以案例为鉴 懂得珍惜

前几天在单位看了一本名为“警世钟”的内部书籍。里面记录了吉林农信队伍里面一些典型的\*\*案例。一些员工因为人生观，价值观发生扭变，而以身汗水去拼搏来的，而不是投机取巧。无限的攀比是无尽头的，人要有颗知足的心。当同学，朋友得知我进入的农信上班，他们都投来羡慕的目光，相比而言我算是幸运的。记得在长春培训时候老师告诉我们，在当柜员接触钱时候就把钱看成是纸而不是钱，这个比喻是一种警示，一张属于自己的一百元钱那是自己用劳动换来的，一捆一万，可那不是我的。

对于我们这些新来的员工，还有老员工一样。也许我们并不富有，但想想与很多人相比我们是幸运的。一时的财富换来的终究是一生的悔恨，无论是家人还是单位，你都会成为一名罪人。懂得感恩，珍惜现在所拥有的一切，努力的为了农信的未来去奋斗，在工作中体现你的价值。农信的光需要我们去照亮，而不是为自己的一时去阴埋。

四。建立企业文化 发扬农信品牌

一个企业的健康可持续发展，不单只是围绕着经济利益的提升，注重价值观，而更要重视文化价值观。特色的企业文化是企业发展必备因素，在人事管理，团队协作，服务理念中也起这积极的作用。

在我工作这段时间，不能说我没感觉出信用社所特有的文化内涵，可我觉得还是有许多地方是值得改进提升的。作为企业的员工，一味的工作而缺少文化活动，这样不利与工作的积极性，适当的文化活动可以促进职工间交流，激发工作的热情。每年定期的\*\*一些信用社之间的业余比赛，比方篮球，台球，歌曲，写作等等，培养一些有意的兴趣爱好，而不是忙完工作回家无所事事。但企业文化绝对不是些活动所能概括的，它是一种能根深蒂固植入员工内心的责任。

**建行校园招聘工作总结范文13**

从报到的那一天开始，我就被安排到xx小区支行，给我的感觉，这里的同事都特别的友善，不计较个人得失，对于我这个新来的员工，都是毫无保留，有什么就教给什么。

九月十六号开始，我就加入了工作，先认识了一些硬件设施，学习了怎么填写各种单据，有定期存单、存折开户，建行龙卡开户，转账、汇款单据的填写，跨行转账，挂失单的填写，以及各种特殊业务，比如更换工资存折，消磁换本，消磁换卡，维护个人信息等。这些在一开始对于我来说都是新的，从未接触过，我就拿笔和本做笔记，说过的东西以便事后再慢慢消化。同时，在大厅要学会怎么说标准的服务用语。

客观原因所致，客户很多，时刻都会出现客户咨询问题的情况，还有柜员机的一些使用方法，经常，问我的问题我都无从回答，我只好再跟同事们问，然后再答复客户，很长一段时间，经常会听到客户说我是新来的，感觉自己很没面子，心想，一定要早点终结对我的这种评价。我要成为一名建行的老员工。

不再记得度过了多少个日日夜夜，我从外面转入里面了，刚到柜台，不知所措，看着别人操作很简单，我自己却是摸不着头脑，就坐在同事的后面看人家怎么操作，怎么跟客户交流，电脑屏幕上哪些是该捕捉的重点信息，不同的业务的不同做法。开工资的最简单，也是我最先掌握住的。

不管面对什么，首先问清办什么业务，然后自己心里明白该用哪个交易码，认真做好每一步，敲对每一下键盘，不能忘了让客户签，有些是给客户的回执，相当一部分是签完银行留存的，不能少了单据，错误无大小，一旦出错很麻烦。办业务讲究速度，更重要的是精准。认真、微笑服务好每一位顾客，不急不躁，来去有迎有送，这就是服务的窗口。

经过数天的学习，自己也或多或少悟出了其中的道理，后来就自己在窗口办业务，从拙劣到一点点熟练，同事们都在热心地告诉我我所不会的，很感激。有时觉得一些业务很繁琐，也有过厌倦，但客户来了，决不能拒绝，银行就是为客户服务的，刚开始，办卡开电子银行很不习惯，经常犯错，但后来接触的多了也就会了，熟练了，经历了这个过程感觉很有成就感。挂失业务也是非常令我伤脑筋，活期、定期存折，龙卡，尤其是卡丢了的情况，有时会打错单子，就更使得业务繁琐，还好有同事不厌其烦地指正，给自己一次次提醒。

盖章和签是必不可少的内容，有的要盖公章，有的要盖讫章，有的要盖结清、提前支取或部分提前支取章，有的不能少了个人名章，存取大数额的要主管授权签，点好钱，钱是绝对不能差的，手点，机点，都是必须的，跟客户核实好钱数，在此基础上才能保证业务不出差错。假币有时也会不期而至，这就更要擦亮我们的眼睛，看清每一张不同面额的钞票，进来的假币一律不能再递出窗口，这是行规，更是原则，但要和客户解释清楚，只有得到客户的配合，才有我们不断提升的业绩，因此，我们更要服务群众，奉献社会。

有些还需要个人身份证件以及复印件、核实件，一切都要心中有数，该怎么做信手拈来。工作中，很重要的一点，我们不能忘记要善于发现目标客户，积极主动营销我们的各项产品，比如信用卡，电子银行，保险，基金等，本着为客户着想、负责的态度向客户推荐，尽可能达到预期目的。

一天的工作从押账开始，又从结账结束，早起，晨会完，开始准备，拨好日期，开始一天紧张忙碌的工作，晚上到下班时间，更要点清手里的钱和重要空白凭证。小事不计较，大事有原则，但是，银行工作没小事。

再多的文不能表达我此时的感受，在建行，在税钢小区支行工作是我的荣幸，结识了这些同事是我更大的荣幸，感谢亲朋对我工作的\*\*，感谢各位\*\*的关怀和每一位同事的帮助，今后定当加倍认真努力地工作，以优异的业绩作为回报大家的礼物。

**建行校园招聘工作总结范文14**

20xx年，我在银行的正确\*\*下，在同事们的\*\*和帮忙下，认真执行银行的工作方针\*\*，立足本职，服务客户，较好地完成自我的工作任务，取得了必须的成绩，获得银行\*\*的肯定和客户的满意。现将20xx年工作情景具体总结如下：

一、取得的工作成绩

20xx年，我勤奋努力工作，全面完成工作任务，取得了较好的工作成绩。除完成一线前台的柜员工作外，我利用一切机会销售银行理财产品。

二、认真学习，提高\*\*思想觉悟和业务工作水\*

20xx年，我认真学\*\*的理论，提高自我的\*\*思想觉悟，在思想上与银行坚持一致，坚定梦想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。我在工作上除了学习\*\*理论外，重点是学习银行的各项\*\*、工作纪律及理财业务知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自我做好各项本职工作打下坚实的基础。经过学习，我熟悉和掌握了银行的各项\*\*、工作纪律及基本理财业务知识与技能，增强了履行岗位职责的本事和水\*，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情景加以贯彻执行，完成银行布置的各项工作任务，取得良好成绩。

三、树立服务意识，做好服务工作

作为一线前台柜员，要做好自我的工作，关键是要树立服务意识，做好服务工作，获得客户的满意，以此增强银行品位与形象，促进银行业务的发展。为此，我做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，为客户做好服务工作。着重做好三方面工作：一是摆正位置，认真做好服务工作，消除自我思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自我的行为，认真落实银行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水\*的尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识，掌握做好银行工作必备的知识与技能，异常是理财产品方面的知识，为扩大业务范围与创造良好经济效益奠定基础。

20xx年，我认真努力工作，虽然在\*\*思想与业务知识上有了很大的提高，在业务工作中取得了较好成绩，可是与银行的要求和客户的期望相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，深化管理，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把银行工作提高到一个新的水\*，创造优良业务成绩，为银行的健康持续发展，做出我应有的贡献。

**建行校园招聘工作总结范文15**

我是xxx支行的信贷员，\*\*贷款客户达xx位，成功放款xx笔，发放贷款达xx万元，而且所有贷款均属于正常类贷款。自在信贷路上从零开始的艰辛跋涉。我认为有以下几点体会；

面对信贷员这个岗位，开始我还真有些胆怯。从1993年参加工作以来，需要三天两头跑到客户家中，实地了解客户的基本情况、经营信息，\*\*掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力。这些对于不善与人交流的我来说，实在是太难了。起初的一个月里，我总在心里想，把钱放出去还不上怎么办？有时打起了退堂鼓，觉得还是继续干老本行比较好。

支行\*\*了解到信贷员们的普遍心态后，及时和大家座谈，让大家\*\*思想，放下包袱，说：“还没干就不要轻易否定自己，你们一定会慢慢地喜欢上信贷这个岗位的。”\*\*的耐心开导和对发展前景的描绘，使大家对自己的.工作渐渐鼓起了勇气。思想顾虑消除了，整个队伍开始有了活力。我和大家一样，也受到了很大鼓舞，下定决心从零开始学起。

通过专业化的培训和自学，渐渐地掌握了\*\*\*\*业务和操作流程。

通过支行前期的大力宣传，陆续有一些有需求的客户开始上门咨询，我也迎来了第一位贷款客户。那天，我怀着复杂的心情，与另一名同事坐了一个半小时的公车来到了xx村。这位客户是个农户，有十多年的养殖历史，对市场非常了解。在客户家，我作了自我介绍后，便开始按培训时要求的\*\*顺序逐项询问。由于是第一次与客户进行“营销”交流，加上对xx行业了解不够，心里很紧张，问了不到20分钟，客户突然说：“我不贷了，你们走吧，不就是从你们银行贷点款嘛，跟审犯人似的。”我见状，赶忙解释，可这位农户就是不再配合了。无奈，我与同事扫兴而归，第一次营销就此“流产”。

回去的路上，我翻来覆去地回忆刚才的场景，又问同事的感受是什么。经过分析，我找到了答案：问题不在客户，完全是自己根本不会跟客户交流，不懂对方的需求和困难所在才造成了尴尬局面。

扪心自问，如果总是这样不善于与客户交流沟通，以后谁还敢来找我贷款？不行，必须改，从头练！从此，每天上班后就和同事们一起上街作宣传，与小商户们聊天，练习介绍贷款业务；下班后还走亲访友，介绍银行小额信贷，把他们当成练习对象。功夫不负有心人。现在我自认为交流技巧有了很大提高。辛劳踏出丰收路银行\*\*\*\*如何融入当地经济，成了支行信贷工作的重要突破点。我们\*\*得知：。

开发信用村将是支行以后的重点发展客户，深入了解掌握农户的经营情况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。通过亲戚找到几户农户，与同事一起实地去了解情况。时间一长，渐渐地习惯了这种工作。

半年的工作业绩虽然不理想，但我深感自己的工作离不开\*\*和信贷部团队对我的关心和\*\*；同时，更感激一直默默无闻在背后\*\*我工作的家人。我要用“舍小家顾大家”的敬业精神，努力工作争起做一名合格的xx银行信贷员。

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！