

银行新工个人总结(优质9篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

银行新工个人总结篇一

（一）20xx年是个上会报告年

随着稽核体制改革的不断深化，我感觉稽核部的角色定位被行领导不断地提高。为什么这么说呢？20xx年最突出的体现就是需要稽核部上会的综合材料越来越多了。我粗略地统计了一下，从年初的董事会开始，由我室或我本人参与撰写的各类董事会、行长办公会、经营分析会，或向行长单独汇报的会议综合性材料就多达10项次13份报告，平均每个月1份多，仅正文及附件总字数约13万余字，至于为写成这13万字所需要读的基础材料更是数量巨大。

《华夏银行股份有限公司xx年内部控制检查监督工作报告》，20389字，分为汇报版、报告版和说明，董事会通过。

《华夏银行市场风险管理审计报告》，8678字，分为汇报版、报告版和说明，董事会通过。

《华夏银行关联交易审计报告》，董事会通过。

《20xx年1季度内外部检查问题整改情况报告》，10583字，由李总作为部分内容向吴行长汇报。

《20xx年上半年稽核监督分析报告》，正文6885字，数易其稿，同时制作ppt上半年经营分析会上宣讲，行领导好评。

□20xx年上半年内部控制监督报告》，7017字，董事会通过。

□20xx年度各分行突出风险问题分析报告》，11003字，准备向行领导汇报。

□20xx年度市场风险稽核报告》，6300字，准备向董事会报告。

此外，还根据部领导安排，规范报告模式和要求，组织各分部向吴行长和成书记汇报区域行风险状况。

一是全年工作计划的制定□20xx年工作计划，最突出的特点就是首次提出了“稽核需求”和“风险分析”的理念，并将其贯彻到各稽核办公室和各分部的思想中，落实到计划的实际编制行动中。在李总的大力肯定和支持下，我就计划的编制细节多次和吴总沟通，由于无可借鉴经验。从计划通知的下发开始，我们一步步地讨论需求调研的层面和对象（首次涵盖了总分行从行领导到柜台操作人员的各层面）、需求调研的问卷格式（分ab卷，既有选择题又有问答题）、需求报告 and 风险分析的方向和内容、计划主体的层次和附件的内容，每个细节和节点都设计得力求完美。当一份份需求调研问卷发给行长秘书，看到他们惊奇而赞许的目光，当一份份行领导稽核需求调研问卷返还时，读到他们或详尽或简洁的答案时，心中被稽核带给自己的快乐填满了，很有成就感。

讲个小插曲，这里面效率最高的当属我们成书记，当我给刘秦送上去，还在电梯间奔波时，成书记就答完了，我和刘秦在电梯间完成了交接过程，可见主管领导对稽核工作的支持力度。当然，具体的计划编制过程就不细说了，我们的阅读量约为21万余字，这期间的加班加点和反复多次的修改到底有多少，已经记不清了，我只记得20xx年的计划的编制，我的汗水和泪水并存，收获和快乐并存。在这里，我要感谢北京分部的王冬主任给我的大力支持与配合。

二是半年度稽核监督分析报告的撰写。这是我们稽核体制改

革后第一次在各分行和各部门之前的亮相，是各位奋战在稽核一线同志半年来稽核监督成果的首次展示，同事们的辛苦能否得到认可，全承载在这份报告上，承载在李总那半个小时的演讲上。

我常想，部领导都这样注重细节，我们这些从事具体工作的员工，根本没有理由不细心，不用心。这点点滴滴的付出还是有所回报的，第二季度的经营分析会上，有一位分行行长说这是他十二年参加经营分析会听到的最好的一次报告，董事长和行长也给了充分的肯定。听到李总传达的这些评价，我们的心也舒展起来，一切的努力都是值得的。

为什么这么说呢？主要是督改室从无到有，从年初摸着石头过河，到年末总结出一整套经验和机制，哪一条哪一款都是我们在部领导的启发和引导下，通过深入调研、认真分析、举一反三，由理论到实践，再由实践上升到理论的一个螺旋型提升的过程。

- 1、建立整改工作制度。这个制度是我部率先提出的，开同业之先例。
- 2、建立重点难点问题协同整改机制。这是我行首次在全行范围内为分行解决实际困难，系统化地解决各分行的难点问题。
- 3、建立差异化整改机制。这同样是前所未有的创新举措，有效地利用稽核资源，有重点地开展工作。
- 4、首次和专业部室联合督改。
- 5、首次接受北京分行、资金营运部等单位的主动沟通整改。
- 6、探索对分行现场整改理念的讲解、一对一专家辅导式督改等方式

- 7、建立日常督改与现场及离任稽核工作相结合的工作方式
- 8、建立非现场分析性审核与现场整改核查工作相结合的工作方式
- 9、建立按季度形成督改工作报告的机制
- 10、深化现场核查与延伸检查相结合的工作方法
- 11、建立现场核查与现场协调整改相结合的工作方法
- 12、建立针对行领导批示问题的快速反映机制

银行新工个人总结篇二

20xx年，是我收获最大的一年，也是进步最大的一年。今年以来，在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上，在银行领导的关心和正确领导下，我坚持以高标准严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，较出色地完成了领导交给的各项工作任务，个人工作能力得到很大的提高。回顾起来，现将20xx年度工作及20xx年工作计划具体总结安排如下：

银行新工个人总结篇三

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户吸引力；把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情；做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

20xx年，我切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的又好又快发展，做出自己应有的努力与贡献。

20xx年，在银行的正确领导下，我立足自身岗位实际，发挥银行个人业务顾问的作用，积极服务客户，扩大银行营销业务，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩，获得客户的满意。现将20xx年工作情况具体总结如下：

银行新工个人总结篇四

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着中行各阶段的改革得到了更新和进步。

银行新工个人总结篇五

20xx年至20xx年是中行发展比较快的几年，这几年对我来说也是辛勤耕耘的三年，是适应变革的三年，是开拓创新的三年，也是理清思路、加快发展的三年。在这三年里，随着中行的发展，我完成了自己与工作的融合，并且在这三年里，组织和领导给予了我许多学习和锻炼的机会。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新

知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着中行各阶段的改革得到了更新和进步。

我始终坚持“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，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。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中行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。

当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久“的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提升自己、更加严格要求自己，为中行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

本人希望继续在现在的储蓄岗位上工作，安分守己，兢兢业业，所以对于目前的工作岗位竞聘，我也选择综合柜员这一岗位，我曾经在20xx[]20xx两年的技能测试里拿到过一级手的成绩，唯一的遗憾是没有冲到过5星级柜员，所以我今后的目标是争取拿到过5星级柜员，不管能不能行，以此为奋斗目标。

银行新工个人总结篇六

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，培养自己为信社尽点绵力的细胞。

岁月不居!来也匆匆，去也匆匆!虽然我老是觉得累，可是时间老人却总也不觉得累，每天自我陶醉地嘀嘀哒哒跑个不停!回首这一年，颇有感慨——我完完整整的为商行服务了一年，商行也给了我别人羡慕不已的报酬——幸福!

增加工作成果——你做了别人没有做的

从正常班到倒班，我踏踏实实地做，用心地体会，感悟最深的就是“端正态度，遵守行纪行规;尊敬领导，服从安排;团结同事，虚心求教;明确目标，脚踏实地”。

银行新工个人总结篇七

四十天的个贷实习经历，让我较为深入全面的了解了银行个人贷款部门的产品类型和业务类别，分别为房贷、汽车贷款、循环授信&随借随还、消费易、个人经营性贷款等，并对各个产品的各自特色与优势做了细致的分析和比较。

我认真学习了个贷部门客户经理一手房操作手册，了解了房屋贷款办理基本流程，学会如何划分客户群体，进行产品匹配规范，如何一步到位、省时省力的收集客户贷款资料，明白了与客户面谈面签时应注意的事项，以及许多疑难问题的处理方法。在跟随客户经理与客户进行沟通、帮忙客户备齐贷款申请资料直至与其签单、制作贷款资料的整个过程中，我将所学习的理论知识与实践结合起来，不断提高自我在实际工作中的业务本事。

在签单的过程中，会遇到不少外地人士在汉购房的情景。外地人是指户口不再贷款行所在地(指湖北地区)，且在当地(湖北地区)无工作的借款申请人。这个时候，根据招商银行的规定，申请人应当供给本地亲属、朋友等与其坚持较稳定来往

者作为联系人，并要求联系人向招行供给身份证、工作单位、电话号码及通讯地址等信息，填写个人资信评估表。

我们对客户信用状况的审查一般关注贷款状况、当前逾期、累计逾期次数、贷款近24个月的还款状态记录□20xx还款信息等关注点。当客户发生逾期时，需向客户询问逾期缘由，并根据客户的讲述进行确定是否可信。同时要求客户供给还款记录或者流水，主笔勾兑。不能供给证明的，需要客户出具书面声明，说明自身非恶意逾期的合理原因，承诺将按时偿还招行本息，并能供给当前无逾期的证明资料。

实习期间也遇到了几次国家政策法规的大大小的调整，使我加深了对国家相关法律法规文件的了解，体会到了国家政策、房地产开发商和银行三者之间紧密的联系。

银行新工个人总结篇八

招商银行成立于1987年4月8日，是我国第一家完全由企业法人持股的股份制商业银行，总行设在深圳。目前在境内30多个大中城市、香港设有分行，网点总数500多家，在美国设立了代表处，并与世界90多个国家和地区的1100多家银行建立了代理行关系。招商银行武汉分行成立于1992年12月25日，是最早在汉成立的股份制商业银行之一。建行以来，该行秉承“因势而变、因您而变”的经营理念，充分发挥股份制商业银行的机制优势，进取投身银行业的改革与创新，为支持湖北经济建设、改善人民生活做出了进取贡献。

招商银行武汉分行?口支行是招商银行武汉分行直属的一个营业网点，位于汉口?口区?口区体育馆附近，人流量大，交通方便，业务量也大。?口支行个贷部今年更是取得分行排行第三的好成绩。

银行新工个人总结篇九

20xx年至20xx年是中行发展比较快的几年，这几年对我来说也是辛勤耕耘的三年，是适应变革的三年，是开拓创新的三年，也是理清思路、加快发展的三年。在这三年里，随着中行的发展，我完成了自己与工作的融合，并且在这三年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。