

最新银行新员工心得总结(优质9篇)

教师总结是强化教师自我评价和自我管理的重要环节。下面是一些学霸的考试总结范文，希望对大家的考试总结写作有所启发。

银行新员工心得总结篇一

时光荏苒，离7月10号社会实践开启日已经一个星期，到了我们第一次汇报成果和分享经历的时候了。

我是被分配到吕良支行，两人一小组。一开始的想法是到乡下压力小，会轻松点，然而这一星期过来了，发现并不是那么容易。

我们根据这里的情况拟定了一个作战计划。

关于办卡。拉动我们身边的朋友和亲戚，主要是通过朋友圈宣传和电话联系。对朋友的宣传主要是办金卡，对亲戚的宣传主要是将他们在别地的卡转移到本行。(现况：这里的人基本上人手一张农商卡，不得不说，农商行深得百姓信任。)

关于开通手机银行。在有办卡的同时，顺带开通手机银行；有卡的，我们把重点放在来银行转账的年轻人，会介绍手机银行的好处，不需要大夏天的来银行排队转账，只需在家动动手机就完成业务并且不收手续费哦。

关于微信关注绑定与电费代扣。微信关注及绑定，主要针对年轻人，手把手教操作流程，只需在手机上就可以查余额和明细；而大部分办业务的都是老人，所以我们主要宣传电费代扣这块，再也不用每个月准时去电网局交电费啦。

关于存款与贷款，主要针对学校，个体户，镇政府及收粮大户等。

然而计划是美好的，实施起来却遇见很多麻烦。

比如，在金湖找了几个办卡，但是又必须到本支行办理，把人家带到乡下又不现实，只有把他们信息收集起来，带到乡下，办完再送给他们，再教他们怎么使用手机银行，开通支付宝和财富通等，对于我们来说很麻烦，效率不高。

我们跟客户谈有关业务等，看我们是实践的，也不敢相信我们，所以介绍了只会听听，不会做出行动。我们很苦恼，这还是在营业厅里介绍的，下乡了更没人相信了。

所以接下来一个星期我们计划重点在下乡。

由小组长带着我们挨家挨户宣传发单，刷脸，为以后我们自己下乡取得信任。

利用逢集进行宣传，那是人聚集一起最多的时候。

找亲戚朋友拉存款，拉贷款。亲戚找朋友，一个传一个，做一个连锁效应。

通过这一个星期，我们小组共获得本行微信关注160几个，微信绑定7个，办卡6张，开通手机银行7个，代扣电费1户。

一个星期下来，有笑也有累，接下来我们会再接再厉，永不言弃，因为正是有了这些经历，才让我们变得更优秀！

银行新员工心得总结篇二

经过在荆门市建设银行的1个月的实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。我这次实习所涉及的内容，主要是会计业务(对公业务)，其他一般了解的有储蓄业务、信用卡业务、贷款业务。

会计业务

对公业务的会计部门的核算(主要指票据业务)主要分为三个步骤,记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票,包括转帐支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务,首先是要审核,看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符,方式就是通过电脑验印,或者是手工核对;再看大小写金额是否一致,出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改,支票是否已经超过提示付款期限,支票是否透支,如果有背书,则背书人签章是否相符,值得注意的是大写金额到元为整,到分则不能在记整。

对于现金支票,会计记帐员审核无误后记帐,然后传递给会计复核员,会计复核员确认为无误后,就传递给出纳,由出纳人员加盖现金付讫章,收款人就可出纳处领取现金(出纳与收款人口头对帐后)。转帐支票的审核内容同现金支票相同,在处理上是由会计记帐员审核记帐,会计复核员复核。这里需要说明的是一个入帐时间的问题。现金支票以及付款行为本行的转帐支票(如与储蓄所的内部往来,收付双方都是本行开户单位的)都是要直接入帐的。

而对于收款人、出票人不在同一家行开户的情况下,如一些委托收款等的转帐支票,经过票据交换后才能入帐,由于县级支行未在当地人民银行开户,在会计账上就反映在“存放系统内款项”科目,而与央行直接接触的省级分行才使用“存放中央银行款项”科目。还有一些科目如“内部往来”,指会计部与储蓄部的资金划拨,如代企业发工资;“存放系统内款项”,指有隶属关系的下级行存放于上级行的清算备付金、调拨资金、存款准备金等。

“一天之际在于晨”,会计部门也是如此。负责记帐的会计每天早上的工作就是对帐务进行核对,如打印工前准备,科目日结单,日总帐表,对昨日发生的所有业务的记帐凭证进行平衡检查等,然后才开始一天的日常业务,主要有支票,

电汇等。在中午之前，有票据交换提入，根据交换轧差单编制特种转帐借、贷方凭证等，检查是否有退票。将其他工作人员上门收款提入的支票进行审核，加盖“收妥抵用”章，交予复核员录入计算机交换系统。

在本日业务结束后，进行日终处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐，检查今日的帐务的借贷方是否平衡。最后，轧帐。这些打印的凭证由专门的工作人员装订起来，再次审查，看科目章是否盖反、有无漏盖经办人员名章等，然后装订凭证交予上级行进行稽核。这样一天的会计工作也就告一段落了。

储蓄业务

储蓄部门目前实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，办理储蓄卡等，凭证不在想对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行“事后稽核”。

信用卡业务

信用卡按是否具有消费信贷(透支)功能分为信用卡与借记卡。信用卡又按持卡人是否向发卡银行交纳准备金分为贷计卡与准贷计卡。贷计卡是银行授予持卡人一定的信用额度，无需预先交纳准备金就可在这个额度内进行消费，银行每月会打印一张该客户消费的清单，客户就可以选择全部付清或支付部分，如果选择后者，则未付清部分作为银行的短期贷款以复利计。而准贷计卡则是交纳一定的准备金，然后银行再授予其一定的消费额度的一种信用卡。借记卡是没有透支功能的，但可以进行转帐结算，存取，消费的一种卡。如建行的储蓄龙卡。信用卡还可以按使用对象分为单位卡与个人卡；按信用等级分为金卡与普通卡。

信贷业务

由于目前的实际情况，中小企业融资难，尽管央行一再出台有关鼓励银行向中小企业贷款的方案，但是，在各个银行内部都有严格的控制。建行也是如此。所以，银行目前也投入了个人贷款领域。需要注意的是，银行的个人贷款业务并不是直接将款贷给个人，而是与商家签订一定的协议，其实是将款贷给商家，然后商家把商品卖给个人，个人再还款给银行。银行在与商家签订协议时，审查商家的证件是否齐全。而个人要向银行提供有关的收入证明，身份证明等。一般都是以购买的标的物作为抵押，最常见的就是动产抵押(如汽车贷款)和不动产抵押(如住房贷款)。信贷部门实行的是审贷分离制，就是进行贷款客户开发与具体发放贷款，审核贷款可能性的工作人员是各司其职的。

小结

通过这次的实习，我对银行工作有了详尽而深刻的了解，也是对未来求职的试炼。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台会计业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行会计的流程，核算程序提供了极大的帮助，使我在银行的基础业务方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。也有利于减少错误的发生，避免错帐。

俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

银行新员工心得总结篇三

本站发布新员工银行实习总结，更多新员工银行实习总结相关信息请访问本站实习报告频道。

在**银行为期两个多月的招聘筛选、理论培训以后，我有幸被分配到了**支行实习，这两个多月以来，在师傅的细心教导下，我学到了许多书本以外的知识，受益匪浅。

那天一早，我跟随经理来到了****工业区门口的**支行，领导热情地接待了我，并把我介绍给了同事们，看着他们亲切的笑容，我悬着的心终于放下来了。接着，过来交接班的我的指导老师出现了，她是刚毕业两年的大学生——**，平时做事有条不紊，工作成效、服务态度等都很不错，我默默发誓要跟她好好学习。

在刚开始的一个月里，我们是被安排观摩学习为主的，师傅在做每项业务的时候，都不忘跟我详细讲解一些要点和注意事项，我总会很认真地听取，并在随身携带的笔记本上记下要点，一段时间下来，我发觉虽然还没有临柜操作，但对大部分常见业务有了一定的认识，碰到这些业务时，能很快反映出操作的流程和注意事项等。而对于整天的工作流程，从班前准备，到日结打印、签退等都有了了解。我师傅交接班休息时，我就跟着颖颖姐她们继续学习，他们也会毫无保留地给我传授知识，这让我很开心。看到姐姐们忙得不可开交时，我总会主动过去帮忙，但是一开始，由于一些基本技能不扎实，反而有点越帮越忙，姐姐们会耐心地教我，非常平易近人，还给了我很多练习的机会。为了不让她们失望，午休或空闲的时候，我会巩固各项理论知识，还有点钞、捆把等，但是数字录入似乎给了我下马威，速度之慢让我脸红，本来以为银行业务相当简单，却发现我有这么多基本技能都不会操作。师傅鼓励我说“中文和数字录入的速度不快，就很难提高业务完成的速度和质量，要勤加练习，一定会有成

效的。”从此，我每天回家的功课除了点钞外，还有数字录入和五笔练习。我们的经理和领导也非常关心我的学习工作，经常跟我交流，了解我的学习进度与碰到的困难，还会给我安排一些简单的任务，让我有了实践的机会，也让我感受到了**这个大家庭的温暖。

六月下旬，我忙完学校毕业和总行培训的事情后，经理安排我第一时间进行临柜实习操作，指导老师跟班指导。我负责的是贵宾窗口，主要负责1万元以上现金交易和本票、支票、承兑汇票等业务。这整个跟学培训期间，师傅全程跟踪指导，全面掌握我的表现，并根据我的进步情况做好过程控制。师傅毫不遗漏地传授给我知识，还使我的一些行为偏差得到了及时校正，我们成了很要好的朋友、姐妹，而非同事，我们很好地交流，对于疑惑的、不清楚的，师傅会第一时间给我答疑、讲解。一个多月下来，我已经能比较熟练地为客户办理存款业务、中间业务、结算业务、贷款业务等我行大部分已经开办的`业务，同时包括班前准备、班后整理工作及规范化服务等。

在我实习即将结束之际，行了组织了消防知识的学习和演习，让我们全行职工都学到了很多有用的知识，之后我们召开了全行的职工大会，行长跟我们一起学习了总行行长及董事会工作报告，接下来对支行这半年的工作业绩和存在的不足做了分析，指出了现阶段大家工作中存在的缺陷和一些整改措施以及接下来努力的方向和具体的工作部署。最后我们支行全体员工一起聚餐，大家一起坐下来聊天、增进感情，大家都在计划着如何更好地建设**支行。正像行长说的“只要每个人都有一种主人翁精神，只要每个人都尽心去做好每一件事，就一定能换来支行更美好的明天。

两个多月来，我拼命地学习、工作，我在全心全意地投入一种职业、一种工业。我想，哪怕将来我不在这里工作，我这两个多月的实习也会让我体验到一种不一样的生活，我的生命中多了一种经历。感谢**银行给我们创造了这么好的实习

条件，也感谢**支行的领导和同事们给我帮助和指导，他们不经意的一言一行，给我的生命留下了惊喜，让我在刚刚步入社会之际感受到了最暖心的温情。

银行新员工心得总结篇四

在xx银行为期两个多月的招聘筛选、理论培训以后，我有幸被分配到了xx支行实习，这两个多月以来，在师傅的细心教导下，我学到了许多书本以外的知识，受益匪浅。

那天一早，我跟随经理来到了xxxx工业区门口的xx支行，领导热情地接待了我，并把我介绍给了同事们，看着他们亲切的笑容，我悬着的心终于放下来了。接着，过来交接班的我的指导老师出现了，她是刚毕业两年的大学生——xx□平时做事有条不紊，工作成效、服务态度等都很不错，我默默发誓要跟她好好学习。

在刚开始的一个月里，我们是被安排观摩学习为主的，师傅在做每项业务的时候，都不忘跟我详细讲解一些要点和注意事项，我总会很认真地听取，并在随身携带的笔记本上记下要点，一段时间下来，我发觉虽然还没有临柜操作，但对大部分常见业务有了一定的认识，碰到这些业务时，能很快反映出操作的流程和注意事项等。而对于整天的工作流程，从班前准备，到日结打印、签退等都有了了解。我师傅交接班休息时，我就跟着颖颖姐她们继续学习，他们也会毫无保留地给我传授知识，这让我很开心。看到姐姐们忙得不可开交时，我总会主动过去帮忙，但是一开始，由于一些基本技能不扎实，反而有点越帮越忙，姐姐们会耐心地教我，非常平易近人，还给了我很多练习的机会。为了不让她们失望，午休或空闲的时候，我会巩固各项理论知识，还有点钞、捆把等，但是数字录入似乎给了我下马威，速度之慢让我脸红，本来以为银行业务相当简单，却发现我有这么多基本技能都不会操作。师傅鼓励我说“中文和数字录入的速度不快，就

很难提高业务完成的速度和质量，要勤加练习，一定会有成效的。”从此，我每天回家的功课除了点钞外，还有数字录入和五笔练习。我们的经理和领导也非常关心我的学习工作，经常跟我交流，了解我的学习进度与碰到的困难，还会给我安排一些简单的任务，让我有了实践的机会，也让我感受到了xx这个大家庭的温暖。

六月下旬，我忙完学校毕业和总行培训的事情后，经理安排我第一时间进行临柜实习操作，指导老师跟班指导。我负责的是贵宾窗口，主要负责1万元以上现金交易和本票、支票、承兑汇票等业务。这整个跟学培训期间，师傅全程跟踪指导，全面掌握我的表现，并根据我的进步情况做好过程控制。师傅毫不遗漏地传授给我知识，还使我的一些行为偏差得到了及时校正，我们成了很要好的朋友、姐妹，而非同事，我们很好地交流，对于疑惑的、不清楚的，师傅会第一时间给我答疑、讲解。一个多月下来，我已经能比较熟练地为客户办理存款业务、中间业务、结算业务、贷款业务等我行大部分已经开办的业务，同时包括班前准备、班后整理工作及规范化服务等。

在我实习即将结束之际，行了组织了消防知识的学习和演习，让我们全行职工都学到了很多有用的知识，之后我们召开了全行的职工大会，行长跟我们一起学习了总行行长及董事会工作报告，接下来对支行这半年的工作业绩和存在的不足做了分析，指出了现阶段大家工作中存在的缺陷和一些整改措施以及接下来努力的方向和具体的工作部署。最后我们支行全体员工一起聚餐，大家一起坐下来聊天、增进感情，大家都在计划着如何更好地建设xx支行。正像行长说的“只要每个人都有一种主人翁精神，只要每个人都尽心去做好每一件事，就一定能换来支行更美好的明天。

两个多月来，我拼命地学习、工作，我在全心全意地投入一种职业、一种工业。我想，哪怕将来我不在这里工作，我这两个多月的实习也会让我体验到一种不一样的生活，我的生

命中多了一种经历。感谢xx银行给我们创造了这么好的实习条件，也感谢xx支行的领导和同事们给我帮助和指导，他们不经意的一言一行，给我的生命留下了惊喜，让我在刚刚步入社会之际感受到了最暖心的温情。

银行新员工心得总结篇五

在**银行为期两个多月的招聘筛选、理论培训以后，我有幸被分配到了**支行实习，这两个多月以来，在师傅的细心教导下，我学到了许多书本以外的知识，受益匪浅，新员工银行实习总结。

那天一早，我跟随经理来到了****工业区门口的**支行，领导热情地接待了我，并把我介绍给了同事们，看着他们亲切的笑容，我悬着的心终于放下来了。接着，过来交接班的我的指导老师出现了，她是刚毕业两年的大学生——**，平时做事有条不紊，工作成效、服务态度等都很不错，我默默发誓要跟她好好学习。

在刚开始的一个月里，我们是被安排观摩学习为主的，师傅在做每项业务的时候，都不忘跟我详细讲解一些要点和注意事项，我总会很认真地听取，并在随身携带的笔记本上记下要点，一段时间下来，我发觉虽然还没有临柜操作，但对大部分常见业务有了一定的认识，碰到这些业务时，能很快反映出操作的流程和注意事项等。而对于整天的工作流程，从班前准备，到日结打印、签退等都有了了解。我师傅交接班休息时，我就跟着颖颖姐她们继续学习，他们也会毫无保留地给我传授知识，这让我很开心。看到姐姐们忙得不可开交时，我总会主动过去帮忙，但是一开始，由于一些基本技能不扎实，反而有点越帮越忙，姐姐们会耐心地教我，非常平易近人，还给了我很多练习的机会。为了不让她们失望，午休或空闲的时候，我会巩固各项理论知识，还有点钞、捆把等，但是数字录入似乎给了我下马威，速度之慢让我脸红，本来以为银行业务相当简单，却发现我有这么多基本技能都

不会操作。师傅鼓励我说“中文和数字录入的速度不快，就很难提高业务完成的速度和质量，要勤加练习，一定会有成效的。”从此，我每天回家的功课除了点钞外，还有数字录入和五笔练习，实习报告《新员工银行实习总结》。我们的经理和领导也非常关心我的学习工作，经常跟我交流，了解我的学习进度与碰到的困难，还会给我安排一些简单的任务，让我有了更多实践的机会，也让我感受到了**这个大家庭的温暖。

六月下旬，我忙完学校毕业和总行培训的事情后，经理安排我第一时间进行临柜实习操作，指导老师跟班指导。我负责的是贵宾窗口，主要负责1万元以上现金交易和本票、支票、承兑汇票等业务。这整个跟学培训期间，师傅全程跟踪指导，全面掌握我的表现，并根据我的进步情况做好过程控制。师傅毫不遗漏地传授给我知识，还使我的一些行为偏差得到了及时校正，我们成了很要好的朋友、姐妹，而非同事，我们很好地交流，对于疑惑的、不清楚的，师傅会第一时间给我答疑、讲解。一个多月下来，我已经能比较熟练地为客户办理存款业务、中间业务、结算业务、贷款业务等我行大部分已经开办的业务，同时包括班前准备、班后整理工作及规范化服务等。

在我实习即将结束之际，行了组织了消防知识的学习和演习，让我们全行职工都学到了很多有用的知识，之后我们召开了全行的职工大会，行长跟我们一起学习了总行行长及董事会工作报告，接下来对支行这半年的工作业绩和存在的不足做了分析，指出了现阶段大家工作中存在的缺陷和一些整改措施以及接下来努力的方向和具体的工作部署。最后我们支行全体员工一起聚餐，大家一起坐下来聊天、增进感情，大家都在计划着如何更好地建设**支行。正像行长说的“只要每个人都有一种主人翁精神，只要每个人都尽心去做好每一件事，就一定能换来支行更美好的明天。

银行新员工心得总结篇六

实习目的：通过在攀枝花农商行仁和支行营业部的实习掌握银行业务的基本技能熟悉基本业务的操作流程以及银行工作人员的工作制度为今后的工作奠定基础。

实习时间：3月1日至6月1日实习岗位综合柜员

实习单位简介：攀枝花农村商业银行是在攀枝花市仁和区盐边县米易县3家县农村信用联社的基础上以新设合并方式发起设立的股份制地方性金融机构。

经过几十年的发展，攀枝花农村信用社经营规模不断壮大，盈利能力持续提升，抗风险能力日益增强。其中，资本充足率、不良贷款率、贷款损失准备充足率、拨备覆盖率等主要监管指标在全省农村信用社系统名列前茅，达到了组建农村商业银行的标准。20__年11月30日，攀枝花农村商业银行股份有限公司正式开业。这是四川省首家市州级农村商业银行。

银行新员工心得总结篇七

本站发布银行新员工实习总结，更多银行新员工实习总结相关信息请访问本站实习报告频道。

ctrl+d收藏本站，我们将第一时间为大家提供更多关于2019年实习报告的信息，敬请期待！

点击查看：本站

范文一

时光飞逝，从踏入中大支行到现在已将近一个月了，当初的喜悦感和新鲜感已经完全被工作的疲惫所冲散----原来在银

行工作真的很累。在这个与大学生生活节奏完全不一样的环境里，我还没有完全适应过来。我想，这些感受应该和刚入行对业务知识及操作流程不熟有很大的关系。

我单独上柜已经有一段时间了，让我体会到，作为一线员工，必须时刻注重细节，加强风险防范意识，按操作流程办理业务。一个细节的变化，可能会有不一样的结果，甚至造成重大损失。在操作的过程中，面对大量的操作代码以及系统指令，我的操作还是略显生疏，对客户提出的要求，还不能做灵活快捷的处理，思路还不够清晰，回去以后还是应该多思考，从根本上理解每笔业务的缘由。银行作为服务行业，要时刻想到为客户服务，而柜台是面对客户的主要窗口，那就应该以良好的精神面貌面对客户。在经过了支行优质服务动员大会后，我还是能够按要求做好相关的规定用语以及规范动作，与客户形成较好的交流，同时，我也能够感受到客户对我优质服务的回馈，形成一个良性互动过程。

我十分感谢领导和同事对我无微不至的关怀和耐心的帮助，一句关怀的话语，一个甜美的微笑，都给我莫大的鼓励和感动。从点钞到给自助柜员机加钞，从坐在师傅后面学到自己上柜，从不熟悉业务到记清操作代码，每一个角落都有你们的悉心帮助，每个点点滴滴都有你们的耐心指导。我知道我的每一次操作失误，都会给你们带来很多的麻烦，是你们给了我机会和信心，在此真诚的说一声：“谢谢”！

我为自己制定了新的目标和计划，首先是要认真做事，用心做人，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践工作中完善提高自己。然后就是加强理论学习，加强业务知识学习，向身边的同事学习，逐步加强学习能力和业务能力。最后是要提高自身文化修养，努力使自己成为一名优秀的员工，争取在更短的时间里胜任自己的岗位。我期待着和大家一起迎接学校九月开学高峰期的挑战。

上柜之初体会

转眼，我在芙蓉树木岭支行临柜也快3个月了。这3个月以来，从跟班学习到上柜操作，我得到同事们的无私帮助，让我学会了很多东西，对生平这第一份工作也有了深深的体会。

首先，我深刻了解了“柜员工作是银行第一形象”的含义。我们的形象直接影响到客户对我行的第一印象，关系到能否留下客户，让客户信赖建行。这要求我们要有较高的综合素质，要求我们必须切实坚持临柜工作的服务宗旨“热情周到，耐心细致，为客户办好每一笔业务，让客户满意”。

其次，我也深刻体会到业务知识欠缺的严重性。想到刚上柜时的茫然，我现在都感到十分惭愧，多少次是同事们的紧急出动，帮我解围，但也促使我学习了更多的东西，使自己的业务知识更全面，业务能力逐步提高。但现在的银行业务品种多样，产品推陈出新。如果不吸收新的知识，就无法跟上我行的发展步伐。要做一名好的柜面营销者，不光要有全面的业务知识、娴熟的操作技能，还需要配合主动、热情、耐心的服务。主动和客户打招呼、交流，再向客户介绍我行的业务信息、新产品，然后取得营销成果。

再次，我也明白了工作中需要团队精神，任何一件事情都不是能依靠一个人的力量可以做得好的，而是要理解、尊重、虚心请教，互帮互助，共同学习，大家同心协力，融洽相处才能更好的发挥团队的优势，取得更好的成绩。

最后，作为一个刚从学校毕业才踏入社会的新柜员，我会在学习和工作中逐步成长、成熟，但我也清楚认识到自身的不足，需待提高自身的心理素质、技能素质、综合素质。新的一年，给自己定下新的目标：

- 1、自觉加强学习，学习业务理论，学习业务实践，学习身边的同事，全方面提高自己。

2、脚踏实地做更多工作，提高工作主动性，不怕份外事，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3、提高自身素质的提高，提高业务知识和操作技能，尽快让自己成为一名优秀的银行柜员。

范文二

历经三个多月的建设银行招聘终于结束了，我有幸成为建设银行的一员。自从学习了金融专业以来我迷茫了好久，直到踏入建行的那一刹那我才明白当初的选择是正确的。在父母的微笑中我感受到了一种幸福感，那是建行带给我的，这一点我比谁都清楚。

当初的培训让我学到的不仅是业务方面的，更多的是建行文化深深感染了我的内心。为客户提供服务，为股东创造价值，为员工提供发展机会的国际一流商业银行。短短一句话体现出了建行的无限愿景。更成为我们新入职员工的精神支柱，使我对未来的工作充满信心与期待，我学习着，更感悟着。建设银行的服务让我感受到了建行的博爱。时时团刻刻感受到建行的团队精神、敬业精神、创新精神、奉献精神。我们的建行是一个大集体，我们这里就是大集体下的小团体关于这个团体，我与其他新同事由陌生到熟识，相遇相识相知相随。不得不说，这是一个团结合作、奋发向上、齐心合力的团体。每天的早会主任的一句：“大家又没有信心？”我都会从内心深处崩发出强有力的声音“有！”行长说的对：年轻人就该有朝气、有活力，这才能体现我们的精神面貌，企业文化就是这样体现出来的。培训时老师就说：“企业文化是一个企业健康良性发展的灵魂，这些东西你看不到也摸不到，只要融入到以后的工作中就会感受到光明和希望。”

银行作为经营信用的特殊企业最重要的还是每一位员工的工作态度和业务水平。尤其是像建行这样一个国有大型商业银行，我的每一个微小的事物都有可能给建行带来巨大损失。

所以自从我踏入建行的第一步开始就时刻从严要求自己，这不仅是对自己负责，更是对建行负责、对客户负责。刚开始工作的我每一种经历，都是一笔财富，善于思考，善于回顾，亦是“善建者行”的一种体现。刚来时主管就说：“只有业务扎实，拼搏进取，把秀的一面展现出来才会获得领导的认可。”我坚信并努力着。

建行成功获得客户认可的经验，对于其他股份之银行的改制都具有很多的参考价值，同时也验证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员工来讲，能够在这样一个国际化、规范化的大型商业银行舞台开始自己的事业，我是多么的荣幸！“小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台”。建行，无疑是一个非常优秀的平台。我明白，这也是一个值得我毕生不遗余力为之奋斗的事业。在这里，我将与建行共同发展，把个人的职业规划与建行的发展融合在一起，共同实现腾飞。

建行将是我重要的转折点，我会将我的这一份荣誉感、使命感和责任感带到我们的团队中，踏踏实实的走好每一步，与建行这个大家庭共同发展并创造辉煌！

银行新员工心得总结篇八

20xx年xx月，我们20xx届农行新员工正式开始了见习生涯，见习期一年□x月x日，签订劳动合同□x月x日，我将组织关系转入xx支行，同时被通知分配到xx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。

我到xx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xx的大堂经理。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。我有幸跟着夏旭升老师学习信贷业务。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xx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xx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。

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。

银行新员工心得总结篇九

我于xx年4月接到省分行的调令，调任xx支行客户经理。在xx支行8个月的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水平得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。现将我本人在xx年三个季度的工作情况总结汇报如下：

xx年二季度我在xx支行行长和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。xx年3月至6月，我参加了北京金融培训中心举办的afp（金融理财师）资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于xx年7月顺利通过了afp认证考试。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到

的理论和知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们xx银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

存在的主要问题：

- 一、金融专业知识有待进一步加强。
- 二、针对不同的客户，还应朝细致精准化管理方面进行加强。
- 三、进一步克服年轻气躁。

个人职业发展的愿景：

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在xx年能争取到更多的培训机会，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年个金条线的发展做出自己更大的贡献。