# 银行工作转正个人总结5篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-20

*个人总结是反思自我发展的重要手段，使我们更加明确自己的成长方向和目标，个人总结可以帮助我们回顾过去的成长历程，从中获取启示和反思，下面是职场范文网小编为您分享的银行工作转正个人总结5篇，感谢您的参阅。银行工作转正个人总结篇1一、人管方面：1*

个人总结是反思自我发展的重要手段，使我们更加明确自己的成长方向和目标，个人总结可以帮助我们回顾过去的成长历程，从中获取启示和反思，下面是职场范文网小编为您分享的银行工作转正个人总结5篇，感谢您的参阅。

银行工作转正个人总结篇1

一、人管方面：

1、通过打电话及参加招聘会的形式，物色销售人员，并为符合条件的应聘者安排面试。

2、对于通过面试的新员工，根据hr的要求为其准备相关入司资料，并系统中为新员工上工号。

3、做好销售人员的考勤工作，以及他们佣金、薪金的计算工作。

二、业管方面：

1、在中信和交通银行的协议签定的过程中，与分公司保持联系，跟踪协议的会签过程，并在协议签定后，在系统中设置相关网点信息，以保证保单的录入，和单子的正常出单。

2、负责日常的收单、审单以及交单工作，并做好每日的业务记录和业务播报，若出现照会等问题单，做好跟踪并及时处理。

3、根据总结监的要求，制定渠道经营计划并对费用进行预算管理。

4、负责制定银行与brc人员激励方案，并进行实施与跟踪，并在月末做好费用报销工作。

5、与财务和银行方面做好沟通，在每月月初核对做单情况，计算并及时支付银行手续费。

6、制定有关业务的培训方案，并对培训过程中产生的费用做好报销工作。

7、处理分公司下发的邮件，并完成其安排的任务。

8、做好银保单证的征订，并及时对库存资料做好清点和整理。

9、做好施总结安排的各项工作，为我们的销售团队对好后勤支持和服务工作。

银行工作转正个人总结篇2

我于5月31号进入xx公司参加培训开始，经历近两个月的试用期，现在即将面临转正.在这两月里我很荣幸能和大家一起经历xx开业前期的培训和准备，有幸见证公司开业当天庄严激动的那一刻，和搬入新办公区，我们一起用心布置和爱护家一般的喜悦心情，还有每一次跑客户谈业务的经历仍很清晰，我很认真的扮演着自己的角色，努力提高，和同事相互协作和学习，互相鼓励，一次次使我变得更有底气。

到现在近两月的工作和学习，点点滴滴心里充实了许多。从每一天的晨会要事记录开始，到每一天工作日志记录结束，看到自己一天天做的，和提醒自己要做的，以及偶尔心里有过的想法和思考仍很清晰。

作为客户经理，在思想上，在我内心深处，我有意识的培养自身的素质和修养，不断提升自己，做好细节。在此还要特别感谢王总在那次晨会上的教导，对任何人都应该尊重，以礼相待。偶然疏忽带给我内心深深的触动以后，我更注重细节和习惯，非常感谢王总一直以来对我们思想和行为上的帮助和教育，我看到了自己的成长，内心充盈，很开心!也感谢李总在培训时的那一句鼓励：我们是职业的经理人，那是我不懈努力的方向，我会做的更好!

在工作业务上，到现在，对于公司的产品，理念，流程，制度我基本都了解。记得调查客户从最开始心里很空白只能在旁边旁听，对要了解和核实的问题和要收集的资料都不熟悉，到现在能基本把握要点和客户有底气的交谈和沟通，很清晰的完成资料的收集，以及到厂房车间对客户经营实力的实地考察，和库存清单的核实，每一步都有了认识和经验总结。非常认同公司不喝客户一杯茶的`理念并时常将其放心中，不增加客户额外成本，对客户每次再三的热情邀请都婉言拒绝，希望能帮助公司在起步时就能将好的方式一直坚持和延续。也尽自己最大的努力在所有小细节中做到风险控制、速度、亲和力、创新的差异化竞争，争取给所有接触的客户留下好印象，培育自己的优质客户。

作为阳光小组的成员，我经历了生意贷客户xxxx的实地调查，坚持风险控制第一，营销客户第二。从实力、信用、效益三大原则上多维度的分析客户，特别注重客户第一还款来源保障和抗风险性，比如销售收入的核实，我们都尽量在走访中就及时核实销售发票、销售合同、增值税发票、手工帐本、各种财务报表，不留给对方造假的时间，且增值税和银行流水要时间同步才能准确反映。对各报表都认真审核是否造假，对于客户的任何情况的收集都客观的在调查报告中反应，不隐瞒，不夸张。对于客户的疑惑，我都能从维护公司的利益和形象出发，较合理的与客户沟通。在服务等细节上都尽量给客户提供方便，比如给客户送合同，送借据，拿资料。

而薪易贷业务的程序相对要简单很多。从所经办的客户向曾、谭安淑经历中体会，最主要是核实客户稳定的工作和收入两个基点，申请特别授信15万的谭姐从材料收集到签合同全程由我主办，为了核实其烟草局的工作我专程去到她单位拿劳动合同，一方面为客户省事，另一方面是对收集的材料和工作情况更有把握，从而降低风险。这位客户本身很赶时间，所以我根据她的需求加紧在两天就为她办下来，也最大限度体现公司的及时性，客户对此也非常满意，发来致谢短信。而我在全程经历中对所有细节和流程都有更透彻的了解，相信对之后薪易贷业务的办理更顺利。

银行工作转正个人总结篇3

时光流逝，在来到xx银行后，已经度过了我三个月的试用期时光。面对这三个月时光的逝去，我有很多的不舍，和很多的怀念。但是不管再怎么不舍，日子总是超前看的，生活也是超前走的。所以我要把目光和时间都放在对以后未来生活和工作的思考上。面对我即将到来的试用期转正考核，我要拼尽全力的去努力争取到一个转正的名额，因为对于未来的思考，我都是朝着我们银行的发展方面，而且，我也已经下定了决心要继续留在xx银行里工作，所以还请领导给我一次努力拼搏和奋斗的机会，我一定不会辜负了领导对我的期望。

在xx银行里，作为一名新入职的员工，在正式参加银行工作之前，我们都要进行为期一个星期的培训和业务水平考核。在这个星期里，我学到很多既实在又十分受用的东西，不仅是有关岗位的基础工作内容，还学到了许多职场方面的素养知识。让我对银行工作的认识又上升了一次层次，也让我对之后的试用期之旅充满了期待和信心。

经过这段在银行工作的试用期，我的忍耐度变得越来越好，我的沟通和表达能力也得到了不少的提升。以前，在没来银行工作之前，我是一个不太会表达自己想法的人，而且也不愿意去表达，所以在我的生活中，常常会和别人造成误会，有时候造成了误会也懒得去解释。但是在来到银行工作以后，我也不知道从什么时候开始，我就越来越愿意表达自己的想法，越来越敢表达自己的想法。可能是受银行同事的影响，也有可能是这个岗位的需要，逼迫着自己慢慢学会表达和成长的.。但是不管是哪样，我都很高兴我能有这一变化。至少这让我的工作慢慢顺畅了起来，也让我在生活中少了很多的误会和伤心，多了很多的理解和开心。

对于已经逝去的日子，我会好好的珍藏，对于还没有到来的日子，我会尽情期待。生活就像是一个万花筒，里面总藏着一些千奇百怪的东西，但是它又会给你带来很多的惊喜和精彩，所以，不管这次考核的结果是怎样的，我都会乐观接受。对待之后的生活和工作，我依然也会抱着一颗积极进取和乐观的心态去前进和感受。

银行工作转正个人总结篇4

一旦开始认真做一件事情，对于时间的流逝就变得感觉愈发迟钝起来，突然想起，我自从成为一名银行的`柜员之后已经有差不多三个月的时间了，试用期都快结束了，也要对自己这段时间的工作做一个简短的总结了。

首先是自从在银行工作以来思想上的进步。以前我对于工作上面的事情总是规规矩矩，不算敷衍，但是也算不上认真，就只是做到中等就好，也不想要做到优秀，但是柜员的工作改变人的想法，因为任何人之间的打交道只有好和不好，很难找一个中间词界定出来。再加上同事对于这份工作就像是打了鸡血一样，每天都是斗志昂扬的，带着我也变得更加努力了起来，不再像以前一样得过且过的工作了。

其次是在工作能力上面的提高。以前我对于这方面的工作还是不熟悉的，尤其是在和人交谈时总会会错意思，导致事情进展的很困难，但是这段时间的工作让我明白了什么叫“世上无难事，只怕有心人”这句话究竟代表着什么，语言的技巧还是需要锻炼才会更加准确的表达出自己的意思。

还有就是在登记一些存单，填写一些表格时我们应该注意的事项其实不多，但是就我以前马虎大意的性格，很容易就会出错，经过这段时间的锻炼，也可以说是熟能生巧，每一个细节都照顾到了，并且没有额外出错的地方。

最后就是学习上的努力了。每次重新的开始都是一次新的学习，总会有不同的新知识，有不同的人群需要接触，在学习上面就只能依靠自己去观察，去寻求问题的答案。在工作以来，每天我都抓紧各种空隙的时间了解关乎到银行的金融知识，在下班之后还阅读订阅的金融杂志，了解相关信息，我相信学习的道路是很长，但是只要努力就能缩短和别人的差距。

因为工作经验的问题，我在前段时间做事很慢，也浪费了很多工作的时间，但是我懂得学习，别人做一遍的事情，我多做几遍，总能熟练起来，所以在现在在日常工作上面我能够自如的应用所学的知识，不会浪费时间了。

即将结束的试用期带给我很大的压力，虽然工作上面已经和正式的员工差不多，就算转正也不会有太多的变化，但是心理上还是有一点担忧，还有一点兴奋，我只能从不同的方面更加完善自己，让自己能够有足够的能力直面接下来的挑战。

银行工作转正个人总结篇5

本人于xx年7月28日到农行支行工作，至今已经在支行工作一年了，农行和谐的工作环境、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员的转变。这一年里，我收获不少，学到了各种知识、专业技能，综合素质也有很大提高，让我真切地感受到农行是一个学习和展现自我的广阔舞台。

一年前，经过岗前培训，为了尽快熟悉业务，我虚心向同事请教，对每一项业务做好详细笔记，每天下班后，熟记各类交易码，练习点钞，打字、打算盘，学习《柜员操作手册》、《员工规章制度》等。面对繁重的销售任务，刚开始心里很惶恐，不知道如何开展销售工作，但我是一个不服输的人，我告诫自己，不要害怕，相信自己一定能做到。一方面，我通过农行宣传手册、网站，给自己办业务，学习和了解短信通、网上银行、手机银行、电话银行、基金定投、理财产品、转账电话等各类产品。经过多次的柜台销售，不断总结和完善，渐渐对各类产品熟知熟透，销售也得心应手。柜台是展现农行形象的窗口，在工作中，我始终保持微笑服务，热情周到，耐心细致，尽可能给客户更多的帮助和服务。我坚信成功不是一朝一夕就能达到的，需要脚踏实地，做好每一件细小的事，日积月累，最后厚积薄发。

生活中的我，开朗随和、乐于助人，有强烈的集体荣誉感，能很好的融入到团队中，每天下班后，我都会打扫卫生，整理办公室，关掉开关，对所里的.各种需要，我都主动请缨，同事遇到困难，我都会极力帮助。我是外地人，在这里，集体就是我的家，我愿意为我的家付出一切。

过去的一年，我始终保持一颗积极进取、认真细致的心态工作，一颗与人为善、团结协作的心待人。而我收获的是知识、技能和同事们对我的关爱。我已经深深喜欢这个地方，愿意扎根在这里，和农行一起成长。当然，我还有很多不足、例如考虑问题不全面、创新意识不强，胆子不够大等缺点，我将在今后的工作中，严格要求自己，加强学习，认真总结经验教训，不断完善自己，做出一番业绩。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com