

工作总结银行审查员(模板6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

工作总结银行审查员篇一

xx年xx月，我有幸加入xx银行大家庭，在柜台担任柜员一职。转眼间，三个月的见习时间将满，回顾见习期的工作与生活，感触良多。借此机会，我就见习期间本人的工作情况向各位领导做如下汇报：

作为一名新柜员我时刻提醒自己，在工作中恪守各项工作守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在领导及同事们的关心与帮助下，业务知识不断充实，能力水平稳步提高。

在这三个月的工作中，面对日益增多的工作任务和压力，我很高兴自己能时刻保持工作的激情。这不仅仅是因为我个人对银行工作的喜爱，更多的是因为在这里，处处能感受到同事的关心、领导的关怀，使我在这里感受到家一般的温暖。这种融洽的氛围感染了我、激励了我，让我每天都能以饱满的工作热情去迎接挑战。

作为一名刚上柜的柜员，由于经验不足能力有限，时常会给领导和同事带来许多麻烦。在深深自责的同时，我也会针对业务操作中出现的进行归纳总结。不懂的地方向同事请教、模糊的部分和同事探讨。在这三个月的工作中，我积极总结各种问题的处理方法、积累工作经验，现已取得明显进步，可以较为熟练地应对不同的业务要求。

总之，在这3个月的见习期内我深深的感受到了xx银行蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。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，提高自己的业务能力，把自己培养成为一个业务全面的银行员工，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，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提升自己，发扬长处，弥补不足。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对我行的激情和热情，为我热爱的事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

工作总结银行审查员篇二

20xx年在县委、县政府的正确领导下，在银监等监管部门的监管指导下。村镇银行坚守村镇银行定位，坚持“服务三农、惠民共赢”的办行宗旨，立足农村，着眼长远，精心谋划，锐意创新，完善内部管理，积极拓展各项业务。至十二月三十一日，我行总资产达万元，比年初增加万元，增幅%，资本充足率%；各项存款余额万元，较年初增加万元，增幅%；各项贷款余额万元，比年初增加万元，增幅为%；年度综合收息率%，本年计提各类呆帐准备万元后，实现利润万元。拨备覆盖率%，资本收益率%，存贷比%。其中个人贷款余额万元，农业小企业贷款万元。不良贷款万元，不良率%。实现了我行20xx年工作的跨越式发展□20xx年获得县委、县政府表彰的xx年度荣誉。

科学发展的新路。结合县和我行的实际情况，通过年初的精

心安排部署，重点抓好以下措施的贯彻落实：

1、坚守村镇银行市场定位，坚持服务“三农”、服务社区、服务小微企业，坚持“小额、分散”的信贷原则拓展业务。

2、推进客户经理专业化建设，充分借鉴银行客户经理专业化经验与成果，在全行积极推进客户经理专业化建设，不断增强服务“三农”的水平，提升银行核心竞争力。

3、开展综合营销、全员营销、客户带客户等营销方式，发挥全行员工的主观能动性，深挖全员营销、综合营销潜力，激活全行所有资源撬动负债业务发展。

4、在风险可控、成本可控的前提下，积极向村镇延伸服务点。今年已在镇新开立一个点、计划年底再在镇开立一个营业点。不断完善服务功能，提高服务质量，把村镇银行真正办成为县域“三农”经济服务、基层老百姓服务的银行。

重点，加大涉农信贷投放力度，确保“三农”信贷投向政策不偏离。

6、以支持小微企业和劳动密集型企业发展为抓手，为增加居民收入、促进就业提供良好的金融服务。

为把客户经理团队打造成为一支服务“三农”的高素质队伍，不断提升“三农”专业化、特色化金融服务水平，提高风险防控能力□20xx年以来，我行积极实施业务、人才、机构专业化要求，坚持把区域优势产业、目标客户群体、本行市场定位、未来发展规划作为客户经理专业化分组基本依据。坚持“有所为有所不为”的行业选择、市场细分原则，按客户资源、行业熟悉程度优先的专业化客户经理组组建原则，采用“一组一业，做精做透”深耕“三农”业务，全行经过全面布局与谋划，现阶段共设置3个专业化客户经理组。

贷款余额万元，其中小微企业贷款户，共计万元；发放小额农户贷款户，共计万元；发放专业农户贷款户，共计万元；发放农户经营性贷款户，共计万元；发放农户汽车按揭贷款户，共计万元；发放农户住房按揭贷款户，共计万元；发放农户其他贷款户，共计万元。利率市场化定价为客户与银行深入合作搭建了一个良性的互动平台，由银行单方面想方设法“稳存”变为企业主动千方百计“留存”。银行内部营销观念转变，坚持走利率市场化发展道路，客户寻求与银行合作意识加强。

强与县农委、农业局、水务局等部门联系，深入农户和田间地头，调查涉农贷款数量、用途。其中，我行投放信贷资金万元支持购买水泵、新打、改造机井，改善农田水利设施，提高灌溉能力，向改善农村人畜饮水条件方面投放贷款万元，向河堤防洪工程投放万元，支持“万村千乡”市场建设投放万元；今年支持新打机井眼、维修加固水库座、修整河道水渠公里、铺设灌溉水管公里、储备调运化肥吨、农膜吨、农药吨、籽种公斤，支持粮食、油菜籽、蓖麻等农产品收购贷款万元。为提高支农效率，坚持“农事特办”的原则，我行将小额农户贷款的审批权限放到支行风险经理，缩短信贷审批流程，开辟信贷绿色通道，同时实施利率优惠政策。在担保方式上面，推广与我行合作的农村金融合作代理组织人员保证担保、多户联保、担保机构保证担保等组合担保方式，方便了小额农户、专业农户贷款。

广大农户的充分信任，服务质量和效率受到当地政府和农户的一致好评。

3、支持个体工商户工业品下乡、农产品进城流动资金贷款万元。支持村镇居民、专业农户发展生产贷款万元。

1、村镇银行点少，社会公信力还在积累中，存款业务的发展十分艰辛。

2、目前，我行所处的农村地区有效金融需求仍然较大，但今年受合意贷款额度管理，难以满足当地农村经济发展的需要。

1、新增存款元，余额达到元；

2、新增贷款元，余额达到元；

3、综合收息率达到以上；

5、实现利润万元；

6、上缴当地税金万元；

7、加强点建设，明年起新设支行。

8、加强客户经理专业化建设，在专业化深化上再下功夫。

9、业务上与紧密合作。

10、进一步健全内控管理制度，完善人事和薪酬管理制度。

11、坚持客户经理制，进一步推进客户经理专业化建设。

12、坚持“三农”专业化方向和社区金融服务，并把涉农金融服务作为我行业务的核心内容。

13、积极开展产品创新和品牌建设，促进业务转型。

20xx年的工作任务十分繁重，也面临多方面挑战。我们将以求真务实，扎实苦干的精神，努力改善经营、加强管理、提足拨备、增加利润、做实资产，为努力打造精品“村镇银行”而奋斗。

工作总结银行审查员篇三

本年，国度履行财务、信贷“双紧”的目标，其目标是裁减货币投入，增进原有出产要素的调整及优化配置设备摆设，从而到达把握通货膨胀、巩固成长经济的目标。贸易部分担当着回笼货币、繁华市场的任务，其策划如何，对付可否巩固市场，增进经济成长意义庞大。一年来我行活化资金存量，调整好两个布局，进步原有资金的利用效能，减缓供求矛盾，做了大量的工作，现总结以下：

本年初，我们根据上级行订定的分类排队标准，联合“非常制分类排队法”，思虑国度和总行发起的赞成序列，对扫数贸易企业进行了分类排队，订定了“增、平、减”筹划，使贷款投向投量、保压重点十明了确，为本年的调整工作博得了自动。到年底，一类企业的贷款比重达xx%较年初上升xx个百分点，二类企业达xx%较年初下降xx个百分点，三类企业达xx%较年初下降xx个百分点。这表明，经过议定贷款存量移位，贷款布局更加优化。

长期以来，因为我市贸易企业策划办理程度不高，导致滚动资金利用不当，沉淀资金较多，资金存量表现为三个同等理：

一是有题目商品偏多，商品资金占用同等理；

二是结算资金占用偏高，扫数滚动资金内涵布局同等理；

三是自有资金偏少，占扫数滚动资金的比重同等理。

针对这三个同等理，我们花大气力、下苦工夫致力于现有存量布局的调整，从存量中活化资金，紧张展开了以下几个方面的工作：

在扫数国营贸易践诺了内部银行，美满了企业滚动资金办理机制，裁减了滚动资金的跑、冒、滴、漏，资金利用效益明

显进步。本年扫数滚动资金占用比客岁增加xx%而购、销、利的增幅均在xx%以上，资金周转加快xx%。据统计，本年以来，经过议定展开内部银行，贸易企业约计节省资金xx万元。

针对贸易企业资金占用高、潜力大的题目，我们本年发起市当局召开了三次清潜工作策动大会，构成了各级挖潜带领小组，有力地鞭策了全市贸易企业挖潜工作的展开。为互助好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员xx人次，救助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金xx笔，xx万元，遭到了企业的高度称赞。

为办理贸易企业自有资金少、抗风险本领差的题目，我们除发放滚动基金贷款利用利率杠杆鞭策企业补资外，还广泛宣扬，自动策动，指导企业学会过紧日子，变消耗基金为策划资金。在我们的鞭策下，有xx户企业把筹办用于消耗的xx万元资金扫数用于参加周转。本年，我们共鞭策贸易企业补资xx万元，为年筹划的xx倍。

因为我们展开以上工作，使我市贸易企业的资金占用布局获得明显改进，全年处理各种积存商品xx万元，使商品适销率由客岁的xx%上升至xx%。紧缩各种结算资金xx万元，使结算资金占扫数滚动资金比例把握在xx%以下。全年补资xx万元，使自有资金占扫数滚动资金的比重由年初的xx%上升至xx%。

经过议定调整两个布局，增进了资金存量向好企业投入，加快了资金周转，盘活了大量资金，使一方面资金需求量大、一方面资金占用紧张同等理的矛盾得以减缓。

工作总结银行审查员篇四

xxxx年是忙碌的一年，也是播种希望的一年，更是收获成功的一年。从**分行筹备初始到正式试营业，经历了漫长的将近一年的时间，在伴随**分行成长的岁月里，作为为银行里

打前阵的营销部，面对巨大的存款压力和**区域对**银行近乎于零认知度的外部环境，经过我部全体员工的奋力拼搏和锲而不舍的努力，最终取得了比较令人满意的成绩。下面就半年来的工作及xxxx年工作计划向领导做一个汇报。

(一)存款任务完成情况

从去年十一月十八日**分行正式试营业到年底，在短短的一个月零十二天的时间里，我行存款余额为36568万，121%的完成了总行下达的3个亿的存款任务，其中营销团队吸收存款9605万，截止到xxxx年12月31日，我部有四名员工营销业绩达到了时点800万以上，更有一人从开业至今一直保持着日均1180万以上的存款数。

(二)员工的个人能力培养

从五月份开始，在**分行的筹备期，我行下大力度，在**地区选拔了一批学历够高、专业素质够硬、社会资源够丰富、形象良好的员工组建了一支年轻的团队，并在总行的统一部署下，参与了在**支行和其他支行为期一个月到三个月不等的培训，在培训期间主要是对员工进行爱岗教育和业务技能培训。

回到**后，我部门积极贯彻总行领导以及代行指示，对员工进行全面的综合能力的培养。在礼仪上，利用晨会的时间对新入职的营销员工进行了为期一个月的专业的礼仪培训；在业务上，积极组织全体员工学习人民币账户结算、信贷调查、财务报表分析、调查报告、营销技能等专业知识，并在部门内部进行了阶段性的业务考试，目的就是把我营销团队的员工培养成业务素质全面，专业知识过硬，商务礼仪娴熟的全面手，使员工在营销客户的过程中能够在本行利益和客户利益间寻找好最优平衡点，从而使企业和银行达成双赢。

(三)积极组织开展多种多样的营销活动

我们在营销团队组队之初，就创建了自己的营销文化，即跟进战略、客户合作战略、亿元骨干战略和滚雪球战略。在整个营销过程中，我们始终践行“四千”精神，千方百计拉客户、千辛万苦学业务、千言万语说客户、千家万户访客户。

在我行办公大楼尚未竣工，办公环境较为简陋的情况下，营销团队每一名员工每天坚持到岗，汇报前一天工作，并一起讨论安排新一天的工作计划。在此三个多月的时间里，我部门员工走好了两条线，即直接营销和间接营销，也就是对外营销和对内营销。对内，我们不错失每一次与家人亲戚朋友聚会的机会，并不遗余力的做好**银行的惠民宣传工作；对外，我们以**分行办公大楼为中心，划分成了四个片区，同时，将全体员工也划分了四个组，每个组在组长的带领下，对自己组分管的片区逐一进行了地毯式的摸排工作，并对片区内的小区、企业、商户情况一一进行了走访宣传，宣传分行产品，走进社区，走进企业，建立健全了辖区内企业客户联系档案。

在分行正式试营业以后，我们积极开展灵活多样的宣传活动，首先借助**商会成立的机会，在**商会众多会员中掀起了一场“沧行热”，借势**人自己的银行这一优势，让奋斗在**的**人首先了解到我们银行。然后员工主动联系商会会员，拓展业务，建立初步的合作意向，向个体经商户营销pos机，向法人公司营销一般户、代发工资业务，并在营销的过程中，积极发展信贷客户，为**分行服务中小企业、服务地方经济的宗旨贡献自己的一份力量。

为了立足**，增加知名度□xxxx年12月12日到15日，**银行**分行在百世开利举办了一场规模空前的，为期四天的文化润古城之河北梆子专场演出，我营销部充分发挥整个团队的主观能动性，完成了从该场演出的宣传单设计、广告语策划到剧院会标的设置安排以及客户的接待等大量具体而细致的工作。一方面我们利用**商会提供的会员名单，不厌其烦的为每一位顾客订票、选票、送票，向整个**商会展开营销

攻势;另一方面,我们也没有忽略掉社区、居民这个群体,对此,我们在**市区选择了花园里、滨河公园、百世**和办公楼周围社区这些人员相对集中、戏迷广泛聚集之地,携带宣传单、易拉宝和广告条幅等宣传资料,走进社区,不放弃每一名戏曲爱好者,不错失每一名有存款意向的客户,在整个宣传期间,我们建立客户信息300余条,借助这次戏曲演出,在新增存款的基础上,大大提高了我行的知名度,信誉度。

此外,我们通过各种关系取得了**商会、**商会、**商会、**商会的会员联系方式,预留我行电话,为今后的业务合作奠定基础。同时利用**水产商会等各商会年会的契机,积极营销**银行,不错失每一个向**市民展现我行的机会。全体员工在营销的过程中一点一点的锻炼自己,做到了放下面子,俯下身子,耐住性子,每个人在向大家营销我行的过程中,也营销了自己,锻炼了自己,成长了自己。

(四) 业余文化生活

在完成营销任务的基础上,我们不忘对员工的文化修养的培养,受总行、代行会议精神的指引,我部门号召员工读一本好书,写一手好字,唱一首好歌,作一篇好文,讲一口好话,干一件好事,建一个好家,养一身好技,做一个好人,练一双好手。从入行开始,我部门就始终以不同形式践行着以上十个好活动,达到了预期的效果。尤其是在分行试营业期间,我部门举办的以增加正能量,增强凝聚力,增加综合能力为目的,以“起航”“路在脚下”为主题的演讲比赛,同志们利用下班的时间加班加点积极备稿,终于付出的汗水得到了回报,演讲比赛当天,虽然员工面带些许青涩,但是员工认真的备战态度得到了领导的认可,领导的认可,是我们工作最直接的动力。

(五) 努力提高风险防范意识及处理突发事件的能力

安全防范的工作对于银行来说是重中之重,一刻也马虎不得

的事情，但是在安全防范的工作执行上却存在一个怪状，就是说起来重要，做起来次要，忙起来不要。作为营销部门的一员，在业务上，我们能做的就是警钟长鸣防患于未然，经常组织防范金融风险的学习，把金融安全放在首位；在日常工作上，对员工进行安全教育，包括上下班安全、外出营销客户安全、办公室用电安全，增强员工的安全防范意识。

去年十二月十六日，我部门成功处置了一起突发事件。事情发生在当天下午，正当总行领导在大厅门前迎接**市市长来我行指导工作的时候，在大厅里突然闯入一名神情激动的中老年妇女，她企图借市领导来我单位视察之际，拦截车辆，向市领导诉说自己的冤屈。此时，我部员工沉着冷静机智应对，首先与其交谈控制住其去向，在接下来的一个多小时里，这位妇女几次三番想要接近市领导，都被我部门员工稳住，直到领导安全离开，为我行避免了一起影响巨大的突发事件的发生。

(六) 认真履行民主理财小组职责，精打细算节约开支

开业后，在我行购置大宗商品时，凡经我部参与的，都做到了货比三家，选择性价比最高的产品。在员工餐厅货源的采购上，我也充分利用了自己的人脉关系，为银行里选择了地理位置最近、质量优良价格最低的惠友超市，而且该超市经过我们谈判协商，不仅给我们在最低价格的基础上又走了团购价，而且还每天送货到行，大大节约了我们的人力物力。与市场采购模式相比，在账目上也很好的避免了跑冒滴漏现象，日积月累下来也为银行里节省了一笔不小的开支。

此外，在日常工作中，我部门还配合办公室和财务部门进行客户接待、会议组织、装修验收等工作，经常性的向相关领导提出一些可行性的建议和意见。总之，在对待银行里的每项工作时，我们都以行为家，时刻秉承“行兴我荣、行衰我耻”的理念，这也是我作为部门领导引导和教育员工的贯行宗旨。

(七)带队伍、抓管理、举人才

作为营销部的主管，对于营销团队的管理，确实花费了大量的心血。这支队伍组队初期，员工来自不同的领域，应往届毕业生参差不齐，为了把这支队伍带好，代行以及其他领导都给与我们大量的支持和帮助，投入了大量的心血和热情，我们真抓实干，务实求真。我也是非常注重人才的选拔、培养和举荐，作为员工的上级，我要对员工负责，做好培养工作，作为领导的下级，我要对领导负责，做好优秀员工的举荐工作。自任职以来，我先后向银行里各单位输送人才10余人，只要是优秀的，全都毫不保留的举荐到他们适合的岗位，虽然对我的部门直接造成人才缺少，但是我问心无愧、无怨无悔。

知足知不足方有长进，这半年的时间里，我们取得了一些成绩，然而不容忽略的是，我们工作中还存在着许多不足。

(一)学习不够。面对金融改革的日益深化和市场经济的多元化，怎么做到掌握第一手金融资讯，如何将这些资讯跟我们的工作联系起来，这些我们做的还远远不够，挖掘原因，一是工作经验少认知能力浅，二是底子薄，专业基础不过关。

(二)对客户的营销效率有待提升。银行里提供的平台再大，如果我们不能充分的利用好这些资源的话，那也是资源的最大浪费。

(三)员工的工作态度仍需端正。员工队伍年轻就免不了存在一些年轻气盛、急功近利、好大喜功的现象，这种现象我们允许其存在，但我们也要一个个的做好员工的思想工作，脚踏实地，激发其工作上的主观能动性，少说多干，在实践中完善自己，提高自己。

1、在新的一年里继续做好对内营销，加大力度营销亲友圈，亲人的亲人和朋友的朋友，发展众多下线，使其成为一个营

销网，提高营销效率。

2、继续利用岁末年初的机会，继续加深、拓宽**市各个商会和高开区企业，我们暂定的目标是与我行签约的商会及高开区创业中心、清真牛羊商圈、农大科技市场等。

3、二月份之后，天气逐渐回暖，我们将以营销小组形式向周围社区及所属企业挺进，全体动员，不留死角。

4、继续加强业务知识的学习，希望可以得到分行对金融业务系统培训的支持，让我们银行里的每一名成员都可以独当一面，做一个业务上的全面手。

5、我部门打算从今年起，健全阶段性业务知识、营销技能的考试考核，一方面使各项制度正规化，另一方面督促大家加强学习。

回顾半年来我们走过的路程，我们有付出，也有收获，我们笑过也哭过，我们曾经有过放弃的念头，是沧行人这种锲而不舍、坚忍不拔的品质和浓郁的团队氛围以及行领导的关怀培育让我们坚定信念，让我们一步步走下来，人的成功往往就在最后那一点坚持。

虽然我们金融基础薄弱，工作经验欠缺，但是相信通过我们刻苦的学习和实际工作的磨练，一支专业化、知识化、现代化的营销团队在**银行分行会迅速成长壮大起来，她定会为我行业务作出应有的贡献，为沧行的伟大事业谱写华美的篇章！

工作总结银行审查员篇五

为筑牢防范养老诈骗安全屏障，保护老年人财产安全，进一步提升老年群体法律意识，烟台银行城南支行党支部多渠道、多方位、多角度组织防范养老诈骗宣讲活动，用心守护老年

人的“钱袋子”。

发挥网点优势，在厅堂各区域均摆放防范诈骗的宣传手册；大堂经理结合厅堂小讲堂，主动向厅堂等候客户发放折页，结合通俗易懂的诈骗案例向老年客户宣讲防诈知识，解答老年人各类疑问，提高老年人对养老骗局的警惕性；同时现场指导老年客户下载“全民反诈”app手把手教会如何使用app验证对方身份信息等功能，为老年人财产安全增添一份保障。

组织开展线上宣传，定期举办线上老年人防骗微沙龙，通过对“养老银行”骗局、保健品骗局、冒充公检法诈骗等案例的剖析，帮助老年人及时知晓新型诈骗套路，提高防骗意识，避免财产损失。除了微沙龙活动，还通过制作多期养老反诈小视频，向社会公众宣传老年人常见诈骗套路，倡议老年客户安装“全民反诈”app进一步扩大受众群体，确保宣传成效。

成立以党员为主要成员的“养老反诈宣传小分队”，走进老年人常聚集的小区公园、市场等区域开展重点宣传。通过面对面宣讲，引导群众掌握养老诈骗的特征，叮嘱老年市民保护好个人金融账户安全，做到不出租不出借银行卡、不向陌生人转账、不相信高利诱惑，有任何问题和疑问都要及时和家人沟通或者到银行等正规渠道咨询，提高防范意识、防范能力。

工作总结银行审查员篇六

20xx年即将过去，作为一名新员工，我在过去的一一年里在奉天支行领导的指导下，在全体同事的共同帮助下，在各个方面取得了比较大的进步，从一名刚刚大学毕业，几。

20xx年即将过去，作为一名新员工，我在过去的一一年里在奉天支行领导的指导下，在全体同事的共同帮助下，在各个方面取得了比较大的进步，从一名刚刚大学毕业，几乎没有银行实际工作经验的学生成长为目前可以独立进行储蓄柜员业

务业务操作的前台柜员，我感触颇深。

俗话说：“兵熊熊一个，将熊熊一窝”，我现在只是一个兵，一个刚刚踏上社会的小兵，来到广发奉天，我面对的是一个全新的世界，我看到的是一张张朝气蓬勃，积极向上的面孔。我看到了行领导的工作态度和工作热情，这深深的感染了我，也让我对银行工作有了崭新的认识。银行不是过去那种养大爷的地方，再也没有银行工作的铁饭碗，所以我第一时间改变自己，使自己适应现代银行工作的需要。我积极投身银行各种产品的营销，今年2、3月份，我跟着何斌和丛东宁等客户经理到银行附近的社区宣传薪加薪产品和基金定投理财，达到了很好的效果，同时加强理财业务知识的学习，掌握了我行各种产品的不同特点，也自觉学习理财的话术，以高标准严格要求自己，在基本掌握理财业务后，我跟随李强学习了个人贷款有关业务，从个贷客户资料的收集，个贷资料的整理，做卷，送个贷管理中心审批，以及送房地产大厦登记备案都有了明确的认识和理解。期间，我多次随李强到楼盘实地学习相关知识，看到了不同客户在我们初审的不同表现，从中基本可以判断该客户是否符合我行放款标准。

下，我现在已经可以独立开始办理业务了。虽然我这一年的工作取得了一定成绩，但是我的各项能力和技能和老员工比还有很大差距，这些我会在今后的工作中，努力向老员工学习，刻苦钻研业务，早日成为独当一面的员工。

下面，我从以下几个方面具体做一下总结：

1. 在道德品质方面，我自认为没有问题。
2. 在考勤制度方面，从刚入行的第一天开始，我便全身心的投入到工作中，到目前为止，没有迟到早退的现象，能够利用休息时间为银行的各项指标的完成做出一定贡献。
3. 个人业绩方面，从7月1日起到目前，我的日均储蓄存

款150余万元，时点存款200余万元，保险卖出了期缴3000元，趸缴30000元，信用卡超额完成任务。

4. 业务能力方面，我认为自己还是有差距的，这与我工作时间有关，但这不是理由，有些业务我很少接触还很陌生，有的甚至是从来没有听说过的，这方面我还需要加强学习，争取达到更高的标准。

我认为在优服工作上我也有必要总结一下，从总体看，我能够用我的真心对待客户，能够微笑服务，办理业务也能偶热情主动，积极为客户解决问题，我欠缺的是在全天任何情况下这种优质服务的保持。有的时候业务紧张，看到大厅很多客户排队，不由自主就降低了服务质量，这种情况我本人一直在努力改进，相信在未来不久的日子里能够大有改观。

作为一名新人，我以加入奉天的团队而感到骄傲和自豪，我会在未来的工作中，时刻以客户为本，加强自身学习，成长为一名合格优秀的员工。

20xx年我们共同努力，海到天边天做岸，山登绝顶奉天人