# 风控试用人员工作总结范文

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-06-26

*风控专员快速学习能力和适应能力，专业知识和理论功底扎实，较好的分析能力、沟通协调能力和团队合作精神。　风控试用人员工作总结一下面，我简要汇报下我试用期的工作情况。总的来说，我的试用期工作大致可分为行政工作和风控工作两部分。一、 行政工作。试...*

风控专员快速学习能力和适应能力，专业知识和理论功底扎实，较好的分析能力、沟通协调能力和团队合作精神。

**风控试用人员工作总结一**

下面，我简要汇报下我试用期的工作情况。总的来说，我的试用期工作大致可分为行政工作和风控工作两部分。

一、 行政工作。

试用期前半段，我主要参与了公司的行政工作。我很荣幸地与同事们全程经历了公司从筹备到注册开业的全部过程。

在公司筹备期间，我曾仔细校对整理过开业申报材料;协助领导召开20\_年第一次股东会、第一届第一次董事会;配合集合公司开展了两次公司招聘;参与了两次南京培训;协助领导解决了公司装修的遗留问题;并积极参与了公司开业典礼的筹备工作。

公司开业后，我主要参与了办公用品购置、公司员工入职手续办理、公司行政制度初步建立以及召开20\_年第一次股东会、第一届第二次董事会的工作。

二、 风控工作。

我从行政岗调到风控岗也已一月有余。在这一个多月的时间里，按照公司规定，我已基本把开业时期遗留的合同档案资料归档整理好，公司合同档案库初具雏形。如今新的业务资料，也能做到及时归档整理。

业务方面，对于我来说完全是一个新的领域。郭经理也带我走访了一些企业，我从中获益匪浅。但我深感自己金融知识以及工作经验的匮乏，所以我也不断督促自己继续学习，希望能尽快胜任风险控制这个岗位。

试用期的结束，对我来说是这个阶段的终点，也是下一个阶段的起点。正是因为这个不可或缺的试用期经历，让我更加看清了自己的实力，摆正心态，虚心学习，积极工作。在接下来的工作中，我会继续坚持积极严谨的工作态度、孜孜不倦的学习态度，让自己从一个雄心壮志却处处碰壁的大学生迅速成长为一个工作负责、业务娴熟的好员工。

最后，我要感谢公司给我提供了这个平台和锻炼自己的机会，给了我人生新的起点，感谢所有领导的培育和关怀，谢谢你们。我不会辜负你们的期望，请相信我、考核我，谢谢。

**风控试用人员工作总结二**

即将过去的20\_年，是我过得很艰难的一年。在大盘接近1949点的时候我感到了痛苦，此时我就在想，一定要把自己充实起来，要不就会在大盘未见底之前自己被淘汰。后来的实践证明了我的想法的正确，这更坚定了我的信念，要不断地去学习，充实自己，也只有这样才能和公司共同成长。

回顾一年的工作，我在很多方面做的都不够好。

第一，在大盘的不断下跌中，客户大都套牢，特别是跌破2300点的时候，客户抱怨很大，我也逐渐失去了开发新客户的勇气，留下来的电话回访也不是很及时，但是服务仍在持续。这也是面临的最大问题。

第二，在产品销售方面，做的不够好，一年仅卖了47万的产品。在公司的转型中，没有做好，在今后当中加倍努力。

第三，专业知识不充足，客户提问的一些问题不能给予及时、很好的解答。

第四，对已经开发的客户不是非常了解，客户的风险承受能力不清楚，客户的资产配置没能提供合理的建议。

第五，同银行的关系没有处理好，所以我以前的客户中很少有银行给介绍的。

鉴于以上，我决定新的一年里从下面几方面去努力。

第一，后期注重学习并熟练掌握公司推出的理财产品，然后向客户推介。现在出国留学网公司推出了添富快线，后期可以利用它来服务客户，向潜在客户宣添富快线，吸引客户。利用公司的力量来服务好客户，让客户在弱势中稳健操作。等客户盈利或者对公司服务认可后向客户要转介绍，要求客户把身边做股票的朋友介绍过来。

第二，加强营销技术的学习。跟上公司的步伐，新的一年的我的目标是销售20\_万理财产品。

第三，了解客户的需求，根据客户不同的风险承受能力及行情，建议客户配置不同的资产，比如：股票，基金，融资融券，货币型基金，银行短期理财。

第四，维护好同银行的关系，关键时点问银行要求客户介绍。20\_，即将逝去，但20\_就在你我眼前。相信只有主动出击的人，才会有成功的机会。让我们一起加油，完成自己的业绩。去创造属于自己的辉煌。祝愿咱们营业部这个大家庭越来越红火，也祝愿大家的业绩越做越[\_TAG\_h2]

**好**

。[\_TAG\_h2]

**风控试用人员工作总结三**

20年我主要从事证券交易系统技术支持、银证产品的调试上线及其它工程实施工作。

工作主要成绩如下：

1、15年由于一些客观原因，如人员离职、借调、工程任务比较紧张、人员比较紧张的情况下，沈阳金证的大部分技术支持工作都是我来负责的，其中包括柜台系统、外围系统、银证产品方面维护;银证产品调试安装、电话委托安装等。在五月份，公司推出剩余配售产品后，由于沈阳地区安装比较早，一方面需要尽快、尽早地把它吃透、学精，为开拓市场时提供好技术支持，另一方面在客户使用过程中遇到各种问题，我都把他详细归类，哪些是理解、使用上的错误，哪些是程序错误、哪些是程序有待完善的，必要时汇总形成文档发到总部。而具体使用过程中，不同客户有不同需求，也要进行相应地程序修改来满足需求。总之，在人员紧缺的情况下，尽量把服务做得细致到位，让客户感觉到我们的技术服务没有打折。

2、顺利完成北方友好街营业部柜台系统数据、金佣系统数据合并至热闹路营业部，同时从友好街系统内分离另外两营业部的数据，实现了三家营业部在同一日顺利过渡。

3、完成了哈尔滨联合证券三个营业部的同城集中交易项目实施。在时间紧张、问题较多的情况下，我们得到了各方面、各部门人员的协助，终于比较顺利地完成了任务。

4、完成了天同证券工行银证通的调试、上线工作。

5、完成了北方太原街光大银行银证转帐的调试、上线工作。

6、成了北方热闹路中信银行银证程序的调试、上线工作。

7、顺利完成了金川江营业部与太原街营业部的数据合并工作。

8、顺利完成了南五与南八中路营业部的数据集中工作。

9、抚顺交行电话银行中间件接口转换调试工作正在实施中。

从一年中的工作中我取得的成绩是在证券业务、技术水平、开发能力、工程项目经验上都有了提高，无论从问题的分析解决能力，项目实施经验上都有了进步，对一些新产品，如内嵌和通用版剩余配售有了深入了解;对其它xone、移动柜台、开放式基金代销系统等也有了一些基本了解。

成绩的取得究其原因，主要是因为：

1、在工作中不断积累总结，不放过任何一个小问题，深入找出问题出现原因。

2、银证项目的进展顺利原因是去年做过类似的产品调试工作，比较详细了解银证转帐及银证通业务流程和工作原理，前后台间关系，数据流向、资金流向等问题。

3、数据集中项目顺利完成是得益于在平时维护中对证券业务知识和柜台系统熟悉。

4、正在实施的电话银行中间件接口调试，由起初对业务的不了解，到现在对已经对流程有了清晰了解，增强了分析处理问题能力，并有信心把它完成好。

在工作中存在问题与不足：

1、技术业务还有待深入全面了解。

2、对网络方面知识和动手能力有待加强。

3、在维护或工程实施中，没注重对关键问题总结，并形成文档，这样便于大家来共享，减少不必要的重复劳动，提高部门的工作效率。

4、在以后的工作学习中要不断地学习新业务，新知识，做到知识的更新。

改进措施：

1、平时注重知识技能积累，刻苦钻研，在边学习边实践中成长。

2、加强网络方面的学习，有机会多参加相关方面培训。

3、在工作中善于总结，对典型、关键问题解决注意整理，形成文档，希望部门加强这方面的交流、监督。

4、主动争取新业务工程实施机会，在实践中学习。

5、对公司推出的新产品及时了解。

20\_年工作计划：

1、争取维护工作做得更加细致、更加有特色。

2、个人技术水平通过在具体的工作实践中有更大幅度的提高。

3、在工程实施过程中，争取保质保量完成同时，加强沟通、协调能力。 部门及公司下一步发展的建议

部门：

1、加强部门维护、工程方面的管理，加强管理监督，有始有终。

2、对工程、加班情况能形成制度，进行串休。

3、部门能有一个值班手机。

公司：

1、多提供一些培训机会给大家。

2、我觉得对公司应对员工要定期进行层层考核，形成竞争的机制，适当地采取奖惩的制度，这样才有利用发挥员工的积极性。

3、多组织一些集体活动，这样大家沟通交流机会多些，从而加强集体团队协作精神。

**风控试用人员工作总结四**

20\_年10月下旬，我来到\_\_垦小额贷款公司。按照安排，分配到了公司风险控制部工作。风控部的主要职能是对信贷部提供的每笔贷款业务，进行审查，同时撰写风险控制报告，分析贷款企业的财务状况。着重从经营和法律角度来判断可能出现的违约情况，提高风险预测能力。并及时对贷款申请人实施回访制度，跟踪收集贷款申请人的贷后会计报表，做好贷后管理。

在近两个月的工作中，感谢领导和同事们对我的关心指导和热情帮助。我着重学习了本公司和风控部的规章制度和相关业务知识，并在部门领导的指导下，进行了一些业务的初步尝试。在财务、法律方面遇到难题时，我会主动地向他们请教，他们也会及时的给我指导。通过不断的学习和总结，使得自己对本部门的工作性质、业务内容和工作规则有了一定的了解和认识。在工作期间能认真完成领导布置的任务，遵守纪律、关心集体、团结同志。

经过这一段时间的工作，看到了自己在理论和实践操作上的不足之处。如在撰写风控报告时，由于缺乏相关专业知识，很难对贷款企业的财务信息做出透彻分析;对《物权法》、《担保法》、《合同法》等法律法规中的相关法律条款不能做到熟练的综合运用;对很多事情考虑的不够具体全面。这都要在今后的工作中，更多地向公司领导和同事们虚心请教和学习。同时，克服自身困难，善于发现自己的缺点并及时改正

总之，在新的一年里，我们将按照公司的安排，尽最大努力来完成各项决策的具体实施，加强业务学习，认真开展工作，不断提高加强风险防范的能力，为公司的加快发展贡献一份力量

**风控试用人员工作总结五**

清华大学理财规划师继续教育临近了尾声。这短短的七天课程的学习，却是我的人生中弥足珍贵的七天。我没有进过大学的校门，更没有来过清华大学这样有名的学府，感谢太平人寿能给我这次培训的机会，让我来到了清华大学，学习了专业的理财知识。在这七天的学习里，我从一个寿险代理人成长为一名清华大学理财规划师，在理财专业的能力角度上用脱胎换骨来形容并不为过。总结过去只懂得用保险的专业规划客户的资产，而这次培训完后，让我知道了更多的投资渠道，以及投资方法，清晰的明确了未来的寿险生涯应该如何去走，从一个保险推销者的身份转变成顾问式的理财销售模式，为自己的客户提供更加专业的理财服务。

通过这几天的学习，让我深刻的认识到，作为一名理财规划师在中国的前景是很好的，尤其自己又在保险公司工作，保险这个朝阳的行业未来对于专业化的要求会越来越严格，而我有幸得到这次培训，让自己越来越专业。据统计，我国理财规划师缺口达60万左右，理财服务需求的大量增加进一步凸显了理财规划师行业的人才瓶颈。目前我国正处于人均GDP由1000美元向3000美元的过渡阶段，个人客户对财富管理服务的需求也在快速增加。另一方面，在物质财富增长的同时，经济生活中面临的各种不确定性和风险也大大增加，威胁着家庭财富的安全，投资理财需求不断上升。

在这样的背景下，我国个人理财市场已经初步形成，而我所在的太平人寿保险公司也在大力培养为具有不同需求客户提供个性化理财的能力的人员。在北京这样大中型城市的一些经济条件较好的人，拥有活跃的理财行为和较为成熟的理财理念，追求个性化的个人、家庭理财计划和创新型投资理财产品，已成为我们公司开展理财业务的首选目标客户。而太平人寿这几年高端客户市场的成长速度惊人，而且这块市场保险理财产品刚刚涉足，相对于竞争激烈的中低端客户市场，还是一片蓝海，我正可以用自己在清华大学的学习成果在这个市场上发挥自己的专业。

在清华的这几天学习，吸收的不仅仅是知识上的东西，同时也潜移默化的影响着我的学习和思维，所有这些能力和思维模式的获得，是我几天学习的最大收获，这也必将影响我未来一生的发展。

这次学习的科目有很多，虽然七天的时间让我很难以消化，但是在未来的日子里，我会通过不断的学习和摸索，让自己掌握这些科目。

这些天所学习的课程有很多，比如，理财规划师的客户关系管理与实务、投资管理与债券投资、金融理财与税务规划，外汇，股票，基金投资，万能险等课程。这些老师专业生动的讲解让我们对与知识的吸收更加轻松，例如唐绍云老师所讲，让我明白了理财师的定位与工作模式，顾问式销售与客户的需求分析等，而且经常用一些容易理解的案例阐述课程的重点，比如，理财规划师=家庭医生，也应该从顾问式销售开始，家庭医生一般都首先诊断病情、治疗方案和抓药配药有专业的流程，而我们以往都是公司推出一款产品就直接找客户销售了，没有实际的考虑过客户的需求，然后遭到拒绝，纯属于推销工作。而学习完了以后，我们就应该也像医生一样，先了解客户的需求，然后根据客户的需求诊断推荐给他们的合适的理财产品。这就是专业的有推销模式转换顾问销售模式。还有第二次的课程，管圣义老师所讲的债券投资，以前一直认为债券就是国债，而这次让我了解到了债券的分类也有很多，老师帮助我们分析了债券市场，介绍了债券产品和如何发行债券等，使我对于债券的投资更加深刻的了解了。还有黄桦老师所讲的税务筹划，让我们知道了我国相关税制的基本情况，以及我国个人所得税的税制和如果筹划。这能让我更加的专业的利用保险帮助客户合理合法的去规划客户的税务问题。还有其他老师所讲的外汇投资，股票投资，基金投资，以及万能保险等课程，都让我学习到以往未涉及到的知识。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找