

# 最新银行新入职员工座谈会领导讲话稿 年末银行新入职员工工作总结(大全5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 银行新入职员工座谈会领导讲话稿篇一

事业起步期更需要实干与业绩，而非过多憧憬与幻想

日光之下，快跑者未必先达，力战者未必能胜，松弛有度，收放自如

时光的不可逆转公正而残酷，来到xx开发区建行已经半年了，职场和人生的半年时光寥寥可数，多年后回顾应该是又一个值得铭记的里程碑。这半年里我经历了省行中小企业部、信贷审批部和丰乐路支行的实习锻炼，除了从学生到职场人的心境转变外，最大收获是开始培养自己对不同环境的快速适应能力和与形形色色社会人士打交道融洽相处的社交能力，也在此真诚感谢入行后每一位关心爱护指点我成长的同事。

年末的12月都是最忙碌的冲刺季节，但冲刺之余亦要把握好合规风控的大前提，所以我本月工作思路是“小心操作，努力营销，争取吸存”，营销业绩为xx万保险x万在xx花园理财先锋小组中协助营销xx元，并超额完成了网点个人营销任务——全量资金x万保险x万（完成率为150%和370%），业务量在行长批评后有所突破，当日最快为交易x笔票数x张，可以说本月依旧不断进步，表现处于中上水平。

一，12月工作总结

本月我对柜员营销有了更深入全面的认识，除了储蓄卡、信用卡、网上银行、手机银行、短信通知、基金、黄金、保险、龙行无忧卡、理财产品这些以“两卡一电、两金一险”为代表的十项常态化营销指标外，柜员另一块主要任务就是为本网点吸收新增全量资金，即俗称的拉存款，也是我从本月开始研究如何优化改进的工作重点。

柜员工作的限制性决定了我们更多是在柜台接待日常客户中提供的二次营销，这种营销方式相对于客户经理掌握的系统资源和主动出击较被动，所以柜员营销多数靠小客户聚沙成塔，但更强调了柜员抓住大客户的重要性。在日常业务中我们除了每位客户必备的开口营销习惯外，会非常留心客户群中是否有他行或者他点的潜力客户，并极力说服其在本网点新开户办理定期存款、理财或基金等产品沉淀资产，为网点完成业绩贡献自己的一份力量。这其中有一些优秀柜员会筛选常来的潜力客户通过交换联系方式建立微信群等方式纳入自己的客户关系管理系统，下班后由柜台被动营销转入客户经理的主动营销模式，对客户嘘寒问暖分享最新理财产品资讯激活客户使用产品解答疑惑等，在当下银行市场化竞争绩效考核愈发激烈的情况下相信这是未来大趋势——柜员和客户经理的边界开始模糊，转而出现职能更全面的综合业务顾问。

12月我也深刻体会到了网点和支行冲刺全年业绩指标的紧张气氛，年末各家大小银行都为了争夺新增存款全量资金八仙过海各显神通，除了挖掘大客户发行高收益理财产品和多渠道吸收时点存款冲刺指标外，也要恰到好处控制自身的指标完成率，减少存款水分减轻业绩增长压力的同时做好客户到期资金与理财产品的对接，为明年一季度做好存款准备，可以说银行业以营销业绩资源为核心的本质始终不变，也正是这种压力驱动才能支撑起银行业每年报表上庞大的利润。

## 二、12月工作外思考

### 1，新人谈话有感

本月有幸与支行的杜行和符总进行了新人交流，让我收益颇多，领导们以自身经历启示了我们：因为能力经验受限，新人的眼光更要放长远心态要放扎实，银行业是一个轮岗频繁机会很多的舞台，建行尤其如此，网点锻炼更是入行后必不可少的经历，目前觉得煎熬的经历放在日后看来可能是最值得感激的时光，我们不应过于计较自己处于什么岗位，而应致力于在企业需要自己的任何岗位上都努力做出成绩绽放光彩。当然，在网点锻炼时也应对自己的职业生涯规划定位，对本行业和经济形势的关注也应保持，提前做好相应的能力素质等各方面储备，这样才能在机会来临时蓄势待发。职场和人生虽无绝对公平，但大致公平总是有的，如果方向正确努力足够，你总能得到应有的回报。

就个人看来，目前国内银行业每年招收大量新人的主要原因是给旧网点换血，同时补充新开网点的有生力量，抢占传统线下渠道最主要的网点市场。大部分人的职业发展轨迹都将会是网点的柜员/客户经理等职位轮岗，等待时间经验足够后，其中业绩出色社交能力好的人会有机会成为未来新开网点的储备干部，走上营销转管理的银行家之路。对于这个方向的职业规划，个人觉得勤奋和情商会是比较重要的决定因素，因为勤奋有助于挖掘客户做出业绩，而情商会让你更好地学习为人处世的社交能力，打造未来管理者的雏形。

## 2，理财先锋小组初战有感

本月有幸加入支行个金部和综管部组建的新人理财先锋小组，也开始参与1月份的黄金沙龙系列活动，骏景花园作为黄金沙龙第一站，和我们丰乐支行有着同样的对私优势，见识到xx保险xx之后再参与xx沙龙，有着不一样的感受。这类沙龙活动都是网点为促进指标完成而与第三方公司合作的客户集中营销，前期对于意向大客户的邀约是沙龙活动的重中之重。在骏景沙龙中，最大单就是一位xx大客户的x万黄金首饰套装，依靠散户几千几千的购买量很难达到场均50-100万的预期指标，对此我有两个提议：

(2) 线下：可否针对本支行意向购金大客户集中举办一场高层次黄金沙龙活动？

因为黄金自身的高价值性决定了黄金营销必定以大客户为主，目前支行网点各自作战的方式局限了场次规模，也不利于整合大客户资源对其进行高端综合服务。支行是否可以和第三方黄金公司洽谈合作举办一场高层次的大型黄金销售沙龙？这样虽然会增加额外的场地经费，但是也方便了做大规模和减轻网点压力，邀约的大客户到来时就由签到处相应网点的客户经理进行一对一接待服务，沙龙可以先以高端黄金饰品讲座的开始作为热身，加上提问或游戏环节进行互动，随后进行现场营销和业绩登记，这也只是我的初步想法，希望能对支行的营销工作有所帮助。

## 银行新入职员工座谈会领导讲话稿篇二

我叫xxxx是湖南耒阳的，也就是一个县级市。也许很多人都没听过。但大家应该知道伟大的造纸术发明人蔡伦吧！他就是我们湖南耒阳的，至今我们那还有许多关于这位伟人的遗迹呢？有机会大家可以去看看，到时候很乐意去做大家的导游啊！如果还是不知道，那我就说大点吧！那就是衡阳，我们耒阳市隶属于衡阳。这应该都知道吧！我现在是自动化学院学电气工程的大二学生。来这边也快有两年了，对这也还算有些了解和熟悉，也有一定的人脉关系。如果大家有什么需要帮忙的话，尽管找我就行了。大家都是老乡吗？就得多多互相帮助，关爱，一起发扬我们潇湘人的优秀传统和精神气质。老乡见老乡，两眼泪汪汪啊！

我的兴趣爱好：听音乐，旅游，上网，交友，和有相同志趣的人一起做有趣的事。

## 银行新入职员工座谈会领导讲话稿篇三

2011年过去了，我进入工商银行这个大家庭已经有半年了。

感谢工商银行、笛扬支行在过去6个月里给了我不断学习和锻炼的机会。新年伊始，为了给下年的工作打下良好的基础，我将对过去半年的培训和工作进行总结。

6月，在市分行一个月新进员工的入行培训过程中，我们从书面的传授到模拟银行的实践学习工行的基本知识，全面了解了工行的各项业务。并掌握了一些临柜基本技能(单指单张、多指多张点钞，小键盘翻打传票，捆钞等)为接下来的网点实习打下了扎实的基础。在培训期间的朝夕相处，更是让我跟同事们结下了深厚的\_\_。

9月，带着期待的心情上柜了。上柜过程中，得到了笛扬家人们的真诚指导。徐行长“做事要形成思路”、陈经理“要抓住风险点”、王师傅“一切要按规矩办事”、张师傅“随机应变才是能力”、汤师傅“淡定就是王道”……“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”从“您好，请坐”到“请慢走”中学习工行服务标准；从日间对钱箱的清点到日终对帐包凭证的’整理中学习师傅们日积月累的小技巧；(普通的存取钱到复杂的挂失业务中学习交易的考察点。短短的几个月，让我对于工行有了更深入的了解，也让我通过自身的学习，领导和师傅们的教育帮助，提升了自己的业务技能，逐渐成为一名独立的柜员。

3个月的现金柜台，3个月的非现金柜台。虽然取得了一定的成绩，但也不是很完美。6个月中，相对于业务量较少的情况下，也产生了一笔反交易，一笔一般差错，一笔自发现差错，七笔远程拒绝。从中得到结论：工作不仅要做的“好”，“快”还要“合规”，“合法”，不仅要懂的“亡羊补牢”重要的还在于“未雨绸缪”。

## 银行新入职员工座谈会领导讲话稿篇四

“大家好，我是\*\*，今天刚来上班，请多多关照”如果之前做点准备，比如先了解一下，自我介绍如果是以会议、座谈的形式进行的话，那就要多准备一下。

不管那种方式，刚到新的单位，都要保持低调、谦虚，保持微笑，做事主动点、勤快些，要给大家一个好的第一印象。简单的介绍一下自己，说说自己的爱好，这个工作可以给你带来什么，希望怎么样做好这个工作，然后感谢各位，希望多多指教，成为生活上的好朋友，工作中的好同事。

放开自己，不要怕丢人，哪怕说错话，办错事都没多大关系。热情，见同事要打招呼，有时候点个头，微笑示意一下也算。不要怕累，象打扫卫生，你要抢着干。多听别人怎么说，多看别人怎么干。和刚参加工作的朋友，同事，多交流。

我来到xx公司虽然只有一个月的时间，但在这短短的一个月里，却让我感到公司领导对工作的精益求精、不断创新以及培养团队的合作精神，-让我感到加入xx公司是一次职场生涯的正确选择。能荣幸成为xx公司大家庭的一份子，我感到无比自豪，相信这种自豪感将使我更有激情的投入到工作中作为一名进入一个全新工作环境的新员工来说，尽管在過去的工作中积累了一定的工作经验，但刚入公司，难免还是有一个适应期。

为了能让自己尽入工作状态和适应新的环境，有问题及时请教同事，积极学习工作所需要的各项专业知识，努力提高自己的业务水平，在这里我要特别感谢在这段时间帮助过我的领导和同事，正是因为有了他们无微不至的关怀和不厌其烦的帮助，才使我尽早从那种紧张情绪中释放出来，尽快地适应环境，全身心地投入工作！

因为正如我了解的那样□xx公司是关心自己的每一位员工，给每一位员工足够的空间展现自己！在xx公司，我喜欢业务员这个岗位，因为这个岗位具有很高的挑战性，能让我把十多年的知识学以致用，并能很好的发挥制定的计划、处理问题的能力。

良好的心态加上积极的行动才能带来丰硕的成果。为了做好

销售这份工作，我正用心的做着领导安排的每一项任务。

在充分信任和合作的基础上会建立良好的人际关系。除此之外，我还要时刻保持高昂的学习激情，不断地充实自己，提高技能，以适应公司快速的发展。在工作中可能会有迷惑和压力，但我相信只要能端正心态、有十足的信心勇敢地走下去，就一定会取得成功。

社会在前进，竞争日趋热烈，我不仅要发挥自身的优势，更要通过学习他人的经验，努力提高自身的素质。xx公司的发展目标是宏伟而长远的，公司的发展就是我们每个人的发展，我相信我有能力把握机遇，与xx公司一起面对挑战，永不低头！再次感谢xx公司。

谢谢你们！以后多多关照！

## 银行新入职员工座谈会领导讲话稿篇五

作为银行柜员，工作目标主要是提供优质的客户服务，满足客户的基本金融需求，维护银行形象和业务量稳定增长。任务包括但不限于：接待顾客、办理各类业务、开展营销活动、处理异议、讲解政策和操作规程等。

在过去一年中，我认真履行职责，按照相关规定和流程，认真完成各项任务。我在柜台服务方面，始终以客户为中心，积极耐心，认真细致，争取每一个机会为客户提供最好的服务。在开展营销活动方面，我积极学习产品知识，主动邀约客户前来办理，多方位公告促销信息，增强营销形象，获得了较好的业绩。

与客户沟通难度大是这一职业的一个难点。我在工作中，发现一些客户缺乏了解产品基础知识，对银行产品本身也存在误解和困惑。另外，部分客户的情绪容易波动，甚至对员工态度恶劣，在工作中会遇到一些不良情况。同时，监管机构

对银行柜员的业务质量要求也日益提高，压力较大。

我认为自己在工作中始终保持了良好的工作态度，全力以赴履行职责，努力提高工作能力和专业素质。通过对待客户礼貌用语的匹配和实际操作方法的比对，我能够正确快速的解决客户疑问和检查工作质量的问题。在维护银行形象和客户关系方面，我能够灵活和客户沟通，并通过公告宣传提高营销技巧，增强客户黏性。工作压力确实比较大，但我认为这也是必要的，只有不断提高工作质量和态度，才能对银行的发展做出更好的贡献。

通过一年多的工作，我深感到这一岗位对工作态度的重视和对细节的关注度，形成了坚实的服务基础和责任心。同时，通过与同事交流和总结，我也发现了自己不足之处，比如在处理工作问题和困惑的能力、营销策略的创新等方面还需要大力提高。我会时刻保持谦虚与进取的心态，不断提高自己的业务水平和职业素养。

综合以上经验，我计划在未来继续加强自身能力的提高和工作技能的提升，争取晋升柜面主管岗位。同时，我也希望通过多方面途径获取更多的行业动态和市场信息，了解客户整体需求和银行业务趋势，为客户和银行提供更加专业和优质的服务。

总结来说，作为一名银行柜员，要做好服务，必须时刻以客户为中心，全力以赴履行自己的职责，有意识地提高服务水平和工作能力，树立良好的职业形象和公司形象，全力推动银行业务的健康发展。通过实践不断总结经验，不断提高自己的素质和能力，使自己和银行共同成长。