

最新银行新员工轮岗工作报告 银行新员工培训(模板7篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

银行新员工轮岗工作报告篇一

由信阳市邮政储蓄银行主办的，在信阳进行的为期五天的岗前培训已经落下帷幕，作为一名刚进邮政储蓄的新员工，感觉紧张而又充实，受益匪浅。

首先，培训使我对中国邮政储蓄银行的发展历程有了更清楚的了解。

中国邮政储蓄银行有限责任公司成立于2014年3月20日，全国现已将近37000个网点，是全国第五大商业银行。我们省分行于2014年11月成立，现已建成覆盖全省的金融业务服务网络，成为服务地方经济、面向城市社区和农村地区，为广大居民提供基础金融服务、沟通全省城乡居民个人结算的重要渠道。致力于建设资本充足、内控严密、营运安全、竞争力强的现代银行，为构建社会主义和谐社会做出新的贡献！形成了以人民币存款为主的负债业务；汇兑、转账、银行卡、代理保险、代收代讨等多种形式的中间业务；协议存款、中小企业贷款和小额贷款为主的资产业务，产品种类日益丰富，经营规模不断扩大，成为河南省金融市场的重要组成部分。

其次，培训让我对邮政储蓄银行这一行业有了更深的认识。

银行是高风险高收益行业，而作为银行的职员，必须要严格要求自己，在做每一项工作，处理每一笔业务的时候都必须

认认真真，仔仔细细，同事操作过程必须合规，合法。只有这样才能保证少出错，才能有效的避免风险。同时，银行作为一个服务型行业，又必须保证为客户提供优质满意的服务，这就要求每一位员工在对待每一位顾客都必须以礼相待，不能歧视，但又不能过分的去奉承，迎合客户的意愿。我们必须保证在我行的相关制度的规定下，在法律的允许的情况下，去尽心尽力的为客户服务。

再次，中国邮政储蓄银行作为一个新成立的银行，更适合我们年轻人发展。。

邮政储蓄银行作为新成立的银行，具有很大的发展空间。而且我行领导的相关战略决策非常合理。并制定了严格合理的规章制度，脚踏实地的一步一步的扩展业务，一步步的积累资本。不好大喜功。一切以降低风险为基础，以优质服务为核心。这样就避免了很多不可预知的损失。而邮储的员工平均年纪很低，这样的队伍让我们邮储银行更加具有活力，生命力和创新力。而加入这样的队伍，作为我自己，我认为也能更快的通过跟同龄人的对比中找到自身的不足，对完善自我，实现自我价值也更加有利。

最后，非常感谢各位领导给我安排的这次学习的机会，我也深深地体会到领导对此次培训安排的良苦用心，作为一名新职员，虽然对很多专业知识还不甚了解，但我会在今后的工作中认真向同事探讨，向领导请教，向书本学习。我相信经过自己的虚心学习和努力一定能尽快的胜任我目前的职位，并能够展现自己的才华和价值。我认为只要坚持不懈、勇于探索、追赶高峰，不断地提升自己、优化自己，我就一定会取得成功，实现自己的人生价值。

我同邮储共成长征文浅谈县邮政局经营管理的几点体会

月份开始，荣幸参训全国邮政县局长远程岗位培训和全省邮政县局长远程互动集中培训，开阔了眼界，打开了思路，受

益非浅。下面，结合工作经验和学习启迪，谈谈自己的粗浅体会。

企业要发展，经营是核心，管理是经营的基础和保障。要搞好县局经营管理，首先要抓住自己的工作中心，围绕中心去开展各项工作。这样，才能在繁杂的事务中保持清醒的头脑。那么，什么是县局长的工作中心呢？我归纳为八个字：收入、质量、安全、服务。

收入，县局的经营成果和经济效益，是邮政企业赖以发展的基础，是县局经营管理的终极追求目标。质量，在邮政行业有着特殊重要意义，可说是邮政通信的生命线，也决定着邮政企业的经济效益。安全，重点是职工人身安全、资金安全、邮件安全、消防安全、车辆安全、信息网安全，安全是企业最大的效益，确保安全万无一失，杜绝各类安全事故发生。服务，一要履行好普遍服务和特殊服务职责，二要重点提高商业化服务水平。

“收入、质量、安全、服务”是县局长的工作中心，只要紧紧抓住不放，围绕这个中心，开展各项工作，县局建设是完全可以搞好的。

一、思想工作要有新意。

企业经营状况的好坏，经济效益的高低，关键在于员工的生产积极性。要调动员工的积极性，思想工作不可缺少。思想工作的重要性无须多说，问题是怎样去做思想工作？如何发挥思想工作的最佳效果？作为县局长，往往对此考虑不多。要么认为是书记或工会主席的事，要么采用“一作报告、二讨论，相互帮助加谈心”的老方法。我认为思想工作最重要的一点是有时代气息，要有新意。“新”的中心是应当体现民主和改革。因为现在的员工，绝大多数是有文化，有一定知识面的中青年，他们能够理解党的方针政策，懂得做人的基本道理。问题往往囿于具体问题，一下子转不过弯来。再说，一

个人的思想水准和政治见解并不完全与职务成正比。因此，我认为开展民-主对话、思想论坛、智力竞赛、专题研讨等活动较好，这可以变过去一级一级的“直线型”的思想工作，为群众性的“立体型”的思想工作，有助于发扬民-主，取得实效。当然，这只能解决普遍性问题，特殊的思想问题还需过细的思想工作。总之，我觉得：一个企业领导者最重要的领导艺术就是使广大员工身上蕴藏的能动性释放出来，而要达到这些，简单的工作方法是不会奏效的。

二、融入地方经济，实现竞合共赢。

邮政是地域性企业，属地经营、属地管理。邮政要实现又好又快发展，必须紧紧依托地方经济，只有地方经济的大发展，才能实现邮政的大作为。同时，邮政作为国民经济建设和发展的平台，又必须服从于地方经济发展这个大局。

融入地方经济，就是与地方经济的竞合，就能在共同发展中实现共赢。邮政要融入到地方经济建设中，首先要以“竞合共赢”的理念对待客户。要以国际的视野、开放的心态，抢抓各种机遇，不拘一格促发展。一是深入的战略合作发展，优势互补，如服务中小企业，要“政府搭台、邮政唱戏”让政府认可并产生社会效益，让中小企业认可并助力其发展，让邮政市场进一步拓展并产生经济效益。二是规范的业务互利发展，让利得利，充分利用相关政府部门政策资源等，合作推广邮政业务，实行收益均沾，达到拓展空间的目的。如服务地方文化旅游业，将邮资封片卡、个性化邮品、形象年册等邮政特有文化产品打造成颇具地方文化特色的“土特产”等。三是广泛的代理发展，如利用现成网络，取长补短、如代发、代收、代理业务，烟草代收配送业务，“三农”配送服务等。

三、建设一支富有战斗力和创新精神的团队。

现代企业的竞争，归根到底是人才的竞争。一个企业队伍素

质的高低，人才优劣的比例，不仅关系到企业经营的水平 and 效果，也制约着企业活力的发挥，最终决定一个企业的发展前景。市场竞争的实质是人才竞争，人的最大追求是自我价值的实现，包括精神和物质两方面。所以，员工为企业贡献力量，企业要为员工提供发展和施展才华的舞台。我认为，在鼓励员工搞好岗位培训的基础上，要通过多种途径，如读书自学、技能培训、丰富多彩的文娱活动等多种形式获取知识，增长才干，在实践中完善充实自己。要坚持不懈把员工的素质教育和企业的专业化、规范化、科学化治理结合起来，突出重点，继续深化三项制度改革，通过深入开展岗位练兵、技能比赛、劳动竞赛、创先争优活动，让员工在推动企业的发展中实现个人的价值，在提升自我价值的创造中推动企业的发展，从而调动员工的积极性、主动性，激发员工战斗力和创造力，使企业上下形成崇尚知识、重视人才、爱岗敬业的良好风气。总之，坚持以人为本，紧紧围绕集团公司的发展战略和经营目标，实现企业发展与员工发展协调的理念，是增强团队战斗力和创新精神的重要保证。

四、加强企业管理，提高企业素质和经济效益。

没有规矩，不成方圆。严密的规章制度和科学严格的管理是企业立于同行业先进行列不败的主线，加强企业管理也是为了企业稳定和谐发展。对于一个企业，其在运作过程中，不论大小都必须把管理放在首位。没有严密的管理制度，就没有正常的企业运作。企业要发展必须有良好的外部环境，但任何外部环境的改善都不能取代企业内部管理。因此，企业必须向管理要效益。企业处在不利形势下主要是因为管理理念和方式方法不能创新，因此实施加强企业管理，建立适应现代企业的管理制度，就成了当前提高企业素质和经济效益的有效途径。

我个人觉得可以从以下两个方面入手，建立一套行之有效的管理制度：

一是提高“以人为本”管理理念。一个企业真正的效益不是逼出来的，而是自动的由员工工作产生的，如果一味强调绩效考核，强求工作，只能使通信质量和效益大打折扣。但要员工乐于工作，这需要管理者付出很大的细心和努力。管理者需做到：(1)平等对待下属，平等的意识在企业管理中是不可忽视的，管理者要重视这种平等精神，使企业上下齐心。(2)管理者要能虚心听取员工的意见和建议，使大家“知无不言，言无不尽”。(3)提升员工满意度，包括员工对薪酬、晋升、管理、工作本身和企业的满意程度。(4)树立“管理就是严格的爱”的管理理念，切实可行的管理制度，一经订好，一定要认真执行，要落实监督检查，要考核到位。

二是管理创新。管理创新是指对企业的管理模式进行实质性的、全方位的改进与更新。目前，企业要实现可持续发展，拥有核心竞争力，就必须不断地进行管理创新。管理创新是企业赢得核心竞争力的动力源泉。企业制度创新、技术创新归根结蒂都要通过管理创新来实现。管理创新不仅要在制度创新和技术创新的基础上创造出一套资源整合方式，而且又强调了管理的新颖性、有效性，切实提高企业管理的效率。

加强企业管理是项长期而艰巨的工作，需要我们去扎实工作，努力探讨。企业要想和谐的发展，就要不断总结过去好的经验和做法，在实践中积极探索新的工作经验，不断开拓创新，使企业能够走向平安大道！

五、跟上时代的步伐，实现与企业共同成长。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索银行新员工培训。

银行新员工轮岗工作报告篇二

1.0目的

部门经理及以下员工（含部门经理） 3.0细则

3.1部门内部轮岗—培养“全能工”和职务代理人

3.1.0各部门应有计划、有步骤地安排本部门员工在部门内部轮岗，即可以增加员工多项专长，培养“多面手”、“全能工”，又可以挖掘各职位最合适的人才。

3.2.1部门间轮岗旨在提高管理干部对公司业务工作的全面了解和全局性问题的分析、判断能力，培养经营管理骨干。

3.2.2部门间轮岗以班组长以上干部为主，轮岗周期在三个月以上不等。

3.2.3每年年初人事部门提出部门间轮岗人员建议，呈报公司，经征询本人发展意愿后，实施轮岗计划。

计划。

因公司业务结构调整，需加强、合并、撤销业务单元时，可相应实施岗位轮换。

4.0本办法解释权属人事总务部，自下发之日起执行。

出徒考核合格，并能达到独立顶岗操作能力。 第四条 轮岗要求：

本企业工作2年以上的大学生，至少轮岗1次。 第五条 轮岗步骤：

1、各单位自行拟定轮岗人员名单；

2、各单位编制轮岗学习相关制度和计划；

第六条 轮岗奖励：

- 1、本管理办法由公司培训管理部负责解释。原有关制度与本制度内容相抵触的，以本制度为准。
- 2、本管理办法自发文之日起试行。

轮岗目的

- 1、多岗位锻炼，培养人才：通过内部的岗位轮换，缓解人员配置不足的压力，可以既经济又有效的培养出能够独挡一面的复合型人才。
- 2、激励员工，创造职业宽度：

轮岗可以使员工开拓视野、积累人脉资源、发现自己真正的兴趣与能力所在、锻炼多方的能力经验，从而开拓员工职业宽度，真正做到“合适的人用在合适的岗位”，也是“以人为本”。

- 3、优胜劣汰，增强员工危机感：

轮岗原则是能者上，劣则下。推动员工工作能力高速提高，也提高了公司人员素质和公司发展进程。形成员工和公司共同进步的良好氛围。

一、轮岗的施行流程

第一步：确定轮岗岗位范围；

第二步：公布轮岗岗位；

第三步：轮岗前的沟通听取意见； 第四步：做好轮岗岗位的培训 and 交接；

二、轮岗的组织机构

风控部：负责审查轮换方案，提出改进意见，监督评估轮岗结果；

三、轮岗人员确定途径

1、 公司安排有发展潜质人员进行系统轮岗。根据关键岗位人才梯队建设规划，对表现优秀的后备人选进行系统的轮岗安排。

2、 个人申请公司批准同意可提出申请轮岗。员工个人可根据自身职业生涯规划，结合公司业务发展的需要，申请岗位轮换。

银行新员工轮岗工作报告篇三

参加工作的这段时间，感触最深的是公司领导对我们青年员工成长成才的重视，以及对我们青年员工队伍建设的重视，从我们刚刚参加工作时的入岗培训，到目前正式走上工作岗位前的轮岗实习，无不体现了公司领导对青年员工的关心和支持。

对于轮岗实习制度，我的感触颇深，我认为轮岗实习制度最有利于针对大型工程类从业人员的成长和青年员工的职业定位，通过轮岗实习不仅可以让我们对“造船”这个模糊的概念有了清醒的认知，对于船舶建造的过程有了“整体感”和“立体感”，而且更重要的是让我们每一个人对于自己的职业选择有了清晰的方向，我们可以根据自身的专业和兴趣并通过某个岗位的实践经历来实现自身的职业价值。

下面就按照时间顺序对我这一年的见习生活的点滴进行一个总结，也也算对这一年我的成长经历进行回顾！

甲装车间是我工作的起点，是我真正走入造船行业的开始，也是从这里开始让我真正的认识、了解这个行业以及我将来要从事的工作。

最初的实习阶段，让我清醒的认识到了安全的重要性，师傅常常挂在嘴边的一句话就是“注意安全！”这些话也深深地印在我的脑子里，安全是生产的保障，生产要有安全作为前提，每天跟着师傅工作，我也很快的对船舶甲装有了进一步的了解，甲装车间负责船舶甲板机械和一些管系的安装调试工作，真正的参与其中也让我对造船有了更加浓厚的兴趣。

四个月的时间，不但让我对造船有了初步的了解，同时对于三部的一些基本的生产情况也熟悉了，也使我自己真正的融入到了三部的生产生活当中。

甲装车间实习结束也就即将过年了，天气也变得冷了起来，上海的冬天真的很难熬，但是这个冬天对我来说还是非常有意义的，因为我开始觉得我的生活又变得丰富多彩起来了，这段见习期间，除了正常跟着师傅上船做一些日常工作，我们这届见习生一起办了一场迎春晚会，排练的日子很开心也认识了很多新朋友，最后的晚会还算成功，最主要的是这个过程让人难忘，就这样这一年就结束了。

我技术科得师傅是一个有着三十年现场工作经验的老师傅，很多现场遇到的难题都要他亲自去解决，跟着他也让我对造船又进一步认识和了解，尤其是一些技术上的问题。在技术质量科的实习中我跟着师父主要是负责船舶除了电气以外的所有技术指导与实施工作，师父每天会带着我到船台和码头正在施工的船上进行巡查，找出在技术上出现问题或者不符合技术要求的地方，然后叫下面的施工人员进行修改、整顿。

通过一段时间跟着师傅的巡查和师傅的讲解，我发现我们现在造船的主要力量都是来自外包队和协力工，他们大多数没有太高的学历，对于一些工艺只能是了解表面，而多数情况

是本厂工人告诉他们所要做的的工作之后他们自己到现场施工，在遇到一些不负责任或者能力差不负责任的人，在船舶建造过程中就会出现很多明显的错误，比如我们看到在船舶通道两侧的墙体铁皮安装的不到位；会有一些明显的错位，一些零件的安装方向出现错误；还有就是施工人员对于一些工具如焊枪、管子等乱堆乱放，造成了极大的安全隐患。遇到这些师傅都会上去跟负责人员指出来。

生产管理科的主要工作职能我认为主要是“为生产服务”，组织、协调、分配、计划各个车间、科室的生产任务，及时根据工作实际情况变更生产计划，并监督执行；保证报验的正常并且高质量的完成，协调船东、船检、公司质量保证部门对船舶修造进行的监督、检查。

可以说在生产管理科的一个月让我从另外一个角度认识了造船，这段时间更多的是和船东、船检，这与之前的生活完全不同，也真正了解了船舶建造的新的阶段，这段时间是我无论说是对于船舶机舱管理、报验流程、以及生产科的工作都很好的了解。

从科室回到车间其实内心多少会有一些不适应，对于工作环境，工作内容，接触的人都有着很大的改变，其实这也算是一种回归吧，回到最初，就像刚来时一样，车间能交给我们的其实真的很多，现场的经验对于一个造船人来说是十分重要的！

机装车间的师傅是负责主机安装的，从主机吊装，穿轴到对中报验，这个过程需要很多的耐心和经验的积累才能做好，跟下来两条船，让我也重新给自己定位，让自己的心态也回复到最初的状态，无论说在车间也好，科室也好，我们要做的就是把自己的工作做好。

车间的工作真的很苦很累，尤其是对于像我这样刚毕业的大学生，开始真的很难接受，不过现在已经把它当做一件平常

的事情来看了，这在某种意义上来说也算是进步吧，不能说喜欢车间的工作环境，单起码我现在能够接受并且能够做好自己的工作。

整个实习过程中我也深感英语的重要性，有好几次跟着师傅和船东打交道都让我感到十分的惭愧，惭愧自己英语水平的浅显，惭愧自己不能帮助师傅完成与船东的沟通，也就从那时候起我的工作服口袋里面就多了一个记录专业英语单词的本子，电话里也多了一个查英语单词的软件，在船上，在与同事交谈中遇到不会的不懂的`就马上记下来，马上查出来，上学时没有感觉，现在才知道英语却是这么的重要。

船舶行业是一个高危行业，我们要时刻注意保护自己，这样才能保证生产生活的正常进行，也是对自己负责任的表现，安全意识应该时刻放在首位，也要注意排除身边的不安全因素，来确保他人的安全生产，这也是作为一个船舶管理人员应有的义务和所要具备的素质。

对于见习生管理的几点建议

一、见习生带教师傅的安排应该由人事科把关，根据往年见习生的反馈来适当进行调节。

二、适当安排往届大学生与见习生的互动，结对子等等，能更快更好的提高我们各方面的能力。

三、鉴于三部地理位置等的特殊情况，对于新进大学生应该有更多的情感疏导和关心，要增加大学生的对于工作的热情和信心。

结束语

去年八月我们来到这里，而在隔年的火热夏季，我们也将结束我们的见习生活，正式走上工作岗位，这一年有过失落、

有过沮丧、有过一个人在上海这座大都市的迷茫，但是，我知道我还年轻，还有很多时间和能量来完成我的梦想，来让我身边的人过的幸福快乐，想想这些，眼前吃的一点苦，忍受的一点孤独，又算得了什么呢，我始终相信通过自己不断的努力，一定会在造船行业上有所作为，不为别的，只为了那些一直关注我的人。

见习阶段的学习过程加深了我对沪东中华的感情，作为一名新人，我直观地感受到了大工程的概念，我希望自己能够将这份情结转化为职业生涯的一个完满开端，让我能够在这里发挥自身优势和专业特长继续坚定的走下去，我深知这是一份艰苦的职业，虽然不能像其他同学那样享受一份轻松职业的闲逸，但我知道这条职业之路会让我真正的成长为一名优秀的工程技术人员，在这里我会踏踏实实的走好脚下的每一步，谨记“千里之行，始于足下”。

银行新员工轮岗工作报告篇四

创大业千秋昌盛，展宏图再就辉煌□20xx年，我们支行在市分行党委的正确领导下，全力贯彻落实省、市分行年初工作会议精神和工作部署，爱岗敬业，挖掘潜力，科学经营，开拓进取，较好地完成了各项工作任务，取得良好业务经营成绩。但荣誉属于过去，服务永无止境，明天任重道远，新的一年，新的使命，我们支行将决心扎扎实实开展好20xx年春天行动，进一步加大对公业务发展力度，以全新的姿态、忘我的精神和必胜的信心，取得比20xx年更大的成绩，促进支行金融事业实现又好又快发展。

从大的形势方面讲，目前，经济正处于“十二五”快速发展期，一大批客户进驻、商圈兴起，我行面临扩大客户群体、抢抓账户营销的历史发展机遇，面临新的挑战 and 机遇。从每年的业务发展规律看，抓好每年开春的业务起步，对于全年业务占据主动非常有利。在“春天行动”开展之初，我们充

分做好思想动员，通过前期思想工作，使大家能够全身心投入活动中去，统一思想，提高认识，立足本职，顽强拼搏，勇挑重担，争做奉献，保持一流的队伍士气，围绕一流的工作目标，创造一流的工作业绩，誓夺20xx年各项业务经营“开门红”，为完成全年目标工作任务奠定一个坚实的基础。

思路决定出路，提升对公业务市场竞争能力首先必须从理念上加以突破，逐步树立符合国内外经济、金融环境，客户金融需求和现代商业银行运行规律的经营理念。经过努力，实现“四个转变”：一是经营理念从产品营销向客户营销转变；二是业务发展从存贷款营销向综合营销转变；三是经营眼光从局部性向全面性转变；四是经营方式从粗放型向精细化转变。同时，教育大家充分认识发展对公业务的重要性，增强时不我待的紧迫感和责任心，全面贯彻落实省分行“12345”的工作思路，想方设法，排除万难，加快发展对公业务。

客户是业务的基础，对公业务的客户发展方面。我们支行重点应从三个方面入手，一是不断强化主体业务和新型业务的客户基础，在满足传统业务需求的基础上，通过业务创新、产品创新、服务创新开拓新型业务，把握业务新的增长点。二是不断强化优质大客户和中小客户基础，在巩固一批大项目和大客户的基础上，着力培育一大批优质成长性客户，为我行未来的发展开辟广阔空间。三是不断强化传统行业和新兴行业的客户基础，在传统行业改造升级中巩固和扩大已有客户优势，并在此基础上，在新兴产业、新型城市化和新农村建设中寻求机会，充实一批新客户，为持续发展夯实客户基础。

积极与本县水利部门密切联系，了解水利投资主体组建情况，与新组建的水利投资主体单位签订合作协议，使其单位账户能够开设在我们支行。同时，提前介入当地水利投资主体组建工作。想办法将水利政府融资平台转化为一般公司类客户，在授权范围内对水利建设项目主体进行评级授信，发放流动

资金贷款，待项目成熟后再发放固定资产贷款。

一是明确营销维护团队的工作职责，落实营销维护团队的工作任务，加强对营销维护团队工作的检查与监督，使营销维护团队树立优质服务意识，切实做好机构类系统性大客户“三保一财（社保、环保、保险，财政）”“一电一土（有线电视、国土）、“三税一费（国税地税、关税，行政事业收费）的维护工作。要通过这三项措施，加快对公业务发展，为我们支行各项经营业务再上新台阶奠定扎实基础。

二是完善后续培训机制，促进员工间互动学习。采取“请进来”和“走出去”结合的培训方式，即请专家学者来支行，向营销人员讲授营销理论知识、专业原理以及营销技能，要求每名对公客户经理每年脱产培训时间不低于56个学时。同时走出去开阔视野，组织优秀员工到广东、浙江等系统内或同业先进行学习考察，让他们开阔视野、认识差距、增强压力、提升动力，切实提高对公客户经理的综合素质和营销水平。

三是引入竞争激励机制，奖优罚劣。一方面，通过收入凭业绩、岗位凭贡献的激励机制，促进个人目标与团队目标的有机统一，强化竞争意识，充分调动营销积极性，另一方面，通过企业文化、团队精神的培育，强化大局意识和合作意识，打造员工之间相互促进的工作氛围，提升对公业务团队的竞争力和战斗力。

围绕客户需求，建立以客户为中心的对公业务营销机制，一是打破现有的部门及条线管理，建立以满足客户需求为导向的客户经理团队。针对大型对公客户，特别是核心客户，要通过建立由不同层级的客户经理和产品经理组成的客户经理团队，来分析、采集客户多样化的金融需求，据此初步设计个性化的金融服务方案，完成项目调查及风险评估，协调各部门加快项目审批并负责组织实施、监测和反馈，以在风险控制的基础上，切实满足客户各项金融需求，提高服务质量

和效率，扩展服务领域和空间，占有较大的市场份额。二是加强对不同类型中小企业客户金融需求的研究，以资金流、物流、交易平台等为核心，创新中小企业金融服务模式，提高中小企业服务效率，提升中小企业服务综合收益率。三是加强对公客户经理业务素质培训，提高综合营销的能力。在打破部门银行的基础上，要切实加强对公客户经理业务能力的培训，使客户经理掌握各项业务营销服务的要点，能根据自身对业务知识理解，响应并引导客户金融需求，提出一揽子综合服务方案，实现对公业务的综合营销。

加强内部管理，进一步提高营业机构柜员的工作效率，充分引导客户使用自助设备，提高电子分流率，强化服务意识，提高服务水平和质量。同时强化基础管理，严格制度执行，强化流程约束，实行铁的制度，铁的纪律，铁的执行。通过严密的流程管理，将基础管理工作全面落实到每一个工作岗位，实现基础管理水平明显提升，使对公业务客户感受到我们网点的贴心和超值服务。

“一年之计在于春”，我们支行要在市分行党委的正确领导下，振奋工作精神，鼓足工作干劲，以新的风貌、新的作风，新的状态，投入到20xx年工作中，力争干出优异成绩，促进各项业务经营工作连上台阶，实现新发展，夺取新胜利，向上级领导交一份满意的答卷！

谢谢大家！

银行新员工轮岗工作报告篇五

xxxx年的暑假，对于即将毕业的我来说是不平常的，这是我在大学期间的最后一个暑假，而且也是我走上工作岗位之前的最后一个练兵机会。这次，感谢浦发给了我宝贵的实习机会。7月9日，是我次进入浦发银行xx支行的日子。从这天起，开始了我的实习之旅，也开始成为一个银行人、一个浦发人！这是一个转折点，从学校到社会，从学生到银行员工，一切

神秘的面纱一一揭开！

对于我们实习生来说，首先需要改变的是个人的态度，态度端正的快，进入角色的时间就越少，收获也就越多。但态度的改变不是嘴上说变就能变的，要从心里上、行动上表现出来：积极主动地学习与工作！

记得次出去做宣传的时候，站在外面发单页，这可真让我心里有点发怵。以前总是看见别人发单，路人高姿态的睬比不睬全靠他心情，也总以为银行的工作是坐在柜台里吹空调，等着客户上门找你的。但自己来做了，才发现以前的想法全都是自以为是。我们的客户经理就教我们“放下高姿态才能改变态度”，我学习这去做，认真地去实践，给来来往往的路人边发单边解释，只要有路人愿意停下脚步听我们多说几句我们就兴奋得不行了！下班后，收拾着疲惫的身体，看着一天的收获（客户留下的联系电话），又能让我精神饱满，为第二天的工作期待新的成绩。宣传做的多了，其中的苦与乐只有自己知道，做的好上面表扬一下你，做的不好批评是不可避免的，而且还有很大的压力，总想着能做好点。

有几次，我们支行经常在旁边的中百仓储做宣传，感兴趣的倒是不少，但最要命的就是留不下客户的联系方式，他们说银行就在旁边，可以自己亲自去看看，所以我们那几天总是空手而回，心里难免有失落感。带我们的师兄知道情况后也表示能理解，他也建议我们改变策略，尽量留下客户的电话，并且他也建议我们首先加强自身的专业知识，让客户对我们产生信任感。不过有一次回行拿资料的时候却发现了一位客户，就是刚刚给宣传过的，她对基金比较感兴趣，果真她来了，并且第二天带了一万元钱来买基金！自从这次之后，我的积极性又提高了许多，因为我相信：付出是会有回报的！

接下来的工作充满了快乐业充满了竞争，我们支行的实习生分成了两个组，实行pk制，并且进行任务分工，不过每天下来，大家见面时总会交流一下一天的成绩和心得，并会把遇

到的困难说出来大家一起想办法解决。虽然以竞争，但我们坚持的信念是“友谊，比赛第二”。特别是为团体取名字和口号的时候，大家你一言我一语的讨论着，都想取个好名字，喊出一个响亮的口号。最后，是用投票制选出了我们的“首发部落”，这代表了我们的团队要像武昌起义一样具有首创精神，所以我们需要的口号是“智慧创造财富，激情点燃武昌”。大家的力量汇集在一起是无穷的，智慧与激情的碰撞会让我们前进的步伐永不停歇。在我们为分行的节目而进行商讨时，经常就会有些具有创意的点子闪出来，使我们准备的节目变得丰富多彩。

实习的日子真的是“痛并快乐”着的，有快乐当然也有苦恼的时候，当面对困难的时候，勇敢的面对比什么都行，因为每一次苦难都是一种财富！（）我们在实习中扫过楼，敲过办公室的门，与人介绍我们的产品，这些都需要顺畅的表达出我们产品的特点，并且也需要我们了解客户的需求。记得次跟师兄去武船推信用卡的时候，一开始几乎是不敢敲门，也不敢和人交流，生怕自己出错。但慢慢地学习着，很快，我和另一位同事成功地推出了一张信用卡及第三方存管。以后的敲门、点头、微笑，都让我应付自如。

一天下来，口也干舌也燥，但我一点也不厌倦，因为感觉自己又上了一个台阶，不管别人的眼光，放平自己的心态，相信自己能行。这样的信念在我以后的“扫街”工作中发挥了不小的作用。有一个星期中，我们小组的任务是在商业街中拉浦发的特约、特惠客户。这比进办公楼的工作难度更大。首先，就是要自己寻找商家。银联的特约商户做起来比较难，成功率不是很高，偶尔遇上几个感兴趣的，考虑几天后，再次拜访的时候，总被费率、押金等问题退了回来，并且还有一个致命的弱点，他们总以浦发银行网点太少，取现不方便为由将我们拒之门外！

银行新员工轮岗工作报告篇六

xxxx市商业银行坚持以“支持地方经济，服务广大市民”为己任，坚持“服务市民，相伴人生，与客户共同成长”的经营理念。20xx年根据国家宏观调控政策，立足于全市经济“更快、更好”的发展需求，将继续适度增加信贷投放，坚持以市场为导向，积极实施品牌战略，集中优势资金和政策，加大对朝阳产业、传统特色产业、基础设施、便民利民等骨干项目和民营经济的扶持力度，加大对骨干企业和优质中小企业客户集群的支持力度，全面促进产业经济和银行效益的共同发展。计划全年累计办理信贷业务95亿元，其中累计发放贷款55亿元，累计办理银行承兑汇票40亿元，更好地满足广大客户的信贷需求，为客户特色化的金融服务，促进我市经济的快速发展。

xxxx市商业银行将继续加大对符合国家产业政策和市场准入条件、资信良好、主业突出、盈利能力强、产品和服务具备行业或地域优势、有较稳定的市场份额、具有还款能力和有利于结构调整的潜力企业的信贷支持力度，大力培植基本客户群，力争成为各优质客户的金融业务主办行。在投放行业上，我们将重点加大对国家产业政策鼓励发展、有市场发展潜力和竞争优势的产业。对国家宏观调控的产业实行区别对待，在信贷政策上不搞一刀切。除国家政策明令禁止的项目外，对已建成或接近建成、环保达标、质量、成本与技术有竞争能力的新建项目，在公司完善各项财务制度和提高经营管理水平的前提下，同样给予适度支持。

xxxx市商业银行实行“一级法人，两级经营”的管理制度，一级法人体制具有审批环节少、决策效率高、经营自主性强等特点。我们将充分发挥一级法人的体制优势，密切跟踪市场变化的讯息，适时调整市场策略和营销重点，为客户提供灵活多样的金融服务；不断优化信贷审批流程和操作手续，对支行实行差别化授权管理，从而减少业务审批中间环节，

为广大客户建立了一条高效、便捷的“绿色服务通道”。对进入“绿色服务通道”的客户，在控制风险、手续齐全的前提下，将进一步简化审批流程，提高审批效率，并为优质高端客户提供“一对一”的服务和延伸服务。同时，我行将继续加大科技投入，加强服务创新，不断争创服务特色，深化服务内涵，提升服务品质，完善服务功能，着力为广大客户提供更加优质、高效、快捷的金融服务，以更加良好的经济效益和社会效益，努力开创威海市商业银行持续、健康、快速发展的新局面，实现与客户共同成长的发展目标！

银行新员工轮岗工作报告篇七

首先是这一年来所做的主要工作，自进入风险管理部工作以来，我积极学习部门相关文件精神及业务制度，虚心向领导和同事们请教，短时间内掌握了风险管理的相关业务知识及技能，并负责多项工作的开展与落实，较好地完成了本职工作与领导交办的各项任务。我主要负责非零售客户内部评级、合作评估机构日常管理、续授信贷后检查、全行季度贷后检查报告收集与情况通报、重点行业与客户的现场风险排查、类信贷业务与新兴业务情况统计表的报送、信贷资金走款异常情况适时监测、到期贷款逐月提示、银监局信贷资金监测报告及房地产贷款风险监测报表的报送等。

一是严格按照总分行制度要求做好非零售客户的内部评级工作。内部评级是我行准入客户的第一道关口，内部评级既要将有风险的客户拒之门外，同时对于拟授信的客户提供授信额度参考，我行内部评级系统目前采用的是定量指标和定性指标相结合的模型评级，涵盖13个内部评级模型。对于客户经理报送的内部评级，我都是从风险暴露分类、国标行业分类、财务数据的准确性、打分卡指标的准确性、征信报告、股东信息等多方面进行核对，并在1—2个工作日内及时将审查结果反馈给客户经理，对于存在瑕疵的客户评级及时客户经理做好沟通解释工作，对于重点客户与重要信用评级项目，我都加班加点完成，年内共完成内部评级认定客户900余户。

二是加强对合作评估机构日常管理。评估公司出具的抵质押物的评估报告作为我行对授信客户审批授信金额的重要参考依据，在授信审批环节具有非常重要的作用，但评估公司同时也面对客户及经营机构的压力，往往在评估价格方面会存在较大的水份，这也要求风险管理部对评估机构进行有效管理，防止这类事情影响到我行授信客户风险暴露的覆盖，一方面我是做好评估报告的台账登记工作做到有据可查，同时协助部门领导组织评估公司开展自查工作，对评估报告评估价格虚高的评估机构采取口头警告、暂停业务合作等手段较好地防范了该类风险的发生。本年度共登记并转交评估报告1700余份。

三是认真落实双线贷后管理，严防信贷风险。按照分行对续授信贷后管理工作的要求，一方面要求客户经理对于我行有风险敞口的授信客户按月做好风险排查，按季度提交现场检查贷后报告；一方面对于逾期及不良客户做到及时跟踪贷后检查，了解客户实际状况，做好催收及资产处置工作，对于季度贷后检查及风险排查中存在的问题进行通报并要求经营机构及时整改落实。通过对授信客户基础资料核实、财务报表分析、人民银行征信系统、应收帐质押登记系统、全国法院被执行人信息查询等多种方式核查客户经营情况，同时对部分重点客户进行实地检查并核实近期增值税缴税凭证。对于发现的问题要求经营机构及相关部门及时整改核查对于客户经理贷后检查落实不到位的深入企业进行现场检查了解情况，确保续授信客户能够持续经营的前提下续授信。1月份以来初审续授信贷后检查材料及出具初审意见91户。

四是在季度贷后检查管理方面，首先要求客户经理对于我行有风险敞口的授信客户按月做好风险排查，按季度提交现场检查贷后报告，其次对于逾期及不良客户做到及时跟踪贷后检查，了解客户实际状况，做好催收及资产处置工作，对于季度贷后检查及风险排查中存在的问题进行通报并要求经营机构及时整改落实。完成了20xx年4季度及20xx年1季度全行贷后检查报告收集与情况通报。重点行业风险排查、钢贸企

业现场检查、类信贷业务、新兴业务报表报送工作□20xx年度分行内控自评工作、房地产风险监测表报银监局。

另外我还按时、保质完成外部报表报送，按季度向银监局报送信贷资金监测报告。按月发布当月贷款资金到期提醒、信贷资金异常走款监测并按季度报送银监局信贷资金走款监测报告等工作，协调部门与综合部收发文、与信审部专项贷后检查、贸易金融部贸易金融客户核查、小企业中心贷后检查及相关部门的评估报告统计与交接工作。

工作期间，我充分发扬“勤勉、务实、敬业、合作”的工作精神，工作注重方法，讲究工作实效，为经营机构提供相关的业务支持，保质、保量地完成了各项工作任务。在工作中我坚持原则，对客户经理提出的不合理要求，我都耐心地从制度规定、风险控制等方面向客户经理做好沟通解释，争取客户经理的理解与支持。

但作为风险管理部的一名新人，我还存在着很多的不足，对待工作和学习有些想法还很不成熟，政治觉悟还有待提高。我想在今后的工作中，还要不断学习，多向领导和同事请教，努力提升自己，取得更好的成绩。请领导和同事们批评指正！