

最新银行新员工入职工作报告 银行新员工入职培训总结(通用9篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行新员工入职工作报告篇一

怀着期待与好奇，终于迎来了建设银行××分行××××年新入行员工培训。从小到大，我们学习了无数课程，历经十年寒窗，参加了多少培训多少考试，但这次的岗前培训对我们的意义是空前的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我们从学习走向实践。我们收获的远比想象中的丰富。

参加完培训，我最深刻的感触就是觉得自己十分幸运。这个培训班是建设银行××区分行有史以来举办的最系统化全面化的一次。人力资源部投入了大量的人力、财力，聘请到专业人员给我们进行拓展训练和礼仪指导，同时又请到了区分行多位经验丰富的领导以及优秀员工，短短的十几天内，把我们凝聚在一起，学习了银行的基本情况，融入了建设银行这个大集体中。作为一家国有商业银行，建设银行经过大规模财务重组、完善治理结构、再造业务流程、引进战略投资者等一些列股改环节，最终成功上市，这具有深远的意义。建行成功上市的经验对中行和工行等上市都极具有参考价值，同时也证明了国际资本市场对中国国有商业银行股份制改革成功的认可和对其未来充满着信心，而对于我们刚入职的新行员来说，刚从学校毕业就能进入这样一个规范化、国际化的大型商业银行，是多么的荣幸啊。有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台。而建设银行就是这样一个优秀的平台。在这里，我们将与建设银行共同发展，把个人的职业

规划与建设银行的发展融合在一起，共同实现腾飞。

人力资源部的领导和同事们对这次培训做了相当合理的计划。我们首先迎来的是为期两天的拓展训练。时间虽短，相信每个人都留下了深刻的印象，甚至终生难忘。怀着好奇而又激动的心情我们来到了九州方圆拓展训练营，而接下来的训练，远没有我们想象中的轻松。开营仪式过后，我们迅速组成了四个团队。接下来的任务是用几十分钟的时间进行团队组建，包括选出队长、队秘，绘制队旗，确定队名队训和队歌，最后再排练出一个有团队代表性的展示。经过简短的自我介绍大家立刻融入到团体中，集思广益，各尽所能，把我们的团队展示搞得有声有色。接下来迎来了我们的第一个项目：信任背摔。挑战队员站在1.5米高的台子上，背对着队友摔下去。要求台上的队员心里对别人没有丝毫的戒备和猜忌之心，把自己完全地交给别人，而接应的队员在接应的一刹那，则向我们展示出了最好的“值得信任”的例证，就是不管自己有多困难，都会把别人交付的事情办好。当我们背对着大家时，心里总会产生本能的恐惧，但是当听到队友鼓励的呐喊声，心里的信任与感激之情战胜了恐惧，相信每个人的心里都有这样的想法：尽量笔直的摔下去，为队友减轻负担。简单的一个动作，难以克服的是心理障碍，我们战胜了自己，挑战成功，摔下那一刻的感觉是那么幸福，这种信任与被信任是一种伟大的精神，是在极其优秀的团队中才能感受的到。在接下来的训练项目中，无时无刻地笼罩着团队协作的气氛，从“一人触电，全体重来”的超级电网，到“二人相互托举、提携，团队后方支援”的天梯，从“群策群力，迎难而上”的团队营救，到“众音合则成乐，众人合则成邦”的瀚海求生，没有一种是离开团队的。即使在天桥这样的单人挑战项目中，也是全体队员一起为同伴加油鼓励，没有一个人漠然视之。在分享心得时许多队员感慨地说：“今天如果不是有队友的鼓励，我不可能完成这个项目。”因为团队精神的作用，我们完成了自己无法完成的任务。尽管我们没有在体力上帮助同伴，但团队精神使他增添了勇气和力量。翻过毕业墙的那一瞬间，队员们、战友们眼里都滚动着泪花，我们

用我们的勇气、魄力、关爱、协作、智慧以及奉献真真正正的做到了“挑战自我，熔炼团队”。

紧张而充满挑战的拓展训练结束后，我们回到了宾馆，开始了为期八天的银行相关业务知识学习。宽敞的会议室，舒适的坐椅，桌子上的姓名牌、矿泉水，点点滴滴都体现着区分行领导们对新员工的关爱，体现着建设银行的“以人为本”。如果说拓展训练培养的是一种工作精神，那么业务学习培养的是我们的工作能力，只有掌握好了这些基本操作才能开展好银行业务。在第一堂课上，人力资源部的樊总给我们讲述了中国建设银行的历史沿革，从1954年10月1日中国人民建设银行宣告成立，到今天中国建设银行成功上市，经历了“三起三落”的反复，在这期间，建设银行曾控制着在中华人民共和国的国土上进行的每一项重大工程的建设资金。作为一名建行人如果不了解建行历史，就如同一个中国人不知道国旗国歌一样可悲，不论我们今后在什么岗位，从事什么工作，都必须了解建设银行史，伴随着建设银行股份制改革成功的伟大历史阶段，把我们的事业融入到这短辉煌的历史中。接下来的几天里，我们学习了建行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、员工行为规范等理论，对银行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。作为一名建行员工，我们每天要以金钱和数字为工作对象，这需要时时处处的细心谨慎、诚实守信、守法合规、勤勉尽职、对每项工作负责到底。同时作为一名新行员，我们应该学习法律知识，加强风险防范。面对国有商业业务和对私业务，这是我们大部分人入职后要从事的工作，两位前辈总结她们多年的经验为我们编制教材，制作幻灯片，把枯燥的流程用精炼的语言讲述出来，为我们今后工作的开展引领了道路。这次的培训汇集了许多领导和前辈的智慧和辛勤劳动，他们总结了自己十几年甚至几十年的工作经验，让我们在如此短暂的时间里学习到了银行主要业务知识，把我们领进了建设银行的大门，同时也让我们领略到了优秀建行人的风采。

短暂的培训结束了，我们将被分到不同地区的岗位上开始工

作，十天的时间大家培养了深厚的感情，不在乎时间的长短，我们重视的是共同的经历，也许只有在这样优秀的平台上才能迅速培养出优秀的团队。十天虽然短暂，但是这次培训对我们来说是人生重要的转折，它把我们从象牙塔带入了职场，使我们从一个青涩的学生走向一个有责任心、充满自信的职业人。每个人都收获颇多，希望大家把这一份激情，信任，感激与责任带到未来的工作中，踏踏实实的走好每一步，与建设银行共同发展。

神互相配合才能更快更好的取得成功。

为了让新员工更快地了解公司、熟悉公司的各个业务，更好的适应工作，公司特地对我们新员工进行了为期5天的入职培训，充分反应了公司对人才的重视和培养。参加这次培训的员工大部分都还未成为我行的正式员工，分别来自各个支行的不同部门，大家都很珍惜这次培训机会，培训当天都充分的做好了准备，精神饱满的早早的来到公司门口准备出发。

这一次培训的主要内容主要是对公司各个业务的介绍以及公司的一些规章制度和安全防范知识的介绍，是我们对公司的各项业务有了更深的了解，并掌握了实际操作中的一些非常有用的`技巧，对我们日后的工作起到了非常重要的作用，最后公司老总还对公司的企业文化、企业现状、战略规划等方面进行了精心的讲解，是我们对公司的基本运作流程有了更深的认识，同时更加增强了我们对公司未来发展的信心。通过这次培训，让我们受益匪浅、深有体会。

培训的第一天，我们率先来到了位于平山的野外拓展训练中心，这一切都是出乎我们的预料的，之前只是听说过的扩展项目现在要我们亲身来体会了。

这次拓展训练，一方面是对我们肢体上和心理上的一种锻炼，更重要的是对我们团队之间互相信任和互相帮助配合共同完成目标的一种团队精神的培养，同时又是对自我的一种挑战。

其中的每一个项目都是对自我心理素质的考验，8米高的断桥，16米高的自由落体，以及2米高的信任背甩，这3项都是对内心防线的突破，都是对自我能力的提升，它告诉我们有些事情其实只是差那么一点点，成败之间也只是一纸之隔，我们只要踏出了那么一步，那就成功了！然而这一步也许是非常艰难的，我们只有充分相信自己，相信同伴才能毫无顾虑的踏出这一步，这是同伴队友对自己的鼓励就显的非常的重要，队友的呐喊鼓气使“这一步“已经不是自己一个人的事情，而是整个团队，所有的事情，自己所要做的也不仅仅是代表自己了，这是我们相信我们有理由突破这到防线，我们有理由去冒险为了团队的胜利，同时我们相信我们能够成功！

最后一项扩展是“攻破城墙”，我们所有人要在不借助任何外力的情况下，翻越4米高的城墙，进入“城堡”，这是一个非常艰难的任务，我们所要做的就是现场的40余人一个不差的顺利进入“城堡”。我们互相帮助，不断鼓舞，最后终于踩着“人梯”顺利完成任务。在这个项目中充分体现了我们的团队合作意识，在一个共同的目标下，我们已经成为了一个不可分割的整体，为了完成任务都奋不顾身的作出自我牺牲，充分体现了“成就大我，牺牲小我”的精神，成功的那一刻我们欢呼，喜悦，教练也诚心的为我们竖起了大拇指。

为了让新员工更快地了解公司、熟悉公司的各个业务，更好的适应工作，公司特地对我们新员工进行了为期5天的入职培训，充分反应了公司对人才的重视和培养。参加这次培训的员工大部分都还未成为我行的正式员工，分别来自各个支行的不同部门，大家都很珍惜这次培训机会，培训当天都充分的做好了准备，精神饱满的早早的来到公司门口准备出发。

这一次培训的主要内容主要是对公司各个业务的介绍以及公司的一些规章制度和安全防范知识的介绍，是我们对公司的各项业务有了更深的了解，并掌握了实际操作中的一些非常有用的技巧，对我们日后的工作起到了非常重要的作用，最

后公司老总还对公司的企业文化、企业现状、战略规划等方面进行了精心的讲解，是我们对公司的基本运作流程有了更深的认识，同时更加增强了我们对公司未来发展的信心。通过这次培训，让我们受益匪浅、深有体会。

培训的第一天，我们率先来到了位于平山的野外拓展训练中心，这一切都是出乎我们的预料的，之前只是听说过的扩展项目现在要我们亲身来体会了。

这次拓展训练，一方面是对我们肢体上和心理上的一种锻炼，更重要的是对我们团队之间互相信任和互相帮助配合共同完成目标的一种团队精神的培养，同时又是对自我的一种挑战。其中的每一个项目都是对自我心理素质的考验，8米高的断桥，16米高的自由落体，以及2米高的信任背甩，这3项都是对内心防线的突破，都是对自我能力的提升，它告诉我们有些事情其实只是差那么一点点，成败之间也只是一纸之隔，我们只要踏出了那么一步，那就成功了！然而这一步也许是非常艰难的，我们只有充分相信自己，相信同伴才能毫无顾虑的踏出这一步，这是同伴队友对自己的鼓励就显的非常的重要，队友的呐喊鼓气使“这一步“已经不是自己一个人的事情，而是整个团队，所有的事情，自己所要做的也不仅仅是代表自己了，这是我们相信我们有理由突破这到防线，我们有理由去冒险为了团队的胜利，同时我们相信我们能够成功！

最后一项扩展是“攻破城墙”，我们所有人要在不借助任何外力的情况下，翻越4米高的城墙，进入“城堡”，这是一个非常艰难的任务，我们所要做的就是现场的40余人一个不差的顺利进入“城堡”。我们互相帮助，不断鼓舞，最后终于踩着“人梯”顺利完成任务。在这个项目中充分体现了我们的团队合作意识，在一个共同的目标下，我们已经成为了一个不可分割的整体，为了完成任务都奋不顾身的作出自我牺牲，充分体现了“成就大我，牺牲小我”的精神，成功的那一刻我们欢呼，喜悦，教练也诚心的为我们竖起了大拇指。

接下了就是4天的理论知识，从公司的各项业务，包括理财，贷款，信用卡，储蓄等；到银行的服务规范，安全防范和企业文化等方面对我们进行了全方位的培训。这时经历了拓展训练的我们已经从简单的认识，熟悉发展到彼此有了一定的了解，并且生活在一起的一个大家庭。

这4天的培训不是枯燥无味的，而是生动的，有很强互动性的具有很强实践性的学习过程。在黄姐的带领下，我们每个人都积极的参与到了培训中的各个环节中，使知识当时就能很好的被消化，对我们日后的工作提供了扎实的基础。

作为我自己来讲，我现阶段是做营销工作的，在培训中我对此有了更深的认识。我们每天都要面对很多各种各样的各户，这就需要我们有很好的应变能力去吸引客户，当然更重要的是对客户的维持，应为他可能会给你带来更多的客户。以客户为中心、客户至上、积极响应、确保提供最佳的产品和服务，是我们行始终贯穿的精神，也是我日常工作的准则。诚信，是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。这样我们才能更好的发展我行的各种业务，同时也是我行发展的基础。

这一周，是我7月中最最最忙碌和充实的一周。由于我们晚到了一周，所以落下了一周的理论课时，我们只有在平时抽空学习。从白天到晚上，贯穿全部过程的莫过于点钞票和翻打传票了。而我们也有幸认识了翟羽英——总行的点钞能手，在她耐心的教导下，我们也开始融入到学习中去，整天钞票不离手的在练习。点钞入门的时候极难，而且很累，没数一阵子就累得手酸冒汗，但是环视了四周，所有的同事都在埋头苦练，耳边尽是花花钞票的摩擦声，此时一股不服输的劲儿涌上心头，咬咬牙又继续拿起了一沓钞票了。

在分行培训的项目很多，而且很有条理和秩序。从个人的着装到仪容仪表；从站立坐姿到语言谈吐；从汉字录入到模拟操作流程；从单指点钞到按台式点钞；从翻打传票到网点经验分享，确实这大半个月以来，每天都很充实，每天都在进步。大家在学习中相互的认识，相互的熟悉，相互的帮助，待到毕业离别之际，大家都很依依不舍，因为有缘我们相聚了，因为相聚我们相识，因为相识我们相知，难忘周五下午的那段欢乐时光，大家对着镜头绽放出灿烂的笑容。或许是培训结束了，或许是考试通过了，或许是离别的不舍，或许是对友谊的珍惜，大家都相互的拥抱，相互合影，那场景真的让人感动，让我回想起当年的毕业离别场景了。

虽然我们是省行派来佛山实习的，但是我们一行几人都很用心的参加培训，努力在每项考核中争取最好的成绩。虽然我们都很清楚，日后的我们不需要在前台工作，但是作为一个银行人，最基本的技能是应该要掌握的，所以大家都很积极的去练习，每天一大早就到教室练习点钞票了。最让我印象深刻的是汉字录入当天，我们的任务是在10分钟内完成180个百家姓的汉字录入。可是我们一来没有学过打五笔，二来不习惯用带机的拼音输入法，所以要完成180个百家姓的录入对于我们来说真的很难。但是任务就是任务，我们不能说“不”，在不能安装其他输入软件既定的电脑环境下只能调整自己去适应新的环境，一个一个字的去敲键盘，一遍又一遍的去练习。三个小时过去了，我的速度已经达标了，打180个字已经不成问题了，但是我想既然有的是练习时间，那就反复练习，不满足于180个字，在熟练的前提下动脑筋寻找拼音的规律，再作反复的尝试练习，终于以当晚参加考核的人中第二名胜出，激动兴奋之余更能体会到：在日后的工作中我不能满足于达标和及格，要全身心地投入，这样才能提升自己，使得自己更加优秀，脱颖而出。

由于晚上要上课，再加上落下了一周的理论课。点钞和翻打传票又是刚学起步，所以即便家就在**区，但是我还是选择的留宿分行，以便挤出更多的时间看书和练习，赶上其他同

事的进度。早晨我六点一刻起床，一个多小时的理论看书后便去吃早餐，早餐后就到教室练点钞了。晚上下课后，睡前我也总要翻打传票40分钟后才睡觉，这样的生活坚持了一周多，果然出效果了。最令我满意的是在一次的测试中，我多指点钞点了19把多，而且是全对的；翻打传票三分钟连续120张不间断的累加，也是全对，那时候我很兴奋，因为多天来的辛苦付出没有白费，我用自己的行动证明了自己。

周五下午，我们都在放纵心情开心的合影，兴奋的量工作服，我们很有自信。因为我们都在这些天的培训中武装好了自己，做好了上岗的准备。周一，我们将以全新的面貌，信心十足地走向各自的工作岗位，正式开始自己全新的职业生涯。我相信我们是一个优秀的团队，每一个优秀的个体将给工作单位注入全新的活力，为打造工行团队的优秀品牌而努力奋斗！

银行新员工入职工作报告篇二

您好！

转眼20__年又开始了还记得去年今时，时光飞逝。刚刚入行的甚至都没有机会来写这份述职报告，而此刻都算是行里的老员工了虽然只是这短短的一年，却感觉我人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在__支行，我从事着一份最平凡也是最基层的工作——柜员。作为一名一线的员工，有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。而在银行员工中，柜员又是直接应对客户的群体，柜台是展示银行形象的窗口。柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而应对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到九银人的真诚，感受到在银行办业务的温

馨，这样的工作就是不平凡的。我深切感受到自己肩负的重任，所以我要求自己每一天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己用心的工作态度赢得顾客信任。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了不少客户的赞赏。在做好柜面服务的基础上，我们想方设法为客户带给更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。所以在日常工作中，主管带领我们用心刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。同时，我还能不断学习银行各项业务知识，用心利用工余时间加强对金融理论及业务知识的学习，不断充实自己，对总行及支行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作潜力、综合分析潜力、协调办事潜力、文字语言表达潜力等方面，都有了必须的提高。

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、我将透过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要透过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的潜力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，用心、热情的对待每一件工作。

这天，我们正把如火的青春献给银行，银行也正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。作为一名成长中的青年，只有把个人理想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作用心性、主动性和创造性，在开创银行完美明天的过程

中实现自身的人生价值。

此致

敬礼！

银行新员工入职工作报告篇三

这次培训得到了行领导的高度重视，尤其在这样的炎炎夏日，行长、三位分管会计业务、柜面业务、信贷业务的副行长还有各部主任都亲临培训中心，帮助我们迅速的了解并融入商行。行领导的讲话深刻且富有哲理，尤其是贾行长在培训第一天的讲话，她给了我们四句话，从中我很受启发。

第一句话是继续人生的课堂。她告诉我们并从实际行动中让我感受到了自己角色的转变。“同志们”，听到她这样称呼我们的那一刻，我明白自己不再是学生。学历只是我们的价值，能力是我们的使用价值。工作后，商行为我们买单的不是价值而是使用价值。因此，她告诉我们要有空杯的心态，不要背上学历的包袱，要向老员工学习业务知识，提高自己的使用价值。

第二句话是保持自己的激情。激情是工作的动力，没有动力，工作就难有起色。生活告诉我们，灵感可以催生不朽的艺术，激情能够创造不凡的业绩，缺乏激情，疲沓涣散，很可以一事无成。

第三句话是开放的心态。心态决定状态，状态决定行为，行为决定结果，结果决定人生。当你用积极、乐观、向上、阳光、改变的心态对待工作时，你就能成功；反之，用消极、悲观、传统、被动、拒绝的心态对待工作时，你就会失败。改变你所能改变的，适应你不能改变的。

第四句话是规划人生。人生之旅好比乘上一趟列车。心怀高

远的人，加上才华、勤奋、机遇就像乘上了一趟高速火车，在有限的生命里，一定会走得最远，欣赏的风景也最壮观、雄奇；勤以补拙的人会搭上一列慢车，但这趟车开得稳、开得久，也终能到达远方；人穷志短、马瘦毛长的人也能挤上一班车，但车速慢得要死，而且中途还会被抛弃。你想挤上哪趟车，车速有多快，为此就要做什么准备。成功往往眷顾准备好了的人。

三位副行长也从不同角度让我们对商行的过去、现在、未来发展目标有了大概的了解，对商行的市场定位、企业文化有了初步的认识。各支行的领导和同事也都结合自己的工作，给我们介绍了商行客户服务、信贷业务、货币市场业务、柜面操作规程的相关知识。人力资源部的领导和同事也做了很多工作，培训课程安排合理，培训教室宽敞舒适。从一开始发放员工餐票、餐具、水杯到现在预发工资，我们时刻都感受到了商行对我们的人文关怀。

商行很年轻，有朝气且处在历史发展的新起点。很荣幸能在这时加入商行。有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台。在这里，中高层领导均是竞聘上岗，在这样一个管理规范、人际关系相对简单的平台上，我们新员工更容易通过自己的努力实惠个人与商行的共同发展。

我们还未走向工作岗位，对商行的认识也仅限于概念上的。但通过讲话和授课的这些领导和同事，我看到了一个充满希望的商行。有这样优秀的管理团队，有明确的发展目标和准确的市场定位，我相信在不远的将来，商行定能实现跨区经营并最终走向上市。

银行新员工入职工作报告篇四

为期二十多天的岗前培训就要落下帷幕，这是让人难以忘怀二十一天，紧张而又充实，刺激而又耐人寻味。在这些日子里，我们从校园走入工行的企业氛围，开始了自己的职场生

活。这次培训，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资源有了更深刻的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分展现青年员工的精神风貌，提升工行的整体形象，在工作中发挥更大的作用。

在培训的日子里，我们主要接受了几个方面的职前培训，内容包括银行的服务规范理念、安全防范，个人金融业务、国际业务，银行卡、电子银行、和银行运行管理业务知识；以及大量的模拟柜面操作训练。内容和形式都很丰富多样，包括讲座，实践，和模拟银行操作等各个方面。受益颇深，为以后更好的工作打下了一个好的开端和基础。

作为刚走出校门的我来说，银行业务还有很大一部分的盲点和欠缺，而业务培训对于提高我的业务素质是很有帮助的。业务培训主要包括储蓄员工业务，会计业务和基本技能训练几项内容。

储蓄对于银行的发展很重要，储蓄业务自然也是我们培训的第一项业务内容，主要讲了储蓄的规章制度，业务基本知识，岗位设置及工作流程等，还包括一些操作技巧和流程，内容很多很细；其次是会计业务的讲授，重点关于定、活期一本通业务、存单业务、营业前准备和日间日中轧帐业务、单位存款业务、结算业务及电子银行和银行卡的有关业务，讲的非常详细，具体的操作我们也在模拟银行中大量练习，我们还应在以后的工作中加强学习，稳固强化业务知识；还有关于两大技能的练习，点钞及传票录入，单一的工作非常容易烦，但只能一遍又一遍的刻苦练习才能提高。培训结束时的考核是个提高质量的好办法，为了取得好的成绩，我们都充满激情的努力练习，为以后的业务熟练打下了坚实的基础。

业务培训是我们以后工作的钥匙，是干好其它工作的前提和基础，而且这项培训还必须在以后的实践中不断学习和充实，才能跟得上工行的业务需求。

培训内容在我以后的工作中会有更好的应用和发展，学以致用，用才是目的，培训这种手段正是为了用这个目的。培训中渗入了以后工作的方方面面，从理论到实践都有所体现，秉承这些东西，培训的功夫才算没有白费。

在培训中，老师们还给我们渗透了法制安全的知识，遵纪守法的意思在金融企业的表现是很明了的，所以我们接受有关工行法纪方面的培训。主讲师主要向大家通报了有关金融业犯罪的相关信息，讲了刚入职应注意的一些问题，尤其强调了银行工作人员易犯罪的预防；法律知识讲座是关于银行业所用法律知识的浓缩和提炼，其中让大家对于民法及经济法等相关知识极为重视一下，另外还针对信贷及风险控制等方面所有法律知识以案例方式向大家重点介绍。

法纪方面的培训是我步入工行接受的非常重要内容，用预防针还形容非常的贴切和形象。法纪培训让我明白了在金融待业从事工作的基本注意事项，对于以后的工作及个人前途都十分有意义。

这次培训是对我们新入行员工的重视和期望，省分行投入了大量的人力、财力，聘请到专业人员给我们进行业务知识的讲解和礼仪指导，同时又请到了几个地市分行多位经验丰富的领导以及优秀员工为我们介绍基础知识和工作经验，让我们受益匪浅。短短的二十天，把我们凝聚在一起，了解了银行的基本情况，融入了工商银行这个大集体中。培训对我的教育会永远指导我的职场生涯。

短暂的培训快结束了，我们就要回到不同地区的岗位上开始工作，这期间大家培养了深厚的感情，共同的经历会是我们一生的财富。在工商银行培训学校这样优秀的平台上会培养出更多的优秀团队，而我们则会成为更加出色的工行职员。千里之行，始于足下。我们会在今后的工作中踏实勤恳，把学到的知识运用到工作中，做一个有责任心，充满自信的工行新人！

银行新员工入职工作报告篇五

交通银行xx年新员工入职培训，第一阶段的培训已经结束，能够有幸参加这次培训感觉十分荣幸！

从培训课程就可以看出交行对新员工的培训是非常重要的，人资部门也做了很多的准备，让我们新员工在惨叫培训的这段时间内，充分感受到了交通银行对员工负责任的态度和良苦用心，也让我们更加憧憬未来的工作！

在第一阶段的培训中，我了解到包括：交行的改革与发展、企业文化、员工守则、基本制度规范、合规管理等方面的知识，以及交行个人、公司、国际、零售信贷等业务知识。这一阶段的学习，使我受益匪浅、收获颇丰。

首先，从课程的内容来看。培训课程安排紧凑，内容几乎涵盖了交行所有的公共基础知识，为员工后续学习业务知识和技能等奠定了良好的基础。同时，基础技能的专人指导与定期测试也督促我们不断的进步。

第二，从授课的阵容来看。担任这阶段培训的主将人都是来自各个部门、机构的领导或是各业务条线上的精英。他们能亲临授课就足以体现出交行各级领导对这次培训的重视。每一位授课的讲师，都作了精心的准备，深入浅出的讲解凝聚了他们多年的工作经验，同样也体现出一种认真、严谨、负责的态度。这些都为我们新员工做好了榜样。

第三，从对培训重视程度来看。大连交行非常重视对新员工培训，为期一个月的培训，特别为新员工统一安排培训地点，大规模的培训必定会占用较多的行内资源，人力、物力、财力的付出，让我们新员工觉得加入交行这个大家庭是个正确的选择。

虽然为期一个月的培训已经结束，但我知道这只是在交行迈

出的第一步。作为一名银行从业人员，耐心、细心、责任心和良好的职业操守，是必不可少的基本素质。未来的路还很远，需要学习的知识还很多，希望能与交行一路同行，不断进步，不断提升！

最后，再次感谢大连交行为我们新员工安排的入职培训，期待第二阶段的培训内容更加充实、丰富！

银行新员工入职工作报告篇六

告别学生时代的青涩与懵懂，我迈进了建行这座让我神往已久的金碧辉煌的殿堂——中国工商银行。

一直以来我都知道作为一名银行工作者最需要的就是责任与谨慎，我也想象过自己将从事柜台基础业务的不易。但当我开始第一天的培训时便知道，今后的路可能比想象的还要困难：一切都将从零开始。

当我看到那一把把崭新厚实的练功券和传票时，心中竟有些害怕。害怕有些粗心和急性子的自己如何驾驭得了这关系到老百姓血汗的资金业务的办理。第一天注定是迷茫和沮丧的，看得出，很多同学都和我一样没有基础，大家带着些许新奇开始学习手工机器点钞、翻打百张传票等前台基本功。老师们的讲解耐心又到位，甚至一对一、手把手、不厌其烦地教我们，看着老师捆钞时龙飞凤舞的潇洒样子，我信心顿失，觉得自己永远也不可能达到这种炉火纯青的境界。一天结束，累得手酸臂麻但又丝毫不敢懈怠。也就是从这天起，为了考试达标，也为了今后能在工作岗位上做出成绩，我开始了见缝插针、数钱数到手抽筋的点钞练习，看电视时点，和家人聊天时点，晚上睡前还不忘点一把，似乎每天不点钱就缺少了什么。连我妈妈都打趣道：“我很爱听你点钞的唰唰声。”同样，翻打百张传票也是一有机会就抓紧练习，以前一味求快所以准确率很低，通过频繁练习和老师传授的技巧我找到了自己的节奏，渐渐提高了准度，而且速度也跟得上

了。此时，我终于体会到了银行前台基本功的练习经验，无他，但手熟尔。果然，事实证明我平时的功夫没有白费，在最后的考试中发挥出了自己的水平。美中不足的是，机器点钞出现了失误，导致时间耽误，表现不佳。反思起来，也与平时用练习机器点钞不够多有关。

再谈谈实际操作部分，早在面试时我就听说工行的培训体系在国内银行系统中首屈一指，百闻不如一见，当我使用nova系统进行个金业务的学习和实践时，深刻体会到了这套先进的银行模拟系统的强大和工行领导的用心良苦。每一笔业务经过老师的详细讲解和答疑，再通过我们自己上机操作和随时提问，抽象的概念变得很具体，也暴露了我们学习中的漏洞以及时弥补，可谓现听现学现会，印象深刻，想忘都难。在此，我要再次感激我们辛勤工作的培训老师，在百忙之中抽出空来系统地为我们授课，答疑解惑，不论我们提出的问题多么没有技术含量甚至很多重复，老师都没有丝毫不耐烦，而是一遍又一遍地耐心讲解，还把一些具有普遍性代表性的问题再归类总结，集中解答，让我们加深印象。在两次模拟银行的操作中，老师的指点和关心也让我们如沐春风，每一个细节的学习都是一种自我完善，同时，仿真网点的良好条件也是我们进步飞快的助推器。

这10天的学习就这样紧凑而有序地进行着，我们也在悄悄发生变化，现在不会为自己点钞达标这种以前不敢想象的事而感到惊喜，而是追求更大的进步与提升。这10天，我们着实经历了一场蜕变。

借此机会，我也提一点小建议，希望老师能为接下来的几期学员多提供一些机器点钞和模拟银行操作的练习机会，多实战多发现问题才能多进步。此外，也希望同学们能将讲义和笔记中老师提到的琐碎知识点进行分类总结，如列出交易代码一览表，需要出示证件或必须由本人办理的业务，以及一些手续费收取的规定，分门别类方便记忆。相信可以取得事半功倍的效果。

10天的学习很快就结束了，但我知道我们的学习生涯才刚刚开始，今后到支行各网点一线进行工作后，我们还需继续扎实练好前台基本功，熟悉银行各项业务，将优质服务放在第一位，满足客户的多方面需求，每天都是不断提升自我的过程。营业网点的工作虽然琐碎，但也是最考验一个银行职员的，它需要耐心、细心、责任心、和良好的职业操守，无论我们将来会从事前台营销岗位还是后台支持岗位，这都是必不可少的基本素质，此时不练，更待何时。

一流的人才渴望加盟一流的团队，我将会珍惜这来之不易的工作机会。希望我能与工行一路同行，不断进步！再次感谢班主任老师和各位任课老师的辛勤工作！

银行新员工入职工作报告篇七

毕业两年的我，在求职道路上走了许多弯路、经历了许多坎坷。这次能考进xx银行，自己感到非常高兴，因为找到了一个理想的平台来展示自己。以前的工作和银行的工作性质完全不一样，虽然自己的专业和金融有关系，但毕业后没有从事相关的工作对很多概念都很模糊，在这短短十二天的培训中我不仅学习了相关的业务知识还巩固了以前学习的知识。这段时间，通过自己的学习、付出，人力资源部及相关培训老师的悉心指导和帮助，我基本成功完成培训的要求。

通过培训，我获得了以下心得体会。

- 1、通过30天的课程培训，时间虽短，但授课老师培训课程的前后顺序衔接紧密，逻辑性极强。使我对xx银行的基本业务、票据业务、银行基础、风险控制、零售业务、国际业务、会计基础等知识都有了较为系统地认识和学习。培训期间前辈给与的鼓励让我增强了我面对今后工作的信心，更为重要的是我心中建立了一个大体的框架和思路，知道了到工作的某个阶段该作甚么，该怎么做，怎么做好。通过培训，掌握了知识，增强了信心，明确了自我发展的方向与目标。这样的

改变，使得我可以更好的成为一名合格的xx银行员工，并与xx银行一起共同发展。

2、通过这几天的学习，从各位培训的老师口中都透露出在银行的几个核心观点那就是，细心工作、诚心待人、虚心学习。细心工作，银行的工作大多是繁杂而细微的，可是那些看似简单微小的事情，如果稍有疏忽，就会影响到银行的声誉与形象，甚至有可能给银行带来巨大的损失。作为一名银行业员工，要本着对客户负责，对银行负责的态度，细心对待工作中的每一件小事，认真履行好自己的岗位职责。作为柜员，就要坚持微笑服务，细心为客户办理各项业务，让客户感受到我们的友善；倘若每个银行业员工都细心工作，那么我们就能看到整个银行业发展壮大、欣欣向荣的景象。诚心待人，作为一名银行业的员工，诚心待人有着两方面的含义，一是诚心对待客户，二是诚心对待同事。诚心对待客户就要求每个银行业员工牢固树立以客户为中心的理念，把更好地服务客户当作工作的中心，时刻为客户着想，急客户之所急，解客户之所难，以文明优质服务去获得客户的认可和信任。而同事，他们既是我们的朋友又是我们的家人，我们一点一滴的进步都有着他们的陪伴和支持，因此，在工作中，我们必须用感恩的心对待每一位同事，与其他同事融洽相处，同心协力，共同为银行业的发展献力献策。虚心学习，客户需求的多样性、科技的不断发展促使现代银行业的竞争越来越激烈，对银行业员工的要求也越来越高。在这种情况下，银行业员工必须因需而变、因势而学，要秉着谦虚的心态，认真参加每一次学习和培训，认真向书本和实践学习，在学习的过程中要结合自己在日常工作中总结的经验规律，不断提高和充实自己，使自己更能适应竞争的需要，更加适应自己的本职工作。

3、让我记忆最深刻的就是两天的拓展训练，我们进行了很多很有意义的项目，这些项目都只有一个目的，那就是锻炼我们。锻炼我们的团队意识、锻炼我们解决问题的能力、锻炼我们的勇气、锻炼我们的意志。

培训期基本结束了，感谢xx银行为我们提供新员工的入行培训，感谢在这期间帮助过我们的老师和同事。时间虽然短暂，但我会把这一份激情，信任，感激与责任带到未来的工作中，踏踏实实的走好每一步，与xx银行共同发展。

银行新员工入职工作报告篇八

随着时代脚步的发展，经济的突飞猛进，金融行业在经济领域中扮演的角色越来越重要，尤其是被称为“金融血液”的银行更是成为“中流砥柱”。

通过这几天的培训学习，不但令我学到更为专业的金融知识和服务礼仪，也让我深刻地意识到了银行工作的细致严谨，而这种严谨是存在于每一种产品和每一个服务的细节。我们就简单地以个人金融理财产品为例，虽然从产品大类上分，金融理财产品只能分为储蓄、中小企业融资、投资、金穗卡、结算和服务类产品六类，但是从其功能上我们看到虽然是区区六类产品，却涵盖了所有自然人和法人企业所需要的金融储蓄、结算、中小企业融资等各项功能。而这仅仅是从大类上看，再细分下去每一个大类产品又分为很多具体小类业务。

每样业务又各具特色，例如，在个人储蓄产品中，为了让给客户得到更多实惠的收益，把产品又具体成活期、定期、定活两便、整存整取及个人通知存款，在存期和利息收益上极大地满足了客户的需要和挑选余地，此外__行特有的“双利丰”通知存款在具备普通通知存款优势的基础上又在业务办理的速度和便捷程度方面锦上添花，手续费方面又特地为客户开办钻石卡白金卡尽量为客户减免不必要的开支，可以说__行对客户的关怀是无微不至的，在全心全意为客户服务的宗旨上我们更加注重业务品质的精益求精和细节的到位。

__行的产品在收益便捷质量都凝结了每一位员工对客户点滴的心意！

客户在接触产品时最先接触的就是前台人员，前台人员是客户和产品之间的桥梁，是客户体会__行员工全体心意的大门更是建立对__行信任感的首要途径，所以前台人员的服务不仅要体现__行人的严谨处事态度，也要体现每一笔业务的优势，更要让客户通过每位前台人员周到的服务建立对__行的信任。这也是每一个岗位的工作基础，于此同时前台柜员也应该努力地学习专业知识，争取为客户提供更为详尽和高质的服务。

因此，个人理财产品与柜员服务是相辅相成，互为前提的，产品要创新高质，而服务要更加细致、礼貌，让客户真实地感受到__行全体员工的热情和心意。最后真心地希望我们每个人都能珍惜目前的工作岗位努力学习专业知识，成为搭起客户和银行之间信任和关怀的桥梁！

银行新员工入职工作报告篇九

一、政治思想学习情况：

本人注重提高政治思想素养，努力提高理论水平和思想素质。学习党和国家的方针、政策、法规，关心国家大事，积极参加各种政治学习。在任职期间，认真参加行里组织的各种政治学习，积极向党组织靠拢，并多次向党组织递交思想汇报。在行里组织的每周二学习时间里，认真学习各类文件，掌握我行业务发展的新知识、新制度。在认真学习的同时，严格遵守行里的各项规章制度，能够按时出勤，遵纪守法，注重团结。

二、履行职务情况：

1、大力拓展存款业务，以此带动各项业务的快速发展。

“麻雀虽小，但五脏俱全”从任分理处主任第一天开始，我就知道，要真正管理好一个分理处并不是件容易事，我深知

自己责任重大。在_____分理处任主任期间，我克服了接手时储蓄存款负增长_____万元，余额仅为_____万元，公司企业存款余额为零的困难，带领全处员工勇于开拓市场、积极营销，短短_____个月时间就实现了储蓄存款净增_____万元，公司企业存款净增_____万元，全面完成了市分行下达的全年任务数。由于我行网点整合，分理处于200__年__月与_____支行并账，并于200__年__月在南湖路重新开张营业，_____分理处一切从零开始，没有老客户，没有资本，每一位客户，每一笔款子，都要靠大家从外揽进来，那时分理处周边已经有好几家经营已久的其它商业银行，市场占额十分有限。要想克服分理处成立时间短、地域较偏、客源有限的缺陷，在这样的处境下求生存、求发展，就必须采取紧逼战略，超常规的干。去年底，在分理处成立半年多一点的时间里，分理处各项存款余额达_____万元，全面完成上级下达给我们的各项业务指标，得到了支行及分行领导的好评。今年上半年，在紧紧围绕市分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”的经营目标和“强力出击，两翼齐飞”的发展战略前提下，我决定把存款工作作为一切工作的切入点，创造性地开展工作，带领全所员工全身心的投入到“_____”百日吸存竞赛活动中去。在工作中，克服种种意想不到的困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴_____”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，广大员工呈现出积极的吸储热情，通过全所员工的共同努力，分理处很快取得了令人振奋的成果。截止今年上半年底，在分理处成立短短一年的时间里，人民币储蓄存款净增_____万元，完成全年任务的_____%;外币存款净增__万美元，完成全年任务的_____%;公司存款净增_____万元，完成全年任务的_____%，各项余额达_____余万元。

2、从严管理，切实规范和强化我所内部管理机制。

管理是金融业的生命，严格有效的内部管理，是金融业安全高效稳健运行的前提和基础，是防范和化解金融风险、防止和杜绝案件发生的重要手段和有效途径。在大力发展业务的

同时，我更加没有放松内部管理工作，按照市分行的要求，分别制定了主任、事中监督、会计、出纳等岗位职责，使员工执行制度起来不折不扣。坚持每周一次制度学习，每季一次员工行为分析，使员工牢固树立了安全就是效益的思想，增强了员工的法制意识、风险意识及责任意识，形成了以机制强化内控，以制度严格管理的内部管理模式。

3、服务手段大胆创新，全面提升我所窗口形象

在优势文明服务工作上，要求我所员工始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。我们相继推出了延时营业，上门服务，业务创新等一系列服务举措，在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。今年，我发动员工利用我行全省通存通兑免手续费的优势，为在本地做生意的外区县客户开立储蓄存折户_____多个，吸储存款_____余万元。