

银行新入职员工述职报告 银行新员工入职培训心得(优质6篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么,报告到底怎么写才合适呢?下面是小编带来的优秀报告范文,希望大家能够喜欢!

银行新入职员工述职报告篇一

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。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！

银行新入职员工述职报告篇二

在进入海宁德商村镇银行之前，我已拥有3年多外资银行从业经验。与外资银行相比，村镇银行有着诸多截然不同的特点和特色。因此，就我个人而言，如何处理从外资银行到村镇银行的从业姿态转型显得至关重要。

首先，从业观念上的转型。外资银行在企业经营理念上的发展自然是无可挑剔。早在进入外资银行初期，我就接受了相当严谨的员工培训，准确性、时效性是当时世界五百强之一的三井住友银行所推崇的工作准则。然而作为外资银行，尤其是在华的日系银行，在服务对象的范围上或主动或被动地都会产生一些局限，从而限制了服务的全面发展。而通过本次德商村镇银行的新员工培训，我更深刻地体会到了百年德行的企业精神和人文情怀。农村、农业、农民，包括小微企业既是现代经济发展中的弱势群体，同时也是极具潜力的重要经济力量，支农支小不仅是村镇银行的固有使命，也将为村镇银行带来高效益。村镇银行“支农支小，服务三农”的使命要求每一位从业人员不论背景和出身，都要以低姿态面对

每一位客户。作为村镇银行的新鲜血液，首先必须从从业观念的高度改变既有的对银行工作的认识，摒弃浮躁的心态，以谦逊的姿态投入新的工作中。

其次是工作细部的侧重点转型。在之前外资银行的工作内容涉及存贷款、汇率的询价定价，工作节奏快，有些业务操作过后未必有时间细细咀嚼，导致类似业务再次出现时需要重新探讨解决方案。而此次新员工培训不仅内容充实，而且在每个业务知识点上都深入剖析。例如柜员业务技能方面就投入了相当比重的培训时间。虽然我的职业规划绝不停留在柜员这一阶段，但是从根基开始扎实巩固，才能在今后更高的岗位上发光发热。再次是在团队合作方面的提高。由于市场营销与业务操作分属日方与中方领导的管理，导致一项业务的完成总会遇到由于各部门缺乏沟通而产生的效率低下。而在本次新员工培训中特别组织了培训营模块，不仅让我们在轻松的氛围中学习了企业文化和经营理念，更是业务操作部门与市场营销部门的破冰活动，来自各个岗位的新同事和谐合作，融洽无比。

银行新入职员工述职报告篇三

你好，每个人。我叫xxx，我来这家公司之前已经在社会上工作了两年。两年的时间并不长，但也让我摆脱了刚刚走出校门的苦涩和迷茫，让我对社会工作有了必要的了解和适应，也让我在原本的工作中逐渐失去了年轻人应有的热情和意图。起初，我想在我的老行业工作，所以我决定改变我的工作学习，因为我认为作为一个年轻人，我应该愿意挑战自己，敢于从事不同的行业。于是我来到黄山高尔夫国际商务推广有限公司，成为一名客户服务专员。虽然我对这个行业还比较陌生，但是我坚信上帝会奖励勤奋，勤奋可以弥补我的不足。在未来的工作中，只要我努力、认真、坚持不懈地工作，就一定能够适应和掌握这份工作，成为一名合格的客服专员，与xxx共同发展，共同成长。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

银行新入职员工述职报告篇四

随着时代脚步的开展，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效劳礼仪，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效劳的细节。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、结算和效劳类产品六类，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、投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xx行特有的“双利丰”通知存款在具备普通通知存款优势的根底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xx行对客户的关心是无微不至的，在全心全意为客户效劳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。

xx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xx行员工全体心意的大门更是建立对xx行信任感的'首要途径，所以前台人员的效劳不仅要表达xx行人的严谨处事态度，也要表达每一笔业务的优势，更要让客户通过每位前台人员周到的效劳建立对xx行的信任。这也是每一个岗位的工作根底，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效劳。

因此，个人理财产品与柜员效劳是相辅相成，互为前提的，产品要创新高质，而效劳要更加细致、礼貌，让客户真实地感受到xx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心的桥梁！

银行新入职员工述职报告篇五

篇一：

为期近一个月的新员工入行培训已落下帷幕，在这一个月里，我们度过了紧张而又充实的每一天，逐渐从校园轻松的学习氛围中步入兴业银行紧张的工作环境中，开始了自己的职场

社会生活。

此次培训中不光学习到了有关业务的知识，更感受到了分行对我们这些刚迈入职场的应届毕业生的重视。

人力资源部在这一个月里投入了大量的财力、物力，请到了许多位经验丰富的领导及优秀员工为我们进行培训。

在培训期间，老师们毫无保留的讲自己的知识及经验倾囊相授，将多年累积的工作经验与遇到的案例都一一为我们讲解与警醒。

在开始的一个星期里，人力资源部的领导就给我们介绍了xx银行的薪酬制度、福利待遇、奖惩措施等，解答了大家在薪酬方面上的疑问，这也无疑是每个新员工所关心的问题之一。

潘总向我们介绍了有关风险管理的各项业务，使我们对银行的风险管理有了一定的风险防范意识，还有各位老师为我们介绍了企金业务、零售业务、金融市场业务等，使我们对整个银行业务及制度有了初步的了解与认识，这让我认识到，作为一名银行员工，每天都是与数字和金钱打交道，这需要时刻保持细心严谨的工作态度，对每项工作都要认真细致地完成；加强风险防范意识，学习法律法规以及制度要求来适应不断变化的市场要求。

接下来我会更努力工作。

加油！

篇二：

人生是一个存在的过程，人生是一个不以生为始，不以死为终的过程。

请允许我用昨天所发生的一切来记忆整个培训活动的前期准备工作;用今天来叙述整个培训的概况和详情;用明天来体验培训活动的感想和经历。

从7月22日开始，为期9天的中国银行贵州省分行xx新入行员工培训工作于7月30日成功落下帷幕，95名来自全省各地的同仁们完成了一次心灵之旅，人生之旅。

在9天的培训生活中，有苦有甜，有欢笑有泪水，有掌声有感动。

作为这个大家庭当中的一员，我感触颇深，

在人力资源部的精心安排下，为期9天的培训工作于22日上午正式开始。

首先为我们讲课的是蔡虎行长。

蔡行长给我们介绍了中国银行贵州省分行的现状以及未来的发展方向。

明确了作为一名中国银行的员工应该具备的素质。

为我们以后的职业发展规划指明了方向。

使得我们更了解了中行，更了解自己的岗位。

蔡行长从百忙之中抽出时间给我们讲授的这堂课，使得我们受益匪浅。

在接下来的几天当中，我们进入了业务知识的学习阶段。

公司金融业务介绍，金融市场业务，国际结算业务，风险管理体系，个人金融业务，综合柜员3.0系统操作等。

各位主讲老师都是各个部门的业务骨干。

通过他们的介绍，我们对以后所要从事的职业有了更清醒的认识，虽然大多数学员都不具备专业的金融知识水平。

但经过6天的业务知识培训后，我们对银行的内部运营机制也有了大体的了解。

也比较清楚地理解了银行各部门的职能和责任以及银行各种金融产品的特点和性质。

学到了很多在课本以外在学校也很难学到的东西。

所有业务知识培训结束后，我们举行了闭卷考试，这也算是对我们这几天学习的一次阶段性总结。

在培训接近尾声的最后三天，我们转战到了红枫湖水上培训基地。

进入打造卓越团队阶段。

在这里，我们度过了三天两夜，我们经历了一次心灵的洗礼。

由贵州威鹏投掷咨询有限公司为我们量身订做的，名为“凝聚心灵打造卓越团队”的集中培训班使得我们更加清楚地认清了自己，更加深刻的审视了自己。

同时，在国内著名高级心理咨询师马从荣老师的引领下，我们一同回忆了从呱呱坠地到多识长大的成长经历。

他用极其特殊的方式让我们重新回到了从前，回到了无忧无虑的童年时代，白衣翩翩的少年时代，年少轻狂的青春时代。

我们掉泪，我们为感恩父母掉泪，我们为能拥有今天掉泪。

茫茫人海中，95名成员的相遇可能是人生路上的一次偶然，也或者是命中注定的缘分。

但是，我想说，存在的便是合理的。

三天的训练营培训，使得我们95名同仁真正的抱在了一起，我们成为了一支团队。

使得每名成员有了更加强烈的集体荣誉感。

我们为了共同的目标通力协作，我们同荣辱，共进退，困难面前不气馁，逆境面前不放弃。

在每一个精心设计的游戏当中都用心去体会，把它当中社会的缩影，人生的缩影。

我们领悟到了很多，我们认识到了自己身上的不足，找到了阻碍自己进步的绊脚石，理解了如何去打造一个卓越团队。

不到三天的封闭式培训，让我重新审视了一遍自己的人生。

重新审视了这个世界。

收获颇丰，它将我们95个惯勿相交的独行者的真正的联结在了一起。

我们手拉手，唱着相亲相爱一家人；我们肩并肩，喊着我是团队，团队是我。

银行新入职员工述职报告篇六

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、投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xxxx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xxxx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。

xxxx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xxxx行员工全体心意的大门更是建立对xxxx行信任感的首要途径，所以前台人员的服务不仅要体现xxxx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xxxx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xxxx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！