

# 银行新员工的述职报告(优质8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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 银行新员工的述职报告篇一

岁月流逝，流出一缕清泉，流出一阵芳香，我们可以体会到流逝，与此同时，述职报告也应跟上时间的脚步了。好的述职报告都具备一些什么特点呢？下面是小编收集整理的银行新员工的述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

### 一、定职责

作为一名刚刚加入我行的一名新行员，我首先要做好自己的最本职工作，包括计划统计、信贷和信贷档案管理的岗位职责。

信贷统计计划员，必须认真学习相关的业务知识，规范自己的业务技能：及时、准确的做好信贷资金需求预测，编制信贷计划；合理调度资金头寸，头寸限额，控制在上级行下达的限额之内；正确编制资金、现金项目电报，并及时上报。

信贷档案管理员，认真学习《中国农业发展银行档案管理制度办法》，收集和整理信贷资料，按规定向上级综合部门移交有关档案。加强支行领导，建立信贷档案的收集、整理、保管、查阅和销毁等管理制度，保证信贷档案内容齐全、妥善保管、有序存放、方便查阅、严防毁损、散失和泄密。

信贷员，做好贷款手续合规合法、内容齐全、合同文本资料按规定保管；对分管企业的资料保全工作；仓单签发规范，内容、签章齐全；要求企业实行出库报告制度；指导企业正

确设置和使用“一基三专”帐户；做好收购环节从贷款发放到粮食收购结束的全过程监控；坚持定期查库，填写工作日志和查库记录；处理信贷业务需规范填制采集单并及时登记电脑台帐；贷款到期前7天，需向企业签发贷款到期催收通知单，对调销贷款，非保护价粮食贷款的发放要认真调查，合理确定贷款期限。

## 二、定措施

20\_\_年是我国经济快速发展的一年，我行制定了针对决策制定、各项工作、业务操作、风险控制、资源配置、客户维护、组织管理和同事交往的“八零”标准。每名员工务必认真学习，贯彻落实指导精神，奋发进取，为支持社会主义新农村建设，严格要求自己，从小事、从自己的本职工作和从一点一滴做起，以达到从量变到质变的飞跃。

## 三、定计划

工作计划上，努力工作，提高自己的业务技能。尽职尽责、尊规守纪，尊重领导、团结同志。

学习计划上，认真学习相关的金融业务知识和专业技能，，潜心钻研、夯实基础，开拓思路，明确发展方向和道路，实事求是，不断提高自己的素质、意识和道德品行。不断吸收最新的知识，接受最新业务，防范和控制风险，坚持可持续发展，做终身学习型行员，伴随终身职业生涯。

发展方向上，明确自己的人生发展和努力的方向，做到政治上、工作上和生活上的统一，珍惜来之不易的工作机会，在党委的领导下，塌实努力的工作。

从零开始，又重新回到了事业的起点。这一年对我来说，走得很困惑也同样很快乐。想想当初踏出校门赢取到第一份工作，所经历过的残酷和拼搏，现在的辛苦真算不上什么。那

时正式工作中也并没有轻松，恰好是远大新产品投入市场的创业之年，我体验过春节间一整月无休，每天只有4小时睡眠的生存考验。光鲜背后总会有过让人难以想象的付出，这些回忆一直都让我保持坚强。

这次的判断和选择，我仍然不知道将来会不会后悔，但可以确定的是至少我工作得很快乐。因为我有这么多热心友好的同事，还有我最得意是栽培的徒弟们。每天和大家待在偌大一个玻璃房里，面对这么多反复、繁琐、紧张、细致的工作，我们的配合越来越默契，工作的状态也越来越好。

这个阶段让我开始重新审视银行，了解银行的架构，银行的业务，银行营运机制。只有不断的了解、实践和思考，才能不被腐化，才能离自己的梦想更加接近。目前工作上我做着什么大家比我都清楚，做过什么成绩行里都有统计，不需要自夸。这里我所需要说的是我学到了什么，下一步我该怎么去做。

20\_\_年对银行来说是个暖冬，收入增速放缓，资产平稳增长。受经济的大环境影响，风险和机遇并存。我所在的柜面也是我交行的前线战场，面对的是普遍社会民众。而民众挑选银行的首要不是资产规模，却更侧重于银行的便捷与服务。当下网络迅速发展的时代，各种社会矛盾与日凸显。银行做为广泛的服务机构，迫切需要建立民众的信任感。因此我们柜台上开始立足于服务标准化建设，严格执行总行的服务指标，每天让临柜的客户感受到交行的舒适和温馨。另外我们对业务知识和技能也没有丝毫放松，踏踏实实，认认真真提高工作效率，规避差错风险。柜台实践是对每一个新行员的训练，不经历前线做不好将军，谁都没有理由抱怨。

这一年我过得非常充实，以前客户当面付现金订货，虽只有七八千块，我忙活半天也没有数清，更不知真假，最后只能点头笑纳，心里肯定不踏实。现在出门在外我也算半个行家，亲戚朋友也来我这学个两手。吃饭聊天只要是朋友跟我提到

关于银行的柜面业务我可以滔滔不绝，解决了他们有关信用卡的困惑，帮助他们利用闲钱赚取得更多的收益等等。对我来说这只是最基本的职业要求，却能够更加拉近日常交道中彼此的关系。

今后需要学的需要接触的还远不止这么多，完善自我只为寻求突破。明年是经济上行的一年，相信也会是我的破冰之年，交行需要我们做出更大的贡献，我个人更需要通过这份事业来实现完整的自我价值。这次对公业务培训来得有些迟，为期四晚的培训的内容也比较简单，还有大量的知识和技巧需要我去掌握和实践。时间只会越来越紧，真正的挑战在等待我。我不惧困难更不怕付出，整合最佳资源、发挥最好的状态，备战20\_\_。

年轻人要坚持，正能量要保持，80后的奋斗才刚刚开始。“空谈误国，实干兴行”，说再多不如积极准备，努力应对。不管以后在哪里，在坐的各位都依然是我的战友，我的导师，往后希望有你们一如既往的鼓励和支持。

时光荏苒，岁月如梭。转眼我正式进入\_\_银行工作已经四月有余。从20\_\_年\_\_月\_\_日工作至今，我在领导们坚强的带领和同事们不懈的帮助下，我始终严格要求自己，努力学习，提高自身素质，\_\_银行的领导以及各位同事给了我很大的支持与鼓舞，他们的信任与教导使我不断进步。

对于一个来自基层的求职者来说，能够有这样一个机会进入\_\_银行工作，对我来说是十分难得的机遇。虽然，我来之前有过在\_\_银行工作两年的经历，但在一个不同以往的工作环境中，我必须从头学起。

## 一、加强学习，注重业务能力提升

1. 我狠抓业务知识。我利用工作之余的时间，紧紧围绕本职工作重点，加强学习有关经济、金融法律等知识，仔细学习

《员工守则》和《员工违规积分管理办法》等。在日常工作中，我虚心向同事请教，积极刻苦钻研新知识、新业务，理论与实践相结合，熟练掌握各项服务技能，增强自身业务素质。

2. 我加强业务锻炼。融入\_\_银行这个大家庭以来，我主要学习柜面现金等业务，要做好柜面工作，各项技能必须在原有的基础上加强锻炼。对于我来说，点钞、计算器、中文录入、个金业务每一项技能都需要加强练习。在网点同事的帮助下，在自己的刻苦努力下，我的技能水平渐渐提高，这样一来以后上柜柜面办理业务的效率也会随之提高。营销也是柜面工作的重要组成部分，基金、保险等中间业务也是银行利润的主要来源之一。为了更好的进行柜面营销，我还需不断向老员工学习请教，在实践中不断磨练。

## 二、严于律己，不断提升自身素质

有了业务知识还不够，银行业归根结底属于服务性行业，还得过硬的业务素质和道德素质。

1. 职业作风提升。通过学习职业道德规范读本，我深知作为\_\_银行员工，一定得经得住考验，经得起诱惑，微笑服务，举止文明。在银行工作存在风险，因此，认真执行和遵守各项规章制度就显得格外重要，这也是责任心的体现，我自觉养成了认真谨慎的工作作风，尽可能的将工作中的风险降低。

2. 人际交往锻炼。虽然之前我在\_\_银行有过两年工作经验，但是在工作中还是会遇到不少的问题，包括工作方式以及与人交际方面的，20\_\_年\_\_月至\_\_月，我跟着大堂经理学习一月有余，已经在接人待物等方面有了长足的进步。

3. 做好日常工作。在同事们需要的情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我都做到准时上下班，到营业厅时做好各种开展业务前的准备工作，尽管只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好和谐的办公气氛，使我在一个

祥和的环境中可以把工作做得。

总结这四个多月来的日子，我自认为取得了很大进步，学到了很多，虽然也犯了不少错。

20\_\_年x月，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了\_\_分理处，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来\_\_分理处已经25个年头了，我始终保持着良好工作状态，以一名合格银行员工的标准严格要求自己，立足本职工作，刻苦钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位默默奉献着，为我们的银行事业发一份光，贡献一份热。忙忙碌碌的年即将过去，回顾一年来的所有工作令人欣慰，在支行分理处各级领导的带领下和同事们的帮助下，我圆满顺利地完成了本年的各项工作任务，现就一年来的工作情况向各位领导和同事们汇报如下：

一、加强业务知识学习。

特别是学习《员工违规处理办法》和《员工守则》等。增加自身业务素质，不断提高工作效率和质量。

二、做到优质服务，提高窗口服务质量。

我知道我所在的岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象，因此，我时刻提醒我自己在工作中一定要认真细心，严格按照规章制度进行操作，同时尽最大努力去帮助客户耐心解答客户在输业务过程中存在的各种疑问，急客户之所急，想客户之所想，使客户能够高兴而来，满意而归。

三、大力宣传新业务品种，积极营销中间业务。

全面完成分理处下达的各项业务指标，营销\_\_保险32万元，\_\_保险3.4万元，办理网银开户85户，借记卡开户388户，为本行创造了中间业务收入。

#### 四、增加安全意识，及时杜绝安全隐患。

做到全年安全无事故，业务要发展，安全是基础，工作中能够坚持及时上下班，进出门能做到即开即锁随手关门，坚持做到一日三碰库，杜绝自办业务，及时避免业务操作风险。回顾，展望2022,在新的一年里我会加紧学习，更好地充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

谢谢大家！

大家好!我于20\_\_年\_\_月通过竞聘上岗，行党委组织委任我为\_\_分理处主任，主持工作至今。在担任\_\_分理处主任以来，我能够认真贯彻落实有关金融政策方针，立足本职工作、爱岗敬业、无私奉献。在工作中，紧紧围绕\_\_分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”“强力出击、两翼齐飞”的经营策略，抓住“发展与控制”二大工作主题不放松，团结带领一班人，艰苦创业，锐意开拓，为我行事业的发展鞠躬尽瘁。随着我行股改上市紧锣密鼓的进行，改革创新步伐加快、发展管理要求更高、各项任务也非常繁重，作为一名基层网点的主任，我既深感责任重大，又有干好工作的强烈使命感。现在就将我任职期间的思想工作情况汇报如下：

#### 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。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，克服种种预想不到的困难，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。

## 银行新员工的述职报告篇二

回首20xx年，这已经是我在银行工作的第二个年头了，仔细回味起在支行这个大家庭生活的点点滴滴，每每想起，我都感到了无比的自豪和温暖。20xx年对于我来说是一个重要的转折年，也是一个充满感恩的一年，从事银行工作的我，终于在这一年中由一个会计人员转型成了一名营销岗位人员，这对于我来说既是一个考验，又为我未来工作发展奠定的基础。

### 1、理财产品销售情况：

一季度，销售理财共计1069万，月平均356万；

二季度，销售理财共计20xx万，月平均690万；

三季度，销售理财共计7147万，月平均2382万；

四季度，销售理财共计4080万，月平均1360万。

2、信用卡任务完成情况：

全年发卡36张，激活卡片5张。

3、贵金属任务完成情况：

年度内销售：戊戌旺福金钞套装32套，给特别的你套装12套，世界杯金钞一套

4、储蓄存款完成情况：

年累计完成外币定期储蓄任务共计10笔，共计金额23万美元。

大额存单完成4笔，共计金额120万人民币。

## 银行新员工的述职报告篇三

20xx年，我在银行的正确领导和同事们的帮助支持下，按照银行的工作部署和目标任务要求，以科学发展观为指导，认真执行银行的工作方针政策，在自己的工作岗位上认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据上级领导的安排和要求，就自己今年的工作情况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

今年来我认真学习科学发展观，学习银行的规章制度与工作纪律，提高自己政治思想觉悟，在思想上与银行保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。在工作上我养有

吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。我服从上级领导的工作安排，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。在实际工作中，我坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好。

我在工作上除了学习党的理论知识外，重点是学习银行金融方面的国家方针政策和业务工作知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好银行工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了银行金融工作方针政策、法律法规和基本工作知识与技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，能完成较为复杂、繁琐的工作任务，取得良好成绩。

我上半年担任大堂经理的职务，下半年因为身体原因担任柜员工职务。我想，无论大堂经理还是柜员工工作，都是银行的重要工作，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动银行整体工作又好又快发展。

我上半年做大堂经理时意识到金融业不断发展和业务创新对大堂经理提出了更高的要求，因此，我认真学习，积极参加上级组织的相关业务培训，不断提高自己业务水平和工作技能，注重综合知识的积累，认真学习银行业务操作流程、相关制度、企业财务知识、资本市场知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等。在与客户的沟通中，我做到热情主动，当客户问起营销产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进银行业务的发展。

作为一名柜员工，关键是如何做好优质文明服务。我一是摆正位置，认真做好服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真落实银行的各项服务措施。二是努力提高业务技术和熟练程度，苦练基本功，

加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识，掌握做好工作必备的知识与技能，为银行创造良好的发展环境。

20xx年，我认真努力工作，虽然取得了一定的成绩，但是与银行的要求和客户的希望相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，把各项工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为银行事业的发展，做出我应有的贡献。

我的述职报告完了，谢谢大家！

## 银行新员工的述职报告篇四

在即将过去的一年里，我以“十八大”的精神为指导，在支行领导的关心和同事们的支持下，兢兢业业做好本岗位工作，切实执行支行领导下达的工作任务。现述职如下：

在工作中，我始终认为要适应工作和形式发展的需要，就要不断地学习。只有这样，才能把工作做得更好，也只有这样，才能真正做到与时俱进。因此，结合工作实践，本人能抽一些时间学习政治和业务知识，也看了一些有关经济、金融的书籍。同时，结合工作实际，不断地向实践学习，向同行、同事学习。通过学习，丰富了自己的知识，提高了自身素质。

在本支行临柜工作中，自己严格按照制度规章办事，严守组织纪律，提倡职业道德，力求为客户提供最优质的服务，使每一位客户满意而归。实际工作中，上班时着装整洁得体、庄重大方，对待客户主动热情、文明用语，努力发挥好窗口作用。在网点改革当中，服从领导安排，任劳任怨，加班加点，以最快的速度，准确地完成领导下达的任务。

在其他工作事项中，本人也是严于律己，尽心尽职，保持高度的敬业精神和工作责任感。诸如电脑故障、电路损坏、设

备维修中能发挥优势，尽快解决问题。在组织存款考核中，能提前完成任务，尽自己最大的努力做出贡献。

回顾和检查过去，也有一些不足之处：自我要求不够高，当今社会发展日新月异，虽然平时非常注重学习，但仍然有追不上时代的紧迫感。知识面太狭窄，现今社会提倡的是一专多能的复合型人才，而我对已有知识结构的更新还不够全面。

新的一年即将到来。今后我将加倍努力学习和工作，以更高的标准要求自己，提高自身专业素质，以高效的、创造性的工作报答合行的培养和组织的关心，为合行更加美好的未来而贡献一己之力。

## 银行新员工的述职报告篇五

20\_\_年受市行委派我到工人路支行从事会计暨合规主管工作，上岗以来本人带领工人路支行全体会计人员，加强内控核算，进行内部风险排查，开展员工培训，做好柜面服务工作，工作中坚持核算、服务和营销的有机结合，将市行有关制度扎实落到实处，力保支行前台工作运行有序。现将\_\_路支行的工作汇报如下：

### 一、会计工作质量

1、根据会计结算部的统一要求，坚持每日、每周、每旬、每月、半年的检查工作，按照检查计划和市行的检查要求，认真履行会计基础规范常规检查职责，做好内控自查，对支行的重要物品管理、印章管理、查库状况、录音电话管理、会计档案管理、单位账户资料、个人开销户资料、查询查复、挂失业务、网银业务、托收业务、假币收缴、各类资料打印状况、个人存款证明、询证函、单位资信证明、代发业务、信贷资金流向、理财业务、大额款项支付核实制度执行、反洗钱工作进行了全面的检查和梳理，对检查出的问题坚决予以整改，督促柜员养成良好的柜面操作习惯。

## 2、提高会计核算质量。

现前台柜面共有柜员11名，3人上岗不到一年，其中柜员\_\_6月底刚刚上岗，对公柜员\_\_由于调岗也是2月底刚刚从事对公业务。

在工作中我采取前期由老柜员帮新柜员看票，后期业务较熟悉后，新柜员之间互相看票，这样不仅仅降低了差错率，同时也从他人的传票中学习到了新业务。

在二季度核算中有8名柜员差错为0，大提高了柜员的核算质量，保障支行业务的健康发展。

## 二、员工管理及培训

1、在7月末，对公会计柜员\_\_调至滨海东路支行，柜员\_\_由\_\_路支行调到我行，柜员\_\_由\_\_柜员调岗到会计柜台。一系列的调整对柜员的心理影响较大，情绪波动不稳定。针对这种状况，我及时与柜员逐个进行沟通，经过大家的共同努力，柜员已能熟练掌握所在岗位的技能，实现了业务的平稳过渡。

2、由于总体柜员从业时间不长，他们的操作风险意识较淡薄，我利用市行财会部举行柜面合规操作竞赛之机，结合合规执行年活动，利用班前晨会和每周例会带领柜员采用领讲、讨论、提问等多种形式学习省市行制定的各项会计结算制度，会计风险管理及相关操作流程要求，并重点学习《\_\_市行柜面操作风险管理指引》以及柜面操作风险题库等资料，对员工进行了操作风险防范的宣贯，使柜员的操作风险意识有了一个较大的提高，在20\_\_年\_\_季度\_\_市行柜面合规操作竞赛中支行取得了三等奖的好成绩。

3、在业务培训方面，我用心组织前台柜员开展业务知识学习，在内部举行业务练兵活动，用心调动大家的主观能动性。

二季度学习任务较重，会计证考试，反假币考试及三季度理论知识考试，二季度我行新增两名柜员取得会计证，一名柜员取得反假资格证，并且经过我与支行柜员的共同努力，在二季度理论考试中支行取得第一名的好成绩。

### 三、反洗钱工作

1、加强反洗钱内控管理。从反洗钱内控制度建设、尽职调查、数据的上报质量、客户资料及交易记录保存、培训制度及宣传各个方面进行严格要求。

2、指定专人负责个人开户资料的保管整理工作，按时将个人批量开户风险等级评定单独专夹保管，作为反洗钱资料。做好临时身份证及即将到期身份证管理，编制临时身份证及即将到期身份证表格，及时联系客户，完善后续手续。

3、向市行反洗钱工作办公室报送20\_\_年二季度客户洗钱风险等级划分报告和非现场监管分析报告，二季度识别对公新客户57家，对私新客户3579户。

### 四、其他主要工作

1、补充制定工人路支行前台业务柜员绩效考核实施细则

2、按时准确报送市行各项报表

3、配合会计部进行二季度会计检查，及时上报整改报告

4、组织召开支行季度风险分析会议并上报风险分析报告

5、配合市行各管理部门进行检查存在的问题：

首先是管理水平有待进一步提高，要转换视角，以一个基层管理人员的角度看待问题和解决问题；再者业务水平需要进一步的提高，会计暨合规主管需要掌握更加全面更加细致的业

务知识。

这些都需要我在以后的工作中多学、多问、多总结，认真加以改善和完善，按照市行要求及委派会计主管的职权范围，严格履行岗位职责，努力做好分支行交办的各项工作任务。

下一步工作计划：

- 1、进一步梳理、规范会计基础管理工作，为支行会计管理打下坚实基础。
- 2、按时做好会计主管日常检查工作，对于工作中存在的问题要做到早发现、早整改。
- 3、加强人员管理，继续加强柜员培训，结合总市行各项规章制度、操作流程等对柜员开展会计基础培训，进一步提高柜员的工作效率和业务素养，用心为大家创造一个良好的工作氛围。
- 4、加强柜员的道德风险警示教育，使每一位柜员都紧绷风险这根弦，时刻不松懈，杜绝风险隐患。

建设银行新员工述职报告2

## 银行新员工的述职报告篇六

20\_\_年受市行委派我到工人路支行从事会计暨合规主管工作，上岗以来本人带领工人路支行全体会计人员，加强内控核算，进行内部风险排查，开展员工培训，做好柜面服务工作，工作中坚持核算、服务和营销的有机结合，将市行有关制度扎实落到实处，力保支行前台工作运行有序。现将在\_\_路支行的工作汇报如下：



## 一、会计工作质量

1、根据会计结算部的统一要求，坚持每日、每周、每旬、每月、半年的检查工作，按照检查计划和市行的检查要求，认真履行会计基础规范常规检查职责，做好内控自查，对支行的重要物品管理、印章管理、查库状况、录音电话管理、会计档案管理、单位账户资料、个人开销户资料、查询查复、挂失业务、网银业务、托收业务、假币收缴、各类资料打印状况、个人存款证明、询证函、单位资信证明、代发业务、信贷资金流向、理财业务、大额款项支付核实制度执行、反洗钱工作进行了全面的检查和梳理，对检查出的问题坚决予以整改，督促柜员养成良好的柜面操作习惯。

2、提高会计核算质量。

现前台柜面共有柜员11名，3人上岗不到一年，其中柜员\_\_6月底刚刚上岗，对公柜员\_\_由于调岗也是2月底刚刚从事对公业务。

在工作中我采取前期由老柜员帮新柜员看票，后期业务较熟悉后，新柜员之间互相看票，这样不仅仅降低了差错率，同时也从他人的传票中学习到了新业务。

在二季度核算中有8名柜员差错为0，大提高了柜员的核算质量，保障支行业务的健康发展。

## 二、员工管理及培训

1、在7月末，对公会计柜员\_\_调至滨海东路支行，柜员\_\_由\_\_路支行调到我行，柜员\_\_由\_\_柜员调岗到会计柜台。一系列的调整对柜员的心理影响较大，情绪波动不稳定。针对这种状况，我及时与柜员逐个进行沟通，经过大家的共同努力，柜员已能熟练掌握所在岗位的技能，实现了业务的平稳过渡。

2、由于总体柜员从业时间不长，他们的操作风险意识较淡薄，我利用市行财会部举行柜面合规操作竞赛之机，结合合规执行年活动，利用班前晨会和每周例会带领柜员采用领讲、讨论、提问等多种形式学习省市行制定的各项会计结算制度，会计风险管理及相关操作流程要求，并重点学习《\_\_市行柜面操作风险管理工作指引》以及柜面操作风险题库等资料，对员工进行了操作风险防范的宣贯，使柜员的操作风险意识有了一个较大的提高，在20\_\_年\_\_季度\_\_市行柜面合规操作竞赛中支行取得了三等奖的好成绩。

3、在业务培训方面，我精心组织前台柜员开展业务知识学习，在内部举行业务练兵活动，用心调动大家的主观能动性。

二季度学习任务较重，会计证考试，反假币考试及三季度理论知识考试，二季度我行新增两名柜员取得会计证，一名柜员取得反假资格证，并且经过我与支行柜员的共同努力，在二季度理论考试中支行取得第一名的好成绩。

### 三、反洗钱工作

1、加强反洗钱内控管理。从反洗钱内控制度建设、尽职调查、数据的上报质量、客户资料及交易记录保存、培训制度及宣传各个方面进行严格要求。

2、指定专人负责个人开户资料的保管整理工作，按时将个人批量开户风险等级评定单独专夹保管，作为反洗钱资料。做好临时身份证及即将到期身份证管理，编制临时身份证及即将到期身份证表格，及时联系客户，完善后续手续。

3、向市行反洗钱工作办公室报送20\_\_年二季度客户洗钱风险等级划分报告和非现场监管分析报告，二季度识别对公新客户57家，对私新客户3579户。

### 四、其他主要工作

- 1、补充制定工人路支行前台业务柜员绩效考核实施细则
- 2、按时准确报送市行各项报表
- 3、配合会计部进行二季度会计检查，及时上报整改报告
- 4、组织召开支行季度风险分析会议并上报风险分析报告
- 5、配合市行各管理部门进行检查存在的问题：

首先是管理水平有待进一步提高，要转换视角，以一个基层管理人员的角度看待问题和解决问题；再者业务水平需要进一步的提高，会计暨合规主管需要掌握更加全面更加细致的业务知识。

这些都需要我在以后的工作中多学、多问、多总结，认真加以改善和完善，按照市行要求及委派会计主管的职权范围，严格履行岗位职责，努力做好分支行交办的各项工作任务。

下一步工作计划：

- 1、进一步梳理、规范会计基础管理工作，为支行会计管理打下坚实基础。
- 2、按时做好会计主管日常检查工作，对于工作中存在的问题要做到早发现、早整改。
- 3、加强人员管理，继续加强柜员培训，结合总市行各项规章制度、操作流程等对柜员开展会计基础培训，进一步提高柜员的工作效率和业务素养，用心为大家创造一个良好的工作氛围。
- 4、加强柜员的道德风险警示教育，使每一位柜员都紧绷风险这根弦，时刻不松懈，杜绝风险隐患。

### 银行新员工的述职报告篇七

随着个人素质的提升，越来越多的事务都会使用到报告，都是可以看见的了，不同的报告内容同样也是不同的。下面是小编收集整理银行新员工工作述职报告（精选），欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

自7月1号省行报到11号开发区支行报到12号正式在黄浦区丰乐路支行上班开始，到现在已经工作了差不多一个月。从校园踏入职场是人生的又一个重要开端，非常幸运能在\_\_年大环境较严峻的就业形势下加入广东建设银行这支员工背景多元作风严谨高效的工作团队，这是职场生涯的一个美好开始，而我也将为这份荣耀和信任全力以赴，接下来针对我工作以来不同的经历说下自己的总结和感悟：

#### 一、\_\_.05.13——06.09省行中小企业部为期一月实习

这是在入职前我主动致电向省行人力科申请的实习机会，非常幸运能够见识到作为核心业务部门之一的中小企业部的真实运作。在为期一月的实习期里，我的工作内容从开始的送报纸、传送档案文件、贴发票、给来访者斟茶倒水等行政性事务逐渐过渡到录入小企业审批信贷台账、制作word和excel版的客户经理信贷题库、制作部门副总的行长汇报会ppt、协助科长处理办公日常文件等较有含金量的实务性工作，实习时我和另一位实习生同事何琦努力保持阅读思考总结分享交流提高等职场七步走的习惯，尽量做到工作0出错，并且时刻注意优化流程和提高工作效率，最终结束实习时也受到了科长对我工作认真负责的肯定。更重要的是，通过这次实习有幸认识了部门中非常优秀各有所长的经理们，从他们身上我不但学到了职场上接人待物的种种细节进而提升自身职业素养，也与他们中不同年龄段的人进行了日常交流和对比

参照，进而修正了自己的日后职业规划，以上林林总总，都是我在这次实习中的收获。

要说从这次实习中最大的感悟就是两个：

2、世界属于有心人，职场上要处处用心优化流程改进细节，争取做得更快更好。

二、\_\_ .07.12——07.15开发区丰乐路支行为期一天半大堂经理

在7月11号去开发区支行报到后，12号我就到了所分配的丰乐路支行开始上班，这次是和一位非常认真细心的女研究生陈炎成为新人同事，到了网点之后我被分配到大堂经理的岗位跟随客户经理们进行实习，之后再和陈炎调换柜员岗实习，丰乐路支行主要从事对私业务，行长和各位前辈们都非常热情，因为我在网点时间较短所以简单总结一下所见所闻及工作内容：

目前因为建行深化综合柜员制改革，所以我们所在的网点将会改组成网点负责人/网点主任、营销主管/副职、营运主管、网点客户经理、产品销售经理、大堂经理、低级柜员、高级柜员、后台职能等职位体系，在这其中我认为大堂经理是银行的门面，作为迎接客户、沟通客户与银行间的第一道桥梁，主要职责有五个：

5、利用大堂服务阵地及客户意见簿等工具资源广泛搜集市场信息、客户信息、客户需求及客户意见等，充分挖掘巩固重点客户资源，并定期归纳分析以书面形式向网点负责人报告。

在一天半的实习过后，我能做好的更多只是前两项工作，工作难点在于熟悉网点承办的客户业务种类以及金融产品交易种类。对此我的最大感悟是：看似再琐碎的工作也有自己的价值和很多需要学习的地方，时刻保持向前辈虚心学习的心

态才能不断前进。

### 三、\_\_\_.07.16——07.26省行信贷审批部为期两周学习

从7月16号开始，我和开发区另一位新同事马文超有幸被调去省行信贷审批部帮忙整理归档\_\_年的信贷档案，这是一项任务量巨大而且十分要求严谨细心的工作，我们连同四个荔湾同事两个实习师妹交叉进行了约前后一月的工作，其中我参与的工作可以概括为催缴/排序/装订/校对/追缴/归档六部分，即首先我们去信贷部各办公室催促审批人及其跟班徒弟把所负责档案按照月份上交，然后我们根据档案上的种类和序号进行分类排序，装订后再根据电子化档案与整理好的纸质版档案进行校对，若发现缺失则查明原因追缴核对后再进行归档、盖章和搬运等后续事项。

#### 一、不断加强学习，提高自身素质。

时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时候更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性地进行法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们

不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

## 二、立足本职岗位，培养无私奉献精神。

敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

## 三、树立‘行兴我荣，行衰我耻’的思想，开拓进取，不断创新当前。

建行，中行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于中国农业银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了农行的品牌形象。虽然农行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为农行的青年员工，我们要坚定农行改革的信心，牢固树立‘行

兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造农行良好的形象，打造农行一流的品牌。为了农行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反馈给后台科技部门，便于其研究开发新产品整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动化，效率化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为已任，开拓进取，不断创新。

近几年，我们菏泽农行分配来的大学生少之又少，而分配到县行的更是寥若晨星，在这种情况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工树立一种积极向上的良好氛围，树立农行一流的品牌形象，为\_\_农行的健康强大发展做出贡献！

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。

怀着期待与好奇，终于迎来了建行\_\_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。

这个培训班是建设银行我区分行有史以来举办的最系统化全面化的一次。我区行请了来自于上海的培训机构——上海锐胜金融培训中心承办的。我行人力资源部投入了大量的人力、财力，由上海锐胜金融培训中心的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同上海锐胜金融培训中心的团队经过前期长时间的探讨与调研，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，无时不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、战友们的眼里都滚动着泪花，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，体现了上海锐胜金融培训中心的专业与敬业，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，人力资源部的领导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。面对国有商业银行、外资银行争夺市场，建设银行需要提高服务质量，加强品牌建设来提高自身竞争力，而这除了要制定相关法规外还需要每个行员以热情饱满的精神对待每天的工作，以灿烂的笑容面对每一位客户。

培训课上，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，

包括对公业务和对私业务，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。

在这里，我也要特别感谢一下上海锐胜金融培训中心的整个团队。很感谢他们这么周到贴心的服务，让我从他们的身上也学习到如何为自己的客户服务。锐胜金融培训中心的王老师，在我们拓展训练的整个过程中，当起了跟班，大到钱包，手表，手机，小到发卡钥匙，都交到了她的手中，我们每换一个场地她都要跟着跑来跑去，活动结束后，她把所有的物品全部整齐地交回到我们学员手中，无一遗漏。在接下来的八天银行专业知识当中，锐胜金融培训中心的王老师，马老师，全程都在给我们提供服务。在这里，我代表我行的参加此次培训的所有新员工向他们致以最深的谢意。

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。

## 一、遵守公司制度

在工作开始时我就学习了公司的每项制度，并且严格的以公司的制度来要求管理自己，完全没有出现过任何的有违反公

司规定的事情，我想这一切都是我自己对自己的严格规定所达到的。其实公司归于员工的管束还是挺少的，但是我也明白这一切都是需要自己来对自己进行约束，不管如何我都是让自己在这份岗位上持续的努力，完全没有做到过任何的不好的行为，我可能在日后的工作中我仍旧会以这样的状态来面对每天的生活，并且让自己在面对工作的时候更加的精神饱满。

## 二、正确的服务态度

身为银行的员工，最应该要做好的事情就是为客户做好所需的事情，客户的一切需求都是我们应该去尽量满足的。我自知道自己作为服务人员应该要做的职责，并且在自己的工作尽量做好这一点，与此同时，我也会尽量将自己最好的'服务态度想大家传达。其实我身为新员工一般来说不会涉及比较复杂的工作，而我只用在自己的工作岗位上做好一些简单的服务工作。十分重要的一点就是将自己最好的服务状态展现给面对的客户，当然我也是在这段时间有做好这一点。在每天的工作上我都是保证着每一位客户来到银行办理业务之后开心离去，这就是我的岗位带给客户最好的东西。

## 三、工作上的熟练度

在银行上的几个月，我持续地磨砺自己，让自己每天都学习一点东西，经过这样的学习再体验，我基本上是可以将自己岗位上所负责的任务都完成好，在加上我自己平日里的多多向他人学习，我也是能将自己的工作都完成好。每天都做着相差不大的工作，慢慢就对自己得工作越发的熟练起来。虽然自己的工作内容就是这样，基本没有太多的新鲜度了，但是我每天面对的人都是不一样的，所以我还是可以在这份工作中找到我喜欢的新鲜感，并且我可以将自己更好的融入工作中，我坚信这样的自己是完全有能力在这份岗位上继续的工作下去。

在我转正之后的生活定是会与现在没有太大的差别，但是我仍旧是信任自己可以将自己的分内工作完成好，并且我也会多多提升自己的能力，在其他的方面多加学习，起期待自己能够在银行有更多的发展。

年的钟声即将敲响，回首10年走过的路。有太多的得与失，悲与喜。10年对我来说，是收获的一年。10年，我走出校门，踏入社会。来到\_\_银行。

还记得刚来时的青涩，对一切都一无所知。我担心自己是否可以胜任自己的岗位？我的同事会是什么样的人？可是渐渐发现，我的顾虑都是多余的。很幸运，我分到了信贷中心，这里有和蔼的领导，可亲的同事。他们给予我无微不至的关心和耐心的帮助。一句关怀的话语，一个甜美的微笑，甚至在他们看来只是些微不足道的帮助，都给我莫大的鼓励和感动。

三个月很快就过去了，在大家的帮助和指导下，我学到了很多在学校从未学到过的东西。

最终鼓起勇气，问大家我可以帮忙做些什么？

刚开始做的都是些很琐碎的东西，复印东西，打印东西，虽然微不足道，但还是很开心，因为我可以帮大家做些力所能及的事情了。

随着对业务不断熟悉，我才渐渐知道，在银行工作，每天面对的都是些简单而又复杂的东西。简单的工作，都要拿出百倍的认真。有时候一不小心就会犯一些很低级的错误，甚至还是些讲解过无数次的问题。可老师们总是不厌其烦，一遍遍的讲解。安慰我，要慢慢来。在大家的共同努力下，我们提前完成了个贷文档基本资料的登记情况。看着将近9000份档案登记完毕，心里充满了成就感，第一次，我尝到了劳动的快乐。

三个月，就这样过去了，在大家身上，我看到了对工作的热情。在大家身上，我懂得了一个道理，永远不会有人告诉你什么该做，什么不该做，也不会有人去提醒你，你现在该做什么。工作上，一切都要靠自己去发现，去寻找，去进步。

三个月，我认识到，在工作上，一定要认真，负责，要做就做最好。每天都要给自己目标，给自己定位。三个月来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚认识到自身的不足。新的一年，给自己定下新的目标。

- 1、自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。
- 2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。
- 3、继续提高自身文化的修养，努力使自己成为一名优秀的工作人员，争取在更短的时间里胜任自己的岗位。

新的一年，向自己的目标努力。

## 银行新员工的述职报告篇八

我是\_\_中行的一名普通员工。\_\_\_\_年\_月从\_\_\_\_学校毕业后，被分配到中行\_\_市分行\_\_工作。有关银行述职报告例文内容如下，以下是我的个人述职报告。

思想上，积极参加政治学习，理解掌握邓小平理论知识和“三个代表”重要思想，关心国家大事，拥护以\_\_\_\_\_为首的党中央的正确领导，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟。

工作上，本人自\_\_年工作以来，不管走到哪里，都严格要求自己。我工作过的岗位大部分在柜面，为了能更好的服务客



户，我与客户诚心交友，几年的工作中，我结交了上百位客户朋友，他们不但是我的生活中的朋友，更是我工作中的助手，我现在的全部存款都来自于我结交的客户朋友。为了能同他们成为好朋友，针对不同个性、不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务，记得有一位第一次到我社客户，当我了解到他要贷款买二手房时，由于他不知该怎么办，只是有个想法，我便详细地向他介绍了个贷的所有手续，并利用休息天，帮他找房源，当他住到新房里的时候，我俩已成为无话不谈的好朋友，我就是靠这样的个性化服务同我的客户交上了朋友，在我成了他们的银行“顾问”的同时，他们也成为了我存款额的增长点，我最高存款余额160多万元。除了在服务客户上我尽心尽力，在县联社组织的各项业务技术竞赛活动中我也积极响应，曾先后在县联社举办的业务技术比赛获得百笔记帐、手工计算、机工点钞第一名的好成绩，受到了县联社和本单位的嘉奖。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。本于\_\_年参加盐城电视大学会计学本科，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前已以优异的成绩取得了大专毕业证书。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

以上是我工作中取得的一点成绩，这与我的领导和同事们的帮助是分不开的，我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我将继续不断努力，克服一切困难，争取把工作做得更好，为信合事业作出自己应有的贡献。

人民银行新员工述职报告2