

2023年二年级语文园地一的教学反思(大全9篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

银行新员工工作报告 银行人员工作报告篇一

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！

银行新员工工作报告 银行人员工作报告篇二

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实践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：1、机会总是留给有所准备又积极争取的人，如果我不是经过建行校招录取又主动致电人力科询问，怎么会有这么宝贵的经历和收获呢？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。

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。

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2019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。

客观来说，这是工作价值链里技术含量较低的环节，但是我们相信就算在再小的工作里也能通过优化流程效率等细节体

现自身存在的高价值，比如我和文超一起装订封面或校对档案清单的时候，我们会考虑如何配合，分工，流水线作业，乃至文件的摆放位置和方向，自身坐姿及文件拿放等细节都进行了尽可能的优化，并尽量将每一个出品的文件作为艺术品对待将各方面细节做到最好，以此达到了最大默契和最高生产效率，最高纪录是平均每2分钟就能完成一本档案的排序和装订工作，一个上午用3小时时间完成了60本档案的装订，就连同个办公室的信贷部员工也对我们的惊人工作效率表示了赞扬和认可，这不能不说是我们的骄傲，因为我们代表着建行人和开发区支行的形象，体现青年员工的既能打硬仗又能做小事的多面手技能。我将在日后的工作中时刻保持优化流程意识和用高标准严格要求自己，将工作越做越好。

3、每月定投基金1000元零存整取1000元；

5、尽量每天保持和同事朋友的沟通交流，每周认识新朋友开拓视野，大家团结合作互相学习交流成长，这只是我的初步想法，日后会根据所见所闻不断修正完善，希望能建立起好习惯让自己在未来走得更快更稳。

这一个月以来，我觉得自己在以下两方面有所不足，阐述如下：

2、在工作中未能做到不断优化流程，多数时只能改进小细节，这可能是因为工作经验不足的关系，无法从更大局处着手，改进措施是耐心在工作中多用心观察思考总结，逐渐积累沉淀，争取不断优化流程提高效率。

总而言之，这一个月以来我的收获远远大于付出，非常感激建行给了我这个平台去不断提升自己，希望能和建行一起越走越好！

对于非银行业相关专业毕业的我来说，能够有这样一个机会进入银行工作，既是机遇又是挑战。由于我对此项工作的陌

生，必须从头学起，同事们都纷纷把自己手头有的相关书籍借给我，并且跟我讲了许多关于我们部门的相关业务知识，一个一个原来陌生的名词也渐渐熟悉了起来，在经济、金融、法律等方面，我确实觉得受益匪浅。另外，银行的各级领导也对我十分关心，让我分别到法律与合规部以及营业部去实习，在这两个部门中，我也得到了很大的收获，从其它部门的业务知识我也可以知道其与我们部门相互之间的关系，以及其在整个银行中所起的作用。

作为一名中国共产党党员，我把自己的党组织关系也已经转到了兴业银行党支部，也积极参加了我们党支部的组织生活。自己是在大学入的党，如今在工作单位的党支部里，自己的年龄是比较小的，党龄也是比较短的，不过我们年轻人应该是更有朝气，有着更加长远的目标。

希望自己今后能够在这个新的集体里得到更多更大的收获。在这期间，我还深入学习《在全党深入开展深入学习实践科学发展观活动动员大会暨省部级主要领导干部专题研讨班开班式上的重要讲话》的精神，积极参加党总支组织的学习和评议会议，在深刻领会其精神实质的同时结合实际工作，努力提高自身的政治修养和综合素质，真正做到与时俱进。

当然，今年还有一件事不能不提一下，那就是汶川大地震，震中在千里之外的四川省，但是在上海的高层建筑也同样有明显的震感，这也让我有了对这次地震更加直观的感受。在这个举国同悲的日子里，我们兴业银行的员工们纷纷向灾区捐款，我虽然入行时间还很短，不过我还是向灾区贡献出了自己的一份力量，并且在冬天来临之前为灾区捐去了衣物。

今年的核销工作内容特别多，根据总行的内审要求和核销政策，为有效减轻分行不良贷款包袱，并将信用责任追究落到实处，分行加大了核销力度。xx年全年，本着“成熟一批申报一批”的工作原则，我部共向总行申报四批对公核销项目，核销项目本金高达1亿4819万元，表外欠息高达2亿2280万元，

合计3 亿7099万元。所以，从刚刚进兴业银行工作开始，我先后赶上了四批核销的工作，而且据说今年每一批的数量又特别大，这正好是我学习这个核销过程的大好机会，我通过了这几次的练习，自己已经逐步掌握了这个过程的要领。

刚开始，我只是在各位老师们的指导下来完成这个过程，我对自己所做的过程和步骤还没有明确地认识，不过现在已经不一样了，我已经主动知道自己应该做什么了，这其实是一个从量变到质变的过程。在工作过程中，我了解到其中会有很多的步骤，首先就要印材料，还要从信贷系统里找出数字填写在相关的表格中，要知道核销报告如何来写，我也根据范本自己练习写过。我还要填写送审表，做核销材料的目录清单，包括装订材料，把核销材料包装好。反正感觉核销的整个过程是比较忙碌的，不过这让我更加高兴，因为只有这样的工作量，我才能得到更加好的锻炼，才会有更加大的进步的可能。同时，在核销的过程中我会经常和其他部门的同事打交道，这样我不仅可以认识许多其他部门的同事，也在这个过程中提高了自己与他人沟通的能力。

另外，我部高度重视内部控制体系建设工作，我根据合规工作的要求，按月提交内控及合规情况报告。总行于去年末正式启动了全面合规管理体系建设项目，在总行各部门及试点分行范围内建立系统，透明，文件化的全面合规管理体系。我参加了今年历次合规工作培训，并按要求先完成了制度梳理、合规体系框架设计以及对相关体系文件的重新编写。自合规体系5月试运行后，我每月及时提交《内控及合规情况报告》。

前不久，我行全面合规管理it系统已建设完成，我的工作也会随之发生细微的变化，不过我要与时俱进，以适应工作中新变化给自己带来的挑战。总之，在这几个月的工作中，我渐渐自己也学会了如何填写这些内容，不仅如此，我对这其中内容的含义也从模糊到清晰，一点一滴地积累，慢慢地也搞清楚了。

在工作过程中我还会单独出去办事情，我认为这样对我的锻炼很大，特别是锻炼了自己与人交往的能力。

由此，通过这几个月的学习和锻炼，我已经初步了解了本部门的业务知识，以及这份工作的重要性，基本能够单独处理核销所具备的技能。从对银行业务知识的陌生到现在，我知道自己已经取得了一定的进步，希望在今后能够有更多的时间去努力学习。积极提高业务水平，从而完全达到能胜任这份工作的能力。

回顾xx年，我在一个全新的工作岗位上不断前进，已取得了一定的进步，展望xx年，我认为自己应不断总结过去失败和成功经验，百尺竿头，更进一步，在本职工作中再接再厉，争取更大的进步。

银行新员工工作报告 银行人员工作报告篇三

大家好！

一、基本工作情况

1、学习方面。

自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，不断提升自身的整体综合素质。

作为一名普通的前台综合柜员，我自觉利用休息时间，系统地学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈和答复。

此外，我抓住学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注重对各种资料的学以致用，日常实战中不

断积累了工作经验。

2、工作方面。

1、我在具体的业务办理过程中，坚持做好“微笑服务”，耐心细致地解答客户的问题，树立热忱服务的良好窗口形象。

2、存款任务是关键，为完成我行的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，积极完成了上级支行下达的存款任务。

3、积极主动地营销我行的新产品和新服务。我立足我行实际，认真学习我社新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议。

4、勤勤恳恳地完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

三、生活方面

与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

四、安全经营方面

增强防范意识，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动上上

级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。努力把安全工作确实落到了实处。

五、工作中存在的问题和不足

1. 学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

2. 创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

2、不断提升自身综合技能，如专业技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

3、充分理解客户的心态，进行换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

我将努力克服自身的不足，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体伙伴们一起，团结一致，为我行经营效益的提高作出自己最大的努力。

银行新员工工作报告 银行人员工作报告篇四

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！

银行新员工工作报告 银行人员工作报告篇五

大家好！

我叫**，毕业于****大学，目前在办公室工作。

首先，我要感谢**供电局给了我这样一个锻炼自我，不断学习和不断成长的机会。实习的这一年是不同寻常的一年，在我的人生当中起着举足轻重的作用。从一个刚刚踏出校门的学生转变为一名员工，**局给予我的东西太多太多，锻炼的机会、学习的机会、知识的丰富、经验的积累，人生的历练……这些人生当中最需要和最重要的东西，都在这一年的时间里成为我生命中一笔重要的财富。

2xxx年7月10日，我正式加入**供电局这个先进的集体。我被分配到农电工作部进行实习，在这里，我开始对**地区的地形地貌有了初步了解，对供电所的工作也有了感性上的认识。06年9月，我参加了**电网公司组织的新员工培训班，此次培训让我对**电网公司有了一个更加系统深入的了解，培训期间，我有幸参加了**电网公司**培训点组织的演讲比赛初赛，并最终作为**供电局的代表参加了省公司在**酒店举行的汇报演讲。这一段培训的日子，让我体会到了作为一名*网人的光荣，也更加明确了作为一名*电人的责任。

一、扎实做好文秘工作。牢牢树立“办公室工作无小事”的意识，从小事做起，认真学习公文处理、各类公文的写作方法和格式，认真起草各类通知、专题报告和领导的讲话材料，

截止2xxx年9月底，共完成文字量20万余字。领导交办的事项做到“交给我办、马上就办、办就办好、及时汇报”，认真学习做好各类综合性会议包括写作和印制会议资料、会场布置等各个环节的准备工作。

另外，截止2xxx年8月30日，我总共在《**电力报》、《**电力行业信息》和《**供电》报上刊登稿件十四篇，其中，《**电力报》四篇，《**电力行业信息》两篇，《**供电》报八篇。

在这里，我要特别感谢办公室的同事们，感谢*主任和*主任，给了我很多学习和锻炼的机会，同时，也要感谢新闻中心的*主任、*主任，给了我许多写作上的建议和帮助，在此衷心的表示感谢！

二、切实做好信息服务工作。一是积极上报企业中有价值、高质量的信息。从2xxx年4月至10月，共上报**电网公司和**市委市政府政务信息16期，其中包括**供电局安全生产、电网建设、优质服务、节能降耗、迎峰度夏以及保供电等多个方面的信息，反映电网为地方经济发展所作出的贡献以及电网建设等方面存在的困难和问题。二是下功夫整合信息资源，及时、准确、全面地收集和提供信息，共编发《**电力信息快报》和《**内参》8期。

三、认真做好提案建议的办理工作。今年以来，共办理**市二届人大二次会议、政协**市二届二次会议的建议和提案3件，按照提案建议的办理规定，通过与相关部门进行沟通，了解电网建设的实际情况之后，及时与代表和委员进行面商，并达成了一致。另外，共办理市长热线来电交办和市委市政府交办的有关事项7件。同时协助做好合同备案管理工作，共完成经济合同备案485份，上报省公司合同备案471份。

四、积极参加各类活动，提高自身综合素质。参加工作以来，我一直积极参加局里组织的各项活动，争取通过这些活动，

锻炼自己的能力。一年来，我参加了“2xxx年‘八一’建军节军民联欢晚会”、“**供电局‘三个文化’大家谈”、“**供电局‘歌颂劳动情系南网’综艺节目展演”、“**供电局南网方略暨南网文化知识竞赛”等活动并担任主持人，参加“**市首届青年学习节开幕式暨‘中华经典诗文诵读会’”和“**供电局2xxx年中秋小品晚会”、参加“**供电局‘展我口才秀我风采’主持人大赛”并获得一等奖。借此机会，我要感谢各位领导给我提供了这些锻炼和学习的机会，培养了我对待工作严肃认真的态度，也锻炼了自己语言的组织与表达能力，尤其是对待突发事件的应变能力。

一年来的工作虽然取得了一定成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，和有经验的秘书比还有一定差距，材料上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸，坚持学习还不够，自觉日常工作中总是有意无意地放松了自我学习。工作的主动性不够，协调能力有待进一步提高。

针对自身存在的不足，在今后的工作生活中，我一定严格要求自己，紧密结合工作实际开展学习，努力学习办公室工作的各项技能，特别是公文写作上的深入学习。自觉、刻苦地钻研业务，务实基础，虚心好学，要把每一项工作当作一次宝贵的学习机会，培养自己的工作协调能力，并不断的进行总结，努力提高自身的政治素质和业务能力，为昭通电力的发展做出自己的贡献！

我的汇报完毕，谢谢大家！

银行新员工工作报告 银行人员工作报告篇六

您好！

xx月xx日办理客户网银时，由于我的大意，在操作时将机内手机号码输入与客户填写的不一致。我已进行了深刻的自我反思，给支行、团队造成了不利影响，在这里，请大家接受

我深深地歉意。

这个事件也为我后期的成长发展烙下了深刻教训，并深深地鞭策我作为一名柜员新手，要有责任感，团队精神，这个差错的发生，不仅影响了自己，还影响了团队、支行的荣誉，一损俱损、一荣俱荣，要牢固树立敬业精神。在以后的柜面业务操作中，要不断学习和自我学习，深刻领会行的规章制度，严格遵守结算操作规章制度。

我已深刻认识到柜员尤其是一线操作员的重要性和风险性，操作风险无时无刻都存在，只要有点点操作不当，将埋下较大隐患，造成巨大的影响。

所以凡事要认认真真、小心翼翼、仔仔细细，对待每个环节都不能掉以轻心，尤其要注重小环节的核查，要再三地核对，细节决定成败，杜绝不良事情的发生；要不停地多向师傅们虚心请教，对于不懂或没有把握的业务，要不耻下问，直到搞懂搞熟，多与师傅们研讨业务，举一反三，不断反思钻研来提升自己，熟练掌握业务，在保质基础上加快业务操作时间。

规章制度是航灯，在他的严格指引下，认真学习，理论结合实践，我才能快速地从一名新手转换为一名称职熟练的柜员，为单位的快速发展贡献力量。

以此为鉴，我要时时自照，刻刻自省，踏踏实实做好自己本职工作，要保质保量，在日常工作中在领导和师傅们的关心和帮助下，努力锻炼自己的业务水平，成为一名银行与客户都放心的员工。

而且之后的工作之外的时间，我会抽取一些来提升我自己的工作能力，这是我在此次事件之后的一个感悟。老话说“笨鸟先飞”是没有错的。要是不够聪明，那就用后天的努力去弥补。

至此，我也很感谢领导给我这一次机会，而我也一定会好好的珍惜。绝不会再犯同样的错误。

检讨人：×××

20xx年×月×日

银行新员工工作报告 银行人员工作报告篇七

我是中国银行的一名普通员工。在行工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加电大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年“中国银行分行第xx届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

思想上，积极参加政治学习，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，积极向党组织靠拢。

工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

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。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。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。

1、今年“中国银行分行第xx届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

针对以上问题，我今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我更要不断加强自己的业务技能水平，这样我才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，公文写作范文把自己培养成为一个业务全面的银行员工，更好地规划自己的职业生涯，是我所努力的

目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

银行新员工工作报告 银行人员工作报告篇八

我于2月份来__县任职，4月邮储银行__县支行挂牌成立，我被任命为支行行长，近八个月来，作为__县支行班子负责人，如何切实履行好工作职责、保证经营管理的各项工作落实到位，努力营造良好的内外部环境，为__县邮政金融业务持续快速发展提供条件，我深感责任重大，使命难辱。我始终认为，作为支行“一把手”要为上级负责、为企业负责、为班子负责、为自己负责、更要为全支行二十八名干部职工负责，始终能以良好的精神状态和务实的工作作风，团结领导班子，稳定内部环境，增进外部交流，加强基础管理，创新经营思路，推动工作的有效开展。

总的来说，我从以下几个方面着手：

(一)协调支行组建，保证团结稳定

一是摆正自己的位置，遇事多沟通，多向上级行汇报，营造和谐局面。二是在上级领导及县邮政局领导的大力支持下，积极组织协调，稳妥扎实推进，中国邮政储蓄银行__县支行作为汉中市首家县级支行试点于4月8日挂牌成立。三是顺利接收了两个一类网点和28名划分过来的员工，努力搞好团结稳定工作。四是按要求设置了综合管理部、综合业务部和会计核算部三个部门，公开选聘了的部门经理，确保了支行各项工作的正常开展。五是配合邮政局深入开展“共谋发展，共创未来”主题教育活动，组织了丰富多彩的思想教育活动和劳动竞赛，确保支行以邮政储蓄为龙头的各项金融业务持续、稳健发展，并继续为__县邮政金融的全盘发展做好支撑服务。六是在原则问题上，该坚持的坚持，需要灵活的向上级行汇报后再灵活，12月底将金库值守工作依文件规定顺利

交邮政值守。

(二) 力抓业务发展，提升经营效益

作为支行负责人和__县邮政金融业务带头人的双重角色，我深感压力重大，面对邮政体制改革、5.12汶川地震影响及金融危机爆发下的新环境、新形势，我始终以做强做大__县邮政金融业务为己任，带领广大干部员工坚定不移抓发展、一心一意提效益，在业务管理上注重大方向、追求高效益，放手让有能力、想干事的年轻职工去开拓打拼，为其提供一个良好的展示平台。经过全体干部职工的不懈努力，全年实现邮政金融收入1781.30万元，同比增长37.64%，银行自身实现收入593.64万元，占比为33.33%，规模与效益同步提升。

1、始终坚持负债类业务及代理类业务为“立行之本”。

储蓄业务在逐步降低成本的基础上不断加快增长方式的转变，继续加大对重点窗口、重点时段、重点客户、重点项目的人、财、物的投入力度，狠抓规模发展不放松。一是要求业务部结合不同时段资金流动特点，先后开展丰富多彩的劳动竞赛活动，调动各级人员发展储蓄业务的积极性和紧迫感。二是大力倡导不断通过开发代收付业务、绿卡业务，布放华商联盟，实现活期存款资金交易的规模化，逐步达到调整存期结构、客户结构、增量结构的目标。三是积极实施“深层次培训、多方位宣传、特色化服务”战略，力促代理保险、理财产品销售规模效益再上新台阶。四是抓窗口服务，在窗口中低端用户较多的情况下通过增加台席、强化大堂经理职能定位、设立涉农补贴兑付和代理业务专柜等途径疏导窗口客户，提升服务效率、服务能力和服务质量。全年__县邮政储蓄余额净增3.16亿元，年底余额规模达到12.58亿元，净增绝对数列全市第2，市场占有率达到38.13%，新增市场占有率72.66%，市场占有率及新增市场占有率均列全县各金融机构之首；其中银行自营网点余额规模达到3.88亿，规模占比为30.87%。全年代理保费3936.34万元，列全市第2位，其中银行自营网点代

理保费515.5万,占比为13.09%;全年销售理财产品1294.50万元,银行自营网点销售理财产品1157.8万元,占比高达89.43%。

2、始终坚持资产类业务为“强行之柱”。

资产类业务能否迅速拓展市场并树立口碑,是今后邮政金融业务收入的增长动脉。小额质押贷款业务继续依托广泛的窗口宣传和争取扶贫办的惠农贴息政策,保持了强劲的增长势头,全年累计发放小额质押贷款全年发放质押贷款4350.87万元,列全市县局第1位、全省前茅,其中扶贫贴息贷款2371.29万元,银行自营网点发展小额质押贷款1792.83万,其中扶贫贴息贷款为625.04万,占比分别为41.20%和26.36%。小额信贷业务__县支行作为汉中市试点县开办以来,我始终坚持要求业务人员做到学习强素质、真诚待客户、廉洁树形象,并认认真真地参与核实每一份客户资料和参加每一次审贷会,确保信贷业务高效率、高质量持续健康发展,业务部组织策划了电视广告、中邮专送广告、展板及墙体广告等多种形式的深入宣传活动,并于10月组织召开了银企座谈会,邮政小额信贷手续简、放款快、成本低的特点深得民心,也得到了县委县政府相关领导的高度评价,全年发放小额信贷发放965.5万元,列全市县支行第1位,年末结余718.4万元。

3、始终坚持公司类业务为“富行之源”。

公司业务“低成本、高收益”的特点显现出极大的增收潜力,__县属农业大县,独立运营的良性企业非常缺乏,公司业务领域已有农行、工行、建行、农发行、信用社等5家银行群雄逐鹿,邮储银行直接想占据一席之地异常艰辛,因此我支行把锚头对准了已与邮政建立合作关系的代发单位及财政资金。公司业务主要靠关系营销,作为行长我身先士卒,并安排专职客户经理长期维护财政局等相关单位的关系,在争取退耕还林过渡户资金能提前划转的专项营销活动中,我亲自带领业务人员前往财政局及农发行多次,协调多方关系,最终将

财政局农林科在农发行账户上的所有资金划转到我行，并为09年的专项资金提前划转奠定了扎实的基础。人民银行在我行公司业务正常开办、参加同城交换、财政专户核准等过程中也是原则性很强，最终我通过多方面协调梳理关系，逐步与人民银行建立了良好的关系。公司业务没有在年底为市分行做出特殊贡献，但通过前期的探索实践已经积累了一定的工作经验，我有信心、也有决心让公司业务真正成为__县支行收入增长的又一动力源泉，截止底共开19户，其中有效户为16户，9个账户发生业务，结余资金735万元，现已与财政局等单位达成协议，相信公司业务将会有较大的发展。

(三)加强风险控制，改善服务水平

由于新业务市场的不断拓展，在人力资源严重不足的情况下，我始终坚持树立支行全体人员人人都是风险防控工作的重要责任人的风险意识，风险控制不只是稽查的工作，也不只是支行长的事，要求上至行长、下至营业员人人都要严格遵循各项规章制度，先把好自己履职的风险关，并相互协作监督，银行成立后要把三级权限的落实、票款交接等现场管理提到全新的高度，逐步由事后监督向事中控制、事前预防转变，探索一套适合自身发展、顺应当前形势的风险控制体系。

随着各类代发项目的增加，10年以来邮政金融业务的窗口服务压力陡增，由于人员紧缺，抽调3人后的营业部窗口服务压力更是空前巨大，我坚持每天到一类网点视察窗口服务状况，并要求相关管理人员在做好本职工作的前提下尽力协助营业部做好自助机具的维护和现场作业组织，针对业务笔数多、金额小、文化素质较低的农村低端客户设置了“涉农补贴资金专柜”，极大地改变了窗口乱插队、速度慢的尴尬局面，为进一步开辟vip用户绿色通道奠定了实践基础。总体来说，近两年来的各类工资及农民补贴资金代发工作得到了社会各界的认可。

(四)加强学习实践，做好廉洁自律

一是自觉地加强经济企划管理理论知识的学习，坚定信念，开阔思路，在政治上始终与市分行保持高度一致性。二是自觉、认真接受总行和省、市分行的各种培训，并能把培训所学结合到实际工作之中，做到学以致用。三是在处事为人上，坚持诚实做人，踏实做事，始终以强烈的事业心和责任感、饱满旺盛的热情投入工作，力争用自己的行动感召人，用自己的形象影响人，用自己的诚意打动人。四是在处理工作关系上，比较注意把握自己的角色定位，自觉地维护大局，维护团结。五是平时自觉地加强党性、党风、党纪和廉政方面的学习，注意做到常思贪欲之害，常怀律己之心，自我回顾检查，没有违反中央、省市关于党员干部廉洁从政和国企干部廉洁自律有关规定的行为。六是在管理工作中充分发扬民主，身先士卒，始终认为作为领头人，做到如何挖掘员工潜质、如何确保企业持续健康发展、如何增加职工收益就是对企业最大的贡献。

二、存在的不足

1、督导内控制度的严格落实有待进一步提高，小额质押贷款业务办理过程中出现了一些管理漏洞。

2、银行成立以后，面对新的经营思路 and 战略视野，随着许多新业务的快速推出，使我经常感觉很多方面业务知识比较欠缺，急需充电。

三、下一步努力方向

1、要不断学习先进理论和经验，提升自身能力，弘扬正气，敢为人先，首先保持自身先进性，进而保持__县邮政金融的县域竞争力。

2、要大胆改革，不断创新，始终保持旺盛的斗志，始终坚持科学发展、标准化管理，使__县支行在下一年度队伍素质、发展能力达到新高度，脚踏实地，一步一个脚印地抓好各项

工作的落实，认真贯彻上级的要求，加快__县邮政金融业务发展。

3、邮政储蓄银行的发展与壮大，离不开县域经济发展，更离不开邮政，当前乃至今后很长一段时间有很多业务的市场拓展都必须依靠近年来邮政大发展时期所形成的县域邮政金融终端实体和广大客户群体。因此，下一步我将以身作则力践“共谋发展，同创未来”主题教育活动精髓，在不断加强与县域党政机关、各部门及同业金融机构横向联系并努力协调各种关系和矛盾的基础上，进一步与县邮政局领导加强沟通协作，打造__县邮政金融品牌，促进__县邮政金融持续、快速、协调发展，切实提升企业影响力和竞争力。

4、广开言路，有错必纠，保一方平安稳定，坦然面对职工

银行新员工工作报告 银行人员工作报告篇九

我们首先接受的就是有关商行法纪方面的培训，其中有人力资源部相关领导的讲座，纪委书记关于金融纪委的讲座以及一次法律知识的讲解，人力资源部的领导主要介绍了我行的工资制度。

福利待遇奖惩措施等，明确大家在薪酬等方面的疑问，纪委书记主要向大家通报了有关金融业犯罪的相关信息，讲了刚入职场应注意的一些问题，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。

其中让大家对于民法及经济法等相关法律极为重视一下，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商行接受的第一项

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。

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，内容很细很杂，其次是会计业务的讲授，重点关于储蓄存款业务、支付结算业务、贷款贴现业务、现金出纳业务、联行清算业务及所有者权益各方面的会计核算，讲的比较概括，具体的操作看来在以后的工作中加强学习，最后是关于三大技能的练习，点钞、汉字录入以及传票录入。

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，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，才能跟得上商行的业务需求。

理念培训主要是针对我们自身以后生涯发展的培训，基本是要大家建立一种成功的理念，这其中包括职场生涯设计，成功一讲求方法以及服务礼仪理念三大部分讲座，主要通过视频录像来学习，职场生涯设计内容很多，要点包括自身的理想和实现理想的规划，如何规划及企业对于职工发展的规划等，成功一定有方法的讲座对于我们遇到的困境，如何应对困境。

应该说，拓展训练是我们培训的附赠品，但对于我们却是重要的，拓展训练包括两个方面，一个是拓展训练本身，另一个就是实践参观，拓展训练是异地举行的，进行了一天半时

间，通过各种培训项目，使我们总结了许多有用的东西，大家挑战自我，团结一致圆满完成了各项任务，实践参观就是具体参观了凌云支行，上海路支行和城建支行的工作，看看别人是如何工作和发展的以便应用到自己以后的实践工作中去，拓展训练实际是对于我们自身的一项完善和发展，实践参观也对我们的感性认识有所提升，这是一个实践的培训环节，是理论与实践的结合。

前景培训不单单是对个人职业前景的规划，更主要的是银行业的发展前景□xx市商业银行的发展前景的认知，讲座的主角是总行的行长，为我们描述了一个发展的蓝图，讲座分为三大部分，首先是当前银行业的发展，主要通过国有独资银行，股份制商业银行，外资银行的分析，使我们对于当前银行业的发展有了更深一步的了解，其次讲了商行当前遇到的困境，从资本金、发展窘和与国内外银行竞争几个方面加以分析，最后针对以展的总是讲了如何发展商业银行的方法，提出上市、跨地区发展的一些战略目标，行长的分析虽然很宏观，但去与我们每个人的前途密不可分，商行的发展是我们发展的前提，商行有好的发展，大的发展那我们的发展前景才会更好，发展的空间才会更大，培训工作这周就完了，培训的所有内容都已经归为我们以后工作的储备了，当然培训完了但以后的工作当中我们还要接受再培训。

接受实践的培训，培训工作的五个方面在我以后的工作中会有更好的应用和发展，学以致用才是目的，培训这种手段正是为了用这个目的，培训工作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，培训工作总结是对一月以来参加工作后的总体概括，希望以后自己的发展会如总结所提，培训对自己的教育会永远指导自己的职场生涯。

银行新员工工作报告 银行人员工作报告篇十

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，我们从校园走入银行的企业氛围，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，才能跟得上银行的业务需求。

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，所以我们接受有关银行法纪方面的培训。主讲师主要向大家通报了有关金融业犯罪的相关信息，讲了刚入职场应注意的一些问题，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法律极为重视一下，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银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xx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xx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，充满自信的银行新人！