

2023年银行新员工考核 银行新员工年度述职报告(通用5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

银行新员工考核篇一

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

转眼间从竞聘大堂经理到现在算起已经一年多了，时间说长不长，说短也不短。这段时间让我对于大堂经理的工作有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升了自己的业务技能和技巧，更加胜任自己正在从事的这个岗位工作。特别是最近这一季度，我作为__银行一名普通员工，亲身感受了__银行股改给我们的日常工作带来了巨大变化。二级考核分配带来的岗位分工和收入分配的显著变化。

20__年末，行里设立大堂经理这个重要岗位，报名并经行内的选聘有幸被调动至__支行担任大堂经理工作。从一名柜面员工转到原先从未接触过的岗位，在领导的教育关心、同事的帮助指导，通过学习探索我很快渡过了起初的不适应，迅速地融入到现在的岗位角色中。

面对本市金融市场日渐强大的趋势，希望以服务为切入点打出一个差异化，从而增强我行在同业中的竞争优势，这对于全面拓展我行业务有着重要的意义。而大堂经理的一言一行

通常会第一时间受到客户的关注。因此要求综合素质必须相当高，首先要求对银行金融产品`业务知识比较熟悉和专业了解，能够在第一时间对客户进行解释和宣传;然后在服务礼仪上要做到热情大方，主动规范，而且要处事机敏，能够随机应变。

“客户是我们的衣食父母”，服务的目的就是让客户满意，从而提高客户的忠诚度。重视和尊重来我行办理业务的每一位客户，能够细心地记住并且准确地称呼经常来我行的客户姓名，这等于给予了客户一个巧妙而有效的赞美。而客户对我的称呼也是有其一定的理由。有一次早晨，刚到单位，正在打扫卫生，突然，从自助区传来了一声大叫：“喂!服务员!快来!”我一个箭步冲了过去，一位客户指着取款机上卡着的两张钞票，着急地对我说：“服务员，怎么回事?我还没弄好呢，怎么就取不了了。”我迅速从取款机上拉下这两张钞票，帮他继续操作，这时，客户紧张的心情不见了。称呼我服务员的客户，一定是想让我为他们提供最快，最好的服务。称呼我领班的客户，一定是对我们的服务有一点点不满，让我作为领班来主持一下公道。称呼我经理的客户，一定是对我们的服务很满意，鼓励继续保持。因为我们所的客户大多是街坊，熟面孔，对我们十分信任，我们也经常为他们做理财规划。称呼我师傅的客户，一定想让我成为他最贴心的人。称呼我阿姨的客户，一定把我当成了她的家长，对我有太多的依赖。这主要是离我们不远处一所学校的学生。称呼我姑娘的客户，一般对我十分亲近，拿我当成了自己的孩子，希望我能把他们照顾得无微不至。他们大多是老年人。

大堂经理的工作内容主要是与客户交流，了解客户的需求，推介适当的产品，为客户提供全方位的服务。最重要的是语言，学会适当的时机用适当的语言，找适合的话与客户交流，这需要日积月累逐渐摸索。有一次，储户周阿姨早上9:00来办理基金业务，柜员说：“对不起，您这基金业务要等到9:30以后才能办理。”周阿姨情绪有些急，声音很大：“干嘛还等到9:30呀?”我急忙上前说：“周阿姨，您

先别着急，我给您解释，由于基金业务系统与股市的时间相同，是周一到周五9：30—15：00，上次您办基金业务时，我把时间给您写到信封上了，您可能给忘了。”周阿姨把信封拿出来一看，还真是，她马上说：“对不起，都怪我记性不好，给你们添麻烦了。不仅如此还要眼观六路，耳听八方。老年客户举着单子左看右看，要适时递上老花镜；有的客户进门东张西望，要主动询问办理什么业务；有的客户在宣传折页栏前找寻，要上前问一句：“您需要什么业务的资料，我来帮您介绍。”时刻关注客户需求。

作为大堂经理眼要勤，客户一进大厅，要做的第一步就是识别客户身份□vip□普通客户还是潜力客户？在对客户说出问候语时就要作出判断，以便做好引导。识别高、低端客户，为优质客户提供贵宾服务，为一般客户提供基础服务。眼勤还要时常关注柜台办理业务情况，一旦柜台需要帮助，要第一时间观察到，密切留意，协助柜员做好客户的工作。

我作为一名大堂经理深刻地感受到仅凭原来的储蓄业务知识远远不能够满足客户的需要，必须继续进行金融知识和交际礼仪等方面的学习。因为实际工作中要根据客户需求，主动客观地向客户推介、营销本行先进、方便、快捷的金融产品和交易方式、方法，为客户当好理财参谋。利用大堂这块阵地，广泛收集市场信息和客户信息，充分挖掘重点客户资源，记录重点客户服务信息，用适当的方式与重点客户建立长期稳定的关系，不仅如此，还要调解争议，快速、妥善地处理客户提出的建议与意见，避免客户与柜员发生直接争执。特别是这次去兴化行取经的过程中，我发现自己做得远远不够，关于一些细节方面的问题我觉得人家想得比我周到，虽然早上开水也是先倒给先进区的员工，但是跟员工之间的互动却没有人家做得到位，这一点要在以后的工作中进一步加强。还有人家王经理说的：“舍己为公带头干，穷所有的情，穷所有的精力，将客户的满意度时刻装在心中”这种极其认真负责严谨的工作作风让我觉得非常感概：我的年纪比人家轻，更应该有冲劲，更应该有时间磨练自己，锻炼自己。

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，提高自己的履职能力，把自己培养成为一个业务全面的大堂经理。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。

谢谢大家！

述职人：__

20_年_月_日

银行新员工年度述职报告2

银行新员工考核篇二

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

20xx年已过去，回望我今年整体的工作情况，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，进步专业技能，完善服务素质，在工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务。一年多以来，在xx银行的大家庭里，我逐渐从懵懂走向成熟。现将本人在这一年中的工作情况，总结以下：

在担负储蓄工作时，坚持逐日营业终了做到帐实符合、账款符合。能够认真办理人民币大小票币、损伤币的兑换业务，整点时做到点准、墩齐、挑净、捆紧，盖章清楚。对客户普

通话、三声服务，细致地解决客户题目，面对个别客户的无礼，奇妙应对，不伤和气，面对客户的称赞，谦虚谨慎，不骄不躁。经过不断努力学习，在实际工作中延续磨练，现在已熟练把握了相干业务及规章制度，逐渐成为一位业务熟手。

随着业务的发展，窗口的业务爬升，我不断总结经验，进步速度，单月业务量接近x笔，日均业务量近x笔。这迫使我不断提示自己要认真再认真，严格依照行里制定的各项规章制度操纵流程来办理各项业务，并连续数月无过失。

银行工作需要的是集体合作，一个人的气力是有限的。所以不能仅仅满足于把自己手中的工作干好，还要与同事相互帮助。与同事交换经验，向他们学习，也将自己的经验毫无保存地告知他们。只有整体的素质进步了，支行的业务水平才能上一个台阶。

我积极参加金融业相干各项考试，考取了xxx[]拓展业务知识，利用休息时间来柜面学习把握会计柜业务。在同事的帮助下，我学了很多东西，真的是“三人行，必有我师焉”。

固然各方面取得了进步，但我依然存在着不足，如点钞虽将将达标，但是还需要继续努力，不断进步。

总而言之，在这一年工作中，我严格遵守xx银行各项规章制度，严格要求自己，对客户服务热情、对同事关心友爱、和同事关系，能够精诚合作、对领导交代的工作能够认真完成。在不断进步工作技能的同时，积极学习金融业理论知识，并参加相干考试来努力充实自己。感谢这一年多来领导和同事的关心和帮助，我会在20xx年的工作中再接再厉，与xx银行共同成长，谢谢！

银行新员工考核篇三

各位同事：

__年_月份，承蒙领导的关心和同事们的信任，我走上了市分行领导岗位，具体分管个人业务和公司业务。正式接任工作半年多一点时间，在省行的正确领导和各位同事的大力支持下，作为副职，我能尽己所能，认真做事，严以律己，为全行的发展尽了自己一份心意，自己也积累了不少经验。现将我这段时期的工作情况报告如下：

一、提升自身素质，保证工作称职

我从事多年的基层管理工作，深知不断学习的重要性。过去，自己总以事多为借口，淡化了对自己学习方面的要求。从事银行业务发展管理工作，没有经验可循，原来的知识无所依托，就迫使自己要强化学习。在学习方面的要求上，我基本上从三个方面要求自己。

一是学理论，从理论中学。主要以政治素养的提高为标准，为此我着重学习了《__》以及《__银行高管人员廉洁从业手册》，并做了一些心得笔记。同时，也经常对党报中一些理论性文章学习和琢磨，通过不同的渠道来丰富自己的理论水平。

二是勤实践，从实践中学。我边工作边思考见缝插针式地学习业务知识，沉下心来钻研业务，从业务中学习；利用业务督导和工作汇报中学习业务发展方法，利用审批文件的机会学习其中的业务规章制度。

三是多交流，从同行、同事中学。通过虚心向同事取长补短，从同事中学习；主动与同业交流请教，从同行中学习，不断扩大了自己经济金融管理的知识面。

四是常总结，从经验中学。无论是管理经验还是业务发展经验，我都求之若渴，平时，我都很注意通过报纸、网络来搜索这些信息。

虽然目前我感觉还有很多方面不符合要求，但通过平时对学习的注重，总体来说应该还是有一些长进。

二、勤恳细致做事，做到工作尽职

我接手的个人业务和公司业务，一把手已做好了良好的布局谋篇，原来的分管领导已打下了良好的发展基础。我要有所为，必须把一把手的意图产生更大的实效，把原来的成绩发扬光大。这就是我的压力。为此，我做了下面三桩事：

(一)发挥部门效能，做好服务和督导工作。

通过二年多的洗礼，我们的县支行已经成为一支能征善战的队伍，他们的作为，在全省都是叫得响的。提升我们县支行的发展能力，帮助他们合规业务发展流程，就必须发挥出我们业务部门的支撑、指导作用。为了更有效地发挥部门效能，我采取了二个方面的动作：

一是职责到人。所有专业类技术人员，都要对应管理一个业务种类的工作，对这一业务种类的工作负有业务指导、流程规范、发展通报、业务督导、信息交流的工作职责，并对这一业务在发展和管理上与他们的个人工作考评挂钩。副总经理负责对所有业务的指导、规范。

总经理则对整体业务发展对外协调并具体参与。通过内部分工明确，合理兼顾，部门所有人员的责任心、积极性相应地都有效地发挥出来。

二是指导到位。

为了使基层更准确、迅速地把握业务发展动态和及时掌握理财产品。我们还在原来业务群的基础上，建立了信息交流群，并将这个群的群员扩展到各二级支行、理财经理。现在这一群已非常活跃，所有信息每天都及时发布，同时，借助短信

功能及时将相应信息发到各支行领导、业务员、理财经理，使他们在第一时间段获取信息。

__县支行两次成功在全国抢购理财产品成功，并成为全省一个抢购成功的县支行，不光是他们营销策划组织到位，市分行信息的联络也是功不可没的。

(二) 以身作则，把自己融入到业务发展来。

作为主管业务的副职，我对自己的要求是，不但是要组织做，更要自己带头做。在短短的半年多的时间内，我把整个身心都投入在业务发展中。在市区这一块，积极地与政府部门、行业协会、主要企事业单位领导进行沟通与协调，连母亲生病期间都没有请过一天假，一心只期望把业务做上来。

去年期间，在__行长的积极支持与亲自参与下，与公司部的__总通过多次反复地沟通，终于拿下了__项目，这个项目也是迄今为止全国第一个与__全面合作的项目，这个项目我们__总功不可没，但也是大家共同努力的结果。

在客户经理的开发上，由于__行长的顶力支持，我是更加及时的抓住这个机遇，在全市大力推行公司业务客户经理制，大力支持督导各县支行落实客户经理，从而使客户经理在我分行的公司业务中发挥了很好的作用，有力地保证了我分行公司业务完成了__亿元，位于全省第四的好成绩。

(三) 加强沟通，做基层业务发展的贴身人。

在主管业务的过程中，我深知各基层业务发展的艰辛与不易。所以，我总是积极主动与各单位负责人进行沟通，了解他们在业务发展中的困难，尽可能提供帮助与指导。并要求我分管的部门，要积极主动地了解业务的动态，及时地化解各支行遇到的困难与问题，绝不能拖诿与拖沓。

特别是市区营销中心，业务发展中困难较多，我更是多次地带着业务部的同事与他们交心、谈心，帮他们想办法、出主意，让他们感觉到他们不是在单打独斗。我们有些支行某一业务发展不上的，我也是主动与支行长进行联系，共同分析落后成因，而不是一味地求全责备。我的责任，就是要尽可能多的给大家提供帮助与信心。

(四) 追求卓越，全力打造营销队伍。

早在_年，_行长就深谋远虑地部署理财队伍建设，并率先在市区建立了我省第一支理财队伍。但由于分行无力给予相应薪酬上的配套，激励体制难以建立，致使这一支队伍没有形成气候。

去年，省分行在其他分行进行了理财队伍建设的试点，同时，加快网点转型，大力发展中间业务，理财队伍的建设已迫在眉睫。为了落实好_行长这一战略部署。

也为了使分行的理财业务走在全省前列，去年，我放手谋划，通过与多家保险公司联手合作，来打造我们的理财队伍。

这一策划，得到了各保险公司的理解与支持，也有效地规避了经营风险。在_年银监会90号文件出台时，各家银行也包括我们的代理保险呈现大幅下滑趋势的时候，我们与多家保险公司联动进行保险pk赛培训，此举既提高了前台人员的营销积极性，又止住代理保险业务下滑势头。

今年更是通过与保险公司对我行理财人员的强化培训，使我们这一支队伍发挥了良好的效能，今年2月份，我市代理保险在全省又保住了总量第一，进度前三名的成绩。

三、严于律己，保持做人本色

认真做事，更要认真做人。我做人的宗旨是：诚实守信。我

信奉的原则是：常在河边走，就是不湿鞋。虽然我的工作与外界没有任何经济交往。但我始终牢记，公私分明这一名话。

在公司业务发展上，要保证自己不犯错误，在与合作单位联系上，要始终保持一定距离。去年，有一家保险公司说愿为我报一些费用，被我果断当面拒绝。从事管理工作这么多年，这样的情景，不知多少次，人，夫复何求，每天能睡个安稳觉足矣。

在去年，我分管的工作个人业务在全省获得四个奖项，公司业务获得二个奖项，这不是我的成绩，是在_行长的领导下，全行各单位领导干部职工共同努力的结果，但我感到高兴的是，这里面也有我的一份操劳。

四、工作中存在一些不足及改正的办法

如上所述，我在工作中取得了一些成绩，但是还存在一些不足。

一是理论学习不够。

二是在执行上级方针政策上，有实用主义现象。

三是工作深度有待进一步发掘。

之所以存在以上问题，从根本上说是自己的世界观改造不够，党性锻炼不够，在思想认识和组织纪律上还要进一步锤炼。

今后，要加强学习，通过持之以恒的学习，不断提高自己的理论、政治素养，注重在工作中锻炼自己的党性修养，坚持走群众路线，树立全心全意为人民服务的思想，同时加强世界观改造，从高从严要求自己，抵制一切腐败行为，使自己成为一个高尚的、有理想、有作为的优秀共产党员，为__银行的发展做出新的贡献。

银行新员工考核篇四

我是20xx年开始担任支行xxx至今己四年，四年，在人生的旅途中只不过是短暂的一瞬间，但对我个人来讲却是终生难忘的历程。回想这四来自己的工作和学习生涯，有喜有忧，有坎坷，也有收获，不再一一列举。但是我想说明的是，成绩是来之不易的，这里面包含着行领导的正确领导和今天在座的全行干部职工的帮助和支持。这四年来，我作为科技专管员，只不过是做了一些应该做的工作，具体的可以概括为如下几个方面：

一、加强管理、保障安全

银行科技工作中，安全为首要任务，科技工作的成果就在于各种银行业务都能正常无事故的顺利开展。首先，保障安全的最有力手段就是制度，我本着这一原则，制定了我行计算机方面的各种制度和措施，强调了科技工作的必要性和重要性，将制度、责任细化，责任到人，在管理层面有了明确的管理分工，使科技工作在有序的环境下进行。并且，在各部门共同配合下，保障了各项制度的贯彻执行。全年没有发生一起重大计算机安全责任事故，各项系统运行平稳，运行质量明显有所提高。

二、科技项目、重点实施

自助查询机、pos机、网上银行等这些新产品得到了及时的上线，丰富了我行的产品线，增强了服务功能，逐步建立了一定的市场竞争优势，对于将来改善我行的客户结构起到了重要的推动作用和支撑作用。

网络和信息系统的安全稳定运行是科技工作的命脉，只有整

个信息系统保持稳定、连续、高效的运行，我们才能在这个基础上谈下一步的发展，才能够充分发挥已有的和新开发的业务产品的作用。

三、内强素质、外树形象

一直以来，我十分注意提高自己的业务能力，不断培养自己做到思想上自律、学习上主动、工作上富有创造性。平时在工作中做到勤于实践，敏于思考，勇于创新。作为一名科技人员，要求我针对事务实事求是，要有脚踏实地的工作作风和务实的工作态度。始终坚持自警、自励、自盛自勉。事事服从行领导的安排，将行里的精神和工作指导思想落实到工作中。努力在工作中提高自己，完善自己，丰富自己的工作经验，在工作中寻找到自身的社会价值。

四、总结经验、改进不足

经过四年多的工作，使自己的能力提高了不少，但是还存在很多不足的地方。

1、由于我参加工作时间不长，社会经验还不是很丰富，业务能力还有欠缺的地方。希望以后，领导多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己，提高自己的工作水平。

2、深入各网点了解业务系统运行情况，及时处理各种隐患问题，为客户提供稳定的系统环境。加大系统安全管理力度，保障系统稳定运行，提高业务系统的运行效率。

【阅读更多述职报告文章】

[银行个人述职报告](#)

[银行行长述职报告](#)

银行述职报告范文

银行会计工作述职报告

银行前台柜员述职报告

银行新员工考核篇五

转眼间，两个月的试用期即将结束，在这段时间里，我在公司领导、部门领导及同事们的关心与帮助下，从一开始的`手忙脚乱到现在的已逐渐适应了周围的生活与工作环境，对销售支持这项工作也逐渐进入了状态。从自身来讲也有了进一步的提高，现将这二个月的工作情况作以下总结：

1、通过打电话及参加招聘会的形式，物色销售人员，并为符合条件的应聘者安排面试。

2、对于通过面试的新员工，根据hr的要求为其准备相关入司资料，并系统中为新员工上工号。

3、做好销售人员的考勤工作，以及他们佣金、薪金的计算工作。

1、在xx和xx银行的协议签定的过程中，与分公司保持联系，跟踪协议的会签过程，并在协议签定后，在系统中设置相关网点信息，以保证保单的录入，和单子的正常出单。

2、负责日常的收单、审单以及交单工作，并做好每日的业务记录和业务播报，若出现照会等问题单，做好跟踪并及时处理。

3、根据总监的要求，制定渠道经营计划并对费用进行预算管理。

- 4、负责制定银行与xx人员激励方案，并进行实施与跟踪，并在月末做好费用报销工作。
- 5、与财务和银行方面做好沟通，在每月月初核对做单情况，计算并及时支付银行手续费。
- 6、制定有关业务的培训方案，并对培训过程中产生的费用做好报销工作。
- 7、处理分公司下发的邮件，并完成其安排的任务。
- 8、做好银保单证的征订，并及时对库存资料做好清点和整理。
- 9、做好施总安排的各项工工作，为我们的销售团队对好后勤支持和服务工作。

作为一个新人，一开始我做事总缺乏计划性，不能很好的分清工作的主次关系，由于自己的粗心，也出现过几次错误。但经过这两个月时间的锻炼，我认清到自己所存在的问题，坚持在开展工工作之前做好个人工工作计划，分清工作的主次顺序，一项项及时完成，达到预期的效果，保质保量的完成工工作，提高工工作效率，同时在工作中学学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平较刚接手时有了长足的进步，开创了工作的新局面。在接下来的日子，我要保持良好的工作态势，加紧学习，更好地充实自己，以能够更好的去胜任这份工作。

当然在工作中，也存在着一些不足之处，比如处理问题方面，还需要多动动脑子，全面地看待问题，而且在工作熟悉度方面也有些欠缺，不过我相信通过以后的工作，我会慢慢熟悉，了解并掌握销售支持这项工作。我会在以后工作过程中，不断努力，不断完善，做到尽善尽美，以期为公司的发展尽自己的一份力量。