

最新银行新员工工作计划(大全6篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银行新员工工作计划篇一

在新的一年里，从“以内控防范优先，加强制度落实”的角度加强客户经理队伍建设。20xx年，着重抓好一线信贷人员的培训，银行工作计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念和信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行普及培训，在较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。

定期组织学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自觉性。同时对贷款五级分类等新业务进行专项培训。

在确保新增贷款质量上：

- 1、加强对各社及信贷员贷款权限的管理，严禁各社及信贷人员发放超权限贷款。
- 2、加大对跨区贷款、人情贷款、垒大户贷款等违章贷款的查处力度，发现一起，处罚一起。
- 3、认真开展贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。
- 4、严格执行大额贷款管理制度。
- 5、严把贷款审批关，严格审查贷款投向是否合法、期限是否

合理、利率是否正确、第一责任人是否明确、抵押物是否真实、合法，担保人是否具备担保实力、贷款档案是否齐全等，通过以上措施，确保信贷资产质量逐年提高。

6、全面进行信贷档案统一模式、规范化、标准化管理，实行专柜归档、专人保管，并建立调用登记制度，保证档案的完整性。人员调离或换片，贷款档案应办理移交手续，由交出人、接交人及监交人共同在移交清单上签字，促进全辖信用社的信贷档案管理工作提档升级。

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷款品种不断增加，信贷服务水平明显提高。但在贷款还款方式和贷款期限的确定上还存在一些不足，为此省联社于20xx年xx月xx日印发了《xx省农村信用社贷款分期还款暂行办法》。为满足贷款客户的不同需求，缓解集中还贷压力，进一步提高信贷管理水平，防范信贷风险，公司业务部将于20xx年在信贷管理中引入贷款分期还款，以完善信贷服务功能的需要，杜绝部分客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

首先要落实“三查”制度，对银行员工素质加以培训，使每个工作计划详细的基础上并按正确的思路做事。坚持做到防范贷款风险在先，发放贷款在后，每笔贷款都坚持按“三查”的内容、要求、程序认真进行调查、审查和检查，并填写“三查”记录簿，严格考核。报联社审批的贷款都必须有信贷人员的调查报告和信用社的会办记录，都必须换人审查。

其次要落实审贷分离制度，贷款发放实行审贷分离和分级审批的管理制度，各基层信用社贷款必须经审贷小组集体会办审批，大额贷款报联社审贷委员会会办审批，并且规定基层信用社发放贷款不论金额大小，每笔贷款都必须经主持工作的主任审查、登记、签字后才能发放，坚决杜绝信贷员“一手清”放贷。

第三要加大违规违纪行为的惩处力度，严肃查处违纪违规人员，对因违纪违规等原因造成不良贷款的责任人实行在岗清收、下岗清收等行政处罚，情节严重者，由责任人承担贷款赔偿责任。

20xx年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。

1、提高抵押和抵押贷款比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押、抵押贷款，少发放保证担保贷款，以优化信贷结构，降低风险资产，要大力发放房地产抵押贷款，提高抵押贷款占比。要合理调整贷款担保方式，对新增城区居民、个体户贷款，要限度地办理门市房抵押贷款、个人住房抵押贷款，城区社原则上不办理联户联保贷款，坚决杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款。

2、加大对农业龙头企业、特色农产品基地、担保公司担保贷款的支持力度。要积极支持中小企业发展，特别是对产权明晰、信誉度高、行业和项目符合国家产业政策规定、发展前景看好的中小企业，要给予重点支持。

1、思想认识不到位，对风险分类的重要性、艰巨性认识不足；

4、风险管理能力不强，未能紧密结合信贷资产不同的风险类别及特点，采取有针对性的强化管理措施等。

银行新员工工作计划篇二

一、以客户为中心，做好结算服务工作

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款**bsp**航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

- 5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。
- 6、切实履行对分理处的业务指导与检查。
- 7、做好会计核算质量的定期考核工作。

三、以人为本提高员工的全面素质

- 1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。
- 2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。
- 3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。
- 4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。
- 5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

回想20xx年的工作，作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的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、答复。

银行新员工工作计划篇三

接到上级年检通知,对营业部所有性质为正常的帐户共418户做了年检工作,在时间紧、任务重的提前下,及时通知全部企业前来年检,并要求提供最新、最准确的单位信息资料,并对全部资料在人民银行帐户二期系统中做好登记。

由于系统升级,系统要对所有20xx年前老帐号进行变更,这就需要与相关企业做好口头解释与书面交接工作。除为每户填写帐户变更告知书,还将基本户及预算专户的开户许可证收回,待变更。

由于开销户登记本为连续使用,帐户年久使用已残损,故将所有开销户信息形成电子版本,待日后使用。

在思想上,20xx年部里的活动也很多,自己尽了最大能力完成了所有任务,如手机银行、短信签约、利得盈、姚明卡等等。虽然不是很突出,但我都是积极参与。如今,面临自己的是20xx年大干一季度活动,首先在存款上,自己会努力广泛开拓资源,挖掘客户,争取起到党员带头作用。其次是信用卡、基金等营销活动中,也会严格要求自己,迅速提高增长量。

新的一年,我为自己制定了新的目标,那就是要加紧学习,更加的充实自己,以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战,明年会有更多的机会和竞争在等着我,我心里暗暗的为自己鼓励,要在竞争中站稳脚步,踏踏实实,目光不能只限于自身的小圈子,要着眼于大局,着眼于今后的发展,我会向其他同志学习,取长补短,相互交流工作经验,共同进步,争取更好的工作成绩。当然,在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺,我会在今后的工作中磨练自己,发扬长处,弥补不足。

银行新员工工作计划篇四

首先，要清楚的了解我行成立的背景、意义和发展目标，清楚我行的市场定位，明白我行的主要目标客户群。只有明白了大方针，才能准确找到自己的工作重点，清楚自己的工作方向，这样才能有的放矢，达到事半功倍的效果，使自身发展与全行发展相契合。因为只有在整体上了解自己工作岗位所处的大环境，才能帮助自己迅速找到自己的位置，更快的适应工作，提高工作效率。如果自己根本不清楚自己的工作大环境，不知道单位给予我们的期望，只是一味的做自己认为对的事情，那么自己做的也许一点价值也没有甚至有时候还会有反作用。

其次，在开始工作之前以及在工作中，要先对我行的整个机构设置以及部门职责等有一定的了解，因为各个部门之间的工作是相互联系的，是一个整体。工作不是独立的，它与其他部门、同事的工作是相互影响、相互作用的。比如说在做柜台工作时，出了要清楚自己的工作性质以外，也要了解一下会计工作，这样才能明白操作流程为什么要这样走，有助于提高业务技能，同时迅速接受自己不熟悉的业务，也清楚了票据、重要凭证等哪些地方是不允许有错误的等等。还有，当你在工作中遇到问题或者有疑惑的时候，就知道应该向谁寻求帮助能够达到自己想要的结果，增加了有效沟通的机率。

再者，要不断加强理论政治学习，充实自己的头脑，使思想更进一步的成熟进步，这并不是做表面功夫说场面话。因为理论是实践的基石，思想是行动的指引。每个人的思想是在不断变化，而且受外在因素影响的，它有一个不断发展的过程。你的思想会决定你的行动，你的价值观、人生观会左右你对待人和事的态度，同样会改变你思考问题的高度、层面以及角度。

第一要全面熟悉各项业务，了解各种业务的工作流程，清楚自己的工作职责，对自己有一个准确的定位，找到自己所处

的位置。在工作的过程中，不断提高自己的业务技能，提高自己的效率，争取用最短的时间的服务为客户办理每一项业务。平时休息中，也要不断的提高自己的基础技能素质。第二要设定目标，对自己要有阶段性的目标规划。有目标才会有动力，有目标才会有进步。短期内是把业务熟悉，提高操作速度，同时不断加强业务学习；今年报名参加会计从业资格考试，明年争取把剩下的三门银行从业资格考试通过；同时长期上，不断学习会计、金融等知识，考取相应等级会计师资格证、理财规划师资格证等。

银行新员工工作计划篇五

由信阳市邮政储蓄银行主办的，在信阳进行的为期五天的岗前培训已经落下帷幕，作为一名刚进邮政储蓄的新员工，感觉紧张而又充实，受益匪浅。

首先，培训使我对中国邮政储蓄银行的发展历程有了更清楚的了解。

中国邮政储蓄银行有限责任公司成立于2014年3月20日，全国现已将近37000个网点，是全国第五大商业银行。我们省分行于2014年11月成立，现已建成覆盖全省的金融业务服务网络，成为服务地方经济、面向城市社区和农村地区，为广大居民提供基础金融服务、沟通全省城乡居民个人结算的重要渠道。致力于建设资本充足、内控严密、营运安全、竞争力强的现代银行，为构建社会主义和谐社会做出新的贡献！形成了以人民币存款为主的负债业务；汇兑、转账、银行卡、代理保险、代收代讨等多种形式的中间业务；协议存款、中小企业贷款和小额贷款为主的资产业务，产品种类日益丰富，经营规模不断扩大，成为河南省金融市场的重要组成部分。

其次，培训让我对邮政储蓄银行这一行业有了更深的认识。

银行是高风险高收益行业，而作为银行的职员，必须要严格要求自己，在做每一项工作，处理每一笔业务的时候都必须认认真真，仔仔细细，同事操作过程必须合规，合法。只有这样才能保证少出错，才能有效的避免风险。同时，银行作为一个服务型行业，又必须保证为客户提供优质满意的服务，这就要求每一位员工在对待每一位顾客都必须以礼相待，不能歧视，但又不能过分的去奉承，迎合客户的意愿。我们必须保证在我行的相关制度的规定下，在法律的允许的情况下，去尽心尽力的为客户服务。

再次，中国邮政储蓄银行作为一个新成立的银行，更适合我们年轻人发展。。

邮政储蓄银行作为新成立的银行，具有很大的发展空间。而且我行领导的相关战略决策非常合理。并制定了严格合理的规章制度，脚踏实地的一步步的扩展业务，一步步的积累资本。不好大喜功。一切以降低风险为基础，以优质服务为核心。这样就避免了很多不可预知的损失。而邮储的员工平均年纪很低，这样的队伍让我们邮储银行更加具有活力，生命力和创新力。而加入这样的队伍，作为我自己，我认为也能更快的通过跟同龄人的对比中找到自身的不足，对完善自我，实现自我价值也更加有利。

最后，非常感谢各位领导给我安排的这次学习的机会，我也深深地体会到领导对此次培训安排的良苦用心，作为一名新职员，虽然对很多专业知识还不甚了解，但我会在今后的工作中认真向同事探讨，向领导请教，向书本学习。我相信经过自己的虚心学习和努力一定能尽快的胜任我目前的职位，并能够展现自己的才华和价值。我认为只要坚持不懈、勇于探索、追赶高峰，不断地提升自己、优化自己，我就一定会取得成功，实现自己的人生价值。

我同邮储共成长征文浅谈县邮政局经营管理的几点体会

月份开始，荣幸参训全国邮政县局长远程岗位培训和全省邮政县局长远程互动集中培训，开阔了眼界，打开了思路，受益非浅。下面，结合工作经验和学习启迪，谈谈自己的粗浅体会。

企业要发展，经营是核心，管理是经营的基础和保障。要搞好县局经营管理，首先要抓住自己的工作中心，围绕中心去开展各项工作。这样，才能在繁杂的事务中保持清醒的头脑。那么，什么是县局长的工作中心呢？我归纳为八个字：收入、质量、安全、服务。

收入，县局的经营成果和经济效益，是邮政企业赖以发展的基础，是县局经营管理的终极追求目标。质量，在邮政行业有着特殊重要意义，可说是邮政通信的生命线，也决定着邮政企业的经济效益。安全，重点是职工人身安全、资金安全、邮件安全、消防安全、车辆安全、信息网安全，安全是企业最大的效益，确保安全万无一失，杜绝各类安全事故发生。服务，一要履行好普遍服务和特殊服务职责，二要重点提高商业化服务水平。

“收入、质量、安全、服务”是县局长的工作中心，只要紧紧抓住不放，围绕这个中心，开展各项工作，县局建设是完全可以搞好的。

一、思想工作要有新意。

企业经营状况的好坏，经济效益的高低，关键在于员工的生产积极性。要调动员工的积极性，思想工作不可缺少。思想工作的重要性无须多说，问题是怎样去做思想工作？如何发挥思想工作的最佳效果？作为县局长，往往对此考虑不多。要么认为是书记或工会主席的事，要么采用“一作报告、二讨论，相互帮助加谈心”的老方法。我认为思想工作最重要的一点是有时代气息，要有新意。“新”的中心是应当体现民主和改革。因为现在的员工，绝大多数是有文化，有一定知识面

的中青年，他们能够理解党的方针政策，懂得做人的基本道理。问题往往囿于具体问题，一下子转不过弯来。再说，一个人的思想水准和政治见解并不完全与职务成正比。因此，我认为开展民-主对话、思想论坛、智力竞赛、专题研讨等活动较好，这可以变过去一级一级的“直线型”的思想工作，为群众性的“立体型”的思想工作，有助于发扬民-主，取得实效。当然，这只能解决普遍性问题，特殊的思想问题还需过细的思想工作。总之，我觉得：一个企业领导者最重要的领导艺术就是使广大员工身上蕴藏的能动性释放出来，而要达到这些，简单的工作方法是不会奏效的。

二、融入地方经济，实现竞合共赢。

邮政是地域性企业，属地经营、属地管理。邮政要实现又好又快发展，必须紧紧依托地方经济，只有地方经济的大发展，才能实现邮政的大作为。同时，邮政作为国民经济建设和发展的平台，又必须服从于地方经济发展这个大局。

融入地方经济，就是与地方经济的竞合，就能在共同发展中实现共赢。邮政要融入到地方经济建设中，首先要以“竞合共赢”的理念对待客户。要以国际的视野、开放的心态，抢抓各种机遇，不拘一格促发展。一是深入的战略合作发展，优势互补，如服务中小企业，要“政府搭台、邮政唱戏”让政府认可并产生社会效益，让中小企业认可并助力其发展，让邮政市场进一步拓展并产生经济效益。二是规范的业务互利发展，让利得利，充分利用相关政府部门政策资源等，合作推广邮政业务，实行收益均沾，达到拓展空间的目的。如服务地方文化旅游业，将邮资封片卡、个性化邮品、形象年册等邮政特有文化产品打造成颇具地方文化特色的“土特产”等。三是广泛的代理发展，如利用现成网络，取长补短、如代发、代收、代理业务，烟草代收配送业务，“三农”配送服务等。

三、建设一支富有战斗力和创新精神的团队。

现代企业的竞争，归根到底是人才的竞争。一个企业队伍素质的高低，人才优劣的比例，不仅关系到企业经营的水平 and 效果，也制约着企业活力的发挥，最终决定一个企业的发展前景。市场竞争的实质是人才竞争，人的最大追求是自我价值的实现，包括精神和物质两方面。所以，员工为企业贡献力量，企业要为员工提供发展和施展才华的舞台。我认为，在鼓励员工搞好岗位培训的基础上，要通过多种途径，如读书自学、技能培训、丰富多彩的文娱活动等多种形式获取知识，增长才干，在实践中完善充实自己。要坚持不懈把员工的素质教育和企业的专业化、规范化、科学化治理结合起来，突出重点，继续深化三项制度改革，通过深入开展岗位练兵、技能比赛、劳动竞赛、创先争优活动，让员工在推动企业的发展中实现个人的价值，在提升自我价值的创造中推动企业的发展，从而调动员工的积极性、主动性，激发员工战斗力和创造力，使企业上下形成崇尚知识、重视人才、爱岗敬业的良好风气。总之，坚持以人为本，紧紧围绕集团公司的发展战略和经营目标，实现企业发展与员工发展协调的理念，是增强团队战斗力和创新精神的重要保证。

四、加强企业管理，提高企业素质和经济效益。

没有规矩，不成方圆。严密的规章制度和科学严格的管理是企业立于同行业先进行列不败的主线，加强企业管理也是为了企业稳定和谐发展。对于一个企业，其在运作过程中，不论大小都必须把管理放在首位。没有严密的管理制度，就没有正常的企业运作。企业要发展必须有良好的外部环境，但任何外部环境的改善都不能取代企业内部管理。因此，企业必须向管理要效益。企业处在不利形势下主要是因为管理理念和方式方法不能创新，因此实施加强企业管理，建立适应现代企业的管理制度，就成了当前提高企业素质和经济效益的有效途径。

我个人觉得可以从以下两个方面入手，建立一套行之有效的管理制度：

一是提高“以人为本”管理理念。一个企业真正的效益不是逼出来的，而是自动的由员工工作产生的，如果一味强调绩效考核，强求工作，只能使通信质量和效益大打折扣。但要员工乐于工作，这需要管理者付出很大的细心和努力。管理者需做到：(1)平等对待下属，平等的意识在企业管理中是不可忽视的，管理者要重视这种平等精神，使企业上下齐心。(2)管理者要能虚心听取员工的意见和建议，使大家“知无不言，言无不尽”。(3)提升员工满意度，包括员工对薪酬、晋升、管理、工作本身和企业的满意程度。(4)树立“管理就是严格的爱”的管理理念，切实可行的管理制度，一经订好，一定要认真执行，要落实监督检查，要考核到位。

二是管理创新。管理创新是指对企业的管理模式进行实质性的、全方位的改进与更新。目前，企业要实现可持续发展，拥有核心竞争力，就必须不断地进行管理创新。管理创新是企业赢得核心竞争力的动力源泉。企业制度创新、技术创新归根结蒂都要通过管理创新来实现。管理创新不仅要在制度创新和技术创新的基础上创造出一套资源整合方式，而且又强调了管理的新颖性、有效性，切实提高企业管理的效率。

加强企业管理是项长期而艰巨的工作，需要我们去扎实工作，努力探讨。企业要想和谐的发展，就要不断总结过去好的经验和做法，在实践中积极探索新的工作经验，不断开拓创新，使企业能够走向平安大道！

五、跟上时代的步伐，实现与企业共同成长。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索银行新员工培训。

银行新员工工作计划篇六

但后来作为村镇银行的一名未来员工，我了解到：村镇银行

是为当地农户或企业提供服务的银行机构，区别于银行的分支机构，村镇银行属一级法人机构。

首先，要清楚的了解我行成立的背景、意义和发展目标，清楚我行的市场定位，明白我行的主要目标客户群。只有明白了大方针，才能准确找到自己的工作重点，清楚自己的工作方向，这样才能有的放矢，达到事半功倍的效果，使自身发展与全行发展相契合。因为只有在整体上了解自己工作岗位所处的大环境，才能帮助自己迅速找到自己的位置，更快的适应工作，提高工作效率。如果自己根本不清楚自己的工作大环境，不知道单位给予我们的期望，只是一味的做自己认为对的事情，那么自己做的也许一点价值也没有甚至有时候还会有反作用。

其次，在开始工作之前以及在工作中，要先对我行的整个机构设置以及部门职责等有一定的了解，因为各个部门之间的工作是相互联系的，是一个整体。你的工作不是独立的，它与其他部门、同事的工作是相互影响、相互作用的。比如说在做柜台工作时，出了要清楚自己的工作性质以外，也要了解一下会计工作，这样才能明白操作流程为什么要这样走，有助于提高业务技能，同时迅速接受自己不熟悉的业务，也清楚了票据、重要凭证等哪些地方是不允许有错误的等等。还有，当你在工作中遇到问题或者有疑惑的时候，就知道应该向谁寻求帮助能够达到自己想要的结果，增加了有效沟通的机率。

再者，要不断加强理论政治学习，充实自己的头脑，使思想更进一步的成熟进步，这并不是做表面功夫说场面话。因为理论是实践的基石，思想是行动的指引。每个人的思想是在不断变化，而且受外在因素影响的，它有一个不断发展的过程。你的思想会决定你的行动，你的价值观、人生观会左右你对待人和事的态度，同样会改变你思考问题的高度、层面以及角度。

一、要全面熟悉各项业务，了解各种业务的工作流程，并且清楚自己的工作性质，清楚自己的工作职责，对自己有一个准确的定位，找到自己所处的位置。在工作的过程中，不断提高自己的业务技能，提高自己的效率，争取用最短的时间最好的服务为客户办理每一项业务。平时休息中，也要不断的提高自己的基础技能素质，例如点钞、汉字录入、翻打传票、假钞鉴别等，让自己拥有过硬的基本功。

二、要设定目标，对自己要有阶段性的目标规划。有目标才会有动力，有目标才会有进步。短期内是把业务熟悉，提高操作速度，同时不断加强业务学习；今年报名参加会计从业资格考试，明年争取把剩下的三门银行从业资格考试通过；同时长期上，不断学习会计、金融等知识，考取相应等级会计师资格证、理财规划师资格证等，追求学识和职业上的进步，更上一层楼！