

# 2023年招商银行工作心得(大全7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 招商银行工作心得篇一

兹证明/先生系本公司正式员工，任 部 职务。月收入 元人民币。特此证明！

此证明仅限办理招商银行信用卡使用，只证明资料的`真实性，公司不承担任何担保责任。

公司（盖章）

公司名称：

联系电话：

201 年 月 日

## 招商银行工作心得篇二

招商银行工作证明格式就是为大家整理的招商银行工作证明，欢迎大家阅读！

招商银行：\_\_\_\_\_

兹有\_\_\_\_\_同志，身份证号码：\_\_\_\_\_，  
自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月至今在我单位工作，目前  
在\_\_\_\_\_部门担任\_\_\_\_\_职务，税  
后月工资所得为人民币(大写)\_\_\_\_\_元，

月住房公积金的单位缴存部分为人民币(大写)\_\_\_\_\_元，月住房补贴为人民币(大写)\_\_\_\_\_元。

特此证明。

上述内容真实无误，我单位对此承担相应的法律责任。

公章

(或人事、劳资部门章)

年 月 日

1、单位全称：

2、单位地址：

3、单位人事(劳资)部门负责人姓名： (签字)

4、联系电话：

5、邮政编码：

兹证明\_\_\_\_\_先生\女士(身份证号码：\_\_\_\_\_)系本单位正式员工，已在本单位工作\_\_\_\_\_年，任\_\_\_\_\_部\_\_\_\_\_职务。年收入\_\_\_\_\_元。特此证明！

年月日

致招商银行支行：

兹证明\_\_\_\_\_是我公司员工，在\_\_\_\_\_任\_\_\_\_\_职务。

身份证号为\_\_\_\_\_至今为止，其个人收入为入为人

民币(大写) \_\_\_\_\_ 元。

特此证明。

本证明仅用于证明我公司员工的工作及在我公司的工资收入，不作为我公司对该员工任何形势的担保文件。

盖章：

日期：\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

### 招商银行工作心得篇三

兹证明/先生系本公司正式员工，任 部 职务。月收入 元人民币。特此证明！

此证明仅限办理招商银行信用卡使用，只证明资料的. 真实性，公司不承担任何担保责任。

公司（盖章）

公司名称：

联系电话：

201 年 月 日

### 招商银行工作心得篇四

今年x月份，我通过了银行分行的校园招聘，顺利进入了银行，并被分配到支行实习。

从年月日至今，我分别在储蓄营业部和零售银行部实习工作，在上级领导的关怀和同事们的热心帮助下，我不但学到了基

础的银行业务知识和操作技能，而且在为人处事方面获益良多，体验了许多在学校期间根本就不存在的社会工作的繁杂和压力，也更深深感受到了招商银行“因您而变”的服务宗旨和经营理念产生的巨大的竞争优势。

在师傅和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。在银行工作首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事，对工作每一笔业务都要谨慎小心。在银行业谁赢得了客户谁就是最后的胜利者。

我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所希望的状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我们才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅是知识，更是一种叫做自学的的能力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们要在以后的工作中要勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己要虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰！

例如在我第一个月的实习时间里，行长就安排我们几个实习生呆在办公室里练技能，例如点钞、翻打传票和打字。起初因为我在学校里就学过了这些技能，就觉得有点无聊，练习也并不是那么卖力。当天行长安排储蓄主管来教我们技能，当她演示技能时，速度和精确度确实让我感到不可思议，我从没想到点钞可以点得这么快这么准，当我们问她这样才可练到这样的程度，她只说了一句话：练多了自然就快了。正所谓“台上一分钟，台下十年功”，淡淡的一句背后其实要经过无数次刻苦不懈的练习，此时的我才感觉到自己的差距，

所以之后的每天我都没有放弃练习的机会，铁定了心一定要练好，效果慢慢就有了，例如点钞的把数也慢慢地增加了，五分钟5把、6把、8把，到现在9把都已经没问题了。

练了一个月的基本技能，我就被安排到了储蓄营业部跟班学习。实习内容很简单，就是坐在上柜柜员的后面看其办理业务，了解和熟悉整个的业务流程，顺便帮忙复印身份证等资料。起初我觉得储蓄的工作非常繁杂且枯燥，办理的业务的操作过程需要有很多步骤，且缺一不可，同时办理的业务类型一般就只是存取款、转账、开户、挂失、购买理财产品等等，同样的业务天天做，感觉会很机械化。然而时间呆久了，通过储蓄主管和柜员“师傅”的指导和自己的亲身体会，才明白到就因为工作繁杂，储蓄部作为银行的一个非常关键的部门，是银行直接对外的窗口，所以需要每一个柜员都非常地细心谨慎，每一步都不能有差错，错了一步将会造成不可弥补的损失。招行的柜员都练就一身很硬的基本技能，所以有空的时候我会请教他们，加上主管对实习生也等同柜员，所以没有放松我们的学习和练习，使我们获益甚多。

在储蓄营业部实习了一个月后，中山二路二级支行丰兴支行开始试业，我被分配到丰兴支行零售银行部担任大堂经理。新的环境，又是一个新的挑战。其实银行的大堂经理需要有很专业的知识和很好应变能力，才能解答好客户的问题、引导客户办理业务和处理在大堂发生的一切事情，而之所以把新手作为大堂经理，我想主要是因为这是一个学习型的社会，刚开始可以不懂，可是不可以每天都不懂，我刚开始站在大堂里很紧张，不知所措，生怕有人过来问业务，担心不会回答问题怎么办，其实我太多虑了，不懂可以问柜员，只要跟客户说明自己刚开始做不是很熟悉就行，客户一般都可以谅解的，但是以后就不可以老是请问别人，自己应该要变得比柜员更专业。当环境逼着你要去学习时，求知欲和压力就这样被激发，我想新手就是这样速成的。

支行交给了我们实习生一个工作，就是营销信用卡，这也是

我们实习期间的一个重要的任务。主要的营销方式有设点销售、扫楼和网点拦截三种。其中设点和网点拦截效果比较好，因为设点都是在人流量比较大的地方，而且都在写字楼附近，客户资源比较多，而网点拦截的授信要求会比较低，办理的客户量大。而扫楼效果不佳是因为一般的写字楼是不给进去销售的，保安会进行阻拦，而且在上班时间企业员工一般会抗拒推销，从而使销售难度加大。

招商银行自身推出了很多的理财产品，包括了新股申购、基金定投和金葵花理财产品系列等等，并且和许多的其他机构有业务合作，例如中美大都会和招商信诺等等，这些机构一般在招行网点有驻点人员销售其产品，大堂经理和其他的员工也有任务去销售，例如中美大都会的“吉祥一生”和招商信诺的“步步为赢”，每隔一段时间都会有业绩通告，行员都会得到一定的业绩奖励。我的主要工作是通过挖掘客户需要，进行简单的产品介绍，当客户有意时，进行转介绍给专门的客户经理。第三方存管是现在银行争夺客户资源的无硝烟的战场，当我在联合证券和平安证券驻点办理第三方存管期间，并不是“守株待兔”等客户过来，而是主动跟客户交流，介绍招商银行的优点，让客户选择招行，享受招行无微不至的服务。

来招行让我印象最深刻的就是招行是个营销倾向性很强的银行，专业知识的培训非常密集而且很到位，不但有自己行员内部的培训，还有其他招行合作机构的培训，让我的知识结构更加多元化和专业化，这是在其他银行是学不到的，让我终生受益。

## 招商银行工作心得篇五

兹有xx特此证明。

上述内容真实无误，我单位对此承担相应的法律责任。

公章(或人事、劳资部门章)

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

1、单位全称：\_\_\_\_\_

2、单位地址：\_\_\_\_\_

3、单位人事(劳资)部门负责人姓名：\_\_\_\_\_ (签字)

4、联系电话：\_\_\_\_\_

5、邮政编码：\_\_\_\_\_

## 招商银行工作心得篇六

兹有\_\_\_\_\_同志，身份证号码：\_\_\_\_\_，  
自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月至今在我单位工作，目前在 部门担  
任\_\_\_\_\_职务，税后月工资所得为人民币(大  
写)\_\_\_\_\_元，月住房公积金的`单位缴存  
部分为人民币(大写) 元，月住房补贴为人民币(大写) 元。

特此证明。

上述内容真实无误，我单位对此承担相应的法律责任。

公章

(或人事、劳资部门章)

年 月 日

## 招商银行工作心得篇七

来到招行实习已经两个月了，我深切的感受到当初上课时老师讲的一句话：商业银行本质上是服务业，他不创造价值，要做好商业银行，服务必须放在首位。

招商银行是中国最佳零售银行。都说经济是靠三驾马车拉动，招行也有自己的三驾马车，那就是：优质的服务，不断创新的产品，和优秀的员工。

我所在的招商银行成都人民中路支行是成都分行下面服务最好的支行，在这里，我深刻的见识到什么是优质的服务。

要说优质的服务，大堂肯定排在前列。因为在个贷工作的缘故，对于大堂只能说些自己观察到的片段。但就是这些七零八落的细节，就能看出人民中路支行服务的优质。

- 1、每天早晨的早会，主管先要检查大家的衣着，领带、领巾、胸牌是否戴整齐，皮鞋是否干净等等。这些是给客户的第一印象，必须要做好。

- 2、主管总结昨天的工作得失，主要强调服务客户中哪些做得好，哪些做得不好，要求改正。同时告诉大家一些服务的技巧，安抚客户的方法等。还要传授营销产品的技巧，请同事讲述经验心得，请参加分行培训的同事讲述新学到的手段与技巧。

- 3、早会完毕后大堂员工再仔细检查早晨的准备工作做好没有，然后做好新的一天迎接客户的准备。

- 4、零售部的员工在八点半开门后站在门口迎宾，按标准礼仪站好。（这里我要说一下个人的一点建议：迎宾的时候最好男女分开站，女孩子多的话可以安排女孩子每天轮流站，这样男女各一边，按高矮顺序排，看着也比男女夹杂着站舒服得多。）

6、遇到客户多的情况，要能够很好的安抚客户的情绪，注意分流，不能和客户争吵，要耐心和客户解释。

7、支行还定期请锦江管理公司来对支行员工进行服务礼仪方面的培训。

接着说说个贷，也就是我所在的部门。这个部门，员工少，客户来往多，很多时候像个菜市场一样，这是我第一印象。但是，在这么一个地方，服务同样不能丢弃。客户来了，要用普通话询问需要办理什么业务，然后请客户坐下来，给客户倒水，与客户交谈，办理业务，告别。虽然现在因为地方小人手少等缘故，服务有时没有兼顾到每位客户，但是在我实习的这两个月中，还是能够感受到个贷部门并没有因为客观环境丢弃服务。只是实话实说，和其他部门相比，确实个贷的服务意识还是有待加强的。

不管怎么说，来到招行的两个月，让我深入了解了什么才是优质的服务，也提高了自己的服务意识，锻炼了自己与人沟通时的耐心、技巧。知道了要想成为一名招行人需要什么样的服务意识与素质。

就我接触到的招行的产品，最多的肯定是个贷的产品。循环授信、随借随还、消费易，这些个人贷款产品，都让我深刻体会到招行从客户角度出发，打造灵活、便捷的零售产品的用心。还有招行各式各样的信用卡、安全好用的网上银行等等，都能让人感受到招行那颗因您而变、勇于创新的心。

招行的员工，都是优秀的，服务意识，营销技巧，与客户的沟通交流，都让我学习到了很多。在长江证券，跟着陈兴龙学习营销客户的手段与技巧；在华西证券，观察曾啸与证券公司员工拉近距离搞好关系的方法；在个贷看茂叔如何与不同地方的客户沟通，找到共同话题，学习他努力去记住客户名字，学习他能从客户身上学到东西的能力；看薇薇姐如何营销理财产品、与开发商沟通；看李跃如何管理他的工作进程、内容，

学习他的高效;看马宁姐怎样管理繁杂的档案,与资产管理中心衔接工作;看马哥怎么管理个贷的员工,协调担保公司、大堂、高低柜与个贷之间的关系,怎样控制外驻人员的工作绩效。在这实习的两个月里,我不断观察着周遭的同事们,学习着他们身上的优点,找到自己的不足,取长补短。总之,一句话,短短两月让我受益匪浅。同时也让我意识到,要成为一名招行人,自己还有哪些不足,需要自己去改正、去提高。

实习之前,自己总是对银行有着各种各样的幻想,对于学长学姐所说的一些东西也总是半信半疑。当自己进入银行实习之后,当自己亲身经历一些事情之后,才发现,这个社会,真的是很现实的,能力,思维方式,人脉,这些才是最重要的,而自己在学校学到的知识,那,只是辅助工具而已,仅此而已。

磕磕绊绊写下这么点东西,作为自己第一次实习的纪念。没有总结出什么宏大的上升到理论高度的经验教训,只有些琐碎的细节让我铭记,教会了我那么多以前在学校学不到的东西。我要谢谢这里的每一个人,你们所做的每一件事,我都从中所得甚多;你们教给我的每一样东西,我都心怀感激;你们帮我弥补的每一个过失,我都心怀感恩。