

# 讲信用心得体会(优秀6篇)

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 讲信用心得体会篇一

信用是人与人之间相互信任的基础，是社会各个方面繁荣发展的保障。只有我们持守信用，才能赢得他人的尊重和信任，进而形成良好的人际关系。作为一个普通人，我体会到了讲信用的重要性，并从中获得了成长和启示。在这篇文章中，我将分享我的讲信用心得体会，以期给读者带来一些思考和启发。

首先，讲信用要始于自我。一个人要想获得他人的信任，首先要对自己讲信用。这就意味着我们要言行一致，做到言必行、行必果。只有做到自己言出必行，才能赢得他人的信任和尊重。与此同时，我们还需要明确自己的底线，不去许下无法实现的承诺。只有这样，我们才能在日常生活中树立起良好的信用形象，被他人认可和尊重。

其次，讲信用要注重细节。细节决定成败，而信用更是细节的展现。在日常生活中，我们要注意一些看似微不足道的小事，比如兑现自己的承诺、准时完成工作等。这些细节的做到与不做到，会直接影响我们的信任度。只有我们在细节方面表现出色，才能获得他人的信赖，打造起良好的信用。

第三，讲信用要有责任感。信用不仅仅是我们对自己的一种承诺，更是我们对他人的一种责任。我们需要明确，每一个说出的承诺背后，都是一种责任。只有我们带着责任感去实

现自己的承诺，才能得到他人的认可和尊重。在工作场所，我们要认真完成自己的任务，做到对工作的责任心；在生活中，我们要言出必行，做到对自己承诺的责任。只有这样，我们才能树立起良好的信用形象。

第四，讲信用要守时。守时是一种基本的礼仪，也是讲信用的一种表现。我们要时刻注重自己的时间观念，养成守时的习惯。只有我们守时完成自己的约定，才能赢得他人的信任。同时，守时也是一种尊重他人的表现。当我们守时出现在约定的地点时，不仅能让他人对我们有更高的信任度，也能更好地推动活动的进行。因此，守时不仅仅是我们讲信用的一种表现，更是一种积极的生活态度和价值观。

最后，讲信用要积极主动。只有主动承诺和履行自己的义务，才能让信用发挥最大的作用。我们要积极主动地与他人交流沟通，及时解决问题，及时提供帮助。只有这样，我们才能真正得到他人的认可和信任。同时，我们也要学会倾听他人的需求，主动为他人提供帮助，以实现与他人的互利共赢。

总之，讲信用是我们立足社会、立足人际关系的基础。只有我们讲信用、守信用，才能赢得他人的认可和信任，取得与他人的和谐与共赢。通过我的亲身经历，我深刻理解到讲信用的重要性，也从中获得了成长和启示。希望在今后的生活中，每个人都能意识到讲信用的价值，注重细节，树立起良好的信用形象。这样，我们的社会才能更加和谐繁荣，人与人之间的关系也将更加紧密和谐。让我们共同努力，讲好信用这一故事。

## 讲信用心得体会篇二

信用是人际关系中最基础、最重要的纽带，是社会交往的重要准则。讲信用，既是对自己的承诺和合约的信守，也是对他人的尊重和尊严的保护。多年来，我在日常生活中讲信用的经历中感受到了许多的体会。在这篇文章中，我将分享我

对讲信用这一主题的体会和心得。

首先，讲信用是建立良好人际关系的必要条件。人是社会性动物，每个人都需要与他人交往和合作。在社会交往中，如果我们不能讲信用，就会破坏人际关系的稳定和和谐。例如，如果我答应去朋友的生日派对，并提前向朋友许下了诺言，但到了派对日子却临时变卦，那么我不仅失信于朋友，还会给他人带来不愉快和困扰。因此，要想建立良好的人际关系，首先要从自己开始，遵守承诺，讲信用。

其次，讲信用是树立良好社会声誉的重要途径。一个人的信用是他在社会上获得的口碑和声誉，也是一种无形资产。信用不仅仅体现在金融方面，还反映在个人品行和承诺上。只有通过长期的守信行为，才能在他人中树立良好的信誉。当我们讲信用时，我们能够表现出我们的责任感和诚信，这样的品行也会得到周围人的认可和赞许，进而使我们在工作、学习和生活中获得更多机会和资源。

再次，讲信用是维护社会的正常运行的基石。在一个全球化、信息化的社会中，信用成为经济和社会发展的重要支撑。只有在信用有保障的情况下，人们才会愿意为经济活动提供资源，合作伙伴才会愿意与我们签订合同和交流。反之，如果信用缺失，人们会很难放心和信任，经济活动也会受到阻碍。例如，当一个企业连续多次违约，不按时支付货款，供应商和合作伙伴就会因此而受到损害，这也会影响到整个行业和市场的发展。因此，只有坚持讲信用，才能维护社会的正常运行。

最后，讲信用是培养自身价值观和品德的一种方式。讲信用不仅要求我们遵守约定，更需要我们积极主动地履行承诺。当我们真诚地履行自己的承诺时，我们会感受到自己对他人的负责和尊重，进而提升我们个人的品德和价值观。同时，讲信用也需要我们从小事做起，例如按时交作业、守时参加会议等，这些小事无形中培养了我们自律和责任感，使我们

成为一个更加可靠和有价值的人。

总结起来，讲信用在我们的日常生活中至关重要。它对于建立良好人际关系、树立良好社会声誉、维护社会正常运行和培养自身价值观和品德都起着重要的作用。我们应该从自己做起，积极履行自己的承诺，让讲信用的理念融入到我们的日常生活中。只有这样，我们才能在个人成长和社会发展中获得更多的机会和实现更好的未来。

### 讲信用心得体会篇三

信用，是现代社会中不可或缺的一种品质。它是一种对他人的承诺和诚信的体现，也是社会交往和合作的重要基础。讲信用不仅是个人价值观的体现，更是一种社会文明的象征。在长期与人交往和生活的过程中，我深刻认识到讲信用的重要性，下面我将结合自己的体会和感悟，就这一主题展开阐述。

首先，讲信用是树立良好形象的重要途径。信用是一种名片，是个人和企业展现自己的窗口。当我们讲信用、守信用时，无论是在工作还是生活中，都能够赢得他人的尊重和信任。历史上有许多为人诚实守信的人，他们信守承诺、言行一致，树立了良好的形象，并因此获得了广泛的社会认可。自古以来，“信”就是一种美德。只有建立了良好的信誉，个人和企业才能在竞争激烈的市场中立于不败之地。

其次，讲信用能够提高工作效率和团队凝聚力。信用的力量是无穷的，它能够让人们的工作更加高效、迅速。在工作中，如果我们能够守信用、言出必行，不仅能够提高工作效率，还能够让工作更加顺利地完成。此外，信用也能够增强团队的凝聚力。在合作中，如果每个人都能够讲信用，那么团队的配合就会更加默契，团队的目标也更容易实现。相反，如果有人言行不一，常常失信于人，那么不仅会严重影响他人的工作效率，还会影响团队的凝聚力和合作氛围。

再次，讲信用是维护社会公平正义的重要途径。在现实生活中，我们时常会遇到一些违背诚信原则的行为。这些行为不仅伤害了他人的利益，也损害了社会公平正义的根基。如果每个人都能够讲信用，秉持诚信原则，那么社会自然会更加和谐有序。同时，讲信用也能够推动社会进步和发展。诚信不仅使得交易更加顺利，也为企业提供了更多的合作机会。只有通过诚实守信的方式，才能够在商业活动中有效避免欺骗和舞弊行为，保障合法权益。

最后，讲信用是个人修身养性的基础。做人要有信用，不仅要对他负责，更要对自己负责。讲信用，就是对自己对他人的一个承诺，是对自己言行的一种操守。只有讲信用，才能够使自己的人生道路更加顺畅，更加坚韧。相反，如果经常打破自己的诺言，不仅会失去他人的信任，更会破坏自己的形象和自信心。因此，我们要时刻牢记讲信用的重要性，坚守诚实守信的底线，努力做一个守信守约、言行一致的人。

总之，讲信用是一种美德和品质，也是社会交往和发展的重要基石。无论是个人还是企业，都应该恪守信用、守信用，做到言必行、行必果。讲信用不仅可以树立良好的形象，提高工作效率，还能够维护社会公平正义，促进个人修身养性。希望未来的社会能够越来越注重信用，让讲信用成为我们每个人的自觉行动，延续美好的价值观。

## 讲信用心得体会篇四

本人自20xx年7月份参加工作至今，已经有一年时间。一年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，经过自身的不懈努力，我各方面都取得了长足的提高。

不懂就学，是一切提高取得的前提和基础。《农村信用社经营管理》、《经济工作者学习资料》、《中国金融》、《广西金融研究》、《信用社财务管理》、《农村信贷》等教材和书籍让我手不释卷，因为有了大学专业课的底子，使我对

这些金融知识更为容易理解和掌握。一番理论知识的学习后，我开始明白，农村信用社是由农民按照自愿、民主、互利的原则入股，由社员民主管理的合作金融组织，其经过50多年的改革和发展后，已经成为我国金融体系的重要组成部分和农村金融的基础力量。农村信用社是农村金融的主力军，是联系农民的金融纽带，农村信用社的根在农村，离开农村就成了无源之水但这些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。

一向以来，我始终坚持学———建设有中国特色的社会主义理论和党的各种路线、方针、政策，坚持学———“三个代表”重要思想，学习各种金融法律、法规，进取参加单位组织的各种政治学习活动。经过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。

勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为“三农”服务的宗旨，用满腔热情进取、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行“三防一保”职责，自觉按规操作；平时生活中团结同志、作风正派、不贪污挪用、不谋私利，不参与赌博等违法乱纪行为，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

刚开始时我是在内勤岗位跟班实践，从第一天开始，难题就接踵而至。对五笔、珠算、点钞、电脑业务、财会业务等业务技能要么是一知半解，要么根本就是一窍不通。从零开始，一边是同事们的悉心指导，一边是自我对着书本反复练习，早上起床和晚上睡觉前都要练上几遍。几个月下来，已经能比较熟练地掌握了，并且已经能够独立上机操作业务。

今年三月份，由于人员的调整，我接手信贷工作，所分管的两个行政村人口一共3000多人，进村的道路极其难走，晴天

灰尘滚滚，雨天泥泞不堪，并且个别屯离镇上有十几公里。加上刚开始时我对这两个村的情景知之甚少，所以面临的难度可想而知。在这种情景下，我克服重重困难，不摆架子，进取的走村串户了解情景。我首先找到了各村委会的干部，向他们了解村里的基本情景。一段时间下来，我对所管辖村的经济基础、主要经济收入来源、支柱农业以及农户的一些基本状况已经有了一个大致的了解；接下来，我便逐户的走访那些借款逾期较久的借款户，具体了解他们的情景以便对症下药。\_\_一家，在我走访时所了解到的情景是他们家劳动力充足，靠种植甘蔗每年有必须的经济来源，而于1996年所借的四千七百元借款却久而未还，所欠利息已经是一千两百多元。深入一了解，原先这笔借款当初是他的父亲所用，如今两个儿子分家后谁也不愿意承担年老体衰的父亲的这笔债务。为此，我两次登门找他们一家谈心，动员两个儿子一齐分担父亲的债务。工夫不负有心人。之后，分债的手续一办妥，大儿子立刻还了一千元及欠下的利息。截止今年六月底，我的各项年度任务指标都完成得较好。经过实践，我解决实际问题的本事和组织本事也得到了很好的锻炼。

接手信贷工作以来，本人各项年度任务完成情景较好。截止六月底，个人揽存13.5万元，完成年度任务的94%；收回正常贷款39万元，完成年度任务的86%，比去年同期多收5万元；收回逾期贷款12万元，完成年度任务的229%，比去年同期多收5.5万元；收回呆滞贷款2.9万元，完成任务的54%，比去年同期多收1.6万元；收回呆帐800元，完成年度任务的133%；收回利息4.9万元，完成年度任务的29.5%，比去年同期多收2.1万元；发放贷款59万元，完成年度任务的89%，比去年同期多增29万元。

正所谓是“金无赤足，人无完人”，在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足：

一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚；

二是在处理一些事情时有时显得较为急躁；

三是对一些业务技能异常是财会业务还不够熟悉。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。

我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、熟练的掌握各种业务技能异常是计算机操作、财会业务等技能才能更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将经过多看、多学、多练来不断的提高自我的各项业务技能。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得提高的基础。

我要经过实践不断的锻炼自我的胆识和魄力，提高自我解决实际问题的本事，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，进取、热情的对待每一件工作。

总之，短短的一年见习期，是我人生主角转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。

## 讲信用心得体会篇五

信用社的改革已经进入了关键时期，作为信用社的员工我们每个人都应该意识到信用社的改革成败不仅仅是一个企业的兴衰，而是关系到我们每个信合人切身利益的大事，我个人认为要想真的使新合事业做大做强最首要的问题就是要提高团队凝聚力。



所谓众人拾柴火焰高，大家群策群力，相信信合要发展成现代化的金融机构也就将在不远的明天。要提高团队凝聚力，应该从以下几方面努力：

首先是团队领导负责制，领导要从自身做起，不断地发现新问题，解决新问题，多听群众的呼声，这样的团队领导是受大家拥护的，这样的领导是爱护员工的，这样的结合才会大家劲往一处使，这也是提高团队凝聚力的重中之重。

其次是建立行之有效的奖惩规定，奖励方式或激励机制。个人奖励和集体奖励有不同的作用：集体奖励会增强团队的凝聚力，会使员工意识到个人的利益和荣誉与所在团队不可分割；个人奖励可能会增强团队成员间的竞争力，但这样一种方式会导致个人顾个人，在团队内部形成一种压力，协作、凝聚可能会弱化。惩罚也应当是人性化和制度制度化的有机结合。

再次就是人工费用问题，对有些岗位超过八小时工作时间的就应该给与特殊的补偿，不然人心涣散，情绪不满，很不利于信用社的发展。

最后就是组织员工进行适时的学习与培训，让员工时刻意识到信用社的兴衰与每个人的命运息息相关，总之信用社的发展需要全体职工上下一心，共同兴社。

## 心得二：信用社心得体会

通过学习xxxx理事长在贯彻落实全省农村信用社工作会议精神督导检查通报会上的讲话，使我们对xxx三个地区的情况得到了了解，让我们更好的学习他们的优点，找到自己的不足。

我归纳了理事长的讲话主要有五点：

一. 农村信用社动员的人员多。根据我们自身的优势，发动全

体员工吸收存款，解决资金瓶颈问题，为春耕贷款的发放奠定坚实的基础，让客户了解信合，相信信合，决不损害农户的利益，站在支持三农的角度考虑农户利益，坚决制止吃.拿.卡.要的事情发生。

二. 增长方式的改变。我们要从思想和行动上符合转变的要求，更要从实质上达到这个转变，用科学发展解决历史和现实问题，由以往的又快又好向又好又快转变。通过发展来提高经济效益，增加员工收入，提高员工的工作热情和动力。

三. 找到工作的重中之重。根据自身的实际情况制定相关的工作方向，以三年补亏为目标，以质量年为载体，实际求实的解决问题，明确目标，做实做好工作，积累经验，打好基础。

四. 加强执行力建设。我们的执行文化是一本经念到底，一件事抓出头，我们要明确执行的决心，研究存贷款完成的办法，集思广意，明确相关的责任，控制存贷比例，深入研究实际问题，解决农民种地问题，促进良好风气的形成。

五. 做好风险管控。贯彻一念之差，终生后悔道德风险斩立决。

只有做好了这些方面我们吉林农村信用社才能更好的发展，在竞争激烈的社会中才能茁壮成长，祝愿我们的吉林农信永创辉煌！

心得三：信用社心得体会

继三大活动之后，我县又于xxx召开了青年员工座谈会，通过此次座谈会，加深了青年员工的相互了解，进一步解放了思想，学习了新理念，提升了服务，每位员工都清醒地认识到当前形势，以强烈的使命感和责任感，积极地为我农村信用社贡献自己的聪明才智，为农信社的发展壮大尽一份力。

当前形势比较严峻，特别是即将进入赣州地区的各大商业银

行，以及当前邮政银行的发展壮大，对我们信合人提出了很大的挑战，但同时也给我们带来了机遇。农信社在哺育我们的同时，也是我们孩儿回报母亲的时候了，我们应当抓住三大活动契机，进一步解放思想，做到与时俱进，将脚踏实地与远大理想相结合，将先进的理念带入到我们的日常工作去，用先进的理念武装大脑，用优质的服务去赢得客户。

记得当初只是个办业务都紧张，看到那么多陌生面孔都害羞的我，如今也在农信母亲的培养下，成为了一个合格的柜员，成为了一个合格的信贷员，但这一切都不够。离三大活动的目标还很远，离农信社的长远目标还相距甚远，理念还有待于学习，思想还有待解放，服务还有待于提升。党以为为人民服务为宗旨，信合人以以客户为中心为宗旨，但我还做不够，积极性不够，主动性欠缺。为了更好地学习三大活动，更好提高自身能力，更好地为农信社服务，我认为应当从以下方面提升自我：

## 一、做到两个统一

即统一视觉形象、统一服务理念。要求每个员工都在视觉形象上给人以美感，女的要清清秀秀，男的要潇潇洒洒，做到统一的着装、得体地打扮、灿烂真诚的微笑等。除此之外，还要求员工树立客户至上的理念，客户就是上帝，做到心为客户所系、想客户之所想、急客户之所急。进一步增强为客户服务的坚定性和自觉性，进一步树立和提高我社的良好形象和社会美誉度，进一步推动我社各项业务发展的时代感和创造性。

## 二、主动营销

改变传统的被动服务，要求柜员与信贷员积极配合，柜员利用信贷员所掌握的客户信息，寻求资产实力强的客户揽储，信贷员利用柜员所了解的客户资金走向，从中寻找到优质的客户主动营销贷款。除此之外，要求全体员工上下齐心，

从别行挖掘大客户，主动变他行客户为我社客户。

### 三、志当存高远

我们要以两个明显高于理念作为我们的对比观，积极向其他商业银行学习，从对比中找到中间的差距，学习他们先进的管理理念和管理制度，吸取一切可以为我们服务的良好品质。以周、旬、月、季为单位，时刻与其他竞争对手相比，不断激励自身进步。

我坚信我们的信合家会越来越强大，因为我们有先进的理念、与时俱进的思想、优质的服务，我们有这三大法宝，定在任何形势下都能从容应对。我们党靠三大法宝打下江山，我们信合人靠三大法宝取得最佳的效益，我们的明天必将更加美好！

### 心得四：信用社心得体会

首先感谢领导在百忙之中抽出时间审阅我的工作心得，转眼之间，为期3个月的实习已经结束了，虽然实习的时间很短暂，但对我来说所有的经历都是刻骨铭心的，这是我人生当中的第一份正规的工作，在这里我学到了很多在学校里学不到的东西，也认识到了自己还有很多的不足。

以下是我在实习期间对工作的总结和自己的心得体会。

首先，我要总结一下自己在实习期间的体会。

- 1、我是实习生。刚工作时在工作和学习上都有些不适应。工作的时候不象在学校里那样，有老师，有作业，有考试，而是一切都要靠自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝嗇自己的工作经验来指导你工作，让你少走弯路；开始时我连点钱都点不好，让我没想到的是我们的内勤主任竟然手把手的教我，让我至今想到仍

然很感动，而且主任和其他同事还抽出时间为我补习业务上的知识，让我很快就适应了工作。在生活上，主任和其他同事也给予了我很大的帮助，让我能全身心的投入到工作当中去，同时也让我感受到了家的温暖和浓浓的亲情。

2、积极进取的工作态度。在工作中，你不只为单位创造了效益，同时也提高了自己。象我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。在我们工作中有很多需要注意的地方，比如对于金融机构的安全保卫工作，我深感其重要性，主任经常组织我们开安全保卫工作会议，为我们讲解安全保卫知识，对于违反规定的行为要受到严厉的处罚，事后还要进行批评教育，自我反省，确保不会发生第二次。信用社的同事之间也非常团结，有劲都使到一处，有目标，有方向，大家共同努力，形成了一个良好的工作氛围。

对于农民客户，刚开始工作时，有些不习惯，有些业务由于农民客户的知识文化程度和个人素养方面普遍不高，沟通方法不对等原因出现效率不高的情况，慢慢的在工作中摸索，逐渐找到了一些解决方法，例如多写一张易看，易懂的提示语放在柜台边上，主动询问农民客户的业务需求，及时解答农民客户不懂得问题等等，像对待自己亲人一样对待农民客户，渐渐地和农民客户关系变的融洽，彼此配合默契，业务办理效率显著提高，同时也使我更有信心做好本职工作。

4、基本礼仪。步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原来做为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应该合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向师傅们请教。

5、为人处事。作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是

客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地的从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

其次，我想谈一下我对信用社工作的体会和建议。我所学的专业是会计专业，

## 讲信用心得体会篇六

### 青年员工座谈会心得体会

9月初xx市联社组织了“理念大学习、思想大解放、服务大提升”的三大活动，我县响应市办号召，在召开三大活动之后，又精心组织青年员工召开座谈会，在学习三大活动的同时，加强青年员工的沟通，为农信社的发展献计献策。通过此次座谈会的交流，进一步地解放思想、做到与时俱进，学习了先进的理念，提升了服务质量。

农信社从创立之初到今，也有60多年了，我们从无到有，从有到良，付出了多少艰辛，才有了农信社今天的丰收成果。在取和如此喜人的成绩下，我们也不能自满，必须认识到自身存在的问题，面对严峻的形势，时刻保持清醒的大脑，以最前进的思想改装大脑，以最先进的理念付诸行动，以最优质的服务赢得客户。特别是我们青年员工，农信社的未来就靠我们来把握，我们不能让前辈们的辛劳白费，我们应当从各方面加强自身素质，提高我们为农信社服务的能力。

#### 一、用先进的理念武装大脑

满志，怡然自得或夸夸然畅谈美好的未来。当我们真正意识到危险来临的时候，可能已经无能为力，无法挽回了。在这个多变的时代，如果你不改变，你就会被淘汰。只有敏锐地注视着局面的细微变化发展，未雨绸缪，主动做好知识积累、技能积累、身体和精神积累，我们才能应付自如的面对发生的变化。不管你愿意也罢，不愿意也罢。早学早受益，不学

则会很被动，而且会越来越被动。

## 二、加强学习

虽然平时我能经常提醒自己要加强学习，不断提高自身素质，但思想与行动总是不能同步，时常雷声大雨点小，学习效果不明显。和同行相比，我的业务技能和业务能力较弱，换而言之，就是竞争力不强，剖析原因，很大程度上是与学习相关，只有不断加强自身学习，这样才能提高自身素质，才能不负重托、不辱使命，才能圆满完成各项工作任务。在日常工作中，我们每一名员工都应把提高业务素质和能力摆在重要位置。为此应当定期进行自我学习的检查，切实加强学习效果，提高认真学习的主动性。

## 三、大胆创新

### 心得体会

日月如梭、光阴似箭，怀着一颗对未来憧憬的心和满腔的热情投入到向往已久的工作中已将近一年，在这一年里从一个懵懵懂懂的实习生逐渐成长为一个真正的信合人，其间我感触颇深，老同志无微不至的关心，领导对我的殷切期望，让我体会到家的温暖，感受到团队的凝聚力。通过这段时间的工作学习，我学会了许多东西也认识到了自身的许多不足。

首先，总结一下自己这段时间的体会

- 1、刚工作时在工作和学习上都有些不适应。工作的时候不象在学校里那样，有老师，有作业，有考试，而是一切都要靠自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝啬自己的工作经验来指导你工作，让你少走弯路；开始时我什么都不会，点钱都点不好，是他们手把手的教会我的，休息时间还帮我补习业务上的知识，让我很快就适应了工作。在生活上，主任和其他同事也给予了我很大

的帮助，让我能全身心的投入到工作当中去，同时也让我感受到了家的温暖和浓浓的亲情。

要通过多做事情来积累经验。刚开始的时候没有明确的工作范围，需要自己有积极进取的工作态度，多做事才能从中学到更多的工作经验，才能更好的掌握工作方法，少走弯路，这样才能多积累多提高。

3、农村信用社主要是为“三农”提供服务的，刚开始工作时，有些不习惯，有些业务由于农民客户的知识文化程度和个人素养方面普遍不高，沟通方法不对等原因出现效率不高的情况，慢慢的在工作中摸索，逐渐找到了一些解决方法，例如多写一张易看，易懂的提示语放在柜台边上，主动询问农民客户的业务需求，及时解答农民客户不懂得问题等等，像对待自己亲人一样对待农民客户，渐渐地和农民客户关系变的融洽，彼此配合默契，业务办理效率显著提高，同时也使我更有信心做好本职工作。

从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素这一

5、由于年轻，对于柜员业务的操作还是有一定优势的，工作中在领导和同事们的帮助下很快适应了储蓄、贷款业务，工作一段时间后，感觉做储蓄、贷款等业务工作一定不能单纯依靠熟练度。做每一笔业务都要反复核对，要像对待新业务的态度一样对待，认真、细心，要随时保持警觉性。我深深地知道要做好金融工作就要努力提高业务水平，同时还要提高个人素质修养和团队精神，把我们在学校学的知识运用到工作中去，真正发挥出一个大学生应有的素质和水平。

## 农村信用社服务心得体会

一年前怀着对未来生活的美好向往怀着对农村信用社工作的无限憧憬我成为了一名农村信用社的普通员工从那天起在日



复一日、年复一年迎来送往的平凡工作中我不仅有对工作满腔热忱、更有颗追求完美的心坚持不懈、韧劲十足地不断努力提高自己的专业技能和服务水平以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务以自然豁达、和善宽容的心境接待每一位客户以团结互助、平和谦逊的姿态与领导同事一起为农村信用社的发展贡献自己的力量从中我领略到了服务的魅力体会到了什么叫“以客户为中心”的真正内涵感受到了集体的温暖和力量并以此得到了领导同事和客户的一致好评。我很庆幸自己能有这么好的工作环境和条件同时也高标准严格要求自己定下了工作目标严格要求自己不断提高自己的专业技能不断扩充拓展自己的业务知识面亲切快捷地为每一位顾客提供服务成为一名基本功扎实、业务知识全面、服务规范从容的多面手。几年来的实践也使我真正理解了服务的真谛理解了服务的内涵深知只有平时勤练技能和苦钻业务知识才能熟练掌握服务的技能规程提高自身分析和处理问题的能力不断提高服务质量和水平从而实现“准确、高效、快捷”的服务理念增强客户的满意度和忠诚度从而赢得客户的信任进而在激烈的市场竞争中赢得更多更好的业务。

一、微笑是文明优质服务的引言。微笑是自信的一种表示是无声的语言她传递着友好的信息她是人们交往中最丰富、最有感染力、最有征服力的表情。柜台是银行的窗口柜台员工的精神面貌代表着银行的管理水平和形象微笑是员工心灵的窗口是职业风范有效展示形式。只有发自内心的微笑才能和客户进行最真诚有效的沟通。比起年轻漂亮的同事我没有先天有利的条件但我相信“相由心生”只有发自内心的微笑才最具魅力才能把一颗真诚的心传递给客户用我发自内心的足以赢得每一位客户信任的会心的真诚的微笑来温暖客户的心灵从而赢得客户的信赖。我深知客户是银行的宝贵资源有了客户才有我们的存在服务是银行的经营之本、是银行的效益之源、是银行的灵魂、是银行的生命所以无论工作压力多大还是工作多累还是家有烦心事忙碌到深夜都不能摆出一副不开心的脸色因为这样会使客户感觉他是不受欢迎的人将会引起客户的猜疑和不满无形中会把许多客户拒之门外。有一位

客户来我行办理了几次业务后他告诉我们他到全国很多银行办理过业务相比之下农村信用社的员工给他留下的印象最好我真诚自然的微笑让他备感亲切在农村信用社有家的感觉虽然他们单位现在搬到离其他银行较近的地方可他还是愿意舍近求远的来我行办理业务成为我行的忠实客户。其实在每天的的工作中随时随地都面对着客户审视的目光就好象是每天都要面对“考官”我做到了多少也就意味着“考官”能给我打多少印象分也就意味着他将决定以怎样的态度对待我客户对我的态度实际就是我自己言行的一面镜子不能去挑剔镜子的不好而是要更多地反省镜子里的自己哪里不够好哪里需要改进。然而要使所有客户都对自己的工作表示满意那是很难的一件事但我知道除了每天着装整洁、文明用语、班前准备工作做充分外微笑就是无坚不摧的利器保持良好的心态养成微笑的习惯而且不仅仅是我自己微笑更要让我们的客户微笑这样就能让即使是初次到农村信用社办理业务的客户也感到亲切在给别人带来快乐的同时我自己也能从中得到快乐。

率。我深知抓紧一切时间严格要求自己养成长期学习的习惯坚持不怕苦、不怕累、不怕繁的精神才能练好技能。也只有把基本功练好才能提高办理业务的速度。

三、知识是提高服务能力的坚强保证。人们往往习惯于把服务理解为态度即态度好就等于服务好。其实不然服务有其更深刻的内涵服务者必须具有良好的专业知识遵纪守法的合规意识和善解心意、准确、快捷、高效的服务技能而知识是提高服务能力的坚强保证。良好的专业知识来源于平时的学习和日常的实践。我非常专注于将所学知识与实际工作的结合运用在工作中学在工作中提高在工作中体会。抱着“博学、审问、慎思、明辩、笃行”的原则做到在工作中多听、多学、多做、多想。听师傅、领导的教导学师傅处理业务时的操作技术做业务时要特别谨慎注意容易犯错的环节和细节遇到难点和问题时立即向师傅请教及时为客户解决做到熟能生巧做完业务后马上再想一想为什么这么做有没有更好的方法这样就会做细做精越做越好。在学习中提高理论水平在实践中积

累实际经验。怀着求新、求变、求学的上进心理做到干一行、爱一行、钻一行、精一行。我行地处家具市场家具老板习惯于以现金结算往来不能体会到大额现金的不安全性而且有悖于人行关于加强大额现金管理的有关规定于是我利用所学知识及时向他们推介本地支付可选择开取本票异地支付可选择异地电汇方便又快捷同时尽量开立单位结算账户办理相关结算往来。银行的工作在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们紧跟形势努力改变自己更好地规划自己的目标学习新的知识掌握新的技巧适应不断变化的工作目标提高服务质量满足客户的需求。客户的需求对我既是一种压力也是一种动力。我利用业余时间参加了会计专业专升本的学习并于2006年顺利拿到了会计专业本科学历用知识充实和武装自己为服务技能的提高提供了坚强保证。

四、沟通是做好服务的有效手段 用心体会善待客户这是做好服务的根本。客户如果得到满足他会把他的喜悦向别人传递如果他的心情极糟他也会把造成的原因向别人倾诉。这种效果不是简单的加减而是以n次方的形式进行扩散。在一些小小的细节之中它体现的不仅是我个人而是我们相城支行的整体形象。所以工作中我经常从换位思考的角度去观察、体验客户的心态和具体服务的需求以真诚换取客户的真情从客户的角度出发想客户之所想急客户之所急争取把工作做得最优最好。我们相城支行很多客户离我行的路程都比较远他们每次来行办理业务都要花费大量的时间在路上每当遇上这些客户我就换位来体会客户的心态所以每次客户过来我都会给予真诚的问候耐心细致地听取客户的服务诉求尽可能快地办理完相关业务同时想他们没想到的一些细节提醒他们比如有些客户很长时间难得来一次不用客户说主动将这段时间所有分户对账单季度结息回单结算业务收费回单等单据整齐完整的提交给客户省去了这些客户的来回时间给他们提供方便也给他们留下农村信用社窗口服务的良好印象让他们觉得来农村信用社办理业务是正确的选择是种服务的享受。面对客户的申诉平心静气地倾听认真分析原因研究解决对策并以诚恳的态度加以说明取得谅解。不管处理结果如何主动答复避免引起

客户的抱怨并学会运用一些处理应急事件技巧如“先处理心情再处理事情”。我们有一家家具店客户他急需提现金到他行办理异地存款在告知他大额现金需提前预约他急得情绪很激动通过了解、结合我行现有的业务进行分析为他提供了大额异地汇款几分钟后对方客户很快地收到了货款及时发货了客户直说感谢。客户轻轻的一声谢谢使我深深地领悟到“诚信铸就品牌服务编织未来”服务理念深层涵义并时时为自己所在的岗位感到自豪。

五、团结是提升整体服务形象的无形力量。我深知相聚在农村信用社这个大家庭中一起工作和学习是种缘份同事间互帮互助团结共事既要自己进步也要关爱年轻同事的成长帮助她们尽快地进入工作角色充分发挥着团队力量只有心系集体注重团队才能将各项工作做的更好。例如签发一笔本票业务各岗位间共同努力密切配合齐心协力可以使客户在很短的时间内办完业务。例如提前把贷款到期的有关信息及时反馈给信贷部门与信贷部门联动地把客户的服务工作做到实处使客户满意。我相信只要大家保持团队精神在日常业务中团结互助心往一处想劲往一处使就能把各项工作做的更好进而整体提升农村信用社的整体形象。

心得体会

尊敬的各位领导：

大家下午好！

我是\*\*\*，来自\*\*信用社，现任\*\*信用社主办会计。很感谢联社为我们新员工提供了这样一次既能像各位领导学习，又能抒发我们信合情怀的机会。

转眼间参加信用社工作已经三年多了，但正是这短短的时间，我亲眼目睹农村信用社的发展变化，亲身参与到了改革过程的具体工作中，我感到很荣幸。同时在这过程中，让我对自

已从事的工作也有了更多新的体会和感悟：

一、农村信用社的工作既繁琐又单一，面对的客户多种多样层次不一，要处理的事情变化多端，所以我们必须保持好一种良好的心态，让自己始终能冷静的对待和处理问题。所以我们应该保持一颗感恩的心。学会感恩就是要多一份理解，少一份任性；学会感恩就是要多一份宽容，少一份冷漠；学会感恩就是要多一份爱心，少一份对环境的挑剔。

二、树立竞争意识和忧患意识，提升信用社的团队意识。

能够给客户提供方便和温馨的服务，着重于客户对农村信用社的满意度与归属感。同时在农村信用社员工中树立忧患意识，就是要使自己意识到目前自己取得的成绩与要求还有差距，还有许多不足之处，万不可满足现状，不思进取。通过这几年的金融工作，使我体会到只有不断努力拼搏、不断努力向上，不断研究新问题、摸索新方法、解决新问题，才能使信用社的各项业务不断向前发展。

三、与时俱进，努力为新时期农村信用社贡献力量

1、加强学习，提高自身素质。党的十七大强调要形成全面学习、终身学习的学习型社会，促进人的全面发展。

2、自觉参加单位组织的各类专业知识学习，努力向复合型方向发展，要把学习同工作实际紧密结合起来，结合本职工作，平时要多看文件材料、报刊杂志和业务书籍，加强金融业务知识、市场经济知识、法律知识、现代管理知识的学习，不断拓宽知识面，不断充实自己，提高文化涵养。

3、通过多层次的学习，确立良好的职业道德。做到忠于职守、严守信用、遵纪守法，时刻清楚自己在做什么、该懂什么，该做什么，做一个新时期合格的农信人。

## 优质服务心得体会

岁月如梭，光阴似箭，不知不觉，我来到农村信用社工作已有多多年。随着金融业竞争的日益激烈和客户需求的多元化，优质服务已成为农村信用社赢得社会信誉的主要条件、争取客户的主要方式、对外竞争的主要手段、取得盈利的主要途径。我们的农村信用社被称为“草根银行”，老百姓自己的银行，我们要做到的是做老百姓最贴心、安心、省心的金融机构，以服务、更好的服务、卓越的服务、完美的服务回报大家。当然这需要我们每个工作人员的努力。

员工形象是信用社的第一“门面”。柜台是信用社与客户面对面沟通的桥梁，是客户真正认识信用社的开始，整洁统一的服装和举止大方热情的问候语，会给顾客留下一个良好的第一印象。每一个员工就是一个“服务点”，许多的“服务点”形成了“服务面”，会反映出农村信用社良好的管理水平和全新的精神面貌。

作中不能光埋头工作，而应时刻注意客户的需求，先外后内，接

### 一、问

二、慰三，切忌顾此失彼。营业人员不能带情绪上班，要是保持良好的心态，把微笑献给顾客，要知道“无人能从争辩中赢得客户”，当你对客户说第一声“谢谢”时，对客户来说是第一次听到你说，当你在一天中说第50次、100次“谢谢”时，对客户仍是第一次听到你说，因为我们每天要接待无数顾客，营业人员发出的第一声“谢谢”和第100次“谢谢”要同样发自内心，才能服务好每一位客户。

二是服务态度。顾客走到柜台前营业人员应站立接待，主动招呼，把“您好、欢迎光临、请、谢谢、再见、走好”等礼貌用语常挂嘴边，以拉近与顾客之间的距离。每当客户走进

或走出营业厅时，营业人员笑脸相迎地说上一句“欢迎光临”或“谢谢光临”，“请保管好款物”，下雨时附上一句“路滑请慢走”之类地问候或叮嘱，会给顾客一种亲切之感，更带有几分人情味。

是会的思想，站在帮客户理财的角度做好耐心、细致的讲解，让他们亲切地感受到你就是他们的贴心人，信用社是可信赖金融机构。

四是服务准确。员工在办理业务时，娴熟、准确、高效的业务技能，不仅能增强顾客对信用社的信赖感，更重要地是能够反映农村信用社员工队伍的整体素质，增强信用社的社会知名度和社会地位。

窗口服务的工作让我每天面对很多客户，我的一言一行不光代表着个人的修养，更代表着农村信用社的形象。由于工作中充满着偶然性和变化性，网点规范服务的管理是没有止境的，所以我们需要学习的东西还有很多很多。“对于农村信用社我只是一名普通的员工，但是对于客户，我就是农村信用社”，我们要真正做到爱社如家，积极地维护集体荣誉，并在工作中常常提醒自己：“善待别人，就是善待自己”。