

# 2023年银行员工经验总结(大全9篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 银行员工经验总结篇一

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，我们从校园走入工行的企业氛围，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，才能跟得上工行的业务需求。

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，所以我们接受有关工行法纪方面的培训。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知识极为重视一下，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工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，融入了工商银行这个大集体中。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。在工商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，充满自信的工行新人！

银行新员工培训心得体会范文3

## 银行员工经验总结篇二

大学毕业后，开始参加工作，我应聘到一家银行工作，随后参加了民生信用卡中心20\_年新员工培训。从小到大，我们学习了无数课程，历经十年寒窗，不知道参加了多少培训多少考试，但这次的岗前培训对我们的意义是空前的，意义非凡的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我们从学习走向实践。对员工培训的重视，反映了公司“重视人才、培养人才”的战略方针。参加这次培训的有以前在别家银行做过信用卡业务的也有没接触过信用卡的，大家都很珍惜这次机会，早早地就来到公司，为培训做准备我们收获的远比想象中的丰富。

这一次培训的主要内容主要是公司的基本情况介绍和民生银行信用卡系列产品的介绍，民生银行信用卡中心主任还特地讲了企业文化与发源，使我们在最短的时间里了解到公司的

基本运作流程，以及公司的企业文化、企业现状、战略规划和系统的公司营销理念方面的专业知识，通过这次培训，让我们受益匪浅、深有体会。

通过这次培训，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资源有了更清晰的认识和了解，对自己有一个全新的定位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分利用好公司的优势资源，限度地发挥自己的优势，明确自己的在工作上的长期发展目标和发展方向。公司的快速发展也是我们个人的发展。通过培训，我更加了解到做事先做人的道理。-中国城市金融圈人脉社区银行在职业化的态度方面，每个人都应该有一颗向往的心，首先我们要明确的是我们不是为公司打工、不是为老板打工，我们是自己打工，要相信自己能做好，更重要的是要去坚持做，在秉承民生文化“人本、诚信、创新”的同时坚持快乐工作，开心生活。

信用卡作为一种现代化的金融工具，它便捷、时尚、安全的特点正逐步被越来越多人所接受，随着我国市场经济发展，人民生活水平的提高，用卡环境的不断改善，信用卡市场蕴含着广阔地发展空间，但随着各家商业银行都在发行自己品牌的信用卡，如何使我们民生信用卡在竞争激烈的市场中脱颖而出，以下是我对信用卡营销工作中的一些心得体会。只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。

细节决定成败，心态决定成败高低。工作从细微处入手，在做出营销前对客户有充分的了解，要知道自己的客户看重的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同时要细心观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴参加完培训，我最深刻的感触就是觉得自己十分幸运。这是个很系统的培训，银行卡中心人力资源部投入了大量的人力、财力，并有专业的团队经理及相关培训人员给我们进行培训指导，短短的几天内，把我们凝聚在一起，学习了信用卡的基本情况，融入

了民生银行信用卡中心这个大集体中。

作为一家这样成功的股份制商业银行，对于我们刚入职的新行员来说是多么的荣幸啊。有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台。而民生银行信用卡中心就是这样一个优秀的平台。在这里，我们将与民生银行信用卡中心共同发展，把个人的职业规划与民生银行信用卡中心的发展融合在一起，共同实现腾飞。短暂的培训结束了，我们将被分到不同的小组上开始工作，一周的培训时间大家培养了深厚的感情，不在乎时间的长短，我们重视的是共同的经历，也许只有在这样优秀的平台上才能迅速培养出优秀的团队。时间虽然短暂，但是这次培训对我们来说是人都将成为有责任心、充满自信的职业人。在此，我再次感谢培训中的老师和帮助我的同学、同行们，让我们一起为了梦想启程吧。

## 银行新员工入职培训心得体会范文5

民生银行信卡中心为了让我们新进员工更快地了解公司、适应工作，公司特别进行的新员工入职培训。对员工培训的器重，反应了公司“看重人才、培育人才”的战略方针。加入这次培训的有以前在别家银行做过信用卡业务的也有没接触过信用卡的，大家都很爱护这次机遇，早早地就来到公司，为培训做筹备。

这一次培训的重要内容主要是公司的基础情形先容和民生银行信用卡系列产品的介绍，最后民生银行信卡中央石总还顺便讲了企业文明与发祥，使我们在最短的时光里懂得到公司的根本运作流程，以及公司的企业文化、企业现状、策略计划和体系的公司营销理念方面的专业常识，通过这次培训，让我们受益匪浅、深有领会。

这次培训中，让我们对自己的工作岗位以及公司的上风资源有了更深入的意识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分施展自己的自动性，在做好自己的本职工作的同时，

充足应用好公司的优势资源，后果的为公司发明效益，公司的疾速发展也是我们个人的发展。通过培训，我们了解了什么是职业化、什么是价值观、以及良多为人做事的准则与办法，从而和之前的自己进行对比，认识到自己的不足，及时改良，对以后的工作的发展以及个人的发展都是十分有利益的。

在职业化的立场方面，每个人都应当有一颗创业的心，首先咱们要明白的是我们不是为公司打工、不是为老板打工，我们是为本人打工，要信任自己能做好，要有一颗很热诚恳，一双很勤奋的手、两条很忙的腿跟一种很自在的心境。作为在信誉卡核心的员工更是如斯，一方面我们要不拘泥于一些传统的销售理念，要擅长冲破、有创意的主意，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。而后就是当前在做事的进程中要留神方式，这样才干让工作效力更高、减少无谓的加班，事件也会做的更好。

在专业方面，金融行业最重视的是实际和诚信，需要 we 不仅仅在专业技巧上有着全面的知识，而且要对市场有着正确的掌握和剖析才能。我行在银行业以及其余金融方面有着很大的优势、然而相对中合型的银行业务来说对市场的了解绝对来说仍是比拟缺少的，而一个产品品牌的推广效果往往又决议于市场的反映，我们不仅仅要思考怎么有效的利用好我行信卡中央的有利资源去营销、更需要的是以一个整体的目光来对待信用卡市场，这就须要我们对产品的营销和市场有深刻的了解和认识。因而，我倡议是不是公司以后的培训能够邀请一些资深的营销或者市场方面的人士来进行培训和领导，这样我们就能更好的以市场的眼力来思考信用卡业务，从而能更好的为客户服务为公司创出更好的事迹，公司员工的知识层面也会更加全面。

为了更好的晋升业务水平与业绩我深刻体会到公司的中心文化

信用卡作为一种现代化的金融工具，它便捷、时尚、保险的特色正逐渐被越来越多人所接收，跟着我国市场经济发展，国民生涯程度的进步，用卡环境的一直改良，信用卡市场蕴含着辽阔地发展空间，但随着各家贸易银行都在发行自己品牌的信用卡，如何使我们民生信用卡在竞争剧烈的市场中怀才不遇，以下是我对信用卡营销工作中的一些心得体会。

诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户彼此沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真挚相待，言行不一，急客户所急，想客户所想，才能博得客户的一份信任，换取客户的一份诚心。这样我们能力更好的发展我行信用卡业务。

只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。

工作从细微处入手，在做出营销前对客户有充分的了解，要知道自己的客户看重的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同时要细心观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴藏在事物背后的新商机。

从这次培训的效果就可以看出公司对我们的培训非常看重的，孙经理也为我们做了很多的准备，让我们在短时间培训中充分感受了公司对员工的态度和良苦用心，也让我们在未来的工作中端正心态、更加努力！

细节决定成败，心态决定成败高低。

银行新员工入职培训心得体会范文

## 银行员工经验总结篇三

很高兴参加了这次\_\_组织的拓展训练活动，在\_x乐园让我们真正体会到了户外拓展的生活。拓展训练不但增强了我们之

间的信任，还让我们团队更加团结一致，树立了工作中互相帮助的精神。

来到了\_x乐园内，可以看到这边山势雄伟、绿树成荫、细水长流，是个旅游的好地方。园内的教练带领着我们来到了广场之中，跟我们讲了一些拓展训练的注意事项以及活动纪律，然后就开始了维持一天的拓展。

“信任背摔”这个游戏很简单，“小游戏、大道理”通过一些简单的亲身体验去引导团队思维的感悟，促使形成团结精神和积极进取的良好习惯，同时拓展训练还可以磨练一个人精神意志。站在一米二的木板上，背靠着团队，然后往下倒下去让团队接住。这个看似简单的动作，团队要想顺利完成任务就必须绝对相信团队、突破心中的恐惧。一次次的不断尝试，不断地总结失败的经验，最后我们顺利完成任务。它让我们明白了，在工作中我们要相互帮助、彼此信任，这样团队合作起来才能达到的效果。

“信任是团队合作的开始，也是管理团队的基础”，一个不能相互相信的团队，是一支没有凝聚力的团队，也是一支没有战斗力的团队，就是一支失败的团队。在这个竞争激烈的社会中，团队的协调默契才能形成强大的团队，才能在社会立足于不败之地。

\_x乐园的教练带领着我们参加各种各样的拓展训练项目，有水上的、也有陆地的、同时也有高空的。“毕业墙”是令我最难忘的，那最后的场面一直在我们脑海中呈现。面对那个4.5米高墙我们不知如何是好，只有不断地尝试了。不管失败了多少次，我们始终相信我们团队一定可以的！“皇天不负有心人”，最后我们组成了叠人阵，将一个又一个的人送“毕业墙”。

“相信”让这个团队变得更加坚强、更加勇猛，“相信”让这个团队变得齐心协力，也是“相信”让这个团队坚持到底



获得最后胜利!

## 银行新员工拓展培训心得体会范文5

首先要感谢的是领导们对一个非金融专业毕业生的信任，我毕业于英语专业，与银行行业相隔千山万水，正所谓隔行如隔山，要跳跃这个屏障还有很长很长的路要走!但是为了不辜负领导们，至少是人力资源部门的信任和期待，我会努力投入到一个新的领域行业中来，成就自己的未来。

这几天的培训信息量都特别大，感觉上有点跟不上来，但是对于一些崭新的事物，自己总会有一种想了解想知道的渴望，并亲自去实践体会。比起半个月前在广州武装学校的那次由广东省分行举行的培训，这次党校培训有着直接的效果，对金融领域银行业界的方方面面都有所涉及，虽然不能面面俱到，但是总的来说心里面有了一个大致的感性认识，特别是对建设银行这样一个世界500强企业及其经营理念、运作经营方式有了比较直观深刻的了解，而这样的收益完全归功于建设银行福州分行各个部门的老总在课堂上细心讲解，谆谆善诱，用他们亲身经历和第一手事例向我们新员工们传达着同样一个信息：我们将是建设银行美好未来的希望，而建设银行也将是我们人生职业生涯最为重要和实现理想的舞台。听着听着，似乎感觉热血沸腾，有股冲动想要立刻站在建设银行巨人的肩膀上去飞去闯，不管前面的路如何艰难!

就像培训口号那样响亮——我是建设银行人，我以建设银行一起成长。

印象最深的是张总，已经是第二次见她了，上一次是在分行培训大厅里听她讲课讲述建设银行人生经历。这次，她主要给我们介绍一些比较具体的业务知识，当然，我在这方面是很菜的，之前很少有类似业务知识的接触和涉猎，于是在台下听起来感觉到了点点吃力，但是张总那一贯常有的讲课方法却总能吸引我的注意力，每每在就要放弃的时刻有重新拾

起，再次把心留在课堂上。没来建设银行之前，定义就是简单存钱取钱贷款，张总却向我们总结了银行所扮演的六大角色：付款人委托的付款银行，收款人委托的收款银行，付款人银行，收款人银行，付款人和收款人。就这样很清晰很明了的解释了银行的功能，我听起来容易接受，至于我那些同事们，我想不会有太大问题吧！

此外，我最关心的莫过于建设银行国际部了，毕竟这是与我专业最为相关的领域，至少能让懂英文的我有一丝用武之地，不再感觉被专业抛弃所带来的落寞。给我们讲课的是国际业务部副总经理马总，一脸憨厚的年青小伙决不会让人联想到会是个部门的副总经理，可他确实是，更让我吃惊的还不止这些，他那对业务产品的绝对熟悉程度，根基于渊博专业知识的业务操作能力，滔滔不绝地讲述着作为国际业务部门的主流业务和金融产品，百分百陌生的专有名词就这样不断涌入我的耳朵：进口押汇(t/r额度)，提货担保，进口t/t项下融资，进口保理，打包贷款，出口贴现，福费廷，出口发票融资，但庆幸的是我喜欢这些陌生，一种很熟悉的陌生，愿意去接触这些陌生的金融产品。也许未来，个人简历，我会在这块部门的热土中寻找属于我自己的一片天空，当然，现在仅仅是幻想罢了，首先要做的是在自己的岗位上勤勤恳恳的扎实工作，为以后打下坚实的基础。

银行给我一个的感受就是要好好管理好钱，这是很重要的一点，从我们这次培训学到的业务知识来看，很多时候银行所提供的服务都是围绕如何让客户更好的管理自己的帐本，按照银行专业说法就是金融理财，其中包括了数目繁多的品种：现金管理，个人消费贷款，个人投资，个人理财，个人外汇，个人附加服务等等，通过这些适用于不通人群的金融产品，我们为广大客户提供了全方位的金融服务。譬如，个人理财分析，其报告包含了家庭财务分析，理财方案，行动计划，这样很详细很人性化地满足不同客户日益增长的需求。目前市场上，收到人们广泛关注的是一种叫基金的金融产品，得到客户们的青睐。从我们建设银行能够提供的业务统计来看，

建设银行确实是走在了其他银行的前列，并着力在开拓创新方面用心良苦，取得了辉煌的成果。

几天高强度的培训转瞬即逝，在感叹丰富充实的培训活动的那一刻，却发现自己口袋里已经塞满了业务知识，尽管有些业务跟自己将要从事的岗位有些差别，但是整体来说给我们一个行业和企业的鸟瞰感受，这样的培训完全是值得的而且必要的。培训完了，回到岗位上用心实践培训中学到的内容，明天又将是崭新的一天！

银行新员工拓展培训心得体会范文

## 银行员工经验总结篇四

信用卡营销不能停留在传统的习惯思维和做法上，要将新的营销理念和服务方式有机地结合起来，最大限度地提高客户质量。

民生银行信卡中心为了让我们新进员工更快地了解公司、适应工作，公司特地进行的新员工入职培训。对员工培训的重视，反映了公司重视人才、培养人才 的战略方针。参加这次培训的有以前在别家银行做过信用卡业务的也有没接触过信用卡的，大家都很珍惜这次机会，早早地就来到公司，为培训做准备。

这一次培训的主要内容主要是公司的基本情况介绍和民生银行信用卡系列产品的介绍，最后民生银行信卡中心石总还特地讲了企业文化与发源，使我们在最短的时间里了解到公司的基本运作流程，以及公司的企业文化、企业现状、战略规划和系统的公司营销理念方面的专业知识，通过这次培训，让我们受益匪浅、深有体会这次培训中，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，充分利用好公司的优势资源，

最大效果的为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人的发展。通过培训，我们了解了什么是职业化、什么是价值观、以及很多为人做事的原则与方法，从而和之前的自己进行对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作的开展以及个人的发展都是非常有好处的。

然后就是以后在做事的过程中要注意方法，这样才能让工作效率更高、减少无谓的加班，事情也会做的更好。

在专业方面，金融行业最注重的是实践和诚信，需要 we 不仅仅在专业技能上有着全面的知识，而且要对市场有着准确的把握和分析能力。银行新员工培训心得体会(3篇)心得体会。我行在银行业以及其他金融方面有着很大的优势、但是相对于中合型的银行业务来说对市场的了解相对来说还是比较缺乏的，而一个产品品牌的推广效果往往又决定于市场的反应，我们不仅仅要思考怎么有效的利用好我行信卡中心的有利资源去营销、更需要的是以一个整体的眼光来看待信用卡市场，这就需要对产品的营销和市场有深入的了解和认识。因此，我建议是不是公司以后的培训可以邀请一些资深的营销或者市场方面的人士来进行培训和指导，这样我们就能更好的以市场的眼光来思考信用卡业务，从而能更好的为客户服务为公司创出更好的业绩，公司员工的知识层面也会更加全面。

为了更好的提升业务水平与业绩我深刻体会到公司的核心文化

信用卡作为一种现代化的金融工具，它便捷、时尚、安全的特点正逐步被越来越多人所接受，随着我国市场经济发展，人民生活水平的提高，用卡环境的不断改善，信用卡市场蕴含着广阔地发展空间，但随着各家商业银行都在发行自己品牌的信用卡，如何使我们民生信用卡在竞争激烈的市场中脱颖而出，以下是我对信用卡营销工作中的一些心得体会。

### 银行员工经验总结篇五

作为xxx信用联社的新员工，第一期就参加了xx农村合作联社（合作银行）在xxxx学院组织的新员工培训班，感到莫大荣幸。这次新员工培训为期12天，实行半军事化管理，培训期间不能外出，学员培训的日常管理授权教官和班主任共同管理。对于这次培训，我有一下几个心得：

作为xxx信用联社的新员工，第一期就参加了xx农村合作联社（合作银行）在上海金融学院组织的新员工培训班，感到莫大荣幸。这次新员工培训为期12天，实行半军事化管理，培训期间不能外出，学员培训的日常管理授权教官和班主任共同管理。对于这次半军事化管理培训，我感触颇深！

“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下。”走一千里路，是从迈第一步开始的。从《当前国际国内金融形势介绍》、《新行员职业化礼仪》到《金融基础一》、《金融基础二》、《商业银行业务》、《会计学原理》、《银行会计基础》、《银行支付结算》、以及《新行员职业化训练——职业化仪表与商务礼仪》等，课程安排丰富紧凑、有声有色。我们用这些最普通，但又最实在的钥匙打开了这扇门，步入了全新金融世界，领略金融无限风光。

“立正、稍息、向右转……”在教官的严肃带领下，我们来自xx各个行社的90位学员，学到了什么叫永不言弃、永不言输、永不言败、自强不息的精神。本次培训制定了严格的作息时间表，12天的培训，早操6：30出操，下午13：30上课、晚上19：00上课，睡觉22：00，但期间无一人迟到、无一人早退，下课就餐井然有序，无一人插队。军训能够培养我们坚强的意志和韧性的毅力，当我们迎着冷风纹丝不动的挺拔军姿、听教官训话，这最能培养人的意志和韧性的毅力，人的

一生，终究会经历许多困难和挫折，有时候甚至是非人的磨难，能否度过难关，靠的就是自己有没有坚强的意志和韧性的毅力，有没有吃苦耐劳的品质。

看着《点钞技能训练》的邵老师那高超的点钞技能，让我惊诧不已，原先钞票还能够这样的四指拨动，只见她那熟练地用左手手指固定好点钞券，右手四指如飞，一次四张，让人目瞪口呆。课中，我如法炮制，但是十来次，手有微酸。问及邵老师点的如此高超，传授技能技巧和经验时，邵老师看了我点钞四指手法时说，你指法拨的已经对了。我反问，那你拨的如此之快，有何捷径邵老师面有微笑：“熟能生巧。”当听到一个高手轻描淡写的将自己的成功归结为“无他，唯手熟尔”时，其中的酸甜苦辣就更耐人寻味。

这次培训，作为xxx联社一行九人的带队人，又是班委第三组组长，我每一天坚持在早上和午睡起床时，提早15分钟，给xxx学员寝室以及第三组每个成员寝室打个电话，叫醒服务。由于以前学过金融和会计的一些基本知识，对课上老师讲的也能较快理解，在晚自修小组讨论上，对于那些还不是很理解的学员解释问题，主动的关心他们。虽然这样会占用掉自己的一些学习时间，但当其他社学员夸奖我们xxx联社代表队有多么的团结时，第三组组长的服务到位时，我是有说不出的自豪和喜悦。善待他人，就是善待自己，将你的快乐分享给别人，也就得到了分享别人快乐的机会，因为幸福是：送人玫瑰，手留余香。

培训生活结束了，知识仅仅是扎实了基础，对于实践还尚有距离，但是他却给我们每个人留下沉甸甸的财富和无尽的思忆。

## 银行员工经验总结篇六

时间飞逝，转眼我已经与商业银行共同走过了将近三个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和

美好的憧憬走进商业银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一二线柜面工作，在商业银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，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，提高专业技能，完善业务素质，在不同的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，逐渐成长。三年来，在商业银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的商行之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

## 一、勤学苦练爱岗敬业

进入行业银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是三年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对商业银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功

夫不负有心人,经过长期刻苦地练习,我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。商业银行是一家年轻的银行,每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能,更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求,为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中,我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己,从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时,一位客户一脸焦急地冲进来,说自己的卡和身份证被偷了,要求挂失。按照规定挂失要提供有效证件的,但是面对焦急的客户,我一面安抚这位客户,让他不要着急;一面重新开机,按照客户提供的身份证号码进行查询,查出他的卡号,协助客户通过我们95577客服电话进行口挂,避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生,虽然是点点滴滴的小事,这些小事,却折射出员工的素质、企业的文化。我的岗位是一个小小的窗口,它是银行和客户的纽带,我的一言一行都代表了商业银行的形象,为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”,耐心细致的解答客户的问题,面对个别客户的无礼,巧妙应对,不伤和气;而对客户的称赞,则谦虚谨慎,戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”,在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持“客户第一”的思想,把客户的事情当成自己的事来办,换位思考问题,急客户之所急,想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式,努力为客户提供最优质满意的服务。

经过不断的努力学习,在实际工作中的持续磨练,现在已经熟练掌握相关业务以及规章制度,逐渐成长为一名业务熟手,这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作,重要的是如何将它做的好,做的更好。

随着业务的发展,新区支行的业务量不断增大,业务笔数节节攀升,储蓄窗口的业务量急剧上升,为了工作加班加点我积极



的参与，每当节日大家和亲人团聚的时候，这时的我还忙碌地工作着，总觉得愧对远方的父母，难以照顾他们。但是看着客户满意而归的时候，心里又会觉得安慰；自己的辛苦换来的大家的幸福值得。业务增加了，效率就必须提高，这就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，谨慎谨慎再谨慎，严格按照行里制定的各项规章制度操作流程来办理各项业务。将储蓄工作做细、做好、做精。

## 二、团结协作共同进步

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不一定是最好的，但一定会让他们学到业务知识的本质，学会融会贯通，举一反三。新区支行去年相继有四名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节一技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。为新区支行更好的开展工作打下扎实的基础。只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

银行新进人员渐渐增多，在帮助他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中

的工作完成,也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的,银行工作的竞争也日趋激烈。商业银行也在不断开发新的业务,从新基金的发行到国内首张钛金信用卡的上市,看着商业银行不断开拓创新,我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平,只有不断地增强自身的综合素质,不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。于是在紧张工作之余,我还积极参加各种学习,取得了《会计从业人员资格证书》、《反假货币上岗资格证书》、总行《会计业务上岗资格证书》。利用业余时间报考会计本科、经济师职称资格考试,为在今后的工作中能取得更大的成绩打下坚实的基础。

商业银行员工工作心得体会范文五篇

## 银行员工经验总结篇七

我们正把如火的青春献给平凡的银行岗位,银行正是在这青春的交替中,一步一步向前发展。在她清晰的年轮上,也将深深的烙下我们青春的印记。以下工作心得体会范文《银行员工工作心得体会范文》由本站工作心得体会频道为您精心提供,欢迎大家阅读参考。

时光荏苒,一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的2013年,有领导的关心与教诲,有同事的支持与帮助,有攻坚克难之后的喜悦与欣慰,也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。虽然我还是一个从事银行工作刚刚两年的辅助员工,但是经过努力,我今年的业绩从年初的个人存款\_x多万增加到现在的\_x多万,净增\_x多万,已经成为支行揽储方面业绩第一名。现将我一年中的工作情况作如下总结:

### 一、加强学习,提升自身素质

一年来,我能够认真学习银行方面的业务知识,不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中,我逐渐总结出

了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

## 二、开拓创新，寻找新的市场增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

## 三、忠诚执着，为支行事业发展尽职尽责

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

新的一年，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长成为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

一、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专

业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

二、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

明年，我的业绩目标是个人存款到达1个亿。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

## 银行员工经验总结篇八

在我行领导的关怀下，我行员工等一行到\_进行了为期一周的培训学习。在国际化发达城市里，面对一个具有高效决策的金融体制、多体制银行业激烈竞争的城市，感触甚多。根据结合我行现状的实际情况，我个人获得了一些心得体会：

在未来不久的金融业不再是传统的存、贷银行业务，也不再是具体的业务经营问题，而是如何提高全市场竞争能力为中心的发展战略和方向问题，了解金融市场主流趋势。新时期的金融消费者，已经不仅仅从存贷款和结算的常规服务要求选择银行，而是更加注重选择有助于创造自身价值的银行服务，选择有发展开拓具有自身特色的多元化银行产品的银行业务。因此，客户金融需求的范围和层次越发广泛，个性色彩越发浓厚，市场需求多样化要求银行必须以客户需求为导向，提供全方位多层次的产品和服务。

在\_学习到许多新观念，虽说目前完全照搬不符合我行现行的金融管理体制，但自我必需明白如今在世界发达城市盛行的金融趋势，掌握新理念知识，活学巧用，取可取之处。从事

金融这行业，体会最深的是在这个圈里越往前走，越是感到自身所学的知识太平泛。正所谓“学无止境”，针对不同岗位，努力从多方面学习掌握各种业务知识和技能；面对新形势的要求，不断拓展金融知识新领域，以适应新形势发展的需要。认真学习各种知识，不断提高业务技能，增强自身综合能力的培养。思想新、学历高，业务能力才能不断的提高。要具有知识化、专业化、素质高等优势，树立业务经营上的良好态度，以及拓展业务的能力，才能在一个全新的岗位上胜任。

总之，在\_银行这一机遇与挑战同时并存的时刻，只有努力提高了自我素质，提高了工作效率，才能体现\_银行的快捷、灵活、妥当的服务作风；只有在学习中做到刻苦钻研，持之以恒，才能为适应\_银行工作打下坚实的基础。

## 银行员工经验总结篇九

间的培训不是为了让我们学到什么专业的知识，我当然知道这个培训就是为了让我们在今后的工作中找对方法高效率的上班，为期一周的培训是一个难忘的过程，这次的培训让我对自己的的要求更加的高了，在这次的培训中最珍贵的是对自己工作的态度，看法，跟责任，短短的培训其实讲的东西不是很多，但是我却没一届培训课都在认真的听，记忆很深刻，这就是我的收获，我觉得自己在这个过程中看到了很多的东西，我也有了自己的一些心得。

在来到\_\_银行之前，我就一直在想自己今后的工作，想着自己在工作中要如何如何的表现，作为一名银行员工我深以为荣，但是这次的培训过后我摒弃了自己之前的想法，我觉得重要的不是自己要如何表现，虽然在培训的时候还没有正式的开始上班，但是我知道工作中不能总是想着怎么表现自己，更加可贵的是那份责任心，那份来自对自己岗位的热爱，与责任，把握好自己的工作，让工作变得轻松。

培训之初，培训老师就想了身作为一名银行的工作人员，时刻打起精神这是第一，因为提不起精神就随时可能出问题，由于岗位的特殊性这是很严重的，所以要保证万无一失，培训没有教我们业务的知识，大多都是在讲我们做好这个职位要具备什么样的精神，要注意哪些，我不能够说这些东西不重要，其实相反还是对我们有深刻的影响的，短短的一个七天培训，没有很多华丽的语言，没有什么长篇大论的大道理，也没有什么业务知识，仅仅只是告诉我们在工作中我们要做好哪些准备，至于业务知识，这写专业的知识，我是有一定的基础，但是在今后工作之中我会逐步的提高，拓展自己的知识，让自己在工作中更加的得心应手。

培训的虽然结束，时间也不长，但是培训的经历现在依然在我脑中，我会牢牢的记住这段经历，我始终坚信这深刻的影响着我为未来的工作，马上就要正式的开始工作了，对于下面的工作我很有信心，这次的培训不仅仅是一个培训，我把它看作是我今后工作的导师，我会时刻的想起这段培训，遇到困难的时候保持一颗平常的心态，就像培训的时候一样，从发现一问题，到了解它，这是循序慢进的，最后找到一个正确的方法去解决。