

2023年银行员工工作体会和感悟(精选8篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得感悟，这样我们可以养成良好的总结方法。优质的心得感悟该怎么样去写呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得感悟吧，我们一起来看看吧。

银行员工工作体会和感悟篇一

进入信用社以来，已有半年多时间，目前的工作岗位主要是记账。作为一名临柜工作人员，我深知自己作为信用社“窗口”的重要性。在工作中，通过自己不断的学习，再加上各位老师的帮助，使我提高了业务技能，且能够按照正确的储蓄业务操作规程办事，同时把最方便最可行的方法运用在业务操作上，以客户需要为主。在与客户的沟通中，了解客户的需求，为客户解决所需。遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他。工作中，坚持“五无”“六相符”，做到日清月结。保质、保量的完成各项工作任务。为了迅速适应新时期金融工作的需要，我也积极参加社内每阶段组织的各种学习，并记好笔记，写好心得，做好总结，提高自我的政治思想觉悟和干事创业的责任感和事业心。工作之余，我也努力做好存款组织工作，用良好的口碑使身边的每一位朋友了解到信用社的良好信誉。在安全保卫在工作中，我认真听取领导意见，严守安全保卫制度和守库制度，从无出现脱岗、离岗现象。

经过半年多的工作时间，我在本职工作上有了的进步和提高，但在一些方面还存在着不足。回顾检查工作以来自身存在的问题，我认为：

- 1、自己学习到的业务技能还不够全面，同时还会出现一些错帐情况。一些不常见的业务办起来还很生疏。自己还意识到

工作努力程度还不够。

2、自己的心理素质、政治素质还有待提高，在遇到工作较忙较累的时候，心情会比较急躁、烦乱。针对以上问题，今后的努力方向是：

1、加快自己熟练操作各种业务技能的步伐，利用业余空闲时间多向领导和同事请教，将各种业务操作流程烂记于心，认真吸取平时工作当中的经验和教训。坚决做到业务操作0错率。客户满意100%。

2、是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

新一年的工作里，我将继续努力。一定要保持优点，克服不足。认真配合领导和同事完成各项工作，确保信用社各项业务的顺利开展。

15

时光如梭，转眼间又跨过了一个年度之坎。入行以来，我一直在一线工作，在建设银行激入奋进的氛围中，在领导和同事的互助配合下，我始终严格要求自己，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。

我的岗位是个小小的窗口，柜台虽小，却是银行和客户的纽带，我的一言一形都代表了建行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好规范化服务，做到客户来有迎声，走有送声，业务结束后的一句话营销，以及业务办理过程中的微笑服务和规范性递交手势。耐心细致地解答客户的任何问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；面对客户的称赞，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。

在工作态度方面，我时刻将事业心，责任心和进取心放在心上。我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行行里的各项规章制度，由“制造问题”转向“解决问题”，遇到问题，我迎难而上。积极主动去联系去解决问题。无论是在高柜，还是在轮值大堂的过程中，我都时刻以“客户至上”的服务理念鞭策完善自己。现代银行业务日新月异，作为年轻人，我必须不断努力学习新的业务知识，掌握新的技巧，适应经济大环境的变化，提高自己的屡岗能力。

在业务知识方面，我刻苦钻研各类业务技能和服务技巧。这一年，在业务操作上我更加严密，照章办事，加强监督，保证资金和财产的安全，恪守信用，诚实服务，自觉遵守各项规章制度，对客户诚心、热心、细心、耐心，维护客户的正当利益。每天以高度的责任心和敬业精神对待自己所从事的各项工作，严格按规章制度和操作规程办事，防范任何风险的发生。

在营销方面，我在柜面工作有三年了。柜台，这个银行与客户面对面沟通和交流的‘方寸之地，为银行与客户之间增添了浓浓的感情色彩。我们作为银行的一线工作人员，是客户了解银行的门户，代表的是整个银行的形象，同时，也是面对客户最多的人员。所以柜员的营销更为直接、有效。柜台营销，是银行营销的一种促销手段，从狭义上讲就是利用现有的柜台和人员，为客户办理业务的同时，把客户需要的其他金融产品推销给客户。那么如何做好柜台营销，最大限度地满足顾客的要求，培养顾客的忠诚度，取得竞争优势呢？以下是我在柜面工作的心得体会。

微笑，是人们交往中最丰富、最有感染力的表情。柜台是银行的窗口，柜员员工的精神面貌代表着银行的管理水平和形

象。柜员的营销技巧和热情是决定银行金融产品市场占有率重要因素之一。

首先，我们需要全面的了解产品的用途，通过学习和培训，熟练掌握各种产品的特点，找到适合该产品的客户群，向客户作个性化的推荐。在面对客户的咨询时做到应答自如，体现柜员的专业性。因为专业，营销才更有力度。

对待高端客户或老客户时，如果你能主动的招呼客户表示对客户的熟悉，使客户有被重视的感觉，这时再顺势推销新产品，相信有事半功倍的效果。对第一次接触银行的新客户，应主动热情介绍服务品种、方式，适时为客户理财当好参谋，准确快捷地做好每笔业务，给客户留下良好印象。

回顾这一年工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但一些方面还存在不足。有创造性的工作思路还不是很多，营销技巧还需提升，有些业务还不是特别熟悉，合规意识和风险防范上还需加强。在未来的工作中我将加倍努力，弥足不足。

通过这一年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼的更加成熟。在以后的工作中，我还要兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克己之所短。一如既往地为本行的发展敬献自己的一份微薄之力。

银行员工工作体会和感悟篇二

临柜工作是最平凡的，曾经有许多人问过我是否后悔选择临柜工作，而每次我总是毫不犹豫地回答：“不后悔”。都说干一行，爱一行。我想，既然我选择了临柜工作，我就要脚踏实地、一丝不苟地干好它，力争做一名优秀的临柜人员。因此，在临柜工作中，我以优质的服务、熟练的操作、团结敬业的精神赢得了客户和领导的好评，并荣获了x地市分行“优质服务明星”x地市分行“十佳会计员”等荣誉称号。

作为临柜人员，我深知临柜工作的重要性，因为它是顾客直接了解我行窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，使我产生了强烈的职业荣誉感。在临柜工作中，我始终坚持要做一个“有心人”。虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热心对等客户。在银行业竞争日趋激烈的形势下，我们都很清楚地意识到：只有更耐心、周到、快捷的优质服务才能为我行争取更多的客户，赢得更好的社会形象，吸取更多的存款。

客户总是形形色色的，而我总是以客户为中心，努力满足客户的合理需求，在维护银行利益的前提下，多为客户谋利益。比如办理定期存单取现时，我总是特别留意存单的到期日，若未到期，就看是否可以办理不提，能不提的，就尽量替客户办理不提；若存单快要到期，就及时提醒客户是否到期后再来支取，使客户存单利息损失降到最低点。

说真的，以我们临柜人员的一份耐心，换来顾客的一份满足就是我最大的满足。下班后客户来存取款是常有的事，而我总是来者不拒，不敷衍或怠慢客户，总是耐心办好每一笔业务。有一次，已过了下班时间，最后一扇大门即将拉上，我正准备轧帐。这时，一位客户急匆匆地走进来，询问是否还可以存款，见他走近我柜台，我忙起身招呼，并立即请他填好存款凭条，他向我们诉说他已经拿着现金跑过其他几家银行，对方都说已下班不能存，无奈之下，他只好拿着现金回家，但觉得始终不妥，于是抱着试试看的心情又跑到x银行，没想到竟然还可以存。我从客户手里接过现金，快速地办理了存款业务，临走前，他由衷地说了一句：“这下我总算无后顾之忧，真是谢谢你们了”。我听了也感到很高兴，其实，我只是做了一个临柜人员应该做的工作。

然而，在临柜工作中不仅需要一份耐心，而且还需要一份热心，真正急客户之急，想客户所想，力所能及地为客户排忧解难。

记得有一回下午班，我早早地去了营业所，趁午间空闲整理早上刚开出的银行承兑汇票，正当埋头整理时，忽然感觉有声音从柜台外传来，我忙惊觉地从座位上站起来，发现柜台外站着一位面容憔悴的大妈，正惆怅地望着我，可当时还不到上班时间，我的尾箱还未到场，我只好请大妈到另外几个全天班的储蓄柜台去办理，而当时恰逢业务高峰期，那几个柜台外全都挤满了客户。大妈仍然站在我的柜台外，双手驾在柜台上，有气无力地告诉我她身体很不舒服，急需取钱去医院看病，望着大妈苍白的脸色，我能觉察出她确实病得不轻，我不忍心再拒绝她，再看看两个坐班的同事忙得不可开交，正当我感到束手无策时，突然想起自己口袋里的钱还是可垫付大妈的款项，便赶紧为大妈办理了取款手续。大妈含着泪连说：“谢谢，谢谢??”。其实，在临柜工作中，像这样意想不到的事是时有发生。还记得有一回上午班，办理业务后，我发现柜台上有些乱，便随手整理了一下，突然发现柜台外紧挨着凭条盒旁边放着一叠用纸带捆轧好的佰元人民币，我拿进来清点了一下，正好捌仟元正，我立即将此事报告营业经理，营业经理表示让先我暂时代为保管。大概过了一个多小时，来了一位中年顾客，满脸焦急地柜台外转悠，像是在找什么东西似的，当我招呼他时，方知他刚才是丢钱了。于是我就叫来了营业经理，经过一番仔细地核实之后，确认失主就是他，便将钱如数交还给他，并请他当面点清收妥，那位顾客拿着钱激动地说：“你们xx银行真好！真是太感谢你们了”。总算物归原主，我也松了一口气。

临柜工作看似简单，可真正要干好却是一件不易的事。好的服务态度固然很重要，但过硬的业务素质也是必不可少的。平时不但要多练业务技能，还要多学相关业务知识。在这方面我虽然不算最好，但我希望做得更好。在支行营业部这个大家庭中，有许多业务水平高，业务全面的同事，在这里我可以不懂就问，虚心请教，从他们那里我学到了很多，同时也丰富了自身的临柜经验。随着业务种类的增多，营业中心的业务量也越来越大，几乎每天的工作都很繁忙，但我跟同事之间主动协作，相互沟通。虽然时常加班加点，也颇

感辛苦和劳累，但我们总是毫无怨言。身为xx银行人，我将认真工作，立足本岗，为共创xx银行更美好的明天贡献自己一份应有的力量！

银行员工工作体会和感悟篇三

xxxx年11月11日是我告别科技路支行，前往丽都路支行报到的日子。有那么一个特殊的节日也在同一天——光棍节，但我知道这个节日此时与我已是不相干的了，因为我深知我虽只身，却不孤独；我虽形单，却不影只。自从加入了梅州中行，在祖国的南方我又有了一个家，一个身体与灵魂新的归处。

回首往昔，依然记忆犹新，多少张难忘的笑脸，多少句温情的问候，顷刻间，原先担忧的陌生感还未燃起却已消失殆尽。或许这就是冥冥之中注定的缘分吧。不然，真无他解了。茫茫人海，朗朗乾坤，在时间与空间的交点处相逢，这样的概率可谓微乎其微，但我们就如此地走到了一起，也许这段路不会太长，却更显这样的相逢是多么难得，所以我愿彼此一起走过的路都印满幸福与快乐的足迹，我愿每个人的记忆中都装满欢声与笑语，在寂寞时不再寂寞，在悲伤时不再悲伤。

掐指一数，自去年7月1日入行工作已过整整498个日夜，应该说，有意义有价值的人生也是从这一刻起步的，换句话说，我们历经十余载寒暑，度过漫长的学习生涯，为的也就是有朝一日能将知识化作力量，而后自立自强，推动社会与人类文明的进步。所以我不止一次憧憬和勾画着美好的未来，幸运的是，在这里我遇到了贴心贴心的能工巧匠，有他们的倾力相助，美丽蓝图已见雏形。可以说，今日羽翼全是他们言传身教化作，今日所成全是他们谆谆教诲所筑。曾在科技路支行一起共事的热情和藹的谢行，是他的精心关照与安排给了我一个循序渐进、平滑过渡进入职场的美好开端；朴实细心的业务经理阿文哥和玉钦哥，不厌其烦地为我解答一次

又一次疑问，让我对内控从一开始就有了深刻的认识；同我年纪相近的标哥、远哥，与他们，既有师徒情结，更有兄弟情深。而今，因为岗位轮动，他们都相继离开了，伴随着迎来了刘行、娜姐、碧红姐、涛姐，当然还有就是一直工作在科技路支行的山哥、芳姐、小清姐。新的组合中，我似乎找到了另一重身份，或许是我同他们孩子年纪相仿的缘故吧，除了工作上的精心指导，工作之余，是他们与我分享着彼此最快乐的部分，有时，是那么一句问候，有时是一杯茶、一块饼干，有时是……这所有的好，我将永远铭刻在心，因为感受着他们的爱，才让离乡背井远走他乡的我从未被亲情所忘。

离别的时刻总是不免伤感，因为我不愿他们看到我的悲伤，所以我愿故作欢笑，让一切尽在不言中。其实，我知道，我们彼此都是不舍的，长年累月的情感早已将我们系在了一处，即便短暂的别离，也会带来刻骨铭心的阵痛。到最后，却也只能挥挥手，说声再见和珍重，但愿日后的时光，曾经一起的欢乐能作温暖的使者，驱赶哀伤与不快，让幸福与快乐在心间永驻。

感谢命运再一次垂青，在离开了带给我浓浓关爱与深情厚谊的科技路支行后，能进入另一处已经充满温馨与关怀的爱的港湾——丽都路支行。也许与这里真有莫名却又注定的缘分吧，此前，不辨方位的我竟未走半点弯路径直将车顺利停在了门前，与其说是我找寻她而来，不如说是她牵引我至此。正如火如荼，鼓足干劲，建设标杆网点中的丽都路支行，处处体现了以人为本、客户至上的理念，整洁明亮的大堂让人耳目一新，热心周到的服务更令人有宾至如归之感。在行里一直以巾帼不让须眉闻名的张行的领导下，带头唱响建设标杆网点，争先创优的旌旗已然在迎风招展。相信，在这里有更广阔的天空任我展翅翱翔，有这方沃土的滋润，理想的秧苗也会愈加茁壮而后根深叶茂，繁花似锦。

人生的每一次邂逅都是一场美丽的际遇。昨日虽已消逝在转

身之间，但抹不去爱的记忆，相信，就是这样一次又一次相聚与别离，邂逅与转身，才铸就了我们中行一家亲的大爱。昨日，我们只织起了爱的一角，明天留给我们的的是更宽更广的爱的天堂。

银行员工工作体会和感悟篇四

我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xxxx支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来xx支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在xx支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示××行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客的信任。

是的，在xx行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到xx行人的真诚，感受到在××行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，为客户提供及时、准时、定时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇

高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

今天，我们正把如火的青春献给平凡的xx行岗位□xx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。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与××行事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创银xx行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰；我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，做传票，写账簿。虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为合作银行事业发出一份光，一份热。作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的.为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。

众所周知，在xx支行辖内□xx分理处是比较忙的一个点。每天每人的业务量平均就要达到一百多笔。接待的顾客一二百人，尤其是小钞和残币特别多，因此这样的工作环境就迫使我自

己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在会计工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向其他同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。储蓄乃立社之本，，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，较好的完成了各项工作任务，全年个人累计吸储多万元。一年里，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。新的一年我应加紧学习，更好的充实自己，以饱

满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

银行员工工作体会和感悟篇五

近期，我们参观了工行组织的银行业反腐倡廉警示教育展览。展览中党和国家各级领导人关于反腐倡廉的精辟论述及被查处的近百个发生在银行业中形形色色的违法犯罪典型案例资料，深深地教育了我们，给我们以强烈的震撼，使我们受益良多。

1、专心学习交行的责任文化，乐观参加责任交行责任人主题教育活动，提高自身职业道德水平，打造责任文化的现实要求。深刻熟悉自身岗位、职务的职责，真正达到增强责任意识，提高责任能力，规范责任行为的目标。尽到看管职责和忠诚义务，忠诚于交行事业，以交行和团队的利益为重，以责任心证明自己的人品，决不做损害交行利益甚至引发重大风险和违纪违规问题的行为。

2、加强学习，不断提高自身修养，锤炼道德意志，提升道德境界，提升自己的廉洁自律意识，增强辨别是非的能力。只有坚持把思想政治学习常抓不懈，增强党性观念，才能拥有较高理论水平和丰富实践阅历，才能不断提高自身的政治素养和把握政策的能力，才能始终保持正确的政治方向、政治立场和政治观点，才能树立正确的世界观、人生观、价值观、权力观、地位观、利益观和社会主义的荣辱观。同时我们还要向先进典型和模范人物学习，通过学习他们的先进事迹，时时刻刻记住自己是一名党员干部，要用高标准严格要求自己，筑牢拒腐防变的思想道德防线。时刻保持一种淡泊宁静的心理状态，剔除名利思想和追求物质享受的观念，自重、自省、自警、自励，常修为政之德，常思贪欲之害，常怀律己之心，真正做到清清白白、堂堂正正做人，干干净净做事，树立党员干部的良好形象。

3、树立了廉洁从业、守规操作的职业操守。遵守员工行为规范，增强了“合规创造价值”、“违规引发风险”的风险理念，建立了有责担责，尽职尽责的责任思维，反对放松管理求进展，充分熟悉到违纪违规经营的危害性，以及违规行为应承担的责任和应受到的惩戒，对发生的违规违纪行为绝不姑息纵容。增强自身遵纪守法的意识，营造依法经营、守规操作、廉洁从业的良好氛围，保障各项业务又好又快进展。

4、加强风险防范工作，防范各类案件和责任事故的发生。落实本部门承担的科技和银行风险防范的职能，从制度防范、科技防范、人员防范、排查防范和追究防范等方面入手，把这两个条线的风险防控的.详细措施落到实处，防止风险的发生。

通过这次参观，我们深深感到，这是一次极为难得的展览，是一次警钟长鸣、防微杜渐的教育，也是一次发人深省、启迪心智的灵魂课堂。对于我们今后进一步增强反腐倡廉意识，增强做好廉政建设工作责任感和紧迫感，走好将来人生道路每一步，都具有十分重要的现实意义和深远的历史意义。让我们从一点一滴做起，培育高尚的心灵，以这些案例做警示，远离职务犯罪，做到廉洁从业守规操作，促进各项业务健康进展，在本职岗位上奉献真诚的爱心、履行自己的使命，以务实的精神，廉洁的作风、正义的形象、优良的业绩共同制造我社更加辉煌的明天。

银行员工工作体会和感悟篇六

一名银行的柜员在我看来一份责任心是首要的，还有就是对待工作的一个态度，不仅仅是要正确，还要一直保持下去，柜员的工作我一开始自己也觉得不是很多，不是那么在意，一开始我来到xx银行做柜员的时候我觉得自己做的还是挺好的，不过我的没有考虑到的是作为一名柜员的其实不是这么简单，那个时候我看着我旁边一名做了好几年的老柜员工作，我们的做的事情都是一样，但是他在工作的时候就不一样，

很多客户也愿意去他那里办理业务，这其实是值得我去深思的，同样是做一件事情，不同的人做的就不一样，我深深的感受到了，这一点不容易。

一直到我现在，自己也做了好几年，我也明白了自己当初为什么就比别人做的不好，为什么别热在做同一件事情的时候就往往比自己好那么一点，现在我明白了其实很简单，就是“细节”这两个字，细节往往在工作的时候让客户觉得我们的工作是一个什么水平，我们作为一名柜员每天做的事情，办理的业务其实是大同小异的，很多时候我们的一句礼貌用语就能够给自己加分，这是一个很自然的现象，我们在工作的时候总是会觉得自己做的够了，自己作为一名柜员只需要做这些就行了，但是没有想到这样的事情总是让我们变得堕落，我做了好几年的柜员这份感悟真的很深刻，在工作中不好好地去学习，不去向那些好的同事看齐，一味的只知道自己的在工作中感受到自己做的够了，以自我为中心这是不好的。

作为一名柜员我还要做的很多，尽管做了这么几年，但是我还是不会停下来这是一种态度，这也是对待工作的那份责任，我喜欢银行柜员的工作，会继续保持下去的。

银行员工工作体会和感悟篇七

回顾xx年，我在xx分社工作天，在营业部工作天，这xxx天中，银行柜员工作总结从我手里收入的现金超过亿，付出超过千万，没有一张假币能逃过我的法眼；接触形形色式的客户，超个的不少，有些能用平和口气解决迷雾，有些能用灿烂笑容嘻嘻过海，不能的，我用夸张而有技术含量的表情挫其蛮气，抚安燥心；爱我岗位，开心工作，我善于在工作中发现美，这一年我遇到附加价值的客户有个，一位笑容像安在旭，一位魅力得像胡军，另外一位则像端庄版的吴雁祖；本人生爱好干净整洁，银行柜员工作总结绝不让任何一张残钞混入新钞队伍，在空闲时间把网点打扫得一尘不染，厕所洗得飘

香反光；本着好记不如烂笔头的座右铭，每次认真的阅览文件，将新操作新业务记入私人笔记本以备查用；本人好学，这一年来主动亲近atm关心它，揣摸它，终于熟悉其脾，并于节假日主动承担照顾它的任务；人人防火，户户安全，对于灭火器，只要有新产品，我必定会第一时间去摸一下，以防万不得已的时候要用到它却不知道怎么用；珍惜生命爱惜生命银行柜员工作总结，对于二道门，我总是第一时间按照文件步骤模拟实践，以正规的格式去执行并以最好的态度去变成习惯；知己知彼，百战百胜，又由于我们这一代比较有网虫潜质，于是我总会浏览其他银行的主页和金融最新报道，以便在工作中寻找灵感，培养自己为信社尽点绵力的细胞。

岁月不居！来也匆匆，去也匆匆！虽然我老是觉得累，可是时间老人却总也不觉得累，每天自我陶醉地嘀嘀哒哒跑个不停！回首这一年，颇有感慨——我完完整整的为商行服务了一年，商行也给了我别人羡慕不已的报酬——幸福！

增加工作成果——你做了别人没有做的。

从正常班到倒班，我踏踏实实地做，用心地体会，感悟最深的就是“端正态度，遵守行纪行规；尊敬领导，服从安排；团结同事，虚心求教；明确目标，脚踏实地”。

一年的工作实践，深深地体会到“临柜工作是银行第一形象”的含义。我们的形象直接影响到客户对我行的第一印象，关系到能否留下客户，更关系到能否留住客户。这要求我们要有较高的综合素质，要求我们必须切实坚持临柜工作的服务宗旨“热情周到，耐心细致，为客户办好每一笔业务，让客户满意”。

一年的工作使我深刻体会到业务知识欠缺的严重性。这促使我又学习了的新东西，使自己的业务知识更具全面性。虽然我们新增了不少业务，但是要想保证我行的不断壮大（即使仅为了保证我们的优厚待遇），只有不断地新增业务。这就

要求我必须吸收新的知识才能顺利开展工作，才能跟上我行的步伐。

要做一名合格临柜人员，光有全面的业务知识不够，还需要配合主动、热情、耐心的服务。我们工作中的主性首先是要做到经理要求我们的“主动和客户打招呼、交流”。我随时主动向部分客户介绍我行的业务信息、新产品。

工作态度好了，业务知识跟上了，还需要良好的工作氛围。营造良好的工作氛围最主要是团结同事。团结同事不是吃吃喝喝，也不是不拌嘴，而是要理解、尊重。虚心请教，互帮互助，共同学习，大家才能同心协力，才能融洽相处。

银行员工工作体会和感悟篇八

总行开展“三好银行”活动以来，我部门也集中进行了省、县行领导动员报告及相关材料的学习，“三好银行”对于我们农商银行的意义是空前的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我们从学习走向实践。在要求上做到具体化、明确化。

学习“三好银行”，我认识到在业务知识上需要逐步完善，先学习，后落实，循序渐进，阶段突破。结合个人岗位实际情况，我知道，我需要集中精力努力提升自我，克服当前面临的困难，不断提升个人素质，业务水平。与客户接触文明服务、文明用语做到服务好的要求，理解客户需求，推广新业务、新产品，做到不管什么业务先自己熟悉，自己熟悉后才能清晰的向客户介绍，更好的向客户推广，真正意义上留住客户资源。

在闲暇时间熟读各项规章制度，认识到岗位工作中会遇到的风险点，对风险问题做到预防与防范。按照规章制度办理各项业务，不去办理“人情”业务，规避自己在业务中可能遇到的风险，不为单位带来可能存在的风险业务，做到自律在业务经营活动中自觉崇尚廉洁。从个人角度出发，为“三好

银行” 内控好打牢基础。

作为客户经理，要做好各项业务的学习，在自己熟悉各项业务的前提下，对新业务、新产品及各项中间业务的发展向客户进行宣传。充分认识到在业务发展中及信贷业务操作中存在的风险点和发展前景，对风险问题进行规避，对业务的发展进行把握。在业务办理中加大对中间业务发展的宣传，留住现有的客户资源，扩展潜在客户群体。现阶段加大手机银行、网银等业务的推广，让客户熟悉、接受、使用，更好的抢占网络用户市场占比，扩大互联网金融影响力。为“三好银行” 效益好贡献自己微薄之力。

改革中不断应变，实行中不断强化，业务上我们不断创新、制度上我们做好‘本分’，相信我们必能扬长避短，走出一条农商行新的发展之路。