

最新银行工作心得(优秀9篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行工作心得篇一

年，在市分行领导及部门负责人的正确指导与帮助下，我始终坚持学习理论和“”重要思想，坚持党的路线方针政策和国家的法律、法规以及农业银行内部的各项规章制度，能以农业银行员工行为守则严格要求自己，刻苦钻研业务，熟练掌握本岗位的管理办法和操作规程。现将一年来的主要工作汇报。

一、思想政治学习方面

能够认真学习马列主义、思想及理论和“”重要思想，深刻领会党的__届五中全会精神，不断加强自身党性修养，在政治上、思想上始终持一致，实事求是，坚持原则，遵纪守法，没有出现违纪违规行为。特别是通过前一阶段保持党员先进性教育活动开展以来，通过学习《读本》，学、同志、同志的讲话，使自己在思想政治水平方面有了更进一步的提高。撰写个人心得体会2篇，撰写分析整改材料1篇，并按照大家提出的在写作方面多下功夫，以提高写作水平等3条意见，制订了整改措施。

二、认真完成本职工作及领导交办的各项工作任务。

1、加强对文件的收发与管理。

首先加强对来文的登记与管理。年，全行共收到省分行行政

及党委来文1000多份，地直机关来文170多份，各县支行来文150多份。每份文件都能及时送领导传阅，然后按领导的批示再分送到各个部室办理，让上级行的精神迅速传达下去，基本杜绝了公文处理上的积压、延时、误事等现象的发生。其次，认真核登规范了内部发文。年全行共发文500多份，每份文件都经过认真登记编号。第三，每年年底，每个部室处理完毕的文件，都要分门别类，妥善保管，为以后装订档案做好准备。

2、认真做好电子公文传输工作。

自从年11月份电子公文系统开通到各县以来，所有的文件都要从公文系统传输，因为对于县支行操作人员来说，这毕竟是一门新技术，每天既要收发省分行来文及本行发文，又要及时解决各县支行在传输过程中出现的问题，由于文件发送及时，周报被省分行“信息情况”采用27期，“分行信息”采用3期，“分行简报”采用2期，发送的“分行保持党员先进性教育活动简报”27期，被省分行采用6期，信息采用率排名全省农行前列。

3、促进档案管理与达标。

根据《档案法》和《档案管理条例》，紧密结合《中国农业银行各类档案归档范围及保管期限的规定》(够扎实，尤其是马列主义理论水平较低，分析问题不透彻，独自解决问题的能力较差。二是对金融业务知识学习不够，专业知识欠缺。三是写作水平较低，对文稿起草还需进一步提高。四是深入基层较少，尤其对档案管理工作指导不够。今后，我将进一步加强学习，努力克服工作中存在的不足与缺点，不断提高自身政治素质、学识水平及工作能力，尽职尽责，圆满完成各项工作任务，为农业银行的快速发展做出自己的贡献。

银行工作心得篇二

因为我们国家金融体制的特殊性，造成了我国的商业银行兼具部分中央银行和财政部职能，这导致了我国银行无法满足商业银行经营的安全性，流动性和盈利性的三个基本要求——商业银行的本质是企业。随着我国逐步推进的金融改革，很多问题得到了解决或者是缓解。

但是，从总行层面来说，商业银行能具备某些非企业的属性，但是，在基层，银行就具备有更多的企业属性了。通过我这两个月在中国工商银行xm分行的实习，我认为，商业银行的企业属性越来越明显了，体现在：

控制成本将要实行的机关裁员计划；

风险管理敢于拒绝政府部门的某些项目；申请贷款手续“复杂”；

同时，我还发现，工商银行的it系统，网上银行系统和产品开发体系在国内银行处于非常领先的地位。我去年创业计划大赛做的项目是“在线个人金融服务”，所以，对于个人理财业务和网上银行业务有一定的了解，同时，我是建设银行网上银行的客户，通过对比，我发现工行静悄悄地发展了很多国内领先的业务。

例如，工行在几年前就完成了数据大集中，在北京和上海各有一个数据中心，分行的任何一笔贷款都能在总行的系统上查到——这是提高风险管理的必要步骤。据说建设银行也完成了数据集中，但是，过去分行和总行的系统要完全衔接起来需要时间，所以目前建设银行的it系统还是有不少问题，在处理交易的时候容易出错，而中国银行的系统仍旧在整合。

而工商银行网上银行的便捷性和安全性也让我印象深刻，同时，工行产品开发也有很好的表现，“珠联璧合”结构性外

汇理财产品和“利添利”帐户的开发让我见识到了工行的产品开发水平。

但是，工行当然还有某些不足，例如服务态度，激励制度和管理等等，前不久我阅读了两本描写关香港商业银行服务水平的书，确实，工行和香港有很大的差距，但是，完全做到香港的水准是不现实的，毕竟香港的竞争太过激烈（弹丸之地有数百家银行），同时经历了很长一段时间的发展才有现在的水平。总之，工行确实还有很长的一段路要走，但这需要时间和过程，现阶段不能苛求太多。

工行作为国内最大的银行，有数量巨大的网点和巨大的结算网落，所以，客户必须找工行来做业务，不然会面临比较高的交易成本。在这样的背景下，工行的服务态度相对就会有所欠缺，有一种“生意可做可不做”的心态，这也形成了工行的一种隐形的企业文化——至少我是有这样的感觉。同时，工行目前的激励措施也没有让员工有足够的动力尽可能的多做生意。

__年1月1日外资银行将可以在中国全面开展业务，前一阶段媒体也有很多相关报道，认为我国金融市场开放后，中资银行将被外资银行打得满地找牙云云。通过在工银xm这段的实习，我不认为这一情况会发生。

网点优势、文化上的差别都是外资银行难以跨过的差距，同时，还有政策的隐形保护等等都决定了外资银行在中国的道路将是艰难的。

但是，我认为最重要的一点是，以工行为首的国内银行，每天都在进步。

所得现在，如果有机会让我们重新做一次创赛时的项目“在线个人金融服务业”，相信我们会有一个更好的结果。

通过在工行的两个月实习，我修正了很多在个人理财方面的知识缺陷，目前我国银行业的一个总趋势是，发展零售银行业务，因为这一块业务风险低，利润和现金流高。在创业大赛时，我们就意识到了这一点并提出了基于网络的解决方案。但是，通过这次实习，我认识到，我们的项目太超前了，市场目前还没有这样的需求——或许未来的某一天会有，但我们无法确定这个未来有多远。同时，我也要感谢创业大赛，让我有足够的知识储备来面对实习中的挑战。

银行工作心得篇三

5、全力以赴，打好压降不良贷款攻坚战。一是实行行长挂帅出征，一方面实行行领导包户挂点；另一方面采取亲自督办的工作方式，加大清收处置工作力度，确保工作成效。二是主攻大户清收。如，集中力量处置**，共清收现金**万元；同时在上级行的大力支持下，对**集团的破产进入程序给予了积极支持。三是抓好抵贷资产的处置。如，对**商场进行拍卖，收回现金**万元。四是抓住时机进行诉讼清收。如，起诉4家企业，清收本息**多万元。五是抓划转资产的清收。如，清收人行划转企业现金**万元。至12月末，累计清收现金**万元，不良贷款占比较年初下降**个百分点。

6、强化管理，多途径拓展中间业务。建立“****”的业务管理体制和科学合理的中间业务考核体系，将中间业务收入作为考核目标的一项重要内容纳入各科室处所的年度承包合同中，每月与绩效工资挂钩考核，同时加强协调督办是我行中间业务取得好成绩的重要举措。我们一是做好电子银行业务营销工作。二是大力开展**卡的营销活动，重点做好大学生使用**卡的宣传营销工作，适时推出卡折合一的储蓄帐户，既满足大学生及其家长方便汇款和消费，又能让家长及时了解孩子的消费情况，适时控制孩子在外的消费量，深受客户欢迎。三是开展移动话费及固定话费代收业务，在柜面代收的同时，还积极与联通和移动公司协商代售移动、联通充值卡业务(手续费为*%—*%)，既扩大了市场份额，又提高了中

间业务收入。至12月末，全员代收手机话费金额**万元，代收固定话费**户；营销分红保险**万元；代理发行基金**万元；营销银行卡**张。四是针对代发工资收费难度较大的现状，一户一户地进行公关，突破代发工资由无偿服务向有偿服务的转变。至目前已有**个单位实现了代发工资的收费。五是与自来水公司协商达成代收水费收费，在市分行系统率先实现水费代理业务收费的突破。

(三) 坚定不移调目标，不断更新勇攀高。

今年年初，我们根据***行长提出的要克服“恐高症”、“基数论”、“留一手”的不良倾向，提出了2014年**支行的工作指导思想，即“****”，明确制订今年总体目标是实现封闭利润**万元。我们在紧紧围绕这个目标开展工作的同时，时刻注意严峻形势的分析，在激烈的市场竞争中不断加快发展步伐，乘胜前进，不断自加压力，不断调整更新目标，向更高的目标乘胜迈进。今年以来，我们多次刷新目标，譬如，两项存款目标一再更新，储蓄存款任务从**万元到**万元，再到**万元、**万元，至目前已超过**万元；公存款任务从**万元到**万元，再到**万元、**万元，至目前已超过**万元。我行今年各项业务发展的历程实际上是不不断调整更新目标的过程，更是具体运用****管理方法指导工作实践的结果。年初我们自报**万元封闭利润目标时，感到能否完成任务心中底数不大，现在看来，我们大大超额完成了既定任务，回想起来，我们如果仅仅完成既定任务，我们与同业的差距就会越来越大，与兄弟行的差距就会越来越大。运用****管理方法最大的收获，就是我们信心倍增，过去连想都不敢想的事，现在都做到了。至12月末，已我行实现封闭利润**万元。

(四) 坚定不移抓落实，督办到位出效果。

一是在督办机制上，实行行长纵向督办到底，副行长横向督办到边的督办工作机制；二是充分发挥办公室整体协调督办作

用，全面履行行务会督办职能，一月一通报，一季一分析；三是以总支会或行长办公会、行长周碰头会、月度行务例会、月度专业例会(存款、收息、中间业务)、客户经理工作例会、月度考评分析会、不定期行长现场办公会等形式予以督办，一步一个脚印，确保月度工作进度任务的完成。

(五) 坚定不移抓管理，精细内控显成效。

一是创新基础工作管理方法，深入开展“**工程”。采取蹲点式帮扶整改措施，使“**”网点内控管理质量稳步提高。二是加快核算一体化改革进程，将营销和管理分开，使网点资源得到整合，竞争能力得到提升。三是加大对安全保卫的环节、细节的清理整改，确保不留死角。四是对综合网点实行总会计委派制，明确总会计职责，真正为业务发展保驾护航。

(六) 坚定不移抓创建，促进素质大提高。

1、继续巩固文明创建成果。抓住今年8月份我行被**省委、省政府评为省级文明单位的契机，进一步强化员工服务技能和服务艺术的提高，以巩固我行文明创建成果。

2、抓学习促观念转变。在全行开展“**”教育、“十字”行风主题教育学习和“****管理方法”的学习、讨论活动，促进了全员经营观念更新。在“****管理方法”的学习活动中，我行从三个层次加强学习：首先抓好支行中心组的学习；其次，通过行务会形式，组织中层干部尤其是部门负责人学习****管理方法，清除部分中层干部思想上存在的“*症”、“*论”、“留一手”的错误认识，解决贯彻实施****管理方法的思想障碍问题；第三，通过职工大会和每周四的学习、讨论，让员工真正领会****管理方法的深刻涵义及在我行贯彻实施的重大意义。通过学习，大部分员工掌握了“方法”的基本精髓和实质，为指导工作实践奠定了良好的思想理论和群众基础。

3、加大对外宣传力度塑**新形象。今年我行在省级以上报刊(台)发表文章***余篇，通过多角度、多途径、全方位地宣传报道，极大地提升了我行社会形象。

4、加强党风廉政建设。认真落实案件防范工作责任制和党风廉政建设责任制，层层签订责任状，确保两个责任制得到落实。

5、充分发挥工会组织的桥梁作用，重视职工民主生活建设。适时开展喜闻乐见的活动，丰富职工业余生活。

6、在加强物质文明和精神文明建设的同时，认真做好政治文明建设。今年在发生非典疫情的严重时刻，我行高度重视，认真组织落实防范非典工作措施，确保疫情防治和业务发展两不误。

存在的主要问题

一是不良资产压降艰难。老的不良资产如**厂等清收未解决好，新增不良贷款如***等又出现，给我行不良资产的压降工作带来了很大困难。二是对公存款虽然今年增存形势较好，但其增存的结构不合理，对公存款增存的稳定性较差。三是信贷营销受各方面条件的制约比较艰难。

银行工作心得篇四

在兴业工作已经一个星期，这是我第一次进银行工作。在经过一个星期的努力工作，虽然到目前为止，我还没有签下自己的第一单，但也有了一点的收获。现在对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。

在工作之前我只听说过pos机，并不是很了解银行的这项业务，而且对市场也毫不了解。但在接受银行的培训和向有经验的

同事请教之后对该项业务有了进一步的了解。在经过一个星期的团队合作和一边学习产品，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我们及时向领导请教，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过团队合作和不断地学习产品知识，收取同行业之间的信息，寻找市场收集市场信息和积累市场经验，现在对市场有了一定的认识和了解。在与客户沟通方面也有了一定的进步，现在我已经可以清晰明了地向客户介绍我们的产品，对客户所提到的各种问题也逐渐能够应对自如，能与客户作进一步的沟通，而且收集了一些意向客户的资料。

在一个星期的工作中我也发现自己还存在着许多的不足：对于市场了解的还不够深入；对该业务还不能全面把握，且对此业务相关的其他业务还不够了解，造成不能十分清楚地向客户解释；在与客户沟通时还不够热情，并且不能明确地把握客户的意向。

现在对接下来的工作做一个计划：

1、积极寻找市场，了解市场；

4、和同事要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

银行工作心得篇五

我作为一线柜台的一名普通员工，要想赢得客户的好评和信赖，就必须在日常工作中做到以下方面：

作为一名柜员，在工作中始终要严格要求自己，做到口勤、脚勤、不怕苦、不怕累、不怕麻烦，力争为大家办好事、办实事，身为一线柜员，认真做好柜台业务，从自身工作实际

出发，以良好的大局意识、创新意识和责任意识，投入到工作当中去，以优质的服务，面对广大客户。

客户资源对于任何一所银行的生存发展都有着十分重要意义，时刻将为客户做好优质服务作为自己的座右铭。要遵守劳动纪律，坚持准时上班，中间不跑班或时而钻空子请假二小时，上班迟到的不良现象，从而影响其中一个柜台的营业。在服务工作的细节上，客户前来办理业务，始终做到“来有迎声、问有答声、去有送声”，把优质服务工作做到客户的心坎上。

存款是银行赖以生存和发展的基础，在一线柜台要积极做好信息采集工作，掌握日常资金流向的动态，及时对各种信息进行总结，要大力拓展中间业务，网上银行、电子银行、跨行汇款等各种代收代付的业务，要认真正确对待，确保万无一失，顺利进行。而这所有的一切都是建立在为客户提供规范优质的前提下的。

内强素质，外树形象，做好规范化的服务，是为了树立银行良好的社会形象，增强行业竞争力。作为农商行的一员，我尽自己最大的能力来提高业务和服务水平，严格执行各项规章制度，做好督促检查，为树立农商行良好社会形象做出自己应有的贡献。

柜台服务规范始终是柜员工作的操守也是客户的要求，只要树立良好的服务现象，才能赢得客户的好评。现在我们柜员都是在监控系统下操作每一笔业务，只要按规操作不出差错，牢固树立“安全就是效益”和“责任重如泰山”的意识，把案件防控当作第一要务和头等大事来抓，着力从思想上、制度上、监督上筑起案防的长效机制，确保农商行的安全和稳定，有力地推进各项业务快速、健康发展。

银行工作心得篇六

现在，我将这三个月来的工作、学习情况向大家总结汇报一

下。

我所在的岗位是xx的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知□xx的储蓄所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，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，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。

由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。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。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。

也许有人会问，个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不

能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿态度真不错……。就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩！

银行工作心得篇七

现在，我将这三个月来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。

我所在的岗位是xx的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的.马虎和放松。众所周知□xx的储蓄所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，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，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。

由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。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。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，

但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。

也许有人会问，个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿态度真不错……。就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩！

银行工作心得篇八

律回春晖渐，万象始更新。时间在弹指间流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。从去年的12月来到科技部系统测试组工作，在这里和大家共事已一年有余，这一年里，在部门领导和同事们的帮助和支持下，我很快的适应了工作。回顾这段时间，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处，为能让自己正确的定位，也为领导和同事在以后的工作中更好地检查、监督我的工作，现总结如下：

刚刚加入到测试工作中时，对这个岗位的职责还不太了解，对部分业务知识了解的也不深入，基于这种情况，行里随即展开了一系列的培训，包括业务知识培训、业务系统操作培训、测试要点的讲解、提交缺陷的流程、缺陷库的使用、案例的编写。掌握了这些知识后，系统测试工作正式开始了。

我参加的是核心部分的测试，平时的工作是测试与学习同时进行，主要学习了大额、小额、同城、中间业务等知识。测试方面我主要负责农信银业务。农信银是我行核心系统上线后非常重要的部分，在此期间，学习了不少农信银业务的相关知识，以便在测试中做到不漏掉任何功能点。编写案例是系统测试中必不可少的部分，从案例的编写到案例的执行，记录测试的步骤与过程，在这个过程中让我学会了对待一个系统也要多方面的视角，拒绝测试盲点。为更好地统计和管理测试过程中发现的问题，我们学习了“change”的使用。随着系统的逐步完善，我也不断的跟进业务的更新变化。

核心系统测试告一段落后，我在9月开始了吉视传媒缴费系统的测试。吉视传媒缴费是中间业务的一部分，开展吉视传媒缴费业务是我行业务拓展的标志之一。开始测试吉视传媒系统时，系统的功能已基本完善，我主要负责测试uat部分，测试中的缺陷主要在于打印，及时与开发人员沟通，最终修复，现系统已成功上线。吉视传媒系统测试结束后我加入了零售

业务平台系统的测试。零售业务是我行发展的主营业务，零售银行业务也是未来银行业发展的趋势。我主要负责论坛方面的测试，这一部分主要是熟悉操作，在开发人员与测试同事的指导与协助下，很好的完成了测试，现零售业务平台系统已成功上线运行。

测试期间，行里围绕当前我们工作中遇到的重点和难点问题，开展业务知识学习，这样才能使自身素质尽快更新，才能在立足本岗位的同时，认真研究和解决岗位工作中遇到的新问题，期间主要学习了核心系统中各个业务板块相关的业务知识，包括：大额汇兑业务、小额汇兑业务、农信银业务、中间业务、同城票交业务、卡业务、存款业务等，通过学习，既弥补了自己业务知识上的不足，也对会计结算专业知识上得到了补充。通过编写业务操作手册，不仅加深了对办公软件的熟识程度，还掌握了visio绘图工具的使用。学习掌握了change和mantis缺陷库的使用，怎样编写测试案例，如何编写系统操作手册。这些知识与技能是我这一年来最主要的收获，我一定有效的运用到今后的工作中去。

“自强生于力，力生于智，智生于学。”学习是进步的基础，是提高自身素质的重要途径，是做好各项工作的前提，是激发活力、与时俱进的不竭源泉。在以后的工作中我会不断的加强学习，更好的完成各项工作。

进一步加深会计专业文化知识水平的学习，参加行里组织的考试，以提高自己的专业理论水平，具有与本职工作所需的基本专业知识。通过这一年的测试与学习，提高正确分析问题和解决问题的能力，敢于负责，不回避问题，切实把工作作为一种责任，入脑、入心、上手；不马虎，不推诿；培养了自己的细心，学会对工作善于细心预想，把工作的每个部分想细、想实、想周全，最大程度的避免失误；把工作努力做好、做稳、做到位。提升了学习能力，“学可以明智，习可以增慧”，我也会把这种精神带到我以后的工作中去。

工作和学习态度端正，能够做到认真负责、一丝不苟，积极参加部门组织的各项集体活动。领导为了让大家在繁重的工作中加强自身的锻炼，同时也树立部门的健康形象，先后组织了毽球、跳绳、羽毛球等各项娱乐性比赛，在强身健体的同时，也建立了同事间和谐的气氛。严格遵守行里的各项规章制度，认真学习并执行省联社下发的文件精神。

在完成目标测试任务的同时，我觉得自身还存在很多不足之处：首先知识积累还不够，所以不能很快的投入工作，进入角色；新知识的接受速度不够快，需要一定的时间积累；其次缺乏主动精神，有时心浮气，缺乏敢于打破常规、风风火火、大胆开拓的勇气和魄力；对系统理论钻研的不深、不透，还需要进一步加强事业心和责任感。在今后的工作中，我决心从以下几方面进行改进：

三、在实际工作中，要更加积极主动的向领导同事请教遇到的问题，并多与同事们进行沟通，学习他们处理实际问题的方法及工作经验。

一年的工作已经结束，无论怎样已经成为过去，在新的一年里，我会秉承上一年踏实认真的精神，克服自己的不足，用实际行动迎接下一年的工作，也希望在新的一页里，大家齐心协力，将我们的工作完成的更加出色！每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长！相信大家在明年中一定会取得最圆满的成功！

银行工作心得篇九

时光飞逝，一转眼我已经进入中国银行的队伍实习有9个月了。当第一次踏进工作单位，面对这陌生的工作岗位和 workflows，让我自己不觉的有一丝紧张，不知道自己能否去胜任，去完成好自己的本职工作。在实习这段期间，在自己努力学习专业知识，提高专业上的技能，完善自己的业务素质，领导和同事们也都对我们相当照顾，有不懂的他们都会耐心、细心

的为我们解答。从开始的一无所知，到现在能成为一名能够独立办理业务的综合柜员。不断地学习、熟练业务，才能让我们成为合格的柜员，合格的农信员工。我也深刻体会到团队精神、与客户沟通、处事的协调能力的重要性。这些都是我未来成长过程中的点滴财富的积累。

一、爱岗敬业，刻苦学习

在我第一天进入工作岗位，面对一切都是那么的令我觉得新鲜。同事们对我说：现在感觉很新鲜，等时间长了，你会觉得综合柜员其实是很枯燥的。其实现在的我也能感觉出来，每天重复这基本同样的动作——无数次的清点钱数。可这些并不会打消我对工作的热情，我喜欢忙碌地工作一整天，而不喜欢无所事事的消磨时间。在去年底收款结息的那段时间，一天几百笔业务量，有时候忙的午饭都不能按时吃，可内心不曾有过一丝怨言，因为这就是我们的工作，作为一名农信的员工这是我们的责任。单位的发展，是在我们每一名员工辛勤的汗水中建立的，我们责无旁贷。热爱自己的岗位，每天都要充满热情的去投入到工作中去，学会珍惜，学会满足。

对于刚步入岗位的我们这批新人，一切都要从零开始，一点一滴都需要我们刻苦、谦虚的学习。虽然我们是以大学毕业生的名义招录而来，可我们不应该以这为荣耀。很多人其实所学的专业和金融业都没联系，但大学的学习使我们综合知识面更广，更加具有责任心，也具有较强的自学能力。我们应该把我们的优点全部的投入到实际的工作中与自身发展中去。如果只因为名衔而沾沾自喜，那必将遭到淘汰。在工作中要把工作细节化，各种有疑问的问题应该即时的向有经验的老员工请教，在业余时间也应该多学习一些与银行方面有关的业务知识，多方面的去提升自己的。记得刚来的时候主任让我们新来的每月写两篇文章，我觉得这样很好，即能锻炼自己的写作水平，又能提升自己对于工作的感悟。但主任走后我们就很少写了，这就是自我缺乏自控能力的体现。这一

点我是需要提高的，在以后的工作中要把学习作为一种主观意识上的行为，而不是客观规定的牺牲品。进入农信的队伍，让我们忘记我们是大学生的名号，让我们把自己当成是一名新报道的学生一样，在这里去用我们的努力完成我们的学业。

二、细致工作，微笑服务

柜员窗口有一定的危险性，需要我们时刻的警惕，提高自己的业务知识与实际操作水平，把不必要的失误、麻烦降到最小。精湛的业务技能是一名优秀综合柜员所必备的要求，不要以小而不为，在平常中我们要积累经验，要以一些案例去为己所用，提醒自己。记得有一次我们一名柜员收到了一张假钱，因为验钞机有时会因为钱币的新旧程度而出现卡机的现象，有时我们就马虎的以为没事而过去了，可这成为大意的代价。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。这也是对自己负责。

我们是农信队伍中最基层的岗位，可这一个小小的窗口，却是我们农信与客户间最直接的纽带，我们的言谈举止都代表这农信队伍的形象。相对与市里的网点来说，乡镇的网点对柜员更具有挑战性，因为我们面对的基本都是农民阶级，他们文化不高，对于简单的业务流程，在他们看来都是那么的繁琐，我们需要更耐心细致的为他们讲解。也遇到过不讲理的，醉酒后语无伦次的，可我们是服务行业，一切都要以客户至上为原则，把不必要争吵用我们的真诚，妙语去化解掉。有的客户对我们的服务称赞，其实这是对我们的褒奖，胜过一切，我们也要更加谦虚谨慎，良好的服务质量是我们的本质要求。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，努力为客户提供质满意的服务。每一次都服务都要用我们真诚的微笑，去拉近与客户之间的距离，让我们的微笑与真挚的服务成为农信的名片。

三、以案例为鉴懂得珍惜

前几天在单位看了一本名为警世钟的内部书籍。里面记录了吉林农信队伍里面一些典型的犯罪案例。一些员工因为人生观，价值观发生扭变，而以身汗水去拼搏来的，而不是投机取巧。无限的攀比是无尽头的，人要有颗知足的心。当同学，朋友得知我进入的农信上班，他们都投来羡慕的目光，相比而言我算是幸运的。记得在长春培训时候老师告诉我们，在当柜员接触钱时候就把钱看成是纸而不是钱，这个比喻是一种警示，一张属于自己的一百元钱那是自己用劳动换来的，一捆一万，可那不是我的。

对于我们这些新来的员工，还有老员工一样。也许我们并不富有，但想想与很多人相比我们是幸运的。一时的财富换来的终究是一生的悔恨，无论是家人还是单位，你都会成为一名罪人。懂得感恩，珍惜现在所拥有的一切，努力的为了农信的未來去奋斗，在工作中体现你的价值。农信的光需要我们去照亮，而不是为自己的一时去阴埋。

四、建立企业文化发扬农信品牌

一个企业的健康可持续发展，不单只是围绕着经济利益的提升，注重价值观，而更要重视文化价值观。特色的企业文化是企业发展必备因素，在人事管理，团队协作，服务理念中也起这积极的作用。

在我工作这段时间，不能说我没感觉出信用社所特有的文化内涵，可我觉得还是有许多地方是值得改进提升的。作为企业的员工，一味的工作而缺少文化活动，这样不利与工作的积极性，适当的文化活动可以促进职工间交流，激发工作的热情。每年定期的组织一些信用社之间的业余比赛，比方篮球，台球，歌曲，写作等等，培养一些有意的兴趣爱好，而不是忙完工作回家无所事事。但企业文化绝对不是些活动所能概括的，它是一种能根深蒂固植入员工内心的责任。

在网上我看过这样一个故事：海尔的一洗衣机分厂，有一个姑娘在19岁的时候走进了海尔集团，并接受了三年海尔文化的洗礼，三年之后得了疾病，被诊断为得了白血病，就在她将要离开人世的时候，她给她的亲人提出了最后一个愿望：我要最后再看一眼我所工作的海尔。当员工都能以单位为家，以单位的利益为重，这样的文化内涵不是一朝一夕就能形成的。但一个成功的企业是绝对缺少不了这种文化底蕴。

一个企业在市场中的竞争力如何，决定着企业的生存状况和持续性。企业竞争力要靠科技力、营销力和形象力三力支撑，而品牌形象力是现代企业竞争的核心部分。作为平等的市场主体，在规范化的同行业竞争中，其兴衰成败在很大程度上就取决于品牌形象的好与坏，谁的品牌形象好，就能吸引更多的消费者，形成稳定的消费者群。因此，提升企业品牌形象是提高企业竞争力的关键。三月份我开始有了我的客户经理号，在揽储的过程中，我体会到了信用社在与其他银行相比起来有明显的差距。简单的例子，甚至还有很多人没听说过信用社。而就算是存储，很多人还是会把钱存储到像工商、农行、建行等。在提升科技水平，发展新市场模式，提高整体人员的素质这些都是我们内部必须在未来发展中必须解决的问题，而对外我们也要去尽可能的宣传农信的品牌，在电视上，街边的广告牌上我们可以看到很多各个银行的宣传资料，营业网点的装修规模设备的配置都有很大的差距。找出一些突出的事例，多进行新闻报道，加深人们对农信好的印象。昨天看了玉树地震的募捐晚会，很多企业都慷慨的捐款，善举的同时，我们不难看出这也是品牌推广的一种策略。其实，公益活动能非常有效地提升银行品牌的亲合力、感召力，增强品牌传播的参与性和互动性，使品牌形象有血有肉，栩栩如生。

五、加强员工主观学习能力

在信用社年底的收贷结息是旺季，其余都有很多空余时间，业务量也不是很多。在我看来信用社大部分的员工还都是以

本职工作为基础，而忽视自我的日常学习。学习不单学的是书面上的知识，更主要是提升个人的内心修养。前几天党办群推荐书籍，让写读后感，我觉得这就是一种很好的做法。日常的学习也应该列入员工考核的项目。在集体中能形成良好的学习氛围。而不是把时间浪费在一些没有意义的事情中去。

六、加强对新员工的实习与培训

5个月的实习，让我们对综合柜员业务系统的业务操作流程都基本上了解了。在我们这帮新入取的大学生在平时讨论中，我们都觉得在实习期里只是掌握了窗口柜员的业务知识，而对于别的方面业务我们基本上都是不了解的。比方说发放贷款，我们只是按合同的信息去机械式的去办理，而合同内容，以及贷款条件，需要注意的细节我们都是简单的了解，不能更好的深层次的去了解。信用社平时一些不属于综合柜员办理的业务我们还是了解的甚少。我们还是更希望多吸取更多的新知识，在更多的业务范畴中都去切身实践，这样才能让我们更好的去学习，了解信用社的各种业务知识，有助于成为综合人才，更好的为信用社的发展贡献自己的力量。

结语

每一个人走向工作岗位实习是必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地工作打下坚实的基础。从这次实习中，我认真参与每一个学习的机会，总结实际操作中的经验和积累学习中自身的不足，密切关注和了解信用社柜员工作发展的最新动向，为以后即将从事的工作打下坚实的基础，走向工作岗位时，才能够让自己胜任自己的工作，在大浪淘沙中能够找到自己屹立之地，让自己的所学为企业发展做出自己应有的贡献。

银行柜员个人工作心得范文5

这次实习，作为杭州银行的柜员，不但让我对银行日常基本业务有了一定了解，并且能进行基本操纵外，还让自己在处事方面的收获也是挺大的。作为一名一直在单纯的大学的卧冬这次的实习无疑成为了我踏进社会前的一个平台，为我今后踏进社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进社会以后必须要有很强责任心。在银行工作自己所担任的就是一名工作职员，要对自己做的事情负责，对公司负责，对储户负责。假如没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班，假如不小心出现了错误，也必须负责纠正，而这些是作为一名工作职员的分内之事，尽对不会有人往同情你，或者往帮助你做你没有完成的工作。或许你要抱怨社会的无情，但是你要是跟不上别人的步伐，你并将被淘汰在社会之外。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力进步自己的职业素养。正所谓做一行就要懂一行的行规，没有规矩不成方圆。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件或者最少的复印件，固然来行的客户可能是自己熟悉的人，我们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，我们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度题目尤为重要，这点我有亲身感受。正所谓，我们在工作的时候，是在出售我们的服务态度。

此外，在银行实习，我可以站在银行的角度往看社会的消费。我觉得的客户当然是私营老板和企业会计。除开经济上面的原因不说，整体来讲，大客户也是素质相对比较高的，说话相对文明，耐心也相对比较好，可以交流，能够理解我们工作，熟悉流程，单据填写完整，错误率比较低。出现题目，也愿意配合解决。假如人手紧张的时候，排在后面的人群就会催我们工作职员，说我们的效率不高之类的，天地良心啊，那是由于前面排队的储户一个人要办多笔业务，而且相对比较复杂。其次是民工。民工固然大多看起来比较邋遢，但是

守规矩，听指挥，假如是文化程度相对高点的，单据填写的水准也还可以，错了也愿意改，没有太多空话，但是看他们签字的时候，就有点冷心了。再次就是老年人，一般文化程度都还可以，也比较文明，大多是存定期或者存取工资，业务简单。不过有些老人脾气比较差，记忆力也差，经常要办理挂失，比较麻烦。而在我印象里，最差的就是大学生，经常有学生举着卡进来取钱，张口就是50，40，96之类的数字，往往要把卡里最后一点钱都取走才罢休。可以说，就卡这一块的收益来说，学生只有民工的1/10还不到，有些地区的学生卡甚至是负效益，有时候进门就直奔柜台取钱，完全无视排队的人当中，学生最多，但是和中年人有意识的插队不同，这些学生完全是无意识的这么做。再就是填写单据为所欲为，也不知道问问别人或者看样本，要么就是站着发呆，不知道要干吗。

在我们平时的生活中，倘若你往银行取款被告知没有大款项可取的时候，你可能会觉得这个银行不负责什么的，但是经过我的实习，发现了银行柜台有时候也会上演着真话与谎言的对决，比如：我们这里没钱了；取_万现金以上需要提前电话预约；我们没有零钞；这尽对是真话。尽管很多人会觉得银行里怎么会没有钱呢？但是事实上，由于安全的考量，每个营业试冬分理处或者储蓄所都有自己的限额，不会存放大量的现金(发达地区除外)，假如有大量的现金结余，那么就会运到一个集中的金库里存放，实在不足的话，再运来。这个运输过程是需要时间的。所以在某些取钱的高峰期，比如十一，春节或者天天的早上，没有现金是真的。相应的，大额现金的支取，电话预约是能够确保银行有计划的预留手段。所以有时候会出现有大量现金却不与支付的现象，由于那是有人预约的。同样，银行一般不会大量保存零钞，由于零钞体积，重量和面额不成正比，一万元的1元比一万元的100元要重太多。

我们这里不能办理挂失/换卡(折)，需要回原开户行办理没有卡了，明天再来办。而对于这些话基本上的假的。事实上，

只要是在同一个地区(城市)内(跨省市确实不能办理)，任何一个网点都可以办理。只不过这些业务手续比较麻烦，所以一般都不太愿意办理，除非是本所开户，无法拒尽。同样，开卡比较麻烦，所以放工前，都不太愿意办理这种业务，只有少数情况是真的没有卡了，但这种情况实在比较罕见，大多只是敷衍。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要的，但是也是很重要的。在工作中，单位主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。

三个月的银行实习一晃而过，却让我从中学到了很多社会道理，而这些东西也将让受益匪浅，银行的实习加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的间隔，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进步了适应社会的能力。因此，我体会到，在大学生就业如此严重的情况下，假如将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个专科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

银行柜员个人工作心得范文