

银行实习工作总结 银行实习生工作心得(汇总6篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

银行实习工作总结篇一

曾有人这样说，第一次进银行的内部，心情是十分紧张和好奇的，看着光滑有地板，白晃晃地墙面，有种电视上进监狱里的感觉，静静的楼道隐约有脚步声，感觉有点憋闷。

想到自己将来进银行工作，也就是这样了，准时上班，但不可能准时下班，极其认真不能敷衍了事，错了一分钱、找帐找死你的情景，自己边走边揣测认真工作的感觉，至少我现在还可以自由的溜达。

在现在近个时代生活着，无论是哪个行业都会或多或少存在着严重的浮躁情绪。也许金融世的美已经被人们所忽略了。像邓主任这样把金融作为一项终身的事业，身居高位，扔不倦地挖掘业务精髓，不仅没有架子，没有把金融作为扬名立腕的台阶，仍然持之以恒的心态，从重复性的工作中，反复把脉工作经验并求得升华，严肃而谦虚地向老师求书求文章，这样的作风令我敬仰。我也为能见到这样的领导而感到荣幸。“好好做人，好好做事”那次夏主任和老师的批评，我才深刻体会这句话的含义。小细节中的疏忽会导致大不一样的未来。浦发银行北京分行政工部贾俊英主任这是和《金融实践》老师第一次见银行内部的行政人员，还做过人事工作。

也许我们会认为一个人偶尔没有原则，不知道深浅地对人开玩笑，模仿下，小试一番，会有损你的个人形象，会让人觉

得不可靠，别人也会在思想上轻薄你。我想我要做的是提升人际交往的能力，而不是拼命地练酒。至少我不会因为练酒而失去与亲人小酌的乐趣。看专家文章那么好总是羡慕不已，会上，我只是如饥似渴的做着记录，恐怕拉下什么，可就在讨论时，杨总编辑在一个接一个的争求着意见，路过我这里时，他很诚恳的的问我有什么意见，我当时是什么也没想，结果回答的也很敷衍，我真没想到作为一个学生的意见，他们也这样重视。北润投资担保公司刘寅挥总经理在学校听过《金融实践》老师的讲座，在讲座结束时，有很多学生干部和老师合影，好象很激动的样子，可是没过几，就把那天晚上听课时的兴奋忘到九霄云外了，甚至连照片都没给老师寄去，看这些学生们是这样，就觉得，他们到社会上会给这个世界增加更多的浮躁的，那天《金融实践》的老师到他曾经讲座过的金融公司找老朋友探讨业务，因那个同事很忙，老师就提前出来了，并招呼和我乘公共汽车回去，就在这时，我看到了该公司的一把手刘总站站在电梯前，他知道老师就要离开了，马上叫司机跟上，不多说一句，动作也不太大，我看到他接着老师的手，很真诚的样子，叫我第一次看到尊敬老师的人，会是那么有水平的成功者，我那天是乘着奔驰车行使在长安大街上，这也是我人生的第一次。

也许在社会上会有许多人不尊敬老师或是有利用老师的行为，然后能成就大事的人就是不一样，正所谓“天下君亲师”不一样就是不一样，愿不得人家资产能上亿那，小事情处理的都不小人。我想我这一生都会把尊敬老师作为我认识朋友的原则，终身的学习，用成果回报《金融实践》老师对我的培养。

银行实习生工作心得

银行实习工作总结篇二

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味

瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

现如今就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。打工实践实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。这个暑假，我为了提高自身素质，自己在银行系统进行了一次社会实践机会。

1. 开户。开户人需携带本人身份证并填写个人账户开户申请表，可根据客户的资金量选择“一卡通”普通卡或“一卡通”金卡或“金葵花”卡，亦可按照客户的要求办理存折本，但同一个账户不可以一齐使用储蓄卡和存折。若开户人请代办人前来办理开户的，需要带齐开户人身份证、代办人身份证填写开户申请表。

2. 办理网上银行。招商银行的网上个人银行分为大众版、专业版。只要已经在招行开户的都可以在网上大众版查询余额、查询当天及历史交易记录、进行密码管理等。而开通网上银行专业需要携带本人身份证、“一卡通”亲自到柜台办理，专业版功能强大，既能查询各种账户记录，也能进行网上转

帐汇款、投资买卖等的管理。在银行开通专业版可以申请文件数字证书，也可以申请移动数字证书(优key)客户只需在柜台开通网上个人银行专业版并对使用中的银行卡进行关联即可。

3. 现金转汇。现金转帐、汇款按银行来分，可划分为对本行和对他的转汇，对招行应填写。跨行应填写。按收款方来分，可划分为对私和对公的转汇，对私应填写。对公则应填写现金单。

4 存取现金。没有带银行卡或存折前来存款的客户，可以带着本人身份证，填写。。。交到储蓄窗口办理。提取现金则必须携带银行卡或存折到柜台办理，使用银行卡的客户也可到到自助银行的柜员机上提款。

5. 卡内结汇、转帐。有外币现汇或现钞账户的客户要办理结汇业务，可在自助查询终端机上进行，并且即时到帐。卡内转帐是指同一账户内的活期、定期相互转帐，同样是在自助查询终端机上进行，也是即时到帐的。

6. 银结通的通存通兑业务。持有民生、浦发、兴业、光大、华夏、深发银行的存折或银行卡都可以在招行的柜台办理通存通兑业务，自由存款、取款和转帐。

1. 低柜服务范围：办理对公业务、国际业务、个人开户等非现金业务。

2. 高柜服务范围：办理现金的存、取、转、汇业务。又细分为对公优先窗口、金葵花客户优先窗口、银结通服务窗口。

3. 贵宾室服务范围：对开通了招商银行“金葵花”卡的用户提供贵宾服务，为他们提供专业、优良的理财服务。

4. 外派驻点服务范围：为有意购买证券的客户办理第三方存

管业务，由商业银行作为独立第三方，为证券公司客户建立客户交易结算资金明细账，通过银证转账实行客户交易结算资金的定向划转，对客户交易结算资金进行监管并对客户交易结算资金总额与明细账进行账务核对，以监控客户交易结算资金安全。

实践总结

学习银行业务是一个漫长而艰难的过程，由于银行的基本业务也种类繁多，容易被混淆。在学习过程中，要多问多听多想，不断理清条理，工作起来才能得心应手。面对客户的咨询时，一定要清晰地知道他们想要办什么，问题在哪里，解决方法是怎样。而且要主动向客户提出亲切的询问，并及时引导客户办理各项业务。

在与人沟通的方式上，我有了很大的改变。过去不善言辞的我，在为客户解答疑难之外根本不懂得跟他们聊聊天。其实与客户聊天并不是偷懒的行为，而是要通过他们的言谈之间了解到他们的需求，才能有针对性地向客户提出更多的业务帮助。现在，我跟客户交流的同时，不断吸收各种信息，必要时反馈一些重要信息给他们。如果遇到难以捉摸的客户，会懂得运用委婉的言语跟他们交流，以减少客户对自己产生反感的情绪。

在银行工作，服务是最重要的。大堂经理/助理是第一个接触客户的人，往往我们给客户的感觉就会成为银行给客户的第一印象。因此我们要为客户提供最好的服务，最亲切的微笑以及最有效率的工作。我在接人待物方面，学会了用平和的心态、友善的态度来处理。

至于产品的销售，与零售部的业绩关系十分的密切。而且银行的理财产品多种多样，有保险、有基金、有信用卡等等。这些产品也会分出不同的档次，我们在大堂服务的同时就要发掘客户的理财需求，为他们介绍各种产品。

这次在招商银行实习，与过往的兼职经历有很大的区别。它给了我很多宝贵的工作经验，甚至是人生经验。让我感觉到自己有所成长，对于我将来的职业生涯开创出美好的新篇章。

我在中国银行呆了几天，大概对里边的一点制度有了理解，下边说说我的看法。（主要是对南京的中国银行）

我感到中国银行比较适应想要过安闲生存，没有非常多竞争压力的人，特别是女儿。中国银行的福利美好，小康不了问题，不过也不会让你大富大贵，或是有一番惊天动地的事业，由于制度在那边。众多规定约束限制你的手脚。

中行里的担任职务的人大概分为两类，编内和编外。编内归属中国银行编织，相对来说月薪起点比较高，福利也好一点，然而刚才进去办公都是做半年到一年的实习生才可以转正。转正前工资只有2000多，转正在这以后有可能会涨到3000多。编外的相对惨淡一点，是经过人材市场进入了中行，不归属银行编织，签的合约也不同。实习期一年，并且这一年工资只有1000多，全部福利相对正式职工减半。然而据闻在这以后会有转正考试什么的，这个我还没有摸明白，现就这样多吧。

中行的办公就我存在的地方的卡部而言不是很难的，稍加培养训练不论什么人都可以做。所以与我共事的同事有众多都是大专生或是夜大的。然而它们中的众多人在办公后都有接着进一步学习，还是双文品，还是专升本。总之接着学习很关紧。

额外我还理解到有一个银行在业担任职务的人资格考试。这个证书的含金量表面上很像不是颇长，不过在银行业内仍然存在广泛许可的，有些像计算机三级证书，可考可不考的。考理解释明白你比较向上吧。横竖近来实习闲下来的时刻我就抱着本公共基础的书在看，比较单调，多半也没有啥子太大的用法。不像cpa那末运用啦。

中国银行里的关系户也是众多的，所以人际关系比较复杂。有点人有资历，有点人有后台，有点人有关系，总之鱼龙混杂，所以想要在里边进展的好，就必须学好怎么样处置人际关系。

实际上众多银行比较中国银行要好众多，涵盖一点股份制银行和地方银行。譬如中信银行，宁波银行。。。只是中行有国度作刚强后盾，所以相对牢稳而已。所以挑选进中行仍然要依据私人的性情而定的。

以上是我的肤浅的见解，期望有错误的地方前贤们多多指正！

银行实习工作总结篇三

上，认真学习业务知识，不断提高自身专业素质，严格按照支行和部门的有关要求，认真做好本职工作，在部门领导和同事们的关心、帮助下，取得了一定的成绩，现将工作的具体情况总结如下：

一、热爱本职工作，进一步提高工作水平

做好一份工作，首先要爱这份工作。从事理财经理工作以来，我从陌生到熟悉，慢慢的喜欢自己的这项工作，在工作中，爱岗敬业，有效利用工作时间，以高度的责任感和事业心去工作，认真遵守好我行的每一条规章制度，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语，深入挖掘客户，理解客户需求，为每一位客户认真登记工作日志，细心做好拜访记录，及时记载客户意见和建议，以此不断丰富自我，提高自己，综合运用贷款、存款、结算、中间业务等知识，制定专业化的理财方案，为客户提供全面化、个性化服务。

二、学习专业知识，进一步提高专业水平

作为基层服务人员，我们直接面对客户，我们的专业技能和

知识水平直接关系到客户的满意度，理论知识的学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。在工作中，除了自觉参加单位组织的集中学习外，我克服自身惰性，坚持个人自学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，并能够坚持积极主动的学习专业知识，虚心学习向领导和同事请教，在实践中摸索、总结，进一步熟悉工作流程，不断提高自身的工作能力，在具体的工作中，慢慢的形成了清晰的工作思路，确保了工作的顺利完成。

三、规范服务用语，进一步提高服务水平

我深刻的理解到自己的一言一语代表着邮储银行的形象，所以在日常的工作中，我时刻以更高的要求规范自己，认真遵守规范化服务要求，坚持微笑服务，做到来有迎声，问有答声，去有送声，为客户营造亲切和谐的服务氛围。正确认真的对待每一项工作，全身心的投入到工作之中，热心为大家服务，从小事学起，从点滴做起，不断提高自身的服务水平，做到面带微笑，语气平和，语调轻松，用词规范，为客户提高规范、优质的理财服务。

四、积极推介营销，进一步提高自身贡献率

作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。同时，认真学习我行的理财、保险产品，充分掌握产品特点，精心为客户制定个性化、专业化的财务规划方案，坚持由以产品为中心向以客户需求为中心的转变，始终把客户的事情当自己的事来办，想客户之所想，及客户之所及，做到勤动腿、勤动手、勤动脑，努力赢得客户的信赖和支持。截至今年6月底，维护优质客户共位，销售代理保险万。

在今后的工作中，我将继续做好本职工作，总结经验教训，取长补短，不断完善自己，提高自己，同时，坚持以真情打动客户，用热情感染客户，用友情联系客户，积极化解客户的埋怨，取得客户的信任，与客户建立深厚感情，为客户提高专业化、个性化的理财服务，努力维护我行良好的社会形象，促进支行持续、健康、快速发展。

银行实习工作总结篇四

这个暑假我的收获颇多，因为在班导师的推荐下我进入了桂林银行实习。在桂林银行里我的职务是大堂经理助理，虽然这个工作与本专业并没有什么联系，但是我很高兴我能够得到这份实习经验，因为在桂林银行里我真真正正的体会到了一个大公司的风范，这对我一个初入职场的学生来说是一笔宝贵的财富。

对于桂林银行的感受

桂林银行前身是桂林商业银行，是一家由桂林市政府下属企业、区内优质民营企业以及个人投资者出资发起设立的具有独立法人资格的地方性股份制商业银行，在桂林市内有35个支行，异地分支行有5个。

桂林银行是九点钟开始营业，在营业前的半小时是晨会时间。开晨会时都要对各种礼仪手势和话语进行一遍演示，周一的时候每一位员工都要对上一周的工作进行简单的总结，特别的在晨会结束之前，要集体一起大声地念口号“爱岗敬业 礼貌服务 尊重客户”，然后所有员工一起唱歌，在我们支行里是唱《真心英雄》，别的支行是唱《感恩的心》。因为唱歌可以祛除早上的困意，同时《真心英雄》这首是特别励志的，“一天之计在于晨”这使得每位员工都能振奋起来，充满活力的开始一天的工作。这是桂林银行工作美好的开始。

桂林银行真真切切地奉行着他们所喊的口号。

桂林银行对于员工业务学习要求很高。支行会不时组织员工在下班的时候进行一些业务的学习，并且在下个星期进行抽查，检查上个星期学习的内容是否过关，总行里也会组织各支行进行业务知识的考试。同时员工也会积极主动学习业务知识，不断的提高自己的工作技能。

在银行里有时因为办理业务的人很多，难免会让顾客等久一些，为此有些顾客因为等待的时间太长，而产生不良情绪，在行里大声地发牢骚，表示不满。可是不管顾客怎样的大声责骂抱怨，大堂经理都会微笑的礼貌的应对，尽量的安抚客户，让客户能够理解我们的工作。

有一天突然下大雨，有在行里办理业务的客户没带雨伞，但是又要赶着回家，不能等雨停了再走。在行里的保安大哥二话不说拿出一把伞，撑着伞送客户到他的车旁，回来的时候保安大哥的衣服都已经被淋湿了。还有一些来行里办理业务的顾客身有残疾或怀抱小孩，大堂经理见到他们要进到行里都会主动上前去为顾客开门。这些点滴的举动都充分的让我感受到桂林银行的服务是以人为本，顾客至上的。每个员工都尽心尽力的为顾客服务，排忧解难，尊重每一位客户。

总行对各支行的管理要求是很严格的，要求员工在为顾客办理业务时都要做到“三声两站一双手”——来有迎声 问有答声 走又送声 迎站姿 送站姿 传递资料一双手，同时每个月都会进行“滴水春风”的评定。每个月不定时间的派一些人员伪装成客户到各支行进行检查，“神秘客户”的检查是非常严格的，他们都会悄悄地在行里观察柜台人员办理业务的情况，大堂经理在大堂里的服务情况和保安是否做好本职工作，同时还会对大堂和atm机附近的清洁卫生进行检查，检查完后进行评分，在下个月对每个支行的评分进行排名，并且指出存在的问题，要求进行更正。

是的，桂林银行能够茁壮的成长，取得辉煌的成绩，就是因为他们永远秉承着自己的理念，实行先进、科学、高效的管

理。我想在这样的完整严明的公司制度下，桂林银行会发展得越来越好，取得更辉煌的成绩！

学会主动的学习，不懂就问。在工作中没有谁会手把手叫你做事，唯有自己积极主动学习，多问多思。刚进行里工作的时候，大堂经理只是简单的跟我讲解工作技能，之后都是靠我自己去学习。刚开始我还有些不好意思，后面发现如果我不问就学不会，因此在后来的工作中只要遇到不会的我都会向大堂经理或保安，还有比我先进行里的实习生询问，有时间的时候我也会和另一个实习生交流，向他学习，并且在下班回家后我都会把今天遇到的问题和解决办法整理好记录下来，这使我的工作技能在很短的时间里得到了很大提高。

刚开始一星期对工作还会保持着新鲜感，可是日复一日，每天几乎都在重复同样的事情时候渐渐地就会感觉很枯燥。有几天我就有不想干的冲动，可是后来我进行了自我反思，觉得自己这样的情绪是不对的，因为生活就是这样，工作就是这样，我不能因为工作枯燥而放弃，这只是我的开始，未来还有很长的路要走，我应该学会保持激情。因此我开始在工作中寻找快乐，积极主动地做每一件事，不让自己沉浸在不良情绪中，每天都保持着对工作的热情。

在学校的时候有时会想以后工作了就不用再学习，不用再面对考试的压力，可是实习之后才发现并不是这样，因为像在桂林银行就经常进行各种考试和培训，促使员工不断学习，这使我深深地感受到在这个竞争如此激烈的年代里，我们要不断的学习，不断地更新自己的知识，使自己更具备竞争力，这样才不会被这个社会给淘汰，才能在这个社会立足！

银行实习工作总结篇五

在浦发的实习已经快两个月了，感触颇深，无论是在学习基础的银行知识，还是在对营销和与客户的交流方面，都值得自己去细细的揣摩和体会。

起初的几个星期，我们小组根据分行的指示，进行了那一阶段的分工部署，大家主要的工作是宣传和营销我行的各种理财产品，特别是针对各种卡类业务(东方卡，理财金银卡，最新推出的wow卡，和其它类型的信用卡)。首先，我们对支行附近的区域进行了一个撒网式的调查，并根据调查的结果，对周边的单位，写字楼，和社区制定了详细的营销方案和人员安排。接着，便根据各自的分工，展开了宣传和营销活动。在那几个星期的活动里，受益颇多。众所周知，进行宣传和营销，需要和客户进行良好的，有效的交流和沟通。要本着时刻从客户利益出发的原则，推荐我行的卡类产品。也只有在此基础上，才能让客户进一步的了解我们的产品，进一步的感受我们浦发的服务。而通过那几个星期的宣传和营销，发现了其中的难度之大，任务之艰巨，不是起初所能想象的。

在此过程中，我们经历过成功的喜悦和失败的感伤。每当把银行卡成功的推销给客户，心里不禁的高兴和开心，毕竟是通过自己的努力。而每当遇到客户的冷眼和不屑，心里也有种难以言表的苦楚，但我们会很自然的化解尴尬和不安。常用的方法就是自我批评法：也许是我们推销的技巧还不够成熟，也许是我们自己没能摆正好心态。究其原因，有以下的几点。第一，以前从未有过推销经历，在对此事情的认知方面有些偏颇。其次，自身的社会经验不足，导致应对社会的能力较差。再次，没能很好的选定客户群，没能把握客户的消费习惯和消费心理。最后，小区物业，楼盘保安也给我们的宣传和营销工作带来了许多的不便。不过，经过不断总结和讨论，在全体成员共同努力的基础上，我们小组还是取得了一些可喜的业绩。因为，我们自始至终的相信：付出总会有回报，阳光也总在风雨后。

接着，支行的领导给我们开了个小型的交流会。在会上，行长针对我们江岸支行个人业务的业绩提升情况和我们实习生进行了交流和讨论。大家也都积极的为如何提高业绩献计献策，会议的气氛也十分的融洽和活跃。大家一致认为，应首先从宣传的角度出发，在江岸支行附近大力的展现浦发的形

象和理念，让广大的潜在客户从我们的宣传中去感受我们企业的文化和精髓。同时，此做法也为以后的营销做了很好的铺垫。最后，一致决定，在支行附近的几个公交站点进行“浦发公益形象”的宣传。我们通过每天在上下班的高峰，免费为乘客兑换零钞和提供纯净水的活动，在公交站点设立移动的便民小站的形式展开宣传活动。每天早晨，便六点左右从学校出发，大约七点半就开始了公益活动，一直的持续到九点。

晚上，五点也开始进行宣传，七点左右结束。也许，这个活动看似平常和普通，但从这一点一滴的小事中学会了很多很多。譬如，如何的去和人沟通交流，如何的去替别人排忧解难，如何的在宣传的过程中挖掘潜在的客户等等。一点一滴的小事，给了我启发，给了我工作和学习的态度。因为，自己始终地相信：“把简单的事情做好就是不简单，把平凡的事情做好就是不平凡”**I believe that: details are the keys of success!**然后，充分的利用在支行的时间，学习银行个人业务的方方面面。并且，合理的安排每个实习生去实习大堂经理的职位。如果没有具体的任务，我们便利用这段空余的时间去跑个人的业绩和任务，努力的做到两不误。现在，这个公益活动仍在进行中，效果还是比较的明显，为浦发赢得了声誉和形象。

同时，针对分行刚推出的理财产品，我们也积极的参与到了活动的推广中。立足点还是在江岸支行附近，时间一般是在周末的上午。通过设立宣传点的形式，宣传理财产品。虽然时间很短，但在此过程中，我们学会了如何的去针对不同的人群运用不同的营销方法，学会了营销时机的把握。

在开学之际，我们也参与到了为武汉商贸学院新生批量办理东方卡的业务中去。商贸学院地处江夏区，交通不便，我们便在学院设立了浦发的工作室，以便更好的去宣传和推广我行的理财产品。由于商贸学院仅有我行的自助网点，并与江岸支行有着长期的合作关系，我们在宣传和推广过程中相对

于以往还是比较容易的。因为大多数的学生都是异地求学，对银行的一些业务(汇款方式，柜员机的使用和手续费等)不甚了解。基于此，我们把工作的重心放在了讲解银行的基本业务，根据各学生的不同情况进行解决，努力地做到“诚心浦发，真心为您”的服务宗旨。譬如：如何能既省钱又省时的进行异地汇款；如何使用自动存取款机和如何开通个人网上银行等。

总之，经历了这次的浦发实习，已经对自己有了一个全新的认识，为自己走出了踏进社会的第一步而感到欣慰。从而，切实的，更进一步的感受到了社会的方方面面，感受到了社会的残酷和竞争的激烈。

银行实习工作总结篇六

学习心会篇一：银行培训心得体会资料一、感恩的心一、因您而变，让服务细化走进招行沈阳分行，非常感叹他们的服务三句话：客户是上帝，上帝错了也是对的，客户永远是对的。

他们真诚对待每一位客户，竭尽全力做好每一项工作。

敬业一词，在他们身上得到了真正的诠释。

银行是从事金融产品服务的行业。

在当今银行业务你有我新，竞争愈演愈烈的形势下，要想赢得市场，就必须在不断抢先推出新产品的同时，重点抓好高效、优质的服务，而高效、优质服务的根本目的就是“把方便留给客户”。

不把金融服务停留在微笑、礼貌用语等表象上，而是更加重视客户个性化需求，通过客户家庭背景、年龄结构、个人兴趣、心理状况等信息，从更深层面上了解和满足客户，维护

和加强与客户之间的长期合作关系，实现双赢。

随时随地以客户为中心，以高质量、多样化、特色化、个性化服务为手段，满足不同顾客多层次的需要，这样才能获得自身发展的最大持续动力。

二、感恩上帝，是服务理念升华每一个银行员工都应树立感恩的理念：感谢客户给银行带来的利润、效益和业务发展机会，感谢客户与我结缘，让我获得为他服务的机会，使我获得建功立业创收的机会。