

2023年银行柜员开门红发言稿 银行开门红活动心得体会(优秀9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

银行柜员开门红发言稿篇一

目前，农村比较热门的投资渠道仍然是储蓄。来自武穴市统计局的数据显示，末金融机构人民币各项存款余额121.33亿元，比上年末增长15.4%，其中，城乡居民储蓄存款余额87.65亿元，增长18.5%。人民币各项贷款余额52.03亿元，增长10.5%，其中：短期贷款余额27.85亿元，增长8.8%；中长期贷款余额23.65亿元，增长10.7%。显然，如果将所有的钱存银行吃利息，不仅收益低，还要面对通货膨胀、货币贬值、购买力下降等带来的损失。除此以外，农村比较热门的投资方式还有民间借贷，但动辄10%至30%的年利率风险极大，纠纷不断，严重威胁了债权人的财产安全。在日新月异的新农村建设中，金融服务更是农村经济发展中不可或缺的重要环节。

对于我行春天行动开门红的对策：

转眼一年一度的“开门红”即将到来，对于我行的业绩是个很好的提升机会，我们要抓住机遇做好各方面的工作来迎接。在我看来我们重重之中就是要做好理财业务，不论是我行自己推出的每期理财产品还是代理的保险、基金。“思路决定出路，眼光决定财富”。多数人依据习惯思维判断，农民的理财观念相对保守，但客观现实是农村理财投资渠道缺乏，农民不得不选择储蓄。但在现今的农村，不少农民通过外出

学习、工作，对投资理财有一定的了解，头脑十分灵活。

因此，金融行业应加大对农村关于投资理财的宣传和引导。农业银行和农村信用社可以在农村农村设立理财中心，邮政储蓄加大基金、保险代理力度。各类金融组织也应组织服务下乡。

近年，我国商业银行相继推出了理财中心和理财产品，国内个人理财业务方兴未艾，市场前景十分广阔。特别是零售业务的快速发展，它的作用越来越突出。从一定意义上说，它关系到银行的兴衰大事。

从银行战略层面考虑，无论怎么强调理财产品和理财市场的重要性都不过分。从眼前看，资本市场的活跃，导致储蓄不断分流，迫使银行必须推出收益率高的理财产品遏制新增储蓄下滑的势头。从长远看，央行几次调整利率，不仅表明利差在收窄，还会使商业银行在定价、债券市场缩水等方面面临多种风险。“近忧”和“远虑”迫使商业银行必须加快推进经营方式、结构和盈利方式的战略转型，大力推出理财产品等不占用资本金、不占用信贷规模的中间业务。

从需求层面看，农民投资渠道狭窄，只能在无风险、低收益的产品（国债、存款）和高风险、高收益的产品（股票、主要与股票挂钩的基金）间进行选择，银行理财产品可以填补中间的空白地带，为居民投资多元化和商业银行开拓新的利润增长点带来了良好契机。

理财业务是一把“双面刃”。不管怎样的“利器”，在把握风险、做好内控的基础上，通过产品价值最大化实现客户价值最大化才是理财的终极目的。当然理财业务因其涉及面广、专业性强、复杂度高，对境内商业银行的组织流程、业务模式、专业人才等提出了新挑战、新课题。在农村进行理财业务的推广中，非常有必要做好相应的扎实工作。

（一）开拓农村金融市场首先应改善农村金融理财环境。

1、加强硬件设施建设。农村信用社应积极利用现有网络资源，探索符合现代农民需要的理财业务，建立健全个人理财的服务营销、风险监控体系和技术支持系统。如可在农村农村设立理财中心，推出满足农民特征化要求的“农民理财顾问”。同时针对实际加强理财产品的宣传和风险提示，组织农民开展金融投资知识、理财产品宣传。大型商业银行则可增设自助存取款设备，延伸金融服务触角。

2、设计适合农民的理财产品。应充分考虑城乡差别，针对农村居民的经济、生活和金融知识水平，开发符合农民理财需要和理财心理、操作简单方便，且风险低、收益稳定、能随时赎回的金融理财产品。如可针对农民目前关注的子女上学、养老问题，适当降低教育储蓄产品的准入条件，设计专门针对农民养老的投资理财产品等。对有较高风险承受能力的农民可加大办理开放式基金、分红保险等理财产品的力度。对于理财业务尚处于起步阶段的农村信用社，可侧重于帮助农民了解金融知识、建立家庭资产档案、制定并论证资产增值计划、传导各种理财投资信息等，使农民排除恶性负债，控制良性负债，理性选择投资方式。

（二）理财规划要做到既顺应历史潮流又要有前瞻意识。

当前，银行要积极顺应历史潮流，不断地适时地推出新的理财产品，应对由于资本市场和直接融资的快速发展对商业银行造成的“金融脱媒”压力，满足客户的投资需要。同时，随着我国经济日益多元化、国际化，我们还要充分利用中国银行外汇资金的传统优势，充分利用利率、汇率、信用等管理工具，满足客户的避险需求，提供挂钩国际市场的理财产品。为实现上述目的，围绕发展理财业务实现流程再造深入性和业务规划长远性的紧密结合。

目前农村的理财市场潜力巨大、方兴未艾，但理财专业人员

的危机意识不可或缺，前瞻性研究不可缺少。在理财产品的推广上，不能一哄而上，要根据本地的实际情况，有所为，有所不为。

（三）农村理财要做到专业性和通俗性相结合。

个人理财的推出是对银行综合实力，以及对市场需求的判断和反应能力的检验，从一定意义上说它代表银行零售业务的水平，理财是各种经济信息的汇集和综合。因此，要贯彻战略合作理念，与农村保险公司、证券公司等全方位的合作，互相依托，共同做强，建立长期稳定的合作伙伴关系；要充分利用合作伙伴的核心资源，渠道资源、品牌影响力为个人理财vip客户提供更多的高附加值服务，想方设法稳定住现有客户，赢得客户持续的忠诚。充分利用和挖掘现有产品、服务和信息资源，为优质客户提供个性化、全方位的服务。

现在的理财产品同质性多，差异性还没有拉开。如何让客户靠近你、了解你、购买你，依赖于理财经理独辟蹊径的推介和深入浅出的阐述。这种介绍不能绕开对客户的`风险提示，实际上这也是对投资者的教育和保护，促使客户树立正确的投资理念，使银行避开潜在风险。

（四）拓宽理财营销渠道，建立完整的“理财”产品服务体系

理财服务一方面通过实体渠道（理财工作室、理财专柜）与客户进行面对面接触，通过理财专家讲解理财知识，让客户在理财的安全性、收益性、流动性等方面权衡利弊，进行适当理财；另一方面则依靠call—center以及各种电子通讯手段（电话、互联网、手机短信）进行在线理财、移动理财并实施客户的理财方案。

完整的“理财”的产品服务体系将包括：

- 1、基础账户服务：存取款、银行卡、个人结算、银证转账等；
- 2、投资类产品：外汇投资理财产品（外汇宝、汇聚宝）、纸黄金、保险、基金等；
- 3、信息咨询服务：理财规划、投资财讯及非银行类信息服务；
- 4、增值类服务：银行产品价格及费率优惠等。

总结

农村理财市场比城乡理财更难营销，农民同志思想守旧，解放思想加强宣传工作是首要任务。中国的农民不是美国的农民，中国的农民都是省吃俭用积累的财富也经不起任何金融风险的打击。这就要求我们在设计理财产品的时候要控制好管理风险，法律风险，技术风险；体现为农民服务的宗旨。农民也需要金融市场不是只有单纯的储蓄一项投资方式。农民了解更多的理财投资方式这样，并让农民知道不同的投资方式不仅能控制风险还能套期保值获得更多的收益更多的利益。

银行柜员开门红发言稿篇二

第一段：好柜员的重要性与作用（200字）

在现代社会中，银行作为金融行业的重要组成部分，为人们提供着各种金融服务。而柜员作为银行最前线的工作人员，直接与客户接触，承担着办理业务、提供咨询等重要任务。一个好的柜员不仅需要扎实的专业知识和高超的业务水平，更需要具备良好的沟通能力、服务意识和责任心。只有拥有这些素质，才能成为一名优秀的柜员，给客户带来良好的银行体验。

第二段：专业知识和业务水平是好柜员的基础（250字）

作为银行柜员，首先要具备扎实的专业知识和高超的业务水平。无论是办理存款还是贷款，都需要柜员熟悉各种操作流程和规定，掌握相关法律法规。此外，柜员还需要了解各类金融产品和服务，以便为客户提供优质的咨询和解决方案。只有通过不断学习和磨练，不断提高自身的专业水平，才能更好地为客户服务。

第三段：良好的沟通能力助力服务与体验（300字）

除了专业知识和业务水平，作为柜员还需要具备良好的沟通能力。客户来银行办理业务，往往需要进行询问、咨询或指导。一个好的柜员应该能够倾听客户的需求，用清晰明了的语言解答问题，给予专业的建议。同时，柜员还应该注意自身的语言表达和肢体语言，积极与客户交流，提高服务的亲和力和友好度。通过良好的沟通，柜员可以更好地理解客户的需求，并提供个性化的服务，为客户创造良好的银行体验。

第四段：服务意识和责任心使柜员更加优质（300字）

除了专业知识和沟通能力，服务意识和责任心也是好柜员必备的素质。柜员应该时刻保持一颗为客户服务的心，积极主动地为客户提供帮助和解决问题。无论客户的需求大小，柜员都应该以高度的责任心对待，细致耐心地为客户服务。只有这样，才能让客户感受到银行真正的关怀和温暖，从而增强客户的忠诚度和满意度。

第五段：优秀柜员的持续努力与进步（250字）

作为一名优秀的柜员，并不仅仅要满足于现有的知识和技能，更需要不断地提高自身素质和能力。柜员应该积极参加培训和学习，了解最新的银行政策和业务发展趋势。同时，柜员应该尊重客户的意见和建议，及时反馈问题和改进措施。只有这样，柜员才能与时俱进，不断适应社会变革和客户需求的变化，真正成为一名优秀的柜员。

结尾段：总结好柜员的重要性与不断努力（100字）

综上所述，好柜员具备扎实的专业知识和高超的业务水平，良好的沟通能力，强烈的服务意识和责任心。对于银行来说，好柜员不仅是业务的完成者，更是传递银行价值观的使者。对于客户来说，好柜员则是信心和信任的象征。只有不断努力提高自身素质，才能成为一名优秀的柜员，给客户提供优质银行服务。

银行柜员开门红发言稿篇三

进入20xx年，xxx支行在支行新领导班子的带领下，以分行“开门红”工作方针为指导，认真分析一季度“两节”带来的各种机遇，不断向全行员工灌输“只争朝夕”的主动拼搏精神，并以开展各种综合营销活动为契机，制定营销激励机制，紧紧围绕着“开门红”任务指标，认真组织落实各项工作措施，及时把握元旦、春节期间市场活跃和社会各类资金集中回笼等有利时机，由支行行长亲自带队逐一对该行的优质客户实行登门拜访，全方位、多视角宣传我行的经营优势、产品特点及服务宗旨，全面塑造我行新的良好形象。

值得一提的是，新的一年由于股市火爆的冲击，xxx支行又毗邻证券公司，首当其冲，存款深受影响，加上我支行网点经营环境不够理想，同业竞争激烈，开年以来存款不断大幅下滑，形势严峻。支行通过早动员、早部署、早抓落实，全行员工迅速行动起来，上下一心，众志成城，奋力拼搏，采取各种有效办法，人人争存揽储。由于目标明确，措施得力，终于扭转了存款下滑的不利局面，至3月底，全行的本外币储蓄时点数比去年净增93万元，完成分行下达“开门红”储蓄时点“保二增一”必保任务数达383%；对公存款时点数比去年净增1736218万元，日均数比去年净增达668510万元，分别完成分行下达“开门红”任务数的766%和561%，存款增量达27万元，居分行第二名；其他主要业务指标完成情况也良好：信用卡发卡8张，完成“开门红”任务的148%，居分行第

五名；此外，该行还努力克服信贷市场和同业竞争激烈的不利因素，通过积极寻找新客户、稳定存量客户等措施，实现流动资金贷款净增9万元，个贷业务净增1万元，贸易融资净增1万美元，分别完成“开门红”任务的579%、181%和681%。尤其是票据贴现业务，支行以对票源大户的营销作为工作重心，充分利用我行对优质客户在价格优惠和“边查边贴”速度方面的政策倾斜，在合法合规前提下尽可能缩短工作流程，重视对优质客户上下游企业的链式营销，加强并巩固与票源大户的良好合作关系，不断扩大票源，一季度累计发放贴现贷款40万元，完成开门红任务498%，完成率和完成量均居全行第二。

该行在“开门红”工作所取得的优良业绩验证了一句话：只要上下一心，就没有克服不了的困难。“开门红”工作的胜利也证明了只要主动抓早、抓准工作重点，就抓住了工作的主动权，谁就会取得满意的工作成效。

文档为doc格式

银行柜员开门红发言稿篇四

作为银行柜员，我时常在工作中与众多客户接触，也接触过各种各样的人和事。在与他们的交往中，我不禁思索：如何才能成为一名好柜员，给客户带来真正的满意和便利？在这个银行好柜员心得体会文章中，我希望分享一些个人的感悟和体会。

第二段：细致入微的服务态度

做好柜员首先需要具备的品质是细致入微的服务态度。每个客户都有自己的需求和难题，作为柜员，我们应该有耐心倾听并提供有针对性的帮助。每位客户都应该受到平等的关注和敬重，无论他们的存款金额有多少，无论他们的问题有多复杂。只有这样，我们才能真正为客户提供贴心、满意的服

务。

第三段：专业知识的不断学习

另外，成为一名银行好柜员还需要不断学习和提升自己的专业知识。随着金融行业的不断发展和变化，我们需要及时了解并掌握最新的金融政策和产品信息。只有通过充实自己的知识储备，我们才能更好地为客户解答疑惑和提供有针对性的建议。同时，我们还应该善于提高自己的操作能力，如提速、减少错误操作等，以提高客户的办理效率和满意度。

第四段：以身作则的行为规范

作为银行柜员，不仅要在工作中有良好的态度和服务，更要在生活中以身作则，遵守行业的相应规范。银行柜员是银行的形象代表，我们的每一个言行举止都直接或间接地影响着银行的形象。因此，我们要做到言行一致，时刻保持自己的举止规范和仪表整洁，以更好地为客户树立榜样。

第五段：与客户建立长久的信任和关系

最后，银行好柜员的核心价值在于能与客户建立长久的信任和关系。要做到这一点，我们需要耐心、细致地与客户进行沟通，了解他们的需求和诉求。只有真正站在客户的角度思考问题，理解他们的需求，才能有针对性地提供服务，获得客户的信任。通过与客户建立良好的互动和关系，我们将成为他们的第一选择，并帮助他们更好地实现财务目标。

总结：

成为一名银行好柜员需要具备细致入微的服务态度、不断学习和提升自己的专业知识、遵守行业的行为规范以及与客户建立长久的信任和关系。只有通过不断的努力和思考，我们才能在工作中更好地服务客户，并为他们带来真正的满意和

便利。作为一名银行柜员，我将不断努力，进一步提升自己的能力，为客户提供更好的服务。

银行柜员开门红发言稿篇五

1、切实加快业务能力的学习。本人主要从事柜员相关工作，在这半年的工作中，我认真体会到对提高基本业务能力非常重要。一方面要加强对点钞、打算盘、数字录入等基本操作能力的学习，确保提高工作效率。另一方面要加强对业务理论和各项规章制度理论学习，确保工作质量的提升。

2、作为一名基层网点柜员，全面加强柜面营销和柜台服务，这是工作的基本要求，这也是我们临柜人员最为实际的工作任务。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。尤其在这样的农村基层网点，耐心的讲解和专业的知识对提升服务水平是非常必要的。优质的服务对于加强柜面营销也起到了促进作用。所以，只有诚心的服务和专业的知识，才能满足客户提出的实实在在的金融需求，才能让客户感受到农行服务的品质。

3、严格遵守各项规章制度，不断增强自己的依法合规工作意识。认真学习和并坚持“三化三铁”等运营考核办法。这不仅仅意味着金融业务的无差错，更重要的是要坚持账表的真实性、有效性和合法性，真实反映各项业务经营活动，确保资金运营的安全性。同时，要不断增强自己的遵章守纪意识。不断增强规则意识和风险意识，按章操作，合规办理业务。

通过这几个月的的工作，我深刻的意识到自己在自身业务学习方面还存在着不足，平时学习意识不强，与一些优秀的老员工相比，还有存在很大差距。因此，在接下来的工作中，我将再接再厉，使自己的各项工作有新的更大的提高，争做行家里手。

银行柜员开门红发言稿篇六

一年来，我们在上级行的正确领导下，抓住五个重点，即，重点抓好信贷管理，防范和化解经营风险；重点抓好储蓄存款，增强资金势力；重点抓好增收节支，提高资金营运效益；重点抓好规范化管理，促进依法合规经营；重点抓好队伍建设，提高全行的整体素质。圆满地完成了主要经营任务，到12月末，实现利息收入3054万元；储蓄存款增长率达到15.45%；对公存款增长率实现0.9%；外币存款额达到86万美元，比计划多6万美元；存贷增量比例26.66%；费用1378万元；帐面亏损3716万元；实际亏损4573万元。评价指标也完成得很好：无息资产占用率15%，仅比计划差0.2个百分点；新放贷款正常率达到100%；以资抵债处置率为23%，超额完成3个百分点；偿还借款3000万元；非利息收入增长率为-75%，较计划差95个百分点；信用卡消费额完成61万元，超额1万元；国际结算业务额达到1100万美元；超额350万美元；当年没有发生重大经济、刑事案件或责任事故。

回首xx年，我们着重抓了以下几方面的工作：

一、强化信贷管理，提高收益水平。

主要抓了四个重要环节：

（一）集中精力抓收息。利息收入是影响全行经营成果的关键因素，收息工作也是全行的难点工作，是一场硬仗。为了保证这一艰巨任务如期完成，采取了以下3个措施。

一是任务落实，奖惩兑现。我们按各处所正常、逾期和呆滞贷款占用形态，扣除企业改制等方面的客观因素，将上级行下达的收息计划如实分解下去，并按旬监控、按月考核。各处所将任务落实到信贷员和到企业，并制定了相应的奖惩办法，加大奖惩力度。从行长到部室主任，继续落实了包处所、包大户任务。行长、副行长每月从个人工资总额中拿出30%与

全行收息任务挂钩，部室主任和全体机关工作人员，每人每月从各种补贴中拿出400元，其中的40%与包所的收息任务挂钩，60%与全行主要经营任务挂钩。

二是帮助企业改善管理，提高效益，增加息源。每名信贷人员都落实了一户帮扶任务，帮助搞活有望的企业分析经营管理等方面的问题，帮助清收货款，帮助推销产品，帮助清仓压库，或给予必要的扶持，增加效益，培植息源，仅此一项，全年收息108万元。对效益好的企业，我们尽力给予银行承兑汇票支持，促进了企业的生产，增加还息能力，全年收息186万元。同时，狠抓了转制企业的利息清收工作，全年清收转制企业利息220万元。

三是加强贷款归行管理，防止资金体外循环。这是一项重要的基础管理工作，抓好了，可以一举两得，既可增加收息，又能增加对公存款。因此，会计、出纳、信贷部门密切配合，各司其责：会计出纳人员看住企业帐户，强化现金管理；信贷人员把握所辖企业的资金流向、贷款方向，搞好检查监督，促进贷款归行。信贷管理部、专贷部和业务开发部通力合作，经常深入企业检查库存现金，搞好调查，掌握企业多头开户情况，较好地防止了息源的流失。

（二）抓好规范化管理工作，降低和化解信贷风险。着重抓了以下几个环节：一是重新调整审贷分离岗位，设立信贷审查岗、法律审查岗和信贷检查岗，合理分工，明确职责，依法办理信贷业务，确保信贷管理工作正规化、合法化和程序化。二是严格执行贷款第一责任人办法，彻底解决权责脱钩、责任不清、奖罚不明的老问题，将贷款损失的责任落到实处。三是严格承兑汇票管理。承兑汇票视同新放贷款一样严格管理，坚决按上级行规定的10个条件，履行程序，保证无一笔垫付发生。

（三）抓好清分和盘活工作。3月12日，总、省行召开了信贷资产清分工作电视电话会议，总行何林祥行长和省行张少士行

长就清分的意义、步骤、方法和政策等，做了详细的部署。这是一项阶段性的中心工作，是银行信贷管理制度的一项重大改革。时间紧，任务重。根据上级行的统一要求，我们成立了清分工作领导小组，由行长亲自担任组长，副行长任清分办公室主任，主管这项工作。通过这次清分工作，促进全行信贷管理水平再上新台阶。

在抓好不良贷款的盘活工作。今年的盘活任务比往年轻，只下降3个百分点。但难度并不轻，要实实在在的收回，因此，落实到各处所的还不到1个百分点，要求保证完成，不得有水分。

（四）优化信贷结构，搞好信贷服务。我们打破行业、所有制界限，把有生命力的双优客户作为信贷支持的重点，从而实现了信贷资金的高效利用。着重抓了以下几方面的工作：

一是评定信用等级，对现有客户准确评价，分类排列。我们对开户的570户企业进行了全面的调查，进行了信用等级评定工作。有3户企业被评为aaa级信用企业，占贷款565万元；有5户企业被评为aa级信用企业，占贷款141万元；有10户企业被评为a级信用企业，占贷款4532万元；有3户企业被评为b级信用企业，占贷款895万元。为进一步选择优良客户打下了基础。在信贷管理工作中，对b级以下企业坚决停止了贷款，对a级企业限制贷款，aa级企业在有条件下给予一定支持，促进了企业结构调整。

银行柜员开门红发言稿篇七

随着经济的发展和人们对金融服务的需求增加，银行在社会中扮演着越来越重要的角色。作为银行的一员，作为银行柜员，我有幸成为了与客户进行第一次接触的人，经历了许多令人难忘的事情，并从中获得了一些宝贵的心得体会。在这篇文章中，我将分享一些银行开户柜员的心得体会，以期能

为更好地服务客户提供一些帮助。

首先，作为一个银行开户柜员，最重要的是要维护客户的利益。无论是办理存款、贷款还是理财业务，我们都应该站在客户的角度思考问题，为客户提供最合适的解决方案。要善于倾听客户的需求，了解他们的实际情况，从而能够准确地分析问题并提出专业的建议。客户的利益放在第一位，始终是我们工作的出发点和落脚点。

其次，沟通能力是成为一名优秀的银行开户柜员所必备的素质之一。对于许多客户来说，金融术语和业务流程可能相对陌生或复杂，因此，我们需要用简单、明了的语言与客户进行沟通，帮助他们了解和处理各种金融事务。在与客户交流的过程中，我们应该保持耐心和友好，协助他们解决问题，并尽可能地提供必要的帮助。

另外，保守客户信息的机密性也是一个很重要的方面。银行开户柜员接触到大量的客户信息，包括财务状况、家庭背景等，这些都是非常敏感的信息。我们必须时刻注意保护客户的隐私，不泄露客户信息，以确保客户的利益不受损害。这就要求我们要加强信息安全意识，熟练掌握相关法律法规，并切实履行保密责任。

此外，良好的时间管理和应变能力也是作为一名银行开户柜员必不可少的素质。银行的工作量大，尤其是在繁忙的时候，我们需要很好地规划工作时间，以确保高效地完成各项工作任务。同时，银行业务往往涉及到复杂的情况，例如不同种类的账户开户流程和产品知识等，我们要具备较强的学习能力和应变能力，及时适应各种复杂情况。

最后，作为一名银行开户柜员，我认为持续学习和自我提升是非常重要的。金融行业的发展日新月异，金融工具和服务的种类不断增加，我们必须不断学习新知识、了解新产品，以保持竞争力并为客户提供最优质的服务。同时，我们还应

该关注行业的最新动态和政策法规的变化，及时更新自己的知识体系，提高专业水平。

作为一名银行开户柜员，我始终把服务客户、帮助客户作为工作的首要任务，一直以诚信和专业的态度对待工作。通过与客户的接触和交流，我从中学到了很多东西，并拥有了一些宝贵的心得体会。希望通过这篇文章的分享，能够为更好地服务客户提供一些参考和帮助，使我们成为更好的银行开户柜员。

银行柜员开门红发言稿篇八

我在做银行柜员的这些年里，对自己的服务工作也是有坡多的感受，对此也有一些心得，对自己的职业的了解可以说是很深了。因此今日就来谈谈柜员服务的心得：

作为银行的柜员，这工作性质就是为人们服务的，因此我们的服务肯定要到位，不能让客户觉得我们的服务是不好的，要知道我们柜员基本上就是银行前台的门面，这门面要是没做好，也会影响到银行业务的办理的。

因此我们服务的首要就是要礼貌微笑，要给客户足够的好感，那微笑必定就是重要的。通常客户来窗口办理业务时，我们柜员面对客户是微笑的状态，客户也会感到友好，因此他们也就情愿听我们讲话，也情愿协作我们的工作，更多是在我们推销我们银行的产品是情愿去购买，这才是最有效的。其次就是机器操作要娴熟，不能在为客户办业务的时候，慢腾腾的，不仅要快，而且还要精准，肯定要把握好时间，要知道客户他们自己也是有其他事情的，我们在为他们服务的时候，操作不够娴熟导致速度很慢，就是再耽搁客户的时间，这我们是赔不起的，而且也简单得罪他们，这于我们不是什么好事。第三就是面对客户的来电，我们要敬重，对待他们要急躁，不能由于他们问的问题许多，就觉得很烦，我们要明白，这些工作都是我们要去负责的，是本职的工作，是不

能去推卸的，所以对于询问服务肯定要急躁了，而且还要精确和快速的赐予他们回复。

虽然这些工作都是很枯燥的，但是对于柜员本身而言，却是不得不去做的，所以在服务的时候，我们也不能有埋怨，要保持好的心态工作，充分的向客户表示我们的友善，让客户对我们的服务感到非常的满足，这于我们也是有好处的。

不管这工作怎么样，至少它让我体会到了其中的乐趣和艰辛，都是对自己的熬炼，我想对自己应当都是好处要多一些，虽然有时候会很累，会忙到没有去玩的时间，我也是很快乐的，我有一份这样的工作，其实是很幸运的了。可以近距离的接触客户，为他们供应优质的服务，也是一种对自我价值的实现，尤其是他们办完业务以后对我说的一声“感谢”，我都会觉得是值得的。

银行柜员开门红发言稿篇九

第一段：开场铺垫（引入）

作为银行开户柜员，我有幸亲身参与了许多客户的开户流程，从而积累了大量的经验和体会。这其中既有与客户亲密接触的喜悦，又有层层的手续和规定所带来的挑战。在这篇文章中，我将分享我的心得体会，展示银行开户工作的点点滴滴。

第二段：沟通的重要性

作为银行柜员，与客户的沟通能力是至关重要的。在办理开户业务时，与客户面对面交流是最常见的方式。如何与客户保持良好的沟通关系，成了我工作中最重要的一环。我从工作中悟出，平等、礼貌、耐心、细致是成功与客户交流的关键。只有密切与客户的沟通，才能更好地了解客户的需求，适应他们的要求。

第三段：了解法律法规和业务知识

在银行工作中，熟悉金融法律法规和相关业务知识是非常重要的。柜员需要掌握开户所需的各种手续和要求，以及了解各种账户的特点和功能，能够做出合理的建议和解答客户的问题。同时，掌握银行相关法规是确保开户程序符合规定的前提。通过不断学习和磨练，我不仅将自己的业务能力提升到了一个新的高度，而且也教会了我如何更好地为客户服务。

第四段：处理突发情况的能力

作为银行柜员，面对各种不可预测的情况是常态。当有客户出现问题时，柜员需要冷静地应对，确保问题得到及时解决。这要求柜员具备良好的心理素质和应变能力。在此过程中，我认识到耐心和冷静是处理问题的重要因素。只有保持头脑清醒，才能更好地解决问题，保持良好的客户关系。

第五段：总结与展望

通过长时间的银行开户工作，我深刻体会到沟通能力、业务知识和处理突发情况的能力的重要性。这些经验将对我未来的工作产生重要的影响。在今后的工作中，我将继续不断学习和提升自己，以更好地服务于客户。同时，我也期待和客户一起成长，共同创造更美好的未来。