

# 2023年银行工作心得感悟(实用13篇)

工作心得是一种反思和总结的过程，可以帮助我们不断完善自我，提升工作能力。在写工作心得时，我们要突出问题导向，分析问题产生的原因和影响，提出具体可行的解决方案。

【工作心得范文】如何在工作中提高自己的执行力

## 银行工作心得感悟篇一

虽然在邮储银行工作的日子不长，但却让我也成长了许多，从当时业务上的一窍不通到现在基本能独立处理业务，从一群生疏的同事到现在朝夕相处的挚友，每一点改变都见证着我的成长。

在邮储银行，我的工作岗位是窗口柜员，每天都要面对大量的顾客，而窗口是顾客能了解我行的干脆途径，因此我们的服务一点都马虎不得。虽然在邮储银行上班的时间不长，但我也深刻体会到，在一线的柜员工作最关键的是服务。醒悟地相识到服务的重要性，尤其在现今银行业竞争日趋激烈的大环境下，服务更是体现了银行的软实力与竞争力，服务是银行经营的载体，是银行经营不行缺少的有机组成部分。银行经营必需通过银行服务才能实现，银行服务本质上就是银行经营。

一家银行的服务范围、服务内容、服务效率和服务看法干脆影响其所能吸引的客户数量和工作效率。服务是品牌，是形象，是一个单位核心的竞争力，礼貌是服务的第一要素，柜台是向客户供应服务的'第一平台，其实，客户是实实在在的人群，须要的是实实在在的感受，而这些感受就是来自我们所供应的实实在在的服务。

现在很多行业都在提倡微笑服务，于是很多人不明白微笑的真正含义，微笑并不像点钞或者准备盘那样可以练得出来，

微笑不是一种职业化的笑脸，而是一种心情，也可以说是一种气质的流露，是微笑着主动的人生看法的表现，使他们充盈的内心世界真实、自然地流露。

从心起先，要专心和客户沟通，才能赢得客户的心。概括起来就是：看法确定一切，细微环节确定成败，微笑变更命运，沟通从心起先，有礼走遍天下，服务创建将来。在服务时，做到三声服务“来有迎声、问有答声、去有送声”；在接送钱或凭条时用双手接送，接待客户热忱、礼貌、耐性周到。

让客户感到和谐、友爱、温馨。在激烈的市场竞争中将以更加饱满的热忱，更加精湛的服务技能，更加完善的服务质量为客户供应优质、高效的服务，把微笑溶入服务，把微笑留给客户，奋勇争先，开创邮储银行美妙的明天。

## 银行工作心得感悟篇二

在xx银行xx支行工作快一年了，在这里我从事着一份最平凡的工作—柜员。可能在别人眼里，普通的柜员谈不上什么前途，但是我不这么认为，柜台一样可以干出一番的事业。态度决定一切。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名x行员工，特别是一线员工，我时刻感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示一个银行的形象，是一个银行的脸面，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信任，尽心尽力的为客户服务。展示我行的“文明窗口”。

在银行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示x行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而在面对各类客户的背后，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真切切的体会到我行的真诚，感受到在x行办理业务的以人为本，这样的工作就是不平凡的。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，遵守单位的各项规章制度；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处、互帮互助。

在为客户服务的过程中，我始终坚持想客户所想，以客户为最基本出发点。为客户提供全方位、周到、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，灵活运用，为客户提供一定的方便，为客户提供个性化、人性化的服务。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，要互帮互助，相互学习。

在不断帮助同事的同时也要不断的完善自我。时代是在不断发展的，银行间的竞争也日趋激烈。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。所以不能屈居于现状，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更好的服务于客户，将工作做的更完美。

态度决定一切。立于根本踏实工作，努力学习业务知识，在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大始于平凡之，平凡的我们一样能够奉献我们的热情，奉献我们的真诚。平凡的我们一样能够创造出一片属于自己的天空。

### **银行工作心得感悟篇三**

在x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。

## 银行工作心得感悟篇四

自习去品味工作就会发现其实很多事情不是自己想的那般，之前我就是看轻了工作，抬高了自己，如今在xxxx银行这一年来，性子上面打磨许多，我便再也不这么想了，在工作当中这些细节上面事情是要注意的，我悟出了很多想的，仔细去回顾这些我还是信心满满的，做好这么一件事情不简单，

我发现做银行工作的时候我是非常细心，对自己的业务非常熟悉，在一些时候就容易轻视了工作，非常不好，现在我想一想这些就感到非常自责，属于工作上的问题，应该纠正错误，这也让我明白了很多道理，越是对自己的工作信手拈来，熟悉的时候越容易出错，银行的工作就是这般，作为一名员工时刻清楚在自己的必须要保持一个什么样的心态非常关键。

当然细心是一定要保持下去的，过去很长一段时间我对工作非常有信心，其实很大程度上面都是能够给予鼓励的，无论是做一件什么事情都要信心，对于自己能够有这么一个优点我是非常受用，业务水平我得到了很多大的提高，跟客户之间的交流，还有遇到一些生疏的业务不能慌张，这正是自己能力锻炼的好机会，我不仅仅需要给自己一个交待，需要有一个非常好的态度，我觉得在工作当中优质的服务是在首位，一定要让客户感受到热情的服务态度，作为一名柜员这当然也是一些基本的东西，我也希望能够在以后的工作当中做好这些细节性的东西，再有就是业务水平，让自己有一个高的业务水平才能够在工作当中更加轻松，就像是掌握一门知识一样，开始总是会坎坷。

做好银行柜员这份工作，需要有足够的信心，跟决心，工作当中不仅仅是要认真负责好应该时刻学习，了解xxxx银行的更多业务，做一名优秀的柜员工作者，善于发现，善学学习周围同事，把握祝每一个工作细节，才能够有所进步。

## 银行工作心得感悟篇五

以前我是有一种错误的观念的，那就是将买保险和银行员工联系起来，实际上银行之中也会有着一些保险业务，但这并不是最主要的，不过是其中的一部分而已。我觉得目前这份工作最有用的地方就是能够在不断的工作中逐渐掌握一种销售的技巧，也可以说是营销的理念吧，毕竟现在不管是什么职业，首先得要能说会道，也就是说必须要有着良好的语言表达能力，要让来银行办理业务的人员明白我想要表达的理

念，做好最优质的服务，这也是服务业的一种，工作的越久便越觉得能够学到更多的东西。

至少这段时间，我的口才得到了一个很好的锻炼，尤其是我们是一个团队，有着非常好的团队精神。

在银行办理业务，必须要掌握一定的手续处理知识，而且要对金融方面有着非常深刻的理解，有时我不仅仅是办理储蓄业务，因为如果只做这方面的`工作的话，还不如多置办几台自动取款机呢。有的时候学校和一些私企单位会为学生或者新员工统一办理银行卡，这个时候我会兼任业务员的工作，带他们去进行借记卡和储蓄卡的办理与激活，并且会推销银行自主研发的app[]其中也有着我们自己的理财产品，因为现在很多人对金钱方面的观念是比较淡薄，只会取款、存款、转款和贷款，其他的应用则接触的比较少，这个时候就需要我去说服他们，让他们有一个大致的了解。

其实我还是比较羡慕那些在外面奔波的银行业务员们，虽然说这样会比较累，但是机遇也会比较多，不过虽然能够接受信用卡业务的人比较多，但是那都是老客户了，新客户对于信用卡业务则是表现出一种不信任的态度，因此也会给人造成一种业务员就是卖保险的错觉。虽然这五个月并没有那么的平静，甚至可以说我是一路跌跌撞撞走过来的，不过也多亏了经理和同事之间的相互扶持，我才能走得这么远。

我觉得我目前所欠缺的，就是一种主观性，有些业务是需要我主动出击的，不能永远等待客户上门，然后对方问一句自己答一句，这样是没有什么上升空间的，因此我应该多学一些这方面的知识，做一名优秀的银行员工。

## 银行工作心得感悟篇六

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。

银行柜员工作心得体会风险防范是银行每时每刻都存在的话题，每个行员都必须深刻的认识银行存在的风险和防范风险发生的方法。几乎每天网点早会都会向行员提及办理业务的风险以及如何防范风险发生，同时像行员介绍一些案例让每个行员在为客户办理业务的过程中遇到相关的情况能够有效的避免风险出现。近期逸景翠园支行发生的案例又是一次银行柜员在风险防范认识不够深刻的表现。

该案例反映了柜员在办理业务过程中存在的'问题有：

1) 柜员疏忽大意，处理业务操作不当，造成大额记账差错。

疏忽大意是柜员办理业务时出现差错的主要原因，特别是有些柜员觉得特别熟练的业务更加容易引起错帐抹帐交易，一味地追求效率而不认真审核输入内容的准确性。开户时户名录入错误；汇款业务金额，日期，姓名，账号，西联汇款收汇人姓名，身份证号码，出生年月和有效期等极易录入错误，而且错了有时也比较难以发现。取款操作成存款造成了自己短款，如能及时发现还好，待客户离开之后才发现就会造成严重的后果，这些都是有实际的案例的。所以我们办理业务的过程中在提高效率的同时必须对每笔操作都认真地核对确保正确的情况下才提交。

2) 原始凭证保管不善，丧失记账依据，存在风险隐患。

原始凭证是记载经济业务和明确经济责任的一种书面证明是记账的法律依据。如果我们随意的把客户的凭证随意乱丢，有可能被不法分子盗取利用该凭证作案引起法律纠纷。我们



在每天的营业结束后必须保证我们办理业务过程所产生的传票完整不缺票，不跳票，保证凭证上的要素齐全，没有遗漏客户签名以防止某些有心的客户回头告知自己没有办理过该笔业务，而引起经济纠纷。填写错误的凭证交回客户自行作废，办理业务过程中打印的错误凭证如果是不需要跟随传票作附件的，应该使用碎纸机作废，不能随手扔进垃圾桶。对客户资料也要妥善保管不能随便泄露客户的资料。

### 3) 柜员风险防范意识不强，代客填写单据。

代客户填写单据极易引起客户纠纷，产生不必要的法律风险。在办理业务过程中有时会遇到一些客户抱怨自己填写单据很慢赶时间或者自己不会填写该单据要求柜员帮忙填写，这时作为临柜人员我们必须严格清楚不能代理客户填单了解代客填单有可能产生的后果，我们要做好对客户的解释工作，或者叫大堂经理指导该客户填写单据确认客户本人签字后才能为该客户办理该笔业务。

逸景翠园支行的案例再一次告诫我们必须增强风险防范意识，规范日常业务操作，提高自身的业务技能水平，形成自我复核的良好习惯。

## 银行工作心得感悟篇七

品味工作就会发现其实很多事情不是自己想的那般，之前我就是看轻了工作，抬高了自己，如今在xx银行这一年来，性子上面打磨许多，我便再也不这么想了，在工作当中这些细节上面事情是要注意的，我悟出了很多想的，仔细去回顾这些我还是信心满满的，做好这么一件事情不简单，我发现做银行工作的时候我是非常细心，对自己的业务非常熟悉，在一些时候就容易轻视了工作，非常不好，现在我想一想这些就感到非常自责，属于工作上的问题，应该纠正错误，这也让我明白了很多道理，越是对自己的工作信手拈来，熟悉的时候越容易出错，银行的工作就是这般，作为一名员工时刻

清楚在自己的必须要保持一个什么样的心态非常关键。

当然细心是一定要保持下去的，过去很长一段时间我对工作非常有信心，其实很大程度上面都是能够给予鼓励的，无论是做一件什么事情都要信心，对于自己能够有这么一个优点我是非常受用，业务水平我得到了很多大的提高，跟客户之间的交流，还有遇到一些生疏的业务不能慌张，这正是自己能力锻炼的好机会，我不仅仅需要给自己一个交待，需要有一个非常好的态度，我觉得在工作当中优质的服务是在首位，一定要让客户感受到热情的服务态度，作为一名柜员这当然也是一些基本的东西，我也希望能够在今后的工作当中做好这些细节性的东西，再有就是业务水平，让自己有一个高的业务水平才能够在工作当中更加轻松，就像是掌握一门知识一样，开始总是会坎坷。

做好银行柜员这份工作，需要有足够的信心，跟决心，工作当中不仅仅是要认真负责好应该时刻学习，了解xx银行的更多业务，做一名优秀的柜员工作者，善于发现，善学学习周围同事，把握祝每一个工作细节，才能够有所进步。

## 银行工作心得感悟篇八

转眼间，我进入xx行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎样见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的xx年，我用3个词来进行总结：珍惜、提高、成长。

态度决定一切，银行业由于特殊的性质决定了其从业人员应当有更高的素养，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自我要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自我，生活上坚持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，乐观向上，刻苦专研业务知识 with 技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

经过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，异常是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自我。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款300元，我由于一时疏忽，把存取搞反，最终操作成存款xxx元，还好准时发现错误，通知客户回到网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎样吸取教训并在今后加以避开，这次事件虽然金额不大，可是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

逆风的方向，更适合飞翔，仅有应对挑战，才能不断地成长。在20xx年x月末正式接手分理处会计岗位之前，我一向从事简洁的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，仿佛全部事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每一天都被传票所累。我明白会计的工作远不止传票而已，但假如能准时有效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，由于这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出很多的时间。

20xx年x月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财宝，从最初的记账到此刻的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的`了解与把握，经过之前两年在网点的表现，我证明白自我能胜任记账这个岗位。进入支行公司部3个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开头我就告诫自我需要尽快适应从柜面人员到客户经理的主角转变。经过这三个月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，把握了相关一些营销技巧。在提高的同时，随着对目前工作的不断理解和总结，我熟悉到自我还有许多不足：

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但业务仍未精通。此刻从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不行能在短时间内就能做到精通，所以我已经做好长期努力的打算。坚持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

20xx年，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。今日的xx行欣欣向荣，作为xx行的一员，我感到无比自豪，在新的一年里工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素养技能，适应农商行的进展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

## 银行工作心得感悟篇九

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，颇有感慨我完完好整的为商行效劳了一年，商行也给了我别人羡慕不已的报酬！

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；尊敬指导，服从安排；团结同事，虚心请教；明确目的，脚踏实地。

一年的工作理论，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。这要求我们要较高的综合素质，要求我们必须实在坚持临柜工作的效劳宗旨热情周到，耐心细致，为客户办好每一笔业务，让客户满意。

一年的工作使我深入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。

要成为一名合格临柜人员，光有全面的业务知识不够，还需要配合主动、热情、耐心的效劳。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，还需要良好的工作气氛。营造良好的工作气氛最主要是团结同事。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，共习，大家才能同心协力，才能融洽相处。

柜员工作对我来说是一个简单却也困难的工作，因为以前没有做过柜员，只是做着简单的一些操作，如今我已经清楚自己该如何做了，这是我几个月工作所得到的一些心得，有我工作的经历和汗水。

我毕业就进入银行可以说是比较幸运的，因为我找到了一份好工作，这份工作也适宜我，我也喜欢这样的工作，而来到岗位上工作了一周感觉到了非常的苦闷，因为很多时候我很少询问客户，对于客户都是别人问我我才会答复，对于乱插队的现象也都不怎么理睬，这给我留下了很多的遗憾，我也希望自己改变自己希望可以重新开场，毕竟谁都不愿意自己犯这样的错。

我之后的工作向其他同事学习，也主动在岗位上探索，不断的推陈出新，改变更多更好的新方法，毕竟我有全新的改变，我喜欢做自己的工作，这让我愿意在岗位上钻研，我每天都在为了自己的工作繁忙，为了自己的任务操心，但是我成长

的很快。

在对于一些来银行办理业务的人，我采取了全新的对策，就是每天都会按时的完成些根本的工作，对于乱插队的人，我一律不给予办理业务，这让我得到了其他人的认可，得到了很多的保证，我开场有了新的工作安排，毕竟我的工作任务量还是挺多的，每天都有很多人站在一起等待我的办理，我一开场因为操作不够纯熟，做的不够好，所以很多时候做的并不到位，导致自己速度慢。经过了将近一个月的工作磨砺，我已经可以在几分钟就解决一个客户的问题，及时的找准客户的一些问题，有需要都会第一时间做好，防止一些其他事情耽误，然我的工作得到了很好的完成，这让我收到了指导的赞扬，我的努力和奋斗都得到了极大的鼓舞，让我知道了我不是一个人在奋斗我是有组织的人，我们银行给我支持，给我学习的时机。

我学会了在工作中尝试考虑，学会了主动交流，不会等待着别人的认可，每天我都在自己的工作岗位上坐着一些简单的事情，虽然简单但也一直认真的做好，坚持要到达根本的操作任务。每天繁忙在岗位上留下了喜悦的汗水，有了丰厚的成果，我走出学校进入到了一个更好的环境成长，我珍惜每分钟，努力对自己岗位的任务熟悉认真去理解和接触，从不会松懈。毕竟工作给了我平台，让我一身的学识有地方可以挥舞，用了自己的勇武之地，这才是我最快乐的，毕竟我可以成长到更高全靠这样的情况。

## 银行工作心得感悟篇十

时代在变、环境在变，信用社的业务工作也在时时变化着，每一天都有新的东西出现、新的情景发生，这都需要我们紧跟形势努力转变自我，更好地规划自我的职业生涯，学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，工作需要我们不仅仅要有对工作的满腔热忱，更要有一颗追求完善的心。服务是我们日常工作的核心，作为一名信用社柜台工作人员，

应当能清醒地熟悉到服务的重要性，尤其在现今银行业竞争日趋激烈的大环境下，服务更是从某种方面体现了软实力与竞争力。“服务”，看似平凡的两个字，却蕴含着丰富的内涵和价值，工作中，我们能够简洁而便利的将“服务”两个字挂在嘴边，而现实中，我们却也心酸的明白，要做好服务工作不是一件容易的事，更不是一朝一夕能够筑就完善的。要做好服务，必须做好三个方面：良好自我形象气质和团体形象、优秀的专业技术本事、“以客户为中心”的优秀的服务态度和服务标准。

对于银行女职员来讲，工作场合应化职业淡妆。这不仅仅会让自我容光焕发、增强自信、精神饱满，更是表示对客户的一种敬重。对于男性员工来讲，也应剃须修面，头发整齐，体现良好的仪容仪表。

职场中服饰的美更多体现为统一着装的形式美。统一设计、极具企业文化特色的服装，不仅仅突出了员工自身的精神状态美和气质美，更体现了一种企业文化的内在精神力气。经过统一着装，也能够强化员工的主角意识、职责意识。体现一种团队合作的力气和一种整齐划一，团结向上的精神风貌。

拿一线工作人员的坐姿来讲，坐姿应给人以端直稳重和乐观向上之感。而不应是散漫的，懒洋洋的感觉。

我们服务态度基调应是“微笑服务”。笑容是世界上最佳的沟通手段，它能够很快地消除彼此的陌生感。拉近双方的距离，制造友好的交往合作氛围。我们应当留意养成微笑服务的良好习惯，传递礼貌、热忱、诚恳的服务态度。

银行工作人员在语言表达的有声语言运用方面，要留意音高、音量、语速、停顿、连接、重音、语气。

## 银行工作心得感悟篇十一

作为一名普通的银行柜台员工，有幸被评为两节营销“营销明星”，万分感激。在长期的柜台服务与营销中，我有以下的几点心得体会供大家参考。

微笑，是自信的一种流露，是无声的语言，传递着友好的信息。柜台是银行的窗口，我们迎接客户时，微笑能拉近我们的距离，为我接下来的服务与营销创造了条件。

有一句话说得好：人与人之间的差别其实就是学习能力的差别。由于个人素质、经验、训练程度的差异造成服务水平的高低，所以我们要通过学习和培训，熟练掌握各种产品的特点和分析适用人群，向客户作个性化的推介，比如向中高端客户推介本外币通知存款、利得盈、信用卡等产品，向普通客户推介本外币一本通、借记卡、代理业务。掌握各项业务的操作规程，提高自身分析和处理问题的能力，提高服务质量，增强客户的满意度和忠诚度，从而留住了客户，赢得客户的信任，为进一步营销打下基础。

我们要树立“换位思维”的思想，从客户的角度出发，想客户之所想，急客户之所急，加强沟通。我们要做一个最佳听众，认真倾听客户的需求。从客户的角度出发，适时为客户提出符合客户利益的理财建议，这样才能与客户实现真正的沟通，为客户提供全方位的服务，让客户获得超出期望值的需求。

以上几点需要在平时的工作中日积月累，需要在平时的工作中训练及培养。因为现在的银行已向营销型转化，营销是一个过程，是我们日复一日工作的一个目标。我们柜员只有做好了以上几个环节后，才可以更好的做好服务客户的最后一步。



## 银行工作心得感悟篇十二

经过在中行二个多月的实习，客观上来说，我对自己在学校所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分的理解了理论与实际的关系，也逐渐的适应了我学生身份向职业人员的角色转换。我这次实习的主要内容是制度学习，储蓄业务以及根本的综合柜员操作。

首先来说，这次实习给我感觉xx深的就是我观念上的转变。以往在我的观念中，银行工作人员工作是那么的轻松，每天对着电脑悄悄键盘，再数数钞票就行了，我完全忽略了每一个工作都有每个工作隐形的工作内容。自从进入仁和营业部实习以后，我感觉事实与现实的差距真是太远了。由于环境因素，营业部每天的破钞都比较多，“破钞任务”是我进入实习以后听到较多的一个组合词，而捆钱，不管是困破钞还是困好钞都是技术活，尤其是捆小额破钞，更是令人烦恼的艰巨任务，而且假如在比较繁忙的时候，不管是整理破钞还是捆钱都得见缝插针的利用时间。

时间过去三个月了，但是如今的我对于刚到实习单位时的情境记忆犹新，尤其是各位前辈和指导对于银行工作制度的强调。所谓的制度就是银行工作人员行为标准的准则，是不可违犯的规矩。不违不保证不出错，但是违犯了制度就埋下了出错的隐患。刚到营业部实习的xx天，主任就给了我一本信誉社的制度读本，而且百般告诫与强调制度的重要性。然而在接下来的'实习过程中，经过渐渐的领会与学习，银行工作的制度标准也渐渐渗入在生活与工作中。“一日三查库”是所有工作人员每天必须的事情，而且也是我xx紧张的时候，虽然每天都在进展着这项任务，但是每每到时候差点尾箱，总会担忧会不会出错，虽然至今为止还没有出现过错误。银行的工作不必市场销售，多了少了哪怕是一角钱都是大事(特殊的除外)，这都说明了在操作的过程中存在着错误，是对工作完成度的否认。

## 银行工作心得感悟篇十三

在很多人眼里，银行是非常好的工作，于是很多人削尖了脑瓜子想往银行里钻，到处参加银行招聘考试。其实每一种工作都有各自的心酸与欢乐，行外人以为空乘和银行工作人员都很体面，工资高，却没有看到背后那些不为人知的喜与悲。很多人以为银行的工作是份好差事，入职中行一年让我深刻的感受到，任何行业都有他的喜与悲。想想当时自己选择银行很大一部分是金融业的高薪所迷惑，然后就懵懂地进来了，可是当理想遇见现实的时候，才知道两者的差距。今天想说点感受，其实也是因为上周单位出了点小事，这件小事可能在外人看来不足为怪，但对于中行来讲确实让人有天理难容的感觉。上周某领导深更半夜打电话让我在第二天上班9点之前写这件小事的具体情况及深刻的检讨书，还要一份整改报告，我当时就差点晕过去，还连续打了3个电话，真是无语……好吧，已经写好了积分材料报告，我想把进入中行以来的那些事儿一一淘出来，跟大家分享，内容篇幅可能有点多，我将分以下几个部分说：

大家都可能觉得银行工作人员待遇非常不错，非常体面，可是等你进来才知道这些所谓的柜员其实还都不算正式员工，领导级别的都不露路面，所以很多校园招聘都是招应届生去当前台柜员的，一般是劳务派遣工，还有临时工，即所谓的短期合同工，很多是一年一签，所以这样虽然和银行签订了合同，但毕竟不是正式员工，其余的才算正式员工。

讲完用工形式，想谈一下在中行的薪酬制度，比较一下以上几种用工形式的薪资福利的区别，在这里，我可以很肯定地和大家说明一个事实，几种用工形式在薪酬上是同工同酬，待遇不要以为正式的就高，有些非正式的员工还比正式的员工高啊，至于为什么，因为业绩好呗，工龄长，收入就好一些，当然至于五险一金等是基本该有的都有了，养老保险，医疗保险，公积金等都是有的，但每次节日过年之类的全部一样的补助，至于其他奖金怎么计算的我也不知道。

就比如一些理财经理职位的员工，可能实力非常不错，收入甚至比部分支行的行长收入还高，因为业绩！，可是这其实很难，业绩这东西很难说的，有能力就有业绩，可能不同的是没有相关医药费的报销等待遇，不过这样已经非常不错了，其他没有任何区别在这里我还要说明一下，很多人说学历没什么用，其实你进去工作之后才发现，很多人因为没有学历，而得不到晋升的机会，有些派遣工年龄和我们这些本科生差不多，一样，却已经有好多年的银行工作经验，但由于他们是高职高专学校毕业进来当柜员工作，虽然操作技能比我们新来的熟练很多，也更有经验，但由于学历的限制，所以他们的晋升机会会有很大的局限。

在此，我还希望我的学弟学妹们好好学习，考取更好的学历，希望能好好对待银行招聘考试的复习，学历不能证明你的工作实力，但确实是敲门砖，起码是你有学习能力强的凭证。不要等以后没有学历之后才后悔莫及。

企业的性质决定企业要赚钱的，赚钱就需要靠员工的业绩来提升经济效益，银行也是企业，员工想要提升自己的薪酬也要努力提高自己的实力。

在这里有句话大家可以看下，来中行就别想升官发财，当然混口饭吃还是有的，这是中行前辈对我说的，现在记忆犹新，虽然在中行的薪水相对于其他企业已经算不错了，但这时候就得看你自己怎么看这个问题了，所以现在的你如果想进入国有银行就得到了金饭碗，那我劝你得好好度量一下，不会给你带来失望，也不一定会有希望，这是我的个人感受，当然还得看自己怎么对待。

看你进来银行后有没有做好吃苦的准备，想得到高薪工作和职位就必须从以后基层做起，没有什么能一下子吃成胖子的。有人说在银行招聘应聘之前一要看资源，二要看学历专业能力经验，三要看有没有关系，四要看有没有钱，如果都没有，那就不要去银行了。

在银行，我也是工作了一年了，这是我从大学出来之后的第一份正式的工作，也是我觉得收获特别大的一份工作，以前我就是想进入银行工作，而今进来了，我也是在收获之中成长了很多，自己的工作经验还有能力都是有了很大的进步，我也是在这一年的银行工作之中有一些心得体会。

学习是一件不能停止的事情，以前我还想着，终于要离开学校了，不要去上课了，但是到了工作之中，我确是发现，如果自己不学，不但做不好工作，而且很容易被淘汰，也是觉得学习是一件多么宝贵的事情，不过虽然不再是学生了，但是我也是在学，不过白天有工作，所以学习的时间真的很少，但是一直不停的去学，这一年，我也是通过学习，自己的工作也是做得更好了，得到了很多同事的一个肯定，领导也是交付了一些任务给我，给予我信任，我也是感到特别的开心。除了自己看书学，我也是在银行请教同事，很多经验是我没有的，而他们做过了，而且也是懂得一些工作上的技巧，知道如何的来做更加的有效率，而我通过请教同事来学，可以让自己的工作做得更出色，对于银行提供的一些学习机会，像培训，外出上课之类的，我都是只要有时间就积极的去参与，比起在学校，我感受自己更珍惜学习的一个机会了。

在工作之中，态度和执行力是非常重要的，可能有些人觉得有一个好的想法是特别的重要，但是如果只有去想，而不是去做，其实那样也是没有用的，只有真的去做了，那么那个想法才能落地，才是真的有用的，不然就是瞎想了，而对待工作态度也是决定了工作做得最后的结果怎么样，如果态度不好，工作也是很难去做好了的，而这一年我也是感受到，只有自己态度是端正的，然后愿意去做，积极的去干，把执行做好，一些枯燥的事情也是不觉得枯燥了，而是做完之后，也是有了满满的一个成就感，真的感慨自己和之前变了很多，在学校还会想着偷懒，但是到了银行，有事情就马上做，除了工作的一个压力，也是自己变得更加的成熟了的原因。

一年，我过得很是充实，也是感觉时间真的过得好快，虽然

经验有了一些，自己做事情的效率也是高了很多，收获和成就也是有一些，不过我也是知道自己还有挺多的方面还是可以去进步的，一些不足也是要去改进提高的，我也是要在今后的一个工作之中继续的努力，提升自己，让自己的工作做得更加优秀。