

银行从业心得体会(精选16篇)

教学反思可以促使教师与同行进行教学经验的分享和交流，激发教师之间的合作和创新意识。接下来，请大家一起欣赏一些优秀的军训心得范文，让我们共同分享这段特殊经历的感悟和思考。

银行从业心得体会篇一

20__年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了中国工商银行深圳分行福田支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。在福田支行，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。作为一名工行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示工行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，铭记“三心”“五量”思想意识，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。时光飞逝，来福田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，从一个对银行柜员营销比较生疏，到有所了解，有所营销心得，其中出国留学也得到领导的信任、关心和指导，同事耐心地帮忙，使我受益良多，帮助我在业务上创造佳绩。

在银行柜员营销方面，我主要有以下几方面的心得体会：

第一，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习工行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有

强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

第二，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的工行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

第三，对市场的了解，销售任何一件产品除了掌握产品本身之外，我们还需要将其准确定位，对于产品所对应的市场还应当有一个大致的了解。

第四，与客户面对面的交流，这一过程中我感受最深的是，在充分理解产品的同时，还应该充分了解大众心理，在与客户沟通当中，营造轻松，惬意的谈话氛围，广泛听取他们的诉求，充分了解他们想要得到什么，可以怎样得到，以及得到之后所能给他们带来的好处，及时耐心回答客户疑问，把适合的产品推荐给合适的目标客户。

第五，善于运用各种有利的时间和空隙，主动与客户进行交流，多跟客户沟通，捕捉任何有利的时机，随时随地创造有利的营销机会。

第六，保持积极的工作心态。我们每天都要同不同的客户群打交道，因此一些细节性的东西，往往会影响到与客户的交流，甚至会导致客户降低对我行业已建立起来的忠诚度，对于客户的拒绝应当用积极的心态去看待，切记不要因此而影响到自己销售的积极性，并对客户拒绝的原因加以分析，以便今后纠正改进。

第七，做好售后服务，对日常所销售产品的功能应当为客户详细予以说明，必要的话做好演示，提高客户对我行产品的使用度，为今后给客户推荐其他相关产品打下一个良好的基础。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的工商银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

银行从业心得体会篇二

养自己为信社尽点棉力的细胞银行柜员工作总结

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。这促使我又学习了更多的新东西，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。

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。通过这一年的认真工作，使我自身有了很大的提高。第一，增加了对工作的热情度与自豪感，尤其是处理完棘手的业务问题与刁难的客户时。第二，提高了自身素质，临柜工作使我理解到人的一生就是存“知识、经验、修养”，存的越多利息就越高，日益积累，，回报自然提高。第三，提升了人际交往能力，通过与不同客户交流，见识、胆识、才识增加了，沟通能力曾强了，人际关系处理的越来越好。

增加一点你的想法——让工作能发挥你的知识优势领导的关心和帮助使我更加喜爱这份工作，增加了我的压力，更增加了我的动力。

我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚认识到自身的不足，需待提高自身心理素质、技能素质、综合素质。新的一年，给自己定下新的目标。

- 1、自觉加强学习，学习业务理论，学习业务实践，学习身边的同事，全方面提高自己。
- 2、脚踏实地做更多工作，提高工作主动性，不怕份外事，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。
- 3、提高自身文化的修养，努力使自己成为优秀的银行工作人。

回忆过去，看今朝，展望未来，相信通过自己的努力明天会更好。编后语：以上就是由为您提供的银行柜员年度总结报告，希望给您带来帮助！

银行从业心得体会篇三

柜员能否做到依规照章、高效快捷办理业务，为客户提供满意的服务，其在岗时心情的好坏至关重要。好的心情会让人

感觉一切都是美好的，一切都是可以理解的，会让你更智慧地处理临柜遇到的各类事情，更乐观地对待问题。带着快乐的心情临柜，你会与周围同事和来往顾客相处得更融洽，工作更有成效。

那么，怎样才能使自己拥有美的心境和愉悦的心情呢？

首先，学会欣赏自己。

人的一生中，人人都有过这样的攀比与感伤，你羡慕我，我羡慕你，而唯独忘记了去羡慕你自己。其实，我们每一个人都可以设想一下，就是当你真的一切情况都很糟糕时，也不要像祥林嫂一样到处诉苦埋怨，那样你只能让别人看不起。想明白了，你能发现自己是最值得自己去羡慕的、夸奖的，哪怕比来比去你真的没有别人好，但是，要记住，金无足赤，人无完人，你要坚信你是最棒的，你是最富有的！多花时间品读一些有品味、有寓意的美文，美化自己的心境，使自己忘了每天大量的琐碎的烦心事，为自己心灵建立一个温馨的驿站，用鲜花编织芬芳的日子，用朝霞编织灿烂的日子…让心放逐，让心飞扬。多与挚友交谈，欣赏他的长处，真诚地赞美他的为人处事能力。悦纳他给你的赞赏，赞赏是有力量的。

其次，学会欣赏大自然。

每天一上岗，就要面对着形形色色、性格各异的顾客，面临着莫名的'嘲讽和误解的委屈，长期下去就会压抑自己的心情而影响正常工作。抽出时间走出喧闹的城市回归到大自然去，世间万物，各有灵性，到乡间湖畔，林中溪边观赏一些花草虫鱼，利用假期游览一下名山大川、江河湖海，使自己置身于祖国美丽的风景名胜区。为自己心灵搭建一间浪漫、温馨的小屋，用甘冽的山泉灌溉自己的心田，用春风涤荡自己的心胸，用飞鸟的歌声净化自己的心灵。到大自然中感受万物的灵气，陶冶自己的心灵。

再次，学会欣赏自己的工作环境。

俗话说，远亲不如近邻。和谐的同事、顾客关系会提高你的威信，增强你的信心，提升你的工作积极性。要学着用积极的眼光看待一切人和事，心里时刻想着领导、同事对你的好，顾客对你的赞扬，用欣赏的眼光看待他人的长处。调节和处理好人际关系，为人处事要有灵活性、敏感性、宽容心和幽默感等，创造和谐的工作环境和良好的生活氛围。积极、主动、热情成就自己美好的人生。如果遭人嫉恨，也很大度；被人算计，也很洒脱；要能做到以德报怨。记住：忍一时风平浪静，退一步海阔天空。你拥有智慧的人生，你拥有光彩的人生！宽容是会受人尊敬的。

好的心情会使你有个性、有创造力和凝聚力，会拥有良好的人际关系，会在工作中如鱼得水，会密切与顾客的关系，会使你的工作提高效率，会让你的的人生丰富多彩。因此，工作中的柜员，我想对你说：“每天带着快乐的心情上岗！”

银行从业心得体会篇四

恪守职业操守，做合格员工。为了规范员工的职业行为，我行广泛组织学习《xxxx行员工手册》，这对提高员工职业素质和职业道德水准、树立建设银行良好的企业形象、构建防范道德风险和操作风险的长效机制，具有重要意义。

学习了《员工手册》，给我最深的体会就是：忠于职守，诚实守信！诚信是社交中最起码的素质要求，是个人品行的基本涵养。企业对于每一位员工来说，诚实守信是忠于职守、严谨细腻的工作态度；是不怕困难、勇于不断进取的工作勇气；是兢兢业业、坚定执著的工作信念；是忠于事业坚守岗位、默默奉献的职业作风；是勇于承担、敢作敢为的职业品格。诚实守信是一个员工所具有的品行，是一个纯洁灵魂的情感挥洒。

企业的员工应树立高度的工作责任感，做到对工作、对事业的高度忠诚。做到诚诚实实做人、认认真真做事，一切从细节抓起，一切从“小事”做起。工作中事无大小，工作就意味着责任，无论在任何岗位，无论做什么工作，都要怀着热情、带着情感去做。

在xxxx银行这个大家庭学习、工作是一件愉快的事情，时时刻刻都感觉到从内心里洋溢出来的欣慰，我常在想是什么创造了我们现在如此幸福美好的生活，又是什么成就了“中国建设银行”这个招牌？也许问千万个人会有千万个答案，但在我心目中有一个颠扑不破的信念——那就是“勤勉的劳动创造了这一切”。勤勉是认识上升到自觉的结果，勤勉是有成功信念的人解释世界的唯一语言。没有勤勉自觉的工作就不会成就我们伟大的梦想，尤其在银行工作中，任何一笔貌似简单的业务都需要几个流程的配合，内部手续的复杂是资金安全的保障。没有勤勉的工作态度就可能导致潜在的风险。同样的，不抱着这样的态度对待工作，对待人生，我们只会碌碌无为、抱憾终生。人生留迹于天地之间，理应有点惊世之举，卓尔不群的泰山睥睨群丘，汪洋恣肆的长江啸傲百川，倚剑于长城上的秦皇汉武，在史册的某一页上雄视千秋。生命的长短无关紧要，紧要的是生命的品位。没有一个人因为贪恋温床而长生，过分的溺爱生命，只会使生命萎靡乏力。只有壮怀激烈、自觉勤勉、敢于搏击的人生才会永放光芒。

自觉勤勉是成功的引擎，是成就的需要。我、我们将时刻自觉勤勉，在学习工作中认真领会《手册》的内在精神、让自觉勤勉成为我们人生不朽的指南。同事们，让我们凝聚在一起，用自觉勤勉为大家家庭结成信念不倒的围墙；让我们携起手来，用青春和热血铸就大家庭永久的辉煌！

银行从业心得体会篇五

__年已悄然过去，衡南支行8个月大了。8个月期间，衡南支行得到了衡阳市分行领导的殷切关怀和衡南县县委县政府的

高度认可。回首8个月历程，2月——4月的探索开拓阶段，我们不急不躁，一步一个脚印充实自己，加强自身团队的建设 and 各项机制的完善，克服困难，积极创新，渴望成功；5月——9月终于在领导班子的带领下找到了重点和突破口，通过大项目大机构的顺利开户，我们打开了局面，站稳了脚跟，蒸蒸日上；10月——12月从门可罗雀到门庭如市，每日高朋满座，从衡南县城的新生儿到新宠儿，我们宠辱不惊。

二各项指标完成情况

1 存款

截止12月底，我支行全口径存款 万元，完成市分行计划 %，其中公司存款 万元，个人存款 万元。全年开立对公账户 户，其中有衡南县财政局国库股，非税股，国土局一龙土地矿产交易中心，云集工业园，社会保障局，公路管理局，交通局等优质的机构客户；也有各个银行争夺得国家重点工程，湘江航运土谷塘发电站，东莞汇景集团等；还有港澳合资的优质企业：衡阳真星服装公司，为我支行外汇业务的开展打开了局面……全年开立个人存款账户约 户，其中白金级客户 名，金级客户 名。

2 资产业务

在信贷投放过程中，衡南支行大力网罗财务制度完善，经营情况良好的企业作为信贷投放的目标客户，对目标客户进行细致的评级和实地走访工作，截止__年底，我支行成功发放衡阳众森木业公司300万流动资金贷款，湖南神舟科技股份有限公司与衡南荆家采石有限公司已经做好客户资料的采集和初步的评级工作，资料正交上级行审批当中。目前有多家当地优质中小企业和优质房地产企业对我支行有信贷需求。

银行从业心得体会篇六

时代在变、环境在变，银行的工作也在时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我们跟紧形势努力改变自己，更好地规划自己的职业生涯，学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，现在建行为进一步加强全行柜面服务管理，提高柜面服务质量，塑造建设银行国有商业银行良好的企业形象，推动和促进全行各项改革和现代金融企业建设上下了很大的工夫，又制定了全行柜面服务管理办法和柜面服务标准，范文之心得体会：银行工作心得体会。

看到建行发展的巨大潜力，增加了我们对自身业务发展的紧迫感。下面我针对曾主任对我们日常工作状态提出的不足，检点自己，说说想法，银行的服务工作需要我们不仅要有对工作的满腔热忱，更要有一颗追求完美的心。

其实客户，就是我们每天都要面对的“考官”。如果我们银行员工每天上岗懒懒散散，妆容马马虎虎，甚至言辞冷漠，态度生硬，那换位想一下，你会对柜台里的工作人员付出应有的尊重吗？有问必答，笑容可掬，彬彬有礼，和蔼可亲，高贵典雅，端庄大方，沉着冷静做到无可挑剔。

这些是我们的服务规范，扪心自问这些规范我们做到了多少？客户对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总去挑剔镜子的不好，而是应更多地反省镜子里的那个人哪里不够好，哪里又需要改进。

作为前柜业务人员，我就曾主任提出的几点不足做了反思，由于工作年限和年龄的关系，我很珍惜目前的工作！

银行从业心得体会篇七

我的20_年是在客服部度过的，这是一个直接与客户沟通和业

务量大、业务种类繁多的地方，我的职责是每天接通各个客户的电话，听到他们的一切的意见和建议，建立完整的客户客服沟通档案。回顾这一年来的工作，我学到了很多，也发现了自身存在的许多缺点，以下是我的总结报告，请领导评议，也希望提出宝贵意见。

一年来，本人在_银行_支行党组的领导下，坚定自己的政治信念，加强了思想和政治理论、法律法规、金融知识学习，通过学习，转变了自己的思想观念，改进了工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵守支行纪律和各种规章制度，认真履行自己的职责，树立良好的科学发展观，以自己的实际行动实践“三个代表”。

在工作中，我是尽职尽责，尽力而为，领导和同事也给了我很大的帮助和鼓励，在大家的共同努力下，把我们客服部打造成让客户满意，让客户赞誉的部门，让客户都认为我们建行的客服部的各项服务都比其他银行的好，也赢得了大批的忠实客户，都愿意来我们这里开立账户和办理业务，为此我尝尝提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在每天繁忙的工作中，我仍然坚持做好服务工作，用微笑去接听每一客户的电话，用认真和耐心细致的解答客户问题，让客户达到的满意度，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解，最终也赢得了客户的理解和尊重。

一年时间，说快也快，忙忙碌碌的日子就这样快过去了，在这一年的时间里，每天听着支行领导的言传身教，严于律己，用心的工作。时间也让我对于建行的工作有了更深一步的认识和理解，也让自己通过学习去扩大了知识面，让自己可以变得在自己所做的工作中做到模范带头作用，用自己的实际行动去感染和带动身边的同事。各种的经营理念 and 规章制度，让我养成了良好的行为习惯，做到了“入门建行正步人，出门建行走的正”的个人理想，工作中注重细节和细致的管理，针对违法违规也有的全新的认识 and 了解，也有了更多的防范措施，工作不但要做的好，还要快，合法，合规，让客户满

意是我们的目标。

回顾一年的工作和学习，发现自身存在的不足，我个人认为：

1、学习不够，当前的信息时代，是以科技进步作为发展力，新的情况和内容会在以后的工作中接连的出现，新的知识和科学会不断的涌现，面对这些，只有无止境的学习各种科学知识和专业文化在能不断适应新的要求和发展。

2、个人工作态度的不稳定，在忙的时候或者遇到难缠客户时，有时间坚定不了自己的信念，也是自己对于工作达不到真正热爱的表现。

针对以上问题，20_年，我的个人努力方向针对以下几个方面：

1、加强学习，进一步提高自己的素质和思想觉悟，用熟练的客户服务来稳步提升客服部的服务质量，加强对于应对各种问题的适应和分析解决能力。

2、增强自己的个人团队化精神，把自己融入整个大家庭，做到“舍小家，为大家”，放弃个人思想简单化，努力去完成自己与集体的共同发展，克服消极情绪，努力做好自己工作，配合领导完成各项任务和服务。在未来的一年里，我不会有任何的松懈，我指挥努力的去工作，将自己的不足之处和优点之处认真总结，和同事分享自己的成绩，做出在新的一年里怎么去工作的方法，才能更好的工作下去，我可以做的更好。

银行是中国的命脉，只有帐算好了，才可以使国家有更好的发展，这就是我们每一个银行工作职责的责任和义务，才可以更好的为早日实现祖国的现代化而添一块砖，加一块瓦。

银行客服个人工作心得范文5

服务是一种管理。优质文明服务水平的提高必须依赖于严格、规范、科学的管理，严格规范的管理又能促进优质文明服务水平提高。优质文明服务的好坏体现着一家银行管理水平的高低。因此，银行在实施优质文明服务战略过程中应严格依靠管理制度。包括岗位规范、统一着装、仪表举止、文明用语、电话用语等，这些都必须形成制度，成为员工的行为准则，严格执行。

服务是一种文化。银行构建服务文化体系包括：员工要有爱岗敬业的服务精神，要有以服务为本的道德观、价值观，要有无私奉献、团结奋进的互帮互助和艰苦奋斗的务实精神，以及因此而产生的“一条船”思想和身为银行员工的自豪感等等，这种有行业特色的企业精神，可以使银行员工树立风险意识和效益意识，从而充分发挥这种服务文化的激励作用。

服务是一种精神。银行文明优质服务活动的核心内容是引导职工树立一种正确的价值观念、职业道德、敬业精神，以行兴我荣，行荣我荣为服务理念，以信誉第一、优质服务、廉洁守法为职业道德规范标准。确立和完善员工的服务意识和行为，树立客户第一、主动服务、整体服务的观念。文明优质服务活动是一项长期的系统性工程，从领导到员工，从一线到二线，从经营业务到内部管理，从行里到行外，都要相互配合协调，使企业的经营目标转化为人的自觉行动。

服务是银行经营的载体，是银行经营不可缺少的有机组成部分。银行经营必须通过银行服务才能实现，银行服务本质上就是银行经营。在金融业竞争日趋激烈的今天，一家银行的服务范围、服务内容、服务效率和服务态度直接影响其所能吸引的客户数量和工作效率，因此，提高银行的服务水平，关系到银行经营的规模质量和效率，关系到银行的竞争能力，决定了银行的经营效益和长远发展。

银行服务的核心是维护和加强与顾客的联系。如何持久地赢得市场是每一个企业需要永远面对的问题。银行要随时以客

户为中心，调整自身，服务要从单纯经营金融产品转移到维护和加深与顾客的联系上，仅仅重视满足顾客的需要是不够的，还必须研究客户需要背后复杂的各种因素，只有紧紧抓住维护与顾客的关系这一核心，以市场为导向，以高质量、多样化、特色服务，满足顾客多层次需要，才能获得自身发展的持续动力。“顾客”概念是一个“大顾客”概念，不仅银行直接服务的对象是顾客，与银行服务有制约关系的部门，甚至银行自身的员工都应视同为顾客。银行在处理与顾客的关系上，应树立大市场、大客户的意识以及“服务是一个全过程”的概念。构建新型银企关系，对制约与顾客关系的因素进行协调管理，增强客户的稳定性，没有良好的服务作保障，即使一时被拉过来的客户也可能会跑掉。优质服务就是信誉。

二、强化和提高服务意识，是开展优质文明服务的前提

要全面动员，深入发动，大造声势，宣传优质文明服务。优质文明服务关系到企业形象，因此，要必须做到全面发动，全员参与。对内通过集中考试、突击检查、模拟测验、集中培训等形式，督促员工熟练掌握优质服务的内容；对外通过报刊、电台、电视台等媒介进行广泛宣传，扩大社会影响。

明确目标，制定计划，分步实施，责任到人。对文明服务工作进行总体规划，制订阶段性目标，联系自身实际，进行细化和充实。对目标进行层层分解，责任到人，做到人员定岗，用具定位，操作定型，服务定时，努力实现井然有序的工作秩序。

完善机制，严格考核，公开标准，奖罚兑现。不断完善规章制度，使服务行为规范化、制度化。要结合本行实际，建立严格的奖励和惩罚制度，制订和完善严格的岗位规范、各项业务的具体服务标准和业务操作规程，同时将有关经营管理、业务操作、内部管理等规章制度，按专业分工进行系统完善、整理和汇编，并要求全体员工对本职岗位每项操作规程熟记

会背，熟练规范运用。做到每天从接待第一位顾客到送走最后一位顾客，工作的各个环节都要有统一、详细、明确的标准，使每位员工接待顾客有礼、有节、有度，处理业务规范、快速、准确，让顾客感到和谐、友爱、温馨。

施“一把手”工程。要成立以行长为组长的优质文明服务工作领导小组，各基层支行、营业部也要层层签订优质服务责任书，将各项指标量化、细化，责任分解到人，并纳入行长目标管理体系考核。在每年年初的工作安排中，都把优质文明服务工作作为贯穿全年各项工作的主线，常抓不懈。

搞好服务是事关银行社会形象，影响银行各项经营活动的综合性工作，因此银行每个机构，每个部门，每个员工都要相互支持、配合，增强服务意识，顾全大局，发挥整体功能，努力提高全行的服务水平和服务质量。建立“一个中心、四个层次”的服务大格局，即以为客户服务为中心，一线为客户服务，在各服务窗口、部门为客户提供品种多、效率高、质量好的金融服务；二线为一线服务，各管理、科技和后勤部门要根据一线的需要，想方设法搞好服务，提供保障；领导为群众服务，领导干部要体察民情，关心员工的工作和生活，调动员工的工作积极性和创造性；上级为下级服务，上级行要统筹规划和指导基层行的优质文明服务活动，做到有计划、有方案、有检查、有奖励，不断改进工作作风，提高办事效率，对下级的工作积极给予支持和协调。

银行客服个人工作心得范文

银行从业心得体会篇八

银行大堂经理，他的言行举止和服务质量是银行形象的一个缩影，肩负着协调银行和客户间关系的重任。大堂经理是一个银行的形象“代言人”，当客户踏进银行大门时，直接进入客户视线的第一人就是大堂经理。因此，大堂经理的服务态度和服务质量至关重要，做好大堂经理工作对银行来说也

特别重要。

要想成为一名优秀的大堂经理，不仅要练好“外功”，还需要勤练“内功”做到“内外兼修”。大堂经理概括为身兼六职：是业务引导员、服务示范员、心情安抚员、冲突协调员、环境保洁员和平安监督员。

大堂经理要提升个人素养和仪表形象，起码做到端庄、优雅、大方。当客户一进入银行大厅时，大堂经理要对他们绽开会心的微笑，热忱、文明去迎接客户，用微笑去了解并懂得客户的需求，用微笑去解答客户的疑问，尽量去满意他们，使客户觉得来银行办理业务是倍受敬重的、倍受欢迎的。大堂经理对银行业务学问的把握要充分并全面，这样才能有足够的基础为客户供应服务，否则“一问三不知”，大堂经理就形同虚设。了解业务比如这里常常会有外地务工人员来办理个人汇款，问清汇哪里，哪个是有的人连所需要的凭条都不会填写，要细致的为他们讲解填写的方法。

要有较强的与客户沟通的力量。大堂经理直接面对客户，要有较强的与客户沟通的力量。不仅要做到与客户的沟通，更应当协调客户与柜员之间的摩擦，做到面观四方、耳听八方，准时与客户沟通，亲密与客户的关系。

当遇到需要关心的顾客时，大堂经理要勤示范、勤帮忙，当遇到老弱病残的客户，要热忱地供应举手之劳的关心。尤其是重要的当客户对银行服务等方面有看法时，大堂经理要倾听客户的不满心情，不要急于去辩解什么，谁对谁错并不重要，就算你驳倒了客户或许带来的是更糟的结果。要真诚的向客户道歉，由于你代表的不是你自己，首先要取得客户对你的好感，这样才可能很好的进行以下的沟通，其次，要弄清楚客户他的需求是什么，要尽快帮客户解决他的问题，假如这个问题的确与制度冲突，要急躁的倾听客户为什么如此的犯难，要给他发泄的渠道，不要插嘴，由于有些客户他可能并不是真的要逆着我们的制度办事，他需要的是一种宣

泄，也可能他是在其他方面生气来到你这发泄，而我们要想解决问题能做的就是一种理解，你可能觉得做到这一点太委屈也太难，的确，这就需要一个良好的心态，然后感谢客户的督促。

要具备足够的应急大事的处理力量，不行避开的会遇到各式各样的诸多突发大事。如客户排长队问题，大堂经理要准时分流客户。要引导客户到其他窗口办理相关业务，带有卡客户到自助设备办理，从而减轻柜面压力。确保营业大厅秩序稳定。

我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完善无缺的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热忱，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。

银行从业心得体会篇九

银行工作感悟

短短半年多的时间，回想来到民生银行的日子里自己所经历的，已然发生了太多的变化，现在静静的坐在写字台旁回忆过去，发现当我心平气和的，真实的面对这些变化时，我成长了许多，民生文化在潜移默化的改变着我，仿佛春雨，滋润万物，悄无声息。

天道酬勤，上天不会冷落一个勤劳认真的人。在民生银行的每一天，都能感受到勤劳置业的快乐，踏踏实实的做好每一件事情，才会收获的更多，懂得珍惜。勤劳并不是简单的重复做某一件事情，而是面对事情时，一种积极主动的意识，面对困难时，一种敢于面对的态度。这一点是我来到这里感悟最深的。

当我想好去做一件事情时，需要认真的思考这件事情应该怎

么去做，怎么能做到最好，然后快速果断的开始行动，一切优柔寡断只会造成负面影响，办事拖沓就是浪费精力，因为时间不会等我，客户不会等我，机会更不会等我，只有快速果断的行动，才能证明自己想的、做的到底对不对，这样机会就不会从指缝间溜走。

民生银行是一个拥有强大文化的企业，铁一般的纪律才可以打造的精英团队，我们作为其中的一员，脑子里需要有一根弦，什么事情是合理合法的，什么是严格杜绝的，每一项制度与案例就是用来激励我们员工朝着正确的方向提升自己，金融业的风险点很多，民生大家庭会教会我们树立良好的'人生观、价值观、事业观。

我曾经痴迷过篮球，知道当自己站在球场时心情是多么激动，懂得啥叫“投入”，如今我已将近到而立之年，庆幸自己来到民生银行这个大家庭，因为这里让我找到曾今那份“投入”之情，也许正是这一个平台才会让我的青春画上圆满的句号，我渴望在这里拼搏，渴望能站在民生银行的舞台上实现自己事业上的梦想。

电视上有句nba广告语是这样说的|：“比赛不是一个人在战斗…”。同样，**民生梦也是属于我们每一位员工的心愿，相信大家齐心协力，共同奋斗，这个梦想不会遥远。

民生我们的家，是我们成长的地方每天早上听到这首歌我都会心情舒畅，充满激情。我期待民生银行**支行的未来会更加美好！

银行从业心得体会篇十

要全面动员，深入到发动，大造声势，宣布传达优质文明服务。优质文明服务关系到企业形象，因此，要必需做到全面发动，全员参预。对内通过集中考试、突击检查、模拟测验、集中培训等形式，督促员工娴熟把握优质服务的内容；对外通

过报刊、电台、电视台等媒介进行广泛宣布传达，扩大社会影响。

明确目标，制定方案，分步实施，责任到人。对文明服务工作进行总体规划，制订阶段性目标，联系自身实际，进行细化和充实。对目标进行层层分解，责任到人，做到人员定岗，用具定位，操作定型，服务定时，努力实现井然有序的工作秩序。

施“一把手”工程。要成立以行长为组长的优质文明服务工作领导小组，各基层支行、营业部也要层层签订优质服务责任书，将各项指标量化、细化，责任分解到人，并纳入行长目标管理体系考核。在每年年初的工作支配中，都把优质文明服务工作作为贯穿全年各项工作的主线，常抓不懈。搞好服务是事关银行社会形象，影响银行各项经营活动的`综合性工作，因此银行每个机构，每个部门，每个员工都要相互支持、协作，增加服务意识，顾全大局，发挥整体功能，努力提高全行的服务水平和服务质量。建立“一个中心、四个层次”的服务大格局，即以为客户服务为中心，一线为客户服务，在各服务窗口、部门为客户供应品种多、效率高、质量好的金融服务；二线为一线服务，各管理、科技和后勤部门要依据一线的需要，想方设法搞好服务，供应保障；领导为群众服务，领导干部要体察民情，关怀员工的工作和生活，调动员工的工作主动性和缔造性；上级为下级服务，上级行要统筹规划和指导基层行的优质文明服务活动，做到有方案、有方案、有检查、有嘉奖，不断改进工作作风，提高办事效率，对下级的工作主动赐予支持和协调。

银行从业心得体会篇十一

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进进社会以后必须要有很强的责任心。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。我觉得最好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。出现问题，也愿意配合解决。

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xx万现金以上需要提前电话预约；我们没有零钞；这是真话。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，电话预约是唯一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。

银行从业心得体会篇十二

银行大堂经理，他的言行举止和服务质量是银行形象的一个缩影，肩负着和谐银行和客户间关系的重任。大堂经理是一个银行的形象“代言人”，当客户踏进银行大门时，直接进入客户视野的第一人就是大堂经理。因此，大堂经理的服务态度和服务质量至关重要，做好大堂经理工作对银行来说也非常重要。要想成为一位优秀的大堂经理，不仅要练好“外功”，还需要勤练“内功”做到“内外兼修”。大堂经理概括为身兼六职：是业务引导员、服务示范员、情绪安抚员、矛盾和谐员、环境保洁员和安全监督员。

大堂经理要提升个人素养和外表形象，最少做到端庄、高雅、大方。当客户一进入银行大厅时，大堂经理要对他们展开会

心的微笑，热情、文明去迎接客户，用微笑去了解并知道客户的需求，用微笑去解答客户的疑问，尽量去满足他们，使客户觉得来银行办理业务是倍受尊重的、倍受欢迎的。

大堂经理对银行业务知识的掌控要充分并全面，这样才能有足够的基础为客户提供服务，否则“一问三不知”，大堂经理就形同虚设。了解业务比如这里常常会有外地务工人员来办理个人汇款，问清汇哪里，哪个是有的人连所需要的凭条都不会填写，要细致的为他们讲授填写的方法。

要有较强的与客户沟通的能力。大堂经理直接面对客户，要有较强的与客户沟通的能力。不仅要做到与客户的沟通，更应当和谐客户与柜员之间的`摩擦，做到面观四方、耳听八方，及时与客户沟通，密切与客户的关系。

当遇到需要帮助的顾客时，大堂经理要勤示范、勤帮忙，当遇到老弱病残的客户，要热情地提供举手之劳的帮助。

特别是重要的当客户对银行服务等方面成心见时，大堂经理要聆听客户的不满情绪，不要急于去辩解什么，谁对谁错并不重要，就算你驳倒了客户也许带来的是更糟的结果。要真诚的向客户道歉，由于你代表的不是你自己，第一要获得客户对你的好感，这样才可能很好的进行以下的沟通，其次，要弄清楚客户他的需求是什么，要尽快帮客户解决他的问题，如果这个问题的确与制度冲突，要耐心的凝听客户为何如此的难堪，要给他发泄的渠道，不要插嘴，由于有些客户他可能并不是真的就要逆着我们的制度办事，他需要的是一种宣泄，也可能他是在其他方面动气来到你这发泄，而我们要想解决问题能做的就是一种知道，你可能觉得做到这一点太委屈也太难，的确，这就需要一个良好的心态，然后感谢客户的督促。

要具有足够的应急事件的处理能力，不可避免的会遇到各式各样的诸多突发事件。如客户排长队问题，大堂经理要及时

分流客户。要引导客户到其他窗口办理相干业务，带有卡客户到自助设备办理，从而减轻柜面压力。确保营业大厅秩序稳固。

我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完善无缺的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感遭到我们的微笑，感遭到我们的热情，感遭到我们的专业，感遭到宾至如归的感觉。交通银行服务工作个人心得5篇到此终止！

银行从业心得体会篇三

从去年开始在工商银行工作，到现在已经有半年多的时间了。在工行工作的这段时间里，让我从开始的忐忑到现在的得心应手，因为在这段时间里我学到了知识，交到了朋友，拥有了最可爱的同事们。大半年以来我一直处于一种幸运而满足的状态之中。

进入银行学习新的业务知识，适应新的生活环境都让我不断的成长，让我在工作半年之余很快的找到的人生的目标，有了最大的追求。其实在工作中，让我最深的感触就是同事和领导的帮助和关心。由于我是外地人在工商银行工作，人生地不熟，对于地方的语言和生活方面也有许多的不熟悉，这些都让我在刚开始工作时有很多的不顺利，但是我的同事们总会很热情的帮我解决生活上的问题，在工作中我的师傅也会很耐心的解答我不懂得地方，尤其当我犯错误的时候会协助我进行正确的处理，手把手的教导我，这让我很感激，更加感受到工行大家庭的温暖，很幸运能遇到这样的一个团队，这样一帮同事。

每一份工作的开始都会有一些不如意的地方，但是我始终相信好的事情会比坏的多，好的我会深深的记住，不好的很快的忘记。有那么一句话“记忆是一张网，滤去了痛苦的留下了幸福的”。这样我们才会更懂感恩，更加幸福。在工作中，有许多方面我还很不足，但我会尽力做好自己所能做的，努

力做到现在能做的最好点。

大半年经历不少，学到很多，也尝试了很多，很感谢领导对我的关心，让我感觉很亲近，即使是远离家乡，也能够异地收获到一份亲情。工作以来，我最大的收获就是学会了感恩，这使我在柜面的工作中，即使面对焦躁的客户，也能够保持一颗平静的心，来为他们服务，真心的理解客户的难处，学会换位思考。业务上也能够虚心受教，不断学习。我自己认为进入工行是我的一种幸运，这样的工作让我很满足，而我会珍惜这份缘分，尽职尽责做好工作，成为一个优秀的工行员工。并且要对自己要求，没有更好，只有最好。

20xx年11月后，店口镇上的长盛公司产品订单逐渐减少，虽然尚未影响正常经营，但企业要想在经济危机下谋求再发展已成难题。“没有资金保障，企业发展等于一场空，可是，如今该上哪寻找资金着陆点呢？”企业负责人思考着。就在这时，诸暨工行毅然伸出扶持之手，谈妥3800万元的贷款额度。“有了政府以及工商银行的金融支持，企业就不怕过冬，我们有信心。”这笔资金给了企业厚积薄发的力量，更给了长盛公司再发展的信心。2008年12月18日，诸暨工行与长盛公司一样有资金需求的50多家中小企业坐在了一起，就宏观形势下企业发展面临的困难、急需解决的问题研究破解方法。当天，我们就与5家企业签约发放信贷超1亿元，又与27家企业建立信贷关系，信贷总量达4亿元，为企业发展送上“及时雨”……其实，这仅是诸暨工行雪中送炭支持经济建设的个案，但一滴水足以折射太阳的光芒。2008年末，诸暨工行各项人民币存款余额达到67.69亿元，比年初增加9.8亿元，贷款余额70.59亿元，比年初增加9.8亿元，实现中间业务收入近1亿元，位列全省工行系统县（市）支行第四位，作为诸暨工行人，我感到无比自豪。

20xx年，是建国xx周年□x0年的岁月，为我们改变了很多。如今，始于美国房地产次级抵押贷款市场的癣疥之疾而酿成的全球性金融风暴阴影仍挥之不去，但我国政府“保增长、

扩内需、调结构、促发展”的政策措施已初见成效。尤其是正有条不紊发展着的中国经济及金融业，让美国政府多次希望中国能够与他们共同面对金融危机，共同稳定金融市场。可见，我国正以自己的智慧和能力大步走向世界，我们的经济实力和影响力让世界各国不容小觑。

20xx年，是充满机遇和挑战的一年，是世界期待中国再创经济新奇迹的一年。更需要我们以出色的成效为祖国母亲60华诞献上厚礼。

银行从业心得体会篇十四

20xx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了XXXXXXXXX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XXXX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XXXX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XXXX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信任。

是的，在XXXX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XXXX行人的真诚，感受到在XXXX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、随

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xxxx行岗位□xxxx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xxxx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xxxx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xxxx支行辖内□xxxx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□20xx年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□20xx年，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150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。

银行从业心得体会篇十五

我于20xx年xx月xx日成为公司的试用员工，到今天1个月试用期结束，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员转变。

在期间，我接触了许多以前从未接触过的新东西，丰富了自己的知识；各部门领导和同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧，这使得我的个人能力有所提高。可同时我也看到公司的发展十分迅速，这使我感到骄傲自豪。也使我迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，来实现自己的奋斗目标，和公司一起成长。

在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

银行从业心得体会篇十六

我所在的岗位是银行的服务窗口，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，银行的储蓄所是最忙的，每一天每位同志的业务平均就要到达近两百笔，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示自己要在工作中认真认真再认真，严格依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，在业务上还不是个性熟练，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，要想方设法的把自己不会的学会。今后想在工作中帮忙其他人，就要使自己的业务素养提高。刚开始的时候，我还由于不够仔细和不够熟练犯过毛病，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，每一天都要为各种不同的人服务。我时刻提示自己要从细节做起。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。让客户在那里感遭到暖和的含义是什么。

所里常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授填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要嘱咐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，为何还要这么热情的去做，但是我认为，积极来为广大顾客服务，才是最好的服务。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……银行就是好……这样的话的时候。我

心里就万分的高兴，那并不光是对我的夸奖，更是对我工作的认可，更是对我工作的鼓励。

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，眼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，相互交换好的工和体会，共同进步。争取更好的工作成绩。