

银行工作心得体会及以后干(优质20篇)

实习心得是对实习过程中所获得的经验和感悟进行总结和归纳的一种文书，它能够帮助我们反思实习的收获和成长。实习心得对于个人的职业发展以及今后的工作有着重要的指导意义。以下是小编精心为大家收集的实习心得范文，供大家参考和借鉴。

银行工作心得体会及以后干篇一

银行是现代经济生活中不可或缺的组成部分，它承担着货币的流通、存储和管理的重要职责。作为银行从业人员，我们常常面对各种各样的工作轮岗机会，这对我们的个人成长和职业发展有着非常重要的意义。在这里，我将分享我在银行工作轮岗中的心得体会，从不同岗位的体验中学到的宝贵经验。

首先，我从柜员岗位的轮岗中学会了与人沟通的重要性。柜员是银行与客户之间的桥梁，他们需要提供优质、高效的服务，解答客户的疑问和需求。通过与客户的沟通，我学会了如何倾听客户的需求，并根据他们的要求给予合适的建议和解决方案。这个岗位让我提高了自己的表达能力和人际交往能力，这对我未来进一步发展职业生涯是非常有帮助的。

其次，我在风控部门的轮岗中深刻体会到了风险管理的重要性。在银行工作中，风控部门是银行的安全守护者，它需要对各种风险进行识别、评估和管理。通过这次轮岗，我学会了如何进行风险评估和管理，以及如何采取有效的措施来降低风险。这个经验改变了我的思维方式，使我更加注重细节和风险防范，这对我未来的职业发展是非常重要的。

此外，我还从客户经理的轮岗中学到了客户关系管理的重要性。客户经理是银行与重要客户之间的联络人，他们需要与

客户建立和维护良好的关系，并为客户提供个性化的金融服务。通过与客户经理的合作，我学会了如何了解客户的需求和期望，并为他们量身定制合适的方案。这个岗位让我更加了解了客户的心理和需求，提高了我的销售能力和客户服务能力，对我未来进一步发展职业生涯是非常有帮助的。

最后，我通过内部审计部门的轮岗认识到了合规管理的重要性。内部审计部门是银行对内部业务操作的监督者，他们需要进行全面的审计和检查，确保银行的运营符合法律法规和公司政策。通过这次轮岗，我深刻理解了合规管理的重要性和挑战，并学到了如何制定有效的合规措施和监控机制。这个经验提高了我的合规意识，使我更加注重遵守规则和规范，对我未来的职业发展是非常有利的。

总结起来，银行工作轮岗给予我们丰富的经验和宝贵的机会，不仅让我们了解银行内部各个岗位的职责和特点，还提高了我们的综合素质和职业能力。通过与不同岗位的接触和学习，我们能更好地了解和适应银行工作的要求，做出更加明智的职业选择，并为将来的职业生涯打下坚实的基础。银行工作轮岗，让我们在实践中学习，不断成长和进步。

银行工作心得体会及以后干篇二

自20xx年“合规建行知行合一”活动开展以来，我行开展了专项治理、内控合规经营各项制度的学习，开展了合规四讲，通过员工人人开口实讲，合规管理水平得到了前所未有的提升，同时也使我对合规有了更深地认识：

合规经营是银行防范操作风险的需要，是规范操作行为，防范违规违纪问题和案件的发生，全面防范风险，有效的合规经营能将风险消除于无形；合规经营是完善银行制度体系的需要，银行赖以生存的质量效益源于依法合规经营，源于生产质量和效益的每个环节，源于每个岗位的每个员工，银行的发展要以合法，合规为前提，才能从源头上预防风险；合

规经营是银行实现发展目标的重要保证，是为了更好的促进业务发展。。

在发展和开拓业务与同业竞争中，只有遵循合规经营的理念提高管理质量，才能确保银行业务的经久不衰，在金融领域立于不败之地。

再次通过认真学习《员工从业禁止若干规定》和《柜面业务操作禁止性规定》加强了遵纪守法的自觉性，激发了遵纪守法的热情，提高了工作中的自律意识，做好风险防范，合规建行人人践行，合规创价值，加强合规操作不是空谈，我在工作中坚持按操作规程处理每笔业务，严格制度，学习文件，把习惯性的合规操作嵌入各项业务之中，让合规成为习惯，在工作中及时提出对异常业务处理的疑问，对自己经手的业务警惕负责，坚持规范的流程是防范资金风险最有效的方法，并做到遵纪守法，严以律己，恪守职业道德做个遵纪守法的建行人。

银行工作心得体会及以后干篇三

随着科技的快速发展和社会的变革，银行业也面临了转型的压力。作为金融行业的重要组成部分，银行必须与时俱进，适应新的市场需求和变化的客户行为。转型工作是银行面临的一项重大挑战，也是一个全新的学习和成长机会。在参与银行转型工作的过程中，我积累了很多宝贵的经验和体会，总结了以下几点心得，希望能对银行转型工作提供一些启示。

首先，银行转型必须以客户为中心。在过去，银行经营以储蓄、贷款和支付为主，而现在，客户的需求已经远远超出了这些基本的金融服务。客户们希望能够享受到更为便捷、个性化的金融服务。因此，银行必须深入了解客户的需求，并将他们的期望放在首位，不断推陈出新，创造更好的用户体验。在转型工作中，我们要积极调研客户的需求，深入了解他们的痛点和需求痛点，定期进行满意度调查和跟进，不断

改进和优化我们的服务。只有真正以客户为中心，我们才能在转型中取得成功。

其次，银行转型需要拥抱技术。技术是银行转型的重要支撑。在过去的转型过程中，我们不可避免地会面临到技术的难题和挑战。对于一些年轻的银行从业人员来说，他们在技术方面的知识和经验相对较为丰富。为了在转型过程中取得成功，我们必须与技术保持密切联系，不断学习和更新我们的技术知识，不断尝试新的技术应用，并充分利用技术的力量来提升我们的服务质量和效率。当然，技术也不是银行转型的全部，我们仍然需要人性化和专业化的服务来满足客户的需求。

第三，银行转型需要优化内部组织。银行转型不仅意味着客户需求的变化，也意味着银行内部的变革。在整个转型过程中，我们必须重视内部组织的优化和变革。这包括重新规划和优化工作流程、改进组织架构和沟通机制、提高员工的专业能力和素质等。银行转型是一个系统工程，它需要全员的参与和配合。只有组织内外的各个环节和岗位相互配合，我们才能够更高效地推进银行转型工作，并充分发挥每个人的力量和潜力。

第四，银行转型需要重视风险管理。虽然银行转型是为了适应市场需求和满足客户的需求，但转型过程中也可能面临一些风险和挑战。因此，在进行银行转型工作时，我们必须高度重视风险管理。这包括制定和完善风险管理策略和方案，加强风险监测和分析，以及及时采取相应的风险控制与防范措施。只有在风险管理的基础上，我们才能在转型过程中保持稳定、安全和可持续的发展。

最后，银行转型需要永远保持创新的精神。转型工作没有终点，只有不停的前行。在转型过程中，我们不断面临新的挑战 and 机遇，需要持续创新和进取精神来应对。银行是一个严谨而保守的行业，但我们不能固步自封，应该勇于创新，并且以开放的心态积极学习和借鉴其他行业的创新经验。只有

保持创新的精神，我们才能够不断提升自身的核心竞争力，适应市场变化和满足客户的需求。

综上所述，银行转型工作是一个复杂而充满挑战的过程，但也是一个宝贵的学习和成长机会。通过以客户为中心、拥抱技术、优化内部组织、重视风险管理和保持创新的精神，我们能够更好地应对转型过程中的各种困难和挑战，实现银行转型工作的成功。银行转型是一个长期的过程，我们应该保持积极的态度，持续学习和进步，以适应未来的变化和发展，为客户和社会创造更大的价值。

银行工作心得体会及以后干篇四

时光荏苒，来到银行工作的时间如白驹过隙般，一转眼就划过了整个春夏秋冬。在这一个春夏秋冬里，我得到了很多的成长，也得到了很多的心得和体会。

还记得我刚刚来到银行的时候，是一副十分羞涩的模样，不管是对待同事，还是对待客户，都不敢主动搭话。而现在，通过一年在银行柜员岗位上的磨炼，我现在不仅能做到跟客户顺畅的沟通和交流，我还能够达成每个月我们银行柜员的销售业绩，并且也积攒下来了很多的客户资源。我觉得这一收获，主要还是要基于我服务态度良好这一方面。在和同事相处的方面，我也学会了一些人际交往的道理，懂得了在职场上生活，要适可而止，要宽容对待。其实，在刚开始进入到银行的时候，我和同事之间的关系并不好。因为我对他们总是表现出一副很冷漠的态度，但其实，并不是我想冷漠，只是我不敢主动跟他们招呼，也不知道要怎么插入进他们的聊天中，所以，我就很少跟他们有过交流。在那个时候，我还觉得是他们对我不满意，是不是我哪里做的不够好，惹他们不开心。但是后来，通过主管找我的谈话，我不再封闭自己，毕竟工作是在一个大环境里面，我一个人是做不好事情的，需要团队的协作才能完成的更好。我开始遇见他们不再低头路过，而是主动跟他们打招呼；我开始遇到问题不再一

个人瞎琢磨，而是虚心向他们请教；我开始参加同事的聚会活动，参加银行里的各种培训活动。通过自己慢慢的改变和尝试，我和同事之间的交流越来越多，和他们之间的感情也越来越亲密。不可否认的是，和他们关系变好之后，他们给我的工作也带来了很多的帮助和鼓励。原来只要自己勇敢的迈出了自己的第一步，那整个世界都将会对我迎花开放。

对于同事们的帮助和鼓励，我要心存感激；对于客户的信任和支持，我也更加用心的做好我的服务，提升我的工作能力，替他们解决好问题。

时光荏苒，回首过去的x个月，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。现将我一年中的工作情况作如下总结：

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。

新的一年，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

1、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

2、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

3、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。下一阶段工作，我的业绩目标是分社存款上新台阶。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

银行工作心得体会及以后干篇五

我们一提到青年，就会联想到朝气蓬勃，富有活力等字眼。是的，在任何一个时代，青年都被看作社会上最富有朝气，最富有创造性，最富有生命力的群体。做为我们菏泽农行的青年员工，如何充分展现青年员工的精神风貌，提升农行的整体形象，在本职岗位中发挥好主力作用。在这里，我想粗浅地谈下我的熟悉。

时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时候更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，

我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。

只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性加强法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。

我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。

工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大

家都尽快把握以促进业务的更快发展。

当前，x行，x行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于__银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给__银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了x行的品牌形象。

虽然x行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有__银行复杂困难，做为x行的青年员工，我们要坚定x行改革的信心，牢固树立‘行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造x行良好的形象，打造x行一流的品牌。为了x行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反馈给后台科技部门，便于其研究开发新产品或整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动化，效率化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为己任，开拓进取，不断创新。

近几年，我们__x行分配来的大学生少之又少，而分配到县行的更是寥若晨星，在这种情况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工树立一种积极向上的良好氛围，树立x行一流的品牌形象，为__x行的健康强大发展做出贡献！

银行工作心得体会及以后干篇六

随着信息科技的快速发展以及市场竞争的加剧，银行业也面对着巨大的转型压力。作为一名银行职员，我曾参与了银行转型工作，并从中积累了一些宝贵的心得体会。在这篇文章

中，我将分为五个部分来分享我对于银行转型工作的见解。

首先，了解市场需求是转型工作的关键。随着市场环境的变化，客户的需求也会迅速改变。为了顺应市场的需求，银行必须及时了解市场的变化并进行相应的调整。在转型工作中，我们定期进行市场调研，与客户保持紧密的联系，了解他们的需求。这样一来，我们就能在银行产品和服务的调整上更加准确和高效，满足客户的需求，提高客户的满意度。

第二，注重员工培训和发展是转型工作的核心。银行转型的最大挑战之一是员工的变革意识和能力提升。在转型过程中，将传统的业务模式升级为数字化服务需要员工具备更高的技能和知识。我们通过组织内部培训和外部专业机构合作，为员工提供必要的培训课程和学习资源，帮助他们不断更新知识和技能，适应新的工作需求。这样，员工可以提高个人能力，为银行转型提供坚实的支持。

第三，借助信息科技推动转型是转型工作的重要途径。在信息科技不断创新的今天，银行转型的一个重要方向是数字化服务。通过建立在线银行平台、移动银行应用和智能柜员机等，银行能够提供更便捷、高效的服务，满足客户的个性化需求。在转型的过程中，我们引入了先进的技术设备和系统，优化业务流程，提高工作效率，并通过数据分析和挖掘来预测客户需求，提供更精准的金融产品和服务。

第四，注重创新是银行转型工作的生命线。银行行业的转型不仅仅是技术和服务的改变，更需要思维的变革。我们鼓励员工提出新的创意和想法，为银行转型提供新的驱动力。我们成立了创新团队，定期召开创新研讨会，鼓励员工参与到创新项目中。在转型的过程中，我们不断尝试新的业务模式和新的产品，实现了从传统银行到全方位金融服务提供商的转变。

最后，坚持优质服务是银行转型工作的核心价值。无论转型

多么成功，如果不能提供优质的服务给客户，银行的转型工作将只是空谈。我们始终将客户至上视为我们的核心价值观，在转型过程中，我们保持着与客户的沟通，关心他们的需求和反馈，并不断改进和优化我们的服务。我们依靠客户的支持和信任，推动银行的转型和持续发展。

在这篇文章中，我分享了我对于银行转型工作的五个心得体会。了解市场需求、注重员工培训和发展、借助信息科技推动转型、注重创新和坚持优质服务，这些都是银行转型工作的关键。只有通过不断的调整和创新，银行才能适应市场的变化，提供更好的服务。希望我的心得体会能对正在进行银行转型的读者有所帮助。

银行工作心得体会及以后干篇七

为更好更快的提升个人业务实力，提升自身业务办结效率，加快自身在工作中的成长速度。现将我入行以来的工作心得体会总结如下：

1、切实加快业务实力的学习。本人主要从事柜员相关工作，在这半年的工作中，我仔细体会到对提高基本业务实力特别重要。一方面要加强对点钞、准备盘、数字录入等基本操作实力的学习，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的理论学习，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，因为它是顾客干脆了解我行窗口，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，耐性的讲解和专业的学问对提升服务水平是特别必要的。优质的服务对于加强柜面营销也起到了促进作用。所以，只有诚意的服务和专业的学问，才能满意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，不断增加自己的依法合规工作意识。仔细学习和并坚持“三化三铁”等运营考核方法。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，确保资金运营的平安性。同时，要不断增加自己的‘遵章守纪意识。不断增加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，平常学习意识不强，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。

银行工作心得体会及以后干篇八

在现如今竞争激烈的金融行业中，银行作为其中之一，承担着创造财富、促进经济发展的重大责任。作为一名银行从业者，我有幸能够亲身参与其中，积累了一些宝贵的经验与体会。今天我将分享我在银行工作中的心得，希望对于从业初期的新人们有所帮助。

第二段：精细化服务是成功的关键

在银行工作中，精细化服务始终是成功的关键。每个客户都有自己的需求和目标，作为银行员工，我们应该学会倾听和理解客户的需求，并提供个性化的解决方案。这意味着我们需要掌握更多的金融知识，了解不同的产品和服务，以便能够更好地为客户服务。此外，良好的沟通和协调能力也是至关重要的，因为我们需要与团队成员和不同部门的同事交流合作，以提供更全面的服务。

第三段：追求专业发展与个人成长

银行工作是一个不断学习和追求专业发展的过程。作为从业

人员，我们应该时刻紧跟行业的最新动态和市场变化，了解各种金融产品和服务的特点和优势。此外，我们还应该主动参与培训项目和学习机会，提升自己的专业水平和技能。同时，我们还需要关注个人成长和发展，拓展自己的人脉网络，并不断提升沟通能力、团队合作精神和领导能力，以应对不断变化的工作环境和职业要求。

第四段：注重自我管理与工作效率提升

在快节奏的银行工作中，注重自我管理和提高工作效率是非常重要的。首先，我们需要做好时间管理，合理安排工作和休息的时间，确保每一项任务都能及时完成。其次，我们需要善于分配和调整工作任务的优先级，以应对工作的紧急和重要程度。同时，我们还应该注重健康和内外平衡，保持良好的工作习惯，避免过度劳累和压力过大。只有做好自我管理，我们才能更好地提高工作效率，实现个人和团队的目标。

第五段：实践创新与积极进取的精神

在银行工作中，实践创新与积极进取的精神是非常重要的。我们应该善于发现和解决问题，提出创新的解决方案。同时，我们也应该有勇气承担风险，敢于尝试新的事物，并有能力及时应对和调整，以适应市场和行业的变化。此外，我们还应该保持良好的工作态度和积极的工作心态，不断追求卓越，超越自我。通过不断挑战和突破，我们才能在竞争激烈的市场中不断成长和进步。

结尾段：总结

银行工作是一项充满挑战和机遇的职业，它需要我们具备广泛的知识、卓越的技能 and 积极进取的精神。通过精细化服务、追求专业发展、注重自我管理和实践创新，我们能够更好地适应这个行业，实现个人和团队的目标。相信只要我们不断学习和提升自己，坚持不懈地努力，就能够在银行工作中取

得更大的成功。希望我的个人心得体会能够为从业初期的新人们提供一些参考和启示。

银行工作心得体会及以后干篇九

在如今竞争激烈的金融行业中，银行工作成为了许多人渴望的职业选择之一。作为从业多年的银行职员，我深知成功的关键在于持续改进和分享工作心得体会。在本文中，我将分享我多年的银行工作心得和体会，希望能对那些正在或将要从事银行工作的人有所帮助。

第二段：注重学习和不断成长

在银行工作中，持续学习和不断成长是非常重要的。首先，了解并掌握金融知识是银行从业人员的基本要求。无论是金融市场的新变化还是最新的金融产品，我们都应该保持敏感并及时学习。此外，我们也应该注重提升自己的专业技能，参加培训和研讨会，不断完善自己的知识和能力。通过不断学习和成长，我们可以更好地适应和应对工作中的变化和挑战。

第三段：建立良好的客户关系

在银行职业生涯中，建立良好的客户关系是非常重要的。作为银行职员，我们要时刻以客户为中心，主动了解客户需求，并给予专业的建议和帮助。通过积极主动的沟通和关心，我们可以建立起长久的客户关系，提高客户的满意度和忠诚度。同时，良好的客户关系也能带来更多的业务机会和口碑传播，对于个人的发展和职业的发展都具有积极的影响。

第四段：工作细致和保持高效率

在银行工作中，细致和高效率是非常重要的。细致的工作态度可以帮助我们避免犯错和纠错，提高工作质量和效率。例

如，在处理客户业务时，我们要细致入微地核对客户的信息和操作步骤，确保每一笔交易都准确无误。保持高效率也是关键，我们要学会合理安排时间和资源，避免浪费和延误。只有通过细致和高效率的工作，我们才能提高个人的工作效能和满意度。

第五段：团队合作与互助

在银行工作中，团队合作和互助是必不可少的。我们要积极参与团队工作并主动与同事进行合作和沟通。通过共同努力和协作，我们可以更好地完成工作任务，并取得更好的业绩。同时，我们也要时刻保持乐于助人的心态，互相帮助和支持。只有团队成员之间相互信任和尊重，我们才能共同成长和取得更大的成功。

结尾段：

通过多年的银行工作经验，我深知银行工作的挑战和机遇兼具。持续学习和不断成长，建立良好的客户关系，工作细致和高效率，以及团队合作与互助，都是银行从业人员取得成功的关键。我希望我的心得和体会能够对那些从事银行工作的人们有所启发和帮助，并祝愿每一位从业者在自己的职业生涯中取得更大的成就。

银行工作心得体会及以后干篇十

进入商业银行三年来，繁华的苏州城也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在商业银行的大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留

住客户,牢固树立服务是立行之本,创新是发展之路的思想。以敬业、爱岗、务实、奉献的精神为动力,不断进取,扎实工作,同商业银行共同成长,去创造一个更加美好的明天。

在xx支行,我从事的岗位很平凡柜员。也许有人会说,一个极其普通的柜员谈何事业,不,柜台同样可以干出一番辉煌璀璨的事业。卓越始于平凡,完美源于认真。我热爱这份工作,把它视为我事业的第一个平台。作为一名员工,特别是一线员工,我深切感受到自己肩上的重任。柜台服务是展示xxxx系统良好服务的文明窗口,所以我每天满含热情,用心服务,真诚对待,以自己良好的工作态度赢得顾客的青睐。

在xxxx员工中,柜员是直面客户的群体,柜台是展示xxxx银行形象的窗口,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,年复一年,用真诚细致的周到服务让客户真正体会到xxxx银行员工的真诚,感受到在xxxx银行办业务的温馨,把最平凡的工作变得不平凡,我为自己岗位而自豪!为此,我要求自己做到:一是掌握过硬的`业务本领、时刻不忘业务的学习;二是保持良好的职业操守,遵守国家的法律、法规,行规;三是培养和谐愉快的人际关系,与同事之间和睦相处,互相学习;四是清醒的认识自我,做到胜不骄、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,才能确确实实做出业绩。点点滴滴的小事让我深刻感悟到,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歌颂赞美,更不能像农民那样春播夏收,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,迎来送往之间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,平凡的我们同样能够奉献,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绘出一片精彩的蓝天，没有根基哪来高楼大厦，没有平凡哪来伟大！人生的价值在于在平凡的奉献中得到升华和完善。

银行工作心得体会及以后干篇十一

卓越始于平凡，完美源于认真。在支行，我从事着一份最平凡的工作——__银行柜员。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。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。柜台服务是展示农行系统良好服务的“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。在农行员工中，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农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，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。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。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，淡今天，农行给了我一个广阔的平台，我也正把如火的青春献给农行，中国农业银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，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

x年，我心揣对金融事业的向往与追求走进了支行。时光飞逝，来支行已经一个年里，我释放青春的能量，点燃事业的梦想。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。

在支行，我从事的岗位很平凡——柜员。也许有人会说，一个极其普通的柜员谈何事业，不，柜台同样可以干出一番辉煌璀璨的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它视为我事业的第一个平台。作为一名员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩上的重任。柜台服务是展示系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天满含热情，用心服务，真诚对待，以自己良好的工作态度赢得顾客的青睐。

在x员工中，柜员是直面客户的群体，柜台是展示x银行形象的窗口，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，年复一年，用真诚细致的周到服务让客户真正体会到x银行员工的真诚，感受到在x银行办业务的温馨，把最平凡的工作变得不平凡，我为自己岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不忘业务的学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规，行规；三是培养和谐愉快的人际关系，与同事之间和睦相处，互相学习；四是清醒的认识自我，做到胜不骄、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，才能确确实实做出业绩。点点滴滴的小事让我深刻感悟到，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歌颂赞美，更不能像农民那样春播夏收，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，迎来送往之间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，平凡的我们同样能够奉献，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绘出一片精彩的蓝天，没有根基哪来高楼大厦，没有平凡哪来伟大！人生的价值在于在平凡的奉献中得到升华和完善。

青春时期是人生最美好宝贵，最让人留恋的时光，因为踌躇满志，精力充沛、个性张扬，因为敢拼敢闯敢干，天不怕地不怕，活力四射，因为有梦想和希望！但在我看来，青春的宝贵还在于不懈的追求，和团队的拼搏，对崇高的道德修养追逐，以及坚强的意志锻炼，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奉献给了最平凡平凡的岗位。x银行正是在这样的青春交替中，不断地向前发展。在她黑白分明的年轮上，也将深深的烙下我们青春运动的足迹。富兰克林曾说过：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为了推动我的事业而来，这是源于我对人生价值的不断追求，对金融事业的那一份永不熄灭的热情。因为我知道作为一名正在不断成长中的青年，只有把个人理想与金融事业的发展有机高效的结合起来，才能充分发挥自己的热情、工作积极性、主动性和创造性，在开创x银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

银行工作心得体会及以后干篇十二

在现代社会中，银行作为金融行业的重要组成部分，具有重要的经济功能和社会影响力。作为银行职员，我有幸参与并见证了银行工作的方方面面。通过多年的工作经验积累，我深刻体会到了银行工作的特点和关键要素，总结出一些心得和体会。在本文中，我将与大家分享这些宝贵的经验，并希望能对同行们起到一定的启发和帮助。

第二段：对银行工作的理解和角色定位

作为银行职员，我们的工作不仅仅是简单地办理客户的业务，更重要的是要理解银行的角色定位和服务使命。银行是社会经济发展的重要推动力，我们是金融行业的重要参与者和服务者，承担着为客户提供高效、安全、便捷的金融服务的责任。在工作中，我们应注重提高自身素质，不断学习金融知

识，提升服务技能，以更好地为客户提供专业的金融咨询和解决方案。

第三段：客户至上，注重细节和合规性

客户是银行的中心，为客户提供优质的服务是我们工作的核心。在与客户的互动中，我们应注重细节，耐心倾听客户需求并提供专业的建议。关注客户的个性化需求，主动推荐适合的产品和服务，以提升客户满意度和忠诚度。同时，在工作中我们要牢记合规性原则，遵循银行的政策和规定，严守机密，确保客户信息和资金的安全，维护银行和客户的共同利益。

第四段：注重团队合作和职业发展

银行工作是一个团队合作的过程，只有团结协作，共同努力，才能取得优秀的业绩。在团队中，我们应积极与同事交流和合作，互相学习和提升，形成良好的工作氛围。同时，我们也要注意自身的职业发展，不断提升自己的能力和素质。通过参加培训、学习新技术和拓宽专业知识等方式，不断学习和成长，为自己的职业发展奠定基础。

第五段：适应变革和创新

现代社会充满了变革和创新，银行业也不例外。作为银行职员，我们应积极适应变革，接受新的技术和模式，不断提高自身的数字化和科技应用能力。在银行工作中，创新精神也是不可或缺的。我们应推动业务创新，挖掘客户需求，提供新的产品和服务，以满足客户的不断变化的需求。适应变革和创新，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

结尾：

通过分享我的银行工作心得和体会，我希望能对大家有所启

发。银行工作是一项充满挑战和机遇的工作，只有不断学习和成长，才能适应快速变化的金融环境和不断升级的服务要求。与此同时，我们也要注意注重团队合作和职业发展，以及客户至上和合规性原则。相信只要秉持这些理念，我们将能够在银行工作的道路上取得较好的成绩，并为金融行业的发展做出积极的贡献。

银行工作心得体会及以后干篇十三

金融市场的竞争是全面的竞争，各家金融机构在产品推出、服务创新、营销方式上各显神通、不遗余力。而一个现代化的，有竞争力的金融机构必将有一支高效率的员工队伍和高素质的管理队伍，才能在竞争激烈的金融市场上立足并发展壮大。毫无疑问，员工队伍是基础，管理团队是关键。基层网点负责人作为经营目标的直接实践者，应该具备怎样的素养和能力，才能更好的以点带面，充分发挥和挖掘团队的最大潜力？作为一名基层储蓄网点负责人，浅谈自己的几点体会。

与时俱进，提高学习能力。建设银行在经历了六十年的发展过程中，其业务的范围、办理的方式、管理的要求等方面都发生了巨大变化，这就要求基层网点负责人要首先转变观念，与时俱进，加强自身学习，熟练掌握全面的经济及金融专业理论知识和基础知识，跳出原有的思维模式，改进原有的工作方法，适应当前建设银行的发展要求，更加富有创造性的、高效率的、科学化的’引领基层团队实现全局战略目标。我行现除传统金融产品外，还有有电子银行、利得盈、贵金属、保险等多种产品，产品更新也快，作为主任，我首先必须熟悉了解各种产品的特点、功能，每日晨会上同员工们一起学习讨论，在员工办理业务过程中有不到位的地方也能积极参与，认真做好领头羊，做到以身作则。

以客户为尊，提升营销能力。客户是银行赖以生存和发展的基石。作为一名基层网点的管理者，首先要树立客户至上的

服务意识，围绕客户需求，不断创新服务的理念，调整服务的内容、拓展服务的广度和深度，以优质、高效的服务吸引顾客。其次要制定多样化的营销举措，根据营业网点实际和客户特点，实施分类的客户管理，有针对性的制定稳定高端客户、做实中端客户、维系低端客户、拓展新客户的营销举措，因户施策，讲究营销策略，不断提高自身营销的水平和能力。三是有针对性的确定客户愿景，实现共赢。以“共创价值，互动双赢”的理念拓展优良法人客户；以“做大做强”为目标主攻个人优质客户；以“创新”为手段打造服务品牌。

临危不乱，具备应变能力。管理是一门实践性的科学，需要管理者在各种新问题、新情况、新矛盾层出不穷中，灵活、机智、临危不乱的面对突发状况及时应对，妥善处置。尤其建设银行的大多金融网点扎根于农村，远离县城，案防工作是其弱点，也是难点。这就要求网点负责人具有处事不惊，临危不乱的应变能力，具备危机意识，在突然发生、关系安危的突发事件中，灵活冷静、当机立断的选择最优方案，尽可能减少损失，控制影响。对于已发生的事件，基层负责人要善于总结，举一反三，准确找到突发危机的症结，完善制度，杜绝漏洞，标本兼治。

融通内外，提高协调能力。首先要赢得职工的认可与支持。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，以明明白白做人，实实在在做事为信条，踏实干事，诚实待人。网点负责人的任职目标靠员工的行为来直接实现，只有赢得下属群体或个体的支持，才可使下属员工自觉完成既定目标。在生活上关心、体贴职工，经常问寒问暖；在日常工作中，网点负责人要善于协调员工关系，以职工利益为重，要大事讲原则，小事讲风格，做到以理服人，以情服众，工作上以身作则，严于律己，率先垂范；要善于调动和发掘职工潜能，采取合理的目标激励，从而有效提升团队的向心力、凝聚力和战斗力。其次，作为营业网点负责人，要大力拓展业务，融洽各方关系，包括与上级之间、员工之间、社会各单位和

部门之间、营销客户之间的沟通与协调，良好的公关协调能力是其必备的能力要求。在日常工作中，做到灵活运用协调与沟通的技巧与方法，进行良好的沟通与富于感染力的表达，从而巧妙的达到业务营销、融通关系的目的。开拓进取，加强创新能力。随着农村金融体制改革的深入，建设银行将逐步走向商业化，要在金融市场的激烈竞争中立于不败之地，建设银行网点负责人必须具有一定的开拓进取、自主创新的能力，在业务拓展、清收不良等工作中，能善于根据市场变化和区域特点制定新举措、新办法；要放眼未来，善于抓住机遇，敢于决策、敢冒风险，大胆负责。这样才能够顺应时代发展的要求，在创新中进取，在创新中发展，才能把建设银行的事业不断推向前进。

银行工作心得体会及以后干篇十四

在银行工作的半年中，我深刻体会到了工作的繁琐和重要性。银行作为国民经济的重要支柱，担负着为社会提供安全、便捷、高品质的金融服务的使命。作为员工，我们肩负着实现这一使命的责任和使命感。在这半年中，我从中感受到了半干后的快乐和成长，也收获了许多宝贵的体验和经历，下面我将分享我的体会。

二、迎接挑战的信念

刚进入银行工作，我面对的很多工作都是陌生的，需要做出不断的尝试和错误，这让我感觉到了巨大的压力。但是，我坚信自己能够通过不断的努力和锤炼，学会并熟练掌握技能，而且这种信念一直伴随着我，让我在工作中表现得比较自如，也在工作上不断成长。

三、高度凝聚的团队

银行是一个需要高度协作与团队运作的组织，每个人的工作都会彼此影响，因此建立一个高度凝聚力的团队至关重要。

在这家银行的工作中，我和小组成员相互协作，互相支持。感谢那些曾在我工作迷茫期间给我提供耐心解答的同事和领导。这都是成就我能够获得这些工作所依赖的全心全意的协作和合作。

四、快乐工作的秘诀

快乐是工作中不可缺少的因素，我认为快乐的工作体验具备以下几个要素：第一，善待同事，宽以待人；第二，保持愉悦积极的心态，勤于欣赏和发现工作中的美好元素；第三，不要轻易放弃，相信自己的力量，不断前进；第四，保持平衡，把握好个人生活与工作之间的分寸，管理好自己的时间和精力。

五、成长与收获

银行工作需要不断学习、不断锤炼自己的技能。在这个过程中，我感受到了自己的成长，也获得了许多对工作有帮助的技能和知识。这其中包括：业务技能，团队合作能力，沟通能力，管理能力等等。对于一医赛的我，这些工作经验我认为都非常珍贵和难得。

总之，对于新进入银行工作的我来说，这半年充满了挑战、感动，更充满了成长和勇气。在新时代的运行，我们都带着自己的使命在为人们的财富创造付出着努力。让我们保持积极向上的心态，为人们实现美好生活的需求不断努力。

银行工作心得体会及以后干篇十五

第一段：

我于半年前踏入银行工作岗位，经历了一段充满挑战和机遇的时期。从一开始的茫然无措，到渐渐熟悉业务，再到现在的能够独当一面，这一段经历让我深刻感受到了银行工作的

特殊性和挑战性。在这半年的工作中，我收获了很多，也有了不少体会，这篇文章就是关于我半年银行工作心得体会的总结。

第二段：

银行工作需要掌握的技能非常多，包括业务知识、沟通技巧、客户服务、信息处理、数据统计和风险控制等。在这个岗位上，要想取得好的效果，首先要具备耐心、细心、认真和负责任的态度。其次，需要时刻保持清醒的头脑和敏锐的洞察力，以便及时发现和解决问题。最后，必须具备快速学习和执行的能力，并保持持续学习的心态。

第三段：

在银行工作中，客户服务是至关重要的，客户服务质量好坏会影响到银行的声誉和业绩。因此，我们要时刻保持积极的态度和热情的服务精神，为客户提供专业、高效、周到的服务。同时，我们也要学会倾听和沟通，了解客户需求和关注点，及时给予帮助和建议，积极跟进客户反馈。

第四段：

银行工作中，风险控制是一项不可忽视的任务。银行产品多样，客户背景和信用也千差万别，因此要制定相应的风险管理措施，从源头上减少风险。在具体操作中，需要严格按照银行的规定和流程，建立健全的风险管理制度，积极应对各种风险，并及时上报和处理异常情况，确保银行业务的稳健运行。

第五段：

总体来讲，半年的银行工作让我受益匪浅。我从中学到了许多技能和知识，也增长了不少人际交往和处理问题的经验。

对我个人来说，这段经历使我更加自信和独立，也让我更加了解自己的优点和不足。在今后的日子里，我会继续保持高度的工作热情和积极的态度，不断积累经验 and 提升自我，为银行事业的发展做出更大的贡献。

银行工作心得体会及以后干篇十六

由，因此，本着一种希望能将课本与实践相结合的思想以及一种曾经想以后在银行工作的憧憬，本人开始了在民生银行的实习生活。

实习第一天，内心怀着忐忑与新奇，以一身干净的着装踏入了银行，然而却在服装上被老师提出了严重的批评。作为银行工作人员，要求有统一的着装，即上身需穿白色衬衫，下着西装黑裤外加黑色皮鞋。男性需带领带，而女性的皮鞋要求前不露脚趾，后不露跟。简而言之，需保持一种干练，整洁的形态。作为实习生，虽不具有完全一致的服饰，但也需要穿跟行业服装颜色相近的衣服，以保持银行的整体形象。在受到熏陶后，下午变换上了一身职业装回到银行，在外在上俨然有了点工作的样子。

纵观整个实习生活，我的实习工作可被分成两部分，即：担任临时客服经理及学习对公业务。

原以为客服经理只是一种引导作用，然而事实不然。它所涵盖的工作可以涉及到营业部里大大小小各个方面，即需要了解所有业务的情况，包括普通的对公对私业务的存取款、借款的办理及还贷、理财业务的部分指导等，要有一种处理全局，解决突发状况的头脑以及良好的交流能力。

以一个下午的时间学习了民生银行客服经理准则以及厅堂服务标准，接触了各种表格的填写、帮助还贷、网上银行开通及使用、查询机的使用等。每日准时上班，一天一站就是6个多小时。

表格的填写方面，由于民生银行作为较小的商业银行，有别于中、农、工、建、交以及农村信用合作社。它与其他小银行如宁波银行，光大银行等方面有一定的优惠政策，即：由于它们之间运用的是银联清算系统(大银行之间使用的为人民银行支付清算系统)，在民生银行存取在宁波银行卡上的钱时无需交手续费，此费用由银行替客户进行支付。此外，同城转账若转到5大国有银行，则需填写同城通存通兑单(但现今民生银行没有通兑业务);若为异地转账，则需填写异地转账单;同为民生银行间转账则无需填写表格。至于其他，如借记卡办理业务，密码挂失及解锁等均需填写相关表格。而指导客户填写表格以及帮客户取号成了我工作组成的一部分。

网上银行业务的开通及使用对于一个不曾接触过的我来说起初有点困难。需教客户如何操作，并需要进行相关演示。要回答客户u宝和浏览器证书的区别以及网银申请时对单笔和累计额度的限制等问题。

此外，由于理财经理在我实习的该周请假休息，因而，我也担任起了介绍理财业务的重任。虽然显得有些粗略，很多东西还要请老师帮忙，但逐渐地也越来越能熟练应对了。如：办理“钱生钱”业务可以选择1天或7天，适用于那些需要使用活期存款且存款数量较大，但使用时间不定的客户。其底线要求为：在柜台上办理，需5万元以上，而在网上银行办理，则需5万2千元以上。同时，目前的理财业务为：将客户的钱集中后主要投资于国库券以及票据(主要指银行承兑汇票)，因而能降低一定的风险。另外，也了解了“申购”与“认购”的区别等等涉及各方面的知识。

在实习期间也发生了一定的突发状况，比如，在7月23日停电一天，险些造成银行备用电供应不足。在这种尽量关闭电脑，节省电量使用的情况下也就对办理业务的速度产生了很大的影响，同时也导致取号机器难以使用。在此情况下如何稳定客户在等待中不厌烦的情绪，合理地进行解释并保持一定的等待顺序成了我遇到的一个问题。但凭借着之前学生工作的’

经验，让我很好地对此进行了处理，也使银行内其他人员比较满意。

对公业务的学习柜台方面主要包括对私业务以及对公业务，对私业务主要涉及现金，而对公则主要涉及各类票据。由于在学校学习过银行会计的课程，同时接触过清算系统的实践操作，因而在本人的申请下，由临时客服经理工作转到对公业务的学习。

在此期间，首先了解了点钞的规范动作。起初有些生硬，还险些拿不稳一捆，速度缓慢。在不断地训练下，由原来的一捆需1分钟左右到最后的一捆40秒左右，让我感到缓慢的进步。在询问优秀的标准后，我得知，在10分钟内要数出16捆(每捆100张)。在练习期间，也看到了对几位已毕业的大四实习生的考核，颇有一定的压力。

当然，最主要的还是对于票据的学习。在本人的要求下，向老师要了一份全国票据法进行学习，同时也跟在会计各位老师后面见习了各种票据的处理过程，从一天最初的打印人行往来回单、小额支付系统回单开始，工作也就拉开了序幕。开户的处理、支票的检验，影印的上传以及往来账户的操作等等都让我有了更深入的了解。比如，在开户前需要检查是否已开基本账户，是在哪家银行，是否属于空头支票黑名单户，此外还要验证身份等等。这不仅使我对银行会计课程的内容有了回顾，同时也接触到了些更为实际的操作。

出于想在尽量短的时间内了解更多的银行业务，我开始每晚回家背五笔字字根，练习五笔字，望对以后能有所准备。

总之，在民生银行实习的半个月时间里，让我保持着一种规律的上下班生活，不断地了解着工作的意义，思考着那个曾经想以后要在银行工作的想法。同时，也让我明白，在实习期间一定要保持一种虚心求教的心态以及不耻下问的勇气，主动争取自己想要学习的东西，才能获得更多的收获。

银行工作心得体会及以后干篇十七

两年的经验告诉我，服务是我们的首要工作也是我们必须掌握的技能。我更注重培养自己的服务意识。近几年随着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此行里对我们的要求也格外严格；大堂经理是连接客户、高柜柜员、乃至客户经理的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释；我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美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，感受到我们的热情，感受到宾至如归的感觉。

因为我行为社区网点所以每天来办理业务的客户流量都很大，为减轻柜台压力我们大堂人员积极调配及时带客户到自助设备上去办理，进行客户分流。每当客流量较大时，我都会在等候区大声询问“xxxx客户请到xx号柜台办理业务”，做好分流客户的工作，以免一些客户中途离开的`空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现服务与营销一体化。作为大堂服务人员，除了要对银行的金融产品、业务知识熟悉外，更要加强自身职业道德修养，爱行敬业。平时在工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当高。在服务礼仪上也要做到热情、大方，主动、规范。而且还要处事机智，能及时处理一些突发事件，避免投诉。我们团队经常在一起沟通如何配合好彼此提升我们整个团队的服务水平。

优质的服务不能仅仅停留在行为规范等方面，应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。为了更好的提高自己的服务水平，和业务水平，支行在今年的每个月都召集大堂人员进行考试，这样的测试督促了我在平日要加强

学习以便为客户提高更专业的服务。

今年年初我接手了行里信用卡联络员的工作，恰逢信用卡业务最忙的时段，那时行里几乎每周都要出去外展，我便在周五晚上做好所有的准备工作，例如：分派礼品以及各组外展用品，周日晚上做好外展工作的情况通报，每天登记行内所有员工的信用卡完成情况并在当晚发送简单简报至全行，当然也要与支行联络员做好沟通，及时检查申请表的填写、及时寄出整理好的信用卡资料。

今年行里进入大量实习生，作为一名“老”大堂，我也有幸当了多次师傅，在平日带徒弟的过程中对自己的工作有了更深的认识、对自己的工作状态也有了积极的影响。新人的注入也给了我们这些老大堂一定的压力，当然这样的压力会随之转化为工作的动力，带动新人做好大堂日常工作也是我明年的必修课，四季度我被黄行长引荐参加了支行的服务督导管的竞聘，并很荣幸当选。现在我要学会怎样引领全行做好我们的服务工作，我想这也是我明年的工作重点之一。除此之外，11月我还负责了大堂团队的管理工作，与之前不同现在是要在做好自己的本职工作之外还要协调好我们整个团队的工作，如今刚开始两个月我想自己做的还远远不够，需要完善的工作也还有很多，这些都是我明年的工作中心。

当然自己在大堂的工作中还有很多可以提升的空间，今年自己也曾出现过工作上的失误，但在黄行长和周行长每次的耐心教导下我又重获信心继续起航，感谢领导在工作和生活上的关心与帮助，使我不断成长，也要感谢同事们特别是大堂的姐妹们对我工作的支持与帮助，我想在我会以新的面貌迎接新的挑战！

银行工作心得体会及以后干篇十八

第一段：介绍导师银行工作的背景和意义（200字）

导师在银行工作是一项重要的职责，导师是经验丰富、技能出众的员工，他们负责指导和培养新员工，帮助他们适应工作环境和提高工作能力。导师的工作对于新员工的职业发展具有重要的意义，它可以帮助新员工更快地适应工作，提高工作效率，同时也有助于银行的稳定运作和人才培养。

第二段：导师银行工作的要点和技巧（300字）

作为导师，在银行工作中有几个重要的要点和技巧。首先，导师应该具备良好的沟通能力，能够与新员工进行有效的沟通，理解他们的需求和困惑，并给予帮助和指导。其次，导师应该具备专业的知识和丰富的经验，他们需要深入了解银行的业务和流程，能够准确地回答新员工的问题，并给出实用的建议和方法。第三，导师需要有耐心和责任感，他们需要耐心地解答新员工的问题，并主动地帮助解决新员工遇到的困难和挑战。同时，导师还需要对自己的工作负责，尽职尽责地履行导师的职责。

第三段：导师银行工作的挑战和困难（300字）

虽然导师在银行工作中起到了重要的作用，但这项工作也面临着一些挑战和困难。首先，导师需要投入大量的时间和精力，因为他们需要耐心地指导和培养新员工，解答他们的问题和困惑，这对导师而言是一项相对繁重的任务。其次，由于新员工的背景和能力各异，导师需要根据不同的需求和情况采取不同的指导方法，这对导师的管理和指导能力提出了更高的要求。此外，导师还需要具备良好的人际关系和团队合作能力，因为他们需要与其他导师和新员工一起协作，共同完成银行的培训和发展任务。

第四段：导师银行工作的心得和体会（250字）

在我担任导师的多年来，我积累了一些心得和体会。首先，作为导师要时刻保持学习的心态，不断更新自己的知识和技

能，提高自己的指导水平。其次，要注重培养新员工的能力和潜力，不仅要传授知识和技能，还要引导他们发掘自己的优势和潜能。此外，要与新员工建立良好的沟通和信任关系，鼓励他们提出问题，给予他们充分的支持和鼓励。最重要的是，要对新员工给予充分的关注和关心，理解和尊重他们的需求和发展目标，帮助他们实现职业规划和成长。

第五段：导师银行工作的意义和价值（250字）

导师在银行工作中的意义和价值不可忽视。首先，导师在银行的稳定运作中起到了重要的作用，他们帮助新员工更快地适应工作，提高工作效率，促进银行的发展。其次，导师帮助新员工建立正确的职业观念和价值观，引导他们形成积极向上的工作态度和习惯，培养他们的团队合作和沟通能力，提高他们的职业竞争力和发展潜力。最重要的是，导师银行工作是一种人才培养的重要途径，通过导师的培养和指导，银行培养了一大批专业能力强、工作态度好的人才，为银行的可持续发展和长远规划提供了坚实的基础。

总结：导师在银行工作中发挥着重要的作用，他们需要具备良好的沟通能力、专业知识和丰富的经验，同时还需要具备耐心和责任感。导师的工作面临着一些挑战和困难，但通过不断学习和提高，导师可以取得更好的成果。导师银行工作的意义和价值不容忽视，它不仅对银行的稳定运作有着重要的影响，而且对于新员工的职业发展和人才培养也具有积极的促进作用。

银行工作心得体会及以后干篇十九

我们一提到青年，就会联想到朝气蓬勃，富有活力等字眼。是的，在任何一个时代，青年都被看作社会上最富有朝气，最富有创造性，最富有生命力的群体。作为我们菏泽农行的青年员工，如何充分展现青年员工的精神风貌，提升农行的整体形象，在本职岗位中发挥好主力作用。在这里，我想粗

浅地谈下我的熟悉。

一、不断加强学习，提高自身素质。时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时候更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。

只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性地开展法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。

我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

二、立足本职岗位，具有无私奉献精神。敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但作为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清

这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。

工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。作为青年人，我们有了更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

三、树立‘行兴我荣，行衰我耻’的思想，开拓进取，不断创新当前，建行，中行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于中国农业银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了农行的品牌形象。

虽然农行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，作为农行的青年员工，我们要坚定农行改革的信心，牢固树立‘行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造农行良好的的形象，打造农行一流的品牌。为了农行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。作为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反馈给后台科技部门，便于其研究开发新产品或整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，作为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为已任，开拓进取，不断创新。

近几年，我们菏泽农行分配来的大学生少之又少，而分配到县行的更是寥若晨星，在这种情况下，我们现有的青年员工

更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工树立一种积极向上的良好氛围，树立农行一流的品牌形象，为农行的健康强大发展做出贡献！

银行工作心得体会及以后干篇二十

“你好，请问你是建行李经理吗？”、“你好，我有个业务问题想咨询你一下……”、“你好，请问你是建行李经理吗？”、“我明天想取50万元请帮我预约一下……”，我不时接到客户打来的电话，电话联系的客户问的问题就简单，面谈过的咨询的业务就复杂，这就是分层维护后我的一点体会。

我个人认为客户分层维护就是客户为中心的经营理念实施的具体方式。客户分层维护工作做到实处，不但可以促进个人存款的快速增长，还可以对我行各项产品进行精准营销。结合我行以及我个人维护实际情况，主要经验有以下几点：

1、对客户进行群组划分。想要更好地维护客户，首先要了解客户，把客户按风险偏好、投资偏好、执有产品、工作性质等进行分群为今后精准营销做好准备。

2、分层维护是一个长期的过程，只有将维护落到实处才能实现产品的精准营销。维护客户就是与客户建立关系的一个过程。只有实实在在用心去做才能取得好的效果，才能让客户选择我行，相信我行的产品，从而实现产品的精准营销。

3、打铁还需自身硬，加强自身的业务学习和职业素养同样重要。只有自身业务熟悉，才能更好的服务客户，获得客户的信赖。这就要求我们员工加强业务知识学习，熟悉各项业务，这样才能更好地为客户服务。

4、要善于利用我行客户维护系统，我行新一代维护客户功能十分强大，不但有理财产品和定期存款到期的提醒，还有各

类营销商机的提醒。根据系统自己认真分析还可以了解到客户的风险偏好，甚至是消费习惯。每天多进几次客户维护系统，每天坚持给7个客户电话，日积月累下来，一定会感觉到得心应手。客户维护率和存款以及产品营销定会取得不错的效果。

客户维护就好像是春天播种一样。只要你认真做好客户分层维护这项工作，等到秋天来到的时候你一定会得到不错的成绩的。