

# 2023年商业银行的心得体会(通用14篇)

军训心得是对参加军事训练过程中的所思所感进行总结和概括的一种书面述说，它能够帮助我们更好地认识和反思自己的成长。以下是一些同学们的军训心得，其中蕴含着他们对于军训的深刻体会和感悟。

## 商业银行的心得体会篇一

20xx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xx银行，在那里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来xx银行已经一个年头了，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xx银行，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，柜台上一样能够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。作为一名员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示xx系统良好服务的“礼貌窗口”，所以我每一天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己用心的工作态度赢得顾客信任。

是的，在xx银行员工中，柜员是直接应对客户的群体，柜台是展示xx银行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而应对各类客户，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xx银行人的真诚，感受到在xx银行办业务的温馨，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；二是持续良好的职业操守，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。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”，为客户带给全方位、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，为客户带给必须的方便，灵活、适度地为客户带给个性化、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带给更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我用心刻苦钻研新知识，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，给客户带给及时、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期望！但在在我看来，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！

这天，我们正把如火的青春献给平凡的xx银行岗位，中国xx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”。这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。因为我明白作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作用心性、主动性和创造性，在开创xx银行完美明天的过程中实现自身的人生价值。

## 商业银行的心得体会篇二

年，对于我一个大学毕业生来说，注定是一个不平凡的一年，经历了求职，千军万马过独木桥，经过全国建行招考笔试，经历了省分行面试，进入了景德镇建设银行，经历三个月的实习，一个多月的集中培训，成为了建行的一名员工。

八月底结束了培训，来到了广城支行，一开始邓行长和王行长给我分配好工作，对浙江商城和真快活尚街的扫楼扫街活动。王行长给我介绍了这两个项目的背景，由于广场支行于浙江商城于真快活商街的合作关系，这样也就为我搭建好了一个平台，让我可以放手大胆的去进行扫楼扫街营销。

慢的很多客户了解我们产品的便捷与我们的建行服务的优良，也转变了看法，欣然办理了我行很多产品。

一个多月在不知不觉中已经过去，我已经把浙江商城和真快活商街几乎所有客户进行了上门走访，并且在这种自发的上门营销服务过程中自己也有了很大的收获。结算通卡接近200多张，信用卡80多张，办理pos近十台，还有与很多商家签立电子银行产品。

我已经从大学在校生转变成一名新建行员工，并且快速的融入到团队中，我相信在以后的工作中向老员工继续学习更多的营销知识和技巧，学习更多的业务知识，在以后的工作中能做出更大更多的成绩。平平凡凡地做自己，用心地做自己，因为我坚信，只有用心才能做到更好，坚信，在未来的道路上，我会越走越好！

## 商业银行的心得体会篇三

首先在动手能力上面，在学校一直都是学习着理论，很多时候缺少的就是一种实践能力，来到某某银行之后我非常在乎这些，我缺乏实践不是一两天的了，这次我也是锻炼了不少，通过半年的工作我在动手能力上面增强了不少，让我觉得感受很多的就是熬做好这些真的是不简单，我内心非常的担心这些，可是通过不断的学习请教我也是进步了很多，这次事情我真的觉得进步了很多，不管是在能力上面，还是在生活节奏上面都是一种进步，通过这些都能够看到这些有点，半年的工作让我稳重很多，看待事情不再是向之前那般简单了。

我花了十几天的时间熟悉了各项业务流程，在业务上面我做到这几点实在是不简单，我真的感到非常的吃力深深地觉得，想要做好一份工作实在是不简单在，我远离话足够的时间去钻研但是这些都是最基本的，只有把这些最基本的做好了才是真的，我想了很多，在工作方面跟生活上面这些都是一些基本的事情，所以我异常的努力，那份对工作的执着一直在提醒着我，做到这一切，通过这些点点滴滴的工作，我也是进步了不少在，没有这么多的时间跟精力去做好这些，现在的我已经不知道怎么朝着这个方向努力了，但是我知道做好这些就一定要给自己足够的时间，当然这些都是应该的。

回想半年的个，在某某银行的点点滴滴，我现在非常的坚定，之前所做到的知识基础，更多的还需要继续努力，把小的事情做好的了才能够做到更多更好，这种情况也一直在影响着

我，一直到现在我都不能说自己已经做好的自己全部工作，往后还会有更加多的工作在等着我我也会加油努力做好。

## 商业银行的心得体会篇四

回顾20xx年，我在xx分社工作x天，在营业部工作x天，这x天中，银行柜员工作总结从我手里收入的现金超过亿，付出超过千万，没有一张假币能逃过我的法眼；接触形形色式的客户，超过的不少，有些能用平和口气解决迷雾，有些能用灿烂笑容嘻嘻过海，不能的，我用夸张而有技术含量的表情挫其蛮气，抚安燥心；爱我岗位，开心工作，我善于在工作中发现美。

这一年我遇到附加价值的客户有多个，一位笑容像安在旭，一位魅力得像胡军，另外一位则像端庄版的吴雁祖；本人生爱好干净整洁，银行柜员工作总结绝不让任何一张残钞混入新钞队伍，在空闲时间把网点打扫得一尘不染，厕所洗得飘香反光；本着好记性不如烂笔头的座右铭，每次认真的阅览文件，将新操作新业务记入私人笔记本以备查用。

本人好学，这一年来主动亲近atm[]关心它，揣摸它，终于熟悉其脾气，并于节假日主动承担照顾它的任务；人人防火，户户安全，对于灭火器，只要有新产品，我必定会第一时间去摸一下，以防万不得已的时候要用到它却不知道怎么用；珍惜生命爱惜生命银行柜员工作总结，对于二道门，我总是第一时间按照文件步骤模拟实践，以正规的格式去执行并以的态度去变成习惯；知己知彼，百战百胜，又由于我们这一代比较有网虫潜质，于是我总会浏览其他银行的主页和金融最新报道，以便在工作中寻找灵感，培养自己，为x社尽点绵力的。

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——我完完整整的为x行服务了一

年□x行也给了我别人羡慕不已的报酬——幸福！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。

要做一名合格临柜人员，光有全面的业务知识不够，还需要配合主动、热情、耐心的服务。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。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。

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，沟通能力增强了，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，需待提高自身的心理素质、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。

## 商业银行的心得体会篇五

20xx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xx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xx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xx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××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xx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xx行人的真诚，感受到在××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xx行岗位，xx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××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xx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xx支行辖内□xx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，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，，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。

## 商业银行的心得体会篇六

20xx年大学毕业后，我来到了银行，在这里，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。作为一名齐商银行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示我行系统良好服务的“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客户的信任。时光飞逝，在这几年中，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，有些营销心得，其中也得到领导的信任、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、微笑、优质服务。微笑，是自信的一种流露，是无声的语言，传递着友好的信息，是人们交往中最丰富、最有感染力的表情。柜台是银行的窗口，柜台员工的精神面貌代表着银行的管理水平和形象。柜员的营销技巧和热情是决定银行金融产品市场占有率重要因素之一。如果客户来到我们的柜台前时，看到的是柜台里一张毫无表情的脸，客户还会再来吗？无论是工作压力太大，还是累了，不管什么原因，都不能摆出一幅债主的脸。这样会使客户感觉他是不受欢迎的人，将会引起客户的不满，把许多客户拒之门外。说实在的，面对这世界上各种各样的人，要使每个人对自己的工作百分之百满意是很难的。那么，我们应该怎样做呢？微笑就是无往不利的武器。保持良好的心态，养成微笑的习惯。

第二、了解所营销的产品。首先，我们需要全面的了解产品的用途，通过学习和培训，熟练掌握各种产品的特点，找到适合该产品的客户群，向客户作个性化的推介。在面对客户的咨询时，做到应答自如，体现柜员的专业性。因为专业，营销才更有力度。只有我们坚定信念才能使客户相信我们的推荐，愿意接受我们的建议。

第三，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。

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。

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，我应时时反思，在工作中要做到业务能力精通，能够快速熟练处理日常业务，能够做到细心和耐心，塌实肯干，努力与客户沟通，化解各类矛盾，有时难免遇到蛮不讲理的客户，能做到包容和理解他，最终也能得到客户的理解和尊重。不足的地方也有很多，今后工作中会时刻提醒自己加以改正。

我国的金融业伴随着发展壮大及严峻挑战的同时，经营中潜在的风险也提上重要的日程。银行内部经营的潜在风险点除了银行自身的常规性经营风险以外，更多地体现在营业前台的日常业务操作过程中。因此，加强营业前台部门的风险点管理，强化风险监控及案件的预警机制，实现防范案件关口的前移，是防范和化解金融风险的重要手段和措施。

营业前台的风险点的产生和形成有其客观原因和主观原因，从银行的角度而言，是规章不健全、制度不落实、管理工作没有适应业务发展的需要；从银行员工的方面而言，是由于少数员工享乐思想滋生、道德水准有所下降形成的。这些具体表现在以下方面：

- 1、内控机制不严密，各项管理检查不到位。

2、业务培训不到位，经办人员业务素质偏低。推出一项新业务时，经办人员如果达不到新业务所需要的业务水平，在处理新业务时难免出现差错，有时前台人员变动频繁，而新接替的人员又未及时经过新业务的培训，业务经办不熟练。

3、前台人员服务意识差，服务不够热情周到。

4、法律意识淡薄，思想教育不到位，导致员工道德水准下降。

要防范和化解风险点，首先必须认识风险、研究风险，提出不同部门潜在风险点，掌握风险点发生的主要规律。要认真分析不同风险点产生的原因，制定不同措施加以防范、控制，把风险点控制消灭在萌芽状态，实现零风险。

1、加强风险点的前瞻性研究，尽快进行业务管理制度、方法、措施、程序的归纳，逐步完善内部控制体系。

2、加大对新业务的培训及科技创新力度，防范业务风险。面对日新月异的科学技术和瞬息万变的金融市场，如果没有熟练高超的业务技能是不可能有效地防范控制风险隐患的。同时加强对后台监督人员和事后人员的培训，努力提高事后稽核人员的业务水平和发现违规问题的能力，对所发现问题及时予以解决。

3合理分配和调整人力资源，满足不相容岗位控制，做到人控、机控和制度控制相互制约、相互补充。

4、加强思想教育，努力防范道德风险。要重点抓好一线员工的思想政治、职业道德和法律法规教育，使他们牢固树立正确的人生观、价值观，增强廉洁奉公、遵纪守法的思想意识。

如何防范和化解金融风险是当前金融业发展中所面临的一项重要课题，如果我们在日常经营中能够有效地消除各种前台风险和隐患，开拓创新、稳健经营，我们一定会在金融行业

激烈的竞争中取得主动，抢占先机。

今后我们的工作中还应“以客户为中心”，“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨；是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。不同客户的需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如引导员的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要考虑如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

要求服务要“深入人心”，并不是说我们要四面出击，全面开花，恨不得把客户的事情全包了，而是要求我们给客户提供服务时必须考虑成本效益原则，要计算成本，要有成本概念，我们绝不能做赔本的买卖，必须有取舍，有所为有所不为，成本高的服务必须要有高的回报，这是市场规律的必然要求。另外，时时处处把客户放在心中，要求我们不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段一定要依法合规，防止过头服务，否则会砸了我们工商银行服务的牌子。

银行面对千变万化的市场，面对客户千差万别的需求，大量的服务不是仅仅按照总行制定的操作流程去做就能做出来的，而是要靠每一位员工去创造，只有齐商银行每一位员工把服务“深入人心”，把服务与各项业务流程的优化和产品创新结合起来、把服务与完成全年综合经营计划结合起来，新的服务措施、服务工具、服务手段和办法才会不断被创造出来。我们也就一定能够在同业竞争中脱颖而出。

## 商业银行的心得体会篇七

在x个月来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

增强接受监督的意识，遵守民主集中制；依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守；廉洁奉公；管好配偶、子女和身边工作人员，不允许他们利用本人的影响谋取私利；公道正派用人，不任人唯亲、营私舞弊；艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受；务实为民，不弄虚作假、与民争利。密切联系群众，努力实现、维护、发展人民群众的根本利益。

本人牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，树立为人民服务的思想，把群众满意不满意、拥护不拥护、赞成不赞成作为工作的出发点和落脚点，努力为群众办实事、办好事在干部选拔任用工作中，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。严格执行各项规章制度。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，



经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面，本人在调查研究的基础上，分析了外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在一定风险隐患的问题，提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见。采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理。并组织开展对部分外贸企业外汇需求情况的问卷调查，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。此外，还组织对部分私营企业运作情况的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，促进了外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；文化水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能；能通过调研发现问题，总总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。

在将来的工作中，我不会有任何的松懈，我只会更加努力的工作，将自己的在过去不足之处和优点之处认真总结，做出在新的一年里怎么样去工作的方法，才能更好的工作下去，我能够做好。

## 商业银行的心得体会篇八

作为我行的新员工，我是非常骄傲和自豪的。现在我和我父母在散步时碰见别人，别人问我在哪工作，我都是非常自豪的说出我行的名字来。这不单单是我行的声誉和工资待遇让所有人都对我刮目相看，更因为我一直以来的理想得以实现了。理想这样的事儿，不是当事人，任何人都不会感同身受的，哪怕是我向往的是一个名不见经传的企业，我亦会因为自己实现了自己的理想而感到异常的骄傲和自豪！更何况是我行这样让所有人都羡慕的地方呢！

能够在这么好的地方工作学习，是命运给我的一次机会。我当然不会把这个机会白白浪费掉。我在这三个月里，从领导和同事身上学到了很多以前在学校里学不到的实践知识，亦在与领导同事的相处中学到了过去在学校里学不到的人际交往法则。这三个月，说长不长，说短不短，我却学到了在学校里读三年都不一定能换来的智慧，我很感谢。我很感谢那些给我帮助和启发的领导和同事，也很感谢我自己这三个月的认真和努力。

一开始在我行工作的那个月，我还有一点慌。因为我行的素质那么高，我一来发现自己过去学的知识有些捉襟见肘，好几次都被自己快要解决不了的事情给难倒，还好我没有放弃。在我的好学好问和认真下，在我那些可爱同事的帮助下，我坚持着度过了那些难关，现在回想起来，真是有惊无险的一个月。若要再回到过去，我一定选择回到大学去把自己大学的知识打牢基础，不给自己这样捉襟见肘的机会。

后来的两个月就基本上没什么问题了，在渐渐的熟悉中，我对我行的业务有了很深的了解，也对我的工作岗位有了全方位的了解和学习，现在随便我行如何考我们，我相信我都不会再有第一个月那种捉襟见肘的紧张了。我对自己这两个月的努力和付出，非常自信。这不是自负，是自信，一种自知之明的自信。

有这样的自信，我相信未来我在我行的工作一定可以创造出奇迹，让我行的声誉更上层楼，让我行成为像我过去一样的大学生心中的理想和工作规划重点！

## 商业银行的心得体会篇九

卓越始于平凡，完美源于认真。在洪新支行，我从事着一份最平凡的工作——农业银行柜员。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的信任。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，给客户及时、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。

优质文明服务要取得质的飞跃，关键是以人为本，通过教育培训和强化管理，提高员工的政治素质和业务素质，以员工的高素质创造出优质服务的高水平。培训教育的方式很多，

如：对全体员工进行爱岗敬业、诚实守信、办事公道、服务群众、奉献社会的职业道德教育，使每位员工懂得，我的行为代表着银行的形象，没有客户就没有银行业务的发展，培养良好的职业道德，在本职岗位上奉献一份光和热，自觉维护全行的形象和荣誉，使优质服务上一个新台阶；强化规范礼仪培训，举办规范化服务礼仪培训班，组织员工对礼仪知识、文明用语和举止仪表等进行规范化培训，实行集中式、正规化、全方位的强化训练，并在全行范围内推广；加强业务技术培训，提高服务效率。进行上岗培训和岗位练兵，定期进行考核及专业技术比赛，要求员工业务上做到“好、快、准、严”，达不到标准不能上岗。通过严格的技能培训，使员工学会业务操作的技能，熟练、准确地操作各种业务；以柜面服务为突破口，开展形式多样的以优质文明服务为内容的活动，如创建青年文明号、争当青年岗位能手、开展比学赶帮超等劳动竞赛等；开展金融法律法规、各项规章制度的培训，增强员工法制观念，使每位员工知法、懂法、守法、用法，依法治行，依法经营，防范和化解金融风险；典型培训，组织员工对优质文明服务工作的先进单位及个人进行现场观摩学习，以增强感性认识，取之所长，补己之短；组织爱岗敬业、服务奉献的演讲比赛，颂扬员工努力开拓、勤勉敬业的高尚风范；推广以员工星级管理为核心的规范化服务。通过对柜台人员“德、能、勤、绩”的考核，授予相应的星级。实行“挂星上岗、以岗定酬、星薪挂钩”，充分调动员工的积极性；积极营造优美、舒适的服务环境。银行网点密布，方圆几百平方米就会分布着好几家银行网点，人们自然把眼光对准那些环境舒适优雅的营业场所。银行外观的亮丽自然而然地给顾客一种安全感，让人觉得银行有实力，因此，营业网点要依据规范化服务标准，对营业室内外进行净化、美化，在外部形象设计上应追求鲜明、统一的风格，以起到无声的宣传作用。

提高金融电子化水平，创新服务手段，完善服务功能，是提高服务质量的关键

为适应企业、个人金融意识不断增强的需要，各家银行陆续推出了多种服务，如储蓄通存通兑、对公业务通存通取、代发工资业务、代收费业务、atm联网系列、商务pos终端、个人存单抵押贷款、一卡通(或一折通)、个人外汇买卖业务、电话银行服务等等。丰富的银行服务品种也是客户选择银行的必有的不可少的条件之一。新业务的开发，是增强业务发展后劲和竞争力的需要。所以商业银行应设立专司新业务开发的部门，加强对市场的调查、预测和分析，研究创新金融产品，完善服务功能，提高服务水平。

柜面是银行接触社会公众最为频繁的地方，也是直接办理业务、衍生存款的地方，银行好的服务形象要靠柜面服务具体体现出来，特色服务包括：延长营业时间、24小时服务、设立一米线；对特殊客户上门服务，为单位办理现金收付、转帐结息、送回单、利息清单等；为有困难的客户办理存取款业务；为军人、教师、中小学生和老弱病残者提供专柜服务；为大额存取款提供安全服务等；贷款方面推出信贷业务特快服务，选择信用等级为a级以上的企业，作为信贷业务特快服务对象，对其实行特事特办，使办理业务效率大大提高；推行客户经理制，为存贷大户配备客户经理，并为其提供存、贷、汇、理财、咨询等综合上门服务，通过全面周到的服务改善银企关系，增强吸引力，保证客户足不出户就能完成支付。通过推出特色服务等服务措施，达到树立良好的企业形象的目的。

加大监督的力度和广度，形成全方位监督体系，是优质文明服务落到实处的保证

优质服务工作要做到常抓不懈，不滑坡，不动摇，除必须制订和落实各项制度外，还必须强化监督检查机制。优质文明服务永无止境，重在坚持，贵在落实。营业部是银行的窗口，小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉，客户在这里究竟得到了怎样的服务，只有通过明查暗访才能得出真相，因此，明查暗访是保证优质服务不走过场，不摆花架子的一个好办法。要通过组织行内人员或聘请社会监督员等多种形式，

以普通客户的身份，通过看、听、查、问等方式，经常对营业网点的服务环境、服务态度、服务质量等进行明察暗访，并广泛征求客户意见和建议，解决服务工作中存在的问题，确保规范化服务标准落实到每一个工作环节，树立银行优质、高效、快捷、安全服务的良好形象。

建立监督检查体系。一是全行从机关到一线，从领导到群众，人人都有监督的职责；二是依靠社会监督和舆论监督，向社会公布举报电话、在营业大厅设立咨询台、监督电话、举报箱、意见簿或导储员等，聘请新闻、企事业单位及政府部门进行监督；三是定期召开企业、客户座谈会，发送征求意见信、监督卡、青年文明号服务卡；四是公布业务发展和承诺服务内容，自觉接受监督。

## 商业银行的心得体会篇十

银行是一个日常生活重要的职业，在这个职业里会接触各种各样的人和事，他们会给予我们不同的感悟和感受，下面就一起来看看银行员工工作心得是怎样的吧！

根据省行开展“人人遵章、全行整改”的主题教育活动的精神，在分行相关部门的宣传、组织和动员下，我认真、深入地参加了这次全行开展的“遵章、整改”学习活动。

通过这次主题教育活动，进一步提高了我的风险防范意识，强化了合规操作的观念，并且明晰了岗位的责任以及这次主题教育活动的意义和重要性。

本人认真学习《关于在全行开展依法合规专题教育活动和落实省行案件防范工作整改方案的通知》文件，通过学习进一步认识到依法合规经营对我行经营管理的重要性和紧迫性，深刻认识到违规经营，案件高发的危害性。

南海“光华”案件，顺德支行账外经营案件和省行去年通报的案件再一次向我们敲响警钟，今年分行对案情的通报，使我更加认析到当前内控管理工作面临的严峻形势。

作为一名管理人员，我深知依法合规经营是现代商业银行经营管理的基本原则，也是坚持正确的经营方向的保证，更是金融企自我发展自我保护及防范金融风险的根本所在。

因此，在经营管理工作中，必须做好以下几项工作，才能确保我处各项工作健康快速发展。

## 一、提高员工思想素质，增强员工依法合规经营的理念

加强员工的法律法规、规章制度学习，加强思想教育，这是从源头上杜绝违规违章行为的重要手段。

加强对银行员工的风险防范教育，使大家都认识到社会的复杂性和银行经营风险的普遍性，认识到银行本身就是高风险行业，必须把风险防范放在第一位。

版权声明：依法合规建设学习心得由中国人才指南网原创首发，作者：绩东一分理处周豪恩，未经授权禁止用作商业用途，转载请注明出处。

每天从自己的岗位做起，自觉遵守各项规章制度，自觉抵制各种违纪、违规、违章行为，要根除以信任代替管理，以习惯代替制度，以情面代替纪律，珍惜自己的职业生涯，视制度如生命，纠违章如排雷，增强风险防范意识和自我保护意识，提高规范操作，从源头上预防案件的发生。

## 二、建立建全各项规章制度，加强内控管理

从近几年金融系统发生的经济案件来看，“十个案件九违章”有章不循，违规操作，检查不细，监督不力，实属重要



根源，无数案件、事故、教训，都反应出内控管理还存在一定的漏洞。

正是制度的不完善，才导致一些人有机会钻空子，从而给国家资金造成损失。

我们应该吸取教训，不断健全完善各项规章制度，并将内控管理当作风险防范的前提条件，要认真扎实地贯彻执行案件防范责任制的规定，促进内部防范机制的强化与完善，努力做到在规范的前提下发展业务，在发展业务的同时，加强规范管理，以保证各项业务的流程和规章制度的约束之内进行。

美丽的七月，我走出美丽的七月，我走出象牙塔，走进民生。

两个月来我很少对自身进行深入的自查。

这次，行领导号召全体行员开展自查自评活动，对于我来说，是一个很好的发现、发掘自己，改造自身的机会，因此，我认真的对自己进行了反思、解剖，检查总结这两个多月的学习工作：有辛苦，有付出，有成绩，有不足。

7月10号开始了民生入职岗前培训。

先是大家集中学习整个民生文化、发展历史，再是学习了xx民生行的基础业务、特色业务，涉及到外汇、储蓄、理财等多个方面。

之后我们6个实习生开始接受会计业务的系统培训。

我们需要在最短的时间里掌握柜台业务技能，连续10天70个小时的会计课程，笔记都记了大半本，有点像填鸭式的学习，三项技能都是利用下课时间自己练习。

毕竟是短训，我对银行业务知识面掌握还很窄，特别是外汇、

授信、合规、等业务了甚浅。

今后要多看看银行业金融业的书籍，提高自己的知识面。

7月30日，我被分到xx分理处实习，在这里，我很好的消化了xxxx教授的会计课程，进步神速。

哈哈。

刚来xx的第一天是我最累的一天，从早上八点进到里面，一直到五点半，中午只休息了半个多小时。

并非钢哥不让人休息，只是我看到娜娜姐、华姐和奕欣哥都忙得歇不下来，自己就更不应该休息了。

那天下午四点左右，突然来了很多客户，存了很多钱，我帮这个人扎完钱，再跑到那个人跟前继续扎，忙来忙去，最后每个人都对我说，你歇歇吧，坐一会儿。

其实我不是不想坐下来，可是作为实习生来讲，要学的东西很多，要做的琐事也很多，坐下来，节奏就慢了下来。

并非我虚伪，我告诉自己，我放弃了其他找工作的机会，花时间花精力到这里来，我要对得起我自己！我在全心全意的投入一种职业，投入一种工作。

哪怕将来我不在这里工作，我这个月的实习也会让我体验到一种不一样的生活，我的生命中多了一个经历。

那个时候我就是这样想的。

也许是看我做事比较认真负责，一个星期后钢哥娜娜姐安排我周六休息周日上班，人少可以让我上柜操作，第一次好紧张啊。

我大概做四五笔业务吧，那个时候实在是太紧张了，呵呵，我是可怜的夏洛特。

之后每个周末我都会上柜操作，在我犯错的时候扬扬和华姐毫不含糊，不会姑息我的失误。

她们教会了我很多。

8月23日，我被调到支行营业部，离开的那天，大家轮流和我说了很多话，我对大家充满感激，离开很不舍得。

来到xx实习，我真的很幸运收获很多。

8月24日，我开始了在支行贵宾厅做实习引导员，柜台外的工作和柜台内完全不同，我不知所措!第一天，平儿姐教我分单，很多很多单，分完的时候已经是中午了，下午我一个人傻傻的站在叫号机前面，就像指路牌一样，很郁闷很难过，我那个时候甚至是一个人和空气讲话!我问空气我是不是很笨蛋，空气告诉我说是。

心情低落到极点。

下午6点钟多的时候，乔姐下班回家过来营业厅这边打卡，她看到我，特意走过来和我聊天，(她的这个举动给我留下了特别好的印象，我这个人一直是从细节处看人判断人，因为我坚持认为，细节是不容易掩饰的)我和她说我很笨很没用，不知道要做什么好，她很和蔼地笑了笑，告诉我，引导员首先要做好服务工作，而服务工作量是最大最繁琐也是最重要的!她带着我走到填写台，你看，这里笔心都没有了，顾客要填写凭证就不方便了，有的时候，遇到年纪大的或者文化低的顾客，你可以在这里帮助他们填写凭证;这个饮水机，要时刻保持有水有杯，天气热，很多顾客是开摩托车走很远的路来行里办业务，他们很累很口渴到行里就有水喝会觉得民生行的服务是贴心的;有时候柜台前挤满了人，别人看了会觉得民

生大厅乱糟糟的，你要引导顾客在等候区休息等候；贵宾厅是最重要的，之前我们没有专门的引导员，贵宾厅也没有制定详细的管理制度，这个完全需要你在工作过程中发现贵宾客户的需求爱好，寻找建设好贵宾厅的方案，把我们的'贵宾厅办出新意办出特色。

乔姐侃侃而谈，与她交谈后我深刻的体会到当一名引导员的使命和意义。

我心里不禁赞道，乔姐这么年轻能干，还难得这么谦和不张扬。

也许人到达某一种层次就会有一种魅力，有一种明媚但绝不刺眼的光芒。

而这种魅力和光芒往往是我们这些年轻的不经世事的人所不具备的。

真正有历练有内涵的人，她的光芒会照亮周围，但却不会给人以压力。

呵呵，很感谢乔姐给我的鼓励和帮助。

现在，我在帮客户办理业务遇到不懂的就虚心向柜台内的同事请教，认真的做好笔记。

每天早晨我会提前十分钟到达支行，检查大厅和贵宾厅的宣传资料是否摆放整齐，桌椅是否摆放有序，看到有不妥之处，我会细心的整理，细心的发单。

## 商业银行的心得体会篇十一

其实我最想说的是在民生每个人都是开放的，我说的不是那

个开放哈，你懂的。以前看杜拉拉觉得职场勾心斗角好可怕，但在民生，因为大家的收入都只与业绩挂钩，而拉业绩不像公务员争职位那样不是你上就是我下，它更多的是个人的事情，所以你的同事虽然存在竞争，但并不是你死我活的，相反，你们还可能通过共同努力共赢一把。因此，不管是出于真心还是利益，每个人都对你很好(因为你可能是潜在的合作伙伴)，每个人都乐于与你交流，工作氛围因此而变得特别好，大家的目的都很明确——提高收入，实现个人价值。每个人都在明确的为此努力，也不会有人虚伪的说不在乎收入只在乎经历什么的，所以为同一个目标而奋斗是一件很美好的事。而国有银行就不一样了，他们的工资构成我觉得更复杂，而且跟行政级别挂钩，因此尔虞我诈你争我抢更多。

另外，不得不说，民生是一个年轻的银行，也给了年轻人更多的机会。不仅仅是本身家境就很好的人，普通学生一样可能通过提升业绩而获得机会。可以说，这是一种更为彻底的有能者上，因为其他的类似工行什么的工作年限比什么都重要。另外，年轻人多会让办事节奏更快，更积极，聊天内容也更让你开心。

最后再说明几个问题，这也是大家普遍问的比较多的：

第一年和fesco签也就是派遣，但第二年一定会转准，没有业绩要求，就是年限到了就转，对于校招得全日制大学毕业生都是的，说没有业绩不给转的可能不是校招或不是本科及以上学历。另，家里有关系的、本身带资源进来的可能转准更早或者直接是正式，但对于什么都没的包括我在内的同志们也不用担心这个。转正式行员的话，民生20xx年招的应届生也就是所谓得见习培训生都已经转了。所以，总之，第一、不用担心无法转准；第二、如果进民生，而别人选择了其他银行成了正式，民生派遣的待遇绝不比其他行的正式(这里指新人进行能拿的待遇)少，何况涨的一定比别的银行快。

民生所有人都有业绩压力，多少不等。但四大行我不知道，

中信也有的(家有亲戚在)。银行估计都差不多。并且，不会让你一进去就拉存款，完不成就扣奖金，(第一年也没有奖金，只有工资和补助)，进行有一两年得保护期，在这期间你只需要努力工作，好好表现、寻找机会。当然，如果你拉到了存款或者独立办了什么项目或者有客户经理愿意把自己得业绩分给你一部分，你有可能提前转准。

我们这批(20xx级)没宿舍，改发租房补助。

这个我觉得没有意义，关系放在哪里而已。事实上，正式开始工作得时候，绝大部分得人还是要下到支行，只是关系在分行而已。

## 商业银行的心得体会篇十二

当在某些事情上我们有很深的体会时，马上将其记录下来，这样能够培养人思考的习惯。那么问题来了，应该如何写心得体会呢？以下是小编整理的银行职员工作心得体会，希望对大家有所帮助。

另外，不得不说，民生是一个年轻的银行，也给了年轻人更多的机会。不仅仅是本身家境就很好的人，普通学生一样可能通过提升业绩而获得机会。可以说，这是一种更为彻底的有能者上，因为其他的类似工行什么的工作年限比什么都重要。另外，年轻人多会让办事节奏更快，更积极，聊天内容也更让你开心。

最后再说明几个问题，这也是大家普遍问的比较多的：

第一年和fesco签也就是派遣，但第二年一定会转准，没有业绩要求，就是年限到了就转，对于校招得全日制大学毕业生都是的，说没有业绩不给转的可能不是校招或不是本科及以上学历。另，家里有关系的、本身带资源进来的可能转准更

早或者直接是正式，但对于什么都没的包括我在内的同志们也不用担心这个。转正式行员的话，民生20xx年招的应届生也就是所谓得见习培训生都已经转了。所以，总之，第一、不用担心无法转准；第二、如果进民生，而别人选择了其他银行成了正式，民生派遣的待遇绝不比其他行的正式(这里指新人进行能拿的待遇)少，何况涨的一定比别的银行快。

民生所有人都有业绩压力，多少不等。但四大行我不知道，中信也有的(家有亲戚在)。银行估计都差不多。并且，不会让你一进去就拉存款，完不成就扣奖金，(第一年也没有奖金，只有工资和补助)，进行有一两年得保护期，在这期间你只需要努力工作，好好表现、寻找机会。当然，如果你拉到了存款或者独立办了什么项目或者有客户经理愿意把自己得业绩分给你一部分，你有可能提前转准。

我们这批(20xx级)没宿舍，改发租房补助。

这个我觉得没有意义，关系放在哪里而已。事实上，正式开始工作得时候，绝大部分得人还是要下到支行，只是关系在分行而已。

## 商业银行的心得体会篇十三

这是我人生中最重要的一月，他预示着我已经完全离开了我熟悉的学校，是那个稚嫩的学生，而是成为了社会上的一份子，扮演的角色也已经改变为了一名在银行工作的职员。虽然，在这之前，我在银行培训了将近一个月的时间，但是那是我作为一名学生的姿态。现在，则完全不同了——我是一名银行员工！

白驹过隙，转眼间从培训到正式工作已经一个多月了，感觉自己在慢慢的“成长”、“积累”，日子过得很充实。从刚实习时的兴奋和激动渐渐被时间磨去棱角，一切渐渐沉淀，

我逐渐适应了这种上下班的日子，逐渐适应了从学生转变为银行工作者的角色，现在的我，可以用颗平静的心来审视第一次工作以来的感想和体会了。

在单位，我尝试过许多的第一次，第一次被别人称为同事，第一次得到上司的夸奖，……这期间，我体会到了工作的喜与乐，享受了工作给我带来的乐趣。

在实习的阶段，初步的了解了银行知识，不管在现金区，还是在非现金区最重要教会了我一个字——“信”。

“信”——诚实，不欺骗，不隐瞒。这是我在营业部工作时对他的认识。不管我在储蓄，还是在出纳，保持一颗诚实的心是最重要的，我觉得。因为在营业部它是一个涉及到现金的部门，经常有现金的出入，难免会出现一些差错。在出现这些差错后要及时的上报，而不是隐瞒、欺骗。例如像长款不报，私吞。这样的案例我们已经屡见不鲜了。不管当事人在那时处于什么样的环境和状态下。总之这样是一种隐瞒的行为，不但给银行和顾客带来了影响，自己也将由于自己不“诚实”而遭到惩罚！其实长款私吞这样的行为只是冰山一角，隐瞒、欺骗行为还有很多，在我在营业部学习时感受、了解了不少。所以让我认识到在营业部工作最重要的是要做到诚实，不管发生了什么的样的差错，都是有解决的办法，要及时的上报，而不是怕，或则什么心理隐瞒这件事情，欺骗自己的上司。当然，不管以后做什么事情都要做到诚实。

“信”——诚信，信任，不怀疑，认为。在做大堂经理期间，有很多的理财产品和保险需要营销给客户。营销的经历让我明白了，卖理财产品和保险要让客户详细的了解产品，清楚市场，明白自己现在的投资方向，并体贴的为他服务。要让他对你产生信任感，这样才会打消的他的疑虑，使他认为投资于你的银行是可靠的，并慢慢的成为你的一个固定客户。

对于一个营销人员来说诚信是最重要的，要以真诚的心来对



待客户，才能使客户对你有信任感。不是靠产品有什么好的收益来打动客户，而是靠我们的服务，我们的理念客户，对待客户的态度来打动他。

通过我在两个部门工作总结出来对“信”的不通的含义，让我更加认识自己，认识客户，认识银行。

## 商业银行的心得体会篇十四

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的xxxx年，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。虽然我还是一个从事银行工作刚刚两年的辅助员工，但是经过努力，我今年的业绩从年初的个人存款xxxx多万增加到现在的xxxx多万，净增xxxx多万，已经成为支行揽储方面业绩第一名。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网，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。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

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。

一、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。

二、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。

三、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。

明年，我的业绩目标是个人存款到达1个亿。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。