

2023年银行柜台工作心得体会感悟(通用8篇)

培训心得是对培训活动的反思和总结，它可以帮助我们更好地应用所学知识和技能。学习心得让我认识到学习是一种终身的追求，只有不断学习，才能不断提高自己。

银行柜台工作心得体会感悟篇一

经过两天的跟班，我终于大致了解兴业银行柜员工作每日流程。

早上八点半就到银行，正式员工要打卡，我们八点四十开晨会，有监控，由会计主管主持，参与人包括柜员和大堂经理。押运车一般九点到，由一位柜员确认押运人员的身份，将尾箱推入柜台内，核对尾箱号和封签号，每天早上每位柜员都要清点自己的尾箱，包括表内帐和表外重要凭证。每天早上九点、中午、下午下班时各打印一份尾箱清点单。柜员分为会计主管、主办和经办三种。其中主办还有普通主办和特殊主办。特殊主办可以兼任经办和主办两个工作。经办就是我们日常见到柜员，主办一般在后台工作，负责汇款、转账等事务。

大概就是这样吧，今天接受主管下发任务，让我去清钱了，所谓清钱啊，就是把收进来的红灿灿的百元大钞过清钱机，分出好钞和坏钞，坏钞不等于破币，而是完整的相对老旧的纸币。好钞方便用来整理，十万元的百元钞压钞后就成了砖块般大小。虽说这两天在银行里见钱也多，不过这是我第一次经受这么多钞票哦，好好使用了下验钞机，很有意思。不过见多见久了也就没感觉了，用经理的话讲：银行柜员是真正的是金钱如粪土，在他们的眼里，这些钞票只是特殊的商品。

20__年7月8日星期四天气晴

今天，我在兴业银行有新的任务了，那就是把我之前编好的凭证，在给行长、客户经理签字后封签，入库。我们实习生不能上岗，所有做好的凭证，最后要编号封签，入库，凭证又分为永久保管凭证和有限期保管凭证。挂失类凭证属于永久保管，而每日凭证属于十五年期保管。在经办柜员那呆久了，对主板的工作很好奇，研究下，主办有两名，她们笑说自己是在打杂的，什么都做，其实不然。

负责记帐的主办每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，如打印工前准备，科目日结单，日总帐表，对昨日发生的所有业务的记帐凭证进行平衡检查等，一一对应。然后才开始一天的日常业务，主要有支票，电汇等。在中午之前，有票据交换提入，根据交换轧差单编制特种转帐借、贷方凭证等，检查是否有退票。下午，将其他工作人员上门收款提入的支票进行审核，加盖“收妥抵用”章，交予复核员录入计算机交换系统。在本日业务结束后，进行日终处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐；打印“流水轧差”，检查今日的帐务的借贷方是否平衡。最后，轧帐。这些打印的凭证由专门的工作人员装订起来，再次审查，看科目章是否盖反、有无漏盖经办人员名章等，然后装订凭证交予上级行进行稽核。这样一天的主办会计工作也就告一段落了。

银行柜台工作心得体会感悟篇二

时间飞逝，转眼我已经与xx银行共同走过了五个年龄。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的向往走进xx银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一一线柜面工作，在xx银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素养，在不同的工作岗位上兢兢业业，体会日益丰富，越来越自信的为客

户提供中意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在xx银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己挑选的xx之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

进入xx银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性情决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年。

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的气力总是有限的。作为一位老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相干业务，较好地掌控业务技能。结合我自己做新人时的体会，我注意引导他们从账理动身，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自己的工作学习体会毫无保留地告知他们。我想，这样的教法不一定是的，但一定会让他们学到业务知识点的本质，学会融会贯通，举一反三。新区支行去年相继有四名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格依照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节一技能，也将自己平常练习的心得告知他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。为新区支行更好的展开工作打下扎实的基础。只有整体的素养提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在新区暖和的大家庭里快乐的工作着。

在市场竞争日趋猛烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的. 向客户提供高效、快捷的服务。分行举行的各类培训和技能考

核为我尽快提高业务技能提供了有力的保证。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。在一二季度的会计人员考核定级中，综合成绩始终保持在一二名。

进入xx五年来，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，用心知道我的每一样工作，用恳切和热情去对待我的工作。在xx银行的大家庭里，我获得今天的成绩与集体是息息相干的，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，我也珍爱这样的机会。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，坚固建立“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xx银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

银行柜台工作心得体会感悟篇三

在x银行x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，平凡的一样能够奉献我们的热情，奉献我们的真诚。平凡的一样能够创造出一片属于自己的天空。

银行柜台工作心得体会感悟篇四

202x年，我切实依照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，获得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在获得成绩的基础上，连续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造良好工作事迹，为银行的又好又好发展，做出自己应有的努力与奉献。银行工作心得体会岁末将至，回首这一年来，我始终坚持着道虽通不行不至，事虽小不为不成的人生信条，在工作中紧跟支行领导班子的步伐，环绕支行工作重点，杰出的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和成效体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。下面我从三方面对自己202x年工作进行总结：

我在工作中始终建立客户第一的'思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，保全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，通过自己不懈的努力，在202x年的工作中，为自己交了一份中意的答卷。

在工作方法上，我始终做到“三勤”，即勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在实际工作中能够做一个有心人，在一次走亲访友时，我无意从xx口中得知我们邻村最近将有一笔分地款，事后通过xx介绍，自己又几次登门拜望，向客户宣传我行的服务优势和产品优势，终究说服客户计划将130万的分地款存入我行，我知道这还不是终究的成功，在客户拿到转帐支票的时候，我又主动协助客户搜集村民身份证号码，核实确认客户分款额，等到52份存单分

发到每户村民手中时，我才在心中深深地舒了口气。

在服务客户的进程中，我用心细致，把兄妹情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念在与客户打交道的进程中，真正做到以诚相待，把客户的利益视为自己的利益，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在”争一保二”活动中完成了营销存款180万，理财金卡8张，信誉卡5张，电子银行签约户，保险销售15万的事迹，最令我欣慰的是客户也得到了双赢，他们在满足自己需要的同时，也享遭到了建行更加细致周到的服务。

作为一位前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌控的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能由于获得一点小成绩而沾沾自喜，自豪自大，而要保持苏醒的头脑，与时俱进，创造出更大的光辉。同时连续提高自身政治修养，强化为客户服务的主旨意识，努力使自己成为一位更合格的建行人。

有一种事业，需要青春和理想去寻求，有一种寻求需要付出艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永久年轻和壮美，兴盛和发达。

银行柜台工作心得体会感悟篇五

20xx年，在银行的正确领导下，我加强学习，端正工作态度，切实依照银行的工作要求，在自身工作岗位上认真努力工作，真诚服务客户，较好地完成自己的工作任务，获得了一定的成绩。现将20xx年工作情形具体总结以下：

202x年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零过失；在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐，共销售银行理财产品万元，其中：基金万元，保险万元，银行卡万元。

我在工作中始终建立客户思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节感动新客户，用真情保护老客户，获得了较好的工作成效。在服务老客户的进程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户连续购买，使老客户始终和银行保持信息和谐的一致性，实现银行与客户的双赢。我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又增进银行经济效益的提高。

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户的吸引力；把真情融入对客户的一言一行当中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务进程中多一点微笑、多一份知道、多一些热情；做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为xx推敲，真心真意展现我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无穷，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

银行柜台工作心得体会感悟篇六

首先，在思想与工作上，我能够更加用心主动地学习招行的

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，透过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，透过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够用心投入，训练自己，这一年中，我始终持续着良好的工作状态，以一名合格的招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。

对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有必须的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我明白，作为储蓄岗位一线员工，我们更就应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，更好的为广大客户带给方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到招行这个大家庭中，用心应对工作，与大家团结协作，相互帮忙。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要透过带给优质的服务来实现，由此可见，服务是

银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，招行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在招行工作过程中，逐渐地，我也明白了“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取，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

银行柜台工作心得体会感悟篇七

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，还要有针对性地进行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。

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，做为农行的青年员工，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。

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q给后台科技部门，便于其研究开发新产品整合现有产品，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，实现劳动最优化，效率最大化，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！

银行柜台工作心得体会感悟篇八

“闻道有先后，术业有专攻。”要作为一名合格的员工就必须多学、多看、多想，在学习中总结和反思，不必因为不会而觉得不好意思问，也不能因为出错而缩手缩脚，但更不能因为错误发现及时而心存侥幸甚至好了伤疤忘了疼。作为新行员，我们都有很大的提升空间，都有许多精力去学习新的事物。在这进半年的工作中让我深刻体会到，我正经历着从课堂到社会的转变虽说校园是社会的一个缩影，但实际差距甚大。银行作为一个服务性行业，除了对业务技能的要求之外，对与人沟通也要求颇高。都说沟通是一门艺术，确实不假；在银行工作中，如何能把我们的规定和要求清楚地和客户说清楚、讲明白，着实需要我们好好去雕琢。在实际的工作中我体会到了如何做到让客户安心、放心并感到满意的不易，但是有这样一群榜样在身边，作为指引我以后工作的明灯，我想我会努力前行。

在这一年里，除了对业务、技能的强调以外，服务更是我们

的重中之重。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，是银行经营必不可少的有机组成部分。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。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，柜台是向客户提供服务的第一平台。我们需要深刻认识临柜工作的重要性，因为它是顾客直接了解我行的窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。客户实实在在的人群，需要的是实实在在的感受，而这些感受就来自我们所提供的实实在在的服务。而亲切的服务就从微笑面对客户开始。我相信，每个人都有过遭遇蹙眉冷脸的经历，在那一刻，你的心里不曾渴望过灿若阳光的笑颜吗？微笑是最美的花朵，微笑是人间永远的春天，它的力量是如此之大，以至于当你面对它的时候，你无法愤怒，无法吼叫，无法责备，更无法拒绝。微笑并不像点钞或者打算盘那样可以练得出来的，微笑不是一种职业化的模板，而是一种情绪，也可以说是一种气质的流露，是微笑者积极的人生态度的表现，是他们充盈的内心世界真实、自然的流露。最重要的一点，服务要注重细节。要让顾客觉得我们的一言一行，一举一动，都是很用心的在为他服务，我们要善于观察客户、理解客户，对客户的言行要多揣摩，要想客户之所想，急客户之所急。并且要持之以恒的做好每一个细节。不要总是抱怨客户对你的态度，客户对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总是去挑剔镜子的不好，而是应更多的反省镜子里的那个人哪里不够好，哪里有需要改进。

如今，从第一笔业务的操作到现在已有一年的时间，对于业务的操作我已不再生疏，至今一步步的经历与点点滴滴的积累给我的体会是：第一，银行是一个紧密的团队，各项业务的操作都需要大家的努力配合，一个人的失误往往会引发整个团体甚至整个交行的损失；第二，遇到不熟的业务不应胆怯也不能迷茫，因为我在一个强大的团队中，只有放手去做、去挑战才能有学习的机会；第三，对于业务操作要做到规范严谨，对于服务要做到用心热忱，不能因为事情紧急而忽略了

必要的程序或者乱了手脚，我们的工作就是对客户、对自己、对交行负责。

能进入__让我感到无比的荣耀，能与各位同事一同工作让我感到无比幸运。在这里的每一位前辈都毫不吝啬地教会我业务知识，将自己的经验毫无保留的传授于我，对于我的每一个问题都能不厌其烦地为我耐心解答。无论是业务、服务、还是日常生活这里的所有人都对我表示了极大的关心，这让我体会到家的温暖，非常感谢大家对我的照顾和关心，虽然我还有许多不足之处，但我会努力使自己成为一个能为这个家庭做出贡献的人。

银行是我选择的工作，也是我选择的舞台。在今后的日子里，我会在这里努力实现自己的价值，谱写自己精彩的人生。