# 202\_年银行工作心得体会感悟(通用15篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-07-19

*学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。银行工作心得体会感...*

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**银行工作心得体会感悟篇一**

初入银行工作，我充满了期待和兴奋。经过一系列应聘和培训，我终于踏入了这个光彩夺目的金融世界。刚开始的几天，我被大量的规章制度和流程规定束缚，对工作流程感到有些不适应。但是随着岗位的熟悉和经验的积累，我逐渐对银行工作有了更深入的理解。开始承担起客户服务、业务咨询等工作，我逐渐意识到自己不仅仅是一名职员，更是与客户沟通的桥梁。适应工作环境和磨练自己的能力成为我这一阶段的重要任务。

第二段：学习成长，不断提升自我

在银行工作的过程中，我深切地体会到了知识和技能对于一个职业人来说的重要性。我意识到，为了在竞争激烈的银行行业中脱颖而出，我必须不断提升自己的专业素养和工作能力。为此，我充分利用自己的业余时间，不断学习新的金融知识和技能，并积极参加银行组织的培训和交流活动。通过这些学习的机会，我能够更好地了解银行行业的发展动态，掌握最新的业务技能。同时，通过不断学习，我逐渐能够独立分析和解决各种问题，提高了工作的效率和质量。

第三段：严谨细致，注重细节处理

在银行工作中，每一个环节都需要我们极其细致的处理。银行的客户是极其注重细节和要求高效的，我们作为银行职员，必须保持细致入微的态度，全心全意地为客户提供优质的服务。在实际工作中，我时刻保持着谦虚和细心的态度，从来不放过任何一个细节，以免给客户和银行带来损失。经过一段时间的努力，我的工作态度和服务质量得到了上级和客户的认可。这也让我更加明白了一个道理，只有做好每一个细小的环节，才能为客户和银行创造价值。

第四段：与同事团队合作，共同进步

银行工作是一项团队合作的工作，没有团队的支持和配合，我个人不可能取得好的成绩。在银行工作的过程中，我与同事们形成了良好的合作关系，相互之间帮助和支持。每当工作遇到困难时，我都能够得到同事们的指导和帮助，共同解决问题，取得良好的工作效果。而我也尽自己最大的努力，帮助和支持其他同事。通过这样的合作，我意识到团队合作的重要性，也明白了只有通过团队的力量，才能更好地应对工作的挑战，实现自身价值和银行的发展。

第五段：收获与成长，心怀感激与坚持

初入银行工作，虽然会面临很多困难和挫折，但是工作中的付出和努力也带给了我很多收获和成长。通过与客户的交流和沟通，我更加敏锐地意识到不同人的需求和思维方式。在工作中，我也积累了大量的实践经验，提高了自己的业务水平和综合能力。这些收获与成长让我感到万分幸运和满足，也让我更加坚定了继续努力向前的信心。同时，我也深深地感激银行给予我的发展机会，我将继续保持积极进取的心态，不断提高自己，为银行的发展贡献自己的力量。

总结：初入银行工作，并不是一件轻松的事情，需要我们付出很多努力和心血。但是，只要我们在工作中保持一颗刻苦努力和积极进取的心，不断提升自己，就一定能够取得好的成绩和回报。通过这段时间的工作，我深入地了解了银行行业，积累了丰富的实践经验，取得了一定的成绩。同时，我也更加明白了自己的短处和不足，会不断地自我提高和反思。银行工作虽然具有很多挑战和困难，但只要我们用心去做，用行动去证明，就一定能够获得更好的发展和成长。

**银行工作心得体会感悟篇二**

在20xx年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；文化知识水平较高，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，做出在新的一年中怎么样去工作的方法，才能更好的工作下去，我能够做好。

**银行工作心得体会感悟篇三**

时光飞逝，不经意间，我在\_\_y银行已经届满一年。我也从“新工”成长为一名“老工”。在工行企业文化日积月累的耳濡目染中，我感到我对于企业文化的感悟如同企业文化本身——言之有尽，思不尽，视之有竭，探不竭。

毫无疑问，在多变激烈的市场环境中，一个缺失文化的企业，是一个失翅的企业。而失翅的企业是飞不高的。飞不高的企业勿论做大做强。

\_\_行“工于至诚，行以致远”的价值观涵盖了“诚信、人本、稳健、创新、卓越”五方面的基本价值取向，是对\_\_银行多年来企业精神、文化理念、经营方式和价值追求的凝炼表述。“诚”就是“忠诚、真挚、守信”，证明了对员工品行修养的标准，体现出社会对服务的要求，传达了对社会公众的庄严承诺;“远”就是“长久、高远、远大”，彰显出永不停息、创新超越的精神，昭示了力争成为行业典范的自我定位。在核心价值理念的基础上，工行还提炼构成了包括“发展、效益、风险、服务、品牌、团队、学习、人才”等八个方面的基本理念作为核心价值的外延。

我认为工行要重视“诚信，人本”。

其一，诚信是企业生存和发展的基石。如果一个企业对内对外都讲信用，就会赢得创业和发展的机遇。企业内部真诚相待，能够构成强烈的凝聚力，众志成城，战无不胜;企业对外诚实守信，就会构成巨大的吸引力，人们就会愿意与之打交道、谈生意。

其二，诚信是最好的竞争手段。企业竞争，既要比拼服务的质量和价格，又要比拼企业的管理和服务。这些，除了外在的表现以外，更重要的是内部蕴含的信誉。

一个企业有竞争力，关键取决于员工，员工有没有竞争力，工资水平是核心要素之一，这是“原始的核动力”原始核动力下降了，企业的市场地位就会每况愈下。要想使员工爱企业，企业首先要爱员工，以人为本，回报至上。一个爱护消费者的企业，必须要爱护自己的员工;一个注重竞争力的企业，必须要把员工收入的增长，列为第一优先的财务指标，才能上下同心，最终实现同步增长。

企业文化简单来说就是一种理念，一种精神，一种目标。这种理念体现着我们员工的一种创新的思维行为，它体现着我们企业不断的创新。企业精神首先是企业家的精神，以及在企业家精神的感召下，全员一种良好精神状态。目标就是凝聚力，目标是最强的凝聚力。为加强群体的凝聚力，首先要从情感入手，从而到达价值观的高度认同，最终实现发展目标。各级组织要同员工不断沟通，帮忙员工解决困难。

企业文化是一种形象，企业文化要抓传统提升与精神张扬，企业文化要坚持。企”要“人”在，靠“薪”更靠“心”。健全企业工会、社团和各种切合实际的职工自我教育机制，以真诚的关心激发广大职工的上进心和事业心，大家才会觉得工作有劲头、人生有奔头。“企”要“人”在，要“薪”还要“心”。将以人为本的理念当作企业兴盛的催化剂、凝聚人心的粘合剂，不断创新企业文化，企业才会永续发展、长盛不衰。

**银行工作心得体会感悟篇四**

感悟合集

近日，我学习了县行下发的《报怨工作，不如改变自己》一书，书中罗列的工作中的道理和小例子和我们平常工作中遇到的有很多相似之处。语言平实，通俗易懂。学习之后，使我受益匪浅。

职场中，有太多的不如意，没有一种工作是完美的。虽然如此，即使做不到从不报怨，也应该让自己少一些报怨，多一些积极，努力进取!

时代的我心目中是高大上的，是一种向往。我是农村的，家里的涉农补贴款项都是从农信社领取的，在我心里，农信社是农民的朋友，是我的向往。

从业十年，农信社业务已改制为现在的农商银行。农商银行的业务日渐壮大，在县域金融邻域的市场份额越来越大，我也为这感到骄傲和自豪。

随着同业竞争和互联网金融的冲击，我们的业务发展比以往遇到的困难多了。对我们个人而言，任务种类多了，任务量加大了，但客户选择多了，完成进度因而不理想。

看了《报怨工作，不如改变自己》给我印象最深的是第十章——修炼自我，让自己不可代替。其中的两篇：心动不如行动，立刻行动起来。不做职场“木乃伊”，激发自己的创新能力。这正是当下我们银行转型发展中所必须的。新形势下，我们每个人都应该创新工作方式和方法。

现在为了更好的服务客户，电子银行业务宣传工作迫在眉捷。与微信支付宝等相同，我们县域现有6家同业机构，未来还会有其他进驻。谁先在客户应用中占据领先地位，谁就会占领这块市场。

为此，我自己用现下网络流行的app，录制了我行扫码支付和手机银行业务讲解视频。累计传播量达1.8万人次。未来，我会继续保持学习的习惯。尽自己的全能达到最佳工作状态。

前期，在我社领导的关怀下，我社各分社员工等一行到\_\_去进行了为期一星期的培训学习。在国际化城市里，面对一个具有高效决策的金融体制、多体制银行业激烈竞争的城市，感触甚多。根据结合我州现状的实际情况，我个人有几点认识提出：

一、具备现代营销的新观念

在未来不久的金融业不再是传统的存、贷银行业务，也不再是具体的业务经营问题，而是如何提高全市场竞争能力为中心的发展战略和方向问题，了解金融市场主流趋势。新时期的金融消费者，已经不仅仅从存贷款和结算的常规服务要求选择银行，而是更加注重选择有助于创造自身价值的银行服务，选择有发展开拓具有自身特色的多元化银行产品的银行业务（包括中间业务、贷款产品）。因此，客户金融需求的范围和层次越发广泛，个性色彩越发浓厚，市场需求多样化要求银行必须以客户需求为导向，提供全方位多层次的产品和服务。

二、学习能力决定工作能力

在\_\_学习到许多新观念，虽说目前完全照搬不符合我州现行的金融管理体制，但自我必需明白如今在世界发达城市盛行的金融趋势，掌握新理念知识，活学巧用，取可取之处。从事金融这行业，体会最深的是在这个圈里越往前走，越是感到自身所学的知识太平泛。正所谓“学无止境”，针对不同岗位，努力从多方面学习掌握各种业务知识和技能；

面对新形势的要求，不断拓展金融知识新领域，以适应新形势发展的需要。认真学习各种知识，不断提高业务技能，增强自身综合能力的培养。思想新、学历高，业务能力才能不断的提高。要具有知识化、专业化、素质高等优势，树立业务经营上的良好态度，以及拓展业务的能力，才能在一个全新的岗位上胜任。

总之，在\_\_信用社筹建城市商业银行这一机遇与挑战同时并存的时刻，只有努力提高了自我素质，提高了工作效率，才能体现商业银行的快捷、灵活、妥当的服务作风；

只有在学习中做到刻苦钻研，持之以恒，才能为适应商业银行工作打下坚实的基础。

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。

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，比以往任何时侯更为重要，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。

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。

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，\_行，\_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\_行的品牌形象。

虽然\_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\_行的青年员工，我们要坚定\_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\_行良好的的形象，打造\_行一流的品牌。为了\_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，然后将此信息反鐀给后台科技部门，便于其研究开发新产品彧整合现有产品，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已任，开拓进取，不断创新。

近几年，我们\_\_\_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\_行一流的品牌形象，为\_\_\_行的健康强大发展做出贡献！

客户维护最首要的

工作

目标任务就是抓存款、营销客户、营销产品、维护客户，而抓客户、维护客户讲究的就是“集腋成裘，聚沙成塔”和“服务赢取客户，维护客户持之以恒”。在日常工作和客户维护中，面对激烈的金融市场，如何履行好职责，抓好客户营销、抓好现有存量客户维护，壮大客户群，提升客户对我们的贡献度呢?

、近期产品到期情况、基本风险偏好、做一个全面的查询。并根据客户现状分析后期可能推荐的产品类型。我们要有目的的去维护客户，而不是简单的只是给客户打电话问候而已，每天做到一日10个左右，一步一个脚印的维护。

二是要丰富维护的内容。在维护银行利益的前提下，多为客户谋利益，比如，目前的银行利率较低，客户以前在我们的告知下定期可以自动转存，可现在自动转存会让客户无法享受到上浮，有时客户也不记得到期日等，我们就及时提醒客户到期后是否方便来银行重新办理等，如果客户觉得不想存定期，可以介绍我行的理财产品等，让客户在我行的理财配置中收益最大化，这种以客户为中心的服务态度，才能真正赢得客户的信任和感激。

三是要坚持真诚服务。每一位来建行办理业务的人员都是我们的客户，如果能够充分利用业务办理的短暂时间与客户进行有效的沟通，不仅仅为客户办理了所需的业务，更多地让客户有感情地投入到这笔业务中，拉近了客户与我们之间的距离，换句话说，这就需要我们在热情服务的基础上更上一个层次，差别化服务，在标准的服务流程基础上添加一些元素，让客户感觉到我们的关心。

**银行工作心得体会感悟篇五**

这次实习，作为\_\_银行的柜员，不但让我对银行日常基本业务有了一定了解，并且能进行基本操纵外，还让自己在处事方面的收获也是挺大的。作为一名一直在单纯的大学的卧冬这次的实习无疑成为了我踏进社会前的一个平台，为我今后踏进社会奠定了基础。

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。出现题目，也愿意配合解决。假如人手紧张的时候，排在后面的人群就会催我们工作职员，说我们的效率不高之类的，天地良心啊，那是由于前面排队的储户一个人要办多笔业务，而且相对比较复杂。其次是民工。民工固然大多看起来比较邋遢，但是守规矩，听指挥，假如是文化程度相对高点的，单据填写的水准也还可以，错了也愿意改，没有太多空话，但是看他们签字的时候，就有点冷心了。

再次就是老年人，一般文化程度都还可以，也比较文明，大多是存定期或者存取工资，业务简单。不过有些老人脾气比较差，记忆力也差，经常要办理挂失，比较麻烦。而在我印象里，最差的就是大学生，经常有学生举着卡进来取钱，张口就是50，40，96之类的数字，往往要把卡里最后一点钱都取走才罢休。可以说，就卡这一块的收益来说，学生只有民工的1/10还不到，有些地区的学生卡甚至是负效益，有时候进门就直奔柜台取钱，完全无视排队的人当中，学生最多，但是和中年人有意识的插队不同，这些学生完全是无意识的这么做。再就是填写单据为所欲为，也不知道问问别人或者看样本，要么就是站着发呆，不知道要干吗。

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\_\_万现金以上需要提前电话预约;我们没有零钞;这尽对是真话。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，每个营业试冬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的假的。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。

三个月的银行实习一晃而过，却让我从中学到了很多社会道理，而这些东西也将让受益匪浅，银行的实习加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的间隔，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进步了适应社会的能力。因此，我体会到，在大学生就业如此严重的情况下，假如将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个专科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

**银行工作心得体会感悟篇六**

作为一名银行柜台工作人员，就应能清醒地认识到服务的重要性，尤其在现今银行业竞争日趋激烈的大环境下，服务更是从某种方面体现了银行的软实力与竞争力。“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，我们能够简单而方便的将“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美的。

不一样客户在不一样状况下的不一样需求，并学会透过察言观色的方法来辨别这些需求，并根据客户类型的差异，为不一样类型的客户带给不一样类型的服务。服务要注重细节，要让顾客觉得，我们的一言一行，一举一动，都是和用心的在为他们服务，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。并且要持之以恒地做好没一个细节。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，哪里又需要改善。

经过几个月的工作，使我明白了有效的沟通要以诚为先，从心开始，要用心和客户交流，才能赢得客户的心。概括起来说就是：态度决定一切。细节决定成败。微笑改变命运。文化铸就品牌。沟通从心开始。有礼走遍天下。服务创造未来。

此刻许多行业都在提倡微笑服务，于是许多人不明白微笑的真正含义，微笑并不像点钞或者打算盘那样能够练得出来，微笑不是一种职业化的笑脸，而是一种情绪，也能够说是一种气质的流露，是微笑着用心的人生态度的表现，使他们充盈的内心世界真实、自然地流露。

一则印度谚语说：播种一种思想，收获一种行为;播种一种行为，收获一种习惯;播种一种习惯，收获一种品格;播种一种品格，收获一种命运。所以我们提倡的令人信赖的服务质量，令人赞许的服务效率，令人满意的服务态度，绝不是一种表面的东西，它就应是我们播种的思想所收获的行为，并成为我们每一位银行员工所具备的习惯和品格。

银行工作心得体会感悟

**银行工作心得体会感悟篇七**

光阴似箭，新年的钟声即将敲响。20\_\_年将告别它的光辉，20\_\_年从容而至。在这个辞旧迎新之际，第一次尝试把自我在这一年来的行动用语言表达。下头我就做个简单的总结。

一、统计工作

5、协助人事部门招聘、登记求职人员信息，刊出宣传橱窗；

6、配合生产部发布和修改各类制度、通知、考核等；

7、自从公司实行免费餐以后，每日进行就餐人数统计；

8、年底将部分数据用表格的形式进行汇总与分析。主要有《年度原材料消耗表》、《年度生产表》、《年度成品包装产量表》。

二、20\_\_的工作计划

努力完成本职工作之余，学习有关财务、统计方面的知识，以提升自我专业学识。

进取参加一些和专业有关的培训，有效提高对统计数据的准确性，并做好数据的登记与分析。

三、总结经验与不足之处

20\_\_年，在原有的各种统计报表基础上，对一些没有实际意义的表格作了改善，并对统计数字的准确性进行了加强。但也存在着不少问题，尤为突出的是“食堂就餐人数的统计”问题。由于如今在厂职工按部门划分，人员变动情景很难在同一时间最准确地掌握，给每日的上报带来很大的麻烦。为此经过一系列的改善与调整，我们将专属部门专职人员上报签字认可，期望能够起到更准确更及时的统计。12月份最多统计人数相差了8人，为此我也做了检讨。有人反映人数统计方面存在问题，那是否职工产量也是如此。关于这个问题是我统计中的疏忽，但产量我能够大胆地说，不是百分之百的正确，却有99%的准确！工作中经常会出现这样那样的问题，我们要勇于正视错误，并且解决错误。有则改之，无则加勉！

回顾过去，20\_\_年是个不平凡的一年，是我职业生涯的一个重要转折点。宝光给了我锻炼的舞台，使我取得了不少的收益。这些成绩是离不开领导的信任和支持，离不开车间各道质检的共同努力。在此我要感激各位对本人工作的支持！过去的成绩只能说明过去，未来的日子还是要靠我们共同的努力去实现。一份耕耘，一份收获，我相信宝光的未来会更加辉煌！

**银行工作心得体会感悟篇八**

在202\_年\_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。

一、在思想方面

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。

二、在工作方面

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。

三、在能力方面

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;文化知识水平较高，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。

四、在个人品性方面

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，做出在新的一年中怎么样去工作的方法，才能更好的工作下去，我能够做好。

银行工作心得体会感悟

**银行工作心得体会感悟篇九**

2\_\_\_\_\_\_年6月30日，我怀着激动而感恩的心情来到中国建设银行张家口分行，成为一名正式的建行员工。转眼之间，我已来到张家口分行两个月有余，为了今后更好的开展工作，现将这一阶段的工作情况汇报如下：

一、分行工作情况

我于2\_\_\_\_\_\_年6月30日到中国建设银行张家口分行报到，按照分行人力资源部统一安排，和同事一起整理了员工的人事档案。在工作之余学习了建行员工合规手册、柜面英语及我行的一些基本业务知识，通过学习，我对公司的业务有了初步了解。

二、网点工作情况

7月底我被正式下派到蔚县支行从事奥运英语服务工作。在蔚县网点工作的前两周，我的主要工作就是协助大堂经理开展工作。在蔚县支行每天早晨都会开晨会，主要目的是总结前一天的工作成绩，指定当天的工作任务和目标。晨会中主任会对前一天业绩突出的员工进行表扬，并且激励大家再接再厉。通过晨会，大家都会以饱满的热情投入每天的工作。

作为大堂经理，每天最多的工作便是对客户的“迎、分、动、送”。客户进来时微笑欢迎;人多的时候负责对不同窗口的客户进行有效的疏导;协助客户经理和业务顾问做好理财产品的介绍和推荐工作;客户办完业务礼貌送走。刚开始的时候，客户办理不同业务需要填写哪些单据不清楚，理财产品的细则也不明白。于是我不懂就问，虚心向低柜区的行员和大堂经理请教。慢慢地对各种业务熟悉起来，对“迎、分、动、送”也有了深刻的理解，工作开展也得心应手。

八月下旬，我进入高柜区参观操作员的操作流程，全面了解前台dcc系统的具体操作，前辈们也都热情地给与帮助和指导，特别是任俊男师傅教我练习点钞手法。此外，郭翠兰大姐还借给我dcc操作书、柜员应知应会手册让我进一步学习理论知识，使我对银行柜面基本业务有了全面的了解和提高。

三、心得体会

作为大堂经理助理期间，我熟悉了建行的个人业务流程;知道如何向客户推荐理财产品，比如渤海富利二号、阳光财险、安邦等;在与客户交流沟通的过程中发现高端客户……更重要的是，在工作中我深刻体会到建行为客户服务的敬业理念。

在高柜区参观学习期间，我充分认识到前台员工要特别谨慎细心，因为业务的多样性、风险性、流程的复杂性，员工的微小疏忽，可能给客户带来很烦。在这个过程中我也体会到员工的团队精神、敬业精神、创新精神和奉献精神。

在蔚县支行实习期间，我也充分发挥了自己计算机专业的优势，多次为网点营业室处理诸如打印机、视频播放等电脑故障，帮助整理电子文件，使营业室工作得以顺利进行。

最后，非常感谢建行给我这次机会。这次奥运英语服务工作将是一次难得的宝贵经历。但是作为一名新员工，我要学习的东西还很多，我会一如既往的虚心向领导和同事学习，积极进行业务实践，尽快为以后的具体银行工作做好有效的衔接，为建行做出更大的贡献。

**银行工作心得体会感悟篇十**

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！

**银行工作心得体会感悟篇十一**

我简要汇报一下分行个人业务发展和特色分行建设的进展情况。

一、 个人业务发展情况近年来，分行始终坚持以总行五年发展规划纲要为行动指南，全面落实总行发展个人业务的措施和要求，坚持个人业务优先发展战略，着力推动发展方式转型，业务继续保持了均衡快速发展的态势，迈出了探索特色化发展的第一步。主要业务指标系统内居前。全面完成了个人业务各项指标，截至一季末，个人金融资产总量76.1亿元，较年初增长\*亿元;储蓄余额 亿元，增长\*亿元。储蓄在一般性存款中占比 %，较年初提高 个百分点，高出全行平均水平\*个百分点。网点平均单产3.9亿元，高出全行平均水平1.3亿元。两项指标系统内排名均列第二位。当地市场份额稳步提升。在十家同类股份制银行中，个人业务综合实力排名第三。一季度储蓄增量居前两位，市场份额提高了0.15个百分点。

二、特色分行发展思路今年年初工作会议上，吴邦行长明确提出：要对经营有特点的分行加大支持和引导，分行要结合当地经济特点，明确定位，集中资源办出特色。按照总行尽快建立个人业务经营特色的要求，结合自身实际，分行逐步明确了个人业务特色化发展的工作思路。发展战略向个人业务优先发展转型。首先，发展个人业务有广阔的空间。作为山东经济发展的龙头，经济保持了近二十年的高速增长，民营、私营经济对主流支撑作用举足轻重，中高端客户群体日益扩大。截至20xx年末，现有银行类金融机构40家，总存款 亿，其中储蓄存款 亿，占比为 %，而十家同类股份制银行储蓄市场占比仅为13%，个人业务已成为银行必争之地。其次，分行具备了加快发展个人业务的基础。相比股份制同业而言，我行经过连续几年的夯实基础，加快发展，处于相对有利的发展位置。目前我行储蓄规模占同类股份制银行存款的13 %，列第三位。而随着总行省域资源整合与机构布局战略的调整，要求我们必须将眼光更多投向对本地市场的深耕细作。发展个人业务特色、实现向零售业务转型既是股份制商业银行发展的大趋势，也是分行多年来夯实基础、完善机制和加快发展的内生需求，同时，打造特色分行又是总行探索差异化发展战略对行赋予的历史使命。

为此，我们提出了个人业务优先发展战略，力争在客户定位、产品打造和服务品质方面形成与五大行的错位优势，在环境建设、网点布局和队伍建设方面形成与同类银行的比较优势，通过形成错位和比较两个优势，力争取得个人业务局部领先地位。增长模式向个人业务有机增长转型。尽管我行个人业务发展具备了一定基础，但离特色分行的建设要求还差的很远：渠道建设相对落后，网点覆盖能力较弱;服务品质有待提高，差异化服务特色不鲜明;营销队伍建设亟待加强等。针对这些问题，分行提出了实现个人业务向有机增长转型的目标，即从“拼关系、拼费用、拼授信”向依靠产品、服务、渠道、环境转变，努力成为\*\*市第二家依靠综合服务能力实现个人业务持续增长的股份制银行。实现个人业务有机增长的核心就是通过内外部狠抓营销、服务平台建设，以综合服务能力的提高带动客户数量和客户贡献度的双提升。必须做到“笨功夫+巧心思”。

做好个人业务，我们认为必须做到“笨功夫+巧心思”。所谓“笨功夫” 就是要不折不扣地落实总行的工作部署，无论抓客户开发、抓产品推广、抓平台建设、抓重点业务，还是抓专业管理，都必须扎扎实实地抓细化，抓落地，来不得半点投机取巧。所谓“巧心思”就是要毫不动摇地坚持“客户第一、服务客户”的核心理念，从了解客户需求入手，在打造服务平台、丰富服务手段、提升服务层次上用心思、下功夫、求实效，千方百计满足客户需求，通过“巧心思”争取在竞争中领先半步，成为赢家。 分行党委认为，要实现打造个人业务特色分行的长期目标，就必须以五年规划纲要为指导,坚持个人业务优先发展战略，坚持以客户为核心，以深化营销机制建设、提供全方位系统性支持为保障，以加快环境与渠道建设、加强队伍建设为基础,以提高产品打市场能力、提升综合服务能力为手段，实现个人业务有机增长、可持续发展的战略转型。三、主要工作措施我们深入贯彻落实总行“五个推进、三个确保”的个人业务营销工作部署，从机制、营销、渠道、队伍和服务等方面，在细化措施、提高执行力上狠下功夫，主要采取了以下措施。

(一)落实三项机制，加快业务转型

1、全面落实个人业务营销机制通过swot分析，我们发现在个人业务营销机制建设上存在不小差距。招行分行管理团队超过了50人，每家支行从事个人业务的人员达到了40人。做好个人业务，机制建设必须先行。分行始终把不折不扣的落实总行个人业务营销机制建设的各项要求作为打造特色分行的核心保障。我们抓了管理团队建设、营销人员配备和营销规范等方面的机制建设。

一是建立了分行“六个团队、一个中心”的组织架构。组建了产品经理和理财经理团队，强化了市场营销职能，落实了个贷审批官制。

二是按照支行理财经理、大堂经理、客户经理和助销经理1+2+4+10、特色支行2+3+5+15的个人业务营销人员标准配备工作进展顺利。目前分行个人客户经理达到50人，助销经理116人，大堂经理35人。

三是推行了个人业务营销规范。支行层面推广了市场分析规划模板，营销条线将营销规范和销售能力培训相结合，建立了营销规范化流程。

2、实行个人业务发展资源倾斜机制发展个人业务前期必须要有高投入。我们从以下几方面加大了对个人业务的倾斜力度。

一是考核权重倾斜。今年个人业务指标综合经营计划考核占比达到了50%。对特色支行加大了储蓄存款、个贷指标，适度降低对公存款指标，统筹考虑利润、付息率和存贷比指标。

二是费用配置倾斜。从去年以来个人业务营销专项费用占比超过了分行总盘子的50%。重点加大了对储蓄、个贷、贵宾增值平台和个人业务宣传的专项费用支持。

三是贷款、风险资产配置倾斜。一季度在分行贷款额度受限的情况下，通过压缩调整出1.7亿元额度扶持个贷发展。

四是人力资源配置倾斜。我们要求今年分行新增编制除新设机构必配的人员外，主要用于一线营销部门，优先支持个人业务特色支行。

3、导入系统性管理与支持机制实现向零售业务转型是一项系统性工程，必须全面引入系统性管理与支持机制。今年以来，我们着手搭建前、中、后台顺畅、简捷、高效的特色分行建设系统支持平台。

一是成立了特色分行建设领导小组，分行一把手担任组长，分管副行长、首席风险官任副组长，负责制定规划、统筹资源、系统推进，明确支行个人业务由一把手专管。

二是建立中后台管理保障部门对个人业务支持机制。凡是涉及特色分行建设的重点工作，相关部门都要提出具体措施和完成时效承诺，纳入该部门重点工作考核。三是完善分行对支行个人业务发展的系统性支持机制。要求分行相关部门形成合力，在人员配备、网点、渠道建设、产品业务培训辅导、科技支撑等方面搭建系统性支持平台，并引入支行对机关的评价体系，由支行对机关、经营管理部门对支持保障部门根据其服务意识、办事效率和解决问题的能力每季作出评价，严格奖惩。

(二)细分三类客户，搭建营销平台

1、确定目标客户群。我们发现了一个现象：凡是个贷业务做的好的支行，个人业务也全面发展;凡是融入本地主流经济的，个人业务也持续发展;凡是个人业务发展好的，公司和国际业务也均衡发展。之所以发展好，本质就是客户数量多、客户结构好、客户质量高。未来几年与四大行争夺存量和增量市场份额是股份制银行实现突破的必然之举。但四大行强大的网络渠道平台和大中小客户并举的个人业务发展模式是股份制银行不可复制的。我们必须结合自身的特点，明确自己的市场定位和客户定位。我们确定了三类客户作为目标客户群体。

一是年收入在50万元以上的高端客户群。目标客户群体为私营企业主、大中型企业高管、文体名流。

二是年收入6万元以上的价值客户群。主要包括公务员、教师、电力、电信行业从业人员、外企白领。

三是卡内留存1千元以上的基础客户群。高端客户重点发展,价值客户批量发展,基础客户兼顾发展，并针对不同的客户群体，制定差异化营销方案。

2、拓宽营销渠道、搭建营销平台。为找准目标客户群、解决客户来源问题，我们按照总行整合资源、搭建平台的工作部署从分、支行两个层面抓了四个平台建设：一是县域支行建立了批发市场营销平台。重点建立与周边建材批发、外贸服装、钢材市场等专业市场的合作。目前，开发区、胶州、城阳等支行以tpos 业务为切入，开展了规模化合作。

二是市区支行建立了特色街营销平台。威海路、山东路等支行以私营业主贷款和商户业务为突破建立了与周边啤酒街、民俗街、酒吧街、美食街等特色街的合作，取得了良好效果。

三是分行层面搭建了商会、协会、民营企业协会合作平台。去年以来通过联谊会和推介会建立了与温州、泉州商会、民营企业协会、餐饮协会的联系，开始了业务推荐。

四是分行层面搭建证券、保险合作平台，共享客户资源，实现批量开发。与齐鲁证券、招商证券、华夏人寿、中国人寿客户共享、联动营销工作已启动。

3、区分客户群，差异化营销。客户开发计划性差、营销模式单一、服务流程不规范是个人业务营销人员存在的共性问题。为了有效解决上述问题，今年我们重点抓了营销模式的有效转变。

一是推进高端客户节点式营销模式。以存量高端客户为节点，按照生意圈、亲属圈、交际圈等维度延展式开发。要求营销人员与客户贴近距离，交成朋友，配合产品经理和理财经理提供一对一的专业化服务方案。

二是推进价值客户链式营销模式。要求组合营销私营企业主贷款、网银、银行卡、特约商户业务，实现个人业务链式开发。开发客户做到四个同步：华夏卡同步开办、个人网银同步签约、个贷、理财同步推销、手机短信同步开通。

三是针对价值客户和基础客户推进“零售业务批发做”营销模式。重点针对批发市场、商会、协会等紧密型目标客户群合作，搭建营销平台，批量式开发tpos、私营业主贷款、动产质押业务。营销模式的切实转变需要有一个过程,营销人员要在意识转变的同时还必须在实践中加以运用。(三)拓宽三个渠道，提升综合服务能力近几年，我们按照 “覆盖主流地域，突出局部优势”的思路着手建设与零售银行发展相适应的服务网络和渠道。

1、拓宽机构网点渠道。三、四年以前，分行设立机构网点基本上是按行政区划设立支行，部分网点虽然业务量大，但储蓄自然增长乏力。我们在地图上将各家银行的网点插上旗子认真研究，发现招行的网点布局重点是高端客户聚集区，其中仅香港中路上就有四家支行。因此，分行下决心调整机构布局，先后将三家支行迁移到市南繁华的商务区，很快储蓄自然增长有了显著提高。去年以来，分行开始以向零售银行发展转型的战略眼光，优化机构布局。

一是调整现有网点格局。选点重点考察网点周边居民财富集中度;民营、私营和中小企业成熟度以及市场、商场、写字楼的密集度。结合网点周边个人业务的发展潜力，归并、迁移、新建相结合，合理的调整布局，发挥网点储蓄自然增长的优势。

二是统一规划网点服务格局。按照特色支行建设标准，逐步完成营业厅内引导服务区、自助服务区、电子银行体验区、柜面业务区、理财中心区、贵宾服务区等六个功能分区的统一规划。规定网点前台储蓄窗口达到4个以上的标准配置。初步形成差异化服务模式，逐步向多元化销售渠道转变。

2、拓宽自助服务网络渠道。渠道建设是个人业务发展的基础工程，要想让华夏卡好用，就必须首先把用卡环境建设好。自20xx年以来，我们采取了以下措施：加快atm和自助银行的布设速度。近两年，分行atm新增110台，自助机具总数达到163台，从当地股份制银行倒数第二跃升到第二。

一是科学合理布点。atm选点遵循“预期交易量大、弥补网点辐射不足”两个原则，实施就近布放、集中布放和重点布放，即参考全市交易强度前150名atm的布放地址就近布放;在校园和城乡结合部集中布放;在高档社区、中央cbd以及网点无法覆盖区域重点布放。自助银行布点遵循“即以本行存量和目标客户分布为指导、以物理网点为支点”两个原则。物理网点要与自助网络形成立体化、遥相呼应的集群式格局。市内支行辐射周边三公里半径，建立3家自助银行;县域支行五公里半径内，建立5家自助银行。

二是实行建设标准化、流程化。制定了自助银行建设流程，成立工作组，实现了选点、谈判、建设的标准化、流程化推进。

三是实行加清钞外包。制定了押运外包相关的管理流程和办法，目前除依附式自助银行外，全部机具已实现了加清钞外包。今年以来，机具投放效果开始显现，跨行交易强度列股份制银行第一位，高于全市平均12笔，自助取款设备跨行交易本代他笔数较去年同期翻了一番。加大了特约商户和特惠商户开发力度。开发速度、商户质量、后续管理与服务是影响商户拓展的三个关键因素。在现有人力不足的情况下，自去年4月份分行引入了外包式商户开发合作模式以来，迅速扩充了一批高质量商户资源。截止目前已新增特惠商户104家;卡消费同比增长了55%;特约商户收单同比增长31%。银联商户数量和pos收单量均列岛城同类股份制银行第一名。不断完善代收代付业务功能。我们不断完善代收付平台功能，不仅着眼于增加中间业务收入，更重视提高社会影响力和市民关注度。分行自主开发了缴费平台，成为当地收费种类最全的两家银行之一和唯一实现跨行缴费的银行。成为公用事业局的唯一合作银行，开发了联网代收费系统，在市内五处收费大厅布设了自助缴费终端，进一步扩大了服务覆盖面。

3、拓宽增值服务渠道。要吸引并留住贵宾客户，就必须在增值服务上做出特色。围绕平台建设，我们提出了四个问题去有针对性满足客户需求：

一是贵宾客户想要什么。只有想到客户前面，做到客户心里，才能拉近与客户的距离。我们组织客户调查、了解需求、分类研究，据此决定提供哪些特色服务。在总行7+n服务平台基础上，又丰富了健身、美容、送杂志、赠保险、洗衣登门收等19项服务项目，通过丰富服务内涵，增加服务价值，打响了特色服务的牌子。

二是贵宾客户的切身感受是什么。我们强调要让客户感受到银行的关注。同样是赠送一本财经杂志，封面印上客户姓名，就会让他有一种受尊重、被重视的感觉。我们与最好的医院合作，重点客户看病，走绿色通道，找最好的专家，充分体验到贵宾客户的尊贵。

三是如何让更多客户了解增值服务。让客户了解增值服务是吸引客户的前提。我们在《半岛都市报》、《早报》每月宣传特色服务项目，分批次邀请贵宾客户与客户经理共同参加高尔夫练习畅打，强化对贵宾户的宣导。四是如何因客户而变，持续保持对客户吸引力。我们对增值服务项目使用率进行定期分析和评估，每个季度进行优化调整。通过一年多的持续打造，分行贵宾增值服务平台已经初步形成特色，客户使用率不断提高，在树立了口碑。狠抓三个环节，增强服务竞争力。近年来，分行的服务和效率有所改进，但距离成为服务最好、效率最高银行的目标还有差距。为此，我们重点抓了服务规范、服务效率和服务监督机制三个环节。 1、重新塑造服务面貌。在抓服务的过程中，我们发现：服务意识、服务行为规范和客户服务能力是三大关键。我们组织通过三个层面的培训逐步解决。

一是前台员工服务规范培训。自去年以来分行已经安排前台员工分六批到山东蓝海职业技术培训学校进行半军事化脱产培训20天，目前覆盖面已达到100%。培训后的员工整体上岗，形成服务样板支行，带动了全行服务层次提升。

二是客户服务能力的专业化培训。分行聘请专业机构对营销条线分批进行了客户服务能力培训，覆盖面今年要达到100%。

三是业务知识培训。我们要求今年由分管前台副行长牵头组织对前台柜员、大堂经理的业务知识培训，及格率要达到100%。

2、提高网点服务效率。据统计，超过60%的客户投诉直接或间接与服务效率有关。为提高效率，自去年以来，我们坚持做好“四抓”：

一是抓业务疏导。储蓄柜台业务80%是存取款，其中又有80%是万元以下的，我们安排大堂经理，提前了解客户需求，引导客户自助服务，减轻柜台压力。

二是抓流程优化。开销户、密码挂失、理财产品签约等特殊业务，用时占到柜员服务的50%以上。为此，我们将现金和综合业务窗口分离、填单业务和柜台经办分离，由大堂经理提前协助客户正确填好单据，再到窗口办理业务，减少了客户等待时间。三是抓技能培训。每周开展技术练兵，每季开展技能考评，考评结果纳入柜员等级评定与收入挂钩。四是抓前台资源优化组合。在部分支行设置信用卡还款专柜，前台人员根据业务量动态调配。排队现象有效缓解，赢得了客户好评。

3、建立服务监督长效机制。我们从行内、行外两方面完善了服务监督机制。一

是每月开展服务巡检。成立了由会计、个人、信息、办公室等部门组成的工作组，每月进行服务巡检。一年来，累计发现问题 76个，整改率达到100%。

二是每周开展神秘顾客匿名检查。分行聘请了两家专业机构每周暗访，检查结果挂网公布，纳入季度考评，确保员工以最好的面貌服务客户，以最快的速度处理业务。

三是落实考核管理和尽职履责评价。加强对前台服务的考核管理，将服务质量和网点储蓄自然增长纳入柜员和分管前台副行长履职考核并占到了50%权重。通过连续几年的服务建设,分行前台的服务水平明显提高，服务面貌焕然一新，三家支行获得中国银行业协会文明服务千佳示范单位,其中香港中路支行获得了全国“服务百佳示范单位”称号。

(五)打造三个团队，提升队伍战斗力

1、打造专业化、高素质的分行管理团队。专业化、高素质的个人业务管理团队是分行个人业务发展的指挥部，是推动特色分行建设的发动机。今年分行针对营销策划、团队培训与管理、理财管理和产品经理等岗位，选拔、引进高素质人材，分流闲冗，优化充实管理队伍。重点提升管理团队市场分析策划能力、产品创新能力、组织推动能力和客户服务能力。近年来，分行个人部通过外部引进和支行选调等方式增加8人，人数达到24人，逐步形成了一支和谐上进、有凝聚力和战斗力的优秀团队，连续三年被总行评为组织推动先进集体。

2、充实个人客户经理队伍。几年来，我们通过外部引进、内部培养和转岗等方式使队伍数量从 人增加到了 人。通过公开竞聘为各支行配备了个人客户部经理，修订完善了《个人业务客户经理管理办法》，实行动态考核、以绩定酬。在薪酬待遇、职业生涯规划方面，充分调动客户经理的积极性，增加了客户经理岗位的吸引力。同时，除了自己要上业绩外，每名老客户经理都要与助销经理签订“师带徒”协议，发挥其带头作用。

3、发挥助销经理生力军作用。我们始终把助销经理当做个人客户经理的蓄水池、营销人才的训练营，这支队伍越来越发挥出举足轻重的作用。我们主要抓了四个方面：

一是把好队伍准入关。在招聘助销经理时，我们坚持“推荐与招聘相结合，重视素质，兼顾资源”的原则。

二是切实提高队伍素质。分行每两周组织一次银行业务知识培训;定期外聘保险公司、信用卡直销培训师培训营销技巧;由客户经理以师带徒的方式带领助销经理进行营销实践。

三是畅通队伍升降渠道。完善了助销经理业绩考核。以储蓄、银行卡、贵宾户等指标为考核重点，实行了营销目标量化管理，以绩定酬、动态升降。

四是提前做好升级知识储备。

(六)制定三年规划，推动支行全面转型未来三年，分行既面临加快发展的战略要求，又面临重大转型任务。在五年规划纲要基础上，分行制定了《个人业务特色分行三年发展规划》，力争用三年时间实现全部支行特色化转型的目标。

1、确定试点、典型引路。分行针对当地民营经济发达、居民财富比较集中的特点，将20xx年10月份刚成立的即墨支行确定为个人业务特色支行试点单位，一年多来，分行班子十几次到支行调研，围绕特色支行打造召开专题会议，导出支行“六个最”的发展目标，即努力成为当地营销渠道最多、特约商户最多、自助机具布点最多、感动服务最佳、私营业主贷款最便捷和最具社会影响力的银行。各专业部门定期到支行现场辅导，从服务、产品两方面强化员工培训，确立了在当地的服务领先位置;在环境建设上给予系统性支持，自助银行已建成开业五家，atm布设18台。各项措施有力地推动了即墨支行特色化发展，20xx年，支行新增储蓄存款3亿元，个贷放款2.5亿。即墨支行的试点成功，为分行全面个人业务特色化转型建立了信心，充分发挥了典型引路的作用。

2、制定规划、明确标准。为有效推动特色分行建设，根据总行要求，分行总结即墨试点经验，通过细致的市场调研和竞争对手分析，制定了《个人业务特色分行三年发展规划》，提出了分行特色化发展的战略目标、工作重点及具体措施。从分、支行两个层面，在渠道、服务、客户等多维度明确特色行建设标准。这一规划将成为未来三年指导分行特色化发展的蓝图。

3、整体推进，渐进实施。我们认真总结了即墨支行的几点试点经验：

一是当地民营经济发达、居民财富比较集中的特点适合个人业务发展;

二是在县域地区金融和人才竞争环境相对宽松;

三是取得当地政府支持，融入当地主流经济是关键;

四是要从服务网络、服务水平上与同业形成比较优势。基于上述分析，20xx年，在即墨支行的基础上，分行又确定了城阳、开发区、胶州共4家周边支行为个人业务特色支行，市中心的南京路支行为准特色支行。特色支行重点突破，准特色支行重点发展，周边突破，中央开花，循序渐进地带动全行向个人业务特色化发展转型。今年以来，特色分行建设尽管还处于探索起步阶段，但取得的阶段性的成效坚定了分行走特色化发展之路的信心。一季末，五家特色支行储蓄存款增长均超过6000万。其中即墨支行建行一年半，储蓄存款突破5.5亿元，占比68%，超过了两年内开业的六家银行;胶州支行建行三个月，新增储蓄2.2亿元，占比达到61%，成为当地成长性最好的银行;成立8年的城阳支行今年新增储蓄存款1.65亿元，达到6.4亿元，与招商银行持平，规模已超过早成立6年的交通银行。今年以来分行个人业务尽管保持了较好的发展势头，但也存在一些发展中需要解决的问题。在对一线的系统性管理与支持方面做的还不够到位，产品种类和营销手段需要进一步丰富，网点功能布局调整尚待时日，客户分层次管理与服务仍需细化，综合服务能力需要进一步提升。上述问题分行将按规划进度在发展中逐步着手解决。

今后，我们将在总行正确领导下，继续探索个人业务特色分行的发展之路、转型之路，努力将特点转化为特色，不断实现个人业务发展的新突破。

**银行工作心得体会感悟篇十二**

经过我的自身努力，我来到了中国银行北京顺义裕翔路支行实习，学习和实践书本上课堂中学习的金融业务知识。裕翔路支行位于新国际展览中心展对面，周围很多别墅区环绕，所以也是外籍与高端客户最多，日常业务最全，办理业务最复杂的一个网点。这对于一个初涉银行业的我来说是一个很大的挑战，也是一个非常难得的锻炼机会。我实习的岗位是在大堂，辅助大堂经理做好大堂礼仪，维护大堂正常秩序的大堂引导员。我的职责就是迎送、引导、分流客户，耐心解答客户咨询，指导客户填写各类凭证，及时向领导反馈相关信息等。我要学习如何才能更好的解答客户的问题，引导客户办理好相关业务，减轻柜员的工作量，提高整体服务效率和质量。我的师傅是中行北京分行十佳金牌大堂经理之一的何晓月，这更让我坚定了做好银行这份工作的信心。

大堂日常工作看似很细小很简单，却让我受益颇多。大堂引导员是个综合性极强的职位，作为一名大堂引导员，每天都会遇到形形色色的客户，在与他们接触的过程中，我深刻的体会到何为耐心、细心、虚心、诚心、贴心。去年12月份，顺义区启动拆迁工程，裕翔路支行全程参与吸收拆迁款的工作，我陪同网点行长、大堂经理、理财经理连续一个月亲自到村子里，走街串巷营销我行理财产品，风雪无阻。这是我第一次学习如何营销，对于我的营销能力是个很好的锻炼机会。此次行动，虽然不是很成功，但也得到了不少村民的支持。我也曾几次亲自带客户去北京银行、农商银行将拆迁款转到我行购买理财产品。在我网点全员营销的努力下，我网点获得了20\_\_年顺义支行储蓄存款第一名的骄人成绩。作为服务行业，难免会遇到客户不满意，指责，甚至故意刁难的情况，我学会了谨言慎行，因为业务复杂多样，也许是小小的疏忽大意，也许是少说一个字，都会给客户和银行带来很大的麻烦和损失。一次客户持外地卡取款，由于我没有把手续费用说清楚，使客户在柜台取款比在atm机上取款多付了20元钱，造成了客户的强烈不满，也给网点大堂秩序造成了一些不好的影响。从那以后，我一直谨言慎行，不清楚的问题，问清楚了再为客户解答;清楚的问题，要一个字不落的为客户解答。

最近，对面的新国际展览中心又开始进入的活跃期，每天客流量很大，社会各个阶层的客户都有，参展商络绎不绝，我们要做的就是对客户进行细分，针对不同的客户提供不同的个性化服务。尽可能的满足客户的要求，使客户能够尽快的办好业务，满意的离开。

在这三个月的实习过程中，我学习了中国银行的各种银行卡、信用卡业务，各种业务收费情况，对公开立账户业务，对公对私理财业务，基金、保险销售，客户沟通，金融英语，消费信贷，汽车分期，对其他日常业务有了初步的了解。而且我还学习了如何做人，如何做一名优秀的金融机构从业者，从师傅们身上我学到了奉献、尽职诚实的优秀职业品质。通过这次实习，我还体会到了什么是团队精神，团队精神就是分工合作基础上的集体努力，为了一个共同的目标大家共同奋斗。在今后的工作中，我将认真总结这次难忘的实习经历带给我的各种收获，发扬银行员工身上的优秀品德，为北工大耿丹学院争光，实现自己心中的理想。这次实习是一个过渡期，它很好的将我在校学习的管理学，经济学，商业银行经营学的理论知识与社会实践联系在了一起，为我以后踏入社会奠定了良好的基础，尽快完成学生向成人的转变，对此，我已经端正了自己心态，准备迎接未来更多未知的挑战。

**银行工作心得体会感悟篇十三**

根据总行的统一安排部署，总行营业部开展了纪律作风整顿活动。由孙行长主持并传达了此次会议的精神，系统学习了《董事长在全行作风整顿活动动员会议上的讲话》等有关文件，成立了“作风整顿工作领导小组”，并制定了具体的实施方案。通过学习讨论，使全营业部工作人员进一步统一思想，振奋精神，转变观念，优化服务，改进工作作风，为做好全年的各项工作打下坚实基础。这次营业部作风整顿活动的成功召开，为我们营业部的今后发展指明了方向，明确了目标，如何围绕这个中心，怎样提高服务水平，更好地反映工作，这是每一个营业部工作人员应该认真思考的问题。

虽然我刚融入齐商银行营业部这个大家庭也不过短短的3个月的时间，可是在这样一个团结奋进，热情饱满的团队中学习和工作，使我受益匪浅!能够在如此良好的环境下与如此可爱的同事们一起共事，是我的荣幸!作为一名齐商银行的一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示我行良好服务形象的第一道窗口，柜员的工作也许是繁忙而单调的，然而营业部的各位老师务实求真、一丝不苟的态度与团结互助、平和谦逊精神深刻的感染了我，让我领略到了服务的魅力!

期的时间里，我的工作重点就是注重加强业务技能水平的学习和提高，严格要求自己，养成长期学习的习惯，坚持不怕苦、不怕累的精神，才能练好技能。在学习中提高理论水平，在实践中积累实际经验。银行的工作在时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟紧形势努力改变自己，更好地规划自己的目标，学习新的知识，掌握新的技巧，适应不断变化的工作目标，提高服务质量，满足客户的需求。客户的需求对我既是一种压力，也是一种动力。身在柜员这个岗位，就应该做到每次客户过来给予真诚的问候，耐心细致地听取客户的服务诉求，尽可能快地办理完相关业务，同时提醒他们没想到的一些细节，比如有些客户很长时间难得来一次，不用客户说，主动将这段时间所有分户对账单，季度结息回单，结算业务收费回单等单据整齐完整的提交给客户，省去了这些客户的来回时间，给他们提供方便，也给他们留下齐商银行窗口服务的良好印象。

通过学习作风整顿和深入思考，我个人对自身存在的问题也有了进一步的认识。现在也的确存在着一些问题，主要表现在：业务知识不够熟练，对待工作有时不够主动、积极，只满足于完成领导交给的任务，不够注重业务知识的全面性，等到问题的出现再想办法解决，缺乏一定的刻苦钻研精神。通过本次作风整顿工作会议的顺利召开，我应该正确面对自己存在的不足之处，努力增强纪律观念、增强创新意识、增强责任意识、增强实干精神，要积极开拓进取，主动服务、尽职尽责、奋发进取，提高工作水平。要不断加强学习，加强锻炼，努力提高业务素质。讲究方法，注重实际，加强自己工作能力和修养。

要想办法，办实事，把工作提高到一个新的水平。遵守各项规章制度。明确自己的职责，告诉自己什么可以做，什么不能做，严格要求自己，以严谨的态度对待工作，以热诚的态度对待客户。加强自我完善，努力提高综合素质。充分发挥主观能动性。提高对学习重要性和迫切性的认识，自觉、刻苦地钻研各项业务，夯实基础，灵活运用合理的方法和措施。遇到问题多看多问多想，工作扎扎实实、提高工作效率。

作为一名齐商银行的新员工，我深知今后的路还很长，面对当今严峻的形势，千变万化的市场，千差万别的客户需求，服务不是仅凭总行制定的操作流程就能做出来的，而是依靠每一位员工以实际行动端正思想，树立良好的工作作风，遵守严明的纪律规范塑造出来的。我愿意依靠齐商银行营业部这个平台展示出自己的能力，为营业部的发展做出贡献，在行领导的带领下努力争先，以崭新的形象和良好的精神状态，争取在第一季度取得开门红!

**银行工作心得体会感悟篇十四**

《银行员工工作心得体会感悟》是一篇好的范文，感觉写的不错，希望对您有帮助，看完如果觉得有帮助请记得（ctrl+d）收藏本页。

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。这里给大家分享一下关于银行员工工作心得体会感悟5篇，方便大家学习。喜欢大家能够喜欢。

当我知道我可以，这样没有障碍写作的时候，我不知道该怎么去记述我的生活。现在。我正在在一家小银行。做柜员。我自知感觉到了人性反转的一面，可能中国人对朋友亲人都有友善，对外面则很冷淡对跟自己利益相关的人，提不起一点商量的心态的。也可能是现在大多数被社会底层的生活所累的结果。甚至在银行柜员面前肆无忌惮的显摆。我承认银行有这样那样的限制与规则的不和常理，但是对于一个柜员而言，你的呼声越大，你的境地越显得尴尬。

我曾经，不止一次的赞美过飘落的秋色中的枯黄的叶子，我认为那是，生的另一种形式，我也曾经，己所不欲勿施于人的，为他人设计过自己的言行，可是，现实却很累，也终于理解了羌笛何须怨杨柳春风不度玉门关的诗句。

可是生活还在继续，昨天天气很好，在路上走着的时候买了一本《读者》\*\*\*\*，好久没有去看这些东西，原因是这些高雅的话题与文字，属于一个仰望者的灵魂，而对我，来说低头沉默与妥协才好的生存方式。有些人说可以辞职有人说选择不同的道路去看不同的风景一种意义上是对人生的有一次妥协与逃避。一个心灵正在伟大的人会选择激流勇退，而我们的生活从未经历过这种境界。

在\_\_银行\_\_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。手机版可能在别人眼里，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\_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羸得顾客的信任，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\_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\_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。

我叫\_\_\_，是一名普通的\_\_银行储蓄柜员，一年来，在领导的带领与同事的支持的，我有了不错的成长，有今天的成绩，关键要感谢我的上级领导，是他在我刚开始工作时候，教会我工作要细心，其次今日事今日毕。

一、思想建设方面

时刻提醒自己，严格要求自己，全面的范文写作网站以身作则。不断加强自己\*\*\*\*思想学习工作，积极向上，锐意进取。

二、工作态度方面

人们说：爱岗敬业、热诚服务是一条维系人民与我们柜台工作人员的连接线。工作以来，我处理工作难题无数次，加班加点，处理紧急情况，为交行客户的利益护航，这就是我们交行柜台工作人员的优良作风。从我参加工作到如今，我一直以成为交行客户大众贴心人为我人生奋斗的第一个目标。一年来工作的热血沸腾，做事的大胆心细，以大局为重的工作经验使得我成长的更快。

我不曾忘记目标的设立是激励我发奋工作的最好动力。作为交通银行的一分子，我始终立足岗位，始终坚持为民服务、体恤百姓，用自己火热的青春，奉献了一名普通柜员对于客户业务服务工作的无限忠诚与热爱，赢得了交行领导的高度赞誉。

我的日常工作内容主要是负责为个人客户存取钱，开户，签约，划款转账，兑换外币等等。大胆实践，勇于开拓，廉洁自律，扎实苦干，热情服务。在对一些遇到困难的客户上，本着热情服务的理念，帮助客户解决实际困难。在对待工作上，勤勤恳恳、兢兢业业，对不配合不理解工作的乡亲做到耐心细致的讲解。在工作中，遇到突发事件，总是及时、迅速的出现在现场，给客户强有力的工作支持。充分发挥自己的年青优势和技术专长，积极配合我行柜台工作要求，有时为了工作进度加班，在办公室一干就是好几个小时，累了就在办公室休息一下，范文大全虽然加班多但休假却很少，一心扑在工作中。

记得有一次，我正赶上亲人传染出疹子，高烧40度，可是我前两天手头的柜台工作出现了点失误，必须马上返回解决。作为一名光荣的交行人一想起交行不怕苦，认真负责，一切为了客户的精神，就会觉得全身充满强大的动力。我坚信世上无难事只要肯攀登，我坚持带病返回工作岗位继续自己未完成的工作。终于功夫不负有心人，我逐渐成长为银行优秀人才。未来的日子里，我正以高标准和实际行动按照自己的人生信念，在人生的坐标上追寻着更好的成绩。

交行是我成长的地方，这片沃土培育了我养育了我，我感谢这里给予我的一切。今后，我将一如既往，一步一个脚印向前迈进，为交行的发展和腾飞做出自己新的贡献。

这段时间以来的工作当中，我清楚的认识到了这一点，工作是自己分内的职责，我也感觉非常的好，在这方面这是我应该要有的心态，在银行工作我每天都感觉非常的有意义，确实是非常的充实，在这方面我是保持着好的心态，对我而言这些是可以进一步提高的，工作当中也是有了一些心得。

每天忙碌的工作让我感觉非常的充实，我深深的感受到了在\_\_银行这里自己应该有什么样的心态，我也非常清楚自己应该要往什么方向努力，这方面是绝对要去做好的，作为一名银行的员工我深刻的体会到了这一点，欧近期在工作当中我不断积累工作经验，以后我也一定会继续的保持下去的，这也是一件非常有意义的事情，工作当中积累工作经验，本站锦我知道从事这份工作我需要努力进步的地方还有很多，现在回想起来确实是这样的，我真的感觉非常的有必要，总的来说在\_\_这里还是有非常大进步的，似虽然是作为一名普通的柜员，但是我知道在这方面我是能够做的更好，在这一点上面我还需要把这份工作做的更好，工作当中认真负责，每天坚守岗位，坚持去做好自己分内的职责，学习更多的业务知识，我现在也是非常相信这一点，在这方面我也应该继续努力。

银行的工作是非常严格的，在这里要遵守的规定有很多，刚刚开始的时候我还是感觉非常的不适应，所以我也认为在这样的状态下面我需要加强对自己能力的提高，这方面我应该要有的一个明确的态度，工作当中当中认真做好细节，在这一点上面我还是应该要做的细心的一点，银行的工作是非常关键的，我清楚的意识到了这一点，接下来也需要继续保持下去，真的非常的感激，我也通过这样的方式，有了非常大的提高，工作当中我对自己是很有信心的，这个过程当中我对自己也是非常的有信心，我相信以后我还能够有更多的成长和进步，在这方面这是一定的，我也通过这样的方式有了很多的进步，我也养成了一个细心的习惯，在这方面我还是做的非常好的，我知道这也是对自己能力的一种提高，细心是非常有必要的，这也是一面银行柜员应该要有的态度，在工作当中我对也是比较有信心的，接下来我会继续做好，我也通过这样的方式，得到了非常大的提高，也会继续努力的。

俗话说“活到老，学到来”，我已经加入行20余载，在感受到某某行逐渐发展壮大的同时，也意识到我们这一代人需要的一些知识或者业务技能也随着时代的变化而慢慢在变化，工作总结范文因此，学习对于我们这个年龄层次的人来说是必不可少的。20\_\_年4月，我行组织全辖员工积极开展“员工行为管理年”学习活动，通过参加支行及分理处的集中学习，我学习后受益匪浅，体会如下：

我现是某某行的一名后勤人员，作为某某行的一员，以往工作积极努力，学习认真，在某某行发展壮大过程中，自己深感责任重大，我以前所学知识难以适应现在的发展，现在工作任务不断加重，同时又对不断推出的新知识、新业务较难适应，让人感到从未有过的压力，所以学知识、学业务、学制度、强内控是我每天工作的主题;这次学习活动，我认为是当前新形势、新时期强化员工自身行为管理的当务之急，大有必要，对警示和教育我们广大员工养成诚实守信的职业操守和守法合规的工作习惯，牢筑拒腐防变的思想道德防线，将会起到重要的推动作用;我在积极投入“员工行为管理年”学习活动中，深刻认识到自已对客户、对本职工作负有的职业责任，并内划为内心的行为道德信念，明确自己职业行为的底线和界限，明确自己可以做什么、应当做什么和不能做什么，预见到自己行为可能带来的后果，使其能够自觉约束自己的行为，弘扬以行为规范为荣、行为失范可耻的文化理念。通过“员工行为管理年”学习活动，进一步规范员工职业行为，对于提高全行员工整体素质，树立和保持重庆某某行良好的形象，构建防范道德风险和操作风险的长效机制有着重要的现实意义。在当前新形势下，广范开展“员工行为管理年”学习活动十分必要，只有规范员工行为，合规操作，top100范文排行才能更好的激发员工的工作热情，更好地钻研业务，自觉规范行为，才能确保重庆某某行的改革顺利进行和业务大发展。

通过学习和参加活动，对自身不断警醒，我对照自己的实际工作、生活做了一些自查，感觉还有很多不足，首先学习不够，还要努力学习各项法律法规和行业规章制度，加强业务学习，规范职业行为，特别是不得利用工作之便参与民间借贷、非法集资、充当资金掮客、洗钱、涉黄、涉毒、涉赌、经商办企业、从事超过自身经济能力的高风险投资、过度消费及负债等违规违纪或违法活动;二是执行规章制度内控管理不够，要把职业行为贯穿到内控管理各个环节中，从而做到化解和控制各类风险，通过“员工行为管理年”活动的有效开展，深入学习各项内控案防规章制度，培育“合规人人有责、合规创造价值”的合规文化;三是把“员工行为管理年”学习活动同自己生活情趣爱好与岗位工作结合起来，在生活方面，我在个人生活情趣爱好上不是很多，平时节假日爱好户外活动，个人或家属无经商办企业，无其他家庭负债，不到高消费场所进行高消费，社会交往中不涉“黄、赌、毒、黑、入党申请书\*\*\*\*”等违法违纪活动;在工作方面，员工行为管理年”活动是提升自身工作能力、增强案防能力、强化内控管理的重要举措，是对自身岗位工作的有力促进，确保不触犯红线，在柜面工作中服好务，确保业务上不出现大的差错，努力完成岗位工作任务，真正把“员工行为管理年”学习活动落到实处，融入我的心里。

规范职业行为是为了今后更好的工作，我们这个年龄层次的人不应该满足于现在，不思进取，停滞不前。而是应该尽自己最大可能的发挥主观能动性，要敢于创新，敢于挑战，把一切好的逐渐即刻付诸行动。行动起来，找到自己的个性并肯定它，按照自己的期望塑造自己，加以不懈的努力和奋斗，相信自己一定会为某某行美好的明天添加一份微薄的力量。

《银行员工工作心得体会感悟》是篇好范文参考，涉及到工作、自己、员工、学习、银行、客户、行为、管理等方面，希望大家能有所收获。

**银行工作心得体会感悟篇十五**

曾有人这样说，第一次进银行的内部，心情是十分紧张和好奇的，看着光滑有地板，白晃晃地墙面，有种电视上进监狱里的感觉，静静的楼道隐约有脚步声，感觉有点憋闷。

想到自己将来进银行工作，也就是这样了，准时上班，但不可能准时下班，极其认真不能敷衍了事，错了一分钱、找帐找死你的情景，自己边走边揣测认真工作的感觉，至少我现在还可以自由的溜达。

在现在这个时代生活着，无论是哪个行业都会或多或少存在着严重的浮躁情绪。也许金融世的美已经被人们所忽略了。像\_主任这样把金融作为一项终身的事业，身居高位，扔不倦地挖掘业务精髓，不仅没有架子，没有把金融作为扬名立腕的台阶，仍然持之以恒的心态，从重复性的工作中，反复把脉工作经验并求得升华，严肃而谦虚地向老师求书求文章，这样的作风令我敬仰。我也为能见到这样的领导而感到荣幸。“好好做人，好好做事”那次\_主任和老师的批评，我才深刻体会这句话的含义。小细节中的疏忽会导致大不一样的未来。\_银行\_\_分行政工部\_\_主任这是和《金融实践》老师第一次见银行内部的行政人员，还做过人事工作。

也许我们会认为一个人偶尔没有原则，不知道深浅地对人开玩笑，模仿下，小试一番，会有损你的个人形象，会让人觉得不可靠，别人也会在思想上轻薄你。我想我要做的是提升人际交往的能力，而不是拼命地练酒。至少我不会因为练酒而失去与亲人小酌的乐趣。看专家文章那么好总是羡慕不已，会上，我只是如饥似渴的做着记录，恐怕拉下什么，可就在讨论时，杨总编辑在一个接有个的争求着意见，路过我这里时，他很诚恳的的问我有什么意见，我当时是什么也没想，结果回答的也很敷衍，我真没想到作为一个学生的意见，他们也这样重视。北润投资担保公司刘寅挥总经理在学校听过《金融实践》老师的讲座，在讲座结束时，有很多学生干部和老师合影，好象很激动的样子，可是没过几，就把那天晚上听课时的兴奋忘到九霄云外了，甚至连照片都没给老师寄去，看这些学生们是这样，就觉得，他们到社会上会给这个世界增加更多的浮躁的，那天《金融实践》的老师到个他曾经讲座过的金融公司找老朋友探讨业务，因那个同事很忙，老师就提前出来了，并招呼和我乘公共汽车回去，就在这时，我看到了该公司的一把手刘总站在电梯前，他知道老师就要离开了，马上叫司机跟上，不多说一句，动作也不太大，我看到他接着老师的手，很真诚的样子，叫我第一次看到尊敬老师的人，会是那么有水平的成功者，我那天是乘着奔驰车行使在长安大街上，这也是我人生的第一次。

也许在社会上会有许多人不尊敬老师或是有利用老师的行为，然后能成就大事的人就是不一样，正所谓“天下君亲师”不一样就是不一样，愿不得人家资产能上亿那，小事情处理的都不小人。我想我这一生都会把尊敬老师作为我认识朋友的原则，终身的学习，用成果回报《金融实践》老师对我的培养。

银行员工工作心得体会感悟

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！