# 202\_年银行工作心得体会感悟(实用15篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-07-19

*当我们经历一段特殊的时刻，或者完成一项重要的任务时，我们会通过反思和总结来获取心得体会。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。银行工作心得体会...*

当我们经历一段特殊的时刻，或者完成一项重要的任务时，我们会通过反思和总结来获取心得体会。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

**银行工作心得体会感悟篇一**

在大学毕业后，我有幸得到了一份银行工作的机会，这是我人生中的一次重要转折点。刚步入银行的大门，我充满了期待和憧憬。起初的日子并不是那么轻松，新的环境、新的工作方式和新的团队对我来说都是一种挑战。然而，我也抓住了这个机遇，努力学习和适应，并从中获得了很多心得体会。

第二段：协作能力的重要性

初入银行，我意识到一个人的能力和素质是有限的，与人合作才能做出更出色的成绩。在银行，工作任务通常需要多个部门的协同完成，这需要各个团队团结一致，紧密合作。我逐渐学会了与同事沟通交流，互相支持和协作。在团队合作中，我发现每个人都有自己的专长和优势，团队的力量是无穷的。通过合作，我不仅发现了团队的魅力，也学会了倾听与尊重他人的意见和想法。

第三段：专业知识和技能的提升

银行工作是一个注重细节并且需要深入了解业务流程的行业。在实际工作中，我明白了专业知识和技能的重要性。每天我都会通过各种渠道不断学习，提高自己的业务能力。我查阅银行手册和资料，参加培训课程，并在实践中不断提升自己。通过不懈的努力和积累，我的业务水平不断提高，处理客户问题的能力也得到了肯定。同时，我也认识到了自身的不足之处，明确了在不同方面需要进一步提升的目标。

第四段：服务意识的培养

作为银行工作人员，提供良好的服务体验是我们的重要任务之一。通过与客户的接触，我深刻体会到了这个道理。无论是面对客户的投诉还是他们的赞扬，我们都要积极倾听，解决问题，并给予适当的帮助。同时，我们要在工作中做到耐心细致，提供专业的知识和建议。通过服务意识的培养，我与客户建立了良好的关系，并获得了客户的信任和肯定。

第五段：积极心态和职业发展

在银行工作的过程中，我养成了积极向上的心态。无论是面对工作上的困难还是挫折，我都坚持乐观地对待，并寻找解决问题的方法。同时，我也注重自己的职业发展。我不断自我学习，参加行业会议和培训，关注市场动向和经济趋势，并努力提升自己的综合素质。我深信只有持续学习和积极调整自己，才能适应变化的银行行业，赢得职业发展的机会。

总结：

初入银行工作，我通过与同事的协作、专业知识和技能的提升、服务意识的培养以及积极心态和职业发展等方面获得了很多心得体会。我深知银行工作的挑战与机遇并存，但我愿意与时俱进，努力奋斗，为客户提供更好的服务，实现个人的职业目标，并在这个行业中不断自我突破，成为一名优秀的银行从业者。初入银行的经历，不仅使我收获了宝贵的经验和知识，也塑造了我坚定、勇敢的性格，对未来充满了信心和期待。

**银行工作心得体会感悟篇二**

随着银行业竞争越来越激烈，员工的压力也越来越大，很多银行员工都处于亚健康的状态。下面是本站小编为大家整理的银行工作

心得体会

感悟，供你参考!

时间飞逝，转眼我已经与商业银行共同走过了将近三个春秋。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憧憬走进商业银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在商业银行的以“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，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长。三年来，在商业银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的商行之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

一、勤学苦练爱岗敬业

进入行业银行伊始，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，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是三年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自已的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对商业银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。商业银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急;一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了商业银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气;而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”，在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。

经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在已经熟练掌握了相关业务以及

规章制度

，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

随着业务的发展，新区支行的业务量不断增大，业务笔数节节攀升，储蓄窗口的业务量急剧上升，为了工作加班加点我积极的参与，每当节日大家和亲人团聚的时候，这时的我还忙碌地工作着，总觉得愧对远方的父母，难以照顾他们。但是看着客户满意而归的时候，心里又会觉得安慰;自己的辛苦换来的大家的幸福值得。业务增加了，效率就必须提高，这就迫使我自已不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，谨慎谨慎再谨慎，严格按照行里制定的各项规章制度操作流程来办理各项业务。将储蓄工作做细、做好、做精。

二、团结协作共同进步

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。作为一名老员工，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、耐心地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关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，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经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不一定是最好的，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，特别是要严格按照规章制度、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—技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，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。为新区支行更好的开展工作打下扎实的基础。只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

银行新进人员渐渐增多，在帮助他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，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。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。商业银行也在不断开发新的业务，从新基金的发行到国内首张钛金信用卡的上市，看着商业银行不断开拓创新，我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平，只有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将工作干得更好。于是在紧张工作之余，我还积极参加各种学习，取得了《会计从业人员资格证书》、《反假货币上岗资格证书》、总行《会计业务上岗资格证书》。利用业余时间报考会计本科、经济师职称资格考试，为在今后的工作中能取得更大的成绩打下坚实的基础。

三、业务全面进取向上

在市场竞争日趋激烈的今天，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。分行举办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障。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。

今年因为工作的需要，我被安排到信贷业务内勤岗位，开始学习新的业务知识。多年的银行工作经验让我对新的挑战从容不迫，我虚心向其他的信贷方面人员请教，认真学习信贷操作规程。在较短的时间里，顺利完成了从储蓄柜员到信贷内勤人员的角色转换。

在反洗钱工作形势日益严峻的今天，我对每笔大额资金的流向都非常注意，每日对涉及大额资金的业务都逐笔进行登记，分析其发生频率和真实性，按规定上报人民银行，保证了客户资金的安全性，防范了银行资金风险。经过几个月的学习，我更加体会到银行是一个高风险的行业，会计工作作为银行最基础的工作，必须要严格按操作规程办事，认真细致，扎实投入，一步一个脚印。

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嬴得客户、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。

早上9点整，我准时到达新闻大厦4楼，新闻大厦是个公交站点，能够说明一些状况，在这里办公的人们都是纯正的白领，而且公司企业单位也具有相当规模。一个管理员问明白我的来历，得到确认后，让我登记一下，并按照指示去人力资源部门办公室报到。进入了房间，看到的都是熟悉的面孔，此时我都起码能分辨出主管吕先生，还有另一位也是笔试场上看到过的人。吕先生让我先请坐，我坐了一会，他在聊电话，后来一个面似行里的同事朋友同他闲聊一会，他边处理手中的事务边聊家常，两不耽误却又十分得体和恰当。观察吕先生的言谈举止能够很清晰地认识到标准hr是怎样做工作的。后来一位孙小姐也进来了，面熟，她问了一下我的来历，就当即明了，坐了虽不久但挺无聊的我仿佛觉察到了一些动静，他们终于开始“处置”我了。

吕先生首先递来一份实习生须知，我看了又看，记住了：好学，多问，多想，多了解银行业务，体会银行文化，做标准银行从业员„„其他条款性的不记住也不要紧吧。他们给了我南山支行的地址，以及联系人胡先生的电话。初步分到南山支行。深圳人理所当然认为南山山支行在南山区，但核实之后南山区没有他们给出的地址。倒腾了半天原来金丰城大厦的南山支行就在书城旁边。mygod，南山支行在福田河罗湖交界。我的理解，他们理所当然的想法，对于招行的缺乏认识，造成时间的浪费，无聊还打了个声讯台问路。晕!

终于到了南山支行，胡先生看架势也像人力资源出身的。招行的人力资源干事有个特点，说话声音干净，音量小，清晰。他问我要

简历

，我没有带，网上也没有保存。于是他简单地记录下对我的问话：毕业院校，籍贯，专业„„快要到中午了，标准的银行生物时钟以及hr的反应作崇，他让勤务给我点了午饭。午饭刚上，我就被拉去见行长，南山支行行长姓王，办公室比胡先生它们那个5——6个人挤在一起的办公室两倍还大!两个女性似乎有字正要行长签，我感觉到行长用眼角看了我一下，我也调整自己的站姿，学着胡先生双手背锁。但不自然，当然，西装革履就是有精神，有派头。问了我几个一般问题和不会回答的意向后(胡先生一直有做记录)。他同我握了握手，让我先实习。

胡先生交待完我几件事：下星期才确定具体实习网点，要了我手机，星期一先到这里同他联系，并开始上班，要穿职业套装。

时代在变、环境在变，信用社的业务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，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。

服务是我们日常工作的核心，作为一名信用社柜台工作人员，应该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。要做好服务，必须做好三个方面：良好自我形象气质和集体形象、优秀的专业技术能力、“以客户为中心”的优秀的服务态度和服务标准。 一、优秀的个人形象气质和网点、集体的形象在是服务意识的最明显的外在表达，工作人员的妆容衣着，行为举止，和客户沟通时的语气语调，举止姿态，集体的公共卫生等都是外在形象的具体表现形式。

1仪容服饰的形式美

对于银行女职员来讲，工作场合应化职业淡妆。这不仅会让自己容光焕发、增强自信、精神饱满，更是表示对客户的一种尊重。对于男性员工来讲，也应剃须修面，头发整齐，体现良好的仪容仪表。

职场中服饰的美更多体现为统一着装的形式美。统一设计、极具企业文化特色的服装，不仅突出了员工自身的精神状态美和气质美，更体现了一种企业文化的内在精神力量。通过统一着装，也可以强化员工的角色意识、责任意识。体现一种团队合作的力量和一种整齐划一，团结向上的精神风貌。

2.注意姿态行为的形式美

拿一线工作人员的坐姿来讲，坐姿应给人以端直稳重和积极向上之感。而不应是散漫的，懒洋洋的感觉。

3.注意服务态度的形式美 我们服务态度基调应是“微笑服务”。笑容是世界上最佳的沟通手段，它可以很快地消除彼此的陌生感。拉近双方的距离，创造友好的交往合作氛围。我们应该注意养成微笑服务的良好习惯，传递礼貌、热情、诚恳的服务态度。

4.注意语言沟通的形式和技巧美

银行工作人员在语言表达的有声语言运用方面，要注意音高、音量、语速、停顿、连接、重音、语气、语调等处理技巧：态势语言方面，要注意包括表情、眼神、手势等无声语言要素的表达。

5、干净整洁、装修大方的办公和接待场所也是形象的一种体现。

二、扎实的专业基本功，良好的专业技术素质是我们的武器，是我们保证服务的基础。在快速发展的今天，我们必须从各个方面提高自己的专业素质，比如国家的心得政策法律法规，信用社的新规定、新思想，新的机械设备的掌握，新的办公软件的开发运用，新的办公方法的学习掌握，对各个突发事件的应对措施，客户提出的越来越多的新的问题等，我们必须全体的提高自身的技术素质，我们要树立“没有最好，只有更好”的思想态度，精益求精，力求上进，让我们的武器更亮，更准。

三、“以客户为中心”为基础的“深入人心”的服务是我们工作的核心。

什么是优质服务?优质的服务并非卑躬屈膝，而是以细心、耐心、热心为基础，以客户为中心，时刻让客户感受到优越感和被尊重。“ 以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是我们服务的宗旨，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。

针对以上几点对比自身，我还存在许多不足，在接下来的工作中必须加倍努力，培养良好的工作习惯，着装得体，锻炼标准的服务体态、语言语调等，在专业技术上要求学苦练，在服务上要更“靠近”客户，朝着优质的服务去努力，争取在各个方面得到长足进步，为我们的信合事业添砖加瓦。

**银行工作心得体会感悟篇三**

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。

**银行工作心得体会感悟篇四**

8月17号我来到建行\_\_支行报道，曾经我也偶尔会来到这里，但这一次完全是不同的感觉。这里将是我今后工作的起点，同时也是我人生新的开始。

简单的报到后，我暂时被安排跟着大堂经理乔师傅学习大堂业务，俗称站大堂。新的工作开始，一切的感觉都是新奇，只想着能够尽快熟悉业务，尽快适应新的工作。

在省行培训的时候就听说大堂经理很忙，真当我站在大堂中才有了切身的体会。刚开始跟在乔师傅后面，看着他在智慧柜员机上给客户办理各种业务、对客户进行不同的指引、回答客户的不同咨询，我在后面默默的记着。大堂的客户量虽然很多，但是办理的业务却相对单一，没多久我也可以在智慧柜员机上开始给客户办理业务了。慢慢的我进入了状态，不停的应对源源不断的客户，最后产生了惯性思维了，见到一位建行的员工张嘴就问：“您好，请问您办理什么业务？”不知不觉就到中午12点了，该下班了。回到家才感觉到了双脚那个疼啊，才意识到一上午没和一口水，在以前是不可想象的。

大堂的业务相对单一，总是在重复不停了话语和动作。很快我就适应了大堂的工作节奏和工作内容。最近正直大学新生开学前期，每天都有源源不断的大学新生和父母来建行激活银行卡、办理新的银行卡，再加上\_\_当地的特点，建行的人流量出奇的多。“对不起您稍等，办完这个我就去帮您”几乎是我说的最多的一句话了，恨不得把我自己劈成多瓣来用。我感觉能在上班期间有空去喝口水是件很幸福的事情。上班时间没啥感觉，回到家后就感觉双腿不听使唤了，只想快点睡觉。

大堂工作虽然忙碌，但我总能从中体会到不一样的快乐，尤其是在帮客户办理完业务、为客户解答了问题后客户的那一句谢谢啊，几乎成为了我工作的动力。同时深刻感觉到自己的业务水平还差很远，面对客户的问题，我经常无法回答，因为我对业务还很不熟悉。只能对客户说，对不起，这个我也不是很了解，麻烦您去问问这位师傅吧。每当这时我都会感到愧疚，在大堂上我还有很多需要学习的，希望自己能够快速成长起来。

**银行工作心得体会感悟篇五**

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20\_\_年就过去了，在担任\_\_支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将20\_\_年工作情况汇报如下：

20\_\_年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。

工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销\_\_贵族白酒交易中心、\_\_市电力实业公司、\_\_市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资、ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。

从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。

在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20\_\_年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

**银行工作心得体会感悟篇六**

富登银行是一家知名的银行机构，我有幸在其中工作了一年左右。在这里，我学到了很多知识，也深刻体会到了在银行工作的真正含义。在工作中，我不断思考，和同事交流，不断总结经验，下面我将阐述一些我对于工作的感悟和体会。

第二段：工作心态

在富登银行的工作中，我认为最重要的就是保持积极的心态。工作内容繁琐，快速的应对各种问题需要高效、快速的思考能力，如果被琐碎的工作耗费了精力，也就不能像一个优秀的工作者一样提高生产力。因此，要想工作得更好，我在工作中经常保持积极、乐观的心态。这样，对工作的热爱和责任心也会不断地提高。

第三段：团队合作

在富登银行工作，个人能力不足以支持工作要求。因此，团队建设也显得尤为重要。在我们的分工中，促进了工作进程的不错展开，我们经常齐心协力完成各项任务并取得不错的成果，为部门的效益和客户的满意度提高做出了贡献。在参与团队工作的过程中，也锻炼了自己的协调和合作能力，学会了沟通，凝聚了团队的战斗力，为自身的增长和职业发展奠定了基础。

第四段：客户服务

以客户为中心，是银行业要求的核心宗旨。在富登银行工作，我们始终从客户的需求出发，建立起专业化、优质的服务体系，为客户提供全方面、高效、个性化的服务。处理客户的各种问题和需求，不仅要能够吸取社会的知识，更为重要的是要真正的认可客户的利益与诉求，从而通过不断学习与训练，使自己不断适应变化的客户需求。

第五段：总结

在富登银行的工作中，保持积极的心态、团队合作、客户服务是至关重要的。首先，我们要始终保持良好的心态，保持热爱工作的态度，不断提高自身的综合素质。其次，要建立良好的团队合作，协力去完成工作，并且不断地互相学习。最后，重视客户服务，站在客户的角度，为客户提供最好的产品和服务，提高客户的满意度。在银行业的工作中，重要的不是自己个人的荣誉，而是把重点放在自己的工作和客户的需求上，在这个过程中不断成长，不断积累经验，也切实地推动业务的发展。

**银行工作心得体会感悟篇七**

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的形象，打造农行一流的品牌。

**银行工作心得体会感悟篇八**

富登银行是一家雄厚的金融机构，在这里，我度过了很多美好的时光，也受益匪浅。在这篇文章中，我将会分享我在富登银行工作的经历和一些心得体会。

第一段：入职的感受

当我第一次踏进富登银行大门的时候，我感到了一种深深的震撼。厚重的历史和强大的组织体系让我感到非常小，但也让我感到自己有前进的方向。在公司的培训期间，我遇到了很多优秀的同事，和他们一起学习和分享，为我以后的工作奠定了很好的基础。

第二段：工作的挑战

随着工作的不断深入，我也遇到了一些挑战。和客户的沟通和解决问题是一项很重要的任务。有时候客户会感到非常难以满意，这时候我的耐心和坚定就显得尤为重要。但是，很多时候，不管客户提出什么样的问题，我都不要表现出不耐烦或者心态崩溃。因为这不仅关系到公司形象，也关系到我的职业生涯发展。

第三段：团队协作的经验

在富登银行，不能单打独斗，要与团队协作并且有效地分配各自的工作。团队合作和协商是我过去几年人生中学到最重要的技能之一。每个人的优点与弱点都不同，通过合作，我与其他团队成员的能力和技能彼此补充，提高和发挥团队的成果。

第四段：领导能力的提高

在团队中，不仅能够锻炼团队合作与协商的能力，也能够增强领导能力。在教导新员工、带着团队完成任务的时候，我能够更好的领导和控制整体的工作进展。领导能帮助你成为更好的团队成员，不断提升自己的管理和协调团队的能力。

第五段：成为更好的职场人

在富登银行工作的过程中，我成长了很多，不只是在专业技能方面，而是更多地体现在人文素养上。更多的把自己放在客户的位置上，理解他们的需求，发现问题，做出解决方案，完成任务。这样的学习和工作状态，让我不断地提升自己，最终成为一个更好的职场人。

总之，富登银行的工作让我从多个方面得到提升和进步。在这里我遇到了更多的机遇，也发掘了自己的潜力，提升了自己的知识和技能。这对我以后的工作和人生都有着很重要的影响，让我变得更加坚定，更加自信。无论在哪里，我都会继续努力，前行不止，完成更优秀的成果。

**银行工作心得体会感悟篇九**

转眼间，我进入xx行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的20xx年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款300元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款300元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

20xx年8月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行公司部3个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过这三个月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。在进步的同时，随着对目前工作的不断理解和总结，我认识到自己还有许多不足：

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代x业银行客户经理。

2、20xx年，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。今天的xx行欣欣向荣，作为xx行的一员，我感到无比自豪，在新的一年工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应xx行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

**银行工作心得体会感悟篇十**

200年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步。\_\_年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

二、以高度的责任心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处。

\_\_年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。

我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久“的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处!

**银行工作心得体会感悟篇十一**

富登银行是一家在中国拥有百年历史的银行，作为这家银行的员工，我感到非常的荣幸和自豪。在工作了两年的时间里，我积累了一些有关于富登银行的工作心得，今天我想分享这些心得，体会和感悟，以此来让更多的人们了解这家银行。

第二段： 深化领悟富登银行的价值观

作为金融机构，银行的价值不仅体现在业务的开展和客户的服务中，更在于其对于全社会的影响力以及为社会创造的价值。在初入职业的时候，我们应该更多的去思考这家银行所崇尚和追求的价值观。从富登银行的座右铭、企业愿景、核心价值观、职业精神、行为准则，企业文化均可以看出，这家银行完全不是简单的追求利润、财务数字，而是将社会责任、客户利益、员工安全、环保可持续、企业发展等多方面利益统筹平衡。

第三段：注重团队沟通，学会多角度思考问题

在工作中，需要我们与团队成员频繁的沟通、讨论，在沟通的过程中，我们需要学会多角度的思考问题，充分的表达自己的观点，并且理解团队成员的意见和想法。工作中遇到的情况可能涉及到很多领域，不同领域的专业人士应该结合各自的专业知识和经验，提出更全面、更实用的方案。

第四段：积极反馈客户体验提升的意义及方法

富登银行非常注重客户的体验、感受，会通过各种方式了解客户的反馈和满意度，这也是我们工作中需要重点关注的方面。对于客户的不满意之处，我们需要采取对应的措施，尽可能地让客户感到更加舒适、满意。在与客户沟通中，我们需要认真仔细地听取他们的意见和建议，针对客户反映的问题，我们需要及时向相关部门反馈，并在期限内给予客户答复。

第五段：结语

富登銀行作為企業好似一个大家庭，其中包含很多的领域。无论是从职业的角度，以及个人的角度出发，我们应该充分了解、尊重、借鉴富登银行的经验和做法，掌握有效的技能和方法，与企业一起成长。作为员工，我们需要不断的进行学习、思考和总结，用心地工作，刻苦耐劳，为企业和社会做出积极的贡献。

**银行工作心得体会感悟篇十二**

时光飞驰，转眼间辉煌的20xx年即将离我们远去，回顾一年来的银行保卫工作，自己有收获和喜悦，也有惆怅和不足，现将这一年来的工作状况如下：

银行保卫工作是一个平凡的岗位，但也是一项特殊的、并具有必须危险性的工作。但我坚信只要有梦想敢于挑战自我，再平凡的岗位透过自己的不懈努力照样会活出精彩的人生。

我虽是一名普通的保安员，但我时刻牢记自己“守卫x行、守卫我家”职责。我要有一种主人翁的精神，把支行当作自己的家，把行里的领导和同事当作自己的兄长和姐妹。所以，行里的事就是我自己的事，我要精心守护我的家。

这一年来，我主要负责支行营业大厅和atm机值班、日常清机以及押运的保卫工作。我始终牢记自己的本职工作，做好安全保卫工作，维持好大厅的秩序。每一天负责atm机的安全检查，还要协助大堂经理做好卫生工作，以及协助完成引领工作。随着自己一天天的用心积累，对银行的业务知识有了更多的了解和掌握。这也让我感到了学习的快乐，越来越觉得每一天过的十分充实。在工作中，我一向持续严肃认真的工作态度，胆大心细的干好看似平淡的日常工作，力求尽善尽美的做好每一项f工作。在工作中，我边干边学，不懂就向同事们虚心请教，不断提高自己的业务水平和潜力。同时，我坚决完成上级领导和银行交给我的每一项任务，力求做到让银行放心，让储户对我们更有信心。

俗话说的好：“打铁还得自身硬”，如果自己都一知半解又怎样能令客户满意呢所以我每次都用心参加保安公司和x业银行组织的各种政治理论学习、专业技能和法律法规方面的培训，并在小队组织学习时参加了“三个代表”重要思想、《公民道德规范》、《治安管理处罚条例》、《消防法》等活动。平时小队长还要求我们互相帮忙交流学习心得，并且不定期摘选优秀文章在班上宣读，同时结合实际状况一齐讨论等，这样构成了一个“比、学、赶、帮、超”的良好氛围。不但提高了我的思想道德素质，还提高了我的政治理论修养水平。在参加思想道德教育的同时，也用心参加体能训练，资料包括：队列训练、擒拿格斗、三十分钟的俯卧撑、哑铃等体能练习，休息时还参加爬山等运动。坚持完成预期目标，保质保量地完成训练计划。我刚开始时出现了叫苦叫累的现象。但我明白作为银行的保卫，只有练就了过硬的业务本领和有健康的身体，才能更好地发挥其辅警作用。“养兵千日、用兵一时”，没有日常刻苦的训练，关键时刻怎样能发挥出我们的作用呢所以，我不怕苦，不怕累一向坚持。

无论做任何事，务必竭尽全力，因为它决定一个人事业的成败。我深知，作为银行的保卫，平时接触现金的机会多，所以务必牢固树立正确的价值观，否则就很容易犯错误。因而只有不断加强学习，才能不断提高自身的综合素质和业务水平，才能不断提高自己的整体工作水平与业务潜力。

在这一年的工作中，虽然有不少的收获和进步，但也有很多的不足和欠缺。

1、思想政治水平不高，有待进一步加强学习，努力提高；

2、有时候办事不够灵活，太过默守陈规；

5、对待客户的服务态度上，有时会受情绪的影响，不能做到对每一个客户都微笑服务。

所以，所有这些不足我将在以后的工作中，透过加强学习，来不断克服和改善。以此提高自身的综合素质和业务水平。

总之，我的岗位虽然很平凡，但我爱x行，爱我的家，爱我的职业。愿将我平凡而又坚毅的青春与蓬勃朝气，倾注到自己所爱的职业和家中去，未来我将一如既往地做好自己的本职工作，更加严格要求自己，加强业务学习，努力提高自身的综合素质和业务水平，为x行贡献自己的微薄之力！同时，也祝愿我们x行的事业蒸蒸日上，祝愿x行的明天会更好，祝愿x行的未来会更加完美！

**银行工作心得体会感悟篇十三**

什么是优质服务?优质的服务并非卑躬屈膝，而是以细心、耐心、热心为基础，以客户为中心，时刻让客户感受到优越感和被尊重。

“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。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我的内心深处，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。

既然选取了这个行业，我们就得尊重这个行业，就得具备这个行业就应具备的仪表形象。作为银行的一名员工，在与顾客及同事之间频繁的交往中，就应时刻警记尊重对方，思考对方的需要。从细小的整洁、发饰、服饰等方面严格要求自我，让对方感觉到你的形象无愧于一个合格的银行职员，让对方首先在形象上认可你、信任你甚至依靠你，我们就应给顾客一种“稳”的感觉。银行柜员就应做到尊重客户。接递客户手中的现金、单据、卡证时，不要抛掷;有必要确认客户存款或取款的具体数额时，不要高声大喊;当客户前来办理某些较为琐碎而毫无利润可言的业务时，如大钞兑换小钞、兑换残钞等等，要有求必应，不可推辞。

柜员工作是银行最辛苦的工种之一。银行业务流量逐渐变大，工作中又不能出丝毫的差错，所以工作一天下来，人会十分的疲惫。有时候碰到与客户产生分歧时，更是感觉不被理解。很多时候，并不是柜员态度不够好，而是在这个行业中为了降低风险而制定的规定和要求，一些顾客对此十分的不理解，甚至不理会柜员的解释。因为受了委屈，一些柜员会偷偷地掉眼泪。生活在现实中，每个人都会遇到烦心事，也很容易被对方的情绪感染，这时我们务必努力做到不把自我的情绪带到工作中来，要时刻微笑着为大家办理业务，但有的银行柜台职员却给人一种冷冰冰的感觉，因为要和钱打交道，似乎金融工作人员天生一副严谨、不苟言笑的面孔。这让来办各种业务的客户们多少感觉有些别扭。所以，当我们带着微笑为客户服务时，总会使人不由自主地心生好感。

有一位经济学家曾说过：“不管你的工作是怎样的卑微，你都当付之以艺术家的精神，当有十二分热忱，这样你就会从平庸卑微的境况中解脱出来，不再有劳碌辛苦的感觉，你就能使你的工作成为乐趣，只有这样你才能真心实意的善待每一位客户。”所以我们每一个员工务必都要真正树立“以客户为中心”的服务理念，学会换位思考和感恩。

**银行工作心得体会感悟篇十四**

现在在银行实习也将近20多天了，想想下来也积累了一些心得，不写出来的话有些浪费了。银行的工作，说白了就是与钱打交道，做久了未免觉得枯燥无味，下面来谈谈我的一些感想，希望能对其他人有借鉴意义。

心得一：银行是讲究务实的地方，切勿自作聪明。

心得二，问问题不一定非得“勤”，但却必须“巧”。

在这点上我自诩还是做得不错滴嘿嘿，很多前人告诫新来的实习生都是要多问问题，勤学苦思，但是我认为他们只说对了一个方面：问问题不一定要问的多，却应该问的巧。所谓的巧，就是找恰当的时机问，有针对性的问，最好一个问题能一箭双雕，省掉不少麻烦。在银行工作的人平时都会很忙，就算是师傅也不可能一天到晚围着你转，更别说被你缠着问问题了。比如说你在工作时遇到一个有疑虑的地方，而此时你的师父却在忙忙碌碌的打电话或者接待客户，这时候你会去打扰他么?明显不可能。不妨把问题积攒下来找个空闲时间集中问，当然这个很多人都知道。不过还要注意的一点就是人的个性是不一样的，碰见个耐心的师傅算你好运气，但是有的人就不喜欢被人追着问问题，这该怎么办?其实还是有很多解决方法，比如去问其他人，或者自己找类似的材料照抄什么的。主要就是要察言观色，不要动不动把人惹烦了。

心得三，既然是实习生，就要做好打杂的准备。但不能光是打杂，要做个“有心人”。

其他的还有利息浮动，信贷循环，票据贴现，公积金贷款等等，都是从材料中或者平时工作人员的对话中留意到的，就这样变成了自己的知识。

由此可见，学习确实应当是一个主动的过程。你不主动去求知，难道等着别人像学校老师一样来主动灌输不成?这点上我有不少进步，不过还有不足，须多多改善。

这次实习，除了让我对银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班;如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。

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提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。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，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他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问题尤为重要，这点我有亲身感受。在我实习快要结束时，基本业务流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作。没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如\"您好，请签字，请慢走\";其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，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。因此，我体会到，如果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，使一个本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十五**

\_月，对于走出校门的毕业生永远是一个特殊的季节。它弥漫着离别的味道，也预示着新征程的开始。挥挥手作别生活了八年的北京，我人生的列车驶向了生命中的下一个驿站。

满怀着对未来工作的期待，我非常荣幸的成为了\_\_\_银行\_\_中心支行的一名新行员。为了使我们更好的了解工作业务、融入工作氛围，\_\_\_银行\_\_中心支行组织了为期7天的岗前培训。丰富多样的课程形式，紧密充实的课程内容令我收益匪浅。

是调查统计处的李晋彪老师的授课。虽然李老师是学习计算机专业出身，却能通过自身不断的学习和思考，积淀了非常深厚金融专业知识。他给我们讲授的不仅仅是业务层面的知识，更多的是解读一种如何在工作中不断学习，不断思考，不断提升自我能力的方法，传递一种积极向上的正能量。

最后，我收获了团队和友谊。为了能够丰富培训的课程，增进每一个新行员的沟通交流，\_\_中支在本次活动中组织了丰富多彩的文体活动。为了能够有出色的表现，我们小组的每个成员都就自己的特点做出了的贡献。课堂上我们能够发挥自己的专业特点，互相讨论，共同学习;篮球赛场上会打的人拼搏，不会打的人鼓劲，共同进退;文艺表演中我们集思广益，相互鼓舞排练，共同绽放;通过培训我更加体会到了团队的重要性，失去了团队的支撑个人就会失去前进的动力。试想如果没有别人的鼓励我肯定没有勇气在舞台上跳舞;没有别人的帮助我也很难理解一些没有接触过的专业知识。在以后的工作中我们只有注重团队精神互相配合才能更快更好的取得成功。

培训的时间是短暂的，对于我们的影响却是深远的。为了能够把培训中的收获运用于实际工作中，我决心在今后的工作做中努力做到以下几点：

不要停止学习。培训中几乎每一个老师提到了学习的重要性，他们能取得如今的成就无不是自身不断努力学习不断提高自身业务水平的结果。俗话说\"逆水行舟，不进则退\"，一个人不进取就会被淘汰。我虽然已经走出校门走上工作岗位，但学习的习惯不能丢，学习的精神不能丢。

态度决定高度。作为新入职的行员我就像一张白纸，不管以前在学校取得过什么成绩，现在都应该怀着一颗空杯的心去对待每一件事，去做好每一件事。\"做事不贪大、做人不计小\"，用好的态度对待工作，能让自己终身受益。

勇于承担责任。俗话说\"把责任推给别人等于把机会推给别人\"。职场中没有做不好的工作，只有不愿承担的工作。责任是一名合格行员的基本准则，勇于承担责任能够让我们战胜懦弱，迎难而上。在今后的工作中要在荣耀面前退一步、在困难面前进一步，以责任鞭策自己，把握更多机会。

培训是一个新的开始，未来的工作我们要面对更多的考验和困难，让我们解缆启航，抒写自己亮丽的人生新篇章。

银行工作心得体会感悟

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！