# 银行交流工作心得体会范文

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-01-11

*我在\_\_银行已经工作差不多五个月了，虽然说我的在大学期间所学的专业并不是财会类型，但在银行工作这么久，我对一些业务也算是能做到得心应手了，下面是由小编带来的有关银行工作心得体会5篇，以方便大家借鉴学习。银行工作心得体会120\_\_年，我心揣对...*

我在\_\_银行已经工作差不多五个月了，虽然说我的在大学期间所学的专业并不是财会类型，但在银行工作这么久，我对一些业务也算是能做到得心应手了，下面是由小编带来的有关银行工作心得体会5篇，以方便大家借鉴学习。

**银行工作心得体会1**

20\_\_年，我心揣对金融事业的向往与追求走进了农业支行。时光飞逝，来农业支行已经一个年里，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。

在农业支行，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羸得顾客的青睐。

在农业员工中，柜员是直面客户的群体，柜台是展示农业银行形象的窗口，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农业银行员工的真诚，感受到在农业银行办业务的温馨，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2**

时光飞逝，一转眼我已经进入中国银行的队伍实习有9个月了。当第一次踏进工作单位，面对这陌生的工作岗位和工作流程，让我自己不觉的有一丝紧张，不知道自己能否去胜任，去完成好自己的本职工作。在实习这段期间，在自己努力学习专业知识，提高专业上的技能，完善自己的业务素质，领导和同事们也都对我们相当照顾，有不懂的他们都会耐心、细心的为我们解答。从开始的一无所知，到现在能成为一名能够独立办理业务的综合柜员。不断地学习、熟练业务，才能让我们成为合格的柜员，合格的农信员工。我也深刻体会到团队精神、与客户沟通、处事的协调能力的重要性。这些都是我未来成长过程中的点滴财富的积累。

一爱岗敬业，刻苦学习

在我第一天进入工作岗位，面对一切都是那么的令我觉得新鲜。同事们对我说：现在感觉很新鲜，等时间长了，你会觉得综合柜员其实是很枯燥的。其实现在的我也能感觉出来，每天重复这基本同样的动作——无数次的清点钱数。可这些并不会打消我对工作的热情，我喜欢忙碌地工作一整天，而不喜欢无所事事的消磨时间。在去年底收款结息的那段时间，一天几百笔业务量，有时候忙的午饭都不能按时吃，可内心中不曾有过一丝怨言，因为这就是我们的工作，作为一名农信的员工这是我们的责任。单位的发展，是在我们每一名员工辛勤的汗水中建立的，我们责无旁贷。热爱自己的岗位，每天都要充满热情的去投入到工作中去，学会珍惜，学会满足。

二细致工作，微笑服务

柜员窗口有一定的危险性，需要我们时刻的警惕，提高自己的业务知识与实际操作水平，把不必要的失误、麻烦降到最小。精湛的业务技能是一名优秀综合柜员所必备的要求，不要以小而不为，在平常中我们要积累经验，要以一些案例去为己所用，提醒自己。记得有一次我们一名柜员收到了一张假钱，因为验钞机有时会因为钱币的新旧程度而出现卡机的现象，有时我们就马虎的以为没事而过去了，可这成为大意的代价。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。这也是对自己负责。

三以案例为鉴懂得珍惜

前几天在单位看了一本名为警世钟的内部书籍。里面记录了吉林农信队伍里面一些典型的犯罪案例。一些员工因为人生观，价值观发生扭变，而以身汗水去拼搏来的，而不是投机取巧。无限的攀比是无尽头的，人要有颗知足的心。当同学，朋友得知我进入的农信上班，他们都投来羡慕的目光，相比而言我算是幸运的。记得在长春培训时候老师告诉我们，在当柜员接触钱时候就把钱看成是纸而不是钱，这个比喻是一种警示，一张属于自己的一百元钱那是自己用劳动换来的，一捆一万，可那不是我的。

对于我们这些新来的员工，还有老员工一样。也许我们并不富有，但想想与很多人相比我们是幸运的。一时的财富换来的终究是一生的悔恨，无论是家人还是单位，你都会成为一名罪人。懂得感恩，珍惜现在所拥有的一切，努力的为了农信的未来去奋斗，在工作中体现你的价值。农信的光需要我们去照亮，而不是为自己的一时去阴埋。

**银行工作心得体会3**

我终于来到了我梦寐以求的\_\_银行工作，为此我付出的太多的努力了，我从高中爸妈问我以后做从事什么工作，我坚定的告诉他们想从事有关银行的工作开始，我就一直为这个目标而奋斗着，而\_\_银行则是我的第一选择，我很荣幸能够来到这里工作，作为新员工我从中获利不少，都是对我以后的人生受益无穷的东西，接来下是我作为\_\_银行新员工的工作心得体会：

对于银行新入职的的员工，第一件事便是岗前培训，这次的岗前培训足足持续了半个月，这是让我对银行的认知更加深刻的半个月，让我对我之前所了解到的银行的工作又有了更多的认识，为我逐渐的拨开了这份工作的神秘面纱，通过这半个月，成功的让我从大学生的身份转换成了一个国企的员工，正式的步入了属于自己的职场。

由于刚踏出校园的我，对银行的业务还不是十分的熟练清楚，所以我在\_\_银行被安排的岗位是，前台接待。这虽然说没有直接的而接触到银行的业务，但是我却是我们银行第一个接触来访客户的人，由于我在培训中的认真，让我熟练的接待着每一位客户，但是由于我的工作经验不足，还是有很多的瑕疵，比如遇到韩国人来询问业务的时候，我听不懂他说的什么，他也听不懂我说的什么，导致场面一度陷入尴尬，最后还是银行的其他领导出来救了场，还遇到不少只会说当地方言的，不过幸好有同事听得懂，帮我为他解答了疑惑，这就是我在工作中存在的不足，进来工作将近三个月了，还需要别人的额帮助才能完成工作，真的是很惭愧。但其实我可以通过手势的方式，告诉别人可以去先排队取票，但是我一激动就把培训怎么接待不会普通话的人的方式给忘得一干二净。

经过不到三个月的接待工作，我也总结出一点工作经验。在银行的大堂除了我在接待，就是银行的保安跟保洁员了，所以我相当于是银行的脸面，我还是十分有优势的，我这个应届毕业生，在年龄上还是十分占好处的，精神风貌、整体形象、行为谈吐一点也不输那些有资历的员工。说话要学会点到为止，不要过多的说话，介绍银行的业务，要搞清楚顾客是来银行干嘛的，而不是一股脑的介绍银行的新业务，这样只会引起别人的反感，起到适得其反的效果。

踏踏实实工作，不要想着出人头地，迅速的表现自己，要知道是金子总会发光的。银行的领导总有一天会看到你的出色表现，我现在要做的就是如何把学校学到的知识成功的运用到工作当中来，为银行作出更多的贡献!

**银行工作心得体会4**

20\_\_年，在银行的正确领导下，我加强学习，端正工作态度，切实按照银行的工作要求，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，取得了一定的成绩。现将20\_\_年工作情况具体总结如下：

一、完成工作任务，取得良好成绩

20\_\_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，基本实现零违规零差错;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。

二、积极拓展业务，认真做好新老客户工作

我在工作中始终树立客户毛泽东思想，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，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。在服务老客户的过程中，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，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，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，又促进银行经济效益的提高。

三、树立服务意识，真诚服务客户

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之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、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\_考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

20\_\_年，我切实按照银行的要求，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，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，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，创造优良工作业绩，为银行的又好又好发展，做出自己应有的努力与贡献。

**银行工作心得体会5**

时光如梭，转眼融入\_\_这个大家庭已将近两年了，我很庆幸自己能有这么好的工作环境和工作条件，在这儿我感受到了集体的温暖和力量，在柜员这个平凡的工作岗位上，我也真正体现了自己的人生价值，对自己的工作我有着满腔的热情和高度的责任感。工作中我务实求真、一丝不苟的处理每一笔业务，和善宽容的接待每一位客户，从中我也领略到了服务的魅力，体会到了“客户为先，真情服务”的真正内涵，客户的满意就是对我最大的认可和鼓励。

“客户为先，真情服务”，首先就体现在微笑服务上，微笑虽然无声，但它传递着友爱和真诚，微笑是员工心灵的窗口，是职业风范有展示，发自内心的微笑，使我们能够真诚的与客户进行沟通，赢得客户的信赖。虽然使所有的客户对自己的工作都表示满意是很艰难的一件事，但我知道除了每天着装整洁、文明用语、班前准备工作做充分外，微笑就是无坚不摧的利器，平日工作里就要保持良好的心态，养成微笑的习惯。

作为银行一线柜员，如果没有过硬的业务技能，娴熟的操作技巧，就干不好自己的本职工作，就无法为客户提供完善快捷的服务。作为银行的一名新员工，我深深的认识到了这一点，深知技能是提高服务水平的基础，只有掌握熟练的业务技能，才能在工作中得心应手，更好的为客户提供方便快捷准确的服务，才能提高工作效率和准确率，赢得客户的信赖，所以我十分重视业务技能水平的学习和提高，利用下班和休息的时间，练习点钞、打计算器、打字这此技能，经过长期的坚持不懈的练习，自己的基本功已越来越扎实，办理业务的速度也越来越快。

要给与客户的优质服务，除了娴熟的基本功处，扎实的专业知识也是必不可少的，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，这都需要的们跟紧形势，努力改变自己，更好的规划自己的目标，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。

在工作中切实履行“客户为先，真情服务”，就要求我们员工用心体会，善待客户，经常从换位思考的角度去观察、体验客户的心态和具体服务的需求，以真诚换取客户的真情，从客户的角度出发，想客户所想，急客户所急，争取把业务做得最优最好。面对客户的申诉，平心静气的倾听，认真分析原因研究解决对策，并经诚恳的态度加经说明，取得谅解，不管处理结果如何，主动答复，避免引起客户的抱怨，做到先处理心情，再处理事情。

优质的服务体现有平时每笔细小的业务和细微的细节中，只要做一个有心人民耐心细心诚心的去处理每一笔业务，接待每一位客户，就可以在平凡的岗位上做出不平凡的业绩。

style=\"color:#FF0000\">最新银行交流工作心得体会

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！