# 银行工作心得体会5篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2022-08-16

*近日湖北一女士30万现金被烧，银行用牙签挽回14余万，具体什么情况，大家一起来看看吧~下面是职场范文网小编为大家整理的银行工作心得体会5篇，仅供大家的参阅。30万现金被烧银行用牙签挽回14余万
湖北咸宁居民周女士，因家中房屋意外失火，放在屋*

近日湖北一女士30万现金被烧，银行用牙签挽回14余万，具体什么情况，大家一起来看看吧~下面是职场范文网小编为大家整理的银行工作心得体会5篇，仅供大家的参阅。

30万现金被烧银行用牙签挽回14余万

湖北咸宁居民周女士，因家中房屋意外失火，放在屋内的约30万现金被烧成炭灰。

她抱着试试看的心态向当地银行求助。银行工作人员用牙签一点一点将钞票剥离，尽量保持钱币的完整，历时4个小时，成功帮周女士兑回14.755万元，最大限度挽回损失。

银行工作心得体会1

电子银行是现在各大商业银行的发展重点和发展方向，随着电子商务市场的日趋完善和健全，人们会越来越多的应用在线支付手段，而且追求的目标是最安全，最快捷，最便宜，最有效率的方式。伴随电子银行成为银行发展主渠道的浪潮中，作为一个刚刚入行的新员工，在电子银行柜面服务和营销中，我总结出了以下几点心得体会。

一、了解电子银行产品。

所谓“生平多阅历，胸中有丘壑”。建行的电子银行渠道多、功能全、易使用、保安全。了解我行电子银行的优势，找到适合该产品的客户群。个人网银而言，我们主要向两类人推广。第一类，主要是年轻人。年轻人的思想比较开放，更加容易接受新的思想。现在电子商务盛行，年轻人对网购比较热衷，电子银行也就成为了年轻人的必需品了。第二类主要是商务人士，商务人士需要实时掌握资金动向，更有效率地转账汇款，因此电子银行可以为他们提供一个省时省力的平台。“电子银行是移动银行，足不出户在自己家就可以办理银行业务。”

二、了解客户的心理。

我在营销过程中发现，大部分客户并不在乎费用，而是在乎付出费用后，能得到什么样的服务。客户使用网上银行交易不仅可以节省交易时间，更能省去在柜台排队的时间，同时自助操作更能满足客户的需求。真诚地询问客户是否需要开通网上银行，就资费问题，可以强调免费；是否开通短信服务，当然资费问题清楚明白的告知。我每次为客户开通网银后，都会提示客户登入银行官方网，激活网银，强调其使用便捷的功能。在这种情况下，客户一般都会接受，如果我营销的这个客户真的使用了我行的电子银行，并且确实觉得方便，那么他便会对我行产生信任感，更有利于我们做其他产品的营销，甚至会推荐给他周围的朋友，这便形成了潜在客户。

三、发挥团队的精神。

大堂经理，负责帮助客户填单、柜面引导。业务顾问、高柜，发掘目标客户，办理相关手续。每开通一户网银，电子银行激活人员就积极地帮客户在体验机上改好新用户名和新密码，并且还给客户演示一些重要的功能，防止出现客户开通后使用时问题重重的局面。通过员工的配合，我们的电子银行业务一定会蒸蒸日上。

银行工作心得体会2

xxxx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xxxx支行，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。作为一名农行员工，个性是一线员工，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“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羸得顾客的信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接应对客户的群体，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农行岗位，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”。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，在开创农业银行完美明天的过程中实现自身的人生价值。

银行工作心得体会3

通过学习中国建设银行员工行为规范，使我有了进一步的认识和了解，更加自觉地进行行为规范，培养良好的企业文化，弘扬良好的职业操守，做好各项工作。学习过建行员工行为规范后，有了以下几点心得感受。

第一是要爱岗敬业、无私奉献。在平凡中奉献，爱岗敬业是各行各业中最为普遍的奉献精神，它看似平凡，实则伟大。从大的方面来说，一份职业，一个工作岗位，都是一个人赖以生存和发展的基础保障。从小的方面讲，比如我们建行，每一个人所从事的工作岗位都是个人生存和发展的保障，也是建行存在和发展的必需。作为建行人，为了建行的前途，为了建行的荣誉，做一名爱岗敬业的人，是职业道德对我们最引为用以规范行为品质，评价善恶的行为规则。

第二是要加强业务知识学习、提升合规操作意识。“没有规矩何成方圆”，身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们最为实际的工作任务。作为柜台人员，我深知工作的重要性，因为它是顾客直接了解我行窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在柜面工作中，我始终要虚心学习业务，用心锻炼技能，热心对待客户。在银行业竞争日趋激烈的形势下，我们都很清楚地意识到：只有更耐心、周到、快捷的优质服务才能为我行争取更多的客户，赢得更好的社会形象。我们每天面对形形色色不同层次的客户和形形色色事物，更加要求我们员工有高度的思想觉悟。

第三是要增强规章制度的执行与监督防范案件意识。规章制度的执行，对柜员而言，从内部讲要做到从我做起，认真审核凭证，授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。

通过这次对员工行为规范的学习，使我领悟到员工行为规范的精神实质和丰富内涵，对做人，处事，履职，执业等方面都应该遵循基本职业操守和具体合规要求。今后我一定从自身做起，从本岗位做起，自觉学习，认真践行，把工作做得更好，为建行的改革和发展而努力。

银行工作心得体会4

不知不觉，上半年又过去了，本以为完不成的上半年的工作任务也在我的埋头苦干、不问辛劳下完成了，并且完成的很好。说实话，作为一个银行柜员的我，这半年来的工作是让我感慨万千的！

今年上半年是我作为银行柜员在银行工作的第二年的上半年，去年我的工作是做的不怎么满意，甚至我都担心业绩会影响我继续在银行工作的，以至于这二年的上半年，我在工作上的心理是非常紧张的，压力是非常大的，在接到我行分配给我的任务时，我也因为紧张而一度以为自己完不成的。今年刚开始那会儿，我的状态非常的不好，每天晚上还会因此而失眠。

后来，可能是到了一个零界点吧！我忽然想明白了，我这样自己干紧张，自己吓自己，这样的压力是转变不成动力，而且只会让自己受伤的。于是我就彻底改变了自己的工作态度，变得只管埋头苦干，不去过多的考虑是不是自己做的不够好这样的问题，也不去计较辛不辛苦这样的事情。没想到，我的工作感受就彻底转变了。

现在上半年的工作任务已经圆满完成了，而且完成的很好，受到了我行领导的表扬不说，还得到了我行客户对我的一致好评。这使我的心扉像是花儿一样，真正的打开了，不再因为工作的压力而失眠了。

在上半年的工作结束之际，我的整体感受就是我成长了。今年上半年是我作为银行柜员在银行工作的第二年的上半年，我能够有此成长，不仅得感谢自己过去一年的积累，而且也得感谢自己这半年的勇敢。如果没有去年一年的积累，或许我今年勇敢地豁出去也没办法造就出现在这样令人满意的结果。

不过在今年上半年的工作中，我也不是没有不足的。通过今年上半年的工作，我深刻意识到我自己对于客户的态度是需要改变的。不是说我对客户态度不好，而是我对客户的态度过于热情了，这让极个别的客户会产生误会，容易造成对工作的影响。这是我这个人做人的问题，我总是对谁都特别热情，以至于在工作中也这个样子。热情是好，但过于热情就会不够客观了。作为一个银行柜员，过度的热情也是不必要的，需要改正的。

争取在下半年的工作中克服这一点不足，让自己变得更加职业化起来！

银行工作心得体会5

今年上半年我营业部转型以来，我在理财经理的岗位

上，认真学习业务知识，不断提高自身专业素质，严格按照支行和部门的有关要求，认真做好本职工作，在部门领导和同事们的关心、帮助下，取得了一定的成绩，现将工作的具体情况总结如下：

一、热爱本职工作，进一步提高工作水平

做好一份工作，首先要爱这份工作。从事理财经理工作以来，我从陌生到熟悉，慢慢的喜欢自己的这项工作，在工作中，爱岗敬业，有效利用工作时间，以高度的责任感和事业心去工作，认真遵守好我行的每一条规章制度，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语，深入挖掘客户，理解客户需求，为每一位客户认真登记工作日志，细心做好拜访记录，及时记载客户意见和建议，以此不断丰富自我，提高自己，综合运用贷款、存款、结算、中间业务等知识，制定专业化的理财方案，为客户提供全面化、个性化服务。

二、学习专业知识，进一步提高专业水平

作为基层服务人员，我们直接面对客户，我们的专业技能和知识水平直接关系到客户的满意度，理论知识的学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。在工作中，除了自觉参加单位组织的集中学习外，我克服自身惰性，坚持个人自学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，并能够坚持积极主动的学习专业知识，虚心学习向领导和同事请教，在实践中摸索、总结，进一步熟悉工作流程，不断提高自身的工作能力，在具体的工作中，慢慢的形成了清晰的工作思路，确保了工作的顺利完成。

三、规范服务用语，进一步提高服务水平

我深刻的理解到自己的一言一语代表着邮储银行的形象，所以在日常的工作中，我时刻以更高的要求规范自己，认真遵守规范化服务要求，坚持微笑服务，做到来有迎声，问有答声，去有送声，为客户营造亲切和谐的服务氛围。正确认真的对待每一项工作，全身心的投入到工作之中，热心为大家服务，从小事学起，从点滴做起，不断提高自身的服务水平，做到面带微笑，语气平和，语调轻松，用词规范，为客户提高规范、优质的理财服务。

四、积极推介营销，进一步提高自身贡献率

作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。同时，认真学习我行的理财、保险产品，充分掌握产品特点，精心为客户制定个性化、专业化的财务规划方案，坚持由以产品为中心向以客户需求为中心的转变，始终把客户的事情当自己的事来办，想客户之所想，及客户之所及，做到勤动腿、勤动手、勤动脑，努力赢得客户的信赖和支持。截至今年6月底，维护优质客户共 位，销售代理保险 万 。

在今后的工作中，我将继续做好本职工作，总结经验教训，取长补短，不断完善自己，提高自己，同时，坚持以真情打动客户，用热情感染客户，用友情联系客户，积极化解客户的埋怨，取得客户的信任，与客户建立深厚感情，为客户提高专业化、个性化的理财服务，努力维护我行良好的社会形象，促进支行持续、健康、快速发展。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com