

银行员工工作心得体会优秀14篇

银行员工的心得体会范文

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/05aa6be39bdc03cecc92d7c639336bcc.html>

范文网，为你加油喝彩！

我们从一些事情上得到感悟后，不妨将其写成一篇心得体会，让自己铭记于心，这样可以帮助我们分析出现问题的原因，从而找出解决问题的办法。那么好的心得体会都具备一些什么特点呢？下面的14篇银行员工工作心得体会是由精心整理的银行工作心得范文模板，欢迎阅读参考。

银行员工工作心得体会 篇一

20xx年，在分管行长的关心指导下，配合营业室各位主任，认真执行银行网点“XX”的这一工作主线，经过网点全体人员的精诚合作和自身的不懈的努力，各方面的工作都有了不同程度的提高，我自身也得到了更好的锻炼。截止20xx年XX月XX日网点储蓄存款达XX万元，比年初新增XX万元，新增代发工资户XX户。现将我本人一年来的工作情况汇报如下：

一、抓好自身建设，全面提高素质

工作责任重大，一年来，我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，坚持时时事事与银行保持高度一致，全面提高自己的政治、业务和管理素质，对上切实理解上级的精神，对下深入了解基层实际，增强自身执行力。公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到、履行职责，吃苦在前，享乐在后，自觉接受组织和员工群众的监督，严格遵守_的政治纪律和组织纪律，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神，以端正的工作态度和严谨的工作作风，积极努力地做好各项管理工作。

二、做好服务工作，奉献自己力量

优质文明服务是金融行业永恒的话题，在工作岗位上，做好服务工作是关键。我上任后，把自己看作是_行的普通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得大家的满意，一心一意搞好工作，全面提升会计工作质量。

1、摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务。

2、把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。

3、努力学习新业务知识大力拓展业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”：

一是给客户服好务，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。

二是给网点柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。

三是给网点服好务，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

三、抓好队伍建设，全力做好工作

首先，我切实担负好管理职工的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取职工的意见与建议，与职工同呼吸，共命运，加快各项工作发展。同时，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个职工的工作积极性，提高职工的综合素质，一年来，我始终坚守岗位，每日早坚持晨会，及时组织传达业务知识，学习培训、制定，使大家团结一致，齐心协力，把各项会计工作搞好。

四、强化内控管理，提升合规经营水平

作为银行网点的主管，主要履行会计监督及防范风险的职能。我严格执行以经济资本为核心的风险和效益约束机制、以经济增加值为核心的绩效考核评价机制，努力追求业务发展和风险控制的内在统一。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，进一步完善防范案件的长效机制，努力从源头上防范案件的发生。加强合规，努力实现人人懂得合规、主动遵循合规、尽职维护合规的工作目标。使每个人加强警惕，做好内控管理，防范金融风险，实现无违规无差错。

20xx年我国的社会经济形势发生了深刻的变化，蕴藏着巨大的机遇，也包含着严峻的挑战，一年来，我和网点柜员战斗在一线，齐心协力，通过一年的努力，会计工作上新的台阶，差错少了，新进的柜员进步了，操作流程更规范了，杜绝了违规现象。新年意味着新起点、新气象，随之要有新的精神面貌和新的干劲，我决心再接再厉，与时俱进，继续搞好优质服务，努力坚持规范，着力推进创新，积极探索解决新形势下财务工作面临的新情况新问题，理好财、服好务、办好事。积极主动出谋划策，精打细算，确保营运资金流转顺畅、确保投资效益、确保财务优化管理。实现“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值，充分发挥支撑服务职能，合理有效配置有限资源，切实防范财务风险，限度降低成本，促进银行全面健康发展。在提高企业竞争力方面尽更大的义务与责任，不断鞭策自己，加强学习，以适应时代与企业的发展，和大家共同进步，与XX行共同成长。

银行工作心得体会 篇二

时光荏苒，岁月如梭，弹指一挥间我已经进入中国农业银行某某支行工作半年多。最初带着激情与热情进入我行工作的情景，仍然历历在目。在这个大家庭里，我感受到了和谐融洽的工作氛围，也感受到了拼搏不止、奋斗不息的工作精神。而领导的悉心指导、前辈的热心帮助，更是让我

受益匪浅，使我从懵懂走向成熟，使我在思想，工作技能等各个方面都得到了巨大的提升。具体如下：

一、精神思想的升华

首先是树立并保持科学正确的世界观、人生观、价值观。在世界观方面，我确立了远大的奋斗目标，对自身的职业发展进行了细致的规划，认识到实现理想的奋斗历程的前进性与曲折性，也坚定了为远大理想坚持不懈拼搏奋斗的信念；在人生观方面，我反对拜金主义、享乐主义、个人主观主义，拥有高尚的人生观，追求高尚的品格，保持了积极进取、乐观向上、自强不息的人生态度；在价值观方面，我坚持正确的价值取向，坚持全心全意为人民服务的宗旨，立足现实，坚守岗位，廉洁勤勉，兢兢业业，将个人利益、集体利益和国家利益统筹兼顾，做到义与利相统一，责任与贡献相统一，奉献与获得相统一。

其次是培养了对工作单位的归属感，激发了工作热情。单位领导和各位前辈的悉心教导、热心帮助，让我感受到了单位大家庭的温暖，也让我感受到工作氛围的融洽、人际关系的和谐，还激发了我巨大的工作热情。某某支行良好的团队合作竞争环境以及为提升员工技能提供的有利条件，督促我每天以饱满的热情投入到工作中，做到爱岗敬业，勤勤恳恳，孜孜不倦，并力争完美完成每一项工作。

最后是明确职责，提高了对职责重要性的认识。通过对我行各项规章制度的学习，我对我行员工的职责有了明确的认识。同时也明确了柜员职责的坚守对于方便人民生活，促进我行发展乃至整个经济体系健康高效运行的巨大意义。在这半年多的时间里，我严于律己，立足本职工作，克己奉公，尽职尽责，努力为广大客户提供更方便、快捷、准确的服务，让每个顾客都高兴而来满意而归。

二、知识技能的掌握与运用

首先是理论基础专业知识的巩固和积累。在工作的过程中，我始终坚持学习各种理论知识，积极利用业余时间学习银行、会计、保险、证券及理财等方面的金融业务知识，巩固和积累了自己的金融知识，提升了自身的文化素养。同时我时刻了解政治经济动态，并对各种时政信息进行分析，争取以最先进的理论知识与最新的信息为广大客户提供最好的服务。

其次是业务操作技能的熟练掌握。把学习的知识技能熟练应用到日常的工作中，对刚进入职场的员工是一个巨大的挑战。为了更快更好的将自己掌握的知识技能转化成工作成果，为广大客户提供更优质的服务，我积极主动向各位领导前辈请教，充分利用一切可以提升业务技能的机会。而且我合理有效的利用了时间，我将各项业务的操作流程，注意事项，容易出错点进行了详细的记载，在搭公车，午休吃饭期间进行记忆，并时常进行巩固复习，力求将每一项业务的操作步骤牢记于心。我也注重自身风险自控能力的培养，注重服务细节，严格要求自己，力争精确的完成各项业务操作。同时我还对我行的各项理财业务进行了详细的了解，并熟练掌握了各种理财产品的特点，尽全力为客户提供全方位的服务。我行的财政授权支付业务量大，我在此岗位时，每天都为自己设定一个目标，每天都要求自己要有有一定的进步，争取在更短的时间内以更快的速度更高的准确度完成当天的所有账务。

最后积极参与我行举办的各种培训。我非常珍惜我行为员工提供的各种宝贵的培训机会。对于我来说，每一次培训都是我扩大专业知识面，提高业务技能的契机。每一次培训，我都会认真做好笔记，收集好各项培训资料，并精确掌握每次授予的知识，力争在每次考核中取得令人满意的成

绩。同时我也注重将学习的知识运用到日常的工作中，提高工作的质与量。

银行工作心得体会 篇三

短短半年多的时间，回想来到民生银行的日子自己所经历的，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。

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 篇四

从参加信贷培训到10月份正式进入信贷部实习，在这期间以来，在部门领导及同事的引领下，加速融入新团队，着力熟悉和掌握咨询受理调查判断、资料整理、系统录入、合同签署、授信审批和风险管控等业务技能与经验。具体总结如下：

一、加强学习，做到知行合一，不断提升个人综合素养；

从柜员步入信贷无疑是一个大的跨度，必然需要转变思维，勇于面对新的岗位挑战，这也就需要自己勤于学习，充实信贷业务知识，熟练掌握系统运用与问题处理，勤于向经验丰富的老信贷员汲取经验和方法。所谓知易行难，在学的同时还需要更加注重做，技能的掌握可谓是熟能生巧，往往都是在千百次的重复与锤炼中，在饱尝失败与坎坷之后而获得的。无论是资料的整理分类、扫描上传还是问题回复与沟通等都需要自己身体力行反复揣摩与总结，才能不断提升自己的综合素质，进而推进工作的效率与质量。

二、敢于吃苦，做到攻坚克难，不断取得新突破；

功夫不负有心人，要成为一名优秀的信贷员，无疑就是要能吃苦，肯下功夫，持之以恒的坚持，这是一个最基础也是最关键的素质。通过观察了解，优秀的诞生往往都是信贷员们的辛勤汗水和废寝忘食浇筑而成。在参与调查过程中，从咨询受理到放款再到贷后检查管理，信贷业务时间特点与客户经营变化的不确定性，需要信贷员倾注更多的时间与精力来确保做好业务维护好客户的同时管控好风险；而正是这种耐心、细心、沉稳且不畏困难的精神才使得调查、沟通、核实和管理落到实处，实现工作瓶颈一个个新的突破。

三、紧守制度，做到廉洁自律，不断推动业务持续发展。

无规矩不成方圆，制度是一个企业能够健康、持续发展的保障。紧守制度正是对于每一个合格信贷员的要求。只有守得住制度底线，做到廉洁自律，才能光明正大的拓展业务。

银行工作心得体会 篇五

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！

当我们面对工作中的种种不如意的时候，回想一下，当初为什么要选择这份工作？自己希望通过这份工作收获什么？为了目标，我是否真正的全力以赴了？

十年前，我选择报考的时候，还不叫农商银行，叫湖北农村信用合作社。全市的营业网点都挂着统一的“中国信合”的招牌。这个招牌在学生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睫。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。

银行工作心得体会 篇六

毕业了，经过面试考核，我非常幸运的进入到了xxx银行工作，成为了一名银行柜台服务人员，为众多的客户办理业务，解答疑难问题。

想要做好这份工作，也是需要有恒心毅力，因为银行面对的是不同的人群，不管客户是怎样的人，我们都需要尽可能的让客户满意，不能让客户感受到任何不快，毕竟每一个客户都是需要尊重。我作为一个新人，遇到过很多客户，与他们沟通困难，解决不了问题，他们太过执着，我做的并不对。

每次遇到这样的客户，心情都很差，但是经过了几个月的工作以后，我调整心态，耐心对待每一个客户后，发现其实客户都是比较容易沟通的，不过在沟通的时候要从他们的角度考虑问题，分析问题，然后在解决他们心中的疑问，给客户多一分尊重，给客户更多的机会，让他们减少不必要的矛盾。

现在银行服务业务有很多，需要我我们做的事情也很多，服务需要我们每个员工都具备，有礼仪，懂礼貌，知进退，明是非，在接人待物方面不能傲慢。给客户一份尊重，给他人一份关怀，才能够收获客户的好感，虽然每天都要保持微笑，甚至经常为了保持礼仪非常累，但是却不能少。

这是银行的策略，我们就是执行者，为众多需要服务的客户提供帮助，每天进进出出的人很多，我们就必须要做好自己的事情，对自己的工作都一份责任感，任何时候都牢记尊重客户，不能与客户计较，在工作中遇到不开心的事情很多，不能经常把这些负面情绪放在心中，这只会给我们自己增加负担，不断的包袱会把我们压垮。

银行需要学习的东西很多，有业务上的，也有沟通上的，更有人际交往方面的，在银行时刻都需要保持一颗谦虚的心。去学习，接受他人的教导。只有在岗位上学的多了，我们才可能有更大的成就，永远不要认为自己有多么出众，骄傲自满，只会让工作的路越走越窄，我们必须要学会在工作中分析，学习，才能够在银行做好工作。

虽然银行的工作压力不是很大，但是也不能少了进取之心，不能缺乏自强的奋斗只有愿意不断进步的人才可能走的更远，哪怕是一个新人也一样要面临很多选择，适合的岗位才能够给我们提供更多发展机会，才能让我们不断努力，或许我们走的不远，但是我们却能够一直坚持下去。服务工作虽然不好做，需要灵活应变，但是也需要尽职尽责，做好每天的任务，只要我们做到让客户满意，自己安心，又怎么可能做不好工作。

银行工作心得体会 篇七

风险防范是银行每时每刻都存在的问题。作为建行的一员，时刻应该谨记“我的微小疏忽，可能给客户带来很大的麻烦；我的微小失误，都可能给建行带来巨大的损失”。银行柜员在最前线工作，直接跟客户接触，是风险防范的第一线，如何减少柜面操作风险是柜员们的一项重要工作。在柜面服务工作中，我也了解到了一些柜面操作风险防范认识不够深刻所带来的问题：

一、柜员疏忽大意，处理业务操作不当，造成记账差错。柜员在办理业务时往往容易一味追求效率，而不认真审核输入内容的准确性。存在如开户时客户信息录入错误；存款操作成取款，取款操作成存款；定期利率上浮操作错误等一系列业务操作风险。规避这种风险的有效途径就是柜员在办理业务过程中要熟悉业务知识，在提高效率的同时也必须在思想上做到严谨认真。

二、柜员风险防范意识不强。如柜员在离开柜台时忘记锁钱、锁章、所单证、锁凭证、锁屏；在帮客户新开户时不仔细核查客户身份，不确定是不是本人就帮其开户；代客户填写单据；客户代他人办业务代理人信息不完善等。这些都是由于柜员风险防范意识不强所造成的。或许是一些看似微小的事情，但都有可能产生不必要的法律风险。提高自身的风险防范意识，合规操作，实则也是柜员的一种自我保护。

以上这些问题都是银行柜员在平时办理业务的过程中所能遇到的，也是我上柜以来所学习到的一些东西。在很多方面自己还存在许多不足，通过网点的这次风险座谈会，让我深刻体会到必须增强风险防范意识，规范日常业务操作，提高自身的业务技能水平，才能有效的控制以上风险的发生，减少不必要的麻烦，这样才能更好的为客户提供优质的服务，提升建行在客户心中的地位。同时也只有将风险防范工作落到实处，才能确保建行的各项业务持续、健康的发展。

银行工作心得体会 篇八

在工作的态度方面，我便是有保持着该有的认真状态，从来都没有对工作有任何的懈怠，尤其是领导给我安排的各个项目。在工作中我每天的生活都非常的充实，而我更是收获到了非常多的经验与技能，完全足以让我在工作有更大的成长。

当然也正是这些学习到的东西促使我的工作达到了一定的成绩，让我收获到了领导的肯定。不管是任何时候我都是保持该有的工作状态，不敢有任何的松懈，同时我也是严格的遵照着银行的要求在行事，没有一丝一毫的越矩。

进行工作的过程中，若是我遇到了没有办法解决的困难与问题，我都会在自己的钻研之后向领导或是同事请教，争取能够尽快地掌握好自己的工作上的东西。当然在完成工作之后我也会就这次的问题进行反思总结，明白自己哪些方面是还需要去进步的，也为自己之后的工作能够有更多的警醒。

当然对于我来说每天的任务都还算是非常的简单，所以一些大问题都是不会存在的，所以在之后的时间中都还是会保持着这样的及时反思的方式，让自己能够尽快的在这样的方式下得到成长。

银行的工作氛围与环境都是我非常喜欢的，尤其是各位同事之间的相处氛围让我在银行中非常的舒适。由于每天面对的客人都是不一样的，并且难免会遇到那些比较不好对付的客人。

所以在工作上都还是有较好的进行更多的协调，努力地让自己在这样的环境下去工作，去更好的适应这样的环境。看着每一位同事与领导都在自己的工作岗位上坚守着，更是努力地完成自己的工作，我更是在心中更加的坚定了句子要努力的信心，同时也是有争取让自己通过不断地学习，加倍努力地在自己的工作方面去做出更多的努力与进步。

我相信我是可以在现在的工作上做出一定的成绩，也是可以让领导看到我的成长，并且肯定我的努力。

接下来的工作我还是会照常进行，努力地在自己的岗位上做好个人的工作，在收获到客人的肯定与相信之后也努力地提升自己，争取能够在银行的工作中有更大的成长与改变。

银行工作心得体会 篇九

在兴业工作已经一个星期，这是我第一次进银行工作。在经过一个星期的努力工作，虽然到目前为止，我还没有签下自己的第一单，但也有了一点的收获。现在对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。

在工作之前我只听说过pos机，并不是很了解银行的这项业务，而且对市场也毫不了解。但在接受银行的培训和向有经验的同事请教之后对该项业务有了进一步的了解。在经过一个星期的团队合作和一边学习产品，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我们及时向领导请教，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过团队合作和不断地学习产品知识，收取同行业之间的信息，寻找市场、收集市场信息和积累市场经验，现在对市场有了一定的认识 and 了解。在与客户沟通方面也有了一定的进步，现在我已经可以清晰明了地向客户介绍我们的产品，对客户所提到的各种问题也逐渐能够应对自如，能与客户作进一步的沟通，而且收集了一些意向客户的资料。

在一个星期的工作中我也发现自己还存在着许多的不足：对于市场了解的还不够深入；对该业务还不能全面把握，且对与此业务相关的其他业务还不够了解，造成不能十分清楚地向客户解释；在与客户沟通时还不够热情，并且不能明确地把握客户的意向。

现在对接下来的工作做一个计划：1、积极寻找市场，了解市场；2、多方面地了解客户，见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户，与客户进行有效沟通，及时整理客户资料，对意向客户进行及时跟进，保持与客户的联系，尽力全力帮客户解决问题，给客户一个良好的形象；3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合；4、和同事要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

银行工作心得体会 篇十

非常感谢分行为我们客户经理提供这次难得的销售技能提升培训的机会，一天的时间虽然短暂，授课的内容虽然有限，但大家上课听讲时

都专心致志，全神贯注，认真的聆听和记录，相信关泽仁老师的销售理念却为我们今后的销售工作带来了全新的启示。通过此次培训，我收获很多，体会深刻。具体想就有关培训内容浅谈几点体会：

一、从服务营销开始提着自己的销售生产力。服务营销从了解客户开始，针对自己的岗位，问一问自己，到底有多少不熟悉的客户，针对新客户，通过一些活动，找出未来能为建行邢台分行带来贡献度高的那部分优质客户，积极地向客户经理做好转介。当然老客户更需要积极地经营，通过电话预约、约见客户等，提升产品销售度。

二、营销不能怕拒绝。在实际营销过程中，难免会存在各种各样的难题，也许客户会拒绝我们为其设计的理财规划。这就涉及到一个问题，那就是我们首先应了解客户，从见到客户的那刻起，我们应保持对客户有足够的好奇心，了解客户的家庭、职业、学历等情况，以便使我们的营销做到有的放矢，从而在很大程度上避免了不必要的拒绝。当然如果客户拒绝了，我们也要做到不抛弃、不放弃，及时的了解客户拒绝的理由，通过和客户交谈，及时的化解客户心中的疑虑，从而及时地促使销售活动的顺利完成。

三、销售金融产品要准备金融工具。我们销售的金融产品都是无形的，也许客户在某种程度上难以接受，如果我们不能很好地解释所销售的产品，那么借助工具销售应该是很好的选择，例如建议客户做基金定投，可以借助于复利表来说服客户，爱因斯坦曾经说过，世界上最伟大的力量不是原子弹，而是复利。相信等客户看完这些数据后，一定会为他内心带来震撼的。

通过此次今后在销售技能提升过程中要取人之长，补己之短，扎实做好客户的服务工作，为建行邢台分行的销售工作作出更大的贡献。

银行工作心得体会 第十一篇

经过在农商行半个多月的实习，客观上来说，我对自己在学校所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分的了解了理论与实际的关系，也逐渐的适应了我学生身份向职业人员的角色转换。我这次实习的主要内容是做类似的大堂经理的工作，包括帮客户填单、推荐使用手机银行以及社区银行的一元购活动等。

首先来说，这次实习给我感觉最深的就是观念上的转变。以往在我的观念中，银行工作人员工作是体面而又轻松的，每天对着电脑敲敲键盘，再数数钞票就行了，我完全忽略了每一个工作都有每个工作隐形的内容。自从进入农商行开发区支行实习以后，我感受到了事实与现实的差距。由于接近过年，行里每天的业务量都很大，中午11点半、下午5点之后，每个柜台前面都还有4、5个排队的人，柜员每天下班都得推迟，有时午饭都来不及吃，我们这些在柜台外面的每天中午基本都是12点之后才能走，可想而知，就算是简单娴熟的工作，每天都面对着不同的人，还得忍受着他们的脾气，有时甚至是无理取闹，可是还得面带微笑的工作，所以还是也是很辛苦的。

再者，就是增强了与他人的沟通交流能力。每天面对着不同性格的人，急躁的、暴躁的、也有耐心、温和的，刚开始来的时候，我们都有点害羞，做起事来缩手缩脚的，面对客户的脾气，我们还有点不乐意，心里想着“觉得我们做的不好，来，你自己填”，经过了几天的适应，我们也学会了如何去安抚这些急躁的客户，比如对那些自己填不好单子嘴里又骂骂咧咧的客户，我们会主动去帮他填单，对于那些急着转账的（已经安装了手机银行的），我们会教他如何实用手机银行，对于80后来开户的，我们基本上都会建议办理手机银行，然后教他们如何使用，顺便又推荐了社区银行，推广一元购活动，卖掉商品。

其次，锻炼了观察力，辨识出不同的客户群体。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，出现问题，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，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。

银行工作心得体会 第十二篇

卓越始于平凡，完美源于认真。在洪新支行，我从事着一份最平凡的工作——农业银行柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农业行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农业行系统良好服务的文明窗口，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的信任。在农业行员工中，柜员是直接面对客户的群体，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，然而面对各类客户，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业行人的

真诚，感受到在农业行办业务的温馨，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；二是保持良好的职业操守，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，才能确实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。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，为客户提供全方位、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，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，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，为客户提供及时、准时、定时的服务。

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希望！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，淡今天，农行给了我一个广阔的平台，我也正把如火的青春献给农行，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。今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。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

银行员工工作心得体会 第十三篇

怀着美好的憧憬和从零开始的心态，我走进了xx村镇银行这个大家庭，这是一个充满机遇和挑战的地方，我很荣幸能够融入这个大家庭。银行领导为我们举行了新员工入行教育仪式，会上戴行长对我们新员工提出了xx点要求，使我认识到成为一名合格的银行员工所需要具备的素质，为此我对自己提出了如下要求

一、正学习态度

一个人的成功与否取决于他的态度，作为刚刚步入社会的年轻人，社会经验不足，遇到困难要勇敢面对，用积极乐观的心态去思考问题，要正确的对待困难。

二、做事认真

要把认真当成一种习惯，不管做什么事都要认真，尤其是银行这种高风险行业，学会用正确的方法处理事情，学会总结成败经验，争取出色的完成任务。

三、适应环境，迅速转变角色

我们刚刚踏入社会，周围的一切都发生了变化，这就要求我们必须迅速转变角色来适应新的环境，跟上时代的节奏，才不会在激烈的竞争中淘汰。

四、迅速融入到新的团队与同事和睦相处，具备团队协作能力，只有加强团队合作才能发挥最大效益，释放最大能量

作为我们这批刚刚加入的新人，未来的路还有很远，正如戴行长所说：“如果把银行比作大学，你们就是大一新生。xx村镇银行成立至今已有x年，是一个充满朝气，充满活力的地方。相信我们的加入能给她带来新的血液，并与她共同进步，共同发展。

银行工作心得体会 第十四篇

20xx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赢得顾客的青睐。

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。

青春时期是人生最美好宝贵，最让人留恋的时光，因为踌躇满志，精力充沛、个性张扬，因为敢拼敢闯敢干，天不怕地不怕，活力四射，因为有梦想和希望！但在我看来，青春的宝贵还在于不懈的追求，和团队的拼搏，对崇高的道德修养追逐，以及坚强的意志锻炼，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

今天，我们正把如火的青春奉献给了最平凡平凡的岗位，农业银行正是在这样的青春交替中，不断地向前发展。在她黑白分明的年轮上，也将深深的烙下我们青春运动的足迹。富兰克林曾说过：推动你的事业，不要让你的事业来推动你。今天我正是为了推动我的事业而来，这是源于我对人生价值的不断追求，对金融事业的那一份永不熄灭的热情。因为我知道作为一名正在不断成长中的青年，只有把个人理想与金融事业的发展有机高效的结合起来，才能充分发挥自己的热情、工作积极性、主动性和创造性，在开创农业农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

书山有路勤为径，学海无涯苦作舟。上面就是给大家整理的14篇银行员工工作心得体会，希望可以加深您对于写作银行工作心得的相关认知。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发