# 202\_年银行心得体会及感悟 银行心得体会感悟(大全17篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2025-04-30

*心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？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。银行心得体会及感悟篇一银行，作为金融行业的重要组成部分，承载着社会资金的流...*

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？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。

**银行心得体会及感悟篇一**

银行，作为金融行业的重要组成部分，承载着社会资金的流动和经济的发展。在这个行业中工作已有数年，我深深地感受到了银行的与众不同之处。在这段时间里，我积累了许多心得体会和感悟，下面我将以五段式为结构，分享我在银行工作中所体会到的种种。

首先，银行是一个高度规范的行业。作为金融行业的一份子，银行必须遵守一系列的法律法规和内部制度，以确保交易的公平、安全和合法。这些规范要求我们严格控制风险，确保资金的安全，同时也保护顾客的权益。在这个规范的环境中，我们不能有丝毫的马虎和草率，必须以严谨的态度对待每一笔交易和每一个细节。这使得银行的工作流程井然有序，给顾客带来了信心和安全感。

其次，银行是一个高度服务的行业。顾客是银行的生命线，相较于其他行业，银行工作尤为注重对顾客的服务。无论是个人客户还是机构客户，无论是储蓄、贷款还是理财，银行都力求为顾客提供最优质的服务和最专业的建议。这要求我们必须不断学习和更新知识，了解各种产品和服务的特点，以便能够更好地服务顾客。而与顾客的互动也考验着我们的沟通和协调能力，只有与顾客保持良好的沟通，才能更好地满足他们的需求，获得他们的信任。

第三，银行是一个高度学习的行业。银行的业务日新月异，不断涌现出新的金融工具和技术。作为银行的员工，我们要不断学习和提高自己的专业技能，才能应对这个行业的变化和挑战。我们需要学习金融学、法律法规、银行的内部运作等基础知识，同时也需要学习市场的变化、行业的趋势、新的金融产品等具体知识。只有不断学习和提升自己，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

第四，银行是一个高度团队的行业。在银行的工作中，团队合作是十分重要的。银行的业务涉及到多个环节和部门，需要不同岗位的员工协调配合才能保证流程的顺利进行。而且，银行的员工之间还需要相互合作和借助彼此的经验和知识，来解决各种问题和挑战。团队合作不仅仅是完成任务，更是通过合作与他人的交流和互动中，共同成长和提高。在团队中，每个人的贡献都是重要的，只有团结才能共创辉煌。

最后，银行是一个高度责任的行业。作为金融行业的一员，我们的工作涉及到大量的资金和客户的利益，负责任是我们的基本准则。我们必须时刻保持对顾客和公司的利益的关注和保护，并时刻谨记自己的角色和职责。同时，我们要时刻保持自身的专业素养和道德底线，坚决杜绝一切违反法律和道德的行为，始终维护金融行业的声誉和形象。

在银行这个特殊的行业中工作，给了我很多的机会和挑战。在这个过程中，我深深体会到了银行的规范、服务、学习、团队合作和责任。这些体会和感悟时刻提醒着我要时刻保持敬业与专业的态度，不断提升自己的能力和素质，为金融行业的发展做出自己的贡献。

**银行心得体会及感悟篇二**

第一段：介绍银行服务的重要性和普遍存在的问题（200字）。

银行是我们生活中必不可少的一部分，它提供方便快捷的金融服务，对于我们个人和企业来说尤其重要。然而，银行服务面临着一些普遍存在的问题，比如办理业务时的繁琐流程，长时间的等待，以及不够周到的服务态度。在过去的几年里，我曾多次亲身经历这些问题，并从中得到了一些宝贵的经验和感悟。

第二段：关于银行服务的改进建议（200字）。

针对银行服务存在的问题，我认为银行需要改进的地方主要有两个方面。首先，应该加快业务办理的速度。办理业务的过程中，一些琐碎的环节和复杂的流程往往让人感到十分不耐烦，因此银行应该研发更加高效的系统和工具，尽量减少办理业务所需的时间，提高工作效率。其次，银行应该改进员工的服务态度。有些员工在办理业务时缺乏耐心，态度冷淡，甚至出现不负责任的情况。银行需要加强员工的培训，提高他们的服务意识和专业水平，使每一位客户都能感受到真诚和友好的服务态度。

尽管银行服务存在问题，但我也要承认，我们在银行的办理过程中，也能够感受到一些优点，这些优点也给了我不少感悟。首先，银行提供的金融服务是十分方便的。我们可以通过手机银行、网上银行和自助柜员机等多种渠道进行操作，避免了传统柜面办理业务的繁琐和等待时间的长短。其次，银行服务的范围非常广泛。无论是个人客户还是企业客户，银行都能提供从存款、贷款到理财、支付等一系列服务，满足了我们的各种需求。此外，银行服务的安全性也是非常高的。银行通过密码、指纹等多种方式来保护客户的资金和个人信息的安全，给人一种放心和安心的感觉。

第四段：我从银行服务中学到的智慧和经验（200字）。

通过多次办理银行业务的经验，我从中学到了一些智慧和经验。首先，我学会了借助科技手段来提高办理业务的效率。银行提供的手机银行和网上银行等工具可以方便地进行操作，省去了很多不必要的麻烦和时间。其次，我明白了与员工保持良好的沟通和理解的重要性。当遇到问题时，我们应该主动与员工沟通，并尽量理解他们的工作压力，这样才能更好地解决问题和获得满意的服务。最后，我也意识到了在选择银行时要考虑多方面因素的重要性。除了服务质量和效率，还应该关注银行的信誉和安全性等方面，这样才能更好地保护我们的权益和财产。

第五段：对银行服务的期望与展望（200字）。

我对银行服务的期望和展望主要体现在几个方面。首先，我希望银行能够进一步提高服务的质量和效率，为客户提供更加便捷、安全、周到的金融服务。其次，我希望银行能够借助科技的力量来创新服务模式，提供更加个性化的服务，满足不同客户的需求。最后，我希望银行能够注重员工的培训和素质提升，使他们具备更高的服务意识和专业能力，给客户带来更好的服务体验。

总结：通过对银行服务的体验和感悟，我认识到了银行服务的重要性和存在的问题，并提出了改进建议。同时，我也从银行服务中收获了智慧和经验，对未来的银行服务有了更加深刻的期望和展望。

**银行心得体会及感悟篇三**

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。

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。

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。

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。

**银行心得体会及感悟篇四**

为期三天紧张的培训结束了，但自我感觉意犹未尽，xx商服务质量信息公司的老师们给我们带来了非常新颖的观念。我虽工作多年，但对市场营销、管理、策划工作还是知之甚少，通过这次的培训学习，使我对营销有了更深一层的认识，学习到了一些新的营销方面知识，懂得了在实践中锻炼出一个高绩效的营销队伍，对我们银行的发展是多么的重要。结合了自已工作实际，通过认识，学习、自查、我感觉受益非浅，学到了很多新的理念和工作技巧，受益良多。思考之余，将培训学习结束后的心得体会概括以下几点：

首先，做为支行行长，要注重个人能力、素质的修炼，要提高自己的思维能力，具有高度的自信心和责任感，注重自身平时的工作礼仪，文明用语，礼貌待人，亲切温和地与人沟通，在良好的氛围之下，发挥团队的组织力量，真正地在每天的工作中创造出有气质的、高品味的生活。培训学习，使我认识到了自身的不足，与他人之间的沟通技巧、语言表达能力有待提高，这在平时的工作中，也带给我许多困惑。领导、同事都曾给我指出过，但始终不知道如何正确地表达出自己的意思。通过这次学习，我了解到必须要掌握一些与人沟通的技巧，才能更好地营造融洽、和谐的氛围，拓宽业务覆盖面。

其次，不仅要掌握一些基本的业务知识，还要明确自己的目标和任务，制订出切实可行的计划，带好队伍，做好平时支行的营销工作。积极发动职工，合理营销策划，充分把握商机，不打无准备的仗。准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步的工作有较强的针对性，能够有计划、有步骤地展开。物质准备工作做得好，可以使客户感受到营销人员的诚意，可以帮助营销人员树立良好的形象，不能丢三落四，言辞激烈，要增强自信，充满信心，回答疑问从容不迫，言语举止得当，更好的取得客户信任。

再次，发展新的客户，开拓新的业务范围，这是发展的经营理念，同时也是对营销人员的要求。寻找目标客户来源，不仅要有核心目标，营销人员一定要勤奋、敬业。为了获得更多的客户，更快地提升营销业绩，除了精心维护老客户，同时还必须勤于开发新客户，时刻注意市场的变化动向，掌握客户的最新情况，随时做好向客户介绍新业务的准备。要走进千家万户，说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，勇于进取，积极向上，百折不挠，不灰心，不气绥，始终保持良好的心理素质，全面开展工作。

营销人员要有一双慧眼，有敏锐的目光时刻了解市场动向，还要从客户的行为中发现反映客户内心活动的信息，它是营销人员深入了解客户心理活动和准确判断客户的必要前提。当然，还应具有很强的创造能力，才能在激烈的市场竞争中出奇制胜。要有一种“别出心裁”的创新精神，更要突破传统思路，善于采用新方法走新路子，这样我们的营销活动才能引起未来客户的注意。

人脉是营销过程中不可缺少的重要因素，每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是我们自然得来的，一个是自己创造的。自然得来的人际网络包括我们的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果具有良好的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，利用时间与优质客户进行情感交流，引进贵宾服务的项目，客户受到特殊礼遇，就会产生回报的心理，从而更忠实于我们，甚至帮我们发展新客户。诚信为本，忠实于客户，与客户成为朋友，让客户感受我们真实、热诚的一面，互相信任，保持长久的合作。

成功需要一种精神，营销也需要一种意志，要有锲而不舍，愈战愈勇的精神，更要有坚定不移的信念，自我激励，自我启发，才能坚持到底，达到目标的彼岸。

最后，通过这次培训学习，我不仅看到了自己的不足，还学习到了一些新的营销知识，看到了发展的希望，确立了今后努力的方向，它就像是黑暗中的一盏明灯，给我以动力，我会按照所学习到的知识，坚持不懈地融会贯通下去，在自己的工作领域，开拓出一片新的蓝天。

**银行心得体会及感悟篇五**

第一段：银行的大门敞开，迎来了一波又一波的访客。每一位访客都带着自己的目的和期望走进这个金融机构。作为其中的一员，我也不禁开始思考，银行给予我们的是什么？在这段时间的接触中，我不仅完成了我的业务办理，更深深感受到了银行与社会的紧密联系，以及银行文化的独特魅力。

第二段：银行是一个交流的场所。当我进入银行大厅时，仿佛置身于一个巨大的信息网络中，人们互相交流、查询、办理各种业务。我注意到银行工作人员每天都面临着客户各种各样的需求和问题，需要耐心地倾听、解答，处理各种繁琐的细节。而每位客户也都希望能得到及时、准确的回答和服务。在这样的交流中，我意识到了沟通的重要性。无论是工作人员还是客户，都需要用心倾听对方的需求，确定问题的关键点，并积极寻找解决的办法，这样才能确保双方的需求得到满足，有效地达成交流。

第三段：银行是一个服务的场所。银行作为金融机构，其最主要的职责是为社会提供各种金融服务，如存款、贷款、理财等。每个人不论大小，几乎都与银行有着直接或间接的联系。通过办理一次业务，我深刻感受到了银行服务的高效与专业。银行工作人员经过专业培训，对各种业务流程非常了解，能够快速地帮助客户办理业务。在与银行工作人员的交流中，我得到了耐心、专业的解答，让我感到满意和信任。这也让我明白了服务的重要性，无论在什么岗位上，只要我们用心去服务他人、帮助他人，就能够给别人带来便利与快乐。

第四段：银行是一个学习的场所。在银行的大厅里，我看到了各类展板和展示，它们向客户提供了各种金融知识和理财经验。银行利用这个媒介，不仅向客户普及金融知识，还提供了一系列的培训和学习机会。通过参与这些学习，我们可以了解各种金融产品的特点和优势，懂得如何理性地投资和管理财富。在这个过程中，我们可以提高自己的金融素养和理财能力，更好地规划自己的财务目标。

第五段：银行是一个信任的场所。作为一个金融机构，银行最重要的建立和维护客户的信任。在银行的大厅里，我看到了这样的信任。无论是老年人还是年轻人，他们都将自己的财富和未来托付给银行。在这个过程中，银行通过规范的流程、安全的系统和尽职的态度，赢得了广大客户的信任和支持。这也让我明白了信任的重要性。只有建立了信任，才能够获得别人的支持和合作，才能够在各种复杂的环境中保持稳定的运行。

总结：在这次银行访客的经历中，我深刻感受到了银行的魅力与力量。银行不仅是交流的场所，也是服务的场所。它不仅提供金融知识的学习机会，也倡导着信任的价值观。我相信，在银行的不断发展和创新中，它将继续发挥着积极的作用，为社会和客户带来更多的便利和福祉。同时，作为银行的访客，我们也要自觉维护良好的秩序和形象，与银行一起共同促进社会的进步和繁荣。

**银行心得体会及感悟篇六**

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。

**银行心得体会及感悟篇七**

随着经济的发展和人们生活水平的提高，银行成为了现代社会不可或缺的一部分。作为人们生活中必不可少的机构，银行承载着人们的财富管理和金融服务的责任。作为一个银行的访客，我有幸在近期多次光顾银行，经历了各种不同的情景，这让我对银行的运作和服务有了更深刻的体会。在这篇文章中，我将分享我在银行访客身份下的感悟心得。

首先，我惊讶于银行的高效率和严谨性。在进入银行时，我首先需要经历的是与保安的接触，他们会为每一位访客登记信息，确保大家的安全。这个过程虽然有些繁琐，但也展示了银行注重安全的态度。在进入银行后，我发现各窗口和自助服务区都有专门的工作人员细心指导，让我们的办理过程更加流畅和便捷。同时，银行内的工作人员也密切配合，分工明确，他们能够在很短的时间内协调解决各种问题。这种高效率和严谨性给我留下了深刻的印象，也让我对银行的运作能力更有信心。

其次，我感受到了银行对客户的尊重和关怀。在我前往银行咨询理财产品的过程中，我遇到了一个十分耐心和热情的工作人员。他全程倾听我的需求，详细解答了我关于不同理财产品的问题，并根据我的实际情况给出了专业的建议。这种周到的服务让我感受到银行对每一位客户的重视，他们不仅仅是帮助我们管理财富，更是为我们提供了可靠的金融支持和专业的建议。这种关怀让我感到自己的需求得到了满足，也加深了我对银行的信任。

另外，我还注意到银行不仅仅在经济领域起到了重要作用，也在社会责任上有所回馈。举一个例子，我注意到银行在金融教育方面积极行动。他们举办了一系列的讲座和培训活动，为客户和公众提供了更多的金融知识。这种关注于公众利益的行为让我感到银行不仅仅是赚取客户财富的机构，而是以人为本、注重社会责任的实体。这种社会责任的体现让我对银行产生了更深层次的认同和尊重。

最后，银行的发展也启示了我对未来的展望。在访问过程中，我了解到了银行的技术发展和创新。越来越多的银行引入了智能设备和科技手段，提供了更多的自助服务和线上平台。这种技术创新给客户带来了更高效便捷的体验。通过这次访客经历，我明白了金融行业也在不断发展和变革，银行的未来将会更加注重技术创新和客户需求的满足。

总的来说，通过我在银行的访客身份下的感悟心得，我深刻认识到了银行作为现代金融机构的重要性和价值。银行高效严谨的运作和对客户的尊重关怀，体现了银行的专业性和服务精神。而银行在社会责任上的回馈和科技创新的发展，展示了银行对未来的展望和对客户需求的关注。在我以访客身份与银行的接触中，我对银行更加认同和尊重，相信银行会为社会的发展和人们的生活带来更多价值和便利。

**银行心得体会及感悟篇八**

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。不管是任何的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。

**银行心得体会及感悟篇九**

作为一名从事银行公司业务的从业者，近几年来对于这个行业的变迁越来越感到深刻。在这个数字时代，银行生意不再是简单的提供贷款和储蓄服务，而是通过科技手段，让服务更加便利和智能化。普通客户在办理各种业务时，大多数时间都是与自助设备打交道，而不是与银行工作人员有直接的交互。在这样的大环境下，为了保持行业竞争力，银行也在不断地调整战略、技术和文化。作为这个行业的从业人员，我们能够不断提升自己，更好地适应这个时代的变革，是至关重要的。在此，我想分享一些我在这个行业的工作过程中，积累的一些心得体会和感悟。

银行公司业务本质上是提供金融服务和产品，用不同的方式来赚取利润，这需要银行公司具备一些特定的特点。首先，客户关系管理非常重要。银行客户的数量庞大，他们的需求各不相同，而银行要将不同的客户和他们的需求互相匹配，提供优质服务。其次，银行要保持一定的流动性和稳定性。资金的流动性对于银行盈利十分关键，而稳健该行业的本质要求之一。最后，银行业务的风险管理也是至关重要的。银行业务涉及金融风险、市场风险、信用风险，需要银行有有效的风险控制能力，确保金融安全和稳定。

三、针对客户需求提供开放式的服务。

银行客户的需求是多种多样的，他们可能需要贷款、储蓄、投资、信用卡、支付等服务，银行公司要提供开放式的产品和服务，让客户选择自己需要的服务。多样化的服务除了可以满足客户需求，还能够提高银行的收益。这是因为多样化的服务需要提供不同的手续费用和利率，同时也可以为银行公司引入新的客户，增加市场份额。

现代科技对于银行业务的影响无疑是深刻的。在数字化风潮中，银行公司业务的范围远远超出了传统的分支机构。在线银行、手机银行，以及各种自助设备等等现代科技手段的应用，让客户更便利的进行各种银行业务。例如，客户可以在ATM机上随时进行存款、取款、转帐、查询余额等操作，也可以通过手机银行协助办理贷款和信用卡申请。这就要求银行不断提高数字化水平和服务质量，以便让客户更加满意。

五、总结。

银行公司业务是一个极具挑战的行业，需要我们不断探索和改进。正如木桶理论所说，木桶的容积绝不取决于它最高的木板，而取决于它最短的那块。在银行公司业务中，我们要不断将那些最短的部分延长，提高整体的表现。例如，加强客户关系管理和营销、提高科技水平、加强风险管理等等，这些都是我们应该不断努力去做的事情。如果我们能够把这些理念贯穿到工作中，以优秀的业绩回报银行，回应客户的期望，不断改进和提高自己，那么就能够在这个行业成为优秀的从业人员。

**银行心得体会及感悟篇十**

20\_\_年，我在银行的正确领导下，在同事们的支持和帮助下，认真执行银行的工作方针政策，立足本职，服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩，获得银行领导的肯定和客户的满意。现将20\_\_年工作情况具体总结如下：

一、取得的工作成绩。

20\_\_年，我勤奋努力工作，全面完成工作任务，取得了较好的工作成绩。除完成一线前台的柜员工作外，我利用一切机会销售银行理财产品，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、认真学习，提高政治思想觉悟和业务工作水平。

20\_\_年，我认真学习党的理论，提高自己的政治思想觉悟，在思想上与银行保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。我在工作上除了学习政治理论外，重点是学习银行的各项制度、工作纪律及理财业务知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好各项本职工作打下坚实的基矗通过学习，我熟悉和掌握了银行的各项制度、工作纪律及基本理财业务知识与技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，完成银行布置的各项工作任务，取得良好成绩。

三、树立服务意识，做好服务工作。

(一)感恩。

进入龙江银行，我最深切的体会是“感恩”。毕业生逐年增加，就业压力越来越大。对于学校和专业都不出色的我，在面对就业的道路上我迷茫了。考研、考公务员、去南方、在小县城里找找关系谋得一份工作，种种选择，让我非常越来越没有自信。每天躲在家里不敢出去，只是因为怕遇见周围邻居问我工作的着落。在父母面前我也像做错事的孩子，因为我毕业就失业了。

在家待了半年之后，我终于鼓起勇气出门开始找工作，出纳员、促销员、论坛编辑，不到半个月就换了三份工作。没头苍蝇的乱撞招聘会，使我更弄不清楚自己的方向。在寻找第四份工作时，我看见大庆市商业银行的招聘咨询台。银行一直是公认的好工作，在我眼里也是“没有门路”根本跨不过去的门槛。但我仍然满怀希望的报名了。回家后我认真翻看了以前考公务员用的书籍，又在网站上找了面试技巧等。每天从网吧拷贝完资料，回到出租屋的床上我就幻想：如果能让我得到这份工作，我一定会珍惜这个工作机会，好好发展自己，让毕业这半年多失去的东西，以后都加倍还回来。

大庆市商业银行的招聘工作非常有效率，将近两千人的报名，只用了一周时间就通知我去笔试。在考完第一轮面试后，我紧张的都能听见自己的心跳，因为我不仅意识到竞争的激烈性，更是怕这么好的工作机会又擦身而过。第二轮面试结束了，虽然有点小遗憾，但是仍然听到了喜讯。得到被录取的消息，全家都很高兴。愿望实现了，终于停止了四处奔走的找工作生活。对大庆商行，我充满了感激。

(二)高效。

202\_年4月1日，我准时去报到，开始了岗前培训。在开班仪式前，关喜华董事长(原)给我们上了一课。说是“上课”而不是开班“讲话”，因为当时的讲话让我有一次认识到：每天按时到单位，并不代表就是来上班。因为这是一个充满竞争的年轻朝气的集体。关董(原)当时做了这样一个比喻。我们的单位是一个加速前进的齿轮，员工就是齿轮上的转动带，员工必须适应齿轮的速度，否则就要被这个单位淘汰。培训开始后，各种技能训练、信贷考试等。我们的单位从来都不缺乏各种人才。仅我们这批新学员中，就有三个人过了英语八级，半数以上的党员，以及各种唱歌、表演人才。甚至还有放弃原月薪六七千元的工作来到大庆商行。在为自己能力深感担心的同时，我也很自豪的想，跟这么多优秀的同事一起工作，我还能成长的慢么?在充满着竞争和考验的三个多月培训期中，我们这批新学员随着大庆商行这个大齿轮加速向前转动着。

(三)担当。

培训期结束后，我分到了原大庆商行乘风支行。工作地点距离我居住的地点有将近两个小时车程。每天5点起床洗漱上班，晚上7点多到家。简单的生活让我把所有精力投入到工作中。在支行短暂的几个月里，我做过客服、柜员、信贷员。每一个岗位工作内容都有很大的差别，但是共同的特点都是要有勇于“担当”。我工作的支行位于居民区，以居民储蓄业务为多，对公和信贷业务较少。每逢周末，每位柜员办理业务多到350笔以上。在我当客服的那段时间里，我发现客服不能等着客户过来咨询。而是要主动到排号区主动服务。因为好多中老年客户不会在使用提款机，习惯了排号等候。于是我每天都到排号区带着不会使用提款机的客户手把手教大家。一段时间后，提款机使用效率提高了，柜员工作量也减少了。后来我又发现有好多客户对支付宝、网银业务不熟悉，等排到他们号时才咨询业务如何办理。这样不仅浪费自己的时间，更耽误柜员和其他客户办理业务速度。于是我把办理网银和支付宝需要的材料和流程打印在纸上放在排号区，这样不仅让办理支付宝和网银的客户提早准备好资料，同时也起到了营销效果。我行负责为客户复印身份证，以前我发现大家一般只是用一张a4纸复印一个身份证，后来我拿一张a4纸为至少两个客户印身份证，然后再用剪刀剪好后给客户。这样不仅节约了纸张，也减少了柜员工作量和客户等待时间。在后来从事其他岗位时，我也总结了不少心得，但是无论做干什么岗位，只有“担当”起工作责任，才能做好每一份工作。

(四)包容。

202\_年末，我幸运的来到龙江银行筹备组帮忙。一起工作的有四家城商行和其他银行以及单位来的同事。四面八方的兄弟姐妹组成的小集体，需要相互包容才能团结一致。单位是加速飞转的齿轮，我们是转动带，即使我们跟得上齿轮的转动速度，但如果每个转动带的速度不协调一致，那齿轮的稳定性也会受到影响。我们龙江银行的员工们相互包容，共同进步，短时间内就树立起龙江银行的标志。龙江银行成立后，吸取各家行社经验，先后成立信贷系统开发项目组，风险控制小组，数据分析管理平台项目组等多个专业小组。力求建设一个能集各家银行精华并适应龙江银行发展的工作体系。在各工作小组中，我也有幸参加了几个。在与原各家行社同事交流过程中，学习了新知识，也提出了自己的见解。有句话这样说，竞争的最高境界是合作，而包容又是合作的根本。在未来的发展中，我们龙江银行要包容同事，包容各种思想，团结一致，才能共同进步。

(五)专业。

胜利取决于战斗者的意志而不是随从者的数量。在金融行业激烈的竞争中，做专业特色化的银行，是我们在竞争对手中脱颖而出的利器。“面向农业产业，面向中小企业，面向地方经济”是我行三大战略。准确的市场定位，让龙江银行有计划有目的前进着。面向农业产业，我们积极创新，研发“公司+合作社+农户+银行+保险+科技”的“农业供应链”贷款获得了中国银行业协会第二届服务中小企业及三农十佳特优产品称号。截至到七月末，涉农贷款余额占到了全行贷款余额的\_\_%，20\_1年涉农贷款净增额占到了全行贷款净增额\_\_%以上，涉农贷款不良率仅\_\_%，远低于全行贷款不良率平均水平。面向中小企业，我行研发的“龙易贷”系列产品推广市场，以流程简便、办理专业、服务周到得到了客户认可。面向社区，我行推出“小龙人”系列理财产品、刷卡赠礼以及社区宣传等活动，让客户得到了真正的实惠。行领导对我行的准确定位，使龙江银行在做专业化银行方面取得了一定成绩。接下来要成为国内一流的银行，还需要我们每位龙江银行员工的努力。因此，成为专业化人才是我们龙江银行做专业化银行的迫切需要。大到每一个行业、每一项指标，小到到每一个业务品种、每一项工作流程，我们都需要专业人才。认清自己的位置，明确自己目标，清晰自己的专业化方向，最后只需要我们义无反顾的向着自己的目标去努力。

两年半的工作时间很快过去了，我已不是当初没有自信的小孩，父母最自豪的便是在亲朋好友面前讨论孩子的就业。我不忘自己当初许下的誓言，珍惜机会，努力工作。龙江银行不仅给了我满意的工作待遇，还教会了我感恩、包容、担当、高效、专业。满载着沉甸甸的收获，在龙江银行这片肥沃原野上，让我们继续勇往直前!

**银行心得体会及感悟篇十一**

满怀着对未来工作的期待，我非常荣幸的成为了中国xx银行xx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，中国人民银行昆明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。

其次，我收获了精神食粮。为了这次培训，xx中支的各位领导无不做了精心的准备，课堂上的每一个知识点，每一个案例都凝聚着他们多年的工作经验，体现着一种严谨、认真、负责的精神，他们的热情感染者每一个新入行的行员。其中令我感触较深的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。

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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**银行心得体会及感悟篇十二**

柜员工作对我来说是一个简单却也困难的工作，因为以前没有做过柜员，只是做着简单的一些操作，现在我已经清楚自己该如何做了，这是我几个月工作所得到的一些心得，有我工作的经验和汗水。

我毕业就进入银行可以说是比较幸运的，因为我找到了一份好工作，这份工作也适合我，我也喜欢这样的工作，而来到岗位上工作了一周感觉到了非常的苦闷，因为很多时候我很少询问客户，对于客户都是别人问我我才会回答，对于乱插队的现象也都不怎么理会，这给我留下了很多的遗憾，我也希望自己改变希望自己可以重新开始，毕竟谁都不愿意自己犯这样的错。

我之后的工作向其他同事学习，也主动在岗位上摸索，不断的推陈出新，改变更多更好的新方法，毕竟我有全新的改变，我喜欢做自己的工作，这让我愿意在岗位上钻研，我每天都在为了自己的工作忙碌，为了自己的任务操心，但是我成长的很快。

在对于一些来银行办理业务的人，我采取了全新的对策，就是每天都会按时的完成些基本的工作，对于乱插队的人，我一律不给于办理业务，这让我得到了其他人的认可，得到了很多的保证，我开始有了新的工作安排，毕竟我的工作任务量还是挺多的，每天都有很多人站在一起等待我的办理，我一开始因为操作不够熟练，做的不够好，所以很多时候做的并不到位，导致自己速度慢。

经过了将近一个月的工作磨砺，我已经能够在几分钟就解决一个客户的问题，及时的找准客户的一些问题，有什么需要都会第一时间做好，避免一些其他事情耽误，然我的工作任务得到了很好的完成，着让我收到了领导的赞扬，我的努力和奋斗都得到了极大的鼓舞，让我知道了我不是一个人在奋斗我是有组织的人，我们银行给我支持，给我学习的机会。

我学会了在工作中尝试思考，学会了主动交流，不会等待着他人的认可，每天我都在自己的工作岗位上坐着一些简单的事情，虽然简单但也一直认真的做好，坚持要达到基本的操作任务。每天忙碌在岗位上留下了喜悦的汗水，有了丰厚的成果，我走出学校进入到了一个更好的环境成长，我珍惜每分钟，努力对自己岗位的任务熟悉认真去了解和接触，从不会松懈。毕竟工作给我了平台，让我一身的学识有地方可以挥舞，用了自己的勇武之地，这才是我最高兴的，毕竟我能够成长到更高全靠这样的情况。

**银行心得体会及感悟篇十三**

第一段：引言（200字）。

近年来，中国政府高度重视扶贫工作，大力推进减贫攻坚战。银行作为中国经济发展的重要组成部分，也积极响应国家号召，积极参与扶贫工作。笔者有幸参与银行扶贫项目，亲身感受到银行在扶贫过程中的理念和措施，深受启发。在实践中，我认识到扶贫工作不仅需要资金的投入，更需要心态和理念的转变。下文将重点介绍我的感悟和体会。

第二段：深入了解贫困户的需求（200字）。

扶贫工作的第一步是深入了解贫困户的需求。我参与的银行扶贫项目牵涉到一个贫困山区，该地区居民以农业为主，生活水平较低。在与当地贫困户交流的过程中，我发现许多贫困户对金融知识的了解非常有限，因此他们在资金管理方面存在较大的困难。银行通过开展金融知识培训和普及金融产品，帮助贫困户更好地利用金融工具，提高资金使用效率。同时，银行还注重了解贫困户在农业生产和发展产业方面的需求，针对性地提供贷款和咨询服务，帮助他们发展可持续的产业，增加收入来源。

第三段：倡导农村金融文化建设（200字）。

在扶贫过程中，银行不仅传授贫困户金融知识，还积极倡导农村金融文化建设。银行通过组织丰富多样的金融文化活动，为贫困户提供金融知识的学习平台。此外，银行还鼓励建立农民互助基金，让贫困户之间形成稳定的合作关系，共同发展。通过这些措施，银行不仅帮助贫困户改善经济状况，更促进了农村金融文化的发展，增进了农民之间的友谊和互助精神。

第四段：扶贫行动带来的变化（200字）。

银行的扶贫行动带来了明显的变化。我们在一年的时间里，见证了许多贫困户的生活从困难到改善的转变。通过银行的努力，许多贫困户开始懂得如何理财，如何利用金融工具实现财务增值，实现了逐渐摆脱贫困的目标。同时，由于银行对产业扶持的大力支持，许多家庭开始发展起自己的产业，实现了稳定的收入来源。这些变化不仅让我深感扶贫的价值，更让我明白扶贫工作需要持之以恒的努力，才能取得最终的胜利。

第五段：结语（200字）。

通过参与银行的扶贫项目，我深刻感受到了扶贫工作的重要性和意义。银行不仅仅是提供金融服务的机构，更是社会责任感的承担者。扶贫工作不仅需要资金的支持，更需要技术和知识的传授，还需要精神力量的激励。作为银行从业人员，我将继续努力，积极响应国家的号召，为推进扶贫事业，为促进社会发展尽自己的一份力量。相信在全社会的共同努力下，我们一定能够实现全面脱贫的目标，构建一个更加美好的社会。

**银行心得体会及感悟篇十四**

随着金融市场的不断发展和日益激烈的竞争，银行公司业务的种类与规模也在不断增长。作为一名银行公司业务人员，不仅需要扎实的理论基础和专业知识，更需要丰富的实践经验和不断提升的能力。在多年的工作中，我不仅找到了自己的优势和不足，更深刻地领悟到了许多道理和经验，下面是我对于银行公司业务的心得体会感悟。

第一段：业务操作的规范性与合规性。

业务操作规范性和合规性是银行公司业务最基本的要求。在一个严谨的管理体系下，保证每一个业务操作都符合标准和要求，从而确保了质量和安全。另外，在贯彻各项制度和规则的前提下，敏锐的洞察市场动向，并及时调整战略和实施方案，能够帮助我们更好地与市场相适应，并在市场上竞争取得优势地位。

第二段：高效的信贷风险控制能力。

银行公司业务本质上是风险管理业务。一个银行公司的生存与发展离不开高效的信贷风险控制能力。在进行业务操作、贷款审批等环节中，及时发现和控制风险，拒绝高风险借贷，是保证业务风险控制及商业风险控制的最基本要求，也是银行公司发展的重中之重。

第三段：注重团队协作和培养。

在银行公司业务中，团队协作能力同样是非常重要的。早在工作的初始阶段，我们就需要明确自己的工作职责，高度重视同事之间的合作和互动，不断增强团队协作能力。同时，银行公司业务涉及到的范畴非常广泛，随时需要保持对市场、行业的研究和掌握，不断刷新知识储备，从而为团队协作提供有力保障。

第四段：注重借鉴市场成功案例。

成功的经验是值得学习和借鉴的，尤其是对于一个业内新兴企业而言。在银行公司业务中，企业需要不断地关注市场上的新发展动态，评估风险与收益，并明确拓展业务的方向。在这个过程中，对于市场成功案例的学习和借鉴，有助于我们更好地进行业务规划和落地实施。

第五段：技术创新带来新的挑战与机遇。

金融领域的技术创新发展日新月异，提高了银行公司业务的效率和便利性，但同时也带来了新的挑战和机遇。企业需要高度重视技术创新，关注市场变化，及时调整自身的业务模式，以有效推进业务的发展。

总之，银行公司业务是一个复杂的系统，需要企业人员具备广泛的知识技能，不断提升自身能力，与时俱进，持续创新，才能实现企业的可持续发展。在未来的工作中，我会更加注重团队协作，不断提升综合素质，为银行公司业务的发展和落地实施作出积极贡献。

**银行心得体会及感悟篇十五**

《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。

**银行心得体会及感悟篇十六**

银行客户经理培训心得体会怀着无比的憧憬与向往，我融入了客户经理培训的大集体。我觉得人生仿佛雨后的彩虹，开始展现出璀璨夺目的光芒。于是，和同样怀着梦想的同事一起，我们组成了江苏银行第一期客户经理培训班---一个团结奋进的班级。

总以为培训过程是简单而又轻松的，没烦恼也没有有压力，可是，在经过了x天的培训过后，我发现这真的是一项艰苦的工作，需要不断的努力奋进，需要顶住压力发挥潜力，需要把自己全身心的工作热情全部投入进去。

在这x天的培训当中，我学到了很多东西，比如如何审查企业报表如何做好贷前的审查（包括企业的环境、企业老总的素质和贷款的风险等）贷后的跟踪检查，如何做好营销工作，以及营销的技巧等等。在学习的过程中，我体会到了前所未有的感受，这其中有苦涩也有甜蜜。

本次培训时间紧凑，内容新颖，条理清楚，既有理论指导，又有经验之谈。从培训的一开始，我就被培训中的气氛所感染，每一节课，我都会想：我该怎么做，我该怎么回答，我能得几分。老师的一言、一行，提出的每一个问题，我都认真体会，从而使自己得到更多。整个的培训让我受益匪浅，也有很有几点体会：首先，团队精神是我体会最深的部分。在培训之前，所有学员就被分为五个组，一开课，先选出了组长，班长，每个组还定下了队名和队呼并进行了展示，课内课外的每时每刻，我们都在通过团体和个人的精彩表现来获取积分，为我们的团队争取最后的优胜，在这个过程中，每个人的团队意识都被充分调动了起来，都在为着自己的团队而努力。

我，很荣幸地得到了组员们的信任而成为了组长，但更加深刻感受到的，是我肩上的压力和责任，几天下来，组员们表现得都很不错，我想对组员们说：你们都是最优秀的。而我，也更加地看到了自己的不足，以后我会更加努力地提高自己。“没有完美的个人，只有完美的团队”，我们每个人的能力都是有限的，只有我们有机地结合在一起，各自充分地发挥自己，为着一个共同的目标前进，才能做的最好。在平时的工作中也是这样，没有团队合作的精神，就很难达到一个理想的工作效果，只有通过集体的力量，充分发挥团队精神才能使工作做的更出色，完成得更优秀，我们要“建设一流的团队，创造一流的效益”。其次我感受到，在工作中，我们要有强烈的客户服务意识，站在客户的角度为客户服务，要以客户的标准为标准，并要有超越客户的期望的标准，要充分考虑到客户的需求，急用户之所急，想客户之所想，让客户得到超越期望的更加满意的答复，只有这样才能赢得更多的客户。特别还要注重细节，学会使用沟通的技巧，任何一个微小的失误都可能决定成败，在日趋激烈的竞争中客户随时可以离开我们，而选择其他人。服务是制胜的关键，客户服务是产品的重要组成部分。服务和产品本身都是竞争力的重要组成。在市场竞争日趋激烈的今天，银行产品在价格和性能上的差异表现得越来越不明显，要想突出产品的个性化，打响自己的品牌，获得客户的青睐，新颖和完善的客户服务是我们致胜的法宝，客户服务的差异性形成了产品的差异性，所以客户服务是至关重要的，我们要用卓越的服务来赢取客户。还有一点，“合理的要求是训练，不合理的要求是磨练”，在培训中我们是这样要求自己的，而在工作中，往往也存在着某些或多或少的合理的或不合理的东西，我们都要保持一种积极的心态去对待，抱着更大的热情的去面对挑战。要注意调节自己的情绪。面对工作压力时，应该将每次的困难当作一种考验，当作是再次体现自身价值的一个机遇。在每次对新的考验机会的期待中，使自身的价值得以提高，也就将压力转变成前进的动力。如果没有这次培训，我不知道我在接触客户时会有怎样的表现；但是通过培训，尤其是亲身准备并参与演练之后，我清楚地知道自己应该如何去面对客户，具体到每一个环节。专业的销售流程是一个循环的过程，从准客户开拓到准备、约访、接洽、初次面谈、商品说明、拒绝处理、促成面谈到售后服务，售后服务不是结束，而是另一个准客户开拓的开始。通过演练，不仅掌握了具体流程，更重要的是我因此而获取的面对挑战的勇气和自信。尽管还有很多不足，但走下讲台，听到前辈赞许的鼓励，油然而生的喜悦不可言喻。还有一点感想，就是要做好准备抓住机会。机会很多，却总有从手缝中溜走的遗憾。不能怨天尤人，而应该自我反省，是没有给我机会吗，还是因为我自己准备的不够充分？机会只给有准备的人，这样的遗憾，下不为例。培训带给我很多启示，很多东西值得我们去坚持：一份好心态，一颗上进的心、积极的态度；培养团队精神、创新精神；合理安排时间，树立良好的时间观念；重视细节，战略上举重若轻，战术上举轻若重等等。

这x天的时间是艰苦的，因为没有休息，我感到了西点军校的严厉。但就是因为如此，才使我们仅仅利用x天的时间就学习掌握了可以称作是不可能完成的任务。简直就像奇迹一样。我觉得这折射出了一个很经典的哲理，那就是人的潜力，真的是无限的。

总的来说，这次培训使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这半个月的培训是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，坚定信念，加强学习，积累经验，不断调整自己的思维方式和工作方法，在实践中磨练自己，我坚信通过了一阶段的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在今后的工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实践中所学到的知识，并结合理论知识不断的应用到实际工作去，充分展示自我的个人价值和人生价值。为实现自我的理想和光明的前程而努力。

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。我深刻的意识到，我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。没有预期的成功，我们必须在以后的路上一路披荆斩棘一路长风破浪。我会一直努力下去，现在，将来，永远。

**银行心得体会及感悟篇十七**

\_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。

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！