# 银行新员工工作心得体会8篇

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2025-05-14

*通过撰写心得体会，我们能够更好地理解和吸收所学知识，心得体会的写作可以帮助我们整理思路，理清逻辑关系，小编今天就为您带来了银行新员工工作心得体会8篇，相信一定会对你有所帮助。身为银行的一位新进员工，我更是感觉到自己在工作上有很多的努力与奋进...*

通过撰写心得体会，我们能够更好地理解和吸收所学知识，心得体会的写作可以帮助我们整理思路，理清逻辑关系，小编今天就为您带来了银行新员工工作心得体会8篇，相信一定会对你有所帮助。

身为银行的一位新进员工，我更是感觉到自己在工作上有很多的努力与奋进地方，也是慢慢在自己的工作中去获得成长，对此我更是感觉到这份工作给我带来了非常多的成长与进步。

刚刚开始这份工作的时候，我便是知道自己还需要努力的地方有很多，也是抱着学习的心态来到银行的，对于这份工作我更是非常努力的想要在其中去慢慢成长，去慢慢感知生活中的一切。对这份工作我也是怀揣着非常大的信心，我坚信在自己的努力之后定是可以将工作都完成好，并且变得更加的优秀。

现在已经开始工作有一段时间了，我也算是基本上融入到了现在这个氛围，也基本上找寻到了自己下一步努力的方向，对于我个人来说我更是非常开心能够有这样的一段时光，我相信在之后的生活中我更是可以对这份工作有更多的感触，并且完全可以将这份工作都完成好。现在我在领导的指导下依旧还在慢慢感受这份工作，慢慢在适应每一份工作，但是这一切都让我感觉到我是非常的适合于这份工作，并且我也是十分的期待我是在工作中能够做出一定的成绩，所以我也更是期待我能够在工作中有更多的成长。

在工作中我也是有不断地对自己进行总结，不断地分析了解自己各方面的成长，就是希望自己能够在这段时间慢慢的感知自己，慢慢的明白自己接下来还需要努力的地方。对于我自己来说我更是希望自己能够在工作中收获到更多、更美好的东西，也非常的想要能够明确自己在接下来的这段时间需要去改变和成长的地方。对于自己不好的那些地方，我也是非常的想要自己能够花些时间来改正，更是可以在银行中打拼出自己的一番天地。

作为一位新员工更是明白自己现在的任务非常的重，是必须要在尽可能短的时间内将自己所要负责的东西都慢慢的掌握，都已经明白过来，更是要不断地奋进，尽可能的早点获得转正的资格，能够在这份工作上去慢慢得到成长。新员工的我还对银行的各项业务都较为不太熟悉，所以我也是非常的希望自己能够保持一颗学习的心态，慢慢去感受明白这份工作能够带给我的一切。

工作的这段时间也是让我非常的开心，很为自己找到喜欢的工作开心，为自己有一个奋斗的目标而开心，为自己能够去成长而开心。总之这一切都让我感觉到自己非常的幸福与快乐，我想接下来我更是会为自己的文莱去不懈努力，让自己能够在这份工作中找寻到真正的自我。

时光荏苒，转眼间，我已经进入中国银行六个月了。从盛夏到寒冬，在这短短半年的时间里，我学到了很多，下面将我一年的学习情况汇报如下：

入职的第一课从入职培训开始。尽管入职培训的时间安排相当紧凑，但是入职培训对于我们新人有着重要的意义。通过入职培训，我了解到了中国银行的企业文化，学习了银行个金、公司、国结的基本知识，培养了团队意识，认识到了沟通交流的重要性。入职培训让我受益匪浅。

经过短暂的入职培训，我在永丰路支行开始学习柜面业务。刚刚开始上柜操作时，我总感觉手忙脚乱，对于客户的提问也显得不知所措。在师傅和同事们的帮助和指导下，我虚心地学习请教，认真地做笔记，很快我学会了存取款、挂失、外汇买卖、存款证明的`开立等各项柜面基本业务。与此同时，我也认识到银行柜面业务看似简单重复，但实则需要柜员细心、耐心、有责任心：细心地处理每一笔业务，耐心地服务每一位客户，时时刻刻谨记工作的责任，对每一位客户负责。

银行业归根结底属于服务性行业，而对于银行来说，各个网点则是为客户服务的第一窗口，其服务质量的好坏对银行的发展有着至关重要的作用。因此，做好文优工作就显得格外重要。在工作中，我时刻将文优的重要性放在心上，微笑待人，礼貌用语，想客户之所想，忧客户之所忧，以客户为中心，力争做到让客户高兴而来，满意而归。

要做好柜面工作，各项技能必须达标。对于我来说，点钞、计算器、中文录入、个金业务每一项技能都需要练习。在网点同事的帮助下，在综管部的训练指导下，在自己的刻苦努力下，我的技能水平渐渐提高，柜面办理业务的效率也随之提高了。技能水平的高低完全取决于练习的刻苦程度，因此，在今后的工作中，我将继续苦练技能，力争不断提高。

在银行工作在风险，因此，认真执行和遵守各项规章制度就显得格外重要，这也是责任心的体现。作为柜员，我严格按照双十禁的要求进行工作。无论是业务的办理过程，还是图章、凭证使用保管，都严格按照要就执行。长此以往，我自觉养成认了真谨慎的工作作风，尽可能的将工作中的风险降低。

营销也是柜面工作的重要组成部分，基金、保险等中间业务也是银行利润的主要来源之一。为了更好的进行柜面营销，我学习了相关的基础知识，树立了相应的理财意识。但是，在柜面的营销过程中，我的营销能力还欠佳。因此，我的营销水平还需不断向老员工学习请教，在实践中不断磨练。

半年的工作经验让我学到了很多新的知识，同时也让我认识到自身还有很多不成熟和有待提高的方面。在今后的工作中，我将继续秉承脚踏实地的精神，保持学习的热情，摆正心态，用心做事，立足岗位，廉洁奉公，真诚服务，真心奉献，以追求卓越的精神，力争与中国银行共同成长，共发展。

贵宾厅是最重要的，之前我们没有专门的引导员，贵宾厅也没有制定详细的管理制度，这个完全需要你在工作过程中发现贵宾客户的需求爱好，寻找建设好贵宾厅的方案，把我们的贵宾厅办出新意办出特色。客户来到我们营业大厅首先映入眼帘的不仅仅是室内的装修环境，而是一张微笑的脸，一句亲切的问候，大堂经理和引导员是我行面对公众的一张名片，是全行第一个接触客户的人，第一个知道客户需要什么服务的人，第一个帮助客户解决问题的人。。。。乔姐侃侃而谈，与她交谈后我深刻的体会到当一名引导员的使命和意义。我心里不禁赞道，乔姐这么年轻能干，还难得这么谦和不张扬。也许人到达某一种层次就会有一种魅力，有一种明媚但绝不刺眼的光芒。而这种魅力和光芒往往是我们这些年轻的不经世事的人所不具备的。真正有历练有内涵的人，她的光芒会照亮周围，但却不会给人以压力。呵呵，很感谢乔姐给我的鼓励和帮助。

现在，我在帮客户办理业务遇到不懂的就虚心向柜台内的同事请教，认真的做好笔记。每天早晨我会提前十分钟到达支行，检查大厅和贵宾厅的宣传资料是否摆放整齐，桌椅是否摆放有序，看到有不妥之处，我会细心的整理，细心的发单。当客户进入贵宾厅之后，我会主动迎上前，首先对客户以亲切的微笑，为客户刷卡开门，然后热情的询问他：你好，欢迎光临，请问您要办理什么业务?如果有需要，我会帮他们填写业务凭证;等客户办完业务后，我会真诚的道一声：欢迎再次光临，请慢走。有时候大厅里坐着很多等候的客户，我也会出去给他们倒杯水或者递份报纸，我告诉自己，无时无刻都要给客户亲切温暖的问候，保持优雅大方的服务礼仪。

作为一名引导员，我的一言一行会第一时间受到客户的关注，因此必须具备相当高的综合素质。(汗颜!要努力奋斗!)要对我们的金融产品、业务知识有比较熟悉和专业的了解，然后在服务礼仪上要做到热情大方、主动规范，而且还要处事机智，能够随机应变。我这样个刚踏出校门又缺乏工作经验的学生，几乎没有一项能够做到，更不要说优秀。引导员是个具有很大的挑战性的工作。我一定要认真投入，兢兢业业，做民生行最优秀的引导员。我要让每个进到民生行的客户记住我，让他们一提到xx民生，就想到我这个可爱可亲的引导员!

工作了才知道辛苦，除了工作，还有演讲比赛征文比赛知识竞赛，我每天都好忙好忙，但是我好快乐好快乐，有时候我会犯错，但我不怕面对错误和失败，我会在犯错之后不断学到正确的东西，而且印象深刻，现在我明显比以前有了更强的承受能力。我每天都很认真地投入到工作中，认真思考，用心感受，用心总结，我每天都有感悟，每天都有收获，每天都有进步。哈，我真的民生当成我的银行了(写下这句话时突然有种很强烈的归属感，呵呵。。。)我在用心地生活用心地工作。民生给我这个舞台，我会珍惜，我会努力，在以后的工作中，按总行的客户服务标准严格要求自己，脚踏实地的工作，在引导员的岗位上，毫无保留地付出自己的辛劳、汗水和智慧，为xx民生的腾飞贡献出自己的一份力量，实现心中的梦想!

我是独生子女，我爸妈就我一个女儿，从小把我也是捧在手心上，没让我吃过什么苦，受过什么亏。但该来的还是都会来，父母也照顾不了我一辈子，人还是要靠自己。在刚刚入职的时候，因为从没有工作过总感觉很累，但慢慢的习惯了这种工作的感觉之后就好了很多了，没有刚刚入职时候的那种感觉了。现在固定的起床时间，固定的睡觉时间也让我养成了到点就醒了的良好生活习惯。即使生活再怎么忙碌也不能让自己的身体搞垮了，所以我一直做好了养生。

在工作了一段时间之后发现，银行并不是我想象的那种严肃的工作环境。反而，大家在休息时间都很融洽的坐在一起聊天。但在上班时间，工作就是工作，不能有半点分心，我觉得这种环境很好，公私分明。银行还有着一些惩处规章制度，在我刚入职的时候，主管就和我说过了，我觉得很合理。主管也对新员工很宽容，很理解，老员工对于新员工也并没有排挤，双方都能够很融洽的接触。这在我看来是很神奇的，毕竟有人的地方就有江湖吗，人心是最难看透的。但这里大家都能够很好的相处，有什么事情都放在明面上说，有什么问题也都当面解决，不让矛盾加深。这些我想都是银行规章制度的功劳，当然也离不开领导的协调和指挥，才能够让银行有这样的工作环境。工作环境好了大家的工作效率就更快了，效率快了客户的满意度就更高了。

我很喜欢这份工作，我会在以后的日子里为银行更加努力的工作，争取做到每个客户都会给与我们好评。

自从7月起，我从事着一份普通的工作银行柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，我认为不然，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业，一样是展现自我的舞台。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点，能认认真真地做好每一件事情，服务好每一位客户，那就是不平凡。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。

柜台服务是展示农行系统良好服务的文明窗口，应时刻记住一言一行树农行形象，一心一意为客户服务宣言并且付诸于行动，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，以积极的工作态度赢得顾客的满意。一方面，努力塑造良好的柜员仪表形象，既然选择了这个行业，那么就得尊重这个行业，就得具备这个行业应该具备的仪表形象另一方面，在与顾客及同事之间频繁的交往中，时刻警记尊重对方，考虑对方的需要。

从细小的整洁、发饰、服饰等方面严格要求自己，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、信任你甚至依赖你。每个柜员都直接代表银行在客户心目中的形象，真正要做到让每一个客户高兴而来满意而去其间的\'难度确实相当大，且不说\"人过一百形形色色\"不好掌握每个客户的心理需求，就是柜员本人也是一样，有情绪化的时候。这就要求在工作中有一个不断调整自我心态的过程，只有自己的心情好了，才能真诚和客户交流，做朋友。

能够进入我们银行工作是我的荣幸，感谢各位领导能够给予我这样一个珍贵的机会。进入了这个大家庭之后，无论是自己个人能力上还是自己的成长都得到了很大的提升，在这里我获得了很多的能量，和我最初的初衷也完全吻合。我很庆幸也很满意能够得到这样的一份工作，我相信自己会拥有更多的力量和精力去面对接下来的工作，我会继续努力的！以下是我进银行这几个月的心得体会：

自从毕业以来，我的职业规划就是进入银行工作，这也是父母对我的期望。通过自己的层层努力，我终于迎来了自己的春天。银行给了我这个机会，让我有展示自我，实现自我价值的机会。我会坚定不移的走这条路，无论将来会面临怎样的挑战和难关，我都会把它们打败，坚定的走下去！就让这份工作陪伴我一生吧，我会好好珍惜，不断上进，实现自己美好的人生！

刚来银行的时候很陌生，作为一个刚毕业的青年，能够得到这样的机会真的很难得，同班同学有很多还没有找到工作，我能够得到这个机会真的很感谢大家、感谢银行。这一段时间的工作让我感觉，无论哪个职业，我们都要培养自己的责任心，一个人最重要的就是责任心，如果没有一颗责任心，我们就无法做好一件事情，更没有办法过好自己的生活。因此，在这个职位上，我一直告诉自己要知道自己的责任，也要清楚对待每位客户都有我们自己的标准，切不可因为自己的原因让银行的形象受到一些损失。我在这个方面上表现得也算得上良好，领导和同事们也给予了我鼓励和赞同。

进入银行几个月，大家对我很是照顾，不论是领导还是我身边的哥哥姐姐们，都一直很关照我，我作为一个新人，不懂的事情有很多，幸好大家及时告诉我该怎么做，帮助我解决问题。我能够和大家一起工作也是我修来的缘分，很感谢这次相遇，我会和大家一起好好的工作下去，为我们的银行添砖加瓦！

刚刚进入银行几个月，我感觉很温暖，也有决心继续走下面的路程。接下来的路遥遥无期，但是我一点也不害怕，我有勇气和决心走好它，去创造一个更美丽的未来！我相信只要自己努力了，我的未来，一定可期！

自10月25日甘肃省农村信用社的笔试开始，我就注定与这个实力雄厚的企业结下了不解之缘，一路厮杀艰辛走来，直到正式成为一名信合人，现回想起来，感慨良多。时间仓促，现简要写下这篇培训总结聊表心意，既是对自己这10天学习的体会概括，也借此表达对各位培训老师的感激，同时也提出一些想法与即将要培训的同学们共同分享。

一直以来我都知道作为一名银行工作者最需要的就是责任与谨慎，我也想象过自己将从事柜台基础业务的不易。但当我开始第一天的培训时便知道，今后的路可能比想象的还要困难：一切都将从零开始。

当我看到那一把把崭新厚实的练功券和传票时，心中竟有些害怕。害怕有些粗心和急性子的自己如何驾驭得了这关系到老百姓血汗的资金业务的办理。第一天注定是迷茫和沮丧的，看得出，很多同学都和我一样没有基础，大家带着些许新奇开始学习手工机器点钞、翻打百张传票等前台基本功。老师们的讲解耐心又到位，甚至一对一、手把手、不厌其烦地教我们，看着老师捆钞时龙飞凤舞的潇洒样子，我信心顿失，觉得自己永远也不可能达到这种炉火纯青的境界。一天结束，累得手酸

臂麻但又丝毫不敢懈怠。也就是从这天起，为了考试达标，也为了今后能在工作岗位上做出成绩，我开始了见缝插针、数钱数到手抽筋的点钞练习，晚上睡前还不忘点一把，似乎每天不点钱就缺少了什么。同样，翻打百张传票也是一有机会就抓紧练习，以前一味求快所以准确率很低，通过频繁练习和老师传授的技巧我找到了自己的节奏，渐渐提高了准度，而且速度也跟得上了。此时，我终于体会到了银行前台基本功的练习经验，无他，但手熟尔。

再谈谈实际操作部分，早在面试时我就听说信合的培训体系在国内银行系统中首屈一指，百闻不如一见，每一笔业务经过老师的详细讲解和答疑，再通过我们自己上机操作和随时提问，抽象的概念变得很具体，也暴露了我们学习中的漏洞以及时弥补，可谓现听现学现会，印象深刻，想忘都难。在此，我要再次感激我们辛勤工作的培训老师，在百忙之中抽出空来系统地为我们授课，答疑解惑，不论我们提出的问题多么没有技术含量甚至很多重复，老师都没有丝毫不耐烦，而是一遍又一遍地耐心讲解，还把一些具有普遍性代表性的问题再归类总结，集中解答，让我们加深印象。在模拟银行的操作中，老师的指点和关心也让我们如沐春风，每一个细节的学习都是一种自我完善。

这11天的学习就这样紧凑而有序地进行着，我们也在悄悄发生变化，现在不会为自己点钞达标这种以前不敢想象的事而感到惊喜，而是追求更大的进步与提升。这11天，我们着实经历了一场蜕变。

借此机会，我也提一点小建议，希望老师能为接下来的几期学员多提供一些机器点钞和模拟银行操作的练习机会，多实战多发现问题才能多进步。此外，也希望同学们能将讲义和笔记中老师提到的琐碎知识点进行分类总结，相信可以取得事半功倍的效果。

11天的学习很快就结束了，但我知道我们的学习生涯才刚刚开始，今后到支行各网点一线进行工作后，我们还需继续扎实练好前台基本功，熟悉银行各项业务，将优质服务放在第一位，满足客户的多方面需求，每天都是不断提升自我的过程。营业网点的工作虽然琐碎，但也是最考验一个银行职员的，它需要耐心、细心、责任心、和良好的职业操守，无论我们将来会从事前台营销岗位还是后台支持岗位，这都是必不可少的基本素质，此时不练，更待何时。

一流的人才渴望加盟一流的团队，我将会珍惜这来之不易

的工作机会。希望我能与信合一路同行，不断进步！再次感谢辅导员老师和各位任课老师以及教官的辛勤工作！

告别学生时代的青涩与懵懂，我带着那张还未完全脱去一身稚气的微笑的脸庞迈进了建行这座让我神往已久的金碧辉煌的殿堂。算上实习期，初入职场才半年不到的我就已经深刻感受到银行业大力发展的脚步，与银行间越来越激烈的竞争。各家银行都在不断地推出自己的新产品，发掘新的销售渠道。因此，作为建行的一名新员工，如何在竞争日趋激烈的环境下，在做好服务的同时做好营销工作呢?那就是积极营销。但如何才能做到成功的营销呢，下面就我在实际工作当中总结的一些技巧。

一、扎实的产品知识银行新员工入职心得银行新员工入职心得。首先，我们需要对所发行的产品要有一个全方面的认识，从产品功能、产品的特点、相对优势到如何使用等，都要做到心中有数，这样才能在给客户介绍的时候底气十足。其次，要对市场要有一定的了解，销售任何一款产品除了要掌握产品本身之外，我们还需要将其准确定位，找准其市场发展方向，才能提高它的市场竞争力。就例如我行自八月份起就一直大力宣传的赣通龙卡ic信用卡，我们在营销客户之前一定要对这张卡有着充分的了解。比如这张卡的功能=ic卡金融功能+高速公路通行缴费，也就是客户除了可以用这张卡正常消费使用之外，还可以在高速公路上享受先通行，后付款的简便方式，因此这对于营销经常需要行驶于高速公路的客户来说绝对是一个强有力的优势。除此之外，该卡还有附加的促销活动，即一元换购价值350元的obu仪器，也是我们在营销客户时的一大着重点。

二、树立营销意识和协作精神。作为一名普通柜员兼大堂经理，每一位客户都是我们的业务发展对象。首先要树立良好的营销服务意识，让营销成为我们日常工作的一部份，这样业务才能发展得更好。清楚了这一点，我们就要珍惜机会，抓住每一位客户，把最细致周到的服务、最新的产品介绍给他们，让客户了解和信赖我们的产品并且接受我们的产品。例如最基本的电子银行营销，就是我们在为客户办理业务时多嘴地问上一句，介绍一句，不仅能让客户省了时间，省了金钱，多了方便，多了实惠，还有对我们的满意。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，从而及时地促使营销活动的顺利完成。除此之外，网点良好的营销氛围是营销成功的催化剂，硬件环境有产品视觉的冲击，软件环境有大堂经理，低柜、高柜的联合推荐，最终让客户认可服务，认可产品。让每名员工都有自己忠实的客户，让客户与银行共成长。

三、积极的工作心态。一个人的心态在很大程度上决定了一个人人生的成败。我们每天都会面对不同的客户群体，往往在一些细节上的东西，会影响到我们与客户的交流，影响到产品的销售，造成客户拒绝我们的产品。对于客户的拒绝，我们应当用积极的心态去看待，千万不要心灰意冷，把客户拒绝的原因加以分析，找出客户拒绝的真正原因，进行认真的总结，以便在今后的工作当中再次遇到同样的情况就会有更好的销售方法。所以，我们一定要带着积极的心态工作，这样我们的工作才会更有激情银行新员工入职心得文章银行新员工入职心得出自http:，转载请保留此链接!。回想起自己在这几个月里的工作表现，那难忘的一次次营销未果的经历，仍历历在目。有位客户是急脾气，我向他推荐单位结算卡，卡的优势还未说完，就被他打断了话头：不办，不办，骗人的，又要收费，你们银行就知道收费……。先后柜员几次向其营销，他均以此拒绝，似乎跟我们每个人都有敌意。遭拒后，我并未放弃。凭着对其公司的了解，我感到这位客户之所以拒绝，是因为他没有更好的了解产品，没有真正的尝试到产品的优势。不要怕拒绝，我坚信付出总会有回报，付出你的真诚与热情，拉近双方心理的距离，用心赢得理解，把握机会，赢得客户。于是，等下次这位客户再来时，我再次试着与其打招呼聊天，积极协助他办理业务，逐渐缓解他的急躁情绪。在他完成业务之后再次向他仔细说明单位结算卡的优势之处以及我推荐的各种原因，终于，在我的努力之下，这位客户办理了一张结算卡。这件事让我在忙碌了一天之后，仍然怀着一种无比愉悦的心情，踏上了回家的路。我有着一种快乐营销，营销快乐的新体验，新收获。

四、注重营销技巧。我们面对的是广大客户群，在与客户沟通的过程当中，要充分了解他们想要得到什么?怎样得到?以及得到之后所能给他们带来的收益等，注意营销的技巧，把合适的产品推荐给合适的客户。不能为了销售而销售硬把产品强塞给客户，这样不仅会使客户反感，也会降低客户对我行的忠诚度。所以，在客户进门的时候，我们不能直来直去的营销，我们应该察言观色、投其所好，营造一种轻松惬意的氛围，了解客户的真实意图，这样就会拉近我们与客户的距离，为营销做下一步铺垫，进而一步步水到渠成的完成销售。例如，对于年轻学生和上班族，我们可以在为他们办理业务时大力营销我们的电子银行产品以及龙卡信用卡，因为他们大多喜爱网上购物和分期付款;对于经常来存取钱的大爷大妈，我们可以积极营销定期存款、理财产品保险产品，因为收益稳定而且风险不大;对于来转账或者缴费的客户们，我们也可以多多营销电子银行，因为操作十分方便而且享受手续费等优惠。

五、做好营销服务。在销售产品的时候，我们应该对客户提示其所将要购买的产品进行完整系统的说明，并揭示风险等，以提高客户对我行产品的使用度和信任度，为今后给客户推荐其他相关产品打下一个良好的基础，也在同时降低了我们自己的风险系数。

我相信营销并不是一门很高深的学问，我们只要用心去做，努力去做，认真去做，我相信我们一定能够做到更好，我们的业务发展才会更快，我们职业生涯才会更好的美好。

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！