

银行工作者工作心得 (33 篇)

时光荏苒，来到银行工作的时间如白驹过隙般，一转眼就划过了一整个春夏秋冬。在这一个春夏秋冬里，我得到了很多的成长，也得到了很多的心得和体会。

还记得我刚刚来到银行的时候，是一副十分羞涩的模样，不管是对待同事，还是对待客户，都不敢主动搭话。而现在，通过一年在银行柜员岗位上的磨练，我现在不仅能做到跟客户顺畅的沟通和交流，我还能够达成每个月我们银行柜员的销售业绩，并且也积攒下来了很多的客户资源。我觉得这一收获，主要还是要基于我服务态度良好这一方面。

在和同事相处的方面，我也学会了一些人际交往的道理，懂得了在职场上生活，要适可而止，要宽容对待。其实，在刚开始进入到银行的时候，我和同事之间的关系并不好。因为我对他们总是表现出一副很冷漠的态度，但其实，并不是我想冷漠，只是我不敢主动跟他们招呼，也不知道要怎么插入进他们的聊天中，所以，我就很少跟他们有过交流。在那个时候，我还觉得是他们对我有意见，是不是我哪里做的不够好，惹他们不开心。但是后来，通过主管找我的谈话，我不再封闭自己，毕竟工作是在一个大环境里面，我一个人是做不好事情的，需要团队的协作才能完成的更好。

我开始遇见他们不再低头路过，而是主动跟他们打招呼；我开始遇到问题不再一个人瞎琢磨，而是虚心向他们请教；我开始参加同事的聚会活动，参加银行里的各种培训活动。通过自己慢慢的改变和尝试，我和同事之间的交流越来越多，和他们之间的感情也越来越亲密。不可否认的是，和他们关系变好之后，他们给我的工作也带来了很多的帮助和鼓励。原来只要自己勇敢的迈出了自己的第一步，那整个世界都将会对我迎花开放。

对于同事们的帮助和鼓励，我要心存感激；对于客户的信任和支持，我也更加用心的做好我的服务，提升我的工作能力，替他们解决好问题。

在下一个阶段里，我的目标就是成为我们银行的客户经理，我知道这个目标对于一个刚入职一年的新职员来说，有一点异想天开。但是我觉的只要敢想，敢做，敢拼，就没有什么不可能的，再多的目标，再大的梦想也能够实现。

银行工作者工作心得 篇 11

卓越始于平凡，完美源于认真。在支行，我从事着一份最平凡的工作——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，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。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，给客户提供及时、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。

_年，我心揣对金融事业的向往与追求走进了支行。时光飞逝，来支行已经一个年里，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_员工中，柜员是直面客户的群体，柜台是展示_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_银行员工的真诚，感受到在_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，_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_银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

银行工作者工作心得 篇 12

我想很多人都会跟我一样，在写总结之前会狠狠地感慨一番，时间确实过得太快，逝者如斯，白驹过隙，感觉眼睛没睁几下，这一年白花花的的时间便溜走了。

回顾我职业生涯发端的这一年，有机遇，有抉择，有苦恼，有适应，有思考，有进步，或许这种种有都可以归结于一点——有改变吧！

首先，我很庆幸上帝给了我签约_行的机遇，这个机遇意味着什么？我们之前每一届和我们之后入行的这届大学生都是“211”和“985”这些名校的天之骄子，而恰好我们这一届放开了学校的限制，可如果不是因为当年_行对第一批通过了面试的学生加试了一个1500米的体能测试而导致有人没通过，我仍将与_行无缘——这就是机遇！可其实人这一生中总是在面对着机遇，而成与不成的关键在于我们能否很好地将其把握住，我在面临抉择时，选择与邮政储蓄银行违约而毅然决然地选择签约_行，不是不心疼那五位数的违约金，而是我更认为_行尊贵高远而又规范务实，尤其看重_行对员工职业生涯的合理明确规划，我想这是每个刚参加工作的大学生最为憧憬和期待的！

其次，我想说说，我刚入行才上班那时的苦恼和适应新环境的心理状态。我们入职培训一结束，分行就将我们分配到各网点开始见习，我被就近分配到游仙支行，那时满心欢喜和期待，却也很是忐忑，很想亲自办业务却又很怕出差错，虽然师傅在后面说：“大胆地办业务就是了，莫要怕。”可有些人就是这样，越是想把事情做得很好，却越是有所顾忌而把事办得很糟，我就是这样开始了在游仙支行的见习，虽然表现很迟钝，反应也很慢，可是师傅姐姐们却总是很能容忍我，而我却还没认识到事情的严重性而还在自我感觉良好。可是，在游仙支行还不满一个月的某一天，分行因为涪城支行没有一个男同志而将我调了过去，最艰难的时刻终究是要面临的。

因为涪城支行的网点经理唐姐对工作和员工要求很高很严，我这样慢悠悠地办业务的节奏显然是跟不上的，于是我受到了二十多年来对严厉地批评，差点没哭出来。有些人就是这样——不逼不成器。为了提高办业务的速度，我每天下了班，回了家，就又自己去熟悉业务，背代码，练键盘，记产品，终于办起业务来越来越娴熟，而当我终于卖出了一单理财产品时，唐姐居然在晨会上点名表扬了我，这是我万万没想到的，后来我又陆续出了几单理财产品，虽然金额都不是很大，可我还是深感欣慰，付出总是有回报的，当分行想到将我调到江油支行去的时候，唐姐说：“多舍不得小黄！”，我感动得想哭银行工作一年心得体会。

而在这一年中，我对在涪城支行苦中有乐的日子也是最为怀念的。20__年12月24号，我被正式调往江油支行去报到，江油支行的领导将我分配到对公会计条线，全新的环境，全新的业务，我知道，只有放低姿态，踏踏实实地不断学习，才能获得认可。分管江油对公会计条线的胡丽华副行长也对我的生活和工作很关心，我对她很是感激和尊重。可是因为一些原因，我年前一直都没有正式上柜办业务，幸运的是被胡行长推荐去主持了江油支行“善融贷”这款信用贷款产品的推介会，为了很好地完成又一个职业生涯的第一次，我认真地学习了“善融贷”这款产品，对这款产品的特点，适用对象和办理流程做到了比较熟悉，这让我能比较好地处理主持环节的很多细节问题。对这次推介会的成功举办和落幕，我有那么一点点小小的成就感。

再后来，到了年后，我终于上岗上柜了，因为对公出纳柜的业务确实相对比较简单，上手也还是比较快。这时，支行把我纳入了“双核八力·蓝钻行动”的项目组，在支行所有行领导的参与和配合下，我与综合部的刘明副经理终于完成了这个项目的策划书初稿，并最后交行领导定稿。在这个过程中，我对我们_行江油支行在江油同业所处的环境和地位有了一个比较清晰的认识，尤其注意到了我支行与江油工商银行和农业银行的差距，认为省分行提出“双核八力·蓝钻行动’以提升县域支行的竞争力的这个项目确实很迫切，极具战略眼光，可是我也在想，现在前台工作量如此之大，如何统筹协调安排以使这个项目能被很好的务实展开呢？虽然在近一年的时

间，我竟已在游仙支行，涪城支行和江油支行三个网点待过，总结起来便是：调整好心态，苦中作乐，尽快适应新环境，不断学习新业务，与新同事相处甚欢。

最后，我想谈谈这一年上班的思考。

这一年，我一直待在柜台，对我们_行柜面业务量之大，业务之繁琐，柜员之紧缺，任务压力之繁重有着切身地体会，尤其还得时时提防差错稽核，不得不说这确实是个劳筋费神的工作，在这样的环境下工作，对我们新入行入职员工的锻炼磨砺作用很大

仔细想想，现在每个行业，很多岗位都处在一个压力很大，任务很重的环境下，这没有什么可抱怨的可是长时间在这样的环境下，如何让员工总能保持工作的热情而不怠慢，如何避免员工总是抱怨而变得懈怠?我到了江油支行，支行还是搞了好几次文化活动，在活动中，我发现，大家对这样的活动很投入，很有热情，显然大家对组织这样的活动以让大家释放压力，放松心情还是很认可的。

通过这一年的适应过渡，并走上正轨，我对自己的职业规划有了一个比较清晰的想法，记得当初入职培训时，一个培训老师就曾问我们：“你们觉得五年之后，你们将在你们的职业生涯中处于一个什么样的层次”我当时就讲到了我努力的方向。我一直保持着对经济金融时政热点的兴趣和关注，也正在准备理财规划师的考试，所以当绵阳分行进行公司客户经理和个贷客户经理公开选拔时，我知道我应该去努力争取了。

总而言之，从签约_行那天起，我就在想，此生看来已是_行身，我将一如既往地继续保持学习的态度，不断调整心态和状态，将毕生所能献于这家伟大的银行。

时光飞逝，转眼到中国银行一年了，还记得当时是通过银行招聘网找到中行的招聘信息的。去年进入中国银行，在分配到基层银行网点工作之前，进行2周的入职培训，感觉还可以，想把在中行工作的经历和大家分享一下，希望通过这些感受能给即将进入或希望加入中行的人一点借鉴意义，内容稍微长了点。

在很多人眼里，银行是非常好的工作，于是很多人削尖了脑瓜子想往银行里钻，到处参加银行招聘考试。其实每一种工作都有各自的心酸与欢乐，行外人以为空乘和银行工作人员都很体面，工资高，却没有看到背后那些不为人知的喜与悲

很多人以为银行的工作是份好差事，入职中行一年让我深刻的感受到，任何行业都有他的喜与悲。想想当时自己选择银行很大一部分是金融业的高薪所迷惑，然后就懵懂地进来了，可是当理想遇见现实的时候，才知道两者的差距。今天想说点感受，其实也是因为上周单位出了点小事，这件小事可能在外人看来不足为怪，但对于中行来讲确实让人有天理难容的感觉。上周某领导深更半夜打电话让我在第二天上班9点之前写这件小事的具体情况及深刻的检讨书，还要一份整改报告，我当时就差点晕过去，还连续打了3个电话，真是无语好吧，已经写好了积分材料报告，我想把进入中行以来的那些事儿一一淘出来，跟大家分享，内容篇幅可能有点多，我将分以下几个部分说：

第一、中国银行用工形式

大家都可能觉得银行工作人员待遇非常不错，非常体面，可是等你进来才知道这些所谓的柜员其实还都不算正式员工，领导级别的都不露路面，所以很多校园招聘都是招应届生去当前台柜员的，一般是劳务派遣工，还有临时工，即所谓的短期合同工，很多是一年一签，所以这样虽然和银行签订了合同，但毕竟不是正式员工，其余的才算正式员工。

刚开始时是在基层网点工作，我以为大家都是和银行签了合同，直到一次银行大堂经理助理告诉我，整个网点的正式员工没几个，还有理财经理都不是正式工的，现在才知道中国银行用工形式很复杂，直接冒汗

第二、中国银行薪资待遇

讲完用工形式，想谈一下在中行的薪酬制度，比较一下以上几种用工形式的薪资福利的区别，在这里，我可以很肯定地和大家说明一个事实，几种用工形式在薪酬上是同工同酬，待遇不要以为正式的就高，有些非正式的员工还比正式的员工高啊，至于为什么，因为业绩好呗，工龄长，收入就好一些，当然至于五险一金等是基本该有的都有了，养老保险，医疗保险，公积金等都是有的，但每次节日过年之类的全部一样的补助，至于其他奖金怎么计算的我也不知道。就比如一些理财经理职位的员工，可能实力非常不错，收入甚至比部分支行的行长收入还高，因为业绩！，可是这其实很难，业绩这东西很难说的，有能力就有业绩，可能不同的是没有相关医药费的报销等待遇，不过这样已经非常不错了，其他没有任何区别在这里我还要说明一下，很多人说学历没什么用，其实你进去工作之后才发现，很多人因为没有学历，而得不到晋升的机会，有些派遣工年龄和我们这些本科生差不多，一样，却已经有好多年的银行工作经验，但由于他们是高职高专学校毕业进来当柜员工作，虽然操作技能比我们新来的熟练很多，也更有经验，但由于学历的限制，所以他们的晋升机会会有很大的局限。在此，我还希望我的学弟学妹们好好学习，考取更好的学历，希望能好好对待银行招聘考试的复习，学历不能证明你的工作实力，但确实是敲门砖，起码是你有学习能力强的凭证。不要等以后没有学历之后才后悔莫及。

企业的性质决定企业要赚钱的，赚钱就需要靠员工的业绩来提升经济效益，银行也是企业，员工想要提升自己的薪酬也要努力提

高自己的实力。

在这里有句话大家可以看下，来中行就别想升官发财，当然混口饭吃还是有的，这是中行前辈对我说的，现在记忆犹新，虽然在中行的薪水相对于其他企业已经算不错了，但这时候就得看你自己怎么看这个问题了，所以现在的你如果想进入国有银行就得到了金饭碗，那我劝你得好好度量一下，不会给你带来失望，也不一定会有希望，这是我的个人感受，当然还得看自己怎么对待。看你进来银行后有没有做好吃苦的准备，想得到高薪工作和职位就必须从以后基层做起，没有什么能一下子吃成胖子的，除非，你有后门可以走的。有人说在银行招聘网应聘之前一要看资源，二要看学历专业能力经验，三要看有没有关系，四要看有没有钱，如果都没有，那就不要去银行了。

银行工作者工作心得 篇 14

1、它因你而变，从而深化服务细分。

走进招商银行沈阳分行，我用三句话感叹他们的服务：客户就是上帝，上帝错了就是对的，客户永远是对的。他们真诚对待每一位客户，尽最大努力做好每一份工作。“奉献”二字在他们身上得到了真正的诠释。

银行从事金融产品和服务。在今天的银行业形势下，竞争正在加剧。要想赢得市场，就必须在不断推出新产品的同时，注重高效优质的服务。高效优质服务的根本目的是“把方便留给顾客”。金融服务不应停留在微笑和礼貌表情的表象上，而应更加关注客户的个性化需求，通过客户的家庭背景、年龄结构、个人兴趣和心理状态等信息，从更深层次了解和满足客户，维护和加强与客户的长期合作关系，实现共赢。随时随地以客户为中心，以高质量、多样化、特色化、个性化的服务为手段，满足不同客户的多层次需求，从而获得自我发展的最大持续动力。

二、感恩上帝是服务理念升华。

每个银行员工都要树立感恩的理念：感谢客户给银行带来的利润、利益和业务发展机会，感谢客户与我结缘，让我有机会为他服务，有所贡献，有所得；同时也要感谢银行给员工提供了一个展示自我的服务平台。只有树立感恩的理念，时刻感恩客户，才能真正从心底做好规范文明的服务，树立“以客户为中心”的服务宗旨，真正用心服务客户，真正服务好客户。服务文化是以服务价值观为核心，以顾客满意为目标，以形成全体员工共同的价值认知和行为规范为内容的文化。文化建设不可能一蹴而就。需要长期的沉淀和整合。招商银行经常组织员工开展一系列服务文化灌输活动，通过参与这些活动促使员工建立习惯性的服务行为。这些活动包括银行内部的一系列服务培训和服务活动。这些活动不仅树立了服务理念，而且使员工身体力行，培养了服务意识，形成了服务行为习惯。把服务需求升华为服务意识，把服务实践升华为服务制度，把服务行为升华为服务习惯，把服务品牌升华为服务质量。让文化成为员工的行为方式，让服务的核心价值深入人心，同时不断吸收其他行业和金融同行的先进理念和做法。经过长时间的锤炼，这种服务文化已经成为员工一致思想和行动。

银行工作者工作心得 篇 15

这段时间以来的工作当中，我一直对自己是很有信心的，在__银行这里的工作我觉得自己非常的幸运，并且对此我还是觉得非常有意义的，这也是接下来我工作的方向，回顾这段时间的工作，我认为对自己的专业能力是很大的考验，从来没有骄傲自满，更加没

觉得自己有多么的优秀，我踏实本分的在自己的工作岗位上学习着，人都是在不断成长的，所以我应该要有这样的态度，我也是本着这样的心态在努力，对于近期的工作我也有一番心得。

越是在这样的环境下面我就越觉得自己的进步是大的，也非常感激这段时间以来的工作经历，进入__银行这里之后，我就意识到自己需要好好的维持下去，当然很多事情都是应该要进一步去发挥好的，在这样的环境下面我也是清楚的意识到了自己是很有动力的，通过这样的方式，我也是感觉自己的进步比较大，平时也很虚心，我们__银行也是非常重视对每一位员工的培养，从工作到现在一直便是这样，所以我也希望自己以后能够继续坚持下去，端正好心态，对于业务能力我也是一点点咋提高着，挖掘自己，这是不容忽视的。

工作期期间，我的感受就是，不管自己在学校掌握了多少知识，有多少理论，到了自己工作岗位的时候还是要从基础做起，这一点让我觉得非常的充实，因为我总是能够接触到一些新的东西，我觉得自己还是需要去掌握的一些新的东西，我也意识到了自己出现的问题，那就是把理论结合实践的时候需要一定的时间，不能够马上变通，这给我的感觉还是很好的，并且对此我觉的自己的收获还是很大的，再有就是平时的工作节奏不是很紧张，但是规定非常的严格，这给我的感觉确实是很好的，我会去让自己做的更好的，这一点毋庸置疑。

严谨的工作态度，是没有错，并且这样也能够让我从中认识到自己的不足，这让我感觉十分宝贵，并且对此我觉得自己还是做出了一定的成绩，我仍然需要进一步的去学习更多的业务知识，确实我应该要继续去做出好的成绩，在这个过程中我也越来越感觉有动力的，作为__银行的一员，我觉得无比的自豪，我也不会辜负了

银行的期望，一定坚守自己的岗位，树立好的大堂形象，丰富自己，
提高自己，做出更好的成绩来。

银行工作者工作心得 篇 16

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。

银行工作者工作心得 篇 17

在工作已经一个星期，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和了解。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相结合；

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。

在全行员工忙碌紧张的工作中又临近岁尾。年终是最繁忙的时候，同时也是我们心里最塌实的时候。因为回首这一年的工作，我们会计出纳部的每一名员工都有自己的收获，都没有碌碌无为、荒废时间。尽管职位分工不同，但大家都在尽努力为行里的发展做出贡献。时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，为了总结经验，

发扬成绩，克服不足，现将今年的工作做如下简要回顾和总结：

今年我在财务部从事出纳工作，主要负责现金收付，票据印章管理，开具发票和银行间的结算业务，刚刚开始工作时我简单的认为出纳工作好像很简单，不过是点点钞票，填填支票，跑跑银行等事务性工作，但是当我真正投入工作，我才知道我对出纳工作的认识和了解是错误的，出纳工作不仅责任重大，而且有不少学问和技术问题，需要理论与实践相结合才能掌握。

在平时的工作中我能严格遵守财务规章制度，严格执行现金管理和结算制度，做到日清月结，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报及时处理，根据会计提供的凭证及时发放工资和其它应发放的经费，坚持财务手续，严格审核有关原始单据，不符合要求的一律不付款，严格保管有关印章，空白支票，空白收据，库存现金的完整及安全，及时掌握银行存款余额，不签发空头支票和远期支票，月末关帐后盘点现金流量及银行存款明细，并认真装订当月原始凭证，每月及时传递银行原始单据和各收付单据，配合会计做好各项帐务处理及各地市资金下拨款，严格控制专款专用和银行帐户的使用。

以上是我今年工作以来的一些体会和认识，也是我在工作中将理论转化为实践的一个过程，在以后的工作中我将加强学习和掌握财务各项政策法规和业务知识，不断提高自己的业务水平，加强财务安全意识，维护个人安全和公司的利益不受到损失，做好自己的本职工作，和公司全体员工一起共同发展，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

- 1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等；
- 2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；
- 3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

以上是我的个人工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信点点滴滴，造就不凡。有今天的积累，就有明天的辉煌。

银行工作者工作心得 篇 18

转眼间我到单位工作已经两年多了。这两年多是我人生旅途中的重要一程。期间在领导的培养帮助、同事们的关心支持下我逐步完成着从象牙塔到金融机构、从学生到出纳员这种环境和角色的双重转变和适应。岁未年终，我静心回顾这两年多的工作生活，收获颇丰。我将这两年多来的学习工作情况总结如下

随着生活节奏的不断加快，银行提供着日益多元化的服务，以解决人们生活中许多琐碎的问题，人们光顾银行的次数也日渐增多。工作在第一线的银行柜员，他们的一举一动代表着该行业的职业规范，会给客户留下最直接的印象。银行柜员该如何体现银行的优质服务呢？

首先，要清醒的认识到服务的重要性。尤其在现今银行业竞争日趋激烈的大环境下，服务更是体现了银行的软实力与竞争力，服务是银行经营的载体，是银行经营必不可少的有机组成部分。银行经营必须通过银行服务才能实现，银行服务本质上就是银行经营。一家银行的服务范围、服务内容、服务效率和服务态度直接影响其所能吸引的客户数量和工作效率。服务是品牌，是形象，是一个单位核心的竞争力，礼貌是服务的第一要素，柜台是向客户提供服务

的第一平台。我深知临柜工作的重要性，因为它是顾客直接了解我行的窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。

其时，客户实实在在的人群，需要的是实实在在的感受，而这些感受就来自我们所提供的实实在在的服务。而亲切的服务就从微笑面对客户开始。一听到微笑这两个字，有人一定会想：人人都有一张脸，每张脸都会笑，这有什么值得你好讲的呢？我相信，每个人都有过遭遇蹙眉冷脸的经历，在那一刻，你的心里不曾渴望过灿若阳光的笑颜吗？其实，微笑是最美的花朵，微笑是人间永远的春天，它的力量是如此之大，以至于当你面对它的时候，你无法愤怒，无法吼叫，无法责备，更无法拒绝。现在许多行业都在提倡微笑服务，于是许多人煞费苦心的对镜练习，企图练出一副蒙娜丽莎般的微笑，可是直练到腮帮子发胀才认识到，微笑并不像点钞或者打算盘那样可以练得出来的，微笑不是一种职业化的笑脸，而是一种情绪，也可以说是一种气质的流露，是微笑者积极的人生态度的表现，是他们充盈的内心世界真实、自然的流露。

其次，要做好服务。除了要对业务知识有熟悉的了解之外，还要以客户为中心，跟客户交流感情，设身处地为客户着想，保证客户满意，朝着我们银行的服务理念靠近。其实客户就是我们每一天都要面对的考官，如果我们银行员工每天上岗懒散，妆容马虎，甚至言辞冷淡，态度生硬，那换位想一下，你会对柜台里的工作人员付出应有的尊重吗？

再次，服务要注重细节。要让顾客觉得我们的一言一行，一举一动，都是很用心的在为他服务，我们要善于观察客户、理解客户，对客户的言行要多揣摩，要想客户之所想，急客户之所急。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/287061063020006111>