

最新采购助理三个月个人总结(精选5篇)

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

银行工作心得体会篇一

第一段：银行按揭工作的背景和工作内容（200字）

在现代社会，房地产市场日益繁荣，越来越多的人选择购买房产。作为金融行业的重要组成部分，银行按揭业务的兴起和稳定发展为广大购房者提供了极大的便利。作为一名银行按揭业务从业人员，我深感这项工作的重要性和挑战性。银行按揭工作不仅要了解相关金融和法律知识，还要善于沟通和解决问题，承担着为客户提供优质服务的责任。

第二段：有效的信息收集与分析（200字）

银行按揭工作的关键是能够准确了解客户的需求和情况，才能提供合适的贷款方案。因此，有效的信息收集与分析显得尤为重要。在接待客户时，我始终保持耐心和细致，通过与客户的沟通和了解，掌握他们的收入状况、资产状况、负债状况以及购房意愿等关键信息。同时，我还会通过调查、咨询和与其他部门的交流，了解当地楼市的动态和政策变化，以便为客户提供更准确、更有针对性的建议和方案。

第三段：灵活的问题解决与沟通技巧（200字）

在银行按揭业务中，客户常常会遇到各种问题和困难，而解决这些问题和困难是我工作的重要职责。为了尽快有效地解决客户的问题，我不仅要熟悉银行的业务流程和政策规定，还需要了解房地产市场的相关法律法规和政策，以及与开发

商、中介等相关方的沟通方式。同时，我还要具备良好的沟通和协调能力，与客户建立良好的互动关系，耐心倾听客户的需求，并通过灵活的沟通技巧找出问题的核心，并提出合理的解决方案。

第四段：风险控制和合规意识的重要性（200字）

银行按揭业务的风险控制和合规意识是我们工作不可或缺的一部分。在为客户提供贷款或办理贷后管理时，我们必须充分了解客户的还款能力和风险承受能力，并根据客户的具体情况提供相应的方案。同时，我们还需要加强自身的风险意识，严格遵守银行的相关规定和政策，确保按揭业务的合法合规运作，确保银行的资产质量和声誉。只有这样，我们才能为客户提供更可靠和稳定的服务。

第五段：专业素养和不断学习的重要性（200字）

银行按揭工作需要具备较高的专业素养，包括金融知识、法律知识、业务流程等方面的知识。同时，由于市场环境和政策变化迅速，我们需要不断学习和更新知识。我意识到，只有通过不断学习和提升自己的综合素质，才能更好地适应和应对不断变化的市场环境和客户需求。因此，我积极参加培训和学习，不断提高业务能力和综合素质，以更好地为客户提供优质的服务。

总结：通过银行按揭工作的实践，我深感这项工作的重要性和挑战性。有效的信息收集和分析、灵活的问题解决和沟通技巧、风险控制和合规意识，以及专业素养和不断学习的重要性，是我在这项工作中总结的最重要的体会。我将在日后的工作中不断努力，提升自己的能力和素质，为客户提供更优质的服务。

银行工作心得体会篇二

在强调客户至上的市场竞争环境当中，银行工作人员对客户的维护工作应当作为日常工作中不可缺少的一环，才能顺利的完成各项任务指标并且与客户建立良好的互动关系，以便接下来工作的开展。而如何做好这项工作呢？几年的工作经验带来了我一点小小的心得体会。

一名大客户某天来我行存了一百万活期，在数钱数到手软的时候，你会想到什么？对，签约一户通。在营销一户通成功后第三天，客户过来询问有没有比一户通更好的随时存取的产品，你会想到的是？对了，是乾元“日鑫月溢”。客户的卡上经常有人打款过来，你会推荐什么？对，是电子银行和结算通卡，既然客户已经办理了这么多业务了，那么不妨再多办一张信用卡和理财卡吧。至此，这个客户的忠诚度已经很高了，随之升高的是客户的体验度和满意度，而客户经理最关心的客户的aum值自然水涨船高。当然，这些都是很好的业务基础，接下来的链条是个性化定制，根据客户的兴趣爱好推荐合适的产品：黄金，基金，国债，代理保险等。环环相扣的营销过程当中，客户自然就成了你的熟悉的大客户，离开了建行的产品就会感到种种不便。

许多客户经理在维护了客户一段时间后，已然和客户成为了朋友，所以在任务指标分下来的时候第一时间会找朋友帮忙，殊不知，人情不是每次都有效的，把不合适的产品硬推给了朋友，也许下一次合适的产品他就会有抗拒心理。平时多留心客户的偏好，才能在完成a任务时想到甲，完成b任务时想到乙。分类营销，实现双赢。

总之，在客户维护这项工作中，我还需要累积更多的经验，以上三点只是我一个小小的心得，希望在以后的工作中多总结多学习，能够产生更好的工作效果。

银行工作心得体会篇三

银行是一个重要的金融机构，一直以来都是人们生活中不可或缺的一部分。作为银行从业人员，我们不断地感受着银行行业的变化和发展，不断地提高自己的能力和水平。本文就是总结了我最最近的工作体验和心得，来分享给大家。

第二段：社交媒体的影响

我们所处的时代是信息化的时代，社交媒体在人们的生活中扮演着越来越重要的角色。银行业也不例外，越来越多的银行开始通过社交媒体宣传和推广自己的服务和产品。我们银行的官方微博、QQ群以及微信公众号等都是我们进行客户服务和宣传的渠道。通过这些渠道，我们可以更快、更方便地接触客户，解决客户的问题，也让客户更了解银行的服务和产品。但同时，我们也要注意文化差异、口语习惯和信息的准确性等问题，加强对这些渠道的管控和规范。

第三段：金融科技在银行业中的应用

现如今，金融科技已经成为银行业的发展趋势，越来越多的银行开始引入金融科技。我们所在的银行也在不断地完善自己的金融科技平台，比如通过智能语音识别系统来提高客户服务效率、通过大数据分析来提高风险控制能力、通过人工智能技术来优化保险方案等。金融科技的引入，在一定程度上也减轻了银行工作人员的工作负担，让我们能够更注重运用自己的专业知识和技能。

第四段：客户体验的重要性

在银行业中，与客户的关系非常重要，尤其是客户体验。客户体验不仅仅是对客户的服务质量，更是对客户感受的全方位呈现。我们银行力求在客户体验方面做到最好，尽力提高客户的满意度。一些银行从业人员通过追踪客户，记录客户

的需求和习惯，进一步提升客户体验；将最新的科技应用到客户服务中，也能为客户提供更优质的服务。

第五段：综合研判与风险把控

在银行从业人员的工作中，综合研判与风险把控是必不可少的。对于不同的行业和客户，我们需要进行深入的分析、研究和思考，制定相应的措施和方案，确保自己所做的决策是正确有效的。同时，我们也要时刻注意风险的存在，建立完善的风险管理体系，减少风险，确保银行的稳定运转和客户的财产安全。

总结：

银行是一个充满挑战的行业，我们从业人员需要不断地学习、进步，才能更好地适应银行行业内的变化和发展。通过社交媒体的应用、金融科技的引入、客户体验的提高以及综合研判与风险控制的加强，我们银行也在不断地完善自己的服务和管理，更好地服务于广大客户，推动银行业的发展。

银行工作心得体会篇四

第一次收到客户的慰问短信和微信红包，是上班第一年春节，内容大致是感谢与过节的祝福，语言很朴实，明显不是群发，那一刻心中暖暖的，这是客户对我的信任和肯定，也是我平时维护客户的收获。

我一直都十分坚信一个理念，态度决定一切，一切皆有可能。对待工作我也是一丝不苟，只要用心做好维护，没有什么做不好的。刚来到沧水铺，人生地不熟，注定了我的营销要从“举目无亲”开始。万事开头难，这场头战我一定要打好。钟总是我的第一个客户。他有句话曾深深地打动我，他说“反正我也不着急，如果今天你不在，我就改天再来找你，我的业务都找你办”，钟总说我来没有因营销不成功而冷落

他。钟总是我行一个非常普通的金级客户，投资较为谨慎，营销一般拒绝，因此大家的 service 热情减弱，造成客户体验下降。而我的热情积极并未因为他的拒绝而有所变化，反而感动了他。他愿意选择相信我，相信我行的产品。

为了迅速的积累客户资源，我每天坚持进行电话营销并做好记录，邀约客户来网点办理业务，并做好营销产品登记。然而我行的大客户一般都有相应客户经理维护，那我的客户资源从何而来呢。根据长尾理论，我迅速做出变更对策。把我在柜台和大堂接待过的“长尾”客户选择性纳入维护范畴。客户各种问题都会咨询我，也包括一些和银行无关的支付宝，财富宝之类的业务，我也都一一解答。家人笑称“你怎么比95533还忙？”即使这样，我的手机总是24小时开机，微信实时在线，客户有求于你，正是可以拉近我与客户关系的契机，帮客户解决“麻烦”，其实就是帮自己解决麻烦。在为客户解答疑难和聊天的过程中穿插产品推荐，更好挖掘和了解客户需求，为产品营销做铺垫。现在银行越来越强调发展中间业务收入的重要性，我的这群“长尾”客户虽不能带来上千万的存款，但是对于银行各项产品的持有和对中间业务收入的贡献绝对给力。

聊是为了更好的了解你的客户，为了方便管理，我们会定期电话联系维护客户。但是这样的维护也存在一定弊端，因为定期叨扰客户会给客户增添一些困扰，反而不利于长期维护。所以我平时的一些产品营销都不盲目给客户电话推荐，除非我了解客户需求，知道客户对该项产品的接受度。不然客户会感觉你就像搞推销一样，让人厌烦。只有在你了解客户需求或者已经建立两者信任关系基础上的营销才会达到事半功倍的效果。微信就是一个很好的渠道，通过朋友圈的产品发送可以“撒网多捞鱼”又避免了单独打电话的叨扰，对客户朋友圈的点赞，拉近与客户距离又能了解客户动态，抽空的时候与客户的互动聊天，就像朋友一样，让客户觉着在建行办业务就像有个“熟人”一样，信任感就这样慢慢建立。再次，对于已经营销的客户，建立台账十分重要。客户来行

办理业务过程中，记录客户咨询，结合客户台账，介绍客户需求对应的产品，即使当时没有合适的业务，也可以事后按需求联系客户。这样针对客户需求的电话拜访，客户会感谢你还记得他曾经的咨询，反而提升客户的好印象。

客户因我而存在，我因客户而精彩。客户或许仅仅是客户，但又不仅仅是客户，一个短信、一个电话、一次上门，简单、平凡、本职，我们胜在坚持；耐心、细心、贴心，我以心相交维护好客户，用爱经营赢得客户青睐与欣赏，这也未尝不是一种人生价值的体现。

银行工作心得体会篇五

我是工行的一名员工，初次来到这个地方看到大家都在谈论自己的工作感受。感到很亲切，由此也来谈谈自己在工作中对工行的一些感触。目前我所工作的地方，工行员工最近的工资一降再降，而员工的压力一加再加。一天到晚不是考试就是所谓的培训。我们那边最可怜的储蓄所一个月每人最少时只能拿到不到500块的工资。然而他们却要面对多的向天文数字一样的任务。最为可恶的是在每次裁员中大部分被裁掉的都是一线员工。而内部科室基本不动。

了很的的负面影响。从市场营销学的角度讲，我们由此损失了很多潜在的企业公众。这种影响造成的损失是无法估量的。事实上从工行接收代收水电气和电话费业务以来，相对于其他三大银行的正常业务发展明显滞后，我们的市场份额被抢占了相当的一部分。至于最近接手的基金业务和保险业务，由于种种原因我不便做评论。

接下来再谈谈人事制度，我行的员工分为三种，正式工。柜员制合同工以及临时用工。这种划分是我最想不明白的，我们对工行都是一种聘用关系，而且从事的都是相同的工作。但是在福利和待遇上却有很大的差别。而且后两类员工在工行基本上不可能得到升职。如果是在美国的话工行的任何一

名柜员制合同工和临时用工都有权力起诉工行对他们进行歧视。由此带来的结果就是人才流失，即使使留下来的人也不会敬业。因为对他们而言工作只不过是一种暂时的谋生的手段而已。一旦有机会哪怕是其他地方的待遇稍微低一些，只要有更好的发展。他们都会跳槽。另外在人事任用方面工行目前的情况基本上是任人唯亲，人浮于事。据我了解我周围的所有人都是通过关系进行的。（当然我也不例外，不过对于我而言我实在是很无奈。）另外我所了解的历次招聘都是过场而已。

以上是我在工作中的一些感触。当然我做为一名下层员工，也许我看到的只是一个片面的工行或者一个地方的工行。但是如果说全国上下都是如此这般。那么我只能说：工行完了。喜欢这篇帖子的人希望狂顶或是发表自己的见解，别让它沉下去。不喜欢的人就当我是写的一个笑话。

银行工作心得体会篇六

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

2、拼服务、情胜一筹南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知__商人__等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定

来我部开户，并打入注册资金__万。

3、群策群力，挖掘存款源安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

时间飞逝，转眼我已经与__银行共同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进__银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在__银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在__银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的__之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

一、勤学苦练爱岗敬业

进入__银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。

平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起

一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。

相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对__银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。__银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。

按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。

我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了__银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而

对客户的称赞,则谦虚谨慎,戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”,在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持“客户第一”的思想,把客户的事情当成自己的事来办,换位思考问题,急客户之所急,想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式,努力为客户提供最优质满意的服务。

经过不断的努力学习,在实际工作中的持续磨练,现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度,逐渐成长为一名业务熟手,这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作,重要的是如何将它做的好,做的更好。

随着业务的发展,新区支行的业务量不断增大,业务笔数节节攀升,储蓄窗口的业务量急剧上升,为了工作加班加点我积极的参与,每当节日大家和亲人团聚的时候,这时的我还忙碌地工作着,总觉得愧对远方的父母,难以照顾他们。

但是看着客户满意而归的时候,心里又会觉得安慰;自己的辛苦换来的大家的幸福值得。业务增加了,效率就必须提高,这就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真,谨慎谨慎再谨慎,严格按照行里制定的各项规章制度操作流程来办理各项业务。将储蓄工作做细、做好、做精。

二、团结协作共同进步

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。作为一名老员工,我不仅仅满足于把自己手中的工作干好,还注意做好传、帮、带的作用,主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境,适应新岗位,适应新工作,使他们更快地熟悉相关业务,较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验,我注意引导他们从账理出发,而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中,我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想,这样的教法不一定是最好的,但一定会让他们学到业务知识的本质,学会融会贯通,举

一反三。

新区支行去年相继有四名新同事加入,他们虽有一定的金融专业知识,但对于临柜操作技能来说,尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗,我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训,特别是要严格按照规章制度、业务流程办事,人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等,养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节一技能,也将自己平常练习的心得告诉他们,供他们参考。通过一段时间的双向努力,他们已能熟练进行单人上岗操作了。为新区支行更好的开展工作打下坚实的基础。只有整体的素质提高了,支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力,在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

银行新进人员渐渐增多,在帮助他们同时,我也看到他们的优点,时时让我有危机感,我时常告诫自己不能满足现状,要甘于平淡,但不能流于平庸,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。时代是在不断发展的,银行工作的竞争也日趋激烈。

__银行也在不断开发新的业务,从新基金的发行到国内首张钛金信用卡的上市,看着__银行不断开拓创新,我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平,只有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将工作干得更好。于是在紧张工作之余,我还积极参加各种学习,取得了《会计从业人员资格证书》、《反假货币上岗资格证书》、总行《会计业务上岗资格证书》、《储蓄业务上岗资格证书》、《出纳业务上岗资格证书》、《银行卡业务资格证书》。利用业余时间报考会计本科、经济师职称资格考试,为在今后的工作中能取得更大的成绩打下坚实的基础。

三、业务全面积极向上

在市场竞争日趋激烈的今天,在具有热情的服务态度,娴熟的业务能力的同时,必须要不断的提高自己,才能更好的向

客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。在一二季度的会计人员考核定级中，综合成绩始终保持在一二名。

20__年我们支行严格按照iso9001质量管理体系的推广进度做好各项工作。在保证日常业务顺利进行的同时，我们起早贪黑，将整个身心都投入到了贯标工作中，加班加点，无怨无悔。从制定自查计划到具体的实施、从总分核对到各种登记簿的建立健全、从所有传票的重新审核到开销户资料的再整理……大家对存在的问题提出了改进的办法并加以实施。事实证明，付出的辛劳汗水没有白费，我们新区支行作为苏州分行的第一批审核单位，顺利通过了内审和外审。

银行工作心得体会篇七

银行作为金融行业的重要组成部分，是社会经济发展的重要支柱。而在现代社会，许多人都向往着能够进入银行工作，享受其稳定的薪水和良好的福利待遇。作为一名从业多年的银行职员，我有幸积累了一些关于找银行工作的心得体会。在这里，我将分享给大家。

首先，要对银行业有充分的了解和认识。银行作为金融机构，其经营理念和行业运作模式与其他行业有较大的差异。因此，只有对银行的特点和规则有深入的了解，我们才能在面试过程中给出准确的回答，同时在工作中也能更加得心应手。这就需要我们广泛收集行业信息，了解银行的主要业务范围、产品种类、风险管理体系等，以便在面试中展示自己对银行业的知识和理解。

其次，要提前准备好面试材料。银行作为一个敏感的行业，对于员工的背景和信用评估十分重要。在找银行工作之前，

我们要提前准备好个人简历、学历证书、职业资格证书以及推荐信等重要材料，确保这些材料的真实性和完整性。另外，还要根据所申请岗位的具体要求，准备好与之相关的工作经验、项目经历等。这样做不仅能够展示自己的能力和实力，也能够给面试官留下较好的印象。

然后，要在面试中展现自己的优势和特点。作为前期准备的延续，我们在面试时要强调自己的专业背景和所具备的核心竞争力。银行作为一个专业性较强的行业，对于求职者的专业知识和技能要求较高。因此，我们在面试中要聚焦于自己的专业优势，并能够结合具体的案例或经验，展示出自己的能力。此外，我们还要通过积极主动的沟通和表达，展现出良好的沟通能力和团队合作精神。

最后，要持续学习和提升自己。在银行工作中，不断学习和提升自己的能力是非常重要的。银行作为一个多元化的行业，不仅需要我们掌握金融、经济学等基础知识，还需要我们了解并适应不断变化的政策和市场环境。因此，作为银行职员，我们要持续学习和培训，提高自己的专业素养和综合能力。只有不断进取，才能在银行工作中不断突破和发展。

综上所述，找银行工作需要我们对行业的了解和认识，同时也需要我们提前准备好面试材料，并在面试中展现自己的优势和特点。此外，我们还要持续学习和提升自己的能力，以适应银行行业的变化和发展。希望以上的心得体会能够对大家在找银行工作时有所帮助。让我们一起努力，为自己的职业生涯添砖加瓦！

银行工作心得体会篇八

近年来，随着金融行业的高速发展，越来越多的人选择从事银行工作。作为一名银行从业者，我深知这个行业的竞争激烈，但也收获了很多宝贵的经验和体会。接下来，我将从准备阶段、面试过程、入职后的工作以及个人成长等方面来分

享一下我的心得体会。

首先，准备阶段是取得银行工作的第一阶段。在准备阶段，我们应该先对银行业进行一定的了解，包括银行的发展历史、业务范围、服务项目等等。还可以通过阅读相关的金融类书籍和报纸来获得更多的专业知识。另外，银行业对人才的要求较高，所以我们要不断提升自己的综合素质，包括口才、沟通能力、团队合作等等。此外，在准备阶段，我们还需要认真编写简历和求职信，突出自己的特长和优势，让用人单位注意到我们。总之，准备阶段是银行工作成功的关键，我们要充分准备，做好充分的铺垫。

面试过程是决定是否能够成功进入银行的关键一步。面试过程中，我们既要充分展示自己的能力和知识，又要展现自己的个人素质和潜力。在面试中，我们要注意仪容仪表，仪表整洁大方，穿着得体，给人以良好的第一印象。另外，面试时我们要认真回答面试官的问题，表达清晰，口齿伶俐，谈吐自信。同时，我们还应该积极互动，学会主动提问，展示自己的求知欲和工作热情。而且，面试过程还需要展现出我们的团队合作能力，所以我们可以谈谈以往的团队合作经验，展示出我们良好的合作态度和团队意识。通过面试过程，我们可以体验到银行工作的专业性和严谨性，也可以展示自己的能力。

当我们成功地进入银行开始工作后，我们需要努力适应新的工作环境。对于刚刚入职的银行职员来说，工作起初可能会面临一些困难和挑战，但只要我们保持积极的态度和勤奋的工作精神，相信一定能够顺利度过。银行工作的特点是需要高度的责任心和严谨的工作态度，所以我们要做好每一项工作，不能马虎。另外，我们要不断提升自己的能力，例如学习金融产品和服务，了解各种交易方式等等。此外，我们还需要注重与同事的沟通和合作，共同进步。

为了在银行工作中获得更好的发展，我们需要不断提升自己

的能力和知识。在银行工作中，我们可以选择加入一些与金融相关的培训班或者职业学院，提升自己的专业素质。同时，我们还可以通过参加一些金融类的考试，如证券从业资格证书等，来证明自己的实力和能力。另外，我们还可以积极参加银行的内部培训和团队建设活动，学习更多的专业知识和经验。通过不断学习和提升，我们可以不断提高自己的竞争力和价值，为自己的发展打下坚实的基础。

总结起来，找银行工作需要通过准备阶段、面试过程、入职后的工作以及个人成长等方面来获取自己的心得体会。在准备阶段，我们要了解银行行业，提高自己的综合素质。面试过程中，我们要展现出自己的能力和潜力。在入职后的工作中，我们要努力适应新环境，保持积极的态度。最后，在个人成长方面，我们要不断提升自己的能力和知识。通过我的实际经历，我深刻体会到了这些方面的重要性，相信这些建议也会对其他寻求银行工作的人有所帮助。让我们一起为自己的银行事业努力奋斗吧！

银行工作心得体会篇九

因为在学校的专业课中接触到了金融知识，也因为考了金融双学位的原因，带着课本与实践相结合的想法和未来在银行工作的愿景，开始了在xx银行的实习生活。

实习的第一天，我怀着一颗干净的心走进了银行。然而，我因为我的穿着受到了老师的严厉批评。作为银行职员，要求你穿统一的服装，即上身白衬衫，西装，黑裤子，黑皮鞋。男士需要系腰带，女士皮鞋要求前露脚趾，后露脚跟。总之，保持灵动整洁的外形是很有必要的。作为实习生，虽然没有一模一样的衣服，但也需要穿与行业颜色相近的衣服，以维护银行的整体形象。经过熏陶，我换上西装，下午回到银行，外表看起来像个小工作。

纵观我的实习生活，我的实习可以分为两部分，即担任临时

客服经理和学习业务。

我以为客服经理只是一个引导的角色，其实不是。它所涵盖的工作可以涉及到业务部门的方方面面，即需要了解所有的业务情况，包括公、私业务的一般存取款，贷款的办理和偿还，财务管理的部分指导等。，而且要有处理大局和解决突发事件的头脑，以及良好的沟通能力。

一个下午的时间，学习了xx银行的客服经理指引和大厅服务规范，接触了各种表格的填写，帮助还贷，网银的开通和使用，查询机的使用等。每天按时上班，一天一站就是6个多小时。

xx银行作为一家小型商业银行，在填表上不同于中、农、工、建、交、农信社。和其他小银行有一定的优惠政策，比如xx银行□xx银行等。，就是因为他们之间使用的是银联清算系统，所以xx银行在宁波银行卡上存取款是不需要支付手续费的，这个费用是银行为客户支付的。另外，同城转账如果是转到五大国有银行，需要填写同城存取款单；如果是异地转账，需要填写异地转账账单；和民生跨行转账不需要填表。其他如借记卡业务、密码挂失解锁等需要填写相关表格。而指导客户填表，帮他们拿到数字，也成了我工作的一部分。

网上银行的开通和使用对于以前没有接触过的我来说有点难。需要教客户如何操作，需要相关演示。回答客户的u宝和浏览器证书的区别，申请网银时对单笔和累计限额的限制等问题。

另外，由于理财经理在我实习的一周内请假，我也承担了介绍理财业务的重任。虽然看起来有些粗糙，很多事情需要老师的帮助，但是渐渐的，我越来越熟练的处理了。比如可以选择一天或七天办理“钱生钱”业务，适合需要使用大额存款的活期存款，但使用时间不确定的客户。底线要求是：柜台办理需要5万元以上，网银办理需要5.2万元以上。同时，

目前的理财业务是：客户的钱集中起来后，主要投资于国库券、票据，降低一定的风险。另外，我还知道“订阅”和“订阅”等等的区别，这涉及到方方面面的知识。

实习期间也发生了一些突发情况，比如7月23日的一次停电，差点造成银行的备用电源不足。在这种情况下，为了省电尽量关闭电脑，对业务处理速度影响很大，同时导致取号机使用困难。在这种情况下，如何稳定客户等待时不厌烦的情绪，合理解释，保持一定的等待顺序，就成了我遇到的问题。不过以我之前的学生工作经验，这件事我处理的很好，也让银行其他人比较满意。

总之，在xx银行实习的半个月里，我保持着规律的通勤生活，不断的理解工作的意义，思考着自己以后想去银行工作的想法。同时也让我明白，在实习期间，一定要保持开放的心态和提问的勇气，积极争取自己想学的东西，这样才能有更多的收获。

银行工作心得体会篇十

这次实习，作为杭州银行的柜员，不但让我对银行日常基本业务有了必须了解，并且能进行基本操纵外，还让自我在处事方面的收获也是挺大的。作为一名一向在单纯的大学的卧冬这次的实习无疑成为了我踏进社会前的一个平台，为我今后踏进社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不一样就是进进社会以后务必要有很强的职责心。在银行工作自我所担任的就是一名工作职员，要对自我做的事情负责，对公司负责，对储户负责。假如没有完成当天就应完成的工作，那职员务必得加班，假如不留意出现了错误，也务必负责纠正，而这些是作为一名工作职员的分内之事，尽对不会有人往同情你，或者往帮忙你做你没有完成的工作。或许你要抱怨社会的无情，但是你要是跟不上别人的步伐，你并将被淘汰在社会之外。

其次，我觉得工作后每个人都务必要坚守自我的职业道德和努力进步自我的职业素养。正所谓做一行就要懂一行的行规，没有规矩不成方圆。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件或者最少的复印件，固然来行的客户可能是自我熟悉的人，我们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，我们也总是耐心的解释为什么务必得这么做。此刻银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度题目尤为重要，这点我有亲身感受。正所谓，我们在工作的时候，是在出售我们的服务态度。

此外，在银行实习，我能够站在银行的角度往看社会的消费。我觉得最好的客户当然是私营老板和企业会计。除开经济上方的原因不说，整体来讲，大客户也是素质相比较较高的，说话相对礼貌，耐心也相比较较好，能够交流，能够理解我们工作，熟悉流程，单据填写完整，错误率比较低。出现题目，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，天地良心啊，那是由于前面排队的储户一个人要办多笔业务，而且相比较复杂。其次是民工。民工固然大多看起来比较邋遢，但是守规矩，听指挥，假如是文化程度相对高点的，单据填写的水准也还能够，错了也愿意改，没有太多空话，但是看他们签字的时候，就有点冷心了。再次就是老年人，一般文化程度都还能够，也比较礼貌，大多是存定期或者存取工资，业务简单。但是有些老人脾气比较差，记忆力也差，经常要办理挂失，比较麻烦。而在我印象里，最差的就是大学生，经常有学生举着卡进来取钱，张口就是50，40，96之类的数字，往往要把卡里最后一点钱都取走才罢休。能够说，就卡这一块的收益来说，学生只有民工的1/10还不到，有些地区的学生卡甚至是负效益，有时候进门就直奔柜台取钱，完全无视排队的人当中，学生最多，但是和中年人有意识的插队不一样，这些学生完全是无意识的这么做。再就是填写单据为所欲为，也不明白问问别人或者看样本，要么就是站着发呆，不明白要干吗。

在我们平时的生活中，倘若你往银行取款被告知没有大款项可取的时候，你可能会觉得这个银行不负责什么的，但是经过我的实习，发现了银行柜台有时候也会上演着真话与谎言的对决，比如：我们那里没钱了；取xx万现金以上需要提前电话预约；我们没有零钞；这尽对是真话。尽管很多人会觉得银行里怎样会没有钱呢？但是事实上，由于安全的考量，每个营业试冬分理处或者储蓄所都有自我的限额，不会存放超多的现金(发达地区除外)，假如有超多的现金结余，那么就会运到一个集中的金库里存放，实在不足的话，再运来。这个运输过程是需要时光的。所以在某些取钱的高峰期，比如十一，春节或者天天的早上，没有现金是真的。相应的，大额现金的支取，电话预约是唯一能够确保银行有计划的预留手段。所以有时候会出现有超多现金却不与支付的现象，由于那是有人预约的。同样，银行一般不会超多保存零钞，由于零钞体积，重量和面额不成正比，一万元的1元比一万元的100元要重太多。

我们那里不能办理挂失/换卡(折)，需要回原开户行办理没有卡了，明天再来办。而对于这些话基本上的假的。事实上，只要是在同一个地区(城市)内(跨省市确实不能办理)，任何一个网点都能够办理。只但是这些业务手续比较麻烦，所以一般都不太愿意办理，除非是本所开户，无法拒尽。同样，开卡比较麻烦，所以放工前，都不太愿意办理这种业务，只有少数状况是真的没有卡了，但这种状况实在比较罕见，大多只是敷衍。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要的，但是也是很重要的。在工作中，单位主要看的是个人的业务潜力和交际潜力。任何工作，做得时光久了是谁都会做的，在实际工作中动手潜力更重要。

三个月的银行实习一晃而过，却让我从中学到了很多社会道理，而这些东西也将让受益匪浅，银行的实习加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的间隔，也让自我在社

会实践中开拓了视野，增长了才干，进步了适应社会的潜力。因此，我体会到，在大学生就业如此严重的状况下，假如将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一齐，用实践来检验真理，使一个专科生具备较强的处理基本实务的潜力与比较系统的'专业知识，这才是我们实习的真正目的。