

2023年落后银行工作心得体会感悟(优秀5篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。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。

落后银行工作心得体会感悟篇一

随着银行业竞争越来越激烈，员工的压力也越来越大，很多银行员工都处于亚健康的状态。下面是本站小编为大家整理的银行工作心得体会感悟，供你参考！

时间飞逝，转眼我已经与商业银行共同走过了将近三个春秋。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商业银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在商业银行的以“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。三年来，在商业银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的商行之路上，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

进入行业银行伊始，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三年。

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，但凭着对商业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。商业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商业银行的形象，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点的本质，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扎实的基础。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。商业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，看着商业银行不断开拓创新，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》。利用业余时间报考会计本科、经济师职称资格考试，为在今后的工作能取得更大的成绩打下坚实的基础。

三、业务全面进取向上

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。

今年因为工作的需要，我被安排到信贷业务内勤岗位，开始学习新的业务知识。多年的银行工作经验让我对新的挑战从容不迫，我虚心向其他的信贷方面人员请教，认真学习信贷操作规程。在较短的时间里，顺利完成了从储蓄柜员到信贷内勤人员的角色转换。

在反洗钱工作形势日益严峻的今天，我对每笔大额资金的流向都非常注意，每日对涉及大额资金的业务都逐笔进行登记，分析其发生频率和真实性，按规定上报人民银行，保证了客户资金的安全性，防范了银行资金风险。经过几个月的学习，我更加体会到银行是一个高风险的行业，会计工作作为银行最基础的工作，必须要严格按操作规程办事，认真细致，扎实投入，一步一个脚印。

进入商业银行三年来，繁华的苏州城也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在商业银行的大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，同商业银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

早上9点整，我准时到达新闻大厦4楼，新闻大厦是个公交站点，能够说明一些状况，在这里办公的人们都是纯正的白领，而且公司企业单位也具有相当规模。一个管理员问明白我的

来历，得到确认后，让我登记一下，并按照指示去人力资源部门办公室报到。进入了房间，看到的都是熟悉的面孔，此时我都起码能分辨出主管吕先生，还有另一位也是笔试场上看到过的人。吕先生让我先请坐，我坐了一会，他在聊电话，后来一个面似行里的同事朋友同他闲聊一会，他边处理手中的事务边聊家常，两不耽误却又十分得体和恰当。观察吕先生的言谈举止能够很清晰地认识到标准hr是怎样做工作的。后来一位孙小姐也进来了，面熟，她问了一下我的来历，就当即明了，坐了虽不久但挺无聊的我仿佛觉察到了一些动静，他们终于开始“处置”我了。

吕先生首先递来一份实习生须知，我看了又看，记住了：好学，多问，多想，多了解银行业务，体会银行文化，做标准银行从业员,,,其他条款性的不记住也不要紧吧。他们给了我南山支行的地址，以及联系人胡先生的电话。初步分到南山支行。深圳人理所当然认为南山山支行在南山区，但核实之后南山区没有他们给出的地址。倒腾了半天原来金丰城大厦的南山支行就在书城旁边□mygod□南山支行在福田河罗湖交界。我的理解，他们理所当然的想法，对于招行的缺乏认识，造成时间的浪费，无聊还打了个声讯台问路。晕！

终于到了南山支行，胡先生看架势也像人力资源出身的。招行的人力资源干事有个特点，说话声音干净，音量小，清晰。他问我要简历，我没有带，网上也没有保存。于是他简单地记录下对我的问话：毕业院校，籍贯，专业,,,快要到中午了，标准的银行生物时钟以及hr的反应作祟，他让勤务给我点了午饭。午饭刚上，我就被拉去见行长，南山支行行长姓王，办公室比胡先生它们那个5——6个人挤在一起的办公室两倍还大！两个女性似乎有字正要行长签，我感觉到行长用眼角看了我一下，我也调整自己的站姿，学着胡先生双手背锁。但不自然，当然，西装革履就是有精神，有派头。问了我几个一般问题和不会回答的意向后(胡先生一直有做记录)。他同我握了握手，让我先实习。

胡先生交待完我几件事：下星期才确定具体实习网点，要了我手机，星期一先到这里同他联系，并开始上班，要穿职业套装。

时代在变、环境在变，信用社的业务工作也在时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我们跟紧形势努力改变自己，更好地规划自己的职业生涯，学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，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。

服务是我们日常工作的核心，作为一名信用社柜台工作人员，应该能清醒地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，服务更是从某种方面体现了软实力与竞争力。“服务”，看似平凡的两个字，却蕴含着丰富的内涵和价值，工作中，我们能够简单而方便的将“服务”两个字挂在嘴边，而现实中，我们却也心酸的明白，要做好服务工作不是一件容易的事，更不是一朝一夕能够筑就完美的。要做好服务，必须做好三个方面：良好自我形象气质和集体形象、优秀的专业技术能力、“以客户为中心”的优秀的服务态度和服务标准。一、优秀的个人形象气质和网点、集体的形象在是服务意识的最明显的外在表达，工作人员的妆容衣着，行为举止，和客户沟通时的语气语调，举止姿态，集体的公共卫生等都是外在形象的具体表现形式。

1仪容服饰的形式美

对于银行女职员来讲，工作场合应化职业淡妆。这不仅会让自己容光焕发、增强自信、精神饱满，更是表示对客户的一种尊重。对于男性员工来讲，也应剃须修面，头发整齐，体现良好的仪容仪表。

职场中服饰的美更多体现为统一着装的形式美。统一设计、极具企业文化特色的服装，不仅突出了员工自身的精神状态美和气质美，更体现了一种企业文化的内在精神力量。通过

统一着装，也可以强化员工的角色意识、责任意识。体现一种团队合作的力量和一种整齐划一，团结向上的精神风貌。

2. 注意姿态行为的形式美

拿一线工作人员的坐姿来讲，坐姿应给人以端直稳重和积极向上之感。而不应是散漫的，懒洋洋的感觉。

3. 注意服务态度的形式美 我们服务态度基调应是“微笑服务”。笑容是世界上最佳的沟通手段，它可以很快地消除彼此的陌生感。拉近双方的距离，创造友好的交往合作氛围。我们应该注意养成微笑服务的良好习惯，传递礼貌、热情、诚恳的服务态度。

4. 注意语言沟通的形式和技巧美

银行工作人员在语言表达的有声语言运用方面，要注意音高、音量、语速、停顿、连接、重音、语气、语调等处理技巧；态势语言方面，要注意包括表情、眼神、手势等无声语言要素的表达。

5、干净整洁、装修大方的办公和接待场所也是形象的一种体现。

二、扎实的专业基本功，良好的专业技术素质是我们的武器，是我们保证服务的基础。在快速发展的今天，我们必须从各个方面提高自己的专业素质，比如国家的心得政策法规，信用社的新规定、新思想，新的机械设备的掌握，新的办公软件的开发运用，新的办公方法的学习掌握，对各个突发事件的应对措施，客户提出的越来越多的新的问题等，我们必须全体的提高自身的技术素质，我们要树立“没有最好，只有更好”的思想态度，精益求精，力求上进，让我们的武器更亮，更准。

三、“以客户为中心”为基础的“深入人心”的服务是我们工作的核心。

什么是优质服务?优质的服务并非卑躬屈膝，而是以细心、耐心、热心为基础，以客户为中心，时刻让客户感受到优越感和被尊重。“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是我们服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。做好服务工作，取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础，细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。

针对以上几点对比自身，我还存在许多不足，在接下来的工作中必须加倍努力，培养良好的工作习惯，着装得体，锻炼标准的服务体态、语言语调等，在专业技术上要求学苦练，在服务上要更“靠近”客户，朝着优质的服务去努力，争取在各个方面得到长足进步，为我们的信合事业添砖加瓦。

落后银行工作心得体会感悟篇二

富登银行是一家雄厚的金融机构，在这里，我度过了很多美好的时光，也受益匪浅。在这篇文章中，我将会分享我在富登银行工作的经历和一些心得体会。

第一段：入职的感受

当我第一次踏进富登银行大门的时候，我感到了一种深深的

震撼。厚重的历史和强大的组织体系让我感到非常小，但也让我感到自己有前进的方向。在公司的培训期间，我遇到了很多优秀的同事，和他们一起学习和分享，为我以后的工作奠定了很好的基础。

第二段：工作的挑战

随着工作的不断深入，我也遇到了一些挑战。和客户的沟通和解决问题是一项很重要的任务。有时候客户会感到非常难以满意，这时候我的耐心和坚定就显得尤为重要。但是，很多时候，不管客户提出什么样的问题，我都不要表现出不耐烦或者心态崩溃。因为这不仅关系到公司形象，也关系到我的职业生涯发展。

第三段：团队协作的经验

在富登银行，不能单打独斗，要与团队协作并且有效地分配各自的工作。团队合作和协商是我过去几年人生中学到最重要的技能之一。每个人的优点与弱点都不同，通过合作，我与其他团队成员的能力和技能彼此补充，提高和发挥团队的成果。

第四段：领导能力的提高

在团队中，不仅能够锻炼团队合作与协商的能力，也能够增强领导能力。在教导新员工、带着团队完成任务的时候，我能够更好的领导和控制整体的工作进展。领导能帮助你成为更好的团队成员，不断提升自己的管理和协调团队的能力。

第五段：成为更好的职场人

在富登银行工作的过程中，我成长了很多，不只是在专业技能方面，而是更多地体现在人文素养上。更多的把自己放在客户的位置上，理解他们的需求，发现问题，做出解决方案，

完成任务。这样的学习和工作状态，让我不断地提升自己，最终成为一个更好的职场人。

总之，富登银行的工作让我从多个方面得到提升和进步。在这里我遇到了更多的机遇，也发掘了自己的潜力，提升了自己的知识和技能。这对我以后的工作和人生都有着很重要的影响，让我变得更加坚定，更加自信。无论在哪里，我都会继续努力，前行不止，完成更优秀的成果。

落后银行工作心得体会感悟篇三

富登银行是一家在中国拥有百年历史的银行，作为这家银行的员工，我感到非常的荣幸和自豪。在工作了两年的时间里，我积累了一些有关于富登银行的工作心得，今天我想分享这些心得，体会和感悟，以此来让更多的人了解这家银行。

第二段： 深化领悟富登银行的价值观

作为金融机构，银行的价值不仅体现在业务的开展和客户的服务中，更在于其对于全社会的影响力以及为社会创造的价值。在初入职业的时候，我们应该更多的去思考这家银行所崇尚和追求的价值观。从富登银行的座右铭、企业愿景、核心价值观、职业精神、行为准则，企业文化均可以看出，这家银行完全不是简单的追求利润、财务数字，而是将社会责任、客户利益、员工安全、环保可持续、企业发展等多方面利益统筹平衡。

第三段： 注重团队沟通，学会多角度思考问题

在工作中，需要我们与团队成员频繁的沟通、讨论，在沟通的过程中，我们需要学会多角度的思考问题，充分的表达自己的观点，并且理解团队成员的意见和想法。工作中遇到的情况可能涉及到很多领域，不同领域的专业人士应该结合各自的专业知识和经验，提出更全面、更实用的方案。

第四段：积极反馈客户体验提升的意义及方法

富登银行非常注重客户的体验、感受，会通过各种方式了解客户的反馈和满意度，这也是我们工作中需要重点关注的方面。对于客户的不满意之处，我们需要采取对应的措施，尽可能地让客户感到更加舒适、满意。在与客户沟通中，我们需要认真仔细地听取他们的意见和建议，针对客户反映的问题，我们需要及时向相关部门反馈，并在期限内给予客户答复。

第五段：结语

富登銀行作為企業好似一个大家庭，其中包含很多的领域。无论是从职业的角度，以及个人的角度出发，我们应该充分了解、尊重、借鉴富登银行的经验和做法，掌握有效的技能和方法，与企业一起成长。作为员工，我们需要不断的进行学习、思考和总结，用心地工作，刻苦耐劳，为企业和社会做出积极的贡献。

落后银行工作心得体会感悟篇四

富登银行是一家知名的银行机构，我有幸在其中工作了一年左右。在这里，我学到了很多知识，也深刻体会到了在银行工作的真正含义。在工作中，我不断思考，和同事交流，不断总结经验，下面我将阐述一些我对于工作的感悟和体会。

第二段：工作心态

在富登银行的工作中，我认为最重要的就是保持积极的心态。工作内容繁琐，快速的应对各种问题需要高效、快速的思考能力，如果被琐碎的工作耗费了精力，也就不能像一个优秀的工作者一样提高生产力。因此，要想工作得更好，我在工作中经常保持积极、乐观的心态。这样，对工作的热爱和责任心也会不断地提高。

第三段：团队合作

在富登银行工作，个人能力不足以支持工作要求。因此，团队建设也显得尤为重要。在我们的分工中，促进了工作进程的不错展开，我们经常齐心协力完成各项任务并取得不错的成果，为部门的效益和客户的满意度提高做出了贡献。在参与团队工作的过程中，也锻炼了自己的协调和合作能力，学会了沟通，凝聚了团队的战斗力，为自身的增长和职业发展奠定了基础。

第四段：客户服务

以客户为中心，是银行业要求的核心宗旨。在富登银行工作，我们始终从客户的需求出发，建立起专业化、优质的服务体系，为客户提供全方面、高效、个性化的服务。处理客户的各种问题和需求，不仅要能够吸取社会的知识，更为重要的是要真正的认可客户的利益与诉求，从而通过不断学习与训练，使自己不断适应变化的客户需求。

第五段：总结

在富登银行的工作中，保持积极的心态、团队合作、客户服务是至关重要的。首先，我们要始终保持良好的心态，保持热爱工作的态度，不断提高自身的综合素质。其次，要建立良好的团队合作，协力去完成工作，并且不断地互相学习。最后，重视客户服务，站在客户的角度，为客户提供最好的产品和服务，提高客户的满意度。在银行业的工作中，重要的不是自己个人的荣誉，而是把重点放在自己的工作和客户的需求上，在这个过程中不断成长，不断积累经验，也切实地推动业务的发展。

落后银行工作心得体会感悟篇五

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

在__学习到许多新观念，虽说目前完全照搬不符合我州现行的金融管理体制，但自我必需明白如今在世界发达城市盛行的金融趋势，掌握新理念知识，活学巧用，取可取之处。从事金融这行业，体会最深的是在这个圈里越往前走，越是感到自身所学的知识太平泛。正所谓“学无止境”，针对不同岗位，努力从多方面学习掌握各种业务知识和技能；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。

总之，在__信用社筹建城市商业银行这一机遇与挑战同时并

存的时刻，只有努力提高了自我素质，提高了工作效率，才能体现商业银行的快捷、灵活、妥当的服务作风；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。