

最新银行工作营销心得体会感悟 银行工作心得体会感悟(优质5篇)

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行工作营销心得体会感悟篇一

转眼间，我进入xx行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的20xx年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款300元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款300元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为

本，在此基础上不断提高业务速度。

效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

20xx年8月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行公司部3个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过这三个月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。在进步的同时，随着对目前工作的不断理解和总结，我认识到自己还有许多不足：

- 1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代x业银行客户经理。

- 2□20xx年，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。今天的xx行欣欣向荣，作为xx行的一员，我感到无比自豪，在新的一年里工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应xx行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

银行工作营销心得体会感悟篇二

2____年6月30日，我怀着激动而感恩的心情来到中国建设银行张家口分行，成为一名正式的建行员工。转眼之间，我已来到张家口分行两个月有余，为了今后更好的开展工作，现将这一阶段的工作情况汇报如下：

一、分行工作情况

我于2____年6月30日到中国建设银行张家口分行报到，按照分行人力资源部统一安排，和同事一起整理了员工的人事档案。在工作之余学习了建行员工合规手册、柜面英语及我行的一些基本业务知识，通过学习，我对公司的业务有了初步了解。

二、网点工作情况

7月底我被正式下派到蔚县支行从事奥运英语服务工作。在蔚县网点工作的前两周，我的主要工作就是协助大堂经理开展工作。在蔚县支行每天早晨都会开晨会，主要目的是总结前一天的工作成绩，指定当天的工作任务和目标。晨会中主任会对前一天业绩突出的员工进行表扬，并且激励大家再接再厉。通过晨会，大家都会以饱满的热情投入每天的工作。

作为大堂经理，每天最多的工作便是对客户的“迎、分、动、送”。客户进来时微笑欢迎；人多的时候负责对不同窗口的客户进行有效的疏导；协助客户经理和业务顾问做好理财产品的介绍和推荐工作；客户办完业务礼貌送走。刚开始的时候，客户办理不同业务需要填写哪些单据不清楚，理财产品的细则也不明白。于是我不懂就问，虚心向低柜区的行员和大堂经理请教。慢慢地对各种业务熟悉起来，对“迎、分、动、送”也有了深刻的理解，工作开展也得心应手。

八月下旬，我进入高柜区参观操作员的操作流程，全面了解

前台dcc系统的具体操作，前辈们也都热情地给与帮助和指导，特别是任俊男师傅教我练习点钞手法。此外，郭翠兰大姐还借给我dcc操作书、柜员应知应会手册让我进一步学习理论知识，使我对银行柜面基本业务有了全面的了解和提高。

三、心得体会

作为大堂经理助理期间，我熟悉了建行的个人业务流程；知道如何向客户推荐理财产品，比如渤海富利二号、阳光财险、安邦等；在与客户交流沟通的过程中发现高端客户……更重要的是，在工作中我深刻体会到建行为客户服务的敬业理念。

在高柜区参观学习期间，我充分认识到前台员工要特别谨慎细心，因为业务的多样性、风险性、流程的复杂性，员工的微小疏忽，可能给客户带来很烦。在这个过程中我也体会到员工的团队精神、敬业精神、创新精神和奉献精神。

在蔚县支行实习期间，我也充分发挥了自己计算机专业的优势，多次为网点营业室处理诸如打印机、视频播放等电脑故障，帮助整理电子文件，使营业室工作得以顺利进行。

最后，非常感谢建行给我这次机会。这次奥运英语服务工作将是一次难得的宝贵经历。但是作为一名新员工，我要学习的东西还很多，我会一如既往的虚心向领导和同事学习，积极进行业务实践，尽快为以后的具体银行工作做好有效的衔接，为建行做出更大的贡献。

银行工作营销心得体会感悟篇三

时光飞驰，转眼间辉煌的20xx年即将离我们远去，回顾一年来的银行保卫工作，自己有收获和喜悦，也有惆怅和不足，现将这一年来的工作状况如下：

银行保卫工作是一个平凡的岗位，但也是一项特殊的、并具

有必须危险性的工作。但我坚信只要有梦想敢于挑战自我，再平凡的岗位透过自己的不懈努力照样会活出精彩的人生。

我虽是一名普通的保安员，但我时刻牢记自己“守卫x行、守卫我家”职责。我要有一种主人翁的精神，把支行当作自己的家，把行里的领导和同事当作自己的兄长和姐妹。所以，行里的事就是我自己的事，我要精心守护我的家。

这一年来，我主要负责支行营业大厅和atm机值班、日常清机以及押运的保卫工作。我始终牢记自己的本职工作，做好安全保卫工作，维持好大厅的秩序。每一天负责atm机的安全检查，还要协助大堂经理做好卫生工作，以及协助完成引领工作。随着自己一天天的用心积累，对银行的业务知识有了更多的了解和掌握。这也让我感到了学习的快乐，越来越觉得每一天过的十分充实。在工作中，我一向持续严肃认真的工作态度，胆大心细的干好看似平淡的日常工作，力求尽善尽美的做好每一项f工作。在工作中，我边干边学，不懂就向同事们虚心请教，不断提高自己的业务水平和潜力。同时，我坚决完成上级领导和银行交给我的每一项任务，力求做到让银行放心，让储户对我们更有信心。

俗话说的好：“打铁还得自身硬”，如果自己都一知半解又怎样能令客户满意呢所以我每次都用心参加保安公司和x业银行组织的各种政治理论学习、专业技能和法律法规方面的培训，并在小队组织学习时参加了“三个代表”重要思想、《公民道德规范》、《治安管理处罚条例》、《消防法》等活动。平时小队长还要求我们互相帮忙交流学习心得，并且不定期摘选优秀文章在班上宣读，同时结合实际状况一齐讨论等，这样构成了一个“比、学、赶、帮、超”的良好氛围。不但提高了我的思想道德素质，还提高了我的政治理论修养水平。在参加思想道德教育的同时，也用心参加体能训练，资料包括：队列训练、擒拿格斗、三十分钟的俯卧撑、哑铃等体能练习，休息时还参加爬山等运动。坚持完成预期目标，

保质保量地完成训练计划。我刚开始时出现了叫苦叫累的现象。但我明白作为银行的保卫，只有练就了过硬的业务本领和有健康的身体，才能更好地发挥其辅警作用。“养兵千日、用兵一时”，没有日常刻苦的训练，关键时刻怎样能发挥出我们的作用呢所以，我不怕苦，不怕累一向坚持。

无论做任何事，务必竭尽全力，因为它决定一个人事业的成败。我深知，作为银行的保卫，平时接触现金的机会多，所以务必牢固树立正确的价值观，否则就很容易犯错误。因而只有不断加强学习，才能不断提高自身的综合素质和业务水平，才能不断提高自己的整体工作水平与业务潜力。

在这一年的工作中，虽然有不少的收获和进步，但也有很多的不足和欠缺。

- 1、思想政治水平不高，有待进一步加强学习，努力提高；
- 2、有时候办事不够灵活，太过默守陈规；
- 5、对待客户的服务态度上，有时会受情绪的影响，不能做到对每一个客户都微笑服务。

所以，所有这些不足我将在以后的工作中，透过加强学习，来不断克服和改善。以此提高自身的综合素质和业务水平。

总之，我的岗位虽然很平凡，但我爱x行，爱我的家，爱我的职业。愿将我平凡而又坚毅的青春与蓬勃朝气，倾注到自己所爱的职业和家中去，未来我将一如既往地做好自己的本职工作，更加严格要求自己，加强业务学习，努力提高自身的综合素质和业务水平，为x行贡献自己的微薄之力！同时，也祝愿我们x行的事业蒸蒸日上，祝愿x行的明天会更好，祝愿x行的未来会更加完美！

银行工作营销心得体会感悟篇四

银行工作感悟

短短半年多的时间，回想来到民生银行的日子里自己所经历的，已然发生了太多的变化，现在静静的坐在写字台旁回忆过去，发现当我心平气和的，真实的面对这些变化时，我成长了许多，民生文化在潜移默化的改变着我，仿佛春雨，滋润万物，悄无声息。

天道酬勤，上天不会冷落一个勤劳认真的人。在民生银行的每一天，都能感受到勤劳置业的快乐，踏踏实实的做好每一件事情，才会收获的更多，懂得珍惜。勤劳并不是简单的重复做某一件事情，而是面对事情时，一种积极主动的意识，面对困难时，一种敢于面对的态度。这一点是我来到这里感悟最深的。

当我想好去做一件事情时，需要认真的思考这件事情应该怎么去做，怎么能做到最好，然后快速果断的开始行动，一切优柔寡断只会造成负面影响，办事拖沓就是浪费精力，因为时间不会等我，客户不会等我，机会更不会等我，只有快速果断的行动，才能证明自己想的、做的到底对不对，这样机会就不会从指缝间溜走。

民生银行是一个拥有强大文化的企业，铁一般的纪律才可以打造的精英团队，我们作为其中的一员，脑子里需要有一根弦，什么事情是合理合法的，什么是严格杜绝的，每一项制度与案例就是用来激励我们员工朝着正确的方向提升自己，金融业的风险点很多，民生大家庭会教会我们树立良好的'人生观、价值观、事业观。

我曾经痴迷过篮球，知道当自己站在球场时心情是多么激动，懂得啥叫“投入”，如今我已将近到而立之年，庆幸自己来到民生银行这个大家庭，因为这里让我找到曾今那份“投入”

之情，也许正是这一个平台才会让我的青春画上圆满的句号，我渴望在这里拼搏，渴望能站在民生银行的舞台上实现自己事业上的梦想。

电视上有句nba广告语是这样说的|：“比赛不是一个人在战斗…”。同样，**民生梦也是属于我们每一位员工的心愿，相信大家齐心协力，共同奋斗，这个梦想不会遥远。

民生我们的家，是我们成长的地方每天早上听到这首歌我都会心情舒畅，充满激情。我期待民生银行**支行的未来会更加美好！

银行工作营销心得体会感悟篇五

经过我的自身努力，我来到了中国银行北京顺义裕翔路支行实习，学习和实践书本上课堂中学习的金融业务知识。裕翔路支行位于新国际展览中心展对面，周围很多别墅区环绕，所以也是外籍与高端客户最多，日常业务最全，办理业务最复杂的一个网点。这对于一个初涉银行业的我来说是一个很大的挑战，也是一个非常难得的锻炼机会。我实习的岗位是在大堂，辅助大堂经理做好大堂礼仪，维护大堂正常秩序的大堂引导员。我的职责就是迎送、引导、分流客户，耐心解答客户咨询，指导客户填写各类凭证，及时向领导反馈相关信息等。我要学习如何才能更好的解答客户的问题，引导客户办理好相关业务，减轻柜员的工作量，提高整体服务效率和质量。我的师傅是中行北京分行十佳金牌大堂经理之一的何晓月，这更让我坚定了做好银行这份工作的信心。

大堂日常工作看似很细小很简单，却让我受益颇多。大堂引导员是个综合性极强的职位，作为一名大堂引导员，每天都会遇到形形色色的客户，在与他们接触的过程中，我深刻的体会到何为耐心、细心、虚心、诚心、贴心。去年12月份，顺义区启动拆迁工程，裕翔路支行全程参与吸收拆迁款的工作，我陪同网点行长、大堂经理、理财经理连续一个月亲自

到村子里，走街串巷营销我行理财产品，风雪无阻。这是我第一次学习如何营销，对于我的营销能力是个很好的锻炼机会。此次行动，虽然不是很成功，但也得到了不少村民的支持。我也曾几次亲自带客户去北京银行、农商银行将拆迁款转到我行购买理财产品。在我网点全员营销的努力下，我网点获得了20__年顺义支行储蓄存款第一名的骄人成绩。作为服务行业，难免会遇到客户不满意，指责，甚至故意刁难的情况，我学会了谨言慎行，因为业务复杂多样，也许是小小的疏忽大意，也许是少说一个字，都会给客户和银行带来很大的麻烦和损失。一次客户持外地卡取款，由于我没有把手续费用说清楚，使客户在柜台取款比在atm机上取款多付了20元钱，造成了客户的强烈不满，也给网点大堂秩序造成了一些不好的影响。从那以后，我一直谨言慎行，不清楚的问题，问清楚了再为客户解答；清楚的问题，要一个字不落的为客户解答。

最近，对面的新国际展览中心又开始进入的活跃期，每天客流量很大，社会各个阶层的客户都有，参展商络绎不绝，我们要做的就是对客户进行细分，针对不同的客户提供不同的个性化服务。尽可能的满足客户的要求，使客户能够尽快的办好业务，满意的离开。

在这三个月的实习过程中，我学习了中国银行的各种银行卡、信用卡业务，各种业务收费情况，对公开立账户业务，对公对私理财业务，基金、保险销售，客户沟通，金融英语，消费信贷，汽车分期，对其他日常业务有了初步的了解。而且我还学习了如何做人，如何做一名优秀的金融机构从业者，从师傅们身上我学到了奉献、尽职诚实的优秀职业品质。通过这次实习，我还体会到了什么是团队精神，团队精神就是分工合作基础上的集体努力，为了一个共同的目标大家共同奋斗。在今后的工作中，我将认真总结这次难忘的实习经历带给我的各种收获，发扬银行员工身上的优秀品德，为北工大耿丹学院争光，实现自己心中的理想。这次实习是一个过渡期，它很好的将我在学校学习的管理学，经济学，商业银行

经营学的理论知识与社会实践联系在了一起，为我以后踏入社会奠定了良好的基础，尽快完成学生向成人的转变，对此，我已经端正了自己心态，准备迎接未来更多未知的挑战。