

2023年银行安全生产心得体会总结 银行员工工作心得体会感悟(汇总5篇)

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。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。

银行安全生产心得体会总结篇一

200年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步。__年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻炼的机会。

一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，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专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

二、以高度的责任心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处。

__年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还

曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。

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，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提升自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

银行安全生产心得体会总结篇二

现在在银行实习也将近20多天了，想想下来也积累了一些心得，不写出来的话有些浪费了。银行的工作，说白了就是与钱打交道，做久了未免觉得枯燥无味，下面来谈谈我的一些感想，希望能对其他人有借鉴意义。

心得一：银行是讲究务实的地方，切勿自作聪明。

心得二，问问题不一定非得“勤”，但却必须“巧”。

在这点上我自诩还是做得不错滴嘿嘿，很多前人告诫新来的实习生都是要多问问题，勤学苦思，但是我认为他们只说对

了一个方面：问问题不一定要问的多，却应该问的巧。所谓的巧，就是找恰当的时机问，有针对性的问，最好一个问题能一箭双雕，省掉不少麻烦。在银行工作的人平时都会很忙，就算是师傅也不可能一天到晚围着你转，更别说被你缠着问问题了。比如说你在工作时遇到一个有疑虑的地方，而此时你的师父却在忙忙碌碌的打电话或者接待客户，这时候你会去打扰他么？明显不可能。不妨把问题积攒下来找个空闲时间集中问，当然这个很多人都知道。不过还要注意的一点就是人的个性是不一样的，碰见个耐心的师傅算你好运气，但是有的人就不喜欢被人追着问问题，这该怎么办？其实还是有很多解决方法，比如去问其他人，或者自己找类似的材料照抄什么的。主要就是要察言观色，不要动不动把人惹烦了。

心得三，既然是实习生，就要做好打杂的准备。但不能光是打杂，要做个“有心人”。

其他的还有利息浮动，信贷循环，票据贴现，公积金贷款等等，都是从材料中或者平时工作人员的对话中留意到的，就这样变成了自己的知识。

由此可见，学习确实应当是一个主动的过程。你不主动去求知，难道等着别人像学校老师一样来主动灌输不成？这点上我有不少进步，不过还有不足，须多多改善。

这次实习，除了让我对银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班；

如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。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，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。在我实习快要结束时，基本业务流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作。没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好，请签字，请慢走”；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

银行安全生产心得体会总结篇三

作为一名银行柜台工作人员，就应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银行的软实力与竞争力。“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。

不一样客户在不一样状况下的不一样需求，并学会透过察言观色的方法来辨别这些需求，并根据客户类型的差异，为不一样类型的客户带给不一样类型的服务。服务要注重细节，要让顾客觉得，我们的一言一行，一举一动，都是和用心的在为他们服务，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。并且要持之以恒地做好没一个细节。不要总是抱怨客户对你的态度，客户对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总挑剔镜子的不好，而是应更多地反省镜子里的那个人哪里不够好，哪里又需要改善。

经过几个月的工作，使我明白了有效的沟通要以诚为先，从心开始，要用心和客户交流，才能赢得客户的心。概括起来说就是：态度决定一切。细节决定成败。微笑改变命运。文化铸就品牌。沟通从心开始。有礼走遍天下。服务创造未来。

此刻许多行业都在提倡微笑服务，于是许多人不明白微笑的真正含义，微笑并不像点钞或者打算盘那样能够练得出来，微笑不是一种职业化的笑脸，而是一种情绪，也能够说是一种气质的流露，是微笑着用心的人生态度的表现，使他们充盈的内心世界真实、自然地流露。

一则印度谚语说：播种一种思想，收获一种行为；播种一种行为，收获一种习惯；播种一种习惯，收获一种品格；播种一种品格，收获一种命运。所以我们提倡的令人信赖的服务质量，令人赞许的服务效率，令人满意的服务态度，绝不是一种表面的东西，它就应是我们播种的思想所收获的行为，并成为我们每一位银行员工所具备的习惯和品格。

银行工作心得体会感悟

银行安全生产心得体会总结篇四

感悟合集

近日，我学习了县行下发的《报怨工作，不如改变自己》一书，书中罗列的工作中的道理和小例子和我们平常工作中遇到的有很多相似之处。语言平实，通俗易懂。学习之后，使我受益匪浅。

职场中，有太多的不如意，没有一种工作是完美的。虽然如此，即使做不到从不报怨，也应该让自己少一些报怨，多一些积极，努力进取！

时代的我心目中是高大上的，是一种向往。我是农村的，家里的涉农补贴款项都是从农信社领取的，在我心里，农信社是农民的朋友，是我的向往。

从业十年，农信社业务已改制为现在的农商银行。农商银行的业务日渐壮大，在县域金融邻域的市场份额越来越大，我也为这感到骄傲和自豪。

随着同业竞争和互联网金融的冲击，我们的业务发展比以往遇到的困难多了。对我们个人而言，任务种类多了，任务量加大了，但客户选择多了，完成进度因而不理想。

看了《报怨工作，不如改变自己》给我印象最深的是第十章——修炼自我，让自己不可代替。其中的两篇：心动不如行动，立刻行动起来。不做职场“木乃伊”，激发自己的创新能力。这正是当下我们银行转型发展中所必须的。新形势下，我们每个人都应该创新工作方式和方法。

现在为了更好的服务客户，电子银行业务宣传工作迫在眉捷。与微信支付宝等相同，我们县域现有6家同业机构，未来还会有其他进驻。谁先在客户应用中占据领先地位，谁就会占领

这块市场。

为此，我自己用现下网络流行的app录制了我行扫码支付和手机银行业务讲解视频。累计传播量达1.8万人次。未来，我会继续保持学习的习惯。尽自己的全能达到最佳工作状态。

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。

我们一提到青年，就会联想到朝气蓬勃，富有活力等字眼。是的，在任何一个时代，青年都被看作社会上最富有朝气，最富有创造性，最富有生命力的群体。做为我们菏泽农行的青年员工，如何充分展现青年员工的精神风貌，提升农行的整体形象，在本职岗位中发挥好主力作用。在这里，我想粗浅地谈下我的熟悉。

一、不断加强学习，提高自身素质

时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时候更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。

只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加

强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性地加强法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。

我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

二、立足本职岗位，具有无私奉献精神

敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。

经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

三、树立‘行兴我荣，行衰我耻’的思想，开拓进取，不断创新

当前，_行，_行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于__银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也

给__银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了_行的品牌形象。

虽然_行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有__银行复杂困难，做为_行的青年员工，我们要坚定_行改革的信心，牢固树立‘行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造_行良好的形象，打造_行一流的品牌。为了_行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反馈给后台科技部门，便于其研究开发新产品或整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动化，效率化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为己任，开拓进取，不断创新。

近几年，我们__行分配来的`大学生少之又少，而分配到县行的更是寥若晨星，在这种情况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工树立一种积极向上的良好氛围，树立_行一流的品牌形象，为__行的健康强大发展做出贡献！

客户维护最首要的

工作

目标任务就是抓存款、营销客户、营销产品、维护客户，而抓客户、维护客户讲究的就是“集腋成裘，聚沙成塔”和“服务赢取客户，维护客户持之以恒”。在日常工作和客户维护中，面对激烈的金融市场，如何履行好职责，抓好客户营销、抓好现有存量客户维护，壮大客户群，提升客户对我们的贡献度呢？

、近期产品到期情况、基本风险偏好、做一个全面的查询。

并根据客户现状分析后期可能推荐的产品类型。我们要有目的的去维护客户，而不是简单的只是给客户打电话问候而已，每天做到一日10个左右，一步一个脚印的维护。

二是要丰富维护的内容。在维护银行利益的前提下，多为客户谋利益，比如，目前的银行利率较低，客户以前在我们的告知下定期可以自动转存，可现在自动转存会让客户无法享受到上浮，有时客户也不记得到期日等，我们就及时提醒客户到期后是否方便来银行重新办理等，如果客户觉得不想存定期，可以介绍我行的理财产品等，让客户在我行的理财配置中收益最大化，这种以客户为中心的服务态度，才能真正赢得客户的信任和感激。

三是要坚持真诚服务。每一位来建行办理业务的人员都是我们的客户，如果能够充分利用业务办理的短暂时间与客户进行有效的沟通，不仅仅为客户办理了所需的业务，更多地让客户有感情地投入到这笔业务中，拉近了客户与我们之间的距离，换句话说，这就需要我们在热情服务的基础上更上一个层次，差别化服务，在标准的服务流程基础上添加一些元素，让客户感觉到我们的关心。

银行安全生产心得体会总结篇五

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，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选取，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。做好银行服务工作，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”，既要服务的理念牢固树立在自我的内心深处，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。

既然选取了这个行业，我们就得尊重这个行业，就得具备这个行业就应具备的仪表形象。作为银行的一名员工，在与顾客及同事之间频繁的交往中，就应时刻牢记尊重对方，思考对方的需要。从细小的整洁、发饰、服饰等方面严格要求自我，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、信任你甚至依靠你，我们就应给顾客一种“稳”的感觉。银行柜员就应做到尊重客户。接递客户手中的现金、单据、卡证时，不要抛掷；有必要确认客户存款或取款的具体数额时，不要高声大喊；当客户前来办理某些较为琐碎而毫无利润可言的业务时，如大钞兑换小钞、兑换残钞等等，要有求必应，不可推辞。

柜员工作是银行最辛苦的工种之一。银行业务流量逐渐变大，工作中又不能出丝毫的差错，所以工作一天下来，人会十分的疲惫。有时候碰到与客户产生分歧时，更是感觉不被理解。很多时候，并不是柜员态度不够好，而是在这个行业中为了降低风险而制定的规定和要求，一些顾客对此十分的不理解，甚至不理睬柜员的解释。因为受了委屈，一些柜员会偷偷地掉眼泪。生活在现实中，每个人都会遇到烦心事，也很容易被对方的情绪感染，这时我们务必努力做到不把自我的情绪带到工作中来，要时刻微笑着为大家办理业务，但有的银行柜台职员却给人一种冷冰冰的感觉，因为要和钱打交道，似乎金融工作人员天生一副严谨、不苟言笑的面孔。这让来办各种业务的客户们多少感觉有些别扭。所以，当我们带着微笑为客户服务时，总会使人不由自主地心生好感。

有一位经济学家曾说过：“不管你的工作是怎样的卑微，你都当付之以艺术家的精神，当有十二分热忱，这样你就会从

平庸卑微的境况中解脱出来，不再有劳碌辛苦的感觉，你就能使你的工作成为乐趣，只有这样你才能真心实意的善待每一位客户。”所以我们每一个员工务必都要真正树立“以客户为中心”的服务理念，学会换位思考和感恩。