

2023年银行轮岗心得体会总结 轮岗工作总结 总结银行(优秀5篇)

心得体会是个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

银行轮岗心得体会总结篇一

今年毕业，我有幸在“*邮政储蓄银行xx市分行”开始信贷工作，短短的一个多月，我感到收获匪浅。在得到良好锻炼的同时将之前的实践情况做如下报告：

作为邮政储蓄银行信贷业务中重点的“小额信用贷款业务”；即贷款人无需以自己的固定资产作抵押，而是以个人的营业执照和两个自己寻找的保证人作为个人贷款的抵押；或是如果有三家都想贷款的个体商户的话，那么就可以组成一个联保小组，相互担保，这样就无需再去找其他保证人。贷款是否可发放以及贷款限额都需要信贷员根据客户的实际经济状况、经营能力及还款意愿，并且按照规定流程办理授信调查，最后由部门主管和上级领导审批是否通过并根据调查的真实情况来限定贷款额。

其优点在于不需要抵押质押，放款速度快；并且，这种小额信贷的性质对于经营相对稳定的工商户用于进货、资金周转或扩大经营来说提供了很大的投资帮助；但同时它的弊端也有不少，特别是预期风险是最难控制的，而且就算贷前调查时，被调查客户的经营情况与净利润都是优良反映，但也不可避免许许多多的意外有可能导致贷款者还贷能力下降甚至丧失。

通过不到两个月的实践操作，我锻炼了自己的交际、动手等能力，也明白了以后的工作中所需要的能力和态度，可以让自己在今后的工作中重点培养自己在这方面的能力，为能更好的胜任这份工作，打好基石，才能发挥出更大的才能。

在实践中，信贷员的主要工作有以下几个方面：

1、收集客户的身份证、婚姻证明、营业执照等资料的原件及复印件（全部复印件均需要客户的签名，以保证复印件的真实有效性）。

2、核查贷款资料的真实性、完整性、准确性、有效性，通过面谈、现场调查等方式，对其还款能力、买卖行为的真实性、贷款担保情况进行核查，在人行信用信息系统查询个人的信用记录并打印报告。

3、在资料完全整理齐全并填写完相关的申请资料后，将客户信息、还款计划等资料都录入系统，上会通过后将所有资料上报放款中心。

1. 在实践中，我懂得了责任心一定要强。每一个工作人员对于任一笔业务，态度非常认真，对所需要的资料常常核对几遍，对于客户提供的数据也会仔细研究，若发现不正常数据，则会到实地认真考察，而不是敷衍了事，蒙混过关。

贷员最重要的还是与人沟通交流的能力，因为有些资料客户无法提供，也就无法从实物角度验证其真实性，信贷员必须从客户的口述中来验证他所说的东西是否前后矛盾，以达到交叉检验的目的。

3. 俗话说“书到用时方恨少”，虽然在课堂上学过财务报表分析、各种比率的计算与含义等等，但是当实际让我计算时我却发现有的公式都已经模糊不清了，并且像权益交叉验证的内容之前我未接触过，一些本金和利息计提的内容也不太

清晰，因此在做权益交叉验证时我做的有点吃力。

4. 在实践工作中我发现，在大学里学到的书本东西如果不在实际的工作中加以运用，就不能发挥出知识的力量，很多工作都是熟能生巧，只有以知识作为基础，脚踏实地，一步一个脚印，虚心学习，在不断的摸索锻炼中，不断发掘出自己的潜能，不断提高自己的能力，才会有很好的业绩。

5. 随着全国通用的个人征信信息系统的不断完善，各家银行只要轻轻一点，就可以查到一个人的信用记录。一旦客户被拉入黑名单，如利用信用卡提现、逾期不还款等违规现象出现，办理所有的业务都将受阻，无论在什么方面我们都应该做到诚信，不仅仅是在银行的业务上，更应该是在生活中。

银行轮岗心得体会总结篇二

个人轮岗是现代银行业发展中的一种新型人力资源管理方式，对于银行员工的成长和职业发展具有重要意义。在轮岗过程中，我体验到了不同岗位的工作内容和工作环境，也收获了很多宝贵的经验和体会。

第二段：轮岗工作的内容和经验

在轮岗的过程中，我从柜台工作到了信贷部门，在不同岗位中体验到了不同的工作内容和工作方式。在柜台工作时，我学会了与客户进行沟通和应对各种问题的能力，掌握了银行操作系统的使用方法。而在信贷部门，我学到了如何进行贷款审批和风险评估的技巧，了解了不同类型贷款的审批流程。这些经验让我更全面地了解了银行业务的各个环节，为以后的工作打下了良好的基础。

第三段：个人轮岗心得

在个人轮岗的过程中，我不仅学到了专业知识和技能，更锻

炼了自己的沟通和协作能力。在柜台工作时，我需要主动与客户进行沟通，了解他们的需求，并尽力解决问题。而在信贷部门，我需要与同事进行紧密合作，共同完成贷款审批的任务。这些活动让我更加懂得了团队协作的重要性，并培养了我与人合作的能力。

第四段：个人轮岗对职业发展的意义

个人轮岗不仅可以让员工在工作中积累经验和提高能力，还有助于员工的职业发展。通过轮岗，员工可以更好地了解自己的兴趣和擅长的领域，并为以后的职业规划提供参考。同时，轮岗也能够丰富员工的履历，让员工在面对新的工作机会时更有竞争力。因此，个人轮岗对于银行员工的职业发展具有重要的促进作用。

第五段：个人轮岗的局限和建议

虽然个人轮岗对员工的成长和职业发展有益，但也存在一些局限性。比如，轮岗的时间可能较短，无法深入了解每个岗位的全部工作内容；而且，员工在某个岗位上取得的成效可能无法得到充分的认可。因此，建议在制定个人轮岗计划时，应充分考虑员工的实际情况和岗位需求，合理安排轮岗的内容和时间。另外，银行也应该建立完善的个人轮岗制度，为员工的职业发展提供更多的机会和支持。

总结：

个人轮岗是一种有益于银行员工成长和职业发展的管理方式，通过轮岗，员工可以拓宽自己的眼界，提高自己的综合素质，并为以后的职业发展打下坚实的基础。同时，个人轮岗也需要注意局限性，并建立完善的轮岗制度，为员工的职业发展提供更多的机会和支持。

银行轮岗心得体会总结篇三

实习过程主要包括以下几个阶段：

（一）了解实习单位基本情况和机构设置，人员配备等。

等；银行的储蓄业务，如活期存款，整存整取，定活两便等；银行的对公业务，如受理现金支票，签发银行汇票等；银行的信用卡业务，如贷记卡的开户，销户，现金存取等。

（三）了解银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

（四）总结实习经过，并完成实习手册，实习报告。

对公业务的会计部门的核算（主要指票据业务）主要分为三个步骤，记账，复核与出纳。城关分理处的票据业务主要是指支票，包括转账支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对；再看大小写金额是否一致，出票金额，出票日期，收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记账员审核无误后记账，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金（出纳与收款人口头对账后）。转账支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。

这次实习，除了让我对农业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，我们必须要有很强烈的责任感，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。

银行轮岗心得体会总结篇四

银行作为金融行业的重要组成部分，承担着为社会提供金融服务的重要职责。在不断变革的金融环境中，银行员工的素质和能力也面临着不断提升的要求。为了适应金融行业的快速发展，提高员工的综合素质和能力，银行普遍采取轮岗制度，让员工在不同岗位上进行工作轮岗。本文将从个人在工作轮岗中的收获与成长、团队合作的重要性、跨部门交流的积极意义、专业技能的提升以及工作效率的提高五个方面展开，分享我在银行工作轮岗中的心得体会。

首先，工作轮岗让我有机会在不同的岗位中工作，从而认识到每个岗位都有其特殊的技能和要求。在个人成长方面，工作轮岗促使我更好地理解和适应多样化的工作环境和职责要求。通过与不同岗位的同事进行交流与合作，我深刻感受到每个岗位的工作都有其重要性和复杂性。我也从中学会了更

加全面地认识和理解银行运作的方方面面，提高了自己的综合素质和能力。

其次，团队合作是银行工作轮岗中非常重要的一环。在不同的岗位上，我深刻感受到了团队合作的重要性。通过与团队成员紧密合作，互相帮助和支持，我完成了许多我以前认为无法完成的任务。工作轮岗让我更好地理解到，一个人的能力有限，只有团队的力量才能真正实现业务目标和提供优质的服务。团队合作的重要性使我在轮岗的过程中更加注重与他人的合作关系，积极主动地寻求帮助，也乐于帮助他人。所有这些都加深了我对团队合作重要性的认识，对我之后的工作产生了积极的影响。

第三，在轮岗的过程中，我有机会与不同部门的同事进行交流与合作。这使我认识到在工作中，跨部门的交流和合作具有积极的意义。通过与其他部门的同事进行交流，我能够更好地理解不同部门的工作内容和需求，也能够更好地促进部门之间的合作与协调。跨部门交流带来了更广阔的视野和更丰富的经验，使我在工作中能够更好地协调各方利益，提高工作效率和服务质量。

第四，工作轮岗还使我在专业技能方面有所提升。在不同岗位的轮换中，我接触到了各个方面的业务操作和流程。这让我有机会学习和掌握更多的专业知识和技能。我能够更加熟练地运用各种金融工具和业务流程，提高自己的专业素质和水平。同时，工作轮岗也使我加深了对工作的理解和把握，提高了自己在岗位上的技能应用能力。这些专业技能的提升对于我的个人发展和职业道路的选择具有重要的意义。

最后，通过工作轮岗，我也提高了工作效率。不同岗位的轮换让我更加全面地认识和理解银行工作的流程和要求，从而优化了我的工作方法和流程。我学会了如何合理安排时间、分配任务、高效沟通和协调工作上的各个环节。这使我在工作中更加高效和有条理，能够更好地应对工作压力和应急情

况。工作效率的提高为我在银行职业生涯中获得更多机会和发展空间打下了坚实的基础。

总之，银行工作轮岗使我在个人成长、团队合作、跨部门交流、专业技能和工作效率方面都有了长足的进步。工作轮岗让我更好地适应了金融行业的快速发展和变革，也提升了我的综合素质和能力。在今后的工作中，我将继续保持积极的学习态度和工作激情，不断提升自己的专业技能，为银行的发展和社会的繁荣做出更大的贡献。

银行轮岗心得体会总结篇五

为提升建行员工的服务水*，加强建行员工的服务理念，树立建设银行良好的社会形象，展示建设银行优质文明服务制度化、规范化□20xx年7月，我有参加*建设银行玉山县支行组织的员工规范化服务培训，通过3天的紧张培训，在培训老师的精心指导下，建行员工的服务水*明显得到提升，服务质量得到很大的改善，现就我学习的规范化服务谈一点体会。

作为服务行业，商业银行除出售自己的有形产品外，还要出售无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要，更是银行履行社会责任、促进和谐社会建设的本质要求。

“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择，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。

之所以坚持银行服务要“深入人心”，一方面是因为当前很多的银行服务表面文章做得太过明显，另一方面是因为银行服务的趋同性日趋显著。现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转银行员工的意识，切实为不同客户提供最有效、最优质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。另外，服务要做到“深入人心”，我们的领导者要能率先垂范，重新定位角色，也就是从权力型，向责任型和服务型转变，这是培养和激励员工服务意识最好的例证；另一方面，“深入人心”要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同客户的需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如引导员的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要考虑如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

要求服务要“深入人心”，并不是说我们要四面出击，全面开花，恨不得把客户的事情全包，而是要求我们给客户提供服务时必须考虑成本效益原则，要计算成本，要有成本概念，我们绝不能做赔本的买卖，必须有取舍，有所为有所不为，成本高的服务必须要有高的回报，这是市场规律的必然要求。另外，时时处处把客户放在心中，要求我们不能忘记风险，

在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段一定要依法合规，防止过头服务，否则会砸我们工商银行服务的牌子。

银行面对千变万化的市场，面对客户千差万别的需求，大量的服务不是仅仅按照总行制定的操作流程去做就能做出来的，而是要靠每一位员工去创造，只有全行每一位员工把服务“深入人心”，把服务与各项业务流程的优化和产品创新结合起来、把服务与完成全年综合经营计划结合起来，新的服务措施、服务工具、服务手段和办法才会不断被创造出来。我们也就一定能够在同业竞争中脱颖而出。