# 最新银行工作心得体会(模板8篇)

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-09-06

*心得体会是我们在成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。优质的心得体会该怎么样去写呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。银行工作心得体会篇一银行是现代金融体系中不可或缺的一环，银行工作的重要性不言而喻。作为一个银...*

心得体会是我们在成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。优质的心得体会该怎么样去写呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

**银行工作心得体会篇一**

银行是现代金融体系中不可或缺的一环，银行工作的重要性不言而喻。作为一个银行职员，我能够亲身体会到其中的挑战和压力。银行业务涉及到大量的资金流动，需要我们精确、细致地处理每一个细节。此外，客户的需求也经常变化，我们需要时刻保持敏锐的洞察力和服务意识。在这个高度竞争的行业中工作，我不仅学到了许多专业知识，也积累了宝贵的经验和心得体会。

第二段：日常工作中的挑战和解决方法

在银行工作中，我们要面对各种各样的挑战，如客户投诉、账务纠纷等。这些问题需要我们能够耐心倾听客户的需求，并通过分析和解决方案，最终使问题得到圆满解决。在处理客户投诉时，我学会了保持冷静和耐心，积极倾听客户的诉求，并主动寻找解决办法，及时回应客户的关切。另外，为了提高工作效率和准确性，我也学会了善于利用各种工具和系统，以便更好地完成工作。

第三段：交流合作的重要性

在银行工作中，与客户和同事的良好交流合作非常重要。与客户的交流能够帮助我们更好地了解其需求，提供更加精准的服务。与同事的合作则能够提高工作效率和质量。我始终保持积极主动的态度，与同事们保持良好的沟通，通过协助和分享经验，共同提高工作效率。此外，在与团队合作的过程中，我也学会了更好地理解和尊重他人的观点和意见，从而更好地促进团队的凝聚力和发展。

第四段：持续学习和适应能力的重要性

随着金融行业的不断发展和变化，银行工作也需要不断学习和适应新的知识和技能。作为一名银行职员，我始终保持学习的态度，不断通过培训和自学来提高自己的专业水平。我了解到只有不断学习和适应新的变化，才能够在工作中保持竞争力。因此，我会主动参加各种培训和学习机会，并不断更新自己的知识。

第五段：总结和展望

通过银行工作，我得到了很多宝贵的经验和心得体会。我学会了处理各种问题的能力，提高了沟通合作的技巧，也积累了丰富的专业知识。同时，我也深刻认识到持续学习和适应能力的重要性。对于未来，我将继续努力学习和提高自己的能力，不断适应金融行业的变化，为客户提供更好的服务，并在职业发展中迈出更大的步伐。

通过银行工作，我深刻体会到了其中的挑战和机遇。我相信，只有不断学习和提高自己的能力，不断适应变化，才能在这个竞争激烈的行业中立于不败之地。我将继续努力学习和提高自己的专业知识，不断完善自己的工作技能，为银行工作做出更大的贡献。

**银行工作心得体会篇二**

下面我就民生银行在中小企业金融服务面的做法和心得与大家做一个交流。

今天上午和今天下午很多学者专家和银行家、当局官员都对国际国内的经济金融形势进行了判断和分析，在这轮以美国次贷为导火索的经济危机状况下，中国经济在金融业中它的直接风险、直接损失不大，但是随着国际金融危机的逐步衍生而影响中国的实体经济。而中国的企业当中中小企业占了多数，中国企业当中90%以上的企业是中小企业，中小企业对国家gdp的贡献度将近60%，工业总产值占70%，社会零售额占60%，税收和出口总量都在50%—60%。实体经济的主要构成中小企业又占这么大的比例，实体经济受到这轮经济危机的影响越深，对于中小企业的影响也就越深。

当前我国经济逐步走向衰退或者增长速度降缓的情况下，中小企业面临很大的融资困难，这个融资困难不仅仅是企业自身的事情，也是当局、社会各界包括银行的事情。刚才大家也讨论中小企业融资难的问题是一个世界性的难题，这个世界性的难题如何解决？我就民生银行在中小企业融资方面的做法跟大家交流一下。

民生银行是1996年成立的以民营资本为构成的股份制商业银行，也是比较小的商业银行，经过十几年的发展由1996年成立时只有13。8亿资本金发展到去年年底总资产超过一万亿成为中型银行，民生银行在成立之初它的客户定位就是以民营、高科技、中小型企业为服务对象。民生银行在改革与发展的十多年的实践当中，民生银行在服务中小企业方面的一些做法也得到不断完善。去年民生银行率先在中国金融业中间推行事业部制的改革，去年年底民生银行专门成立了专门服务中小企业的内部事业部，我们称之为“工商企业金融事业部”，它服务的对象主要是中小企业。这个事业部成立以后对于整个服务中小企业的业务进行了一些探讨，在探讨过程中有几个方面可以和大家进行交流。

第一，体制创新。民生银行过去做中小企业的业务是由分行和支行这两级行来做，大家做中小企业业务的时候，客户经理既可以做大客户也可以做小客户，也做微型客户，也做零售银行业务。每个客户经理是所有的客户都做，所有的客户做的都不精。事业部成立以后我们组建专门的团队，专门的组织体系，按照银监会的六项机制实行公司化运作，内部实行独立核算，人财物与民生银行原来的母体相对独立，设计专门的业务处理流程，整个事业部改革在一年的发展中得到很好的体现。民生银行中小企业金融服务工商企业金融事业部在一年的发展中为1600多户中小企业提供了信贷方面的金融服务。一年当中新增的授信250亿，占民生银行08年全年计划的20%多。

第二，制度创新。原来民生银行实行独立的信贷评审体系，整个信贷审批集中在四个大区域中心，这些区域中心在审批大企业和中型企业方面还是能够适应它们的需求。小企业是贴近市场，财务不规范的经济体，按照原来审批大企业的模式审批小企业肯定是不适应市场需求，我们在每个城市分行设立区域的业务部门，派驻信贷审批官进行独立的信贷评审，同时根据信贷审批官个人素质的差异、区域风险的差异、产品风险的差异、客户信用等级的差异进行一些差异化和多层次授权，使授权与客户需求能够相结合，大大提高信贷的审批效率。

第三，技术创新。做中小企业的管理和大企业的管理完全不一样，原来传统的国内商业银行有比较丰富做大企业客户授信的经验，做小企业特别是微型企业没有太多的经验积累。民生银行在小企业的风险评级、风险监控等方面做了一些有效的探讨。特别对于小型和微型企业的授信如果靠人工审批一单一单处理，这种成本会非常高，不可能实现商业可持续性。我们通过对小企业财务和非财务因素的分析，借鉴国外先进商业银行的经验，研究出一套小企业评价评级体系，建立适合国情的小企业信贷工程，通过工程化的处理来实现小企业授信的规模性。根据当前中小企业信息不对称，特别是道德风险存在的情况，我们现在正在研究监控滤检系统，把人民银行的征信系统还有银监局的中小企业客户征信系统，加上民生银行自身的客户结算系统包括海关、工商、质量检验部门还有税务等等把他们的数据整合到一个平台，通过一个端口就可以查企业所有的情况。这样对于我们在过程中管理中小企业来控制风险会起到很好的作用。

**银行工作心得体会篇三**

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四**

近年来，银行业迅猛发展，为社会经济发展提供了坚实的金融支持。我有幸在一家大型银行工作，并从中获得了许多宝贵的经验和体会。在这篇文章中，我将分享我在银行工作中的心得体会。

第一段：了解银行行业的重要性和挑战

银行作为金融服务的重要组成部分，对于推动经济发展和促进社会繁荣起着至关重要的作用。而在快速变化的市场环境中，银行面临着许多挑战，如技术革新、监管压力和市场竞争等。作为银行的一员，我们必须保持清醒的头脑和敏锐的眼光，不断提高自身的综合素质和适应能力。

第二段：银行工作中的团队合作和沟通

银行工作需要高度的团队合作和沟通能力。无论是与同事、客户还是上级进行交流与协作，良好的沟通和合作能力是成功的关键。通过合作，我们能够更好地实现目标，并在工作中获取更多的支持和帮助。此外，良好的沟通还有助于建立良好的人际关系，促进团队的凝聚力和互信。

第三段：不断学习和提升自我

在一个快速变化的行业中，我们必须不断学习和提升自我，以应对不断出现的新挑战和机遇。银行工作涉及到各种专业知识和技能，如财务分析、风险评估、市场营销等。通过参加培训、自主学习和与同行的交流，我们能够不断提升自身的专业能力，增强核心竞争力。

第四段：高度的责任心和诚信原则

银行工作涉及到大量的资金和客户利益，我们要时刻保持高度的责任心和诚信原则。只有以诚信为基石，我们才能在金融市场上赢得客户的信任和口碑。同时，我们还要时刻警惕风险，并保持高度的保密意识，保护客户和银行的利益。

第五段：银行工作的乐趣与成就感

银行工作的乐趣和成就感是我工作的最大动力。每天与各行各业的客户接触，了解他们的需求和期望，帮助他们实现财富增值和理财目标，是一种很有意义的事情。此外，银行还提供了广阔的晋升机会和丰厚的福利待遇，让我能够实现个人价值和幸福生活。

银行工作虽然面临诸多挑战，但也给了我许多机会和体会。通过团队合作和沟通，我不仅学会了如何与人合作共事，还结识了许多优秀的同事。通过不断学习和提升自我，我不仅拓宽了自己的知识和技能，还积累了丰富的工作经验。而高度的责任心和诚信原则则使我始终坚守正确的道德底线，做到言行一致。银行工作给予了我与客户沟通和帮助他们的机会，从而获得了满足感和成就感。

作为一名从业者，我将银行工作中的心得体会总结如上，并不断落实于实际工作中，以提高自己的综合素质和工作能力。同时，我也希望通过我的努力，为银行业的发展贡献自己的一份力量，为客户提供更好的金融服务。

**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。不喜欢的人就当我写的是一个笑话。

**银行工作心得体会篇六**

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七**

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，没有什么是做不好的。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，因此大家的服务热情减弱，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，我们经常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，银行行业对人才的要求较高，所以我们也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！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn