# 最新手机银行工作心得体会(十四篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-09-21

*在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。手机银行工作心得体会篇一白驹过隙，转眼间从培训到正式工作已经...*

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

**手机银行工作心得体会篇一**

白驹过隙，转眼间从培训到正式工作已经一个多月了，感觉自己在慢慢的“成长”、“积累”，日子过得很充实。从刚实习时的兴奋和激动渐渐被时间磨去棱角，一切渐渐沉淀，我逐渐适应了这种上下班的日子，逐渐适应了从学生转变为银行工作者的角色，现在的我，可以用颗平静的心来审视第一次工作以来的感想和体会了。

在单位，我尝试过许多的第一次，第一次被别人称为同事，第一次得到上司的夸奖，……这其间，我体会到了工作的喜与乐，享受了工作给我带来的乐趣。

在实习的阶段，初步的了解了银行知识，不管在现金区，还是在非现金区最重要教会了我一个字——“信”。

“信”——诚实，不欺骗，不隐瞒。这是我在营业部工作时对他的认识。不管我在储蓄，还是在出纳，保持一颗诚实的心是最重要的，我觉得。因为在营业部它是一个涉及到现金的部门，经常有现金的出入，难免会出现一些差错。在出现这些差错后要及时的上报，而不是隐瞒、欺骗。例如像长款不报，私吞。这样的案例我们已经屡见不鲜了。不管当事人在那时处于什么样的环境和状态下。总之这样是一种隐瞒的行为，不但给银行和顾客带来了影响，自己也将由于自己不“诚实”而遭到惩罚!其实长款私吞这样的行为只是冰山一角，隐瞒、欺骗行为还有很多，在我在营业部学习时感受、了解了不少。所以让我认识到在营业部工作最重要的是要做到诚实，不管发生了什么的样的差错，都是有解决的办法，要及时的上报，而不是怕，或则什么心理隐瞒这件事情，欺骗自己的上司。当然，不管以后做什么事情都要做到诚实。

“信”——诚信，信任，不怀疑，认为可靠。在做大堂经理期间，有很多的理财产品和保险需要营销给客户。营销的经历让我明白了，卖理财产品和保险要让客户详细的了解产品，清楚市场，明白自己现在的投资方向，并体贴的为他服务。要让他对你产生信任感，这样才会打消的他的疑虑，使他认为投资于你的银行是可靠的，并慢慢的成为你的一个固定客户。

对于一个营销人员来说诚信是最重要的，要以真诚的心来对待客户，才能使客户对你有信任感。不是靠产品有什么好的收益来打动客户，而是靠我们的服务，我们的理念客户，对待客户的态度来打动他。

通过我在两个部门工作总结出来对“信”的不通的含义，让我更加认识自己，认识客户，认识银行。

**手机银行工作心得体会篇二**

时代在变、环境在变，银行的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，现在建行为进一步加强全行柜面服务管理，提高柜面服务质量，塑造建设银行国有商业银行良好的企业形象，推动和促进全行各项改革和现代金融企业建设上下了很大的工夫，又制定了全行柜面服务管理办法和柜面服务标准。

看到建行发展的巨大潜力，增加了我们对自身业务发展的紧迫感。 下面我针对曾主任对我们日常工作状态提出的不足，检点自己，说说想法。

银行的服务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。

其实客户，就是我们每天都要面对的“考官”。如果我们银行员工每天上岗懒懒散散，妆容马马虎虎，甚至言辞冷漠，态度生硬，那换位想一下，你会对柜台里的工作人员付出应有的尊重吗? 有问必答，笑容可掬，彬彬有礼，和蔼可亲，高贵典雅，端庄大方，沉着冷静做到无可挑剔。

这些是我们的服务规范，扪心自问这些规范我们做到了多少?客户对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总去挑剔镜子的不好，而是应更多地反省镜子里的那个人哪里不够好，哪里又需要改进。

作为前柜业务人员，我就曾主任提出的几点不足做了反思，由于工作年限和年龄的关系，我很珍惜目前的工作岗位，在工作中自认为业务能力还算精通，能够快速熟练处理日常业务，能够做到细心和耐心，塌实肯干，努力与客户沟通，化解各类矛盾，有时难免遇到蛮不讲理的客户，能做到包容和理解他，最终也能得到客户的理解和尊重。

不足的地方就是，站姿可能不够标准，今后工作中会时刻提醒自己加以改正。 还有就是做为一名老员工怀着对建行的感情提一点有效建议。现在分理处客户排队的现象较严重，一进门给人的感觉就是纷杂和混乱，我建议应设置大堂引导员来主动解答客户疑问，引导客户快速办理各项手续。设立综合柜台，将对公业务和对私业务合理的联系和统一，这样就能提高柜员办理业务的效率，也能在一定程度上缓解客户排队带来的压力。

我会在今后的工作中自觉加强理论学习，专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己特别是对公业务知识，全面提高综合业务知识水平。在领导和同事的指导帮助中发扬长处，弥补不足。提高自己的履岗能力，严格要求把自己培养成一个业务全面的银行员工。

**手机银行工作心得体会篇三**

我作为一线柜台的一名普通员工，要想赢得客户的好评和信赖，就必须在日常工作中做到以下方面：

一、严于律己，乐于奉献

作为一名柜员，在工作中始终要严格要求自己，做到口勤、脚勤、不怕苦、不怕累、不怕麻烦，力争为大家办好事、办实事，身为一线柜员，认真做好柜台业务，从自身工作实际出发，以良好的大局意识、创新意识和责任意识，投入到工作当中去，以优质的服务，面对广大客户。

二、牢记“一切为了客户，服务尽善尽美”的服务理念

客户资源对于任何一所银行的生存发展都有着十分重要意义，时刻将为客户做好优质服务作为自己的座右铭。要遵守劳动纪律，坚持准时上班，中间不跑班或时而钻空子请假二小时，上班迟到的不良现象，从而影响其中一个柜台的营业。在服务工作的细节上，客户前来办理业务，始终做到“来有迎声、问有答声、去有送声”，把优质服务工作做到客户的心坎上。

三、树立终身学习的志向，认真学习业务知识

没有过硬的业务技能，就干不好本职工作，要加强学习，要及时学好联社每个时期下发的文件，内控制度业务指导，掌握微机操作，这不仅是为客户提供快、准确、周到服务的基本前提，同时也保证了工作的顺利开展，提高了工作的整体效益

四、立足本职，争创一流业绩

存款是银行赖于生存和发展的基础，在一线柜台要积极做好信息采集工作，掌握日常资金流向的动态，及时对各种信息进行总结，要大力拓展中间业务，网上银行、电子银行、跨行汇款等各种代收代付的业务，要认真正确对待，确保万无一失，顺利进行。而这所有的一切都是建立在为客户提供规范优质的前提下的。

内强素质，外树形象，做好规范化的服务，是为了树立银行良好的社会形象，增强行业竞争力。作为农商行的一员，我尽自己的能力来提高业务和服务水平，严格执行各项规章制度，做好督促检查，为树立农商行良好社会形象做出自己应有的贡献。

柜台服务规范始终是柜员工作的操守也是客户的要求，只要树立良好的服务现象，才能赢得客户的好评。现在我们柜员都是在监控系统下操作每一笔业务，只要按规操作不出差错，牢固树立“安全就是效益”和“责任重如泰山”的意识，把案件防控当作第一要务和头等大事来抓，着力从思想上、制度上、监督上筑起案防的长效机制，确保农商行的安全和稳定，有力地推进各项业务快速、健康发展。

**手机银行工作心得体会篇四**

时间过得飞快，成为xx银行的员工已经有近6个月了，这6个月是在不知不觉的成长中飞速度过的，每一天都因为充实而过得很快。这6个月里我学到了很多，自己也思考了很多。比起第一天上班时的那种紧张，激动，还有一点不知所措的心情来，现在的我多了一份从容，坚定，更多了一些信心，想要做到更好。我知道未来的路还有很远，我在这个大家庭还要度过很长的时间，也许，我将毕生致力于我行的发展。正因为如此，我愿意竭尽全力，真诚奉献。这就是带给我的自信和动力。

怀着美好的憧憬和从零开始的心态，走进了xx银行这个大家庭，这是一个充满着朝气，充满活力，蒸蒸日上，蓄势待发的大集体。为期一个月的岗前培训帮助我进一步了解了文化内涵以及未来的发展方向，促进我尽快实现从学生到职场一员的角色转换，但同时也使我意识到了自己肩膀上的责任。回想走进每一步，我都感慨万千。作为一名应届大学毕业生，能够找到一个出色的企业来工作，是很多人的梦想。然而我很幸运的得到了这个机会。我也是一名年轻人，初出茅庐，锋芒毕露。既有发挥自己才华的渴望，又有因为接触社会不多而产生的猜疑和犹豫。但是直觉告诉我，勇敢地走下去才是唯一的方法。我总是需要在大量的实践中充实自己，发展自己，发挥自己的能力，这是一名年轻人应该有的激情和梦想。所以我带着这股冲劲儿，勇往直前，风雨无阻。然而真正进入所在岗位投入工作之后我才感觉到前所未有的困难与疑惑，那种不能独立胜任工作的无力感也时常困扰着我，但我现在能做的就是积极调整心态，在平衡的心态中孜孜不倦地细细品味工作生活中的一点一滴，我相信，终有一日，将这点滴逐渐积累，定会汇聚成汪洋大海!

虽然我刚融入xx银行营业部这个大家庭也不过短短的6个月的时间，可是在这样一个团结奋进，热情饱满的团队中学习和工作，使我受益匪浅!能够在如此良好的环境下与如此可爱的同事们一起共事，是我的荣幸!作为一名xx银行的一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示我行良好服务形象的第一道窗口，柜员的工作也许是繁忙而单调的，然而营业部的各位老师务实求真、一丝不苟的态度与团结互助、平和谦逊精神深刻的感染了我，让我领略到了服务的魅力!

在我们支行的每一位老师，都是值得我认真学习的榜样。我深知作为银行网点的一线员工，没有过硬的业务技能，娴熟的操作技巧，就无法为客户提供完善快捷的服务，就干不好本职工作。因此，在实习期的时间里，我的工作重点就是注重加强业务技能水平的学习和提高，严格要求自己，养成长期学习的习惯，坚持不怕苦、不怕累的精神，才能练好技能，为以后的业务熟练夯实基础。

在学习中提高理论水平，在实践中积累实际经验。银行的工作在时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟紧形势努力改变自己，更好地规划自己的目标，学习新的知识，掌握新的技巧，适应不断变化的工作目标，提高服务质量，满足客户的需求。客户的需求对我既是一种压力，也是一种动力。身在柜员这个岗位，就应该做到每次客户过来给予真诚的问候，耐心细致地听取客户的服务诉求，尽可能快地办理完相关业务，同时提醒他们没想到的一些细节，使他们感到我们服务的细心与真诚。

感谢帮助过我的老师和同事。入行时间虽然短暂，但是对我来说是人生重要的转折，使我从一个青涩的学生走向一个有责任心、充满自信的职业人。我会把这一份激情，信任，感激与责任带到未来的工作中，踏踏实实的走好每一步，与xx银行共同发展。xx银行是一轮冉冉升起的朝阳，它凝聚着能量，孕育着生机，充满着希望。相信在这个充满力量的团队中，我会更加茁壮的成长，我也相信我们这股新鲜的血液会为xx银行创造更大的财富，书写更加辉煌的未来!

**手机银行工作心得体会篇五**

时光如梭，来到银行已一年多，在这段时间中，在领导和同事们的关心帮忙下，我勤奋踏实地完成了自己的本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，但也有不足，需要将来不断学习、不断积累工作经验，运用所掌握的知识弥补自身还存在的缺陷。下面，我将自己这一年多的工作状况作简要总结：

一、负责分管领导办公室、会议室的卫生清扫工作，做到地面、门窗、沙发等保持无尘土、无烟头、无纸屑，办公用品、文件柜内用品摆放整齐。负责办公室植物的日常清理及浇灌，及时更换办公室用品，包括签字笔、铅笔、纸巾等。离开办公室时及时关闭门窗、空调等电源电器设备。

二、负责分管楼层领导来客茶水工作。

三、负责分管楼层领导办公室文件的整理、传阅工作，不泄密。

四、负责分管楼层会议室及8楼会议每次会前准备工作(桌签、会议所用资料等)

五、文件管理工作：负责内部发文的审稿、校对、印制、装订、分发等;负责收发、传阅、归档文件，并根据领导批示进行催办，及时做到上传下达;对总行文件统一管理。根据工作需要，随时制作各类表格和文档等，同时完成各部门交待的打印、复印、扫描的文件等。

六、负责我行文件的汇总、编制、整理等。截止20\_\_年12月18日，经领导审核批准，我行已发文共335份。

七、负责对总行qd、内网通知、省联社oa、公文系统等文件进行传达，并按照要求督办报回各部门要求的报表等内容。截止20\_\_年12月18日，我行已收省联社、省联社晋中办事处、银监局等上级部门重要文件共670份。

八、负责做好周报的收集工作。

九、负责办公用品的入库、领用，并做好出入库登记。

十、做好报刊的收发、分送工作。

十一、负责来客及领导食堂就餐的服务工作。

十二、负责分管领导的宿舍卫生清扫工作，做到地面、门窗、沙发等保持无尘土、无水渍、无烟头、无纸屑，及时更换所缺用料用品。定期清洗床上用品、沙发用品、服装等。

十三、负责我行各种会议室的协调管理工作。截止20\_\_年12月18日。我行共召开重要会议58场，大型营销活动28场，组织培训78场，组织大型考试15场，接待上级检查组24次。

十四、负责领导指派的其他任务。

来我行这段时间学习了很多，收获了很多，此刻我将自己的收获和认识做一下汇报：

一、懂得事情轻重缓急，做事较有条理。办公室是企业运转的一个重要枢纽部门，对企业内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每一天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，并且一般比较紧急，会根据孰轻孰重来选择办事的先后。二、工作中虽然获得了必须的成绩，但不可避免的会发生错误，为了避免类似错误的再次发生，在日常工作中不断总结经验。并用心向领导、同事请教、学习。

三、大家能在同一银行上班并非易事。在日常工作中本人都能与同事相处融洽，同时也能够用心的配合及协助其他部门完成工作。

四、工作收获。

1、工作敏感度有所提高，能够较用心地向领导汇报工作进度与结果。

2、工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手。

3、责任心加强，对自己负责的工作内容能够高质量的完成。

五、工作中存在的不足。

外来客人的接待和服务不够热情大方。做为办公室职员，做好接待工作是自己的本份工作。在以后的接待工作中，我力求能做到热情周到，耐心细致。

六、接下来的工作计划：会根据以上工作中存在的不足，不断改善，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情!

**手机银行工作心得体会篇六**

走进招行沈阳分行，非常感叹他们的服务三句话：客户是上帝，上帝错了也是对的，客户永远是对的。他们真诚对待每一位客户，竭尽全力做好每一项工作。敬业一词，在他们身上得到了真正的诠释。

银行是从事金融产品服务的行业。在当今银行业务你有我新，竞争愈演愈烈的形势下，要想赢得市场，就必须在不断抢先推出新产品的同时，重点抓好高效、优质的服务，而高效、优质服务的根本目的就是“把方便留给客户”。不把金融服务停留在微笑、礼貌用语等表象上，而是更加重视客户个性化需求，通过客户家庭背景、年龄结构、个人兴趣、心理状况等信息，从更深层面上了解和满足客户，维护和加强与客户之间的长期合作关系，实现双赢。随时随地以客户为中心，以高质量、多样化、特色化、个性化服务为手段，满足不同顾客多层次的需要，这样才能获得自身发展的持续动力。

每一个银行员工都应树立感恩的理念:感谢客户给银行带来的利润、效益和业务发展机会,感谢客户与我结缘,让我获得为他服务的机会,使我获得建功立业创收的机会;同时，也应感谢银行为员工提供展示自我的服务平台。只有树立感恩理念常存感激客户心态，才能真正从内心深处做好规范化文明服务,才能树立“以客户为中心”的服务宗旨，才能真正做到用心为客户服务，才能真正地服好务。服务文化是以服务价值观为核心、以客户满意为目标、以形成全员共同的价值认知和行为规范为内容的文化。文化建设不是一蹴而就的事情，要经过长期的沉淀和融合长成。招商银行经常组织员工开展一系列服务文化灌输活动，促使员工通过参加这些活动建立习惯性的服务行为方式。活动的内容包括系列服务培训、银行内部的服务活动等。

这些活动既建树了服务理念，又使员工身体力行其中，培养了服务意识，养成了服务行为习惯。把服务要求升华为服务自觉，把服务做法升华为服务制度，把服务行为升华为服务习惯，把服务品牌升华为服务品质。让文化变成员工的行为风格，让服务核心价值深入人心，同时不断吸收其他行业、金融同业的先进理念和做法，经过长时间的锤炼，使这样的服务文化成为员工一致的思想与行动。

招商银行沈阳分行营业部由于实行了比较完善的服务制度、机制和措施以及相关配套的附属规范，使该营业部全体员工不仅具有感恩上帝这样的服务理念，更重要的是他们把让客户满意做为服务的价值取向。在日常工作中真正做到了“因您而变”，因客户需求而变，“把方便留给客户”。

真正实现了他们的服务三句话：客户是上帝，上帝错了也是对的，客户永远是对的。他们真诚对待每一位客户，竭尽全力做好每一项工作：无论是服务功能区的布局、服务机具的设置、便民设施的安排、物品摆放、提示和说明书的张贴、办理业务的引导和指引、甚至标识粘贴的位置;还是文明规范服务的制度、机制、措施和培训以及相关配套的考核、评价都无不考虑方便客户，都凝聚着他们对客户的呵护、细致、精心、周到和全面;从而使办理业务的客户无不感到温馨、关怀和体贴，无不享受尊重和高贵，无不感到客户是上帝这一诺言的兑现、演绎和诠释。这正是他们怀揣感恩的心，以赢取客户满意为服务价值取向，才使他们从上帝那里取得了丰厚的回报——使他们的业务增增日上，利润节节上升。

员工综合素质的高低直接影响银行的发展。银行员工精通金融知识、有外语会话水平、通晓计算机、熟悉自己的客户，这在招商银行比较普遍。但目前我们是否也同样具备这种素质?所以要经常开办外语、法律法规、金融常识、客户管理培训班，让员工有随时接受再教育的机会，真正打造学习型团队。

二

在兴业工作已经一个星期，这是我第一次进银行工作。在经过一个星期的努力工作，虽然到目前为止，我还没有签下自己的第一单，但也有了一点的收获。现在对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。

在工作之前我只听说过pos机，并不是很了解银行的这项业务，而且对市场也毫不了解。但在接受银行的培训和向有经验的同事请教之后对该项业务有了进一步的了解。在经过一个星期的团队合作和一边学习产品，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我们及时向领导请教，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过团队合作和不断地学习产品知识，收取同行业之间的信息，寻找市尝收集市场信息和积累市场经验，现在对市场有了一定的认识和了解。在与客户沟通方面也有了一定的进步，现在我已经可以清晰明了地向客户介绍我们的产品，对客户所提到的各种问题也逐渐能够应对自如，能与客户作进一步的沟通，而且收集了一些意向客户的资料。

在一个星期的工作中我也发现自己还存在着许多的不足：对于市场了解的还不够深入;对该业务还不能全面把握，且对与此业务相关的其他业务还不够了解，造成不能十分清楚地向客户解释;在与客户沟通时还不够热情，并且不能明确地把握客户的意向。

现在对接下来的工作做一个计划：

1、积极寻找市场，了解市场;

2、多方面地了解客户，见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户，与客户进行有效沟通，及时整理客户资料，对意向客户进行及时跟进，保持与客户的联系，尽力全力帮客户解决问题，给客户一个良好的形象;

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合;

4、和同事要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

**手机银行工作心得体会篇七**

微笑服务，合谐发展是20xx年我行的主题。一听到微笑这两个字，有人一定会想：人人都有一张脸，每张脸都会笑，这有什么值得你好讲的呢?我相信，每个人都有过遭遇蹙眉冷脸的经历，在那一时刻，您的心里不曾渴望过灿若阳光的笑颜吗? 其实，微笑是世间最美的花朵，微笑是人际间永远的春天，它的力量是如此之大，以至于当你面对它的时候，你无法愤怒，无法吼叫，无法责备，更无法拒绝。

现在许多行业都在提倡微笑服务，于是许多人煞费苦心的对镜练习，企图练出一副蒙娜丽莎般的微笑，可是直到练到腮帮子发胀才认识到，微笑并不像点钞或者打算盘那样可以练得出来，微笑不是一种职业化的笑脸，而是一种情绪，也可以说是一种气质的流露，是微笑者积极的人生态度的表现，是他们充盈的内心世界真实、自然的流露。

我有一位同事入行三年，连年被评为文明服务标兵，并且轻轻松松、自自然然，每天只要一进入工作状态，她的脸上就荡漾着甜甜的微笑。她和风细雨，善待每一位客户，认真对待每一件事情，她几年如一日的笑容，绝不是练出来的，而是源自她积极的人生观和充分的自信，试想一个对生活悲 观失望的人，一个愤世嫉俗的人，怎么会总有微笑的心情，一个连对客户提出的问题。对工作的压力都没有信心承受的人，又怎么能笑得出来?

曾经有一位脾气暴燥的顾客。用恶毒的不堪入耳的语言羞辱她，年轻气盛的男同事气得握紧了拳头，如果不是为了工作纪律，他们真的会冲出去与这位不讲理的顾客理论一番，而我这位同事，只见她那双美丽的大眼睛蓄满了夺眶欲出的泪水，可是脸上那灿烂的微笑却丝毫没有褪色，她依然那么温柔而又不卑不亢地说：“请您回去再核实一下好吗?”这件事的结果不用我说，大家也能猜得出来，从此客户赞许地称她为“微笑天使”，她的微笑不仅感动了客户，更感染了周围的同事们，大家都说，只要进了这个营业大厅就好象到了亲人家里。

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，它应该是我们播种的思想所收获的行为，并成为我们每一个信合人所应具备的习惯和品格，这种思想就是“社兴我荣，社衰我耻”的集体荣誉感，爱岗敬业，勇挑重担的责任感和积极生活，乐观助人的优良品格，这不仅是我们的服务理念，更应该成为我们的生活准则，只有这样，我们才能从容地绽放出发自内心的微笑。

我从20xx年工作至20xx年，已经有几年的工作经验了，我知道银行的服务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。

其实客户，就是我们每天都要面对的“考官”。如果我们银行员工每天上岗懒懒散散，妆容马马虎虎，甚至言辞冷漠，态度生硬，那换位想一下，你会对柜台里的工作人员付出应有的尊重吗? 有问必答，笑容可掬，彬彬有礼，和蔼可亲，高贵典雅，端庄大方，沉着冷静做到无可挑剔。

这些是我们的服务规范，扪心自问这些规范我们做到了多少?客户对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总去挑剔镜子的不好，而是应更多地反省镜子里的那个人哪里不够好，哪里又需要改进。

作为前柜业务人员，我就曾主任提出的几点不足做了反思，由于工作年限和年龄的关系，我很珍惜目前的工作岗位，在工作中自认为业务能力还算精通，能够快速熟练处理日常业务，能够做到细心和耐心，塌实肯干，努力与客户沟通，化解各类矛盾，有时难免遇到蛮不讲理的客户，能做到包容和理解他，最终也能得到客户的理解和尊重。

不足的地方就是，站姿可能不够标准，今后工作中会时刻提醒自己加以改正。 还有就是做为一名老员工怀着对建行的感情提一点有效建议。现在分理处客户排队的现象较严重，一进门给人的感觉就是纷杂和混乱，我建议应设置大堂引导员来主动解答客户疑问，引导客户快速办理各项手续。设立综合柜台，将对公业务和对私业务合理的联系和统一，这样就能提高柜员办理业务的效率，也能在一定程度上缓解客户排队带来的压力。

我会在今后的工作中自觉加强理论学习，专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己特别是对公业务知识，全面提高综合业务知识水平。在领导和同事的指导帮助中发扬长处，弥补不足。提高自己的履岗能力，严格要求把自己培养成一个业务全面的银行员工。

**手机银行工作心得体会篇八**

x年，我心揣对金融事业的向往与追求走进了支行。时光飞逝，来支行已经一个年里，我释放青春的能量，点燃事业的梦想。在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在支行，我从事的岗位很平凡柜员。也许有人会说，一个极其普通的柜员谈何事业，不，柜台同样可以干出一番辉煌璀璨的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它视为我事业的第一个平台。作为一名员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩上的重任。柜台服务是展示系统良好服务的文明窗口，所以我每天满含热情，用心服务，真诚对待，以自己良好的工作态度羸得顾客的青睐。

在x员工中，柜员是直面客户的群体，柜台是展示x银行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，年复一年，用真诚细致的周到服务让客户真正体会到x银行员工的真诚，感受到在x银行办业务的温馨，把最平凡的工作变得不平凡，我为自己岗位而自豪!为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不忘业务的学习;二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规，行规;三是培养和谐愉快的人际关系，与同事之间和睦相处，互相学习;四是清醒的认识自我，做到胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实做出业绩。点点滴滴的小事让我深刻感悟到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人歌颂赞美，更不能像农民那样春播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之间的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们同样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够绘出一片精彩的蓝天，没有根基哪来高楼大厦，没有平凡哪来伟大!人生的价值在于在平凡的奉献中得到升华和完善。

青春时期是人生最美好宝贵,最让人留恋的时光，因为踌躇满志，精力充沛、个性张扬，因为敢拼敢闯敢干，天不不怕地不怕，活力四射，因为有梦想和希望!但在我看来，青春的宝贵还在于不懈的追求，和团队的拼搏，对崇高的道德修养追逐，以及坚强的意志锻炼，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献!

今天，我们正把如火的青春奉献给了最平凡平凡的岗位，x银行正是在这样的青春交替中，不断地向前发展。在她黑白分明的年轮上，也将深深的烙下我们青春运动的足迹。富兰克林曾说过过：推动你的事业，不要让你的事业来推动你。今天我正是为了推动我的事业而来，这是源于我对人生价值的不断追求，对金融事业的那一份永不熄灭的热情。因为我知道作为一名正在不断成长中的青年，只有把个人理想与金融事业的发展有机高效的结合起来，才能充分发挥自己的热情、工作积极性、主动性和创造性，在开创x银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

**手机银行工作心得体会篇九**

转眼间，我进入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，这其中有辛酸，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。

一、珍惜

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。

二、进步

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，֪ͨ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。

三、成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。在20xx年x月末正式接手分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，彷佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有

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商业银行客户经理。

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。 今天的行欣欣向荣，作为行的一员，我感到无比自豪，在新的一年工作中，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，适应农商行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

**手机银行工作心得体会篇十**

时光荏苒，来到银行工作的时间如白驹过隙般，一转眼就划过了一整个春夏秋冬。在这一个春夏秋冬里，我得到了很多的成长，也得到了很多的心得和体会。

还记得我刚刚来到银行的时候，是一副十分羞涩的模样，不管是对待同事，还是对待客户，都不敢主动搭话。而现在，通过一年在银行柜员岗位上的磨炼，我现在不仅能做到跟客户顺畅的沟通和交流，我还能够达成每个月我们银行柜员的销售业绩，并且也积攒下来了很多的客户资源。我觉得这一收获，主要还是要基于我服务态度良好这一方面。

在和同事相处的方面，我也学会了一些人际交往的道理，懂得了在职场上生活，要适可而止，要宽容对待。其实，在刚开始进入到银行的时候，我和同事之间的关系并不好。因为我对他们总是表现出一副很冷漠的态度，但其实，并不是我想冷漠，只是我不敢主动跟他们招呼，也不知道要怎么插入进他们的聊天中，所以，我就很少跟他们有过交流。在那个时候，我还觉得是他们对我有意见，是不是我哪里做的不够好，惹他们不开心。但是后来，通过主管找我的谈话，我不再封闭自己，毕竟工作是在一个大环境里面，我一个人是做不好事情的，需要团队的协作才能完成的更好。

我开始遇见他们不再低头路过，而是主动跟他们打招呼;我开始遇到问题不再一个人瞎琢磨，而是虚心向他们请教;我开始参加同事的聚会活动，参加银行里的各种培训活动。通过自己慢慢的改变和尝试，我和同事之间的交流越来越多，和他们之间的感情也越来越亲密。不可否认的是，和他们关系变好之后，他们给我的工作也带来了很多的帮助和鼓励。原来只要自己勇敢的迈出了自己的第一步，那整个世界都将会对我迎花开放。

对于同事们的帮助和鼓励，我要心存感激;对于客户的信任和支持，我也更加用心的做好我的服务，提升我的工作能力，替他们解决好问题。

在下一个阶段里，我的目标就是成为我们银行的客户经理，我知道这个目标对于一个刚入职一年的新职员来说，有一点异想天开。但是我觉的只要敢想，敢做，敢拼，就没有什么不可能的，再多的目标，再大的梦想也能够实现。

**手机银行工作心得体会篇十一**

这一段时期，我主要是在营业部实习工作，都是基础的业务，但却是最能学到东西的关键环节。在处理业务的过程中，仔细和认真是必不可少的。这也对我提出了更高的要求，使自己的工作能力得到了提高。

刚实习，身心都很累，有想过要放弃，和蔼的营业部的同事豪不保留地传授着他们的经验：始终坚持做一个有“心”人，虚心学习业务、用心锻炼技能、耐心办理业务、热心对待客户。真正的银行可能是和每个人的想象不一样的。可能大家会觉得银行的工作环境应该是舒适安静的，其实银行是相当嘈杂的一个环境，不断有打印机的声音，点钞的声音，敲图章的声音，银行的工作是很忙碌的，每天重复同样的工作，虽然工作很累，但感觉很快乐，心里也满足。老员工们熟练地办理客户提出的业务，专业的回答，灵活的指法，快速的办理，还有良好的心态都是我要学习的目标。

银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情;客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

经过这段时期的实习，我深刻的体会到书本上的知识与实际中的应用还是有一定差距的，仅仅掌握好书本知识是远远不够的，实际中的各种操作技能是更重要的，而这也正是自己需要学习和努力的地方。只有把书本和实际结合起来，增强动手能力，才能更好地完成各种工作。

我喜欢有意义的生活。我现在还刚刚起步，人生的旅程刚刚开始。

这次实习，作为xx银行的柜员，不但让我对银行日常基本业务有了一定了解，并且能进行基本操纵外，还让自己在处事方面的收获也是挺大的。作为一名一直在单纯的大学的卧冬这次的实习无疑成为了我踏进社会前的一个平台，为我今后踏进社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进进社会以后必须要有很强的责任心。在银行工作自己所担任的就是一名工作职员，要对自己做的事情负责，对公司负责，对储户负责。假如没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班，假如不小心出现了错误，也必须负责纠正，而这些是作为一名工作职员的分内之事，尽对不会有人往同情你，或者往帮助你做你没有完成的工作。或许你要抱怨社会的无情，但是你要是跟不上别人的步伐，你并将被淘汰在社会之外。

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进步自己的职业素养。正所谓做一行就要懂一行的行规，没有规矩不成方圆。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或者最最少的复印件，固然来行的客户可能是自己熟悉的人，我们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，我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题目尤为重要，这点我有亲身感受。正所谓，我们在工作的时候，是在出售我们的服务态度。

此外，在银行实习，我可以站在银行的角度往看社会的消费。我觉得最好的客户当然是私营老板和企业会计。除开经济上面的原因不说，整体来讲，大客户也是素质相对比较高的，说话相对文明，耐心也相对比较好，可以交流，能够理解我们工作，熟悉流程，单据填写完整，错误率比较低。出现题目，也愿意配合解决。假如人手紧张的时候，排在后面的人群就会催我们工作职员，说我们的效率不高之类的，天地良心啊，那是由于前面排队的储户一个人要办多笔业务，而且相对比较复杂。其次是民工。民工固然大多看起来比较邋遢，但是守规矩，听指挥，假如是文化程度相对高点的，单据填写的水准也还可以，错了也愿意改，没有太多空话，但是看他们签字的时候，就有点冷心了。再次就是老年人，一般文化程度都还可以，也比较文明，大多是存定期或者存取工资，业务简单。不过有些老人脾气比较差，记忆力也差，经常要办理挂失，比较麻烦。而在我印象里，最差的就是大学生，经常有学生举着卡进来取钱，张口就是50，40，96之类的数字，往往要把卡里最后一点钱都取走才罢休。可以说，就卡这一块的收益来说，学生只有民工的1/10还不到，有些地区的学生卡甚至是负效益，有时候进门就直奔柜台取钱，完全无视排队的人当中，学生最多，但是和中年人有意识的插队不同，这些学生完全是无意识的这么做。再就是填写单据为所欲为，也不知道问问别人或者看样本，要么就是站着发呆，不知道要干吗。

在我们平时的生活中，倘若你往银行取款被告知没有大款项可取的时候，你可能会觉得这个银行不负责什么的，但是经过我的实习，发现了银行柜台有时候也会上演着真话与谎言的对决，比如：我们这里没钱了;取万现金以上需要提前电话预约;我们没有零钞;这尽对是真话。尽管很多人会觉得银行里怎么会没有钱呢?但是事实上，由于安全的考量，每个营业试冬分理处或者储蓄所都有自己的限额，不会存放大量的现金(发达地区除外)，假如有大量的现金结余，那么就会运到一个集中的金库里存放，实在不足的话，再运来。这个运输过程是需要时间的。所以在某些取钱的高峰期，比如十一，春节或者天天的早上，没有现金是真的。相应的，大额现金的支取，电话预约是唯一能够确保银行有计划的预留手段。所以有时候会出现有大量现金却不与支付的现象，由于那是有人预约的。同样，银行一般不会大量保存零钞，由于零钞体积，重量和面额不成正比，一万元的1元比一万元的100元要重太多。

我们这里不能办理挂失/换卡(折)，需要回原开户行办理没有卡了，明天再来办。而对于这些话基本上的假的。事实上，只要是在同一个地区(城市)内(跨省市确实不能办理)，任何一个网点都可以办理。只不过这些业务手续比较麻烦，所以一般都不太愿意办理，除非是本所开户，无法拒尽。同样，开卡比较麻烦，所以放工前，都不太愿意办理这种业务，只有少数情况是真的没有卡了，但这种情况实在比较罕见，大多只是敷衍。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要的，但是也是很重要的。在工作中，单位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。

**手机银行工作心得体会篇十二**

刚开始来到应届生论坛，发现讨论银行的特别多，特别流行的观点是银行就是围城，里边的人想出去，外边的人想进来。不知道大家认同否，我是20xx年应届毕业经校园招聘进入某国有银行的，正式工，据说经历了6个月的转正，但也只是走走过场罢了，反正我没听到有人因各种原因没转的，至少我们这一批没有这种情况，但是我知道在我正式签合同的时候(五年一签)，旁边有个网点有位和我同进来的女生辞职了，也是正式的当时我就心里咯噔了一下。

我目前还在网点，也就是一线，是大家所熟悉的柜员，柜员，尤其是国有银行的柜员，特别是xx银行的柜员，总是被大家骂的体无完肤，可现在我就是这个银行的柜员，怕人肉，不明说，但你们懂得，记得我在读大学的时候我们有个教授有次咆哮道打死也不把钱放在这个银行，还劝我们以后也别把钱存这个银行，其实我是没什么感觉的，虽然大学期间我一直用xx银行的卡取钱，也都是在atm机子上取的，没想到毕业后我居然成为了这个银行的员工。

现在谈谈我的工作吧，其实在刚上柜的时候，我也是下定决心要好好为人民服务，我分到的网点还算可以，城区支行，但这个点大都是老员工，都是在xx银行工作了一辈子的人，我是唯一的新人，于是我们网点主任要我不要学他们，要热情服务，要展现行的新气象，可工作了一段时间我才发现，这个太难太难，每天上班辛苦的要死还不说，从早上8：00到下午6：00(若晚上开会的话就悲剧了，但这是经常发生的)，各种各样的繁重的任务指标不说，就你每天面对的客户，很容易把你早上刚来上班给自己培养的良好情绪给毁灭掉，其实我觉得，我现在想通了很多事情，就打个比方，虽然很不合适，但你们不要喷我，比如城管的臭名昭著，但是你想想看，如果这些城管一个个只会讲道理，说卖东西的你们不要随便摆摊啊，有用吗，其实很多人是很不自觉的，可怜之人必有可恨之处，也许你们会觉得我偏激，但这都是我实践经历得出的结论(我没有时间按和你辩论这个的对错，我只是想说明现象)，比如我办业务的时候经常碰到这样的情况：大家都知道在银行办业务都是拿号的，好了，就这个简单的拿号排队，很多人还是不自觉，我一个个接连叫号，明明没叫到他，他就冲过来，有时忙的要死的时候，由于我们网点是小网点，我在柜台一抬头，哇，外面黑压压的一群人，吵得跟菜市场一样(这个真的没办法)，有时就会出现我们没有太注意看他拿的号就给办业务(人一急有时候真的会忘了些事情，我们总不能老怀疑客户的诚信撒)，然后就又有人慢腾腾的雄赳赳气昂昂的拿了个号过来捶玻璃质问我为啥我们不按号服务，请注意是捶玻璃!我勒了个去啊，还有一次我连续叫了某个号3次，当时外面的情况同上，大家都催我快点叫，正要往下叫的时候，有个人大摇大摆从最后面穿过人群走过来，搞得大家都很伤心，又要等了，结果在我吸取上次教训后的再三要求下他拿号给我看，我吐血了，根本还没轮到他，于是我拒绝跟他办，让他稍等，结果他就开始闹腾起来，说要投诉我们，然后后边的人开始起哄，注意起哄这事情经常发生，居然没人指责他的不道德行为?结果我们大堂经理，主任都上去解释啊道歉啊，外面乱得一团糟……

其实我发这个帖子只是想把真实的一面展现给你们，没有其他的意思，我只是想说，在这一年的工作当中，我最大的收获就是对人性的思考和忍耐包容，我觉得人的尊重是相互的，大家也应该会认同这个观点，但是这个放网点就不合适了，因为只有柜员尊重客户的份，客户骂人的、发飙的、无理取闹的种种我都见怪不怪了，有人说国有银行的很牛叉，动不动给客户脸色，但我要告诉你，就我身边的这些老前辈，现在也只有被客户骂的份，也许他们以前牛叉过。有些人会讲，那你怎么不说那些股份制银行的服务态度多好啊，跟你们一个天上一个地下的，我只想说，身为国有银行的员工，特别是国有银行的员工，本来就是个悲哀，同样是一线员工，各种任务考核不比他们少多少，但拿到手的也是一个天上一个地下的，我有时候和朋友谈到这个事情，他很不屑的讲：你们拿的比他们少那么多，凭什么要你们达到那种服务水平啊。这里涉及到国有企业的桎梏的问题，我只是个打工仔，没有谈这个的份，但我想说，每个银行人，包括国有和股份制，不管大家是否会加入，希望大家都多一点宽容和尊重，我觉得来这个论坛的至少都是有点教育背景的吧。

有些人觉得银行是吧，你们在怎么辛苦都是拿高工资高福利的，怎么不想想农民工，你们都天上了，还不知足?我想说，不知者无罪，我和我们网点的前辈有一次聊天的时候他感叹：我们行已经好多年没有加过工资了。我们行是行的全国百强，你们不信的话也可以去打听，我承认，现在大学生毕业不好找工作，貌似在银行工作已经算很不错了，但我想说，没有好坏工作，只有适合不适合，在银行，一般你起码拿个中等水平收入，什么叫中等收入呢，就是饿不死你的收入，想发家致富的话除非你背景深厚，资源丰富，否则的话不用想了，这还是其次，最重要的是银行的大部分工作都没有什么技术含量!像以前你要能当柜员也是个技术人员啊，现在有先进的系统，初中生就能做了……所以今天冒着大雨赶回家，草草吃了个饭，突然想起前两天一时冲动发的帖子，当时写到一半就困得不行，主要是第二天要上班啊，这个不敢开玩笑，错了一笔钱自己就倒大霉了，于是乎当时就没写完，但是又被自己不小心发出去了，于是我特地在下面注明未完啊，不要审过先啊，没想到今天一上论坛我的帖子被精华，我的神啊，我觉得我今天要把它写完吧。好对得住大家对我的鼓励。

接着说，我现在感觉，银行这个地方，其实大部分业务都是没什么技术含量的，或者更切确的说，大部分银行人从事的工作是没什么技术含量的，我们这一批同进的人，聚会的时候大家都很难受，大家都活得很纠结，应着了一句古话：多则滥啊，大家想想，你们那里繁华的地段，银行跟开超市一样遍地开花，也许有人拍手称快：这样好啊，多元化竞争，储户最得利。情况确实如此，用我一师傅的话说：想知道银行人的地位吗，你只要比较下不同时代柜员办业务的柜台高矮，你就明白了，我们可不是神气活现的银行人啊，你们都是爹是妈，我们一个都惹不起，可却一个都躲不了。

悲剧的是银行人啊，记得特别是底下的员工，尤其是柜员，有客户经常羡慕：你们坐在里面办业务真爽啊，风吹不到雨打不着，我们也只能苦笑，爽你个妹啊，你早上七八点来到这里上班，晚上六点钟下班并且没有错帐少传票就阿弥陀佛了，反正我接触的同事身体那叫亚亚健康啊，虽然每天的操作是重复的、简单的、无任何技术含量的。但是你一不留神，你就悲剧了，我的一个朋友刚在另外一个国有银行上班，才几天子，就错了一笔账：一万啊，怎么找也找不回来，这几个月都是白干了，因为有时候真的是太忙太忙，录像在关键时刻也很少能顶用的，关键是那个多了一万元的客户把钱还回来的可能性是很小的，这个社会很现实很残酷……

除了工作的一丝不苟外，银行人还要无数次鼓起勇气去面对那永远分不完的任务，应付那无穷无尽的监管，特别是为了完成任务，你经常不得不违规，而另一方面，一被上面会计监管查出来，你就倒大霉了，上边的领导可不会管你死活，一方面给你压力让你拼命完成任务，为了完成任务你只有不停的求甲求乙求丙，永远是看别人脸色，你愿意过这样的生活吗，看到这里有些人又会说了：那些放贷的不是牛的要死吗，我只想说不知者无罪，你知道吗：现在放贷的也是求客户!因为优质客户总是有限的!而银行都是以营利为目的的，如果你还认为国有银行是国家单位只为人民服务，那你可以找块豆腐一头撞死算了;另一方面又不允许你犯规，你们能想象那种压抑吗，就比如其中的开卡量，人就这么多，每年坏掉的要换的也就这么多，可是那个新增开卡量永远是天文数字，结果大量的人力物力被浪费，数字上去了，边际效益却是大打折扣，但是领导眼里只有数字，因为数字才说明一切，才意味着他的前途光明。

这里我还想多加一点，金融从业的人员，几乎都有任务，并且有许多对客户不利的业务，就比如卖保险卖基金之类的，其实我一直无法从内心接受，尤其是这些基金公司保险公司和银行高层的，特别是这些银行高层的，为了中间收入，用自己的积累多年的信誉去换取，逼迫下面的员工去卖，去营销，那么多基金良莠不齐，保险也是被中国人做的臭名昭著，大家看到这里也别马上鄙视银行人，看了这么多你知道的，很多事是很无奈的，我只想劝大家不要一味的盲从和听信，自己要有自己的见解，自己心里要有个谱就行了。

我真的不鼓励大家一个劲往银行冲，每次我来到应届生论坛我都会感慨：1银行真他妈的多啊2银行招的人真他妈多啊。其实大家可以想想，这其实是一个很简单的问题，楼下的有回复只关心薪酬、或是悲剧的还是要进之类的，我还是劝大家好好看我这篇帖子，我不是来倒苦水的，我只是想说明事实，我觉得人应该有自己的追求，应该为自己的活法负责，埋怨是没有用的，有些人很讨厌在xx银行的大叔大妈，说他们办业务慢，又不好看，态度也不咋的，我觉得他们才是可怜的人，一辈子的生命被耗在防爆玻璃和铁窗里，到头来还要对所有的顾客点头哈腰，被辱骂而只能忍气吞声，自己想内退上面又不让，被剥削的体无完肤，你想这样的生活吗，你们知道我想说明什么吗，我想说，至少现在看来，这份工作一会磨去你的锐意进取，二会磨去你的应有脾气三会磨去你的可怜的尊严四会磨去你最宝贵的时间，我接触过很多老员工，他们在我看来很悲剧，没有上升的空间，二由于工作时间太长(银行人的工作强度严重违反劳动法，有朋友亲戚在里面的同学都清楚)，除了自己用可怜的休息时间去应付明天的工作，想提升自己、深造自己的时间实在是太少太少，结果导致了他们再也出不来了，因为他们大都出了银行什么都做不了，而他们万万没有想到自己年轻时进这里是多么的得意，这就是围城。

有些同学看了以后肯定会觉得我偏激，我还是那句话：我只想说明事实。

最近又小聚了一次我们几个人，有人提出要辞了如果下半年还不离柜的话，问我怎么想，我真的不是很清楚，关键是自己现在的实力很不够，需要积累吧，但我的目标却是坚定了不少，也以此贴为纪念，我以后会常常回望这个处女贴，因为我知道你们都会理解和支持我的。

如果你还要问我银行到底是个什么样的工作呢，我可以一句话告诉你：在这里，营销才是王道。

**手机银行工作心得体会篇十三**

满怀着对未来工作的期待，我非常荣幸的成为了中国农业银行中心支行的一名新行员。为了使我们更好的了解工作业务、融入工作氛围，中国人民银行昆明中心支行组织了为期7天的岗前培训。丰富多样的课程形式，紧密充实的课程内容令我收益匪浅。

首先，我收获了业务知识。本次培训人事处对课程内容做了细致的安排，由农业中心支行的各位处室领导和业务骨干就货币信贷、征信等各方面基础业务知识为我们做了深入浅出的讲解。我是一名计算机专业毕业的学生，金融背景知识上的匮乏使我对未来的工作很不自信。通过这次培训我对人民银行的各项业务有了概念性的了解，对各部门的岗位职责也有了一个清晰的认识，通过对比自身的特点和岗位需求，我明确了今后努力工作的方向。相信这种知识的收获会为我以后的工作打下坚实的基础。

其次，我收获了精神食粮。为了这次培训，农业中支的各位领导无不做了精心的准备，课堂上的每一个知识点，每一个案例都凝聚着他们多年的工作经验，体现着一种严谨、认真、负责的精神，他们的热情感染者每一个新入行的行员。其中令我感触较深的是调查统计处的李晋彪老师的授课。虽然李老师是学习计算机专业出身，却能通过自身不断的学习和思考，积淀了非常深厚金融专业知识。他给我们讲授的不仅仅是业务层面的知识，更多的是解读一种如何在工作中不断学习，不断思考，不断提升自我能力的方法，传递一种积极向上的正能量。

最后，我收获了团队和友谊。为了能够丰富培训的课程，增进每一个新行员的沟通交流，昆明中支在本次活动中组织了丰富多彩的文体活动。为了能够有出色的表现，我们小组的每个成员都就自己的特点做出了最大的贡献。课堂上我们能够发挥自己的专业特点，互相讨论，共同学习；篮球赛场上会打的人拼搏，不会打的人鼓劲，共同进退；文艺表演中我们集思广益，相互鼓舞排练，共同绽放；通过培训我更加体会到了团队的重要性，失去了团队的支撑个人就会失去前进的动力。试想如果没有别人的鼓励我肯定没有勇气在舞台上跳舞；没有别人的帮助我也很难理解一些没有接触过的专业知识。在以后的工作中我们只有注重团队精神互相配合才能更快更好的取得成功。

培训的时间是短暂的，对于我们的影响却是深远的。为了能够把培训中的收获运用于实际工作中，我决心在今后的工作做中努力做到以下几点：

不要停止学习。培训中几乎每一个老师提到了学习的重要性，他们能取得如今的成就无不是自身不断努力学习不断提高自身业务水平的结果。俗话说逆水行舟，不进则退，一个人不进取就会被淘汰。我虽然已经走出校门走上工作岗位，但学习的习惯不能丢，学习的精神不能丢。

态度决定高度。作为新入职的行员我就像一张白纸，不管以前在学校取得过什么成绩，现在都应该怀着一颗空杯的心去对待每一件事，去做好每一件事。做事不贪大、做人不计小，用好的态度对待工作，能让自己终身受益。

勇于承担责任。俗话说把责任推给别人等于把机会推给别人。职场中没有做不好的工作，只有不愿承担的工作。责任是一名合格行员的基本准则，勇于承担责任能够让我们战胜懦弱，迎难而上。在今后的工作中要在荣耀面前退一步、在困难面前进一步，以责任鞭策自己，把握更多机会。

培训是一个新的开始，未来的工作我们要面对更多的考验和困难，让我们解缆启航，抒写自己亮丽的人生新篇章。

**手机银行工作心得体会篇十四**

20xx年，我心揣对金融事业的向往与追求走进了支行。时光飞逝，来支行已经一个年里，我释放青春的能量，点燃事业的梦想。在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在支行，我从事的岗位很平凡柜员。也许有人会说，一个极其普通的柜员谈何事业，不，柜台同样可以干出一番辉煌璀璨的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它视为我事业的第一个平台。作为一名员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩上的重任。柜台服务是展示系统良好服务的文明窗口，所以我每天满含热情，用心服务，真诚对待，以自己良好的工作态度羸得顾客的青睐。

在x员工中，柜员是直面客户的群体，柜台是展示x银行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，年复一年，用真诚细致的周到服务让客户真正体会到x银行员工的真诚，感受到在x银行办业务的温馨，把最平凡的工作变得不平凡，我为自己岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不忘业务的学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规，行规；三是培养和谐愉快的人际关系，与同事之间和睦相处，互相学习；四是清醒的认识自我，做到胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实做出业绩。点点滴滴的小事让我深刻感悟到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人歌颂赞美，更不能像农民那样春播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之间的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们同样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够绘出一片精彩的蓝天，没有根基哪来高楼大厦，没有平凡哪来伟大！人生的价值在于在平凡的奉献中得到升华和完善。

青春时期是人生最美好宝贵，最让人留恋的时光，因为踌躇满志，精力充沛、个性张扬，因为敢拼敢闯敢干，天不不怕地不怕，活力四射，因为有梦想和希望！但在我看来，青春的宝贵还在于不懈的追求，和团队的拼搏，对崇高的道德修养追逐，以及坚强的意志锻炼，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

今天，我们正把如火的青春奉献给了最平凡平凡的岗位，x银行正是在这样的青春交替中，不断地向前发展。在她黑白分明的年轮上，也将深深的烙下我们青春运动的足迹。富兰克林曾说过过：推动你的事业，不要让你的事业来推动你。今天我正是为了推动我的事业而来，这是源于我对人生价值的不断追求，对金融事业的那一份永不熄灭的热情。因为我知道作为一名正在不断成长中的青年，只有把个人理想与金融事业的发展有机高效的结合起来，才能充分发挥自己的热情、工作积极性、主动性和创造性，在开创x银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找