# 银行经验分享心得体会开场白 中国银行经验分享心得体会(汇总8篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-12-19

*心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。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。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。银行经验分享心得体会开场白篇一中国银行作...*

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。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。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

**银行经验分享心得体会开场白篇一**

中国银行作为我国最大的商业银行之一，具有较为丰富的发展经验，对于中国经济的发展和金融体系建设起到了重要的推动作用。中国银行业的发展经验，不仅可以为其他国家的银行业提供参考，也可以为广大的经济学者和金融从业人员提供学习的对象。在这篇文章中，我将从个人的角度出发，分享我在中国银行工作的一些心得和体会，希望能为读者提供一些有益的思考。

第二段：关于金融知识的学习与应用。

中国银行是一个巨大并复杂的金融机构，它需要员工具备广泛的金融知识。在我个人的工作经历中，学习和应用金融知识是一项不可或缺的任务。通过参加各种内部培训和研讨会，我了解到了各类金融产品和服务的基本原理和操作规程，包括贷款、理财、投资等。这些知识不仅帮助我更好地完成自己的工作任务，还增加了我作为一个终身学习者的能力和竞争力。

第三段：关于团队协作和人际关系的重要性。

在中国银行，团队协作和良好的人际关系是保证工作顺利进行的重要因素。自我担任团队负责人以来，我更加深刻地意识到了这一点。作为负责人，我需要与团队成员建立良好的沟通和合作关系，明确工作目标和任务分工，并且协调处理各种问题和冲突。通过我的努力和团队成员的配合，我们在各项工作中取得了良好的成绩。这个过程不仅让我学会了如何领导一个团队，还培养了我的组织和沟通能力。

第四段：关于风险控制和合规管理的重要性。

中国银行在金融风险控制和合规管理方面非常重视，这也是保证银行业健康发展和维持金融稳定的重要措施。在我个人的工作中，我始终把风险控制和合规管理放在首位。我认真学习和遵守各项法律法规和内部规章制度，并时刻关注和评估风险，并及时提出相应的应对措施。这种风险意识和合规意识，不仅为我个人的职业发展提供了保障，也为中国银行的良性发展做出了贡献。

在中国银行工作的这些年里，我深刻体会到金融知识的重要性，同时也领悟到团队协作和人际关系的价值，以及风险控制和合规管理的必要性。这些经验和体会不仅对于我个人的职业发展有所裨益，也为我的人生和社会角色塑造带来了正面的影响。我相信，只有融会贯通这些经验，才能进一步提升自己的价值和能力，并更好地为中国银行和金融行业的发展做出贡献。

通过本文的连贯写作，我将以中国银行经验分享为主题，从金融知识、团队协作和人际关系、风险控制和合规管理等方面展开论述，旨在向读者传达中国银行的工作经验和价值观，以及我个人对此的理解和体会。希望这些经验和思考能够对读者有所启发和帮助，引发更多的思考和讨论。

**银行经验分享心得体会开场白篇二**

时代在变、环境在变，信用社的业务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，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。

服务是我们日常工作的核心，作为一名信用社柜台工作人员，应该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。要做好服务，必须做好三个方面：良好自我形象气质和集体形象、优秀的专业技术能力、“以客户为中心”的优秀的服务态度和服务标准。

集体的形象在是服务意识的最明显的外在表达，工作人员的妆容衣着，行为举止，和客户沟通时的语气语调，举止姿态，集体的公共卫生等都是外在形象的具体表现形式。

1仪容服饰的形式美。

对于银行女职员来讲，工作场合应化职业淡妆。这不仅会让自己容光焕发、增强自信、精神饱满，更是表示对客户的一种尊重。对于男性员工来讲，也应剃须修面，头发整齐，体现良好的仪容仪表。

职场中服饰的美更多体现为统一着装的形式美。统一设计、极具企业文化特色的服装，不仅突出了员工自身的精神状态美和气质美，更体现了一种企业文化的内在精神力量。通过统一着装，也可以强化员工的角色意识、责任意识。体现一种团队合作的力量和一种整齐划一，团结向上的精神风貌。

2.注意姿态行为的形式美。

拿一线工作人员的坐姿来讲，坐姿应给人以端直稳重和积极向上之感。而不应是散漫的，懒洋洋的感觉。

3.注意服务态度的形式美我们服务态度基调应是“微笑服务”。笑容是世界上最佳的沟通手段，它可以很快地消除彼此的陌生感。拉近双方的距离，创造友好的交往合作氛围。我们应该注意养成微笑服务的良好习惯，传递礼貌、热情、诚恳的服务态度。

4.注意语言沟通的形式和技巧美。

银行工作人员在语言表达的有声语言运用方面，要注意音高、音量、语速、停顿、连接、重音、语气、语调等处理技巧：态势语言方面，要注意包括表情、眼神、手势等无声语言要素的表达。

5、干净整洁、装修大方的办公和接待场所也是形象的一种体现。

在快速发展的今天，我们必须从各个方面提高自己的专业素质，比如国家的心得政策法律法规，信用社的新规定、新思想，新的机械设备的掌握，新的办公软件的开发运用，新的办公方法的学习掌握，对各个突发事件的应对措施，客户提出的越来越多的新的问题等，我们必须全体的提高自身的技术素质，我们要树立“没有最好，只有更好”的思想态度，精益求精，力求上进，让我们的武器更亮，更准。

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，更是我们服务的宗旨，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。

针对以上几点对比自身，我还存在许多不足，在接下来的工作中必须加倍努力，培养良好的工作习惯，着装得体，锻炼标准的服务体态、语言语调等，在专业技术上要求学苦练，在服务上要更“靠近”客户，朝着优质的服务去努力，争取在各个方面得到长足进步，为我们的信合事业添砖加瓦。

**银行经验分享心得体会开场白篇三**

xx月1日至10日，市分行组织了本部相关部门、武都城区各网点、各县支行网点及分行部分领导赴张掖、酒泉、嘉峪关等兄弟行进行了为期11天的考察学习，这次考察学习主要采取了召开座谈会面对面交流和现场观摩交流两种方式进行。考察学习期间分别听取了张掖、酒泉、嘉峪关分行的领导介绍有关网点转型、先进管理理念和改革发展的工作思路。实地参观河西16个营业网点，听取了各网点负责人介绍他们如何做好网点转型、激励工资分配、零售业务的营销和大堂制胜等管理经验和具体的做法。通过这次考察学习自己感受颇深，是转变观念之旅、开拓视野之旅、寻找差距之旅和提高水平之旅。通过学习使我树立了不进则退，慢进也是退的危机感和紧迫感，只有加快发展，才能在激烈的竞争中立于不败之地。河西行的管理经验、工作思路和开拓业务的做法值得我们学习和借鉴。

“思路决定出路”，在企业战略决策中，往往是观念一变天地新。适应市场发展，必须摒弃传统落后的思维方式和经营模式，挑战自己，超越自己，引入现代经营理念和竞争观念，企业才有生存空间和生命力，才能发展壮大。张掖分行确立了未来三年的发展目标，即：率先发展私人银行业务，稳步发展公司业务，超常规发展中间业(提供)务，力争三年内实现当地同业新增市场份额保二争一目标，成为经营业绩一流的银行；确立的工作指导思想是，率先发展私人银行业务，超常规发展中间业务，稳步发展公司业务，降不良实现突破性进展；明确的工作重点是：严管理，防案件；优服务，树品牌；降不良，争效益；抓存款，盯项目；拓私银，促中间；重申了“严、细、实、快”的工作要求；为完成全年的经营目标和业务快速发展打下了良好的思想基础。

为积极应对市场竞争格局，他们创立了自己的品牌，在竞争中以品牌制胜。张掖分行为了大力宣传基金、黄金、利得盈等理财产品，打造出“耀红理财”金融品牌，推动理财产品快速发展，并能与张掖电视台签署合作协议，双方联合开办《理财时讯》专题节目，该栏目以“服务千家万户，打造理财高手”为宗旨，对基金、黄金交易行情做一周回顾、下周市场预测、理财产品推荐，该栏目已成为张掖电视台有影响、有档次、有一定收视率的品牌节目。张掖分行定期举办理财报告会，客户兴趣浓厚，反响热烈，通过聆听讲座，广大客户对基金这一投资理财产品有了较为全面的认识，对基金市场的长远及短期行情有了一定的了解，也进一步坚定了广大投资者对基金投资的信心，推动理财业务持续健康快速发展。

为使全行经营管理再上新台阶，张掖分行按照六西格玛管理的要求，积极推进岗位精细化管理。一是层层签订任务书。以争创当地一流银行为目标，制定各项业务的年度发展计划，由各产品经营部门按照“双线”下达的要求，将计划分解下达到各营业网点的同时，根据员工所处岗位不同采取不同系数进行分解，下达给每一位员工，前中后台各部门遵循尽可能量化的原则，将本单位员工的岗位工作进行细化，对每一项工作都制定具体考核方法，与产品营销任务一并制作任务书，层层签订，作为员工绩效考核和年度考评的主要依据。二是细化岗位流程。对全行各个岗位的工作流程按照“精简、高效”的原则进行统一梳理，明确岗位职责、办理时限和汇报路线，制作流程图，并推行限时工作制，从严问责，努力提升工作效率。三是狠抓任务落实。分行坚持每周召开例会，听取部门工作汇报，同时各部门和营业网点实行周评制度，组织员工总结落实上周工作任务完成情况，安排部署本周工作计划，考评《工作日志》，并定期检查，推动全行岗位管理逐步走上精细化轨道。四是体现人力资源向经营部门和一线倾斜的要求。在人员保证上，压缩后台支持保障部门人员，最大限度满足经营和一线需要，将有限的资源运用到市场拓展和客户服务上。五是明确岗位职责和岗位目标。对全行各二线部门和经营管理部门的各个岗位职责进行细化，按照精简、高效、保障的原则，区分主岗和兼岗，合理配备人员，对不相容岗位进行了分离，明确了各个岗位的工作目标、流程以及办理时限和质量要求等，并对每个岗位的工作考核都做了明确规定。六是在各营业机构岗位整合中，实行弹性排班，体现“以客户为中心”的理念。按照业务量大小，合理设置开放式窗口和封闭式窗口，增加弹性窗口数量，减少固定窗口数量，在非营业高峰期，弹性窗口柜员可以走出柜台营销客户，在人员不增加的情况下，增强了网点的营销力量。七是突出经营部门的市场拓展能力。在公司业务部和各对公网点的岗位整合中，区分拓展型客户经理和维护型客户经理，明确拓展任务和维护目标，做到了职责分明，目标清晰。八是推行全员量化管理。出台了《张掖分行全员量化考核管理暂行办法》，借鉴他行的价值管理理念，以人本管理为基础，以价值为核心，遵循激励、公开、公平性原则，在细分全行各个岗位的基础上，根据员工贡献的不同，按照统一的价值体系和考核标准，运用一系列细化指标对员工工作业绩、风险防范和工作能力等进行定性与定量计值，综合评价员工业绩和贡献度，并按一定方法换算为分值，据此分配员工绩效，旨在真正建立“多劳多得，按劳取酬”的分配机制，在有效的资源内实现企业与员工价值最大化的有机统一。

张掖、酒泉、嘉峪关等行，在网点转型上很有超前意识。一是特别注重硬件和基础设施建设，积极申请省分行加快各网点开放式柜台建设，大堂内统一标准的\'标识和装修，给网点转型打下了良好的基础。二是把服务体现在用心和细心上。河西行的网点大堂内，对每一个新产品或自助设备方面，均有人性化的温馨提示，让广大客户深感服务的到位和方便。三是每个网点的环境布置上别有用心。填单台、电话银行、自助设备、理财室、vip客户室、高低柜台的设置等等都是经过精心设计和布置的。四是注重流程再造。弹性排班、工作流程的设计很到位，有效提高了办事效率，提升了服务水平。

为了体现企业文化，张掖分行创建“荣誉室”，有力地展示了张掖分行近年来业务发展中呈现出的亮点和辉煌业绩，增强了员工们的集体荣誉感，鼓舞了士气，提升了全员的敬业精神和主人翁意识。每天早上市分行集体作操，展现了良好的员工精神风貌。

通过到河西兄弟行的参观与学习，我们深深感到工作上的差距和不足。作以对比主要体现在以下几方面：一是贯彻落实工作思路和经营理念的措施不到位。特别是在具体的落实措施上力度不够，管理层、经营层、营销层的配合协作不到位，整体联动的合力不足。二是服务不深不细不到位。特别是对vip客户的差别化服务没有得到充分体现，员工的服务能力还有待提高。三是网点的规范化管理不到位。网点规划不统一，许多设施不到位。四是员工的敬业精神不到位。部分员工只顾眼前利益，缺乏大局意识，埋头苦干的奉献精神不够。

面对现实，寻找差距，采取措施，奋起直追。在兰州召开的参观学习总结座谈会上，市分行王生红行长对我们提出了要求：要求全员要树立一种精神，树立信心，奋起直追。这种精神就是：发扬“人一之，我十之；人十之，我百之”的工作精神，埋头苦干，跨越发展。作为市分行营业室，我们将从以下几方面努力：一是开拓创新，转变观念，加快个人银行业务的发展步伐。二是明确目标，精心策划，加快网点转型步伐。三是优化组合，细化流程，加快服务水平的提升。四是狠抓教育，关爱员工，努力提升员工的敬业精神。五是健全制度，完善机制，切实提高全员的工作积极性。六是加强领导，强化管理，提高执行力，开创工作新局面。

**银行经验分享心得体会开场白篇四**

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。

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己，再平凡的岗位通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积极参加保安公司和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起讨论等，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，也积极参加体能训练，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，通过加强学习，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xx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！

**银行经验分享心得体会开场白篇五**

8月20日我社全体员工参加了区行组织的优质服务培训，请来权威的礼仪老师为我们授课，课程内容生动精彩，使我们大家收益非浅。

当今世界，银行业之间的竞争越来越激烈。在银行本身差异越来越小的情况下，谁有先进的信息技术、科学的经营管理方式、独具特色的企业文化、超值的优质服务，谁就会在竞争中立于不败之地；否则就会在竞争中被淘汰。从中我们不难看出，企业文化和优质服务对于银行来说的重大意义。我们唯有创建自己独特的企业文化，提升我们的核心竞争力，提供超值的服务来满足顾客日益增长的需求，挽留顾客。

从这优质服务培训中，我清晰的明白了什么是服务？服务就是用服务者的脚去穿顾客的鞋子。也就是说我们要站在客户的角度想问题，满足顾客的需要，这就是服务。而如何为客户提供优质服务呢？这就需要我们具备良好的服务意识和职业态度，做到五勤：眼勤、嘴勤、耳勤、手勤、腿勤；四好：职业形象好、服务态度好、服务技能好、回答问讯好；三不怕：不怕脏、不怕累、不怕烦；学会感激体谅客户，一切为客户着想，洞察先机，将最优质的服务在客户表达前完成。

通过学习顾客心理学，了解了客户需求的分类，不同客户在不同情况下的不同需求，并学会通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，为不同类型的客户提供不同类型的服务。通过学习服务的标准与技巧，了解了信用社的工作程序，和遇到特殊情况（如：客户投诉）时的处理技巧。通过学习职业形象和职员礼仪课程，我明白了微笑的作用和意义，同时深刻的认识到，一个优秀的企业的员工应该具备良好的个人形象，用举止、工作及日常礼仪来规范自己的行为，使我们时刻保持专业、优雅的气质。通过学习如何沟通的课程，学会了沟通的三大技巧（观察、倾听、语言），明白了有效的沟通要以诚为先，从心开始，要用爱心和客户交流，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。这简短的七句话正是我本次培训最深刻的体会所在。

短暂的培训虽然已经结束了，但是真正的考验对我来说才刚刚开始。在以后的工作中，我将一如既往本着我们尧都信合人勤奋、忠诚、严谨、开拓的精神，将我所学到的先进的服务理念来武装自己的头脑，用积极、良好的心态面对工作，以优雅的职业形象为客户服务，通过不断的学习提升自己的业务技能和服务技巧，并将我所学到的知识讲授给身边的人，用自己的实际行动感染身边的每一位同事，使大家能够在这种良性的氛围中得到熏陶，从而形成一股强大而持久的影响力，不断提升我们信合的竞争实力。

放眼世界，展望未来，在未来社会的竞争中，我们将以崭新的姿态面对挑战，在经营和服务过程中，摆正好自己的心态，用微笑和宽容对待客户，用爱心打动客户，用优质服务创造信合灿烂辉煌的未来。

文档为doc格式。

**银行经验分享心得体会开场白篇六**

时刻提醒自己，严格要求自己，以身作则。不断加强自己政治思想学习工作，积极向上，锐意进取。

二、工作态度方面。

人们说：，爱岗敬业、热诚服务是一条维系人民与我们柜台工作人员的连接线。工作以来，我处理工作难题无数次，加班加点，处理紧急情况，为x行客户的利益护航，这就是我们x行柜台工作人员的优良作风。从我参加工作到如今，我一直以成为x行客户大众贴心人为我人生奋斗的第一个目标。一年来工作的热血沸腾，做事的大胆心细，以大局为重的工作经验使得我成长的更快。

我不曾忘记目标的设立是激励我发奋工作的最好动力。作为\_\_银行的一分子，我始终立足岗位，始终坚持为民服务、体恤百姓，用自己火热的青春，奉献了一名普通柜员对于客户业务服务工作的无限忠诚与热爱，赢得了x行领导的高度赞誉。

我的日常工作内容主要是负责为个人客户存取钱，开户，签约，划款转账，兑换外币等等。大胆实践，勇于开拓，廉洁自律，扎实苦干，热情服务。在对一些遇到困难的客户上，本着热情服务的理念，帮助客户解决实际困难。在对待工作上，勤勤恳恳、兢兢业业，对不配合不理解工作的乡亲做到耐心细致的讲解。在工作中，遇到突发事件，总是及时、迅速的出现在现场，给客户强有力的工作支持。充分发挥自己的年青优势和技术专长，积极配合我行柜台工作要求，有时为了工作进度加班，在办公室一干就是好几个小时，累了就在办公室休息一下，虽然加班多但休假却很少，一心扑在工作中。

记得有一次，我正赶上亲人传染出疹子，高烧x度，可是我前两天手头的柜台工作出现了点失误，必须马上返回解决。作为一名光荣的x行人一想起x行不怕苦，认真负责，一切为了客户的精神，就会觉得全身充满强大的动力。我坚信世上无难事只要肯攀登，我坚持带病返回工作岗位继续自己未完成的工作。终于功夫不负有心人，我逐渐成长为银行优秀人才。未来的日子里，我正以高标准和实际行动按照自己的人生信念，在人生的坐标上追寻着更好的成绩。

x行是我成长的地方，这片沃土培育了我养育了我，我感谢这里给予我的一切。今后，我将一如既往，一步一个脚印向前迈进，为x行的发展和腾飞做出自己新的贡献。

**银行经验分享心得体会开场白篇七**

作为一名银行业的普通员工，在一个普通的日子里，我走进了某银行的一家网点，以一位客户身份去体验了金融业窗口服务的不同感觉。从柜台内到柜台外，虽只是几步之遥，但该网点的软件实力、经营特色以及企业文化，使我得到并生发出不同的感受和感悟。

如今，无论你走进任何一家银行网点，首先感觉的是硬件很好，环境很美，窗明几净，很多银行都设置了贵宾室，更是彰显豪华。但是，在众多银行同业中崭露头角、颇受客户称赞的，却靠的是软实力！硬件是冰冷而没有生命力的，再好的硬件也不能与客户产生共鸣，惟有人与人之间的亲切笑容、贴心的话语交流，能让我们的环境鲜活起来、温暖起来，也能够留住银行钻石客户的心。

从20世纪50年代直到今天，众多的服务明星、劳动模范所获得的成功，必定拥有一套自己的所谓绝活。比如说中医药店的一抓准，百货商店的一量准，抑或是业界的万宝全书、肯动脑筋的抓斗大王，正是这些独到的为大众服务功夫，令他们脱颖而出，成为各行业中的佼佼者、带头人，被客户所拥戴，成为凝聚行业客户的向心力。因此，拥有自己的特色，用软实力换取客户的信赖与支持，是行业的制胜法宝。

走进银行网点，可以感受到的还有他们的企业文化。在体验服务的同时，也体验到他们的文化魅力。人与人之间的和谐、进取，充满凝聚力的企业文化，带来了员工的乐于奉献、与企业同呼吸共命运的精神，并随着员工们在服务的过程中，把这种精神传递给客户，使客户对企业充分信任和安心，增强了对银行业的认同感。

**银行经验分享心得体会开场白篇八**

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的`敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用营业部现有员工29名，其中党员13人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市xxxx的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口的活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，x工行网讯和《如皋日报》已作了相关报道。省行网讯进行转载。

1、抓好员工职业道德教育主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《中国工商银行员工基本素养和服务行为规范》、《中国工商银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、xx不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制一是建立员工优质文明服务奖罚档案，范文写作将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性；二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的.客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

2、拼服务、情胜一筹南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知xx商人xxx等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得取系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。

3、群策群力，挖掘存款源安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

4、积极配合客户经理做好服务工作今年8月，x红杏绢纺集团因经营不善被迫改制，这涉及我行贷款移位等相关问题。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以保全。新注册的x大地蓝绢有限公司首次打入注册资金2158万。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找