# 2024年银行经验分享心得体会(模板10篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-12-27

*心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。银行经验分享心得体会篇一作为会计专业不是我一个人的意愿，在学校的...*

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**银行经验分享心得体会篇一**

作为会计专业不是我一个人的意愿，在学校的四年学习期间，我一直很上进，也很好学。我是一个“安于现状”的人。既然走到了这一步，那就只有好好走下去才会有结局。所以，抱着这样的心态，大学四年我一直在努力，拿了很多奖学金，也一直在个人发展上努力。我在部门的那段时间是我改变很多的时候。这些经历都为我的实习做了一系列的基础工作，也多亏了这些经历，我才得以放松。我为这次银行实习做了很长时间的准备。我知道每个银行的标准都不一样，但总有一个共同点，那就是都是求贤若渴。所以我在大学之初就给自己定了一个目标，也正是这个目标一直推动着我的成长，给自己增添了很多丰富的经验。我一开始没有自主性和独立性，但在大学三年和这次实习期间，我也变得更加独立和自信。我一直在想，如果父母从小就培养我的进取心，我现在会不会更好。但是现在，我在慢慢培养这些优点的同时，也收到了变化带来的惊喜。

刚进银行的时候，我没有那么开朗大方。无论做什么，我的主动性都不是很强，也不是很想参与其中。可能是性格使然，那段时间比较被动。往往在完成自己的任务后，只做领导让我做的事情，其余时间，银行的一些事情我不会太积极。导致我那段时间极度抑郁孤傲。这让我很不舒服，不过还好我自己想通了之后，开始做改变。工作是自己的，生活是自己的。如果我们自己不做出改变，谁能为我们做出改变？所以我开始大胆的融入这个群体，不再沉默，学会和大家交流，学会在工作中更好的学习。这段经历给我带来了很多感悟，我也在其中成长了很多。希望以后的工作更加顺利，更加努力的过好每一天，把事业提升到一个新的高度。

今天，怀着崇敬的心情，我们来到中国工商银行实习。不用说，中国工商银行作为在国内拥有资产的商业银行，早已是家喻户晓，几乎家家户户都有工行卡。但是，我以前是以普通客户的身份办理业务的。今天我是第一次抱着理解实习的`态度来参观学习。我相信我感觉不一样。

客户和个人客户提供多元化、专业化的金融服务。公司的金融业务、个人金融业务、银行卡业务、基金业务、电子银行业务、电话银行业务均有较大规模的发展，竞争优势明显。

我重点做了大堂经理这个岗位的工作，主要是分流客户，识别客户，了解咨询，产品推荐，客户沟通等等。大堂这项工作是客户接触银行优质服务的开始，是客户对银行的第一印象，是代表建行引导客户的对外作用，是协调柜员服务的对内作用，是联系客户、高水平柜员和客户经理的纽带。我明白我不仅是一名员工，还是客户的发言人。我必须始终微笑，具备“感同身受”的品质，敏锐地感知客户的要求，细心周到地为客户服务。

20xx年对我来说是非常重要的一年。作为分行运营主管，我带领运营团队围绕“安全、优质、高效”的会计运营目标，坚持“安全就是效率”的理念，努力落实分行各项规章制度，防范内控风险，提高柜员服务技能、效率和风险意识，在岗位上发挥了应有的作用，确保了分行全年会计工作圆满、安全完成。

现将我在20xx年会计主管的工作情况汇报如下:。

1.在工作中，我始终坚持高度的责任感和事业心，强烈的合作意识，严格执行各项财务政策和规章制度，兢兢业业，克己奉公。

2.根据20xx年分公司员工内部轮岗安排，我们对分公司现有员工进行了认真的分析和梳理，进行了定岗定编和不相容岗位划分，落实和完善了分公司岗位责任制和分级授权责任制，实现了良好的人力资源利用率。

3.把握日常工作中运营管理和风险防范的重要环节。采取监督、检查、辅导、授权、审计等多种方式。，并按频率和质量要求进行尽职调查和日常管理，做到有据可查、规范有序。加强对重点业务和环节的管控，对异常现金支付进行严格审批和报告；强化全员提高自助设备现金分流率的意识，有效引导客户分流；现金限额的管理和大额现金的防伪工作由专人有序办理；分析分公司薄弱关键问题，合理解决问题，提质增效；定期组织全体员工分析研究风险案例，增强员工风险防范意识，规范柜面业务操作，防范细小风险。

1.作为分行的运营主管，主要履行会计监督和风险防范职能。我严格执行以经济资本为核心的风险收益约束机制和以经济增加值为核心的绩效考核机制，努力追求业务发展和风险控制的内在统一。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，进一步完善案件预防的长效机制，努力从源头上预防案件的发生。加强合规教育，努力实现人人理解合规、积极遵守合规、勤勉维护合规的目标。使大家提高警惕，做好内控管理，防范财务风险，做到无违规无差错。

2.切实履行职责，正确处理内部控制与发展的关系，有效防控操作风险和合规风险。根据网点客户群体和业务发展需求，营造和谐的团队氛围，确保合规高效的运营执行力，为分行各项业务的发展和落地保驾护航。

3.认真组织年终决算的业务和账务清理，严格按照要求和规定，认真学习，精心组织，亲自做好各项准备工作:核对账目，清理各项资金，测试年终决算，核实损益，编制报表，提交各类自查报告等。确保了20xx年决算工作的顺利进行，未发生差错事故。

4.关注银企对账和电子对账的推广，根据分行结算部发布的银企对账回款情况，及时主动联系、加紧催收。针对财务人员变动、地址变更等问题，分行克服时间紧、人员少、工作量大的困难，年底及时对账，进一步维护了银企良好的合作关系。

1.加强监控录像的管理。严格按照分行监控视频管理和回放的要求，每周认真查看回放视频，调阅全月所有柜员监控。回放过程中如发现柜员有任何违规行为，耐心向柜员解释原因及后果，减少事故隐患；对于发现的其他问题，及时联系相关职能部门，督促改进，确保视频资料的完整、清晰、有效。

2.认真审核柜员传票，及时处理后行长发出的错误。加强对差错较多的新业务员和柜员的传票审核，使差错率得到更好的控制。遇有后行长查询、错误发放等情况，逐一核对，与柜员共同分析错误原因，在晨会上进行解释，认真登记柜员错误台账，督促柜员整改杜绝。

3.加强员工业务辅导培训和技能培训，制定分行内控奖惩积分考核机制管理办法，有效激励员工，确保风险防范和531培训有序开展、执行制度不走样。认真组织晨会学习，及时分析传达总行和分行风险预警清单，培训新业务，做好课前、课中、课后检查通报，对后督导的错误进行点评，对监控回放中的问题逐一说明。定期上报风险排查报告，逐一排查管理风险、内控风险、安全风险等环节，取得进展并进行整改，员工遵章守纪意识得到提升。多渠道培训教育员工树立风险意识和责任意识，让员工意识到自己是风险管理体系的一部分，认真执行各项规章制度，遵守各项规章制度，加强各项规章制度的执行力。

1.内部精细化管理有待提高，内控监控不到位。由于无法照顾到许多工作的全面管理，员工的业务技能亟待提高。有时候，他们对日常工作感到厌倦，管理不够精细。

2.风险监控意识与系统更新不同步。由于总行531系统上线和密集清理工作，新业务系统数据更新加快，自主学习步伐需要同步跟进，所以研究不够全面。在以后的工作中，我会努力克服自己的不足，及时学习和控制，丰富自己的专业知识，更好地掌握规章制度，增强风险意识。

3.分支机构服务有待提高，从业人员的专业素质无法满足银行高强度的经营风险。在20xx年，我们将主要通过实施服务和制度以及提高员工素质来提高我们分公司运营人员的工作技能和服务水平。

**银行经验分享心得体会篇二**

近年来，中国银行经验的分享变得越来越普遍。许多银行业务人员和客户通过各种渠道共享自己的经验和心得体会，以增进彼此之间的学习和提升。在这篇文章中，我将分享我个人在中国银行工作的经验和心得，希望能对读者提供一些有用的信息和见解。

首先，对我来说，中国银行经验的分享最重要的一点是不断学习和更新知识。作为银行职员，我们经常需要了解最新的银行产品和服务，并及时将其传达给客户。通过不断学习和更新知识，我们能够提高自己的专业水平，为客户提供更好的服务。因此，我经常参加各种培训班和研讨会，提升自己的专业能力，保持与时俱进。

其次，与客户保持良好的沟通是中国银行经验分享的重要方面。无论是面对面的交流还是通过电话或电子邮件的沟通，与客户保持良好的沟通都可以帮助我们更好地理解客户的需求，并提供更准确的建议和服务。在中国银行工作的过程中，我始终注重与客户保持沟通，并视其为与客户建立良好关系的有效方式。

此外，我还发现在中国银行工作的过程中，与同事共享经验和心得也非常重要。通过与同事的交流和互动，我们可以互相学习和借鉴对方的经验和做法。在中国银行，我们经常举办团队分享会，让每个人都有机会分享自己的工作经验和心得。这种分享的氛围可以帮助团队成员更好地成长和提升。

此外，我在中国银行工作的过程中也学到了团队合作的重要性。在银行业务中，往往需要与多个部门和团队紧密合作，才能顺利完成任务。通过团队合作，可以有效地整合资源和协调工作，提高工作效率。因此，团队合作是中国银行工作中不可或缺的一部分。我在团队合作中学到了互相信任和相互支持的重要性，这对于实现团队的共同目标非常关键。

最后，中国银行的经验分享也需要精心整理和总结。通过将个人的经验和心得整理成书面文件或报告的形式，可以使其更容易被他人理解和学习，并能够更好地传播。在中国银行，我经常参与撰写银行业务的操作手册和培训材料，以便能够更好地向新入职员工传授相关知识和经验。通过这种整理和总结，我不仅能够加深自己的理解和记忆，同时还能够与他人分享我的经验和心得。

总结起来，中国银行经验分享的重要性不容忽视。通过不断学习和更新知识、与客户保持良好的沟通、与同事共享经验和心得、团队合作以及精心整理和总结，我们能够在中国银行工作中取得更好的成果。希望这些经验和心得能够对正在或将要加入中国银行的人们有所启发，并对他们的工作和生活有所帮助。

**银行经验分享心得体会篇三**

工作伊始，由于对银行工作的模糊和定位不清晰，加上没有做好充分的心理准备，没有完成从一个学生到柜员的角色转变，我心中油然而生失落感和挫败感，对工作的激情渐渐失去，但是看着身边的同事每天都在积极努力工作，对每位客户的真诚和高效的服务，想着他们都在同一岗位上工作这么多年，还能保持着这样的激情，让我明白简单的事情重复做，不仅要做好，更要做得有创造力。

在每个岗位上都有发展潜能、增长知识的机会，决定因素是自己对待工作的态度和对工作的付出程度。在领导和同事们的帮助下，对各项业务知识和银行服务规范的不断学习，已经能独立为客户办理各项业务，对各项产品有了更深的了解，逐渐总结出各项产品的营销亮点，从而有意识的加强对客户的营销力度，取得了一定的成绩。

一年中，在领导的关怀和同事的帮助下，我经过了大堂经理，对公柜员，对私柜员的岗位锻炼，参加各条线各类培训共60多次，共接待客户咨询1000余件，办理对公对私业务10000多笔，积极向客户销售了保险，网银，三方存款等各种银行产品，实现了单位与个人的共赢。在营销的过程中，加深了对银行各类产品的了解，加强了组织沟通能力，更明白了银行服务能力的重要性。

一年的工作历程也是心态调整、角色转变的过程。常言道：态度决定一切。端正的态度、良好的心态是高效完成各项工作的基础和前提。心态的调整使我在意识中对工作有了更加充分的认识。银行工作无小事，任何细节的错误都可能铸成大错。我们必须集中注意力办好每一笔业务，真诚服务每位客户，只有确立了端正的工作态度和良好的处事心态，才能出色的完成各项经营指标。下面我将从以下五个方面来总结下一年的\'工作心得体会。

1.感恩的心。感恩的心让我们善于发现别人的优点和长处，俗话说，“用人之长，天下无不可用之人”。同时感恩的心也让我们更加愿意发自内心的去鼓励和赞美别人，让别人感觉被需要，感觉很重要。银行作为服务型企业，客户是企业的生命线，只有我们懂得对客户感恩，才能获得客户更多的信任。

2.制度让我们有所不为，从而有所大为。制度中包括工作的统一标准和指导规范，告诉员工什么是对的，什么是方向，从而为工作提供指导，从而让工作更加高效。尤其是我们金融行业，制度重于泰山，合规是银行经营的高压线，好的制度不仅是客户资金安全的保证，同样是x行为客户创造价值的基石，理解和掌握制度让员工更加自由，更加自信，使员工更具有创造性。

3.细节决定成败。天下大事必做于细，所有的工作都由细微的部分组成，只有将每个细节很好的完成，整个工作才能高效、准确的完成。在银行这个特殊的行业中，每个细节都要求更高，账号、金额、票据等必须保证绝对正确，客户身份的辨别必须严格进行联网核查和反洗钱系统排查，文明礼貌用语和服务规范必须高标准的严格执行，只有将这些细节做好，客户才会选择我们。

4.要做足准备前的行动。有人说准备很重要，但是准备前的行动同样很重要，在准备前我们要进行搜集市场资料，学习各项新业务知识，进行客户的甑别，与各个利益关系者进行沟通和反馈，从而为制定合理的营销方案打下坚实的基础。只有这样我们才能最大限度的节省成本，高效的完成各项工作。

5.换位思考。换位思考是我们建立同理心的基础，在与同事接触中，通过换位思考不仅能使同事们和睦相处，也能使大家紧密配合完成各项工作；在与客户接触中，也更容易找到利益接触点，这样不仅能完成各项产品的营销，同时也可以大大提高客户的忠诚度。

经过一年的工作和学习，我坚定了信念，提升了技能，找到了理想与工作的结合点。我将不断学习，向书本学，更重要的是向社会学。在今后的工作中，我将自觉加强理论和业务知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己在业务方面尤其是对公业务知识的锻炼，全面提高综合业务知识水平。在领导和同事的指导帮助下发扬长处，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。我将以追求卓越来严格要求自己，奋发图强，积极为xx行的发展贡献自己的力量！

**银行经验分享心得体会篇四**

在银行工作中，做好服务，做好与客户的沟通，需要我们有一个良好的心态，认真面对。同时也让我在工作中感受到，一个高质量的服务往往能得到客户友好的反馈，可以让工作做得更好。对工作中的服务也有一些体会。

我们的工作需要良好的服务。没有良好的服务态度，我们的工作也很难开展下去。自从来到银行，我也知道银行不仅是金融行业，也是服务行业。为顾客服务，我们自己的态度和礼貌很重要。不管客户的态度如何，只有我们自己做好了，才能得到认可。很多时候，客户脾气暴躁。或者直白一点，但是我们已经做好了自己的服务。很多时候，客户可以知道自己的问题，道歉，甚至工作也会进展的更顺利。尤其是我们在和客户沟通的时候，有时候客户心情不好，或者问题的解释没有让客户理解清楚，可能会发脾气。但其实这个时候，我们不应该被这种情绪牵着鼻子走。这些情绪只是对事情的反馈，并不是对我们个人的攻击，我们在工作中也会经常遇到这样的情况。也要合理调整心态，继续做好工作。

服务不仅是一种态度，更是一种方法。在与客户沟通的过程中，不仅要有良好的服务态度，还要灵活运用技巧来化解客户的情绪或得到客户的认可来进行工作。服务不一样。不同的客户最终要采用不同的服务技巧才能做好。在具体工作中，每个客户都是不同的。他们的需求和他们的一些情况会和培训中的不一样，即使有经验也会有一些差异。所以我们在沟通的时候，不得不考虑客户的情况。银行虽然有要求，但是口头上的。也能更好的实现工作目标，而不是一成不变，所以和机器人没什么区别，做不好事情，甚至会遭受客户的一次投诉。

在银行工作，我也知道，要想服务好客户，不仅要懂得如何服务好客户，还要有良好的心态。同时我也要继续学习，积累工作经验，这样才能做的更顺利。同时，一个好的服务在很多时候会取得意想不到的效果，所以我要坚持下去，继续做好。

在银行工作一年了，这一年让我改变了很多。我曾经在毛毛鲁莽地工作，不管重要性。现在我已经改正了这些问题，这样的情况很少了。所以对今年的工作还是很有感触的。这里，我来说说我的感受和经历。

在任何一个行业，服务都是一个特别重要的工作。我在银行期间，一直在跟一些前辈学习。做好服务不是那么简单的，这往往挑战我们的毅力和耐心。再加上这是我第一年工作，所以很多地方做的不是很好。幸运的是，在这么多朋友和同事的帮助下，我才能够走得这么顺利。

刚开始的时候，我对公司的业务并不熟悉。有好几次客户来咨询我，我有时候也回答不了一些比较偏僻的事情。这时候，发生了这样的事情。因为我有一段时间没有回答客户的问题，客户马上就烦了。她就站起来骂我，那些话越来越难听。我当时年轻气盛，一时没把握住自己，就和她吵了起来。后来领导给我收拾了烂摊子。那一次，我也真正体会到了冲动会对人产生多大的影响。明明只是一件小事，却让我捅出了这么大的骨架。

我们从事服务工作。首先要摆正心态。那段时间，我可能因为没有真正适应这个环境，所以做事情不顾一切，不能容忍不能忍受的事情，就做了这么不争气的事情。从那以后，我更加关注自己的毒，也更加知道商业知识的重要性。这件事本来就是我自己的错，找不到其他借口，所以从那以后，我开始更加努力的学习专业知识，向别人学习服务管理，不断提高自己的服务水平，杜绝这样的事情发生。首先，我得从这些小事说起。

最近我的表现越来越好。我不仅能以更好的态度去服务，还能善用各种服务技巧和方法。这些都是我进步的象征，也是我成长的一些方面。我越来越好，在这份工作中也更加自然。我更有信心和决心走下去，我会朝着更好的目标出发。我会不辜负大家的帮助和期待，我会继续奋斗，继续前进！

**银行经验分享心得体会篇五**

前期，在我社领导的关怀下，我社各分社员工等一行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：

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。

在xx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xx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。

**银行经验分享心得体会篇六**

来到xx银行实习前，我是万万没想到原来泰隆的实习是如此充实和忙碌的，而且能够学到东西。当然这归于我幸运的到八部和遇到的师傅。天报到，我就被安排了师傅，被师傅安排了任务——做易融通卡，做的过程我学会了做卡的整个过程，并学会了系统查找客户资料和积分，除此之外，连带的信用卡我也学会了如何填写。

接下来日子，师傅的，我又学会了系统录入，学会了如何查找客户信息和填写系统，当然包括客户积分查询。我又陆续学会了续贷系统的录入和合同的签订，包括续贷合同，并且知道了合同包含的所有资料。最后客户经理跟客户谈判的整个过程，这我感触最深的一点，优秀的客户经理要具备怎么样的素质，优势是说话技能，包括拜访陌生客户的技巧。到客户经理室如何跟客户打交道，如何客户关系和服务客户。

当然，新生在学习过程中，我也犯了错误，在学习中犯错，在犯错中学习。

总之，在泰隆商业银行，客户经理的助理，我觉得我学的挺多的。我学会了做易融通卡和信用卡;其次我学会了做客户系统和续贷系统;最后我还学会签合同和客户谈判过程。当然最的我了最为泰隆银行客户经理的生活工作情况。

**银行经验分享心得体会篇七**

自xxxx邮政独立运营以来,中国邮政人在近几年的时间时一直在摸索邮政运营的最佳模式,寻找邮政业务最佳契机和途径。我国邮政储蓄网点超过36000个，其中2/3以上网点分布在县和县以下农村地区，已成为我国连接城乡的最大金融网。

中国邮政储蓄银行挂牌成立，是我国邮政金融事业发展历程上的一件大事，具有重要的里程碑意义。是我国邮政体制改革取得的又一重大阶段性成果，也是在国家金融监管部门的指导下，金融体制改革取得的又一项新的重要成就。随着加入世贸组织过渡期的结束，中国邮政蓄银行成立伊始，合规风险逐渐成为除信用风险、市场风险和操作风险之外的\'我国商业银行面临的重要风险。

合规作为一门独特的银行风险管理技术，如今已经得到全球银行业的普遍认同。如何大力倡导银行自身的合规文化，建立一个有效的银行合规风险管理组织体系，成为各家银行的当务之急。淮南子有训：“矩不正，不可为方;规不正，不可为圆”。因此，必须把\"合规风险\"放到与银行业三大风险，即信用风险、市场风险、操作风险同等重要的程度来重视。

合规风险\"指的是：银行因未能遵循法律法规、监管要求、规则、自律性组织制定的有关准则、已经适用于银行自身业务活动的行为准则，而可能遭受法律制裁或监管处罚、重大财务损失或声誉损失的风险。合规是银行业一项核心的风险管理活动，健全、有效的合规风险管理机制，是实施以风险为本监管的基础。

银行业三大风险是信用风险、市场风险和操作风险。

(一)树立主动合规意识，克服被动合规心理。

合规是银行文化的重要组成部分,也是银行业稳健运行的基本内在需求,在银行员工中树立\"合规人人有责\"、\"主动合规意识\"、\"合规创造价值\"等理念，要将绩效考核机制作为培育合规文化的重要组成部分，以充分体现商业银行倡导合规经营和惩处违规的价值观念。

(二)制定合规政策，组建合规部门。

构建商业银行合规风险管理机制需要设立专职的合规部门，并要确保合规部门不受干扰地发现、调查问题，让合规人员及时地参与到银行组织架构和业务流程的再造过程，使依法合规经营原则真正落实到业务流程的每一个环节乃至每一位员工。

合规作为一门独特的银行风险管理技术，已日益渗透到农村金融全面风险管理框架之中。合规风险逐渐成为除信用风险、市场风险和操作风险之外的农村金融面临的重要风险，因此，完善合规风险管理已成为农村金融当前的重要研究课题。完善银行业合规风险管理已是商业银行当前刻不容缓的重要任务。也是中国邮政储蓄银行改革与顺利发展的重要举措。

**银行经验分享心得体会篇八**

怀着无比的憧憬与向往，我融入了客户经理培训的大群众。我觉得人生仿佛雨后的彩虹，开始展现出璀璨夺目的光芒。于是，和同样怀着梦想的同事一起，我们组成了江苏银行第一期客户经理培训班---一个团结奋进的班级。

总以为培训过程是简单而又简单的，没烦恼也没有有压力，但是，在经过了14天的培训过后，我发现这真的是一项艰苦的工作，需要不断的努力奋进，需要顶住压力发挥潜力，需要把自己全身心的工作热情全部投入进去。

在这14天的培训当中，我学到了很多东西，比如如何审查企业报表如何做好贷前的审查（包括企业的环境、企业老总的素质和贷款的风险等）贷后的跟踪检查，如何做好营销工作，以及营销的技巧等等。在学习的过程中，我体会到了前所未有的感受，这其中有苦涩也有甜蜜。

本次培训时间紧凑，资料新颖，条理清楚，既有理论指导，又有经验之谈。从培训的一开始，我就被培训中的气氛所感染，每一节课，我都会想：我该怎样做，我该怎样回答，我能得几分。老师的一言、一行，提出的每一个问题，我都认真体会，从而使自己得到更多。整个的培训让我受益匪浅，也有很有几点体会：

首先，团队精神是我体会最深的部分。在培训之前，所有学员就被分为五个组，一开课，先选出了组长，班长，每个组还定下了队名和队呼并进行了展示，课内课外的每时每刻，我们都在通过团体和个人的精彩表现来获取积分，为我们的团队争取最后的优胜，在这个过程中，每个人的团队意识都被充分调动了起来，都在为着自己的团队而努力。我，很荣幸地得到了组员们的信任而成为了组长，但更加深刻感受到的，是我肩上的压力和职责，几天下来，组员们表现得都很不错，我想对组员们说：你们都是最优秀的。而我，也更加地看到了自己的不足，以后我会更加努力地提高自己。“没有完美的个人，只有完美的团队”，我们每个人的潜力都是有限的，只有我们有机地结合在一起，各自充分地发挥自己，为着一个共同的目标前进，才能做的最好。在平时的工作中也是这样，没有团队合作的精神，就很难到达一个理想的工作效果，只有通过群众的力量，充分发挥团队精神才能使工作做的更出色，完成得更优秀，我们要“建设一流的团队，创造一流的效益”。

其次，我感受到，在工作中，我们要有强烈的客户服务意识，站在客户的角度为客户服务，要以客户的标准为标准，并要有超越客户的期望的标准，要充分思考到客户的需求，急用户之所急，想客户之所想，让客户得到超越期望的更加满意的答复，只有这样才能赢得更多的客户。个性还要注重细节，学会使用沟通的技巧，任何一个微小的失误都可能决定成败，在日趋激烈的竞争中客户随时能够离开我们，而选取其他人。服务是制胜的.关键，客户服务是产品的重要组成部分。服务和产品本身都是竞争力的重要组成。在市场竞争日趋激烈的今天，银行产品在价格和性能上的差异表现得越来越不明显，要想突出产品的个性化，打响自己的品牌，获得客户的青睐，新颖和完善的客户服务是我们致胜的法宝，客户服务的差异性构成了产品的差异性，所以客户服务是至关重要的，我们要用卓越的服务来赢取客户。还有一点，“合理的要求是训练，不合理的要求是磨练”，在培训中我们是这样要求自己的，而在工作中，往往也存在着某些或多或少的合理的或不合理的东西，我们都要持续一种用心的心态去对待，抱着更大的热情的去应对挑战。要注意调节自己的情绪。应对工作压力时，就应将每次的困难当作一种考验，当作是再次体现自身价值的一个机遇。在每次对新的考验机会的期盼中，使自身的价值得以提高，也就将压力转变成前进的动力。

如果没有这次培训，我不明白我在接触客户时会有怎样的表现；但是通过培训，尤其是亲身准备并参与演练之后，我清楚地明白自己就应如何去应对客户，具体到每一个环节。专业的销售流程是一个循环的过程，从准客户开拓到准备、约访、接洽、初次面谈、商品说明、拒绝处理、促成面谈到售后服务，售后服务不是结束，而是另一个准客户开拓的开始。通过演练，不仅仅掌握了具体流程，更重要的是我因此而获取的应对挑战的勇气和自信。尽管还有很多不足，但走下讲台，听到前辈赞许的鼓励，油然而生的喜悦不可言喻。还有一点感想，就是要做好准备抓住机会。机会很多，却总有从手缝中溜走的遗憾。不能怨天尤人，而就应自己反省，是没有给我机会吗，还是因为我自己准备的不够充分？机会只给有准备的人，这样的遗憾，下不为例。培训带给我很多启示，很多东西值得我们去坚持：一份好心态，一颗上进的心、用心的态度；培养团队精神、创新精神；合理安排时间，树立良好的时间观念；重视细节，战略上举重若轻，战术上举轻若重等等。

这14天的时间是艰苦的，因为没有休息，我感到了西点军校的严厉。但就是因为如此，才使我们仅仅利用14天的时间就学习掌握了能够称作是不可能完成的任务。简直就像奇迹一样。我觉得这折射出了一个很经典的哲理，那就是人的潜力，真的是无限的。

总的来说，这次培训使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有必须的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这半个月的培训是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，坚定信念，加强学习，积累经验，不断调整自己的思维方式和工作方法，在实践中磨练自己，我坚信通过了一阶段的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在今后的工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实践中所学到的知识，并结合理论知识不断的应用到实际工作去，充分展示自己的个人价值和人生价值。为实现自己的理想和光明的前程而努力。

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。我深刻的意识到，我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。没有预期的成功，我们务必在以后的路上一路披荆斩棘一路长风破浪。我会一向努力下去，现在，将来，永远。

**银行经验分享心得体会篇九**

前期，在我社领导的关怀下，我社各分社员工等一行到xx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：

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。

在xx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xx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。

**银行经验分享心得体会篇十**

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，使自己的工作潜力得到了提高。

刚实习，身心都很累，有想过要放下，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就应是舒适安静的，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，每一天重复同样的工作，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“多谢”，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必须差距的，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，而这也正是自我需要学习和努力的地方。只有把书本和实际结合起来，增强动手潜力，才能更好地完成各种工作。

我喜欢有好处的生活。我现在还刚刚起步，人生的旅程刚刚开始……。

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