

银行员工反洗钱心得(通用15篇)

教学反思是教师发展自身教育的必经之路，让我们更好地成长和进步。以下是小编为大家收集的工作心得范文，供大家参考和借鉴。

银行员工反洗钱心得篇一

我的20xx年是在xx银行分理处度过的□xx分理处是一个业务量大，业务种类繁多的分理处，我的职责是接待单位客户，解答他们的有关业务问题，编制和录入会计凭证，登记账簿，整理和保管会计业务资料。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，我的自我评价，是不是在美化自己，自有公论。我的缺点也是昭昭不可掩饰的。我的述职报告请大家评议，欢迎大家提出宝贵意见。

首先，学习也使我认识到：工作岗位没有高低之分，必须要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。同时为了提高自身的科学理论水平，我透过成人高考参加了xx大学的本科函授教育，平时也自学电脑知识，利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识，电脑使我的生活过得充实起来。

在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，领导和同事们也给了我很大的帮忙和鼓励，在大家的共同努力下，客户们都认为xx分理处的服务比其他银行的好，都愿意来那里开立账户和办理业务，去年开立的会计账户有200多个，会计业务笔数去年更是从年初的日均xx多笔上升到xx多笔，人均笔数列居全行榜首，每一天的忙碌可想而知，银行属于服务行业，工作使我每一天要应对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着

去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新状况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。应对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业的熟悉，不能代替对提高个人素养更高层次的追求，务必透过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的潜力，二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，用心配合领导同事们把工作做得更好。

银行员工反洗钱心得篇二

从刚开始的懵懂无知，到现在的游刃有余，能够独立的为客户办理业务的柜员，甚至经过不断地学习，我已经成为了一名银行优秀员工。此时我也深刻体会到了团队合作的精神，意识到不断学习进步锻炼业务潜力的重要性。这些都是无形的精神财富，是我成长过程中的积累，伴随着我成为一名更好的银行员工。下面是我这段时间工作的一些体会与感想。

首先是认真学习、爱岗敬业。从第一天进入银行工作起，我就感受到了xx银行积极进取、奋发向上的工作氛围。对于我来说，这里的一切都是新鲜的，都是需要我们去学习的。时光流逝，工作慢慢变得枯燥无味，但是这没有打消我的积极

性，对工作的热情。每天忙碌的工作使我的生活变得无比充实，偶尔忙里偷闲的学习更是让我感到兴奋与快乐。在这段时间的工作中，我将工作细化到每一步，合理安排时间，有不懂的事情就及时请教老员工。在工作之余，我还努力学习与银行有关的金融知识，争取每天都有进步。

其次是细致工作、真诚服务。在柜台工作要求每个人必须细致细心，时刻警惕，将失误减小，降低损失。在平时的工作学习生活中积累经验，将发生在身边的细小的案例认真记下，提醒自己不要发生这种错误。这就要求我们严格按照银行的制度办事，不能马虎大意。

虽然我面对客户只是一个小小的窗口，但是通过这一个窗口客户就能看见银行的整体素质，客户对银行的印象好不好就在我们的日常工作中，我们是不是具有良好的服务意识，是不是真的为客户着想，因此对待客户时要真诚，学会换位思考。

最后深入学习企业文化。一个企业是否能够长远的发展，不仅仅是观察效益这单一的一方面，还要看看其是否具有特色的企业文化。在银行工作的这段时间，我观察到每一位员工都以自己是xx银行的一员而骄傲，以银行的利益为重。因为我加入的时间短，听老员工所说，在银行的业余活动、各项比赛比较多，如果有多余时间和精力还可能会拿个奖项，虽然奖品不是特别丰厚，但是可以促进员工工作的积极性，激发员工的工作热情。虽然我现在的感受不是特别深，但是在这样的环境中工作我也会更加向上，为银行的发展贡献自己的一份力量，为自己是xx银行的一员而自豪。

银行员工反洗钱心得篇三

首先是树立并持续科学正确的世界观、人生观、价值观。在世界观方面，我确立了远大的奋斗目标，对自身的职业发展进行了细致的规划，认识到实现理想的奋斗历程的前进性与

曲折性，也坚定了为远大理想坚持不懈拼搏奋斗的信念；在人生观方面，我反对拜金主义、享乐主义、个人主观主义，拥有高尚的人生观，追求高尚的品格，持续了积极进取、乐观向上、自强不息的人生态度；在价值观方面，我坚持正确的价值取向，坚持全心全意为人民服务的宗旨，立足现实，坚守岗位，廉洁勤勉，兢兢业业，将个人利益、群众利益和国家利益统筹兼顾，做到义与利相统一，职责与贡献相统一，奉献与获得相统一。

其次是培养了对工作单位的归属感，激发了工作热情。单位领导和各位前辈的悉心教导、热心帮忙，让我感受到了单位大家庭的温暖，也让我感受到工作氛围的融洽、人际关系的和谐，还激发了我巨大的工作热情。某某支行良好的团队合作竞争环境以及为提升员工技能带来的有利条件，督促我每天以饱满的热情投入到工作中，做到爱岗敬业，勤勤恳恳，孜孜不倦，并力争完美完成每一项工作。

最后是明确职责，提高了对职责重要性的认识。通过对我行各项规章制度的学习，我对我行员工的职责有了明确的认识。同时也明确了柜员职责的坚守对于方便人民生活，促进我行发展乃至整个经济体系健康高效运行的巨大好处。在这半年多的时间里，我严于律己，立足本职工作，克己奉公，尽职尽责，努力为广大客户带给更方便、快捷、准确的服务，让每个顾客都高兴而来满意而归。

二、知识技能的掌握与运用

首先是理论基础专业知识的巩固和积累。在工作的过程中，我始终坚持学习各种理论知识，用心利用业余时间学习银行、会计、保险、证券及理财等方面的金融业务知识，巩固和积累了自己的金融知识，提升了自身的文化素养。同时我时刻了解政治经济动态，并对各种时政信息进行研究分析，争取以最先进的理论知识与最新的信息为广大客户带给最好的服务。

其次是业务操作技能的熟练掌握。把学习的知识技能熟练应用到日常的工作中，对刚进入职场的员工是一个巨大的挑战。为了更快更好的将自己掌握的知识技能转化成工作成果，为广大客户带给更优质的服务，我用心主动向各位领导前辈请教，充分利用一切能够提升业务技能的机会。而且我合理有效的利用了时间，我将各项业务的操作流程，注意事项，容易出错点进行了详细的记载，在搭公车，午休吃饭期间进行记忆，并时常进行巩固复习，力求将每一项业务的操作步骤牢记于心。我也注重自身风险自控潜力的培养，注重服务细节，严格要求自己，力争精确的完成各项业务操作。同时我还对我的行各项理财业务进行了详细的了解，并熟练掌握了各种理财产品特点，尽全力为客户带给全方位的服务。我行的财政授权支付业务量大，我在此岗位时，每一天都为自己设定一个目标，每一天都要求自己要有必须的进步，争取在更短的时间内以更快的速度更高的准确度完成当天的所有账务。

最后用心参与我行举办的各种培训。我十分珍惜我行为员工带给的各种宝贵的培训机会。对于我来说，每一次培训都是我扩大专业知识面，提高业务技能的契机。每一次培训，我都会认真做好笔记，收集好各项培训资料，并精确掌握每次授予的知识，力争在每次考核中取得令人满意的成绩。同时我也注重将学习的知识运用到日常的工作中，提高工作的质与量。

三、职业规划的制定与实行

在我行工作半年多，我的另一个巨大收获，就是对自身的性格、潜力、优缺点的明晰，并在此基础上为自己制定了详细的职业规划，且稳固扎实的进行着职业规划的每一步。

职业规划首先要进行的是职业探索，这一个过程已经完成，我选取进入农行，成为农行大家庭的一员，并努力为广大客户带给更高效更全面的服務。其次是完成职业规划的制定。

主要包括设定明确的奋斗目标，根据目标确定开发自身潜能提升自身潜力的深造计划，并进行最终的职业决策。接下来是职业规划的实行阶段，主要有提升职业技能、素质，开发潜能，考取各种知识、技能的学术或资格认证和其他潜力的提升如压力管理、时间管理等。最后就是提升的准备期，这个阶段需要注重观念与心态的调整，以不懈的努力与平和的心态等待机遇的到来，注意态度决定一切，切忌浮躁、迷茫、徘徊，这会使自己错过难得的时机，使自己功败垂成。

以上三点是我在农行省府大院支行工作的心得体会，除了在精神思想、知识技能、职业规划等方面的心得体会，我对我行派遣员工加入工会的状况也有不少感触。

一方面是关于同工同酬的落实。同工同酬究竟指什么，包括哪些项目，以及进入我行工作的派遣员工在多长时间后能够获得福利与社保的同酬，这些派遣公司与用人单位都没有明确表示，这容易引起三方的矛盾纠纷。这一点，我想工会是能够介入的，与用人单位和派遣公司共同协商，进一步提高派遣工工资、福利、社保的透明度。派遣工工资、福利和社保的明晰，能够减少三方的矛盾纠纷，并有利于增强派遣工的归属感，激发派遣工人的工作热情，使他们创造出更好的业绩。

另一方面是关于派遣工早日入会的感触。据了解，派遣工与派遣公司和用人单位之间最容易出现职责、权利、义务等方面的纠纷，一旦出现纠纷，派遣工个人会因为各种原因更容易处于劣势，导致自身的合法权益难以得到保障。而让派遣工人早日入会，在工会的协调与帮忙之下，派遣工人的合法权益能早日得到必须的保障。同时要加大派遣工入会的比例。派遣工往往是保护自身合法权益的弱势群体，许多派遣工因为不懂得相关法律条例，不知晓也无法维护自身合法权益。工会应给予派遣工较多入会名额，从而使得更多的派遣工的合法权益得到更好的维护。

总之，作为我行派遣工的一员，我对自己的工作充满了热情。用心主动的个性，自强不息的精神，更是让我在这半年多的时间里收获颇丰。在精神思想方面，我树立并坚持了科学正确的世界观、人生观、价值观，热爱群众，热爱工作，尽职尽责，为更好的服务于广大人民群众，更好促进经济体系的健康有序循环坚持不懈的努力；在知识技能方面，我潜心学习各种金融理论知识，时刻关注政治金融动态，悉心熟练掌握各项业务操作技能，通晓各种理财产品的特点，用心参加我行举办的各种培训，力争成为一名与时俱进的优秀员工，为客户带给更全面更优质的服务；在职业生涯规划实行方面，我对自己的性格特征、潜力、优缺点进行了详细的评析，也进行了职业定位，为自己制定了详尽的切合实际的职业发展计划，并按照计划有条不紊的进行自身潜能的开发与素养的提高，为自己职业生涯的飞跃努力奋斗。对于派遣员工入会，一方面，我认为工会应当适度介入派遣员工、派遣公司和用人单位各项协议的制定与签订中，使得三方的职责、权利、义务更加明晰，避免三方的矛盾纠纷；另一方面，我认为就应使派遣工尽早入会，并适度提高派遣工入会的比例，这样能更快更好的维护派遣工的合法权益。

在我看来，我行在派遣工方面的工作做得相当不错，不管是工资、福利和社保的待遇还是为派遣工带给的培训提升机会，我都很满意。相信在未来，我行在派遣工方面的工作会取得更大的进步，并逐臻完美。相信我行在派遣工和正式工的共同努力下，会取得更辉煌的成就。

银行员工反洗钱心得篇四

在市分行的统一安排部署下，我们按照学习计划认真学习了《勤政廉洁员工手册》，通过学习，我有所思、有所感、有所想，对勤政廉洁精神也有了进一步的理解和认识。

历史证明：勤政廉洁盛行之日，则国家昌盛；贪污和腐败猖獗之时，则国势衰弱。历来清官颂扬；污吏遭人唾骂。而在我国

建设社会主义的今天，廉政建设对每个干部提出了新的、更高的要求，即遵纪守法、廉洁奉公、勤政为民、不贪污受贿，不以权谋私。有些在个人欲望的趋势下逐步淡漠了法制观念，在权力观、金钱观、子女观面前丧失原则，利用职务之便做出有悖共产党员、人民公仆的原则和宗旨的事情，迈出了罪恶的一步，把自己送入了地狱之门，最终身败名裂，甚至是以生命做代价。教训是深刻的、令人心痛的，前车之鉴，后车之师，我们一定要引以为戒。在工作和生活中做到以下几点：

一是始终保持勤奋学习的习惯。学习是每一名银行员工的必修课，只有不断加强学习才能提高自身素质和能力。不学习就无法进步，能力就无法提高，方法就无法改进，执行政策也就不可能正确。不学习，思想就得不到改造，心就不静，欲望就容易膨胀，就拒绝不了诱惑。因此，我们必须经常学习，从书本上学，从实践中学，学到真本领，努力做一个优秀的银行职员。

二是始终保持廉洁自律的行为规范。清正廉洁，这是每一个银行员工最基本的行为准绳。我们如果不遵守廉洁自律相关规定，就会破坏和扭曲在客户心目中的形象，因此，我们一定要树立正确的人生观、价值观，牢记全心全意为人民服务的宗旨，自重、自律、自醒，排除非份之想，常怀律己之心。

三是要始终保持艰苦奋斗的优良传统。“居安思危，戒奢以俭”，“生于忧患，死于安乐”，这些警世名言，今天对我们依然有重要的启示作用。近来有一部分人，淡忘了艰苦奋斗作风，贪享受，热衷于追求个人安乐，抛弃党纪法规，贪污腐化，走上犯罪的道路。我们一定要引以为戒，要继续发扬艰苦奋斗的作风，恪守党的宗旨，提倡勤俭节约，反对铺张浪费，始终不渝的保持和发扬艰苦奋斗的优良传统。

四是遵纪守法，按章办事，防微杜渐。我们处在银行的重要工作岗位，工作作风如何，办事效率如何，直接关系到银

行的风险。因此，我们要不断提高拒腐防变的能力，不断健全管理制度，切实提高服务水平。通过这次学习使我深刻认识到，我们要把《勤政廉洁员工手册》中的要求变成自觉行动，耐得住清贫、抗得住诱惑、守得住小节，堂堂正正做人、扎扎实实干事。通过自我教育、自我约束，自我修养、自我监督，规范自己的行为，自觉树立良好形象，爱岗敬业，常政之德，常思贪欲之害，常怀律己之心。

银行员工反洗钱心得篇五

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是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。出现问题，也愿意配合解决。

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xx万现金以上需要提前电话预约；我们没有零钞；这是真话。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。

三个月的银行实习一晃而过，却让我从中学到了很多社会道理，而这些东西也将让受益匪浅，银行的实习加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的间隔，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进步了适应社会的能力。因此，我体会到，在大学生就业如此严重的情况下，假如将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个专科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

银行员工反洗钱心得篇六

银行柜面营销的第一个注意事项是要发自内心的去为客户着想，要想到在现在电子交易普及的情况下，客户为什么要来柜台，客户需要解决什么问题，将客户的主要问题快速、高效，令客户满意的解决完后，这时，开始自己的柜面营销较为合适。

第二、要善于总结。根据客户办理的不同业务，开展不同的柜面营销，最好是要有crm系统的支持，由系统筛选出对客户最有用的营销。例如：客户汇款，可能就是手机银行的营销点。

第三、营销话述要简短，客户来柜面，可能只是希望快速业务，要将不同的业务营销点进行精炼，争取在15秒内进行精准话述营销，最高的营销静界就是无痕，深入客户需求，打动客户。

第四、不要进行多产品营销，一次只需要营销一种产品，这样，可以给客户较明确的思考空间并且使其他客户的等待时间短，不会产生报怨，要知道，客户来一次庭堂，感觉好，就会再来，不要急功尽利，会适得其反。时间是最好的营销工具，要有耐心，客户在银行有一个业务，我们就会让他在我行有5~6个业务，成为忠实客户。

第五、要有团队精神。一个人的时间有限，专业有限，要判断客户谁服务可能更高效，要快速寻求帮助，客户的感觉会很好。

最后，服务的第一要旨是要客户满意，客户满意，生意就来，我当年做柜员时，客户都主动问我需不需要时点冲存款，没有任何代价，所以，心诚则灵。

银行员工反洗钱心得篇七

虽然在邮储银行工作的日子不长，但却让我也成长了很多，从当初业务上的一窍不通到现在基本能独立处理业务，从一群陌生的同事到现在朝夕相处的朋友，每一点变化都见证着我的成长。

在邮储银行，我的工作岗位是窗口柜员，每天都要面对大量的顾客，而窗口是顾客能了解我行的直接途径，因此我们的服务一点都马虎不得。虽然在邮储银行上班的时间不长，但我也深刻体会到，在一线的柜员工作最关键的是服务。

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，服务更是体现了银行的软实力与竞争力，服务是银行经营的载体，是银行经营不可缺少的有机组成部分。银行经营必须通过银行服务才能实现，银行服务本质上就是银行经营。

一家银行的服务范围、服务内容、服务效率和服务态度直接影响其所能吸引的客户数量和工作效率。服务是品牌，是形象，是一个单位核心的竞争力，礼貌是服务的第一要素，柜台是向客户提供服务的第一平台，其实，客户是实实在在的人群，需要的是实实在在的感受，而这些感受就是来自我们所提供的实实在在的服务。

现在许多行业都在提倡微笑服务，于是许多人不明白微笑的

真正含义，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，是微笑着积极的人生态度的表现，使他们充盈的内心世界真实、自然地流露。

从心开始，要用心和客户交流，才能赢得客户的心。概括起来就是：态度决定一切，细节决定成败，微笑改变命运，沟通从心开始，有礼走遍天下，服务创造未来。

在服务时，做到三声服务“来有迎声、问有答声、去有送声”；在接送钱或凭条时用双手接送，接待客户热情、礼貌、耐心周到。

让客户感到和谐、友爱、温馨。在激烈的市场竞争中将以更加饱满的热情，更加精湛的服务技能，更加完善的服务质量为客户提供优质、高效的服务，把微笑溶入服务，把微笑留给客户，奋勇争先，开创邮储银行美好的明天。

银行员工反洗钱心得篇八

xx建行在上级行和县委、县政府的正确领导下，认真贯彻上级行工作会议精神，全面落实“抓营销、防风险、增效益”的指导思想。在社会各界、各部门和广大客户的支持下，通过全行上下的共同努力，各项业务工作得到了健康发展。

1、存贷款业务。今年以来，传统业务发展势头较好，存贷款业务量放大较多。截至十一月末，全口径存款当年新增xx万元，完成上级行下达任务的xx_%。贷款业务全年累计发放xx_万元，比去年同期累计多放xx_万元，有力的实现了增加经营效益和支持经济发展的目的。

2、结算业务。今年以来，随着我行开办的业务产品不断增多，服务手段持续增强，各项业务的结算量都有较大的放量增长。全年共实现办理各项业务手续xx万笔，资金结算金额_亿元。

其中现金收付xx_亿元，相比去年同期增长了xx%□

3、利润情况。今年全年随着业务量的增大，中间业务收入增长较快。全年共实现收入xx_万元，实现账面利润xx万元，相比去年又上了一个新台阶，达到历史水平。

我行为加强各部门之间的联动，增强工作效率，进一步改善服务配置的协调性，确保各项业务的健康开展。今年初，把所有业务部门、业务岗位全部集中到营业室，分管领导到营业室办公。各部门共处一室，尽量减少流程环节，积极进行联动营销、联动协调。在今年的账户规范清理专项治理、实行新帐户管理办法和每季度对帐工作中，充分显示其积极效果，几项工作在市行名列前茅。对公业务增长较快，个银业务稳中有升。

防范信贷风险是今年总行确定的重中之重的一项工作，我行虽然只有办理小额贷款的转授权，但是我们不敢懈怠，信贷审批权限上收一级，所有贷款均有主任亲自把关审批。同时还组织信贷人员和审批人一起学习有关文件规定，凿清细节，在法律上找着立足点，明确了几个关键环节。一是要求本人办理，就是别人转借也要本人当信贷人员面亲签转授权书。二是坚持审慎原则，对于任何有疑问的票据，不能只凭本人提供的证据，必须信贷人员亲自去核对求证，无误后才能受理。三是坚持谁受理谁负责的'制度，和绩效和年终考核挂钩，强化责任认定。经过努力效果较好，确保了贷款不良额、不良率均保持为x□为我行不良贷款率的下迁，作了尽可能的贡献。

今年初，我行领导班子认真学习领会上级行有关发展战略的精神，结合我行实际，自觉把经营定位于以个银业务为主，以经济效益为主。牢固树立两个中心，在管理上以效益为中心，在营销上以客户为中心。自觉把效益、把创造增加值作为衡量经营上每一笔业务、管理上每一项决策的主要标准之一。自觉把客户(特别是质优高效客户)作为服务中心。为了

服务客户，今年来我们在硬件上，在节俭的前提下改进了营业的设施、环境；在人员上全力向一线倾斜，将大部分人员（包括主管负责人）全部充实到营业室；克服自身困难，调整岗位配置，增设服务窗口，进一步减少客户的等候时间，尽努力提高办理业务的便捷性。进一步强化服务观念，加强教育、督导，常抓不懈，提高了服务水平，初步做到了全行为一线，全员为客户的氛围，推动了工作进展，取得了良好效果。

银行员工反洗钱心得篇九

建设摆在第一位，解放思想。实事求是，以改革创新精神开展工作。联社的管理人员特别是班子成员，必须立足新的实践，解放思想、实事求是，努力适应党的任务、执政环境的深刻变化，勇于创新、开拓进取，改变那些已经不合时宜的观念、工作机制和工作方法，使党的监督工作和党风廉政建设更好地适应形势发展的需要，与时俱进。要把继承与创新有机地统一起来。随着时代和实践的发展而发展。要紧密切联系改革开放和现代化建设的新形势、新情况，改革和完善党的纪律检查体制。

切实改进学风，提高运用理论解决实际问题的能力学习，是干部增长才干、提高素质的重要途径，是作为一名干部终身的任务。加强学习，努力提高理论水平和政治素质是履行好自己肩负职责的重要保障。只有通过不断的学习才能做到在思想上跟上新形势的发展，宽广的视野、正确的决策，来自不懈的学习。我们要通过学习，增强自身工作的预见性、洞察力和驾驭力。要加强学习，提高自身素质。要挤出时间，认真学习各种政治理论及业务知识，不断提高分析问题、解决问题的能力，提高干部自身综合素质，坚决纠正学习风气不浓，学习积极性、自觉性不高的问题，任何人不得借年龄大、工作忙、负担重等理由推脱学习，要努力打造“学习型”机关。

常言道“人看人，户看户，群众看的是干部”。这里表达的既有群众(员工)之间的攀比，也有希望领导带好头领好队的意思。由此可见作风建设的关键在领导干部，做为团队的领导干部一举一动都会无形在员工中产生深刻影响，形成无形的比制度更有号召力的导向作用。因此，作为一个领导干部应时刻审视自己的一言一行，一举一动，既要发挥好自己，又要从严要求管好自己，着重防止在自己身上出现说了不算，讲了不干，承诺了不兑现等问题，应在以下五个方面率先垂范：

一是在团结协作上率先垂范。这就要求身为领导干部努力克服官僚作风，放下架子，体现高风亮节气度，增强整体意识，大局意识，屈尊降优意识。处世办事，主动和班子成员，甚至下属多沟通，多交流，统一思想，形成共识，统筹各项工作，减少内耗，降低不和谐之音。

二是在遵章守纪上率先垂范。“正人先正己”，领导干部要求下属做到的自己要首先做到。要时时处处严格要求自己，规范自己的言行，公正清廉，不碰高压线，不触防火墙，不违规，不出错，自觉接受员工监督和制度约束，并对各种违规现象理直气壮的敢抓敢管，在全行上下形成令行禁止，遵章守纪的合规文化氛围。

三是在干事创业上率先垂范。领导干部要时刻保持昂扬向上，积极进取的良好精神状态，在平时的工作中精神饱满，充满激情，执著追求，永不满足，有一种“事业无止境，奋斗无穷期”的进取意识；有一种不懈怠，不迷茫、不滑坡，始终保持旺盛精神和昂扬斗志的精神风貌。领导干部的精神风貌往往反映和影响单位的风貌，及员工的精神风貌，因此应用领导干部所具有的激情和感召力、人格魅力，去感召员工，激励员工共同干事创业。

四是在争先创优上率先垂范。领导干部要有处处讲实干、时时争第一的强烈愿望，干一流的工作，做一流的服务，带一

流的队伍，创一流的佳绩，不仅个人要在同级干部中争先进，创优绩，而且分管的工作也要能在全系统中争第一。

五是开拓创新上率先垂范。做为领导干部不仅要周密考虑眼前的工作和事情、正在做的工作和事情，而且要具有前瞻性，考虑未来五年、十年或更长的发展和目标，正确的预测和把握未来的发展方向及趋势，去开拓别人尚未发现和察觉的新业务、新产品，要处处走在别人前面，这样才能将事业由小带大，由弱做强。

当今是一个信息爆炸，知识更新不断加快的时代，一个员工(干部)、一个单位、一个团体，如果不经常学习充电，很难适应社会变革和业务发展的需要。因此，现在普遍提倡“打造学习型组织，争做学习型人才”。有人说现实社会各行各业充满竞争，竞争的结果取决于人才的竞争，人才的竞争归根到底是员工整体素质的竞争。这句话很有见的，员工素质不仅决定于参加工作前学历基础教育，而且决定于工作实践中职业素质教育，一个团队优劣，事业兴衰可从其人员素质、精神风貌中判断出来。

按照木桶短板理论，团体一百名员工中有99名都是高素质人才，而只有一名低素质人才，那么该团体的事业可能会因此被这一名低素质人才搞砸。整体素质提高的途径有二条：一是实行低素质员工淘汰制，二是通过强化全员职业素质教育。目前基层员工高素质复合型人才比例很小，实行低素质淘汰涉及体制、政策等诸多因素，难以实施，那么唯一的办法就是强化全员职业素质教育。职业素质教育的渠道较多，各级行应当通过建立用人及工资分配的激励机制鼓励员工自学、离职培训、参加远程电子化教育、参加社会成人教育等。促使一般干部员工把学习当做一种需求，一种追求，一种时尚，一种责任，去努力学习，基础好的干部员工则把学习当做一种修养，一种情操，一种境界不断提高，那么整个事业将会大有希望。

以上就是，相信可以帮到您哦！

银行员工反洗钱心得篇十

上半年的时间里我能够认真做好银行员工的工作并积累了不少的经验，作为银行员工我能够履行自身的职责并通过工作中的努力得到同事们的认可，可以说我在年初阶段便针对上半年银行工作的展开制定了计划，所幸的是通过这段时间工作的完成让我意识到自己的能力又有了提升，为此我总结了上半年银行工作的经验以便于更好地指导今后的发展。能够熟练为客户办理业务从而做好了自我的本职工作，在银行工作中办理业务的效率往往能够体现出员工的工作能力，所以我在柜台能够做好客户的接待工作并加强了相互间的交流，每当客户对银行业务有不了解的地方我都会细心和对方进行解释，通过业务操作的运用以及资料的查询能够加深我对银行业务的理解程度，对我而言每帮助一个客户做好这方面的工作都是对自身能力的巩固，所以我在办理业务的时候能够根据客户的需求提供帮助从而得到了对方的认可，而且在处理内部业务的时候也能够进行反复核算从而确保账目方面不会出现差错。

对各类空白凭证进行保管并对同事们领用的状况进行办理，这类工作虽然比较基础却也能够反映出银行员工的能力所在，所以我在进行登记的时候能够秉承严谨的作风来认真对待，每次的领用都能够做好严格的登记并对相应的单据进行保管，这样的话当领导进行检查的时候也可以做到账目清晰，有时我也会负责收集其他员工保管的单据并在整理过后上交给领导，毕竟能够做好这项工作也是我对银行工作认真负责的体现自然不能够有所疏忽。做好部分现金的保管与领用登记从而保障工作流程的正常办理，作为银行员工自然会在工作中涉及到现金的保管与领用，所以为了体现出自我的职责所在导致我会对相应的状况进行严格的登记，毕竟做好这项工作也是为了银行的发展着想自然不能够有所懈怠，而且在营业期间本就需要使用到部分现金自然得用心记录才行，而且每

次领用都会进行登记自然能够在结束当天的工作以后做到账目清晰明了，只不过对于这项工作还是应该要更加细心从而更好地提升自身的效率。

银行员工反洗钱心得篇十一

在xx银行xx支行工作快一年了，在这里我从事着一份最平凡的工作——柜员。可能在别人眼里，普通的柜员谈不上什么前途，但是我不这么认为，柜台一样可以干出一番的事业。态度决定一切。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名x行员工，特别是一线员工，我时刻感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示一个银行的形象，是一个银行的脸面，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任，尽心尽力的为客户服务。展示我行的“文明窗口”。

在银行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示x行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而在面对各类客户的背后，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真真切切的体会到我行的真诚，感受到在x行办理业务的以人为本，这样的工作就是不平凡的。为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守单位的各项规章制度；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处、互帮互助。

在为客户服务的过程中，我始终坚持想客户所想，以客户为最基本出发点。为客户提供全方位、周到、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活运用，为客户提供一定的方便，为客户提供个性化、人性化的服务。银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的，要

互帮互助，相互学习。

在不断帮助同事的同时也要不断的完善自我。时代是在不断发展的，银行间的竞争也日趋激烈。既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。所以不能屈居于现状，不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能更好的服务于客户，将工作做的更完美。

态度决定一切。立于根本踏实工作，努力学习业务知识，在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大始于平凡之，平凡的我们一样能够奉献我们的热情，奉献我们的真诚。平凡的我们一样能够创造出一片属于自己的天空。

银行员工反洗钱心得篇十二

回顾，我在xx分社工作xx天，在营业部工作xx天，这xx天中，银行柜员工作总结从我手里收入的现金超过亿，付出超过千万，没有一张假币能逃过我的法眼；接触形形色色的客户，超过的不少，有些能用平和口气解决迷雾，有些能用灿烂笑容嘻嘻过海，不能的，我用夸张而有技术含量的表情挫其蛮气，抚安燥心；爱我岗位，开心工作，我善于在工作中发现美。

这一年我遇到附加价值的客户有多个，一位笑容像安在旭，一位魅力得像胡军，另外一位则像端庄版的吴雁祖；本人生爱好干净整洁，银行柜员工作总结绝不让任何一张残钞混入新钞队伍，在空闲时间把网点打扫得一尘不染，厕所洗得飘香反光；本着好记性不如烂笔头的座右铭，每次认真的阅览文件，将新操作新业务记入私人笔记本以备查用。

本人好学，这一年来主动亲近atm关心它，揣摸它，终于熟悉其脾气，并于节假日主动承担照顾它的任务；人人防火，户户安全，对于灭火器，只要有新产品，我必定会第一时间

去摸一下，以防万不得已的时候要用到它却不知道怎么用；珍惜生命爱惜生命银行柜员工作总结，对于二道门，我总是第一时间按照文件步骤模拟实践，以正规的格式去执行并以的态度去变成习惯；知己知彼，百战百胜，又由于我们这一代比较有网虫潜质，于是我总会浏览其他银行的主页和金融最新报道，以便在工作中寻找灵感，培养自己，为xx社尽点绵力的。

岁月不居！来也匆匆，去也匆匆！虽然我老是觉得累，可是时间老人却总也不觉得累，每天自我陶醉地嘀嘀哒哒跑个不停！回首这一年，颇有感慨——我完完整整的为x行服务了一年□x行也给了我别人羡慕不已的报酬——幸福！增加工作成果——你做了别人没有做的。

从正常班到倒班，我踏踏实实地做，用心地体会，感悟最深的就是“端正态度，遵守行纪行规；尊敬领导，服从安排；团结同事，虚心求教；明确目标，脚踏实地”。

一年的工作实践，深深地体会到“临柜工作是银行第一形象”的含义。我们的形象直接影响到客户对我行的第一印象，关系到能否留下客户，更关系到能否能留住客户。这要求我们要有较高的综合素质，要求我们必须切实坚持临柜工作的服务宗旨“热情周到，耐心细致，为客户办好每一笔业务，让客户满意”。

一年的工作使我深刻体会到业务知识欠缺的严重性。这促使我又学习了更多的新东西，使自己的业务知识更具全面性。虽然我们新增了不少业务，但是要想保证我行的不断壮大（即使仅为了保证我们的优厚待遇），只有不断地新增业务。这就要求我必须吸收新的知识才能顺利开展工作，才能跟上我行的步伐。

要做一名合格临柜人员，光有全面的业务知识不够，还需要配合主动、热情、耐心的服务。我们工作中的主性首先是要

做到经理要求我们的“主动和客户打招呼、交流”。我随时主动向部分客户介绍我行的业务信息、新产品。

工作态度好了，业务知识跟上了，还需要良好的. 工作氛围。营造良好的工作氛围最主要是团结同事。团结同事不是吃吃喝喝，也不是不拌嘴，而是要理解、尊重。虚心请教，互帮互助，共同学习，大家才能同心协力，才能融洽相处。通过这一年的认真工作，使我自身有了很大的提高。增加了对工作的热情度与自豪感，尤其是处理完棘手的业务问题与刁难的客户时。

提高了自身素质，临柜工作使我理解到人的一生就是存“知识、经验、修养”，存的越多利息就越高，日益积累，，回报自然提高。第三，提升了人际交往能力，通过与不同客户交流，见识、胆识、才识增加了，沟通能力曾强了，人际关系处理的越来越好。

增加一点你的想法——让工作能发挥你的知识优势领导的关心和帮助使我更加喜爱这份工作，增加了我的压力，更增加了我的动力。

我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚认识到自身的不足，需待提高自身的心理素质、技能素质、综合素质。新的一年，给自己定下新的目标。

- 1、自觉加强学习，学习业务理论，学习业务实践，学习身边的同事，全方面提高自己。
- 2、脚踏实地做更多工作，提高工作主动性，不怕份外事，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。
- 3、提高自身文化的修养，努力使自己成为优秀的银行工作人。

银行员工反洗钱心得篇十三

记得曾有一位经济学家说过：“不管你的工作是怎样的卑微，你都当付之以艺术家的精神，当有十二分热忱。这样你就会从平庸卑微的境况中解脱出来，不再有劳碌辛苦的感觉，你就能使你的工作成为乐趣，只有这样你才能真心实意地善待每一位客户。”银行的工作是简单而平凡的，然而就在这日复一日，年复一年的迎来送往中我学会了以务实求真的态度对待工作，学会了以自然豁达宽容的心境对待平凡的工作岗位，领略到了效劳的魅力，体会到了什么叫“以客户为中心”的真正内涵。

在平凡简单的工作中，我逐渐明白了在小事、在细微之处用“心”去赢得客户这一道理。我曾遇到一位特殊客户，那是一位五、六十岁的老大娘，只见她东张西望地来到柜台前，用询问的目光注视着柜台里面的每位员工，最后目光停留在我的身上，我微笑着向大娘问道：“您好，请问您要办理什么业务？”大娘小声说：“你们那里有没有高利息的存款？”我连忙向她介绍了我行新推出的汇得利产品，并详细、准确地比较了汇得利产品与普通存款间的利息差。可当我耐心地解答完她提出的问题时，那位大娘却说了一句：“啊，我就是随意问一问。”听了这话，我很绝望，可还是微笑着说：“没关系，您有什么不明白的地方尽管问，随时欢迎您到我们xx来办业务。”之后，同大娘说了几句辞别的话语，大娘带着满意的`笑容离去了。让我意想不到的，过了一个小时她又回来了，这次，她拿来了一张xxx行的存单，让我陪她到中行去取款，我连忙陪她到中行取来存款，为好办好汇得利业务，那位大娘快乐地说：“还是你们效劳态度好，我愿意到你们银行来存钱。”此刻这位大娘已是我行的高端客户了。

“精品效劳”是个完好的体系，她体此刻产品、销售、效劳的全过程、全方位、全时空，需要上上下下的共同打造，需要一线二线的严密配合，让客户感到和谐、友爱、温馨，因

为我们的每位员工都懂得，自我的行为代表着xx的形象，我相信透过不断深化“精品效劳”理论，在剧烈的市场竞争中我们xx人将以更加饱满的热情，更加精湛的效劳技能，更加完善的效劳质量为客户带给优质、高效的效劳，把微笑溶入效劳，把微笑留给客户，奋勇争先，创始xxx行完美的明天。

银行员工反洗钱心得篇十四

时光荏苒，转眼间，成为__银行的新员工六个月了。从盛夏到寒冬，在这短短半年的时间里，我学到了很多，下面将我这一段时间的学习情况汇报如下：

入职的第一课从入职培训开始。尽管入职培训的时间安排相当紧凑，但是入职培训对于我们新人有着重要的意义。通过入职培训，我了解到了__银行的企业文化，学习了银行个金、公司、国结的基本知识，培养了团队意识，认识到了沟通交流的重要性。入职培训让我受益匪浅。

经过短暂的入职培训，我在__支行开始学习柜面业务。刚刚开始上柜操作时，我总感觉手忙脚乱，对于客户的提问也显得不知所措。在师傅和同事们的帮助和指导下，我虚心地学习请教，认真地做笔记，很快我学会了存取款、挂失、外汇买卖、存款证明的开立等各项柜面基本业务。与此同时，我也认识到银行柜面业务看似简单重复，但实则需要柜员细心、耐心、有责任心：细心地处理每一笔业务，耐心地服务每一位客户，时时刻刻谨记工作的责任，对每一位客户负责。

银行业归根结底属于服务性行业，而对于银行来说，各个网点则是为客户服务的第一窗口，其服务质量的好坏对银行的发展有着至关重要的作用。因此，做好“文优”工作就显得格外重要。在工作中，我时刻将“文优”的重要性放在心上，微笑待人，礼貌用语，想客户之所想，忧客户之所忧，以客户为中心，力争做到让客户高兴而来，满意而归。

要做好柜面工作，各项技能必须达标。对于我来说，点钞、计算器、中文录入、个金业务每一项技能都需要练习。在网点同事的帮助下，在综管部的训练指导下，在自己的刻苦努力下，我的技能水平渐渐提高，柜面办理业务的效率也随之提高了。技能水平的高低完全取决于练习的刻苦程度，因此，在今后的工作中，我将继续苦练技能，力争不断提高。

在银行工作在风险，因此，认真执行和遵守各项规章制度就显得格外重要，这也是责任心的体现。作为柜员，我严格按照“双十禁”的要求进行工作。无论是业务的办理过程，还是图章、凭证使用保管，都严格按照要就执行。长此以往，我自觉养成认真谨慎的工作作风，尽可能的将工作中的风险降低。

营销也是柜面工作的重要组成部分，基金、保险等中间业务也是银行利润的主要来源之一。为了更好的进行柜面营销，我学习了相关的基础知识，树立了相应的理财意识。但是，在柜面的营销过程中，我的营销能力还欠佳。因此，我的营销水平还需不断向老员工学习请教，在实践中不断磨练。

银行员工反洗钱心得篇十五

在银行工作也已经有了xx年了，今年的工作也已经完成一大半了，随着时间的流逝自己的工作也在一点一点的完成，在银行工作是一件非常舒适和谨慎的工作，我也在自己的工作过程当中，在一点一点的提升自己，提升自己的职业素养和工作能力，上半年的时间和工作也都已经过去了，伴随着上半年的过去后的就是下半年的时间和工作的来临，在下半年的工作当中，我也会继续努力加油的，认真的完成自己的工作，保证自己的工作可以顺利的开展，出色的完成。

上半年的工作相对而言是比较轻松的，尽管银行的工作非常的繁琐和复杂，但是我依旧可以在自己的工作当中，在开展工作的时候足够的谨慎和细致，认真的完成工作，保证自己

所处理的问题和工作都是非常的顺利和完美的，经过上半年的工作，我也认识到了很多的东西，也有很多的体会。在这半年的工作当中，我也在一点一滴的完善自己，尽管自己当中也出现了一些的错误，我不管是在生活上还是在工作当中，我都还有很多的方面需要自己去认真的弥补和完善的，但是自己在出现问题的时候都会第一时间将自己的`错误改正，弥补自己的不足，完善自己的缺陷，保证自己的工作能够在自己的手下完成的非常的顺利。

总之，上半年的工作还算是出色，也没有出现过任何的错误，更是没有出现任何自己的原因导致的工作上的失误，或是因为自己在工作上的错误做法导致银行遭受到损失，但是现在回想起来自己这六个月的工作，其中有一段时间，自己在工作当中的状态也不是非常的稳定，常常会出现分神和不在状态的时候，那段时间自己也感到非常的迷茫，不知道自己还要不要在这个行业这个工作岗位继续下去，所以很多的时候，自己都感觉在工作的过程当中没有任何的斗志，我刚进入到银行开始认真的工作的那种拼搏的力量也不复存在了，但是我很幸运的是自己遇到了一群很好的同事和领导，一点一点的点醒我、激励我、鼓舞我，让我重新对自己的事业和工作有了念头，也帮助我重新的爱上了自己的这份工作，对工作和银行都充满了热爱。

半年的时间并不算很长，但是却是自己在银行工作的所有时间里，最珍贵的一段时间，在之后的半年，乃至自己之后的所有的时间里，我都会认真的完成自己的工作，对工作保持绝对的热忱，朝着自己所期待的样子去努力。