

银行客户经理心得体会感悟 银行客户经理工作心得(优秀6篇)

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

银行客户经理心得体会感悟篇一

从专卖人员到客户经理，只有不断学习，才能在本职岗位上干得更好。尤其阅读营销方面的书籍，通过学习先进营销阅历来不断充实自己。为适应新形势的工作要求，我还利用闲暇时间仔细学习电脑业务操作技巧，并利用这些学问为所负责区域的全部客户建立了完整全面的档案。

我注意向那些阅历丰富的同事学习，向原来的客户经理了解他们的基本状况，挤出时间跟他们一起出去跑市场，向他们学习如何与客户沟通、如何向客户进行品牌推介、如何指导客户进行库存管理、价格维护等。为了尽快适应新线路，我对区域内客户的卷烟销售状况进行深化的分析，并再一次了解客户尤其是重点客户的性格特点，讨教与他们相处的技巧等。

我所负责的区域包括两个镇，于是，我就照着地图对自己将要走访的区域画了一个模拟地图，以确定新线路的`位置。对客户逐个走访定位。画出地图后，对于城镇密集型客户，我以街道为单位对其逐个走访定位；对于农村分散型客户，我以村为单位对其逐个走访定位。在此过程中，我在线路上标注了客户的姓名和商店的名称。我先对整个线路上的客户进行了大致的了解。打印一份标有区域分布状况的零售客户名单，作为走访时的参考资料。在走访时留意观看零售客户证件上的店名与户主资料，并将其与手中的名单挂勾，以形成初步

印象。

同时，我留意沟通技巧，多与客户沟通。为进一步加深对客户的印象，我增加了走访次数，延长走访时间，多与他们沟通。在这过程中，我还留意通过某一零售客户了解四周其他零售客户的有关状况。记得有位客户问我：“自从客户经理换成了你之后，为什么烟草公司安排给我的卷烟少了？”其实，这是客户误会新客户经理的一个信号。针对这一状况，我当时就恳切地向他解释卷烟的货源供应紧急的缘由，而不是调换客户经理带来的。之后，我又向该客户推举了其他品牌的卷烟。对此，该客户不仅对我没有看法，而且还产生了信任感。

走访客户的时候，我先有针对性地走访当天有卷烟订单的客户，以便直接了解他们的卷烟销售状况。走访回来后，我又通过客户关系管理系统调出他们的销售数据进行对比分析，进一步了解了他们的经营状况。对于特殊难找的客户，我就多方打听。例如，向原来的客户经理、四周的零售客户或四周的居民询问等。

一般来说，客户对新客户经理抱有很大的期望。我严格要求自己，肯定要言必信、行必果，在服务质量上下功夫，争取给客户留下一个干练的形象。在服务客户的过程中，我也收获了许多欢乐。

银行客户经理心得体会感悟篇二

上半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在招行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将半年来的工作情况总结如下：

一：作为一名对公客户经理，不仅要加强学习好的信贷政策，重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦”等信贷政策部分，更要在在此基础上，做好我行政策传达

与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务工作的开展工作。

二：加强客户营销，增加客户群体。

自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三：存在的问题和今后努力方向。

我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，

但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：

第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。

第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。

第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

银行客户经理工作心得体会所谓“诚”，就是要讲诚信；所谓“勤”，就是要勤谈，勤跑；所谓“细”，就是要细致入微；所谓“新”，就是要创新服务方式。所谓“诚”，就是要讲诚信。诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。xx年xx月，在一次朋友的婚宴上，我与xx化工厂的财务会计相识。初次见面，我便从交谈中得知该厂近几年经营红红火火，发展势头十分迅猛。一个念头立刻从我的脑海里闪过：“如果这家企业能够在我们开户肯定能带来一系列可观的效益。”第二天，我便来到这家企业，登门拜访了这位财务会计朋友。人家知道了我的来意后，一方面对我的敬业精神表示赞赏，但也同时对开展业务合作流露出了为难之情，因为他们长期在xx银行开户，对xx知之甚少。第一次上门公关多少有点令人沮丧，但我却没有因此失去信心，因

为人家对我挺客气，这就给了我们下一次接触的可能，另外人家确实对xx不了解，这也就又给了我们下一次接触的话题。就这样，从3月到6月，每隔10多天，我总要去这家企业“串一次门”，介绍介绍xx业务，拉拉家常，渐渐地成为了这家企业财务科的熟客，以致他们开玩笑说我不像是银行的员工，倒像是保险公司的营销员。一次，在“串门”的是偶，我物业间听说财务科长这两天正在为一笔拖欠贷款的回收而发愁，这是一笔100万元的原料款，欠款方是大港油田，由于款子一直拖了3个月，企业的流动资金已出现了紧张状况。于是，我主动找到财务科长，提出了由我一试的请求。

在接下来的一个月里，我利用休假时间，顶酷暑，冒高温，三下南大港，借助多方关系，终于使这笔款项已现金方式收回。在收到款项的按一天，这位财务科长高兴的说了两个想不到：真的想不到你有如此大的能量，拖了几个月的货款跑了三次就收回来了；真的想不到你作为一个局外人竟然能像朋友一样如此真诚热情地给予企业这么大的帮助。接下来发生的事情大家可能想象得到，这家企业主动将基本结算户挪到分理处，成立分理处的“铁户”，目前日均存款额100万元，月均结算量达到300万元。

所谓勤，就是要勤谈、勤跑

只有与客户进行金长兴的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。今年1月，我从朋友处了解到小白羊村有几个皮货加工个体户生意十分兴隆，但却经常因与地处浙江的购货方之间没有达成一种良好的资金结算方式而影响生产。为此，我从这条信息入手，带着朋友多次深入该村，走家串户宣传我行的汇通业务，终于使他们认识到这一结算方式的.优势，最后成功使他们拓展了市场积累的经验。

所谓细，就是要细致入微

工作从细微处入手，在作出影响前对客户有充分的了解，要知道自己的客户看中的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同事要细心观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴藏在事物背后的新商机。

所谓新，就是要创新服务方式。

营销不能停留在传统的习惯思想和做法上，要将新的影响理念和服务方式有机地结合起来，最大限度地满足客户日益提高的服务需求。在今年过节迁建省行组织的金融套餐推介营销中，我要求分理处的员工在宣传介绍中要注重产品间业务特点的比较，要与客户的特点相结合，与产品的特点相结合，与分理处的特点相结合，改变了过去的粗放式的宣传营销模式，创造了一种以理财方式进行宣传营销的新思路。

一年来，在我们的努力下，分理处存款有往年的年均增长400万发展到当年新增1500万，然而，巨大的成功背后也留有巨大的遗憾，一年来连续忙碌的营销使我护士了自身综合业务素质的提高，在今后日益激烈的现代商业银行竞争中，需要的是综合业务素质过硬的复合型人才，如果不能紧跟时代的步伐，加倍努力的提高自己，最终面临的只能是淘汰，然而，只要我卧薪尝胆，奋发向上，将会迎来一个新的起飞平台。

银行客户经理心得体会感悟篇三

短暂而又充实。忙碌而又的五天封闭式培训很快结束了。带着少许疲惫但快乐的心情，回到熟悉的校园，突然感到自己五天里的成长和收获。短短五天，让我从思想上迈出了职业人的第一步，让我从心坎里感受到责任和团队。拓展训练是乐趣与挑战并存，既有完成背摔的刺激和惊险，跨过断桥的喜悦和成就感；也有初次没能穿越电网的挫败感，以及未能七巧板任务的沮丧。整个过程，都是在教练的悉心引导和队友们的协作和鼓励下完成，无论任务是否顺利完成，我都在心里感谢教练和队友们的陪伴和支持。背摔让我初次体会到

了如何把成长转化为责任，教练的话至今还萦绕在我的耳边：“站在背摔台上的就是我们以后工作的客户，我们应该怎样完善自己的服务，才可以让客户放心地投入中信银行的怀抱”；八米断桥的挑战让我再次直接感受到了对待困难的应有的态度：为之，则难者亦易矣；不为，则易者亦难矣；初次穿电网的受挫，生动的让我们知道了“先动脑，后动手”和“预则立，不预则废”的重要性；而七巧板任务的全线失败，则给全组队员提了个大醒：团队协作能力行动起来总比承诺的难倍，相信队友，是合作的基础。

三天讲堂式的培训，为我们在中信开始职业生涯，从里到外做好了准备。曾玉惠老师用生动活泼的案例向我们传达了如何建立正确端正的职业化心态，整整一天时间里，曾老师给我留下了很多印象深刻的语句，其中对我感触最深的是“做比说重要，习比学有效”和“站得高，看得远，才能飞得高”，这两句话很简单朴实，但对于自认为执行力不够的我，第一句话可以成为以后我工作的座右铭，而第二句话提醒我，在日后不应迷失于繁杂重复的工作里，要不断学习充实自己，拓宽自己的眼界，与时俱进。第二天郝瀚老师有关银行营销的课程，帮助我们初步建立起了客户服务和营销的概念。记得在去京城大厦支行实习报道的第一天，郭副行长给我们上了一堂生动的“商业银行学”，其中她就把银行经营中三大重点概括为服务。风险和营销，足见营销在现代商行业务开展中的重要性，而通过郝老师的课程，我对郭副行长的那番话有了更深刻更全面的认识。最后一天，幽雅大方的韩洁老师从着装。言行举止。语言等角度教我们如何培养自己良好的商务礼仪，从而打造自己的职业素养，相信这些方面对于即将步入职场的新人来说，都是必要和有帮助的周五晚上的晚会，也是此次培训中不得不提的重要环节之一。短短三天时间，多才多艺的队员们，奉献出了一台精彩。温馨的`晚会。我们组的小合唱“爱因为在心中”作为晚会的开场节目，虽然简单低调，但包含着我们每一位组员心中的感动和温暖。其他组的节目也是精彩纷呈，另人印象深刻。尤其是最后全体成员在曹总的带领下，还有人力资源的几位工作负责但待

人和善的美女们一起高唱“相亲相爱一家人”，将晚会的温情气氛推向高潮。

总的来说，五天的培训生活，让我更加全面和直接的了解了中信文化和中信人，更加认同中信总营——我们的新家和家里的每一位新成员。感谢辛勤工作的人力资源同事们，为我们安排这五天朝夕相处。相互了解学习的美好时光。这五天，是我在中信总营里成长迈出的第一步，很顺利很开心，相信以后一定会有更成功的第二步。第三步.....

银行客户经理心得体会感悟篇四

上半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在招行领导及各位同事的支持与关心下，严格要求自己，根据总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将半年来的工作状况总结如下：

一：作为一名对公客户经理，不仅要加强学习好的信贷政策，重点把握招行总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦等信贷政策部分，更要在此基础上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持关心下，自己很快了解并生疏了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参与了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深化讨论行业进展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参加昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务的工作。

二：加强客户营销，增加客户群体。

自己的担子很重，而自己的技能、营销力量和阅历与其客户经理业绩都有肯定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中消失的各类问题，在组织管理力量、综合分析力量、协调办事力量等方面，经过半年的熬炼有了肯定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，喜爱本职工作，仔细努力贯彻到实际工作中去。乐观提高自身各项业务素养，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三：存在的问题和今后努力方向。

我虽然能敬业爱岗、乐观地开展工作，取得了一些成果，但也存在一些问题 and 不足，主要表现在：第一，业绩技能水平还不够娴熟，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。其次，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节绽开营销工作；对于自己有目标的客户群体也始终没有找到合适的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是非常到位。

下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：

第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。

其次，在做好本职工作的同时，乐观营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。

第三，细节打算成败，今后我将努力完善工作细节，增加部

门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

银行客户经理心得体会感悟篇五

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，2019年就过去了，在担任__支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的提高。现将2019年工作情景总结如下：

一、2019年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，进取参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在必须的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内经过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销__贵族白酒交易中心、__市电力实业公司、__市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资、ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每一天对不一样的客户进行日常维护，哪怕是一条信息祝福与问候，均代表着我行对客户

的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用简便地姿态和亲切的微笑来应对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。2016年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了必须的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，应对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自我，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改善工作方式方法，进取努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自我的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作实际工作中遇到的种种困难。

客户经理服务工作心得范文5

转眼间我到__银行工作已经六年了，在领导的培养帮忙和同事们的支持下，我从一个法学专业出生的学生成长为一个能够熟练掌握大部分业务的银行员工。20__年_月我从__分理处调至__支行从事客户经理岗位工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作情景总结如下：

一、加强学习、提高素质

我今年二月份从__分理处调到__支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自我对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮忙下，很快就上手了。我想仅有自我对业务掌握透彻后才能更好的为客户供给服务。作为一名客户经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和提高的地方，一方面要熟悉自我行里的业务产品，明白自我能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

二、脚踏实地、勤奋工作

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自我的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理本事来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

三、存在不足

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自我。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改善工作方式方法，进取努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得提高，成为一名优秀客户经理。

客户经理服务工作心得

银行客户经理心得体会感悟篇六

尊敬的各位领导、各位评委、朋友们：

大家好！我是来自行的。

在这绿意浓浓、繁花似锦的季节，能够有幸与大家相聚一堂，倾吐心声，畅谈理想，我感到十分激动。

我演讲的题目是《微笑的魅力》

我曾经看过这样一个故事：二战时期，一个被俘的囚犯为了逃避第二天就要行刑的恐惧，掏出他身上仅有的一支烟，但他翻遍身上所有的口袋，也没找到可以点火的东西。

于是，他透过铁栏杆恳求警卫：“能借个火吗？”警卫极不耐烦地耸了耸肩，帮他点燃了香烟。

就在警卫为他点烟时，囚犯冲他下意识地笑了笑。

刹那间，这微笑如同迸发出的火花般，打破了他们心灵间的隔阂。

警卫原本没有笑的意思，但当他看到囚犯的微笑时，嘴角也不经意地上扬笑了笑。

点完烟后，他们开始像普通人那样交谈起来。

后来，警卫默默地打开了牢门，悄悄地带着囚犯从后门逃离了监狱，并一直护送到小镇边上。

“一个微笑救了我的命。”

时过二十年后，故事的主人公还在为自己的那一次奇遇感慨。

而读到这个故事的我，也同样感慨良多！是啊，微笑是人与人之间最真挚而不加修饰的情感表达。

一个简单的微笑，可以推倒仇恨的樊篱，可以化解冷漠的坚冰，可以解开恼人的心结，可以开启沉重的心门！

我们金融业是以服务为主旋律的工作，“用心服务”是我们的承诺，“客户满意”是我们的追求。

而要真正做到用心服务，做到优质服务，就要无论生张熟李，无论台前柜后，都见展开笑颜。

但微笑不是一个简单的表情，微笑是心与心的沟通，是爱与爱的交流。

这是微笑的魅力，也是我们服务的精髓。

学会微笑，既是对客户和企业负责，也是对自我的尊重和肯定。

可以说，微笑，是一种责任，是一种理念，更是一种境界。

作为大堂经理，我的工作主要是负责接待投诉客户、处理投

诉案例，管理和巡检营业现场，以及协助上级领导工作。

这使我接触到形形色色的人，遇到各种各样需要协调的事情，也让我切实体味到微笑服务的魅力！

记得有一次，一位客户取钱后，又要求我们柜员为其换了两百元零钱。

没有点钞就离匆匆离开了。

没过多久，客户一脸焦虑地回到窗口，说是少了一百元钱。

众所周知，钱款当面点清，离开后再来找不在我们的职责之内。

但本着急客户之所急的原则，我们柜员还是为其核对帐目。

经过核查，没有发现多余的钱。

但顾客一再咬定，这一百元肯定错在我们这里。

她还振振有词地说，是她换钱时抽出三张当成两张。

客户的情绪越来越激动，一些难听的话也辟头盖脸地扔向柜员。

此时，窗口已排成了长龙，有些顾客已开始不耐烦地发牢骚。

“一定要控制事态的发展”，我告诫自己。

如果以置之不理的方式处理，或许会让顾客很快安静下来，但会给客户造成很大的误会。

因为，她一口咬定钱就错在我们这里，决不能让客户带着误会离开。

于是，我来到柜台外，微笑着请顾客跟我到大厅的一角，然后耐心地对她解释，并向她保证，我一定会给她一个明白的交待。

在我的劝慰下，客户终于安静了下来，并答应等我们下班后，随我到监管科一起查看监查录像带。

看了录像带后，没有任何可疑的地方。