

银行提升服务心得体会(精选8篇)

教学反思是对教学过程进行深入思考和总结的重要环节。这些实习心得范文展现了实习生们在实习中的刻苦钻研和积极进取的精神。

银行提升服务心得体会篇一

第一段：引言（80字）

近年来，随着经济的快速发展和金融行业的竞争加剧，银行业务越来越关注提升客户服务质量。为了满足客户的需求并获得竞争优势，各大银行纷纷开展提升服务活动。在参与并经历了某银行的提升服务活动后，我深刻体会到了银行在不断完善自身服务的努力和取得的进步。

第二段：活动内容及影响（240字）

该银行的提升服务活动包括了多个方面的改进，例如引入新技术提高办理效率、建立客户反馈系统改善服务质量、培训员工强化专业素养等。其中，新技术应用最令我印象深刻。通过引入自助设备，客户可以自行办理简单业务，大大节省了等待时间。此外，银行还组织了多次培训，提高员工的服务意识和能力。这些活动给客户带来了极大的便利，同时也提升了银行的形象和声誉。

第三段：个人体验（240字）

在活动期间，我多次前往该银行办理业务，亲身体会了他们所推行的新服务。首先是自助设备，我可以通过ATM机来办理转账、查询余额等业务，不再需要排队等待柜员的服务。这一改革大大提高了办理效率，减少了客户的等待时间。此外，银行的培训也取得了显著成效，工作人员的服务态度更

加热情、耐心，而且对我的问题也能给出专业的回答。这些改进使我对该银行的服务质量和专业水平产生了很高的认可。

第四段：对提升服务活动的评价（320字）

银行的提升服务活动在不断挖掘并满足客户需求的过程中取得了可喜的成果。通过引入新技术和系统，提高了办理效率，给客户带来了更好的体验；通过建立客户反馈系统，及时掌握客户的需求与意见，不断改善服务质量；通过培训员工提高服务意识和专业素养，使客户与银行员工之间的沟通更加顺畅。这些措施有力地提升了银行的服务水平，增强了客户的满意度，并在激烈的市场竞争中获得了竞争优势。

第五段：对未来提升服务的期望（320字）

在提升服务的历程中，我认为银行还可以做得更好。首先，应进一步推广和完善自助设备，提供更多的功能和更高的准确性，方便客户更多地通过这些设备办理业务。其次，客户反馈系统还需要进一步改进，确保客户的反馈能够及时被接收并得到有效的处理。最后，银行也应加大对员工的培训力度，提高他们的专业能力和服务水平。只有这样，银行才能不断满足客户的需求，取得持续的竞争优势。

总结（100字）

随着金融行业的竞争日益白热化，银行提升服务活动也日趋重要。这些活动不仅满足了客户的需求，提升了客户的满意度，同时也提高了银行的竞争力。然而，银行还有许多潜在的提升空间，只有不断完善服务、追求卓越，才能为客户提供更好的体验，从而取得更大的成功。

银行提升服务心得体会篇二

今天距离7月26日的服务与礼仪培训已经接近两周了。行里精

心的准备，使我有幸聆听了专业资深专家的指导。原以为是枯燥乏味的业务学习，在专家老师深入浅出的细致讲解中，特别是从我们身边熟悉的工作、日常生活入手，真实的案例、幽默风趣的语言，深深地感染了我，使我感触颇深。

在商业银行这个大家庭里，我是一个刚加入不久的新人。实习的这段时间渐渐地熟悉了商行这种紧张而有序的工作氛围，也自觉地融入到了这个优良的工作环境中去。刚开始的时候觉得银行柜员的工作很简单，很平凡，每天迎来送往不同的客户，办理着自己已经很熟悉了的业务，按照行里的规定，完成着属于自己的“任务”。但渐渐发觉，一切规定都是在告诉我们怎样做是对的，而怎样会做得更好，这就需要我们自己发觉了。参加工作的这段时间，有一位对我来说是比较特别的客户，她是一位五、六十岁的老大娘，带来的钱是用报纸精心包着的，询问后知道她是想把钱存一个定期。大娘很亲切，我便耐心地回答着她的问题，深怕我的回答还有让她不明白的地方，但就是这样一个让我觉得很平常的事，大娘却在办理完业务后，用一种很不好意思的语气问我：“你们这有揽存任务吧？”我很疑惑的点了点头，大娘很肯定的笑笑说：“我这个钱就给你揽存吧”。我不断地和大娘说谢谢，她的身影渐渐地离开了银行的营业大厅，可她的几句话却让我的心里比喝了蜜还要甜。因为她肯定了我的工作。然而我知道，是大娘诚恳的态度，和善的微笑打动了，真正应该做到的是对待每一位客户都是给以真诚的微笑和最用心的服务。

全国的许多行业都在提倡微笑服务，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，甚至练到腮帮子发胀，这才认识到，在银行里，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，也是对待工作热爱，对待大家真诚的体现。有的时候换位思考一下，客户真诚的微笑会打动我们，那我们发自内心的微笑也同样

可以打动客户吧。培训中有这样一句话“服务态度是弥补服务过程不足之处的‘修复剂’”。

在柜面工作中，常常发生因为所要办理的业务手续相对比较繁琐的时候，当然不是所有的客户都可以理解银行，偶尔会遇到对此抱有埋怨的顾客，这时候需要的是更周到的服务，更耐心的解释和真诚的微笑。在办理业务过程中，我们要站在客户的角度看问题，尽量保证客户的利益，尊重客户的想法。

在非原则性的事上不要随便对客户说“不”。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，这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，并成为我们每一个商行人所具备的习惯和品格，这种思想就是要有集体荣誉感，爱岗敬业，勇挑重担的责任感和积极生活，乐观助人的优良意识，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。

我们的商业银行被称为“草根银行”，老百姓自己的银行，我们要做到的是做老百姓最贴心、安心、省心的金融机构，以服务、更好的服务、卓越的服务、完美的服务回报大家。当然这需要我们每个工作人员的努力。

窗口服务的工作让我每天面对很多客户，我的一言一行不光代表着个人的修养，更代表着本行的形象。由于工作中充满着偶然性和变化性，网点规范服务的管理是没有止境的，所以我们需要学习的东西还有很多很多。“对于丹东商行我只是一名普通的员工，但是对于客户，我就是丹东商行”，我们要真正做到爱行如家，积极地维护集体荣誉，并在工作中常常提醒自己：“善待别人，就是善待自己”。

银行提升服务心得体会篇三

第一段：引言（150字）

近年来，随着互联网和科技的发展，银行业务逐渐向线上转型，不断涌现出更多的创新服务模式。然而，在这一趋势中，银行也面临着竞争日益激烈的局面。为了在竞争中脱颖而出，提升服务质量，银行纷纷展开了一系列的提升服务活动。我参与了某银行的提升服务活动，并从中获得了很多宝贵的经验和体会。

第二段：体验新服务模式（250字）

在提升服务活动中，银行推出了新的线上服务模式，例如手机银行、网银等。我身为银行客户，首次体验到了这些新服务，对此印象深刻。通过手机银行，我不仅可以随时查询余额、转账，还可以申请贷款和办理信用卡业务，功能齐全、操作方便。此外，网银还提供了金融资讯和理财建议，帮助客户更好地了解投资理财。通过这些新服务模式，我感受到了银行与时俱进的发展态势。

第三段：服务人性化（250字）

银行提升服务活动的一个重要方面是人性化服务。银行工作人员在日常服务中注重与客户的互动，耐心解答疑问，提供更加个性化的服务。我曾有一次在柜台办理业务时，办理速度很快，工作人员还主动询问我的需求，给予了我一些实用的金融建议。此外，银行还组织了一些金融讲座和培训课程，帮助客户提升理财能力。通过这些服务，我深刻体会到银行为客户提供个性化需求的努力。

第四段：增加渠道多样性（250字）

银行提升服务活动还着重加强了服务渠道的多样性。除了传

统的柜台服务和电话银行，银行还推出了自助服务设备和社交媒体渠道。我常常在银行的自助设备上办理一些简单的业务，例如存取款、缴费等。这些设备操作简单，在无需排队等候的情况下，快速完成了所需业务。此外，通过社交媒体渠道，我与银行保持了更良好的沟通，得到了及时的金融资讯和优惠信息。这些新的服务渠道为我们提供了更多的选择和方便。

第五段：未来展望（300字）

银行通过提升服务活动取得了显著成效，然而服务质量的提升是一个持续的过程。未来，银行应进一步完善线上服务模式，给予客户更多功能和便利；继续加强人性化服务，增加员工培训与发展机会，提高服务质量；同时，不断开拓新的服务渠道，适应客户需求的多样化。总之，银行要紧跟科技发展的步伐，在提升服务质量的道路上不断创新，为客户创造更好的金融体验。

结尾（100字）

通过参与银行的提升服务活动，我深刻感受到了银行为了适应时代的发展趋势，不断提升服务质量的决心和努力。这次体验让我意识到，服务质量的提升是一个持续改进的过程，也是银行与客户之间建立更好关系的关键。我期待银行在未来能够继续强化服务，为客户提供更好的金融服务体验。

银行提升服务心得体会篇四

随着社会的发展，银行作为金融行业的核心，扮演着极为重要的角色。然而，在现代社会中，传统的线下服务已难以满足客户的需求。因此，为了提升客户体验，银行纷纷展开服务升级之路。

第二段：优化线上服务的重要性

银行提升服务活动的首要工作之一就是优化线上服务。随着网络技术的发展，越来越多的人开始利用互联网完成银行业务。用户可以方便地进行转账、查询余额等操作，无需亲自到银行网点排队。通过为客户提供更加便捷的线上服务，银行能够减少客户等待时间，提高工作效率。同时，线上服务还能为银行提供更多的交流机会，促进银行与客户之间的紧密联系。

第三段：提升员工服务意识的重要性

银行的服务主体是员工，提升员工的服务意识显得尤为重要。银行应该加强员工培训，提升他们的服务技能和专业素养。员工应了解银行各项业务的操作流程，同时具备良好的沟通能力和聆听能力，帮助客户解决问题。银行还可以通过定期组织内部培训和交流会议等方式，分享成功案例和经验，激发员工的服务激情，形成良好的服务氛围。

第四段：创新服务方式的积极意义

为了提升服务质量，银行应积极创新服务方式。一方面，银行可以引入新的科技设备，如自助终端机和智能ATM机，方便客户自主办理业务。另一方面，银行还可以采用手机银行、微信银行等新兴服务方式，满足客户越来越多样化的需求。通过创新服务方式，银行能够更好地适应社会的发展需求，提升自身的竞争力。

第五段：个人感悟和总结

作为普通的银行客户，我也能感受到银行提升服务活动的变化。我可以利用手机银行随时随地查询余额、转账、办理理财产品等。在银行网点，工作人员态度亲切，专业问题能够得到满意解答。银行的服务质量和便捷程度都大幅提高，更好地满足了我的需求。与此同时，银行为追求更好的服务质量所付出的努力也应该值得肯定。作为客户，我对银行提升

服务活动的取得的成果表示赞赏，并希望银行能够继续努力，为客户提供更好的服务体验。

（注：以上是一篇关于“银行提升服务活动心得体会”的五段式文章，根据题目要求，将主题分成了银行服务升级的背景介绍、优化线上服务的重要性、提升员工服务意识的重要性、创新服务方式的积极意义和个人感悟和总结五个方面进行了阐述。）

银行提升服务心得体会篇五

谭老师了解到银行vip服务的典范是瑞士银行——但日常人们所说的“瑞士银行”其实并不存在，它只是对所有瑞士的银行统称，其中以下面四家最有代表性的：瑞银集团(ubs)[]苏黎世银行、瑞士信贷第一波士顿银行和瑞士信贷银行。瑞士的银行管理着全球1/4到1/3的国际投资私人财富，在私人银行服务和财富管理两大金融领域，瑞士银行占有极大的市场份额，在业务选择上也宁愿选择利润率偏低但收益稳定的业务，也正因为在本次金融危机中受到的影响相对较小。

原因二：关注客户在瑞士银行业有这样的说法：“私人银行业所接触的都是个人，银行的做法就是要与个人建立长久的关系，使他的家人在或者是30年内都与这个银行保持良好的关系”。所有瑞士银行都要求职员遵循“了解你的客户”的原则，为客户提供高效和优质的个性化服务。而一提到中国银行业的服务水平，我们就总是忘不了银行营业厅里永远汹涌的人潮，忘不了柜台服务人员经常麻木的、冷漠的眼神和程式化的言语，忘不了即使在vip窗口里也永远“vip”不起来的服务，更忘不了“银行里假钞事件”。中国银行业的服务水平与国际上先进的水平相比，差距是相当大的。当然，瑞士许多私人银行很多都是非上市银行，而私人银行的银行业务所服务的人群范围还相当小，也与公众银行有很大的区别，两者有一定的不可比性，但是瑞士银行所奉行的“让客户信

赖”和“真正关注客户”的两大原则依然是中国的银行业必须学习的。

中国银行营销和一些国际性银行的营销相比还停留在比较低的层次，对市场营销的认识也是不系统的、非理性的、非专业化的。虽然本土银行也开始重视起了营销，从店堂里各种精美的宣传小折页到街头的灯箱广告招牌；同时也重视起服务来，从改善整个银行员工的服务态度到推出一系列针对顾客的便利服务措施，但这一切也只是局限于以零散点的形式而并非是以整体营销战略的意念面介入的，由此也使得银行的品牌传播表现不够创新，营销手法也显得过于单一，整个营销和宣传看上去零敲碎打不成气候。

谭小芳老师近期银行业的课程排的很满，其中又以服务营销、服务管理、服务技巧方面的培训和咨询为多。谭老师在咨询培训、交流沟通的过程中，发现了一些问题。银行营销问题解析如下：

- 1、品牌传播手段单一管理乏力
- 2、收费之争彰显银行营销缺失
- 3、银行服务成为营销“软肋”
- 4、应变僵化缺乏营销专业人员
- 5、广告诉求没有深入消费者内心

银行提升服务心得体会篇六

随着金融业竞争的日益激烈和客户需求的多元化，优质服务已成为农信社赢得社会信誉的主要条件、争取客户的主要方式、对外竞争的主要手段、取得盈利的主要途径。农信社被称为“草根银行”，老百姓自己的银行，我们要做到的是做

老百姓最贴心、安心、省心的金融机构，以服务、更好的服务、卓越的服务、完美的服务回报大家。当然这需要我们每个工作人员的努力。员工形象是农信社的第一“门面”。柜台是农信社与客户沟通的桥梁，是客户真正理解农信社的开始，整洁统一的服装和举止大方热情的问候语，会给顾客留下良好的第一印象。每一个员工就是一个“服务点”，很多的“服务点”形成“服务面”，会反映出农信社良好的管理水平和全新的精神面貌。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：

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。

没有过硬的业务技能，就干不好本职工作，要增强学习，要即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，这不但是为客户提供快、准确、周到服务的基本前提，同时也保证了工作的顺利展开，提升了工作的整体效益。

存款是农信社赖以生存和发展的基础，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，即时对各种信息实行总结，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，特别是当前展开“存量个人人民币银行存款账户相关身份信息真实性核实工作”，要认真准确对待，确保万无一失，顺利实行。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，是为了树立农信社良好的社会形象，增强行业竞争力。作为农信社的一员，我尽自己的水平来提升业务和服务水平，严格执行各项规章制度，做好督促检查，为树立农信社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，确保农信社的安全和稳定，有力地推动各项业务快速、健康发展。

银行提升服务心得体会篇七

今天距离x月x日的服务与礼仪培训已经接近两周了。行里精心的准备，使我有幸聆听了专业资深专家的指导。原以为是枯燥乏味的业务学习，在专家老师深入浅出的细致讲解中，特别是从我们身边熟悉的工作、日常生活入手，真实的案例、幽默风趣的语言，深深地感染了我，使我感触颇深。

在xx银行这个大家庭里，我是一个刚加入不久的新人。实习的这段时间渐渐地熟悉了x行这种紧张而有序的工作氛围，也自觉地融入到了这个优良的工作环境中去。刚开始的时候觉得银行柜员的工作很简单，很平凡，每天迎来送往不同的客户，办理着自己已经很熟悉了的业务，按照行里的规定，完成着属于自己的“任务”。但渐渐发觉，一切规定都是在告诉我们怎样做是对的，而怎样会做得更好，这就需要我们自己发觉了。参加工作的这段时间，有一位对我来说是比较特别的客户，她是一位五、六十岁的老大娘，带来的钱是用报纸精心包着的，询问后知道她是想把钱存一个定期。大娘很亲切，我便耐心地回答着她的问题，深怕我的回答还有让她不明白的地方，但就是这样一个让我觉得很平常的事，大娘却在办理完业务后，用一种很不好意思的语气问我：“你们这有揽存任务吧？”我很疑惑的点了点头，大娘很肯定的笑笑说：“我这个钱就给你揽存吧”。我不断地和大娘说谢谢，她的身影渐渐地离开了银行的营业大厅，可她的几句话却让我的心里比喝了蜜还要甜。因为她肯定了我的工作。然

而我知道，是大娘诚恳的态度，和善的微笑打动了，真正应该做到的是对待每一位客户都是给以真诚的微笑和最用心的服务。

全国的许多行业都在提倡微笑服务，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，甚至练到腮帮子发胀，这才认识到，在银行里，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，也是对待工作热爱，对待大家真诚的体现。有的时候换位思考一下，客户真诚的微笑会打动我们，那我们发自内心的微笑也同样可以打动客户吧。培训中有这样一句话“服务态度是弥补服务过程不足之处的‘修复剂’”。

在柜面工作中，常常发生因为所要办理的业务手续相对比较繁琐的时候，当然不是所有的客户都可以理解银行，偶尔会遇到对此抱有埋怨的顾客，这时候需要的是更周到的服务，更耐心的解释和真诚的微笑。在办理业务过程中，我们要站在客户的角度看问题，尽量保证客户的利益，尊重客户的想法。

在非原则性的事上不要随便对客户说“不”。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，这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x行人所具备的习惯和品格，这种思想就是要有集体荣誉感，爱岗敬业，勇挑重担的责任感和积极生活，乐观助人的优良意识，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。

我们的xx银行被称为“草根银行”，老百姓自己的银行，我们要做到的是做老百姓最贴心、安心、省心的金融机构，以服务、更好的服务、卓越的服务、完美的服务回报大家。当

然这需要我们每个工作人员的努力。

窗口服务的工作让我每天面对很多客户，我的一言一行不光代表着个人的修养，更代表着本行的形象。由于工作中充满着偶然性和变化性，网点规范服务的管理是没有止境的，所以我们需要学习的东西还有很多很多。“对于x行我是一名普通的员工，但是对于客户，我就是x行”，我们要真正做到爱行如家，积极地维护集体荣誉，并在工作中常常提醒自己：“善待别人，就是善待自己”。

银行提升服务心得体会篇八

谢谢各级领导给我提供了这次难得的学习机会，在短短的三天时间里我开阔了眼界，学到了如何做好本职工作，提升服务水平的系统的业务知识。当然，这只是总行给我提供了一把掌握世界金融新领域经营的钥匙，今后我仍要进一步地学习、深造、提高。下面我从以下几个方面进行汇报：

这次培训班是由我们来自全国银行各分行的39名学员组成的，讲师是从xxx研究院上海启明金融管理学院请来的xxx教授。培训时间虽短，但老师利用自身得天独厚的全球化资源和专业知识优势，向我们灵活多样地讲述了“全球教育”和“全球企业”的新概念。

这次培训的主题是“心服务”计划。“心服务”就是用心为我们的客户提供真诚的，发自内心的服务。通过学习，我知道只有热心对待每位客户，才能获得信任并能进一步让客户将心中的需求完全说出；我们必须细心观察与体会，才能深入了解客户的真正需求；针对客户的需求，我们要积极主动热情并有效的用心执行。

我深信，唯有发自内心的服务意愿，才能提供客户满意的服务。我们要以真心服务，让客户觉得安心舒适，我们要营造美好的服务气氛，让客户体验到愉悦的服务，进一步让客户

认同并喜欢到浦发银行接受我们的服务。

经营产品品牌，你可以用75%的时间、金钱和精力来影响顾客而只用25%应对剩下的一切。而对银行而言，经营我们的服务品牌必须用至少50%的时间、金钱来影响自己的员工。优先权正好相反，产品品牌以顾客为先。而服务品牌以自身员工为先，要想使品牌服务有效，必须教会员工亲历他们服务的品牌，因为对客户而言，代表品牌的人就是品牌。如果员工表现不当，品牌与顾客之间的关系就会崩溃。

我们这次学习，老师采取互动的方式，我们共分5个小组，老师借鉴先进银行实施服务品质的案例与学员们研讨。并进行分组讨论，学员们针对服务礼仪与无缝交接服务流程实况演练，并进行声音肢体语言的练习和多媒体课件与教学。

礼仪迎宾接待演练中，我感到：

2、保持亲切的微笑；

3、双眼平视客户的眼睛；

4、身体微微向前倾约30度，点头示意表示对客户的欢迎等等都非常适用。

无缝交接，指的是为客户的服务达到一种非常顺畅的连接，要发挥团队精神，在无缝服务中不论是大堂经理还是理财经理还是每位柜员都至关重要。从大堂经理迎接客户探明客户的来意，到将一般客户疏导到自助银行或是高柜区或低柜区，将识别的优质客户推荐给理财经理，都需整体的配合。

在处理投诉中，我们要注意：一是建立良好的心态。当客户向你表达对银行的任何抱怨与不满时，你就是代表xx银行负责处理客户的情绪。我们常见的错误心态是：这又不是我引起的，或者这不是我们银行的错，为什么要我处理？因此，就

对客户的抱怨与不满，进行一连串的解释、反问与推托，反而使客户情绪不断积累、抱怨越滚越大。

当遇到客户对我们的服务不满时，尽管不是因为我们自身的错误，也应该主动向客户表达歉意，此时的道歉是针对客户产生的“愤怒、生气”的情绪而表示歉意。并不意味着我们承认事情本身的错误。适当的致歉可以立即缓和客户的情绪，有助于客户后续的处理。另外一点是我们在柜面服务中经常遇到的：客户的需求与我们的制度发生冲突时，客户产生的不满情绪。这时，我们在客户面前不要急于先搬出银行的制度，可以心平气和地帮客户想想变通问题的办法，同时委婉的告知客户我们的风险点，展现出我们处理事情的热忱与诚意。

通过这种形象化的训练，使我认识大堂经理工作的重要性，它是提高零售银行业核心竞争的关键之一，更是大堂经理、客户与柜员之间的纽带，大堂经理专业素养的完善，对于创建一流的行业服务至关重要。

这次培训中的现场演练，给我留下了深刻的印象，它把整个日常服务中的柜员、大堂经理、理财经理及客户贯穿起来，教给我们应该分工不分家，相互配合，真正创出浦发银行一流的服务品牌。

xx银行尽管比其他许多金融机构成立的时间短，但它具有先进的管理理念和经营理念，它值得我为之付出青春和热情。我既然成为这个金融机构中的一员，就应该立足岗位，做好本职工作。在现有的岗位上，不断提升自己的业务水平和服务水平，不断提高自己的专业素养，按照浦发银行“心服务”计划的要求，塑造自己的形象，规范自己的仪态、行为举止，提高自己的服务质量，从我做起，为有效提高银行整体服务的竞争力而努力。