# 2024年银行实习个人的心得体会范文

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-09-17

*学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。那么你知道心得体会如何写吗？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。2024年银行实习个人的心得体会范...*

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。那么你知道心得体会如何写吗？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

**2024年银行实习个人的心得体会范文一**

上个周末的营销，在周一周二的现金流量中显示的十分清楚。经过前两天经营成果的持续放大，今日的理财产品销量略有下降。可是我们润华支行在周末的营销评比中收获，成绩第一。在总的销量中，也从第六名拉升到第五名。这些成果是润华人辛苦打拼出来的，也是支行领导班子高度重视，在统筹全局战略中，调整战略方向的一大战果。

理财产品在营销竞赛中，余量在减少，整体销售也接近尾声，所以今日的理财流量较前几日明显减少。我们实习员工在这个时候从现金柜转换到对公柜上是十分适宜的。

对公业务是行里面向公司客户的窗口，那里没有现金柜的繁忙，但处理的票据业务、手续等十分繁杂。这样的岗位上需要有十足的警惕性和高度的职责感，我们在刘涛、孙珂两位教师的带领下熟悉了操作系统和业务流程，并再次温习了各种票据的填写方法以及鉴别技巧，并对整个对公业务有了全面的、概况性的了解。

今日感受：银行的存款和业务有明显的波动性，当一期产品诞生的时候会产生很多的现金流，而产品销售进入尾期，业务量也会随之下降。对公业务对我们来说是比较稳定和持久的，我们在努力提高零售业务业绩的同时，还要加强对公业务的公关维系力度，本着服务公司，服务社会经济运行的态度，将我们的业务全面推向新的局面。

**2024年银行实习个人的心得体会范文二**

我在中国银行呆了几天，大致对里面的一些制度有了了解，下面说说我的看法，中国银行实习生报告总结。

我觉得中国银行比较适合想要过安逸生活，没有太多竞争压力的人，尤其是女孩子。中国银行的福利很好，小康不成问题，但是也不会让你大富大贵，或是有一番惊天动地的事业，因为制度在那里。很多规定束缚你的手脚。

中行里的人员大致分为两类，编内和编外。编内属于中国银行编制，相对来说工资起点比较高，福利也好一些，不过刚刚进去工作都是做半年到一年的实习生才可以转正。转正前月薪只有\_\_多，转正之后可能会涨到3000多。编外的相对惨淡一些，是通过人才市场进入中行，不属于银行编制，签的合同也不一样，实习总结《中国银行实习生报告总结》。实习期一年，而且这一年月薪只有1000多，所有福利相对正式职工减半。不过据说之后会有转正考试之类的，这个我还没有摸清楚，现就这么多吧。

中行的工作就我所在的卡部而言不是很难的，稍加培训任何人都可以做。所以与我共事的同事有很多都是大专生或是夜大的。不过他们中的很多人在工作后都有继续深造，或者双文品，或者专升本。总之继续学习很重要。

另外我还了解到有一个银行从业人员资格考试。这个证书的含金量貌似不是很高，但是在银行业内还是普遍认可的，有点像计算机三级证书，可考可不考的。考了说明你比较上进吧。反正最近实习闲下来的时候我就抱着本公共基础的书在看，比较枯燥，多半也没有什么太大的用处。不像cpa那么使用啦。

中国银行里的关系户也是很多的，所以人际关系比较复杂。有些人有资历，有些人有后台，有些人有关系，总之鱼龙混杂，所以想要在里面发展的好，就一定要学好如何处理人际关系。

实很多银行比较中国银行要好很多，包括一些股份制银行和地方银行。比如中信银行，宁波银行……，只是中行有国家作坚强后盾，所以相对稳定罢了。所以选择进中行还是要根据个人的性格而定的。

上是我的浅见，希望有不对的地方前辈们多多指正!

**2024年银行实习个人的心得体会范文三**

早上七点四十就来到了行里，签到之后就开会看有关会计从业资格证的书，还好专业是金融，会计并不陌生，会计学和银行会计也系统的学习过。但真正翻起书的时候却发现实习期间看书都略有一丝浮躁。

随后王齐带来许多财政代收费的票据，我和实习的小田在学习了财政对帐的程序后，开始实战操作财政对帐。并在操作中进一步学习和认识各种票据：挂失单和登记，内部借贷平衡单等许多种类的重要凭证，让我对银行的柜面业业务有了更深刻的理解。柜员是整个现金区业务操作的核心，他们不仅仅有熟练的电脑系统操作，更有出纳的硬基本功和会计的记帐水平，干的是最基础的工作，却是我行面向社会的窗口。

今日感受：做了财政对帐，才能真正体会到我们的利润来源在于对公存款的利差，就财政款来言，一笔都能上好几个亿，并且对公存款的利息低，存留时光稳定。像我们\_\_行，既然在分支规模上比可是四大银行，那我们就必须要在客户来源挖掘上超过他们，努力发掘优质客户，让我行利润再创新高。

**2024年银行实习个人的心得体会范文四**

前面一段的工作和学习，我收获很大，感觉自身素质和修养都有必须程度的提高。异常是我的服务意识空前的提高，我的思想从一名学生顺利的转型为一名\_\_员工。\_\_的理念已经深入我心，一言一行均要将\_\_的服务形象发扬光大。

作为一名\_\_的实习生，我此刻的任务就是抓紧一切时光，多学习业务操作知识，多领悟岗位分工特色，尽快的适应我们的工作节奏，尽早的成长为一名正式合格的\_\_人。

今日感受：业务操作经过系统的培训甚至是自学都能学会，而对工作的理解感悟却是自我的真实收获，谁也教不了也代替不了。工作中除了多看多记更要多思考。明确我们来要学什么，将来要做什么，今日怎样度过，明天如何未雨绸缪。把握住今日就是把握住了未来，愿我们\_\_的员工都能在工作中找到平衡点，欢乐的工作学习和生活。

**2024年银行实习个人的心得体会范文五**

将近一周的公司客户经理岗位实习，我对这个岗位有了近乎全面的了解。他们为重要客户供给优质服务，经过客户经理的关系营销使重要客户成长为有价值客户，为银行创造出化经营利润。

我们\_\_银行的客户经理不仅仅着眼于信贷业务联系方面，更重要的层次是争夺有价值的基础客户，经过培育和发展长期目标客户来获取稳定的经营利润。他们是在业务第一线工作的、全职管理特定的银行客户、全面协调客户与银行业务关系的业务代表。他们的综合水平决定着银行发展的水平，他们把握的风险尺度，将关系到行里的风险控制系数和管理水平。

银行业的竞争，归根结底是人才的竞争。客户经理制旨在建立一套良好的激励体系，实行能上能下、能进能出的人事机制，不仅仅有利于业务的拓展，也有利于充分调动客户经理的工作进取性，充分发挥他们各自的潜能。同时我行还实行客户经理岗位等级的晋升制度，使人才培养和个人的自我发展在原有行政序列晋升途径之外，开辟了一条新的、宽阔的发展晋升途径，为我行员工中的金融营销人才脱颖而出、为我行很多吸纳高素质的金融人才创造了全新的机制。

今日感受：客户经理岗位的重要性不言而喻，虽然工作中出现很多困难和问题，但大家都干的很充实，由于激励体系的广泛存在，业绩绩效与个人收入挂钩，大家在压力中前进，在压力中成长。

【2024年银行实习个人的心得体会范文】相关推荐文章:

银行个人的心得体会怎么写 银行个人的心得体会简短范文

2024年毕业生个人的实习工作总结

关于银行实习心得体会范文

银行个人的先进事迹材料

2024年护士个人的心得体会范文大全

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找