# 2024的银行实习心得体会范文

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-09-17

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧2024的银行实习心得体会范文一转眼已到大三，距离大四毕业只有不到两年的时间了。暑假在中国...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**2024的银行实习心得体会范文一**

转眼已到大三，距离大四毕业只有不到两年的时间了。暑假在中国银行东山支行开展了为期两个月的实习经历，在这两个月里我在大堂协助顾客办理各项任务，为顾客提供咨询服务，现在回想起来，我收获颇丰，不仅掌握了与顾客沟通的技巧，也对银行业务有了一个基本的认识。

一、学习并掌握银行基本业务

在实习的第一天，大堂经理就带着我熟悉了一遍我的工作流程并明确了我的工作内容与任务。我学习了各种基础仪器的基本知识、简单的操作技巧，以及各种工作守则与禁忌。因为大堂引导员是连接客户、柜员、客户经理的纽带，因此首先就得学习柜台业务与柜台相关知识，才能更好的解答客户问题，引导客户办理相关业务，从而提高支行的整体服务效率。柜面相关知识主要有五大部分：对公业务，对私业务，联行业务，授信业务，公共业务。其中具体包括对凭证及相关传票、操作流程、交易代码的学习。同时我还在一位广外师姐的帮助下，学习了人民银行下达的相关文件，了解了这些文件对于银行业务、业务规范及业务范围的规定，产生了服务意识和竞争意识，并对自己能圆满完成任务有了信心与期待，我相信自己一定能以优质的服务让顾客满意，以强劲的竞争力为银行争取更大的生存空间。

实习生活极大地扩展了我在经济学及其相关领域的知识面。可以说在营业部接触最多的是经济学方面的知识，感触最多的是经济如何影响人们的生活方式和状态的。在实习指导(大堂经理)、理财团队及咨询业务的带领和熏陶下，我阅读了大量投资理财书籍，知识面有所延伸，算是对在校期间所学的西方经济学等学科的理论知识的拓展和实践。实习期间，我主要对会计业务和储蓄业务有较为深入的了解，而这次实习给我带来的，是课本里学不到的实操知识，这极大地拓宽了我的知识面，在开阔了眼界的同时，我对自己以后的学习更加有信心也更加得心应手了。

对于广大顾客来说，最熟悉最了解的想必就是储蓄业务了。而对于银行来说，储蓄业务可以说是最基本、最大众的业务。目前，在各个大小规模的银行，储蓄部门基本实行的都是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，办理储蓄卡等，凭证不在想对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行“事后稽核”。别看我们平时看来柜员们都只是盖章打印凭证，其实这其中还有着很多繁琐又复杂的技术含量颇高的工作呢。

“一天之际在于晨”，会计部门也是如此。负责记帐的会计每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，如打印工前准备，科目日结单，日总帐表，对昨日发生的所有业务的记帐凭证进行平衡检查等，一一对应。然后才开始一天的日常业务，主要有支票，电汇等。在中午之前，有票据交换提入，根据交换轧差单编制特种转帐借、贷方凭证等，检查是否有退票。下午，将其他工作人员上门收款提入的支票进行审核，加盖“收妥抵用”章，交予复核员录入计算机交换系统。在本日业务结束后，进行日终处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐;打印“流水轧差”，检查今日的帐务的借贷方是否平衡。最后，轧帐。这些打印的凭证由专门的工作人员装订起来，再次审查，看科目章是否盖反、有无漏盖经办人员名章等，然后装订凭证交予上级行进行稽核。这样一天的会计工作也就告一段落了。

二、学习大堂营销技巧及解答客户咨询

在实习中，大堂经理经常告诫我们，在大堂工作要特别注重礼仪。礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则，成天与客户打交道的经理，代表着企业的形象与信誉，所以一切都要谨小慎微。要做好大堂咨询的工作就必须做到以下几个方面：干练，稳重，自信，亲和。对顾客的需求要能够迅速作出反应，对大堂里出现的不同问题要能够表现出遇事不慌的心态，机智的处理并解决出现的状况。当客户进入网点时应该耐心询问需要办理什么业务，且要微笑面对，主动引导客户填写申请表，客户有需要了解的地方一定要耐心解答。

大堂咨询的一个重要职能是引导和分流客户，这就要求大堂咨询必须具备很强的号召力，积极营销渠道类产品，按客户需求分流至自助设备办理，从而有效减轻柜面压力和真正为客户提供差异化服务。营业中的礼仪，我主要将其归结为四大内容：(1)解答客户问题。(2)营业中分流客户。(3)维护大堂秩序。(4)适当理财产品的营销。所以，作为一名大堂经理要有丰富的知识，随机应变的能力，以及善于营销的口才。

收获与心得

实习的第一天，主任就对我说，大堂咨询是客户进入网点时最先接触到的银行工作人员，代表银行给客户的第一印象。我总结大堂咨询工作最基本的一点：主动询问，微笑面对，一定要有亲和力和号召力。东山支行的位置处在繁华的中山二路路段，周边有多家医院、中学等，人流量多，所以每天光临营业网点的客户人数也随之增加，而大堂经理作为“第一形象代言人”，是否具有亲和力，是吸引客户或者说是对客户形成良好第一印象的关键所在，而亲和力是真正发自内心，由内而外自然散发的。以对待亲人、朋友、孩子的良好心态去面对每天遇到的不同客户，为他们处理好需要办理的业务，解决好碰到的金融难题。

仅仅只是两个月大堂咨询的实习工作经历，我却感觉到中行的任何一份工作都肩负巨大的责任与压力，代表的不止是整个个网点，还有整个中行这个大家庭的形象与服务质量。我们不能在工作中带一点个人情绪，对待每一位客户都要用心对待，得到高的评价，对以后的工作才有更好的发展。

**2024的银行实习心得体会范文二**

20\_\_年过去了，我进入工商银行这个大家庭已经有半年了。感谢工商银行，路支营业厅和永前支行在过去的6个月里给了我不断学习和锻炼的机会。新年伊始，为了给今年的工作打下良好的基础，我将对过去半年的培训和工作进行总结： 首先，在路支营业厅实习的一个月

20\_\_年过去了，我进入工商银行这个大家庭已经有半年了。感谢工商银行，路支营业厅和永前支行在过去的6个月里给了我不断学习和锻炼的机会。新年伊始，为了给今年的工作打下良好的基础，我将对过去半年的培训和工作进行总结：

首先，在路支营业厅实习的一个月，让我对银行的现金柜工作有了初步而形象的认识。并在韦国祥师父的指导下进行了实践。正是这种有效的接触，使我在此后的培训中能够很快的熟悉所学知识和技能，顺利的完成培训任务。

其次，在参加新进员工的入行培训过程中，我作为柳州分行的组长，在副组长和各位同事的支持配合下，努力营造学习氛围，积极参加各项活动，圆满完成了培训任务。我们不仅取得了气排球联赛的第二、第三名，而且在结业考试中取得了优秀的成绩。我和另一位同事荣获优秀学员，并且我很荣幸的作为优秀学员代表在结业典礼上发言。通过培训，我学习了工行的基本知识，全面了解了工行的各项业务，并掌握了一些临柜基本技能，为今后的工作打下了基础。在培训期间的朝夕相处，更是让我跟同事们结下了深厚的友谊。

再次，进入永前支行见习的两个月，在所内各位前辈的帮助和指导下，通过不断实践不断学习，我才真正成长为一名独立的柜员。永前支行地处社区中心，每天业务繁忙，客流量大，对于如何应对临柜工作，我总结了以下几点：第一，细心谨慎，戒骄戒躁。与钱打交道，必须保持高度集中，否则一个分身就会造成不必要的损失。即使长时间不出差错，也不得大意，要保持一颗平常心，认真对待每一笔业务，不可因程序简单而放松，亦不可因自我感觉良好而大意。第二，放宽心态，善待每一位顾客。对于老年顾客的各种活动不便，要耐心等待，用微笑打消老人的紧张。对的顾客，亦要用微笑抚平其烦躁。

我发现在服务工作中微笑是无往不利的法宝，一个微笑往往顶的上10句解释。顾客是面镜子，你用微笑面对她，她也会用微笑回报你。第三，坚持学习，全面掌握各项业务。顾客问的问题千奇百怪，作为临柜人员代表的是工行的形象，是工行的窗口，顾客在你这里得不到回答，自然会认为是银行的用人不当，进而会对工行留下不佳印象。而且柜台是的广大顾客是潜在的中高端客户群，如果业务熟练，知识全面，可以及时向顾客宣传工行的新政策或者新产品，抓住每一个潜在资源。第四，虚心请教，勤做笔记。遇到不懂的问题就要请教所里的前辈，每解决一个问题就要拿本子记下来，以便下次遇上能够顺利解决。好记性不如烂笔头，多看多记多听，潜移默化中个人业务能力会有所提高。

**2024的银行实习心得体会范文三**

8月16日，20\_\_，恰逢七夕，我去广州银行实习了两周。8月27日，实习结束，相关记忆想通过文字的方式保存下来。

那些东西：

实习第一天，那天6点起床，因为上不了车，迟到了半个小时。还好只是实习，大家对我们都很宽容。挤公交成了实习的噩梦，有一个强烈的想法：如果留在广州，你要有自己的车，或者至少有钱经常打车。

有时候我们会和一些客户交流。曾经有个女客户说她公司缺秘书，说我这样的人会合适。可能她只是说说而已，我也没兴趣，只是受宠若惊。秘书?我真的没有想过这个职业，但是我真的很想从事写作，但是我的写作不太好。

实习期间，我们基本没什么事情可做，但有时候有些客户问一些问题，我基本回答不了，因为我对银行业务比较陌生，实习前也不太了解。当工作人员不能回答他们的问题时，他们只能在旁边等着，这让我感到很尴尬，尤其是当一些客户有时抱怨我们的时候。其实实习的时候没人专门培训我们，但是有一天猪告诉我，客户问的很多问题都可以在网上回答。只要我们愿意，在网络极其发达的今天，我们可以自学很多东西。当我们做一件事的时候，为了避免成为一个傻瓜，我们应该提前做一些准备。

那些人：

虽然陈星兄弟不怎么和我们交流，但我知道那里应该不需要实习生。他不仅给了我们练习的机会，还在我们去那里无所事事的时候，每天给我们补贴20块钱。谢谢您们。最后一天，他出差的时候，不忘在大堂找古经理给我们补贴，特别感动。

我们走的那天，等公交车的时候，清姐为了和我们聊一会儿，穿着高跟鞋冲到对面马路去追车。结果车子差点就开走了。我们上车走的时候，清姐还在等车，我们在车上拼命向她招手，实在舍不得她。她是市场部负责人，但对大家还是那么热情。我还记得有一天午饭后，我们在四楼的超市和茶馆偶遇她。她知道我们不会害羞到白白坐在那里。她说她和那里的老板很熟，就亲自带我们去找那里的老板娘，把我们介绍给她，问她能不能给我们提供一个休息的地方。当她离开时，她告诉我们放心地在那里休息。

英姐，小霞姐，肖鑫姐，这其中引起了我对职业定位的思考。虽然现在对就业很迷茫，但心里还是有一些需要注意的地方。其实生活也是很讲究机会的。不知道以后能不能有好运气找到一份满意的工作，期待。

全哥，我们第一天，他那么渴望教我们在哪里吃饭休息。

范老师是一个超级麻烦制造者，但他是最热心帮助我们的人。就算扯平吧，哈哈。

证券公司的小林、常哥、荣格、斌哥等工作人员感谢小林对我们的指导，与常哥交流得很愉快，学到了很多东西。荣格的敬业精神和斌哥的口才也让我佩服。

还有前卫的文姐，看似酷酷的敏哥，善于与客户打交道的古经理，腼腆的来访哥。大侠姐姐和思敏姐姐会是什么样的人?不幸的是，联系太晚了，

总的来说都是善良可亲的人，出现在我的生活中，给我留下了美好的回忆。

最感激的人是中组部的宋书记，他能去实习，照顾宋书记。系里很多同学羡慕我们系有这么多实习机会。一个老师能有这样的知名度和影响力，真的是令人敬佩!

最后我想提一下，我最可爱的队友猪，秋杰，黄队，都学会了和猪一起打召唤师，也学会了和秋杰一起数钱的新方法。他们一起过着非常美好幸福的生活。谢谢!

实习的遗憾是没有机会亲自实习，暂时很难对银行工作有深入的了解。至于以后会不会从事这方面的工作，我也说不准。随它去吧。很感谢有这样的实习机会。

时间有限，人生不得不分开。幸运的是，文字可以记录历史，让我们的记忆永存。广州银行科学城支行环境好，记忆美!

**2024的银行实习心得体会范文四**

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，使自己的工作能力得到了提高。

刚实习，身心都很累，有想过要放弃，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应该是舒适安静的，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“谢谢”，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一定差距的，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，而这也正是自己需要学习和努力的地方。只有把书本和实际结合起来，增强动手能力，才能更好地完成各种工作。

我喜欢有意义的生活。我现在还刚刚起步，人生的旅程刚刚开始……

**2024的银行实习心得体会范文五**

来到泰隆银行实习前，我是万万没想到原来泰隆的实习是如此充实和忙碌的，而且能够学到很多东西。当然这归于我幸运的到业务八部和遇到很好的师傅。第一天报到，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，并同时学会了利用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，由于师傅的指导，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。

最重要的我了解了客户经理跟客户谈判的整个过程，这也是我感触最深的一点，一个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。

同时了解到客户经理室如何跟客户打交道，/如何维护客户关系和服务客户。

学习的过程是辛苦的，但是有师傅和其他同事的帮忙和支持，我感觉学的很轻松愉快。在八部呆了一段时间，我感觉泰隆的客户经理工作很积极，很有干劲，而且大家很团结，这也许是泰隆的文化吧。而且客户经理相处的很好，大家都以诚相待，互相帮助，

工作之余，部门娱乐也挺丰富的，冯总生日，周末大家一起吃饭聊天、K歌，打牌、其乐融融，生活丰富多彩。而且我们还遇上行庆，将要举行骑自行车比赛，期待…

当然，作为新生在学习过程中，我也犯了很多错误，在学习中犯错，在犯错中学习。

总之，在泰隆商业银行，作为客户经理的助理，我觉得我还是学的挺多的。首先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了解客户谈判过程。当然最重要的我了解了一个最为泰隆银行客户经理的生活工作情况。

【2024的银行实习心得体会范文】相关推荐文章:

关于银行实习心得体会范文

暑假在银行实习的心得体会范文

大学生银行实习心得体会

大学生银行实习心得体会

大学生银行实习心得体会

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