# 2024年最新银行实习的心得体会范文

来源：网络 作者：红尘浅笑 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。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？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。2024年最新银行实习的心得体...*

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。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？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。

**2024年最新银行实习的心得体会范文一**

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年最新银行实习的心得体会范文二**

自从去到银行实习，在行领导、部门领导和各位同事的帮助下，在政治思想、业务工作方面都取得了较大的进步。在一开始我对这里的一切都是如此的陌生，要感谢各级领导的关心，以及同事们的帮助，我的进步才有了保证。在接触到一些不太熟悉的术语时，我就会在网上查找相关的解释，如果实在不明白，我就向同事们请教，大家也都不厌其烦地给我讲解，并且想方设法让我去接触更多我尚不熟悉的知识。现将实习期间工作来做自我评价：

1.在工作过程中我还会单独出去办事情，我认为这样对我的锻炼很大，特别是锻炼了自己与人交往的能力。对我来讲可以提高自己的表达能力，同样也可以锻炼自己的胆量。把握住这些机会，让自己变得更加成熟起来。

2.在这段时间中，我已经在这些方面有了长足的进步，而且自己的心理状态已经完全从学生状态转变成一个社会人了。我想自己之所以能够比较快地完成这种转换，跟我们兴业银行有着的良好的工作环境氛围是很分不开的。核销工作内容特别多，从刚刚银行工作开始，我先后赶上了三次核销的工作，而且据说今年每一批的数量又特别大，这正好是我学习这个核销过程的大好机会，我通过了这几次的练习，自己已经逐步掌握了这个过程的要领。

3.我核销的过程中会有很多的步骤，首先就要印材料，还要从信贷系统里找出数字填写在相关的表格中，要知道核销报告如何来写，我也根据范本自己练习写过。我还要填写送审表，做核销材料的目录清单，包括装订材料，把核销材料包装好。反正感觉核销的整个过程是比较忙碌的，不过这让我更加高兴，因为只有这样的工作量，我才能得到更加好的锻炼，才会有更加大的进步的可能。

通过这几个月的学习和锻炼，我已经初步了解了本部门的业务知识，已经基本能够单独处理核销所具备的技能。从对银行业务知识的陌生到现在，我知道自己已经取得了一定的进步，希望在今后能够有更多的时间去努力学习，可以参加一些相关专业的辅导班，并且参加一些银行业务知识方面的考试。积极提高业务水平，从而完全达到能胜任这份工作的能力。

**2024年最新银行实习的心得体会范文三**

转眼，我在发展银行已经进行了将近2个月的实习工作。在实习过程中，我不仅体会到学校里没有的社会工作的繁杂和压力，也确确实实感悟到浦发银行为客户着想的经营理念以及此理念所带来的竞争优势。

我在浦发银行的实习大体可以分成两个阶段，分别是大二下学期在校时的零散式兼职实习工作以及大二结束暑假时的全天工作式实习。

前一阶段的实习主要以户外宣传活动为中心，期间进行了几次相关业务的培训。正是这些知识的培训，使我逐渐了解了金融，了解了银行，更是了解了浦发。通过学习浦发，使我越来越深刻地了解了浦发相对于其他银行的不同之处，了解了浦发为客户着想的各种业务，我想这正是可以使浦发在银行业间不断壮大不断深入人心的关键所在。浦发的细腻，周到，以及独到的业务，不仅使客户选择了的浦发，同时也使我们非常自豪可以在这样一个蓬勃向上有活力的银行实习。

有了这些对浦发的了解，我们便可以代表浦发去做宣传工作。我们把浦发介绍给大家，使尽量多的人可以享受的浦发优质的服务，同时也拓展客户群，为浦发创收。首次工作是去泉城广场参加银联组织的有关银行卡的宣传活动。我们跟随浦发前台工作人员，一起边宣传边现场发卡。

我们分成左右两组，各组都在做积极的宣传。活动结束后我们群的宣工作和发卡量明显高于另外一组。我们凭借我们的热情和口才还有不怕碰钉子的态度，更是凭借我们东方卡本身的魅力，赢得这一场各个银行间银行卡的“战争”。

期间有几件事情记得比较清楚：曾有一个女记者来咨询我，手上拿着一张打印的表单，表单的纵向列写着各个银行的各个卡种，横向是银行卡各个业务的名称，中间空白表格处填写业务是否开通以及收费标准。女记者来到我这里的时候已经填写了部分其他银行的银行卡资料。

我看到上面都有不同标准的收费项目，而当女记者问我的时候，她每念的一个项目，我的回答都是“不收费用”，我看着她越发惊讶和欢喜的神情，自己也觉得开心——为自己已经可以清晰讲解给她东发卡的各种功能，更为我们东方卡的魅力。女记者临走的时候开心的说：“我和同事也办有这种卡，一直知道是很省钱很贴心的一种卡，但是没有想到居然有这么优惠的标准!东方卡的确是很好的卡!”

另一件是我跟一个外国人做讲解，我的口语不能很清晰的去表达各种金融专业术语，但我还是尽量去介绍的东方卡业务，因为很想让每一个人都了解我们的银行我们的东方卡。“老外”一边听着我有些古怪的表达，一边微笑。我知道我的表达比较生涩，但我同时也知道他一定也对我们的卡感兴趣。通过沟通之后，“老外”最终决定办理一张卡。老外办完卡，笑呵呵地走了，我也很高兴，因为把卡“推向国际”了。

后面的工作活动也都跟这个相类似。虽然夏日的温度很高，但我们的热情同样很高。

在整个工作过程中，我作为一个小组的小组长，还负责联系组员分化工作以及领取学习资料或证件等。

学校放假以后，我变开始了第二个阶段的工作。便是跟班工作。我的工作地点是山大路支行。

本来我的主要工作是推广个金，安装网银，但由于我7月底才放假，比其他实习同学都晚很多，所以没有赶上开始的网银安装学习以及权限的集体开通，于是我就无法进行相关的工作。于是暑假全天式的实习工作我就主要负责宣传和帮忙大家一些零散的工作。

宣传工作主要进行两种，一种是在银行大厅给客户讲解以及协助客户办理业务，另一种户外路演宣传。在这个方面我有几点建议：

首先是大厅工作，其实我觉得这个工作的必要性不大。因为一般的客户都可以独立完成办理业务;即使偶尔有疑问，也都是很小或者很简单和单一的咨询，而这些问题往往柜员都可以很轻松地顺口讲解，不会费很大事情也不繁琐。所以我觉得在这个方面浪费人力不是很必要。我在山大路支行的\'感觉是：倘若主动去问询客户是否需要帮助，有时会把客户吓一跳，有时只是得到一个摇头的微笑;而默默等待别人的咨询，却几乎没有。所以我觉得岗位没有什么价值。

然后是户外路演。我们选择周末加班出去宣传，计划地点是炼油厂的三个位置，计划时间是8月13日和14日。然而最终只进行了13日一天的宣传活动，而发卡数也寥寥无几。我觉得户外宣传不是哪里都可以的，而是一定要首先了解清楚你要去宣传的地方是什么地理环境，人文环境，甚至天气状况。

13日当天，烈日炎炎，空气湿度极大，导致整个大气闷热到难以忍受。但是我们还是依照计划搬了桌椅宣传架宣传材料等等去了东郊炼油厂。但是，我们冒着高温牺牲的人力物力并没有得到应有的回报。为什么?我觉得至少有下面两点至关重要的原因：

其一，温度太高，环境极其恶劣。即使我们可以为了工作强忍着来户外做宣传工作，但是客户却没有理由冒着高温出来接受你的宣传。酷热的周末上午，几乎每个人都选择在家里吹着空调睡懒觉，或者看看电视做做家务。谁会没事出来外面?换角度说，那些少数出来外面的人，也都是实在有事情才不得已出来的——而这些人，哪个不期盼迅速办完自己要做的事情赶紧回家，哪个会在炽热的马路上流连我们的宣传?

其二，我们只看到了炼油厂这个庞大的个人客户群，而没有站在具体客户群特点的角度进行考虑。炼油厂这个地方，地处济南东部郊区，跟市中心有一定的间隔性。而炼油厂附近并没没有我们银行的营业网点，即使是自动柜员机因为没有。虽然我极力给大家讲解我们可以使用任何一台atm，但是存款等的不方便，还是无法另炼油厂居民接受我们的卡。他们说：“银行看一大堆了，都没用。”的确，如果办出去的卡用不到，在我们银行的角度也是不愿意看到的。所以说，宣传地点应该选择营业网点便利可达的地方。

在山大路支行的工作中，作的多的还有后勤方面的相关工作。比如档案整理统计，企业负债等情况的统计，仓库整理等等，每天的午餐统计，财务协助管理等等;还有协助经理录入一些资料信息等等，虽然这些工作中我也有写感谢和建议，但这些都与个金工作没有太大关系，所以就不详细说明了。

**2024年最新银行实习的心得体会范文四**

在学校听过《金融实践》老师的讲座，在讲座结束时，有很多学生干部和老师合影，好象很激动的样子，可是没过几，就把那天晚上听课时的兴奋忘到九霄云外了，甚至连照片都没给老师寄去，看这些学生们是这样，就觉得，他们到社会上会给这个世界增加更多的浮躁的，那天《金融实践》的老师到个他曾经讲座过的金融公司找老朋友探讨业务，因那个同事很忙老师就提前出来了，并招呼和我乘公共汽车回去，，就在这时，我看到了该公司的一把手刘总站在电梯前，他得知老师要离开，马上叫司机跟上，话不多，动做也不大，看着他拉着老师的手，很诚恳的样子，叫我第一次看到尊敬老师的人，会是那么有水平的成功者，我那天是乘着奔驰车行使在长安大街上，这也是我人生的第一次。我心里在想，虽然，社会有不尊敬老师或的利用老师的行为，而那些成大事情的人就是不一样，正所谓“天下君亲师”不一样就是不一样，愿不得人家资产能上亿那，小事情处理的都不小人。我一生将把尊敬老师作为我认识朋友的原则，终身的学习，用成果回报《金融实践》老师对我的培养。

《金融实践》的老师和那么多前辈给了我很多的指点，这些是我在学校中所学不到的，也是一般的领导不可能指点我的，受到了实践的教育，我了解到了商业银行支行、分行、总行的工作液态，收获不小，让即将毕业的我，对未来的工作充满信心。

**2024年最新银行实习的心得体会范文五**

今日是正式来行的第一天，恰好又是周四，本来通知八点以前到要开晨会，之后临时有变，晨会取消了。上午的工作很平淡，我感到柜员工作的平凡和繁忙。异常是我坐在韩雪教师的身边，她的服务态度和熟练的操作让我深感佩服。的确平凡的岗位也能做出一番成绩，在她引导下我再次温习了点钞的基本技能，并目睹她一系列的客户服务操作流程：如注册验资收费100元，公司咨询服务收入10元，柜面挂失业务等。

午时的情景有点不寻常，一位客户拿着一美元来行要使用理财宝进行外币存款，存上后，却又立即要再兑换成人民币，于是又取出外币，兑换后之后存上。柜员王静师姐很耐心的帮这位客户重复着操作，她不厌其烦的这种表现是\_\_银行优质服务的一个缩影，更是\_\_服务天天提高的一个真实写照。

今日感受：\_\_员工怀有一颗真诚服务的心，一线柜员承受着巨大的工作压力，从早上八点多到晚上八点，中间吃饭的时光通常没有超过十分钟，他们用自我的优质服务，树立了\_\_服务、天天提高的品牌。他们是最可爱的人!

【2024年最新银行实习的心得体会范文】相关推荐文章:

2024年最新银行能力作风建设心得体会范文

2024年暑假实习心得体会最新范文

关于银行实习心得体会范文

2024年最新银行工作总结范文

银行实习日记 银行实习日记范文2024最新

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