# 2023年银行心得分享 银行实习心得体会(精选7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 银行心得分享篇一

时光清浅，如流水一泻而过，从x月x号开始在银行实习至今，每天都活得充实而有意思，从最初的陌生到现在的熟悉，在这个过程□x银行的领导以及各位同事给了我很大的支持与鼓舞，在他们的帮助下，我才得以不断进步。

为了熟悉银行的各种业务和基本知识，我看了不少如柜台、信贷、稽核、会计准则、财务等方面的业务书籍，在接触到一些不太熟悉的术语以及科目时，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。

有了业务知识还不够，还得过硬的业务素质和道德素质，通过学习职业道德规范读本以及信社定期开展的案件防控专项整治工作以及会议精神，我深知作为农信员工，一定得经得起考验，经得起诱惑，做到莲花般的纯洁，微笑服务，举止文明，切实做到“手握手的承诺，心贴心的服务”。

在同事们需要的情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我都准时上下班，回到营业厅时做好各种开展业务前的准备工作，如泡茶、开电脑或者是下班前的清洁……尽管这都算不上什么大事，只是我的举手之劳，不过我觉得正

是这样一个良好和谐的办公室气氛，使我在一个祥和的环境中可以把工作做得最好。

总结这两个多月来的日子，我自我认为取得了很大进步，学到了很多，虽然也犯了不少错。在此真诚感谢银行领导的关怀与个同事的教导，试用期的结束，并不是真的结束，而是新的开始，是对我更严峻的考验，我将加倍努力，用青春的汗水去灌溉农信社这颗茁壮成长的大树！

## 银行心得分享篇二

20xx年xx月xx日我参加了总局在保定举办的大堂经理的培训。在短短的半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’业务知识。

这次给我们培训的老师是颇具资历的李华老师。他在授课中，恢谐机智，旁征博引，妙语连珠，使我们听起来通俗易懂，更好的掌握其内容。培训的内容主要有四点：

1、大堂经理的重要作用。

2、掌握大堂经理的含义及岗位职责。

3、大堂经理的工作流程和具体要求。

4、大堂经理的考核评价。

培训时，虽然外面天气恶劣，但是我们每一位学员都听得十分认真。在学习过程中，老师先是给我们播放了一部励志mv□虽然只有短短的十几分钟，但是给我们的感触却是很深的，甚至有的学员眼睛里含满了泪花，被电影里的两位马拉松获胜者感到骄傲，感到自豪。在这里我们体会到了使命的更深一层含义。同时给我们讲解了大堂经理的角色价值：必须以优质的服务，快速的办理业务的速度来迎接每一位客户，这

都是客户对我们加以信赖的源泉。在我们整个的服务过程和营销过程中都要保持一个好心情，这样才能够做到我们的一个所谓的快乐营销。

在我们的日常工作中；营业前最先是开一个班前会议，会议内容大概包括：整理仪容仪表，检查柜员工号牌佩戴，点钞机 宣传品的摆放是否齐全，开门营业要执行一个开门迎宾制度，开门迎宾制度最能让客户体会到我局的正规性，同时柜面柜员严格实行站立迎接服务我们的第一位客户，为了我们更好的服务客户，在我们的营业期间，当发现我们柜内柜外意见不统一或有违规操作时，我们要主动站起来，相互沟通。营业期间我们要做好维持好大厅秩序的工作，并快速正确的指导客户填写好各项凭条，为了开拓市场监测，创新服务理念，老师还给我们介绍了，爱心苹果的例子，这样能让客户感觉到我们的贴心服务，并且能够有更多机会宣传我们的产品。

服务是永恒的主题，老师通过对我们的各项业务能力的指导，启发我们工作中要勤站起来相互沟通，于思考，充分研究客户心里，识别客户需求，以客户需求为导向，关注客户情感需求，注重每一个工作细节，学习以客户为中心的现代商业银行服务理念，树立正确的职业化意识与积极的服务心态，积极工，作，主动服务。客户来到我行，给他印象最深的不是我们的硬件设施，而是我们“润物细无声”的服务。作为客户来到我行第一接触到的大堂经理，亲和的同时更加专业才能吸引和维系更多的客户，这就需要我们在工作之余研究金融市场，熟悉金融产品，对每一档在售理财的产品结构优点卖点拈熟于心，为每一位客户推介最适合他们的产品增加客户的满意度，老实的讲解，加深了我们自己学习专业知识，提高自身素质的紧迫感。

最后老师给我们讲诉了大堂经理在工作中遇到的最烦心问题—客户投诉。处理客户抱怨要遵循以下几个原则：先处理心情，再处理事情。不回避、第一时间处理；了解顾客背景；

找出原因，界定控制范围；设定目标；取得授权；必要时让上级参与，运用团队解决问题。寻求双方认可的服务范围；不作过度的承诺；交换条件；必要时，坚持原则。在理论的基础上老师给我们讲了很多生动有趣的案例，使我们茅塞顿开。

通过这次培训，给我留下了很多深刻印象。只要干一行，爱一行，全心全意为客户服务，定能取得好成绩。

## 银行心得分享篇三

记得86年入学时，系主任张亦春教授给我们讲的第一次课就是银行是门大学问，而现在我对内部审计工作，也深深体会到其内涵的深刻和广大，深深感觉到内部审计也是一门大学问。我99年初参加农业银行的内部审计工作，在四年多的内部审计实践中，每年对内部审计的理解和体会都有所不同，以下是本人这几年从事内部审计工作不同阶段对内部审计的认识和了解，与各位内审同行交流，以期共同提高。

第一阶段，就是刚参加内部审计工作的一年多时间里，对业务操作熟悉，但对内部审计了解不多。和大多数内部审计同行一样，在参加审计工作之前，都是从事在具体业务操作，对各种业务的操作流程和方法十分熟悉，但对内部审计的基本技术方法了解不多。由于对内部审计缺乏较深入的理解，在实际审计工作中，往往是套用以前业务工作的经验和方法，这一阶段虽然也能基本正常开展审计工作，也能审查出一些违规问题和风险隐患，但由于缺乏内部审计的知识与技能，即缺乏一个合格内部审计师的基本素质，在审计中往往以业务流程的符合性作为审计发现的主要依据，过分注重操作过程的细节，结果是捡了芝麻丢了西瓜，经常会忽略了关键的风险控制环节和控制点，如对岗位职责的明确划分和相互制约等基本的内部控制内容。

第二阶段，就是参加内部审计工作2到3年时间之后，从各种

渠道对内部审计有了一些了解，包括参加了各种审计培训、自学了一些有关内部审计的书刊，掌握了一些内部审计的工作方法和技能，能部分将审计理论和技能应用于实践工作中，初步具有了对风险的认识和把握能力，能根据业务操作的经验，对被审计事项的一些重要风险点进行归纳和总结，并作出判断和评价。这一阶段，个人的内部审计综合素质提高了，但对具体业务操作则逐步开始有所生疏，因为业务品种及操作往往是不断变化的，审计人员虽然也要经常学习业务知识，但毕竟时间、精力有限，不能对所有需要审计的业务都详细了解各种具体的操作细节。这个阶段对一些从业务操作岗位转入新参加内部审计工作的人员是一个关键时期，由于脱离了实际业务工作，对业务操作流程特别是一些细节可能生疏，如何克服这个阶段的困难，本人所在处室有位同事曾经说过：审计人员有三类，一类是刚刚从业务岗位转过来的审计人员，他们熟悉实际操作，能按操作流程来进行审计，虽然其审计发现可能只局限在某一方面如操作流程、制度的遵守。第二类就是几年前参加审计的人员，这些人在参加审计之前，有较丰富的业务操作经验，但由于近几年脱离了业务实际操作，对实际业务操作流程开始有所生疏，这一类人如果不开始注重审计职业能力的提高，就可能变成既不懂业务又不懂审计，最后将被淘汰。

第三类人，就是参加审计工作多年，且对奶奶实际的原理和技能有深入的研究和了解，虽然对具体业务可能不熟悉，但能应用这些知识和技能，按一定的审计程序，分析研究被审计对象的有关背景资料和进行现场检查，分析评价其内部控制，发现控制的弱点，这类审计人员可以胜任大多数的审计项目的审计，包括不熟悉的业务的审计。本人对这个理解十分认同，在脱离实际业务操作几年后，我也遇到了这个问题，即原有的操作经验可能会逐步淡忘，而审计工作的范围却在增加，不仅要参与原来熟悉的业务，还要参加一些不很熟悉的领域，为解决这个问题，我重点加强作为内部审计人员所需要的基本素质的培养，包括较深入地学习了有关内部审计、内部控制的理论知识，学习风险管理的原理和技术，并努力

扩大知识面。经过这些学习和研究，对内部审计的理解和掌握层次上得到提升。对一项审计活动，不再只从操作层次上去审查评价，而是站在更高的层次上，从整体的内部控制制度角度，从内部控制制度充分、合理、有效方面去寻找风险点和审计重点，从而使自己的审计工作效率和效果得到了很大的提高，对一些以前很少接触过的业务项目也能根据审计的基本原理和技术，与其他同事一起开展审计工作。

第三阶段，就是经过一定时期理论与实践的结合，初步具备一个合格的内部审计师的职业素质，包括掌握相应的理论知识和技能、具有职业的客观性、审慎性和敏锐性。在审计实践工作中，能从风险管理角度，发现风险控制方面的缺陷，并提出改进建议。这个阶段是一个提高的长期过程，本人自认为也只处在初级阶段。对审计的理解的深入的过程要经历量变到质变的过程，对我个人而言，我认为不断学习有关的内部审计知识并不断应用到实践中有助于促进这个进程，我在xx年参加了cia考试，用了近一年的时间广泛学习各方面的知识包括组织管理、内部控制等方面的理论和方法，用心体会其中的内涵，对自己的内部审计职业素养的提高起到了很大的促进作用。

从利用实际业务操作的经验进行审计到忘掉实际操作，按内部审计的基本原理、技术，依靠个人的具有的审计职业素质进行各项审计职业的判断，我经历了近五年的时间，虽然这对我要成为一名合格的内部审计师还仅仅是刚刚开始，但我还是想把我的内部审计工作历程和对内部审计的体会写出来，与各位内部审计同行交流，与大家一起分享，并接受大家的帮助，以求共同提高。

## 银行心得分享篇四

做为一名在xx银行信用卡从事营销工作近一年多的营销人员，一向以来，我认为在营销产品中都要具备：灵敏的反应潜力、懂得拿捏揣测客户心理变化、对产品的认知与诠释、语言表

达技巧、良好的心理素质。

经过一年半载的努力与奋斗，在这一年多营销工作时间里，有喜、有悲，有笑声、又有泪水，有成功，也有失败。但是在短短时间里，让我深深体会到，无论做任何事情，都要对自我充满信心。

从事营销行业除了对自我要有足够信心，有经验之外，更重要的是自已的一种心态。我是一名刚刚被提升为小分组长的营销人员，对刚被提升，我感到十分荣幸，但无形的压力也朝我袭来，但适当的压力能够给与我推动力，在那里我也想与大家分享下，相信很多在公司工作的同事，他们也有独特的见地。博众长而用之，这样才能为自已在打开一片天地！

在我刚开始从事营销工作的时候，要拜访客户时犹豫再三不敢进门，好不容易鼓起勇气进门，却又紧张得不知说什么，刚刚开口介绍产品，就被客户三言两语打发出来。一次又一次的拜访失败，我开始为自我在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自已找借口的同时，我已经变得相当的消极了。消极的情绪给我工作带来很大影响，之后领导得知此事，他找我聊了许多，他告诉我：“一名合格的营销员首先要具备充分的自信，只有对自我充满信心，才能消除应对客户是的恐惧，才能给自我一个清晰地思路，把产品透过流畅的语言介绍给客户”。这番话深深的刻入我的脑海中，每当我低落的时候，我都会暗暗给自已鼓劲，我坚信一点，只要对自我有信心、对产品有信心，那我已经成功了一半。

每个人都要合理安排每一天的工作，都要有计划性、目的性，为了避免一种盲目性的用心，也能够说是一种没有方向性，这种状况往往是事倍功半，得不偿失。在我做为一个新营销小分组长，除了我自我，还要带领组员，既然带领了一支小团队，那要有周详的工作计划、合理时间安排、充分调配人员、良好的团队精神等等。给自我、组员制定一个力所能及的目标！

在营销产品的时候，我们要与客户交朋友，让客户对自我有好感、信赖。与客户初次见面时的说辞十分重要，好的开场白往往是成功的一半。当然，瞬间获得客户好感、信赖不仅仅仅体此刻初次见面，交谈时客户可能在很长时间对营销员是无动于衷的，但在一些细节上的改变或许能够赢得客户的倾心。

常言道：“失败乃是成功之母”！在营销过程中，很多时候我们都会遇到形形色色的客户，也许你幸运，遇到很好说的客户，但也有倒霉的时候，客户专门叼难你。所以很多时候失败了，不要气馁。要从事情的根本去找原因，为什么失败，是专业知识不到位，还是营销技巧不如人，期望下次不要常犯同样错误。

以上几点是我从事营销员到营销小分组长一职的一些心得体会，如果我们能做到：“把握此刻、向过去学习、着手创造将来。想象一个完美的将来是什么样貌的，制定一个切实可行的计划，这天就做些事情使之成真。明确你的目标，发掘让你的工作和生活更有好处的方法，你会更快乐，更成功！

## 银行心得分享篇五

实习单位：

实习部门：

实习时间：

由于在学校的专业课程学习中较多地接触了金融方面的知识，同时出于修金融双专业的缘由，因此，本着一种希望能将课本与实践相结合的思想以及一种曾经想以后在银行工作的憧憬，本人开始了在银行的实习生活。

实习第一天，内心怀着忐忑与新奇，以一身干净的着装踏入

了银行，然而却在服装上被老师提出了严重的批评。作为银行工作人员，要求有统一的着装，即上身需穿白色衬衫，下着西装黑裤外加黑色皮鞋。男性需带领带，而女性的皮鞋要求前不露脚趾，后不露跟。简而言之，需保持一种干练，整洁的形态。作为实习生，虽不具有完全一致的服饰，但也需要穿跟行业服装颜色相近的衣服，以保持银行的整体形象。在受到熏陶后，下午变换上了一身职业装回到银行，在外在上俨然有了点工作的样子。

纵观整个实习生活，我的实习工作可被分成两部分，即：担任临时客服经理及学习对公业务。

客服经理工作

原以为客服经理只是一种引导作用，然而事实不然。它所涵盖的工作可以涉及到营业部里大大小小各个方面，即需要了解所有业务的情况，包括普通的对公对私业务的存取款、贷款的办理及还贷、理财业务的部分指导等，要有一种处理全局，解决突发状况的头脑以及良好的交流能力。

以一个下午的时间学习了银行客服经理准则以及厅堂服务标准，接触了各种表格的填写、帮助还贷、网上银行开通及使用、查询机的使用等。每日准时上班，一天一站就是6个多小时。

表格的填写方面，由于银行作为较小的商业银行，有别于中、农、工、建、交以及农村信用合作社，它与其他小银行如宁波银行，光大银行等方面有一定的优惠政策，即：由于它们之间运用的`是银联清算系统(大银行之间使用的为人民银行支付清算系统)，在银行存取在宁波银行卡上的钱时无需交手续费，此费用由银行替客户进行支付。此外，同城转账若转到5大国有银行，则需填写同城通存通兑单(但现今银行没有通兑业务);若为异地转账，则需填写异地转账单;同为银行间转账则无需填写表格。至于其他，如借记卡办理业务，密码

挂失及解锁等均需填写相关表格。而指导客户填写表格以及帮客户取号成了我工作组成的一部分。

网上银行业务的开通及使用对于一个不曾接触过的我来说起初有点困难。需教客户如何操作，并需要进行相关演示。要回答客户u宝和浏览器证书的区别以及网银申请时对单笔和累计额度的限制等问题。

此外，由于理财经理在我实习的该周请假休息，因而，我也担任起了介绍理财业务的重任。虽然显得有些粗略，很多东西还要请老师帮忙，但逐渐地也越来越能熟练应对了。如：办理“钱生钱”业务可以选择1天或7天，适用于那些需要使用活期存款且存款数量较大，但使用时间不定的客户。其底线要求为：在柜台上办理，需5万元以上，而在网上银行办理，则需5万2千元以上。同时，目前的理财业务为：将客户的钱集中后主要投资于国库券以及票据(主要指银行承兑汇票)，因而能降低一定的风险。另外，也了解了“申购”与“认购”的区别等等涉及各方面的知识。

在实习期间也发生了一定的突发状况，比如，在7月23日停电一天，险些造成银行备用电供应不足。在这种尽量关闭电脑，节省电量使用的情况下也就对办理业务的速度产生了很大的影响，同时也导致取号机器难以使用。在此情况下如何稳定客户在等待中不厌烦的情绪，合理地进行解释并保持一定的等待顺序成了我遇到的一个问题。但凭借着之前学生工作的经验，让我很好地对此进行了处理，也使银行内其他人员比较满意。

对公业务的学习

柜台方面主要包括对私业务以及对公业务，对私业务主要涉及现金，而对公则主要涉及各类票据。

由于在学校学习过银行会计的课程，同时接触过清算系统的

实践操作，因而在本人的申请下，由临时客服经理工作转到对公业务的学习。

在此期间，首先了解了点钞的规范动作。起初有些生硬，还险些拿不稳一捆，速度缓慢。在不断地训练下，由原来的一捆需1分钟左右到最后一捆40秒左右，让我感到缓慢的进步。在询问优秀的标准后，我得知，在10分钟内要数出16捆(每捆100张)。在练习期间，也看到了对几位已毕业的大四实习生的考核，颇有一定的压力。

当然，最主要的还是对于票据的学习。在本人的要求下，向老师要了一份全国票据法进行学习，同时也跟在会计各位老师后面见习了各种票据的处理过程，从一天最初的打印人行往来回单、小额支付系统回单开始，工作也就拉开了序幕。开户的处理、支票的检验，影印的上传以及往来账户的操作等等都让我有了更深入的了解。比如，在开户前需要检查是否已开基本账户，是在哪家银行，是否属于空头支票黑名单户，此外还要验证身份等等。这不仅使我对银行会计课程的内容有了回顾，同时也接触到了些更为实际的操作。

出于想在尽量短的时间内了解更多的银行业务，我开始每晚回家背五笔字字根，练习五笔字，望对以后能有所准备。

总之，在银行实习的半个月时间里，让我保持着一种规律的上下班生活，不断地了解着工作的意义，思考着那个曾经想以后要在银行工作的想法。同时，也让我明白，在实习期间一定要保持一种虚心求教的心态以及不耻下问的勇气，主动争取自己想要学习的东西，才能获得更多的收获。

## 银行心得分享篇六

怀着期盼与好奇，最后迎来了建设银行xx分行xxxx年新入行员工培训。从小到大，我们学习了无数课程，历经十年寒窗，参加了多少培训多少考试，但这次的岗前培训对我们的好处

是空前的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我们从学习走向实践。我们收获的远比想象中的丰富。

参加完培训，我最深刻的感触就是觉得自己十分幸运。这个培训班是建设银行xx分行有史以来举办的最系统化全面化的一次。人力资源部投入了超多的人力、财力，聘请到专业人员给我们进行拓展训练和礼仪指导，同时又请到了区分行多位经验丰富的领导以及优秀员工，短短的十几天内，把我们凝聚在一齐，学习了银行的基本状况，融入了建设银行这个大群众中。作为一家国有商业银行，建设银行经过大规模财务重组、完善治理结构、再造业务流程、引进战略投资者等一些列股改环节，最终成功上市，这具有深远的好处。

建行成功上市的经验对中行和工行等上市都极具有参考价值，同时也证明了国际资本市场对中国国有商业银行股份制改革成功的认可和对其未来充满着信心，而对于我们刚入职的新行员来说，刚从学校毕业就能进入这样一个规范化、国际化的大型商业银行，是多么的荣幸啊。有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台。而建设银行就是这样一个优秀的平台。在那里，我们将与建设银行共同发展，把个人的职业规划与建设银行的发展融合在一齐，共同实现腾飞。

人力资源部的领导和同事们对这次培训做了相当合理的计划。我们首先迎来的是为期两天的拓展训练。时间虽短，相信每个人都留下了深刻的印象，甚至终生难忘。怀着好奇而又激动的情绪我们来到了九州方圆拓展训练营，而接下来的训练，远没有我们想象中的简单。开营仪式过后，我们迅速组成了四个团队。接下来的任务是用几十分钟的时间进行团队组建，包括选出队长、队秘，绘制队旗，确定队名队训和队歌，最后再排练出一个有团队代表性的展示。经过简短的自我介绍大家立刻融入到团体中，集思广益，各尽所能，把我们的团队展示搞得有声有色。

接下来迎来了我们的第一个项目：信任背摔。挑战队员站在1。

5米高的台子上，背对着队友摔下去。要求台上的队员心里对别人没有丝毫的戒备和猜忌之心，把自己完全地交给别人，而接应的队员在接应的一刹那，则向我们展示出了最好的“值得信任”的例证，就是不管自己有多困难，都会把别人交付的事情办好。当我们背对着大家时，心里总会产生本能的恐惧，但是当听到队友鼓励的呐喊声，心里的信任与感激之情战胜了恐惧，相信每个人的心里都有这样的想法：尽量笔直的摔下去，为队友减轻负担。

简单的一个动作，难以克服的是心理障碍，我们战胜了自己，挑战成功，摔下那一刻的感觉是那么幸福，这种信任与被信任是一种伟大的精神，是在极其优秀的团队中才能感受的到。在接下来的训练项目中，无时不刻地笼罩着团队协作的气氛，从“一人触电，全体重来”的超级电网，到“二人相互托举、提携，团队后方支援”的天梯，从“群策群力，迎难而上”的团队营救，到“众音合则成乐，众人合则成邦”的瀚海求生，没有一种是离开团队的。即使在天桥这样的单人挑战项目中，也是全体队员一齐为同伴加油鼓励，没有一个人漠然视之。在分享心得时许多队员感慨地说：“这天如果不是有队友的鼓励，我不可能完成这个项目。”因为团队精神的作用，我们完成了自己无法完成的任务。尽管我们没有在体力上帮忙同伴，但团队精神使他增添了勇气和力量。翻过毕业墙的那一刹间，队员们、战友们的眼里都滚动着泪花，我们用我们的勇气、魄力、关爱、协作、智慧以及奉献真真正正的做到了“挑战自我，熔炼团队”。

紧张而充满挑战的拓展训练结束后，我们回到了宾馆，开始了为期八天的银行相关业务知识学习。宽敞的会议室，舒适的坐椅，桌子上的姓名牌、矿泉水，点点滴滴都体现着区分行领导们对新员工的关爱，体现着建设银行的“以人为本”。如果说拓展训练培养的是一种工作精神，那么业务学习培养的是我们的工作潜力，只有掌握好了这些基本操作才能开展好银行业务。

在第一堂课上，人力资源部的樊总给我们讲述了中国建设银行的历史沿革，从1954年10月1日中国人民建设银行宣告成立，到这天中国建设银行成功上市，经历了“三起三落”的反复，在这期间，建设银行曾控制着在中华人民共和国的国土上进行的每一项重大工程的建设资金。作为一名建行人如果不了解建行历史，就如同一个中国人不明白国旗国歌一样可悲，不论我们今后在什么岗位，从事什么工作，都务必了解建设银行史，伴随着建设银行股份制改革成功的伟大历史阶段，把我们的事业融入到这短辉煌的历史中。接下来的几天里，我们学习了建行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、员工行为规范等理论，对银行几个主要部门的业务状况有了初步的了解。作为一名建行员工，我们每一天要以金钱和数字为工作对象，这需要时时处处的细心谨慎、诚实守信、守法合规、勤勉尽职、对每项工作负责到底。

同时作为一名新行员，我们就应学习法律知识，加强风险防范。应对国有商业银行、外资银行争夺市场，建设银行需要提高服务质量，加强品牌建设来提高自身竞争力，而这除了要制定相关法规外还需要每个行员以热情饱满的精神对待每一天的工作，以灿烂的笑容应对每一位客户。培训课上，我们花了超多的时间来学习柜面业务操作流程，包括对公业务和对私业务，这是我们大部分人入职后要从事的工作，两位前辈总结她们多年的经验为我们编制教材，制作幻灯片，把枯燥的流程用精炼的语言讲述出来，为我们今后工作的开展引领了道路。这次的培训汇集了许多领导和前辈的智慧和辛勤劳动，他们总结了自己十几年甚至几十年的工作经验，让我们在如此短暂的时间里学习到了银行主要业务知识，把我们领进了建设银行的大门，同时也让我们领略到了优秀建行人的风采。

短暂的培训结束了，我们将被分到不同地区的岗位上开始工作，十天的时间大家培养了深厚的感情，不在乎时间的长短，我们重视的是共同的经历，也许只有在这样优秀的平台上才能迅速培养出优秀的团队。十天虽然短暂，但是这次培训对

我们来说是人生重要的转折，它把我们从象牙塔带入了职场，使我们从一个青涩的学生走向一个有职责心、充满自信的职业人。每个人都收获颇多，期望大家把这一份激情，信任，感激与职责带到未来的工作中，踏踏实实的走好每一步，与建设银行共同发展。

## 银行心得分享篇七

这几天，我认真学习了关于沈义明副行长在省分行案件和重大风险事件防控专题会议上的讲话，并结合最近发生在周边人身上的错误，作如下心得体会，引以为戒。再回想起前段时间看的警示教育片，我的心情久久不能平静。影片中讲述的是几个具有影响力的领导如何走向了不归路，他们用声泪俱下的忏悔，用他们对自由和生活的渴望，给我们敲响了警钟，沉思之后，颇多感慨。

“天网恢恢，疏而不漏”，“任何作奸犯科的人要想在现场不留下任何蛛丝马迹都是不可能的”，“要想人不知，除非己莫为”等耳熟能详的话历经了无数前人的经验提炼，而作案的人却总带着侥幸心理，认为自己高明，不会被发现，铤而走险。然而最终还是难以逃脱法律的制裁，而最终陷入痛苦的深渊。

作为一名建设银行的员工，在自己的岗位上不仅要尽职尽责、安份守纪、保质保量地做好每一天的工作，还应该具有敏锐的观察力，智慧的头脑，在工作中和一起共事的同事共同坚持制度，严格按照各项规章制度办事，才能有效地抑制案件发生。按规定程序办理业务做到一笔一清，一方面，让自己的工作更加完善;另一方面，也让自己的工资收入颗粒归仓。此外，要加强学习，特别是加强规章制度的学习，熟悉和掌握规章制度的要求，提高自身的综合素质和分析能力。认真履行工作职责，将各项制度落实到业务活动中去。强化责任意识，要求自己爱岗敬业，认真严肃对待自己的职业，忠于自己的事业，勤奋工作，深思慎行，将责任心融化于血液，

体现于行动，在自己的岗位上要坚定信念，放松要求必然迷失方向，抵御不住诱惑定会走向犯罪的深渊，树立正确的价值观，人生观，在本职工作中把握自己，管住自己，走好人生路。

银行内部风险防控学习心得

通过对沈义明副行长《深刻反思 从严管理 周密部署 认真做好当前案件防控和旺季营销工作》报告的学习，结合自身目前工作的具体内容，对于各项具体业务我认为应从以下几点防范：

一、严格坚持开立个人网银业务，在开立网银业务时必 须由客户本人亲自办理。

二、大堂经理、柜员、复核、授权人都应提高警惕，防 止不法分子利用职务之便进行非法活动。

三、大额储户一定要留有客户的电话，及进和客户进行 对账，对客户的账户资金变动进行动态提示。

四、对网银业务绑定的手机电话号码一客要和客户进行现场确认，确保为客户本人所有并视同要件进行管理。

五、坚持“四眼制度”复核、授权人员要前移到柜员内，现场复核，确认业务全程无误后再进行复核。

六、严禁柜员人员留存客户身份证复印件，并进行经常性的检查。

七、加强对员工银行业务基础知识和案防知识的培训，特别是新上岗人员，要重点加强岗位职责流程知识的培训。学习研究监管风险提示，使工及早识别各种外部欺诈企图。

八、充分发挥录像监控作用。安排有业务经验人实时查看录像。

通过案例学习，完善内控制度建设，是保障业务健康发展的首要务条件。按“内控优先、制度先行”和“开办一项业务、出台一项制度、建立一项流程”的原则，对现有规章制度和业务流程的科学性、严密性、完整性进行评价，制定和完善所有机构、全部业务的规章制度、业务流程，确保使每一个环节和流程均“有章可循，有规可依”;员工培训到位，培养其遵守制度的素养;强化岗位流程制约。通过制定岗位职责、操作规范，明确岗位权利、义务和责任;加强重点环节控制。建立对要害部门，重点业务和重要人员的风险排查制度。总之，在工作中要严格遵守各项规章制度，严格要求自己，不断提高自己的风险意识，警惕思想，坚定信念，合规办事，杜绝一切违规和风险。