

# 实用的银行实习心得体会(精选9篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 实用的银行实习心得体会篇一

20xx年，建行在上级行和县委、县政府的正确领导下，认真贯彻上级行工作会议精神，全面落实“抓营销、防风险、增效益”的指导思想。在社会各界、各部门和广大客户的支持下，通过全行上下的共同努力，各项业务工作得到了健康发展。

1、存贷款业务。今年以来，传统业务发展势头较好，存贷款业务量放大较多。截至十一月末，全口径存款当年新增万元，完成上级行下达任务的%。贷款业务全年累计发放万元，比去年同期累计多放万元，有力的实现了增加经营效益和支持经济发展的目的。

2、结算业务。今年以来，随着我行开办的业务产品不断增多，服务手段持续增强，各项业务的结算量都有较大的放量增长。全年共实现办理各项业务手续万笔，资金结算金额亿元。其中现金收付亿元，相比去年同期增长了%。

3、利润情况。今年全年随着业务量的增大，中间业务收入增长较快。全年共实现收入万元，实现账面利润万元，相比去年又上了一个新台阶，达到历史水平。

我行为加强各部门之间的联动，增强工作效率，进一步改善服务配置的协调性，确保各项业务的健康开展。今年初，把

所有业务部门、业务岗位全部集中到营业室，分管领导到营业室办公。各部门共处一室，尽量减少流程环节，积极进行联动营销、联动协调。在今年的账户规范清理专项治理、实行新帐户管理办法和每季度对帐工作中，充分显示其积极效果，几项工作在市行名列前茅。对公业务增长较快，个银业务稳中有升。

防范信贷风险是今年总行确定的'重中之重'的一项工作，我行虽然只有办理小额贷款的转授权，但是我们不敢懈怠，信贷审批权限上收一级，所有贷款均有主任亲自把关审批。同时还组织信贷人员和审批人一起学习有关文件规定，凿清细节，在法律上找着立足点，明确了几个关键环节。一是要求本人办理，就是别人转借也要本人当信贷人员面亲签转授权书。二是坚持审慎原则，对于任何有疑问的票据，不能只凭本人提供的证据，必须信贷人员亲自去核对求证，无误后才能受理。三是坚持谁受理谁负责的制度，和绩效和年终考核挂钩，强化责任认定。经过努力效果较好，确保了贷款不良额、不良率均保持为。为我行不良贷款率的下迁，作了尽可能的贡献。

今年初，我行领导班子认真学习领会上级行有关发展战略的精神，结合我行实际，自觉把经营定位于以个银业务为主，以经济效益为主。牢固树立两个中心，在管理上以效益为中心，在营销上以客户为中心。自觉把效益、把创造增加值作为衡量经营上每一笔业务、管理上每一项决策的主要标准之一。自觉把客户(特别是质优高效客户)作为服务中心。为了服务客户，今年来我们在硬件上，在节俭的前提下改进了营业的设施、环境;在人员上全力向一线倾斜，将大部分人员(包括主管负责人)全部充实到营业室;克服自身困难，调整岗位配置，增设服务窗口，进一步减少客户的等候时间，尽努力提高办理业务的便捷性。进一步强化服务观念，加强教育、督导，常抓不懈，提高了服务水平，初步做到了全行为一线，全员为客户的氛围，推动了工作进展，取得了良好效果。

总之，我们建行在20年度的工作中，通过全体员工的共同努力，取得了一定的成绩，也存在许多不足，尤其是各项业务发展不平衡，成为制约我行发展的瓶颈。在今后的工作中，我们要继续努力、发扬成绩、改进不足，推动我行进一步发展。

## 实用的银行实习心得体会篇二

根据学校毕业实习要求，本人于\_\_年2月底到4月底期间在中国银行\_\_县支行城关分理处进行了为期8周的毕业实习。实习期间，在学校和单位指导老师的帮助下，我熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好掌握了银行会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。现将毕业实习的具体情况及体会作一系统的总结。

### 一、实习单位简介

中国银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分，总行设在北京。在国内，中国银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，已成为中国最大的银行之一。在海外，银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。中国银行宁海县支行城关分理处是宁海县支行直属的一个营业网点，一直鼎力支持宁海经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境，丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全，快捷的全方位优质金融服务。

### 二、实习过程

此次实习的目的在于通过在银行的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。实习过程主要包括以下几个阶段：

了解实习单位基本情况和机构设置，手机版人员配备等。

## 实用的银行实习心得体会篇三

今日天气比较凉爽，可是大堂的空调还是一样的足以让人起疙瘩。今日，除了帮郭教师粘贴票据等原始凭证、整理些原始凭证之类外，还引导了几位客户办理一些简单的业务。

今日接触到了一位保险公司(cpic)的经理，他一向在这个网点做推销，在他与其他的教师交谈中得知他所推销的这种类型的产品红利分固定和浮动红利两部分，更像是长期投资理财产品；如果不是加上了意外、交通事故等赔付条款，可能都算不上保险。

听其他教师说在这个细分市场中，这种风险较小、红利可观的产品确实存在相当大的潜在客户群。所以，这个经理这两天收获颇丰。

## 实用的银行实习心得体会篇四

银行作为金融行业的重要组成部分，一直以来都是社会经济发展的重要推动力。作为银行从业者，我深深地感受到了银行工作的重要性和责任感。在这里，我将分享我在银行工作中的一些心得体会。

首先，作为银行工作人员，我们需要具备良好的服务态度。银行作为服务行业，我们的服务质量直接关系到客户的满意度和忠诚度。因此，我们需要始终保持微笑、礼貌、耐心的态度，对每一个客户都要认真细致地进行服务。只有这样，才能赢得客户的信任和支持。

其次，我们需要具备扎实的`专业知识。银行工作需要掌握一定的金融知识和业务流程，只有这样才能更好地为客户提供专业的服务。因此，我们需要不断学习、提高自己的专业水

平，不断完善自己的知识结构。

再次，我们需要具备良好的沟通能力。银行工作需要与各种客户打交道，包括企业客户、个人客户等。因此，我们需要具备良好的沟通能力，能够根据不同客户的需求和情况，采用不同的沟通方式和技巧，有效地传递信息和解决问题。

最后，我们需要具备团队合作精神。银行工作需要与其他部门和同事进行紧密的协作，只有这样才能更好地完成工作任务。因此，我们需要具备团队合作精神，能够积极地与其他人合作，互相支持、互相帮助，共同完成工作任务。

总之，银行工作需要具备多方面的素质和能力，包括良好的服务态度、扎实的专业知识、良好的沟通能力和团队合作精神。只有不断地提高自己的素质和能力，才能更好地完成工作任务，为客户提供更加优质的服务。

## 实用的银行实习心得体会篇五

古语云：“纸上谈来终觉浅，绝知此事要躬行”。自语不假，20\_\_年\_\_月，我毕业了，装着四年大学的理论豪情万丈地投入了上海银行南京分行的团队。

领导安排先实习一个月，作为刚出茅庐的小生，按自己的逻辑，领导一来希望我们先熟悉环境，从大学的氛围环境中转变过来；二来通过一个月的实习简单地考察每个人。现实习即将结束，虽然具体的业务技能还未接触，但这一个月的收获还是值得一提的。

作为金融专业的学生，能在银行工作也算对四年学习的圆满终结。金融涵盖的学科很杂，除了基础课程，专业课就有国际金融、国际投资、国际贸易、金融市场学、服务与营销、信用管理学、外汇、证券投资学、财务会计、财务管理、统计学等等十几门课，学校虽然设置了这些金融课程，但实践

中大感知知识的匮乏。

我有幸加入了由张总带领的公金一部团队，该团队所属的岗位为信贷部门，成员肖老师、俞老师都是拥有从业经验十几年的资生客户经理，不谈以前的工作成绩，单论目前所做的业务，都让我这个茅头小生大感佩服。

第一天张总亲切地带领我到办公室，并帮助安排了位置，肖老师贴心地拿给了我必备的办公用品，我多了几分感激，因为比较其他同学的实习经历，我验证了上行这个新欣的股份商业银行成员团结友好的企业文化。但第一天有点羞涩，有点怯意，有点盲目，只是知道了自己办公室的几个人，看了上行内部客户经理的手册之类，之后的几天老师空闲时教我上行的客户信用评级体系的操作，于是以前学习的财务指标真正意义上地被我运用到实际中去了，有些指标不是很熟悉，课程中也未介绍，但我通过老师的指点很好地完成了任务。第一个星期，我最深体会乃是世界之大，人才之多，只有不断学习，不断更才能保持不落伍，我所在的办公室除了我和另一个东大的实习生共五个人，一个是“海龟”的硕士生，一个是在读的博士生，另外三个乃资生的一级客户经理，他们的学识和经验都是值得我学习和标榜的。

第二个星期，张总开了一个小会，会后他咨询我的意见和建议，我也大胆地提出希望能和老师一起出去见客户，并尝试写调查报告的初稿。领导很尊重我的意见，第二天带我见了一个客户。这个客户对上行很重要，另一位领导江总也一同前行，路途中我了解到这个客户作为诺基亚的一级代理商有良好的财务销售背景，同时这次业务由中信保加入，中信保是国资委出资组建的为鼓励中小企业发展拥有政府背景的保险机构。中信保作为银行的第三方，借款人一旦出现资金危机，他们会对银行作出相应的担保责任，这大大降低了银行的信贷风险。上行很鼓励这样的信贷模式，目前，国家宏观调控实施的力度加紧，货币紧缩，许多企业以前是借东债还西债，如今国家收紧银根，资金链出现了严重的经济危机，

每家银行都在小心地办理业务，生怕遇见不良贷的案例从而导致一滩坏账。

有幸参与这次的业务，也让我感受到宏观调控的影响，客户同领导交谈的内容，有些不甚了解，但江总提出了一些细节性的针对问题让我大感佩服，好的领导总是能够一针见血地发现问题，并恰好地处理，此为领导风范。同时我也了解到老师们的压力，他们作为放贷的`最初环节，承担极大的风险，银行作为跟钱打交道的金融机构，作为社会经济的最重要的媒介，承担信用中介、支付中介、信用创造、金融服务等一系列责任，而客户经理就把这种责任具体细分化，他们每笔款稍有差池，承担的后果不堪设想。上行一直保持较快的发展速度，近几年都会被列入《银行家》前500的名单，并且资本充足率保持在11%以上，这在同行业中是值得骄傲的。因此，面对这样的成绩，上行的老师们在背后所付出的远不是我所能想像的，所谓“天道酬勤”，任何成功都没有完美的捷径可以走，我的路才开始，踏踏实实地走每一步就是最好的捷径。

第三个星期，俞老师交给我江苏苏宁电器有限公司的资料，要求我写份调查报告的初稿。我问了很多企业的问题，网上也做了相应资料的收集，按照老师的指示认真完成。报告在老师眼里自然很幼稚，财务分析得不够透彻，提出的结论意见也比较片面，专业术语不够全面，写作功底更不够深厚，可是毕竟刚来，我相信经过实践的`磨练，以后的报告我会得到领导的认可。同时，我认识到，现在的工作不只需要必备的专业技能，才艺、写作、英语、计算机都成为工作以后必备的重要武器。世界在多元化。

## 实用的银行实习心得体会篇六

在刚刚过去的一个月中，我有幸来到中国xx银行xx县支行国际部和会计处实习。

作为报告开头，我想先介绍一下工行一些基本情况。中国xx银行是四大国有独资商业银行之一，拥有分支机构2万多个，是中国资产规模最大的商业银行[]20xx年末资产总额近x亿元人民币，占中国境内银行业金融机构资产总和的近五分之一。而x行xx县支行在20xx年xx省工行系统县级支行的收益排名中位列第二，其中很大一部分是得益于国际业务，这主要是因为当地对外轻纺贸易较为发达。因此我在完成了会计处的实习任务之后，还到国际部进行了短时间的实习，以期更全面的了解银行的核心业务。

在会计处实习的时间里，我主要学习了综合业务处理系统，熟悉了银行的会计科目，基本掌握了该系统的记账和复核的操作，并能独立处理同城交换、证券清算和外汇核算。通过看、问和动手操作，我对会计处的主要工作有了更加系统的了解，特别是支票汇票等，在实习之前，我只从书上学到过它的基本概念，对真正的票据并没有具体的认识。现在我已经大致明白了审票和解付的过程。而在国际部实习的时间里，我边干边学，发现其实大部分知识已在《国际结算学》中学过，我所要做的就是熟悉各种票据，掌握它们在国际贸易中的作用，同时帮助和指导客户填单和审单。在实习过程中有带教领导、银行员工的协助、自己的努力，自感收益不小。

这次实习把我从学校纯理论学习中拉到了在实践中学习的环境。一进入岗位，我就意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然这个银行内部气氛和谐，没有老套的束缚，但它毕竟是一个跟钱打交道的机构，需要有严谨的纪律和详细的规程，我就应该严于律己，这样不仅可以遵守银行的规矩，对我自己更有好处。以下是我实习一个多月来的体会：

首先，来工行xx县支行实习的短短一个月的时间里，使我在思想上有了很大的转变。以前，在学校里学知识的时候总是老师往我的头脑里灌知识，自己根本没有那么强烈的求知欲，



大多是逼着去学的。然而到这里实习，确使我的感触很大，自己的知识太贫乏了，银行员工的学习气氛特别浓无形中给我营造了一个自己求知的欲望。

在这里大家都在抓紧时间学习，这种刻苦的精神特别让我敬佩。给我一种特别想融入他们其中的感觉。这将对我以后的人生路上一种很大的推进。只有坚持学习新的知识，才会使自己更加提高，而这里就有这样的气氛。同时这次实习也为我提供了与众不同的学习方法和学习机会，让我从传统的被动授学转变为主动求学；从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实践中学习，增强了领悟、创新和推断的能力。掌握自学的方法，这些方法的提高是终身受益的，我认为这难得的两个月让我真正懂得了工作和学习的基本规律。

其次，在本次实习的一个月里，我深深体会到团队合作的重要性。记得那时我在x行已独立上岗二个星期了，已不像第一次那样紧张了。那一天银行业务特别多，系统太忙，计算机运行得很慢，其中有一笔900元的取款已发生，但发票打印不出，查了流水也成功了，主管确认这笔业务已成功，至于发票只好用手工补。可到了傍晚轧帐时，发现少了900元，再次查流水时，发现那笔900元的取款还在发送途中。但当时主管也确认过了，并确认也成功了，大概是系统不好，电脑自动充值，所以才会这样。所幸该客户的帐号是在我行开户，同事们帮我查到了这个人的联系方式，主管帮我追回了900元，当时我真好感激行里的每位同事，我认识到团队合作真的是很重要。总之，这次实习为我从各方面融会知识，为我将来的工作和生活铺垫了精彩的一幕，我认为这种改变是质的飞跃。

现在实习结束了，x行xx县支行的领导和同事对我的成绩也给予了肯定。我也对自己的表现基本满意，为我走向社会打下了坚实的基础。与银行员工的相处中，我也学到了待人、处事的态度、方式，银行的员工待人诚恳，虽然他们年龄和我一般大，有的还要小几岁，我感觉他们很成熟，有很多值得

我学习的地方，这一个多月是我用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我都有很大的收获。这两个月我没有白来，如果有时间，希望能还有一次这样的实习机会。我衷心的感谢工行xx县支行的每一个人，今后我不会辜负你们的期望，把工作做得更好。

## 实用的银行实习心得体会篇七

工作业绩：

本人从事工作以来，除了日常设备维护与管理，保证生产线的正常运行外，主要负责了第三、四条线和fqc线的投产准备工作（主要是设备的安装与调试，投产新产品的试生产）工作心得：

本人从开始工作到现在已有一年的时间，在这期间，我学到了许多，也悟到了许多。主要有以下几点：

3、不但有良好的工作态度，而且还要有很好的表现力中国有句俗语：“踏踏实实做人，老老实实做事。”在今天，只是老老实实，勤勤恳恳做事是不够的，你还要学会适时地，恰当地表现自己。让老板知道你做了什么，让老板知道你的存在是必要的！这样你才有发展的可能，别人才会认可你，承认你！

4、团结协作，善于沟通

团结协作指的是部门内部。你这个部门肯定不止你一个人，作为部门担当，你若想把本部门的事做的出色，那你必须把部门成员团结起来，发挥集体的力量，那样才能事半功倍！善于沟通是指部门之间。任何一个公司都是由众多部门组成的。部门之间的沟通是必要的也是必须的。像我们公司，工场包括制造课，生产技术课，质量课和生管课。我们生技课是为制造课提供技术指导和设备维护的服务的；我们做的初品

（试生产品）又要经过质量课检验合格后才能量产；生管发行新产品看板时又要委托我们先做初品等等。和任何一个部门沟通不好都会遇到不必要的麻烦。所以，团结、沟通是非常必要的！总之，用知识武装起自己来，学会做人，学会做事。你才能成功！

时间过的真快，转眼间，在璨宇光学有限公司的实习马上就要接近尾声了。在这一年多的时间，我学到了很多的东西，不仅有学习方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益匪浅。做为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。不过，在老师和师姐。同事。领导的帮助下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。

二门诊的一周很快就过去了，这七天里，我对社区医院的环境有了一个粗略的印象，也让我有了一些思考。

大概是受小的时候家属区里的医务室的温馨环境的影响，我一直在心中保留着做一个社区医生的小愿望。因为我觉得社区医生有更多的时间和精力和患者的家庭形成良好的信任和情感基础，这在中国这一特定的环境下，非常有助于提高患者的就医依从性。门诊的患者每天来来去去，其中有很多患者，不过是走马观花的看医生，并没有好的依从性，这一点对于中国广大的慢性病患者是非常不好的；还有一些患者对于医生有着强烈的不信任感，这与现在的医疗大环境不无关系，但也与医生因为自身工作繁忙，没有时间和精力与患者进行良好的沟通有关。对于这两点问题，我一直认为，有责任感和医术高超的社区医生是一种解决问题的方法。

在社区门诊的这几天，让我对这一点有了更多的信心，因为我在这里收获了很多知识和感动。

二门诊的老师，学识都很渊博，很受患者尊重。这也是我很喜欢全科医生的一点，他们看上去都亲切而低调，但他们却是有着大医院专科医生不能小觑的广博的知识，看似信手拈来的功夫，却是患者就诊的第一道守护者。虽然看每个病人的时间还是有限，但是他们还是比专科医生多了一份热情和亲切，对患者的教育和指导也要多一些。尤其是很多患者已经在大医院就过医，他们在二门诊开药的同时，医生们也不错过任何宣教的机会，这一点，使我更加坚信，也许大医院的医生对于最新的知识有着更深入的了解，用药更有把握，但是社区医生在患者教育这方面所起的作用是绝不亚于他们的。

很遗憾，给我安排入户的那天并没有入户，所以我失去了一次很好的深入了解社区医生工作的机会。但是那天在儿童保健的智力筛查门诊，我还是更加深刻的感受到了社区医生在患者的基础保健工作中的不可替代的重要作用，也让我回忆起了小时候在家属区里医务室里疫苗接种或是看病的温馨经历。可以想见，入户这种更加体贴周到的医疗行为，对于很多医疗观念比较淡薄的患者的母婴健康保障是非常有必要的。

当然二门诊有很多好处，我还是感受到了一些不得不面对的问题。总体上，二门诊还是北医三院的一部分，所以综合水平是很好的，这带来了除了一万五千人的社区居民以外的临近的社区患者。虽然很多患者在家门口就能看上病，十分方便，但是如此庞大的患者群体，每个诊室还是门庭若市，患者还是要等待，医生们也是很忙碌，每个病人获得的时间并没有比大医院多上多少，医生们与患者也并不是特别熟悉，对患者的宣教也不是特别有效，这一点让我觉得还是有点小遗憾的。但是这个也许是国内现在医疗条件不均衡下的必然产物，所有好的医院都是人山人海，二门诊也不例外。依托着三院的强大的支持，二门诊的医生们有了较好的再教育的条件，但是相对于大医院的专科医生，他们还是缺少了许多参加高水平研讨会和国际会议等高水平的学习机会。所以在治疗上，很可能会有一些与专科医生不同的治疗意见，这点不

仅会不利于患者的治疗，也不利于全科医生自己的成长。与此相应的，在这个化验检查对高精医疗检验仪器高度依赖的时代，社区医院与大医院也有一定差距，这个也是限制社区医院的诊疗范围的一个因素吧。

新的医疗改革正在进行，我这短短一周的实习感受使我相信，社区医院作为医改的重要环节，会越来越受到重视，获得越来越多的医疗资源，发挥越来越大的作用。

## 实用的银行实习心得体会篇八

7月，我满怀对金融事业的向往与追求走进了兴业银行高新支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来高新支行已经一年半了，在这短短的半年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。在兴业银行的激人奋进的工作氛围中，在主管和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在工作岗位上要兢兢业业。

半年来，在兴业银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的兴业之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐更加坚定，更加充满信心。在高新支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。

作为一名兴业员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务时展示我行良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的人情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。进入兴业银行伊始，我被安排在现今出纳岗位。常常听别人说：“现今出纳是个繁琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输。当时的我，可以说是

从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。平时积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向主管及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。

今年三月份，我被安排做交换岗。这是一个业务量更大，熟练度要求更高的岗位。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，我也渐渐的明白柜员这一看似简单的工作也充满着挑战，重要的是如何将它做的更好。经过这一年的磨练，我发现我有很多方面需要去完善。

在工作上，我有过几次失误，例如收费有误，支票审核不严谨等等，这说明在业务知识上，我还需要不断学习。在技能水平上，相对于点钞和打字，传票仍是我的弱项，我会将传票作为今后练习的重点。思想上，我的风险自控意识还不够严谨，有过几次违规操作，例如没有严格做到“人离章收”等等，这说明我还需要继续学习我行的各项规章制度。在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。

分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真学习，结合平时学习的规章只对和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

今天，我们正把如火的青春献给平凡的兴业银行，兴业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。富兰克林有句话：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正式为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道我作为一名成长中的青年，只有把个人理想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创美好明天的过程中实现自身的人生价值。每天记账，结账，办业务，做传票，写账簿，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用着平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

银行员工实习心得，尽在。

## 实用的银行实习心得体会篇九

实习开始是激动的，过程是困难的，而就个人情感而言，有些不舍！实习已经有1两个月了，回头看的时候，让自己能拿出来和别人分享的东西很少，而让自己脸红的却很多。

能到凯瑞林实习可以说是一个“意外”——几百人的面试队伍，一丝不苟的面试过程。更让自己脸红的可能就是：我还迟到了！不过这也促成了这个酒店历史上一次前无古人的面试——在路灯底下我追上了马上要走的面试经理，匆匆的进行了简单的面试。当然最后的果让我惊喜。直到今天我还记得自己当时慌张的样子，还有喘气的声音。可能当是她看中的就是我的这份勇气。

来到酒店，经过简单的部门面试。我又一次幸运的进入了前厅部工作，做一名行李生。这份工作别人是羡慕的。而其中的酸甜苦辣也只有自己知道！第一个月的工作是很轻松的，主管吩咐我要做的是熟悉酒店以及通过观察老员工的工作，以最快的速度上手。因为是在酒店的一线对客部门，而自己又是新手，所以每天除了派报纸和熟悉酒店外。基本没别的事，

准时上班，按时下班，有假就休。享受着酒店为员工所提供的一切，日子过的还算小康。第二个月开始，自己也就变成了“老员工”。领导近乎苛刻的要求，以及对一些工作的不熟悉，终于让我明白了什么是压力，什么叫做拿一份薪水就要付出一份甚至更多的努力。而这时候发生了一件最让我惭愧并且记忆深刻的事——我找不到酒店唯一一套总统套房在哪里，看着主管不满的脸色，听着同事们调侃的玩笑，心里很不是滋味。而只有自己知道这一切都是自己造成的，第一个月的时间，该做的或许都没有做好……慢慢的，加班成了习惯。而身体上的累只是一小部分，还有无形的压力——身在前厅部，工作是不允许又一点点的失误，那怕是小小的错误，后果只有一个。客人投诉，自己走人！在这个酒店优秀人才成堆的地方，你要是有一刻的松懈，对于我来说就是不但我在此之前的努力全部作废，而且会完不成我的实习！

酒店的客人以欧美和香港为主，所以英语成了一个必须的技能。酒店每周有两次培训，全部由外教上课，主要针对口语。虽然开始的时候我的英语水平很差。但是好象我从来没有怕过。不关语法正确不正确，和外宾说就一个字，自己处理不了的，当然是找上司帮忙了！同时也会记住别人怎么处理以及处理过程中的英语，并且记住！所以在后来的工作中，还是能够得心应手的。

经过两个多月的积累和锻炼，最后的一个多月，工作不但“轻松”而且会听到上司的夸奖。并且在我们下一批实习同学来的时候，将我当做正面教材来激励他们。虚荣心是得到了最大的满足。而自己也没有丝毫松懈，终于在实习马上的最后一周发生了一件可以让我所有认识的人都为我高兴的事——先生访问中国期间，南方的接待工作由我们酒店负责，而我也幸运的成为了酒店六位接待成员中的一员。主要负责接送机和行李服务。所接的人中，最小的官是雅高中国南方区总裁。当时根本顾不得高兴、兴奋或者是感谢某某再或者到处吹牛什么的。光是那些饶口的人名，就搞的我焦头烂额了。经过三天的忙碌，接待工作得到了ceo的口头的表扬，当



然这也是我们所想要的果。酒店最后设宴款待了我们!

带着这次接待工作成功的喜悦和自豪, 我了四个月的实习!