

2023年银行实践心得体会(通用10篇)

每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。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。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

银行实践心得体会篇一

第一段：引言（150字）

银行作为金融机构的重要组成部分，为经济的稳定运行和个人金融需求的满足提供了重要的支持。近年来，我逐渐接触并利用银行的服务，对银行的运作机制以及金融产品有了更加深入的了解。在这一过程中，我受益匪浅，积累了一些关于银行的心得体会，下面我将分享一些重要的收获。

第二段：银行服务（250字）

首先，银行服务的便利性令人印象深刻。通过网上银行和手机银行等互联网技术，我可以随时随地办理各种金融业务，比如转账、缴费、购买理财产品等。这种便利不仅节约了时间和精力，还增加了金融交易的安全性。此外，银行还提供了手机支付、二维码支付等便捷的支付方式，这使得消费更加便利，也提高了支付的安全性。

第三段：金融产品（300字）

其次，银行的金融产品种类丰富多样，满足了不同客户的需求。比如，个人储蓄账户、定期存款、理财产品、保险等。通过理财产品，我得以将闲散资金进行有效配置，同时获得一定的投资回报。银行的金融产品除了提供个人财务管理的途径外，对于企业和机构也提供了融资支持和风险管理等服

务。无论是个人还是企业，只要合理利用银行的金融产品，都可以实现资金的最大化利用。

第四段：风险防控（300字）

另外，银行在风险防控方面也给人留下了深刻印象。银行通过建立严格的风控制度和风险监测机制来保障客户的资金安全。在开设账户或进行大额交易时，需要进行身份验证和使用密码等方式进行身份确认，以防止非法操作。此外，银行还提供了保险等金融产品来帮助客户规避风险。在银行的风险控制下，我可以更加放心地进行金融交易，保障了资金的安全。

第五段：展望未来（200字）

最后，随着科技的发展和金融创新的推动，银行的服务和产品将会更加完善。随着人工智能、区块链等技术的应用，银行能够提供更加智能的金融服务，减少人力成本、提高效率。同时，银行还需要更加注重消费者体验，提供个性化的金融产品和服务，满足不同客户的需求。我相信，未来的银行将会更好地为客户创造价值，推动金融市场的健康发展。

总结：通过对银行服务、金融产品、风险防控的了解，我对银行有了更全面的认识。银行不仅提供了便利的金融服务和多样化的金融产品，还通过严格的风险控制保障了客户的资金安全。银行作为金融体系中不可或缺的一部分，对于经济的发展和个人的财富管理起着重要的支持作用。我将继续利用银行的服务，适应金融市场的变化，并更好地利用银行的金融产品来实现个人财务目标。我对未来银行的发展也充满了信心，相信银行会更好地满足客户需求，促进经济的繁荣。

银行实践心得体会篇二

学习可以提升素质、学习可以开启智慧，学习是面对竞争激

烈的社会的需要。虽然学习已经结束了，但行长在课堂上讲的话语仍在耳畔回响：“业务学习，从大的方面讲，是为整个建行的发展，但关起门说话，我们都是一家人，学习是为你自己，面对竞争激烈、优胜劣汰的社会，你不去充实自己，下一个淘汰的就是你。”多么质朴的语言，一语道破学习有多么重要。一方面，只有不断学习理论知识，才能提高自身素质，才能对业务知识的学习有端正的态度，才能有科学的人生观和价值观。另一方面，也要着眼实际，要紧紧紧围绕当前我们工作中遇到的重点和难点问题，开展业务知识学习，才能使自身素质尽快更新，才能在立足本岗位的同时，认真研究和解决岗位工作中遇到的新问题，才能有长远的目光、规划和创新精神，才能为本部门的发展提供好的建议和措施。也只有不断的跟进业务的更新变化，才能在实际工作中，面对复杂的局面，沉着应对，用学过的业务知识去指导工作，推动工作的发展。

说起服务也许是老生常谈，服务在字典中的讲解是为国家、集体、他人的利益或为某种事业而工作。从建国到现在，也许人们心中一直都是理解为字典中的表面现象，说实在我本人也一直如此以为，只要有着满腔热情，就是周到的服务，但通过从主任的一番细致讲解，使我深刻的领会到服务有着更深的含义，服务有外延和内涵，我们平常所理解的只是他的外延，而内涵更需要我们去挖掘，这就需要有创新的思维。因为我们的外延式服务，如微笑服务、三声服务、幽静的环境等等，已经无法满足客户的需求，只有加强内涵式服务，如对客户细分实行差别化服务、针对不同客户实行量身定做理财产品、使客户在我行的产品有单一变成多种、实行亲情式服务、帮助客户提高产品收益等等，才能留住客户，才可以打动客户的心，重而挖掘更多客户资源，才能有同他行抗衡的资本。其实只要我们能创新思维去搞服务，去抓服务，才能使我们的服务水准上升为一个新的水平。

在这次培训班中，每课同事们都很早来到教室，讲课时认真的听，仔细的记笔记。从大家的身上我也感到了一种活力，

一种动力。我会将这次学习所获运用于工作，更会以这次学习为契机，强化学习，尽职尽责做好本职工作。

为期十天的省行培训转眼即逝，这里留下了我们静静聆听前辈教导的身影，这里留下了我们最真最灿烂的笑容。暮然回首，这样欢聚一堂的机会已然不多，我们即将浩浩荡荡的奔赴工作岗位，以全新的精神面貌迎接新的挑战，内心诚惶诚恐，却又满心欢喜和期待。

如果有人问我，培训期间给你留下印象最深刻的是什么？我想说，是榜样的力量。每一位为我们授课的省行领导，他们的做人准则、工作经历和体会都深深的感染着我们，他们博学多才，他们经历丰富，他们谦逊有礼，他们勤勤恳恳，兢兢业业，甚至连培训班每天与我们朝夕相处的老师，他们无微不至的关怀和服务精神，都令人为之动容。感谢培训班的老师为我们真诚而温馨的付出，感谢省行提供的培训机会，带给我们全新的精神洗礼。

如果有人问我，培训期间你最大的收获是什么？我想说，是实现了由菁菁校园的学生走向职业人的心态转变。在这里，我们了解了中国农业银行的发展历程、基本概况、业务模块、风险管理、公文规范、服务礼仪、薪酬管理体系，人才培养和晋升制度。通过系统的学习，学员们明确了自己的职业发展方向，规划人生蓝图，踌躇满志。

“违规就是风险，安全就是效益，合规创造价值……”，依法合规的观念已经深入人心，银行业是个高风险的行业，在金融创新浪潮的推动下，金融业逐渐发展成为主要提供风险转移策略的银行，从某种意义上讲，商业银行就是“经营风险”的金融机构，以“经营风险”为其盈利的根本手段，健全的风险管理体系能够为商业银行创造附加价值，在市场上获取盈利机会的风险承担能力，是现代商业银行核心竞争力之所在，风险存在于商业银行的每一个业务环节，全面的风险管理体现为每一个员工的习惯行为，因此，作为一名银行

从业人员，我们应该时刻具有风险管理的意识和自觉性，主动预防工作中可能潜在的风险因素，同时，注意保护自己。

“欢迎加入农行大家庭！”这句温馨的话语不断地在每一位前辈的发言中得以重复，确实如此，培训期间，培训班通过组织各种文体活动，增进学员之间的沟通交流，其乐融融。

每天的行程都安排得很充实，上课学习，体育比赛，演讲比赛，文艺汇演排练等丰富多彩的活动，为新学员提供了一个展现自我，融入农行大家庭的舞台。特别是文艺汇演的排练，加深了学员们彼此的了解，我们肆意的挥洒青春的汗水，绽放最炫丽的青春，在文艺汇演这个活跃的大舞台上，充分地展现农行新一代员工的亮丽风采！在此，预祝xx年中国农业银行广东省分行第三期新员工培训班文艺汇演取得圆满成功！

中国农业银行在成功上市之后，以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标，努力把农业银行建设成一家面向“三农”、城乡联动、融入国际、综合经营、致力为最广大客户提供优质金融服务的现代化全能型银行。我们作为农行的新员工，本着爱岗敬业，勤勉尽职，依法合规的职业心态，踏上征途，追求卓越，共创辉煌！

最后，谨以下文与各位同事共勉：

知之非艰，行之惟艰，知难行易，知行合一，行我所信，信我所行。

银行实践心得体会篇三

银行周是针对公众开展的一种金融知识普及活动，旨在提高公众对金融知识和金融产品的了解和认识，增强金融消费者的风险意识和保护意识，从而提高金融市场的透明度和公正性，促进金融市场的良性发展。银行周的开展不仅有利于银行业的发展，也有利于促进经济社会的可持续发展。

第二段：银行周的组织 and 实施

银行周的组织 and 实施主要由银行业协会牵头，并得到金融监管部门和各银行机构的支持与配合。活动内容涵盖产品展示、金融知识普及、金融咨询、互动体验等多种方式。通过展示银行的产品和服务，普及金融知识，开展互动活动等，加强公众了解和信任银行意识，增强公众的金融消费和投资意识，提高金融市场的透明度和公正性。

第三段：银行周带给我的启示

银行周让我深深领悟到了银行与公众之间的互动关系是十分重要的。作为金融机构，银行应该更加注重公众对金融产品和服务的了解和认识，及时掌握公众的需求和想法。同时，公众应该提高对金融市场的了解和认识，积极参与金融活动，提高自身的金融素质和风险意识。只有在银行和公众之间建立起积极、良好、互动的关系，才能共同推动金融市场的发展和进步。

第四段：银行周让我更加了解银行产品和服务

在银行周活动中，我有幸接触到了各种银行的金融产品和服务，如信用卡、基金、理财等。通过与金融专业人员的沟通交流，我更加深入地了解这些产品和服务的特点、优缺点、风险及收益等，同时也了解了如何进行安全的投资和理财。这些知识对我今后的金融消费和投资会有很大帮助。

第五段：展望未来，银行周该如何发展

银行周活动的开展已经有10年的历史，取得了很好的成效。未来，我们希望银行周能够更加注重公众的需求，开展更多具有针对性的活动，通过多元化的展示形式，吸引更多的公众参与进来。同时，银行周也应该注重活动效果的评估，及时总结经验，不断完善和改进活动内容和形式，让银行周不

断成为银行与公众之间互动的桥梁和纽带，并为金融市场的发展和进步做出更大的贡献。

银行实践心得体会篇四

在经济飞速发展的今天，行业竞争日益加剧，银行要想在激烈的竞争中得以快速发展，员工个人要想在企业中得以生存，得以发展，就要求我们每位员工必须提高个人素质，弘扬爱岗敬业的精神。

把敬业当成自己的习惯，懂得高效学习，自我升值。爱岗敬业，不只是在枪林弹雨中的辉煌，不只是在紧急危难时的高扬，它更应该是一种默默的奋斗，一种高尚的理念，一种强劲的精神力量。敬业就是要恪守“七多七少”原则，即多一些踏实，少一些计较；多一些准备，少一些盲目；多一些奉献，少一些索取；多一些完美，少一些缺陷；多一些务实，少一些浮躁；多一些担当，少一些推诿；多一些认真，少一些糊弄。

将合规作为日常的行为准则、提高服务质量 记得有这样一个失败王国的战争故事，因为丢失了一个钉子，坏了一只铁蹄；因为坏了一只铁蹄，折了一匹战马；因为折了一匹战马，伤了一位骑士；因为伤了一位骑士，输了一场战斗；因为输了一场战斗，亡了一个国家。这个故事发人深省，有谁会注意一个小小马钉的疏忽竟然导致了一个国家的覆灭。这个故事告诉了我们合规的重要性，也就是我们的管理理念：细节决定成败，合规创造价值，责任成就事业。合规就是要从钉子做起，不忽视工作中的任何一个细节，严格遵守规章制度，不能因为马钉而失去国家。在金融业机构竞争日益严重的今天，我们要牢记我们的风险理念，违规就是风险，安全就是效益。

当然，在合规的同时，我们也要提高我们的服务质量，很多时候，在既要尽心为客户服务让客户满意，又要严格遵守规章制度之间难以平衡，这就需要我们依靠铁一样的规章制度来灵活的服务我们的客户，比如最常见的必须本人办理的业

务，顾客因种种原因不能来银行办理的，不管多远的路程，我们的领导和我们的工作人员都会亲自登门拜访，经客户本人确认后尽心的为客户办理相关业务。这样即遵守了我们的规章制度，同时也提高了服务质量。

总之，我们必须拥有一颗感恩的心，拥有良好的敬业精神和合规的职业习惯，这样才能成为一名优秀的农行员工。最后，让我借着今天这次演讲的机会庄严承诺，作为农行的一名员工，我承诺，感恩、敬业、合规将是我永恒的追求！

谢谢大家！

银行实践心得体会篇五

第一段：引言（100字）

在过去的一年里，我在银行工作，收获了许多宝贵的经验和心得体会。银行是金融行业的重要组成部分，而作为一名银行员工，我深刻地领悟到了银行的内涵和其对社会经济的作用。在这篇文章中，我将分享我对银行业的心得体会，希望能够对你们有所启发和帮助。

第二段：银行的建设和发展（300字）

银行作为经济社会发展的晴雨表，扮演着促进国民经济发展，维护金融稳定和金融安全的重要角色。作为行业从业者，我亲眼见证了银行的快速发展和巨大变化。银行在技术创新、产品创新和服务创新方面不断突破，如电子支付、移动银行等新兴业务不断涌现，使得银行的服务更加便捷、高效。同时，银行还加强了风险管理和内部控制，提高了业务水平和风险防控能力。这些变化不仅增强了银行的竞争力，也使得银行更好地为客户和社会提供服务。

第三段：银行员工的自我提升（300字）

作为一名银行员工，我深知只有不断提升自己的专业素养和能力，才能在激烈的竞争中立于不败之地。因此，我积极参加各类培训和学习，提高自己的综合素质。我注重金融知识的学习，努力掌握各项业务知识和操作技能，提升自己的专业水平。同时，我还学习了人际交往、沟通技巧和团队合作等软实力，以更好地与客户和同事合作。通过持续的学习和实践，我逐渐成长为一名全面发展的银行员工，并且深感自己的付出得到了回报。

第四段：银行工作的挑战与收获（300字）

银行工作是一项具有挑战性的工作，每天都面临着各种各样的问题和困难。我们需要与客户沟通并解决他们的问题，需要应对金融市场的变化和风险，需要投入大量的时间和精力来完成各项任务。但正是这些挑战，让我不断成长和提升自己。通过与客户的交流和合作，我学会了耐心、细致和沟通技巧。通过处理各种风险和问题，我提高了业务能力和风险防控能力。银行工作不仅是一份工作，更是一次与自我的对话和成长的过程。

第五段：展望与希望（200字）

展望未来，我对银行业的发展充满信心。随着科技的不断进步和金融体系的不断完善，银行作为社会经济的重要组成部分，将继续发挥更大的作用。我希望能够不断学习和成长，与行业同仁一起共同进步，为客户和社会提供更好的服务。同时，我也希望银行能够加强风险防控和内部管理，不断提高服务质量和客户满意度。只有这样，才能为银行业的可持续发展打下坚实的基础。

总结（100字）

通过银行的工作经历，我对银行业的内涵和作用有了更深刻的理解。银行的发展带动了社会经济的进步，而银行员工的

自我提升和成长也成为行业发展的重要推动力。面对工作中的挑战和困难，我始终保持积极乐观的心态，不断学习和成长。我相信，只要坚持努力，我们一定能够为银行业的发展和社会的进步做出更大的贡献。

银行实践心得体会篇六

一实习单位简介

中国光大银行成立于1992年8月，是由中国光大(集团)总公司控股，亚洲开发银行等228家中外股东参资入股的国内第一家国有控股有国际金融组织参股的银行。

中国光大银行成立13年来，伴随着中国金融业的发展进程，不断开拓创新，锐意进取，各项业务不断拓展，规模不断扩大，截至2005年末，全行资产总额达5301亿元，一般存款余额4500亿元，其中储蓄存款余额792亿元，实现经营利润55.17亿元，整体规模实力处于国内股份制商业银行前列。2005年7月，在英国《银行家》杂志最新评出全球1000家大银行中，中国光大银行排名第295位，成为一家对中国经济，社会有影响力的全国性股份制商业银行。

13年来，中国光大银行始终坚持“以客户为中心，以市场为导向”的经营理念，不断创新产品优化服务，较好地适应了市场和客户不断变化的需求，在综合经营，公司银行业务，国际业务，理财业务等方面培育了较强的比较竞争优势，成为唯一一家拥有全面代理财政国库业务资格的商业银行；唯一一家连续五年获得摩根——大通银行清算质量认证奖的商业银行；首批获得短期融资券主承销业务资格，承销业绩遥遥领先；首批同时获得了企业年金基金托管人和账户管理人两项资格；首家推出人民币理财业务，其理财品牌在同业处于领跑地位；首家推出固定利率房贷业务，引起社会客户广泛关注。。。。特别是首家推出的“阳光理财”本外币系列产品深受

客户青睐，逐步成为国内金融知名品牌，树立了精品银行，理财银行良好的社会形象。

截止2007年12月末，我行“总对总”项下工程机械贷款余额达到117.8亿元，较年初增长58.9亿元，增长率100。

截止2007年12月31日，总行为35家合作企业(含3家总对分合作企业)累计授信162.65亿，目前已使用额度117.8亿元，占比72。截止2007年12月31日，“总对总”项下逾期率0.74，按五级分类口径统计，不良贷款两笔，不良余额23.06万元(目前其中一笔已结清，另一笔借款人已偿还部分贷款)，不良率近于0.01。

“总对总”业务开展五年来，部分合作项目项下的合作企业(含经销商)对达到回购条件的贷款，按合作协议条款约定履行了回购责任。截止2007年12月末，回购率为0.52。

二 实习内容

我在光大银行的私人业务部进行了为期两个月的实习，该部门的工作内容主要为商品房贷款和个人工程机械贷款，现将个人工程机械贷款的有关概念准则报告如下。

所谓工程机械贷款是指贷款人向申请购买工程车辆或机械设备的借款人发放的人民币贷款。该行目前开办的工程机械贷款业务，原则上仅限于总行与制造商签订的“总对总”项下的由工程机械制造商直接销售或指定经销商销售的工程车辆和机械设备，特殊情况需上报总行审批。“总对总”工程机械贷款业务是指中国光大银行总行及各分支机构分别与工程机械制造商，特约经销商签订《关于建立工程机械金融网合作协议》及《关于建立工程机械金融网合作协议的从属协议》，为工程机械制造商，特约经销商推荐的终端用户提供的个人工程机械贷款业务。

3持有合法有效的工程机械购买合同或协议；

7能够提供贷款人总行认可的有效担保方式；

8能够提供已与建设单位签订的工程承包合同或租赁合同；

9贷款人总行规定的其他条件。

贷款额度：贷款金额最高不超过工程机械设备购买净价的70(含)，单一自然人或家庭贷款总余额原则上不得超过800万元。贷款期限：单笔贷款期限最长不超过3年(对于单价较高的挖掘机，悬挖钻机，摊铺机等特殊类产品可适当延长至4年)。贷款人在确定贷款期限时，应在综合考虑借款人的经济收入状况，还款能力，保证或抵押物状况，健康状况及年龄等因素的基础上合理确定贷款期限。贷款到期时借款人的年龄不得过60周岁。

贷款利率：贷款利率按中国人民银行规定的相应贷款基准利率浮动一定比例确定，原则上，可上浮但不得下浮。贷款期限在一年以内(含)的，遇中国人民银行调整基准利率的，仍实行合同利率，不分段计息；贷款期限在一年以上的，遇中国人民银行调整基准利率的，我行规定在合同期内按年调整，即在下一年度的公历1月1日起按相应利率档次执行新的贷款利率。

如未遇基准利率调整，则下一年度利率与上年度利率相同。

对借款人未按合同约定用途使用贷款或未按合同约定日期还款的，贷款人按照中国人民银行的规定计收罚息。本贷款还款方式包括按月等额，按月等本两种还款方式。本贷款实行从放款的次月起开始还款，每一个公历月为一个还款期，均按月计收利息。合同约定的首期和最后一期按实际占用天数计算利息。

贷款担保方式：所购工程机械设备抵押 经销商/分公司/子公司/办事处全额回购担保 制造商全额回购担保 一定比例保证金。即通过授信方式给予制造商一定的按揭回购担保额度，为本业务项下借款人提供全额回购担保，并要求制造商/经销商在我行存入一定的回购担保保证金。

合作方的基本条件及合作方式：

(一) 合作企业

2产销规模较大和技术力量雄厚的国内大型企业或绩优上市公司；

3年产量原则上应在全国相应类别设备制造中占主导地位的前10名之内，年销售额在10亿元人民币以上，企业总体赢利水平较好。

4根据《中国光大银行客户信用评级试行办法》，我行支持的工程机械合作企业信用评级原则上应在a级(含)以上。

一、实习单位简介

中国农业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，中国农业银行网点遍布城乡，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，农业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。

二、实习过程

(一) 了解实习单位基本情况和机构设置，人员配备等。

(二) 学习银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行的储

蓄业务，如活期存款、整存整取、定活两便等；银行的对公业务，如受理现金支票，签发银行汇票等；银行的信用卡业务，如贷记卡的开户、销户、现金存取等；联行业务；贷款业务等。

(三)了解银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

(四)总结实习经过，并填写实习鉴定表，写实习报告。

总的来说中国农业银行的规章制度还是比较全面的，它具体规定了职员的操作规范及行为守则。

其次给我留下最深刻的印象是现代银行在人民的日常生活中扮演的角色，已不仅仅局限于储蓄及放贷，与此同时，现代银行的服务涉及到人民生活的方方面面，交保险，充话费，交罚单，买基金，炒股票，外汇，理财……夸大一点就是“只有你想不到的，没有银行办不到的”。

下面谈谈我在农行的工作经历，开始几天主要是跟在指导老师后面看，看指导老师具体怎么操作，大概看了3天，了解了银行柜面服务的全套流程，由于农行有规定：非工作人员不得操作，并且我非农行人员，是不可接触现金的。所以刚开始我的任务就是指导客户填单子等类似于大堂经理的工作。

然后，我开始学习储蓄业务。现在，农业银行储蓄业务实行的是柜员负责制，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、挂失、解挂、大小钞兑换，、受理中间业务等。

凭证不再像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”。

而学习柜员间每天交接工作时的对账是必不可少的，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折，银行卡，存单等。

再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金(出纳与收款人口头对帐后)。

转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。这里需要说明的是一个入帐时间的问题。

现金支票以及付款行为本行的转帐支票(如与储蓄所的内部往来，收付双方都是本行开户单位的)都是要直接入帐的。

而对于收款人、出票人不在同一家行开户的情况下，如一些委托收款等的转帐支票，经过票据交换后才能入帐，由于县级支行未在当地人民银行开户，在会计账上就反映在“存放系统内款项”科目，而与央行直接接触的省级分行才使用“存放中央银行款项”科目。而我们在学校里学习中比较了解的是后者。

还有一些科目如“内部往来”，指会计部与储蓄部的资金划拨，如代企业发工资；“存放系统内款项”，指有隶属关系的下级行存放于上级行的清算备付金、调拨资金、存款准备金等。

而我们熟知的是“存放中央银行款项”，则是与中央银行直接往来的省级分行所使用的会计科目。一些数额比较大的款项的支取(一般是大于或等于5万元)要登记大额款项登记表，并且该笔款项的支票也要由会计主管签字后，方可支取。

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。

关于信用卡业务。信用卡按是否具有消费信贷(透支)功能分为信用卡与借计卡。信用卡又按持卡人是否向发卡银行交纳准备金分为贷计卡与准贷计卡。贷计卡是银行授予持卡人一定的信用额度，无需预先交纳准备金就可在这个额度内进行消费，银行每月会打印一张该客户本月消费的清单，客户可以选择全部付清或支付部分，如果选择后者，则未付清部分作为银行的短期贷款以复利计。

而准贷计卡则是交纳一定的准备金，然后银行再授予其一定的消费额度的一种信用卡。借计卡是没有透支功能的，但可以进行转帐结算，存取，消费的一种卡;并且这种卡不需要复杂的审核过程，只需要在现场填写一份申请领用书即可马上领到借计卡。信用卡还可以按使用对象分为单位卡与个人卡;

按信用等级分为金卡与普通卡。

银行贷款业务。由于目前的实际情况，中小企业融资难，尽管央行一再出台有关鼓励银行向中小企业贷款的方案，但是，在各个银行内部都有严格的控制。农行也是如此。所以，银行目前也投入了个人贷款领域。需要注意的是，银行的个人贷款业务并不是直接将款贷给个人，而是与商家签订一定的协议，其实是将款贷给商家，然后商家把商品卖给个人，个人再还款给银行。银行在与商家签订协议时，审查商家的证件是否齐全。

而个人要向银行提供有关的收入证明，身份证明等。一般都是以购买的标的物作为抵押，最常见的就是动产抵押(如汽车贷款)和不动产抵押(如住房贷款)。信贷部门实行的是审贷分离制，就是进行贷款客户开发与具体发放贷款，审核贷款可能性的工作人员是各司其职的。

我认为改革就要有一个强有力的改革小组，建立有效的激励约束机制、竞争机制和薪酬考核机制，能够调动人的积极性。在改革中，同时要注意成本效益原则，还要注意责权利相结合原则。

三、农行银行的管理上的问题与存在的弊端

(一)管理信息化的实质是管理中深层次的内容用到信息化的过程，必然涉及流程改革，涉及各管理主客体利益的调整，因而阻力较大。并且，中国银行业现在只注重于增加业务品种，如何提高业务处理效率，对于后台管理成本管理涉足较浅。因此建立一个包括财务管理，人力资源管理在内的强大的银行后台管理信息系统成为未来几年改革的主旋律。

(二)职能相近的机构重复设置;部门之间的目标不同，导致一体化进程受阻;管理者不熟识各类业务产品，业务经营上有盲目性。因此有人提议用事业部制代替矩阵制，进行扁平化管

理。

(三)纵向分工细，管理链条长，整体服务效率低，横向部门多，职能单一，整体服务力低，人力资源配置效率低下。

在农行的一个月我学到了很多在书本上学不到的东西，我对中国的银行系统有了一个粗略的了解，也发现了其中的一些不足与弊端。

(一)人情大于制度。可能是受中国两千年封建制度的影响，虽然银行业的制度是比较完善的，但真正能做到的却很少，从我看到的文件，我知道这一直是农行的一个软肋。

(二)监管不力。虽然农行在每个营业部都安装了大量监控摄像头，并说会每天派人查看，但真正做到的分行很少。

(三)银行考核项目太多太杂，而且不科学合理，导致银行内部为了争业绩，造假严重。

(四)工作重担全部落在内勤主任身上，责任也全部落在内勤主任身上，影响了办事效率，也容易导致职业犯罪。内勤主任作为三级主管，拥有至高无上的权力，同时也肩负太多的责任。银行的几乎每一笔大额资金往来都需要三级主管来授权，同时内勤主任还要打印每天的报表，随时解决工作中的问题，把每天的柜员工作流水账装订成册……诸此种种不枚盛举。然后出现任何事情或事故，责任先追究内勤主任的，再追究柜员的，每天我能看到的就是内勤主任在不停的奔波，忙得焦头烂额。我觉得农行有必要将权力下放或让更多的人来分担内勤主任的工作。

(五)柜员服务态度有待提高。在临柜实习的那一个多星期，经常可以看到柜员想许聊天，而且柜员都比较有时间观念，时刻看着是不是到下班的时间了，这都极大的降低了农行的社会影响力，以及在人们心中的形象。在银行业日益激烈的

今天，只有以人为本，以客户为上帝才能立于不败之地。

这次实习给了我一次很好的学习机会，我觉得银行业还是应该加强自身的管理力度，做好监督工作，完善管理条例及施行方法，做到以客户为上帝，坚决杜绝职业犯罪，在日益开放的中国银行业大环境下才能立于不败之地。

四、小结

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。

“千里之行，始于足下”，这近一个多月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

实习中有苦有甜，平坦的大道上多个门槛是种挑战也是一种机遇，这个门槛也许是障碍也许是通向另一个世界的门票。

当我实习结束的时候，再回首那绿色的麦穗的时候，看到那热情洋溢的一张张笑脸的时候，我知道银行里还有好多好多要学的！

银行实践心得体会篇七

近年来，随着经济的不断发展，银行业作为金融行业的重要组成部分，正扮演着越来越关键的角色。银行大作为银行运作的核心机构，是各类金融交易的中心地带。在这个紧张而又富有挑战性的岗位上，我有幸参与了一段时间的实习，对银行大有了更深入的了解，并且积累了一些宝贵的心得体会。

首先，作为一个银行大的实习生，我深刻领悟到了团队合作的重要性。在大家紧密配合的情况下，我们可以共同完成更多的任务，提高工作的效率。例如，在某一天出现业务峰值期，需要处理大量的客户业务，以前我可能会心生恐慌，不知从何下手。然而，在团队的帮助下，我学会了合理安排任务，并与同事们密切配合，最终我们顺利地完成了那天的工作任务。团队合作不仅能够增强我们彼此的沟通和协作能力，还能够提高整个银行的竞争力。

其次，工作中的每一个环节都需要我们保持专注和细心。银行大是一个工作强度很高的岗位，需要我们时刻保持清醒和专注。在每天的工作中，我时常给自己提醒，不管是办理金融业务还是接听客户电话，都要心无旁骛地投入到工作中去。这样不仅能够提高工作的效率，也能够减少工作中出现的错误。在实践中，我发现，细致入微，认真细心是处理客户业务的关键。只有把每一个细节都做到位，才能给客户提供更好的服务，树立起客户对银行大的信任感。

再者，作为一个银行大实习生，我意识到沟通能力是非常重要的。银行大是一个注重服务的行业，我们需要和各类客户进行多渠道的沟通。在处理客户业务时，我时常和客户展开一系列的对话，以了解他们的需求，并给予他们最合适的解决方案。在这个过程中，我深深体会到了良好的沟通能力对于工作的重要性。良好的沟通技巧不仅能够让客户感受到我们的关注和尊重，还能够更好地服务于客户，提高客户满意度。因此，我在实习期间注重培养自己的沟通能力，通过与

同事的交流和学习，逐渐提高了自己的表达和沟通技巧。

最后，实习过程中我有幸参与了一些大型银行业务的处理，这些经历让我深刻认识到自身的不足之处。我发现要在银行大立足，需要不断学习和更新自己的知识，特别是关于金融产品和服务的知识。在客户咨询中，我经常遇到一些疑难问题，发现自己的知识储备还不够充分。因此，我在实习期间利用业余时间积极学习相关知识，并参加了一些培训课程，提高了自己的专业素养。银行大是一个充满竞争的行业，只有不断进步才能不被淘汰。

通过这段时间的实习，我对银行大有了更深入的了解，并且积累了宝贵的心得体会。团队合作、专注细心、良好沟通和不断学习都是在银行大岗位上必须具备的素质。我相信，在今后的工作中，这些经验和体会将继续指导着我的成长和进步。

银行实践心得体会篇八

4月份在##参加了服务礼仪培训，使我有幸聆听礼了专业资深专家的讲座，接受指导，老师在服务礼仪课程中陈述的内容，使我深有感触。

金融业不断发展的今天，银行面内忧外患的竞争压力，服务竞争已成为中小银行提升竞争力的重要策略。作为一家想要上市的服务性金融企业，不仅要具有先进的设施，舒适的装潢，优雅的环境，更要拥有优质良好的服务，然而这些服务的前提是必须给客人留下良好的第一印象，我个人认为，好的第一印象是从初见客人的礼仪开始的。

柜面服务是银行的窗口，柜面人员的言行举止直接影响了银行形象。因此，提升柜面服务质量尤为重要。

首先是员工形象的问题。

其仪容，仪表当然是最基本的，其实最重要的是员工的精神面貌。不要把生活上的情绪带到工作上来，即使在家大家都是“大小姐，大少爷”，但在职场上人人平等，不应耍脾气。对待客户应精神抖擞，面带微笑，让客户有贴心的感觉。

其次是服务的规范性问题，在使用规范用语，来有迎声，问有言声，走有送声，平等对待每一位客户。

再次是延伸服务的问题。如饮水机，书报，宣传材料，等等。

现代银行的竞争是服务的竞争。服务的最终目的是让客户满意。

培训中老师讲到吸引一位新客户是留住一位老客户成本的5倍。吸引新客户不仅要求我们有新的金融产品和各种便民措施，更为重要的是我们的服务。要靠我们服务的魅力吸引新客户，靠我们服务的质量留住老客户。因为一个满意的客户至少会向5个人推荐，而一个不满意的客户至少会向11个人传播消息。我们要用服务创建品牌。

柜面的服务需要我们每天有一个健忘的身体，良好的心态，专业的技能，还有专业的礼仪规范。对客户要学会耐心的倾听，懂得赞美，永不争论。在与客户沟通中要掌握技巧。

做好一天并不难，但难得是每天都要做到。要监督自己每天做好基础的礼仪规范。要做到迅速，准确，微笑，热情，便利，体贴，真诚。让客户在等待正常业务的处理中体会到更温馨的服务。

总之，这些服务礼仪的条条框框是死的，重要的是我们用心去做，用心去领会，用心去实践，相信我们一定会在巨大的竞争压力下脱颖而出！

银行实践心得体会篇九

银行这是一个充满挑战和机遇的行业。作为一名银行职员，除了熟练掌握各项业务知识和技能外，更需要从工作中不断总结、积累自己的心得体会。这些心得体会包括对客户的沟通技巧、办事效率和服务质量的提升等方面的经验和教训。总之，银行工作心得体会的积累对每个人都非常重要，它不仅有助于工作效率的提升，还能够增强职业素养，为银行事业的发展贡献重要的力量。

第二段：努力提升服务质量的心得体会

银行职员的核心任务是为客户提供优质的服务。在这个过程中，我们会遇到各种各样的问题和挑战。从工作中积累心得体会，才能更好地解决问题和改进服务质量。例如，在与客户沟通的过程中，我们需要尽可能了解客户的需求和信任我们的能力，而信任的建立是在服务的实践中逐渐积累的。此外，及时向客户反馈办理进展情况和处理结果也是提升服务质量的关键。总之，我们不断总结心得体会，提高服务质量，才能够更好地满足客户的需求。

银行职员的每一项工作都需要一定的业务知识和技能。在工作中，我们需要充分利用自己的工作经验和沉淀下来的心得体会，不断夯实业务基础，以提高工作效率和准确性。比如，在处理贷款业务时，我们要熟悉不同贷款产品的特点、审批流程和政策要求，提前进行风险预判，为客户提供合适的贷款方案。只有这样，才能更好地完成任务，完成客户的需求，并为银行的发展做出贡献。

第四段：从工作中提升自我素养的心得体会

银行职员的素质和素养对于银行的发展至关重要。做好银行工作不仅需要专业技能的支持，还需有高质量的个人素养，如德、能、勤、绩等素养。在这个过程中，我们可以不断总

结心得体会，提高自我素养。比如，在与客户接触的过程中，我们需要仔细倾听每个客户的要求，耐心解答相关问题，做到客户满意服务，这样有利于建立良好的业务口碑和信誉。同时，通过不断学习和提高才能从工作中不断提升自己的能力和素养，才能够不断地为银行的发展贡献力量。

第五段：总结

从以上金融部工作心得体会中我们可以看到，银行工作的重要性，提升服务质量，夯实业务基础，提高自我素养等几个方面都是银行职员每天微小行动的积累。总是降低个人素质、服务质量，不重视心得体会的积累，对自己的前途和发展都无益。我们需要不断反思和总结，提高工作素养和业务水平，才能不断提升银行的服务质量和效率。一句话总结：积极总结心得体会，不断提升银行职员素质和服务质量，促进银行事业的稳步发展。

银行实践心得体会篇十

为增强邮政金融业务合规经营管理意识, 培育良好的合规文化, 2011年被确定为邮政储蓄银行的“合规管理年”, 当前正值邮储体制改革的关键时期, 开展合规建设推进年活动有着很强的现实性和必要性。邮政储蓄事业的成长离不开合规经营, 更与防控金融风险相伴。推进合规文化建设, 必将为邮政储蓄经营理念和制度的贯彻落实提供强有力的依托和保证, 也使得风险防控长效机制的建立和实现长治久安的工作局面成为了可能。下面, 就如何提高银行效益, 降低金融风险, 我谈几点粗浅见解。

一、正视问题，构建金融合规管理体系。

1、风险意识淡薄。经营银行就是经营风险，任何金融业务都有风险，只有采取识别、计量、监测、控制的方法才能使风险得到有效释。

2、是不合规的现象较为严重。无数案例表明，当前邮政金融业务中出现问题和案件的最多点、最难控制点，莫过于前台操作中存在的问题和隐患，出现于工作人员责任意识、风险意识、合规意识不强，不按流程办事、不按规定作业，引发了各种各样的事件和案件。

3、一、二级条线风险防范流于形式。前台本身没有很好地执行落实制度和规定，出现差错和问题没有及时整改，老问题老现象重复发生；业务部门缺乏对业务管理和业务发展中的问题进行针对性地检查、督促、整改、落实。四是针对发现的问题进行整改落实不够。尤其是在对二级支行二类网点和代理网点的管控上，出现了一些真空现象。针对这些差距应该采取积极的对策和措施：一是建立条线的合规风险防控体系，各部门、各业务线、各网点都要有明晰的操作流程和风险揭示以及对应的措施和办法；二是建立“三条线”的合规防控体系：一条是前、后台业务操作的自我检查、及时整改责任体系；第二条是业务部门对前、后台业务的监督、检查，指导、帮促整改的体系，第三条是专职稽查检查部门履职体系的进一步完善。

4、加大对合规风险防控的考核，将责、权、利捆绑在一起，按照银监会提出“赔罚、走人、移送”的原则，实行业务线、管理线“双线”问责，上追两级。

5、银企密切配合，按照国家有关法规，谁受益谁担责的原则，银企双方都应承担起管理的责任，而不仅仅是某一方面的责任，不仅不能削弱管理的职能，还要充实稽查检查的人员，为稽查检查提供有力的支撑和保障。如此，邮政金融业务才会逐步走上规范化的轨道。

二、建章立制，构建金融合规制度体系。

银行号称三铁：“铁制度、铁算盘、铁帐本”。正因为有了银行的“三铁”，银行在百姓心中才是可以信赖的，我们的

邮政银行，在金融业务发展上也应该是这样。

1、建立健全各项制度。必须对无章可循或虽有规章但已不适应当前业务发展和基层行实际管理情况的，相关部门应进行专门研究，及时制订或修订；对于基层行和有关部门就规章制度建设提出的问题，要认真研究，及时解决。目前省分行建立的83项制度，就是我们工作的依据和指南，如果不知道或不懂得如何去做，就在 83项制度中去寻找答案。

2、认真执行各项制度。就柜员而言，要从自己做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行检查，落实检查要求。就网点负责人而言，要按照要求和频次加强现场和非现场的监控，定期和不定期地进行稽查检查。此外，特别要严格检查双人临柜、双人管库、双人押运、双线核算、双人复核；支票印鉴分管、钱账分管、章证分管的“五双三分管”制度、三级密码权限制度、大额核保制度、日终互盘制度、缴协款制度□atm机管理制度、异常情况报告制度、网点“人离机退、章证入柜上锁”等制度的执行情况。做到相互制约，相互监督。

3、触犯制度严惩不怠。要在全行员工中灌输制度就是高压线，谁踩了这根线，谁就要受到惩罚。特别是要经常对“十种人”（涉嫌“黄、赌、毒”的人员、经商办企业的人员、大额资金炒股的人员、个人负债严重的人员、无故经常不上班的人员、交友混乱的人员、有犯罪前科的人员、累查累犯的人员、贷款收受回扣的人员、热衷高消费的人员）进行风险管控和排查，对有章不循的员工，要将其调离原岗位，并严肃处理。推行管理问责制，建立对违规违纪事项的举报制度，做到约束和激励并举。