# 银行实习的心得体会模板5篇范文

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-01-15

*有了一些收获以后，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，这样能够培养人思考的习惯。那么如何写心得体会才能更有感染力呢?下面是小编给大家带来的银行实习的心得体会模板5篇，以供大家参考!银行实习的心得体会模板1曾有人这样说，第一次进银行的内部，...*

有了一些收获以后，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，这样能够培养人思考的习惯。那么如何写心得体会才能更有感染力呢?下面是小编给大家带来的银行实习的心得体会模板5篇，以供大家参考!

**银行实习的心得体会模板1**

曾有人这样说，第一次进银行的内部，心情是十分紧张和好奇的，看着光滑有地板，白晃晃地墙面，有种电视上进监狱里的感觉，静静的楼道隐约有脚步声，感觉有点憋闷。

想到自己将来进银行工作，也就是这样了，准时上班，但不可能准时下班，极其认真不能敷衍了事，错了一分钱、找帐找死你的情景，自己边走边揣测认真工作的感觉，至少我现在还可以自由的溜达。

在现在近个时代生活着，无论是哪个行业都会或多或少存在着严重的浮躁情绪。也许金融世的美已经被人们所忽略了。像\_\_主任这样把金融作为一项终身的事业，身居高位，任然不倦地挖掘业务精髓，不仅没有架子，没有把金融作为扬名立腕的台阶，仍然持之以恒的心态，从重复性的工作中，反复把脉工作经验并求得升华，严肃而谦虚地向老师求书求文章，这样的作风令我敬仰。我也为能见到这样的领导而感到荣幸。“好好做人，好好做事”那次\_\_主任和老师的批评，我才深刻体会这句话的含义。小细节中的疏忽会导致大不一样的未来。\_\_银行\_\_分行政工部\_\_\_\_主任这是和《金融实践》老师第一次见银行内部的行政人员，还做过人事工作。

也许我们会认为一个人偶尔没有原则，不知道深浅地对人开玩笑，模仿下，小试一番，会有损你的个人形象，会让人觉得不可靠，别人也会在思想上轻薄你。我想我要做的是提升人际交往的能力，而不是拼命地练酒。至少我不会因为练酒而失去与亲人小酌的乐趣。看专家文章那么好总是羡慕不已，会上，我只是如饥似渴的做着记录，恐怕落下什么，可就在讨论时，\_\_总编辑在一个接有个的争求着意见，路过我这里时，他很诚恳的的问我有什么意见，我当时是什么也没想，结果回答的也很敷衍，我真没想到作为一个学生的意见，他们也这样重视。\_\_公司\_\_\_\_总经理在学校听过《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\_\_总站在电梯前，他知道老师就要离开了，马上叫司机跟上，不多说一句，动作也不太大，我看到他接着老师的手，很真诚的样子，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。

也许在社会上会有许多人不尊敬老师或是有利用老师的行为，然后能成就大事的人就是不一样，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。我想我这一生都会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。

**银行实习的心得体会模板2**

**一、环境发现**

开始工作后的当务之急便是熟悉银行内环境，发现的第一个显著事实便是银行的男女员工比例悬殊果然名不虚传。

发现之一是纸杯上都印有\_\_银行字样，成为企业形象的微型展台，也成为企业文化的绝佳载体。

发现之二是银行大厅禁止照相。圣诞元旦期间，金融街各大银行都粉饰一新，尤其是流光溢彩的圣诞树，配上高耸入云的总行大楼作为外景，着实令我这初来乍到的实习生挡不住留影纪念的欲望，与大厅保安好一阵死缠烂打方才得偿所愿。

发现之三是内部浪费骇人听闻。如办公区的中央空调每日都开得极高，北京的冬天本就干燥，为弥补过低的湿度，银行不得不在每个办公桌前又配上一个加湿器;如总行每日均收到大量赠刊赠报，或者上级人行要求订阅的银行系统内部刊物，但又规定上班时间不得看报，所以每日大量未拆封的报刊杂志便原封不动进了保洁员手中的黑口袋;如打印复印，经常因为一个Word小失误打出一堆废纸，经常因为给不习惯电脑操作的各级领导报告工作而让巨资投入的办公自动化系统形同虚设。

发现之四是内部矛盾无处不在，内部竞争无处不在。分行之间、支行之间、个金与对公之间、同一部门的业务经理之间四个层次上的内部矛盾和内部竞争随着实习时间的推移而逐渐明晰，惟其如此，才能将原国有\_\_银行这一潭死水激活，也许，这正是中央不遗余力的推进股份制改造乃至引入外资战略合作者的一大改革成效吧。

二、业务发现

发现之一是越是沉甸甸的档案贷往往越是信用不合格。若是个人房贷，材料厚实多半因为自身的抵押房产评估价值不满足银行按揭要求，只好千方百计找到亲朋好友再来一次授权委托，证明手续也就倍增了。

发现之二是个贷坏账率极低，而银行坏账率大都来源于公司大客户。目前，各大银行均已实现联网，个人信用记录均已备案，个贷经理乐观的谈到，“除非这人以后不想与银行打交道了，否则，想方设法他也会把钱补上”。偶现的个贷坏账大都由于私企老板生意亏损，实在走投无路，否则，一旦银行把催还通知发至欠款人单位，大都是由于工作繁忙而疏忽了。惭愧的是，最令个贷经理头疼的却是大学生助学贷款，一方面迫于人行限额一方面基于社会责任，银行每年都怀着矛盾心情放出早已做好坏账准备的助学贷款。反观对公业务，由于每笔业务数额巨大，一旦出现纰漏便大幅拉升坏账率。

发现之三是个人住房贷款蒸蒸日上，从银行方看，各大银行纷纷出台令人眼花缭乱的营销政策争抢这一基本稳赚不亏的业务，如银行推出的房贷送保险。反观个人汽车贷款，随着贸易壁垒的逐步破冰和国内各大汽车产商的大肆扩张产能，汽车几与消费类电子产品相近，一日一价，保值率太低自然导致坏帐率太高，试想，当贷款购买汽车的二手市场交易价格尚不如新车价格时，自然车主失去了还贷动力，于是某些支行都已暗自停办个人汽车贷款业务。

发现之四是商业银行业务创新受多种因素制约。首因仍然是政府管制，一项创新业务或创新产品上报后须经上级部门讨论、研究、审批、下放，且不说通过率如何，单论市场机机会稍纵即逝，往往银行拿到一纸批文时已经时移而事异了。次因是自身研发能力不足，无缘与研发部的人聊过，但我视野所及，银行内部的业务学习和的外部培训在员工看来无疑是走过场，人手一套的04年证券从业人员资格考试丛书静静伫立书橱中与桌历一般，学习型组织建设不过是一句空洞的口号。末因是银行市场培育不足，引入外资银行作为战略投资者后倒也引进了不少创新产品如结构化证券，但国内市场主体仍然是不具投资常识的投机者，要刺激其投资欲望必先弥补其专业知识空白，而培育市场这项创造性营销举措又具有极强的正外部性，导致各银行无不裹足不前。

发现之五是支行业务的综合化。曾与一支行的行长和个贷经理座谈过一次，得知做个贷的也做公司客户，做对公的也做个人，不仅业务范围相互渗透，而且业绩考核也是多元化的。照理说，部门分割、业务分工、考核细分才是，未及细究，纳闷至今。

**银行实习的心得体会模板3**

实习让我熟悉和适应了储蓄的一些基本流程和业务务操作环节，了解了什么是工作，工作是怎么一回事，怎么样的工作适合自己，以及如何处理复杂而微妙的社会人际关系。通过实习，让我又全面的了解了自己一次，对自己的职业生涯有了设计、补充和调整。

实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

\_\_年x月份初到邮储银行\_\_地区支行的时候，工作和生活对我来说都是陌生的，报到的第一天，有点紧张和不安，可是我受到了行长和同事们的热情接待，随后行长安排我学习储蓄业务。进入储蓄柜台的时候我有点彷徨，也有点高兴，之后师傅和网点负责人让我坐在储蓄柜台旁跟着师傅熟悉业务，通过几天的努力师傅让我上台操作，在师傅和同事们的帮助下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。在银行工作特别是前台营业人员，首先要具备的工作态度就是耐心。其次是要细心，银行工作每一笔业务都要帐实相符，做对、做快、做好，这既是对客户负责，也是对我们自己负责。第三是要有责任心。要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。

在储蓄柜台一个月的实习，我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体现在日常工作的许多小事上，从细节处入手。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们以后才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。在这个信息发达的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我要在以后的工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。 其实实际的工作与书本上的知识是有一定距离的.。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台储蓄业务，但是，这帮助我在银行的基础业务方面有了一个比较全面的了解。在业务中一分钱都要算清楚，不能因为钱少就忽略不计，避免错帐。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要。如果将我在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使自己具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识。

实习期间的工作是忙碌的，也是充实的。生活的空间，须因清理修减而留出，心灵的空间，则经思考领悟而扩展。当我转身面向阳光时，发现天空云卷云舒，我是快乐的。自己不再陷身在阴影里，叹花开花谢。我开始学着从工作中寻找快乐。工作后我一定要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规，努力学习业务知识，为邮储银行明天更美好而做出自己最大的努力。

随后由于业务发展需要及人员短缺，我被调离到信贷业务部，刚去的第一天师傅让我先熟悉和了解信贷的流程，让我先从整理资料开始，通过师傅的指点和帮助，进入信贷员这个角色很快，师傅对我很有信心，慢慢的通过一个月的整理资料让我对所开办的信贷业务从理论到实际都有了一定的了解。随后让我学习信贷业务的规章制度和信贷业务知识，几天的学习让我对信贷业务知识有了更深的了解和系统的掌握，首先介绍一下小额信用贷款业务，目前，信贷业务主要办理“小额信贷;即贷款人不需以自己的固定资产作抵押，而是以个人用贷款业务”的营业执照和两个自己寻找的保证人作为个人贷款的抵押;或是如果有三家都想贷款的个体商户的话那么就可以组成一个联保小组，相互担保，这样就无需再去找其他保证人。贷款是否可发放以及贷款限额都需要信贷员根据客户的实际经济状况、经营能力及还款意愿，并且按照规定流程办理授信调查，最后由主管和上级领导审批是否通过并根据调查的真实情况来限定贷款额。小额信用贷款业务的主要特点在于不需要抵押质押，放款速度快;并且，这种小额信贷的性质对于经营相对稳定的工商户用于进货、资金周转或扩大经营来说提供了很大的投资帮助;但同时它的弊端也有不少，特别是预期风险是最难控制的，而且就算贷前调查时，被调查客户的经营情况与净利润都是优良反映，但也不可避免许许多多的意外有可能导致贷款者还贷能力下降甚至丧失。小额信用贷款申请、审核、审批和发放流程

1、小额信用贷款申请流程：根据当地市场需求和自身业务处理能力等实际情况，制定业务宣传方案;在宣传过程中大力宣扬“好借好还，再借不难”、“守信光荣，失信可耻”等信用理念，营造信用氛围，建造良好的信用环境。在客户得知此业务并有意向办理的时候，可以通过业务咨询电话、网站，或者到小额贷款营业、营销机构了解邮政储蓄小额贷款的各方面规定。当客户进入小额贷款营业机构咨询业务，信贷员给客户介绍贷款业务，并了解客户的基本情况和贷款需求，判断客户是否满足贷款的基本条件，对于满足基本条件的客户，应告知客户带上有效身份证件、营业执照等证件和相关材料，同相关人员一起前来申请贷款。

2、小额信用贷款资格初步审核流程：信贷员收到客户提交的申请表和相关申请材料后，应对申请人和保证人的主体资格，及申请人提交资料的完整性与规范性进行审核。根据获得的信息对客户的信用状况与偿还能力作出初步的受理意见，将有关材料提交给小额贷款营业机构业务主管。业务主管对信贷员提交的，通过资格初审的贷款申请材料进行复核，复核通过的，由其安排信贷员进行贷款调查。接到分配的调查任务后，信贷员应分析客户受理信息登记表、贷款申请表、个人信用报告等资料，了解客户的行业特点、经营状况以及主要经营风险，事先准备好调查的提纲，以及需要核实的关键问题。业务实行现场实地调查制度，信贷员必须到申请人的家庭和经营场所进行调查。调查结束之后，信贷员应根据调查获得的信息，从客户的还款意愿、贷款用途和还款能力三个方面初步判断客户是否满足贷款的要求。对于初评结果通过的贷款客户，信贷员应根据实地

调查所获取的各类信息进行整理分析。对于符合条件的客户，管户信贷员应将调查报告等信息在系统内提交至小额贷款营业机构业务主管。业务主管复核确认没有信息错误或遗漏后，即提交一级支行审查岗审查。

3、小额信用贷款资格再次审核流程：小额贷款营业机构小额贷款业务主管在信贷系统将贷款提交给审查岗审查时，审查岗对资料的合规性、真实性和完整性进行审查，并对每笔贷款应通过电话就贷款申请和调查信息至少与借款人、保证人中的一人进行核实。审查完成后，审查岗须在贷款审查意见表上就贷款申请材料的合规性、真实性和完整性，以及电话核实结果，签署审查意见。对于符合条件的业务，即可以提交审批。

4、小额信用贷款发放流程：对经审批同意发放的贷款，信贷员应及时联系贷款申请人，告知审批结果，请客户携带身份证件，按约定的时间和地点到我行签署借款合同或协议、办理相关手续。信贷员在签约前，应根据贷款审批表和系统内的协议或合同编号填写贷款合同、手工借据。在签署借款及保证合同时，要求经办人员与借款人、保证人合影，影像以电子文件的形式归入客户档案。借款合同签署以后，方可进行系统借据生成及贷款发放操作。整个贷款从申请到发放的流程就是这样了，贷前、贷中我具体的按步骤描述，不过贷后处理其实是最麻烦的了，而且这个阶段问题也是最多的但是由于贷后主要任务是逾期催收和检查贷款回收情况，这个流程是没有什么特定的步骤，毕竟每个人的情况不同。所以，我就自己来说说自己对此的认识。首先，贷前的风险控制就是一个十分头痛的问题，如何将风险降到最低成为信贷员在业务办理中所面临的关键，因此在调查过程中，信贷员就会注意从多方面、多渠道获取客户的个人信息、经营信息和家庭信息等信息，并通过多方进行相互验证和交叉检查，并且想尽一切办法通过这些信息清算贷款人的资产、负债、固定支出和收入等等;判断客户的还款意识是否健康;预测其未来的经营环境和情况，就算一切都通过上级审批予以放款，信贷员也还是要求客户购买贷款保险，以防止客户由于意外事故等等不可预知的情况，而使得还款能力下降甚至丧失出现的逾期，这样保险公司就可以根据具体情况帮贷款人还清一部分的欠款，这项政策大大的减低了放贷风险。

之后由于业务发展的需要，我被派到邮储银行玉树支行信贷业务部工作，通过自己的努力和各部门的配合，信贷业务发展较快，在信贷业务部实习的时间较长，同时我特别喜欢这个职业，经过一年的实习，自己的体会真是不少，

我总结为四点心得：

一、学习是个循序渐进的过程

任何企业公司的发展都是从小到大、从不熟到熟悉 这次实习也了解到了以前只存不贷的邮政储蓄如今发展成即存又贷的邮政储蓄银行这个演变的过程和我们学习的过程都是同样的道理学习没有任何捷径可走，更不能存在侥幸心理;必须脚踏实地、一步一个脚印的。

二、细节决定成败

整个业务办理的过程中最突出的一个词就是仔细，所以其中有很多次的审查、审批。银行是一个注重细节的企业，所以出现那怕一点小小的错误，就可能导致整个业务的失败。小额信贷业务最重要的就是讲究核实证件的有效性和授信调查的准确性，决不能因为贷款额度小就马虎大意。假如忽视了无数笔小额贷款，这就将造成一笔无限大的贷款的损失。因此，无论在学习或是生活中，我们都不能忽视细节的重要性，别让细节毁了自己!

三、理论实际的结合是分析、解决问题的关键

在授信调查的过程中，如何运用自己的知识和交谈能力与客户沟通是业务是否成功的关键。不可避免的是一些比较保守的客户不愿意透露自己具体的经济状况，这时就需要信贷员凭借自己所知道的知识与拥有的能力来分析、解决问题。如果一个信贷员的知识面不广，对于客户所经营的行业只是一知半解的话，那么就很难判断客户是否拥有贷款的条件。所以说，了解各方面的知识并且能结合实际操作就显得尤为重要，自己如何将所学的知识与实际问题相联系将成为以后学习的一个重要项目，正所谓学以致用。如果无法将学到的知识运用到分析、解决问题当中，那么问题何以解决。

四、学习永无止尽

任何事物的发展都是持续不断的，我们的学习更是如此。并且这次通过实习之后入职新员工几天培训，首先是拓展训练，之后又是理论知识讲解，让我们每个人真正的了结了各业务部之间的联系和职责，同时这次的集体培训让我们树立了团队精神的重要性，让我们在以后的工作中时刻想着团队，也让我们从学校到社会的过程有了更深的理解，并且让我们每个人从心态上有了很大的变化，所以这次的实习为我以后的职业定向起到了明示作用，并让我了解到了进入社会工作以后将面临的种种问题以及各级之间关系该如何处理。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，因此，我现在需要学习的东西还有很多，虽然只有那么短短的半个月，但学到的东西却是一生受用的，为我未来的“目的地”提供了指路标。

**银行实习的心得体会模板4**

转眼间，一个多月的银行实习就这样结束了。今年寒假，我在中国\_\_银行\_\_支行实习，担任大堂经理助理一职，主要负责在大堂的顾客接待。带我的师傅是\_\_师傅，他是银行的大堂经理。第一天去的时候，主要是帮顾客拿号。由于工行最近才把叫号的方法变为刷卡取号，所以很多人来到银行对取号的方法比较迷惑，尤其是老人，行动较为不便，我的工作给他们提供了一定的便利。在接下来的几天，我大致从杜师傅以及董姐那里知道了一些银行业务的具体流程，比如开户、挂失、开通网银、转账汇款等，所以当有顾客过来办理业务时，我会引导他们填写相关单据以及所办业务需要带的证件等。除此之外，还有许多的顾客或多或少不太会操作自助存取机和多媒体终端机，我会很耐心的给他们讲解帮助他们在机器上操作。

在银行实习的这几天，不仅让我学到了一定的知识，但更多的是让我与顾客零距离接触，了解他们的需求，经历银行中的每一天日常，这是我以往十几年学生生涯所不曾体验过的，平时的我们更多是作为一个顾客去银行，而不是银行职员这一方，所以，给我的感悟颇多。银行每天的正常开业时间是x点半，每天早上我都会和杜师傅、保安田师傅一起迎宾，有礼貌的引导顾客取号。两个师傅和蔼可亲、为顾客着想的品质深深感染了我。他们面对客人总是非常耐心，细致的为顾客讲解业务，因为每天都会遇到不同的顾客问相同的问题，但他们总是不厌其烦的为顾客讲解。杜师傅做很多事情都是亲力亲为，虽然我在这里实习，他也不会因为是一些小事情而让我去做，比如每次有顾客来他都会热情的迎上去询问并取号，或者有老人不会使用自助存取款机，他也会争着去为老人服务。去多老人见到他，都像是老朋友见面一样，嘘寒问暖，许多老人都很信任和喜爱他。同样，田师傅也是一个很为顾客着想的人，每次有顾客要汇大量存款时，她都会提醒顾客注意防范诈骗活动。我想，我的实习学到了一定的知识，但更重要的是让我学到了像两位师傅那样对待顾客热诚的心，真正的实实在在的为顾客提供方便。同样，在银行中也遇到了许多纠纷，但我们要站在顾客的角度，体谅他们办理业务急切的心情，并要提高办理业务的效率，完善我们的服务方式。许多顾客都是很和蔼可亲的，只要你真诚对之以微笑，实实在在的给予服务，他们都会报之以感谢。那些行动不便的老人更需要帮助，他们往往对银行业务及操作不了解，我们更应该怀有耐心。

快要结束实习的那几天，正直新年，许多银行都推出了存钱的优惠活动。有些别的银行的活动优惠程度更大，导致工行的顾客资源流失较多，所以工行也开始相应的增加其优惠程度，试图挽回或留住自己的顾客。确实，保留以及拓展客户资源是十分必要的，因为这也影响着新年之后这一年里的整体业绩，那些在本行存钱的顾客以后的银行业务会更可能在本行进行，利于提升本行的业绩。

**银行实习的心得体会模板5**

实习一个多月了，时间过得真的很快很快，上班地日子很有规律，每天准时x点x分起床，挤公车站半个多小时，折腾得要死才到上班地点，真是感觉上班族不容易啊。虽然我是个实习生，但我的时间观念还是蛮强的，坚决早到而不能迟到，呵呵。实习这个月，让我对银行有了更深地了解，一颗好奇的心归于平静，但不缺乏激情。实习这阶段我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，就是做事情要能沉得下心。这主要体现在日常工作中的许多小事上，从细节处入手。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样在工作中才能得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

同时，我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所希望的状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我们才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅是知识，更是一种叫做自学的能力”。参加实习后更能深刻体会这句话的含义。虽然我是个研究生，本专业理论知识比较扎实，自学能力应该算是比较强的，但是毕竟在学校里接触的大多是理论东西，跟从事多年金融工作经验地人比起来，我就显得比较外行了。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我想在以后的工作中要勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己要虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。要真正想学到东西，还真的需要自己主动去问和细心观察以及虚心学习。

我是一个不怕吃苦地人，所以他们交代我做的事，我都以自己能力范围内最快最高地质量做好，相信这点他们也能感受得到。现在想想装订那么多格地记账凭证，那么快地速度，又很认真做好，真的很佩服自己。实习这个月，我对他们每个人地职责也大概有了一个了解，感觉每个人做的工作真的很机械化，每天重复着一样地工作。比如说扫描吧，我就扫了几天都觉得学不到更多东西了有点乏了，更何况是他们天天做这个地，所以让我真的体会到工作要做好，就一定要爱自己的工作，调整好心态，责任心要强。

style=\"color:#FF0000\">银行实习的心得体会模板

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！