

最新银行实践活动心得体会(模板5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。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看吧。

银行实践活动心得体会篇一

从事金融工作，服务百姓，联系群众，首先必须合规经营。你知道工商银行学习群众路线教育实践活动心得体会是什么吗？接下来就是本站小编为大家整理的关于工商银行学习群众路线教育实践活动心得体会，供大家阅读！

党的群众路线教育实践活动在我行开展以来，本人积极参与其中，通过认真学习中央文件精神以及关于党的群众路线教育实践活动的相关讲话精神，充分认识到了“四风”问题的客观存在及其不容忽视的危害性，也充分认识到了全党... 党的群众路线教育实践活动在我行开展以来，本人积极参与其中，通过认真学习中央文件精神以及关于党的群众路线教育实践活动的相关讲话精神，充分认识到了“四风”问题的客观存在及其不容忽视的危害性，也充分认识到了全党整治“四风”的必要性，银行员工党的群众路线教育实践活动心得体会。

通过查摆、对照任公司业务部总经理以来的思想和工作实际，尚存在一些问题和不足隐藏党的群众路线教育实践活动心得体会二党的群众路线教育实践活动在我行开展以来，本人积极参与其中，通过认真学习中央文件精神以及关于党的群众路线教育实践活动的相关讲话精神，充分认识到了“四风”问题的客观存在及其不容忽视的危害性，也充分认识到了全党整治“四风”的必要性。通过查摆、对照任公司业务部总经理以来的思想和工作实际，尚存在一些问题和不足，

现根据 总行通知要求，将有关情况汇报如下：

一、存在的主要问题 一是对形式主义危害性的认识不深刻。主要表现在工作和 学习两个方面：学习目的不够明确，学习有时流于形式，缺乏 认真深入的思考，囫圇吞枣，只从字面上理解，没有深刻认识 内在含义，特别是在政治理论知识的学习上；信贷工作上不够 深入，不够细致，不能充分了解任务的详细情况，在知人、知 事、知情上还有一定差距，以致于工作缺乏针对性。

二是学习知识、钻研业务的精神不够。学习的自觉性、系 统性不强，致使学习无论从广度和深度上尚显不足。平时多忙 于业务工作，自觉学习的时间少，对信贷业务各项政策掌握 得 不够全面，尤其是对涉及公司业务以外的信贷规章制度学 习得 较少且不够深入。开展工作时，存在急于求进的情况， 接到任 务首先想到的是尽快完成，缺乏求精的钻研精神。

三是开拓创新意识不强。对业务开展过程中遇到的各种新 1 问题、新情况探索得不够，缺乏创新工具和方法，没有充分 发 挥自己的主观能动性，有时产生的新想法也只是停留于心 动状 态，而没有将其付诸于实际行动。

四是服务宗旨观念不牢固。作为信贷业务部门的一员，在 帮 助基层解决实际困难方面做得还不够，不能将优质服务与履 行职责很好地结合起来，工作中对事不对人，有时过于强调 原 则性，工作态度不够热情，容易得罪人。怕苦怕累、贪图 安逸 的思想或多或少依然存在，工作中虽然没有不作为、乱 作为， 但是责任心和工作的积极性、主动性还有待增强。

二、今后努力方向 一要加强学习，用新知识、新理念武装 自己的头脑，增长 自己的才干，提高金融工作能力。一方面要 加强业务知识的学 习，提高对学习业务知识重要性和迫切性的 认识，自觉、刻苦 地钻研业务，更新自己的知识结构和理 论水平；另一方面，通 过持之以恒的理论学习，努力提高自 己的政治敏锐性和政治鉴 别力，树立科学的世界观、人生观

和价值观，提高自己的政治 素质、业务能力和道德水平，在理论联系实际、指导实践上下 真功夫，实现理论与实践相统一。

“齐鲁银行特大诈骗案”再一次给银行从业人员敲响了警钟：诚实守信走天下，依法合规赢万家。合规是一种责任，是一种奉献精神，是基于对他人权益尊重、对自己负责的职业素养。合规经营既是银行工作者对于客户的庄严承诺，更是对于未来发展的自我基本设定。

20世纪初，有位美国人叫弗兰克，是我们的同行。他经过艰苦奋斗，用自己的积蓄开办了一家小银行，但一次银行遭抢劫，丢失了储户大笔存款，他也因此破产了。当他带着妻子和四个儿女从头开始的时候，他决定偿还那笔天文数字般的存款。所有的人都劝他：“你为什么要这样做呢？这件事你是没有责任的。”而他却说：“是的，在法律上也许我没有责任，但在道义上，我有责任，我应该还钱”。偿还的代价是三十年的艰苦生活，当寄出最后一笔“债务”时，他轻叹：“现在我终于无债一身轻了”。这就是弗兰克精神：担当不是为了活着，活着必须担当，以自我言行，诠释职业精神，践行伟大生命。作家刘易斯说“尽管责任有时使人厌烦，但不履行责任，只能是懦夫，不折不扣的废物”。所以，伟大的罗曼·罗兰先生曾告诫后人：一切责任的第一条：不要成为懦夫。

中华民族是勇于承担责任的民族。大禹治水“三过家门而不入”，诸葛亮“鞠躬尽瘁，死而后已”，范仲淹“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”，文天祥高歌“人生自古谁无死，留取丹心照汗青”。这就是责任，自古至今，从生到死，就这样沉甸甸地摆在我们面前。作为生命的载体，人，必须坚强的活着，活着就必须有所作为，以实现生命的价值。而在这一过程中，责任与痛苦便是伴随你我的忠实朋友。挺过了，柳暗花明又一村；放弃了，屋漏偏逢连夜雨。

合规，要守得住清廉，合规要懂得奉献。试问，一个人能够给历史，给子孙留下什么？杨善洲留下的是一片绿荫和一种大亮山精神！杨善洲，生前原任云南省保山地委领导，退休后本可以去昆明市颐养天年，但当他得知家乡大亮山因多年来乱砍乱伐，生态破坏、水土流失极其严重时，老杨毅然决定“要为百姓做几件实实在在的事情。”就为这句承诺，他在卸任后一头扎进了荒草丛生的大亮山，住竹篾搭的屋子、睡树桩搭的床，只希望给乡亲们再造山清水秀。担任林场负责人的20多年间，他带领工人植树造林7万多亩，林场林木覆盖率超过87%，修建18公里的林区公路，架设4公里多的输电线路，却从来没有伸手拿群众和国家的一针一线。人们说：“绿了荒山，白了头发，他志在造福百姓；老骥伏枥，意气风发，他心向未来。清廉，自上任时起；奉献，直到最后一天。60年里的一切作为，就是为了不辜负人民的期望”。

合规，是对岗位的坚守，在默默无闻中书写不平凡的人生。有这么个人，他平凡朴实的如同大山深处的一棵树，一块石头。他工作环境差，收入远不及我们，但却用自己20xx年的人生历程感动了世界，他就是四川省凉山彝族自治州木里藏族自治县“马班邮路”投递员王顺友，大家尊称他“世上最亲的邮递员”。在木里，这个地处四川凉山州西北角，地势险，平地少的少数民族地方，他过滩涉水，越岭翻山，用一个人的长征传邮万里，用20xx年的跋涉飞雪传心。二十年，每年至少330天，在苍凉孤寂的深山峡谷里踽踽独行；二十年，步行26万公里，环绕地球六圈半；二十年，没延误一个班期，没丢失一封邮件，投递准确率100%。二十年来，路的尽头还是路，山的那边还是山。他没有豪言壮语，更没有闲言碎语，有的只是一个人，一匹马，一段世界邮政史上的传奇。

从他们身上，我们无不感受到一种品格，一种境界，这就是对国家、对人民、对事业的责任感，他们用行为诠释着“生命一分钟，敬业六十秒”的职业精神。

因为爱我们坚守，坚守只为获得更多的爱。肯定地讲，在这

美丽而和谐的社会里，作为一名金融工作者，我们是幸福的，更是幸运的。胡杨在坚守，坚守那片缺雨少食，被视为生命的“禁区”的荒漠之地。因为不毛的土地需要绿色来拯救。需要，就是胡杨的选择。今天，你我选择吴忠农商行，选择服务“三农”，无论在何种岗位，担当何种角色，既然选择了，就要有极强的合规经营意识，它是我们胜任工作必须具备的基本素质。在岗一日，尽责一天，勇于任事，敢于担当，不能在其位不谋其政，在岗位不在状态，不能在位不尽责，离任后指责。

范、业绩优良的现代金融企业”，共同托起吴忠农商行人光辉灿烂的明天。

通过院领导讲座和自学，自己对党的群众路线教育实践活动，有了新的认识和体会，这里从三个方面谈一下体会。

一、对坚持党的群众路线意义的理解

(一) 坚持群众观点群众立场是筑牢党员先进性的思想基础

只有相信群众整体觉悟，才能确保群众的意见、建议和要求进入决策。群众的要求许多都是个人的具体事情或局部利益问题，但作为领导干部，要有透过个性看共性、看全局的眼光，防止把群众看“低”了，片面地认为群众提出的个人要求就是不想全局、只考虑自己的事；要树立“五湖四海”的群众观念，防止把群众看“偏”了，划成圈、分成伙，以是谁的人来定取舍；要以群众的好恶为导向，防止把群众看“轻”了，置群众的呼声于不顾，做出违背民心的决策。

要确立群众利益最大的思想。领导干部无论遇到什么复杂的情况，都应站在群众的立场上，像毛泽东同志曾经反复告诫全党的那样，把“为什么人的问题”作为“一个根本的问题、原则的问题”。要强化群众利益至上的思想。除了人民群众的利益，共产党人没有自己的特殊利益，在我们领导干部的

个人利益与群众利益发生矛盾的时候，必须自觉服从群众利益，以群众的利益需求定取舍。

(二) 坚持群众观点群众立场是确保党员先进性的重要前提

在全党和广大党员中增强群众观点群众立场，大力克服脱离群众的种种问题，是确保党员先进性的重要前提。

坚持紧扣发展要务，坚持与群众合辙。作为一名领导干部，要全心全意地去做对群众造福的事，去做符合长远利益的事。要切实增强事业责任感，以奋发有为、时不我待的精神状态，聚精会神搞建设，一心一意谋发展；坚决反对搞虚张声势的“形象工程”、劳民伤财的“政绩工程”和面子工程，扎扎实实把牵动全段、众望所归的事情办好，真正做到“为官一任，造福一方”。同时，不仅要为群众谋一时之利，更要为群众谋长远之利；不仅要谋局部之利，更要谋全局之利。把发展作为第一要务，以加快发展的实际成果，让群众得到实惠，看到希望。

坚持多干平凡实事，坚持与群众合意。“群众利益无小事”，凡是涉及群众的切身利益和实际困难的事情，再小也要竭尽全力去办。凡是涉及群众生产生活的难事、急事，包括衣食住行、子女教育、就医看病等等，哪怕再小也要作为大事放在心上，切不可“请示”来回避，以“报告”来敷衍，以“研究”来推诿。任何时候任何情况下，都要把群众的冷暖放在心上，把群众的生产生活摆在首位，把群众的切身利益摆上日程。

三是树立平民意识，坚持与群众合群。端正“做官”与“做人”的态度，努力淡化官念、权念，真正在心灵深处树立起“平民”意识。改进工作作风，深入基层，少说多做，从小事做起，积小成大，尽心竭力为群众办实事、谋利益。要坚决反对官僚主义和形式主义作风，真正为人民掌好权、用好权。

(三) 坚持群众观点群众立场是党员先进性的具体表现

我们党在长期的革命和建设中之所以取得成功，一个重要原因就在于坚持了党的群众观点和群众路线。我们的事业发展，必须紧紧依靠广大群众，有广大群众的理解、支持和积极参与，才能取得成功。因此，首先要树立人民群众是历史创造者的观点、虚心向人民群众学习的观点、对党负责和对人民负责相一致的观点。其次，要使党员领导干部切实增进与人民群众的感情，端正对人民群众的态度，真正做到与人民同呼吸、共命运、心连心。第三，要使党员领导干部提高与群众打成一片的本领，做到深入群众、联系群众，在工作、生活中既走在群众的前头，又不脱离群众，始终坚持群众观点群众立场，永葆共产党员先进性。

二、对这次党的群众路线教育实践活动的认识

坚持走群众路线是我们党区别于其他政党的一个显著标志，这是我们党的生命线，一切为了群众，一切依靠群众，从群众中来，到群众中去，是我们党永远立于不败之地的根本保证。

做为一名党员干部，随着教育实践活动的逐步深入，正确理解“为了谁、依靠谁、我是谁”的道理，切实“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”，认真查摆自身存在的问题，改掉自己存在的毛病，做好群众工作，与群众一起，团结奋斗，做好工作。

“以铜为镜，可以正衣冠；以古为镜，可以知兴替；以人为镜，可以知得失。”如果懒得“照镜子”，只图安于现状；或者忌讳“照镜子”，明知有错也不改；或者是“化妆”之后照，照不到“真容”；或者是做做样子，敷衍了事，不联系实际，照不到问题；或者是照哈哈镜，只见长处，不见短处，更不敢触及痛处。就起不到作用，达不到目的。在这次教育活动中，照镜子的前提首先是要找镜子，找到了镜子，找准了镜子，找好

了镜子，才能在对照中查找出自身的缺点不足，能正视自我、发现问题。在思想和作风上照镜子，这镜子就是党章之镜、为民之镜、务实之镜、清廉之镜。对照这几面镜子，问问自己究竟能力够不够、作风正不正、工作实不实、为官清不清，知不足然后奋进。同时也要把人民群众当做一面会说话的镜子，要瞪大眼睛往“实”处照、往“深”处照、往“小”处照，不仅自己能看到，还要让镜子点到，常言到“群众的眼睛是雪亮的”，也只有这样才能丝毫毕现、照出问题，才能修身正己、警钟长鸣。

强调，“正衣冠，主要是按照为民务实清廉的要求，勇于正视缺点和不足，严明党的纪律特别是政治纪律，敢于触及思想、正视矛盾和问题，从自己做起，从现在改起，端正行为，自觉把党性修养正一正、把党员义务理一理、把党纪国法紧一紧，保持共产党人良好形象。”衣冠是形象绝非小事，“衣冠不正”不但隐藏着“精神懈怠、能力不足、脱离群众、消极腐败”的危险，更容易被看做党纪松散、国法弛惰的表现。作为一名党员要经常对照党章看一看自己的言行举止是否符合党章的要求，是否符合群众的期盼，经常性地正一正党性修养这项“帽子”，理一理党员义务这条“领带”，紧一紧党的纪律这根“弦”。

“洗洗澡”这是对我们广大党员干部提出的一项基本要求。洗去灰尘污垢，才能一身轻松；洗去歪思杂念，才能端正思想。“洗洗澡”水从何来？“问渠哪得清如许，为有源头活水来”，要从群众中来，要勇于采纳群众意见、接受群众监督，使群众监督成为查找自身瑕疵的“镜子”、改进工作的“鞭子”、扫污除垢的“活水”。唯有如此才能自我净化、自我升华、自我完善，从而永远保持党的先进性和纯洁性。

三、端正态度、求真务实，认真参与和做好党的群众路线教育实践活动

系里的群众就是学生和教师，要按着党的群众路线的要求，

接近群众、联系群众，征求群众的意见和建议，倾听群众的诉求，努力解决群众提出的问题，自我净化、自我完善，和群众一起，做好工作，实现事业发展。

一是端正态度，以民为本。带着对人民群众的浓厚感情热心接待群众，虚心接受群众的批评和工作建议；正确对待群众的想法，实事求是地对待问题，和群众商量，征求意见，发挥群众的智慧解决问题。

二是耐心听取诉求。要体谅群众的心情，不管他们的情绪多么激烈，言辞多么生硬，我们都要做到心平气和，耐心倾听，引导群众敞开心扉，将各种想法毫无保留地讲出来，把他们心中的苦处倒出来。

三是认真解答问题，对待群众，不能遇到难题绕着走，能推就推，能拖就拖，不愿触及深层次矛盾，结果想求稳却稳不了，怕乱却乱了。要做到遇到问题不推诿、不回避。要敢于接触群众，敢于面对矛盾，真正把群众问题当成自己的问题，设身处地为群众着想，积极寻求解决问题的办法和途径。

四是要坚持按法律和政策办事。政策和策略是党的生命。凡是法律和政策有明确规定的，应该解决又有条件解决的，要及时解决；对符合政策一时解决有困难的，要耐心作好群众的解释工作，向群众说明原因，取得群众理解，决不能敷衍塞责，打马虎眼，更不能欺骗群众；对要求过高的，要指出错误，解决合理的部分；对不应该解决的，要旗帜鲜明地向群众讲清楚，决不能为一时息事宁人突破政策，乱开口子；不能拿群众一针一线，只有真心实意地帮助群众解决问题，才能得到群众的支持与信任。

五是加强学习，切实打好思想基础。学习是无止境的，是解决一切问题的百宝箱，只有把党的路线方针政策和有关党纪国法、具体工作的条文规定吃深吃透，才能打牢思想基础，才能确保政策的执行。

六是努力实践，切实解决群众的急难事。学习是基础，时间是保证，实践是目的，实践是检验知识的标准，是检验为人民服务思想的标准，是检验工作好坏的标准。一个人的知识再多，但他没有为人民服务的意识嫌老百姓啰嗦，怕事情麻烦，就发挥不了知识的作用。所以，实践是检验干部作风的试金石，是一切工作成败的基础。

总之，要深入扎实的做好这次教育实践活动，就必须从思想上重视，从学习上保证，从实践中开拓，认真查摆自身问题，切实解决群众中存在困难和问题，并建立起解决群众困难的长效机制，使活动取得实实在在的效果。

银行实践活动心得体会篇二

现结合自身情况，谈谈个人的心得体会。

在这个假期，从xx年1月17日至2月16日我在长沙银行望城支行实习了一个月，这次实习，我认为是一次综合检验所学专业知识和能力的很好机会。对我来说，这是一次难得的锻炼和演练的机会，使我受益匪浅，为我将来的工作奠定了良好的基础，让我的学习更有目标性了，可以通过实践，发现问题探索问题，从而解决问题；让我对自己的综合能力有了一个更清晰的认识，使我也更加充满信心。

一、实习目的

- 1、通过在长沙银行望城支行实习，进一步巩固我在上学期所学的基本理论，依靠理论联系实际，以增强自我解决实际问题的能力。
- 2、通过在长沙银行望城支行的实习，达到学校的社会实践要求，并在单位指导老师的帮助下，熟悉金融机构的主要经济

业务活动，系统地学习银行信贷金融管理工作。

3、通过在长沙银行望城支行的实习，学会如何更好的适应新的环境以及端正自我的学习态度，为更好的走入社会打下基础。

二、实习步骤

此次实习在于通过在长沙银行望城支行的实习，了解银行业务工作所需要的基本技能，熟悉银行信贷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：

1、了解实习单位基本情况和机构设置等。

2、学习银行的个人金融业务流程、客户资料录入与使用长沙银行信贷管理系统，主要包括以下方面：利用长沙银行信贷管理系统进行银行信用卡业务办理，如各种类型信用卡、贷记卡等的客户开户资料审批(包括基本资料录入，客户征信调查等)以及贷记卡资金冻结与终止等；银行的购房贷款业务，如房贷客户档案录入、银行帐户流水查询、财产收入证明、个人房地产贷款申请表审批、客户信用调查、个人购房担保合同制定和签订等。

3、实际操作，单独进行业务操作。

4、完成实习，准备实习报告□

三、实习心得

这次实习，得益最深的就是能够了解银行的内部运作机构。平时我们作为顾客更多的是接触前台工作人员，而后台的工作却了解得很少，进了银行实习后才发现原来后台也是一个很精彩的舞台。我所在的部门是信贷部，业务包括了信用卡、个人购房贷款、单位及个人商业信贷等业务的办理，而在我

的实习过程中，主要学习的是信用卡和贷记卡的开户资料录入、审批、复检、客户个人信用记录调查、贷记卡的冻结与终止等业务办理，同时协助准备购房贷款的客户档案、客户接待以及签订《个人购房担保合同》等业务。

在长沙银行望城支行实习，首先先学会的是打印机的使用，这看来只是一件很简单而且与业务无关的事情，但是如何复印/打印出美观、清楚而又节省的资料出来却是工作的基本功，因为在所有的个人购房贷款业务办理过程中，都要打印客户帐户流水和主档、客户的基本个人资料、客户收入证明、抵押证明、个人购房合同以及各种由开发商提供的资料等，因此我实习的第一件事是学会怎样使用打印机这项简单却必须的工具。接下来学习的是如何利用中国人民银行的系统进行贷记卡客户信用审查，虽然系统操作并不复杂，但是却要求查询者认真仔细并且按章办事，客户的资料必须授权才可以使用，同时不得透露客户个人隐私。

在学会查询客户信用查询后，我开始学习利用长沙银行的系统进行客户的开卡登记，同时利用信用调查结果并结合客户的收入证明等材料进行客户申请的审批等，参与客户信贷申请受理、告知申办流程、收集整理资料、发放贷款等。办理信用卡业务，需要学会如何利用长沙银行信贷管理系统进行卡务的一系列进程，而这个系统对于办理购房信贷方面也是很重要的。

参加到银行实习，对我来说真的是一次极有意义的事情，在不断的前进中，得到更多的进步，我相信我可以做的更好的。不过银行实习对我来说，真的是第一次，我有些紧张。实习对我来说，固然十分有好处，可是实习的效果不好，那就是很让人气馁的了。我在考虑了很长时间之后，我就开始了我在银行的实习！

在温州银行为期两个多月的招聘筛选、理论培训以后，我有幸被分配到了劳武支行实习，这两个多月以来，在师傅的细

心教导下，我学到了许多书本以外的知识，受益匪浅。那天一早，我跟随经理来到了郑桥鹿城工业区门口的劳武支行，领导热情地接待了我，并把我介绍给了同事们，看着他们亲切的笑容，我悬着的心终于放下来了。接着，过来交接班的我的指导老师出现了，她是刚毕业两年的大学生——陈殷切，平时做事有条不紊，工作成效、服务态度等都很不错，我默默发誓要跟她好好学习。

在刚开始的一个月里，我们是被安排观摩学习为主的，师傅在做每项业务的时候，都不忘跟我详细讲解一些要点和注意事项，我总会很认真地听取，并在随身携带的笔记本上记下要点，一段时间下来，我发觉虽然还没有临柜操作，但对大部分常见业务有了一定的认识，碰到这些业务时，能很快反映出操作的流程和注意事项等。而对于整天的工作流程，从班前准备，到日结打印、签退等都有了了解。我师傅交接班休息时，我就跟着颖颖姐她们继续学习，他们也会毫无保留地给我传授知识，这让我很开心。看到姐姐们忙得不可开交时，我总会主动过去帮忙，但是一开始，由于一些基本技能不扎实，反而有点越帮越忙，姐姐们会耐心地教我，非常平易近人，还给了我很多练习的机会。为了不让她们失望，午休或空闲的时候，我会巩固各项理论知识，还有点钞、捆把等，但是数字录入似乎给了我下马威，速度之慢让我脸红，本来以为银行业务相当简单，却发现我有这么多基本技能都不会操作。师傅鼓励我说“中文和数字录入的速度不快，就很难提高业务完成的速度和质量，要勤加练习，一定会有成效的。”从此，我每天回家的功课除了点钞外，还有数字录入和五笔练习。我们的经理和领导也非常关心我的学习工作，经常跟我交流，了解我的学习进度与碰到的困难，还会给我安排一些简单的任务，让我有了更多实践的机会，也让我感受到了劳武这个大家庭的温暖。

七月下旬，我忙完学校毕业和总行培训的事情后，经理安排我第一时间进行临柜实习操作，指导老师跟班指导。我负责的是贵宾窗口，主要负责1万元以上现金交易和本票、支票、

承兑汇票等业务。这整个跟学培训期间，师傅全程跟踪指导，全面掌握我的表现，并根据我的进步情况做好过程控制。师傅毫不遗漏地传授给我知识，还使我的一些行为偏差得到了及时校正，我们成了很要好的朋友、姐妹，而非同事，我们很好地交流，对于疑惑的、不清楚的，师傅会第一时间给我答疑、讲解。一个多月下来，我已经能比较熟练地为客户办理存款业务、中间业务、结算业务、贷款业务等我行大部分已经开办的业务，同时包括班前准备、班后整理工作及规范化服务等。

在我实习即将结束之际，行了组织了消防知识的学习和演习，让我们全行职工都学到了很多有用的知识，之后我们召开了全行的职工大会，行长跟我们一起学习了总行行长及董事会工作报告，接下来对支行这半年的工作业绩和存在的不足做了分析，指出了现阶段大家工作中存在的缺陷和一些整改措施以及接下来努力的方向和具体的工作部署。最后我们支行全体员工一起聚餐，大家一起坐下来聊天、增进感情，大家都在计划着如何更好地建设劳武支行。正像行长说的“只要每个人都有一种主人翁精神，只要每个人都尽心去做好每一件事，就一定能换来支行更美好的明天。

两个多月来，我拼命地学习、工作，我在全心全意地投入一种职业、一种工业。我想，哪怕将来我不在这里工作，我这两个多月的实习也会让我体验到一种不一样的生活，我的生命中多了一种经历。感谢温州银行给我们创造了这么好的实习条件，也感谢劳武支行的领导和同事们给我帮助和指导，他们不经意的一言一行，给我的生命留下了惊喜，让我在刚刚步入社会之际感受到了最暖心的温情。

以后的岁月中，我不知道自己是否还能够继续在银行实习，不过我相信自己可以做的更好的。实习对我来说，进步很大，我相信自己可以做的更好的。前进中有很多的问题需要我注意，我相信自己可以做的更好的，努力就会成功。以后我的路还有很长，不过我相信自己可以做的更好！

从一开始的陌生紧张、不知所措到现在的可以为身边的前辈们做一些力所能及的事情，减轻他们的负担，只花了一个月的时间，却也意味着我的实习即将结束。

建行是个人才济济的地方，小猫姐姐的幽默，虞大哥的勤劳朴实，方芳姐姐过人的主持才华，峰哥对待大堂助理这个职位的严谨的态度都给我留下了深刻的印象。建行也是个充满温暖的大集体。刚进建行时的一句“妹妹”便融化了彼此之间的那座大冰山；午休时间只能趴在桌子上休息的我们又被好心提醒可以到二楼沙发休息；在我们尽自己的职责帮助前辈们点滴时，那一句句“谢谢”更给了我们许多尊重。

与此同时，建行也是一个十分锻炼人的地方。通过电话给客户让他们来盖对账单，锻炼了我与人沟通的胆量以及快速准确表达的能力。另外，整理年检资料，查找资料编号以及打印复印这些小事也让我学会了如何合理分工，寻找最快速的解决办法等。

在建行的日子里有很多的收获，但更多的是对实习过程中暴露出的缺点的反省。首先，自我调整能力不够，有时会将生活中的不满情绪带入到工作当中，导致做某些工作时过于严肃，给人一种不容易亲近的错觉。其次，高调做事，低调做人这句话没有很好的落实，有时过于浮躁。最后，也是最重要的一点，就是人际交往能力还有待提高，要学会与各种各样人和平相处。

实习过了，反省过了，但并不意味着我的实习就止步了。看着前辈熟练的五笔输入法和快速的输入数字，我知道自己与他们还相距甚远。每当明月姐姐与外籍客户毫无障碍地沟通时，我知道六级过了还远不是终点。

再见，建行！明年我将以全新的姿态面对你！

银行实践活动心得体会篇三

第一段：引言（200字）

银行商务实践是金融领域中不可或缺的一部分，也是我尝试过的一种行业实践。在这段时间的实践中，我深刻理解到银行商务实践的重要性，并积累了丰富的经验和体会。通过这篇文章，我将分享我在银行商务实践中的心得体会，希望能对其他人在这个领域有所启发。

第二段：了解银行商务实践（200字）

在进入银行商务实践之前，我深入了解了这个领域的基本知识。我明白银行商务实践包括广泛的业务范围，如贷款、信用卡、理财等。了解这些基本知识对于我在实践中的表现和理解都有很大帮助。在实践中，我发现银行商务实践需要我们具备良好的金融知识、沟通能力和团队合作能力。这些特质都决定了我们是否能够在银行商务实践中取得良好的成绩。

第三段：实践中的收获（300字）

在实践中，我切实感受到了实践的重要性。通过实践，我不仅是对银行商务有了更深入的理解，还锻炼了自己的实际操作能力。在面对客户的需求时，我学会了如何根据客户的实际情况提供合适的金融产品，并能够清晰地向客户解释产品的优点和风险。同时，通过实践，我还增强了团队合作能力，学会了与不同背景的人合作，互相协作，共同完成任务。

第四段：面对困难的应对策略（300字）

在银行商务实践中，我也遇到了一些困难和挑战。最大的困难就是客户的不同需求和个性化要求。有时候，我需要耐心倾听客户的意见，尽量满足他们的需求。当然，在满足客户需求的同时，我们也不能忽视对风险的识别和评估。因此，

在实践中，我学会了平衡客户需求和风险控制，提供客户满意度的同时，保证银行的利益。此外，我还学会了如何在工作中处理和解决团队内部的矛盾和问题，保证团队的有效运作。

第五段：总结及展望（200字）

通过银行商务实践，我不仅仅积累了宝贵的经验和技能，还更加明白了自己的优势和不足。银行商务实践需要我们具备广泛的知识、良好的沟通能力和团队合作能力。在今后的学习中，我将继续不断充实自己的知识储备，提高自己的专业能力。同时，我也希望通过这篇文章能够给其他有兴趣从事银行商务实践的人一些启示和帮助，让他们在实践中能够更好地应对各种挑战和困难，获得更好的成果。银行商务实践是一个充满挑战和机遇的领域，只有通过实践和不断学习才能不断取得突破。

银行实践活动心得体会篇四

银行培训实践是银行业界人才培养的重要环节，随着银行业的发展，培训实践的重要性也越来越突出。近期，我参加了一次银行培训实践活动，这次经历让我受益良多。通过实践，我深刻认识到了银行业务的复杂性与重要性，并且积累了一定的工作经验。在这篇文章中，我将分享自己的心得体会，希望能够对读者有所启发。

首先，实践让我明白了银行业务的复杂性。在银行培训期间，我们参观了不同类型的银行，包括零售业务、对公业务等。通过实地考察，我们深入了解了不同业务部门的运作模式和流程。我们发现，银行业务不仅包括了贷款、储蓄、支付等基本业务，还有证券、理财、外汇等多个领域的专业知识。这种复杂性需要银行员工具备扎实的基础知识和专业能力。对于我们这些新人来说，要想在银行业务中脱颖而出，需要不断学习和提升自己。

其次，实践让我认识到了银行业务的重要性。银行作为经济运行的支撑机构，承担着巨大的社会责任。通过实践，我了解到银行业务不仅是为客户提供金融服务，更是对社会资源配置的重要支持。银行业务涉及到居民、企业和政府等多个方面，是连接经济与金融的桥梁。在实践中，我们亲身体会到了一笔交易背后所涉及的种种问题，如客户的资信状况、业务风险等。只有通过培训实践，我们才能真正理解银行业务的重要性，并认识到自己的责任与使命。

进而，实践让我积累了一定的工作经验。在银行培训期间，我们有机会接触到真实的业务场景，并与客户进行沟通和交流。这使我们能够实践所学的知识技能，并结合实际情况解决问题。通过实践，我们可以学习到如何与客户保持良好的沟通，并解决客户面临的问题。同时，实践还能培养我们的工作积极性和责任心，让我们感受到工作的快乐和成就感。通过培训实践，我们不仅仅是理论的知识，还能够真正理解并应用在实际工作中。

最后，实践让我明白了银行培训的重要性。通过培训实践，我们可以更好地理解银行业务和银行运作模式，提高自己的专业能力和素质素养。银行业务的更新换代速度较快，我们必须保持不断学习的姿态，才能跟上时代的步伐。通过实践，我们可以不断丰富自己的经验和技能，提高自身的竞争力。同时，实践还可以培养我们的团队合作精神和沟通能力，让我们更好地适应银行工作的环境和要求。

综上所述，银行培训实践是银行人才培养的重要环节。通过实践，我们可以深刻认识到银行业务的复杂性与重要性，并积累一定的工作经验。我们应当珍惜这次宝贵的机会，不断提升自己的能力，为银行的发展做出贡献。同时，我们也要保持学习的姿态，不断完善自我，才能在激烈的竞争中胜出，实现自身的职业发展和社会价值。

银行实践活动心得体会篇五

银行作为金融服务业的重要组成部分，在现代社会中发挥着至关重要的作用。为了适应行业的发展和竞争，银行培训成为银行员工不可或缺的一部分。最近，我有幸参加了一次银行培训，通过实践培训我收获颇丰。在这篇文章中，我将总结和分享我在培训期间的心得和体会。

第二段：培训的内容和经历

这次银行培训根据课程安排，分为了理论学习和实践操作两个阶段。在理论学习阶段，我们学习了银行业务的基本知识，包括贷款业务、存款业务、证券交易等。培训师通过丰富的案例分析和实际操作演练，使我们对银行业务有了更深入的了解和掌握。在实践操作阶段，我们被分配到各个部门进行实际工作。我有幸被安排到了信贷部门，参与了银行的信贷业务，包括风险评估、贷款审批等。通过实践操作，我对信贷业务的流程和操作方法有了更直观和深刻的了解。

第三段：实践带来的挑战和成长

作为一名新手，参与实践操作是一项巨大的挑战。在接触实际工作时，我遇到了许多问题和困难。而这些挑战也促使我不断学习和成长。一方面，我学会了与不同的团队成员合作，充分发挥团队的协同效应。与同事们分享经验和交流意见，不仅解决了很多问题，还培养了良好的沟通和合作能力。另一方面，我也发现，实践操作是将学到的理论知识转化为实际能力的关键环节。通过实际操作，我能够更好地理解和应用所学知识，提高专业能力和技能水平。

第四段：培训带来的收获和启示

这次银行培训让我受益匪浅。首先，我学会了如何适应和应对不同的挑战和困难。无论是专业知识的学习，还是实践操

作中遇到的问题，我都学会了乐观积极地面对，不断寻求解决方案。其次，培训也让我深刻认识到了团队协作的重要性。在实践工作中，团队的力量是无可替代的，只有通过团队的协作和配合，才能够更有效地完成任务和达到目标。最后，培训也促使我不断学习和进步。从每一次实践中，我都能够吸取经验教训，不断改进和提高自己的业务水平。

第五段：总结和展望

通过这次银行培训，我对银行业务有了更深入的了解和掌握，并且在实践操作中不断成长和进步。与此同时，我也认识到，学习是一个持续不断的过程。为了在竞争激烈的银行业务中有所作为，我要坚持学习，不断提升自己的能力和素质。我相信，在今后的工作中，我会将这次培训带给我的收获和启示发扬光大，为银行业务的发展和自身的成长做出更大的贡献。