# 银行职员试用期个人心得体会202\_范文

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-01-11

*转眼间，两个月的试用期即将结束，在这段时间里，我在公司领导、部门领导及同事们的关心与帮助下，从一开始的手忙脚乱到现在的已逐渐适应了周围的生活与工作环境，下面是由小编带来的有关试用期工作心得体会5篇，以方便大家借鉴学习。试用期工作心得体会1转...*

转眼间，两个月的试用期即将结束，在这段时间里，我在公司领导、部门领导及同事们的关心与帮助下，从一开始的手忙脚乱到现在的已逐渐适应了周围的生活与工作环境，下面是由小编带来的有关试用期工作心得体会5篇，以方便大家借鉴学习。

**试用期工作心得体会1**

转眼间，我进入\_\_行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的20\_年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

一、珍惜

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

二、进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款300元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款300元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

三、成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。在20\_\_年x月末正式接手\_\_分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，彷佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有

效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

20\_\_年8月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行公司部3个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过这三个月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。在进步的同时，随着对目前工作的不断理解和总结，我认识到自己还有许多不足：

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

2、20\_\_年，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。
今天的\_\_行欣欣向荣，作为\_\_行的一员，我感到无比自豪，在新的一年工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应农商行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

**试用期工作心得体会2**

我进入\_\_银行已经有几个月的时光了，不过在这并不算长的时间里我却学会了很多很多……

对于一个非银行业相关专业毕业的求职者来说，能够有这样一个机会进入银行工作，对我来说既是机遇又是挑战。诚然，对于一个对银行业务不甚了解的门外汉来说，在银行这样的单位里，在完全陌生的领域中，我必须从头学起。

在我刚进银行的几天里，认识这里的同事，以及熟悉这里的工作环境对我来说是首先需要解决的问题。在很短的时间里，我就已经认识了大家，渐渐开始熟悉了这里的一切……

由于我对此项工作的陌生，同事们都纷纷把自己手头有的相关书籍借给我，并且跟我讲了许多关于我们部门——特殊资产经营部相关的业务知识，对于我来说，一个一个原来陌生的名词也渐渐熟悉了起来，从前对经济、金融、法律等方面知识相当匮乏的我，也逐渐对这些领域的话题产生了兴趣。对知识的渴望让我看了不少相关领域的书籍，确实觉得受益匪浅。

另外，银行的各级领导也对我十分关心，让我分别到法律与合规部以及营业部去实习，在这两个部门中，我也得到了很大的收获，从其它部门的业务知识我也可以知道其与我们部门相互之间的关系。以及其在整个银行中所起的作用。

在进入我们这个部门之前，我就知道该部门是涉及呆账核销的，也就是银行发放的贷款，如果收不回来的话，就需要我们这个部门来处理的。当然这一切都是我对我们这个部门最初，也是最肤浅的印象。

如今，经过这几个月来的磨炼，我已经对自己所在的部门，以及对自己所从事的这份工作有了更加深刻地认识。我已经知道了其中的重要性。

在一开始我对这里里的一切都是如此的陌生，要感谢各级领导的关心，以及同事们的帮助，我的进步才有了保证。在接触到一些不太熟悉的术语时，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。

当然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，每天我基本上都是第一到办公室，然后打开空调，把加湿器灌上水，并把水烧开……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。

在工作过程中我还会单独出去办事情，我认为这样对我的锻炼很大，特别是锻炼了自己与人交往的能力。对我来讲可以提高自己的表达能力，同样也可以锻炼自己的胆量。把握住这些机会，让自己变得更加成熟起来。

对于我这样一个从大学走出来时间还不算长的新人来讲，在工作中还是会遇到不少这样那样的问题，包括工作方式以及与人交际方面的，在这段时间中，我已经在这些方面有了长足的进步，而且自己的心理状态已经完全从学生状态转变成一个社会人了。我想自己之所以能够比较快地完成这种转换，跟我们\_\_银行有着的良好的工作环境氛围是很分不开的，在这样一种和谐气氛中，我还有什么理由不在这里取得进步和提高吗?

今年的核销工作内容特别多，从刚刚进\_\_银行工作开始，我先后赶上了三次核销的工作，而且据说今年每一批的数量又特别大，这正好是我学习这个核销过程的大好机会，我通过了这几次的练习，自己已经逐步掌握了这个过程的要领。刚开始，我只是在各位老师们的指导下来完成这个过程，我对自己所做的过程和步骤还没有明确地认识，不过现在已经不一样了，我已经主动知道自己应该做什么了，这其实是一个从量变到质变的过程。当然，我现在的工作，仍然是有很大的提升空间的，是一个继续从新的量变到更新的质变的一个过程。相信自己将来一定会比现在做得更好。

在我们核销的过程中会有很多的步骤，首先就要印材料，还要从信贷系统里找出数填写在相关的表格中，要知道核销报告如何来写，我也根据范本自己练习写过。我还要填写工作总结送审表，做核销材料的目录清单，包括装订材料，把核销材料包装好。反正感觉核销的整个过程是比较忙碌的，不过这让我更加高兴，因为只有这样的工作量，我才能得到更加好的锻炼，才会有更加大的进步的可能。同时，在核销的过程中我会经常和其他部门的同事打交道，这样我不仅可以认识许多其他部门的同事，也在这个过程中提高了自己与他人沟通的能力。

在这几个月的工作中还碰上了内控体系文件的修订，通过参加相关的会议，我渐渐自己也学会了如何填写这些内容，不仅如此，我对这其中内容的含义也从模糊到清晰，一点一滴地积累，慢慢地也搞清楚了。

**试用期工作心得体会3**

初到邮政储蓄银行实习的时候，工作和生活对我来说都是陌生的，因为那时我连这里的语言都不能完全听懂。报到的第一天，有点紧张和不安，可是我受到了陈行长和同事们的热情接待，随后陈行长安排我学习储蓄业务。

在同事们的帮助下，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。银行是服务行业，服务态度的好坏是客户对我行认知度、美誉度的根本，特别是来新正街支行办理储蓄业务的退休老人较多，耐心的态度能很好的拉近银行和客户的距离。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。

这一个月的实习，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。我要在以后的工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。

从这次实习中，我体会到了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。

在这段时间的实习中，我基本了解了储蓄业务，一部分中间业务和对公业务，对新正街邮储银行的业务发展有了一点初浅的认识。

就传统业务储蓄来说，经过几十年的发展，各银行都做得比较完美，现在都是在开发新产品和服务质量上改进。我行现有的储蓄品种有绿卡、绿卡通、活期折、一本通、淘宝卡、定活两便、零存整娶、整存整取等品种，这基本能满足现阶段客户的需求。新正街支行的同事们服务态度都比较好，特别是陈行长，遇到不明事理的客户吵闹时，他总是耐心解释，直到客户满意。握手言欢的离去。服务质量没有最好，只有更好，客户是银行的利润之源，树立以客户为本的服务理念，是一家银行在激烈的市场x竞争中赖以生存的基础。客户到银行办了业务应该是一个享受良好服务的过程。要想让客户享受到良好的服务，我们在为客户办理业务的过程中，就要站在客户的角度来想问题，营业人员不能为了完成自己任务而作出损害客户利益的事情。要想客户所想，急客户所急。比如当一个客户抱怨因不知道她老公的卡的查询密码而不能查询明细时，我们不仅仅要解释为什么我行会有这样的规定以征得客户的原谅，更重要的是我们要站在客户的角度来思考，意识到客户最想得到的是如何能查到明细，所以在这时我们还需要在符合相关规定的前提下给客户提供其他可以查询明细的办法。当客户的需求得到满足时，原来的矛盾也就不存在了。我很赞同这样一句话：搞好服务并不太难，只需要我们做的比客户所预期的多一点点。

在中间业务方面，汇兑是邮储银行的优势，因为邮储银行的营业网点遍部城乡，方便农村汇兑，而且品种多样，供客户选择的机会多，并且还有短信回执和附言等特色服务，这就方便了客户，拉近了客户和银行的距离。在我实习的一个月时间里，新正街支行总共办理保险5笔，金额4。3万元。保险业务不理想，客户主动购买保险的不多，很多都是在前台人员做了大量的营销后客户才购买保险，这说明客户对我行的保险业务不了解，这一方面是因为中国特别是农村老百姓传统的储蓄观念强，对资金投资意识淡薄;另一方面也因为我行对保险这项业务的宣传不够，我们的储户应该有很多都不知道我行有此项业务。因此，我认为要加大保险和其他中间业务的宣传，让储户都认识和了解我行的中间业务。另外我行的保险业务种类不是很多，在卖出的份保险中，都是选择了一个品种。我想，品种丰富，有能满足不同阶层客户需求的品种，这样在宣传过程中才能为营销打下好的基础。

另外，POSS机，商易通，信用卡这些业务的发展都能很好带动储蓄和对公业务的发展。就商易通来说，它的准入余额是日均余额在10万元以上的客户，是为这些结算类客户提供的优质，优先和优惠的服务，这可以有效的吸引这部类客户，。而且结算类客户资金流动性强，存款以活期为主，这有利于改善我行的存款结构，
降低资金成本，也促进我行余额的稳步增长。对这类高端业务的培养也为我行其他业务的开展奠定了良好的客户基础。目前只有农行才发展了商易通业务，这对我行来说是个很好的发展机会。因此，现阶段加大商易通等中间业务的发展尤为重要。

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。

**试用期工作心得体会4**

20\_\_年x月，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了资阳建行。时光飞逝，来\_\_建行已经半个年头了，即将过完我的试用期，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

作为一名建行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。每天我都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度羸得顾客的信任。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。

记得刚入建行的我还是一名“乳臭未干”的刚毕业大学生，不仅对业务不熟，在同事的交往沟通中也存在障碍。常常是保险不敢说，存款不敢挖，和客户一句简单的交流都会面红耳赤。但是，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，经过在资阳建行一年的锻炼，也特别感谢网点经理以及各位同事的指导与照顾，我迅速的掌握了业务技能与一些营销技巧，在建行逐渐成长。

柜员的日常工作是繁忙而单调的，即使是平凡的工作，我也要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习;二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规;三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处;四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

在为客户服务的过程中，我始终坚持为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为合作银行事业发出一份光，一份热。我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们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。

因为一个同事工作调动，网点少了一个人，就少开了一个柜台，每天每人的业务量平均就要达到一百多笔，每天还要收\_\_超市以及周边商户的零钱和破钞，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和省分行制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，工作的一年内我个人没有发生一次责任事故。

记得刚入行时，进行稍久一点的同事给我说过，储蓄乃立行之本，在领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极

努力地开展工作。在柜台上，用优质以及真诚的服务打动客户，挖掘一切可以挖掘的存款。下班后，动用一切能够动用的社会关系，把亲朋好友在其他银行的存款都转到建行来，完成了这四个季度个人的存款任务。

回顾这一年来的工作，我是问心无愧的。在工作中，我忠于职守，尽力而为。在与同事的交往中，我谦虚恭敬，真诚待人。

但我自身还存在着一些不足。我认为：一是学习不够。新情况新问题层出不穷，面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是人生观、价值观缺陷的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。二是转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

**试用期工作心得体会5**

我于5月31号进入\_\_公司参加培训开始，经历近两个月的试用期，现在即将面临转正。在这两月里我很荣幸能和大家一起经历\_\_开业前期的培训和准备，有幸见证公司开业当天庄严激动的那一刻，和搬入新办公区，我们一起用心布置和爱护家一般的喜悦心情，还有每一次跑客户谈业务的经历仍很清晰，我很认真的扮演着自己的角色，努力提高，和同事相互协作和学习，互相鼓励，一次次使我变得更有底气。

到现在近两月的工作和学习，点点滴滴心里充实了许多。从每一天的晨会要事记录开始，到每一天工作日志记录结束，看到自己一天天做的，和提醒自己要做的，以及偶尔心里有过的想法和思考仍很清晰。

作为客户经理，在思想上，在我内心深处，我有意识的培养自身的素质和修养，不断提升自己，做好细节。在此还要特别感谢王总在那次晨会上的教导，对任何人都应该尊重，以礼相待。偶然疏忽带给我内心深深的`触动以后，我更注重细节和习惯，非常感谢王总一直以来对我们思想和行为上的帮助和教育，我看到了自己的成长，内心充盈，很开心!也感谢李总在培训时的那一句鼓励：我们是职业的经理人，那是我不懈努力的方向，我会做的更好!

在工作业务上，到现在，对于公司的产品，理念，流程，制度我基本都了解。记得调查客户从最开始心里很空白只能在旁边旁听，对要了解和核实的问题和要收集的资料都不熟悉，到现在能基本把握要点和客户有底气的交谈和沟通，很清晰的完成资料的收集，以及到厂房车间对客户经营实力的实地考察，和库存清单的核实，每一步都有了认识和经验总结。非常认同公司不喝客户一杯茶的理念并时常将其放心中，不增加客户额外成本，对客户每次再三的热情邀请都婉言拒绝，希望能帮助公司在起步时就能将好的方式一直坚持和延续。也尽自己最大的努力在所有小细节中做到风险控制、速度、亲和力、创新的差异化竞争，争取给所有接触的客户留下好印象，培育自己的优质客户。

作为阳光小组的成员，我经历了生意贷客户\_\_\_\_的实地调查，坚持风险控制第一，营销客户第二。从实力、信用、效益三大原则上多维度的分析客户，特别注重客户第一还款来源保障和抗风险性，比如销售收入的核实，我们都尽量在走访中就及时核实销售发票、合同销售、\_\_、手工帐本、各种财务报表，不留给对方造假的时间，且\_\_和银行流水要时间同步才能准确反映。对各报表都认真审核是否造假，对于客户的任何情况的收集都客观的在调查报告中反应，不隐瞒，不夸张。对于客户的疑惑，我都能从维护公司的利益和形象出发，较合理的与客户沟通。在服务等细节上都尽量给客户提供方便，比如给客户送合同，送借据，拿资料。而薪易贷业务的程序相对要简单很多。从所经办的客户向曾、谭安淑经历中体会，最主要是核实客户稳定的工作和收入两个基点，申请特别授信15万的谭姐从材料收集到签合同全程由我主办，为了核实其烟草局的工作我专程去到她单位拿劳动合同，一方面为客户省事，另一方面是对收集的材料和工作情况更有把握，从而降低风险。这位客户本身很赶时间，所以我根据她的需求加紧在两天就为她办下来，也最大限度体现公司的及时性，客户对此也非常满意，发来致谢短信。而我在全程经历中对所有细节和流程都有更透彻的了解，相信对之后薪易贷业务的办理更顺利。

尽管两个月的练兵使我在业务知识上有了许多进步，同时也认识到自己的不足：

1、对各行业情况及政策认识不够，比如之前遇到的摩配行业就很生疏，以至不能和客户有更多沟通，容易导致和客户沟通问题太直接。需要多了解各行业的市场信息。

2、财务分析能力需要加强，对数字应该更敏锐。

3、经办了几类客户，更应该总结各类客户的特征和风险点，怎么营销这一类的客户?

4、对材料真实性的识别。

5、跟陌生客户电话时的自信、底气、语气的把握。

6、客户调查及形成报告过程中对客户资产及效益的多维度核实。这方面的能力都还需要在接下来的工作中不断学习和提高。

style=\"color:#FF0000\">银行职员试用期个人心得体会20\_

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！