# 最新商业银行实训个人心得(3篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-07-23

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。商...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**商业银行实训个人心得篇一**

见习大堂经理时，我掌握了基础业务的流程，如开户，挂失，解挂，办理特殊业务(重置密码，更正银行卡的户名等)，办理个人向个人汇款、个人对公储蓄或转账、国内个人结算业务、定期存单业务等等。“进账单”、“现金缴款单”、“国内个人结算业务申请书”、“定期存单”等单据，我曾经在会计课上见过，但一直未能真正了解他们的用途，也不知道如何使用，如今在实际业务中遇上，我终于彻底弄懂了他们，还能够熟练的使用，这无疑深化了我的所学知识。

同时，我还学会了使用存折补登机补登存折，在补登补贴时，难免会接触到各类补贴：“义兵补”“粮油补贴”“高龄补贴”“五保金”“低保金”，深入去了解这些补贴，有利于我了解国家的财政转移支付政策，拓宽我的知识面。另外，我也学到了活卡率(新卡办理后，第二天有一笔1元以上的交易，或者较长时间里卡内余额大于300元，这才代表这张卡是活的)，活机率(安装pos机后，每个月至少有五笔交易，并且一个月的交易总额必须在500元以上，这个pos机才是活的)以及替代率(能用自助机器操作的，尽量不到柜台操作以节约人力，节省时间)等概念，这些概念让银行的业务不再神秘，抽象，而是具体化为一个个可以一步步操作的细节。

见习大堂经理，不仅让我收获了专业知识，还让我学会了为客户服务的精神。指导我的那位大堂经理每日都穿着整齐的工作装，带着笑容，亲切耐心地为每一位客户提供他们需要的服务：指导客户填写必要的单据，向客户解释他们有疑惑的业务。有些客户年纪大了，需要来来回回解释很多遍他们才能听明白;有些客户不懂怎么在自助机上储蓄取款，她便耐心的教导。

工作多年，她也不改最初的热忱。初初见习时，我偶有厌烦，她便告诫我说：作为服务行业工作人员就应该时时刻刻为客户着想，本着为客户服务的心，用的服务态度和的服务质量来帮助客户办理业务，这才不辱没这份职业。这句话使我深受教诲。我也下定决心，既然将来要从事服务业，就要拿出应有的服务精神。

我来实训的这段时间，恰逢竹山农商行研发出一款“四区网格化金融服务全覆盖管理系统”的软件。这款软件旨在实现“深耕四区”走访建档工作的无纸化、网格化管理，提升金融服务水平，促进各项业务发展，推动地区经济繁荣。我有幸参与了这款软件操作手册的编纂。

编纂过程中，我深入、系统、全面地了解了这个系统的组成部分，一方面，我的专业知识与该系统所涉及的知识高度结合，我重温了“贷款五级分类”、“资产负债情况”、“巴塞尔协议”等所学知识，并将他们与实际结合，另一方面，我在实际业务学到了“重置成本法”、“市场评估法”“资金归行率”“三色分类”“四区”等以往不知道或不够了解的知识。为了编好这一手册，我也学习了相关的计算机知识，我对office办公软件的使用也更熟练了。

随着编纂的深入，我不断地惊讶于该软件内容的全面、设计的精妙、构思的周密。由此我想到，在银行稳妥运营的过程中，竹山农商行不满足于已有的业绩，不贪图现有的安逸，敢为天下先，另辟蹊径，勇于提出新思路，想出新方法并排除万难付诸行动，这种开拓创新精神是难得可贵的，也是我在今后的学习工作中应当参考的。

在我实训期间，这款软件已经在全县成功推广，我与农商行的工作人员一起分享了这份骄傲与喜悦。在不远的将来，我期盼着它能在全市、全省乃至全国推广。透过这一系统，我看到了政府实现网格化金融服务全覆盖的决心，我更坚信我选择金融专业没有错。我要用我所学的知识，促进金融服务的全覆盖，为国人提供更优质的金融服务。

在实训期间，我也对信贷业务进行了一定的了解，由于种种原因，我没能亲身参与一笔贷款从申请到发放的整个流程，但是我查阅了很多已经放款成功的业务资料，向客户经理询问了相关事宜，也有了一点收获。贷款可分为贷款人提出申请、信贷营销员调查、复查、贷审小组审批通过、放款这几个流程。查阅贷款资料时，我发现银行尽可能采取一切措施将风险降到最低：

第一，要求贷款人和担保人(若有的话)提供家庭基本信息(包括收入、收入来源)、身份证、婚姻状况证明、收入证明、房产证(若有的话)、营业执照(若有的话)、企业资格登记证(若有的话)等等，陈述贷款用途并提供相关的证明，书面一定遵守合同约定按时还款或督促贷贷款人按时还款，否则将会以自己的资产抵债或者担保人承担连带责任。

第二，要求信贷营销人员贷款相关人员的信息真实、准确、完整，并对该笔贷款业务承担“四包一挂(即包放款、包管理，包收回，包赔偿，与绩效挂钩)”的责任，从而督促信贷营销人员谨慎放款。

第三，每一次调查、复查都至少是两人一起，既可以减少失误，又能够相互监督。

第四，每一笔贷款都需要经过由行长、副行长、客户经理组成的五人贷审小组审议并多数通过后才能放款，同时贷审小组必须书面对放出去的款项承担一定的责任。这要求贷审小组审慎放款，无疑大大降低了贷款风险。

银行对贷款业务的精妙的流程设计和谨慎的风险管理让我更进一步认识到了贷款对于银行的重要性，也对信贷营销人员面对压力与风险对每一笔贷款负全责的职业精神深感敬佩。

银行柜台是银行工作很重要的一块，但由于只有经过专业培训的人员才可以进入网点办理业务，我无缘进入体验。然而在见习大堂经理时，我目睹了兢兢业业的柜员们在360度无死角监控的柜台里端坐一整个上午和下午，勤恳、耐心、热度、细致的办理业务，他们过硬的专业知识与崇高的职业精神令我深受感动。

在实训过程中，和不同的工作人员相处时，我切身体会到，不同职位工作人员的分工截然不同，每个人都承担着银行这个庞大机构的一部分职能，也许他们只了解只熟悉自己的这一部分职能，但只要每个人做好自己的本职工作，银行便能够正常运转。由此可见分工协作的重要性。另外，不同层级工作人员的工作性质也是迥然不同的。

低层级工作人员的工作较为简单琐碎，每个人只负责自己职权范围内的事宜，风险较小，灵活性较低，有严格的程序规范，趋于标准化，制度化;而高层级管理人员则掌控方向，知道每一个岗位的运作情况，并将各个部门的工作统筹整合，推动整个机构不断向前发展。他们的工作面临着更多的突发情况，处理事情更灵活自主，很难用制度标准去固化，同时他们面临的风险也越大。这些体悟与管理学所学的知识相一致，坚定了我学习更多知识以用于未来生活和工作的决心。

短短四周里，我也体味了一遭踏入社会后朝八晚六的职业生活。试想以后踏入工作的我，经过一天辛苦的工作后，回到家里自己准备餐饭，的确十分辛苦。我真真切切体会到了父母兼顾工作与家庭的不易，体会到金钱的来之不易——每一分钱都凝聚着劳动者的辛勤工作的汗水。我更加感谢为我操劳的父母，也更加明白了勤俭节约这一中华传统美德的内涵。

在实训过程中，除了收获知识，我也有一些自己的思考，对农商行工作有一些小小的建议，皆是个人的一些看法，由于知识储备不够，工作经验不足，若有不成熟的地方，还望多多包涵。

第一，早上的业务特别多，客户常常需要排队等候很久，无形中增加了柜员的压力，也常常造成客户的不满。只开设两个窗口似乎有些不够，如果有条件，我建议可以在早上开设三个服务窗口，在下午开设两个窗口，缓解早上业务的繁忙。

第二，给大厅的存折补登机增设一个开通或取消短信银行的功能。据了解，这项功能在其他银行的自助终端都已开设。开设后，可以减轻柜台的压力，提高替代率，使人力资源的使用更加高效合理。

第三，采取有效措施提高客户的素质。很多业务可以在自助终端自行操作，这样既节省客户时间，又能减轻工作人员的工作量。但大部分客户不知道这一点，于是他们在柜台前排了很久的队;还有一部分客户知道可以自助操作，却不知道如何操作，只好都来询问大堂经理让其代为操作，久而久之对大堂经理形成依赖。大堂经理代劳了很多客户可以自己完成的业务，时间精力不够用，造成大堂里总是大量业务堆积在一起等待着大堂经理处理的局面，给客户留下工作人员不足、长时间等待的印象。由此我认为提高客户素质是必须重视的一项工作。我想到一些可以参考的解决措施：

1、将能够在自助终端进行操作的业务种类及其操作流程做成简单易懂的视频，在大厅的电视上循环播放。客户在排队等候时看到视频，自然也就会去自助终端操作。

2、更进一步，可联系政府，于黄金时段(晚上七点至九点)在河堤广场的电视上展示该视屏，让更多的人了解农商行及农商行的自助终端操作流程。

3、印刷简单易懂操作流程宣传图，在下乡走访以及举办活动时赠送给客户。

4、在自助终端附近张贴大幅的操作流程示意图。

第四，大力发展中间业务。随着利息市场化的不断推进，银行不能继续依靠传统的存贷款利息差来赚取利润。发展中间业务已成为银行赚取利润的重要路径。在众多的中间业务中，除了传统的电子产品，结合农商行所处的环境，我认为应大力发展两项中间业务：理财业务和保险。

1、乡镇的客户由于自身知识有限，大多不了解证券，也不愿意将手中所持的储蓄去购买股票、债券等高风险的有价证券，但他们又不满足于银行提

供的不高的定期储蓄利息。在这种情况下，农商行可以针对市场需求，设计开发出一些利息稍高的理财产品，集中起一定范围的资金，交由农商行专业人员去投资。一方面可获得利润，另一方面可以吸引更多的客户来农商行储蓄。

2、保险是朝阳产业，未来的发展前景不可估量。在农商行所在乡镇，大部分劳动力都外出务工，留下许多没有收入来源的留守老人和年幼的孩童。老人体质较差，易生病，死亡率也高，孩童容易因为意外事故受到伤害。在这种情况下，农商行可与专业的保险公司合作，设计一些针对留守老人、儿童的意外伤害保险，针对留守老人的养老保险和死亡保险。一方面可以赚取利润，另一方面也能造福一方百姓。

以上这些，便是这四周我的实训心得。我收获了很多，不仅仅是专业知识，还有接人待物，品德素质。四周虽短，但我所收获到的知识却使我终生受用。

请允许我再一次感谢竹山农商行给予我这次宝贵的实训机会，并无私的帮助我，教导我，信任我。衷心祝愿竹山农商行在未来开拓更多的业务，走出宽阔的一片天地，也祝愿竹山农商行开发的系统走向全省、全国!

**商业银行实训个人心得篇二**

未接触到柜员实训时，以为柜员工作只是简单的数钱，盖章，核算而已没想到实际工作中有很多我不懂的地方，也明白了柜员工作面临的挑战，这几天的实训使我收获了许多有益的知识，以下是我的心得体会：

此次实训的目的在于通过在校内的实训，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程。

实训重要的是要理论联系实际，这次实训，更使我深深的认识到了作为一名柜员的主要职责：

1.对外办理存取款、计息业务，包括输入电脑记帐、打印凭证、存折、存单，收付现金等;

2.办理营业用现金的领解、保管，登记柜员现金登记簿;

3.办理营业用存单、存折等重要空白凭证和有价单证的领用与保管，登记重要空白凭证和有价单证登记簿;

4.掌管本柜台各种业务用章和个人名章;

5.办理柜台轧帐，打印轧帐单，清理、核对当班库存现金和结存重要空白凭证和有价单证，收检业务用章，在综合柜员的监督下，共同封箱，办理交接班手续，凭证等会计资料交综合柜员。

这学期我们主要学习的业务包括个人储蓄业务，贷款业务，银行卡业务，教育储蓄业务，中间业务，本票，汇票业务，储蓄业务比较简单，开销户，存取现金，需要清楚各种活期、定期储蓄产品。银行的储蓄业务是银行的基础业务，它主要是针对个人而言。储蓄主要是个人的存款和取款业务。储蓄种类分活期储蓄、定期储蓄两大类。在开户时，需填写内容有存款日期、户名、存款金额的活期储蓄存款凭条，并将凭条、现金和个人身份证明交银行经办人员。银行经办人员审核后，发给客户存折;若要求凭密码或印鉴支取，要在银行网点的密码器上自行按规定格式输入密码。

教育储蓄是指个人按国家有关规定在指定银行开户、存入规定数额资金、用于教育目的的专项储蓄，是一种专门为学生支付非义务教育所需教育金的专项储蓄。教育储蓄采用实名制，开户时，储户要持本人(学生)户口簿或身份证，到银行以储户本人(学生)的姓名开立存款账户。到期支取时，储户需凭存折及有关证明一次支取本息。教育储蓄提前支取时必须全额支取。提前支取时，客户能提供\"证明\"的，按实际存期和开户日同期同档次整存整取定期储蓄存款利率计付利息，并免征储蓄存款利息所得税;客户未能提供\"证明\"的，按实际存期和支取日活期储蓄存款利率计付利息，并按有关规定征收储蓄存款利息所得税。逾期支取：教育储蓄超过原定存期部分(逾期部分)，按支取日活期储蓄存款利率计付利息，并按有关规定征收储蓄存款利息所得税。活期储蓄有储蓄存折、一本通续存，定活两便储蓄、通知存款等，定期储蓄有整存整取定期储蓄、零存整取定期储蓄存本取息取息定期储蓄、大额定期储蓄等。定期储蓄存期分三个月、半年、一年、二年、三年、五年六种。

存款业务：储户前来银行输存款业务时，必须向银行祟有效身份证明，并把相应的款项交给柜员，柜员应认真核对客户的身份证件，并将客户提交的钱款过行仔细的清点，然后进行点钞后与客户核对金额、存期后，上机操作，根据电脑所示进行逐项输入，录入完毕再次核对金额和户名，待交易成功后打印存款凭条、存单，在存单上加盖用章，再次核对存单上的各个要素，将客户的身份证明边同存单一并交于客户，并请客户进行核对。

定期储蓄是指在存款时约定存期，一次或按期分次存入本金，整笔或分期、分次支取本金或利息的一种储蓄方式。

零存整取有专门的储蓄存折，是按约定存期、每月固定存款、到期一次支取本息的一种储蓄。开户手续与活期相同，每月要按开户时的金额进行续存。储户提前支取时的手续比照整存整取定期储蓄存款有关手续办理。一般五元起存，每月存入一次，中途如有漏存，应在次月补齐。计息按实存金额和实际存期计算。无论办理那种业务，都要注意以下几点：

1.要会识别票据和现钞的真伪;

2.要有一定的会计学基础，知道账务处理流程;

3.要熟记交易代码，知道什么业务使用什么交易;

4.最重要的是你要知道各种结算业务的处理过程中需要注意的问题，比如大额支取现金、办理开户手续、可疑支付、储蓄管理条例等等。最后就是积累结算经验。

柜员工作有一定的危险性，即使在实训中也不也能马虎大意，需要我们时刻的警惕，提高自己的业务知识与实际操作水平，把不必要的失误、麻烦降到最小。精湛的业务技能是一名优秀综合柜员所必备的要求，不要以小而不为，在平常中我们要积累经验，要以一些案例去为己所用，提醒自己;且不可马虎大意。

完美源于认真。为了做好柜面实训工作，为以后工作打下良好的基础，我在实训期间刻苦训练。因为，没有做不好的业务，只有不认真的态度。在柜员实训中，我积极刻苦钻研业务，理论结合实践，熟练掌握各项技能。我从点滴小事做起，在模拟办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效。

实训虽然告一段落了，但我要学的东西还很多，怎么样高效率的完成工作，怎么样提升自己的业务水平。在日常学习中，我要积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我会认真参与每一个学习的机会，总结实际操作中的经验和积累学习中自身的不足，密切关注和了解银行柜员工作发展的最新动向，为以后即将从事的工作打下坚实的基础，走向工作岗位时，才能够让自己胜任自己的工作，在大浪淘沙中能够找到自己屹立之地。这次实训使我受益颇丰，他让我意识到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大!人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

**商业银行实训个人心得篇三**

一眨眼，在\_\_银行为期五个月的实训日子就这么结束了，中间我换过很多部门，从业务八部、小微业务一部、再到计划财务部、每一个部门的哥哥姐姐都对我很好，也很照顾我。我离开民生要感谢的人很多。在这里我觉得我学到了很多很多，不仅仅只是实训这么简单而已。实训期间，在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。现将毕业实训的具体情况及体会作一系统的总结。掌握了很多的小微业务，学到了很多的经验。

刚实训的日子，身心都觉得很累，想过要放弃，可是放弃之后自己又能干什么呢?我不断地问自己，但各个同事都是毫不保留地传授着他们的经验：要始终坚持做一个有“心”人，虚心学习业务、用心锻炼技能、耐心办理业务、热心对待客户。真正的银行可能是和每个人的想象不一样的。并不是那么轻松的工作，也并不是那么有趣。

开始时他们也只是给我做一些零散的工作，内容很简单，做的东西也基本上是在不断重复，枯燥是难免的。不过这份差让我明白了工作就是需要细致，哪怕是小到把资料按左上角对齐整这样的事，也可以反映出你工作是否足够认真。细节决定成败，看来这是我在银行工作学到的第一课。

在业务部门最重要的就是贷款业务，我真的觉得银行客户经理特别辛苦。时常看到他们加班，有时还加班到很晚。有一天我就跟着哥哥加班到九点半。后来跟他们交流之后才知道步入社会后加班是常事，我不抵触加班，我觉得如果有工作需要还是应该多为自己所在单位做贡献的，但是我认为不能将加班演变成一种制度，如此一来员工们的合法权益要如何得到保障?

另外谈谈信贷业务，银行在做放贷业务的过程中，非常注重客户资信的调查，像个人信用记录是否良好，还款来源是否真实可靠等因素是很被银行看重的。信贷业务要建立客户的一级、二级档案，要扫描客户资料，还要客户多处亲笔签字。看似简单，实则非常繁琐。最让我印象深刻的是，办公室里的工作人员大家各持一部电话在和自己负责的客户洽谈或者是解答客户的种种疑问，各自都声音很大，又似乎各自不被他人所干扰，很有一番股票市场的热腾氛围。

在这个几个部门里让我印象最深刻的就数莱嘉姐，我可喜欢这个姐姐了，以前她还和我开玩笑说自己嫁不出去了，就在前几天她终于订婚了，还给我发了喜糖吃，我也开玩笑的跟她说“别开玩笑了，怎么可能是你订婚呢”她说“这次是真的，是真真的，比珍珠还要真呢!”哈哈，生怕我不相信似的。真是恭喜这个姐姐了。

还有倩姐，她面无表情，是最冷酷的一个人，表情不多，说话做事从不墨迹，一派女强人的样子。其实不然，平时她是冷冷的，很酷的样子，其实她人也很好，冷峻的外表下有一颗柔软的心。她的笑点很低，笑起来就收不住，笑开心的时候牙龈都露出来了。有的时候看到她面无表情倚在办公桌，她其实只是在发呆。她很真实，是就是，不是就不是，能说出口的肯定都是真的。她是我们的大姐大，总是罩着小的们。她总是告诉我们不要对存款，贷款那么巨大的数字吓住。她告诉我们，不要对自己有质疑，每当怀疑自己的时候，就要对自己说“没什么好怕的，不就是一串数字嘛!自己就是自己最大的敌人，如果自己都不怕了，那还怕什么，大大方方的去做!”

在最后的两个月里，我被调到了计划财务部，那里有个姐姐也叫佳佳，她的工作很多，几乎是没有停止过工作的，就连中午的休息时间都需要忙工作的。她的任务量一多，导致我的任务量自然也多了。一周里，我查询了成千上百家企业的积分、储蓄余额，为的是对它们的对它们的储蓄账户余额、保证金余额进行确认，确保贷款还款到期时有物资保证，银行能再次给以它们贷款。查询完企业的储蓄信息后，还需要做好统计工作。几千家的储蓄余额查

询实在有些吃力。商票、保证金数据的录入，这些看似简单，工作量却超级大，而且数据是不能有任何差错的，需要给领导过目。

在查询的过程中，对着一年来向民生银行贷款的企业的资料，可以说是堆积如山啊，很对资料的顺序也是乱七八糟的，前几分钟刚输入一家企业的商票金额，后几分钟又来了一笔同一家企业的，因此商票金额又要修改重新输入。有时候，一家企业的资料往往会分散在的多个地方，查询工作、信息输入起来增大了工作量。

在这几周里，我的工作也开始变得有规律，大多工作是关联积分表，每天有大量的积分关联表需要关联，忙活起来的时候连休息的时间都会被占据。对于一个参加工作的人来说，加班都是相当普遍的。我也已不再是个学生，不再享有寒暑假，没有了相对的自由轻松的生活。对计划财务部的运作我已经基本了解，可能是因为实训生，部门也没有把什么特别的工作交个我。一个月下来，基本都是关联，装订账单，整理打印文件之类的。即使有时候忙完了自己的工作，主动提出帮助部门其他同事工作，

这次实训，除了让我对民生银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的实训无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的`业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班;如果不小心出现了错误，也必须负责纠正。

其次，我觉得工作后每个人都必须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。在这一点上我从实训单位同事那里深有体会。

我感觉我真的真的很幸运，被分配到这么一个好部门，同事们人都很好，值得深交。他们会主动的和我说，我应该要怎么做，怎么规划，才对我的人生最有帮助。告诉我不要害怕，也不要有后顾之忧，尽心尽力好好做，总是有回报。还有佳哥每次都会叮嘱督促我，多学点，都会有帮助的。他们也从不会藏着捏着，都是毫无保留的和我分享他们的经验和心得，能遇上这么一群人，真的是一件非常好的事情。对于部门的同事，我感觉大家也不仅仅只是同事的关系而已。

最后，我毅然决定在今天结束实训生活，还真有点不舍，可是为着对自己负责的心，我准备另谋他路。虽然不能够留在这里正式工作心里也早已有准备。心里只有想先放自己一个小长假吧，缓解下疲劳的身心，调整好心态寻找新工作的，找个更适合自己的工作。

三毛说过：“即使不成功，也不至于成为空白。成功女神并不垂青所有的人，但所有参与、尝试过的人，即使没有成功，他们的世界也不是一份平淡，不是一片空白。生活的空间，须借清理挪减而留出，心灵的空间，则经思考领悟而扩展。当我转身面向阳光时，我发现自己不再陷身在阴影里。”实训的工作是忙碌的，也是充实的。我开始学着从看似机械重复的实训工作中寻找快乐，我快乐实训工作着，游刃有余。

“功夫不负有心人”的古训始终影响着我的人生观、世界观、价值观，并对我的人生予以指导作用。在对待这一次的实训，我同样以它作为我的指导思想。想达到预期目标所需

要的不仅仅是自己的努力，更重要的是民生银行提供了一个这样的平台，很感谢实训单位给我这个这么好的实训机会，让我学习很多、成长很多、收获很多。专业知识和业务技能这样注重实践的课程学习中，必须学以致用，自己能够熟练地掌握及运用，只有这样才能为自己打下坚实的基础，让我们共同努力，为自己、更为明天!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找