

银行实习心得(通用15篇)

当我们经过反思，有了新的启发时，写一篇心得体会，记录下来，这样有利于培养我们思考的习惯。那么心得体会到底应该怎么写呢？以下是小编收集整理的银行实习心得，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行实习心得1

来到xx银行市南支行实习以来，我在全新的环境和全新的实习工作上有了很多新的收获和认识，对我们xx银行个人金融方面的经营理念的感悟和体会也在一步步加深。

从大堂实务来讲，向各户推介xx各种理财卡和信用卡、向有需要的客户简单介绍各种基金和理财产品、指导客户使用ATM机的多种功能、引导客户完成短信及时语的开通、帮助客户填写各种表单等等，这些看似简单琐碎的工作，要真正的完成好并不是简单的事情。这就涉及到作为大堂经理所必需具备的业务素质。

在业务素质方面，我们的辅导老师弭经理在工作之初就给我们做了细致详尽的分析和指导。作为一名大堂经理，首要具备的不是业务的精通也不是客户资源的掌握，而是必须要有一颗为客户服务的心，必须树立金融服务的基本理念。在日常的工作与我们银行职员的接触中，不论是行长、个金部经理、市场部工作人员还是银行柜面的操作人员，他们的工作时刻体都在现着这一用心为客户服务的理念。我想这也是我们xx银行的一种优秀的企业文化的所在罢。有了这颗为客户服务的心做为基点，实际业务

的操作便可以顺利的展开，可以更深刻的理解业务的实质更好的完成业务内容和要求。

因为我们现阶段的一个重要任务是营销我们的xx轻松理财金银卡和即将推出的新汇理财产品，所以在这简单提出一点我对营销方面的建议：

1、在轻松理财金银卡的推介中，应该加强对此卡的特点的介绍，让客户充分了解这种卡的优点和与普通借记卡、信用卡的区别。

2、建议增加专门针对我们这款卡的协议或者相关正规说明，代替现在的简单将信用卡和借记卡的协议简单的罗列，不能体现金银卡的特殊地位和特殊功能。

3、建议借鉴北京的营销方式，与诸如餐饮店(肯德基/麦当劳)服装商场(贵和/人民商场/华联商场)汽车销售商等合作推出使用xx金银卡刷卡消费奖励活动，避免当前只有一款折叠车的单一奖励，建立多重立体奖励，更好的激发客户办卡和消费的热情。

4、增加到社区、学校、商业聚集地的宣传推广活动，毕竟现在我行网点铺设较少，众多对我们东方卡金银卡有需要的人还不能直接接触和体会到我们卡的功能特点，到社区、学校等地做实地宣传可以让更多人知道我们的优势，挖掘更多的潜在客户资源，还可以达到更多的老百姓奔走相告的广告效应。

5、在理财产品的推介中，我认为应该将以往我行发行的理财产品的稳定收益作为宣传点，辅之现在我国股市总体稳定上升的大环境，可以让客户在比较其它行产品的时候更相信我们的理财产品。

6、必须充分说明各种理财产品的风险所在，收益与风险成正比，让客户明明白白投资，即理性投资、享受收益。

银行实习心得2

必须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。开始实习前分行人力资源部的领导就对我们说，我们在实习过程中可能会接触到很多客户资料，但是一定要保密，不能随意泄露，私下讨论，即使是很亲近的人也不可以。还有就是，比如，有和业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，也应该要求对方出示证件，而当对方有所微词时，也要耐心解释为什么必须得这么做。

实习的工作是忙碌的，也是充实的。生活的空间，须借清

银行实习心得3

今天2月到3月，我有幸于农村商业银行长沙某支行实习，该支行是位于建材市场的一个网点，业务繁忙。我在行领导的支持下，除了按照规定不能进柜之外，可以自由地在大堂以及办公室做事情，因此有很多的心得与体会，也学到了许多的东西。

一、网点的重要性与银行员工工作的辛苦

银行业近年来亮丽的盈利数字离不开每一家网点所有员工的共同努力。从业务上来说，在柜面上，柜员与大堂经理要提供存取款、支付结算、理财、代理等业务，在办公室，客户经理还要满足个人理财咨询、个人金融产品需求，另外在公司信贷业务方面，作为基层经办行，也要承担起一定的责任。

作为银行与客户打交道的第一个关口，员工的整体素质、精神面貌、服务水平都直接影响着客户对该银行的观感，网点整体的良好表现是吸引客户，为客户提供全面的金融服务，与客户保持长期的合作工作，为本行创造更多的价值的基础。网点的重要性对基层员工的工作质量与数量提出了很高的要求。在工作时间，几乎所有人都时时刻刻在忙碌，看不到闲人，下班时间到了之后，还有许多同事在加班，为更好地完成工作而努力着。

二、做好事情需要积极主动与开动脑筋

在银行基层网点工作意味着你就是这家支行团队的一员，自己是实习生，没有严格的职能范围与要求，这就更加要求我积极主动，时刻保持学习状态，学习新的业务知识，从而可以到最忙，最需要人手的地方帮忙。在上班时，往往大堂人满为患，秩序堪忧，这时我要学习基本的业务知识，解答客户的疑问，发动一切可能的力量，邀请其他证券、保险、基金公司驻点人员帮忙，分流客户。

下班之后，往往客户经理还在加班，这时我就要做好后勤服务工作，帮忙整理资料，在征得客户经理同意与指导之后，实际操作，完成客户关系维护、信贷业务申报书写作等工作。在闲暇之余，在不涉及商业秘密的前提下，还通过该行的内部网站，了解该行各部门的职能分工，业务开展情况，也通过该行相关部门的网页，下载学习了许多自己比较感兴趣的风险管理相关知识。

在网点实习的时间也让我深刻体会到开动脑筋，积极思考的重要性。该网点在建材市场附近，流动人口多，每天业务量非常大，排队等候

时间长。单个客户往往等待时间超过俩小时。通过一段时间的观察和向领导同事的请教，我发现在一天中，往往中午等待时间最长，一周中，由于周三周四是企业办理支票转账业务的高峰时段，支票业务耗时时间长，也导致这两天等待时间特别长，一月之内，就是月初和月末发工资，激活工资卡和医保卡的人多，导致客户时间长。

因此，我在向同事和领导请教，自己思考的同时，也提出了一些建议，比如说在咨询台打出温馨提示，提醒客户避开几个高峰时段，在资料填写台，则用醒目的标记提示客户何种业务需要填那种单据，需要准备哪些资料，数额多大以上的规定又有何不同，对于老客户，则提醒客户观看网银和自助设备操作指南，在客户的要求下，如果自己忙不过来，则请其他公司驻点人员手把手地交客户使用网银、手机银行等业务。

在非现金柜不忙的时候，提醒赶时间的客户可以过去办理非现金业务。当然，在等待时间较长的情况下，及时采取多种措施，安抚客户较为急躁的情绪也是必须的。自己要时刻保持冷静的心态，保持良好的服务态度，多多学习业务知识，这样才能为客户提供高质量的服务。这些措施有些是短期内看到了一定的成效，更多的需要一定的时间，也需要银行甚至主管部门改进工作流程，这样才能缓解排队难这一问题。

在与客户经理推销POS机的过程中，我也体会到了开动脑筋，积极思考的重要性。该网点附近专业市场较多，有食品、建材、家居，既有开立时间较长，又有新成立不久的市场。刚开始时，更多的是漫无目的地广撒网，经过与客户经理的商量与沟通，我们决定当天下班之后根据改天的营销情况制定改进方案。

首先，在客户的选择方面，要选择单笔交易数额较大，客户往往不带现金的建材、家居市场，而开立时间较长的单位则往往已有POS机，所以首选新开立不久的市场。

另外，在路线的选择方面，也充分考虑最优路线，减少迂回与重复。双管齐下，很好的提高了工作效率。在成功完成数十户的推销之后，我们还去了开立时间较长的市场，通过宣传本行POS机相比银联和其他行POS机的优势之后，又成功地营销了不少客户，取得了不错的成绩，也得到了领导的表扬。

银行实习心得4

转眼已经实习了两个多星期，曾怀念睡觉睡到自然醒的生活。但是现在银行紧张有序的实习生活让我一改从前自由散漫的作风，自觉融入到这个优良的工作环境中去。生活节奏变得规律，每天准时上下班，上学时候的散漫、轻松的日子一去不复返。

实习期间，在单位老师的帮助下，我熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好了解了银行零售部门的工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。因为我以前没接触过，对零售方面很多业务都不懂。“师傅”是一个随和而又豪爽的人，从第一天起，她就仔细给我传授业务的点点滴滴。在师傅和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。在银行工作首先要抱着“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，对工作每一笔业务都要谨慎小心。在银行业谁赢得了客户谁就是最后的胜利者。业务

主任娜姐告诉我，在工作中要特别注重礼仪，礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则，成天与客户打交道的业务人员，代表着企业的形象与信誉，所以一切都要谨小慎微。要做好业务人员的工作就必须做到以下几个方面：干练，稳重，自信，亲和。对顾客的需求要能够迅速作出反应，对工作里出现的不同问题要能够表现出遇事不慌的心态，机智的处理并解决出现的状况，作为一个业务人员要能够以低姿态友善地与客户沟通、交流，但也不能唯唯诺诺，在任何时刻我们都应该对自己充满信心。在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释；当客户不满时，我们及时安抚。我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户的信赖。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。

刚从学校走入社会的我有一颗不安静的心，而从事工作后，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。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

后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。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。我们要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。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰！

在实习的过程中我深刻的认识到尽快实现角色的转变，是一个大学毕业生刚步入社会时所面临的首要任务。对于刚毕业的大学生来说，一开始就做一番伟大的事业并不现实，而是必须从最细小的工作中做起，甚至还要一遍遍的重复那些“细小”。这不仅要我们从行动上改变，更要先从心理上、思想上接受并改变，要充分认识到伟大都是从平凡累积起来的。正如书中所说，成功是一种努力的累积。平凡的人乃是一种无过高期望但又极认真生活的一种人。首先态度是乐观的，将人生视为一种在不断奋斗中的历练，经得起人生的大起大落，能够以宽容的胸怀善待一切。总是将复杂的事简单做，简单的事重复做，重复的事快乐做，快乐的事用心做。要是想变得伟大，其实不一定要成就辉煌的功业，因为构成伟大的决定性因素，恰恰在做得比平凡者更平凡而已。认清了这些以后，角色转变也就不再是问题。作为一名零售人员，不但要熟悉业务知识、金融产品，，更要加强自身职业道德修养，坚守自己的职业道德。平时在工作中，零售人员是第一个接触到顾客的人，，因此她的一言一行会第一时间受到客户的关注，，就要求她必须要有过高的综合素质，才能更好的展示银行的实力与形象。由于很多顾客都是直接拿着相关证件来咨询，还经常需要大堂经理帮忙指导atm操作等问题，这些都涉及了顾客的切身利益，坚决遵守“为顾客保密”的原则就成为每个零售人员的最基本素质，最基本的职业道德。当然作为一名

业务人员，必须具有敏锐的洞察力，能够及时的发现顾客的需求与困难，随时提供帮助。顾客就是上帝，我们必须为每一个客户提供及时、全面、周到、热情的服务，但不是对所有的客户都提供千篇一律的服务，首先得迅速判断顾客的需求，然后提供差异化的服务。银行跟一般企业的经营目的一样，都是寻求利润最大化，业务人员又是客户与银行的纽带，所以要特别能够挖掘黄金客户并想办法留住他们，这样才能发挥大堂经理的真正作用。同时，业务人员必须及时发现顾客的问题，积累并分析，向银行提出具有建设性的建议，不断提高银行的服务、管理水平，改善银行的业绩，为员工、客户提供一个舒服的环境。

通过这段实习的经历，对有意向从事销售工作的学员来说也是很有帮助的，尤其是想从事证券，保险，期货以及信托工作的学员。银行是如今中国资本市场上的.龙头老大，所占的比例是最大的，有过银行工作经历的求职者是很受以上这些金融行业公司欢迎的，就劳动力市场而言，这种复合型人才是最为缺乏的。我们也期望更多的青年，通过一次良好的见习机会，提供自己一次快速成长的机会。

不过，跟任何工作一样，成功的实习需要学员足够正确的态度。在实习过程中不可避免的会遇到各种困难，关键在于大家是否能坚定目标，坚持。就拿我来说，一开始最大的障碍就是对业务的不熟悉，面对客户提出的问题我都不知道，一问三不知，很是迷茫。而一开始面对客户的时候也很紧张，别人盯着自己，就难免有点不自信。另外，有时空的时候，会觉得很无聊，忙的时候，又会感觉累得不得了，特别是最开始几天，脚疼地不得了，全身的肌肉都很酸痛。不过，带教老师说，每个人都有这么一个过程，关键问题还在于对银行业务的不熟悉，还有就是你的学习方法对不

对。整个实习过程中，带教老师不可能一直陪着我，所以善于观察，主动理解，不断尝试，是使自己快速独立的好办法。每个学习工作都有一个过程，而开始的过程又是最易让人放弃的。“坚持”就是每个学员走向成功的基石。

我最欣赏把撒哈拉沙漠变成人们心中绿洲的三毛，也最欣赏她一句话：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。实习的工作是忙碌的，也是充实的。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。我开始学着从看似机械重复的实习工作中寻找快乐。

银行实习心得5

在**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**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****工业区门口的**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——

**，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**这个大家庭的温暖。

六月下旬，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，行里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**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**银行给我们创造了这么好的实习条件，也感谢**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。

银行实习心得6

从走出学校大门走进邮政储蓄银行，从学生身份到客户经理。“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从大学校园到社会的大环境的转变，身

边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

走进邮储银行是因为邮政体制改革以后，邮储银行成为一家独立的商业银行，呼唤着金融创新。为稳定老客户，发展新客户，提供更优质的服务，十分有必要开展理财类业务。同时，中资银行和外资银行在大中城市和经济发达地区积极开拓个人理财，加之邮储银行在资金清算等方面处于的劣势，迫切要求引入人民币和外币理财这种具有丰富性、多样性、灵活性、个性化的金融创新品种，与其他商业银行站在同一起跑线上，为自身业务发展注入新的活力。因此保定市邮储银行统一面向地区公开招聘。

个人业务客户经理是指从事个人银行产品营销、市场拓展和客户服务工作，为客户特别是vip客户提供个性化、综合性的个人金融服务，收集和反馈市场信息，宣传银行形象的从业人员。客户经理素质的高低将直接影响个人理财业务服务质量的好坏，金融市场的竞争根本是人才的竞争，拥有优质的客户经理即拥有了优质的客户。因此，首先应选拔业务熟练、知识面广、具有较丰富的市场营销知识和客户服务经验、有奉献敬业精神的优秀人员充实到个人理财客户经理岗位。其次在上岗前要采取多种形式进行严格的培训，第三应探讨建立相应的客户经理激励约束机制、准入和退出制度、建立科学的考核管理体系，吸引高素质人才，稳定客户经理队伍。

。从我们报名到面试，再到培训。到现在的正式上岗签订合同，这个期间只用了短短的一个月，我们的工作其实严格来说只有五天的实习期。五天之后我们就正式上岗了，但是由于邮政储蓄银行刚刚和邮政局分家，所以之前的员工并入邮政局，我们在实习期间压根就没有老员工的指导，在这五天里。我体会到了签到一笔保险单的快乐，也感受到了储户把你当成保险公司推销人员的冷落的眼神。

怎么说呢，保险在我们这里做的很失败，名声很不好，我们要在银行把保险的信誉竖立起来很难。但是这种银行代理保险又何外面保险公司的直接保险不同，是储蓄式的分红保险。

邮政储蓄银行代理的保险有很多，但是我们邮储银行根据我们行的自身特点目前只代理三种保险。

一种是人寿公司的国寿鸿丰分红型，这种的特点是一千块钱起存，以一千的整数倍存上不封顶，一次性趸交。投保范围为三十天到六十周岁的人，五年后分红加固定收益加本金一起取出。保险期限是五年。

第二种还是中国人寿的一种分红保险，叫做安享一生。此种险种是起存为一千，期交五年，第十年退回本金的百分之四十，第十五年退回剩余的百分之六十。投保范围是三十天到五十五周岁的人。我们的分红则是从第一年交第一次的那一年开始分红一直到七十周岁。保障期限也是从投保生效之日起至七十周岁。保障范围是一倍的疾病身故两倍的意外身故三倍的重大灾害（指洪水，地震，台风，海啸，泥石流，滑坡）这种没有固定收益，只有分红，但是保障期限长。

国寿安享一生两全保险（分红型）是中国人寿推出的一款新型分红产品，该产品不仅提供涵盖疾病、意外及地震、泥石流、滑坡、洪水、海啸、台风六种重大自然灾害的周全保障，还将在约定期限内返还全部保费后一直到70周岁。在这期间，该产品将提供红利分配，您可以分享保险公司的投资和经营成果直到70周岁。一份保单，多重收益！

第三种就是安邦财产保险公司的安邦财险双赢型家庭财产保险，此种保险起点为一万元，以一万的倍数递增，上不封顶。保险范围为家庭财产遭遇火灾，爆炸，飞行物坠落等造成的家庭损失，承担两倍的赔付，期限为三年，而存款的利率为同期三年整存整取三年利率高百分之零点六，同减同增，分段计息。区别于寿险的是要在邮储银行开一张邮政绿卡三年之后本金加利息打到绿卡上。三年之后兑付可直接拿卡到邮储银行支取。

我们的工作很简单就是帮助储户合理的分配他的财产让他们的投资能够达到收益的最大化。

要做到这些首先是要对储户分类。我在实际工作中把储户分成了三类：

第一类是商人，这类是我们基本上不太花长时间介绍分红保险的，因为他的资金通常是流动性很大的，如果做了长期的固定投资那么他的资金链会受到影响。所以会建议他存成定活两便的单子或者是时间短一点的定期存款。

第二类是工薪阶层，这类我们会做大量工作接受我们的分红保险因为工薪阶层都有稳定的收入，每年都会有存定期的意向存定期其实就是为

了有利息还可以攒下钱，而分红型保险就是很好的一种理财投资方式。我们每年村一部分这种又可以存钱还可以有一份人生保险的保障。

第三种人就是农户，这类我们会建议他们做分开的理财，可以拿存定期一部分钱存储蓄是保险然后剩下的钱可以存一年的定期，再有的话可以存成一个定活两便。这样农民辛苦挣来的钱就能够也有的零用钱也可以有收益高的能够攒钱的我们也是通常看客户的具体情况，如风险的偏好程度，闲置资金多少、走向及闲置时间等来定。如一些生意人其风险意识较强，建议其购买理财产品、基金；对一些城中村的50岁左右的客户，这些人每月都有固定的房租收入，孩子也已经长大成人，建议其长期投资如买5年期的保险，收益比同期定期存款要高；对于二三十岁的年轻人，这些人要买房买车或供房子，比较适合短期理财产品和保险缴存。如果是定期客户的话，她不建议购买理财产品。因为两者收益差不多，而理财产品风险较大。建议定期客户还是存定期。对于外地务工人员，建议其购买保险，这样会多一份保障，收益率也比较高。对于生意人，她会向其推荐短期限的理财产品。客户经理还可以通过柜员介绍来发展客户，那样更容易赢得客户信任。柜员介绍后，自己再去接触，并主动为其服务，这样成功率会高些。”

我们的工作就是在营业厅里面指导客户填写单据，帮助客户合理规划金钱。介绍我们的理财产品还有银行的各种业务都要熟悉，。包括信贷（小额信贷）对公业务，还有我们的新产品的介绍像商易通等。我们的客户主要是代发养老金、代发工资类的客户，岁数大，有一定的财富积累，但缺乏金融知识，理解能力较差，理财产品涉及的很多方面，他们都不理解。所以要不厌其烦地给他们讲解。

？存款市场的竞争进一步转向银行能否为储户提供顾问化、个性化的服务，理财产品仅仅是一个开始的信号，随着各家商业银行理财产品的日益多样化，邮储银行储蓄存款将面临储蓄搬家，而这势必严重削弱邮储银行的储蓄资金，对支持城乡金融服务和“三农”经济的发展带来负面的影响最近金融危机也对我们的银行代理保险有影响，很多人都持观望态度。尤其是安邦财险他的计息是分段的而连续降息对安邦的影响是最大的。鸿丰的人家都认为金融危机会导致企业不景气分红就会降低。所以好多人都不敢把钱拿来投资。

今年资本证券化类的理财产品如财富系列比较好卖。它属于资产负债结构，对邮储贷款业务发展，收益率提高等很有意义。

面对储户我们能做到的首先要全心全意为储户服务。为储户保密。认真负责的分析它们的自身特点，为其选择一种比较合理的理财方式。因此客户经理在市场营销、客户发展和维护等方面对于邮储的作用不言而喻。客户经理素质的高低将直接影响个人理财业务服务质量的好坏，但毋庸讳言，目前邮储一方面客户经理的素质还有待提高，一些理财经理或客户经理是兼职，给客户理财全凭个人经验或感觉，缺乏系统的金融知识和专业理财训练。另一方面，一些网点没有专门的理财专席、大客户室等硬件设施，甚至很多网点没有客户经理。这在一定程度上影响了理财业务的发展进度。”我们要做到这一点就要业务熟练、知识面广、具有较丰富的市场营销知识和客户服务经验、有奉献敬业精神才能充实到个人理财客户经理岗位。

金融市场的竞争根本是人才的竞争，拥有优质的客户经理即拥有了优质的客户。因此，在上岗前市局采取多种形式进行严格的培训，建立了相应的客户经理激励约束机制、准入和退出制度、建立科学的考核管理体系，吸引高素质人才，稳定客户经理队伍。

从上岗的这几天我不但学到了理财的经验，还学到了如何与各部门协调工作。中国有句俗话说叫“林子大了什么鸟都有。”踏上社会，我们得与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。这里说一下我自己的一点小小感受吧！我们的工作很简单就是帮客户找到自己的一套理财方针，然后帮助客户填写单据，之后的事情就是我们的柜员打出单据，这就要我们必须同柜员之间把关系搞好，机打的单据如果出不出来那么我们的一笔业务就是没有任何效应的。如何维护和他们之间的关系呢我们经常做的就是营业厅里面的卫生都要积极的打扫。每天的凭条我们都是在早上上班没有营业之前就要整理好方便储户使用。每天早上早去十分钟开营业厅的前门。之后擦营业厅的玻璃门，拖地。柜员有什么事情走不开我们会主动帮他们解决。

实习虽然苦点，累点，这些都无所谓，重要的是通过实习我有了一定的收获。实习让我熟悉和适应了银行的一些基本流程和业务操作环节，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。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要
下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/775233303012012021>