

2023年银行社会实践报告(汇总9篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

银行社会实践报告篇一

**年*月*日，我来到广东发展银行萧山支行营业部实习，重点学习了银行结算，先后到银行会计结算部和国际业务部，主要学习金融财务会计结算和国际结算。结合大学四年在书本上学到的理论知识，在工作实践中，我领悟到了很多在学校学习中体会不到的东西，一些在书本上永远学不到的专业知识，以下是我在会计结算和国际结算两大业务部实习的体会。

银行会计结算业务

银行会计是与银行的出现而同时诞生的。银行每一笔经营业务的运作过程，也就是银行会计的运作、核算过程，都要通过会计来实现。也就是说，银行会计的核算过程，就是具体办理银行业务和实现银行基本职能的过程。

在支付结算方面，我学到了各种票据的清算方式和流转程序，具体包括银行汇票，商业汇票，银行本票和支票，虽然这些票据的流转程序和清算，我在大学中的《国际结算》和《金融会计》等课程中也学到过，并且掌握的非常熟练，但现实操作和书本的理论知识确实还是有很大的区别。现实操作中，银行的会计不仅要熟知汇票、本票、支票的防伪点和记载事项，还要对受理票据的审核事项一事不漏：票据是否在提示付款期限内；票据记载的收款人或背书人是否确为持票人单位或个人；出票金额大小写是否一致，银行汇票和本票的小写金

额是否用压数机压印;出票人、承兑人、背书人签章是否与银行预留印鉴相符;等等事项。具体分配到我手头上的实践工作,有帮助银行会计验印,主要是票据上的法人章和财务章;学习如何敲章,每个会计工作人员,手头上都有很多颗不同种类的章,有收讫章,作废章,银行章等,要在合适的地方敲上合适的章;学习如何使用压数机和支票打印机;等等,这些都是学校的课堂上,学习不到和实践不到的知识技能。

银行国际结算业务

国际结算业务对于整个银行业来说,风险小、成本低、利润高含技术量成份高。从整体上来看,国际结算业务领域从业人员和所占信贷规模比例并不高,但是所占的利润却要占银行净收入的相当大的份额。

银行社会实践报告篇二

实践单位:

实践目的:通过在银行里兼职,让我在近两个月的时间内深入了解了银行的基本运作,以及中国近期对于利率调整所体现的方针政策。对于银行的业务有了更深切的了解。

两个月的暑假对于学生们而言,是一种远离课业负担的轻松与惬意。但是,我觉得在无所事事的光阴中往往也就带有一丝百无聊赖的失落与遗憾。为了今后在社会中更容易的找到自己的位置,体现出自己的价值,我决定抓住这次能在商行实践学习的机会,在实践中升华自己。对我这个第一次进银行实践学习的本科生而言,留在炙热的阳光下的汗珠中包含着厚重的记忆、成熟的印记、宝贵的经验、还有就是百分之百的成就感。

众所周知,商业银行是以金融资产和金融负债为经营对象,经营的是特殊商品——货币和货币资本。经营范围包括货币

收付、借贷以及各种与货币有关的或者与之相联系的金融服务。从社会在生产过程看，商业银行的经营，是工商企业经营的条件。

一、商业银行的经营模式从商业银行的发展来看，商业银行的经营模式有两种。一种是英国模式，商业银行主要融通短期商业资金，具有放贷期限短，流动性高的特点。此种经营模式对银行来说比较安全可靠。另一种是德国式，其业务是综合式。商业银行不仅融通短期商业资金，而且还融通长期固定资本，即从事投资银行业务。

我国实行的是分业经营模式。为了适应我国分业经营的现时特点和混业经营的发展趋势，2003年12月27日第十届全国人民代表大会常务委员会第六次会议通过了《关于修改中华人民共和国商业银行法的决定》。新《商业银行法》对原来商业银行法不得混业经营的有关规定进行了修改，规定“商业银行在中华人民共和国境内不得从事信托投资和证券业务，不得向非自用不动产投资或者向非银行金融机构和企业投资，但国家另有规定的除外。”

二、商业银行的职能

1. 信用中介职能。信用中介是商业银行最基本、最能反映其经营活动特征的职能。

2. 支付中介职能。商业银行除了作为信用中介，融通货币资本以外，还执行着货币经营业的职能。

3. 信用创造功能。商业银行在信用中介职能和支付中介职能的基础上，产生了信用创造职能。

4. 金融服务职能。随着经济的发展，工商企业的业务经营环境日益复杂化，银行间的业务竞争也日益剧烈化，银行由于联系面广，信息比较灵通，特别是电子计算机在银行业务中

的广泛应用，使其具备了为客户提供信息服务的条件，咨询服务，对企业“决策支援”等服务应运而生，工商企业生产和流通专业化的发展，又要求把许多原来的属于企业自身的货币业务转交给银行代为办理，如发放工资，代理支付其他费用等。个人消费也由原来的单纯钱物交易，发展为转帐结算。

5. 调节经济职能。

调节经济是指商业银行通过其信用中介活动，调剂社会各部门的资金短缺，同时在央行货币政策和其他国家宏观政策的指引下，实现经济结构，消费比例投资，产业结构等方面的调整。此外，商业银行通过其在国际市场上的融资活动还可以调节本国的国际收支状况。

三、我在银行的日常工作

1. 维持大堂秩序。注意保持整洁的环境，负责对银行的标识、利率牌、宣传牌、告示牌、机具、意见簿、宣传资料、便民设施等整齐摆放和维护；维持正常的营业秩序，提醒客户遵守“一米线”，根据柜面客户排队情况，及时进行疏导，减少客户等候时间；密切关注营业场所动态，发现异常情况及时报告，维护银行和客户的资金及人身安全。

2. 与客户沟通交流，实施无缝式服务。热情、主动地询问客户的需求，并因应不同客户的不同需求，给出正确的引导。当客户提出问题时，耐心而又准确地解答客户的业务咨询。

3. 收集信息。在为客户提供服务的过程中，广泛收集市场信息和客户信息，充分挖掘重点客户资源，记录重点客户服务信息，用适当的方式与重点客户建立长期稳定的关系。

4. 调解争议。快速妥善地处理客户提出的批评性意见，避免客户与柜员发生直接争执，化解矛盾，减少客户投诉。

5. 传播招行文化。“招商银行，因您而变”是招行的口号。实际行动上是要为客户提供最殷勤的服务与最优质的产品。用微笑来迎接每一位客户，让所有人都有宾至如归的感受。

四、心得体会

学习银行业务是一个漫长而艰难的过程，由于银行的基本业务也种类繁多，容易被混淆。在学习过程中，要多问多听多想，不断理清条理，工作起来才能得心应手。面对客户的咨询时，一定要清晰地知道他们想要办什么，问题在哪里，解决方法是怎样。而且要主动向客户提出亲切的询问，并及时引导客户办理各项业务。

在与人沟通的方式上，我有了很大的改变。过去不善言辞的我，在为客户解答疑难之外根本不懂得跟他们聊聊天。其实与客户聊天并不是偷懒的行为，而是要通过他们的言谈之间了解到他们的需求，才能有针对性地向客户提出的业务帮助。现在，我跟客户交流的同时，不断吸收各种信息，必要时反馈一些重要信息给他们。如果遇到难以捉摸的客户，会懂得运用委婉的言语跟他们交流，以减少客户对自己产生反感的情绪。

在银行工作，服务是最重要的。大堂经理/助理是第一个接触客户的人，往往我们给客户的感觉就会成为银行给客户的第一印象。因此我们要为客户提供最好的服务，最亲切的微笑以及最有效率的工作。我在接人待物方面，学会了用平和的心态、友善的态度来处理。

至于产品的销售，与零售部的业绩关系十分的密切。而且银行的理财产品多种多样，有保险、有基金、有信用卡等等。这些产品也会分出不同的档次，我们在大堂服务的同时就要发掘客户的理财需求，为他们介绍各种产品。

银行社会实践报告篇三

中国农业银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分，总行设在北京。在国内，中国农业银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，已成为中国的银行之一。在海外，农业银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。中国农业银行宁海县支行城关分理处是宁海县支行直属的一个营业网点，一直鼎力支持宁海经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境、丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全、快捷的全方位优质金融服务。

二、实践过程

此次实践的目的在于通过在农业银行的实践，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。实践过程主要包括以下几个阶段：

（一）了解实践单位基本情况和机构设置、人员配备等。

（二）学习银行的基本业务流程与交易代码，主要包括以下方面：银行业务基本技能训练，如点钞、珠算、五笔字型输入、捆扎等；银行的储蓄业务，如活期存款、整存整取、定活两便等；银行的对公业务，如受理现金支票、签发银行汇票等；银行的信用卡业务，如贷记卡的开户、销户、现金存取等。

（三）了解银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

（四）总结实践经过，并完成实践手册、社会实践报告。

三、实践内容

在正式学习银行业务前，我在实践指导老师的指导下首先学习银行工作必需的基本技能，包括点钞、捆钞、珠算、五笔字型输入法、数字小键盘使用等。这似乎给了我一个下马威，本来自以为银行业务相当的简单，却未发现我原来有这么多基本的技能不会操作。看着同事熟练的点钞，真是又佩服又羡慕，而我只能笨拙的从一张一张数起。对于珠算，刚开始我一直无法理解为什么不用计算器，这不是更方便吗？后来慢慢才了解，原来银行柜员经常需要查点现金，看是否能账实相符，而人民币有多种卷别，在点钞时需要累加，这时使用算盘就要比计算器方便，因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失。

经过一个星期的“苦练”，我虽然还不能熟练操作银行的基本技能，但大致也掌握了其中的技巧，所谓熟能生巧，主要是靠以后勤加练习了。于是接下来，实践指导老师便让我学习储蓄业务。该分理处的储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户、存取现金、挂失、解挂、大小钞兑换、受理中间业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧账，学习如何打印流水、平账报告表、重要空白凭证销号表、重要空白凭证证明细核对表，审查传票号是否连续，金额是否准确，凭证要素是否齐全等。

在银行实践，学习柜员间每天交接工作时的对账是必不可少的，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折、银行卡、存单等。

经过一段时间的学习并背记储蓄业务的交易代码和操作流程后，我开始学习银行的会计业务，即针对企业的业务。对公业务的会计部门的核算（主要指票据业务）主要分为三个步

骤，记账、复核与出纳。城关分理处的票据业务主要是指支票，包括转账支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对；再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记账员审核无误后记账，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金（出纳与收款人口头对账后）。转账支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。

四、实践收获与体会

这次实践，除了让我对农业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，这次的毕业实践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；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。

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。在这一点上我从实践单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是

耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。在我实践快要结束时，基本业务流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作。没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好、请签字、请慢走”；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，我体会到，如果将我们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，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实践的真正目的。

银行社会实践报告篇四

- 1、通过在中国农业银行xxxx支行实习，并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、通过在中国农业银行xxxx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，熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习银行个人金融管理工作。
- 3、通过在中国农业银行xxxx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。

此次实习在于通过在中国农业银行xxxx支行的实习，了解银

行业务工作所需要的基本技能，熟悉银行日常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：

（一）了解实习单位基本情况和机构设置等。

（二）学习银行的个人金融业务流程、客户资料录入与使用中国农业银行信贷管理系统，主要包括以下方面：利用农业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。

（三）实际操作，单独进行业务操作。

（四）完成实习，准备实习报告。

具体实习内容这次实习，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。我所在的部门称为“个人金融部”，是对应“公司业务部”而言的，另外还有国际业务部、综合管理部等几个部门。

我所在的部门业务包括了信用卡、个人购房贷款等业务的办理，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。

在中国农业银行xxxx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，我开始学习利用农业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。办理信用卡业务，需要学会如何利用农业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。

在办理购房贷款的业务中，需要对客户资料进行录入、协助客户准备购房证明、抵押证明、收入证明、财产证明等资料，同时协助客户签订合同以及及时提醒客户还款等。

虽然这只是短短的一个实习，但对我来说，是大学生涯中很重要的一部分积累，这在我以后的学习生活中都会发挥很重要的作用，特别是我的同事们和上司给我的榜样作用。他们勤奋、努力而且乐于助人，给予我很多鼓励与帮助，细心的教导我怎么去将看似一件很简单的像复印信用卡这样一件事情做到更好，告诉我追求卓越的重要性。同时，这份工作也告诉我细心、细致的重要性，以后当我碰到相类似的事情时，我就都会更加的努力而细心地做到更好，有这样一种积累是财富。

虽然大多时候我都认为自己是一个开朗的很容易融入新环境的人，但是在实习初期我发现这方面自己有很多需要提高的地方，我应该更加注意提高自己如何更快的适应新环境、融入新环境的能力。

有些时候自己也会为自己是重点大学的大学生而自得，实习期间跟很多人接触过后我才发现其实学历并不能证明一个人的能力，关键是你是谁，而不是你来自哪里，只有把自己的位置放低，才能够非得更高，正如某著名散文家所说，天使为什么会飞，是因为她把自己看的很轻。所以以后要学会放低自己，补充自己所缺，努力积攒知识与能力，了解自己能做什么，善于做什么，和别人分享，积极的融入到团队当中。学习别人的优点，给自己积累资本。

银行社会实践报告篇五

7月9日我来到中国XXXX银行XXXX支行，开始了为期7天的实习。

工作人员首先给我介绍了银行各个工作部门的位置。一层东侧是大厅，办理对公、对私业务；一层西侧是理财咨询处；二层是市场部。我被安排到一层大厅进行实习。

到银行实习的过程就是学习的过程，所以我细心观察了工作人员如何为客户提供帮助。银行的工作人员都面带微笑，对待每一个来到银行的客户都很尊敬。看到客户进来时，他们会主动问好，礼貌地询问客户需要办理什么业务，随后帮助客户从机器上领取号码。客户办完业务出门时，他们会说“您慢走，欢迎再来！”遇到行动不便的老人，他们还会主动上前搀扶。

相信客户听到从容而柔和的声音“您好！您办什么业务？”时，夏日的炎热和心中的烦躁，甚至对即将办理业务的不熟悉产生的担忧都会一扫而空。

银行大厅的工作主要是为客户提供业务帮助的，和客户沟通是工作的重要环节。一方面需要银行业务知识，另一方面需要沟通技巧，这些都是我接下来要学习的重点。

在银行大堂工作，就是为客户提供服务的过程。只有银行工

作人员掌握一些基本信息，才能正确解答客户提出的各种问题，提供有效地服务。

有时这些基本信息需要我们有意识地背下来，包括不同期限定期存款利率。它经常被客户问到，用来与相应期限的理财产品作比对，或者用来帮助客户决策选择多长时间的定期存款。实习过程中，客户经常会询问到我不了解的信息，我会查询利率表或者询问其他工作人员，因为我是实习生，客户也对我都表示理解。

除此之外，还需要了解银行推出的理财产品有哪些，各种期限的产品及其介绍都要熟记于心，从而被客户问到的时候能脱口而出。xxxx银行的理财产品相对于其他银行来说做得一直比较好，比较受大众关注，了解如何介绍它尤其重要。

另外，还需要知道办理什么业务需要填什么单子，单子中哪些内容必须填。在实习过程中，我经常不知道客户要办的业务需要填什么单子，这时我就要询问旁边其他工作人员。随着实习的推进，我也很快进入了角色，同时了解了许多业务如何办理。相信以后自己去银行办业务时也会更有头绪。

作为银行服务人员，不仅要为客户提供快速而有效的帮助，还要保持热情、耐心的服务态度，让客户感到舒心、放心。眼花的老年人，容易看不清楚表格中的内容，这时我们要亲自帮他们填写。有时老年人听不清我们对相关业务的介绍，我们就要耐心地重复一遍。

客户口渴了，可以拿起饮水机里面的一次性纸杯接上一杯清凉的纯净水，帮助客户排解炎炎夏日引起的烦闷。我们服务人员发现饮水机里的一次性纸杯不够了，也会主动地到里面去拿。如果有顾客因为等待时间较长产生了抱怨，我们也会递上一杯水，这不仅能让客户的心情平静下来，也能让他们体会到银行周到的服务。

银行讲求的就是服务，客户满意了，我们的工作也就做好了。

银行社会实践报告篇六

一、实践目的

社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时时间也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，服务社区、回报社会的一种良好形式。作为一名大学生有别于中学生就在于它更重视培养学生的实践能力，在重视素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。岁月如梭，作为大学生的第一个长假就已悄然来到我们身边，于是我积极地投身社会实践当中，想通过社会实践更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的实干；想通过社会实践，找出自己的不足，不断地去完善自己。

此次实习我去的是我们当地县城的河北银行滦县支行，目的在于通过在银行的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。

二、实践时间

2017年8月5日至8月20日

三、实践地点

河北省唐山市河北银行

四、银行介绍

河北银行成立于1996年5月28日，是河北省成立最早、规模最大的城市商业银行，也是全省唯一一家省级法人银行。成立

以来，在各级党委、政府的正确领导和监管部门的有效监管下，锐意进取，开拓创新，逐步成长壮大为资本充足、内控严密、资产优良、效益良好、具有重要市场影响力的现代股份制商业银行。

抢抓机遇，加快发展。截至2012年末，按合并报表口径，本行资产总额1221.16亿元，增长14.44%。贷款余额496.66亿元，增长27.12%。存款余额904.52亿元，增长22.58%。盈利水平大幅提升，实现净利润12.13亿元，增长21.43%。资本充足率、不良贷款率、拨备覆盖率、贷款拨备率等监管指标持续优化，均保持在国内城商行先进水平。河北银行在石家庄、唐山、邯郸、天津、廊坊、沧州、保定、青岛、邢台设有分行级机构，分支机构共计98家，在岗员工3000余人。据2012年英国《银行家》杂志公布的数据，河北银行在全球1000家大银行中排名第701位，综合实力已迈上了一个新的台阶。

（一）特色化经营 差异化发展

河北银行从自身实际出发，不断完善经营机制，创新金融产品，丰富服务渠道，形成了鲜明的市场定位和业务特色。一是与全省经济发展战略深度融合。二是中小企业市场定位进一步细化和落地。三是零售客户服务能力有效提升。针对居民日益增长的多样化、个性化服务需求，推出了深受歡迎的工资保证贷款、循环贷款、信用卡分期、手机银行等服务品种，安全稳健、收益合理的理财品牌也已初步打响。对客户实施分层管理，加大电子银行和自助设备的投入，与连锁便利店、第三方支付渠道等加强合作，解决排队难问题。

（二）夯实基础 健全机制 持续提高风险管理水平

河北银行一直把风险管控和案件防范当作发展的生命线，着力将董事会确立的“稳健、审慎”的风险偏好进一步细化、量化、制度化，将稳健经营理念渗入整个经营活动中，并基本建立起了覆盖信用风险、市场风险、操作风险、流动性风

险、声誉风险等商业银行主要风险在内的全面风险管理组织架构和制度体系，风险管理水平不断提升，不良资产一直保持在较低水平，没有出现重大案件和责任事故。

（三）走品牌化之路 不断升华服务内涵

河北银行秉持“合心合力 共生共荣”的经营理念，推出了“朋友金融 知心致行”的品牌核心价值理念，并针对小企业金融服务和个人理财服务，重点推出“惠友亨通”与“益友融通”两个核心子品牌，体现出河北银行对客户的郑重承诺，河北银行始终与客户并肩同行。

河北银行将一如既往地认真执行国家宏观经济金融政策，坚持科学发展，深入推动经营战略转型，立足地方，立足中小，不断改善和加强金融服务，努力践行企业社会责任，再谱新的发展篇章。

五、实践内容及过程

在实习的第一周,我主要学习了柜面操作基本知识以及相关的人民银行下发的各种文件。大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理的纽带,因此首先就得学习柜面相关知识,才能更好的解答客户问题,引导客户办理相关业务,维持大唐秩序,减轻柜员的工作量,提高整体服务效率。柜面相关知识主要有五大部分:对公业务,对私业务,联行业务,授信业务,公共业务。其中具体包括对凭证及相关传票、操作流程、交易代码的学习。在学习的过程中,要非常用心,因为这些知识点既散又细,而且对于一位银行服务人员特别是柜员来说,任何一点细小的规定如果操作失误就可能酿成不可估量的后果。同时学习人民银行下达的相关文件,结合商业银行的内部规定变动了解银行改革的方向和动态。只有全面了解了这些文件规定,才能树立更强的服务意识和竞争意识,以优质的服务让顾客满意,以强劲的竞争力为银行争取更大的生存空间。

(二) 学习大堂营销技巧及解答客户咨询

主任告诉我,在大堂工作要特别注重礼仪,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经理,代表着企业的形象与信誉,所以一切都要谨小慎微。要做好大堂经理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,对大堂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,作为一个大堂经理要能够以低姿态友善的与客户沟通、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;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。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。

(三) 营业中的礼仪

- 1、解答客户问题;
- 2、营业中分流客户;
- 3、维护大唐秩序;
- 4、适当理财产品的营销

所以,作为一名大堂经理要有丰富的知识,随机应变的能力,以及善于营销的口才。

六、实践认识

第一,这个岗位要求成为银行知识的全才。

做好这个岗位需要全面的银行业务知识。这个岗位接触的业

务知识覆盖面可能是最大的。首先要熟悉银行的柜面业务。银行的储蓄业务，如活期存款、整存整取、定活两便等；银行的对公业务，如受理现金支票，转账支票，签发银行汇票等；银行的信用卡业务，如贷记卡的开户、销户、现金存取等；联行业务；贷款业务等。熟练准确的填写存款凭证单，取款凭证单，银行卡存取款凭证单，个人特殊业务，转账支票，现金支票，电汇等单子；熟记存款利息率，转账跨行的手续费等。一个记忆不准确就可能造成顾客的金钱损失。比如有一次我不小心将在atm机上跨市提款的手续费1%说成了0.5%使一位顾客多损失了200元，虽然事后人家接受了我的道歉，但每每想起就愧疚不已。其次，要熟悉银行的中间业务。例如贵金属的买卖，农银人寿保险，国债以及各种信托产品。因为我们当地对基金信托国债需求不大，所以我只需要简单了解农银人寿和与农行合作的泰银中国人寿的种类即可。

第二，这个岗位是银行服务产品的营销员。

众所周知，银行的基本业务是存贷款，而如今随着资本市场的不断发展，银行的混业经营是大势所趋。各种中间业务的收入占了银行业务比重的很大一部分。目前每家银行都不断推出新的服务产品，这就得有人去发现潜在的客户，营销服务产品，这是大堂副理另一工作内容，这也使银行越来越重视这个岗位的资格能力的重要原因！由于接触时间短，我在实习期间就只负责向符合条件的客户简单介绍保险产品，然后将有购买意向的客户介绍给保险公司的客户经理。由于前几年中国保险业规则秩序混乱，保险诈骗层出不穷，使保险在人们心中“臭名昭著”，如何抓住顾客心理改变对保险产品的看法，吸引顾客对产品的兴趣是最让我捉摸不定的一门学问。

第三，这个岗位代表银行形象，坚守职业道德。

大堂经理和副理是第一个接触到顾客的人，因此他的一言一

行会第一时间受到客户的关注，这就要求他工作态度端正，提供微笑，周到的服务，展示银行的实力与形象。春节前后，外出人员的返乡，银行里也是人来人往。每位客户业务需求也是千差万别，让人头晕目眩，不管多忙乱，大堂副理都需要保持冷静的头脑给予最优的解决方案，让客户满意。漫长的等待使人们变得急躁，摩擦矛盾一触即发。这就要求我们灵活的安抚好顾客的情绪，维持好大堂的秩序。其中，严格按规则办事是解决矛盾纠纷的重要原则。

七、实践结果及心得体会

经过十天的实习，我开始从懵懂的状态中走出来，渐渐地熟悉了银行业务流程，了解了各种各样的银行业务，在师傅细心的指导下，慢慢地融入到紧张的工作中。这一个月的实习是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很大帮助，为我将来走上工作岗位打下坚实的基础。在河北银行的生活是非常忙碌的，每天营业厅内不断有打印机的声音，点钞的声音，盖印章的声音，络绎不绝的人流让我这个小小的大堂经理助理也忙得焦头烂额。

银行工作需要严谨的工作态度，跟任何工作一样，成功的见习需要足够正确的态度。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，坚持见习。不过，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。整个见习过程中我了解到，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”就是走向成功的基石。

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。

作为一名大堂经理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,大堂经理是第一个接触到顾客的人,因此他的一言一行会第一时间受到客户的关注,这就要求他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的操作等问题,这些都涉及了顾客的切身利益,坚决遵守“为顾客保密”的原则就成为每个大堂经理的最基本素质,最基本的职业道德。

很感谢支行的各位师傅,愿在百忙之中抽出时间悉心帮我解答我不懂的问题,豪不保留地传授着他们的经验,由于他们的悉心教导和无私帮助,使我大大提高了对银行业务的熟悉程度,这对我的实习经历来说是十分重要的。还记得,刚来到这里实习,领导们曾关心的问我累不累,说真的,紧张而繁忙的工作的确有点累。但人在其位,心尽其职,我为自己所承担的一份责任感到自豪,因为责任证明了自己价值的存在,就像刘备对诸葛亮的重托,责任是对品格的信任,是对能力的认同,是一种使命,一种荣誉。而履行好自己的职责,发挥自己的能力,克服困难完成工作,更是一种价值的体现。责任回赠我更多的不是压力和辛苦,而是享受工作的乐趣和取得成绩后的快乐。在银行里,每一个工作人员都是自己的老师,要虚心的请教,多发现,多分析比较,多总结,充分发挥自己的主观能动性和工作积极性。这样才能把工作完善,让他人满意。

虽然这十天下来我并没有成为银行知识全才，可至少也懂了很多银行业务知识。而且，大堂经理助理这个岗位能培养足够的应变能力。在工作期间常常会碰到刁蛮的顾客，或者设备出现问题之类的境况。一开始总是不知道怎么办，后来也慢慢开始学会如何安抚顾客，如何对设备问题进行处理等。在应变能力上有所提高。通过这次实习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，工作是怎么回事，也了解了一些复杂而微妙的社会人际关系，为我以后的社会人际交往做了个热身运动。同时通过这次实习也让我又一次了解了自己存在的优缺点。作为新入行的大学生，我要学习的东西还有很多，难免会犯错误，但是犯了错误，我应立刻向领导坦白错误，并请领导教给我纠正的方法。一定要有一颗主动承担责任、主动承担错误的心，切不可临阵脱逃、推脱责任。一个有责任心的人在任何岗位上都可以做得很好，一个没有责任心的人做任何事情都不可能那么一帆风顺。很高兴加入农行这个大家庭，为我以后踏入社会奠定了良好的基础，尽快完成学生向成人的转变，对此，我已经端正了自己心态，准备迎接未来更多未知的挑战。

银行社会实践报告篇七

这个暑假，在同学的介绍下我有幸来到重庆农村商业银行实习，我所在的是重庆开县支行。去实习之前，我了解了该行的基本情况：重庆农村商业银行成立于20xx年6月29日。在原重庆市信用联社和39个区县信用社、农村合作银行基础上组建而成。这是继上海、北京之后我国第三家、西部首家省级农村商业银行。注册资本金60亿元，下辖39家县级支行、1797家分理处。截至20xx年5月底，重庆农村商业银行存款余额达到1117亿元，贷款余额为682亿元，资产规模、存款规模、网点数量居重庆市金融机构首位。

假期里我利用差不多一个月的时间在这里实习，虽然时间不长，但在这宝贵的时间里我学到了很多，丰富并巩固了

在大学里学到的理论知识，让我明白了实践与理论的不同，实践是建立在理论之上，但却不完全跟理论一样。如果理论掌握的不扎实，实践容易出问题，使我更加坚信了把课本知识学好，学精的理念。还有很重要的一点体会：工作中态度很重要。在实习期间我才把这有句话“技术水平只能让你达到一定的层次，而为人处事的态度及对工作认真负责的态度才是提升你的真正法宝”真正弄明白。在此期间，我虚心请教，认真学习。对工作负责且高效的完成，与同事建立良好的关系，学到很多，受益匪浅。

在实习的前几天里，我都在营销室里看些相关的信贷知识，学习该银行的一些理论知识及各种文件。比如：相关的实务操作、上级部门下达的相关文件。同时还了解了银行的业务及业务结构——公司业务、个人业务、资金业务，其中个人业务主要是银行卡业务，外汇业务，个人理财等。在与客户的交流中，有时候会遭到冷漠，但我会及时的调整自己，比如说话的语气是否诚恳，态度是否真诚等，直到客户以诚相待，即使他们不需要公司的业务，也会对公司留下一个很好的印象，对工作对人都要用真心对待。

除此之外，我对银行的柜员制有了更进一步的认识。因为银行实施的是柜员制，我无法直接操作，但在旁边的观察，我知道了业务员的辛苦，他们的工作时间很长而且中午没有休息时间，他们必须懂得自我调节，必须要有很强的耐心和责任感。步入社会尤其是工作之后，责任感非常重要，如果白天的工作没有完成，职员必须加班，不能耽误了公司明天的任务；贷款业务出错时，业务员必须自己负责赔偿等等。

后来，我主要跟大堂经理学习，解答客户的咨询。在大堂工作要特别注意礼仪，礼仪是人们在交往中形成的行为规范和准则，大堂经理与客户打交道，代表的是企业形象和荣誉，所以一切要小心谨慎。虽然看似很细小很简单的工作，但却使我收益颇多。在这最一线的工作中，在点点滴滴的学习中，在每天跟客户接触的触中，让我深刻体会了何为耐心、主动以

及信心!进来银行的客户各种各样的都有，办业务时自然会遇到很多问题，于是我观察、学习，也不断的实践摸索。在大堂跟客户接触中，感受了银行的工作氛围跟环境，同时真真切切的进行了实践，而非学校式的继续理论，因为没有实践看过的东西就很容易忘!我走到大堂，自以为能从容的面对顾客。主任过来简单的交代了几句关于办卡填单的一些基本要求之后就走了。然后，就有越来越多的客户来咨询，这时候我才发现问题来了，我也茫然了，并不是所有的客户都是来办卡的，并不是简单的告诉他该填哪张单就可以了，面对客户，面对不了解的最基本的知识，我决定开始学习。

之前还没碰到过，或者很少，就让柜员解决了。人多，自然大家都忙，客户问题又多比方说：公司更换印鉴这个章要怎么盖啊，你们银行对于非本人的卡转账怎么规定啊，还有银行卡被吞了要怎么处理等等，不懂我也没办法，就只能说到业务咨询窗口去咨询一下。然后主任就急了，当场就到大堂来指导了一番，批评了我不应该都把客户往业务咨询窗口推，说我相关知识都没学，当时我感觉特惭愧心里也特慌，其实一个月的相处我发觉行里的领导同事都很好，领导的批评只是为了我好。下了班，回到家里，躺在床上脑中浮现的都是当天的画面。想了很多，或许我可以给自己找借口，刚从学校出来还很欠缺实践经验，人也不够成熟，但如果一遇到事情就如此的思考，是很难使一个人进步的。当然，现在的思考虽然有点马后炮似的，想着当时就应该全面考虑，顾客少的时候应该想像得到顾客多的时候的情景，相应的我又该怎么做，会碰到什么样的难题，同时应该请教主任自己应该注意什么等等，但是这些思考能给以我警醒，并用日记记录下来，以后就能够时刻提醒自己该如何更好的去完成一件事哪怕是一个小小的任务。

通过这次短暂的实习，我对银行的基本业务有了一定的了解。除了能进行基本的操作外，我觉得自己在其他方面的收获也挺大的。作为一直在学校生活的我，这次实习无疑使我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。首先银

行的工作氛围还是很严肃的，必须要先接受自己的工作，然后充满热情的投入其中，这样才能做好。其次，工作一定要遵守职业道德，努力提高职业素质。正所谓做一行东一行，在这一点上我从同事身上深有体会。比如，去银行办业务有时要出示身份证，即使是认识的人，也必须这么做，他们都不解，职员会就耐心细致的解释。没想到看似简单的业务，走上岗位才发现做起来并不是那么轻松，有很多细节要注意。比如：对待客户的态度，首先要用敬语，“你好”“请签字”等。与客户传资料必须双手对接。这使我认识到真正的工作要求我们严谨和细致的工作态度。工作的时候不能怕苦怕累，趁自己年轻，多锻炼自己。

最后，也是最重要的：团队合作的重要。团队成员共同承担领导职能，共同努力，以各自独特的方式，在所处的环境中共同完成预先设定的目标。例如：大雁团队。大雁会共同“拍动翅膀”。拍翅膀是大雁的本能，但只要排成人字形，就可以提高飞行效率。所有的大雁都愿意接受团体的飞行队形，而且都实际协助队形的建立。大雁的领导工作是由群体共同分担的。虽然有带头雁出来整队，但是当它疲倦时，便会自动退到队伍之中，另一只大雁马上替补领头的位置。队形后边的大雁不断发出鸣叫，目的是为了给前方的伙伴打气激励。工作中我们要有大雁一样的精神：(1)每个人都要忠诚于自己的团队，忠诚于自己的事业，做好自己的本职工作。如果你不拍翅膀，他不拍翅膀，这个团体还会存在吗？(2)我们要乐意接受他人的协助，也要愿意协助他人。(3)我们必须确定从背后传来的是鼓励的叫声，而不是其他声音。想要在职业生涯中生存和发展，需要把工作伙伴变成啦啦队，一队快乐的工作伙伴是成功最好的助手。

银行社会实践报告篇八

系别：

班级：

假期来临，我怀着无比兴奋的心情回到徐州，进行我大学二年级的暑期社会实践，我之因此十分的兴奋是由于我所参加的社会实践将是我从没有涉及的领域，或者说，就是与我的专业没有任何关系的。我进入了中国农业银行徐州云龙支行，此工作是我在学校时家里就联系好的。因此一放假我就报到开始了我的社会实践。

来到这里，银行主任对我十分的照顾，给我安排的是大堂经理的工作，工作量不大，要紧负责指导办理各类业务，负责解答各类疑问。在工作了半个月的时间中，我学到了很多知识，也对农行的一些业务流程有了一定的熟悉。

学习银行的基本业务：

1、开户。开户人需携带本人身份证并填写个人账户开户申

请表，可根据客户的资金量选择一卡通普通卡或者一卡通金卡或者金葵花卡，亦可按照客户的要求办理存折本，但同一个账户不能够一齐使用储蓄卡与存折。若开户人请代办人前来办理开户的，需要带齐开户人身份证、代办人身份证填写开户申请表。

2、办理网上银行。招商银行的网上个人银行分为大众版、专业版。只要已经在招行开户的都能够在网上大众版查询余额、查询当天及历史交易记录、进行密码管理等。而开通网上银行专业需要携带本人身份证、一卡通亲自到柜台办理，专业版功能强大，既能查询各类账户记录，也能进行网上转帐汇款、投资买卖等的管理。在银行开通专业版能够申请文件数字证书，也能够申请移动数字证书（优key□□客户只需在柜台开通网上个人银行专业版并对使用中的银行卡进行关联即可。

3、现金转汇。现金转帐、汇款按银行来分，可划分为对本行与对他行的转汇；按收款方来分，可划分为对私与对公的转汇。

4、存取现金。没有带银行卡或者存折前来存款的客户，能够带着本人身份证，填写临时取款单，交到储蓄窗口办理。提取现金则务必携带银行卡或者存折到柜台办理，使用银行卡的客户也可到自助银行的柜员机上提款。

5、卡内结汇、转帐。有外币现汇或者现钞账户的客户要办理结汇业务，可在自助查询终端机上进行，同时即时到帐。卡内转帐是指同一账户内的活期、定期相互转帐，同样是在自助查询终端机上进行，也是即时到帐的。

此外，我还偶尔做销卡，上报贷记卡等等的工作，都要在网上进行的，还要编制excel等，因此对电脑的知识也要有所要求。通过了半个月的实习，我有下列几点感想与启发。

第一、关于为人处事这一方面，我们一定要学会真诚待人。在银行里，各位领导与其他工作人员，作为我的老师，一直很重视我平常做事做人的方法，一个人的人文素养重要性要远远大于科学知识的’重要性。折射到具体生活中来，其中一方面就是要求我要礼貌待人，真诚待人。

第二、要勤学好问，进入单位实习是一个很好的接触社会、充实自我的机会。在平常工作中，我们一定遇到这样那样的问题，因此这就要求我们要养成勤学好问的好习惯，这样不仅能懂的更多，而且会终身受益。

第三、在具体办事中要讲究原则性，条理性，原则的东西绝对不能改，做事要有一定的条理，这样才能是别人听的更懂，更清晰明白。

有工作人员，感谢你们这么多天的照顾与帮助。假如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，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，相信这次珍贵的实习经历会一直伴随着我以后的工作生活。千里之行，始于足下，我会通过这次实习，

更加懂得知识与实践的积存，不断充实自己。这才是学习与实习的真正目的。

通过这次暑期社会实践活动，不仅充实了我的暑期生活，更让我在实践中熟悉了国情，受到了教育、服务了社会、增长了才干。同时，社会实践还让我意识到了自己身上肩负的责任，也让我认识到了理想与现实的差距。要想成为一名高素质的大学生，要想尽快地成为现代化建设的有用人才，就绝不能只埋头于书本之中，务必把学习书本知识与投身社会实践统一起来，积极地投身于社会实践之中，开拓视野，认识社会，对自己有个清醒的定位，明确自己的历史使命，激发自己的学习热情，调整与完善自己的知识结构，学会正确地做人做事，学会战胜各类困难与挫折，锻炼意志与毅力，使自己全面进展以习惯社会的需要。

银行社会实践报告篇九

此次实习的目的在于通过在xx银行的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等，为今后的工作奠定基础。

大堂经理

主要包括以下2个主要阶段：

一、培训阶段

(1)通过培训了解单位基本情况和机构设置，人员配备，企业文化和营业网点安全保卫等。

(2)了解银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行的储蓄业务如定活期一本通存款、整存整取、定活两便、教育储蓄等。银行的对公业务，如受理现金支票，转账支票，签发银行汇票等。银行的信用卡业务，如贷记卡、准贷记卡的开

户、销户、现金存取等;联行业务;贷款业务等。

(3)学习服务礼仪。

二、实习阶段

(1)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

(2)跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

三、实习内容:

(一)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

在实习的前几天里,我主要跟主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件。一方面要学习相关的实务操作,其中会计占决大多数,既要强化已有的知识,还要学习新的知识,另一方面,还要学习人民银行下达的相关文件。结合中行金融报,金融研究等杂志刊物,了解银行改革的方向,动态。银行的创新和进步,是与国外银行竞争的基本条件。所以银行从上到下,都要树立一种竞争意识,服务意识。对于4月在各支行开展的“atm机竞赛”活动就是要提高银行人员的服务意识,增强其服务理念,以优质的服务让顾客满意。同时通过实习还让我们了解银行的业务,中行的业务结构较为多元化有公司业务,个人业务,资金业务,网上银行业务以及国际业务,西大街支行主要划分有4个板块,有对公业务,对私业务,其他业务以及和平安保险公司联合的平保业务等。我实习的主要是对私业务,主要包括个人结算、银行卡业务、个人理财类产品为主的个人中间业务体系。

(三)跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

实习收获与体会:通过这次毕业前的实习,除了让我对xx银

行的基本业务有了一定了解，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，这次的毕业实习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和扎实认真的工作态度。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。比如：如果是一个柜员的汇款业务没经其他柜员审核，汇款就不会发出，柜员就会受到风险处罚。如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。所以在办理与银行现金有关业务时一定要谨慎细心。

其次，我觉得尽快完成自己的角色转变。对于我们这些即将踏上岗位的大学生来说，如何更快的完成角色转变是非常重要的和迫切的问题。走上社会之后，环境，生活习惯都会发生很大变化，如果不能尽快适应，仍把自己能学生看待，必定会被残酷的社会淘汰。既然走上社会就要以一名公司员工的身份要求自己，严格遵守公司的各项规章制度。

第三，我觉得工作中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。比如，挂失业务办理时需要本人亲自持本人身份证办理。而在实际业务发生时往往很多人因为身份证丢失而持本人户口簿或他人持身份证为丢失人挂失等虽然可能明知是本人，这些都是不被允许的。而当对方有所疑问时，也必须要耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度并虚心向他人请教。

最后，还要有明确的职业规划。所以今后在工作之余还要抓紧时间努力学习银行相关知识，早日通过银行理财师的考试，

相信只有这样才能在自己的工作岗位上得到更好的发展。