

2023年银行暑期实践心得体会 银行暑期实习报告(优秀9篇)

心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解 and 领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

银行暑期实践心得体会篇一

本文目录

1. 银行暑期实习报告
2. 民生银行暑期实习报告
3. 银行暑期社会实习报告

实习生：

本人：

实习单位：中国民生银行... (以下省略)

实习部门：营业部

实习时间□xx年6月

由于在学校的专业课程学习中较多地接触了金融方面的知识，同时出于修金融双专业的缘由，因此，本着一种希望能将课本与实践相结合的思想以及一种曾经想以后在银行工作的憧憬，本人开始了在民生银行的实习生活。

实习第一天，内心怀着忐忑与新奇，以一身干净的着装踏入了银行，然而却在服装上被老师提出了严重的批评。作为银行工作人员，要求有统一的着装，即上身需穿白色衬衫，下着西装黑裤外加黑色皮鞋。男性需带领带，而女性的皮鞋要求前不露脚趾，后不露跟。简而言之，需保持一种干练，整洁的形态。作为实习生，虽不具有完全一致的服饰，但也需要穿跟行业服装颜色相近的衣服，以保持银行的整体形象。在受到熏陶后，下午变换上了一身职业装回到银行，在外在上俨然有了点工作的样子。

纵观整个实习生活，我的实习工作可被分成两部分，即：担任临时客服经理及学习对公业务。

客服经理工作

原以为客服经理只是一种引导作用，然而事实不然。它所涵盖的工作可以涉及到营业部里大大小小各个方面，即需要了解所有业务的情况，包括普通的对公对私业务的存取款、贷款的办理及还贷、理财业务的部分指导等，要有一种处理全局，解决突发状况的头脑以及良好的交流能力。

以一个下午的时间学习了民生银行客服经理准则以及厅堂服务标准，接触了各种表格的填写、帮助还贷、网上银行开通及使用、查询机的使用等。每日准时上班，一天一站就是6个多小时。

表格的填写方面，由于民生银行作为较小的商业银行，有别于中、农、工、建、交以及农村信用合作社。它与其他小银行如宁波银行，光大银行等方面有一定的优惠政策，即：由于它们之间运用的是银联清算系统(大银行之间使用的为人民币支付清算系统)，在民生银行存取在宁波银行卡上的钱时无需交手续费，此费用由银行替客户进行支付。此外，同城转账若转到5大国有银行，则需填写同城通存通兑单(但现今民生银行没有通兑业务);若为异地转账，则需填写异地转账

单;同为民生银行间转账则无需填写表格。至于其他,如借记卡办理业务,密码挂失及解锁等均需填写相关表格。而指导客户填写表格以及帮客户取号成了我工作组成的一部分。

网上银行业务的开通及使用对于一个不曾接触过的我来说起初有点困难。需教客户如何操作,并需要进行相关演示。要回答客户u宝和浏览器证书的区别以及网银申请时对单笔和累计额度的限制等问题。

此外,由于理财经理在我实习的该周请假休息,因而,我也担任起了介绍理财业务的重任。虽然显得有些粗略,很多东西还要请老师帮忙,但逐渐地也越来越能熟练应对了。如:办理“钱生钱”业务可以选择1天或7天,适用于那些需要使用活期存款且存款数量较大,但使用时间不定的客户。其底线要求为:在柜台上办理,需5万元以上,而在网上银行办理,则需5万2千元以上。同时,目前的理财业务为:将客户的钱集中后主要投资于国库券以及票据(主要指银行承兑汇票),因而能降低一定的风险。另外,也了解了“申购”与“认购”的区别等等涉及各方面的知识。

银行暑期实习报告(2) | 返回目录

实习生:

本人:

实习单位:中国民生银行...(以下省略)

实习部门:营业部

实习时间□xx年6月

由于在学校的专业课程学习中较多地接触了金融方面的知识,同时出于修金融双专业的缘由,因此,本着一种希望能将课

本与实践相结合的思想以及一种曾经想以后在银行工作的憧憬，本人开始了在民生银行的实习生活。

实习第一天，内心怀着忐忑与新奇，以一身干净的着装踏入了银行，然而却在服装上被老师提出了严重的批评。作为银行工作人员，要求有统一的着装，即上身需穿白色衬衫，下着西装黑裤外加黑色皮鞋。男性需带领带，而女性的皮鞋要求前不露脚趾，后不露跟。简而言之，需保持一种干练，整洁的形态。作为实习生，虽不具有完全一致的服饰，但也需要穿跟行业服装颜色相近的衣服，以保持银行的整体形象。在受到熏陶后，下午变换上了一身职业装回到银行，在外在上俨然有了点工作的样子。

纵观整个实习生活，我的实习工作可被分成两部分，即：担任临时客服经理及学习对公业务。

客服经理工作

原以为客服经理只是一种引导作用，然而事实不然。它所涵盖的工作可以涉及到营业部里大大小小各个方面，即需要了解所有业务的情况，包括普通的对公对私业务的存取款、贷款的办理及还贷、理财业务的部分指导等，要有一种处理全局，解决突发状况的头脑以及良好的交流能力。

以一个下午的时间学习了民生银行客服经理准则以及厅堂服务标准，接触了各种表格的填写、帮助还贷、网上银行开通及使用、查询机的使用等。每日准时上班，一天一站就是6个多小时。

表格的填写方面，由于民生银行作为较小的商业银行，有别于中、农、工、建、交以及农村信用合作社。它与其他小银行如宁波银行，光大银行等方面有一定的优惠政策，即：由于它们之间运用的是银联清算系统(大银行之间使用的为人民银行支付清算系统)，在民生银行存取在宁波银行卡上的钱时

无需交手续费，此费用由银行替客户进行支付。此外，同城转账若转到5大国有银行，则需填写同城通存通兑单(但现今民生银行没有通兑业务);若为异地转账，则需填写异地转账单;同为民生银行间转账则无需填写表格。至于其他，如借记卡办理业务，密码挂失及解锁等均需填写相关表格。而指导客户填写表格以及帮客户取号成了我工作组成的一部分。

网上银行业务的开通及使用对于一个不曾接触过的我来说起初有点困难。需教客户如何操作，并需要进行相关演示。要回答客户u宝和浏览器证书的区别以及网银申请时对单笔和累计额度的限制等问题。

在实习期间也发生了一定的突发状况，比如，在7月23日停电一天，险些造成银行备用电供应不足。在这种尽量关闭电脑，节省电量使用的情况下也就对办理业务的速度产生了很大的影响，同时也导致取号机器难以使用。在此情况下如何稳定客户在等待中不厌烦的情绪，合理地进行解释并保持一定的等待顺序成了我遇到的一个问题。但凭借着之前学生工作的经验，让我很好地对此进行了处理，也使银行内其他人员比较满意。

对公业务的学习

柜台方面主要包括对私业务以及对公业务，对私业务主要涉及现金，而对公则主要涉及各类票据。

由于在学校学习过银行会计的课程，同时接触过清算系统的实践操作，因而在本人的申请下，由临时客服经理工作转到对公业务的学习。

在此期间，首先了解了点钞的规范动作。起初有些生硬，还险些拿不稳一捆，速度缓慢。在不断地训练下，由原来的一捆需1分钟左右到最后一捆40秒左右，让我感到缓慢的进步。在询问优秀的标准后，我得知，在10分钟内要数出16捆(每

捆100张)。在练习期间，也看到了对几位已毕业的大四实习生的考核，颇有一定的压力。

当然，最主要的还是对于票据的学习。在本人的要求下，向老师要了一份全国票据法进行学习，同时也跟在会计各位老师后面见习了各种票据的处理过程，从一天最初的打印人行往来回单、小额支付系统回单开始，工作也就拉开了序幕。开户的处理、支票的检验，影印的上传以及往来账户的操作等等都让我有了更深入的了解。比如，在开户前需要检查是否已开基本账户，是在哪家银行，是否属于空头支票黑名单户，此外还要验证身份等等。这不仅使我对银行会计课程的内容有了回顾，同时也接触到了些更为实际的操作。

出于想在尽量短的时间内了解更多的银行业务，我开始每晚回家背五笔根，练习五笔，望对以后能有所准备。

总之，在民生银行实习的半个月时间里，让我保持着一种规律的上下班生活，不断地了解着工作的意义，思考着那个曾经想以后要在银行工作的想法。同时，也让我明白，在实习期间一定要保持一种虚心求教的心态以及不耻下问的勇气，主动争取自己想要学习的东西，才能获得更多的收获。

银行暑期实习报告（3） | 返回目录

一、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“一卡通”金卡或“金葵花”卡，亦可按照客户的要求办理存折本，但同一个账户不可以一齐使用储蓄卡和存折。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可以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，既能查询各种账户记录，也能进行网上转帐汇款、投资买卖等的管理。在银行开通专业版可以申请文件数证书，也可以申请移动数证书（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，可划分为对本行和对他行的转汇，对招行应填写。。。跨行应填写。。。按收款方来分，可划分为对私和对公的转汇，对私应填写。。。对公则应填写现金单。

4 存取现金。没有带银行卡或存折前来存款的客户，可以带着本人身份证，填写。。。交到储蓄窗口办理。提取现金则必须携带银行卡或存折到柜台办理，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，并且即时到帐。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。

6. 银结通的通存通兑业务。持有民生、浦发、兴业、光大、华夏、深发银行的存折或银行卡都可以在招行的柜台办理通存通兑业务，自由存款、取款和转帐。

二、认识各个柜面的服务范围：

1. 低柜服务范围：办理对公业务、国际业务、个人开户等非现金业务。

2. 高柜服务范围：办理现金的存、取、转、汇业务。又细分为对公优先窗口、金葵花客户优先窗口、银结通服务窗口。

3. 贵宾室服务范围：对开通了招商银行“金葵花”卡的用户提供贵宾服务，为他们提供专业、优良的理财服务。

4. 外派驻点服务范围：为有意购买证券的客户办理第三方存管业务，由商业银行作为独立第三方，为证券公司客户建立客户交易结算资金明细账，通过银证转账实行客户交易结算资金的定向划转，对客户交易结算资金进行监管并对客户交易结算资金总额与明细账进行账务核对，以监控客户交易结算资金安全。

银行暑期实践心得体会篇二

（一）总体情况的

交通银行(bankofcommunications)始建于1908年（光绪三十四年），是中国第一家全国性的国有股份制商业银行，总行设在上海。6月23日，交通银行在香港成功上市，成为首家在境外上市的内地商业银行。

交通银行拥有以“外汇宝”、“太平洋卡”、“基金超市”为代表的一批品牌产品。，作为银行设立基金公司的三家试点行之一，交行发起设立了交银施罗德基金管理公司；推出了带有战略合作伙伴汇丰银行标识的“中国人的环球卡”——太平洋双币信用卡，这标志着交通银行将为海内外客户开展服务。

上半年，交通银行实现税后利润46.05亿元。交行已经成为国内仅次于四大国有银行的第五大商业银行；按总资产排名，位列世界1000家大银行的73位。

（二）实习所在支行情况的

交通银行杭州萧山支行，位于萧山区文化路168号，地处萧山

区中心商务区，毗邻中国银行、建设银行、萧山农村合作社等金融机构，是萧山区的金融中心地区。它以其优越的地、优势，优越的环境，丰富的金融产品，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。

由于新装修好的萧山支行储蓄柜台与会计柜台都在一楼，实习期间我分别学习了储蓄与会计柜台的基本业务流程。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的和机构设置, 人员配备等

(二) 实习第一周、第二周在储蓄柜台学习银行对私的基本业务流程

7.23到8.17期间，我有幸进入交行萧山支行实习。在这宝贵的1个月时间里我学到了好多东西，并结合自己的专业知识，弄懂了很多银行业内的理论知识和实际操作，获益匪浅。

(一) 储蓄业务

实习第一周、第二周在储蓄柜台学习银行对私的基本业务操作流程及储蓄业务方面的知识。储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办、所有的储蓄业务。虽然我没有实际上柜操作，但是我基本了解了柜员一天的业务流程，包括早上银行营业前的准备工作以及营业结束时的轧帐等等。还学习了最基本的点钞、捆钞、如何敲章换章，现金支票的检验等，忙的时候柜组长还会叫我做一些查询复核业务。

(二) 会计业务

实习第三周我转到了营业部会计柜台，了解了对公客户在交行验资户、结算户、一般户的开户，信息更新，销户等会计

流程；银行承兑汇票的查询查复，托收承付的操作流程；支付系统往来帐，查询查复等业务的处理。印象最深的是开一张银行汇票要经过三人之手。先记帐，第二人复核，然后再转交给第三人对银行汇票进行压数。

一点小建议：结算业务申请书的设计可以改进。

结算业务申请书上盖法人章和财务专用章的位置比较小，往往致使印鉴上的文字和印制在申请书上的文字重叠，加大电脑验证的难度，造成机器验章不通过，要用验章机手工核对的方式，降低了工作效率。希望结算业务申请书的设计可以更加合、，更加人性化。

（三）跟大堂经理学习

在实习的最后一周时间里，我主要是跟大堂经、学习，维持大堂的排队秩序、解答客户的咨询及第三方存管（由于办、第三方存管的客户太多，银行把签约席放在了大堂里）。

关于第三方存管协议：

证券公司客户交易结算资金第三方存管业务是指：根据新证券法的要求，证券公司负责投资者证券交易、股份管理以及根据交易所和登记结算公司的交易结算数据清算投资者的资金和证券；存管银行负责证券公司客户交易结算资金汇总账户（以下简称资金总账户）与投资者银行账户的资金划转和账户管理，负责证券公司和登记结算公司之间的资金交收划转，负责为证券公司划拨佣金和代证券公司为投资者支付利息，通过为每个办、存管业务的投资者开立一个“管理账户”（虚账户），登记其证券交易保证金的进出和余额，并对证券公司客户交易结算资金进行总分平衡校验，实现对客户保证金的监督。

" 银证转账 " 是把客户的保证金以证券公司的名义存在银行，

而“第三方存管”是把客户的保证金以客户的名义存在银行，能够有效杜绝证券公司私自挪用客户资金、中国证监会要求，所有客户必须在今年12月31日前进行第三方存管，否则证券公司会依据相关法律法规对未进行第三方存管的客户进行必要的业务限制。所以目前每天来银行办、的客户是络绎不绝。客户需要填写证券交易结算资金存管业务申请表、协议书等资料，向银行申请开办第三方存管业务。

我的主要工作是指导客户填写各种表格，确保客户能够顺利签约、被一大堆人围着问这个怎么填，那个怎么填，我第一次觉得大堂经、也不是那么好当的。在大堂工作要特别注重礼仪，成天与客户打交道的大堂经，代表着企业的形象和名誉，所以一切都要小心谨慎。在大堂你要维护大堂秩序，解答客户问题，还有营业中的分流客户，不论多忙，你必须维持良好的‘形象，礼貌的对待一切。其中解答客户问题就要求大堂经、必须了解银行的每一业务及其操作流程，所以要想做好一个大堂经，必须拥有丰富的知识面。

第一天去实习，心里不可避免的有些紧张：不知道怎么样，应该去怎么做啊，要去干些什么呢等等！

踏进储蓄柜台，只见几个陌生的脸孔，我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声：“早安”，那是我心底真诚的问候。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，很好的跟他们交流沟通学习。之后每天上班前的早饭时间是最温馨的时候。大家会一起躲在后台一起吃早餐，讨论身边发生的每一件新鲜事。这次实习过程中我还获得了很多其他的经验。这些经验使我感觉到了自己在知识、技能、与人沟通交流等方面的进步和成长。

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、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,实际工作与在校的学习有着巨大的不同,实习可以让人深深体会到长辈们所说的从工作中再拾起书本的困难性。每天早晨大早就要出门赶车,傍晚回家后深感疲惫,难有精力能再静下心来读书治学。这样想来,那些能够一边工作一边学习考学的人想必有非常的过人的决心和毅力,这让我更加珍惜在学校的时光。

还有要虚心学习,主动出击。当你可以选择的时候,把主动权握在自己手中。在实习的时候,我会主动的打扫卫生,主动地帮同事做一些力所能及的事情,并会积极地寻找合适的时间,向同事请教问题,谈生活的学习以及未来的工作,通过这些我就和同事走的更近,在实习当中,同事就会更愿意更多的指导我。获得更大的收获。

银行暑期实践心得体会篇三

xx年7月13日至8月28日,我在银行支行度过了一个半月的实习期。在这段实习的日子里,我经历了很多,学到了很多同时也认识了自己现如今存在的一些的优点和不足。现将我的暑假实习报告总汇报如下:

先来简单地介绍下兴业银行吧:

兴业银行是中国首批成立的股份制商业银行之一,1988年8月26日开业,注册资本39.99亿元,总行设在福建省福州市。

开业以来,兴业银行始终坚持以支持国家经济建设、服务客户发展为己任,以建设一流现代商业银行为目标,改革创新,奋力开拓,各项事业持续、快速、健康发展,经营管理现代化水平不断提升,逐渐成长为中国金融业的一支有益力量。

截止 xx年末，兴业银行资产总额2600亿元，比年初增长46%；本外币各项存款余额2077亿元，比年初增长43%；本外币各项贷款余额1569亿元，比年初增长58%；按照五级分类法，不良贷款比率2.49%，资产质量在国内同业中保持先进水平；实现税前利润16.33亿元，同比增长77%。根据xx年7月英国《银行家》杂志全球银行1000强最新排名，按照总资产兴业银行列第273位，跻身全球银行300强。

目前，兴业银行已在全国主要经济中心城市设立了 260多个分支机构，推出了面向全国网上银行“在线兴业”，开通了全国统一的客户服务热线“95561”，并与全球550多家银行建立了代理行关系，基本形成了虚实结合、辐射全国、衔接境内外的服务网络。

兴业银行始终紧跟市场变化，坚持传统服务与新兴业务并重，在依法合规的前提下积极推进金融创新，基本形成同业、公司、零售、资金市场四大板块、品种齐全、技术含量较高的金融产品序列。

兴业银行始终紧跟市场变化，坚持传统服务与新兴业务并重，在依法合规的前提下积极推进金融创新，基本形成同业、公司、零售、资金市场四大板块、品种齐全、技术含量较高的金融产品序列。

兴业银行始终重视加强金融科技建设，在国内银行中率先实现了全行数据大集中，并不断在生产系统、安全系统、管理信息系统以及硬件建设上取得重大突破，是目前国内银行中唯一一家具备全年 365天 24小时不间断服务能力和远程灾难备份能力的银行。

经过十多年的改革发展，兴业银行初步集聚并培养起一支精干高效、专业优良、团结敬业的金融精英团队。

为期一个半月的实习主要是以推销“兴业通”刷卡机为主。

这期间的实习收获总的来讲可以概括为以下三个方面：一是通过直接参与银行的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。在外出推销刷卡机之前，我在xx支行的员工办公室里先学习了半个月的兴业银行内部推出的基本员工守则和销售业务书籍。期间我在各位领导和老员工的指导和帮助与我自己的努力下，在半个月期间我基本都熟悉了银行的各项操作流程和员工应该注意的各项守则。

在兴业银行xx分行xx支行后半段的实习日子里我学会了从推销、签协议、整理资料、上交盖章、到最后装机的全过程。虽然我学的专业跟推销挂钩，但实际上这并不是件好差事。对于我这个没有丝毫实际工作经验又没有业务联系，且初出茅庐的人来说，推销一种商品确实很难。所以刚开始几天真的无从下手，只能银行的客户经理带着跑业务。几天下来的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该银行的刷卡机主要是销往月交易额xx0元以上的个体商户，而且推销最重要的就是要有耐心，要尊重客户。所以，起初的一个星期左右，我们的主要推销对象是番禺区这一块的茶叶批发市场。

有了明确的市场后，接下来的推销情况就全靠自己了。跟我搭档的是同事阿珍。离开了客户经理，我和我的搭档满怀自信和激情开始了推销的旅程。本以为推销会很难很麻烦，但是我们确实得到了“开门红”——推销的第一天我跟她的成绩排名第一。我是个不太乐观的人，这样一天下来感觉成功来得太快了，心里有了压力，怕以后的成绩还没第一天的好。一个星期下来番禺茶叶批发市场被我们小组都扫完了，成绩也都像第一天那么好，并得到了客户经理的表扬，突然觉得推销也不是那么难的事情。

同时，这一个星期的推销也让我明白了一个道理——机会是稍纵即逝的。那次我和我的搭档在茶叶批发城发现了一个从

没被人发现的地下商场，虽然商户不是太多，但是至少是个新市场，就意味着有更多的潜力。事实也如我们所料，确实有很多商户同意安装我们的刷卡机，还有几家虽然没当场同意，但也流露出极大的兴趣并给了我们名片。当时不知是兴奋过度还是什么，等到第二天我们再去联系那些有意向的商户时发现他们都已经跟别的分行签了机子。当时就发现其实自己是个很不称职的推销员，我没有把握住机会，要是当时我再多跟那些商户谈谈，机会就是我的了。总之，“吃一堑，长一智”，这样的错误我不会再犯第二次。

接下来的几个星期任务就更加重了，因为客户经理不再给我们寻找市场，而是由我们自己开发市场。一切对于我这个非土生土长的xx本地人来说就如同大海捞针。首先就必须对xx有个整体的了解，还要知道商业集中区都有哪些、交通路线图。这对于已经熟练掌握推销技巧的我提出了又一个要求。于是针对这个问题，我先是跟那些对xx商业圈很了解的同学沟通学习，同时还在网上翻找xx黄页，在对xx的各个区有了全面的了解后，我和我的搭档才开始开发市场，开始推销的第二个阶段。

真正的困难也开始出现了。我们在外面一跑就是一天，必须忍受所有疲惫、冷眼和拒绝，这使我的心理承受力有了很大提高，也开始明白天下不可能有免费的午餐。在推销过程中会碰到各种各样的情况，没有强大的随机应变能力是绝对不合格的。比如说面对青年或中年的客户，交流起来可能会方面简洁很多，但是面对稍微年老一点的客户就要耐心的介绍，因为不管怎样他们对于新事物不是不懂就是很排斥。当然，作为一名推销员也不能完全没有自尊和骨气，不能在客户面前表现得唯唯诺诺，那样只会适得其反，让客户认为你所代表的银行不好产品也不好。不管怎样，虽然不是正式员工，但也要时刻注意自己代表的是兴业银行在客户中的形象，在遵循客户就是上帝准则的同时，也不能失掉自己的尊严。

其实，越到最后，我觉得自己的热情就越少了，好在我们都

是搭档推销，所以在推销过程中，一旦自己受挫情绪开始低落我都会跟我搭档沟通。两个人的力量总比一个人的强。这样两个互相鼓励和安慰，才完美的度过了这段实习期。从这里我也明白：不管做任何事情都需要有激情有活力和自信！特别是在推销过程中自信与热情都是必备的。

在这期间空闲的时间里，我发现银行每天都有很多金融、证券方面的杂志、期刊和报纸，于是，利用这个契机一有空闲的时间我就埋在这些资料中，从这里我也学到了许多当前的金融状况，特别是美国的金融危机。由于我是要继续读研深造的，所以这些知识对我以后的学习也是有很大帮助的。

在实习的日子里，我像一个真正的员工去对待工作，感觉自己已经不是一个学生了，每天早上7点起床，然后像个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该行的各项制度，虚心向有经验的同时学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对兴业银行也有了更深的了解，通过了解也发现了该行在推广“兴业通”刷卡机方面存在的一些问题：

(1) 由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，对于刷卡机的使用与客户沟通不够，使有些客户对兴业银行以及“兴业通”反馈不好，也直接导致推销工作陷入被动；(2) 推销业务工作管理还不够完善，特别是在售后方面处理的不够完善和及时，对发展新客户造成不良影响；(3) 承诺不能兑现，在客户面前失去信任，比如说好每月刷卡满日均三万可以送50元的手机充值卡，却迟迟不能兑现，还有说好能在十月底开通转帐的功能，也还是一场空。

同时从这次实习中，我也认识到了自己存在的一些优点和不足：优点是(1) 发现自己在与人沟通方面有很大的潜力有待开发，特别是我对与人沟通方面的工作有极大的兴趣；(2) 认为自己是一个能够吃苦耐劳的人，能从一天的辛苦工作中找到乐趣。不足之处有：(1) 与真正的社会大家庭接触较少，缺乏足够的社会实践经验；(2) 自信心不够充分，有时会产生打退

堂鼓的念头。

以上是我的实习工作总结，实习是每一个大学生必须拥有的一段经历，通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用，同时也使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下了坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。最后衷心感谢兴业银行xx分行xx支行给我提供这次的实习机会，让我在实践中得到了成长与锻炼。

银行暑期实践心得体会篇四

根据学校毕业实习要求，本人于2016年7月1日至2016年8月25日期间在交通银行xx支行处进行了为期两个月的毕业实习。实习期间，在学校和单位指导老师的帮助下，我熟悉了银行金融机构的主要经济业务活动，了解交通银行的基本业务情况，理论水平的实际工作能力均得到了锻炼和提高。

通过实习，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，能加深对金融专业的认识，培养专业认同感，初步获得与本专业相关的实际知识和感性认识，为进一步的专业知识学习打下较好的实践知识基础。另外在实习期间，能加强与社会的联系与接触，培养自己的综合素质和能力，为今后走向社会提前打好基础。

交通银行始建于20xx年，是具有百年历史的民族金融品牌。20xx年4月重新组建并对外营业，是中国第五大商业银行。20xx年6月23日，交通银行在香港成功上市，成为境内第一家国际公众持股银行。多次被世界权威金融杂志评为“中国最佳银行”；连续多年被世界品牌实验室(wbl)评为“中国品牌年度大奖(no.1)”(银行类)；根据英国《银行家》杂志2015

年公布的全球1家银行排名，交通银行以193.36亿美元的一级资本位列第49位，排名逐年上升。

交通银行在中国金融业的改革发展中实现了六个“第一”，即第一家资本来源和产权形式实行股份制；第一家按市场原则和成本-效益原则设置机构；第一家打破金融行业业务范围垄断，将竞争机制引入金融领域；第一家引进资产负债比例管理，并以此规范业务运作，防范经营风险；第一家建立双向选择的新型银企关系；第一家可以从事银行、保险、证券业务的综合性商业银行。交通银行改革发展的实践，为中国股份制商业银行的发展开辟了道路，对金融改革起到了催化、推动和示范作用。

在这次实习过程中，我还体会到了实际的工作与书本上的知识是存在一定距离的，并且我需要进一步的学习。这样才能使我在银行的基础业务方面的知识，不紧紧局限于书本，而是有了一个比较全面和深刻地了解。这些最基本的业务往往是不能在书本上彻彻底底理解和学习的，所以基础实务尤其显得重要。

另外，我还体会到我们对待每一样工作都要有必不可少的责任心，做事情要谨慎小心，因为业务是复杂多样的，小小的错误就会给顾客和银行带来损失。还有就是虚心，有什么不懂的要虚心请教。在这个实习过程中我也无时无刻地感受到了员工之间的团队精神、敬业精神、创新精神和奉献精神。

银行暑期实践心得体会篇五

这个暑假，我来到中国工商银行***支行进行阶段实习。中国工商银行***支行是一个以房产贷款、个人贷款办理为特色的一个支行，存款规模达17个亿，各项贷款达14个亿，主要办理各项人民币、外币的存、贷、汇款业务，同时办理各种代理保险业务等。该支行在银行改革的大背景下，进行各项业务，特别是信贷业务的创新，连续3年盈利居全市首位。

选择银行的原因是因为一直以来银行是各行各业资金的交汇点，加上体制的关系，人们更愿意把商业银行看作是一个“国家机构”，而忽视了商业银行应该是作为一个法人主体、作为以盈利为主要目的的企业。对于银行的盈利的讨论很大程度上和银行的存款额相挂钩，某些地区用存款额的多少来考察银行经营的成功性，而至关重要的信贷盈利却被丢在一边，产生了大量的坏帐。

入世之后，中国的金融行业必将接受来自世界金融业的强烈冲击，如果四大国有银行和各地区商业银行继续采用原先的政策，将使中国银行业陷入前所未有的困境。中央在看到这一情况后，国务院决定对四大国有银行进行股份制改制，今年7月15号，中国工商银行宣布，在国务院决定对工商银行实施股份制改革后的70天时间里，工商银行已较好地完成了财务重组的各项任务。

财务重组完成后，工商银行的财务和资产质量指针已经达到了健康银行的标准。截至6月底，工商银行资本总额达到2806亿元，充足率为9.12%，其中核心资本达到2525亿元，充足率为8.07%；境内外机构不良资产率降至2.72%，不良贷款率降至4.58%，分别较年初下降11.51个百分点和14.42个百分点；按拨备余额与应计拨备算，拨备覆盖率达到100%。这也就意味着，工行将告别以存款额为业绩的历史，更加大信贷等盈利性业务在工行的营业范围和营业比重。

我的目的就是利用会计知识了解和分析除了存款外，其它盈利性业务在工行的经营情况，并在此过程中，提高自己会计实践能力。很有幸，在工行能够进入信贷部，因为信贷部作为盈利性业务的代表，基本上就是整个盈利性业务的一个全面反映。能使我能够比较全面了解赢利性业务。

银行信贷以新颁布实施的《贷款通则》为准则。以银行存款收入作为银行融资的主要途径，在银行存款保证的基础上，利用种种业务把存款资金进行再投资，实现银行的利润增长，

把营业利润作为银行资金增长的重要手段。以国家基准利率为基准，根据银行和市场的实际情况，上浮贷款利率或下降贷款利率以获得最大利润总值。

在实习期间，主要学习了个人住房贷款和个人消费贷款的具体操作业务，在学习过程中我也对个人住房贷款和个人消费贷款这两项贷款业务进行了会计分析，希望用会计方法得到这两项业务的盈利情况。这两项业务是将国家规定的基准利率下调10%，以4.32%-4.59%的利率范围进行业务开展。因为这两项业务的信贷风险是所有信贷业务中最低的，所以用较低的利率水平以吸引更多的贷款业务，实现创利。

再从具体操作方式上看，在利率下调基础上，银行通过贷款中特定的条例，和保险公司合作，对所贷资金进行投保，这样既保证了所贷资金的安全性，又在和保险公司合作中得到利润，作为纯粹企业意义上来说是很好的盈利方式。当然，在具体规则的制定上，都是有利于银行利润的增长，并对个人住房贷款和个人消费贷款还分别做了关于实际贷款金额、最高贷款金额、首付金额、贷款年限、抵押资产内容、抵押方式、资产评估等方面不同的要求。这些要求又为贷款提供了安全性保障，使银行的坏帐率达到最小。

由统计可以看出，去年信贷部门的住房贷款为67281万元，今年到本月为止为71385万元，增加了4104万元，半年增长率为5.7%，这是整体的统计数额情况。在实习期间，由凭证统计出(截至日期为8月24号)：累计逾期本金金额为561902.39元；累计表内欠息(既由本金产生的利息)；累计表外利息(复利计算)为12802.76元。由此三项产生的数额为721577.45元。从会计角度可以把这721577.45元看作是本期的支出，由增加的4104万元贷款额产生的利润为1883736元。净利润为1162158.55元。从这个数字上看银行的住房信贷这一块是盈利的。

再有是个人综合消费贷款，上年为755万元，今年8月份为止

是1423万，增长了668万。个人综合信贷业务由于银行风险远远大于住房贷款，所以相对的涉及金额也相继较少，这也有利于控制银行贷款风险。

由上述数字可以看出，个人信贷业务，银行风险还是比较小的，利润的多少，仅仅取决于贷款数额的多少。只要根据市场特点制定相对应较低的利率水平，银行是可以从个人信贷上取得固定利润的，这两项贷款业务是可以实现资产增值的。

在工行实习的期间，让我收获颇多，我觉得整个人都得到质的飞跃，非常感谢中国工商银行xx支行给我这次实习机会！在此我对工作期间帮助我的朋友同事深表谢意！

银行暑期实践心得体会篇六

暑期大学生银行实习报告

2019年7月--9月，我和另两名同事分配到支行实习。支行是省行老牌培训基地，它近年来连年在**市*行系统的绩效考核名列前茅，其中很大一部分是得益于其拥有卷烟厂、**公司等优质客户，更不可忽视的是拥有一支凝聚力极强的营销团队，一个和谐的工作环境以及一直延续下来的紧凑的工作节奏和良好的学习氛围。过去的两个月我先后在会计部和信贷部实习，在每一个部门都得到了领导的关怀和同事的帮助，这段宝贵的实习期是我从一名在校学生向合格的公司职员转变的关键阶段，现在我将这两个月来工作学习的情况做一下总结。

在非现金业务区的学习期间，通过看、问、思，我对会计部门核算的主要流程——记账、复核与出纳有了初步认识；另外我还有一段见习大堂经理的特殊经历，大堂经理是许多客户了解工行的第一窗口，我的主要工作是对客户办理的各项业务进行引导，及时处理客户的咨询和投诉，发放回单和对账

单。在客户至上理念的指导下，我的用心服务，得到了客户的一致好评。在与客户面对面交流的过程中，一方面锻炼了我的沟通能力和交际能力，另一方面也使我能第一时间倾听客户对工行的意见和建议，有助于我们不断地改进工作、完善服务。

八月份我被调到信贷部学习个人和公司贷款，期间我们向各业务经理学习信贷知识与营销技巧，尝试着与个人及法人客户进行沟通，学习办理个人住房、消费等贷款，学习使用系统对公司客户进行评级授信。由于我行优质客户与国外多家企业保持着频繁的业务往来，这使我们有机会接触到一部分国际业务，主要是关于开立信用证的相关流程。

一个月来我学到的不仅仅是银行的相关业务，更学到了一种积极竞争、勇挑重任、兢兢业业的工作态度，所有这些成为了我人生中一笔重要财富。同事们在平时工作中、具体业务上给与我的巨大帮助让我难以忘怀，他们对银行业相关政策、具体业务知识的精通，与合作伙伴、具体客户关系维护的得心应手以及他们积极勤奋的工作态度都使我受益匪浅。

以上是我在实习期间的工作汇报，工作中的点点滴滴也让我积蓄了一些对*行发展的意见和建议，下面我将从以下三个方面谈谈我的认识。

一、授权管理

二、信贷管理

存贷款是银行最原始也是最重要的一块业务，必须有效利用存款，用活存款为银行创造最大效益，因而我认为信贷管理是改革的重中之重。首先，人员配置亟需调整，应大力充实客户经理队伍。以都办为例，整个信贷部，个贷客户经理有7人而公司客户经理只有3人，相比之下，个贷业务量却远远不及对公业务量。在这种情况下每个公司贷款客户经理往往要

对口4-5个客户，客户经理常常分身乏术，直接导致服务质量降低，从长远来看更可能在无形中流失大批客户源，这对工行发展来说是一笔无法估量的损失；其次，营销意识有待提高，应加大客户和市场拓展力度，不能仅仅依靠领导营销，而需要在全体客户经理中树立营销意识，可以不定期的邀请营销精英深入支行开展营销技巧培训，同时鼓励业务人员实施“走出去”战略。是中部崛起的重要城市，近年来城市建设和经济发展的盛况有目共睹，在政府的各项优惠政策指引下，越来越多企业进驻，这其中既包括诸如世界500强这样的大企业，更多的还有中小企业这支不容忽视的群体，潜在的优质客户数量自然不言而喻，*行应利用这个良好的外部经营环境，主动出击、抢先营销，源源不断的发展新客户，同时稳抓老客户，大家齐心协力共创*行稳健发展的新阶段；最后，风险管理常抓不懈。放款的最终目的是为了利润，过去沉重的历史包袱给我们敲响了警钟，好军队不打无准备之仗，因而必须严抓风险管理，尤其要将事后控制转移到事前预防。（法律上事后惩治犯罪不如转移到事前预防犯罪上来）但严抓风险决不意味着牺牲利润，可在原则性理念的指导下为客户最大限度的提供金融服务。“以产品为中心”的无差别、单一化的信贷管理向“以客户为中心”的个性化管理的转变。

银行暑期实践心得体会篇七

这个暑假，在同学的介绍下我有幸来到xx银行实习，我所在的是xx支行。去实习之前，我了解了该行的基本情况□xx银行成立于20x年x月x日。

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。

首先，对大堂里的“宝”先挖掘一遍，关于利率、本期的理财产品的一些基本知识、电汇的手续费用等等。然后，了解了一下大堂的硬件设施的功能：金融通、存折补登机甚至叫号机。这时候不懂就问，同事也都很热心得帮我解答。就这样简单的学习了一轮后，最最基本的还算可以应付，比如客户说要转账问要填什么单，我就会知道说你是要同城转还是要异地转？然后我给相应的进账单和电汇单。刚开始几天，大堂里没什么人，业务比较少，问的问题也简单，直到第二星期的某一天，突然来了很多人，还没到营业时间，外面就挤了很多人。等保安把门打开了，人群就一窝蜂的涌进来了，这个时候我又懵了，本来问题就多，只是我之前还没碰到过，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。

实习期间，我得到了各位领导、老师和前辈们的关心与帮助，各位老师都非常耐心地教导我，让我不但学会业务，也学到很多待人处事的道理。特别是办公室里的老师们，在繁忙的工作中抽出时间，不仅在工作上给我指导，向我解说业务知识，还在生活上给与很多关怀。希望以后有机会能再向各位老师学习请教。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”初读此句时，我并没有特别的感觉。然而就在这不长的实习后，我不仅真正明白了它的意义，更深切体会到它的内涵。对我而言，社会和单位才是最好的大学，我发现自己在课本上学到的知识太有限，太浅薄。在交行里每一个人都是我的老师，我要学习的实在太多太多，不仅是专业技能，还有职业精神和社会经验，这些都能成为我以后能很好的胜任工作的基础，也是我能在激烈的竞争中脱颖而出最重的砝码。

银行暑期实践心得体会篇八

对于大多数人而言，在银行的实习过程是愉快的、充实的。通过银行实习工作，大家已经熟悉了银行的业务，深深地融入了支行的企业文化中，融入了银行集体里。你是否在找正准备撰写“大学生暑期银行实习报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

____年7月13日至8月28日，我在银行支行度过了一个半月的实习期。在这段实习的日子里，我经历了很多，学到了很多同时也认识了自己现如今存在的一些的优点和不足。现将我的暑假实习报告总汇报如下：

先来简单地介绍下兴业银行吧：

兴业银行是中国首批成立的股份制商业银行之一，1988年8月26日开业，注册资本39.99亿元，总行设在福建省福州市。

开业以来，兴业银行始终坚持以支持国家经济建设、服务客户发展为己任，以建设一流现代商业银行为目标，改革创新，奋力开拓，各项事业持续、快速、健康发展，经营管理现代化水平不断提升，逐渐成长为中国金融业的一支有益力量。

(一) 各项业务持续、快速、健康发展

截止 ____ 年末，兴业银行资产总额2600亿元，比年初增长46%；本外币各项存款余额2077亿元，比年初增长43%；本外币各项贷款余额1569亿元，比年初增长58%；按照五级分类法，不良贷款比率2.49%，资产质量在国内同业中保持先进水平；实现税前利润16.33亿元，同比增长77%。根据____年7月英国《银行家》杂志公全球银行1000强最新排名，按照总资产兴业银行列第273位，跻身全球银行300强。

(二) 服务网络日益健全

目前，兴业银行已在全国主要经济中心城市设立了 260多个分支机构，推出了面向全国网上银行“在线兴业”，开通了全国统一的客户服务热线“95561”，并与全球550多家银行建立了代理行关系，基本形成了虚实结合、辐射全国、衔接境内外的服务网络。

(三) 业务创新积极推进

兴业银行始终紧跟市场变化，坚持传统服务与新兴业务并重，在依法合规的前提下积极推进金融创新，基本形成同业、公司、零售、资金市场四大板块、品种齐全、技术含量较高的金融产品序列。

兴业银行始终紧跟市场变化，坚持传统服务与新兴业务并重，在依法合规的前提下积极推进金融创新，基本形成同业、公司、零售、资金市场四大板块、品种齐全、技术含量较高的金融产品序列。

(四) 科技建设成效显著

兴业银行始终重视加强金融科技建设，在国内银行中率先实现了全行数据大集中，并不断在生产系统、安全系统、管理信息系统以及硬件建设上取得重大突破，是目前国内银行中唯一一家具备全年 365天×24小时不间断服务能力和远程灾难备份能力的银行。

(五) 人才队伍精干高效

经过十多年的改革发展，兴业银行初步集聚并培养起一支精干高效、专业优良、团结敬业的金融精英团队。

为期一个半月的实习主要是以推销“兴业通”刷卡机为主。这期间的实习收获总的来讲可以概括为以下三个方面：一是通过直接参与银行的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。在外出推销刷卡机之前，我在____支行的员工办公室里先学习了半个月的兴业银行内部推出的基本员工守则和销售业务书籍。期间我在各位领导和老员工的指导和帮助与自己的努力下，在半个月期间我基本都熟悉了银行的各项操作流程和员工应该注意的各项守则。

在兴业银行____分行____支行后半段的实习日子里我学会了从推销、签协议、整理资料、上交盖章、到最后装机的全过程。虽然我学的专业跟推销挂钩，但实际上这并不是件好差事。对于我这个没有丝毫实际工作经验又没有业务联系，且初出茅庐的人来说，推销一种商品确实很难。所以刚开始几天真的无从下手，只能银行的客户经理带着跑业务。几天下来的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该银行的刷卡机主要是销往月交易额____0元以上的个体工商户，而且推销最重要的就是要有耐心，要尊重客户。所以，起初的一个星期

左右，我们的主要推销对象是番禺区这一块的茶叶批发市场。

有了明确的市场后，接下来的推销情况就全靠自己了。跟我搭档的是同事阿珍。离开了客户经理，我和我的搭档满怀自信和激情开始了推销的旅程。本以为推销会很难很麻烦，但是我们确实得到了“开门红”——推销的第一天我跟她的成绩排名第一。我是个不太乐观的人，这样一天下来感觉成功来得太快了，心里有了压力，怕以后的成绩还没第一天的好。一个星期下来番禺茶叶批发市场被我们小组都扫完了，成绩也都像第一天那么好，并得到了客户经理的表扬，突然觉得推销也不是那么难的事情。

同时，这一个星期的推销也让我明白了一个道理——机会是稍纵即逝的。那次我和我的搭档在茶叶批发城发现了一个从没被人发现的地下商场，虽然商户不是太多，但是至少是个新市场，就意味着有更多的潜力。事实也如我们所料，确实有很多商户同意安装我们的刷卡机，还有几家虽然没当场同意，但也流露出极大的兴趣并给了我们名片。当时不知是兴奋过度还是什么，等到第二天我们再去联系那些有意向的商户时发现他们都已经跟别的分行签了机子。当时就发现其实自己是个很不称职的推销员，我没有把握住机会，要是当时我再多跟那些商户谈谈，机会就是我的了。总之，“吃一堑，长一智”，这样的错误我不会再犯第二次。

接下来的几个星期任务就更加重了，因为客户经理不再给我们寻找市场，而是由我们自己开发市场。一切对于我这个非土生土长的____本地人来说就如同大海捞针。首先就必须对____有个整体的了解，还要知道商业集中区都有哪些、交通路线图。这对于已经熟练掌握推销技巧的我提出了又一个要求。于是针对这个问题，我先是跟那些对____商业圈很了解的同学沟通学习，同时还在网上翻找____黄页，在对____的各个区有了全面的了解后，我和我的搭档才开始开发市场，开始推销的第二个阶段。

真正的困难也开始出现了。我们在外面一跑就是一天，必须忍受所有疲惫、冷眼和拒绝，这使我的心理承受力有了很大提高，也开始明白天下不可能有免费的午餐。在推销过程中会碰到各种各样的情况，没有强大的随机应变能力是绝对不合格的。比如说面对青年或中年的客户，交流起来可能会方面简洁很多，但是面对稍微年老一点的客户就要耐心的介绍，因为不管怎样他们对于新事物不是不懂就是很排斥。当然，作为一名推销员也不能完全没有自尊和骨气，不能在客户面前表现得唯唯诺诺，那样只会适得其反，让客户认为你所代表的银行不好产品也不好。不管怎样，虽然不是正式员工，但也要时刻注意自己代表的是兴业银行在客户中的形象，在遵循客户就是上帝准则的同时，也不能失掉自己的尊严。

其实，越到最后，我觉得自己的热情就越少了，好在我们都是搭档推销，所以在推销过程中，一旦自己受挫情绪开始低落我都会跟我搭档沟通。两个人的力量总比一个人的强。这样两个互相鼓励和安慰，才完美的度过了这段实习期。从这里我也明白：不管做任何事情都需要有激情有活力和自信！特别是在推销过程中自信与热情都是必备的。

在这期间空闲的时间里，我发现银行每天都有很多金融、证券方面的杂志、期刊和报纸，于是，利用这个契机一有空闲的时间我就埋在这些资料中，从这里面我也学到了许多当前的金融状况，特别是美国的金融危机。由于我是要继续读研深造的，所以这些知识对我以后的学习也是有很大帮助的。

在实习的日子里，我像一个真正的员工去对待工作，感觉自己已经不是一个学生了，每天早上7点起床，然后像个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该行的各项制度，虚心向有经验的同时学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对兴业银行也有了更深的了解，通过了解也发现了该行在推广“兴业通”刷卡机方面存在的一些问题：(1)由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，对于刷卡机的使用与客户沟通不够，使有些客户对兴业

银行以及“兴业通”反馈不好，也直接导致推销工作陷入被动；(2)推销业务工作管理还不够完善，特别是在售后方面处理的不够完善和及时，对发展新客户造成不良影响；(3)承诺不能兑现，在客户面前失去信任，比如说好每月刷卡满日均三万可以送50元的手机充值卡，却迟迟不能兑现，还有说好能在十月底开通转帐的功能，也还是一场空。

同时从这次实习中，我也认识到了自己存在的一些优点和不足：优点是(1)发现自己在与人沟通方面有很大的潜力有待开发，特别是我对与人沟通方面的工作有极大的兴趣；(2)认为自己是一个能够吃苦耐劳的人，能从一天的辛苦工作中找到乐趣。不足之处有：(1)与真正的社会大家庭接触较少，缺乏足够的社会实践经验；(2)自信心不够充分，有时会产生打退堂鼓的念头。

以上是我的实习工作总结，实习是每一个大学生必须拥有的一段经历，通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用，同时也使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下了坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。最后衷心感谢兴业银行____分行____支行给我提供这次的实习机会，让我在实践中得到了成长与锻炼。

____年暑假，我来到交通银行会计处实习。虽然真正上班的时间只有短短的二十天，但是在这段时间里我学到很多在大学的课本上无法学到的东西。我即将大学毕业，竞争激烈的毕业求职也摆在了眼前，对于像我这样从来没有真正走出校门接触社会的学生来说，这次的实习给了我一个很好的学习机会，让我可以亲身体验工作的滋味，为即将开始的职业生涯做好准备。

在会计处实习的这一个月里，我主要学习了综合业务处理系

统，熟悉了银行的会计科目，基本掌握了该系统的记账和复核的操作，并能独立处理同城交换、证券清算和外汇核算。在练习操作中，我还向带教老师请教有关操作原理和业务知识的问题，力求在掌握操作流程的同时，搞清楚自己在做什么，在整个系统中是怎样一个来龙去脉。通过看、问和动手操作，我对会计处的主要工作有了更加系统的了解，特别是支票汇票等，在实习之前，我只从书上学到过它的基本概念，对真正的票据并没有具体的认识。现在我已经大致明白了审票和解付的过程。另外，我对银行这个庞大的工作体系也有了比以前更加清晰的概念。

以下是我在工作中的一些体会和心得：

一、银行工作需要严谨的工作态度。其实做任何工作都应该认真细致，尤其是在会计处，每个岗位都需要与数字打交道，经常要处理大量数据，要求精确，任何一点细小的错误都会影响到整体的结果。比如做同城交换，借贷双方的金额数字必须完全准确，才能进行解付和交易。在记账时，每一笔交易录入电脑后都要有专人复核，确保汇款时间、金额、汇款人和收款人账号等各项要素准确无误。

二、讲究分工合作，工作程序详细具体，每一步骤都有一定的操作规范。比如进行代理兑付汇票结清录入时，必须按照计算核对总金额、记账、复核、打印、批轧这些步骤进行。每一张汇票的信息都要准确地输入电脑，还要经过复核。如果资料出现错误，就无法使交易成功。各道工序都互相关联，每一步都关系到整体结果，必须大家一起分工合作，才能最后完成工作任务。

三、与同事的相处与交流很重要。由于一个完整的任务需要大家分工合作来完成，所以同事之间的沟通与交流很重要。在工作过程中难免会出现一些差错，给下一道工序的同事造成不便；或者由于某些客观原因，虽然不应由某个人完全负责，但确实影响到其他同事的工作。这时一定要用正确的方法与

同事交流，尽快地解决问题，大家才能齐心协力地搞好工作。这方面的技巧，书本上是学不到的，要在工作中慢慢地学习积累。

实习期间，我得到了各位领导、老师和前辈们的关心与帮助，各位老师都非常耐心地教导我，让我不但学会业务，也学到很多待人处事的道理。特别是办公室里的老师们，在繁忙的工作中抽出时间，不仅在工作上给我指导，向我解说业务知识，还在生活上给与很多关怀。希望以后有机会能再向各位老师学习请教。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”初读此句时，我并没有特别的感觉。然而就在这不长的实习后，我不仅真正明白了它的意义，更深切体会到它的内涵。对我而言，社会和单位才是最好的大学，我发现自己在课本上学到的知识太有限，太浅薄。在交行里每一个人都是我的老师，我要学习的实在太多太多，不仅是专业技能，还有职业精神和社会经验，这些都能成为我以后能很好的胜任工作的基础，也是我能在激烈的竞争中脱颖而出最重的砝码。

作为一名即将正式踏入社会岗位的一名应届生，我非常荣幸此次能够作为一名实习生进入__银行，这是我万分的荣耀和幸运。感谢银行这个平台给予我的包容和成长，我会带着这几个月的实习经历在今后的工作当中奋勇向前，追逐未来的！

我是今年_月份进入银行实习的，那时候我刚刚出社会，在银行也是第一次实践，作为我们金融专业的学生，我们很多人的目标都是放在银行企业上，我的目标也是一样的，我想在毕业之后进入银行工作，积累好经验，然后稳定的发展下去。

这的确是我对未来一个阶段的构想和计划，所以这一次实习，我也是做了很大的争取，而最终我也在这个岗位上度过了一个季节，收获了许多新的希望，有了很多新的计划。这对于我接下来正式踏入社会工作是有着不可磨灭的帮助的，因此

我真的十分感谢这一次的实习，让我逐渐向着一个完美的方向发展。

刚刚进入银行工作的时候，我对各个方面都不是很熟悉，所以做起事情来也不是很得心应手，这让我非常的困惑，我一直想的是自己能够快速的融入环境当中，然后在专业上迅速积累经验，但是我发现我进入实际工作之后，自己对这些方面都是处于一片空白。

社会的交际关系和我们在学校里的交际是完全不同的，如果我还拿着学校的那一套放在社会中，那是不成体系的。所以在这个方面，我也尽量去调整了自己。有时候别人帮助我，我也会回馈给别人帮助，因为没有任何一个人是有责任去帮助你的，别人帮你那是对你的情分，不要拿别人对你的帮助当成理所应当，不然你会失去很多的朋友和伙伴。

人际交往是我在这次实习当中收获很大的一个部分，以前自己并不是一个很善于交际的人，现在的我慢慢的改变了很多，开始学会如何运用语言让关系变得更加的柔和，为自己的工作环境也增添一个好的氛围。这是我们大学生初步进入社会首先该去改变和学习的一部分，在这里真的很感谢银行的兄弟姐妹们平时给予我的支持和关心，是他们用友爱让我逐渐变得更加自信、更加完整。

这次实习，让我感受到了工作的魅力，也让我认识到了理论学习的重要性。不管做什么，我们都不能丢弃对自己的那份追求和热爱，只有学会去提升自己、爱自己，我们的未来才会更加敞亮，任何难关也会被我们所打败！

一、实习基本情况

实习时间：20__年__月__日——20__年__月__日

实习地点：__银行__支行

实习目的：熟悉中国银行内部各个部门的运作流程，了解银行基本业务板块，对银行工作及知识有个具体的认知，促使返校后能对缺漏的理论知识及时补足。

二、实习主要内容

第一周&第二周：实习于业务发展部

在这个部门呆了两周，很庆幸遇到了很好的老师，他们教给了我很多。这个办公室比较大，有6个人在这办公，他们分别姓__等。我通常叫他们__老师。这个部门主要负责银行放贷和信用卡业务。

其中一个姓_的老师带领我们做了一周的银行卡业务。主要是处理大量的文案资料。大学期间经常看到有人到寝室来推荐大家办信用卡，还让填一份信息详尽的资料。去银行做了这方面的业务后才知道，这种让客户填写的资料单只是很少的一部分工作内容而已，其实银行工作人员还要将这些资料的信息反复使用，制作成很多其他的文档资料，比如说客户信用评分表，客户信息表等等。

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。

谈到放贷业务，真的觉得银行业务经理特别辛苦。时常看到他们加班，有时还加班到很晚。有一天我就跟着一个老师加班到七点半(五点半下班)，那天真的是饿惨了，后来跟其他的朋友一交流，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，这不是阻碍我国法制建设

的进程么?扯远了，还是谈谈信贷业务吧，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。

第三周：实习于综合部

在这个部门呆了一周，如果说在业务发展部学到了一些实践操作的皮毛，那么在这里我学到的纯粹是理论知识和“少说话，多干事”的工作态度。这个办公室相较业务发展部很是冷清，里面只有三个老师，他们很少闲聊，即使说话也大多不离工作内容，要么是询问他人自己不太清楚或遗忘的什么业务知识，要么就讨论工作上的事。因为他们讲的都是比较专业性的东西，我很少能插上话。通常我都是抱着桌上那几本《银行结算制度》自己研究。

工作的第一天我就被主任叫去买20卷双面不干胶，我只知道什么是双面胶，不知道什么是双面不干胶，我问他大概买成多少钱一卷，他说2、3块。自认为这已经问得很详细了，但当我买回来时他们说宽了，于是我就去换，换了后那个姐姐又说价值不到20元，不能开发票，我央求了半天总算开到了发票。总结就是一点：领导交给你任务时一定要问清楚点，否则不但领导不满意，自己也费力费时间。

在这个实习过程中还阅览了余额表和凭证，但很多都看不懂，大概是会计的知识太欠缺，以后要狠补。在这学到最多的东西就是他们办公室的工作风气：少说话，多做事。我想这个信念会给我以后的工作带去福音。

第四周：实习于营业部

营业部大家都很熟悉，就是俗称的柜台和大堂业务。业务发展部的工作最累但是也最充实，成天有忙不完的事情。综合部很清闲也很有稳重的感觉，但我最怀念的是营业部。因为这儿有三个坐柜的是去年进去的大学生，其中一个还是我们__毕业的呢。所以觉得他们特别亲切。我们在一起时共同语言很多，所以大有找到了志同道合者的感觉。在这几天中，他们很耐心的教会了我很多柜台技能和知识：交易码，点钞，打捆，捆钱，挂失等等，各种不同分类的业务的处理方式几乎都有涉猎。

工作的间隙，我时常看到带我的师傅在扎账，我开玩笑说他有强迫症，他告诉我不放心，因为银行点错了钱要自己负责，所以他一旦没事就扎账。想来银行这个规定可以促使柜员们工作更专注和认真，但是总觉得还是牺牲了不忿工作效率，增添了员工压力。

三、实习心得

本人的实习主要是前面四周，另外还有一天专门学习了中国银行的规章制度和柜台业务理论知识。另外在银行的一大收获是学会了五笔打字，常言道：技多不压身。我想练好了五笔还是可以大幅提高打字速度的。总之是看到了银行员工们操作各类业务，自己也去切实体验了其中一些业务流程。看到了那些职业人士严谨的工作作风，自己也学到了很多，其中不乏为人处事之道。希望自己以后工作能步步为赢。

一、实习目的

通过在__支行营业部的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉基本业务的操作流程，以及银行工作人员的工作制度，为今后的工作奠定基础。

二、实习单位简介

__银行是在__市__区__县__县3家县农村信用联社的基础上以新设合并方式发起设立的股份制地方性金融机构。

经过几十年的发展，__农村信用社经营规模不断壮大，盈利能力持续提升，抗风险能力日益增强。其中，资本充足率、不良贷款率、贷款损失准备充足率、拨备覆盖率等主要监管指标在全省农村信用社系统名列前茅，达到了组建农村商业银行的标准。20__年__月__日，__银行股份有限公司正式开业。这是__省首家市州级农村商业银行。

三、实习心得

经过在__行二个多月的实习，客观上来说，我对自己在学校所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分的理解了理论与实际的关系，也逐渐的适应了我学生身份向职业人员的角色转换。我这次实习的主要内容是制度学习，储蓄业务以及基本的综合柜员操作。

首先来说，这次实习给我感觉最深的就是我观念上的转变。以往在我的观念中，银行工作人员工作是那么的轻松，每天对着电脑悄悄键盘，再数数钞票就行了，我完全忽略了每一个工作都有每个工作隐形的工作内容。自从进入__营业部实习以后，我感觉事实与现实的差距真是太远了。由于环境因素，营业部每天的破钞都比较多，“破钞任务”是我进入实习以后听到较多的一个组合词，而捆钱，不管是困破钞还是困好钞都是技术活，尤其是捆小额破钞，更是令人烦恼的艰巨任务，而且如果在比较繁忙的时候，不论是整理破钞还是捆钱都得见缝插针的利用时间。

时间过去三个月了，但是现在的我对于刚到实习单位时的情境记忆犹新，尤其是各位前辈和领导对于银行工作制度的强调。所谓的制度就是银行工作人员行为规范的准则，是不可

违背的规矩。不违不保证不出错，但是违背了制度就埋下了出错的隐患。刚到营业部实习的第一天，主任就给了我一本信用社的制度读本，而且百般告诫与强调制度的重要性。然而在接下来的实习过程中，经过慢慢的领会与学习，银行工作的制度规范也慢慢渗入在生活与工作中。“一日三查库”是所有工作人员每天必须的事情，而且也是我最紧张的时候，虽然每天都在进行着这项任务，但是每每到时间差点尾箱，总会担心会不会出错，虽然至今为止还没有出现过错。银行的工作不必市场销售，多了少了哪怕是一角钱都是大事(特殊的除外)，这都说明了在操作的过程中存在着错误，是对工作完成度的否定。

在这次的实习过程中，授权是我印象最深刻的一项工作。不管是本地的授权还是统一的授权。在__农商行打造流程银行之际，制度规范，统一操作，流程化的操作时不可避免的，授权部门的存在就很重要。然而对于柜员来说，授权时每天必不可少的操作，每一次打款，或者是五万以上的业务来往或者是卡密的基本操作都离不开授权系统。授权的存在也让我间接理解了为什么每一次必须保障两个以上的工作人员在岗，这不仅仅是制度的需求，互相监督的需求，安全的需求，也是基本工作完成的需求，因为有些业务必须得本地授权，必须得有监督柜员的存在。

对于银行制度，并不是了解就好，还得好好的执行，必须彻底的贯彻实行。对于在这次实习过程中经常听到的5万金额弄成50万金额的1事故，就是对于银行制度没有贯彻实施的具体实例，也是我们必须引以为戒的事情，这就更加要求我们在实际的操作过程中不论是临柜人员还是授权柜员都得认真、仔细、按部就班的进行规程操作。

在进行柜台操作的过程中，因为农商行现在业务需要，基本是面对三农的服务业务，而对于实习生的我来说，每天的业务就是柜面上关于卡和存折基本的储蓄业务、挂失、密码设置、重置，还有少许的个人电汇业务等等。刚开始上柜实习

时，不管做什么事情都是小心翼翼，总是害怕出错，总是一个操作一个回头，看看带我实习的前辈的表情，而且操作过程和时间都很缓慢，面对各种各样的客户和业务，还闹过不少笑话，但是在慢慢熟悉了基本操作以后，基本可以做到独立操作。但是因为毕竟不是专业的会计或者是金融专业的人员，对于很多业务的凭证，到目前为止还是不太懂，只能懂一些简单的会计科目和凭证票据。希望在以后的工作中慢慢熟悉，能更好的操作业务。因为实习岗位是个人储蓄业务柜，所以对于很多对公的会计业务不是很熟悉，但是就自己来说，还是很希望在未来的工作中，多多学习对会计业务，尽可能的全面的发展自己。

实习的时间很短暂，只有短短两个多月的时间。但是就在这短短的两个多月的时间里，个人感觉收获良多，这不仅仅是工作上的收获，也包括生活中的收获。工作中的前辈们不仅仅教会了如何应对工作中的问题，在生活中的待人处事上面，也传递给我很多宝贵的意见，在农商行的这个大家庭里面，工作很充实，生活很开心。

因此在这里很感谢__行对我们实习生关怀和照顾，很感谢仁和支行的各级领导和前辈们对我们工作和生活的帮助特别感谢__支行营业部的各位前辈在实习期间对我工作和生活对帮助与耐心指导，谢谢！

银行暑期实践心得体会篇九

这个暑假，在同学的介绍下我有幸来到xx银行实习，我所在的是xx支行。去实习之前，我了解了该行的基本情况□xx银行成立于20xx年x月x日。

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的东西，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。

首先，对大堂里的“宝”先挖掘一遍，关于利率、本期的理财产品的一些基本知识、电汇的手续费用等等。然后，了解了一下大堂的硬件设施的功能：金融通、存折补登机甚至叫号机。这时候不懂就问，同事也都很热心得帮我解答。就这样简单的学习了一轮后，最最基本的还算可以应付，比如客户说要转账问要填什么单，我就会知道说你是要同城转还是要异地转？然后我给相应的进账单和电汇单。刚开始几天，大堂里没什么人，业务比较少，问的问题也简单，直到第二星期的某一天，突然来了很多人，还没到营业时间，外面就挤了很多人。等保安把门打开了，人群就一窝蜂的涌进来了，这个时候我又懵了，本来问题就多，只是我之前还没碰到过，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：

(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。

实习期间，我得到了各位领导、老师和前辈们的关心与帮助，各位老师都非常耐心地教导我，让我不但学会业务，也学到很多待人处事的道理。特别是办公室里的老师们，在繁忙的工作中抽出时间，不仅在工作上给我指导，向我解说业务知识，还在生活上给与很多关怀。希望以后有机会能再向各位老师学习请教。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”初读此句时，我并没有特别的感觉。然而就在这不长的实习后，我不仅真正明白了它的意义，更深切体会到它的内涵。对我而言，社会 and 单位才是最好的大学，我发现自己在课本上学到的知识太有限，太浅薄。在交行里每一个人都是我的老师，我要学习的实在太多太多，不仅是专业技能，还有职业精神和社会经验，这些都能成为我以后能很好的胜任工作的基础，也是我能在激烈的竞争中脱颖而出最重的砝码。