

银行的一周的总结(优质19篇)

知识点总结是对学习过程中所获得的知识进行归纳和概括的一种方式，它可以帮助我们整理学习内容，加深对知识的理解和记忆。希望这些教师总结范文能够为你提供写作思路和素材，让你的总结更富有价值。

银行的一周的总结篇一

2009年夏，我有幸获得在武汉招商银行实习机会，顺利完成了毕业实习计划。本次实习为期四十天，具体实习地点为招商银行~~支行，实习部门为个人贷款部门。在实习期间，我接触了银行个人房屋贷款、个人循环授信、个人消费贷款等业务，在实习中有不小的收获。

现将具体情景总结如下：

一、实习单位简介

招商银行成立于1987年4月8日，是我国第一家完全由企业法人持股的股份制商业银行，总行设在深圳。目前在境内30多个大中城市、香港设有分行，网点总数500多家，在美国设立了代表处，并与世界90多个国家和地区的1100多家银行建立了代理行关系。招商银行武汉分行成立于1992年12月25日，是最早在汉成立的股份制商业银行之一。建行以来，该行秉承“因势而变、因您而变”的经营理念，充分发挥股份制商业银行的机制优势，进取投身银行业的改革与创新，为支持湖北经济建设、改善人民生活做出了进取贡献。

招商银行武汉分行硚口支行是招商银行武汉分行直属的一个营业网点，位于汉口硚口区硚口区体育馆附近，人流量大，交通方便，业务量也大。硚口支行个贷部今年更是取得分行排行第三的好业绩。

二、实习资料

四十天的个贷实习经历，让我较为深入全面的了解了银行个人贷款部门的产品类型和业务类别，分别为房贷、汽车贷款、循环授信&随借随还、消费易、个人经营性贷款等，并对各个产品的各自特色与优势做了细致的分析和比较。

我认真学习了个贷部门客户经理一手房操作手册，了解了房屋贷款办理基本流程，学会如何划分客户群体，进行产品匹配规范，如何一步到位、省时省力的收集客户贷款资料，明白了与客户面谈面签时应注意的事项，以及许多疑难问题的处理方法。在跟随客户经理与客户进行沟通、帮忙客户备齐贷款申请资料直至与其签单、制作贷款资料的整个过程中，我将所学习的理论知识与实践结合起来，不断提高自我在实际工作中的业务本事。

在签单的过程中，会遇到不少外地人士在汉购房的情景。外地人是指户口不再贷款行所在地(指湖北地区)，且在当地(湖北地区)无工作的借款申请人。这个时候，根据招商银行的规定，申请人应当供给本地亲属、朋友等与其坚持较稳定来往者作为联系人，并要求联系人向招行供给身份证、工作单位、电话号码及通讯地址等信息，填写个人资信评估表。

我们对客户信用状况的审查一般关注贷款状况、当前逾期、累计逾期次数、贷款近24个月的还款状态记录、__还款信息等关注点。当客户发生逾期时，需向客户询问逾期缘由，并根据客户的讲述进行确定是否可信。同时要求客户供给还款记录或者流水，主笔勾兑。不能供给证明的，需要客户出具书面声明，说明自身非恶意逾期的合理原因，承诺将按时偿还招行本息，并能供给当前无逾期的证明资料。

实习期间也遇到了几次国家政策法规的大大小的调整，使我加深了对国家相关法律法规文件的了解，体会到了国家政策、房地产开发商和银行三者之间紧密的联系。

三、实习收获

在这四十天的工作和学习中，我有很多的感受和收获，深深体会到了社会实践与课本理论知识的巨大差异。踏入职场之后，每个人的起点都是一个零，工作中对员工的本事要求与我们在校书本知识学习的好坏还是有很大的脱节的。我们仅有付出更多的汗水与辛劳，才能做好本职工作，不辜负实习单位供给宝贵实习机会的心意。我很感激实习期间我的同事们对我毫无保留的“授业解惑”，对我的宽容和耐心。无论是工作上还是人生上我都得到了很大的锻炼和提高，取得了长足的发展和巨大的收获。

作为一名实习生，我始终怀着进取热情的态度迎接每日的工作，愉快的和每一位同事进行交流沟通，建立良好人际关系，精神饱满，主动学习，踏踏实实做事，谦虚低调做人，汲取各方面的业务知识，向同事请教经验技巧，与同事一齐努力完成各项工作，保证部门业务顺利进行，尽力实现我自身的价值，为部门创造效益。工作中，我时刻提醒自我个贷风险的存在，严谨认真对待每一项任务。

本次实习使我深深体会到并身体力行了几个重要的教训，后续工作中的严格执行，令我感受到了严谨工作带来的欢乐——应对任何事情，无论是从工作到生活，行前且三思，凡事需谨慎。日常工作要有条有理，重要文件收拾好，不随手放东西，因为也许你明白你放的是哪里，可是别人不会明白你的这个东西有没有用，需不需要保留。要做一个思想、行事严谨的人，做事要从容不迫，在从容不迫的同时最好的提升效率。——这些教训，将持续的督促我在每日工作、生活中不断追求更好的自我状态。

经过这四十天的实习，我得到了一次较全面的、系统的锻炼，专业知识、技能素质得到提升，也学到了许多书本上所学不到的人生哲学。我相信，这次实习将成为我人生的一个转折点，它不仅仅是我求职的一块珍贵敲门砖，更是我走向成熟

的一个脚踏石!日后,我会继续以朝气蓬勃、奋发有为的精神状态,努力发挥聪明才智,在自我的奋斗下,我必须能够实现自我的价值!

银行的一周的总结篇二

到xx银行实习,这是我之前一直没有想到过的事情,银行多重要呢,让我一个未经人事的学生去工作实习,我真不敢想,不过我却做到了,我在银行两个月的实习工作也结束了,银行实习证明。这两个月是我学习东西最多最快的两个月,我很享受学习的过程。

根据学校毕业实习要求,本人于20xx年3月底到5月底期间在中国xx银行xx县支行城关分理处进行了为期8周的毕业实习。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。现将毕业实习的具体情况及体会作一系统的总结,证明《银行实习证明》。

中国xx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xx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,已成为中国最大的银行之一。在海外[]xx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xx银行xx县支行城关分理处是xx县支行直属的一个营业网点,一直鼎力支持xx经济的发展,在地方经济xx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。

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。

实习过程主要包括以下几个阶段：

（一）总结实习经过，并完成实习手册，实习报告。

（二）了解实习单位基本情况和机构设置，人员配备等。

（三）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。

（四）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。

在正式学习银行业务前，我在实习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，却没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。

银行的一周的总结篇三

（一）实习前阶段的情况。

实习的前半阶段，所在的部门是储汇营业处。通过营业员指导和讲授相关业务知识和业务操作技能，同时在营业员的教导下，进行实际业务的操作，逐渐熟悉xx储蓄系统，基本上能够独立完成日常的储蓄业务。尤其在点钞、捆钞技能的掌握方面取得了明显的进步。

1、了解熟悉xx储蓄系统。

在进行营业前台工作的操作之前，首先必须熟悉整个xx储汇的操作系统，目前使用的是统一版本。刚开始实习时，熟记主交易菜单的交易码，特别是日常的交易代码等。

2、营业窗口的实际操作。

在熟悉了操作系统之后，我就开始进行实际操作了。起初在营业员的随身指导下，慢慢地进行操作。我所在营业处采用的是柜员制交易操作，即每一笔交易都是由营业员单人单独完成的，操作过程必须十分谨慎，注意操作流程的规范。当收到来自客户的现金时，必须将钞票正反两面过机鉴别并计数，确认无误后方可入柜，在相应的凭单上加盖现金讫，接着再进行数据的录入、打印单据等。而支付客户现金时，必须手工点钞与机器点钞两项步骤相结合，缺一不可。手工点钞的作用在于防止钞票粘合过机时无法完全分开。对于整捆的钞票拆封过机清点后方可支付。另外，在支付前必须询问一下客户请问您支取多少，再次核对金额。

3、点、捆钞技能的锻炼。

点钞是银行柜员的基本技能之一。坐姿、手势及钞票的摆放角度，指法、手指间作用力度和双手的协调能力等等，这些都是要通过一番刻苦锻炼才能掌握的技能。捆钞中指法的运用是关键，一把钞票抓在手中，用拇指按于中间使其凹出弧状来，另一只手用捆钞带贴着外沿用力拉紧，绕两圈后反扣住原来的带也缠两圈，最后将整捆钞票压平，这样就可以牢牢地捆住一把钞票了。

4、中间业务。

在营业实习期间，我还涉猎到了xx储蓄中间业务中的两项，一项是代发财政工资、养老保险；另一项是收缴电话费。前项跟一般的窗口服务差别不大。相关员工开立活期结算帐户要根据所在企业、单位的工资清单，其帐户余额等于工资款。

社会养老保险则根据其保障号开立帐户，员工可凭存折直接到窗口支取。后一项则要到电信的营业处去收取，大概每日下午xx左右，带齐准备好的缴费单据，加盖日戳、私章。与电信方财会人员当面清点款项金额，对方确认、加盖印章，并撕下相应的收据联交于电信方保存。

（二）实习后阶段的情况。

实习的后半阶段，所在的部门是储汇局综合部，实习的岗位有：事后监督和实时监控。事后监督是对营业处及个网点的交易进行严格把关，是一项繁琐的校对工作，它意义重大尤其体现在对潜在风险（如大额支付、可疑支付等）进行全面地、系统地监督。相比之下，实时监控则体现出了防范风险的时效性。充分运用日常交易预警系统，可以及时发现重大风险并尽快排除风险。

银行的一周的总结篇四

曾有人这样说，第一次进银行的内部，心情是十分紧张和好奇的，看着光滑有地板，白晃晃地墙面，有种电视上进监狱里的感觉，静静的楼道隐约有脚步声，感觉有点憋闷。

想到自己将来进银行工作，也就是这样了，准时上班，但不可能准时下班，极其认真不能敷衍了事，错了一分钱、找帐找死你的情景，自己边走边揣测认真工作的感觉，至少我现在还可以自由的溜达。

在现在近个时代生活着，无论是哪个行业都会或多或少存在着严重的浮躁情绪。也许金融世的美已经被人们所忽略了。像邓主任这样把金融作为一项终身的事业，身居高位，扔不倦地挖掘业务精髓，不仅没有架子，没有把金融作为扬名立腕的台阶，仍然持之以恒的心态，从重复性的工作中，反复把脉工作经验并求得升华，严肃而谦虚地向老师求书求文章，这样的作风令我敬仰。我也为能见到这样的领导而感到荣幸。

“好好做人，好好做事”那次夏主任和老师的批评，我才深刻体会这句话的含义。小细节中的疏忽会导致大不一样的未来。浦发银行北京分行政工部贾俊英主任这是和《金融实践》老师第一次见银行内部的行政人员，还做过人事工作。

也许我们会认为一个人偶尔没有原则，不知道深浅地对人开玩笑，模仿下，小试一番，会有损你的个人形象，会让人觉得不可靠，别人也会在思想上轻薄你。我想我要做的是提升人际交往的能力，而不是拼命地练酒。至少我不会因为练酒而失去与亲人小酌的乐趣。看专家文章那么好总是羡慕不已，会上，我只是如饥似渴的做着记录，恐怕拉下什么，可就在讨论时，杨总编辑在一个接有一个的争求着意见，路过我这里时，他很诚恳的的问我有什么意见，我当时是什么也没想，结果回答的也很敷衍，我真没想到作为一个学生的意见，他们也这样重视。北润投资担保公司刘寅挥总经理在学校听过《金融实践》老师的讲座，在讲座结束时，有很多学生干部和老师合影，好象很激动的样子，可是没过几，就把那天晚上听课时的兴奋忘到九霄云外了，甚至连照片都没给老师寄去，看这些学生们是这样，就觉得，他们到社会上会给这个世界增加更多的浮躁的，那天《金融实践》的老师到他曾经讲座过的金融公司找老朋友探讨业务，因那个同事很忙，老师就提前出来了，并招呼和我乘公共汽车回去，就在这时，我看到了该公司的一把手刘总站站在电梯前，他知道老师就要离开了，马上叫司机跟上，不多说一句，动作也不太大，我看到他接着老师的手，很真诚的样子，叫我第一次看到尊敬老师的人，会是那么有水平的成功者，我那天是乘着奔驰车行使在长安大街上，这也是我人生的第一次。

也许在社会上会有许多人不尊敬老师或是有利用老师的行为，然后能成就大事的人就是不一样，正所谓“天下君亲师”不一样就是不一样，愿不得人家资产能上亿那，小事情处理的都不小人。我想我这一生都会把尊敬老师作为我认识朋友的原则，终身的学习，用成果回报《金融实践》老师对我的培养。

银行实习生工作心得

银行的一周的总结篇五

很荣幸能有机会到xx银行进行实习，我很珍惜这个机会，感谢深发展给我提供的这个机会！

在整个实习期间，尽管我是作为一名实习生，但我是以深发展对正式员工的要求标准来严格要求自己的，我对工作充满热情，服从上级的指示和命令，工作尽职尽责，严格遵守银行的各种规章制度。

作为一名大堂经理，在工作中我努力履行大堂经理的如下职责：主动迎接客户，热情、礼貌地对进出网点的客户迎来送往；询问客户需求，对客户进行相应的业务引导；热情、诚恳、耐心、准确地解答客户的业务咨询，根据客户需求，主动客观地向客户推介，营销我行先进、方便、快捷的金融产品和交易方式、方法；识别高、低端客户，为优质客户提供贵宾服务，为一般客户提供基础服务；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；保持整洁的卫生环境；负责对网点的标识、宣传牌、告示牌、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，根据柜面客户排队现象，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等等。

实习期间，我收获甚多。实习初期，由于对业务的不够熟悉或是经验上的不足，我在工作的过程中有遇到过一些这样或那样的困难和问题，面对遇到的这些困难和自己解决不了的问题，我没有退缩，也没有自作主张，而是马上及时虚心的向上级请教和请示，以寻求帮助和解决，使自己更好更快的熟悉和掌握各种业务，同时增加自己的工作经验，从而可以更好的进行工作。经过一段时间的实习锻炼后，我在各方面有了很大的进步，例如：指导客户办理业务越来越熟悉；工

作经验也慢慢的增加了；而且在工作中遇到问题我学会了应该如何的解决，学会了通过何种正确而又快捷高效率的方式来解决；同时，在工作中我也学会了如何与他人一起更好的共事，增强了自己与他人共事的能力和团队合作的精神；也学会了如何处理比较复杂的人际关系等等，这一切，使工作更加的轻松和愉快！

在工作中，我也深刻的体会到：银行业作为服务业，银行的服务之道也是银行的生存和发展之道，在银行发展的进程中，银行对于服务的追求从来没有像今天这样强烈，银行间的竞争也从未像今天这样这样激烈，良好的服务水平就是优秀的竞争力，所以银行一定要“以客户为中心”，不断的提高自身服务水平，不断的提高竞争力！提高服务水平，没有最好，只有更好！在实习的过程中，我还体会到，一名员工一定要有荣辱感，那会鞭策你更好的更认真的投入工作，使你的工作充满激情和动力。尽管我只是一名深发展的实习生，但是在实习的过程中，我也像深发展人一样，有着深发展人的荣辱感！总的来说，我对这次实习自己的表现还是满意的，但是也知道自已仍然存在一些不足，例如在工作的过程中，有一些问题自己处理得还是不够细致；由于实习时间比较短，自己所学到的东西还是比较有限。面对这些不足，今后我在学习和工作中一定会努力的改正，以更好的完善自己。

银行的一周的总结篇六

xx实习的收获：我这次的收获在于两个方面——业务方面和人际关系方面。

虽然三天的培训很累，但是我的收获是很大的，从与财经完全没有联系的中文师范专业来到xx实习，这对我而言确实是一个挑战，记得第一天下午培训信用卡知识的时候，我基本上是像一个傻瓜一样的，因为太多的专业术语我是完全听不懂的，比如说iop□atm□pcd等等。其实我对储蓄卡都是很

了解的，我自己除了有一张工商卡之外什么卡也没有，也什么业务也没办，我甚至连什么是住房公积金都不知道看着那些其他的实习生超级强悍的回答和发言，我只能在心里默默叹一句：隔行如隔山哪！但是二十多天过去了，现在的我觉得自己在业务上收获很多，总的来说主要是三点：首先就是：“知之为知之，不知为不知”

这句话有了深刻的理解。印象最深的是有一次，有一个大概二十岁上下的顾客来银行汇外币，他首先是来到柜台咨询，其实他只要直接汇过去就行了，不需要兑换成人民币的，也不知道是谁对他说，你直接到专门办理外汇业务的二号柜台兑换就行了，结果那个客户就直接去柜台兑换成人民币，在兑换成外币之后有兑换回欧元再汇到外国去，中间就产生了五六百的手续费，这个损失是应当由给他引导的大堂承担的，只是那个客户人很好，摸摸鼻子就自己出了这个费用，但这个过错确实是由于柜台业务不熟练却又不稳的缘故造成的。这件事让我深刻的理解并记住了“知之为知之，不知为不知”的这句话。其次是，时刻谨记自己的职责本分，保证把自己的工作做好，不拖别人的后腿。

记得我刚到网点的第二天，就直接被指派和我们的个人客户经理一起到化工厂去发公积金卡，我是负责网银激活这部分，可是那天我是真的什么都不懂，也什么都没准备，就个人跟着过去了，连笔和银行卡都没带，结果在那边激活的时候，因为没有原始的十块钱入账，没有办法进行转账，也就没有办法进行激活，以至于整个发卡的工作都由于我的缘故而受到严重影响，虽然大家都没有说我什么，但那天其实我心里是很不好受的，说自己搞不清楚状况，说自己还是新手，是菜鸟，所以做错也是情有可原的其实这都是借口，错了就是错了，年轻并不是我们犯错的资本，只要认清自己的本分工作，时时刻刻记住自己的职责，就能保证自己在任何情况下都能够很好的完成自己的工作，不会影响整个团队的工作进度。

最后就是，“失之东隅，收之桑榆”。

很多时候在有些事情上总觉得自己是吃亏了，可是其实自己收获的远比自己想象的还要多，只是自己尚未意识到而已。比如说我刚到实习网点的第二天就跟随我们网点的个人客户经理化工厂发卡，那里的激活条件比网点的差很多，我本来激活操作就不熟练，现在主客观条件都不具备了，激活的业绩也不算我的，那一天我真的很沮丧。但是发完卡回到网点之后，我在激活网银的时候惊奇的发现我激活网银的成功率居然达到了百分之九十以上，而且通过扫楼活动，我激活天翼、电信等之前让我头疼的手机银行的成功率也大大增加，果然是“失之东隅，收之桑榆”，看来“把吃苦当作是进补”还是有点道理的。

我觉得我这次收获最大的是在人际交往方面，我不仅认识了许多新朋友，而且在于陌生人的交流方面也有了很大的收获，同时对自己也有了全新的认识。

总之，这个暑假的xx实习是我人生中一笔丰厚的财富，它对我以后的人生将会产生巨大的影响，我很感谢xx为我提供这次机会□xx银行□xx我的未来人生！

银行的一周的总结篇七

在建行实习已有一周多了，感触颇多。最初觉得培训过，觉得自己了解了很多，其实真正工作了才发现压力与困难，遇到的问题很多时候不在我们的意料之中。

在银行实习期间我发现我们对顾客问题的回答必须准确而肯定，不能只是“好像”、“可能吧”，这样让人觉得你什么都不知道，不专业，同时也不能给顾客安全感。这就要求我们在实习过程中要多积累，不懂得多请教，同时要多记。

以下是我个人总结的一些凭证的用途及填法：

1、红色存款凭条：现金汇款时使用，填写反面存款金额、户名（对方的）、卡（账）号（对方的）三项。

2、个人汇款凭证：用于卡对卡的.异地跨行转账，填写正面3）特种转账借（贷）方凭证：：用于卡对卡同城跨行转账，“两张黑的（贷方）一红（借方）”配合复写纸使用填写。

3、转账凭条：建行对建行转账时使用，填写反面。

4、进账单：持转账支票的人填写。

5、现金交款单：往对公账户中存钱时填写

6、特殊业务申请书：知道原始密码修改密码、存折消磁、存折满了换新折、注销账户时使用，填写姓名、卡（账）号、有效证件号（一般为身份证号）、申请事项、申请人签名即可。

7、挂失申请书：忘记密码、卡或存折遗失时使用，填写姓名、有效证件号、存款人签章栏即可。

8、个人开户与电子银行服务申请表：用于办卡、开网银、开手机银行、开短信通服务、存定期等使用，填写姓名、写别、出生年月、证件类型、证件号码、移动电话、渠道名称、客户签名栏即可。

备注：6、7、8项必须本人持身份证办理，不得代办。

以上只是我个人的一点总结，不全，仅供参考。

银行的一周的总结篇八

(一)20__年对我而言，是非常有意义的一年，在这一年我迈进了工作一个新的里程碑，在这一年我带领分理处的各位同仁，在支行领导的关心、爱护和大力支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将分理处的发展推上了一个新的台阶。

一年来，我主要围绕以下几个方面开展工作：一、从基础业务入手，着力于柜员素质的培养，保障分理处工作的稳健推进
(一)建立健全各项规章制度，奠定会计主管工作的基础。

今年我根据总行三化三铁要求，对分理处原有责任、制度修旧补新，明确新的责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充制定了相应的手工登记簿，对分理处强化内控、防范风险起到了积极的作用。

(二)加强监督检查，做好会计主管工作的保证。

在年内加强考核，制定详细台帐，实行柜员工资与绩效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。

并加大检查力度，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，有效地防范了经营风险。

(三)配合会计事后中心传票外包工作，坚持规范化管理。

银行的一周的总结篇九

您好，请问有什么可以帮您？”，“感谢来电，再见！”。这两句话伴随了我一个半月的时间。在上海电力公司市东供电公司，我在热线话务员的岗位上实习了一个半月。在这段时间内，通过师傅们的言传身教、循循善诱，把积累了多年的

人生财富和实践经验毫不保留地传给了我，很好地发挥了“传、帮、带”作用，使我受益非浅，收获颇丰，在思想认识、工作能力等方面都有了长足的进步和提高，也为我今后的学习打下了坚实的基础。

由于我是新手，所以，我就更要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐。在刚上95598平台的时候，凭借着自己努力、刻苦、任劳任怨的工作态度，我除熟悉了语音平台的操作和处理流程外，还更深一步地了解到95598设备的整个运作流程，让我在工作时更能得心应手。

然而95598作为一个群众服务窗口，我作为一名普通的接线员，除了要懂得一些简单的技术和专业知识外，更重要的是需要与客户进行沟通、交流，解答客户的咨询和疑问。因此，我更需要具备的是掌握全面的业务知识和良好的服务、沟通技巧。在平时的工作中，对于新下发的各种新业务、新知识，我都认真学习，充分领会其精神，并且牢记；对于一些基础业务知识，我经常翻出来看看，做到温故而知新，熟能生巧。如果说业务知识是做菜的原料的话，那么良好的服务、沟通技巧、就是技艺高超的厨师，只有具备高超的厨艺，才能让原料展现出良好的品质和口味，服务也是同样的道理。如果没有良好的语言表达能力和沟通能力，知道的再多，掌握的再全面，也只能是茶壶里煮饺子——肚子里有倒不了来。所以我常常在网上学习相关服务、沟通技巧，并将其运用到服务工作中去。

在与来电人的开始几分钟交谈中，我聚精会神倾听来电人的信息，保持礼貌态度，提高工作质量。遇到反馈意见，要听清楚来电人的全部要求，准确理解来电人的意思，要抓住问题中心，尽可能避免多讲无关紧要的事并做好相关记录工作方便日后和用户联系，为正常的工作状态保驾护航。还要做好事后的回访工作，当用户反映表示不满意时，应悉心认真的听取用户述说，尽可能的替用户排除问题，做到急客户之所急，想客户之所想。

在不断的学习中，我发现自己的生活充实了许多，也精彩了许多，原来那个默默无闻的我也变得叽叽喳喳了，以前总被遗忘的我也得到了大家的认同。但是由于自己性格方面的缺陷，也使我错过了许多机会。所以在新一天，我要再接再厉，做得更好。

日子过得真快，一眨眼的工夫，我不知不觉已在95598客户服务中心忙忙碌碌的工作了一个半月。回首过去，展望未来，回顾这段时间来的点点滴滴，取他山之石，对于我而言，没有最好，只有更好。

银行信贷实习工作心得范文5

我有幸到淘宝网合作企业__通信(集团)有限公司实习，在8个月的学习、实习中，学习了包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务等在内的淘宝业务知识。在这8个月里，我学到很多、收获很多、感慨很多。这里，把我对__公司文化的理解、在__学习和工作的感受、以及实习的收获做一个简单总结。

跟以往一样，对大多数的学生来说，暑假仍然是一个酷热难熬的长假。但对我来说，这是一个不一般的暑假。这个暑假，我们开始了大学生涯中重要的一课——校外实习。

年7月15日，我们结束期末考试才刚两天，在大多数同学们还来不及高呼暑假快乐时，我们又踏上一个新的征程。根据学院教学改革安排，我们剩余的学习时间将在实习单位度过，并以顶岗实习的形式完成剩余的教学任务。就这样，我们，45位同学带着满怀希望、激动、好奇的心情来到__集团，开始了我们的实习生涯。

在整个实习阶段，我们学习了包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务等在内的淘宝业务知识。8月28日，我们结束了40天的培训和考核，走上了工作岗位，以淘宝语

音客服的身份开始了我们的实习工作。在__学到的淘宝业务知识以及6个半月的实习工作中所获得的收获，让我对服务、淘宝网、乃至中国电子商务都有一个全新的认识，更让我迅速成长起来。在实习的8个月里，我们有酸有甜，有苦有乐，每一位同学都为着目标而奋斗；我们每一位同学都有了很大进步，相比在校时我们，我们已经经历一个很明显的成长过程：8个月，240个日夜，每一天、每一时、每一分、每一秒，都是我们成长的见证。

初到__

早在7月7日，学院就已经安排我们到__集团参观。在那一天里，我们简单的了解到__集团主营业务及合作伙伴，包括淘宝网、广西广电网络、李宁集团等知名企业，并简单的了解__集团的淘宝项目部及其业务，为即将开始的实习做个简单的准备。

初到__，感触很深，也突然发现自己欠缺很多。那一天，我告诉自己，要把握好这个机会，好好的充实自己。

感受__企业文化

来到__后，为尽快适应这里的环境，必须要尽快了解、熟悉__，这就需要熟悉__的管理制度、文化、理念等。在初来的几天里，我们了解到，公司总裁是军人出身，所以公司在管理的制度上是较为严格。可能对很多人来说，严格的管理制度让他们难以适应，但我觉得，高效的工作效率与严格的管理制度是分不开的。同时，对从事客户服务工作的人来说，严格的管理制度也是必不可少的。

来到__几天后，公司给我们配发了学员证。在学员证背面的上方有这样15个：软件即服务平台即服务一切皆服务；学员证背面的中间，印有__公司的服务理念“融入客户团队工作理性探索坦诚主动专注”这16个；学员证背面的下方，还有：真

诚向善服务永远这8个，简单的39个，概括出__集团的文化、服务理念等内容。

对于公司的文化，我这样去理解：1，软件即服务平台即服务一切皆服务，从事客户服务工作的，不管是利用软件技术，还是以现有的及所能利用的平台，所做的一切，都以为客户服务为目标。2，融入客户团队工作理性探索坦诚主动专注。融入客户，即融入到客户中去，把客户当做我们的朋友、亲人一样去对待，站在客户的角度去看待客户的问题，真正的了解客户的实际情况和需要，做到真正为客户服务。团队工作，现实中，不同的客户遇到的问题需要的解决方法是不一样的，同时，部分客户的问题个人是无法为客户解决的，这就需要我们能有一个能满足不同客户需要，且能随时以集体力量解决客户问题的团队。在这个团队里，每个人都承担着不同的工作，每个人的工作都会影响到整体的工作。所以，为了能高效解决客户的问题，我们必须要学会团队工作，还要善于团队工作，要发挥出1+12的团队效应，做到为客户服务周到、让客户满意、放心。理性探索，客户的需要像事物一样，不断变化，为了满足客户的需求，我们要时刻紧跟客户的需求，不断调整服务模式，用理性的方式去探索新的服务模式，以弥补自身的不足并不断发挥自身的优势，为的都是更好的服务客户。坦诚，因为我们需要融入到客户中去，那就需要能与客户坦诚的交流，这样才能更了解客户的问题；也因为我们需要发挥团队的效应，所以我们要坦诚的与同事交流、合作，这样才能真正的发挥团队的效应；还因为我们自身存在不足，所以我们要坦诚的接受他人给我们的批评和建议，努力弥补自身的不足。主动，就是我们要主动地为客户解决问题，不管是遇到的还是潜在的；同时在工作中或在团队中要主动的完成自己的工作任务，主动地承担起自己的责任、义务；在为客户服务的同时，要主动地发现自己的不足，主动的去弥补不足，并针对客户的问题适时主动的去探索更好的解决方案。专注，就是要专注于客户的问题，针对客户的问题给出有效地解决方案；在团队工作中要专注于整体的利益，这样才能更好的完成自己的工作；在服务模式上，我们始终要

专注于客户的需求，尽全力实现让客户满意、放心。真诚向善服务永远，即我们要时刻以真诚的心去对待客户，真诚的为客户解决问题，时刻以善意的一面面对客户。在为客户的服务上，我们永不止步，直到永远。看似很简单的39个，实则寓意深刻。个人感觉，我自己对公司文化的理解，在上岗后对我有很大帮助。

在公司淘宝项目部的运营大厅里，还有这么一句话：“创造1的感动今天的最好表现是明天的最低要求”，这是淘宝网的一个口号。我想，淘宝网能有今天的成就，跟它的这句口号有着很大关系的。而对成长中的我们来说，无疑如同至理名言一样。今天的最好表现是明天的最低要求，这句话简单明了的告诉我们，今天所取得最好的成绩，对明天而言，仍然只是新的一天的起点，我们要想做得更好，唯有继续努力，努力，永不止步。

银行信贷实习工作心得

银行的一周的总结篇十

这个暑假我的收获颇多，因为在班导师的推荐下我进入了桂林银行实习。在桂林银行里我的职务是大堂经理助理，虽然这个工作与本专业并没有什么联系，但是我很高兴我能够得到这份实习经验，因为在桂林银行里我真真正正的体会到了一个大公司的风范，这对我一个初入职场的学生来说是一笔宝贵的财富。

对于桂林银行的感受

桂林银行前身是桂林商业银行，是一家由桂林市政府下属企业、区内优质民营企业以及个人投资者出资发起设立的具有独立法人资格的地方性股份制商业银行，在桂林市内有35个支行，异地分支行有5个。

桂林银行是九点钟开始营业，在营业前的半小时是晨会时间。开晨会时都要对各种礼仪手势和话语进行一遍演示，周一的时候每一位员工都要对上一周的工作进行简单的总结，特别的在晨会结束之前，要集体一起大声地念口号“爱岗敬业 礼貌服务 尊重客户”，然后所有员工一起唱歌，在我们支行里是唱《真心英雄》，别的支行是唱《感恩的心》。因为唱歌可以祛除早上的困意，同时《真心英雄》这首是特别励志的，“一天之计在于晨”这使得每位员工都能振奋起来，充满活力的开始一天的工作。这是桂林银行工作美好的开始。

桂林银行真真切切地奉行着他们所喊的口号。

桂林银行对于员工业务学习要求很高。支行会不时组织员工在下班的时候进行一些业务的学习，并且在下个星期进行抽查，检查上个星期学习的内容是否过关，总行里也会组织各支行进行业务知识的考试。同时员工也会积极主动学习业务知识，不断的提高自己的工作技能。

在银行里有时因为办理业务的人很多，难免会让顾客等久一些，为此有些顾客因为等待的时间太长，而产生不良情绪，在行里大声地发牢骚，表示不满。可是不管顾客怎样的大声责骂抱怨，大堂经理都会微笑的礼貌的应对，尽量的安抚客户，让客户能够理解我们的工作。

有一天突然下大雨，有在行里办理业务的客户没带雨伞，但是又要赶着回家，不能等雨停了再走。在行里的保安大哥二话不说拿出一把伞，撑着伞送客户到他的车旁，回来的时候保安大哥的衣服都已经被淋湿了。还有一些来行里办理业务的顾客身有残疾或怀抱小孩，大堂经理见到他们要进到行里都会主动上前去为顾客开门。这些点滴的举动都充分的让我感受到桂林银行的服务是以人为本，顾客至上的。每个员工都尽心尽力的为顾客服务，排忧解难，尊重每一位客户。

总行对各支行的管理要求是很严格的，要求员工在为顾客办

理业务时都要做到“三声两站一双手”——来有迎声 问有答声 走又送声 迎站姿 送站姿 传递资料一双手，同时每个月都会进行“滴水春风”的评定。每个月不定时间的派一些人员伪装成客户到各支行进行检查，“神秘客户”的检查是非常严格的，他们都会悄悄地在行里观察柜台人员办理业务的情况，大堂经理在大堂里的服务情况和保安是否做好本职工作，同时还会对大堂和atm机附近的清洁卫生进行检查，检查完后进行评分，在下个月对每个支行的评分进行排名，并且指出存在的问题，要求进行更正。

是的，桂林银行能够茁壮的成长，取得辉煌的成绩，就是因为他们永远秉承着自己的理念，实行先进、科学、高效的管理。我想在这样的完整严明的公司制度下，桂林银行会发展得越来越好，取得更辉煌的成绩！

学会主动的学习，不懂就问。在工作中没有谁会手把手叫你做事，唯有自己积极主动学习，多问多思。刚进行里工作的时候，大堂经理只是简单的跟我讲解工作技能，之后都是靠我自己去学习。刚开始我还有些不好意思，后面发现如果我不问就学不会，因此在后来的工作中只要遇到不会的我都会向大堂经理或保安，还有比我先进行里的实习生询问，有时间的时候我也会和另一个实习生交流，向他学习，并且在下班回家后我都会把今天遇到的问题和解决办法整理好记录下来，这使我的工作技能在很短的时间里得到了很大提高。

刚开始一星期对工作还会保持着新鲜感，可是日复一日，每天几乎都在重复同样的事情时候渐渐地就会感觉很枯燥。有几天我就有不想干的冲动，可是后来我进行了自我反思，觉得自己这样的情绪是不对的，因为生活就是这样，工作就是这样，我不能因为工作枯燥而放弃，这只是我的开始，未来还有很长的路要走，我应该学会保持激情。因此我开始在工作中寻找快乐，积极主动地做每一件事，不让自己沉浸在不良情绪中，每天都保持着对工作的热情。

在学校的时候有时会想以后工作了就不用再学习，不用再面对考试的压力，可是实习之后才发现并不是这样，因为像在桂林银行就经常进行各种考试和培训，促使员工不断学习，这使我深深地感受到在这个竞争如此激烈的年代里，我们要不断的学习，不断地更新自己的知识，使自己更具备竞争力，这样才不会被这个社会给淘汰，才能在这个社会立足！

银行的一周的总结篇十一

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

现如今就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。打工实践实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。这个暑假，我为了提高自身素质，自己在银行系统进行了一次社会实践机会。

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字证书，也可以申请移动数字证书(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，可划分为对本行和对他的转汇，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。

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。

实践总结

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更多的业务帮助。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。

这次在招商银行实习，与过往的兼职经历有很大的区别。它给了我很多宝贵的工作经验，甚至是人生经验。让我感觉到自己有所成长，对于我将来的职业生涯开创出美好的新篇章。

我在中国银行呆了几天，大概对里边的一点制度有了理解，下边说说我的看法。（主要是对南京的中国银行）

我感到中国银行比较适应想要过安闲生存，没有非常多竞争压力的人，特别是女儿。中国银行的福利美好，小康不了问题，不过也不会让你大富大贵，或是有一番惊天动地的事业，由于制度在那边。众多规定约束限制你的手脚。

中行里的担任职务的人大概分为两类，编内和编外。编内归属中国银行编织，相对来说月薪起点比较高，福利也好一点，然而刚才进去办公都是做半年到一年的实习生才可以转正。转正前工资只有2000多，转正在这以后有可能会涨到3000多。编外的相对惨淡一点，是经过人材市场进入了中行，不归属银行编织，签的合约也不同。实习期一年，并且这一年工资只有1000多，全部福利相对正式职工减半。然而据闻在这以后会有转正考试什么的，这个我还没有摸明白，现就这样多吧。

中行的办公就我存在的地方的卡部而言不是很难的，稍加培

养训练不论什么人都可以做。所以与我共事的同事有众多都是大专生或是夜大的。然而它们中的众多人在办公后都有接着进一步学习，还是双文品，还是专升本。总之接着学习很关紧。

额外我还理解到有一个银行在业担任职务的人资格考试。这个证书的含金量表面上很像不是颇长，不过在银行业内仍然存在广泛许可的，有些像计算机三级证书，可考可不考的。考理解释明白你比较向上吧。横竖近来实习闲下来的时刻我就抱着本公共基础的书在看，比较单调，多半也没有啥子太大的用法。不像cpa那末运用啦。

中国银行里的关系户也是众多的，所以人际关系比较复杂。有点人有资历，有点人有后台，有点人相关系，总之鱼龙混合掺杂，所以想要在里边进展的好，就必须学好怎么样处置人际关系。

实际上众多银行比较中国银行要好众多，涵盖一点股份制银行和地方银行。譬如中信银行，宁波银行。。。只是中行有国度作刚强后盾，所以相对牢稳而已。所以挑选进中行仍然要依据私人的性情而定的。

以上是我的肤浅的见解，期望有错误的地方前贤们多多指正！

银行的一周的总结篇十二

学习心会篇一：银行培训心得体会资料一、感恩的心一、因您而变，让服务细化走进招行沈阳分行，非常感叹他们的服务三句话：客户是上帝，上帝错了也是对的，客户永远是对的。

他们真诚对待每一位客户，竭尽全力做好每一项工作。

敬业一词，在他们身上得到了真正的诠释。

银行是从事金融产品服务的行业。

在当今银行业务你有我新，竞争愈演愈烈的形势下，要想赢得市场，就必须在不断抢先推出新产品的同时，重点抓好高效、优质的服务，而高效、优质服务的根本目的就是“把方便留给客户”。

不把金融服务停留在微笑、礼貌用语等表象上，而是更加重视客户个性化需求，通过客户家庭背景、年龄结构、个人兴趣、心理状况等信息，从更深层面上了解和满足客户，维护和加强与客户之间的长期合作关系，实现双赢。

随时随地以客户为中心，以高质量、多样化、特色化、个性化服务为手段，满足不同顾客多层次的需要，这样才能获得自身发展的最大持续动力。

二、感恩上帝，是服务理念升华每一个银行员工都应树立感恩的理念：感谢客户给银行带来的利润、效益和业务发展机会，感谢客户与我结缘，让我获得为他服务的机会，使我获得建功立业创收的机会。

银行的一周的总结篇十三

进入信用社以来，已有半年多时间，目前的工作岗位主要是记账。作为一名临柜工作人员，我深知自己作为信用社“窗口”的重要性。在工作中，通过自己不断的学习，再加上各位老师的帮助，使我提高了业务技能，且能够按照正确的储蓄业务操作规程办事，同时把最方便最可行的方法运用在业务操作上，以客户需要为主。在与客户的沟通中，了解客户的需求，为客户解决所需。遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他。工作中，坚持“五无”“六相符”，做到日清月结。保质、保量的完成各项工作任务。

为了迅速适应新时期金融工作的需要，我也积极参加社内每

阶段组织的各种学习，并记好笔记，写好心得，做好总结，提高自我的政治_觉悟和干事创业的责任感和事业心。工作之余，我也努力做好存款组织工作，用良好的口碑使身边的每一位朋友了解到信用社的良好信誉。在安全保卫在工作中，我认真听取领导意见，严守安全保卫制度和守库制度，从无出现脱岗、离岗现象。

经过半年多的工作时间，我在本职工作上有了有一定的进步和提高，但在一些方面还存在着不足。回顾检查工作以来自身存在的问题，我认为：

1. 自己学习到的业务技能还不够全面，同时还会出现一些错帐情况。一些不常见的业务办起来还很生疏。自己还意识到工作努力程度还不够。
2. 自己的心理素质、政治素质还有待提高，在遇到工作较忙较累的时候，心情会比较急躁、烦乱。

针对以上问题，今后的努力方向是：

1. 加快自己熟练操作各种业务技能的步伐，利用业余空闲时间多向领导和同事请教，将各种业务操作流程烂记于心，认真吸取平时工作当中的经验和教训。坚决做到业务操作0错率。客户满意100%。
2. 是增强大局观念，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，积极配合领导同事们把工作做得更好，同时加强学习邓小平理论，三个代表的重要_，向社内的党员同事学习，努力提高自己的政治_觉悟。争取早日加入党组织。

新一年的工作里，我将继续努力。一定要保持优点，克服不足。认真配合领导和同事完成各项工作，确保信用社各项业务的顺利开展。

银行的一周的总结篇十四

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。

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。

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字字根，练习五笔字，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。

银行实习生工作的心得

银行的一周的总结篇十五

根据学校有关社会实践课程的安排，我于20xx年x月8日至20xx年x月4日到__省__市__银行__支行实习。在一个月实习期间里，通过单位工作人员的帮助，我熟悉了__银行非现金部柜员的主要工作，加深了我对银行经营管理理念的理解，掌握了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，为今后的工作奠定了基础。

虽然这只是一个月的实习，却又非常的充实，对我来说，是大学生涯中甚至是人生中很重要的一部分积累和经验，在我以后的学习和生活中都会发挥着很重要的作用。银行的日常工作严谨又繁琐，可以说是枯燥无味，但是想要做得好，却是非常不容易。工作都是辛苦的，只有认真去做才能做好。另外我还体会到我们对待每一样工作都要认真负责，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。综上所述，我总结了以下几点实习体会：

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。我们对待每一样工作都要认真负责，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。比如：在银行工作，如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班；如果是一个柜员的汇款业务没经经理审核，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。如果是填错的单据导致单据被退回，

则必须有经办人赔偿(每笔业务20元)。所以在办理与银行现金有关业务时一定要谨慎小心。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。

二、要坚持职业道德、不断提高职业素养

正所谓做一行就要懂一行的行规。比如，办理各类票据的时候票据上填写的每个字和数字都必须正确清晰，盖章也必须盖对而且盖清楚，有不少客户字迹潦草或是有错别字，都必须将票据退回重新填写。而当对方有所疑问时，也必须要耐心的解释为什么要这么做。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。

通过实习，从一个在职员工的角度来了解__银行，又从一个客户的角度来审视__银行，体会到的感受远远超过书本上对银行的介绍。读万卷书，不如行万里路。想要真的进入银行工作，融入银行这个圈子，成为真正的银行人，不可能仅仅凭借考取的银行从业资格证，也不可能凭借学过读过的寥寥基本关于银行的书。需要的是一个端正的心态，需要的是献身银行事业的决心，需要的是埋头苦干的恒心。否则，会在进入银行之后倍感失望，对反复重复的工作唉声叹气，这样的应聘者，也不会成为最终的银行人。

大多时候我都认为自己是一个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，我需要学习如何与不同的人交往，如何处理好上下级的关系，并且更加注意提高自己适应新环境、融入新环境的能力。有些时候我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，关键是你有多少能力，而不是你来自哪里，只有把自己的位置放低，才能够飞得更高，所以要学会放低姿态，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，才能更好的完成工作。

银行的一周的总结篇十六

时光荏苒，岁月如梭，弹指一挥间我已经进入中国农业银行某某支行工作半年多。最初带着激情与热情进入我行工作的情景，仍然历历在目。在这个大家庭里，我感受到了和谐融洽的工作氛围，也感受到了拼搏不止、奋斗不息的工作精神。而领导的悉心指导、前辈的热心帮助，更是让我受益匪浅，使我从懵懂走向成熟，使我在思想，工作技能等各个方面都得到了巨大的提升。具体如下：

首先是树立并保持科学正确的世界观、人生观、价值观。在世界观方面，我确立了远大的奋斗目标，对自身的职业发展进行了细致的规划，认识到实现理想的奋斗历程的前进性与曲折性，也坚定了为远大理想坚持不懈拼搏奋斗的信念；在人生观方面，我反对拜金主义、享乐主义、个人主观主义，拥有高尚的人生观，追求高尚的品格，保持了积极进取、乐观向上、自强不息的人生态度；在价值观方面，我坚持正确的价值取向，坚持全心全意为人民服务的宗旨，立足现实，坚守岗位，廉洁勤勉，兢兢业业，将个人利益、集体利益和国家利益统筹兼顾，做到义与利相统一，责任与贡献相统一，奉献与获得相统一。

其次是培养了对工作单位的归属感，激发了工作热情。单位领导和各位前辈的悉心教导、热心帮助，让我感受到了单位大家庭的温暖，也让我感受到工作氛围的融洽、人际关系的和谐，还激发了我巨大的工作热情。某某支行良好的团队合作竞争环境以及为提升员工技能提供的有利条件，督促我每天以饱满的热情投入到工作中，做到爱岗敬业，勤勤恳恳，孜孜不倦，并力争完美完成每一项工作。

最后是明确职责，提高了对职责重要性的认识。通过对我行

各项规章制度的学习，我对我行员工的职责有了明确的认识。同时也明确了柜员职责的坚守对于方便人民生活，促进我行发展乃至整个经济体系健康高效运行的巨大意义。在这半年多的时间里，我严于律己，立足本职工作，克己奉公，尽职尽责，努力为广大客户提供更方便、快捷、准确的服务，让每个顾客都高兴而来满意而归。

首先是理论基础专业知识的巩固和积累。在工作的过程中，我始终坚持学习各种理论知识，积极利用业余时间学习银行、会计、保险、证券及理财等方面的金融业务知识，巩固和积累了自己的金融知识，提升了自身的文化素养。同时我时刻了解政治经济动态，并对各种时政信息进行研究分析，争取以最先进的理论知识与最新的信息为广大客户提供最好的服务。

其次是业务操作技能的熟练掌握。把学习的知识技能熟练应用到日常的工作中，对刚进入职场的员工是一个巨大的挑战。为了更快更好的将自己掌握的知识技能转化成工作成果，为广大客户提供更优质的服务，我积极主动向各位领导前辈请教，充分利用一切可以提升业务技能的机会。而且我合理有效的利用了时间，我将各项业务的操作流程，注意事项，容易出错点进行了详细的记载，在搭公车，午休吃饭期间进行记忆，并时常进行巩固复习，力求将每一项业务的操作步骤牢记于心。我也注重自身风险自控能力的培养，注重服务细节，严格要求自己，力争精确的完成各项业务操作。同时我还对我行的各项理财业务进行了详细的了解，并熟练掌握了各种理财产品特点，尽全力为客户提供全方位的服务。我行的财政授权支付业务量大，我在此岗位时，每天都为自己设定一个目标，每天都要求自己要有有一定的进步，争取在更短的时间内以更快的速度更高的准确度完成当天的所有账务。

最后积极参与我行举办的各种培训。我非常珍惜我行为员工提供的各种宝贵的培训机会。对于我来说，每一次培训都是我扩大专业知识面，提高业务技能的契机。每一次培训，我

都会认真做好笔记，收集好各项培训资料，并精确掌握每次授予的知识，力争在每次考核中取得令人满意的成绩。同时我也注重将学习的知识运用到日常的工作中，提高工作的质与量。

银行的一周的总结篇十七

上，认真学习业务知识，不断提高自身专业素质，严格按照支行和部门的有关要求，认真做好本职工作，在部门领导和同事们的关心、帮助下，取得了一定的成绩，现将工作的具体情况总结如下：

一、热爱本职工作，进一步提高工作水平

做好一份工作，首先要爱这份工作。从事理财经理工作以来，我从陌生到熟悉，慢慢的喜欢自己的这项工作，在工作中，爱岗敬业，有效利用工作时间，以高度的责任感和事业心去工作，认真遵守好我行的每一条规章制度，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语，深入挖掘客户，理解客户需求，为每一位客户认真登记工作日志，细心做好拜访记录，及时记载客户意见和建议，以此不断丰富自我，提高自己，综合运用贷款、存款、结算、中间业务等知识，制定专业化的理财方案，为客户提供全面化、个性化服务。

二、学习专业知识，进一步提高专业水平

作为基层服务人员，我们直接面对客户，我们的专业技能和知识水平直接关系到客户的满意度，理论知识的学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。在工作中，除了自觉参加单位组织的集中学习外，我克服自身惰性，坚持个人自学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，并能够坚持积极主动的学习专业知识，虚心学习向领导和同事请教，在实践中摸索、总结，进一步熟悉工作流程，不断提高自身的工作能力，在具体的工作中，慢慢的形成了清晰

的工作思路，确保了工作的顺利完成。

三、规范服务用语，进一步提高服务水平

我深刻的理解到自己的一言一语代表着邮储银行的形象，所以在日常的工作中，我时刻以更高的要求规范自己，认真遵守规范化服务要求，坚持微笑服务，做到来有迎声，问有答声，去有送声，为客户营造亲切和谐的服务氛围。正确认真的对待每一项工作，全身心的投入到工作之中，热心为大家服务，从小事学起，从点滴做起，不断提高自身的服务水平，做到面带微笑，语气平和，语调轻松，用词规范，为客户提高规范、优质的理财服务。

四、积极推介营销，进一步提高自身贡献率

作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。同时，认真学习我行的理财、保险产品，充分掌握产品特点，精心为客户制定个性化、专业化的财务规划方案，坚持由以产品为中心向以客户需求为中心的转变，始终把客户的事情当自己的事来办，想客户之所想，及客户之所及，做到勤动腿、勤动手、勤动脑，努力赢得客户的信赖和支持。截至今年6月底，维护优质客户共位，销售代理保险万。

在今后的工作中，我将继续做好本职工作，总结经验教训，取长补短，不断完善自己，提高自己，同时，坚持以真情打动客户，用热情感染客户，用友情联系客户，积极化解客户的埋怨，取得客户的信任，与客户建立深厚感情，为客户提高专业化、个性化的理财服务，努力维护我行良好的社会形象，促进支行持续、健康、快速发展。

银行的一周的总结篇十八

在浦发的实习已经快两个月了，感触颇深，无论是在学习基础的银行知识，还是在对营销和与客户的交流方面，都值得自己去细细的揣摩和体会。

起初的几个星期，我们小组根据分行的指示，进行了那一阶段的分工部署，大家主要的工作是宣传和营销我行的各种理财产品，特别是针对各种卡类业务(东方卡，理财金银卡，最新推出的wow卡，和其它类型的信用卡)。首先，我们对支行附近的区域进行了一个撒网式的调查，并根据调查的结果，对周边的单位，写字楼，和社区制定了详细的营销方案和人员安排。接着，便根据各自的分工，展开了宣传和营销活动。在那几个星期的活动里，受益颇多。众所周知，进行宣传和营销，需要和客户进行良好的，有效的交流和沟通。要本着时刻从客户利益出发的原则，推荐我行的卡类产品。也只有在此基础上，才能让客户进一步的了解我们的产品，进一步的感受我们浦发的服务。而通过那几个星期的宣传和营销，发现了其中的难度之大，任务之艰巨，不是起初所能想象的。

在此过程中，我们经历过成功的喜悦和失败的感伤。每当把银行卡成功的推销给客户，心里不禁的高兴和开心，毕竟是通过自己的努力。而每当遇到客户的冷眼和不屑，心里也有种难以言表的苦楚，但我们会很自然的化解尴尬和不安。常用的方法就是自我批评法：也许是我们推销的技巧还不够成熟，也许是我们自己没能摆正好心态。究其原因，有以下的几点。第一，以前从未有过推销经历，在对此事情的认知方面有些偏颇。其次，自身的社会经验不足，导致应对社会的能力较差。再次，没能很好的选定客户群，没能把握客户的消费习惯和消费心理。最后，小区物业，楼盘保安也给我们的宣传和营销工作带来了许多的不便。不过，经过不断总结和讨论，在全体成员共同努力的基础上，我们小组还是取得了一些可喜的业绩。因为，我们自始至终的相信：付出总会有回报，阳光也总在风雨后。

接着，支行的领导给我们开了个小型的交流会。在会上，行长针对我们江岸支行个人业务的业绩提升情况和我们实习生进行了交流和讨论。大家也都积极的为如何提高业绩献计献策，会议的气氛也十分的融洽和活跃。大家一致认为，应首先从宣传的角度出发，在江岸支行附近大力的展现浦发的形象和理念，让广大的潜在客户从我们的宣传中去感受我们企业的文化和精髓。同时，此做法也为以后的营销做了很好的铺垫。最后，一致决定，在支行附近的几个公交站点进行“浦发公益形象”的宣传。我们通过每天在上下班的高峰，免费为乘客兑换零钞和提供纯净水的活动，在公交站点设立移动的便民小站的形式展开宣传活动。每天早晨，便六点左右从学校出发，大约七点半就开始了公益活动，一直的持续到九点。

晚上，五点也开始进行宣传，七点左右结束。也许，这个活动看似平常和普通，但从这一点一滴的小事中学会了很多很多。譬如，如何的去和人沟通交流，如何的去替别人排忧解难，如何的在宣传的过程中挖掘潜在的客户等等。一点一滴的小事，给了我启发，给了我工作和学习的态度。因为，自己始终地相信：“把简单的事情做好就是不简单，把平凡的事情做好就是不平凡”**i believe that: details are the keys of success!**然后，充分的利用在支行的时间，学习银行个人业务的方方面面。并且，合理的安排每个实习生去实习大堂经理的职位。如果没有具体的任务，我们便利用这段空余的时间去跑个人的业绩和任务，努力的做到两不误。现在，这个公益活动仍在进行中，效果还是比较的明显，为浦发赢得了声誉和形象。

同时，针对分行刚推出的理财产品，我们也积极的参与到了活动的推广中。立足点还是在江岸支行附近，时间一般是在周末的上午。通过设立宣传点的形式，宣传理财产品。虽然时间很短，但在此过程中，我们学会了如何的去针对不同的人群运用不同的营销方法，学会了营销时机的把握。

在开学之际，我们也参与到了为武汉商贸学院新生批量办理东方卡的业务中去。商贸学院地处江夏区，交通不便，我们便在学院设立了浦发的工作室，以便更好的去宣传和推广我行的理财产品。由于商贸学院仅有我行的自助网点，并与江岸支行有着长期的合作关系，我们在宣传和推广过程中相对于以往还是比较容易的。因为大多数的学生都是异地求学，对银行的一些业务(汇款方式，柜员机的使用和手续费等)不甚了解。基于此，我们把工作的重心放在了讲解银行的基本业务，根据各学生的不同情况进行解决，努力地做到“诚心浦发，真心为您”的服务宗旨。譬如：如何能既省钱又省时的进行异地汇款;如何使用自动存取款机和如何开通个人网上银行等。

总之，经历了这次的浦发实习，已经对自己有了一个全新的认识，为自己走出了踏进社会的第一步而感到欣慰。从而，切实的，更进一步的感受到了社会的方方面面，感受到了社会的残酷和竞争的激烈。

银行的一周的总结篇十九

工作实习心得体会

随着暑假的开始，也意味着在南审的大学生活已经匆匆过了一年。社会实践是实践教育的重要组成部分，是教育的重要形式，是促进我们学生全面成才的有效途径，在这个实践过程中，可以接受教育和锻炼，长见识，积极参加社会实践，接触社会，了解社会，有助于积累经验，为以后的路途做准备。所以这社会实践对我们每一位同学来说都是极其珍贵而重要的。所以抱着走近社会的目的，我和同学组队一同前往正信银行实践。虽然只有短暂相处的时日，却还是学到了很多的东西。

正信银行是一家外资银行，其主要业务还是基于外汇，不过

根据政策一般经营一至三年，根据考核情况的评定，可以申请人民币业务。目前正信还是一家年轻的银行，其总公司在上海，目前在苏州设有联络处，预备年底在苏州可以设立苏州正信分行。

最可贵的是，我们有幸能与金融三部的总经理做一个小小的采访，听听最真切的回应。排在第一位的就是最关心的大学生就业问题，针对这一点，沈总说，大学生招聘一看学历，二看能力。对于学历，四大国有银行是有硬性条件的，如学历是本科以上，且毕业大学必须是211工程大学，这一条件必然就将许多学子挡在了门外。但是其他银行对此的要求并不会太高。至于看能力，有些大学生一味的扎堆考证，似乎证明了什么，可是事实上并非如此。沈总说，其实招聘时，还是按需招人，目前缺人的岗位列出人员招聘的要求，对号入座。选中了你，哪怕就只有在校考的‘证’也足够用了，反之，如果没有招聘意向，无论考了多少证，不需要就是不需要。所以我想在大学里考证也要有针对性，不能求多，务必将精力集中求专更为适合。

目前银行招聘市场提供的职位一般有两种：一是客户经理，也就是战斗在一线的人员，负责营销，开发客户。二是管理部门，负责公司内勤。沈总说，目前苏州的银行数量还是充足的，相对而言，有能力的客户经理是极度缺乏，各个银行都在想办法挖角。所以在招聘时候，虽然银行表面上会说要招毕业生，可是最终的结果却是无一招收。因为在这一岗位，必然要求人员有相应的能力，人脉，熟悉相关的流程，甚至能够平衡政府，客户，亲戚之间的关系，这些都是稚嫩的大学生不能具备的，是招聘时的硬伤。

不过，沈总提到一点即，现在简历上都会要求填写社会关系一栏，有时候这个会成为一个招聘的转折。虽然你是大学生，但你的社会关系里有银行比较中意的客户对象，为了抢夺这部分客户，银行在斟酌之后会给予一定的机会。毕竟客户经理依靠的只有客户资源。

在这个招聘问题上，我充分意识到，就业难的问题真不是一朝一夕能解决的问题。并不是公司提供足够的岗位就能解决的，因为大学生本身就有很多不足之处，学到的东西用不到，常常说专业不对口，实际上缺的是经验。这样其实就会造成，职位也许够多了，可是人才却远不能满足。所以很多时候，招聘会也许对于一些公司来讲只是形式，他们更愿意将人员的目标锁定在内部提拔或者外部挖角上。所以，大学生就业才格外的简单。不过，在招聘过程中虽然敲门难，可是一旦进门，只要努力务实，一样有机会。毕竟银行总是需要招聘新人来更新血液，保持银行的活力。银行对于招聘人员也会集中培训，再根据各自特长分配职位。所以，我们大学生如有意向银行发展的话，必须要实习，熟悉岗位工作，积极累计经验，为自己争取更多的机会，否则只能挖掘自己的人脉，祈求银行会有所青睐。

而且，对于新老银行，招聘岗位也会有一定的区别。新银行，仍在发展初期，其营业网点并不多，无法满足老百姓的日常业务，所以其主要客户群体是企业，机关团体等。所以新银行更倾向于老练的人员而不是毕业生。而老银行，其营业网点分布密集，有余力分出一部分精力去捕捉这部分松散的客户群体，所以安排的柜台会比较多。所以，在我看来毕业生选择应聘的银行，应聘的方向，都会直接影响到应聘的结果。不妨可以问问自己周围是否有银行的人员，可询问后来做出抉择，这样成功率会比较高一些。

不管怎样，这一次是我们第一次和社会上有了接触，在这个过程中和团队的各个成员也都过得很愉快。虽然大家对于实践都没什么经验，抱着忐忑而新奇的想法去做事，虽然做的都很简单，但是这种历练的感觉却是难以忘怀的。至少在心智上的确是有些长进的。其实，实践更能让人看清一些东西。中国是一个以人为本的国家，桩桩事情都牵涉到人际关系的交往。我们要依靠彼此的帮助来解决难题，甚至不惜动用自身的人脉。就连银行，招聘时也不可避免的看中你的人际关系，更别提其他的了。走上社会，人就会变得世故，这完全

是不可避免的，人离不了人，彼此依靠，才能走下去。永远不要自命不凡，大学已不再是一所完美的象牙塔，我们也不再是其中不闻时事的花朵。通过社会实践，走出学校，经受磨练。等到以后，才会明白，实践其实是一笔财富。它为我们创造了机会，让我们学有所用，在实践中成长，体现自己的价值。并且经过与他人的交往，来提升自己的情商，懂得更多的交际，完善自己，提高自己。

我相信这次社会实践只是一个开始，我们将从此一步步迈向社会，走向成熟。