

最新大学生银行实践总结(通用13篇)

学期总结是一种反思和总结学习成果的重要方式。以下是小编整理的几篇军训总结，希望能给大家提供一些参考和启示。

大学生银行实践总结篇一

柜员是直接面对客户的，所以在工作当中，对于业务是必须要非常的熟悉，虽然在学校里面是模拟过，但是真的来到实习的工作当中，我第一天还是非常的紧张，在同事的帮助下，我勉强的度过了一天，顺利的帮客户解决了问题，但是我知道距离我独立去做好柜员的工作还有很长的路要走。后面的日子，我渐渐的开始上手，虽然还是磕磕碰碰的，但是当我真的独立可以做好柜员的工作的时候，我还是非常的开心，这次实习也是收获很大，让我更加的明白，在工作中，必须更加的认真去做好，而且和学校相比，即使这科目你挂科了，还有补修的机会，但是在工作中，如何出错了，那么就是很大的后果要承担了，甚至有时候根本就承担不了，所以在做柜员的工作中，我都是认真严谨的去做，在实习中也是没有出错过，较好的完成了工作。

作为柜员，礼貌服务是非常重要的，现在都是讲求服务的，而且我们面对的客户也是需要认真的去对待，好好的给他们服务，在实习中，我也是认真的按照银行的要求，微笑服务，把该提醒的都告知客户，在评价中，我也是得到客户的认可，这也是我这次实习非常大的收获，我知道既然做了这个工作，我就要尽力的去把这份工作做得更好，让自己得到成长和进步。而且在工作中，同事也是对我帮助很大，很多我不是太明白的问题，我也是会问同事，同事也是愿意帮助我去解决，不会说忙着工作而不管我这个实习生，也是让我感受到在我们银行工作的一个环境是非常好的，大家都非常友好，愿意帮忙，而不是忙着自己的事情就不管了的。

这次的实习，虽然结束了，但是我的收获却是非常的巨大，和学校相比，我真正意义上工作了，也知道我以后的工作该如何的去进行，同时更加坚定了我进入银行业的决心，更是让我明白在工作中和平时的学习差别巨大，我更是要花费更多的精力去认真对待，而不能再像在学校那样，有时候学习松懈了，还可以补救，但工作松懈了，可能面临的的就是被辞退的危机。而实习结束，我也是更加有信心进入社会工作了。

大学生银行实践总结篇二

经过在xx行xx个多月的实习，客观上来说，我对自我在学校所学的知识有了感性的认识，使自我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主角转换。我这次实习的主要资料是制度学习，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简便，每一天对着电脑敲敲键盘，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资料。自从进入xx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，营业部每一天的破钞都比较多，“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，不管是捆破钞还是捆好钞都是技术活，尤其是捆小额破钞，更是令人烦恼的艰巨任务，并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xx个月了，可是此刻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，可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，并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”是所有工作人员每一天必须的事情，并且也是我最紧张的时候，虽然每一天都在进行着这项任务，可是每每到时候差点尾箱，总会担心会不会出错，虽然至今为止还没有出现过错误。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xx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，授权时每一天必不可少的操作，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。

在这次xx个多月的实习生活中，柜台操作基本就是我每一天的生活写照。刚开始的一个多星期，我每一天都处在背操作代码的混沌之中——xx□xx□xx□xx.....看似简单的几个数字，却将我弄的浑浑噩噩，并且只要有一天不操作，就会忘记业务的操作代码，为了这个事情，还没有少挨训诫。可是幸好，摸索的过程很短暂，慢慢的就熟悉了基本业务代码的操作。

在进行柜台操作的过程中，因为xx行此刻业务需要，基本是

应对三农的服务业务，而对于实习生的我来说，每一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，并且操作过程和时间都很缓慢，应对各种各样的. 客户和业务，还闹过不少笑话，可是在慢慢熟悉了基本操作以后，基本能够做到独立操作。

可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。期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，可是就自我来说，还是很期望在未来的工作中，多多学习对会计业务，尽可能的全面的发展自我。

实习的时间很短暂，仅有短短xx个多月的时间。可是就在这短短的xx个多月的时间里，个人感觉收获良多，这不仅仅是工作上头的收获，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头，也传递给我很多宝贵的意见，在xx行的这个大家庭里面，工作很充实，生活很开心。

所以在那里很感激xx农商行对我们实习生关怀和照顾，很感激xx支行的各级领导和前辈们对我们工作和生活的帮忙，异常感激xx支行营业部的各位前辈在实习期间对我工作和生活对帮忙与耐心指导，多谢！

大学生银行实践总结篇三

20xx年过去了，我进入银行这个大家庭已经有一段时间了。

感谢xx银行，路支营业厅和永前支行在过去的6个月里给了我不断学习和锻炼的机会。新年伊始，为了给今年的工作打下良好的基础，想想下来也积累了一些心得，不写出来的话有些浪费了^_^。银行的工作，说白了就是与钱打交道，做久了未免觉得枯燥无味，下面来谈谈我的一些感想，希望能对其他人有借鉴意义~。

现在的人基本上都形成了一个共识：企业和领导都喜欢聪敏的下属，懂得灵活变通。这个说法自然有其道理，但是并不是在所有地方都适用，比如说银行。在银行工作，并不需要你有多高的智商，相反它最重视的是那种脚踏实地的员工，勤勤恳恳仔仔细细的做事情。很多业务，例如办理零售住房或者公积金贷款，大部分的时间都是重复着简单的程序，但是却对员工的耐性和细致度有很高的要求；例如抄合同，一般的住房贷款（别的我不清楚，因为我最近只是做这块的）合同都是四份，分别被银行，贷款人，担保人和公证处持有，如果在抄合同的过程中出了一点错误，比如抄错了一个数字，都会造成严重的后果。而且一般都是涉及到较大的金额，一个轻微的笔误会带来重大损失。刚开始做的人，像我们实习生，碰见不确定的地方千万不能自作聪明，哪怕再简单也要去问，因为很多细节不是像你当然的那样，它们都有着各自的严格的规定。我就曾经犯过一个错误；有一次替人抄写收据的时候，不小心在扣款账户那一栏里写错了数字，我想都没想直接划掉重写，因为想着之前抄合同时偶尔写错也可以涂掉——这就是可怕的思维惯性！殊不知，银行正式的收据单是不能出现涂抹痕迹的！哪怕一个数字写错了也要拿另外一份重写。好在后面带我的阿姨及时发现叫我重写了，不然真的要造成不小麻烦 汗~不过这样的话给本来就不喜欢数字的我造成了很大的困扰，为了怕抄错金额眼睛一直死盯着原件不敢移开，抄完还要用手指着再对一遍，一上午下来眼睛酸疼得要命，头皮都麻了.....

在这点上我自诩还是做得不错滴嘿嘿~很多 前人告诫新来的实习生都是要多问问题，勤学苦思，但是我认为他们只说对

了一个方面：问问题不一定要问的多，却应该问的巧。所谓的巧，就是找恰当的时机问，有针对性的问，最好一个问题能一箭双雕，省掉不少麻烦。在银行工作的人平时都会很忙，就算是师傅也不可能一天到晚围着你转，更别说被你缠着问问题了。比如说你在工作时遇到一个有疑虑的地方，而此时你的师父却在忙忙碌碌的打电话或者接待客户，这时候你会去打扰他么？明显不可能。不妨把问题积攒下来找个空闲时间集中问，当然这个很多人都知道。不过还要注意的一点就是人的个性是不一样的，碰见个耐心的师傅算你好运气，但是有的人就不喜欢被人追着问问题，这该怎么办？其实还是有很多解决方法，比如去问其他人，或者自己找类似的材料照抄什么的。主要就是要察言观色，不要动不动把人惹烦了。

以前听见人去实习，感觉都很羡慕，好像他每天都可以充实的学到很多知识，其实不然。很多地方的实习都是分派一些简单的活，让人觉得自我价值无处体现。可是仔细想想：人家的正式员工每天也就无非做这些事情，何况你一个实习生呢？我还算好了，开始去帮他们抄合同，基本没什么技术含量，熟悉了流程就埋头狂写好了。开始也觉得很枯燥无趣，抄合同抄得吐血只想快点结束算了，但是后面却发现表面上很无脑的工作，只要用心的话还是能学到东西的。我接触的业务大部分都是办理个人住房贷款。在合同中有很多内容，例如规定的一些条款都是一样的。以我所在的中国银行举个例子：它对提前还款者有着如下两条限制：1，必须在正常还款满12期（即一年）后才能提前还款。2，每次提前还款的金额不得少于10000元。这其实主要还是为了限制提前还款行为的发生（那样的话银行得到的贷款利息会少很多，因此提前还款一般被视为违约行为如果合同中事先没有规定）。再譬如对于住房按揭的抵押率（按揭贷款本息和与抵押物估价之比），不同的银行有不同的规定，有的抵押率不能高于60%有的不能高于70%，当贷款风险越大时抵押率上限也就越低。这些都是平时抄写合同时注意到的细节，记住后回家上网查，也能学到不少金融知识。

其他的还有利息浮动，信贷循环，票据贴现，公积金贷款等等，都是从材料中或者平时工作人员的对话中留意到的，就这样变成了自己的知识。

由此可见，学习确实应当是一个主动的过程。你不主动去求知，难道等着别人像学校老师一样来主动灌输不成？这点上我有不少进步，不过还有不足，须多多改善。

在银行实习，并不如想象中的那么忙碌。在每季度末的时候尤其是6月底一般都会很忙，因为要做年报，办按揭的人也集中起来。这时候是最繁忙的，我印象中前段时间一天可以接待大约十来位客户，加上以前堆积的材料，那真是只嫌自己没多长一双手。但是碰到淡季也很闲，基本无事可做。工作人员总是有任务的，但是实习生就不一样了。用得着你帮忙的时候自然能上就上，一旦没什么要帮忙的那就完完全全的闲下来了——毕竟你不是正式员工，有些事情是不可能交给你去做的。这时候在办公室闷得发慌，没人管你，又不好走掉，该怎么办？在办公室间游荡吧，又怕干扰人家工作；坐在那里发傻也容易给领导留下不学无术的印象。此刻就是体现一个人求知精神的时候了！~~银行的办公室一般都会有许许多多的档案文件，有个人的也有企业的，实习生的便利之处就是能够得到允许翻阅这些资料。我没事做的时候就常常去办公桌旁那一堆厚厚的档案袋中翻阅资料，也受益匪浅。有一次拨来拨去看到一份大额企业贷款的记录档案，好奇之下细看起来：厚厚的一沓文件中，详细记录了该企业的各方面信息，对该企业贷款的审批过程以及发放贷款的理由。这才知道原来企业贷款的审核是如此之繁琐，包括了调查该企业的管理结构和运行模式，用于抵押的房产价值如何，以及分析还款人的第一，第二还款源是否充足。这些还不够，后面往往附有该企业的年度财务报表：资产负债表，损益表与现金流量表。哈！~这下在学校学到的会计知识可算派上了用场，我不费什么力气就看懂了这些报表（当然这些属于小企业，比较简单），随后的数据和各种 ratio 的分析也基本是驾轻就熟，可见大学学的专业知识必然是会有用的。

以上是我在银行实习数天初步总结出来的一些心得~个人感觉还是比较实在的。但是经过一段时间的实习，本人也渐渐的感受到了所在银行制度上的一些缺陷。最简单的，例如抄合同，我想不通为什么一定要人工手抄，既然一式四份的合同都一模一样，直接打印不就好了么，相信也不费很多油墨钱。手抄的字写的龙飞凤舞极容易误认，造成很大不方便。当然后面这些资料都会由工作人员输入交给上层审核，决定是否发放贷款，但是这样的话岂不就是走程序---要是省掉一些繁琐步骤的话，不仅周期短了，效率高了，工本费用也可以节省不少。

还有就是银行对纸张的浪费程度可谓令人发指：我曾经帮人复印文件，站在复印机前看见地上堆满了被揉成一团团的复印无效的文件，被当做废纸丢弃，或者直接扔进碎纸机---有的甚至几乎是白纸！看着一沓沓上好的白纸就那样被糟蹋了，我那个郁闷+心疼哎...当然这些白纸的费用对于银行来说微不足道，但是这样做无疑是对资源的巨大浪费.....看来中国可持续发展的目标任重而道远啊！

另外值得一提的就是我在办理个人住房贷款业务的过程中，发现我市绝大部分的居民按揭比例都过高---光我办理过的合同平均按揭比例就高达69%！很多人家庭月收入都不高，贷款买的房子却面积一个比一个大.....

银行有硬性规定，就是月收入必须至少是月供的两倍，这样既保证了稳定的月供，又保障了还款人的生活来源。但是我个人并不认为这是万无一失的方法：因为不少借款人并没有稳定的职业，公务员和事业单位的还算好，有些个体工商户就很难说了。况且一般贷款期限都是十年以上，时间拖得越长越危险.....作为银行肯定是无所谓，反正有住房作抵押(前提是房价不会下跌)，但是对于普通的居民而言，希望办理住房按揭还是三思而后行。不管怎么说，按揭比例太高终归是件危险的事情，因此我认为银行这方面管制不应该放的太松了。

大学生银行实践总结篇四

那天是星期一，我开始了在兴业银行有限公司的暑期实习。

下午三点才到兴业银行报到。要进入柜台，我必须通过两个防盗门。门不能双重打开，即两扇门不能同时打开。第一扇门关上后，第二扇门才能打开。两扇门之间有一个很小的空间，可以在进入柜台前存放背包。

走进柜台，看到每个柜员身后都有自己的皮箱，用来存放现金。会计主管简单介绍了公司的业务流程和范围，让我对公司有了一个系统的了解，然后让我坐在柜员旁边写日常凭证的页码，把需要上级领导签字的业务凭证折叠起来整理。通过查看每一张日常业务凭证，可以深入了解银行业务的具体实施流程。

五点下班，柜员开始查银行，打印对账单，支票等等。下班前，我看到押运车又来了。柜员把尾箱锁好封好，然后押运员把钱箱拿走了。柜员下班没有固定时间。柜员六七点回家很正常。

实习的第一天很快就结束了，感觉很兴奋。我最终以职员的身份进入银行。明天继续努力！

经过两天的跟踪，我终于对兴业银行柜员工作的日常流程有了一个大概的了解。

我们早上八点半到银行，正式员工要打卡。8点40分我们开了个早会，由会计主管监控主持。参与者包括出纳员和大堂经理。押运车一般九点到达，有柜员确认押运人员身份，将尾箱推入柜台，核对尾箱号和封条号。每天早上，每个柜员清点自己的尾箱，包括表内账户和表外重要凭证。每天早上九点，中午，下午下班，打印一张尾箱盘点单。柜员分为会计主管、保荐人、经办人三种。其中有一般赞助商，也有特殊

赞助商。特约赞助商可以做经理，也可以做赞助商。办理是指我们每天都会遇到柜员，主持人通常在后台工作，负责汇款、转账等事务。

大概就是这样。今天接受了主管下达的任务，让我去清钱。所谓清钞，就是把收集到的红色、灿烂的百元钞票通过清钞机，分出好钞票和坏钞票。坏钞不等于碎币，而是完整的相对旧的钞票。好的钞票便于分拣，10万元钞票压后变成砖头大小。虽然这两天在银行看到了很多钱，但这是我第一次经历这么多钱。善用验钞机很有意思。但是，我已经很久没有感觉到了。用经理的话来说，银行柜员真的是钱如粪土。在他们眼里，这些钞票只是特殊的商品。

大学生银行实践总结篇五

通过这次毕业前的实习，除了让我对××银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，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。个人都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，爱一行。这就要求我们要有严谨和细致的工作态度并敢于虚心向他人请教。

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，把自己还当学生看待，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，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挥。

总之，这次实习使我学到了很多课本以外的知识，同时也提高了自己的能力，积累了一些宝贵的经验，受益匪浅，我在以后的工作中一定会认真努力，严格要求自己，饱满的热情做好自己的本职工作。在此对××银行给我这么一个宝贵的学习、锻炼的机会表示感谢。祝贵行事业蒸蒸日上。

在跟客户接触的过程中，我们的形象代表的就是银行的形象，对客户有礼貌，为客户端茶送水是我们应尽的本分，也是起码的待客之道；在一些业务咨询方面，如果客户想我们咨询什么问题，我们不方便再去问理财经理的却又吱吱唔唔半天答不上来，就会给人家不专业和不信任的感觉；如果客户需要我们提供服务，我们却十天半月还无法给对方答复，这更是会引起客户的不满，严重我们的形象和双方后续的合作。给客户留的印象会直接影响到银行的形象，我作为一名银行实习员工，也深深感到做好自身业务的重要性，通过实际的工作，使自己的业务能力得到了锻炼。

在银行卡方面，我对东方卡的功能特点和轻松理财卡的各种功能优点也有一定的学习了解，比如轻松理财卡的免息消费、“及时语”短信通知；在网银方面，通过几次专门的培训，使我对网银功能用途有了一个较深刻地了解，同时对申请网银流程以及安装方法，操作步骤，所需证件材料，在感性及理论方面都有比较透彻。

在个人贷款业务方面，通过对贷款材料的整理，使自己了解到申请贷款所需要的材料，比如收入证明，还款承诺书，户口本等，使自己对整个贷款业务有了一个感性的认识。所谓实践出真知，虽然这些都是基础的业务，但却是最能学到东西

的关键环节。在整理贷款的过程中，仔细认真是必不可少的。这也对我的工作提出了更高的要求，使自己的工作能力得到了提高。

大学生银行实践总结篇六

经过残酷的面试后，我成为了农业银行东城支行这次面试的“幸存者”，面对人生的第一次打工，我是忐忑，兴奋，好奇的。穿上白衬衫，西装裤和刷亮的皮鞋，再佩戴上工作证的那一刻，我跨出实习的第一步。

这一段时期，我主要是在营业部实习工作，负责发放公司的对账单、回单和跟随押钞车亲自到企业的财务室收存款。所谓实践出真知，虽然这些都是基础的业务，但却是最能学到东西的关键环节。在处理业务的过程中，仔细和认真是必不可少的。这也对我的工作提出了更高的要求，使自己的工作能力得到了提高。

刚实习，身心都很累，有想过要放弃，和蔼的营业部的同事豪不保留地传授着他们的经验：始终坚持做一个有“心”人，虚心学习业务、用心锻炼技能、耐心办理业务、热心对待客户。真正的银行可能是和每个人的想象不一样的。可能大家会觉得银行的工作环境应该是舒适安静的，但是真正进去做了会觉得银行是相当嘈杂的一个环境，不断有打印机的声音，点钞的声音，敲图章的声音，银行的工作是很忙碌的，每天重复同样的工作，虽然工作很累，但感觉很快乐，心里也满足。老员工们熟练地办理客户提出的业务，专业的回答，灵活的指法，快速的办理，还有良好的心态都是我要学习的目标。

在与客户的沟通中，也使我深刻的体会到营业部工作人员的重要性，营业部是提供给客户接触银行的重要渠道，给客户留的印象会直接影响到银行的形象，记得有一回，客户来我行存款，在存款过程中，我行职员发现存款当中有一张假钞，

便告知客户，客户随即表现出激烈的情绪，事后经我行职员
的耐心讲解后，客户不但熄灭了心中的怒火，并称赞我行的
职业礼貌到位。沟通是一种重要的技巧，时时都要巧妙运用，
我作为一名银行实习员工，也深深感到做好自身业务的重要
性，通过实际的工作，使自己的业务能力得到了锻炼。

银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢
谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心
的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工
作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促
进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

经过这段时期的实习，我深刻的体会到书本上的知识与实际
中的应用还是有一定差距的，仅仅掌握好书本知识是远远不
够的，实际中的各种操作技能是更重要的，而这也正是自己
需要学习和努力的地方。只有把书本和实际结合起来，增强
动手能力，才能更好地完成各种工作。

我喜欢有意义的生活。我现在还刚刚起步，人生的旅程刚刚
开始……

大学生银行实践总结篇七

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的，我在邮
政储蓄银行领导的关心和同事的帮忙下，经过自我不断努力，
迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我一年来的工
作情景及下步打算汇报如下：

一、工作总结

一年来，我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的
各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，以用户满意为
宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户供给规范
化和优质的服务，取得好的成绩。

(一)我在不耻下问中收获了成长。我作为邮政储蓄银行的老员工，有着牛犊不畏虎的精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自我迅速融入主角，尽早成为轮台县邮政储蓄银行的优秀员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮忙下，经过自我的不懈努力学习和刻苦钻研，已经熟练掌握各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，经过自我不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我最终成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的邮政储蓄银行职员。

(二)我在辛劳付出中得到了回报。我是进入银行至今获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自我。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，应对银行市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题。为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自我父母带养，全身投入到工作当中，利用自我是本地人的人际社会优势，牺牲个人休息时间，夜间深入乡镇村民家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析邮政储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了他们的理解与支持，圆满完成了工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但经过自我的艰辛付出却得到了回报。

(三)我在竭诚服务中赢得了笑容。优质的银行源于优质的服务。礼貌规范服务是社会发 展对服务行业提出的要求，也是邮政储蓄银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户供给实实在在的方便。服务无止境，仅有不断超越自我、挑战自我才能给客户供给更加满意的服务。经过自我的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把邮储银行当成自我的家，把客户当成自我亲人，凭着自我满

腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我最大的幸福和欢乐。

(四)我从敬业守道中感受到了欢乐。我坚信仅有与自我的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自我的人生价值与目标。我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务；总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户；总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自我要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和欢乐。

二、存在的不足及今后努力方向。

回顾这一年，我自身也存在一些问题：一是业务学习不够到位，缺乏学习的紧迫感和自觉性；二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自我约束本事较差的表现，针对以上问题，我今后将加强理论学习，进一步提高自身素质，转变工作作风，努力克服自我的消极情绪，提高工作质量和效率，进取配合领导和同事们把工作做得更好。

三、20__年工作计划

在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，进取拓展新客户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

(一)做好诚信服务吸引客户。在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。经过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事

业单位成为我行的重要客户。

(二)做好精细服务留住客户。用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一向是我追求的目标。我要经过细致化、个性化、专业化服务，帮忙储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

(三)做好真诚服务打动客户。我要紧紧抓住轮台县大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

(四)做好创新服务招纳客户。我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，经过各种不一样方式和手段，不断推陈出新，来满足不一样群体、不一样客户理财需求。要自觉将自我的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，经过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

银行大学生实习心得

大学生银行实践总结篇八

我们这里不能办理挂失/换卡（折），需要回原开户行办理没有卡了，明天再来办。而对于这些话基本上假的。事实上，只要是在同一个地区（城市）内（跨省市确实不能办理），任何一个网点都可以办理。只不过这些业务手续比较麻烦，所以一般都不太愿意办理，除非是本所开户，无法拒尽。同样，开卡比较麻烦，所以放工前，都不太愿意办理这种业务，

只有少数情况是真的没有卡了，但这种情况实在比较罕见，大多只是敷衍。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要的，但是也是很重要的。在工作中，单位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。

三个月的银行实习一晃而过，却让我从中学到了很多社会道理，而这些东西也将让受益匪浅，银行的`实习加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的间隔，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进步了适应社会的能力。因此，我体会到，在大学生就业如此严重的情况下，假如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，使一个专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，这才是我们实习的真正目的。

大学生银行实践总结篇九

实习的真正价值应该在于为大学生提供了一个观察、体验和感受工作的平台。今天，本站小编为大家带来了大学生银行实习心得，希望大家喜欢！

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

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

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

2、办理营业用现金的领解、保管，登记柜员现金登记簿；

4、掌管本柜台各种业务用章和个人名章；

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

非常荣幸我能够进入xx银行，并已经进行了几个月的实习，这次机会对于我这个刚毕业学生是非常宝贵的。实习的几个月，是让我认识到我的选择是非常正确的，银行金融行业确实是我的兴趣所在，在这并不算长的时间里我却学会了很多很多，我对这几个人的实习自我评价如下：

刚进行，为了尽快掌握行业务，我每天都提前一个多小时到岗，练习点钞、打算盘、储蓄业务，虽然那时住处离工作单位要坐车1个多小时，但我每天都风雨无阻，特别是冬天，冰天雪地，怕挤不上车，我常常要提前两、三个小时上班，就是那时起我养成了早到单位的习惯，现在每天都是第一个到行里，先打扫卫生，再看看业务书或准备准备一天的工作，也是这个习惯，给了我充足的时间学习到更多的业务知识。通过这次的实习，我对个人金融业务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。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的个人金融业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行个人金融业务的流程提供了极大的帮助，使我在银行的基础业务方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。

我们这里不能办理挂失/换卡(折)，需要回原开户行办理没有卡了，明天再来办。而对于这些话基本上的假的。事实上，只要是在同一个地区(城市)内(跨省市确实不能办理)，任何

一个网点都可以办理。只不过这些业务手续比较麻烦，所以一般都不太愿意办理，除非是本所开户，无法拒尽。同样，开卡比较麻烦，所以放工前，都不太愿意办理这种业务，只有少数情况是真的没有卡了，但这种情况实在比较罕见，大多只是敷衍。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要的，但是也是很重要的。在工作中，单位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。

三个月的银行实习一晃而过，却让我从中学到了很多社会道理，而这些东西也将让受益匪浅，银行的实习加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的间隔，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进步了适应社会的能力。因此，我体会到，在大学生就业如此严重的情况下，假如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，使一个专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，这才是我们实习的真正目的。

大学生银行实践总结篇十

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！

大学生银行实践总结篇十一

顶岗实习是我们大学生必须经历的过程，是理论与实践相结合的重要方法。它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识。实习也是对我们专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在教室上根本就学不到的知识、技能，既开阔视野，又能增长见识，为我们走向社会打下坚实的基础，是我们走向工作岗位的第一步。本次实习主要是熟悉银行中贷款的基本操作流程和贷款产品，进入银行实践，学习银行的运营模式，将理论与实战进行结合，用理论指导实战，用实战检验理论。

通过实习，在毕业前先接触一下社会，了解一下企业，为自己以后更好的找工作，更好的融入社会做准备。

x月x日至x月x日。

中国建设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，中国建设银行网点遍布城乡，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，建设银行同样通过自己的努力赢得了优良的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。中国建设银行阜新分行一直鼎力支持阜新经济的发展，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。

“中国建设银行，建设现代生活”是建行人理念与追求的浓缩。跨入21世纪，建设银行将以优良的业绩和不断的创新寻求更为广阔的服务领域和发展空间。它的经营理念包括以下四点：

- 1、经营理念：以市场为导向以客户为中心。
- 2、服务理念：客户至上，注重细节。
- 3、风险理念：了解客户，理解市场，全员参与，抓住关键。
- 4、人才理念：注重综合素质突出业绩实效。

本人在建设银行的实习内容如下：

（一）跟工作人员学习部门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，我主要跟信贷部赵叔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，都要树立一种竞争认识，服务认识。同时通过实习还

让我们了解银行的业务，建行的业务结构较为多角化有公司业务，个人业务，资金业务，网上银行业务以及信贷业务等等，我实习的主要是信贷业务，包括很多种类的贷款，学习这些贷款的基本操作流程和需要注意的地方。

（二）信贷业务

由于目前的实际情况，中小企业融资难，尽管中央银行一再出台有关鼓励银行向中小企业贷款的方案，但是，在各个银行内部都有严格的控制。建行也是如此。所以，银行目前也投入了个人贷款领域。需要注意的是，银行的个人贷款业务并不是直接将款贷给个人，而是与商家签订一定的协议，其实是将款贷给商家，然后商家把商品卖给个人，个人再还款给银行。银行在与商家签订协议时，审查商家的证件是否齐全。而个人要向银行提供有关的收入证明，身份证明等。一般都是以购买的标的物作为抵押，最常见的就是动产抵押（如汽车贷款）和不动产抵押（如住房贷款）。信贷部门实行的是审贷分离制，就是进行贷款客户开发与具体发放贷款，审核贷款可能性的工作人员是各司其职的。

（三）跟综合柜员学习银行基本业务操作

在学习各种相关银行知识的同时，我还主动向综合柜员学习银行基本业务操作。因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行实时操作，所以能做的就是将培训时的技能操作和综合柜员的操作结合起来，寻找两者的不同，并记录下不同业务类型的交易码和分析码及特殊业务的类型。但是就是从旁边的学习中，我同样学到了很多的东西。当银行提出从以产品创新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员的挑战和考验。业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。茶是服务于客户的。“创建学习

性组织，争做学习性员工”每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。通过与业务员的接触，我还了解了银行的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，受理中间业务及外汇业务等，以及明白了事中监督和事后监督的重大意义。

（四）个人贷款中心

我在个人贷款中心实践过贷款受理调查岗、信息录入岗、签约岗、审核岗等等。个人贷款中心受理调查岗就是协助客户填写完整个人住房贷款面谈记录（个人及家庭）、贷款合同、抵押担保书、韩城市房地产抵押合同，整理好住房贷款需要的工资卡（连续三个月）、户口本、结婚证、收入证明等的原件及复印件，如果属于个体工商户，则需出具营业执照、一年内的完税凭证、常用账户现金流量证明、财务报表等等能够证明其还款能力的凭证，核查贷款资料的真实性、完整性、准确性、有效性等等，通过面谈、现场调查等方法，对其还款能力、买卖行为的真实性、贷款担保情况进行核查，在人行信用信息系统查询个人的信用记录并打印信用报告等等。根据贷款年限与年龄之和，男不得超过65岁、女不得超过60岁，收入证明及每月还款金额不得超过收入的50%算出每月应还款金额，让客户相关人员按手印签字盖章，在资料完全整理齐全后，将客户信息、住房信息、还款计划等等相关资料都录入个人住房贷款系统□pmis□□复核后上报渭南分行，如果审批，则会在贷款合同盖章签约，并办理抵押登记工作。另外，个人住房贷款中心也办理信用卡申请业务，我也会协助客户填写真实完整资料后签字按手印，在系统中录入客户信息等等。

通过长达一个月的实践操作，我学到了很多在教室上学不到的东西，获得了宝贵的实践经验，锻炼了自己的学习能力、动手能力、交际能力等，明白了在以后的工作中所需要的能力和态度，可以让自己在今后两年中重点培养自己在这方面

的能力，为以后能好好工作做铺垫，打好基石，能发挥出更大的才能。

(1) 在实践中，我懂得了责任心一定要强。俗话说一切从小映大，银行本来8点正式上班，但我发现所有的员工责任心都很强，都又敬业奉献精神，早早7、30就到岗，常常晚上加班到九点多，甚至周末也不休息。对于任一笔业务，态度非常认真，对所需要的资料常常核对几遍，对于企业提供的数据也会仔细研究，若发现不正常数据，则会到企业认真考察，而不是敷衍了事，蒙混过关。这都让我看到了自己的反面，以前有时布置的任务并没有用心完成，这让我明白了即使以后工作了，认真的工作态度也是必须的。

(2) 在任何一项工作中，团队精神永远最重要！虽然每天都是各司其职，但是每一项业务都是整个部门的队员合伙完成的，遇到什么问题也是互相研究互相讨论询问，共同解决问题，这让我明白，一群人的力量始终比一个人的力量大，否则，在系统操作过程中遇到点事，如果不共同讨论的话，任何一项任务都会更费时，造成效率低下。而且大家在完成自己的任务后，都会自觉的帮助同事完成他人工作，营造了一个优良的环境，也让我学会了如何与大家交流，明白了一些在与同事的交流中应注意的细节，在为顾客的营销中、与领导的谈话中、与客户的协调中都大大提升了自己的交际能力。

(3) 俗话说“书到用时方恨少”，虽然在教室上学过财务报表分析、各种比率的计算与含义等等，但是当赵叔叔考验我时记忆却模糊不清，让自己也大为吃惊，所以下定决心回到学校还会很刻苦的、很扎实地认真学习，让自己在以后工作中能够游刃有余，为自己奠定坚实的理论基础，并且联系实际，坚持锻炼自己的实践能力，做到学以致用，成为真正的有用之人。

(4) 现在的大学生或多或少都有一些心高气傲，眼高手低，我也不例外。然而在实践中，我才发现，在大学里学到

的书本东西如果不在实际的工作中加以运用，就不能发挥出知识的力量，有了知识基础并不能说明就比学历低的人能力高很多，很多工作都是熟能生巧，我们坚决不能以自己的学历作为骄傲的资本，只能以知识作为基础，脚踏实地，一步一个脚印，虚心向学长学姐们学习，凭着对新事物的接受学习能力强，在不断的摸索锻炼中，不断发掘出自己的潜能，不断提高自己的能力，才会有美好的未来，而不能一开始就要求太高，想一步登天，否则不仅成不了才，还会挥霍掉自己的青春。

(5) 诚信，是人一辈子的财富。在工作中接触到的个人信用信息比较多，也就慢慢了解到一个人拥有好的信用是多大一笔财富。随着全国通用的个人征信信息系统的不断完善，各家银行只要轻轻一点，就可以查到一个人的信用记录。在实习阶段，对于个人住房贷款、消费贷款、作为企业法定代表人、开门做生意等的个人信息都有一定的要求，一旦客户被拉入黑名单，如利用信用卡提现、逾期不还款等违规现象出现，办理所有的业务都将受阻，为了让人生光彩照人，一路顺通，受过高等教育的我们都应该做到诚信，不仅仅是在银行的业务上，更应该是在生活中。

文档为doc格式

大学生银行实践总结篇十二

美丽的七月，我走出美丽的七月，我走出象牙塔，走进民生。两个月来我很少对自身进行深入的自查。这次，行领导号召全体行员开展自查自评活动，对于我来说，是一个很好的发现、发掘自我，改造自身的机会，所以，我认真的对自我进行了反思、解剖，检查总结这两个多月的学习工作：有辛苦，有付出，有成绩，有不足。

7月10号开始了民生入职岗前培训。先是大家集中学习整个民生文化、发展历史，再是学习了__民生行的基础业务、特色

业务，涉及到外汇、储蓄、理财等多个方面。之后我们6个实习生开始理解会计业务的系统培训。我们需要在最短的时间里掌握柜台业务技能，连续10天70个小时的会计课程，笔记都记了大半本，有点像填鸭式的学习，三项技能都是利用下课时间自我练习。毕竟是短训，我对银行业务知识面掌握还很窄，异常是外汇、授信、合规、等业务了甚浅。今后要多看看银行业金融业的书籍，提高自我的知识面。

7月30日，我被分到__分理处，在那里，我很好的消化了____教授的会计课程，提高神速。哈哈。。。

刚来__的第一天是我最累的一天，从早上八点进到里面，一向到五点半，中午只休息了半个多小时。并非钢哥不让人休息，只是我看到娜娜姐、华姐和奕欣哥都忙得歇不下来，自我就更不应当休息了。那天午时四点左右，突然来了很多客户，存了很多钱，我帮这个人扎完钱，再跑到那个人跟前继续扎，忙来忙去，最终每个人都对我说，你歇歇吧，坐一会儿。其实我不是不想坐下来，可是作为实习生来讲，要学的东西很多，要做的琐事也很多，坐下来，节奏就慢了下来。并非我虚伪，我告诉自我，我放弃了其他找工作的机会，花时间花精力到那里来，我要对得起我自我!我在全心全意的投入一种职业，投入一种工作。哪怕将来我不在那里工作，我这个月的实习也会让我体验到一种不一样的生活，我的生命中多了一个经历。呵呵。。。那个时候我就是这样想的。

也许是看我做事比较认真负责，一个星期后钢哥娜娜姐安排我周六休息周日上班，人少能够让我上柜操作，第一次好紧张啊。我大概做四五笔业务吧，那个时候实在是太紧张了，呵呵，我是可怜的夏洛特。之后每个周末我都会上柜操作，在我犯错的时候扬扬和华姐毫不含糊，不会姑息我的失误。她们教会了我很多。

8月23日，我被调到支行营业部，离开的那天，大家轮流和我说了很多话，我对大家充满感激，离开很不舍得。来到__实

习，我真的很幸运收获很多。

有制定详细的管理制度，这个完全需要你在工作过程中发现贵宾客户的需求爱好，寻找建设好贵宾厅的方案，把我们的贵宾厅办出新意办出特色。

客户来到我们营业大厅首先映入眼帘的不仅仅是室内的装修环境，而是一张微笑的脸，一句亲切的问候，大堂经理和引导员是我行应对公众的一张名片，是全行第一个接触客户的人，第一个明白客户需要什么服务的人，第一个帮忙客户解决问题的人。。。乔姐侃侃而谈，与她交谈后我深刻的体会到当一名引导员的使命和意义。我心里不禁赞道，乔姐这么年轻能干，还难得这么谦和不张扬。也许人到达某一种层次就会有一种魅力，有一种明媚但绝不刺眼的光芒。而这种魅力和光芒往往是我们这些年轻的不经世事的人所不具备的。真正有历练有内涵的人，她的光芒会照亮周围，但却不会给人以压力。呵呵，很感激乔姐给我的鼓励和帮忙。

此刻，我在帮客户办理业务遇到不懂的就虚心向柜台内的同事请教，认真的做好笔记。每一天早晨我会提前十分钟到达支行，检查大厅和贵宾厅的宣传资料是否摆放整齐，桌椅是否摆放有序，看到有不妥之处，我会细心的整理，细心的发单。当客户进入贵宾厅之后，我会主动迎上前，首先对客户以亲切的微笑，为客户刷卡开门，然后热情的询问他：你好，欢迎光临，请问您要办理什么业务如果有需要，我会帮他们填写业务凭证；等客户办完业务后，我会真诚的道一声：欢迎再次光临，请慢走。有时候大厅里坐着很多等候的客户，我也会出去给他们倒杯水或者递份报纸，我告诉自我，无时无刻都要给客户亲切温暖的问候，坚持优雅大方的服务礼仪。

作为一名引导员，我的一言一行会第一时间受到客户的关注，所以必须具备相当高的综合素质。（汗颜！要努力奋斗！）要对我们的金融产品、业务知识有比较熟悉和专业的了解，然后在服务礼仪上要做到热情大方、主动规范，并且还要处事机

智，能够随机应变。我这样个刚踏出校门又缺乏工作经验的学生，几乎没有一项能够做到，更不要说优秀。引导员是个具有很大的挑战性的工作。我必须要认真投入，兢兢业业，做民生行最优秀的引导员。我要让每个进到民生行的客户记住我，让他们一提到__民生，就想到我这个可爱可亲的引导员！

工作了才明白辛苦，除了工作，还有演讲比赛征文比赛知识竞赛，我每一天都好忙好忙，可是我好欢乐好欢乐，有时候我会犯错，但我不怕应对错误和失败，我会在犯错之后不断学到正确的东西，并且印象深刻，此刻我明显比以前有了更强的承受本事。我每一天都很认真地投入到工作中，认真思考，用心感受，用心总结，我每一天都有感悟，每一天都有收获，每一天都有提高。哈，我真的民生当成我的银行了(写下这句话时突然有种很强烈的归属感，呵呵。。。)我在用心地生活用心地工作。民生给我这个舞台，我会珍惜，我会努力，在以后的工作中，按总行的客户服务标准严格要求自我，脚踏实地的工作，在引导员的岗位上，毫无保留地付出自我的辛劳、汗水和智慧，为__民生的腾飞贡献出自我的一份力量，实现心中的梦想！

银行实习大学生心得

大学生银行实践总结篇十三

8月19日午时，在__银行总行三楼会议室召开我系在该行实习学生总结会，鹿城合行的人事部经理吴勇、系书记叶吉波和金融与证券教研室主任王赛芝及全体实习生参加会议。

行工作，经过这次实习，大家首先是朋友，他也对同学们提出三点期望：第一，态度，期望同学们在工作中要进取主动。第二，沟通，期望同学们要把自我当成社会的人，在工作中锻炼自我的沟通本事。第三，学习，这是成长的必要条件，仅有不断地学习才能提高自我。最终他也感激学校，选派优

秀的学生来银行实习，同时也感觉实习生付出的辛勤的劳动，同学们能够经过招聘会形式进入银行，也期望广大的同学们成为他们的客户。

经过专业实习，同学们普遍感到与专业相结合的实习更贴近社会，更感到自身的不足，期望自我在最终一年学习中加以努力改善，不断提升自我的职业素质和综合本事，为自我高质量就业打好基础。

银行工作实习心得