

2023年大学生银行实践总结 银行大学生 实习心得(汇总8篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

大学生银行实践总结篇一

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三

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，一路顺畅，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。

ps:就这么洋洋洒洒地打出一堆文字，感觉写的好官方呀~哎哎，反正是要上交去的，只能写官方点啦~我记得去年实习没交实习报告，今年杂要交了捏?哎，反正就是打字，一堆的文字...

不过说实话，原先是出于想让自己想清楚地目的，可是，我依旧没想清楚，而且貌似畏惧工作了有点。感觉还是读书好啊。

2021大学生银行实习心得4

大学生银行实践总结篇五

我工作于中国工商银行江苏省营业部光华门支行，这是一个相对小型的网点，整个网点只分配了我一个实习生。虽然每个工作日上班比较累，但是也要感谢这一点，让我能够接触到更加多的业务环节。

在每个寒冷的早晨，要坚持爬起床坐上地铁赶到网点上班。并且，每天从9点到17点，都需要端正地站着，确实很累人。尽管中途也会稍作休息，但是刚开始的两天真的觉得腰疼发困受不了。好在，不久便适应了下来。我一直记得一句话，“你要留心身边能够在寒冷的冬季早上听到闹钟一下子爬起来的人，因为，他们什么都做得出来。”当然，这句话带着戏谑的语气。但是，这对于磨练意志确实有着莫大的帮助。人这一生注定要吃一些苦，才能让自己变得坚强，让自己适应真实的生活。

光华门支行平均每天接待的客户在200人至300人之间，其中还不包括通过行内atm机、自助终端完成的业务。这就意味着，我们每天要接触上百位客户。在这些客户中，有着各种各样类型的人。有人开朗，有人沉默，也有人怯生生的；有人很有礼貌，有人素质差到骂粗口。有人喜欢向你倾诉，有人则不喜欢你去接近。对各种类型的人的接触，丰富了我的人生阅历，使得我获得了不少的成长。

2、工作

刚入职的前两天时，有许多的时候不知所措。大堂经理和保安师傅细心地教导，才让我对业务有了初步的了解。随着工作的展开，和经理的细致教导，我很快就熟悉了各项业务的流程，以及我在这些业务中担任的角色。如何填单、如何使用自助终端的各项功能、利率如何、各种业务手续费多少，这些知识的学习，让我能更加熟悉业务。大约用了两天的时间，我就能初步适应工作的需要。在后续的工作中，我不断

学习，不断发掘，不断收获，获得了许多成长。

作为站在大堂里面的一名大堂助理，面对客户的咨询，我面对更多的是前来办理个人业务的客户。存取款、开户销户、查询明细，这些都是我们最常接触到的业务。来办理个人业务的客户当中，许多人对于银行业务并不是很熟悉，我们都要热心细致地解答他们的疑惑。遇到面带疑惑的客户，我们总是会主动上去与他交流，提供良好的服务。有些人不知道怎么填写业务单，我们就会主动去给他们讲解；有些人眼神不太好，我们会在征得顾客同意后，直接帮他们填写凭条。

在工作中，我随时保持善意的微笑，提供热情礼貌的服务。因为我明白，对于客户来说，进入银行首先见到的就是我们大堂人员。我们就是工商银行的第一张名片，代表着中国工商银行的整体形象。身负着如此重任，我深知自己所在岗位的重要性，所以在岗的时时刻刻从不敢怠慢。

有时候，遇到性格比较急躁，表达出不满情绪的，我们会尽量与他沟通，抱着一颗真诚的心向他解释以求得他们的理解。遇到这样一些特殊情况的时候，我刚进入工作时也很紧张，不知所措。但是，随着工作地不断展开，我逐渐熟悉了环境，能够较好地面对这些困难，为顾客提供更加优质的服务。

尽管由于金融业的迅速发展，今天的银行业务与十年前相比已经天翻地覆。但是，我们还是认识到银行的利润来源依然主要来自于存贷利率差。也就是说，传统的负债业务依然是银行的一大重要部分。一方面，银行要面对新的金融发展方式的革新；另一方面，银行也要继续关注传统业务。对于传统业务，服务是十分重要的，因为服务质量是服务行业一个重要的指标。提供优质的服务，就是我们的核心工作。

3、总结

通过这一周左右时间的工作，磨练了我的意志，使我获得了

成长。同时，也让我对银行业务有了一个感性的认识。

最后，要感谢工商银行给予我的实习机会。还要感谢网点主任唐主任、大堂经理李经理、保安张师傅以及其他工作人员在我工作中给予的帮助。在年后的实习过程中，我会继续努力工作，严格要求自我，保证优秀的服务质量。

银行大学生实习的心得

大学生银行实践总结篇六

通过推荐与面试，我有幸进入中国银行重庆市江北区支行进行为期一个月的实习，虽然实习的时间不长，我却在这宝贵的时间里学到了好多东西，丰富并实践了大学的理论知识，同时也深感自己知识面的匮乏，鉴定了我积极学习的信念。在工作中，工作态度的转变是我学到的重要的一笔人生财富。“技术水平只能让你达到一定的层次，而为人出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。”主任的一席话给我上了实习的第一课。在实习期间，我虚心学习，认真工作，认真完成工作任务，并与同事建立了良好的关系，得到了行里员工的一致认可。

一、实习内容

- 1、入职培训及各项银行业务学习，如兴业黄金白银交易、第三方存管、一手房、信用卡、代发工资等。
- 2、网上收集其他行相关理财产品信息及潜在目标客户信息，如证券、期货、外汇、黄金投资公司信息及此类交流bbs□qq群等，并整理归档形成详细台账，供组长进一步联系拓展业务用。
- 3、实地走访证券期货黄金外汇投资等公司，获取大量一手市场信息和客户经理联系信息，如客户大致分布情况、数量、

投资意向等信息，为组长建立营销渠道提供有用信息。

4、到其他行各驻营业网点，和各行个人理财经理交流并收集银行折页资料，分类整理形成对比表供组长参考。

5、协助组长接待来访客户和外出拜访客户，外出领取客户资料等。

6、协助综合部做好综合类工作，如整理零售部合同，零售部办公室整理布置，分发各营销小组文具名片，协助老总转移办公室，整理零售部仓库等。

7、为迎接银监会检查，配合协助风险部整理各种材料。

8、制作基金方面理财培训ppt

9、与行员工及其他实习生交流学习。

10、其他交办事宜。

二、工作中表现较好及不足之处

较好

1、按时按量按质完成组长及其他行员交办任务，如走访客户、收集资料、整理档案等。

2、主动学习各项业务知识和及时与组长交流业务方面信息。

3、经常和实习生交流经验和心得体会。

不足之处

1、业务学习不够系统，再加上较少实战，故各项业务知识较为零散不够扎实，目前为止无独立拓展的客户。

2、除与组长交流学习较多以外，与其他行员较少，原因是自己不够主动寻找交流机会；因实习生身份而怯于学习请教；怕打扰他们正常工作。

三、实习心得体会

1、经过在兴业银行的实习，我对银行业有了较为系统的了解与认识，包括银行组织架构、管理模式、业务范围等，并进一步坚定了以后往银行业发展的方向，虽然现在距银行要求还有一定距离，但我会努力。

2、提高了我的市场敏感度和市场开发能力，经过对兴业金和第三方业务等的市场摸底调查(主要是走访证券期货、外汇投资等公司)，对市场有了较为全面的了解，也收集了不少客户及客户经理的联系信息。使我的业务拓展能力有了质的提升。

3、在与人沟通交流方面有了长足的进步，特别是与同事及客户方面的交流。

4、培养了我的职业素养，从刚开始的礼仪培训到后面的日常工作，兴业银行严谨、高效、真诚的办公氛围，潜移默化地影响着我，使我逐渐退去学生的稚嫩，一步步向成熟的职业人迈进。

四、关于实习生培养的几点不成熟的建议

1、今年实习生的招聘时间较迟，按目前高校放假时间，招聘定在6月中下旬(或更早)较为合适。且同时加大宣传力度，一为吸引更多的优秀大学生，二为扩大兴业银行知名度，培养大学生潜在客户。

2、实习期间(到目前为止)内容较为单一，如个贷组大部分时间都是在做材料，建议各组长有机会的话尽量多带实习生外出拓展业务，进一步提高实习生的业务拓展能力。

3、实习生刚进来时没有系统业务培训，业务学习较为零散，较慢实习生加入工作状态。

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。

我最欣赏把撒哈拉沙漠变成人们心中绿洲的三毛，也最欣赏她一句话：即使不成功，也不至于成为空白。成功女神并不垂青所有的人，但所有参与、尝试过的人，即使没有成功，他们的世界也不是一份平淡，不是一片空白。实习的工作是忙碌的，也是充实的。生活的空间，须借清理挪减而留出，心灵的空间，则经思考领悟而扩展。当我转身面向阳光时，我发现自己不再陷身在阴影里。我开始学着从看似机械重复的实习工作中寻找快乐，我快乐实习工作着，游刃有余。

最后感谢中行给我提供此次实习机会及在此期间所有帮助我成长的行员同事！

2021大学生银行实习心得5

大学生银行实践总结篇七

根据学校毕业实习要求，本人于__年2月底到4月底期间在中国农业银行宁海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时体会作一系统的总结。

一, 实习单位简介

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.

实习过程

此次实习的目的在于通过在农业银行的实习, 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) 了解实习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) 总结实习经过, 并完成实习手册, 实习报告.

三, 实习内容

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,实习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.

在银行实习,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, 实习收获与体会

这次实习,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.在工作岗位上,我们必须要有很强的责任感,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.在这一点上我从实习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.在我实习快要结束时,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, 这才是我们实习的真正目的.

2021大学生银行实习心得3

大学生银行实践总结篇八

时光荏苒, 一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的20__年, 有领导的关心与教诲, 有同事的支持与帮忙, 有攻坚克难之后的喜悦与欣慰, 也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。虽然我还是一个从事银行工作刚刚两年的辅助员工, 可是经过努力, 我今年的业绩已经成为支行揽储方面业绩第一名。现将我一年中的工作情景作如下总结:

一、加强学习, 提升自身素质

一年来, 我能够认真学习银行方面的业务知识, 不断提高自我的理论素质和业务本事。在学习的过程中, 我逐渐总结出了贴合自身特点的学习方法, 即比较学习。跟其他同事比, 我个人欠缺的就是我需要学习的; 跟其他支行比, 我们薄弱的

就是我需要加强的;跟其他银行比, 与我们不一样的就是我需要探索的。

二、开拓创新, 寻找新的市场增长点

仅有不断开发优质客户, 扩展业务, 增加存款, 才能提高效益。我利用个人的社会关系网, 与拆迁公司建立联系, 经过拆迁公司, 我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访, 拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免, 可是值得庆幸的是, 经过这种方式, 我在原有的营销和维护个人客户, 帮忙客户理财的基础上, 还挖掘了不少新客户, 吸引了大笔新的存款。

三、忠诚执着, 为支行事业发展尽职尽责

银行是我学生时代就梦寐以求的工作场所。毕业之后, 我十分幸运的得到了这份梦想的工作。可是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件十分容易的事情, 必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧, 他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自我的梦想, 还是体谅家人的感受, 说实话我徘徊过、矛盾过。可是理性的思考之后, 我毅然决定留在支行, 继续努力, 用我的成绩实践自我当初的畅想, 也打消家人的顾虑。

新的一年, 我为自我制定了新的目标, 为了让自我尽快成长为一名合格的银行员工, 我将着重从以下几个方面锻炼自我、提升自我。

一、业务方面。不断更新自我的银行业知识库, 既要熟悉传统业务, 又要及时掌握新兴业务; 既要有较高的理论水平, 也要有熟练操作具体业务的本事; 既要学习自我职责范围内的专业知识, 也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

二、素质方面。养成强烈的职责意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自我，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、心理方面。不断经受磨练，理智应对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自我的成长目标。

明年，我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自我成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

银行的实习心得大学生