# 大学生银行实践总结(十二篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-06-05

*大学生银行实践总结一寒假期间，我到xx省xx市工商银行进行了实践，发现了一些引入思考的问题。第一：银行的呆、坏账率过高根据巴塞尔协议规定，资本充足率为8%，而在该行竟达到48%，经调查，主要原因是银行的贷款回收率很低，加上前几年积累下来的国...*

**大学生银行实践总结一**

寒假期间，我到xx省xx市工商银行进行了实践，发现了一些引入思考的问题。

第一：银行的呆、坏账率过高

根据巴塞尔协议规定，资本充足率为8%，而在该行竟达到48%，经调查，主要原因是银行的贷款回收率很低，加上前几年积累下来的国有企业拖欠旧账的固疾，近几年来，国有企业改革过程中，银行受前几年的影响，不敢过多的放款，呆坏账率过高，使得银行不敢盲目贷出无抵押的信用贷款，信用货币创造体系在很大程度上被抑制，大家都知道银行是经济的核心，核心受阻，必然抑制经济部门的发展，如保险、证券业等，也必然反作用于国有企业改革，并形成恶性循环，当然，解决方法是有的。首先，源头上，最主要的是解决大、中、小型企业改革，改革的具体措施，需由当地各级政府因地制宜，借鉴一些企业改革成功的经验，也可以聘请专业经济学家、咨询机构对企业进行重新评估、考察，找到解决途径和措施，企业是解决的最关键一环，国有企业改革好了，下岗职工复岗问题自然解决，职工有钱了，消费自然旺盛起来，扩大内需自然容易解决了，经济增长率自然提高了，银行的贷款自然能还上。

第二：私营企业贷款很难实施

随着住房抵押贷款、买车抵押贷款的进行，住房、买车贷款如火如荼地进行，主要是由于有物权作保证，《经济法》上说过当物权超过债权，在贷款人无能力偿还贷款时，银行有权对抵押物进行处置，使得银行自然加大贷款力度，积极放贷，我国住房、买车贷款迅速增大会是很自然的事情，对于与房地产、汽车、钢铁、建材相关的产业发展，起到了积极的推动作用。但是，这不能解决银行呆坏账率过高、经营风险较大的根本问题，因为毕竟放贷的数量有限，规模不大，现在苏南、浙江盛行对民营企业贷款，各地银行积极学习经验，在我看来未必可行：

1、江浙地区有良好的民营企业经营氛围，中、小型国有企业很少，很多人愿意私人当老板，另外，个人信誉度较高，银行的信用贷款可以及时还上，但其他地区是否具备这种氛围，还很难说。

2、在微观经济四大要素中，劳动、土地、资本、企业家才能，企业家才能是很难界定的，也就是说，在决定某项贷款时，到底谁更具有才能呢？只有企业发展到一定规模有向上扩张的趋势时，或者该企业家以前信誉较高，银行才有可能进行发放，但是，这种情况如何进行界定的呢？可以说困难重重，寻租行为时常发生，造成货币供给使用效率很低，竞争不公平。何况，民营企业淘汰率过高，但是江浙地区不同，前面已经说过，那个地方已经有很好的传说，何况大型民营企业也较多。 “温州模式”、“苏南模式”，这使我迅速想到经济学家，不但是要有进行某些定性分析，更重要的是设计一些切实可行的定量分析。

上例中，如建立一套符合中国现实情况的标准体系，包括对企业的未来的评估，企业家个人才能的评估，企业家信誉的评估结合起来的评比的在套类似西方发达国家的评比参数，而很多经济学家只做大体上的讨论，却不去做更精、更细、更周密的计算、调查，我想这也是经济学不如数学、物理在生活中实用的重要原因吧 。

**大学生银行实践总结二**

这个时代的发展是非常迅速的，所以如果我们一直在原地踏步的话，很容易就给别人超越，然后被社会淘汰。要想创造幸福美满的生活，我们就应该学会去适应这个时代的发展。小编最近这几天编辑了一篇大学生金融商业银行实习报告,各位有需要的读者可以观摩观摩。

根据学校的要求,本人在20xx年10月8日开始为期五周的时间在xx金融商业银行进行了毕业实习。在xx金融商业银行吴中支行实习期间,在单位指导老师的帮助、指导和教育下,我熟悉了xx金融商业银行的主要经济业务活动,系统地学习并较为深刻地掌握了xx金融商业银行各方面的实务工作,对关于银行经营和管理的理论知识和各方面实际工作能力都得到了不错地锻炼和提高。也明白了理论与实践相结合的重要性。现在就将这次毕业实习的具体情况及心得体会作一个系统的归总和小结。

20xx年10月8日—11月15日共5周

xx金融商业银行

通过在xx金融商业银行实习进一步了解和巩固在学校期间所学的各门金融学课程的基本理论和基础知识,学会理论联系实际,增强自我解决实际问题的能力。

通过在xx金融商业银行的实习,达到学校的社会实践要求,并在单位指导老师的指导、帮助和教育下,熟悉xx金融商业银行的主要经济业务活动,较为系统地学习银行个人金融管理工作和日常业务的操作流程。

通过在xx金融商业银行的实习,学会如何更好的适应新的工作环境以及端正自我的学习及工作态度,为更好的走入社会打下坚定地基础。

商业银行业务是xx金融商业银行的传统主营业务,包括公司金融业务、个人金融业务及金融市场业务。

在这次实习过程中可以说真的是获益良多,大致上掌握了xx金融商业银行的各项业务,熟悉了银行日常业务的操作流程以及工作制度等等,从客观上对自己所学的有关银行方面的各项知识和理论有了更深一层的认识。在实习期间,我能够做到虚心学习,认真工作,认真地完成各项工作任务,并与同事建立了良好的关系,得到了行里员工的一致认可。

在银行大堂跟着大堂经理学习,大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理的纽带,因此首先就得学习柜面相关知识,才能更好的解答客户问题,引导客户办理相关业务,维持大堂秩序,减轻柜员的工作量,提高整体服务效率。营业中的礼仪主要有四大内容:解答客户问题、营业中分流客户、维护大堂秩序、适当理财产品的营销。

在此段时间我学会了如何跟顾客进行沟通,如何使顾客对我们的服务感到满意,另外还有就是要尽心尽力地去帮助他们,例如是帮助他们填写单据或是教他们正确使用自动柜员机,还有就是解答他们有关理财产品的问题。由于实习的时候正值央行加息,所以有很多老年客户来银行办理转存业务,对这么年长的客户,需要提供取号、填写存单、核对、领去休息区等候以及领去柜台办理业务等一系列的服务。当然在服务的过程中最重要的是学会微笑服务。

另外,在这个过程中,我还学习了点钞、凭证翻打、文字录入等技能,这都是一个合格柜员的基本功,虽然这些事情在我没接触之前觉得很难,第一次接触的时候觉得很复杂,但接触多了,我才发现这都是熟能生巧的事。每天练习了也就觉得没那么困难了。

在网点,我还学了一些对公业务。银行对公业务中最常见的是票据业务。在票据业务中第一步是票据的核验,主要是核验印鉴,每个开户的单位都会在银行里留下自己印鉴的模板。在核印鉴的时候,首先利用的是电子核鉴系统,如果电子核鉴系统通过的话就可以办理相应的业务,但是有时候,由于印泥的质量问题,或者是敲章的时候方法不对,使得印鉴在机器中不能核验通过,这时候就要借助手工的方法。手工的方法是要先找出单位在银行开户时预留的印鉴卡,然后把支票上的印章折掉一部分,把剩余的部分与印鉴卡上的核对,这里面最关键的一点是不能自己说通过就行了,要得到业务经理的许可,也就是说要让业务经理也核对一遍。

虽然这只是五个星期的实习,虽然短暂但却又非常的充实,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,这在我以后的学习和生活中都会发挥着很重要的作用。而且这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会的一个平台,为我今后踏入社会奠定了良好的基础。而尽快实现角色的转变,是作为一个大学毕业生刚步入社会时要面临的首要任务。对此,我们必须端正好自己的心理和态度。

在学校期间我就已经学习过一些关于银行方面的课程,例如《商业银行业务与经营》、《货币银行学》、《中央银行学》、《投资银行学》等等,这些都为我在银行的实习打下了一定的基础。

这次实习过程中,让我得益最深的就是能够到xx金融商业银行和业务管理部学习,因为这些都属于银行内部运营的机构。在这些机构中我学习到了平时书本没有详细介绍的知识。这使我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解,也是对这三年大学里所学知识的一个巩固与运用。特别要感谢的是我的同事们和上司给我的榜样作用。他们勤奋、努力而且乐于助人,给予我很多鼓励与帮助。

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。还有就是要虚心,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。

当一个月的实习时,我收获的不只只是各方面的专业知识的提高,还有就是做人做事的道理。

**大学生银行实践总结三**

“同志们早上好!”“好，很好，非常好!”伴随着这一声声响亮的口号，一天的实习也就开始了。从一开始的陌生紧张、不知所措到现在的可以为身边的前辈们做一些力所能及的事情，减轻他们的负担，只花了一个月的时间，却也意味着我的实习即将结束。

建行是个人才济济的地方，小猫姐姐的幽默，虞大哥的勤劳朴实，方芳姐姐过人的主持才华，峰哥对待大堂助理这个职位的严谨的态度都给我留下了深刻的印象。建行也是个充满温暖的大集体。刚进建行时的一句“妹妹”便融化了彼此之间的那座大冰山;午休时间只能趴在桌子上休息的我们又被好心提醒可以到二楼沙发休息;在我们尽自己的职责帮助前辈们点滴时，那一句句“谢谢”更给了我们许多尊重。

与此同时，建行也是一个十分锻炼人的地方。通过打电话给客户让他们来盖对账单，锻炼了我与人沟通的胆量以及快速准确表达的能力。另外，整理年检资料，查找资料编号以及打印复印这些小事也让我学会了如何合理分工，寻找最快速的解决办法等。

在建行的日子里有很多的收获，但更多的是对实习过程中暴露出的缺点的反剩首先，自我调整能力不够，有时会将生活中的不满情绪带入到工作当中，导致做某些工作时过于严肃，给人一种不容易亲近的错觉。其次，高调做事，低调做人这句话没有很好的落实，有时过于浮躁。最后，也是最重要的一点，就是人际交往能力还有待提高，要学会与各种各样人和平相处。

实习过了，反省过了，但并不意味着我的实习就止步了。看着前辈熟练的五笔输入法和快速的输入数字，我知道自己与他们还相距甚远。每当明月姐姐与外籍客户毫无障碍地沟通时，我知道六级过了还远不是终点。

再见，建行!明年我将以全新的姿态面对你!

**大学生银行实践总结四**

转眼间，在xx支行将近两个月的银行实习要结束了，我从没想过会如此不舍，\"千里之行，始于足下\"，这个暑期短暂而又充实的实习，让我受益匪浅，是人生的一段重要的经历，实习中有苦有甜，平坦的大道上多个门槛是种挑战也是一种机遇，这个门槛也许是障碍也许是通向另一个世界的门票。

这次实习所涉及的内容，主要是会计业务（对公业务），其他一般了解的有点、捆钞技能的锻炼；大堂引导以及顾客服务方面的锻炼；信用卡业务。

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，记帐、复核与出纳，这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐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，（目前银行使用的都是手工核对）；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，会计记帐员审核无误后记帐，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帐后），转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核，这里需要说明的是一个入帐时间的问题，现金支票以及付款行为本行的转帐支票（如收付双方都是本行开户单位的）都是要直接入帐的，而我们熟知的是\"存放中央银行款项\"，则是与中央银行直接往来的省级分行所使用的会计科目，一些数额较大的走账（一般两百万以上包括两百万）要登记大额款项登记表，另外报备合肥管理部以免头寸不足。

\"一天之际在于晨\"，会计部门也是如此，每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，打印两份昨天的回单（大小额转账、网上扣税…），一份留底，一份盖上转讫章按照帐号分类放入回单柜内给客户，并对昨日发生的所有业务的记帐凭证进行平衡检查等，一一对应，然后才开始一天的日常业务，主要有支票，电汇等。

\"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，翻阅今天的报纸，说是某银行组织手工点钞大赛，某顶级员工x分钟内点了x万，并在这其中挑出假钞、破钞…实在是让人佩服的瞠目结舌，还好我在点钞的时候还是有所谓\"高科技\"——点钞机相助的，而\"捆钞\"中指法的运用是关键，一百张一捆，一把钞票抓在手中，用拇指按于中间使其凹出弧状来，右手捏紧钞票塞入捆钞机，正好捆钞机的纸条困住了钞票的三分之一左右的位置，最后将整捆钞票压平，这样就可以牢牢地捆住一把钞票了，不过很遗憾的是，我总是捆不齐，

在现代商业社会，顾客服务已经成了一个口号，或者一种时尚、时髦，每天银行的晨会，除了学习省行以及合肥管理部下发的一些通知，我们可亲可敬的行长也会给我吗阅读一段《服务决定一切》中的经典，由于实习的支行人员不足，省分行暂时也未能派遣员工来网点，所以这里工作的同仁们大多身兼数职，尤其是我们的大堂经理，常常是跑进跑出，忙里忙外，而我的实习工作所接收到的分配任务也是力所能及的一些杂碎的小事，所以做事的空隙之间我也很乐意随处走动，力求跟着多学习一些不能接触的业务，所以在我们的支行，顾客引导以及服务大部分都是保安在兼职，这个时候，我又有了感慨，现在的保安哥哥们实在是全能，休息日时候，我去x行取现，发现引导我填单据的依旧是一位保安哥哥，微笑的询问顾客，请问您要办理什么业务吗？大部分多是房贷还款、个人汇款、办理开户等业务，然后再在前台的抽屉里拿出相应的单子知道顾客填写。

xx银行的信用卡和其他银行信用卡一样，基本用途都是刷卡消费，使用起来没有什么不方便或者是陷阱，但是审核通过的要求比较严格，一般都直接过问办理的顾客是否有固定工作收入，是否是本地户口，初期的透支额度一般不会很高（除了信誉度很高或银行大客户），每年从信用卡激活之日起6个月内刷卡3此的免本年年费，刷卡5次免次年年费，逐年类推，人民币长城信用卡是xx银行长城卡系列中的主要产品，是国内发行最早、信誉很高的现代化支付工具，它具有使用方便、携带安全、办理快捷、通行全国等特点，已成为国内金融领域的知名品牌，但是就目前的安徽来说，已经没有长城卡的货存了，客户想换卡的话，将会是非常麻烦的一件事，

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，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后台对公会计业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行会计的流程，核算程序提供了极大的帮助，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，尤其是会计分工，对于商业银行防范会计风险有着重要的意义，其起到了会计之间相互制约，互相监督的作用，也有利于减少错误的发生，避免错帐。

\"纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行，\"这次实际工作是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位肯定也有着很大帮助，向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养，这次是真正领悟到\"学无止境\"的含义了。

**大学生银行实践总结五**

根据学校有关社会实践课程的安排，我于20ｘｘ年7月8日至20ｘｘ年8月4日到浙江省金华市工商银行浦江支行实习。在一个月的实习时间里，通过单位工作人员的帮助，我熟悉了浦江工商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。

（一）工商银行基本情况

中国工商银行是中国最大的国有独资商业银行，基本任务是依据国家的法律和法规，通过国内外开展融资活动筹集社会资金，加强信贷资金管理，支持企业生产和技术改造，为我国经济建设服务。

中国工商银行成立于1984年1月1日。作为中国资产规模最大的商业银行，中国工商银行经过27年的改革发展，已经步入质量效益和规模协调发展的轨道。20ｘｘ年末资产总额约52791亿元人民币，占中国境内银行业金融机构资产总和的近五分之一。截至20ｘｘ年4月末，资产总额达183572。78亿元左右。

（二）工商银行核心业务

工商银行的经营范围是《商业银行法》规定的所有银行业务，主要包括：吸收公众存款，发放短期、中期和长期贷款;办理结算;办理贴现;发行金融债券;代理发行、代理兑付、承销政府债券;买卖政府债券;从事同业拆借;提供信用证服务及担保;代理收付款项及代理保险业务;提供保险箱服务;外汇存款;外汇贷款;外汇汇款;外币兑换;国际结算;结汇、售汇;同业外汇拆借;外汇票据的承兑和贴现;外汇借款;外汇担保;外汇信用卡的发行;买卖和代理买卖股票以外的外币有价证券;发行和代理发行股票以外的外币有价证券;自营和代客外汇买卖;代理国外信用卡的发行及付款业务;离岸金融业务;资信调查、咨询、见证业务。经中国人民银行和中国银行业监管管理机构批准的其他业务。

而我实习所在的浦江支行，主要产品服务有：人民币存款、贷款、结算业务，人民币储蓄业务;外汇存款、外汇贷款、外汇汇款、外币兑换;国际结算;经中国人民银行批准的其他业务。计划要实施零售业务经营模式的转变，通过开展理财、个人信贷、信用卡等业务，争取并培育高端客户，实现负债业务的增长，为全行业务发展提供充足的资金来源。

（三）工商银行浦江支行组织结构

工商银行浦江支行有六大部门。浦江支行对上接受金华市分行的领导和监督，对下行使其对部门的管理权。支行职权的行使和职责的履行主要通过全行五大职能部门实现，五大职能部门分别是营业部、业务部、个人信贷部、财会部、办公室。这六个部门分管不同的工作。业务部主要负责贷款投放、项目申报、评级、客户营销拜访，授信及授信项下支用和内部管理。营业部主要负责服务检查、财务核算、检查整改、营销组织、营运管理。个人信贷部主要负责召开客户经理月例会、走访中介机构、业务收费项目自查、配合网点工作、公积金主城区管理、确定按揭贷款事项。财会部主要负责计划考核、财务管理、税务管理、成本费用管理、集中采购方面、价格利率及中间业务方面。办公室则主要负责各个部门的协调统一、会议安排、邮件收发、日常接待等综合业务。

（一）学习银行基本业务操作

在暑期实习期间，我积极向非现金部柜员学习银行基本业务操作。因为现在银行是实行的是柜员制，所以我并没有机会独立进行业务操作，能做的就是跟在指导老师后面帮忙。但是就是从旁边的学习中，我同样学到了很多的东西。因为我主要在非现金部实习，而我的指导老师负责票据处理，因此重点学习了如何开立审核各类票据，例如本票、汇票、支票等的开立，审核其金额是否正确，单据是否过期，凭证要素是否齐全等。

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，有时会遇到客户不满意我们的工作而抱怨，比如开立本票的时候速度太慢，客户等了很久都没开立好就会有情绪。这时候就是考验银行工作人员耐心与处世技巧的时候了，如何化解矛盾让顾客满意，有很大的学问。我的指导老师告诫我说，千万不要跟客户硬碰硬的吵架或者起冲突，以免带来不必要的麻烦。毕竟我们是服务人员，对待客户要礼貌。但是解决这类问题的关键还是提高效率，优化服务质量，从而减少客户的抱怨与投诉。

（二）大堂维持秩序及解答客户咨询

在一个月的实习时间里，我除了跟指导老师学习非现金结算业务外还有幸在大堂里学习了两天，帮助维持大堂的秩序及解答客户的咨询。在大堂工作要特别注重礼仪，成天与客户打交道的大堂工作人员，代表着银行的形象和名誉，所以一切都要小心谨慎。因为我是实习生，主要的工作还是帮助客户解答问题，帮助他们完成业务操作，如复印身份证、自助转账操作、填写单据等。除了我大堂还有一位实习的男生和两个正式员工，两位姐姐都长得十分面善，对待客户也都是笑容满面。大堂里经常有客户咨询问题，而且会不断的有人咨询同一个问题，两位姐姐都能给客户最及时的帮助，即使面对态度不好的客户，我也没见她们抱怨过什么。因为我对业务不是很熟练，刚开始的时候挺紧张的，生怕客户的问题我回答不了，两位姐姐都很照顾我，当我遇到不懂的问题时总是出来帮我解围。两天时间很快就过去了，但我觉得这两天过得特别的充实。

（三）其他技能

在营业部实习的一个月里，我做了许多琐碎的工作，例如复印资料、身份证，修理复印机，传真文件，传递单据，录入数据等。这些工作虽然基本，却也考验我的技能。在实习之前，我根本不会使用复印机、传真机，电脑打字的速度也不快。而这些技能恰恰是日后工作中必须掌握的。比如我帮忙录入作废信用卡的卡号时，一串串的数据看的我头昏眼花，一整天都对着电脑录数据，做的十分辛苦，熟能生巧，但这些都是银行的基本工作，就跟点钞一样，都要学会做，而且要能高效的完成。

通过这次的实习，除了让我对工商银行的基本业务有了一定了解外，我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学生，这次的实习是一个很好的平台，让我接触到社会，体验工作，为我今后踏入社会奠定了基础。

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。还有就是要虚心，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：

（一）要有认真负责的工作态度

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。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。

（三）要清楚自己的目标

通过实习，从一个在职员工的角度来了解工商银行，又从一个客户的角度来审视工商银行，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。

（四）积极融入，适应环境

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、溶入新环境的能力。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。

**大学生银行实践总结六**

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，拨备覆盖率达到了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！

**大学生银行实践总结七**

20xx年x月——x月，我和另两名同事分配到xx支行实习。xx支行是省行老牌培训基地，它近年来连年在xx市x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xx卷烟厂、xx公司等优质客户，更不可忽视的是xx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到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。

x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xxx系统对公司客户进行评级授信。由于我行优质客户xx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xx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x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。

在会计部实习的时候经常听见的一个词语就是“授权”，据我了解柜面员工在业务处理中，若交易超过一定额度就要求专人授权，这种权力制约其设立初衷是好的，但是随着社会经济的发展，大额交易越来越多，这种制约的弊端就逐渐显露出来。我经常可以看到柜员急呼授权却迟迟不见应答，顾客怨声载道，严重时甚至引发顾客和柜员的摩擦，这给我行公众形象带来了极大的负面影响，我们因此不但会丧失现有客户，更有可能损失很多潜在客户；

再者从柜员自身感受来看，常有同事抱怨工作时缺乏安全感，工作时有来自四面八方的摄像头盯着，这些摄像头安装初衷是防范未知风险，而在平常它却担负着监督员工工作的职能。例如在办理特殊业务时，若被摄像头前的监督者发现其没有按照规定动作划卡授权便要受到批评，而这些所谓的规定动作往往只是流于表面形式。

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。xx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xx，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，x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x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。

企业文化不是预设好的，它是经历一段时间的发展而形成的一种社会表象。它是硬、软件的组合。x行在近年逐步在倡导企业文化的建设，且在硬件方面投入了许多的力量，在全国同行中走在了前列。但在软件建设上感觉落后很多。例如企业文化中所必须体现的员工精神、员工认同感、员工归属感等等，可以说非常欠缺，这点尤其体现在基层员工身上。

究其所以，我认为这就好比上层建筑与经济基础的矛盾关系一样，现今的薪酬分配方式使基层员工抱怨诸多，工资上涨的幅度跟不上物价攀升的幅度。而当前x行长提出的创建“务实、敬业、创新、服务”的企业文化精神能有效的消除员工的消极情绪，使员工产生一股强大的凝聚力，推动各项工作实现质的飞跃。

千里之行，始于足下，xx是我工作的起点，在xx的这段实习经历也为我今后的工作打下了坚实的基础。感谢省行领导给我们这个基层锻炼的机会，也感谢都办同事和领导对我们的栽培，在今后的工作中我将保持一如既往的热情，为x行的发展贡献自己的一份力量。

**大学生银行实践总结八**

实习时间：xx年4月8日-5月3日

实习单位简介：xx银行，全称xx银行股份有限公司，总部设在xx。在近百年辉煌的发展历史中，xx银行以其稳健的经营、雄厚的实力、成熟的产品和丰富的经验，深得广大客户信赖，并与客户建立了长期稳固的合作关系。xx银行将秉承“以客户为中心，以市场为导向，强化公司治理，追求卓越效益，创建国际一流大银行”的宗旨，依托其雄厚的实力、遍布全球的分支机构、成熟的产品和丰富的经验，在全球范围内为个人和公司客户提供全方位、高品质的金融服务。xx银行xx分行西大街支行作为xx分行的重要组成部分以其优美的环境，丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城市个人客户提供安全、快捷的全方位优质金融服务。并一直鼎立支持xx经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用。

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

实习岗位：大堂经理及综合柜员

实习过程主要包括以下2个主要阶段：

一、培训阶段

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

(2)学习掌握人民币的基本方法，鉴别钞票真伪的主要方法和数钞的基本技巧及零售业务技能操作的训练。学习银行卡及基本知识。

(3)学习银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行的储蓄业务如定活期一本通存款、整存整取、定活两便、教育储蓄等。银行的对公业务，如受理现金支票，转账支票，签发银行汇票等。银行的信用卡业务，如贷记卡、准贷记卡的开户、销户、现金存取等;联行业务;贷款业务等。

(3)学习银行会计核算方法，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。

(4)学习外汇英语及中行柜台营销技巧与服务礼仪。并进行零售业务的综合操作测试。

二、实习阶段

(1)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

(2)跟综合柜员学习银行基本业务操作

(3)跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

三、实习内容

(一)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

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

(二)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，我还积极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，所以能做的就是把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，就是对业务员最大的挑战和考验。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。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轧账和中间业务轧库，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。以及明白了事中监督和事后监督的重大意义。

(三)跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

在实习的大部分时间里，我除了跟综合柜员学习银行业务，分钞、扎钞外就是是跟大堂经理学习大堂营销技巧，维持大堂的排队秩序及解答客户的咨询。在大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则，成天与客户打交道的大堂经理，代表着企业的形象和名誉，所以一切都要小心谨慎。经理告诉我要做好大堂的礼仪工作，就必须做到以下四个方面，干练、稳重、自信、亲和。营业中的礼仪主要有四大内容：

(1)解答客户问题。

(2)营业中分流客户。

(3)维护大堂秩序。

(4)适当理财产品的营销。其中解答客户问题就要求大堂经理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理，必须拥有丰富的知识面。因为中行职责有外汇类职能所以在中行做大堂经理时我的主要任务就是负责引导外籍顾客的外币储蓄及兑换工作。

**大学生银行实践总结九**

我有幸来到了中国工商银行双流县支行进行了为期一个月的会计实习，学到了许多书本以外的知识，受益非浅。下面是我对银行储蓄存款实名制进行的一点简单探讨。

一、储蓄存款实名制的含义储蓄存款实名制是指居民在金融机构开户和办理储蓄业务时，必须出示有效身份证明，银行员工有义务给予记录，并要求存款人在存单上留下自己 姓名的制度。其根本宗旨在于有效保护个人利益和维护国家利益的前提下，促进金融体系在公平、公正、公开的基础上进行，保证个人金融资产的真实性、合法性。 我国建国五十年来，储蓄存款制度一直实行的是记名(虚名)储蓄制度。其记名可以是真名、假名、代码亦可以是亲友的名字。特别是活期储蓄，银行只认存折不认人，只要取款人提供存折出示印鉴或输对密码(由取款人开户时约定)银行即按折付款。储蓄存款实名制是发达国家早已实行的一项金融制度，也是绝大多数发展中国家实行的金融制度.

二、为什么要实储蓄存款实名制 我国现行的储蓄存款记名制可以说从源头上造成了一系列社会经济问题，已经妨碍了改革开放的进程，到了积重难返的地步。

1、储蓄存款加快增长现象下掩盖了触目惊心的社会财富转移。截止1999年6月末，我国商业银行储蓄存款总额(本外币全折人民币)达6.3万亿元。我国居民储蓄存款是呈几何级数增长的，1987年，我国居民储蓄存款余额仅3073亿元,1992年突破1万亿元,1994年突破2万亿元,t995年突破3万亿元，到1998年末更是达5.3万亿元，而仅仅半年,1999年6月末已达6.3万亿元。1992年以来，我国gdp增长率虽然走上了快速增长的通道，最高的年份是1992年的14.1%，最低的年份是1998年的7.8%，从92年到98年，算术平均数也仅10.76%,gdp的增长与储蓄存款增长不同步，这说明两点，一是国民收入的分配过份向个人倾斜 。二是有些个人收入已经不来源于国民收入，而是直接来源于国有资产的流失。

2、税收征管困难，偷逃税款严重。纳税是公民的义务，现实条件下，能偷逃税赋成了个人的本事，对不少财务管理人员来说，逃税倒成了其义务，我国个人所得税规模占人均gdp的比重大约在0.28%左右，远低于发展中国家平均水平的2.1%，税源流失过多，根源在于我国的现行储蓄存款制度根本无法支持个人所得税的征收和监管，而存款制度的不完善，不利于建立公民的信用体系，不能明确个人对国家应尽的义务，无法通过税收杠杆调节居民收入差距和(中国报告网)贫富差距，缓解社会矛盾，使国家集中力量办大事。

3、使我国的相关调整政策无所适从，实施效果大打折扣。比如，针对我国内需不旺、消费疲软的状况，国家出台了一系列刺激消费的政策，如连续下调利率、鼓励消费信贷、征收储蓄利息所得税、增加公务员和事业单位人员工资收入、刺激教育消费等等，但这些政策实施效果很不明显，为什么?因为储蓄存款记名制掩盖了贫富差距，立法和行政机构很难对症下药，对少部分暴富阶层的人士来说(据非官方资料，这部分仅占存款人数7%的阶层控制了约60%以上的储蓄存款总额)，收入只是数字的增加减少，钱对他们来说几辈子也花不完，该有的都有了，因此他们对刺激消费的政策很麻木。

4、个人信用制度无法建立起来。市场经济就是信用经济，一切经济关系要靠信用来维系，没有好的信用制度，就会产生“交易冷淡”和“投资锁定”现象，由于互不信任，交易方式会向现金交易和以货易货等原始的刻板的方式滑落，“银行惜贷、企业惜投、个人惜借”的悲观情绪弥漫，造成经济活力日益下降，宏观调控政策难以发挥作用。个人信用制度建立当然是一个复杂的程序，涉及到金融法律法规建设、金融产品创新、技术创新和管理创新等诸多内容，但储蓄暑期实习报告存款实名制则是最基本、最核心的内容。

1、以现有的个人身份证号码为基础，建立储蓄存款实名制。信用是公民活在世上的面(中国报告网)子和通行证，个人信用的好坏直接关系到能否享受贷款、透支和分期付款，还影响到退休保障。在储蓄存款实名制的记录和支持下，每个人的每一笔收入、交易、纳税、借款、还款的情况都记录在案，作为考核信用的基础。

2、明确一个申报确认期，对现有个人帐户及个人财产进行申报登记，说明可计算的合法来源，对于到期按兵不动，无人认领的，以及无法说明合法来源的，国家给予冻结调查，违法收入将没收充公。

3、实行银行帐户与税务机关联网，个人帐户收支情况在授权范围内报送税务局，由税务局作为纳税依据，税务局有义务对个人财产高度保密，并建立相应的惩罚措施。为堵塞现金交易、逃避税务检查的漏洞，银行应严格控制大额存取款的数量和次数，对不正常情 税务局。

4、要促进支付手段的票据化，为财产登记和依法征税提供依据。尤其是个人帐户要普及支票转帐业务，票据清算要实现电子化、即时化、通存通兑化，切实提供随时、随地、随意的个人转帐业务，逐步改变传统的依赖现金交易的做法。 四、实行储蓄存款实名制中要注意减轻负面影响 50年来，我们是靠广大 老百姓的勤俭节约的美德和高储蓄率才支撑起社会和经济的稳定和发展。金融是经济的核心，金融稳定了，人心才能稳定，社会才能稳定和发展。发展储蓄需要安全感，安全感源于储蓄保密性，实行储蓄存款实名制，有可能造成存款人不安全心理的增加，因为“怕露富”是一种普遍的社会心理，老百姓怕露富，贪污腐败分子也怕露富，如何在两者之间权衡，趋利避害，很费思量，这是我们实行储蓄存款实名制要考虑的第一个问题。

第二，推出储蓄存款实名制后，大批黑色和灰色收入将退出银行储蓄，一部分深怀恐慌心理的老百姓也可能提款增加，而这种存款下降必然首先冲击中小银行，因为中小银行的历史、背景和存款实力一直是老百姓把(中国报告网)握不住的。存款的过份提取将造成银行流动性风险和支付压力，所谓水落石出，存款的下降有可能使商业银行的不良资产突冗出来，由此冲击到整个银行体系，甚至引起金融恐慌。 因此，减轻实行储蓄存款实名制的负面影响，

1、加强法律法规配套建设。如“保密法”、“个人财产保护法”。

2、加强职业道德教育。对银行内部工作人员和公安、法院、纪检、审计等执法部门内部工作人员进行职业道德教育，严格执法，严格保密。加大对执法部门的监督力度，控制好执法机构对个人金融财产查询、冻结、划扣的权力。

3、反对腐败。某些地方基层机构乱收费、乱摊派、乱罚款比较严重，实行储蓄存款实名制，有可能使干部更容易掌握居民的家底，因而更容易有的放矢治理“三乱”效率更高。因此对基层干部要加强知法守法教育，严惩“三乱”，对滥用职权，侵犯存款人利益的要坚决追究其法律责任和经济责任。

**大学生银行实践总结篇十**

（1）实习时间：20xx年xx月。

（2）实习地点：xx银行xx市分行。

（3）实习性质：顶岗实习。

xx银行xx市分行，地处xx市中心商务区，毗邻xx银行等金融机构，是xx市的金融于商务中心地区。

机构设置上，xx市分行设有行长室、公司业务部、计划财务部、国际结算部、信息科技部、事后监督中心、风险管理部、银行卡中心、公司vip服务中心、个人金融部和综合管理部（秘书/人事/工会/总务/科技）等部门分别处理不同种类的业务。

实习期间我所在的信息科技部主要从事对xx银行xx各营业网点信息部门的技术支持和技术保障。信息科技部共有x名成员，分别是科长x名、软/硬件人员各x名、机房管理人员x名、其他事务处理人员x名。

（1）了解过程

在以前来说，银行对我来说只是一个储蓄所，外加如贷款、汇款等几个一知半解的业务名词。然而来到银行一看，才明白银行的业务覆盖面十分庞大，业务分类细致入微，远远超出我的想象。作为中国四大国有银行之一，xx银行的业务范围涵盖商业银行、投资银行和保险领域，旗下还有xxx等控股金融机构。在其主营的商业银行业务中，以服务对象，即客户身份归类，有个人金融服务、企业金融服务、资金及国际业务三类。而再往下细分，每一类客户服务，又按服务的内容进行分类。就拿企业金融服务来说，就分为存款业务，融资业务，国内支付结算，国际结算等x多项业务。每项业务又再细分成多项子业务。如企业金融服务中的国际结算业务，其实就包含了进口汇利达，出口全益达，信用证业务，托收业务，汇款业务，保函业务，保理业务，国际结算融资业务，特殊贸易结算，加工贸易保证金台账，船情调查业务，资信调查业务，分行咨询电话，国际结算业务资费标准这十四项业务。这些业务没有一个离得开计算机，都需要用到计算机方面的知识，所以我想在这里实习会是一个很好的锻炼自己的机会。我认为在这方面我有优势，利用好自己所学的知识，在实习单位好好锻炼自己。

（2）摸索过程

在实习的这段时间里，我觉得自己太渺小了，掌握的知识也比较少。我所在的信息科技部，是处理整个市xx银行各网点的软硬件上的问题，对于软件，我的接触的比较多，但是主要是了解它的应用和一些简单的编程，在学校里做那个课程设计的时候，有充裕的时间和比较完整的参考资料，但是在现实生活中就没有这么好。我进去没有多久的时候，部里说要我跟着做点事情，一开始他们就知道我在软件方面还比较了解，他们要我再电脑上，用编程的方式制作表格，我就在电脑里摆弄，但是最后还是没有做好这个事情，最后我看着师傅是怎么完成的，他先是进行远程登陆到的一台xx系统的电脑上，之后再进行编程，没有过多久，表格就按照要求打印出来了。在银行里，其他部门要做的统计表或者工资表什么的传到网上去，都是信息科技部来负责这个事情，都不是用xx做，而是进行编程做出来，时间的原因也不可能完全的让我去参考资料，这让我感觉到我身上有一股无形的压力！在之后的时间里，我一般是跟着熊师傅学习软件上面的知识，在银行里，遇到什么问题，我都会跟着师傅一起去，看看这些问题的出现原因和解决方法。我现在终于明白人家都说：要学计算机很容易，但是你要想学精，就不是那么简单的事情了。对于我们在大学刚毕业的人，马上要进入工作状态是不太可能的，首先，业务知识不了解；其次，专业知识一般来说不是很扎实而且缺乏实际工作能力；最后，公司的一些工作要慢慢了解。

（3）实际操作

在后面的实习阶段，经过我的申请，部里同意让我进行一些实质性的工作，就是让我以后也处理业务，在业务上有不懂的可以核对内网上以前的资料或者询问。我处理了一个这样的问题：就是一个这样的问题，有一些对账单不知道是因为什么原因，打印不出来，因为我最近经常看以前的业务和论坛上的东西，让我很快的就知道了问题的原因，经过调试，对账单比较顺利的打印出来。在这之后，我经常处理行里的一些关于软件上的业务，在空余时间，我经常摆弄电脑里的一些软件（银行里需要的），自己慢慢摸索，而且每天也做一些熊师傅他们要做的业务，然后跟他们的对比，有不好的地方，再进行修改！在银行里，大家都是靠自己的实力来做事情的，单有知识没有能力是完全不行的，在实习的后面一个多月，我主要是跟着师傅处理银行出现的一些软件方面问题，和办理的一些业务。在之后的工作中，我利用空余时间也跟着张工程师学习硬件上的一些知识，主要是处理硬件问题，因为我的工作俩也不打，我想利用实习的这一点时间，让自己多学习点东西！

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过人的决心和毅力。这样让我更加珍惜在学校的时光，好在我也并未虚度四年的光阴。

在实际工作中，比起在校园里更能学到如何与人相处有效沟通的正确方法和技巧。这里所说的方法和技巧并非溜须拍马、阿谀奉承的害人之道。而是作为一个刚踏入社会的人，如何在复杂的社会人际关系中处理现实和原则关系的问题。如何与同一办公室里的男女同事相处，并听取他们的心声和工作体会？如何与部门领导顺利交谈和沟通处事？这都是可以在实际工作中学习的经验之道。从这次的实习中我真的体会到，现在的社会竞争是残酷的，但是对于有真才实学和有能力的人疼爱有加，对于没有知识和能力的人是不会可怜的。在现在的社会不象以前，竞争方式跟自然环境一样，适者生存、不适者淘汰，每一个工作岗位都不是铁饭碗，所以在这个社会中，你单单有知识或者是能力都是不行，要在学校学好知识的同时，利用其他空余时间去锻炼自己，使自己掌握更多的技能和提高自己的能力，在以后的过程中能使自己创造更大的价值！

这次在实习的过程中碰到好多问题，凭自己的知识量很难解决，以后在工作的时候，也不能放弃任何学习的机会，只有让知识来武装自己！这次的实习对于我来说是个很难得的机会，因为让我接触到了平时根本不能接触计算机方面的一些问题。我会把我这次实习中碰到的问题和解决问题的方法，牢记在心里，并且我做了记录，方便以后解决类似的问题。在处理人际关系的问题上，我也懂得了好多。

我十分感谢xx银行xx市分行能给予我这样一个宝贵的实习机会，能让我到平时接触甚少的金融企业内部增长见识开拓眼界。在此，我还要感谢我的实习指导老师xx老师，在实习期间经常指导我在实习过程中要注意要求，在工作中要我结合所学的知识，要我多动手，多进行实际操作，在我实习中碰到困难时，给了我及时的帮助。

**大学生银行实践总结篇十一**

在今年我十分荣幸的进入\*\*银行进行实习工作，在这几个月的实习期里，我自身从中受益匪浅，这次实习机会对于我这个刚毕业的学生是非常宝贵的。实习的几个月，让我认识到我的选择是非常正确的，这里确实是一个很好的学习工作的地方，在这并不算长的时间里我学到了很多在学校里没有的东西。以下是个人实习报告总结：

对于一个非银行业相关专业毕业的求职者来说，能够有这样一个机会进入银行工作，对我来说既是机遇又是挑战。诚然，对于一个对银行业务不甚了解的门外汉来说，在银行这样的单位里，在完全陌生的领域中，我必须从头学起。

由于我对此项工作的陌生，同事们都纷纷把自己手头有的相关书籍借给我，并且跟我讲了许多关于我们部门——特殊资产经营部相关的业务知识，对于我来说，一个一个原来陌生的名词也渐渐熟悉了起来，从前对经济、金融、法律等方面知识相当匮乏的我，也逐渐对这些领域的话题产生了兴趣。对知识的渴望让我看了不少相关领域的书籍，确实觉得受益匪浅。

另外，银行的各级领导也对我十分关心，让我分别到法律与合规部以及营业部去实习，在这两个部门中，我也得到了很大的收获，从其它部门的业务知识我也可以知道其与我们部门相互之间的关系。以及其在整个银行中所起的作用。

当然在同事们需要的情况下，工作总结我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我基本上都是第一到办公室，然后打开空调，把加湿器灌上水，并把水烧开……尽管这都算不上什么大事，只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好和谐的办公室气氛，使我在一个祥和的环境中可以把工作做得最好。

在工作过程中我还会单独出去办事情，我认为这样对我的锻炼很大，特别是锻炼了自己与人交往的能力。对我来讲可以提高自己的表达能力，同样也可以锻炼自己的胆量。把握住这些机会，让自己变得更加成熟起来。

对于我这样一个从大学走出来时间还不算长的新人来讲，在工作中还是会遇到不少这样那样的问题，包括工作方式以及与人交际方面的，在这段时间中，我已经在这些方面有了长足的进步，而且自己的心理状态已经完全从学生状态转变成一个社会人了。我想自己之所以能够比较快地完成这种转换，跟我们\*\*银行有着的良好的工作环境氛围是很分不开的，在这样一种和谐气氛中，我还有什么理由不在这里取得进步和提高吗？

在这几个月的工作中还碰上了内控体系文件的修订，心得体会通过参加相关的会议，我渐渐自己也学会了如何填写这些内容，不仅如此，我对这其中内容的含义也从模糊到清晰，一点一滴地积累，慢慢地也搞清楚了。

以上是我的毕业实习报告。由此，通过这几个月的学习和锻炼，我已经初步了解了本部门的业务知识，已经基本能够单独处理核销所具备的技能。从对银行业务知识的陌生到现在，我知道自己已经取得了一定的进步，希望在今后能够有更多的时间去努力学习，可以参加一些相关专业的辅导班，并且参加一些银行业务知识方面的考试。积极提高业务水平，从而完全达到能胜任这份工作的能力。

**大学生银行实践总结篇十二**

(一)实习目的

不知不觉间，到中国\_\_银行\_\_市分行实习已经半个月了，在这段时间里，公司的领导和同事都给予了我很多的支持和帮助，让我充分感受到了“大行德广，伴您成长”这一公司的核心价值观。作为中国\_\_银行\_\_市分行的一份子，在对公司领导同事们的辛勤工作和认真态度肃然起敬的同时也深深的感受到了骄傲和自豪!

刚来到公司实习的时候我就是想了解一下银行的运作流程和经营模式。同时希望能在做事情的同时学会怎么去做人，怎么在公司中与人交往，培养我的工作意识和提高我的综合素质。

(三)实习公司介绍

中国\_\_银行是国际化公众持股的大型上市银行，中国四大银行之一。最初成立于1951年(辛卯年)，是新中国成立的第一家国有商业银行，也是中国金融体系的重要组成部分，总行设在北京。数年来，中国x行一直位居世界五百强企业之列，在“全球银行1000强”中排名前7位，穆迪信用评级为a1。20xx年，中国x行由国有独资商业银行整体改制为现代化股份制商业银行，并在20xx年完成“a+h”两地上市，总市值位列全球上市银行第五位。

中国\_\_银行的前身最早可追溯至1951年成立的农业合作银行。20世纪70年代末以来，中国x银行相继经历了国家专业银行、国有独资商业银行和国有控股商业银行等不同发展阶段。1994年中国农业发展银行分设，1996年农村信用社与中国农业银行脱离行政隶属关系，中国\_\_银行开始向国有独资商业银行转变。20xx年1月5日，中国\_\_银行整体改制为股份有限公司，完成了从国有独资银行向现代化股份制商业银行的历史性跨越;20xx年7月中国\_\_银行股份有限公司在上海、香港两地面向全球挂牌上市，成功创造了截止20xx年全球资本市场最大规模的ipo，募集资金达221亿美金;这标志着\_\_银行改革发展进入了崭新时期;也标志着国有大型商业银行改革上市战役的完美收官。

(四)实习内容

在此次实习中，我在中国\_\_银行\_\_市分行的电子产品部学习银行的最基本工作，如录入、统计、制表、复核等。通过这些简单的工作，我了解了银行卡业务的基本操作流程，未接触银行工作前看似简单的一张信用卡，是必须经过评估、审核、录入、复核、存档、编制、打印等一系列完整严密的手续才能完成的。当中任何一个环节出了差错，都会带来繁琐的纠正工作。刚开始认为对于简单的电脑操作完全可以胜任的我，慢慢明白，最重要的不是快，而是准。除了银行卡的操作流程，在做一些杂事，如电话联络各所业务人员、大堂经理等工作时，我也深刻体会到银行不是简单的存款取款的渠道，而是一个具有权威性的完整的金融机构。银行的后台业务也包罗万象，每个部门都有自己工作的操作流程。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！