# 银行实习周记心得体会范文

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2025-05-21

*这是我在银行工作五个月来的经历，我想，在以后的工作中，我会一直坚持自己的俩个信念，不浪费时间，注重学习总结，向课本学习，向老信贷员学习，向工作实践学习，勤思考，勤总结。一起来看看银行实习周记心得体会，欢迎查阅！银行实习周记心得体会1作为一名...*

这是我在银行工作五个月来的经历，我想，在以后的工作中，我会一直坚持自己的俩个信念，不浪费时间，注重学习总结，向课本学习，向老信贷员学习，向工作实践学习，勤思考，勤总结。一起来看看银行实习周记心得体会，欢迎查阅！

**银行实习周记心得体会1**

作为一名银行业的普通员工，在一个普通的日子里，我走进了某银行的一家网点，以一位客户身份去体验了金融业窗口服务的不一样感觉。从柜台内到柜台外，虽只是几步之遥，但该网点的软件实力、经营特色以及企业文化，使我得到并生发出不一样的感受和感悟。

如今，无论你走进任何一家银行网点，首先感觉的是硬件很好，环境很美，窗明几净，很多银行都设置了贵宾室，更是彰显豪华。可是，在众多银行同业中崭露头角、颇受客户称赞的，却靠的是软实力!硬件是冰冷而没有生命力的，再好的硬件也不能与客户产生共鸣，惟有人与人之间的亲切笑容、贴心的话语交流，能让我们的环境鲜活起来、温暖起来，也能够留住银行钻石客户的心。

从20世纪50年代直到今日，众多的服务明星、劳动模范所获得的成功，必定拥有一套自我的所谓绝活。比如说中医药店的一抓准，百货商店的一量准，抑或是业界的万宝全书、肯动脑筋的抓斗大王，正是这些独到的为大众服务功夫，令他们脱颖而出，成为各行业中的佼佼者、带头人，被客户所拥戴，成为凝聚行业客户的向心力。所以，拥有自我的特色，用软实力换取客户的信赖与支持，是行业的制胜法宝。

走进银行网点，能够感受到的还有他们的企业文化。在体验服务的同时，也体验到他们的文化魅力。人与人之间的和谐、进取，充满凝聚力的企业文化，带来了员工的乐于奉献、与企业同呼吸共命运的精神，并随着员工们在服务的过程中，把这种精神传递给客户，使客户对企业充分信任和安心，增强了对银行业的认同感。

我深深地感悟到：只要将服务客户放在心中首位，不放在嘴上;服务客户放在行动上，不停留在嘴上;改变理念在思想上，不嘴上说说，我们必须会赢得越来越多的客户的理解、信任和支持。

**银行实习周记心得体会2**

时代在变、环境在变，银行的工作也在时时变化着，每一天都有新的东西出现、新的情景发生，这都需要我们跟紧形势努力改变自我，更好地规划自我的职业生涯，学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，此刻建行为进一步加强全行柜面服务管理，提高柜面服务质量，塑造建设银行国有商业银行良好的企业形象，推动和促进全行各项改革和现代金融企业建设上下了很大的工夫，又制定了全行柜面服务管理办法和柜面服务标准。

看到建行发展的巨大潜力，增加了我们对自身业务发展的紧迫感。下头我针对曾主任对我们日常工作状态提出的不足，检点自我，说说想法。

银行的服务工作需要我们不仅仅要有对工作的满腔热忱，更要有一颗追求完美的心。

其实客户，就是我们每一天都要应对的“考官”。如果我们银行员工每一天上岗懒懒散散，妆容马马虎虎，甚至言辞冷漠，态度生硬，那换位想一下，你会对柜台里的工作人员付出应有的尊重吗有问必答，笑容可掬，彬彬有礼，和蔼可亲，高贵典雅，端庄大方，沉着冷静做到无可挑剔。

这些是我们的服务规范，扪心自问这些规范我们做到了多少客户对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总去挑剔镜子的不好，而是应更多地反省镜子里的那个人哪里不够好，哪里又需要改善。

作为前柜业务人员，我就曾主任提出的几点不足做了反思，由于工作年限和年龄的关系，我很珍惜目前的工作岗位，在工作中自认为业务本事还算精通，能够快速熟练处理日常业务，能够做到细心和耐心，塌实肯干，努力与客户沟通，化解各类矛盾，有时难免遇到蛮不讲理的客户，能做到包容和理解他，最终也能得到客户的理解和尊重。

不足的地方就是，站姿可能不够标准，今后工作中会时刻提醒自我加以改正。

还有就是做为一名老员工怀着对建行的感情提一点有效提议。此刻分理处客户排队的现象较严重，一进门给人的感觉就是纷杂和混乱，我提议应设置大堂引导员来主动解答客户疑问，引导客户快速办理各项手续。设立综合柜台，将对公业务和对私业务合理的联系和统一，这样就能提高柜员办理业务的效率，也能在必须程度上缓解客户排队带来的压力。

我会在今后的工作中自觉加强理论学习，专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自我异常是对公业务知识，全面提高综合业务知识水平。在领导和同事的指导帮忙中发扬长处，弥补不足。提高自我的履岗本事，严格要求把自我培养成一个业务全面的银行员工。

**银行实习周记心得体会3**

从走出学校大门走进邮政储蓄银行，从学生身份到客户理财经理。“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从大学学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了主角，教师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不一样。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法立刻适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。而在学校，有同学教师的关心和支持，每日只是上上课，很简便。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，可是我从中到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

走进邮储银行是因为邮政体制改革以后，邮储银行成为一家独立的商业银行，呼唤着金融创新。为稳定老客户，发展新客户，供给更优质的服务，十分有必要开展理财类业务。同时，中资银行和外资银行在大中城市和经济发达地区进取开拓个人理财，加之邮储银行在资金清算等方面处于的劣势，迫切要求引入人民币和外币理财这种具有丰富性、多样性、灵活性、个性化的金融创新品种，与其他商业银行站在同一齐跑线上，为自身业务发展注入新的活力。所以保定市邮储银行统一面向地区公开招聘。

个人业务客户经理是指从事个人银行产品营销、市场拓展和客户服务工作，为客户异常是vip客户供给个性化、综合性的个人金融服务，收集和反馈市场信息，宣传银行形象的从业人员。客户经理素质的高低将直接影响个人理财业务服务质量的好坏，金融市场的竞争根本是人才的竞争，拥有优质的客户经理即拥有了优质的客户。所以，首先应选拔业务熟练、知识面广、具有较丰富的市场营销知识和客户服务经验、有奉献敬业精神的优秀人员充实到个人理财客户经理岗位。其次在上岗前要采取多种形式进行严格的培训，第三应探讨建立相应的客户经理激励约束机制、准入和退出制度、建立科学的考核管理体系，吸引高素质人才，稳定客户经理队伍。

。从我们报名到面试，再到培训。到此刻的正式上岗签订合同，这个期间只用了短短的一个月，我们的工作其实严格来说仅有五天的实习期。五天之后我们就正式上岗了，可是由于邮政储蓄银行刚刚和邮政局分家，所以之前的员工并入邮政局，我们在实习期间压根就没有老员工的指导，在这五天里。我体会到了签到一笔保险单的欢乐，也感受到了储户把你当成保险公司推销人员的冷落的眼神。

怎样说呢，保险在我们那里做的很失败，名声很不好，我们要在银行把保险的信誉竖立起来很难。可是这种银行代理保险又何外面保险公司的直接保险不一样，是储蓄式的分红保险。

邮政储蓄银行代理的保险有很多，可是我们邮储银行根据我们行的自身特点目前只代理三种保险。

一种是人寿公司的\_\_分红型，这种的特点是一千块钱起存，以一千的整数倍存上不封顶，一次性趸交。投保范围为三十天到六十周岁的人，五年后分红加固定收益加本金一齐取出。保险期限是五年。

保险范围是一倍的疾病身故和三倍的意外身故，值得一提的是如果未满一年的赔偿为一倍的本金，此种险种能够退保，可是未满三年退保有损失本金，三年之后的退保能够保本。我们的分红并不固定主要是根据保险公司投资市场的效益来的利润的百分之七十分红。所以他的分红并固定。如果五年之内急需用钱，能够申请保单质押贷款，也能够向保险公司借款。贷款能够贷现金价值的百分之八十，贷款的利率是根据同期的银行贷款利率一样的。借款能够是现金价值的百分之七十，是执保单去保险公司借。关于退保，是有三种情景的：第一种情景，当天退保，能够在我们银行直接退保不收取任何费用。第二种情景，在十天之内的第二天到第十天退保，这个是要到保险公司退的，也是有两种情景：(1)本人持本人有效证件到保险公司亲自办理。能够在当天完成退保。(2)在我们银行填写委托书由我们去保险公司办理可是这种的话当天不能退钱。在十天犹豫期退保的只收取十块钱的手续费工本费。第三种情景，超过犹豫期的退保，之中退保时在三年之内退要损失本金的，因为他的要扣除违约金的，而三年之后退保不损失本金是因为三年的分红加上扣除违约金的本金基本上能够保本了。所以这种保险在做之前必须要向储户讲清楚最好是五年不要去动它要

不然这种投资就不能发挥它的最大价值了。

第二种还是中国人寿的一种分红保险，叫做安享一生。此种险种是起存为一千，期交五年，第十年退回本金的百分之四十，第十五年退回剩余的百分之六十。投保范围是三十天到五十五周岁的人。我们的分红则是从第一年交第一次的那一年开始分红一向到七十周岁。保障期限也是从投保生效之日起至七十周岁。保障范围是一倍的疾病身故两倍的意外身故三倍的重大灾害(指洪水，地震，台风，海啸，泥石流，滑坡)这种没有固定收益，仅有分红，可是保障期限长。

国寿安享一生两全保险(分红型)是中国人寿推出的一款新型分红产品，该产品不仅仅供给涵盖疾病、意外及地震、泥石流、滑坡、洪水、海啸、台风六种重大自然灾害的周全保障，还将在约定期限内返还全部保费后一向到70周岁。在这期间，该产品将供给红利分配，您能够分享保险公司的投资和经营成果直到70周岁。一份保单，多重收益!

第三种就是\_\_财产保险公司的\_\_财险双赢型家庭财产保险，此种保险起点为一万元，以一万的倍数递增，上不封顶。保险范围为家庭财产遭遇火灾，爆炸，飞行物坠落等造成的家庭损失，承担两倍的赔付，期限为三年，而存款的利率为同期三年整存整取三年利率高百分之零点六，同减同增，分段计息。区别于寿险的是要在邮储银行开一张邮政绿卡三年之后本金加利息打到绿卡上。三年之后兑付可直接拿卡到邮储银行支取。

我们的工作很简单就是帮忙储户合理的分配他的财产让他们的投资能够到达收益的最大化。

要做到这些首先是要对储户分类。我在实际工作中把储户分成了三类：

第一类是商人，这类是我们基本上不太花长时间介绍分红保险的，因为他的资金通常是流动性很大的，如果做了长期的固定投资那么他的资金链会受到影响。所以会提议他存成定活两便的单子或者是时间短一点的定期存款。

第二类是工薪阶层，这类我们会做很多工作理解我们的分红保险因为工薪阶层都有稳定的收入，每年都会有存定期的意向存定期其实就是为了有利息还能够攒下钱，而分红型保险就是很好的一种理财投资方式。我们每年村一部分这种又能够存钱还能够有一份人生保险的保障。

第三种人就是农户，这类我们会提议他们做分开的理财，能够拿存定期一部分钱存储蓄是保险然后剩下的钱能够存一年的定期，再有的话能够存成一个定活两便。这样农民辛苦挣来的钱就能够也有的零用钱也能够有收益高的能够攒钱的我们也是通常看客户的具体情景，如风险的偏好程度，闲置资金多少、走向及闲置时间等来定。如一些生意人其风险意识较强，提议其购买理财产品、基金;对一些城中村的50岁左右的客户，这些人每月都有固定的房租收入，孩子也已经长大成人，提议其长期投资如买5年期的保险，收益比同期定期存款要高;对于二三十岁的年轻人，这些人要买房买车或供房子，比较适合短期理财产品和保险缴存。如果是定期客户的话，她不提议购买理财产品。因为两者收益差不多，而理财产品风险较大。提议定期客户还是存定期。对于外地务工人员，提议其购买保险，这样会多一份保障，收益率也比较高。对于生意人，她会向其推荐短期限的理财产品。客户经理还能够经过柜员介绍来发展客户，那样更容易赢得客户信任。柜员介绍后，自我再去接触，并主动为其服务，这样成功率会高些。”

我们的工作就是在营业厅里面指导客户填写单据，帮忙客户合理规划金钱。介绍我们的理财产品还有银行的各种业务都要熟悉，。包括信贷(小额信贷)对公业务，还有我们的新产品的介绍像商易通等。，我们的客户主要是代发

养老金、代发工资类的客户，岁数大，有必须的财富积累，但缺乏金融知识，理解本事较差，理财产品涉及的很多方面，他们都不理解。所以要不厌其烦地给他们讲解。

存款市场的竞争进一步转向银行能否为储户供给顾问化、个性化的服务，理财产品仅仅是一个开始的信号，随着各家商业银行理财产品的日益多样化，邮储银行储蓄存款将面临储蓄搬家，而这势必严重削弱邮储银行的储蓄资金来源，对支持城乡金融服务和“三农”经济的发展带来负面的影响

最近金融危机也对我们的银行代理保险有影响，很多人都持观望态度。尤其是\_\_财险他的计息是分段的而连续降息对\_\_的影响是最大的。鸿丰的人家都认为金融危机会导致企业不景气分红就会降低。所以好多人都不敢把钱拿来投资。

今年资本证券化类的理财产品如财富系列比较好卖。它属于资产负债结构，对邮储贷款业务发展，收益率提高等很有意义。

应对储户我们能做到的首先要全心全意为储户服务。为储户保密。认真负责的分析它们的自身特点，为其选择一种比较合理的理财方式。所以客户经理在市场营销、客户发展和维护等方应对于邮储的作用不言而喻。客户经理素质的高低将直接影响个人理财业务服务质量的好坏，但毋庸讳言，目前邮储一方面客户经理的素质还有待提高，一些理财经理或客户经理是兼职，给客户理财全凭个人经验或感觉，缺乏系统的金融知识和专业理财训练。另一方面，一些网点没有专门的理财专席、大客户室等硬件设施，甚至很多网点没有客户经理。这在必须程度上影响了理财业务的发展进度。”我们要做到这一点就要业务熟练、知识面广、具有较丰富的市场营销知识和客户服务经验、有奉献敬业精神才能充实到个人理财客户经理岗位。

金融市场的竞争根本是人才的竞争，拥有优质的客户经理即拥有了优质的客户。所以，在上岗前市局采取多种形式进行严格的培训，建立了相应的客户经理激励约束机制、准入和退出制度、建立科学的考核管理体系，吸引高素质人才，稳定客户经理队伍。

从上岗的这些天我不但学到了理财的经验，还学到了如何与各部门协调工作。中国有句俗话叫“林子大了什么鸟都有。”踏上社会，我们得与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，所以刚出校门的我们很多时候无法适应。那里说一下我自我的一点小小感受吧!我们的工作很简单就是帮客户找到自我的一套理财方针，然后帮忙客户填写单据，之后的事情就是我们的柜员打出单据，这就要我们必须要同柜员之间把关系搞好，机打的单据如果出不出来那么我们的一笔业务就是没有任何效应的。如何维护和他们之间的关系呢我们经常做的就是营业厅里面的卫生都要进取的打扫。每一天的凭条我们都是在早上上班没有营业之前就要整理好方便储户使用。每一天早上早去十分钟开营业厅的前门。之后擦营业厅的玻璃门，拖地。柜员有什么事情走不开我们会主动帮他们解决。

实习虽然苦点，累点，这些都无所谓，重要的是经过实习我有了必须的收获。实习让我熟悉和适应了银行的一些基本流程和业务操作环节，了解了什么是工作，工作是怎样一回事，怎样样的工作适合自我，以及如何处理复杂而微妙的社会人际关系。经过实习，让我又全面的了解了自我一次，对自我的职业生涯有了设计、补充和调整。

我是学管理的，在书本上学过很多套经典管理理论，似乎通俗易懂，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自我本事的欠缺和知识的匮乏。实习这两个多月期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是期望自我在工作中积累各方面的经验，为将来自我走创业之路做准备。

**银行实习周记心得体会4**

在刚刚过去的一个月中，我有幸来到交通银行会计处实习。虽然真正上班的时间只有短短的二十天，但是在这段时间里我学到很多在大学的课本上无法学到的东西。我即将大学毕业，竞争激烈的毕业求职也摆在了眼前，对于像我这样从来没有真正走出校门接触社会的学生来说，这次的实习给了我一个很好的学习机会，让我可以亲身体验工作的滋味，为即将开始的职业生涯做好准备。在会计处实习的这一个月里，我主要学习了综合业务处理系统，熟悉了银行的会计科目，基本掌握了该系统的记账和复核的操作，并能独立处理同城交换、证券清算和外汇核算。在练习操作中，我还向带教老师请教有关操作原理和业务知识的问题，力求在掌握操作流程的同时，搞清楚自己在做什么，在整个系统中是怎样一个来龙去脉。通过看、问和动手操作，我对会计处的主要工作有了更加系统的了解，特别是支票汇票等，在实习之前，我只从书上学到过它的基本概念，对真正的票据并没有具体的认识。现在我已经大致明白了审票和解付的过程。另外，我对银行这个庞大的工作体系也有了比以前更加清晰的概念。以下是我在工作中的一些体会和心得：

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

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

三、与同事的相处与交流很重要。由于一个完整的任务需要大家分工合作来完成，所以同事之间的沟通与交流很重要。在工作过程中难免会出现一些差错，给下一道工序的同事造成不便;或者由于某些客观原因，虽然不应由某个人完全负责，但确实影响到其他同事的工作。这时一定要用正确的方法与同事交流，尽快地解决问题，大家才能齐心协力地搞好工作。这方面的技巧，书本上是学不到的，要在工作中慢慢地学习积累。实习期间，我得到了各位领导、老师和前辈们的关心与帮助，各位老师都非常耐心地教导我，让我不但学会业务，也学到很多待人处事的道理。特别是办公室里的老师们，在繁忙的工作中抽出时间，不仅在工作上给我指导，向我解说业务知识，还在生活上给与很多关怀。希望以后有机会能再向各位老师学习请教。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”初读此句时，我并没有特别的感觉。然而就在这不长的实习后，我不仅真正明白了它的意义，更深切体会到它的内涵。对我而言，社会和单位才是的大学，我发现自己在课本上学到的知识太有限，太浅薄。在交行里每一个人都是我的老师，我要学习的实在太多太多，不仅是专业技能，还有职业精神和社会经验，这些都能成为我以后能很好的胜任工作的基础，也是我能在激烈的竞争中脱颖而出最重的砝码。

**中国农业银行实习心得体会5**

7月2到8月2期间，我通过面试有幸进入中国农业银行莱阳市支行实习，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。在实习中，我学习了农行改革的各案例，并发现了改革中的问题，结合本专业的学习。

(一)跟主任学习相应的理论知识，及各种文件在实习的前几天里，我主要跟主任学习，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。结合农行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。今年是四大商业银行改革的关键时刻，银行改革举措众多，是什么因素引发的政策改变呢?实务操作上，农业银行对现有系统进行改革，从9月1，中国农业银行将开始使用农行综合应用系统(abis)。业务操作上，加强对票据结算的管理，从7月1开始，启用新版票据及结算凭证，同旧版相比，对票据用户有什么要求?相应的规定有什么变化?金融动态上，分析金融大家言论，关注人民币汇率改革-自\_\_年7月21日起，我国开始实行以市场供求为基础、参考一篮子货币进行调节、有管理的浮动汇率制度。人民币汇率不再盯住单一美元，形成更富弹性的人民币汇率机制。股权分置改革。其中特别是对吴敬琏关于股市五大观点-中国股市黑不得;政府托市，国企圈钱祸国殃民;中国股市是泡沫;中国股市受政府决定，政策无人预测;千点不该托市，补偿流通股股东不公平的争论。产品经营上，商业银行是如何一步步进行混业经营的尝试-银证一\_\_\_，银行基金号发行。信贷经营上，关注身边的变化，公司的兼并重组，同时，铁矿，原油，劳动力成本价格上升，都会影响企业信贷质量。

在学习中，我深切的感到，学习就是为了提高，提高素质，加强对工作的负责态度，每一个员工都有权利和义务去学习!因为四大商业银行中，农行改革起步晚，存在的问题又多-资产负债率低，坏帐多。资产准备率也是最低的。因此，作为一名农行员工都应该积极对待改革，并在改革中，以实际行动履行一个员工的责任。

(二)跟业务员学习操作

在学习了各种相关知识的同时，我还积极向业务员学习。因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行操作，但是就是从旁边的学习中，我学到了工作之外的东西。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。

(三)跟客户经理的学习

客户资源的优劣决定了一家银行业务结构盈利状况和竞争力水平。实施客户知识管理可以提高客户资源的开发和利用。在实习中，我归纳总结了客户知识管理的结构，并用理论知识和时间不断丰富。改善银行与客户之间的关系，拓展业务空间，发展利润源泉。在对客户服务的同时，我明白并领悟着，农行在资产总额大但资本欠缺的情况下，是如何利用资本的稀缺性的。利用最少的经济成本获得的收益，是每个客户追求的，资本追求利润，决定了资本是闲不住的，只有通过创新金融产品来节约经济成本。

小结

\"纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。\"在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到\"学无止境\"的含义。\"千里之行，始于足下\"，这近一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，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。

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。当我实习结束的时候，再回首那绿色的麦穗的时候，看到那热情洋溢的一张张笑脸的时候，我知道银行里还有好多好多要学的!

银行实习周记心得体会

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找