

银行大堂经理助理总结(大全9篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

银行大堂经理助理总结篇一

本站发布银行大堂经理助理实习总结，更多银行大堂经理助理实习总结相关信息请访问本站实习报告频道。

ctrl+d收藏本站，我们将第一时间为大家提供更多关于2019年实习报告的信息，敬请期待！

点击查看:本站

根据学校毕业实习要求，我于20xx年6月17日在中国银行桂林分行进行实习工作。在学校学习了两年，就要离开学校走上社会步入工作单位，面对新的环境新的生活。在学校所学的专业知识与技能马上就要用于实际了。虽然，在学校老师们上课都有讲解过。但是自己还是有一些的紧张和担忧，不知道自己能否去胜任，去完成好自己的本职工作。实习期间工作的原因，我曾被安排在两个网点进行了不同工作的实习。先将毕业实习具体情况及体会总结如下：

一， 20xx年6月——20xx年9月

二， 20xx年9月——20xx年3月

刚刚在建干工作实习了三个月，熟悉了环境同事。但是由于

工作的需要被调到了地处于桂林市中心的王城支行工作。也许工作都是这样的吧!由不得自己像在学校一样随便无约束,这就是社会与学校不同处之一。都是在中国银行实习工作但是工作的内容发生了改变。我的工作是在桂林国海证券公司。指导客户开立中国银行银行卡和办理第三方存管业务。

在王城的工作量要比建干的多。早上9点到银行里报到,9点半去国海证券公司驻点。在国海证券公司工作是在大厅为客户填写开户申请书咨询开户销户等各种业务。在国海证券公司驻点工作客户多的时候人来人往的。办理股票账户一定要有一个托管银行,在国海证券公司驻点的也有桂林的商业银行交通银行工商银行。要想让客户在自己的银行办理第三方存管业务就要主动的和客户交流与沟通。介绍中国银行的`三方存管业务的优惠政策。如果,工作是被动的话一天都会没有客户。下午3点股市收盘后就要回到银行里开始大堂经理助理的工作。由于银行市中心附近,每天的客户流动量要比建干的多1倍。有些客户不耐烦的等待,我们还要去和客户说明情况。始终坚持“客户第一”的思想,把客户的事情当成自己的事来办,换位思考问题,急客户之所急,想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式,努力为客户提供质满意的服务。每一次都服务都要用我们真诚的微笑,去拉近与客户之间的距离,让我们的微笑与真挚的服务成为中国银行的名片。

通过9个月的工作实习。在学校所学的知识用于了实际实现工作中,发现自己要学习的知识有很多很多。如:英语口语的表达能力和客户进行交流的技巧怎样更好的做好本职工作。在中国银行它使我们在实践中了解社会,打开了视野,增长了见识,为我们以后更好地工作打下坚实的基矗从这次实习中,我认真参与每一个学习的机会,总结实际操作中的经验和积累学习中自身的不足,为以后即将从事的工作打下坚实的基础,走向工作岗位时,才能够让自己胜任自己的工作,在大浪淘沙中能够找到自己屹立之地,让自己的所学为企业发展做出自己应有的贡献。

银行大堂经理助理总结篇二

银行大堂经理助理，到底是做什么的？有什么具体的要求？需求量大吗？这一天，我来到市区南部的一个交行支行，开始了一天的见习岗位体验。

先简单介绍一下大堂经理助理见习岗位：

工作地点：交通银行市中心某支行营业大厅内

工作内容：配合大堂经理做好对客户的分流工作，维护大厅秩序并解决一般客户纠纷。指导客户正确填写各类业务流程单，向有需求的客户介绍营销交行各类中间业务产品，向客户解答各类关于交行的金融业务产品的问题。

任职条件：专科以上，有一定的金融知识基础。五官端正，普通话标准，上海话流利。和人沟通能力强，健谈，容易近人。对工作有责任心，有职业道德，能为客户保密，不泄露银行商业秘密。

从字面上来看，这样地工作显然是没有什么技术含量的，更谈不上什么发展前景了。因此在体验之前，在我听到这个岗位的第一感觉就是：“没技术含量！”不过，一天下来，除脚酸以外，最大的体验是：做好这个岗位真是不容易！

第一，这个岗位可以成为银行知识的全才

做好这个岗位需要全面的银行业务知识。我的带教老师是，他说，（保险，国债以及各种信托产品。

第二，这个岗位是银行服务产品的讲解员

你得配合大堂经理做好对各类金融产品(中间业务)的营销介绍。众所周知，银行的基本业务是存贷款，而如今随着资本

市场的不断发展，银行的混业经营是大势所趋。各种中间业务的收入占了银行业务比重的很大一部分。目前每家银行都不断推出新的服务产品，这就得有人去发现潜在的客户，营销服务产品，这是大堂经理助理另一工作内容，这也是银行越来越重视这个岗位资格能力的重要原因！作为助理需要协助大堂经理进行本行金融理财产品的讲解和推介。就交通银行而言，目前主要产品包括：开放式的基金；各类中长期的国债；各种分红型的保险；以及人民币和外币的信托理财计划等。

第三，这个岗位能培养足够的应变能力

随时随地做好应付突发事件的准备，这也是该岗位特性的又一要求。

在日常的营业大厅，往往有几十上百的客户，难免会发生摩擦（多指和银行），这时就是考虑岗位能力的时候了。当天中午，银行大厅内的叫号机出了故障，这个时候是银行办理业务的高峰，再加上天气有热，顿时大厅一片里混乱，埋怨声充斥着整个大厅。带教老师快速地走到人群中，非常和谐的向客户解释，目的是维护好大厅的秩序。说，有时还会遇到个别情绪激烈的客户，这时候，能力强的大堂经理助理和能够差的助理，一下就对比出了差异。我不得不佩服大堂经理良好的应变能力足以让人钦佩。

第一、未来需求很大

随着银行服务的扩张，对私业务成为中资银行的关键发展方向（国外的各大银行早以有了几十年的经验，所占银行的业务收入比重很大）。由于服务网点迅速增加，因此各大银行对个人业务服务岗位的各类需求随之上升。然而，能够从事这类岗位的现成人才非常紧缺，各类银行间只能通过相互挖人才能暂时填补空缺。就拿交通银行来讲，全市100多个网点，现有的大堂经理远远未达这个数，如果加上四大国有银行（中，农，建，

工)的近20xx个服务网点,整个银行系统对大堂经理的人才需求量应该是巨大的。然而,一个合格的大堂经理也是需要从助理或者更低的岗位慢慢培养的。因此,如果你想进入金融业,可以先行进入交行的大堂经理助理岗位见习,通过在6个月见习期,开始自己新的职业生涯。

第二、是成为金融英才的台阶

另外通过这段见习的经历,对有意向从事销售工作的学员来说也是很有帮助的,尤其是想从事证券,保险,期货以及信托工作的学员. 银行是如今中国资本市场上的老大,所占的比例是最大的,有过银行工作经历的求职者是很受以上这些金融行业公司欢迎的,就劳动力市场而言,这种复合型人才是最为缺乏的。我们也期望更多的青年,通过一次良好的见习机会,提供自己一次快速成长的机会!

银行大堂经理助理总结篇三

实习单位: 中国银行襄樊分行营业部

实习时间: 7月23—8月底

实习岗位: 大堂经理助理

实习工作内容: 接待客户, 产品介绍, 为客户答疑.....

首先,我来介绍一下中行一些基本情况,中国银行,全称中国银行股份有限公司,是中国大型国有控股商业银行之一。中国银行主营传统商业银行业务,包括公司金融业务、个人金融业务、金融市场业务。公司金融业务基于银行的核心信贷产品,为客户提供个性化、创新的金融服务。个人金融业务主要针对个人客户的金融需求,提供基于银行卡之上的系统服务。金融市场业务主要是为全球其他银行、证券公司和保险公司提供国际汇兑、资金清算、同业拆借和托管等全面

服务。作为中国金融行业的百年品牌，中国银行在稳健经营的同时，积极进取，不断创新，创造了国内银行业的许多第一，在国际结算、外汇资金和贸易融资等领域得到业界和客户的广泛认可和赞誉。中国银行多年来的信誉和业绩，得到了银行同业、国内外客户和权威媒体的广泛认可。在近百年岁月里，中国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。中国银行将秉承“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，为客户提供全方位、高品质的银行服务，与广大客户携手共创美好未来。

另外，我来介绍一下我的实习生活：每天6：40前起床；8：00之前赶到银行参加晨会，然后开始工作；中午12：00下班回家吃饭休息，下午2：30上班一直到下午5：40多下班；回到家吃过饭已是晚上7：00；吃饭、写实习日志、洗澡，然后10：00左右睡觉；几周以来，从没迟到过，更没早退，——这就是我每天的生活，一个人但非常有规律的生活，忙碌但感觉很愉快的生活。

在实习的时间里，起初我是在大堂做客户接待的，千万不要小看了这个岗位，接待客户也就意味着要面对客户提出的任何问题，这就要求对银行业务要有着全面而深刻的了解。因此我严于律己，主动去学习各项业务。多看，多听，多说。以前，在学校里学知识的时候总是老师往我的头脑里灌知识，自己根本没有多么强烈的求知欲，大多是逼着去学的。然而到这里实习，确使我的感触很大，自己的知识太贫乏了，加之这里的银行员工学习气氛特别浓，无形中给我营造了一个自己求知的欲望。

通过自己这段时间不懈的努力，我的变化是大家有目共睹的。从开始生疏，不自信。变为现在的大方，言谈自如。最让我开心的是，我的努力得到了领导的认可。在8月7日-8月8日两

天的中行素质拓展的名单上，主任为我争取到一个名额。这无疑是对我最大的鼓励！两天的素质拓展生活我结识到了来自中行8家襄樊支行的前辈，在这两天里我们相处的十分愉快，由于我的年龄最小，大家都十分的照顾我。这让我们在异地感到了家的温暖。这次拓展项目中有一项是溯溪，这个项目是由峡谷溪流的下游向上游，克服地形上的各处障碍，穷水之源而登山之巅的一项探险活动。这项活动需要同伴之间的密切配合，利用一种团队精神，去完成艰难的攀登，对于溯行者是一种考验，同时又得到一种信任和满足，一种克服困难后的自信与成就感。历时3个多小时的沿途，我们携手共同度过。这是我一辈子的记忆。我非常感谢中行给了我这个平台，给了我这次机会能够参与到中行这个优秀的团队。从中行前辈的身上我也学到许多优秀的品质。这是我一辈子的收获！

银行大堂经理助理总结篇四

湖北省xx市长虹路

中国银行xx分行营业部

7月23—8月底

大堂经理助理

接待客户，产品介绍，为客户答疑

首先，我来介绍一下中行一些基本情况，中国银行，全称中国银行股份有限公司，是中国大型国有控股商业银行之一。中国银行主营传统商业银行业务，包括公司金融业务、个人金融业务、金融市场业务。公司金融业务基于银行的核心信贷产品，为客户提供个性化、创新的金融服务。个人金融业务主要针对个人客户的金融需求，提供基于银行卡之上的系统服务。金融市场业务主要是为全球其他银行、证券公司和保险公司提供国际汇兑、资金清算、同业拆借和托管等全面

服务。作为中国金融行业的百年品牌，中国银行在稳健经营的同时，积极进取，不断创新，创造了国内银行业的许多第一，在国际结算、外汇资金和贸易融资等领域得到业界和客户的广泛认可和赞誉。中国银行多年来的信誉和业绩，得到了银行同业、国内外客户和权威媒体的广泛认可。在近百年岁月里，中国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。中国银行将秉承“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，为客户提供全方位、高品质的银行服务，与广大客户携手共创美好未来。

在实习的时间里，起初我是在大堂做客户接待的，千万不要小看了这个岗位，接待客户也就意味着要面对客户提出的任何问题，这就要求对银行业务要有着全面而深刻的了解。因此我严于律己，主动去学习各项业务。多看，多听，多说。以前，在学校里学知识的时候总是老师往我的头脑里灌知识，自己根本没有多么强烈的求知欲，大多是逼着去学的。然而到这里实习，确使我的感触很大，自己的知识太贫乏了，加之这里的`银行员工学习气氛特别浓，无形中给我营造了一个自己求知的欲望。

通过自己这段时间不懈的努力，我的变化是大家有目共睹的。从开始生疏，不自信。变为现在的大方，言谈自如。最让我开心的是，我的努力得到了领导的认可。在8月7日-8月8日两天的中行素质拓展的名单上，主任为我争取到一个名额。这无疑是对我最大的鼓励！两天的素质拓展生活我结识到了来自中行8家xx支行的前辈，在这两天里我们相处的十分愉快，由于我的年龄最小，大家都十分的照顾我。这让我们在异地感到了家的温暖。这次拓展项目中有一项是溯溪，这个项目是由峡谷溪流的下游向上游，克服地形上的各处障碍，穷水之源而登山之巅的一项探险活动。这项活动需要同伴之间的密切配合，利用一种团队精神，去完成艰难的攀登，对于溯行

者是一种考验，同时又得到一种信任和满足，一种克服困难后的自信与成就感。历时3个多小时的沿途，我们携手共同度过。这是我一辈子的记忆。我非常感谢中行给了我这个平台，给了我这次机会能够参与到中行这个优秀的团队。从中行前辈的身上我也学到许多优秀的品质。这是我一辈子的收获！

银行大堂经理助理总结篇五

根据学校毕业实习要求，我于xx年6月17日在xx银行xx分行进行实习工作。在学校学习了两年，就要离开学校走上社会步入工作单位，面对新的环境新的生活。在学校所学的专业知识与技能马上就要用于实际了。虽然，在学校老师们上课都有讲解过。但是自己还是有一些的紧张和担忧，不知道自己能否去胜任，去完成好自己的本职工作。实习期间工作的原因，我曾被安排在两个网点进行了不同工作的实习。先将毕业实习具体情况及体会总结如下：

xx是我开始实习工作的第一个网点，正式开始工作的地方，记得哪天很早就去网点报到了。行长和我说了一下工作的内容和行里的情况等。领导和同事们对我相当的照顾。有不懂的他们都会耐心的，细心的给我讲解。我的职务是大堂经理助理。在咨询处接待客户为客户解决疑问引导客户办理业务。虽然，自己的工作看起来很简单没有什么。行长曾对我说过我是第一个接待客户的人和客户是最直接的纽带，我的言谈举止都代表着我们xx银行和我们分理处的形象。

我们银行地处xx理工大学对面，大学内有较多的外国籍学生进行购汇结汇业务。自己对于外国客户进行沟通和交流有些困难。因为自己的英语表达能力不是很流畅，只会简单的单词与手势沟通。平时，工作空闲时间，经理他们都会教我一些普通常用的英语句子。让我更好的和外国客户对话的。让我感觉到自己要学习的知识有很多很多，永远都不要满足于现状，经验是在不断积累中才得到的。只有积累经验才能得

到成功的捷径才能在小河中可以激流。如果无所事事但置于大海，你也只是大海中的水滴。

有一次，教一个女大学生用xx银行网银，她说我的服务态度很好，是她遇到工作这么用心热心的工作人员。当时自己感觉好开心因为自己的工作得到了他人的认可。虽然，每天都要接待不一样的客户指导客户教客户填各种各样的单子。但是我还是很开心。因为每天都会学习到不一样的知识来充实完善自己。从害羞到被动主动在建干的实习无疑成为了以后踏入社会前的一个平台，也奠定了基础。

刚刚在xx工作实习了三个月，熟悉了环境同事。但是由于工作的需要被调到了地处于xx市中心的xx支行工作。也许工作都是这样的吧！由不得自己像在学校一样随便无约束，这就是社会与学校不同处之一。都是在中国银行实习工作但是工作的内容发生了改变。我的工作是在xx证券公司。指导客户开立xx银行银行卡和办理第三方存管业务。

在xx的工作量要比xx的多。早上9点到银行里报到，9点半去xx证券公司驻点。在xx证券公司工作是在大厅为客户填写开户申请书, 咨询开户、销户等各种业务。在xx证券公司驻点工作客户多的时候人来人往的。办理股票账户一定要有一个托管银行，在xx证券公司驻点的也有xx的xx银行□xx银行□xx银行。要想让客户在自己的银行办理第三方存管业务就要主动的和客户交流与沟通。介绍xx银行的三方存管业务的优惠政策。如果，工作是被动的的话一天都会没有客户。下午3点股市收盘后就要回到银行里开始大堂经理助理的工作。由于银行市中心附近，每天的客户流动量要比建干的多1倍。有些客户不耐烦的等待，我们还要去和客户说明情况。始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。每一次都服务都要用我们真诚的微笑，去拉近与客户之间的

距离，让我们的微笑与真挚的服务成为xx银行最好的名片。

通过9个月的工作实习。在学校所学的知识用于了实际实现工作中，发现自己要学习的知识有很多很多。如：英语口语的表达能力和客户进行交流的技巧怎样更好的做好本职工作。在xx银行它使我们在实践中了解社会，打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地工作打下坚实的基础。从这次实习中，我认真参与每一个学习的机会，总结实际操作中的经验和积累学习中自身的不足，为以后即将从事的工作打下坚实的基础，走向工作岗位时，才能够让自己胜任自己的工作，在大浪淘沙中能够找到自己屹立之地，让自己的.所学为企业发展做出自己应有的贡献。

银行大堂经理助理总结篇六

这一部分主要是我所学到的一点基础的对私业务知识，根据这一个月实习所遇到的情况，基本的对私业务大体可以分为以下几类：开卡，存款，汇款，换汇，个人信息修改，提前还贷，理财产品购买，西联汇款等。

1、这些基本的业务大多属于重复性的机械性劳动，如果可以在这上面提高效率、节省时间，那么理财经理们就能有更多的时间去发展客户、维护客户。

基于上面的目的，我个人有一些不成熟的看法想向领导汇报：

不同的业务需要填写不同的单子，如果单以填写单子的平均速度来测算，理财产品购买和西联汇款两类业务所耗时间最长。

(1) 因为西联汇款的中国代理银行只有三家，所以来咱行办理西联汇款的人比较多，其中又以外国人居多，他们中几乎没有人能够熟练的使用中文或者看懂汉字，所以在填单过程中极容易犯错，而西联汇款要求严格，单子上有一点点涂改

都必须重写，这样不仅降低咱行的办事效率、耗费资源，同时也浪费了客户的宝贵时间。

(2) 客户在购买理财产品时，理财经理需要指导客户填写多张单子，并需要查看客户的风险评估，同时还要打印产品说明书，这一系列服务的完成至少需要3到5分钟的时间，这还没有算上前期给客户介绍理财产品所耗的时间，如果在人多的时候容易应付不过来而犯一些低级的错误，例如：没有跟客户解释清楚产品到期时间而导致后期产生纠纷。

个人建议：

提前做好分类，很多固定环节可以提前准备，例如拿单子、打印产品说明书，这些都可以提前做好，等客户购买填单时一次性全部拿给客户，省去中间环节所耗时间。同时也可以让咱们的大堂显得井井有条，不至于在人多时显得那么忙乱。

2、因为各种各样的影响，二楼的vip业务改到在一楼办理，这就让很多vip客户觉得自己并没有受到应得的vip待遇，经常遇到vip客户抱怨他们等待的时间太长。

个人建议：

(1) 让vip客户享有在任何窗口都可以优先办理业务的权利，不要仅限于4号窗口。

(2) 如果vip客户在某一段时间内人数较多，就尽量安抚客户情绪，如实的跟客户们解释说：行里领导已经意识到这个问题，所以正在着手对二楼进行装修改造，等完工后会给客户呈现出更高质量的硬件环境，请客户理解支持。

让我最为钦佩、最为自豪并且让我学到的最有价值的，便是咱们光大银行望京支行的软实力。下面分三个小方面来谈谈我对咱们望京支行的软实力的理解：

1、英明的领导：

一个好的领导，一个优秀的领导班子，可以充分发挥员工的潜能，咱行的发展就充分印证了这一点：零售业务在兄弟支行中做的最好，几乎所有的考核指标都能够名列前茅。通过这一个月的实习，我深深的钦佩王行的领导力和亲和力，王行对全局的掌控，对细节的把握，对危机的处理等各方面堪称完美，我也非常幸运能够近距离的跟这样优秀的领导接触、学习。每天最让我感到兴奋的事，就是能够去王行办公室开会，听王行的讲话，每天都能让我有新的收获，新的启迪，我个人认为这是咱望京支行最大的财富。

2、优秀的理财团队：

咱行的零售业务之所以做的这么好，与咱行理财团队的努力是分不开的。通过这一个月的接触，我发现理财团队里人才济济，各有特色：夏哥的仔细认真、不差毫厘，陆哥的营销能力和对大堂的掌控力，黄哥对高端客户的发展和把握力、出色的学习能力，安乐姐和思杨姐特有的亲和力和踏实肯干的工作作风，都让我受益匪浅。他们每个人都是我的老师，都是我学习的榜样，在他们身上所体现出的特质，可以让我受用终生。

最让我感动的是这个团队的凝聚力，虽然各有千秋，各有长处，但丝毫没有影响他们之间和谐共处的氛围。每个人都尽可能的为他人着想，互相帮扶的同时又不失良性竞争，这种积极和谐的良好循环使咱们的理财团队能够在王行的英明领导下不断取得更好的成绩。

3、光大银行特有的“阳光服务”：

不得不承认，通过这些天的实习，一改往日我对银行的那种暮气沉沉、态度恶劣的形象，反之给我的感受是，光大银行真正把顾客放在第一位，用心服务，真诚服务，阳光服务。从

“来有迎声，走有送声”、每天早晨开门五分钟的“晨迎”等细节方面的精益求精，到对一些“刁蛮客户”的危机处理上的“有理有利有节”，无不体现出咱们银行特有的这种“阳光服务”精神，也充分落实了“阳光在心，服务在行”的品牌理念。

这里有两个比较有代表性的事例：一个是裴女士的“活期宝事件”。那天正好王行去总行开会，虽然已经临近下班时间，但是王行听到消息后立即从金融街赶回，耐心细致的亲自处理纠纷，直到最后成功的解决问题，让客户满意，前后耗费了大量的时间和精力，这样的工作作风在“四大行”是不可能出现的。第二个事例是：有一天早晨临近9点，此时外面正下着大雨，气温较低，有一个抱着小孩的中年妇女正在外面焦急的等待着，虽然还没有准时到9点，但是理财经理马安乐却主动要求先把门先打开，让抱着孩子的妇女先进来，别冻着孩子。

类似这些事例每天都在发生，无时无刻不让我感动和自豪，感动的是从上至下的这种“阳光服务”的工作作风，这种真正为客户着想意识已经融入到了行里每个人的血液中，已经形成了一种下意识的习惯而不单单是个别人的“突发奇想”。自豪的是我能够身处这样一个完美的工作氛围之中，深受周围环境影响的我现在也不断的提高自己的，把“阳光服务”融入到我的日常工作和生活中，让我获益匪浅。

虽然咱行的“阳光服务”已经日趋成熟，但是怎么样更好、更有效率的为客户服务，却是一个永无止境的课题需要大家去探索。

这里列举几个其它银行的比较有特色的服务方式，希望能够为领导层下一步的宏观决策提供一点微小的帮助：

- 1、“自助填单系统”。目的是利用客户在等待排队时，客户可以在自助填单机上通过二代身份证读取、全键盘手工输入

的方式进行要办理业务的单据填写，系统会自动校验客户填写的信息是否合法，并进行填写指导提示，客户填写完毕，自助填单机直接在原始凭证上进行套打，形成的单据与银行现有的单据效率一样，不改变银行现有流程。

2、“引导员”体系。可以设一至两个“引导员”岗位，将一些如填单、交费等基础业务外包给专业的公司，这些公司为给我们提供业务精湛的引导员，帮助我们处理一些日常基本业务。

3、加快推出“电子芯片银行卡”的步伐。最近有很多客户来咱行询问关于更换电子芯片卡的相关信息，大堂里也早已挂出相关条幅，但是迟迟不见书面宣传材料或者相关信息。据了解，工商银行在这方面早已先行一步，将磁条卡全部更换为芯片银行卡。较之与普通磁条卡，芯片卡更安全、更便捷，全球至今没有出现被盗刷的案件。大堂前几天刚处理了一起信用卡被盗刷的案件：持有咱行信用卡的客户被盗刷几万元，客户表示自己的卡从未离身，密码只有自己知道。芯片银行卡必将是未来的潮流和趋势，咱们光大银行如果能够提前抓住机会，也许就能吸引更多的客户前来办卡。

在我来望京报到之前，人力资源部就跟我说咱行的零售业务是做的最好的。通过我这一个月的接触，确实是不同凡响，名副其实。

因为时间所限，我接触的最多的就是咱行理财产品的营销，在这里我就浅谈一下我对咱行理财产品的一点点不成熟的了解：

由于市场行情的持续低迷，基金和股票的收益率很低，投资者大多比较保守。虽然咱行大部分理财产品不承诺保本，但是风险为两颗星的非保本浮动收益的理财产品因为年化收益率相对其它银行较高，风险相对基金类理财产品而言相对较低，所以深受客户青睐。这其中尤以短期理财产品（例如“t

计划”系列)的销售量居多。分析客户购买的动机：时间基本相同的情况下，“t计划”的收益率平均要比“盈系列”高出零点三个百分点左右，基本上理性的投资人如果短期不使用资金的情况下，基本上都会选择收益率相对较高的理财产品。

我比较困惑的是，为什么咱行的理财产品中，短期理财的收益率甚至要比一些长期理财产品的收益率还要高？因为个人的水平有限，我实在想不出这其中的原因所在。这种情况下，个人认为不是很适合咱行长期保留客户资金，因为短期理财到期后大量客户赎回产品，能够选择继续把资金留在咱行做理财产品的毕竟只是一部分，不利于咱行的长远发展。个人认为行里是否可以建议设计一些时间比较长一些、收益率与“t计划”等短期理财产品持平或者更高一些的理财产品。

这是我毕业后的第一次银行实习，也是至今为止收获最多的一次实习。

如果可以用两个字概括我所有的这些收获，那就是“充实”。这体现在以下两个方面：

1、业务能力上的“充实”。刚进咱行的时候，我非常的浮躁，觉得自己无所不会、无所不能，眼高手低，所有刚毕业的大学生具有的种种缺点几乎都可以在我身上体现。但是随着自己工作的开展，慢慢的发现原来一些在自己眼里并不那么起眼的工作却蕴含着巨大的智慧，任何小事都不是看起来那么“小”。而且随着学到的业务知识越多，就越感觉自己不知道的东西越多，需要提高的空间越大。就这样一点点积累，一步步努力，使自己的心慢慢的沉了下来，逐渐的克服了浮躁、眼高手低的缺点。正是因为业务上对我的锻炼，让自己感觉现在的我比之前踏实了很多，稳重了很多。

2、个人性格上的“充实”。咱行有这么完美的领导，这么高质量的团队，能跟这么多优秀的人一起并肩作战，共同奋斗，是我的幸运。通过与理财经理们在平时工作上的配合和互动，

通过他们平日对我点滴的教导，我学到了很多道理，无论是做人还是做事。我相信这些道理会使我受用终生。他们身上所体现出的特质正是我所不具备的，正是我所需要学习和培养的。榜样的力量是无穷的，无论现在还是今后，我都将以这些优秀的人才为我的榜样和楷模。

通过这一个月实习，让我从一张白纸到对银行业务有了基本的了解，让我从一个毕业刚踏入社会的稚嫩学生到如今已有知名银行实习经验，从刚开始的“举目无亲”到现在跟很多优秀人才成为好朋友，我真的非常感谢上级领导能够给我这个来望京支行实习的机会，非常感谢望京的领导对我的关心和支持，感谢理财经理们对我的教导和照顾。

不管以后我选择在哪里实习，在哪里作为我事业的开端，我都会谨记这段难忘时光并充满感恩。真心祝福光大银行能够始终走在中国经济现代化的最前列，成为世界一流银行。祝愿光大望京支行能够延续辉煌，祝愿领导身体健康，万事如意！

银行大堂经理助理总结篇七

大堂经理协助管理和督导银行事务，纠正违反规范化服务标准的现象，关于下面是本站小编为大家整理的银行大堂经理助理实习收获，希望对大家有所帮助。

这次实习的岗位是大堂经理助理，所涉及的工作内容基本有：教客户开户，填单据，兑换外币的程序，对公，对私业务的引导。以及给予客户存款贷款建议，介绍客户理财渠道，提供给顾客一些财经信息。还有教客户如何用atm自动缴费机、网上银行的使用方法等等。

实习感想：作为一名经管系国贸专业的大学生，我一直很期待能够有机会到银行、证券、保险等金融领域的公司去实

习。这个期待已久的梦想终于在今年的暑假实现了：在中国银行池州分行进行暑期实习。虽然实习只有短短的一个月，但却在金融知识、银行业务、公司内部管理等方面给我上了一堂意义深远的实践课。特别是中行各部门经理经理对我的悉心教导与细心关怀，让我感受到了中行这个大家庭的美好与温馨，让我对中行充满了感激与敬仰！

银行并不像我之前想象的那样，工作轻松，银行的工作人员也是很辛苦的，看似简单的工作其实里面包含的细节非常的多，每一步都需工作人员的小心谨慎。而且还经常为了完成某项工作而加班，当然这也是因为中行的员工具有很强的责任心，对自己的没完成的工作会主动加班完成，尽管加班是没有工资报酬的。

这更让我感受到了中行这个大家庭的团结与责任心，而这对于企业尤为重要。没有团结，企业内部就会一片混乱，难以发展，只要企业内部团结就会战无不胜，即使再难的事，只要团结，就一定会成功；而如果只有团结而没有责任心，企业就难以在市场经济环境下取得与竞争对手的相比较优势，就无法体现一个企业市场地位，同时也难以得到客户的广泛认同，企业的发展就会举步维艰。而中行此时展示给我就是这样一个团结、负责的大企业的形象，我相信通过中行员工齐心协力的工作，中行领导远见卓识的领导，中行一定能取得与竞争对手的巨大优势。

我所在的中行的文化理念是微笑服务。对每一位客户的到来和要求都要热心欢迎和对待，特别是遇到一些年纪较大的顾客更是要将这些经济上涉及的细节慢慢不厌其烦的道来，一是为了给企业赢得更好的口碑，另一个是银行涉及业务的资金都是每个顾客的心血，我们必须要对其对我们的寄托和信任认真负责。银行不仅要求我们对每一位客户都笑脸相迎，对每一位自己的同事更是要关爱、关心。

值得赞扬的是同事们对每一件顾客要求小事都会放在心上并

认真对待的，而且工作时都有节俭的好习惯，不浪费。每天早晨的晨会是总结一天的工作和互相检查仪容仪表的时候，接着就是以全新的心态和面貌开始了一天的工作。我想不管在哪一个企业，如果有良好的企业文化，员工有积极的心情，那么这个企业的发展将会蒸蒸日上，也会是更多人才向往的地方。

在银行里我和每一位同事都相处的非常好，也学到了很多的东西，包括关于银行以及和银行相关的如保险的基本的知识，为人处事的方式方法，从客户交谈中学到的社会知识和经验等等。我觉得实习对在校大学生有重要的意义也是非常必要的。

通过实习能够不断充实和完善自身的知识结构，培养自我教育、自我管理和自我发展的能力，将学到的知识联系实际并在实践中得到校验，锻炼适应能力和社交能力，从而积累社会阅历和工作经验，走出成功就业的第一步，为国家和社会作出应有的贡献。希望这次的实习经验可以为我毕业以后的求职、发展的道路提供一些帮助，更重要的是我对自己以后的成功有了更多的信心。

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：大堂经理助理

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) 了解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) 学习服务礼仪。

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。

(三)跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

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。

实习收获与体会：通过这次毕业前的实习，除了让我对xx银行的基本业务有了一定了解，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。比如：如果是一个柜员的汇款业务没经其他柜员审核，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。所以在办理与银行现金有关业务时一定要谨慎细心。

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，仍把自己能学生看待，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，我觉得工作中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。比如，挂失业务办理时需要本人亲自持本人身份证办理。而在实际业务发生时往往很多人因为身份证丢失而持本人户口簿或他人持身份证为丢失人挂失等虽然可能明知是本人，这些都是不被允许的。

而当对方有所疑问时，也必须要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。

最后，还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展。

实习地点：湖北省襄樊市长虹路

实习单位：中国银行襄樊分行营业部

实习时间：7月23-8月底

实习岗位：大堂经理助理

实习工作内容：接待客户，产品介绍，为客户答疑.....

首先，我来介绍一下中行一些基本情况，中国银行，全称中国银行股份有限公司，是中国大型国有控股商业银行之一。中国银行主营传统商业银行业务，包括公司金融业务、个人金融业务、金融市场业务。公司金融业务基于银行的核心信贷产品，为客户提供个性化、创新的金融服务。个人金融业务主要针对个人客户的金融需求，提供基于银行卡之上的系统服务。金融市场业务主要是为全球其他银行、证券公司和保险公司提供国际汇兑、资金清算、同业拆借和托管等全面服务。作为中国金融行业的百年品牌，中国银行在稳健经营的同时，积极进取，不断创新，创造了国内银行业的许多第一，在国际结算、外汇资金和贸易融资等领域得到业界和客户的广泛认可和赞誉。中国银行多年来的信誉和业绩，得到了银行同业、国内外客户和权威媒体的广泛认可。在近百年岁月里，中国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。中国银行将秉承“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，为客户提供全方位、高品质的银行服务，与广大客户携手共创美好未来。

在实习的时间里，起初我是在大堂做客户接待的，千万不要小看了这个岗位，接待客户也就意味着要面对客户提出的任何问题，这就要求对银行业务要有着全面而深刻的了解。因此我严于律己，主动去学习各项业务。多看，多听，多说。以前，在学校里学知识的时候总是老师往我的头脑里灌知识，自己根本没有多么强烈的求知欲，大多是逼着去学的。然而到这里实习，确实使我的感触很大，自己的知识太贫乏了，加之这里的银行员工学习气氛特别浓，无形中给我营造了一个自己求知的欲望。

通过自己这段时间不懈的努力，我的变化是大家有目共睹的。从开始生疏，不自信。变为现在的大方，言谈自如。最让我开心的是，我的努力得到了领导的认可。在8月7日-8月8日两

天的中行素质拓展的名单上，主任为我争取到一个名额。这无疑是对我最大的鼓励！两天的素质拓展生活我结识到了来自中行8家襄樊支行的前辈，在这两天里我们相处的十分愉快，由于我的年龄最小，大家都十分的照顾我。这让我在异地感到了家的温暖。这次拓展项目中有一项是溯溪，这个项目是由峡谷溪流的下游向上游，克服地形上的各处障碍，穷水之源而登山之巅的一项探险活动。这项活动需要同伴之间的密切配合，利用一种团队精神，去完成艰难的攀登，对于溯行者是一种考验，同时又得到一种信任和满足，一种克服困难后的自信与成就感。历时3个多小时的沿途，我们携手共同度过。这是我一辈子的记忆。我非常感谢中行给了我这个平台，给了我这次机会能够参与到中行这个优秀的团队。从中行前辈的身上我也学到许多优秀的品质。这是我一辈子的收获！

银行大堂经理助理总结篇八

20__年已经过去，在这一年里，__大酒店在__公司和__公司的共同经营下有了较大的变化，两家股东投入大量的资金对酒店部分设备设施进行了更新和改造，荒废多年的三楼经过装修营业，弥补了酒店娱乐项目的空缺，使酒店的服务项目更加完善，针对客房异味的问题，通过打开窗户通风得到了根本的解决，同时对客房旧电视进行了更新……，所有的这些给酒店带来了生机和希望。

酒店设备的更新、服务项目的完善、员工服务水准的进一步提高，使__大酒店在20__年的星评复核中取得有史以来的成绩第二名，使__大酒店在酒店业有了较高的声誉。所有的这些都是店级领导的有效管理和酒店各部门员工的努力是分不开的。

所以酒店较注重员工的精神文明建设，给员工创造了良好的生活空间，将酒店的洗衣房改造成一个宽敞的员工餐厅和员工活动的两用室，并添置了桌球、乒乓球桌、棋牌等娱乐项

目，并多次开展各项比赛，即增强了员工的体质又丰富了员工的业余生活，酒店还将太阳能热水安装到了员工宿舍，解决了员工冬天洗澡的问题。所有的这些员工只能通过认真工作来回报酒店。今年来前厅部在人员不断更换的情况下，所有的员工仍然能够克服困难、团结进取，圆满的完成酒店交给的各项接待任务，全年共接待了vip团四个，会议无数次，在整个接待过程中受到客人的好评，一年来前厅部做好了以下几项工作：

一、加强业务培训，提高员工素质

前厅部作为酒店的门面，每个员工都要直接的面对客人，员工的工作态度和服务质量反映出酒店的服务水准和管理水平，因此对员工的培训是我们的工作重点，今年来针对五个分部制定了详细的培训计划：针对总机，我们进行接听电话语言技巧培训；针对行李处的行李运送和寄存服务进行培训；接待员的礼节礼貌和售房技巧培训；特别是今年七月份对前厅部所有员工进行了长达一个月的外语培训，为今年的星评复核打下一定的基础，只有通过培训才能让员工在业务知识和技能上有进一步的提高，才能更好的为客人提供优质的服务。

二、给员工灌输“开源节流、增收节支”意识，控制好成本

“开源节流、增收节支”是每个企业不矢的追求，前厅部员工积极响应酒店的号召，开展节约、节支活动，控制好成本。为节约费用，前厅部自己购买塑料篮子来装团队的钥匙，减少了钥匙袋和房卡的使用量，给酒店节约了费用(原来不管是团队还是散客，每间房间都必须填写房卡和使用钥匙袋，通过团队房不使用房卡和钥匙袋后，大大节省了费用，房卡0.18元/张，钥匙袋0.10元/个，每天团队房都100间以上，一年可节约一笔较大的费用);商务中心用过期报表来打印草稿纸；督促住宿的员工节约用水电；控制好办公用品，用好每一张纸、每一支笔。通过这些控制，为酒店创收做出前厅

部应有的贡献。

三、加强员工的销售意识和销售技巧，提高入住率

前厅部根据市场情况，积极地推进散客房销售，今年来酒店推出了一系列的客房促销方案如：球迷房、积分卡、代金券、千元卡等促销活动，接待员在酒店优惠政策的同时根据市场行情和当日的入住情况灵活掌握房价，前台的散客有了明显的增加，入住率有所提高，强调接待员：“只要到前台的客人，我们都要想尽办法让客人住下来”的宗旨，争取更多的入住率。

四、注重各部门之间的协调工作

酒店就像一个大家庭，部门与部门之间在工作中难免会发生磨擦，协调的好坏在工作中将受到极大的影响。前厅部是整个酒店的中枢部门，它同餐饮、销售、客房等部门都有着紧密的工作关系，如出现问题，我们都能主动地和该部门进行协调解决，避免事情的恶化，因为大家的共同目的都是为了酒店，不解决和处理好将对酒店带来一定的负面影响。

五、加强各类报表及报关数据的管理

前台按照公安局的规定对每个入住的客人进行入住登记，并输入电脑，境外客人的资料通过酒店的报关系统及时的向国家安全局出入境管理科进行报关，认真执行公安局下发的通知，对每位住客的贵重物品进行提醒寄存。前厅部所有的报表和数据指定专人负责，对报表进行分类存档并每月统计上报。20__年客房收入与20__年客房收入进行对比，住房率增加了9.46%，但收入却减少了240223.07元，主要原因是因为酒店业之间的恶性竞争导致平均房价降低，入住率增加而收入减少的现象，客房简况表附后。

成绩是喜人的，但不是之处我们也深刻地意识和体会到：

- 1、在服务上缺乏灵活性和主动性；
- 2、总机的设备老化造成线路不畅，时常引起客人投诉；
- 3、个别新员工对本职工作操作不熟练；
- 4、商务中心复印机老化，复印机效果不好，影响到商务中心的收入，今年全年商务中心的复印现金收入只有2812.9元。

根据酒店给营业部门制定了新的销售指标和任务，20__年对前厅部来说是一个重要年，为能配合销售部完成任务，特制定出20__年工作计划：

- 1、继续加强培训，提高员工的综合素质，提高服务质量；
- 2、稳定员工队伍，减少员工的流动性；
- 3、“硬件”老化“软件”补，通过提高服务质量来弥补设备老化的不足；
- 4、提高前台员工的售房技巧，增加散客的入住率，力争完成酒店下达的销售任务。

银行大堂经理助理总结篇九

银行大堂经理助理，到底是做什么的？有什么具体的要求？需求量大吗？这一天，我来到市区南部的一个交行支行，开始了一天的见习岗位体验。

先简单介绍一下大堂经理助理见习岗位：

工作地点：交通银行市中心某支行营业大厅内

工作内容：配合大堂经理做好对客户的分流工作，维护大厅秩序并解决一般客户纠纷。指导客户正确填写各类业务流程

单，向有需求的客户介绍营销交行各类中间业务产品，向客户解答各类关于交行的金融业务产品的问题。

任职条件：专科以上，有一定的金融知识基础。五官端正，普通话标准，上海话流利。和人沟通能力强，健谈，容易近人。对工作有责任心，有职业道德，能为客户保密，不泄露银行商业秘密。

我们见习的体验

从字面上来看，这样地工作显然是没有什么技术含量的，更谈不上什么发展前景了。因此在体验之前，在我听到这个岗位的第一感觉就是：“没技术含量！”不过，一天下来，除脚酸以外，最大的体验是：做好这个岗位真是不容易！

第一，这个岗位可以成为银行知识的全才

做好这个岗位需要全面的银行业务知识。我的带教老师是，他说，这个岗位接触的业务知识覆盖面可能是最大的。首先要熟悉银行的柜面业务。象我们熟知的存取款这些现金业务就属于柜面业务，包括对私人民币储蓄柜台、外币柜台、vip柜台、个人理财服务柜台、企业出纳柜台、自主银行等。

其次，要熟悉银行的中间业务。例如基金就属于中间业务，另外还有保险，国债以及各种信托产品。

第二，这个岗位是银行服务产品的讲解员

你得配合大堂经理做好对各类金融产品(中间业务)的营销介绍。众所周知，银行的基本业务是存贷款，而如今随着资本市场的不断发展，银行的混业经营是大势所趋。各种中间业务的收入占了银行业务比重的很大一部分。目前每家银行都不断推出新的服务产品，这就得有人去发现潜在的客户，营销服务产品，这是大堂经理助理另一工作内容，这也是银行

越来越重视这个岗位资格能力的重要原因！作为助理需要协助大堂经理进行本行金融理财产品的讲解和推介。就交通银行而言，目前主要产品包括：开放式的基金；各类中长期的国债；各种分红型的保险；以及人民币和外币的信托理财计划等。

第三，这个岗位能培养足够的应变能力

随时随地做好应付突发事件的准备，这也是该岗位特性的又一要求。

在日常的营业大厅，往往有几十上百的客户，难免会发生摩擦（多指和银行），这时就是考虑岗位能力的时候了。当天中午，银行大厅内的叫号机出了故障，这个时候是银行办理业务的高峰，再加上天气有热，顿时大厅一片里混乱，埋怨声充斥着整个大厅。带教老师快速地走到人群中，非常和谐的向客户解释，目的是维护好大厅的秩序。说，有时还会遇到个别情绪激烈的客户，这时候，能力强的大堂经理助理和能够差的助理，一下就对比出了差异。我不得不佩服大堂经理良好的应变能力足以让人钦佩。

推荐见习的价值：

第一、未来需求很大

第二、是成为金融英才的台阶

另外通过这段见习的经历，对有意向从事销售工作的学员来说也是很有帮助的，尤其是想从事证券，保险，期货以及信托工作的学员。银行是如今中国资本市场上的老大，所占的比例是最大的，有过银行工作经历的求职者是很受以上这些金融行业公司欢迎的，就劳动力市场而言，这种复合型人才是最为缺乏的。我们也期望更多的青年，通过一次良好的见习机会，提供自己一次快速成长的机会！

必须要有的准备：