

# 2023年银行实习生的实习总结(大全9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。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 银行实习生的实习总结篇一

日期：7月10日地点：中国银行东湖支行天气：多云

活动内容及心得体会：

眼看在银行实习的第3天即将结束，连续三天我和同伴都在做东湖支行近三年内职工薪酬变动表的录入工作。这项工作的繁琐使我们明显感觉到自己初来时的信心和激情已被消耗的所剩无几了。

突然一串听不懂的英语飘入耳中，在确认这不是自己的幻听是现实时扭头向办公室门口望去，一个明显非亚裔长相的肤色黝黑青年人站在门口。安主任听见后对我和同伴说，“他说什么呢？这是你们大学生擅长的快去听听。”而我在接受此项“任务”后很是激动，心中怦怦的，自己口语如何立刻就可以见分晓了。

于是，我走上前去，他话如滔滔流水，不时还有些肢体动作，可以看出他很激动，但是对我而言，只能捕捉到零星词汇，我只好说“pardon”他又不免又重复了一遍，我努力听着，终于听懂了大致意思，他在银行存了钱，但他认为银行给他支付的利息却不足，他要找行长理论，我将他的意思转达给安主任，主任说：“这件事不是应该营业部的人管吗？”随后，她打电话给营业部的人，在等他们到来的空当，我为他倒了杯茶，本想说您别急，稍等就会有专业人士为您排忧解难，

请您先喝茶但是，天知道，千言万语只化成一个词“please”说完我的脸立即就红了为自己低级口语水平汗颜，不一会，一个据说在支行英语口语不错的职员来了，她解释说本行行长出差了（其实这个支行有三个行长，恰巧英语好的那个行长出去了），这个问题营业部的科长就可以解决。为了不打扰综合管理部的工作，这个职员就带着她下楼去了。

而我，也许突然和外国人做了简单的交流，虽然过程不理想，却倍感兴奋，此后直到下班一直都在想刚才的场景，为什么自己说不出来想好的英语？究竟应该用什么词可以准确表达自己想要传达的意思？在这种亢奋的近似疯狂的状态下，我终于挨到了下班。

本车终点站程杨湾到了，当甜美却毫无感情女音响起时，我自言言语道：“今天时间怎么过得这么快时？怎么一眨眼就到学校了？”身旁的同学听见了，不以为然的说：“因为你今天心情好啊！”原来好心情还可以缩短时间和空间的距离！

日期：7月11日地点：中国银行东湖支行天气：多云

活动内容及心得体会：

好事多磨，在急切的几天等待后，我被就近安排在中国银行武汉水大支行，一个坐落在大学校园的银行分支机构。刚开始我觉得自己有点小小的失望，简单的认为，现在学校放假了，大部分学生都放假回家了，银行应该没什么人，自然业务就很少，难得学到东西，然而就在我去的第一天，就让我深刻认识到自己思想的简单与愚昧。

在进入中国银行后，中国银行水大支行的吴琼行长把我安排在大堂上，跟着大堂经理学习各种业务的办理，先熟悉各种银行业务。跟着正式员工一起开完早会之后，外面就已经占满了办理业务的人。上班的第一天我就遇到一系列的问题，

首先就是在转账支票中，要填写进账单，而进账单的填写我自己都不是很懂，只是在会计课的时候学习过支票的倒进账与顺进账，而我只是知道专有名词，自己并不是很懂这实际之间的差距。然后就是开网银的表格、新开存折户的表格、挂失卡的.表格、电汇单…这十几种表格的填写，一会又遇到咨询各种国家卡、双币卡、中国银行的行用卡，携程卡、蒙牛卡、学生卡…一会又有人找我咨询各种理财产品，金玉满堂保险、阳光保险、各种基金的买卖。在短短的一个上午，我立刻明白了自己的错误，虽然这只是一个坐落在武汉大学中国银行的分支机构，但同时它也是银行，一个与其他银行一样能办理各种个样业务的银行机构，会有很多很多的只是等我去学习，于是立马就激一情四溢，投入跟着大堂经理一起学习中，明白我要做到最好，就要奋斗不已，理论与实际相切和，尽快的熟悉银行的业务。

在中午的午休的时候，我留在大堂上值班，一方面在外边仔细看各种表格，研究一下它的内容与样本单，尽快了解与熟悉这十几种表格的填制，另一方面看柜员办理各种业务，熟悉一下业务流程。当然，也可以慢慢仔细的看大堂经理日志，看着每天不同的业务状况，看着经理的处理，开始由衷的佩服大堂经理能力。

到下午5点半停止营业之后，我留下来打扫卫生、关闭atm机那边的门，看到里面的柜员一个个都忙着扎帐，一点没有下班的倾向，其实心里还是有一点小嘀咕，以前看到银行很早下班，原来，不是下班就可以回家，还有别的工作要完成。是的，我要将我的热情投入到工作中，在接下来的工作中奋斗不已，激一情四溢。

日期：7月30日地点：中国银行东湖支行天气：多云

活动内容及心得体会：

今天心情有点糟糕。可以说，我犯了进行以来最大的一个错，

给李庭君经理造成了不小的麻烦。这对于我来讲，是最让我伤心的地方。

我总希望自己在这个行里做事，不仅不会因为自己只是个新手给大家添麻烦，而且能因为我的存在给周围的人带来方便，就像我总跟曹勇经理说的，我有向经理们要工作的冲动是因为我想实现自我价值。也许是自我要求太高，往往跌的更痛。

原本是一个做过几遍的工作，根据几张源文件制出一张新的excel表格，再根据表格的内容用word写出这个星期的“个金战报”。可是，五个板块错了两个。一个是因为用错了源文件，另一个是没把新的excel粘贴上word上。我之前几次做的时候都小心翼翼的检查一遍才交给经理。这次做的时候就很不草率，还没来得及检查，经理就外出回来了。而我又过于看重效率，没想太多就交差。李经理也是觉得我做了这么多次都没什么问题，就放心的将战报发到了全辖各个网点和行长办公室。可怕的结果，一个电话打进来，说哪里哪里的数字不对。李经理核对后很诚恳的承认错误。我在一边听着心里开始忐忑起来。经理挂断电话，我自觉的解释这个数字错误产生的原因。经理一语不发，默默地讲这个错误改正之后将战报又重新发送一遍，注明了“以此为准”。刚刚发出去，又有一个电话打进来，说另外一个版块的数字不对。我看见经理的脸一下子沉了下来。再次挂断电话就开始对我抱怨起来。虽然只有一句，但是刻骨铭心，这是我自己轻视，自我膨胀造成的。经理说他以后还是要对我以后做的“个金战报”进行核查之后再发出去。这句话，潜在的意思就是开始不放心我办事了。

这令我很心痛了。但是，我除了承认错误，保证下次一定不会出错之外也没用其他挽救的方法了。所以，以后的工作，我要更加的仔细，更加认真的完成，杜绝再次出现这样的错误。

日期：8月6日地点：中国银行东湖支行天气：多云

活动内容及心得体会：

今天，营业部的沈莹师傅一句话，让我对于自己将来的发展有了更深刻的认识。

一大早，我暂时忙完了手头上的事情，就去营业部找陈钗钗，看看她们那边有没有什么需要帮忙。自从进了银行之后，我就一直觉得，学习的机会是自己争取的。所以，我一有时间就到其他部门找同学，以便于可以多方位的了解和熟悉银行业务。

我走进营业部，很客气的问陈钗钗的师傅沈莹：“有没有什么需要帮忙的啊？”沈师傅一脸诧异的看着我，半天没有吭声，只是很牵强的笑了笑。中午吃饭的时候，陈钗钗把我拉到一边，给我一种很羞愧的感觉。她细声细气的说：“今天沈师傅在你走之后对我说，‘你同学刚刚问我需不需要帮忙，你说我到底要不要她帮忙呢？’我说‘如果需要的话，就让她帮忙隘。沈师傅说‘我跟你讲啊，我们营业部其实是银行里面地位最低的一个部门，你的同学跟着理财经理做事，我们怎么可能让她帮忙呢？’”

我知道，可能我好心没办成好事，给沈师傅带来了一点困扰。其实，在我心里从没觉得营业部地位低下。当然，也没预料到自己想帮忙却引发了沈师傅和其他营业部人对自己在银行的一系列思考。事实上，我，一个小小实习生，如果想进银行，成为一名银行职员，必须经历营业部的磨练。李经理不就是个很好的例子吗？就算在银行干了上十年，依然在柜台做低柜经理。只不过他是一个幸运的人，十年之后终于有了“出人头地”的机会，开始做理财，做产品销售。

十年，对于一个二十刚出头的人，是非常宝贵和重要的。而十年营业部的工作是需要勇气和耐心的。并不是每个人都愿意用十年时间来换取可能升职的机会。我呢？可能需要对自己的人生做更深刻的思考。

日期：8月14日地点：中国银行东湖支行天气：晴

活动内容及心得体会：

今天很兴奋，没想到，自己的银行实习时有趣的开始，而且还能有个有趣的结束。

昨天，由于我要跟各个网点打电话，询问今天贵金属巡展的客户名单，所以对这个事情有了一点了解。上海金一公司和中国银行合办的贵金属巡展是有洪山支行牵头主办的，我们东湖支行承办。其目的就是通过一次贵金属展览让银行vip客户对于重点推荐的贵金属产生购买欲望。

一早上，李经理跟我说要我跟他一起去巡展。我之前还有点担心，觉得自己什么都不懂。只是在办公室做做文件应该没问题，可是要出去见客户，就觉得没这个本事。李经理一再要求，我就忐忑的去了。

巡展的地点设在一个忘了名字的大酒店。说实话，我还从没有进过这么高档的酒店。金碧辉煌的大厅就足以体现酒店的档次。这让我更加害怕起来。巡展开始，金一公司的经理对于黄金的收藏价值作了一番演讲。在他的演讲里，我体会到为什么前辈总说在社会上学到的会比在书本上学到的多。之前，我在学校参加过一个理财规划大赛，其中就需要对于模拟客户的资产进行投资规划，其中有一项就是进行黄金的投资。根据网上的资料显示，黄金是有投资价值的，但是，我们参赛的队员也是知其然不知其所以然。加上在国际金融课上，老师告诉我们现阶段黄金走势低迷，这点与我们所查阅的资料相悖。这让我们对于自己参赛的理财规划书更没有信心了。但是，今天从这个金一公司经理的演讲中，我才把自己之前查了很多资料还没弄清楚的事情弄明白了。简单的说，黄金的稀有性决定了其价值从长远看必定上升，而近期的走势低迷只是上升过程中的回缓。

出来这趟，除了看到了什么是真正的贵妇人，了解到什么是上流社会的生活，能听到一席酣畅淋漓的演讲，我想我最大的收获。

## 银行实习生的实习总结篇二

今天，带着崇敬的心情，我们来到了中国工商银行实习，不用多说，中国工商银行作为中国资产规模最大的商业银行，早已是家喻户晓，而且基本每家每户都有工行卡。不过，之前都是以普通客户的身份来办理业务，今天是第一次以认识实习的心态来参观学习的，相信感触不同。

公司客户与个人客户提供了多元、专业的各项金融服务。在公司金融业务、个人金融业务、银行卡业务、资金业务、电子银行业务以及电话银行服务方面都发展规模庞大，具有明显竞争优势。

我重点了解了大堂经理这个职位的工作，主要是分流客户，识别客户，接受咨询、产品推荐、客户沟通等工作。大堂这个工作是客户接触银行优质服务的开端，是客户对银行的第一印象，对外起到代表建行指引客户，对内起到协调柜员服务工作的重要作用，是连接客户、高柜柜员、客户经理等的纽带。我知道我不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。我必须时刻保持微笑，具备“换位思考”的素质，敏锐地发现客户的要求，细心周到地服务于客户。

通过今天的实习，我感受颇深，原来小小一张工行卡的背后，一个大型商业银行有如此多的内容。今天实习远远不够，我会继续学习，尽早让自己能获得进入金融领域的资格。

今天在小组长王苇同学的带领下，于上午开始了对金鹏期货经纪有限公司的认识实习，在该公司实际体验了顾客接受服务的具体过程，以顾客的身份进入公司，从咨询公司主要业务、了解公司具体的规章制度、体验顾客购买期货的整个过

程。此外，在参观结束后，参加了由金鹏期货经纪有限公司的经理主持的报告会，会中详细介绍了中国期货市场的发展历程，尤其对今年推出的股指期货予以解答，以及期货业务的介绍。

股指期货在20xx年就已推出。著名的太客里根做场外交易，日金500被新加坡拿走。中国远东市场纷纷效仿，怕重蹈覆辙。20xx年次贷危机，6000点下跌陈经理还建议我们了解金融衍生品指数的计算方法。股指期货不会对证券有影响，提前波动预知可以减缓证券波动，上涨慢下跌快。有的学科是相通的，上述的期货规律就是运用到物理学原理，顺时活，逆势亡，如今股指3000点是中间价，分歧多，有对手，持仓。300元，门槛高，设计成迷你型，才能散户参与。我国喜欢做远期，外国喜欢做近期，因为物流发达，系统文华财经是正版。货币美元指数和轮船指数，汇改对化工有利，对纺织不利。

通过今天的参观学习，对期货这一抽象的概念有了较深入的认识。

今天我们又跟着小组长王伟同学一行，来到兴业证券股份有限公司福州分公司参观学习。上午我们随意参观了兴业证券现场，发现证券公司的一大特色是场地大，电脑多，并根据客户交易资金额度，分为大额客户区、中额客户区和散户区。下午三点半，由兴业证券经理为我们做了场报告会，简单介绍了兴业证券公司以及为我们提出的问题答疑解惑。

通过今天的实习，我们对证券公司有了一定了解，为今天学习证券投资知识打下了基础。

在初步了解后，我们与公司总经理进行了一次历时一个半小时的交谈，除了对证券业有了进一步认识外，总经理为我们解答了很多我们现时的疑惑，为我们今后的学习目标和方向指明了方向。



参观过期货和证券公司，今天我和几个同学一起来到中国平安保险(集团)股份有限公司参观学习。

在中国平安，我们实际体验了顾客接受服务的具体过程，以顾客的身份进入公司，从咨询公司主要业务、了解公司具体的规章制度、体验顾客购买保险的整个过程。由于本学期有学过保险学概论以及保险实验，我们对保险业务比较熟悉，在中国平安参观的时间较短，发现了一些实际操作与学校模拟系统不相同之处。此外，在参观结束后，参加了由平安保险公司的人员主持的报告会，会中详细介绍了平安保险的发展历程，对保险所传递的爱的表达，以及保险业务和某些保险的介绍，我们能够通过实习的机会从实务中接触到保险这个行业，对我们以后的学习保险和更好地理解打下了坚实的基础。

今天是周一，在兴业银行股份有限公司开始了我的暑假实习生活。

我是下午三点才来到兴业银行报到的。要进去柜台，我必须经过两道防盗门，门不能双开，也就是不能同时开启两扇门，必须在第一门关闭后，才能开启第二扇门。在两门之间有个小空间，将背包寄存于此，方能进入柜台。

走进柜台，看到每位柜员身后都有自己的尾箱，是用来存放现金的。会计主管简单地介绍了公司的业务流程和范围，让我对公司有了比较系统的了解，然后就让我坐在柜员旁边编写每日凭证的页码，并将需要给上级领导签字的业务凭证折角，整理。通过查看每日每笔业务凭证，能深入了解银行业务的具体实行过程。

五点下班后，柜员们开始盘库，打印对账单，核对等等。在我下班前见到了押运车又来了，柜员给尾箱上锁，封签，然后押运人员带走了钱箱子。柜员的下班时候并没有固定，六七点回家都是正常的。

第一天实习很快结束了，感觉很兴奋，终于以工作人员的身份进银行了。明天继续努力！

今天周二，早上八点半就到兴业银行，正式员工要打卡，我们八点四十开晨会，有监控，由会计主管主持，通知事情，参与者包括柜员和大堂经理。开完会后进入柜台，在上班前要做好卫生工作，然后押运车到，柜员盘库，双人盘库，核对无误后就上岗对外办理业务了。

由于见到了真实的银行票据，好奇下向柜员清机银行票据，并在观察柜员办理对公业务的流程，总结一下：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；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。

在我下班前见到了押运车又来了，柜员给尾箱上锁，封签，然后押运人员带走了钱箱子。

回家咯，今天真漫长，很累，不过很开心，学到很多。

经过两天的跟班，我终于大致了解兴业银行柜员工作每日流程。

早上八点半就到银行，正式员工要打卡，我们八点四十开晨会，有监控，由会计主管主持，参与人包括柜员和大堂经理。押运车一般九点到，由一位柜员确认押运人员的身份，将尾箱推入柜台内，核对尾箱号和封签号，每天早上每位柜员都要清点自己的尾箱，包括表内帐和表外重要凭证。每天早上九点、中午、下午下班时各打印一份尾箱清点单。柜员分为会计主管、主办和经办三种。其中主办还有普通主办和特殊主办。特殊主办可以兼任经办和主办两个工作。经办就是我们日常见到柜员，主办一般在后台工作，负责汇款、转账等事务。

大概就是这样吧，今天接受主管下发任务，让我去清钱了，所谓清钱啊，就是把收进来的红灿灿的百元大钞过清钱机，分出好钞和坏钞，坏钞不等于破币，而是完整的相对老旧的纸币。好钞方便用来整理，十万元的百元钞压钞后就成了砖块般大小。虽说这两天在银行里见钱也多，不过这是我第一次经受这么多钞票哦，好好使用了下验钞机，很有意思。不过见多见久了也就没感觉了，用经理的话讲：银行柜员是真正的是金钱如粪土，在他们的眼里，这些钞票只是特殊的商品。

## 银行实习生的实习总结篇三

xx年8月13日，是一个值得纪念的日子。

今天，是我人生第一次实习的日子。这标示着我踏入了一个全新的境界。

本来8月初就计划开始的实习，因为驾考和伤病拖到了今日。大体记录下今天发生的事情。

早上稍微有些迟到，8点过一刻才到的银行。首先，我到行长办公室报到。因为之前只跟负责实习生的工作人员通过电话，而对行长大人无所了解，所以在敲响门的那一刻，我突然有

些头脑空白。接着一句很亲切的“请进”传入了脑中，接着就自然而然的我看到了一张慈祥的面孔。心里突然就放松了，但是我还是语无伦次的做了开场白，不知道应该说“叔叔，您好”还是“行长，您好”。这就是学生气在作祟，完全进入社会的成熟心理尚未养成。但是慈爱的杨行长并没有因此恼怒我，而是很和蔼可亲的给予了我鼓励和支持，这让我瞬间动力十足，我决心认真负责努力的度过我的实习期。之后，杨行长照例给我进行了训示，他从公司基本制度到必要的仪表礼仪等方面给我做了简单的要求。感谢过行长的教导后，我便随主任来到了我要实习的部门，业务发展部，正式开始了我的实习生活。

业务发展部，大家可能比较陌生，那么这里先为大家扩展下知识。首先，官方来讲，业务发展部是1、辅导、检查全辖信用社信贷资产的经营运作和贷款规范操作，及时解决工作中出现的问题和矛盾。2、对权限内和超权限以及报备(咨询)的信贷业务进行审查、签署审查意见，为上级领导最后决策提供依据。3、建立企业及其他大额贷款资料档案。4、负责各信用社信贷业务指导、检查、监督、组织业务培训。5、积极做好贷款监控系统管理工作，严密监控贷款动向，为加强贷款管理提供重要依据。6、做好各类业务数据的统计上报工作。7、负责客户信息的收集，整理和分析，制定业务发展和营销策略。8、协调组织信贷业务产品的发展和推广。9、开发、拓展辖内大客户。10、负责直接营销客户和辖内信用社上报超权限信贷项目的调查、评估和贷后监测，到期收回。11、负责授信客户的调查和评估。12、负责客户的信用等级的初评。13、负责对公存款的组织管理。14、平衡全辖的信贷计划，制定全辖信用社季度、年度信贷目标工作及考核。15、开拓新的业务领域，指导各信用社为广大客户、社员提供信息、技术、保险，咨询等综合性服务。16、灵活调度和融通资金，确保头寸资金充足。17、领导及上级交办的其他工作。

而通俗来讲，业务发展部，与营业部，综合业务部三足鼎立，

形成一个商业银行的基本构造。业务部主贷款，营业部主存款，综合业务部主电子支付等其他业务。

和蔼可亲的大姐姐黄文婷负责给我讲解部门基本工作，亲爱的姐姐热情的微笑让我顿时没有了紧张感，她先拉着我的手把科室的哥哥姐姐们都认识了一遍，其中，竟然有我山大威分07级的师哥，这点让人振奋。还有最神奇的一点是，我许多年不见的初中同学竟然也不约而同的在这里做实习生，实在神奇。虽然确实有些许的无聊和不知所措，但是因为这些亲切的人儿的存在，使我实习的第一天还是能够快速的融入到这个大家庭中来，真的很感谢他们。

纸上得来终觉浅，原知此事须躬行。作为金融双学位的我，在课堂上学到的知识本就有限，再加上一些练习不足使得许多知识点难于理解，使我深知课堂学习始终有限。于是，实习这件事在我脑海里已经预谋了很久。之前小学期时便联系到威海的某公司，还是比较大型的一家，但是最终还是因为课业紧，路途远时间短等各方面原因而作罢。这次实习也是小学期时投的申请表，然后得到了接纳，但是前不久因为伤病和驾考曾经一度想要再次放弃，但是今天来到后，我实在是不后悔今天的决定，因为虽然是短短的一天，但是躬行的结果确实是让我收获了不少东西。实习生的工作虽然有些枯燥无味，很多时候就是做下接待，印下资料，检验一下数据，帮做资格审查等，比如今天下午，我就做了好久贷款报告，数字繁多，名目繁琐，而且一直在重复，确实没有意思，但是仔细想想，在重复中我还是学到了知识的，比如我知道了现在5年期的贷款利率是5.3333%，而xx年期的贷款利率是5.4328%等。我相信，不断地努力和坚持，不断的知识的积累，就是梦想实现的基石。所以，虽然第一天结束后并不是对自己很满意，并不是做到了最好，但是我对未来的2周充满了信心，我相信，我一定能做好！加油！发展为重，发展为大，发展为先，爱我的业务发展部。

## 银行实习生的实习总结篇四

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。并一直鼎力支持xx经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用。

实习岗位：大堂经理及综合柜员

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。

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，我们必须要有很强烈的责任感，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。

## 银行实习生的实习总结篇五

xx有限公司是中国第一家面向社会公众公开发行股票并上市的商业银行。深发展于1987年5月首次公开发售人民币普通股，并于1987年12月22日正式成立，总部设在深圳。

经过二十多年的快速发展，深圳发展银行综合实力日益增强，成为了一家在北京、上海、广州、深圳、杭州、武汉等22个经济发达城市设立了约300家分支机构的全国性商业银行，在北京、香港设立代表处，并与境外众多国家和地区的600多家银行建立了代理行关系。20xx年6月，中国平安保险（集团）股份有限公司（“中国平安”）及其关联公司通过受让美国新桥投资集团持有的深发展股份和认购非公开发行股份成为深发展第一大股东。20xx年7月，深发展向中国平安非公开发行新股换取中国平安所持平安银行的股份交易顺利完成，至此，深发展持有平安银行约90.75%的股份；中国平安及其控股公司持有深发展股份比例约52.38%，深发展成为中国平安旗下的控股子公司。20xx年2月，两行股东大会审议同意深发展吸收合并平安银行，吸并完成后公司名称由xx有限公司变更为平安银行股份有限公司。

主要分为个人金融服务，公司金融服务，投资银行业务，债券业务，外汇业务，黄金业务。其中，投资银行业务，债券业务，外汇业务，黄金业务为深发展的特色业务。

### 1、公司金融业务

公司金融业务为中国银行业务利润的主要来源。包括存款业务、贷款业务、金融机构业务、国际结算及贸易融资业务、其他公司金融业务。在公司金融业务中最具特色的是离岸金

融服务和供应链金融服务。

## 2、个人金融业务

个人金融业务为中国银行战略发展重点之一。包括储蓄存款业务、个人贷款业务、个人中间业务、私人银行业务、银行卡业务、渠道建设。在个人金融业务当中天玑财富属于特色服务。

1、通过在深发展实习了解和熟悉银行的各项业务，为今后的工作打好基础。

2、通过在深发展的实习，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，熟悉深发展的主要经济业务活动，较为系统地学习银行日常业务的操作流程。

在这次实习过程中可以说真的是获益良多，大致上掌握了深发展的各项业务，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书本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。

实习的工作具体可以分为以下几个阶段：

### 1、培训

这个阶段主要是通过讲座以及观看视频的方式来对最基本的从事银行业的相关法律法规，知识，以及未来的职业规划进行培训。而在这其中，法律法规知识的培训对我的帮助很大，让我重新认识了银行业，并对未来自己的工作有了更加清楚的认识。同时职业发展规划的培训，让我更好的对自己日后的职业发展有了一个清晰的思路。

## 2、在银行大堂和顾客接触，了解和满足他们的需求；

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。

## 3、基本的办公任务

如分类书信，打word文档和excel表格，使用excel公式计算，折对账单等等。虽然是些小工作，但也让我学习了很多。

这是录用前的实习，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。而且这次的认识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。

这次实习过程中，让我得益最深的就是和银行给同事之间的沟同交流，尽管我的问题很多她们还是耐心解答。在这里我学习到了平时书本没有详细介绍的知识。我对这些学到的新知识感到既新奇又激动。这使我对自己的以后学习有了更为详尽而深刻的了解。真是要感谢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。

我想当最终实习期结束时，我收获的不只只是各方面的专业知识，还有就是做人做事的道理。

## 银行实习生的实习总结篇六

实习生银行实习要勇于面对困难，因为磨砺会使你更为发光。那么你要怎么去写实习生银行实习鉴定总结呢?下面由本小编精心整理的实习生银行实习鉴定总结，希望可以帮到你哦!

一切似乎都进行的很愉快，我在一片友好的氛围中开始又结束了我的中国农业银行实习活动。在这个资深的国有银行实习短短一个月，让我对农行的观点有了颠覆性的改变，我想，这种观点里面包含的应该不仅仅是农行吧。

作为一个20岁出头的学生，面对这个社会，我们还只是一个孩子，有很多的认知、很多的知识等着我们去发现，有太多的现实等着我们去面对。

以前到银行办理业务，只不过是简单的存、取，还有办理开户和挂失、销户、解锁，修改密码，最多不过跨行、跨地区办理转账业务。而这些业务，只是银行庞杂金融服务中的冰山一角。以上我们接触的，只是个人业务中最常办理的业

务。除此之外，还有对公的业务。它又包括对小企业的各种业务，以及对集团客户的各种业务。而对公业务中最常用的是处理回单、各种转账、银行对账单等的管理。对于支取较大额度的特殊客户，还有更为细致的要求。

以上是银行营业部最常办理的各种业务。而在银行的客户部，情形又有所不同。

在客户部，绝大部分的职员是男性，这很可能是与其工作的性质有关。在客户部工作，需要经常外出办公，而且压力很大，需要掌握的知识也较为丰富，从另外一个方面说，也需要职员有相对广泛的人际关系，和良好的性格，以及灵机处理各种突发时间的能力。

而客户部，一般会指派专人处理不同的业务，如信用审批，对企业的回单，对集团客户，信用卡办理，对小企业业务等等。这样一来，可以让员工专职于一部分客户，从而减少员工工作难度，使其更加专心致力于某一部分的工作。而在另外一方面，也便于领导加强管理，可以对员工有针对性的进行指导。从客户的角度来看，也便于客户直接联系专职人员，而不用周转迂回。

尽管农行在总体上的业务能力和社会贡献程度上都有很好的影响，但是从长远的发展来看，农行依然任重而道远。首先，农行员工的工作积极性不够高，员工的工作热情也有待提升。另外，与员工的交谈中可以得知，员工对目前的薪资待遇并不是特别满意，与同行相比，农行的待遇依然不够吸引职工。第三，企业的文化认同不强。员工对企业文化的认同感不强。认为企业文化可有可无，并不是十分在意从精神方面“进银行”。最后，农行业务的办理费用、农行金融服务的便捷程度依然有提升的空间。客户对农行金融产品的要求与农行提供的产品间的差距依然存在。

通过对农行的实习，从一个在职员工的角度来了解农行，又

从一个客户的角度来审视农行，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。

实习地点就在金丰城分行，招行的原则是，只要有效益，支行网点可以到处设。因此，南山支行设在罗湖和福田交接处；据说蛇口支行也有设在罗湖的分行，晕。。。

到了分行，首先和行长见面，高行长和彭行长，两位女性，前正后副，上级一般上班比较晚。但彭行长已经开始工作了，显然是个以身作则的领导。面对面谈话，也是聊些基本情况，聊家常，她说她初中也是实验人，不过显然不止比我大几届，人家努力了十年才当上行长。一定要说努力，因为那代表积极、奋发、不懈怠。她叮嘱我，在这里不能混。但是混，其实也可以很努力。后来见了高行长，她让我明确自己的方向，我也希望自己的方向能够逐渐明确。

我实习所在主要属于理财产品营销，他们做的最多的是接待和打电话。。。带我的是比我年长一届的小赵，他做的我也能做，只是他更熟。但他挺热情，会说会教，不耐烦。在他那里我坐了半个早上，vip柜台与外面柜台一样，一直要有服务员，他们一天加起来只有不到一小时休息。

结束还要平帐。理财业务经理还要一直跟进各种金融产品的状况，随时和客户联系，我光动手抄客户资料登记就接近两个多三个小时。一般柜台员都只有c级权限，处理的金额存取汇兑有限，a级会比较厉害。副行长是a级，所以不要以为行长只会坐办公室。

一天下来，肚子首先受不了饿，但营销部各位还是要咬牙开会，他们就是为效率问题讨论了一个钟，似乎行长很急，但是其他人却很无奈。有一种新推出的营销产品有千分之一个人收益。厉害那个能够这个月收多了1600。现在招行的第59~第64号“外汇通”外汇理财收益产品新推出，炒外汇的人们赶快过来坐收渔人之利咯。有美元的，有港元的，最短3个月“短期增长型”，最长1年“稳健收益型”收益率都在3.80%以上。

旁边就是汇丰银行，明年个人银行业务全面开放，这里直接短兵相接。

招行第一年工作工资平均3000多一个月，做死做活，算到3500，才420xx一年，一分不花都用来投资不是，用来存也不是。同其他朋友比起来，的确亏。。。“你为什么到招商银行？”“你实习后还会选择留在这里么？”“国土资源管理多好的专业。。。 ”“不是身体累，是心累”“10万，那不是一眨眼的事情么？”

什么时候能够赚到我的第一个10万?为什么要同别人比，要同自己比，时刻催促自己比以前进步，与时俱进。

新的师傅又教我撕回单了，撕回单容易，但老是撕老是撕眼就会绿，撕完回单还要根据借贷单把账目分类，多的还需要一张张编号。之后下午迫不及待学了分传票，这个稍微复杂，在相连的传票中首先顺序把传票(包括：贷方传票、副本□xxx□回单，借方传票)撕成一沓，把它们分成三类，过程中不能出错。\*注：相当重要，借方传票有一处上401，下211的不能有误，否则要特殊处理，不过今天没有遇到过。

招行个人业务比较多元化，公务会很多很杂，每个人都要了解清楚所有业务，实时帮助任何客户解决问题同时，还要适当介绍我们的业务。招行个人业务的份额应该还是不够四大银行多，在抢占市场份额和保持客户的工作上还有很多。招



行的理念肯定是1234567多劳多得。勤力的企业文化，肯定能够改变我的懒惰性格。

## 银行实习生的实习总结篇七

由于我们学会计学了这么久，可以说对会计基本熟悉。我们基本掌握了会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系。通过实践，似乎这些只是纸上谈兵。如果把这些理论性很强的东西付诸实际应用，我们就无从下手，一无所知。以下是我从这次会计实践中学到的会计特点和积累，以及很多题目之外的原因。

以前一直觉得自己的会计理论知识还算扎实。就像我所有的工作一样，我已经掌握了规则，遵守规则是对的。所以，做一个优秀的会计应该没问题。现在才发现，会计其实更讲究的是实用性和实用性。离开操作和练习，其他都是零！会计就是在实践中学会做账。

在实践中，我也发现会计具有很强的连通性、逻辑性和规范性。第一，每项业务都必须登记到可能关联的账户中，如记账凭证、明细账、日记账、三栏账、多栏账、总账等。，显示其原始凭证。其次，每一笔会计交易都是有根据的，按时间顺序一笔一笔的记录，很有逻辑。第三，在会计实务中，不允许随意增加和变更错账更正，不允许弄虚作假。每一个程序和步骤都以会计制度为基础，体现了会计的规范化。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 银行实习生的实习总结篇八

实习地点就在金丰城分行,招行的原则是,只要有效益,支行网点可以到处设。因此,南山支行设在罗湖和福田交接处;据说蛇口支行也有设在罗湖的分行,晕。。。

到了分行,首先和行长见面,高行长和彭行长,两位女性,前正后副,上级一般上班比较晚。但彭行长已经开始工作了,显然是个以身作则的领导。面对面谈话,也是聊些基本情况,聊家常,她说她初中也是实验人,不过显然不止比我大几届,人家努力了十年才当上行长。一定要说努力,因为那代表积极、奋发、不懈怠。她叮嘱我,在这里不能混。但是混,其实也可以很努力。后来见了高行长,她让我明确自己的方向,我也希望自己的方向能够逐渐明确。

我实习所在主要属于理财产品营销,他们做的最多的是接待和打电话。。。带我的是比我年长一届的小赵,他做的我也能做,只是他更熟。但他挺热情,会说会教,不耐烦。在他那里我坐了半个早上□vip柜台与外面柜台一样,一直要有服务员,他们一天加起来只有不到一小时休息。

结束还要平帐。理财业务经理还要一直跟进各种金融产品的状况,随时和客户联系,我光动手抄客户资料登记就接近两个多三个小时。一般柜台员都只有c级权限,处理的金额存取汇兑有限□a级会比较厉害。副行长是a级,所以不要以为行长只会坐办公室。

一天下来,肚子首先受不了饿,但营销部各位还是要咬牙开

会，他们就是为效率问题讨论了一个钟，似乎行长很急，但是其他人却很无奈。有一种新推出的'营销产品有千分之一个人收益。厉害那个能够这个月收多了1600。现在招行的第59~第64号“外汇通”外汇理财收益产品新推出，炒外汇的人们赶快过来坐收渔人之利咯。有美元的，有港元的，最短3个月“短期增长型”，最长1年“稳健收益型”收益率都在3.80%以上。

旁边就是汇丰银行，明年个人银行业务全面开放，这里直接短兵相接。

今天很累，不是工作多，而是没睡好，多亏我是实习的，做多做少有没偷懒都不要紧。

大清早来了，即使有说有笑，但已然整装待发。钱堆得老高，箱子有6、7个。前台这里瞅瞅，那里看看，虽然众目睽睽，但倒也轻松。虽然不能操作，但还是耳濡目染一下。

不到大半小时，主任叫我来了，我知道，到我干活的时候了。果不其然，要我打电话，我称之为信息调查，后来知道我的理解和观念都错了，那是客户维护。“您好，我是xxx先生么？我是招商银行金丰城支行，我们为金葵花客户做信息维护，能够打扰您1~2分钟时间么？”态度好的，还有说有笑，疑心重的就说“凭什么说你是招商银行的，现在这个多了，说着说那都是骗人的。。。 ”脸皮就这样渐渐厚起来，前辈也不断提点。即使统计做不成的，资料也可以拿得到。其实并没有那么多忙人，只是能不能让那些“忙人”有一些安全感。

下午我不用继续打电话了，被安排去了大堂作服务，那里直接面对客户，没有正式的在旁边带着很露馅。“什么是回单？”全部人都笑了，“你哪个专业的？”晕，这种东西对于他们司空见惯，比吃饭还理所当然。在这里，我变得像从外星来的。。。银行进帐单，现金缴款单，特意为高端客户作的提前记息的取款(记在手上，手洗了，名字记不得)。

感受各种环境各种气氛吧，不懂的慢慢来。脸皮可以再厚一点。。。

## 招商银行实习日记(04)

今天穿了件兰色短衬衣，除了鲜艳的“实习生“牌子外，我“完全“是银行员工。

今天银行里的“老师“给我上课了，虽然一知半解，不过还算认真记录了。

信用卡现金存款单：带卡不填单，填单不带卡；

快速汇款专用凭条(家人给你汇款就是这种)：它属于(1)对本地是无折存款单，不用存折就可以(2)对于异地就是快速汇款(3)异地同行同系统,手续费0.5%，同城手续费免。注意：凭条是只有收款人进帐存单，但是汇款人拿取。(那些不信赖的账户可以抵赖)

个人转账/汇款凭条适用于私对公、公对公的汇款，都属于普通汇款，也能够针对同/异行(系统)进行汇款转账：(1)同城同/异行，免/收一元钱手续费；(2)该凭条属于实时支付(半小时工作时间入账)，并且即使到账，按汇款数目比例收付手续费。注意：该凭条一定为对公转账(凭条针对付款人，他不能因此而抵赖)

个人账户挂失/冻结申请书分为：(1)口头挂失又分电话挂失95555或银行柜台填单挂失(2)书面挂失包括丢失或损坏(此项必须回开户行执行)，并在7天内解挂(3)密码挂失5万以下任意网点可挂失，5万以上只能到本行，4天解挂。注意：挂失解挂都要填申请书；除口头挂失外，其他可代办；解挂必须本人亲自去。

## 招商银行实习日记(05)

今天难得轻松精神了一天。

早上在柜台坐了俩小时，柜台那个前辈挺耐心的，人也好。早上业务不多，我就边坐边听，记录一下下。受益匪浅后，二话不说扬长而去了。不是我没耐心，有的东西光看是没有意义的，不但很不过瘾，也看不过来，一时也记不住，必须结合其它关联环节。。。

之后便一直在大堂呆了，大堂不断地接触客户，他们的问题就是我的问题，或者是我要了解的问题，他们的到来促进我业务的了解进度增长。值得挑剔的是我的站姿，而且我的头发长度(略长、被行长投诉)是不符合大堂形象的，但我的态度绝对好，我贯彻的是服务因您而变，微笑永远不变。不会的不说，会的也要想想再说。

今天有误导一个客户拿错单，高端客户办理条件还不了解，业务申请办理手续还不熟悉，复印不合格，个人业务收费费率仍混或不清楚。还有，不能躲避，主管下达的电话营销还是要不亦乐乎。

## 招商银行实习报告(06)

招行第一年工作工资平均3000多一个月，做死做活，算到3500，才4xx一年，一分不花都用来投资不是，用来存也不是。同其他朋友比起来，的确亏。。。”你为什么到招商银行？”“你实习后还会选择留在这里么？”“国土资源管理多好的专业啊。。。”“不是身体累，是心累”“10万，那不是一眨眼的事情么？”

什么时候能够赚到我的第一个10万?为什么要同别人比，要同自己比，时刻催促自己比以前进步，与时俱进。

新的师傅又教我撕回单了，撕回单容易，但老是撕老是撕眼就会绿，撕完回单还要根据借贷单把账目分类，多的还需要

一张张编号。之后下午迫不及待学了分传票，这个稍微复杂，在相连的传票中首先顺序把传票(包括：贷方传票、副本□xxx□回单，借方传票)撕成一沓，把它们分成三类，过程中不能出错。\*注：相当重要，借方传票有一处上401，下211的不能有误，否则要特殊处理，不过今天没有遇到过。

## 银行实习生的实习总结篇九

作为一名大堂经理，他的言行举止和服务质量是银行形象的一个缩影，肩负着协调银行和客户间关系的重任。有的人认为，大堂经理这一职位相当于银行的一个门面，大堂经理好像人的眼睛，是心灵的窗户。下面给大家分享一些关于银行大堂实习生总结，供大家参考。

几个月以来，我都在大堂实习，虽然看似很细小很简单的工作，但却使我收益颇多。在这最一线的工作中，在点点滴滴的学习中，在每天跟客户接触的触中，让我深刻体会了何为耐心、主动以及信心!进来银行的客户各种各样的都有，办业务时自然会遇到很多问题，于是我观察、学习，也不断的实践摸索，现在我深深的喜欢上了培根先生的一句话：深窥自己的心，而后发觉一切的奇迹在你自己。

现在，我对自己的实习过程回顾如下：

刚开始的几天我都在营销室里看些相关的信贷知识，后来行助就让我到大堂下来了，那时候对于领导把我分配在哪里确实没多大感觉，现在实习完了想到大堂还是比较好的，因为做任何事都得先打好基础，在大堂跟客户接触中，感受了银行的工作氛围跟环境，同时真真切切的进行了实践，而非学校式的继续理论，那样只会浪费时间，因为没有实践看过的东西就很容易忘，忘了就等于没看，下一次又得重新来过!我很从容的走到大堂我这人有一股傻劲(阿q似的傻，所以心态还是比较好的)，当时往那位置一坐，觉得很自在，暗自庆

幸自己能够如此自以为的从容面对顾客。

主任过来简单的交代了几句关于办卡填单以及作为大堂经理的一些基本要求之后就走了。然后，就有越来越多的客户来咨询我这个“大堂经理”，这时候我才发现问题来了，我也茫然了，并不是所有的客户都是来办卡的，简单的告诉他异或她该填哪张单就可以了，面对客户，面对不了解的最基本的知识，我先选择了后者，于是我决定开始学习。

首先，对大堂里的“宝”先挖掘一遍，关于利率啊，本期的理财产品的一些基本知识啊，电汇的手续费啊什么的。然后，了解了一下大堂的硬件设施的功能：金融通、存折补登机甚至是叫号机。这时候可谓是不耻下问，能问的有空回答我的我都问了，当然最有空的就是保安，还好我这个人比较不知羞耻，虽然心里也会有别扭的感觉，一个大学生却去向保安请教，自己也挺无奈的，但是“三人行，必有我师焉”，企业选择我们不正是因为我们有很强的可塑性吗？我们可以很快的学会保安那样的工作，但是保安很少会做到我们将来要做的工作，这样想着，心里就平衡了，其实主要还是自己的傻劲，不懂就问，在学校就常常被同学笑！就这样简单的学习了一轮下来，最最基本的还算可以应付，比如客户说要转账问要填什么单，我就会知道说你是要同城转还是要异地转？然后我给相应的进账单和电汇单。

刚开始几天，大堂里没什么人，自然业务就少，问的问题也简单，直到第二星期的某一天，突然来了很多人，还没到营业时间，外面就挤了很多人。等保安把门打开了，人群就一窝蜂的涌进来了，这个时候我又懵了，本来问题就多，只是我之前还没碰到过，或者很少，就让柜员解决了。人多，自然大家都忙，客户问题又多比方说：公司更换印鉴这个章要怎么盖啊，你们银行对于非本人的卡转账怎么规定啊，还有银行卡被吞了要怎么处理啊甚至是e通卡坏了要如何换等等，不懂我也没办法，就只能说到业务咨询窗口去咨询一下。

然后主任就急了，当场就到大堂来指导了一番，批评了我不应该都把客户往业务咨询窗口推，说我相关知识都没学，当时我感觉特惭愧心里也特慌，以至于第二天有个客户说要复印刚好那时候保安不在，我就问他自己会不会复印，然后摆弄了半天也没复印出来，还是主任出来解决的。不知道是出于什么心理状态，主任问我怎么不叫她的时候我内心真的有点复杂，其实一个月的相处我发觉行里的领导同事都很好，领导的批评只是为了我好，心里不必有什么疙瘩。行长当天也找我谈了话，那时候感觉很惭愧，感觉自己太欠缺思考。

下了班，回到家里，躺在床上脑中浮现的都是当天的画面。想了很多，或许我可以给自己找借口，刚从学校出来还很欠缺实践经验，人也不够成熟，但如果一遇到事情就如此阿Q般的思考，是很难使一个人进步的。当然，现在的思考虽然有点马后炮似的，想着当时就应该全面考虑，顾客少的时候应该想像得到顾客多的时候的情景，相应的我又该怎么做，会碰到什么样的难题，同时应该请教主任自己应该注意什么等等，但是这些思考能给我警醒，并用日记记录下来，以后就能够时刻提醒自己该如何更好的去完成一件事哪怕是一个小小的任务。事实上，刚开始自己是有一个朦胧的想法，问营销部的同事说有没有专门的大堂学习资料，然后他说没有，说时间长了自然就会处理这些问题了，所以自己也就放松思想了。

学习就该进入第二阶段了，主任把柜面知识都拷给了我，下班回家就得开始学习，同时把一些细小的就用笔记形式记录下来，以免客户问的时候自己又忘了。学习的时候我发现内容好多，但我并不一定都要看，因为大多都是涉及柜员的操作知识，了解一下固然可以，但是效率低，虽然行长说在顾客少的时候我可以进入柜台在柜员旁边学习，但是我还是没有进去过，因为我想先把自己的本职工作做好，先一步步的打好基础，我喜欢专心做好一件事再去学习其他的，我想在以后的柜员同一培训中我会非常认真专注的学习的。就这样，在接下来的实习中，领导没再找我谈过话，我也很少会



把客户往业务咨询窗口引，同时找保安学了如何使用复印机，甚至行里的一些理财产品我都可以跟客户解释的很清楚，因为我发现其实客户对理财这方面基本没多大概念，他们了解的也就一些简单的知识，当然了我大多是告诉他们客户经理的电话，让他们专门咨询客户经理，因为这才是大堂经理真正的工作。

一个月以来，我都在大堂实习，虽然看似很细小很简单的工作，但却使我收益颇多。在这最 一线的工作中，在点点滴滴的学习中，在每天跟客户接触的触中，让我深刻体会了何为耐心、主动以及信心！进来银行的客户各种各样的都有，办业务时自然会遇到很多问题，于是我观察、学习，也不断的实践摸索，现在我深深的喜欢上了培根先生的一句话：深窥自己的心，而后发觉一切的奇迹在你自己。

现在，我对自己的实习过程回顾总结如下：刚开始的几天我都在营销室里看些相关的信贷知识，后来行助就让我到大堂下来了，那时候对于领导把我分配在哪里确实没多大感觉，现在实习完了想想到大堂还是比较好的，因为做任何事都得先打好基础，在大堂跟客户接触中，感受了银行的工作氛围跟环境，同时真真切切的进行了实践，而非学校式的继续理论，那样只会浪费时间，因为没有实践看过的东西就很容易忘，忘了就等于没看，下一次又得重新来过！我很从容的走到大堂——我这人有一股傻劲（阿q 似的傻，所以心态还是比较好的），当时往那位置一坐，觉得很自在，暗自庆幸自己能够如此自以为的从容面对顾客。主任过来简单的交代了几句关于办卡填单以及作为大堂经理的一些基本要求之后就走了。

然后，就有越来越多的客户来咨询我这个“大堂经理”，这时候我才发现问题来了，我也茫然了，并不是所有的客户都是来办卡的，简单的告诉他异 或她该填哪张单就可以了，面对客户，面对不了解的最基本的知识，我先选择了后者，于是 我决定开始学习。首先，对大堂里的“宝”先挖掘一

遍，关于利率啊，本期的理财产品的一些基本知识啊，电汇的手续费啊什么的。

然后，了解了一下大堂的硬件设施的功能：金融通、存折补登机甚至 是叫号机。这时候可谓是不耻下问，能问的有空回答我的我都问了，当然最有空的就是保安，还好我这个人比较不知羞耻，虽然心里也会有别扭的感觉，一个大学生却去向保安请教，自己也挺无奈的，但是“三人行，必有我师焉”，企业选择我们不正是因为我们有很强的可塑性吗？我们可以很快的学会保安那样的工作，但是保安很少会做到我们将来要做的工作，这样想着，心里就平衡了，其实主要还是自己的傻劲，不懂就问，在学校就常常被同学笑！就这样简单的学习了一轮下来，最最基本的还算可以应付，比如客户说要转账问要填什么单，我就会知道说你是要同城转还是要异地转？然后我给相应的进账单和电汇单。

刚开始几天，大堂里没什么人，自然业务就少，问的问题也简单，直到第二星期的某一天，突然来了很多人，还没到营业时间，外面就挤了很多人。等保安把门打开了，人群就一窝蜂的涌进来了，这个时候我又懵了，本来问题就多，只是我之前还没碰到过，或者很少，就让柜员解决了。人多，自然大家都忙，客户问题又多比方说：公司更换印鉴这个章要怎么盖啊，你们银行对于非本人的卡转账怎么规定啊，还有银行卡被吞了要怎么处理啊甚至是 e 通卡坏了要如何换等等，不懂我也没办法，就只能说到业务咨询窗口去咨询一下。然后主任就急了，当场就到大堂来指导了一番，批评了我不应该都把客户往业务咨询窗口推，说我相关知识都没学，当时我感觉特惭愧心里也特慌，以至于第二天有个客户说要复印刚好那时候保安不在，我就问他自己会不会复印，然后摆弄了半天也没复印出来，还是主任出来解决的。不知道是出于什么心理状态，主任问我怎么不叫她的时候我内心真的有点复杂，其实一个月的相处我发觉行里的领导同事都很好，领导的批评只是为了我好，心里不必有什么疙瘩。行长当天也找我谈了话，那时候感觉很惭愧，感觉自己太欠缺

思考。

下了班，回到家里，躺在床上脑中浮现的都是当天的画面。想了很多，或许我可以给自己找借口，刚从学校出来还很欠缺实践经验，人也不够成熟，但如果一遇到事情就如此阿q般的思考，是很难使一个人进步的。当然，现在的思考虽然有点马后炮似的，想着当时就应该全面考虑，顾客少的时候应该想像得到顾客多的时候的情景，相应的我又该怎么做，会碰到什么样的难题，同时应该请教主任自己应该注意什么等等，但是这些思考能给我警醒，并用日记记录下来，以后就能够时刻提醒自己该如何更好的去完成一件事哪怕是一个小小的任务。事实上，刚开始自己是有一个朦胧的想法，问营销部的同事说有没有专门的大堂学习资料，然后他说没有，说时间长了自然就会处理这些问题了，所以自己也就放松思想了。学习就该进入第二阶段了，主任把柜面知识都拷给了我，下班回家就得开始学习，同时把一些细小的就用笔记形式记录下来，以免客户问的时候自己又忘了。

学习的时候我发现内容好多，但我并不一定都要看，因为大多都是涉及柜员的操作知识，了解一下固然可以，但是效率低，虽然行长说在顾客少的时候我可以进入柜台在柜员旁边学习，但是我还是没有进去过，因为我想先把自己的本职工作做好，先一步步的打好基础，我喜欢专心做好一件事再去学习其他的，我想在以后的柜员同一培训中我会非常认真专注的学习的。就这样，在接下来的实习中，领导没再找我谈过话，我也很少会把客户往业务咨询窗口引，同时找保安学了如何使用复印机，甚至行里的一些理财产品我都可以跟客户解释的很清楚，因为我发现其实客户对理财这方面基本没多大概概念，他们了解的也就一些简单的知识，当然了我大多是告诉他们客户经理的电话，让他们专门咨询客户经理，因为这才是大堂经理真正的工作。

经过以上两轮的学习，基本可以解答顾客的问题。但是在行里待久了就会发现，作为一名从事服务业的人员，更应该学

会的是如何跟客户打交道。我们都知道要微笑的面对顾客，但是得笑的真诚，这样自己笑起来舒服，顾客看着也不会有心里压力。“你好”问的也要恰到好处，有些顾客其实只要一个眼神就可以了。当然无论是以怎样的方式接待他们，自己都得有热情得有一颗真诚帮助的心。大堂里有好多顾客是带着活蹦乱跳的小孩进来的，这个时候我会笑着过去跟她讲说我先帮你看着吧，因为这才是她需要的；有老人过来咨询我就会很热情的说“您好”，然后他们就会问，有时候会滔滔不绝的讲她的事情，这个时候其实我们要做的只是倾听；有一次，一大娘进来就说这期的产品这么快就卖完了，我笑笑说是啊，她说她是来解除协议的，然后就一个劲的跟我讲以前都是买国债啊有多方便，现在来这个银行买了好几次都没买着什么之类的，我就坐在那一直听，后来我知道她跟我住的一个小区，这样她对我的印象就特别好，好几次碰到都会大声的喊我“小林啊”，这时候我感觉到自己很快乐。

有些客户就比较刁，我记得有一次大堂人特别多，有一年轻人一进来就取了两个号，刚好主任在，主任就问他你为何要取两个号，他就很不屑的说我就喜欢，主任就没再出声，我在一旁看着我想主任的处理是对的，对于这样的顾客在这样的时候跟场合只要他做的无伤大雅也就不必跟他太计较；来这里办业务的有很多是村民，对待他们真的只要够真诚就可以了；有一次一个阿姨跑来咨询说前一天刚存的定期怎么在存折上没盖章，我们就跟她讲现在有那个柜员号就可以了，然后她说以前都有害得她担心的从大老远的地方跑过来，当然她只是有点郁闷，我就很热情的说哎辛苦你了，来，吃个杨梅（刚好那天行长买的杨梅），被我这样一说她就笑了。还有一个是来办水电代扣的，但是柜员查询的结果是上个月没委托上，（然后他就很大声在那一直说怎么行）里这样办事，我就走过去一脸真诚带着歉疚说不好意思，正想继续往下说呢，他立马就说没事，你们先忙你们的，我就想这样的顾客其实很可爱，有点东北人的直爽性格，这样的顾客是最好对付的；当然了，有些顾客生气抱怨并不是纯粹的发脾气，

有次顾客取了个票号，但是他说他看不清楚，说你们做服务业的怎么可以这样，然后我就反应过来其实他真正需要的只是看清那个票号，然后我就跟他讲说不好意思机子是不太好，下次你要看不清楚可以随时来问我，然后他就不做声了。类似的问题还很多，后来我给自己总结了一条对待客户的定律就是：用心。只要用心，没什么是不能克服的。

在一个月实习中，不断的学习，也做错了很多事。期待毕业后正式上班的下一个环节，以同样的耐心、激情、信心去对待工作。从今天开始，认准一个理：抱朴守拙，暂安于平凡；而心平气和，从容淡定，摆脱庸碌，用心做平凡的事，把平凡做成伟大。伟大来自平凡。许多伟大的事业或成就都是通过不经意的小事不断的积累而来的。

人类社会如此，大自然也是如此。正如书中所说，成功是一种努力的累积。平凡的人乃是一种无过高期望但又极认真生活的一种人。首先态度是乐观的，将人生视为一种在不断奋斗中的历练，经得起人生的大起大落，能够以宽容的胸怀善待一切。总是将复杂的事简单做，简单的事重复做，重复的事快乐做，快乐的事用心做。要是想变得伟大，其实不一定成就辉煌的功业，因为构成伟大的决定性因素，恰恰在做得比平凡者更平凡而已。假如能真诚地去平凡，数十年持之以恒，我们就是一个了不起的人。当然每个人都希望自己不平庸，但平淡的生活还是要过的，幻想有奇迹发生也是不现实的，需要生活和知识的积累，也需要自己做个有心人，即使想要一鸣惊人也是有个量变到质变的过程。这是自己在大堂实习一个月的深切体会。

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。

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，社会和单位才是最好的大学，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。

经过一个月的实习，我开始从懵懂的状态中走出来，渐渐地熟悉了银行业务流程，了解了各种各样的银行业务，在师傅细心的指导下，慢慢地融入到紧张的工作中。这一个月实习是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很大帮助，为我将来走上工作岗位打下坚实的基础。

在\_\_支行的生活是非常忙碌的，每天营业厅内不断有打印机的声音，点钞的声音，盖印章的声音，络绎不绝的人流让我这个小小的 大堂经理助理也忙得焦头烂额。

很感谢支行的各位师傅，愿在百忙之中抽出时间悉心帮我解答我不懂的问题，豪不保留地传授着他们的经验，由于他们的悉心教导和无私帮助，使我大大提高了对银行业务的熟悉程度，这对我的实习经历来说是十分重要的。还记得，刚来到这里实习，领导们曾关心的问我累不累，说真的，紧张而繁忙的工作的确有点累。

但人在其位，心尽其职，我为自己所承担的一份责任感到自豪，因为责任证明了自己价值的存在，就像刘备对诸葛亮的重托，责任是对品格的信任，是对能力的认同，是一种使命，一种荣誉。而履行好自己的职责，发挥自己的能力，克服困难完成工作，更是一种价值的体现。责任回赠我更多的不是压力和辛苦，而是享受工作的乐趣和取得成绩后的快乐。

工作中期我开始明白不管在学校学了多么理论，明白了多少理论，到了新的工作岗位基本事要从零起步。因为很多东西课堂上没有的，接触不到的。在银行里，每一个工作人员都是自己的老师，要虚心的请教，多发现，多分析比较，多总结，充分发挥自己的主观能动性和工作积极性。这样才能把工作完善，让他人满意。虽然一个月下来我并没有成为银行知识全才，可至少也懂了很多银行业务知识。

而且，大堂经理助理这个岗位能培养足够的应变能力。在工作期间常常会遇到刁蛮的顾客，或者设备出现问题之类的境况。一开始总是不知道怎么办，后来也慢慢开始学会如何安抚顾客，如何对设备问题进行处理等。

在应变能力上有所提高。通过这次实习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，工作是怎么一回事，也了解了一些复杂而微妙的社会人际关系，为我以后的社会人际交往做了个热身运动。同时通过这次实习也让我又一次了解了自已存在的优缺点。作为新入行的大学生，我要学习的东西还有很多，难免会犯错误，但是犯了错误，我应立刻向领导坦白错误，并请领导教给我纠正的方法。一定要有一颗主动承担责任、主动承担错误的心，切不可临阵脱逃、推脱责任。

一个有责任心的人在任何岗位上都可以做得很好，一个没有责任心的人做任何事情都不可能那么一帆风顺。新入行的员工，一定记住要学会承担责任。很高兴能加入建行这个大家庭，在今后的工作中，我会一如既往的积极学习业务知识，



锻炼业务技能，不懂就问，虚心向领导和师傅请教，多学多练，多做多想，争取做一名合格的建行人！