

大学生浦发银行实习总结 (合集3篇)

篇1：大学生浦发银行实习总结

我在浦发银行的实习大体可以分成两个阶段,分别是大二下学期在校时的零散式兼职实习工作以及大二结束暑假时的全天工作式实习.

前一阶段的实习主要以户外宣扬活动为中心,期间进行了几次相关业务的培训.正是这些学问的培训,使我渐渐了解了金融,了解了银行,更是了解了浦发.通过学习浦发,使我越来越深刻地了解了浦发相对于其他银行的不同之处,了解了浦发为客户着想的各种业务,我想这正是可以使浦发在银行业间不断壮大不断深化人心的关键所在.浦发的细腻,周到,以及独到的业务,不仅使客户选择了的浦发,同时也使我们特别骄傲可以在这样一个蓬勃向上有活力的银行实习.

有了这些对浦发的了解,我们便可以代表浦发去做宣扬工作.我们把浦发介绍给大家,使尽量多的人可以享受的浦发优质的服务,同时也拓展客户群,为浦发创收.首次工作是去泉城广场参与银联组织的有关银行卡的宣扬活动.我们跟随浦发前台工作人员,一起边宣扬边现场发卡.我们分成左右两组,各组都在做乐观的宣扬.活动结束后我们群的宣工作和发卡量明显高于另外一组.我们凭借我们的热忱和口才还有不怕碰钉子的态度,更是凭借我们东方卡本身的魅力,赢得这一场各个银行间银行卡的"战斗".

期间有几件事情记得比较清晰:曾有一个女记者来询问我,手上拿着一张打印的表单,表单的纵向列写着各个银行的各个卡种,横向是银行卡各个业务的名称,中间空白表格处填写业务是否开通以及收费标准.女记者来到我这里的时候已经填写了部分其他银行的银行卡资料,我看到上面都有不同标准的收费项目,而当女记者问我的时候,她每念的一个项目,我的回答都是"不收费",我看着她更加惊异和高兴的神情,自己也觉得快乐——为自己已经可以清楚讲解给她东发卡的各种功能,更为我们东方卡的魅力.女记者临走的时候快乐的说:"我和同事也办有这种卡,始终知道是很省钱很贴心的一种卡,但是没有想到竟然有这么优待的标准!东方卡的确是很好的卡!"

另一件是我跟一个外国人做讲解,我的口语不能很清楚的去表达各种金融专业术语,但我还是尽量去介绍的东方卡业务,由于很想让每一个人都了解我们的银行我们的东方卡."老外"一边听着我有些奇怪的表达,一边微笑.我知道我的表达比较生涩,但我同时也知道他肯定也对我们的卡感爱好.通过沟通之后,"老外"最终打算办理一张卡.老外办完卡,笑呵呵地走了,我也很兴奋,由于把卡"推向国际"了.

后面的工作活动也都跟这个相类似.虽然夏日的温度很高,但我们的热忱同样很高.

在整个工作过程中,我作为一个小组的小组长,还负责联系组员分化工作以及领取学习资料或证件等.

学校放假以后,我变开头了其次个阶段的工作.便是跟班工作.我的工作地点是

山大路支行.

原来我的主要工作是推广个金,安装网银,但由于我7月底才放假,比其他实习同学都晚许多,所以没有赶上开头的网银安装学习以及权限的集体开通,于是我就无法进行相关的工作.于是暑假全天的实习工作我就主要负责宣扬和帮忙大家一些零散的工作.

宣扬工作主要进行两种,一种是在银行大厅给客户讲解以及帮助客户办理业务,另一种户外路演宣扬.在这个方面我有几点建议:

首先是大厅工作,其实我觉得这个工作的必要性不大.由于一般的客户都可以独立完成办理业务;即使间或有疑问,也都是很小或者很简洁和单一的询问,而这些问题往往柜员都可以很轻松地顺口讲解,不会费很大事情也不繁琐.所以我觉得在这个方面铺张人力不是很必要.我在山大路支行的感觉是:如果主动去问询客户是否需要关心,有时会把客户吓一跳,有时只是得到一个摇头的微笑;而悄悄等待别人的询问,却几乎没有.所以我觉得岗位没有什么价值.

然后是户外路演.我们选择周末加班出去宣扬,方案地点是炼油厂的三个位置,方案时间是8月13日和14日.然而最终只进行了13日一天的宣扬活动,而发卡数也寥寥无几.我觉得户外宣扬不是哪里都可以的,而是肯定要首先了解清晰你要去宣扬的地方是什么地理环境,人文环境,甚至天气状况.13日当天,烈日炎炎,空气湿度极大,导致整个大气闷热到难以忍受.但是我们还是依照方案搬了桌椅宣扬架宣扬材料等等去了东郊炼油厂.但是,我们冒着高温牺牲的人力物力并没有得到应有的回报.

我觉得至少有下面两点至关重要的缘由:其一,温度太高,环境极其恶劣.即使我们可以为了工作强忍着来户外做宣扬工作,但是客户却没有理由冒着高温出来接受你的宣扬.酷热的周末上午,几乎每个人都选择在家里吹着空调睡懒觉,或者看看电视做做家务.谁会没事出来外面换角度说,那些少数出来来外面的人,也都是实在有事情才不得已出来的——而这些人,哪个不期盼快速办完自己要做的事情抓紧回家,哪个会在酷热的公路上流连我们?宣扬其二,我们只看到了炼油厂这个浩大的个人客户群,而没有站在详细客户群特点的角度进行考虑.炼油厂这个地方,地处济南东部郊区,跟市中心有肯定的间隔性.而炼油厂四周并没有我们银行的营业网点,即使是自动柜员机由于没有.虽然我极力给大家讲解我们可以使用任何一台atm,但是存款等的不便利,还是无法另炼油厂居民接受我们的卡.他们说:"银行看一大堆了,都没用."的确,假如办出去的卡用不到,在我们银行的角度也是不情愿看到的.所以说,宣扬地点应当选择营业网点便利可达的地方.

在山大路支行的工作中,作的多的还有后勤方面的相关工作.比如档案整理统计,企业负债等状况的统计,仓库整理等等,每天的午餐统计,财务帮助管理等等;还有帮助经理录入一些资料信息等等,虽然这些工作中我也有写感谢和建议,但这些都与个金工作没有太大关系,所以就不具体说明白.

以上是我5月28日至今在上海浦东进展银行的实习报告和个一点浅薄的工作建议.

盼望可以连续和浦发续约工作.

篇2：大学生浦发银行实习总结

xxxx年的暑假，对于即将毕业的我来说是不平常的，这是我在大学期间的最后一个暑假，而且也是我走上工作岗位之前的最后一个练兵机会。这次，感谢浦发给了我宝贵的实习机会。7月9日，是我次进入浦发银行xx支行的日子。从这天起，开始了我的实习之旅，也开始成为一个银行人、一个浦发人!这是一个转折点，从学校到社会，从学生到银行员工，一切神秘的面纱一一揭开!

对于我们的实习生来说，我们需要改变的第一件事是我们的个人态度。如果我们迅速纠正我们的态度，我们进入这个角色的时间就越少，收获就越多。然而，态度的改变不是通过谈话，而是通过内心和行动：积极学习和工作！

记得次出去做宣传的时候，站在外面发单页，这可真让我心里有点发怵。以前总是看见别人发单，路人高姿态的睬比不睬全靠他心情，也总以为银行的工作是坐在柜台里吹空调，等着客户上门找你的。但自己来做了，才发现以前的想法全都是自以为是。我们的客户经理就教我们“放下高姿态才能改变态度”，我学习这去做，认真地去实践，给来来往往的路人边发单边解释，只要有路人愿意停下脚步听我们多说几句我们就兴奋得不行了!下班后，收拾着疲惫的身体，看着一天的收获(客户留下的联系电话)，又能让我精神饱满，为第二天的工作期待新的成绩。宣传做的多了，其中的苦与乐只有自己知道，做的好上面表扬一下你，做的不好批评是不可避免的，而且还有很大的压力，总想着能做好点。有几次，我们支行经常在旁边的中百仓储做宣传，感兴趣的倒是不少，但最要命的就是留不下客户的联系方式，他们说银行就在旁边，可以自己亲自去看看，所以我们那几天总是空手而回，心里难免有失落感。带我们的师兄知道情况后也表示能理解，他也建议我们改变策略，尽量留下客户的电话，并且他也建议我们首先加强自身的专业知识，让客户对我们产生信任感。不过有一次回行拿资料的时候却发现了一位客户，就是刚刚给宣传过的，她对基金比较感兴趣，果真她来了，并且第二天带了一万元钱来买基金!自从这次之后，我的积极性又提高了许多，因为我相信：付出是会有回报的!

下面的作品充满了快乐和竞争。我科实习生分为两组，实行PK制，任务分工。但是,每天见面,我们都会交流当天的成就和经验,说出遇到的困难,共同解决。虽然我们竞争，但我们的信念是“友谊，竞争第二”。特别是在为团体选择名字和口号时，我们都想选择一个好名字并大声喊口号。最后，我们的“第一部落”是通过投票选举产生的，这意味着我们的团队应该拥有与武昌起义相同的主动权，所以我们需要的口号是“智慧创造财富，激情点燃武昌”。每个人的力量是无限的。智慧与激情的碰撞将使我们不断前进。当我们讨论分会的节目时，经常会闪现出一些创意，使我们准备的节目丰富多彩。

实习的日子真的是“痛并快乐”着的，有快乐当然也有苦恼的时候，当面对困难的时候，勇敢的面对比什么都行，因为每一次苦难都是一种财富!我们在实习中扫过楼，敲过办公室的门，与人介绍我们的产品，这些都需要顺畅的表达出我们产品的特点，并且也需要我们

了解客户的需求。记得次跟师兄去武船推信用卡的时候，一开始几乎是不敢敲门，也不敢和人交流，生怕自己出错。但慢慢地学习着，很快，我和另一位同事成功地推出了一张信用卡及第三方存管。以后的敲门、点头、微笑，都让我应付自如。一天下来，口也干舌也燥，但我一点也不厌倦，因为感觉自己又上了一个台阶，不管别人的眼光，放平自己的心态，相信自己能行。这样的信念在我以后的“扫街”工作中发挥了不小的作用。有一个星期中，我们小组的任务是在商业街中拉浦发的特约、特惠客户。这比进办公楼的工作难度更大。首先，就是要自己寻找商家。银联的特约商户做起来比较难，成功率不是很高，偶尔遇上几个感兴趣的，考虑几天后，再次拜访的时候，总被费率、押金等问题退了回来，并且还有一个致命的弱点，他们总以浦发银行网点太少，取现不方便为由将我们拒之门外!

篇3：大学生浦发银行实习总结

实习目的

- 1、通过实习增加工作阅历，实现自我增值;
- 2、了解银行主要资产、负债、中间业务，熟识银行贷款业务的整个流程和操作方法，以及银行营销中的市场调研、市场细分、目标市场选择、市场定位和新产品的开发等;
- 3、通过在浦发银行厦门分行的实习，把握银行从业的基本技能，熟识银行日常业务的操作流程以及工作制度等;
- 4、培育团队合作、与人沟通、吃苦耐劳、终身学习等素养和精神。

实习内容及过程

我这次实习所涉及的内容，主要是公司银行的贷款业务，并简洁了解储蓄业务和信用卡业务。

1. 贷款业务

银行信贷部门实行客户经理负责制，从前期客户的营销、企业实地调查、撰写授信报告，只到签订授信合同，完成额度项下的各类单笔放款，最终到贷后检查、风险掌握，每一个环节都必不可少、极其重要。

客户经理工作的重点在于营销产品，难度在于维护客户关系，关键在于提高自身素养。银行客户经理提高自身素养，要靠实践，要靠学习;要虚心借鉴他人的阅历，要总结出胜利的规律。这是一个变革的时代，银行的体制和机制在变，银行客户的需求也在变，因而银行客户经理的理念、目光、行为必需跟上时代的进展，理念要变得更为先进，目光要变得更为远大，行为要变得更为灵敏。在变革中学习，是客户经理应当奉行的永恒不变的真理。

在浦发实习期间，我也在部门客户经理及总经理的引导下，学习并把握了银

行公司信贷部门客户经理的基本工作职能，并帮助他们完成了许多授信的主要工作。大到中国轻工集团下属的央企和福建省最大的国企近30亿总额的集团授信，小到各类中小企业及个人贷款。我完成了授信调查报告近20余篇，通过企业供应的授信材料和到企业实地调查，分析企业基本信息、行业信息、生产经营状况、财务状况、风险环境及贷后管理和收益状况，拟定授信方案和授信品种，直至授信合同达成和签订。

2. 储蓄业务

储蓄部门目前实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理全部的储蓄业务，即开户，存取现金，办理储蓄卡等，凭证不在想对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行“事后稽核”。

3. 信用卡业务

信用卡按是否具有消费信贷(透支)功能分为信用卡与借计卡。信用卡又按持卡人是否向发卡银行交纳准备金分为贷计卡与准贷计卡。贷计卡是银行授予持卡人肯定的信用额度，无需预先交纳准备金就可在这个额度内进行消费，银行每月会打印一张该客户本月消费的清单，客户就可以选择全部付清或支付部分，假如选择后者，则未付清部分作为银行的短期贷款以复利计。而准贷计卡则是交纳肯定的准备金，然后银行再授予其肯定的消费额度的一种信用卡。浦发银行的信用卡品种许多，如：麦兜卡、中国移动联名卡、加速积分卡等。我也通过自己的社交圈，在实习期间进展了近30张浦发银行信用卡。

实习的心得体会

通过这两个月的毕业实习让我觉得很充实，不但使我对于银行业务上有了详尽而深刻的熟悉和了解，也是对我高校里所学的专业学问的巩固和运用，也使我积累了很多在学校无法学到的阅历，真正体会到了“书到用时方恨少”。但是俗话说“千里之行始于足下”，一些最基本的实物和技能是不能在书本上彻底理解的，需要更多的是我们去实践去进行实际的训练和操作。另外，在实习中的另外个体会就是在工作中，我们都要有剧烈的责任心，不仅要对自己的岗位负责，也要对自己办理的业务负责。办理的业务要作到细心周全，不能马马虎虎，丢三落四。使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。这段时间里，我像一个真正的员工去对待工作，感觉自己已经不是一个同学了，每天早上7点半起床，然后像个上班族一样上班。实习过程中遵守该行的各项制度，虚心向有阅历的同事学习。一个多月的实习使我懂得了许多以前不知道的东西，对浦发银行厦门分行也有了更深的了解，这期间的实习收获总的来讲可以概括为以下三个方面：

(一)是通过参加银行业务的运作过程，学到了实践学问，同时进一步加深了对理论学问的理解，使理论与实践学问都有所提高。

(二)是提高了实际工作力量，为就业和将来的工作取得了一些珍贵的实践阅

历。

(三)前辈们的教导使我的人生增加了一笔财宝。

同时在这期间的空闲时间里，我发觉银行有许多金融、证券方面的杂志、期刊和报纸，于是，利用这个契机一有空闲的时间我就埋在这些资料中，从这里面我也学到了很多当前的金融状况，银行实际工作中的各种有用学问。

通过这次实习中，我也熟悉到了自己存在的一些优点和不足：优点是(1)发觉自己与人沟通和社交的力量不错;(2)认为自己是一个能够吃苦耐劳的人，能从一天的辛苦工作中找到乐趣。(3)感觉到自己做事仔细负责，执行力强。不足之处有：(1)与真正的社会大家庭接触较少，缺乏足够的社会实践阅历;(2)自信念不够充分，有时会产生打退堂鼓的念头。

实习是每一个高校生必需拥有的一段经受，这次的实习使我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年来高校里所学学问的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的学问是有肯定距离的。我们在实践中了解社会，学到了许多在课堂上根本就学不到的学问，打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下了坚实的基础，实习是我们把学到的理论学问应用在实践中的一次尝试。

许多工作都是熟能生巧，只有以学问作为基础，脚踏实地，一步一个脚印，虚心学习，在不断的摸索熬炼中，不断发掘出自己的潜能，不断提高自己的力量，才会有很好的业绩。

在任何一项工作中，团队精神永久最重要!虽然每天都是各司其职，但遇到什么问题也是相互讨论相互争论询问，共同解决问题。而且大家在完成自己的任务后，都会自觉的关心同事完成他人工作，营造了一个良好的环境，也让我学会了如何与大家沟通，明白了一些在与同事的沟通中应留意的细节。并且在分析的过程中慢慢明白面对不同的客户需要用不同的方式对待，在调查时应当布满自信，增加客户对我们的信任感。

诚信，是人一辈子的财宝。在工作中接触到的个人信用信息比较多，也就渐渐了解到一个人拥有好的信用是多大一笔财宝。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。一旦客户被拉入黑名单，如利用信用卡套现、逾期不还款等违规现象消失，办理全部的业务都将受阻，无论在什么方面我们都应当做到诚信，不仅仅是在银行的业务上，更应当是在生活中。

这段珍贵的实习阅历对于我不久之后就要走入社会走向工作岗位来说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受，也是一个重要步骤，让我们更早的接触社会，融入社会，学会与人交往，懂得解决问题。而且通过这次毕业实习，我体会到我们应将所学的学问与更多的实践结合在一起，才能具备较强的处理基本业务的力量与比较系统的专业学问。

致谢

诚心感谢浦发银行厦门分行给我供应这次的实习机会，让我在实践中得到了成长与熬炼。我信任这次实习经受会是自己人生的一个积淀，我将会把在浦发银行厦门分行养成的职业素养带到以后的工作学习中，踏实、仔细、奋进。