

银行实习总结 (精选6篇)

篇1：银行实习总结

银行实习总结

会计业务

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; 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 (如与储蓄所的内部往来, 收付双方都是本行开户单位的) 都是要直接入帐的。而对于收款人、出票人不在同一家行开户的情况下, 如一些委托收款等的转帐支票, 经过票据交换后才能入帐, 由于县级支行未在当地人民银行开户, 在会计账上就反映在“存放系统内款项”科目, 而与央行直接接触的省级分行才使用“存放中央银行款项”科目。而我们在学校里学习中比较了解的是后者。还有一些科目如“内部往来”, 指会计部与储蓄部的资金划拨, 如代企业发工资; “存放系统内款项”, 指有隶属关系的下级行存放于上级行的清算备付金、调拨资金、存款准备金等。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。一些数额比较大的款项的支取 (一般是大于或等于xxxx元) 要登记大额款项登记表, 并且该笔款项的支票也要由会计主管签字后, 方可支取。

“一天之际在于晨”, 会计部门也是如此。负责记帐的会计每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对, 如打印工前准备, 科目日结单, 日总帐表, 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。在中午之前, 有票据交换提入, 根据交换轧差单编制特种转帐借、贷方凭证等, 检查是否有退票。下午, 将其他工作人员上门收款提入的支票进行审核, 加盖“收妥抵用”章, 交予复核员录入计算机交换系统。在本日业务结束后, 进行日终处理, 打印本日发生业务的所有相关凭证, 对帐; 打印“流水轧差”, 检查今日的帐务的借贷方是否平衡。最后, 轧帐。这些打印的凭证由专门的工作人员装订起来, 再次审查, 看科目章是否盖反、有无漏盖经办人员名章等, 然后装订凭证交予上级行进行稽核。这样一天的会计工作也就告一段落了。

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所有的储蓄业

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”。

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一定的信用额度，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清单，客户就可以选择全部付清或支付部分，如果选择后者，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一定的准备金，然后银行再授予其一定的消费额度的一种信用卡。借计卡是没有透支功能的，但可以进行转帐结算，存取，消费的一种卡。如建行的储蓄龙卡。信用卡还可以按使用对象分为单位卡与个人卡；按信用等级分为金卡与普通卡。

信贷业务

由于目前的实际情况，中小企业融资难，尽管央行一再出台有关鼓励银行向中小企业贷款的方案，但是，在各个银行内部都有严格的控制。建行也是如此。所以，银行目前也投入了个人贷款领域。需要注意的是，银行的个人贷款业务并不是直接将款贷给个人，而是与商家签订一定的协议，其实是将款贷给商家，然后商家把商品卖给个人，个人再还款给银行。银行在与商家签订协议时，审查商家的证件是否齐全。而个人要向银行提供有关的收入证明，身份证明等。一般都是以购买的标的物作为抵押，最常见的就是动产抵押（如汽车贷款）和不动产抵押（如住房贷款）。信贷部门实行的是审贷分离制，就是进行贷款客户开发与具体发放贷款，审核贷款可能性的工作人员是各司其职的。

小结

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，也是对这几年来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前台会计业务，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。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

篇2：银行实习总结

根据学校对于本科生的毕业实习要求，和签约单位的要求，我于20__年__月__日至今，在__分行进行毕业实习。在各岗位工作人员的帮助下进一步了解了银行的构架体系、部门设置和操作流程，对银行的工作内容有了更深层次的了解，在实习过程中与部门成员分工合作，拓展了知识水平和业务素养。实习期间，我在个人金融部银行卡助理，大堂助理等岗位上进行见习，在单位指导老师的帮助下，熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习了银行基础操作人员的实务工作，实际工作能力得到了很好的锻炼和提高。下面对我的实习情况作详细总结。

一、实习单位简介

1.1关于__银行

1.3__银行的业务

商业银行业务是__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。

1)公司金融业务

公司金融业务为__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。

2)产品服务创新

__银行配合公司客户最新业务需求，组合和创新公司金融产品;加大与金融同业的产品合作，积极开展同业间公司信贷资产的转让业务;推出融易达(基于应收账款的融资服务)、通易达(应收账款质押开证)、融信达(基于投保出口信用险的应收账款的融资服务)和融货达(货物质押融资)等产品，进一步丰富了“达”系列贸易融资产品种类。

3)个人金融业务

个人金融业务为__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、“中银理财”服务、私人银行业务、银行卡业务、渠道建设。

4)产品服务创新

依托全球服务网络和多元化服务平台，__银行为客户提供全方位金融服务，不断创新推出本外币理财新产品。继续推动海外财富管理专柜业务，为客户跨境资产配置提供了便利。

5)金融市场业务

__银行金融市场业务主要包括：本外币金融工具的自营交易与代客业务、本

外币各类证券或指数投资业务、债务资本市场业务、代客理财和资产管理业务、金融代理及托管业务等。__银行主要通过__、__、__设立的五个交易中心经营资金业务。

6)产品服务创新

新产品的设计与报价能力是__银行金融市场业务主要竞争优势之一。__银行始终秉持以客户需求为导向的创新理念，凭借在外汇业务方面的丰富经验及战略投资者的专业知识，致力于通过开发创新及度身订造的资金产品及服务吸引客户。

二、实习目的

(一)了解认识金融行业尤其是银行业的各种知识，丰富知识水平。

(二)锻炼自己的工作实践能力，提高自身的人际交往能力与吃苦耐劳的精神，培养岗位适应性。

(三)增加社会阅历，拓展人脉资源，完成实习规划。

(四)实习期间保持与单位领导员工的良好关系，通过自身实习表现给用人单位留下良好印象，争取校招绿色通道或者单位留用意向。

三、实习岗位及工作内容

实习岗位：

个人金融部银行卡助理营业部大堂经理助理。

工作内容：

个人金融部银行卡助理：

1、通过学习部门信用卡业务相关知识，掌握有关办公操作流程，了解部门对公和对私业务的具体操作，引导客户办理具体业务。

2、整理归档客户信用卡档案，实现客户资料的保密工作，协助部门完成客户个人及企业贷款的办理及贷后的跟踪核查和不良贷款催收工作。

3、协助完成部门全辖员工的绩效考核报告及数据录入工作。

4、协助部门完成月度工作报告，进行相关表格数据的格式调整，在部门工作繁杂时负责部门业务通讯的转接工作。

营业部大堂经理助理：

1、学习银行前台的各项工作以及银行的各项理财产品、担保贷款业务、银行卡、信用卡的各种详细情况，协助大堂经理处理银行各项日常工作。必要时协助柜台和理财经理处理银行客户数据与对客户进行及时回访。由于是男性职员，同时也担当银行的日常安保工作，当然只限于维持大堂秩序。

2、协助大堂经理处理银行大堂事宜，如引导客户，为客户介绍理财产品，解决客户与银行有关的问题。参与银行厅堂销售的各项布置与客户营销。

3、协助柜台工作，指引客户填写各种表格回单，帮助柜台疏导客户。进行银行高端产品对VIP客户的针对性推广等。

4、协助理财经理处理银行客户数据，主要完成客户购买理财产品或者办理各种功能性银行卡后的数据录入和数据分类工作。

5、客户回访工作，主要在客户购买理财产品成功之后电话告知客户做一个继续追踪，以及在理财产品推出之前协助告知一些重要客户，或者给陌生客户做电话拜访工作，宣传理财产品等。

四、具体实习内容

学习相应理论基础知识及银行相关各种文件，学习了柜面操作基本知识以及人民银行下发的各种文件。大堂经理助理是连接客户、柜面人员、客户经理的纽带，因此首先就得学习柜面的相关知识，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。柜面相关知识主要有五大部分：对公业务，对私业务，联行业务，授信业务，公共业务。其中具体包括对凭证及相关传票、操作流程、交易代码的学习。在学习的过程中，要非常用心，因为这些知识点既散又细，而且对于一位银行服务人员特别是柜员来说，任何一点细小的规定如果操作失误就可能酿成不可估量的后果。同时还要学习人民银行下达的相关文件，结合商业银行的内部规定变动了解银行改革的方向和动态。只有全面了解了这些文件规定，才能树立更强的服务意识和竞争意识，以优质的服务让顾客满意，以强劲的竞争力为银行争取更大的生存空间。

学习大堂营销技巧及解答客户咨询。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经理，代表着企业的形象与信誉，所以一切都要谨小慎微。要做好大堂经理助理的工作就必须做到以下几个方面：干练，稳重，自信，亲和。对顾客的需求要能够迅速作出反应，对大堂里出现的不同问题要能够表现出遇事不慌的心态，机智的处理并解决出现的状况，作为一个大堂经理要能够以低姿态友善地与客户沟通、交流，但也不能唯唯诺诺，在任何时刻我们都应该对自己充满信心。在客户迷茫时，我们为其指明方向;在客户遇到困难时，我们施予援手;当客户不解时，我们耐心解释;当客户不满时，我们及时安抚。随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户的信赖。让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。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。所以，作为一名大堂经理要有丰富的知识，随机应变的能力，以及善于营销的口才。

五、实习心得与体会

经过这次毕业实习，使作为新入社会大学生的我更加深刻地认识了社会，熟悉了工作岗位和工作要求，端正了工作态度。与此同时，在两个多月的工作相处中，与同事们培养了深刻地友谊，拓展了人脉，培养了礼仪，从而拓展了作为商科学生的商业素养，为以后的工作打下了坚实的基础。

通过这次实习，与实习相伴的是对银行业务的深入理解和对银行具体工作认识的改观，更加深刻地认识到银行工作的细致和严谨，也理解了银行对客户银行卡收取年费的合理之处。考虑对银行资源的高效利用，银行对其收取年费，避免了客户办理多张银行卡对银行资源的不合理占用，从而避免了银行卡档案的冗杂，减轻了银行卡档案和管理的操作难度，与此同时，促使客户合理利用手上有限的银行卡，提高安全意识，也减少了针对银行卡骗贷及核呆等贷后工作的工作量，维护金融安全。

在实习的过程中也伴随着对银行业务团队的认识和尊重，正是因为中行高素质员工团队，通力合作，共同为部门成就而不断努力，才铸就了一个团结、负责的大企业的形象。

通过这次实习，我更加清晰的认识到银行已经由原来的专业银行向全能型商业银行的转变，银行已经由原来的货币银行转变为现在的万能银行。现代商业银行除了经营传统的存贷业务之外，同时还经营基金、保险等金融业务以及贵金属工艺品等保值增值类产品，分散经营风险，减少主营业务所造成的风险，而且积极拓展银行的中间业务，提高中收，有利于增强银行的灵活性，扩大赢利点。银行作为特殊的企业，有着特殊的监管机制，在经营过程中必须兼顾盈利性、流动性与安全性的“三性”原则。盈利性是目的，安全性是根本，而流动性是前提条件。商业银行在经营过程中必须统筹考虑三者关系，综合权衡利弊，不能偏废其一。在保持安全性、流动性的前提下，实现盈利的化。而现在能够积极拓展银行的中间业务，对于银行自身发展而言，无疑将会极大的增加银行的业务范围与经营能力，整体促进银行良性发展。尤其作为一名管理类专业的学生，看到中行历经百年，在外汇，贵金属工艺品等方面领军其他银行的时候，心里对以后的工作也是充满期待的。但同时也发现自己在口语方面的不足。

作为一名刚毕业的大学生，尽快实现角色的转变，是一个大学毕业生刚步入社会时所面临的首要任务。对于刚毕业的大学生来说，一开始就做一番伟大的事业并不现实，而是必须从最细小的工作中做起，甚至还要一遍遍的重复那些“细小”。这不仅要我们从行动上改变，更要先从心理上、思想上接受并改变，要充分认识到伟大都是从平凡累积起来的。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，其实不一定要成就辉煌的功业，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。认清了这些以后，角色转变也就不再是问题。通过这次的实习，我对银行工作有了详尽而深刻的了解，也是对未来参加工作的试炼。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。

篇3：银行实习总结

银行实习总结

实习的时间来的是如此之快，我都还没有做好一切的准备，实习就到来了，在实习的过程当中，我也从一个在学校里面无忧无虑的人变得有些瞻前顾后，不管是做什么都会考虑到事件的后果，在实习的前后，我也可以感觉到自己身上很明显的改变，这短短的几个月实习时间也让我成长了很多，成长的迅速也不是自己所能够去阻止的，以至于自己的成长和变化都是潜移默化间的。

我的实习是在银行里面，在银行的实习也让我倍感压力，我并不是一个专业知识很扎实巩固的人，同时我也清楚的明白自己在身上还有很大的问题，加上太多人对我抱有期待，也更加的让我感到自己不努力也是不行的，每当自己感到辛苦的时候，想要放慢脚步的时候，生活和压力总会像是一只手一样，无形的在后面推着我前进，但是我也很庆幸自己的心态，每次当这样的事情出现的时候，我总能调整好自己的心态，将这样的压力化为自己的动力，在工作上面更加的努力，尽全力的去做好，也不让自己留有任何的遗憾，更不会当自己没有做好的时候来觉得自己没有足够的尽力而感到后悔，我也从自己的工作当中体悟到了很多的道理，心态一直都是我们生活当中最为重要的东西，也要去学会合理的调整自己的心态，当同一个问题的出现的时候，自己所看到问题的角度不一样也会导致结果的不同。因为自己所感受到的东西也让我懂事和沉稳了很多。

在实习的工作上，我深知能力的不足，所以我也更加的努力，当别人用一个小时就可以做好的事情，我用两个，三个小时我也会尽力的去做好，先天的不足也是可以在后天的工作当中去慢慢的成长和锻炼的，加上实习本身就是一个锻炼人和学习的机会，我也抓紧这样的机会，在银行里面用心的去完成自己的工作，去更好的学习到更多银行工作的知识，尽可能的让我可以在实习结束之后变得更加的专业。现在实习也快要到达末尾的时候，通过实习，也提高了我的工作能力，锻炼了自己遇到事情和难题时的能力和处事方式，积攒了一定的工作经验，加上银行工作的谨慎和细致，也让我有了一定的职业习惯，在生活和工作中的任何一件事情上都格外的谨慎和仔细，确保不出现任何的错误和失误。

我很感谢生活对我的磨炼，也很感谢 - - 银行对我的培养，让我现在变得更加的专业，以后我也会继续将压力化为动力，认真的工作和生活，在未来拥抱优秀的自己。

篇4：银行实习总结

实习总结

于XXXX年3月1日至今，我在中国建设银行白云支行度过了一段有意义的实习实践。在建设银行实习，我是分配到财会部管理的会计营运（管理）部门。在学校我学习的是会计，在校的会计知识都是企业会计，与银行会计并不相同，虽然没有学习过，但我知道“万变不离其宗”，自己学习的知识一定能用的。

初到会计营运（管理）部门，我就是一个新丁，什么都不知道，也不知从何入手。但是实习单位的同事们都很友善和乐意教我工作上的内容。刚开始，我都是做一些相同及简单的内容，编写银行内部的往来明细清单，销毁没有作用的工作内容资料，填写每一叠资料的内容，写部门开会周记等。在这一个月，就是这样每每重复的完成相同的工作。工作虽是都没有变过，但我还是会犯小错误。这是我所不认可的。这几个小错误的出现一来说明了自己对工作内容的不熟悉，还说明了自己未能百分百的融入工作，尚不够细心。错误是人人都会犯的，但最重要的是要知错能改，从每次的错误中学习成长，得到经验和教训，在下次是就能避免再犯相同的错误了。时间见证了我的成长，也让我明白到工作时不可三心二意，应该要认真、细心负责的完成自己的工作。虽然有时候要做的工作很简单，或者并不用我去思考，但是这也可以看出自己对每一项工作的责任心，也是每一天工作所必需贯彻的工作要求。

工作是否能准确的完成，关键在于自己。因为我是编写会计凭证的，对每一个细节及所有金钱的总额，都是要一一核对完整才能开始编制。这又考查了自己的细心及工作的全面性。值得我感悟的是，犯错之后不能自己去想尽办法去掩盖，而是要直视自己的错误，这也是对工作城实的态度。除了在工作能力上得到了锻炼，在与人交流的方面也通过这段时间的实习得到了提高，从一个比较害羞的人渐渐步入外向开朗，也使自己更加自信了。在与不同的同事相处下，磨练了自己的交流能力，也学习到了作为年轻的职员应自觉主动的去做事。或许有项工作并不在你的领域范围，但只要自己力所能及都可以帮助完成。当我自己有空时，也会去别的同事工作岗位上学习，遇到不明白的也会去请教同事们。

无可厚非，每一次的实习都能让人成长，都能让我经历更多，得到更多的工作经验和社会经验，在经历这么多事情时，最重要的是我要加以吸收、总结，为下一秒能更好的表现自己。在步入工作前，我会好好珍惜实习的机会，掌握好实习所领悟和学到的知识，更加相信自己，完善自己。

XXX

篇5：银行实习总结

银行实习总结

一、实习时间

20XX年X月X日至20XX年X月X日

二、实习单位

XX银行股份有限公司XX省XX市XX分行

三、实习过程和内容

业务工作内容：因为我没有接受过专业的业务学习和培训，所以我只能在实习期间熟悉和了解业务，以便在以后更好更快的掌握业务技能和工作内容。在中国银行实习的一个月时间里，我主要学习和了解了以下几个方面：

在银行大堂联系客户，了解并满足他们的需求。向银行大堂经理学习。大堂经理是连接客户、柜员和客户经理的纽带。因此，首先要学习柜台相关知识，更好地解答客户疑问，引导客户办理相关业务，维护大堂秩序，减少柜员工作量，提高整体服务效率。商务礼仪主要包括回答客户提问、引导商务客户、维护大堂秩序、推销适合自己的金融产品四个方面。在此期间，我学会了如何与客户沟通，如何让客户对我们的服务感到满意，如何全心全意地帮助客户，如帮助客户填写单据或教他们正确使用atm机。去销售部了解银行的基本业务和流程。中国银行对其储蓄业务实行柜员负责制，即每个柜员可以办理所有的储蓄业务，即开户、存取现金、挂失、挂失、兑换大票小票、接受中间业务。凭证应当由各柜员保管和记录。但是，每个柜员准备的文件必须提交给相关银行的负责人审核，然后转交上级处理和审核。我想做的是学习柜员在每天交接工作时的调解。除了检查现金账户是否一致外，还需要检查重要空白凭证是否缺失、传票是否连续等。出纳之间的调解也非常程序化。一般先清点现金，再清点存折、银行卡、存单等重要的空白凭证。通过与业务员的接触，我也了解了银行的操作流程和储蓄业务。我还学习了交易代码和一些操作程序。了解银行体系中监管和事后监管的意义。

做一些家务。如字母分类，word文档和excel表格的录入，excel公式的计算，句子的转换等。虽然这是一份小工作，但我学到了一些以前不知道的东西，比如如何使用复印机、打印机、扫描仪、传真机、钱包等。银行将来会经常使用它。

虽然这只是一个月的实习，但是非常充实。对我来说，这是我大学生涯甚至生活中重要的一部分，在我未来的学习和生活中扮演着重要的角色。而这次毕业实习无疑成为了我走向社会的一个平台，为我今后走向社会奠定了良好的基础。作为一名大学生，尽快实现角色转换是首要任务。在这方面，我们必须纠正我们的心理和态度。在校期间，我学习了一些银行课程，比如《货币银行学》，《国际金融学》，《投资银行学》等。这为我在银行的实习打下了一定的基础。在这次实习中，我也意识到实际的工作和书本上的知识有一定的距离，我需要进一步的学习。只有这样，我才能全面而深刻地了解银行的基础业务，而不仅仅局限于账面。这些基础业务在书本上是无法完全理解和学习的，所以基础练习就显得尤为重要。另外，我也意识到我们在处理每一项工作的时候都要有一种不可缺少的责任感，做事一定要小心谨慎，因为业务是复杂多样的，稍有不慎就会给客户和银行带来损失。还有一种需要是开放的心态。如果你有什么不明白的，你应该虚心求教。在这次实习中，我也感受到了一直以来员工的团队精神、敬业精神、创新精神和敬业精神。

可以说，这次实习让我受益匪浅。大体掌握了中国银行的各项业务，熟悉了银行日常业务的操作流程和工作系统，客观上对所学的银行知识和理论有了更深的理解。实习期间，能虚心学习，工作认真，认真完成各项任务，与同事建立良好的关系，得到了行业内员工的一致认可。

四、实习的经验与收获

虽然这只是一个为期五周的实习，但时间很短，却非常充实。对于我来说，这是我大学生涯甚至生活中非常重要的积累和经验的一部分。它将在我未来的学习和生活中发挥非常重要的作用。而且，这次毕业实习无疑成为了我踏入社会的一个平台，为我今后踏入社会打下了良好的基础。作为一名大学毕业生，尽快实现角色转换是最重要的任务。在这方面，我们必须纠正我们的心理和态度。

在我的学生时代，我学习了一些关于银行的课程，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。

在这次实习中，我最大的收获是能够在吴中西路支行和业务管理部学习，因为这些都是银行内部运作的机构。在这些机构里，我学到了平时书本上没有详细介绍的知识。这让我对我的专业有了更细致、更深刻的了解，也是我在大学三年所学知识的巩固和应用。我要特别感谢我的同事和上级，他们发挥了模范作用。他们吃苦耐劳，勤勤恳恳，乐于助人，给了我很多鼓励和帮助。

在这次实习中，我也意识到实际的工作和书本上的知识有一定的距离，我需要进一步的学习。只有这样，我才能对银行的基础业务有更全面、更深刻的了解，而不局限于账面。这些最基本的业务在书本上往往无法彻底理解和学习，所以基本的实践就显得尤为重要。

除此之外，我也意识到我们每一份工作都要有一种不可或缺的责任感，做事要细心，因为业务是复杂多样的，小的失误就会给客户和银行带来损失。还有一种需要是开放的心态。如果你有什么不明白的，你应该虚心求教。在这次实习中，我也感受到了一直以来员工的团队精神、敬业精神、创新精神和敬业精神。

经过一个月的实习，我收获的不仅是各方面专业知识的提高，更是做人做事的道理。

篇6：银行实习总结

银行实习员工实习总结

经过艰苦的选拔应聘，我终于成为一名银行的员工了，不过这只是开始，以后的路还长着呢，我对自己说，一定要珍惜眼前的工作，一定要将自己的工作做好，一定要在不

断的前进中走的更远。就目前来看，我还是对银行的工作非常的不熟悉，所以我需要更多的发展，我需要更多的努力，我想我应该做的更好，我想我应该将自己的努力化为动力。我作为实习银行的员工，我必须要做好这一切。

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

八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***系统对公司客户进行评级授信。由于我行优质客户**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。

以上是我在**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*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。

一、企业文化

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。*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。究其原因，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*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。

二、授权管理

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

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。

三、信贷管理

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。**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**，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，*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*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。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。

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。

千里之行，始于足下，**是我工作的起点，在**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*行的发展贡献自己的一份力量。

我经过实习期的锻炼，我也可以做好这一切了，我也可以独自的完成工作了，这是我的进步，我知道就目前来看，我应该做的更好，我应该在不断的进步中得到更多的发展，我相信自己的能力，我也相信我会有一个光明的未来。我觉得自己是适合银行工作的，我相信我会做的更好，我相信在发展中，我会将自己的能力提高很多，我相信我是要成功的！

