

2023年银行大堂经理助理工作经历描述

银行大堂经理助理实习报告(优质5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

银行大堂经理助理工作经历描述篇一

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。

银行大堂经理助理工作经历描述篇二

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！

银行大堂经理助理工作经历描述篇三

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！

银行大堂经理助理工作经历描述篇四

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!

银行大堂经理助理工作经历描述篇五

实习单位: 中国银行襄樊分行营业部

实习时间[]20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日

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！