

2023年工商银行实习总结(模板5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

工商银行实习总结篇一

为提高教师专业技能水平和实践教学能力，建设出高水平的双师型教师队伍，学校积极响应教育部号召，于20____年暑期再次安排各系专业教师下企业实践。本人作为财经系的专业教师之一，也被分派到了校企合作单位中国工商银行苏州分行进行了为期一个月的锻炼学习。下面我将实习的情况及体会作简单总结：

一，实习单位简介

中国工商银行成立于__年。作为中国资产规模最大的商业银行，经过20几年的改革发展，中国工商银行已经步入质量效益和规模协调发展的轨道。____年末资产总额近53000亿元人民币，占中国境内银行业金融机构资产总和的近五分之一。____年英国《银行家》杂志按一级资本排序，中国工商银行名列全球1000家大银行的第十六位，连续五次入围美国《财富》全球500强，并被美国《远东经济评论》评为中国高质量产品(服务)十强。____年由工商银行自主投产成功的全功能银行(nova)系统，为业务和管理的进步提供了强健的动力。

二，实习过程

此次实习的目的在于：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，使教学更有针对性，对

学生就业岗位需求把握更灵敏.

实习过程主要包括以下几个阶段:

(一)了解实习单位基本情况和机构设置, 人员配备等.

(二)了解银行的基本业务流程, 主要包括以下方面:银行业务基本技能训练, 如点钞, 珠算, 五笔字型输入, 捆扎等;银行的储蓄业务, 如活期存款, 整存整取, 定活两便等;银行的对公业务, 如受理现金支票, 签发银行汇票等;银行的信用卡业务, 如贷记卡的开户, 销户, 现金存取等.

(三)了解银行会计核算方法, 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.

(四)总结实习经过.

三, 实习内容

在分行领导的指导, 帮助下, 我们首先就银行工作中所必需的基本技能, 包括点钞, 捆钞, 珠算, 五笔字型输入法, 数字小键盘使用等进行了详细了解和现场观摩. 特别要说的是珠算, 很多学生包括我自己都无法理解在这个信息技术高速发展的时代, 为什么还要苦练珠算, 为什么不用计算器原来银行柜员经常需要查点现金, 看是否能账实相符, 而人民币有多种卷别, 在点钞时需要累加, 这时使用算盘就要比计算器方便, 因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失.

接下来, 我们又在个人理财中心观摩了银行柜面业务的全过程. 工行柜面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, 受理中间业务等. 对于每一笔业务, 都必须进入nova系统办理. 此外营业终了时需要进行的nova轧账和中间业务轧账, 柜员必须学习如何打印流水, 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。

在银行，柜员间每天交接工作时的对账是必不可少的，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折，银行卡，存单等。

四，实习收获与体会

财经系中许多年轻的专业教师虽然已具备扎实的理论知识和基础技能素养，但与企业缺少紧密联系，以致当学生问到相关行业的细节问题时，答不上来，只能照本宣科。而学校安排教师到企业实践，就是为了了解企业生产组织方式，工艺流程，产业发展趋势等基本情况等，并结合企业的生产实际和用人标准，不断完善教学方案，改进教学方法，积极开发校本教材，切实加强职业学校实践教学环节，提高技能型人才培养质量，为了改变教学与实际脱节状况。

工商银行实习总结篇二

目前工商行正努力开发财富客户，。工行财富管理服务面向个人金融资产达100万元人民币(含等值外币)的人群，实现了签约、个人风险评估、财富规划、资产管理、投资组合执行情况报告等系列服务，首先，通过财务分析和风险测评，财富客户可享受量身定制个性化的综合理财与保险方案，同时，客户经理可为其提供投资产品组合和专属的理财、保险产品，并借助基金专户理财、券商定向理财等平台，提供个性化的资产管理服务。此外，财富客户还可享受贵宾通道、费率优惠、融资便利等增值服务，有跨国理财需求的财富客户，还将享受跨境账户代理见证开户等境内外联动金融服务。工行还在国内率先推出带有芯片和磁条的双介质高端借记卡，作

为财富管理签约客户的尊享识别介质。

投资理财产品主要有：国债、基金、证券、保险、外汇买卖、黄金买卖。目前工商银行代理435只基金销售。选择基金要看公司规模、以及、基金经理的资历等等。

对于为客户理财规划首先要了解客户，例如客户的用于理财的资金额度、活期定期存款额度、理清客户的理财目标(知道客户想要干什么，有什么样的生活目标和理财目标，这个目标是一个量化的目标，需要具体的金额和时间)、客户的风险偏好(不做不考虑任何客观情况的风险偏好的假设，例如，有的客户因为自己偏好于风险较大的投资工具，把钱全部都放在股市里，而没有考虑到他有父母、子女，没有考虑到家庭责任，这个时候他的风险偏好偏离了他能够承受的范围)。客户需要填写相关资料，然后理财师通过个人客户营销管理系统，判定客户所属投资种类，从而为客户制定相应理财方案。

工商银行实习总结篇三

根据学校有关社会实践课程的安排，我于20____年7月8日至20____年8月4日到浙江省金华市工商银行浦江支行实习。在一个月实习的时间里，通过单位工作人员的帮助，我熟悉了浦江工商银行非现金部柜员的主要工作，加深了我对银行经营管理理念的理解，掌握了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，为今后的工作奠定了基础。

一、实习单位概况

(一)工商银行基本情况

中国工商银行是中国最大的国有独资商业银行，基本任务是依据国家的法律和法规，通过国内外开展融资活动筹集社会资金，加强信贷资金管理，支持企业生产和技术改造，为我

国经济建设服务。

中国工商银行成立于1984年1月1日。作为中国资产规模最大的商业银行，中国工商银行经过27年的改革发展，已经步入质量效益和规模协调发展的轨道。20____年末资产总额约52791亿元人民币，占中国境内银行业金融机构资产总和的近五分之一。截至20____年4月末，资产总额达183572.78亿元人民币左右。

(二) 工商银行核心业务

工商银行的经营范围是《商业银行法》规定的所有银行业务，主要包括：吸收公众存款，发放短期、中期和长期贷款；办理结算；办理贴现；发行金融债券；代理发行、代理兑付、承销政府债券；买卖政府债券；从事同业拆借；提供信用证服务及担保；代理收付款项及代理保险业务；提供保险箱服务；外汇存款；外汇贷款；外汇汇款；外币兑换；国际结算；结汇、售汇；同业外汇拆借；外汇票据的承兑和贴现；外汇借款；外汇担保；外汇信用卡的发行；买卖和代理买卖股票以外的外币有价证券；发行和代理发行股票以外的外币有价证券；自营和代客外汇买卖；代理国外信用卡的发行及付款业务；离岸金融业务；资信调查、咨询、见证业务。经中国人民银行和中国银行业监督管理委员会批准的其他业务。

而我实习所在的浦江支行，主要产品服务有：人民币存款、贷款、结算业务，人民币储蓄业务；外汇存款、外汇贷款、外汇汇款、外币兑换；国际结算；经中国人民银行批准的其他业务。计划要实施零售业务经营模式的转变，通过开展理财、个人信贷、信用卡等业务，争取并培育高端客户，实现负债业务的增长，为全行业务发展提供充足的资金来源。

(三) 工商银行浦江支行组织结构

工商银行浦江支行有六大部门。浦江支行对上接受金华市分

行的领导和监督，对下行使其对部门的管理权。支行职权的行使和职责的履行主要通过全行五大职能部门实现，五大职能部门分别是营业部、业务部、个人信贷部、财会部、办公室。这六个部门分管不同的工作。业务部主要负责贷款投放、项目申报、评级、客户营销拜访，授信及授信项下支用和内部管理。营业部主要负责服务检查、财务核算、检查整改、营销组织、营运管理。个人信贷部主要负责召开客户经理月例会、走访中介机构、业务收费项目自查、配合网点工作、公积金主城区管理、确定按揭贷款事项。财会部主要负责计划考核、财务管理、税务管理、成本费用管理、集中采购方面、价格利率及中间业务方面。办公室则主要负责各个部门的协调统一、会议安排、邮件收发、日常接待等综合业务。

二、实习内容

(一) 学习银行基本业务操作

在暑期实习期间，我积极向非现金部柜员学习银行基本业务操作。因为现在银行是实行的是柜员制，所以我并没有机会独立进行业务操作，能做的就是跟在指导老师后面帮忙。但是就是从旁边的学习中，我同样学到了很多的东西。因为我主要是在非现金部实习，而我的指导老师负责票据处理，因此重点学习了如何开立审核各类票据，例如本票、汇票、支票等的开立，审核其金额是否正确，单据是否过期，凭证要素是否齐全等。

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，有时会遇到客户不满意我们的工作而抱怨，比如开立本票的时候速度太慢，客户等了很久都没开立好就会有情绪。这时候就是考验银行工作人员耐心与处世技巧的时候了，如何化解矛盾让顾客满意，有很大的学问。我的指导老师告诫我说，千万不要跟客户硬碰硬的吵架或者起冲突，以免带来不必要的麻烦。毕竟我们是服务人员，对待客户要礼貌。但是解决这类问题的关键还是提高效率，优化服务质量，从

而减少客户的抱怨与投诉。

(二) 大堂维持秩序及解答客户咨询

在一个月实习的时间里，我除了跟指导老师学习非现金结算业务外还有幸在大堂里学习了两天，帮助维持大堂的秩序及解答客户的咨询。在大堂工作要特别注重礼仪，成天与客户打交道的大堂工作人员，代表着银行的形象和名誉，所以一切都要小心谨慎。因为我是实习生，主要的工作还是帮助客户解答问题，帮助他们完成业务操作，如复印身份证、自助转账操作、填写单据等。除了我大堂还有一位实习的男生和两个正式员工，两位姐姐都长得十分面善，对待客户也都是笑容满面。大堂里经常有客户咨询问题，而且会不断的有人咨询同一个问题，两位姐姐都能给客户最及时的帮助，即使面对态度不好的客户，我也没见她们抱怨过什么。因为我对业务不是很熟练，刚开始的时候挺紧张的，生怕客户的问题我回答不了，两位姐姐都很照顾我，当我遇到不懂的问题时总是出来帮我解围。两天时间很快就过去了，但我觉得这两天过得特别的充实。

(三) 其他技能

在营业部实习的一个月里，我做了许多琐碎的工作，例如复印资料、身份证，修理复印机，传真文件，传递单据，录入数据等。这些工作虽然基本，却也考验我的技能。在实习之前，我根本不会使用复印机、传真机，电脑打字的速度也不快。而这些技能恰恰是日后工作中必须掌握的。比如我帮忙录入作废信用卡的卡号时，一串串的数据看的我头昏眼花，一整天都对着电脑录数据，做的十分辛苦，熟能生巧，但这些都是银行的基本工作，就跟点钞一样，都要学会做，而且要能高效的完成。

通过这次的实习，除了让我对工商银行的基本业务有了一定了解外，我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学生，这次的实习是一个很好的平台，让我接触到社会，体验工作，为我今后踏入社会奠定了基础。

三、实习心得和体会

虽然这只是一个月的实习，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，在我以后的学习和生活中都会发挥着很重要的作用。银行的日常工作严谨又繁琐，可以说是枯燥无味，但是想要做得好，却是非常不容易。工作都是辛苦的，只有认真去做才能做好。另外我还体会到我们对待每一样工作都要认真负责，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。

工商银行实习总结篇四

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。我们对待每一样工作都要认真负责，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。比如：在银行工作，如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班；如果是一个柜员的汇款业务没经经理审核，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。如果是填错的单据导致单据被退回，则必须有经办人赔偿(每笔业务20元)。所以在办理与银行现金有关业务时一定要谨慎小心。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事，对工作每一笔业务都要谨慎小心。

(二)要坚持职业道德、不断提高职业素养

正所谓做一行就要懂一行的行规。比如，办理各类票据的时候票据上填写的每个字和数字都必须正确清晰，盖章也必须盖对而且盖清楚，有不少客户字迹潦草或是有错别字，都必须将票据退回重新填写。而当对方有所疑问时，也必须要耐心的解释为什么要这么做。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。

(三) 要清楚自己的目标

通过实习，从一个在职员工的角度来了解工商银行，又从一个客户的角度来审视工商银行，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。

(四) 积极融入，适应环境

大多时候我都认为自己是一个很容易融入新环境的人，但是在实习初期我发现这方面自己有很多需要提高的地方，我需要学习如何与不同的人交往，如何处理好上下级的关系，并且更加注意提高自己适应新环境、溶入新环境的能力。有些时候我也会为自己是重点大学的大学生而自得，实习期间跟很多人接触过后我才发现其实学历并不能证明一个人的能力，关键是你有多少能力，而不是你来自哪里，只有把自己的位置放低，才能够飞得更高，所以要学会放低姿态，努力积攒知识与能力，了解自己能做什么，善于做什么，和别人分享，积极的融入到团队当中，才能更好的完成工作。

工商银行实习总结篇五

工商银行实习总结

目前工商行正努力开发财富客户。工行财富管理服务面向个人金融资产达100万元人民币(含等值外币)的人群，实现了签约、个人风险评估、财富规划、资产管理、投资组合执行情况报告等系列服务，首先，通过财务分析和风险测评，财富客户可享受量身定制个性化的综合理财与保险方案，同时，客户经理可为其提供投资产品组合和专属的理财、保险产品，并借助基金专户理财、券商定向理财等平台，提供个性化的资产管理服务。此外，财富客户还可享受贵宾通道、费率优惠、融资便利等增值服务，有跨国理财需求的财富客户，还将享受跨境账户代理见证开户等境内外联动金融服务。工行还在国内率先推出带有芯片和磁条的双介质高端借记卡，作为财富管理签约客户的尊享识别介质。

投资理财产品主要有：国债、基金、证券、保险、外汇买卖、黄金买卖。目前工商银行代理435只基金销售。选择基金要看公司规模、以及、基金经理的资历等等。

对于为客户理财规划首先要了解客户，例如客户的用于理财的资金额度、活期定期存款额度、理清客户的理财目标（知道客户想要干什么，有什么样的生活目标和理财目标，这个目标是一个量化的目标，需要具体的金额和时间）、客户的风险偏好（不做不考虑任何客观情况的’风险偏好的假设，例如，有的客户因为自己偏好于风险较大的投资工具，把钱全部都放在股市里，而没有考虑到他有父母、子女，没有考虑到家庭责任，这个时候他的风险偏好偏离了他能够承受的范围）。客户需要填写相关资料，然后理财师通过个人客户营销管理系统，判定客户所属投资种类，从而为客户制定相应理财方案。