

最新银行工作人员实习总结(通用14篇)

通过财务工作总结，我们可以发现自身的不足之处并努力改进，提高工作能力。财务工作总结应根据不同的财务项目和活动进行分类和归纳，以便查阅和横向对比。为了帮助大家更好地理解财务工作总结的重要性，以下是一些成功企业的财务工作总结案例。

银行工作人员实习总结篇一

20xx年xx月，我们20xxx届农行新员工正式开始了见习生涯，见习期一年□x月x日，签订劳动合同□x月x日，我将组织关系转入xx支行，同时被通知分配到xx分理处。一年来，我经历了新员工培训、大堂经理、高柜柜员、客户经理等岗位，现见习期满，将我的见习总结交予组织，一方面希望通过总结，思考过去工作中的所学所得，并躬身自省；另一方面，希望组织对我工作中积极的部分给予肯定，并对我的不足给予批评和指导。

首先是对工作的总结。

我到xx分理处后，由于一段时间没有柜员号，就被林主任安排跟班实习和大堂引导。刚开始工作，觉得工作很是神圣。当时思想很是紧张，动作也是极不熟练。好在师傅给力，客户也予以理解，到新员工培训前，已能小有熟练的上柜。

之后是新员工培训。新员工培训包含了心理辅导、礼仪学习、农行介绍、团队训练、技能培训等多方面内容，平时训练采用半军事化训练。新员工培训历时半个月，时间虽然较短，但是经过这段时间，我对理论、技能和团队协作能力都有了新的认识。

经过培训，我回到网点后，首先担任了xx的大堂经理。培训

时老师引入了“赢在大堂”的农行文化，我认识到大堂经理是农业银行的一个非常重要的岗位。我认为大堂经理的第一素质必须是责任心。因此责在一个“先”字。大堂经理需要最先发出问候，最先了解客户需求，并且最先服务客户，最先展开营销。当把客户引导至柜台后，大堂经理需要协助柜台人员准备资料，营销产品。有时发生客户大声争吵时，大堂经理需要最先反应，采取必要措施安抚客户。大堂经理还需负责atm机器的维护，因此需要熟练的技能和耐心的服务。

柜员。做好一个柜员需要至少三方面的能力：微笑服务能力，熟练技能，团队协作力。微笑和耐心是争取客户的基础，熟练技能是提升，团队协作力是保障。

客户经理岗位。我认为，客户经理是农行的信贷员，是客户的理财师，是网点主任的左膀右臂。我有幸跟着夏旭升老师学习信贷业务。信贷业务经营的是风险，要求信贷员有很强的风险意识。信贷业务又是农行经营利润的一项最重要的来源，要求信贷员有很好的定价能力和客户维护能力。这要求客户经理有扎实的信贷知识，灵通的理财信息，和对风险很强的控制意识。客户经理又需要在网点主任的安排和支持下开展工作，以良好的能力促进网点业务的发展。

在xx分理处，我身兼网点安全员职责，协助支行维护网点的各项安全事项。网点安全是各项工作的基础，维护网点安全是对客户负责，对员工负责，对自己负责，可谓职位小，职责重。可喜的是，我xx分理处各项安全工作进展有序，正在努力创建“三化三达标”网点，争创金华农行安全工作的先进。

再是对职业的思考。

经过一年的见习学习，我对农业银行的业务和发展有了更深刻的认识。首先农业银行的`发展与整体经济发展相辅相成。经济形势好了，客户财富增多了，我行的各项业务的发展基

础也变强了，促进了农行业务的发展；反过来，我行的服务水平增强了，支持经济发展水平的能力增强了，也能促进实业的发展，为经济发展服务。其次农行的发展必须得益于自身员工队伍素质的提高。有一支较强的员工队伍，是农行的发展的支柱。而团队协作力和执行力，是农行优秀员工队伍的保障。第三，我们需要具有一颗献身农行，服务客户的心。农业银行可以为年轻人提供一个好的平台，供学习、供拼搏、供创造。是一个大的舞台。

银行工作人员实习总结篇二

20xx年3月对我来说是一个充满希望和动力的月份，我幸用的走进了甘肃省永登县信用合作联社苦水信用社，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来苦水信用社已经6个月了，在这短短的6个月中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。在苦水信用社，我从事着一份最平凡的工作柜员。也许有人会说，小小的柜员有什么好的，我想不是，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名信合员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。在信合员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示信合形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务。

日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到信合人的真诚，感受到在信合办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的。为此，我必须要求自己做到：

一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；

二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；

三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；

四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我做好本职工作，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，就要兢兢业业。每天重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务，但是在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！今天，我们正把如火的青春献给平凡的信合岗位，信合正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。

银行工作人员实习总结篇三

时光清浅，如流水一泻而过，从xx月xx号开始在银行实习至今，每天都活得充实而有意思，从最初的陌生到现在的熟悉，在这个过程中，xx银行的领导以及各位同事给了我很大的支持与

鼓舞，在他们的帮助下，我才得以不断进步。

为了熟悉银行的各种业务和基本知识，我看了不少如柜台、信贷、稽核、会计准则、财务等方面的业务书籍，在接触到一些不太熟悉的术语以及科目时，我就会在网上查找相关的解释，如果实在不明白，我就向同事们请教，大家也都不厌其烦地给我讲解，并且想方设法让我去接触更多我尚不熟悉的知识。

有了业务知识还不够，还得过硬的业务素质和道德素质，通过学习职业道德规范读本以及信社定期开展的案件防控专项整治工作以及会议精神，我深知作为农信员工，一定得经得起考验，经得起诱惑，做到莲花般的纯洁，微笑服务，举止文明，切实做到“手握手的承诺，心贴心的服务”。

总结这两个多月来的日子，我自我认为取得了很大进步，学到了很多，虽然也犯了不少错。在此真诚感谢银行领导的关怀与个同事的教导，试用期的结束，并不是真的结束，而是新的开始，是对我更严峻的考验，我将加倍努力，用青春的汗水去灌溉农信社这颗茁壮成长的大树！

在实习的第一周，我主要学习了柜面操作基本知识以及相关的人民银行下发的各种文件。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，维持大唐秩序，减轻柜员的工作量，提高整体服务效率。

主任告诉我，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的

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。

1、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。

2、作为一名大堂经理不但要熟悉业务知识、金融产品，更要加强自身职业道德修养，坚守自己的职业道德。平时在工作中，大堂经理是第一个接触到顾客的人，因此他的一言一行会第一时间受到客户的关注，这就要求他必须要有过高的综合素质，才能更好的展示银行的实力与形象。由于很多顾客都是直接拿着相关证件来咨询，还经常需要大堂经理帮忙指导atm机的操作等问题，这些都涉及了顾客的切身利益，坚决遵守“为顾客保密”的原则就成为每个大堂经理的最基本素质，最基本的职业道德。

3、作为一名大堂经理，必须具有敏锐的洞察力，能够及时的发现顾客的需求与困难。顾客就是上帝，我们必须为每一个客户提供及时、完全、周到、热情的服务，但不是对所有的客户都提供千篇一律的服务，首先得迅速判断顾客的需求，然后提供差异化的服务。同时，大堂经理必须及时发现顾客

的问题，积累并分析，为银行提供具有建设性的建议，不断提高银行的服务、管理水平，改善银行的业绩，为员工、客户提供一个舒服的环境！

银行工作人员实习总结篇四

银行人员也是要经历实习的过程的，那么银行人员实习总结应该怎么写呢？下面小编就和大家分享银行人员实习工作总结，来欣赏一下吧。

转眼已经实习了两个多星期，曾怀念睡觉睡到自然醒的生活。但是此刻建行紧张有序的实习生活让我一改从前自由散漫的作风，自觉融入到这个优良的工作环境中去。生活节奏变得规律，每一天准时上下班，上学时候的散漫、简单的日子一去不复返。

分配那天，有点紧张，也有点激动，因为不明白究竟花落谁家。幸运的是，我被分配到了离家不远的厦门建行松柏分行。报到的第一天我遇到了两个校友，他们也是来实习的，我们受到了康经理和林经理的热情接待，他们与我们进行了一番意味深长的谈话。从他们的话语和笑容中我们能感觉到这个和谐而又热情的团队。随后经理安排我们各自拜出出国留学师学习，我先被安排到贷后服务的岗位。

因为我以前没接触过，对个贷后中心的很多业务都不懂。“师傅”是一个随和而又豪爽的人，从第一天起，他就仔细给我传授个人贷款业务的点点滴滴。

在师傅和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。在银行工作首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。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留意。在银

行业谁赢得了客户谁就是最后的胜利者。

一颗浮躁的心归于平静，但不缺乏激情。刚从学校走入社会的我有一颗不安静的心，而从事工作后，我最大的体会就是个人的发展和潜力的进步不仅仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体现此刻日常工作的许多小事上，从细节处入手。在金融市场激烈竞争的这天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更就应加强自己的业务技能水平，这样我们以后才能在工作中得心应手，更好的为广大客户带给方便、快捷、准确的服务。

同时，我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所期望的状态，首先你务必付出12分的努力。实习以后，我们才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财潜力。“在大学里学的不仅仅是知识，更是一种叫做自学的潜力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们要在以后的工作中要勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己要虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学潜力的人迟早要被社会所淘汰！

我最欣赏把撒哈拉沙漠变成人们心中绿洲的三毛，也最欣赏她一句话：即使不成功，也不至于成为空白。成功女神并不垂青所有的人，但所有参与、尝试过的人，即使没有成功，他们的世界也不是一份平淡，不是一片空白。实习的工作是忙碌的，也是充实的。生活的空间，须借清理挪减而留出，心灵的空间，则经思考领悟而扩展。当我转身面向阳光时，我发现自己不再陷身在阴影里。我开始学着从看似机械重复的实习工作中寻找快乐，我快乐实习工作着，游刃有余。

由于在学校的专业课程学习中较多地接触了金融方面的知识，同时出于修金融双专业的缘由，因此，本着一种期望能将课本与实践相结合的思想以及一种以前想以后在银行工作的憧憬，本人开始了在民生银行的实习生活。

实习第一天，内心怀着忐忑与新奇，以一身干净的着装踏入了银行，然而却在服装上被老师提出了严重的批评。作为银行工作人员，要求有统一的着装，即上身需穿白色衬衫，下着西装黑裤外加黑色皮鞋。男性需带领带，而女性的皮鞋要求前不露脚趾，后不露跟。简而言之，需持续一种干练，整洁的形态。作为实习生，虽不具有完全一致的服饰，但也需要穿跟行业服装颜色相近的衣服，以持续银行的整体形象。在受到熏陶后，下午变换上了一身职业装回到银行，在外在上俨然有了点工作的样貌。

纵观整个实习生活，我的实习工作可被分成两部分，即：担任临时客服经理及学习对公业务。

客服经理工作

原以为客服经理只是一种引导作用，然而事实不然。它所涵盖的工作能够涉及到营业部里大大小小各个方面，即需要了解所有业务的状况，包括普通的对公对私业务的存取款、贷款的办理及还贷、理财业务的部分指导等，要有一种处理全局，解决突发状况的头脑以及良好的交流潜力。

以一个下午的时间学习了民生银行客服经理准则以及厅堂服务标准，接触了各种表格的填写、帮忙还贷、网上银行开通及使用、查询机的使用等。每日准时上班，一天一站就是6个多小时。

表格的填写方面，由于民生银行作为较小的商业银行，有别于中、农、工、建、交以及农村信用合作社。它与其他小银行如宁波银行，光大银行等方面有必须的优惠政策，即：由

于它们之间运用的是银联清算系统(大银行之间使用的为人民币银行支付清算系统)，在民生银行存取在宁波银行卡上的钱时无需交手续费，此费用由银行替客户进行支付。此外，同城转账若转到5大国有银行，则需填写同城通存通兑单(但现今民生银行没有通兑业务)；若为异地转账，则需填写异地转账单；同为民生银行间转账则无需填写表格。至于其他，如借记卡办理业务，密码挂失及解锁等均需填写相关表格。而指导客户填写表格以及帮客户取号成了我工作组成的一部分。

网上银行业务的开通及使用对于一个不曾接触过的我来说起初有点困难。需教客户如何操作，并需要进行相关演示。要回答客户u宝和浏览器证书的区别以及网银时对单笔和累计额度的限制等问题。

此外，由于理财经理在我实习的该周请假休息，因而，我也担任起了介绍理财业务的重任。虽然显得有些粗略，很多东西还要请老师帮忙，但逐渐地也越来越能熟练应对了。如：办理“钱生钱”业务能够选取1天或7天，适用于那些需要使用活期存款且存款数量较大，但使用时间不定的客户。其底线要求为：在柜台上办理，需5万元以上，而在网上银行办理，则需5万2千元以上。同时，目前的理财业务为：将客户的钱集中后主要投资于国库券以及票据(主要指银行承兑汇票)，因而能降低必须的风险。另外，也了解了“申购”与“认购”的区别等等涉及各方面的知识。

在实习期间也发生了必须的突发状况，比如，在7月23日停电一天，险些造成银行备用电供应不足。在这种尽量关掉电脑，节省电量使用的状况下也就对办理业务的速度产生了很大的影响，同时也导致取号机器难以使用。在此状况下如何稳定客户在等待中不厌烦的情绪，合理地进行解释并持续必须的等待顺序成了我遇到的一个问题。但凭借着之前学生工作的经验，让我很好地对此进行了处理，也使银行内其他人员比较满意。

对公业务的学习

柜台方面主要包括对私业务以及对公业务，对私业务主要涉及现金，而对公则主要涉及各类票据。

由于在学校学习过银行会计的课程，同时接触过清算系统的实践操作，因而在本人的申请下，由临时客服经理工作转到对公业务的学习。

在此期间，首先了解了点钞的规范动作。起初有些生硬，还险些拿不稳一捆，速度缓慢。在不断地训练下，由原先的一捆需1分钟左右到最后一捆40秒左右，让我感到缓慢的进步。在询问优秀的标准后，我得知，在10分钟内要数出16捆(每捆100张)。在练习期间，也看到了对几位已毕业的大四实习生的考核，颇有必须的压力。

当然，最主要的还是对于票据的学习。在本人的要求下，向老师要了一份全国票据法进行学习，同时也跟在会计各位老师后面见习了各种票据的处理过程，从一天最初的打印人行往来回单、小额支付系统回单开始，工作也就拉开了序幕。开户的处理、支票的检验，影印的上传以及往来账户的操作等等都让我有了更深入的了解。比如，在开户前需要检查是否已开基本账户，是在哪家银行，是否属于空头支票黑名单户，此外还要验证身份等等。这不仅仅使我对银行会计课程的资料有了回顾，同时也接触到了些更为实际的操作。

出于想在尽量短的时间内了解更多的银行业务，我开始每晚回家背五笔字字根，练习五笔字，望对以后能有所准备。

总之，在民生银行实习的半个月时间里，让我持续着一种规律的上下班生活，不断地了解着工作的好处，思考着那个以前想以后要在银行工作的想法。同时，也让我明白，在实习期间必须要持续一种虚心求教的心态以及不耻下问的勇气，主动争取自己想要学习的东西，才能获得更多的收获。

ps:就这么洋洋洒洒地打出一堆文字，感觉写的好官方呀~哎哎，反正是要上交去的，只能写官方点啦~我记得去年实习没交实习报告，今年杂要交了捏?哎，反正就是打字，一堆的文字...

但是说实话，原先是出于想让自己想清楚地目的，但是，我依旧没想清楚，而且貌似畏惧工作了有点。感觉还是读书好啊。

时光飞逝，来到浦发实习差不多两个月了，两个月的时间经历了从大堂到社区的营销。纵然回首，其中的点点滴滴感悟颇多!无论是我自己，还是浦发银行，都在不断的成长着，每个人的感受是不同的。对于我来说，浦发银行到位的金融服务和卓越的理财，给了我很大的启发;但银行业激烈的竞争更让我有了深刻的体会。

实习感受：团队的力量与协作很重要 社会与学校的不同

持续营销是需要激情的

感受一：团队的力量与协作很重要。团队的协作能够达到意想不到的效果。记得有一次的周末培训课上，分行的卢师兄和我们做了一个棍子游戏，让8个人用自己的食指托起一根棍子，然后慢慢的往地面上放，在往下放的过程中，任何一个人的食指如果指头与棍子脱离，就得重新开始。每做一次，总有人手指会跟不上节奏，大家就会重新调整一次策略。经过数十次的反复演练，终于成功了。这就告诉我们团队的协作是成功必备的素质之一。

作为实习生，银行的许多的业务，虽说对我们进行了系统的培训，但在实际的应用中，问题是漏洞百出，短时间内是很难熟练的掌握这么多的业务，所以我们决定每个人去专攻一项业务。当我们去社区进行营销宣传时，如果客户问到自己不熟悉的业务，就由小组的专门负责这一业务的人去解答。

果然效果明显，有意向的客户我们都能够使其去浦发办理相应的业务。

感受二：社会与学校有很大的不同。一直生活在象牙塔里的我们，很少与社会接触，。当我们真正的走出校园的那一步，才感觉校园的生活简直就是享受。走入社会，什么事情都得考虑，浦发实习，我被分到汉口很远的一个支行，每天很早就得起床，做2个多小时的车到行里，每天做车就浪费了大部分的时间，很累，怎么办，自己解决。机会已经给你了，就看你怎么去把握。

参加工作，什么事情都得从小事踏实的做起。本来以为在银行实习肯定是坐在空调的办公室，但现实与预期有很大的差距。我们做的工作从营销社区开始，每天顶着酷暑，在给客户介绍我们浦发的一点点。记得有一位哲人这样说过：做好每一件事，积累每一分品格，当我们习惯把身边每一件小事做好，做到完美，我们就已经成就了我们的职业素养。在学校里也许犯了错还可以改正，上了社会，犯了错误后果要自己承担。

感受三：持续营销是需要激情的。营销是一项周期长，需要激情的工作。我所在的支行是新成立的，很多业务需要我们去拓展。这就需要我们先锁定几个固定的客户群进行营销。怎么才能让客户去认识浦发，了解浦发是我们的首要任务，接着就是让客户能到浦发去办理各种业务和感受我们浦发的金融服务。开始的几天感觉我们很不受社区人的欢迎，那也是我们最难熬的几天。慢慢地，我们发现客户会主动找我们了解浦发。我们找到了营销的一个技巧，那就是持续的营销。于是我们就分成两组，一个小组长期营销海军工程的老干部社区，而我们这组长期营销同济医学院的教职工社区。

但是每一个客户的成交都不是一蹴而就，都需要反复的了解和沟通，久而久之，很容易产生疲倦和懈怠，如果产生这种情绪，会直接影响到客户，使公司的形象和经济效益遭受损

失。这就需要我们充满激情，如果没有激情，工作就会变得如同嚼蜡，索然无味。持续营销要时刻保持饱满的热情，把每一次和客户的讲解和沟通，当作一次尊重的个人表演，全身心的投入，慢慢的给别人一种信任感。才能从客户那里得到更多的信息，以利于我们更好的开展业务。

实习思考：银行理财产品的缺陷银行内部结构的设计应该合理化

高端客户和高端业务的争夺成了银行业的焦点

思考一：银行理财产品高收益的思考？实习的两个月中，对于银行推出的一期又一期的理财产品，宣传海报的高收益率高达百分之十几的数字吸引客户的眼球。在浦发实习期间，我接触最多的就是理财产品。我认为目前银行理财产品市场最大的问题在于：与理财产品有关的信息是完全不透明的，客户根本就不可能知道该产品的年收益率到底是多少。

记得有一次在向客户介绍理财产品时，客户和我说过这样一段话：理财产品有风险，不能把最高收益当作存款利息，但是大多数投资对理财产品似懂非懂的情况下，购买银行理财产品的时候，并没有获得这样的信息。

在浦发实习期间，我在向客户介绍产品时，自己的心里也没有底，0-17%或0-20%的浮动收益，到底能给客户多少的收益，只有银行自己知道。如果给的是零收益，那银行在客户的心里又会是怎么样，说实话，我自己有很多的疑问。

所以我认为对于银行推出的理财产品，投资者本人要增强自己的风险识别能力，对于银行来说，为了自己的长期利益，一定要向客户传递所有的相关信息。银行为了竞争，抢客户，大力宣传预计最高收益率，预期收益率和预计最高收益率差值比较大的情况比较多，投资者需“擦亮眼睛”，谨慎选择。出于长远发展考虑，商业银行也应该珍惜信誉。

思考二：（银行的结构设计）我们桥口支行的内部结构设计不是很理想化，我认为无论是个人银行部，还是综合营销部，进入银行应该是给人一种很气派，安全的感觉，不应该是两三个窗口，仅仅一排的座椅。银行要想解决排队长的问题，必须提高办理业务的效率，把现金业务与非现金的业务进行分流。

思考三：高端客户和高端业务的争夺成了银行业争夺的焦点。银行也已经进入了买方的市场，银行业80%的利润来自于20%的高端客户，外资银行的进入，私人银行业务的开展，使得高端客户和高端业务的争夺成了银行业的焦点。外资银行会将其在国外的各种档次的产品逐步介绍到国内，这很可能会得到不少高端客户的青睐。在外币、理财和个人业务方面，外资银行有可能会拿走相当的市场份额。所以就要求我们国内的银行加紧进行转型，做好与外资银行进行争夺的准备。

总之：我觉得目前银行面临的巨大挑战还是来自于银行业的自身。首先是银行的经营管理体制，从传统的信贷出发，向零售银行去转型。其次是服务的理念要转变。银行业的买方市场使得银行的老大地位受到挑战，原来是客户找银行，现在是银行主动找客户。第三个是我们银行从业人员的素质需要很大的提高，一定要呆板服务客户的理念放在头等重要的位置。

实习感言：武汉的夏天是酷热难熬的，但它并没有磨灭我们这群年轻人的激情，我很珍惜在浦发学习的一点点，感谢师兄师姐给我们的教导与指点，正如姚行长所说：在浦发实习，痛并快乐着。”

银行工作人员实习总结篇五

银行人员是很受欢迎的职业之一，那么你知道银行人员实习

总结是怎么写的吗?下面小编就和大家分享银行人员实习工作总结，来欣赏一下吧。

根据学校毕业实习要求，本人于xx年2月底到4月底期间在中国农业银行宁海县支行城关分理处进行了为期8周的毕业实习。实习期间，在学校和单位指导老师的帮忙下，我熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好掌握了银行会计实务工作，理论水平和实际工作潜力均得到了锻炼和提高。现将毕业实习的具体状况及体会作一系统的总结。

一，实习单位简介

中国农业银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分，总行设在北京。在国内，中国农业银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅仅为广大客户所信赖，已成为中国最大的银行之一。在海外，农业银行同样透过自己的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。中国农业银行宁海县支行城关分理处是宁海县支行直属的一个营业网点，一向鼎力支持宁海经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境，丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户带给安全，快捷的全方位优质金融服务。

实习过程

(一)了解实习单位基本状况和机构设置，人员配备等。

(二)学习银行的基本业务流程与交易代码，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, 并完成实习手册, 实习报告.

三, 实习资料

在正式学习银行业务前, 我在实习指导老师的指导下首先学习银行工作必需的基本技能, 包括点钞, 捆钞, 珠算, 五笔字型输入法, 数字小键盘使用等. 这似乎给了我一个下马威, 本来自以为银行业务相当的简单, 却未发现我原先有这么多基本的技能不会操作. 看着同事熟练的点钞, 真是又佩服又羡慕, 而我只能笨拙的从一张一张数起. 对于珠算, 刚开始我一向无法理解为什么不用计算器, 这不是更方便吗之后慢慢才了解, 原先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必须时间便会消失.

经过一个星期的“苦练”, 我虽然还不能熟练操作银行的基本技能, 但大致也掌握了其中的技巧, 所谓熟能生巧, 主要是靠以后勤加练习了. 于是接下来, 实习指导老师便让我学习储蓄业务. 该分理处的储蓄业务实行的是柜员负责制, 就是每个柜员都能够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, 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轧账和中间业务轧账, 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.

在银行实习, 学习柜员间每一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。

经过一段时间的学习并背记储蓄业务的交易代码和操作流程后，我开始学习银行的会计业务，即针对企业的业务。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，记账，复核与出纳。城关分理处的票据业务主要是指支票，包括转账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，方式就是透过电脑出国留学验印，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，会计记账员审核无误后记账，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账后)。转账支票的审核资料同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。

四，实习收获与体会

这次实习，除了让我对农业银行的基本业务有了必须了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一向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务必要有很强职责心。在工作岗位上，我们务必要有强烈的职责感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天就应完成的工作，那职员务必得加班；如果是不留意弄错了钱款，而又无法追回的话，那也务必由经办人负责赔偿。

其次，我觉得工作后每个人都务必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。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么务必得这么做。此刻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，这点我有亲身感受。在我实习快要结束时，基本业务流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作。没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好，请签字，请慢走”；其次与客户传递资料时务必起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询务必要耐心的解答。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，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务潜力和交际潜力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手潜力更重要。因此，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齐，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潜力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

20xx年过去了，我进入工商银行这个大家庭已经有半年了。感谢工商银行，路支营业厅和永前支行在过去的6个月里给了我不断学习和锻炼的机会。新年伊始，为了给今年的工作打下良好的基础，我将对过去半年的培训和工作进行总结：

首先，在路支营业厅实习的一个月，让我对银行的现金柜工作有了初步而形象的认识。并在韦国祥师父的指导下进行了实践。正是这种有效的接触，使我在此后的培训中能够很快的熟悉所学知识和技能，顺利的完成培训任务。

其次，在参加新进员工的入行培训过程中，我作为柳州分行的组长，在副组长和各位同事的支持配合下，努力营造学习氛围，积极参加各项活动，圆满完成了培训任务。我们不仅取得了气排球联赛的第二、第三名，而且在结业考试中取得了优秀的成绩。我和另一位同事荣获优秀学员，并且我很荣幸的作为优秀学员代表在结业典礼上发言。通过培训，我学习了工行的基本知识，全面了解了工行的各项业务，并掌握了一些临柜基本技能，为今后的工作打下了基础。在培训期间的朝夕相处，更是让我跟同事们结下了深厚的友谊。

再次，进入永前支行见习的两个月，在所内各位前辈的帮助和指导下，通过不断实践不断学习，我才真正成长为一名独立的柜员。永前支行地处社区中心，每天业务繁忙，客流量大，对于如何应对临柜工作，我总结了以下几点：第一，细心谨慎，戒骄戒躁。与钱打交道，必须保持高度集中，否则一个分身就会造成不必要的损失。即使长时间不出差错，也不得大意，要保持一颗平常心，认真对待每一笔业务，不可因程序简单而放松，亦不可因自我感觉良好而大意。第二，放宽心态，善待每一位顾客。对于老年顾客的各种活动不便，要耐心等待，用微笑打消老人的紧张。对态度蛮横的顾客，亦要用微笑抚平其烦躁。我发现在服务工作中微笑是无往不利的法宝，一个微笑往往顶的上10句解释。顾客是面镜子，你用微笑面对她，她也会用微笑回报你。第三，坚持学习，全面掌握各项业务。顾客问的问题千奇百怪，作为临柜人员代表的是工行的形象，是工行的窗口，顾客在你这里得不到回答，自然会认为是银行的用人不当，进而会对工行留下不佳印象。而且柜台是的广大顾客是潜在的中高端客户群，如果业务熟练，知识全面，可以及时向顾客宣传工行的新政策或者新产品，抓住每一个潜在资源。第四，虚心请教，勤做笔记。遇到不懂的问题就要请教所里的前辈，每解决一个问题就要拿本子记下来，以便下次遇上能够顺利解决。好记性不如烂笔头，多看多记多听，潜移默化中个人业务能力会有所提高。

转眼已经实习一个月了，曾经怀念睡觉睡到自然醒的生活。但是现在农行紧张有序的实习生活让我一改从前自由散漫的作风，自觉融入到这个优良的工作环境中去。生活节奏变得规律，每天准时上下班，上学时候的散漫、轻松的日子一去不复返。

我是在北京西路的新街口支行实习，报到的第一天，有点紧张，也有点激动，我受到了顾行长的热情接待，他与我进行了一番意味深长的谈话。从他的话语和笑容中我能感觉到这个和谐而又热情的团队。随后行长安排我对公服务的岗位。

在师傅和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。在银行工作首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。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。

一颗浮躁的心归于平静，但不缺乏激情。从学校走入社会的我有一颗不安静的心，而从事工作后，我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的敬业精神，即做事能沉得下心。这主要体现在日常工作的许多小事上，从细节处入手。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们以后才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

同时，我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所希望的状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅是知识，更是一种叫做自学的能力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学

的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我要在以后的工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰！

这次实习，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己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我，这次的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。

我觉得工作后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。在这一点上我从师傅那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是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。

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。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台对公会计业务，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有了一个比较全面的了解。尤其是会计分工，对于农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。从这次实习中，我体会到，如果将我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，这才是我学习与实习的真正目的。

我最欣赏把撒哈拉沙漠变成人们心中绿洲的三毛，也最欣赏她一句话：即使不成功，也不至于成为空白。成功女神并不垂青所有的人，但所有参与、尝试过的人，即使没有成功，他们的世界也不是一份平淡，不是一片空白。实习的工作是忙碌的，也是充实的。生活的空间，须借清理挪减而留出，心灵的空间，则经思考领悟而扩展。当我转身面向阳光时，我发现自己不再陷身在阴影里。我开始学着从看似机械重复的实习工作中寻找快乐，我快乐实习工作着，游刃有余。

这一段时期，我主要是在营业部实习工作，都是基础的业务，但却是最能学到东西的关键环节。在处理业务的过程中，仔细和认真是必不可少的。这也对我提出了更高的要求，使自己的工作能力得到了提高。

刚实习，身心都很累，有想过要放弃，和蔼的营业部的同事豪不保留地传授着他们的经验：始终坚持做一个有“心”人，虚心学习业务、用心锻炼技能、耐心办理业务、热心对待客户。真正的银行可能是和每个人的想象不一样的。可能大家会觉得银行的工作环境应该是舒适安静的，其实银行是相当嘈杂的一个环境，不断有打印机的声音，点钞的声音，敲图章的声音，银行的工作是很忙碌的，每天重复同样的工作，虽然工作很累，但感觉很快乐，心里也满足。老员工们熟练地办理客户提出的业务，专业的回答，灵活的指法，快速的办理，还有良好的心态都是我要学习的目标。

银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

经过这段时期的实习，我深刻的体会到书本上的知识与实际中的应用还是有一定差距的，仅仅掌握好书本知识是远远不够的，实际中的各种操作技能是更重要的，而这也正是自己

需要学习和努力的地方。只有把书本和实际结合起来，增强动手能力，才能更好地完成各种工作。

我喜欢有意义的生活。我现在还刚刚起步，人生的旅程刚刚开始……

银行工作人员实习总结篇六

7月2到8月2期间，我通过面试有幸进入中国农业银行莱阳市支行实习，虽然实习的时间不长，我却在这宝贵的时间里学到了好多东西，丰富并实践了大学的理论知识，同时也深感自己知识面的匮乏，鉴定了我积极学习的信念。在工作中，工作态度的转变是我学到的重要的一笔人生财富。“技术水平只能让你达到一定的层次，而为人出事的态度及对工作认真负责的态度才是提升你的真正法宝。”主任的一席话给我上了实习的第一课。在实习期间，我虚心学习，认真工作，认真完成工作任务，并与同事建立了良好的关系，得到了行里员工的一致认可。在实习中，我学习了农行改革的各案例，并发现了改革中的问题，结合本专业的学习。

(一)跟主任学习相应的理论知识，及各种文件在实习的前几天里，我主要跟主任学习，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。结合农行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。今年是四大商业银行改革的关键时刻，银行改革举措众多，是什么因素引发的政策改变呢?实务操作上，农业银行对现有系统进行改革，从9月1，中国农业银行将开始使用农行综合应用系统(abis)[]业务操作上，加强对票据结算的管理，从7月1开始，启用新版票据及结算凭证，同旧版相比，对票据用户有什么要求?相应的规定有什么变化?金融动态上，分析金融大家言论，关注人民币汇率改革-自__年7月21日起，我国开始实行以市场供求为基础、参考一篮子货币进行调节、

有管理的浮动汇率制度。人民币汇率不再盯住单一美元，形成更富弹性的人民币汇率机制。股权分置改革。其中特别是对吴敬琏关于股市五大观点-中国股市黑不得;政府托市，国企圈钱祸国殃民;中国股市是泡沫;中国股市受政府决定，政策无人预测;千点不该托市，补偿流通股股东不公平的争论。产品经营上，商业银行是如何一步步进行混业经营的尝试-银证一____，银行基金号发行。信贷经营上，关注身边的变化，公司的兼并重组，同时，铁矿，原油，劳动力成本价格上升，都会影响企业信贷质量。

在学习中，我深切的感到，学习就是为了提高，提高素质，加强对工作的负责态度，每一个员工都有权利和义务去学习!因为四大商业银行中，农行改革起步晚，存在的问题又多-资产负债率低，坏帐多。资产准备率也是最低的。因此，作为一名农行员工都应该积极对待改革，并在改革中，以实际行动履行一个员工的责任。

(二)跟业务员学习操作

在学习了各种相关知识的同时，我还积极向业务员学习。因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行操作，但是就是从旁边的学习中，我学到了工作之外的东西。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。

(三)跟客户经理的学习

客户资源的优劣决定了一家银行业务结构盈利状况和竞争力

水平。实施客户知识管理可以提高客户资源的开发和利用。在实习中，我归纳总结了客户知识管理的结构，并用理论知识和时间不断丰富。改善银行与客户之间的关系，拓展业务空间，发展利润源泉。在对客户服务的同时，我明白并领悟着，农行在资产总额大但资本欠缺的情况下，是如何利用资本的稀缺性的。利用最少的经济成本获得的收益，是每个客户追求的，资本追求利润，决定了资本是闲不住的，只有通过创新金融产品来节约经济成本。

小结

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会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历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

实习中有苦有甜，平坦的大道上多个门槛是种挑战也是一种机遇，这个门槛也许是障碍也许是通向另一个世界的门票。当我实习结束的时候，再回首那绿色的麦穗的时候，看到那热情洋溢的一张张笑脸的时候，我知道银行里还有好多好多要学的！

银行工作人员实习总结篇七

xx银行股份有限公司是一家在中国市场处于领先地位的股份制商业银行，为客户提供全面的商业银行产品与服务。主要

经营领域包括公司银行业务、个人银行业务和资金业务，多种产品和服务(如基本建设贷款、住房按揭贷款和银行卡业务等)在中国银行业居于市场领先地位。

xx银行拥有广泛的客户基础，与多个大型企业集团及中国经济战略性行业的主导企业保持银行业务联系，营销网络覆盖全国的主要地区，设有约13629家分支机构，在香港、新加坡、法兰克福、约翰内斯堡、东京、首尔和纽约设有海外分行，在伦敦设有子银行，在悉尼设有代表处。本行的子公司包括xx银行(亚洲)股份有限公司、建银国际(控股)有限公司、中德住房储蓄银行有限责任公司、建信基金管理有限责任公司和建信金融租赁股份有限公司。

而我实习所在的xx银行博罗支行，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。

二、实习工作体会

(一)初步认识

这个寒假，我在xx银行股份有限公司湘江支行实习了将近一个月，感觉自己很好的把过去所学的知识与实际操作结合起来，对银行业务有了更深的认识和理解，奠定了我的专业基础。

初到xx银行支行，带着兴奋却又少许恐惧的心情去面对新的环境，兴奋自己终于可以通过实习更好了解银行业务，打好自己的基础，恐惧是自己的专业知识不够扎实，害怕在实习过程中出现太多未知的困难与犯下不该犯的错误。理想与现实总是会有差距，一个月的实习，让我知道，一个实习生能够真正接触的业务并不多，因为毕竟还在学习的过程，所以我也只能初步去了解建设银行的所有业务，特别是一些比较

基础的业务，对这些有一个更深的轮廓。

因此，在xx银行实习的前一段时间，我主要是了解实习单位的基本情况和机构设置、人员配备等。虽然这些工作很琐碎，但我却很开心，因为这些工作让我很有满足感，也学到了很多，特别是刚开始看到银行的支票，汇款单等等单据时，我就会回想起上学期学过的《银行会计实训》，原来我们学习模拟的单据和现实的单据还是有挺大的出入，而且现实中填写的内容单据也比学习时较简单，也许是为了方便顾客，简化顾客的手续。

当然，在解答客户疑难的过程中，我自己也遇到很多问题，很多时候因为自己对业务了解的不够深入，面对顾客经常语塞，而且时常含糊回答顾客，经常要寻求经理的帮助。经过几天下来的强化了解，现在的我面对顾客的简单疑难，大部分都可以很轻松的去解决，也可以减轻经理的一些负担。

(二) 实习体会

首先，学习奠基础。古人云：学无止境。如今已经是大四的我，很清楚自身的能力与社会要求的差距，虽然对自己的专业有一定的了解与认识，但还是远远不够的。所以通过上学期对专业课的学习，使我的专业知识得到加强的同时，参加这次xx银行的实习，更让我能够使理论与实习融会贯通，为以后出来工作奠定了基础。

其次，实习学经验。常言道：学以致用。而在这一个月的实习中，我收获了很多：

一是开阔了眼界，学会了用全方位的思维去了解社会、思考人生。在实习的这段时间里，让我对同一银行不同的工作岗位有了更加深刻的认识。在知识经济和网络经济蜂拥而至，全球经济一体化的新经济时代，科技、信息、诚信、团队合作精神显得尤为重要。小小的岗位，一个月的磨练，让我感

受到了商业时代的发展和社会前进的步伐，感受了金融市场经济的繁荣。

二是体验了竞争，加速了自身知识的不断更新和个性的不断完善。商业竞争无情，需要的是高效率，在信息获取、决策、执行任何一个环节反映迟缓，机遇稍纵即逝。而这些必须全面的知识和快捷的信息。短短一个月的实习，让我深刻体会到各银行间竞争的巨大压力，没有更好的服务与创新的产品，是很难在市场上长久立足的。而对于员工的竞争，可以感受到他们身上无形的压力，为了生活，为了家庭，要不断提升自己，提高自己的业绩。

三是锤炼了自我，提高了自身的生存本领和竞争能力。在激烈的市场竞争中，使我对市场的判断，对事情的决策斡旋能力有了很大的提高。从草率决定到严谨思维；从一件事情需层层请示到自己独立思考决策判断；从事事依赖别人到自己协调方方面面关系独立完成一个项目。经过各个阶段的学习锻炼，我感觉自身在为人处事方面经历了深刻的转型。

四是结交了一些朋友，拓展了人生发展空间。实习锻炼的过程中，使我拓宽了交际交往的渠道，积蓄了宝贵的人际关系资源。这些人际关系，有些是在工作中体现真情而结识的真诚朋友，有些是有丰富学识经验的长辈长兄，有的是业务往来中见诚信而结交的客户，这些人际关系资源必将拓展人生的发展空间，成为我人生历程中一笔不可多得的财富。

银行工作人员实习总结篇八

这个暑假，很荣幸能有机会到xx银行进行实习，我很珍惜这个机会，感谢深发展给我提供的这个机会！

在整个实习期间，尽管我是作为一名实习生，但我是以深发展对正式员工的要求标准来严格要求自己的，我对工作充满热情，服从上级的指示和命令，工作尽职尽责，严格遵守银

行的各种规章制度。

作为一名大堂经理，在工作中我努力履行大堂经理的如下职责：主动迎接客户，热情、礼貌地对进出网点的客户迎来送往；询问客户需求，对客户进行相应的业务引导；热情、诚恳、耐心、准确地解答客户的业务咨询，根据客户需求，主动客观地向客户推介，营销我行先进、方便、快捷的金融产品和交易方式、方法；识别高、低端客户，为优质客户提供贵宾服务，为一般客户提供基础服务；快速妥善地处理客户提出的批评性意见，避免客户与柜员发生直接争执，化解矛盾，减少客户投诉；保持整洁的卫生环境；负责对网点的标识、宣传牌、告示牌、宣传资料、便民设施等整齐摆放和维护；维持正常的营业秩序，根据柜面客户排队现象，及时进行疏导，减少客户等候时间；密切关注营业场所动态，发现异常情况及时报告，维护银行和客户的资金及人身安全等等。

实习期间，我收获甚多。实习初期，由于对业务的不够熟悉或是经验上的不足，我在工作的过程中有遇到过一些这样或那样的困难和问题，面对遇到的这些困难和自己解决不了的问题，我没有退缩，也没有自作主张，而是马上及时虚心的向上级请教和请示，以寻求帮助和解决，使自己更好更快的熟悉和掌握各种业务，同时增加自己的工作经验，从而可以更好的进行工作。

经过一段时间的实习锻炼后，我在各方面有了很大的进步，例如：指导客户办理业务越来越熟悉；工作经验也慢慢的增加了；而且在工作中遇到问题我学会了应该如何的解决，学会了通过何种正确而又快捷高效率的方式来解决问题；同时，在工作中我也学会了如何与他人一起更好的共事，增强了自己与他人共事的能力和团队合作的精神；也学会了如何处理比较复杂的人际关系等等，这一切，使工作更加的轻松和愉快！

在工作中，我也深刻的体会到：银行业作为服务业，银行的

服务之道也是银行的生存和发展之道，在银行发展的进程中，银行对于服务的追求从来没有像今天这样强烈，银行间的竞争也从未像今天这样这样激烈，良好的服务水平就是优秀的竞争力，所以银行一定要“以客户为中心”，不断的提高自身服务水平，不断的提高竞争力！提高服务水平，没有最好，只有更好！在实习的过程中，我还体会到，一名员工一定要有荣辱感，那会鞭策你更好的更认真的投入工作，使你的工作充满激情和动力。尽管我只是一名深发展的实习生，但是在实习的过程中，我也像深发展人一样，有着深发展人的荣辱感！

总的来说，我对这次实习自己的表现还是满意的，但是也知道自己在仍然存在着一些不足，例如在工作的过程中，有一些问题自己处理得还是不够细致；由于实习时间比较短，自己所学到的东西还是比较有限。面对这些不足，今后我在学习和工作中一定会努力的改正，以更好的完善自己。

银行工作人员实习总结篇九

由于在学校的专业课程学习中较多地接触了金融方面的知识，同时出于修金融双专业的缘由，因此，本着一种希望能将课本与实践相结合的思想以及一种曾经想以后在银行工作的憧憬，本人开始了在民生银行的实习生活。

实习第一天，内心怀着忐忑与新奇，以一身干净的着装踏入了银行，然而却在服装上被老师提出了严重的批评。作为银行工作人员，要求有统一的着装，即上身需穿白色衬衫，下着西装黑裤外加黑色皮鞋。男性需带领带，而女性的皮鞋要求前不露脚趾，后不露跟。简而言之，需保持一种干练，整洁的形态。作为实习生，虽不具有完全一致的服饰，但也需要穿跟行业服装颜色相近的衣服，以保持银行的整体形象。在受到熏陶后，下午变换上了一身职业装回到银行，在外在上俨然有了点工作的样子。

纵观整个实习生活，我的实习工作可被分成两部分，即：担任临时客服经理及学习对公业务。

客服经理工作

原以为客服经理只是一种引导作用，然而事实不然。它所涵盖的工作可以涉及到营业部里大大小小各个方面，即需要了解所有业务的情况，包括普通的对公对私业务的存取款、贷款的办理及还贷、理财业务的部分指导等，要有一种处理全局，解决突发状况的头脑以及良好的交流能力。

以一个下午的时间学习了民生银行客服经理准则以及厅堂服务标准，接触了各种表格的填写、帮助还贷、网上银行开通及使用、查询机的使用等。每日准时上班，一天一站就是6个多小时。

表格的填写方面，由于民生银行作为较小的商业银行，有别于中、农、工、建、交以及农村信用合作社。它与其他小银行如宁波银行，光大银行等方面有一定的优惠政策，即：由于它们之间运用的是银联清算系统(大银行之间使用的为人民银行支付清算系统)，在民生银行存取在宁波银行卡上的钱时无需交手续费，此费用由银行替客户进行支付。此外，同城转账若转到5大国有银行，则需填写同城通存通兑单(但现今民生银行没有通兑业务);若为异地转账，则需填写异地转账单;同为民生银行间转账则无需填写表格。至于其他，如借记卡办理业务，密码挂失及解锁等均需填写相关表格。而指导客户填写表格以及帮客户取号成了我工作组成的一部分。

网上银行业务的开通及使用对于一个不曾接触过的我来说起初有点困难。需教客户如何操作，并需要进行相关演示。要回答客户u宝和浏览器证书的区别以及网银申请时对单笔和累计额度的限制等问题。

此外，由于理财经理在我实习的该周请假休息，因而，我也

担任起了介绍理财业务的重任。虽然显得有些粗略，很多东西还要请老师帮忙，但逐渐地也越来越能熟练应对了。如：办理“钱生钱”业务可以选择1天或7天，适用于那些需要使用活期存款且存款数量较大，但使用时间不定的客户。其底线要求为：在柜台上办理，需5万元以上，而在网上银行办理，则需5万2千元以上。同时，目前的理财业务为：将客户的钱集中后主要投资于国库券以及票据(主要指银行承兑汇票)，因而能降低一定的风险。另外，也了解了“申购”与“认购”的区别等等涉及各方面的知识。

在实习期间也发生了一定的突发状况，比如，在7月23日停电一天，险些造成银行备用电供应不足。在这种尽量关闭电脑，节省电量使用的情况下也就对办理业务的速度产生了很大的影响，同时也导致取号机器难以使用。在此情况下如何稳定客户在等待中不厌烦的情绪，合理地进行解释并保持一定的等待顺序成了我遇到的一个问题。但凭借着之前学生工作的经验，让我很好地对此进行了处理，也使银行内其他人员比较满意。

对公业务的学习

柜台方面主要包括对私业务以及对公业务，对私业务主要涉及现金，而对公则主要涉及各类票据。

由于在学校学习过银行会计的课程，同时接触过清算系统的实践操作，因而在本人的申请下，由临时客服经理工作转到对公业务的学习。

在此期间，首先了解了点钞的规范动作。起初有些生硬，还险些拿不稳一捆，速度缓慢。在不断地训练下，由原来的一捆需1分钟左右到最后一捆40秒左右，让我感到缓慢的进步。在询问优秀的标准后，我得知，在10分钟内要数出16捆(每捆100张)。在练习期间，也看到了对几位已毕业的大四实习生的考核，颇有一定的压力。

当然，最主要的还是对于票据的学习。在本人的要求下，向老师要了一份全国票据法进行学习，同时也跟在会计各位老师后面见习了各种票据的处理过程，从一天最初的打印人行往来回单、小额支付系统回单开始，工作也就拉开了序幕。开户的处理、支票的检验，影印的上传以及往来账户的操作等等都让我有了更深入的了解。比如，在开户前需要检查是否已开基本账户，是在哪家银行，是否属于空头支票黑名单户，此外还要验证身份等等。这不仅使我对银行会计课程的内容有了回顾，同时也接触到了些更为实际的操作。

出于想在尽量短的时间内了解更多的银行业务，我开始每晚回家背五笔字字根，练习五笔字，望对以后能有所准备。

总之，在民生银行实习的半个月时间里，让我保持着一种规律的上下班生活，不断地了解着工作的意义，思考着那个曾经想以后要在银行工作的想法。同时，也让我明白，在实习期间一定要保持一种虚心求教的心态以及不耻下问的勇气，主动争取自己想要学习的东西，才能获得更多的收获。

ps:就这么洋洋洒洒地打出一堆文字，感觉写的好官方呀~哎哎，反正是要上交去的，只能写官方点啦~我记得去年实习没交实习报告，今年杂要交了捏?哎，反正就是打字，一堆的文字...

不过说实话，原先是出于想让自己想清楚地目的，可是，我依旧没想清楚，而且貌似畏惧工作了有点。感觉还是读书好啊!

银行工作人员实习总结篇十

由于在学校的专业课程学习中较多地接触了金融方面的知识，同时出于修金融双专业的缘由，因此，本着一种期望能将课本与实践相结合的思想以及一种以前想以后在银行工作的憧憬，本人开始了在民生银行的实习生活。

实习第一天，内心怀着忐忑与新奇，以一身干净的着装踏入了银行，然而却在服装上被老师提出了严重的批评。作为银行工作人员，要求有统一的着装，即上身需穿白色衬衫，下着西装黑裤外加黑色皮鞋。男性需带领带，而女性的皮鞋要求前不露脚趾，后不露跟。简而言之，需持续一种干练，整洁的形态。作为实习生，虽不具有完全一致的服饰，但也需要穿跟行业服装颜色相近的衣服，以持续银行的整体形象。在受到熏陶后，下午变换上了一身职业装回到银行，在外在上俨然有了点工作的样貌。纵观整个实习生活，我的实习工作可被分成两部分，即：担任临时客服经理及学习对公业务。原以为客服经理只是一种引导作用，然而事实不然。它所涵盖的工作能够涉及到营业部里大大小小各个方面，即需要了解所有业务的状况，包括普通的对公对私业务的存取款、贷款的办理及还贷、理财业务的部分指导等，要有一种处理全局，解决突发状况的头脑以及良好的交流潜力。以一个下午的时间学习了民生银行客服经理准则以及厅堂服务标准，接触了各种表格的填写、帮忙还贷、网上银行开通及使用、查询机的使用等。每日准时上班，一天一站就是6个多小时。表格的填写方面，由于民生银行作为较小的商业银行，有别于中、农、工、建、交以及农村信用合作社。它与其他小银行如宁波银行，光大银行等方面有必须的优惠政策，即：由于它们之间运用的是银联清算系统（大银行之间使用的为人民币支付清算系统），在民生银行存取在宁波银行卡上的钱时无需交手续费，此费用由银行替客户进行支付。此外，同城转账若转到5大国有银行，则需填写同城通存通兑单（但现今民生银行没有通兑业务）；若为异地转账，则需填写异地转账单；同为民生银行间转账则无需填写表格。至于其他，如借记卡办理业务，密码挂失及解锁等均需填写相关表格。而指导客户填写表格以及帮客户取号成了我工作组成的一部分。网上银行业务的开通及使用对于一个不曾接触过的我来说起初有点困难。需教客户如何操作，并需要进行相关演示。要回答客户u宝和浏览器证书的区别以及网银时对单笔和累计额度的限制等问题。

此外，由于理财经理在我实习的该周请假休息，因而，我也担任起了介绍理财业务的重任。虽然显得有些粗略，很多东西还要请老师帮忙，但逐渐地也越来越能熟练应对了。如：办理“钱生钱”业务能够选取1天或7天，适用于那些需要使用活期存款且存款数量较大，但使用时间不定的客户。其底线要求为：在柜台上办理，需5万元以上，而在网上银行办理，则需5万2千元以上。同时，目前的理财业务为将客户的钱集中后主要投资于国库券以及票据，因而能降低必须的风险。另外，也了解“申购”与“认购”的区别等等涉及各方面的知识。

在实习期间也发生了必须的突发状况，比如，在7月23日停电一天，险些造成银行备用电供应不足。在这种尽量关掉电脑，节省电量使用的状况下也就对办理业务的速度产生了很大的影响，同时也导致取号机器难以使用。在此状况下如何稳定客户在等待中不厌烦的情绪，合理地进行解释并持续必须的等待顺序成了我遇到的一个问题。但凭借着之前学生工作的经验，让我很好地对此进行了处理，也使银行内其他人员比较满意。

柜台方面主要包括对私业务以及对公业务，对私业务主要涉及现金，而对公则主要涉及各类票据。由于在学校学习过银行会计的课程，同时接触过清算系统的实践操作，因而在本人的申请下，由临时客服经理工作转到对公业务的学习。在此期间，首先了解了点钞的规范动作。起初有些生硬，还险些拿不稳一捆，速度缓慢。在不断地训练下，由原先的一捆需1分钟左右到最后一捆40秒左右，让我感到缓慢的进步。在询问优秀的标准后，我得知，在10分钟内要数出16捆（每捆100张）。在练习期间，也看到了对几位已毕业的大四实习生的考核，颇有必须的压力。当然，最主要的还是对于票据的学习。在本人的要求下，向老师要了一份全国票据法进行学习，同时也跟在会计各位老师后面见习了各种票据的处理过程，从一天最初的打印人行往来回单、小额支付系统回单开始，工作也就拉开了序幕。开户的处理、支票的检验，影

印的上传以及往来账户的操作等等都让我有了更深入的了解。比如，在开户前需要检查是否已开基本账户，是在哪家银行，是否属于空头支票黑名单户，此外还要验证身份等等。这不仅仅使我对银行会计课程的资料有了回顾，同时也接触到了些更为实际的操作。出于想在尽量短的时间内了解更多的银行业务，我开始每晚回家背五笔字字根，练习五笔字，望对以后能有所准备。

总之，在民生银行实习的半个月时间里，让我持续着一种规律的上下班生活，不断地了解着工作的好处，思考着那个以前想以后要在银行工作的想法。同时，也让我明白，在实习期间必须要持续一种虚心求教的心态以及不耻下问的勇气，主动争取自己想要学习的东西，才能获得更多的收获。但是说实话，原先是出于想让自己想清楚地目的，但是，我依旧没想清楚，而且貌似畏惧工作了有点。感觉还是读书好啊。

银行工作人员实习总结篇十一

首先，我要感谢财务部的经理和各位师傅的照顾和指导！虽然实习时间只有短短的两个星期，不过，很多东西是课堂、课本上不能学到的，我很庆幸有这样的一次实习机会，让我学到这些东西！

因为有了这次实习，我了解了银行里面大概的业务流程。在实习期间，经理教会我们怎样做银行各部门的业务考核表；杨师傅教我怎样做头寸表；寇黎姐教我什么是明晰分类帐；袁经理教会我怎样查帐；吴师傅教怎样装订每日的传票。在耳濡目染的过程中，我了解了银行里各部门之间有怎样的分工与合作，我们计划财务部在银行体系中发挥着什么样的作用以及银行内外有什么样的业务往来和资金流动。

因为有了这次实习，我能用到以前学过的某些知识。比如当我知道银行里面的资金是从帐面上直接划来划去的时候，我很兴奋，因为知识遇到实践的时候就会很有成就感——即便

这是很简单很简单的道理——但是，我有这样的感觉：这种经济作业的方式以后能给我的工作带来很多灵感！

因为有了这次实习，我能接触到我可能即将面临的工作环境。我觉得我们的办公室的气氛就很和谐，很融洽。大家会为某个问题去讨论，然后很快的去解决。“效率就是谦虚，就是交流，就是妥协和团结！”我是这样体会到的！

因为有了这次实习，我意识到：要学会学习。我们是学统计方向专业的，而统计本身只是门工具，不难学会。而以后，我们会从事各种各样的工作，就是说当我们不进行统计方面的研究了，我们就要从头开始学！这是一个很严峻的事实，所以我们要学会学习，主动一点，勤奋一点，谦虚一点！

也许，我们的突然到来给大家带来了许多麻烦和不便，希望您能原谅！

最后，我想再次感谢我们计划财务部的伍经理和各位师傅，谢谢你们能让我学到这么多的东西，让这两个短短星期的实习变得很充实，很有意义！

银行工作人员实习总结篇十二

这个暑假，很荣幸能有机会到xxxx银行进行实习，我很珍惜这个机会，感谢深发展给我提供的这个机会！

在整个实习期间，尽管我是作为一名实习生，但我是以深发展对正式员工的要求标准来严格要求自己的，我对工作充满热情，服从上级的指示和命令，工作尽职尽责，严格遵守银行的各种规章制度。

作为一名大堂经理，在工作中我努力履行大堂经理的如下职责：主动迎接客户，热情、礼貌地对进出网点的客户迎来送往；询问客户需求，对客户进行相应的业务引导；热情、诚恳、

耐心、准确地解答客户的业务咨询，根据客户需求，主动客观地向客户推介，营销我行先进、方便、快捷的金融产品和交易方式、方法；识别高、低端客户，为优质客户提供贵宾服务，为一般客户提供基础服务；快速妥善地处理客户提出的批评性意见，避免客户与柜员发生直接争执，化解矛盾，减少客户投诉；保持整洁的卫生环境；负责对网点的标识、宣传牌、告示牌、宣传资料、便民设施等整齐摆放和维护；维持正常的营业秩序，根据柜面客户排队现象，及时进行疏导，减少客户等候时间；密切关注营业场所动态，发现异常情况及时报告，维护银行和客户的资金及人身安全等等。

实习期间，我收获甚多。实习初期，由于对业务的不够熟悉或是经验上的不足，我在工作的过程中有遇到过一些这样或那样的困难和问题，面对遇到的这些困难和自己解决不了的问题，我没有退缩，也没有自作主张，而是马上及时虚心的向上级请教和请示，以寻求帮助和解决，使自己更好更快的熟悉和掌握各种业务，同时增加自己的工作经验，从而可以更好的进行工作。经过一段时间的实习锻炼后，我在各方面有了很大的进步，例如：指导客户办理业务越来越熟悉；工作经验也慢慢的增加了；而且在工作中遇到问题我学会了应该如何的解决，学会了通过何种正确而又快捷高效率的方式来解决；同时，在工作中我也学会了如何与他人一起更好的共事，增强了自己与他人共事的能力和团队合作的精神；也学会了如何处理比较复杂的人际关系等等，这一切，使工作更加的轻松和愉快！

在工作中，我也深刻的体会到：银行业作为服务业，银行的服务之道也是银行的生存和发展之道，在银行发展的进程中，银行对于服务的追求从来没有像今天这样强烈，银行间的竞争也从未像今天这样激烈，良好的服务水平就是优秀的竞争力，所以银行一定要“以客户为中心”，不断的提高自身服务水平，不断的提高竞争力！提高服务水平，没有最好，只有更好！在实习的过程中，我还体会到，一名员工一定要有荣辱感，那会鞭策你更好的更认真的投入工作，使你的工作

充满激情和动力。尽管我只是一名深发展的实习生，但是在实习的过程中，我也像深发展人一样，有着深发展人的荣辱感！

总的来说，我对这次实习自己的表现还是满意的，但是也知道自己在仍然存在着一些不足，例如在工作的过程中，有一些问题自己处理得还是不够细致；由于实习时间比较短，自己所学到的东西还是比较有限。面对这些不足，今后我在学习和工作中一定会努力的改正，以更好的完善自己。

银行工作人员实习总结篇十三

实习不是被动的学习，在实习岗位锻炼自己的实践能力，同时也要注意创造性的发挥，和实习单位多多交流，成功转换角色的方法。下面提供记者实习生实习鉴定，欢迎阅读！

转眼已经实习了两个多星期，曾怀念睡觉睡到自然醒的生活。但是现在建行紧张有序的实习生活让我一改从前自由散漫的作风，自觉融入到这个优良的工作环境中去。生活节奏变得规律，每天准时上下班，上学时候的散漫、轻松的日子一去不复返。分配那天，有点紧张，也有点激动，因为不知道究竟花落谁家。幸运的是，我被分配到了离家不远的厦门建行松柏分行。报到的第一天我遇到了两个校友，他们也是来实习的，我们受到了康经理和林经理的热情接待，他们与我们进行了一番意味深长的谈话。从他们的话语和笑容中我们能感觉到这个**而又热情的团队。随后经理安排我们各自拜师学习，我先被安排到贷后服务的岗位。

因为我以前没接触过，对个贷后中心的很多业务都不懂。“师傅”是一个随和而又豪爽的人，从第一天起，他就仔细给我传授个人借款业务的点点滴滴。在师傅和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。在银行工作首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。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。在银行业谁赢得了客户谁就是最后的胜利者。

一颗浮躁的心归于平静，但不缺乏***。刚从学校走入社会的我有一颗不安静的心，而从事工作后，我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体现在日常工作的许多小事上，从细节处入手。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们以后才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。同时，我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所希望的状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我们才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅是知识，更是一种叫做自学的的能力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们要在以后的工作中要勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己要虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰！

我最欣赏把撒哈拉沙漠变成人们心中绿洲的三毛，也最欣赏她一句话：即使不成功，也不至于成为空白。成功女神并不垂青所有的人，但所有参与、尝试过的人，即使没有成功，他们的世界也不是一份平淡，不是一片空白。实习的工作是忙碌的，也是充实的。生活的空间，须借清理挪减而留出，心灵的空间，则经思考领悟而扩展。当我转身面向阳光时，我发现自己不再陷身在阴影里。我开始学着从看似机械重复的实习工作中寻找快乐，我快乐实习工作着，游刃有余。

银行工作人员实习总结篇十四

根据学校毕业实习要求，本人于xx年2月底到4月底期间在xxxx银行宁海县支行城关分理处进行了为期8周的毕业实习。实习期间，在学校和单位指导老师的帮助下，我熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好掌握了银行会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。现将毕业实习的具体情况及时体会作一系统的总结。

一，实习单位简介

xxxx银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分，总行设在北京。在国内，xxxx银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，已成为中国最大的银行之一。在海外，农业银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。xxxx银行宁海县支行城关分理处是宁海县支行直属的一个营业网点，一直鼎力支持宁海经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境，丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全，快捷的全方位优质金融服务。

实习过程

此次实习的目的在于通过在农业银行的实习，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。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)学习银行的基本业务流程与交易代码，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，并完成实习手册，实习总结报告范文。

三，实习内容

在正式学习银行业务前，我在实习指导老师的指导下首先学习银行工作必需的基本技能，包括点钞，捆钞，珠算，五笔字型输入法，数字小键盘使用等。这似乎给了我一个下马威，本来自以为银行业务相当的简单，却未发现我原来有这么多基本的技能不会操作。看着同事熟练的点钞，真是又佩服又羡慕，而我只能笨拙的从一张一张数起。对于珠算，刚开始我一直无法理解为什么不用计算器，这不是更方便吗后来慢慢才了解，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。

经过一个星期的“苦练”，我虽然还不能熟练操作银行的基本技能，但大致也掌握了其中的技巧，所谓熟能生巧，主要是靠以后勤加练习了。于是接下来，实习指导老师便让我学习储蓄业务。该分理处的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轧账和中间业务轧账，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。

在银行实习，学习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。

经过一段时间的学习并背记储蓄业务的交易代码和操作流程后，我开始学习银行的会计业务，即针对企业的业务。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，记账，复核与出纳。城关分理处的票据业务主要是指支票，包括转账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，会计记账员审核无误后记账，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账后)。转账支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。

四，实习收获与体会

这次实习，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己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。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。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。

其次，我觉得工作后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。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是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，这点我有亲身感受。在我实习快要结束时，基本业务流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作。没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好，请签字，请慢走”；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后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，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，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，这才是我们实习的真正目的。