

2023年银行实习生工作总结 大学生银行 实习总结(通用14篇)

药师工作总结是药师个人发展和职业成长不可或缺的一环。下面是一些社会实践的经验分享，希望对大家在今后的实践中起到一些指导作用。

银行实习生工作总结篇一

在_银行实习的六个月中，我学习了柜员的基本技能，通过了总行的柜员考试;经历了基层支行的打磨，体验到了做柜员的不易。在零售条线实习期间，我积极参加到了零售部的各项工作中，全面细致的学习了零售大资产、大负债、大综合的各项业务。现将具体实习情况总结如下：

1、私人银行中心

通过“双录”检查，我充分了解了理财、、基金、券商等理财产品的特征特性，如何防范风险与合规销售;在外出处理客户投诉的过程中，我学习到了如何与客户有效沟通，消除误解，从而建立信任;通过整理产品台账，让我对保险、私募、信托等代销产品有了更清晰准确的认识。

2、财富中心

在理财产品的同业调研中，我暗访了邮储银行，华夏银行，徽商银行和中国银行，在实地考察中比较了他行与我行理财产品的优势与不足，和其他管培生共同完成了13家银行理财产品的。在梳理指标数据的过程中，我了解了各经营网点的指标完成情况与次年指标下达的依据和，调整方案与奖罚条例等。

3、个贷和贷后中心

在个贷和贷后中心的实习中，我帮忙整理个贷合同，进行贷后资料的审查，协助设计个贷宣传海报，对个贷审批流程和风险把控有了全面的认知。

4、综合管理和社区中心

在综合管理中心，我帮忙核算各项财务数据，参与理财宣传海报与折页设计，整理报销单据和凭证等多项工作。在社区中心，我参与了两天的社区银行座谈会，了解了明星社区支行的营销策略与管理方法；此外，我还整理了各经营网点宣传活动数据，丰富而有趣的活动拉近了光大银行与客户的距离，也让客户对光大有了一份归属感。

银行实习生工作总结篇二

经过这一年的工作，我从懵懂的状态中走出来，渐渐地熟悉了银行业务流程，了解了各种各样的银行业务，在师傅细心的指导下，慢慢地融入到紧张的工作。这一年是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很大帮助。

在银行是非常忙碌的，每天营业厅内不断有打印机的声音，点钞的声音，盖印章的声音，络绎不绝的人流让我忙得焦头烂额。很感谢网点的各位同事，愿在百忙之中抽出时间悉心帮我解答我不懂的问题，豪不保留地传授着他们的经验，由于他们的悉心教导和无私帮助，使我大大提高了对银行业务的熟悉程度，这对我的实习经历来说是十分重要的。

还记得刚来到这里，领导们曾关心的问我累不累，说真的，紧张而繁忙的工作的确有点累。但人在其位，心尽其职，我为自己所承担的一份责任感到自豪，因为责任证明了自己价值的存在，就像刘备对诸葛亮的重托，责任是对品格的信任，是对能力的认同，是一种使命，一种荣誉。而履行好自己的职责，发挥自己的能力，克服困难完成工作，更是一种价值的体现。责任回赠我更多的不是压力和辛苦，而是享受工作

的乐趣和取得成绩后的快乐。

工作中期我开始明白不管在学校学了多少理论，明白了多少理论，到了新的工作岗位基本要从零起步。因为很多东西课堂上没有的，接触不到的。在银行里，每一个工作人员都是自己的老师，要虚心的请教，多发现，多分析比较，多总结，充分发挥自己的主观能动性和工作积极性。这样才能把工作完善，让他人满意。虽然我并没有成为银行知识全才，可至少也懂了很多银行业务知识。在工作期间常常会遇到刁蛮的顾客，或者设备出现问题之类的境况。一开始总是不知道怎么办，后来也慢慢开始学会如何安抚顾客，如何对设备问题进行处理等。在应变能力上有所提高。通过这一年的工作我熟悉和适应了银行的一些基本流程和业务操作环节，了解了什么是工作，工作是怎么一回事，也了解了一些复杂而微妙的社会人际关系，为我以后的社会人际交往做了个热身运动。同时通过这次实习也让我又一次了解了自已存在的优缺点。

作为新入行的大学生，我要学习的东西还有很多，难免会犯错误，但是犯了错误，我应立刻向领导坦白错误，并请领导教给我纠正的方法。一定要有一颗主动承担责任、主动承担错误的心，切不可临阵脱逃、推脱责任。

很高兴能加入农行这个大家庭，在今后的工作中，我会一如既往的积极学习业务知识，锻炼业务技能，不懂就问，虚心向领导和师傅请教，多学多练，多做多想，争取做一名合格的农行人！

银行实习生工作总结篇三

20xx年7月--9月，我和另两名同事分配到**支行实习，暑期大学生银行支行实习报告。**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，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，学习使用***系统对公司客户进行评级授信，实习报告《暑期大学生银行支行实习报告》。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。

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。

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。

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。

存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。(法律上事后惩治犯罪不如转移到事前预防犯罪上来)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。

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。

究其所以，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。

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。

银行实习生工作总结篇四

中国xx银行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xx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，已成为中国的银行之一。在海外□xx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。中国xx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。

此次实习的目的在于通过在xx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；银行的信一用一卡□creditcard□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。

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一理所有的储蓄业务，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一用一卡[creditcard]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。对于办一理现金支票业务，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。

这次实习，除了让我对xx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。

银行实习生工作总结篇五

20xx年7月--9月，我和另两名同事分配到**支行实习，暑期大学生银行支行实习报告。**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，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，学习使用***系统对公司客户进行评级授信，实习报告《暑期大学生银行支行实习报告》。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。

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。

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。

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。

存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。（法律上事后惩治犯罪不如转移到事前预防犯罪上来）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。

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。

究其所以，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。

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。

银行实习生工作总结篇六

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！

对于我们实习生来说，首先需要改变的是个人的态度，态度端正的快，进入角色的时间就越少，收获也就越多。但态度的改变不是嘴上说变就能变的，要从心里上、行动上表现出来：积极主动地学习与工作！

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！

接下来的工作充满了快乐业充满了竞争，我们支行的实习生分成了两个组，实行比赛制，并且进行任务分工，不过每天下来，大家见面时总会交流一下一天的成绩和心得，并会把遇到的困难说出来大家一起想办法解决。虽然以竞争，但我们坚持的信念是“友谊，比赛第二”。特别是为团体取名字和口号的时候，大家你一言我一语的讨论着，都想取个好名字，喊出一个响亮的口号。最后，是用投票制选出了我们的“首发部落”，这代表了我们的团队要像武昌起义一样具有首创精神，所以我们需要口号是“智慧创造财富，激情点燃武昌”。大家的力量汇集在一起是无穷的，智慧与激情的碰撞会让我们前进的步伐永不停歇。在我们为分行的节目而进行商讨时，经常就会有些具有创意的点子闪出来，使我们准备的节目变得丰富多彩。

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！

银行实习生工作总结篇七

经过工作我才发现，银行的工作体系比我想象的要复杂的多，完全就是有点超乎自己的想象，原来我的认知只是存在于，作为客户去银行办理业务那种程度，知道有柜台工作人员，有大厅接待人员，有保安，有银行大堂经理，其他的一概不知。这次一去到银行开始工作，我发现工作网好大，各个部门都紧密的联系在一起，一起维持这银行的整个正常的运转。

我觉得我这两个月学会好多东西，就好像在学校每天只能老师教多少学多少，都是有限的，在这里只要你想去学，有要太多的东西等着我去发掘了。两个月大概可以抵在学校学习一个学期。

二、工作态度端正，有责任心

我在银行实习的岗位是前台接待，因为银行前段时间前台刚好就离职了，这个岗位还是空缺的，随着工作一天天的推进，

时间一点点的增加，我越来越明白自己作为银行的员工自己的责任是多么的重，我对待工作的态度也越发端正，因为我意识到这跟自己在学校读书是不一样的，那时候我们只需要对自己负责，现在我们不仅要为银行负责，还要对客户负责。两个月下来，我能做到以下几点：

1、迅速且正确的把客户带来他们最需要的窗口进行业务办理，不能会丝毫的差错，不是很重要的业务就用大厅的机器为其办理。

2、给客户倒水，根据客户的年纪分辨出倒温度多少的水；给客户放置雨伞，不让大厅被弄湿，否则随着人走来走去会很脏。

3、无论有什么因素都不会影响到我准时到岗，工作时间尽职尽责，领导都有表扬我说，工作两个月就做的有模有样的了。

三、实习的感悟以及收获

本次实习让我知道了作为一个员工的职责，知道了工作的乐趣，我特别喜欢在银行工作的这种氛围，不管我以后还是在银行工作，我去到任何一个岗位我相信我都能胜任，一个人在工作当中最重要的态度，我已经知道了。希望自己能顺利的结束本次实习。

银行实习生工作总结篇八

理论联系实际越来越受到人们的普遍关注，作为天之骄子的大学生，在课堂里学习到的知识如何才可以很好的联系到实际生活？如何才可以将课堂里的知识带到社会实践当中去，更好的为社会服务？这些都受到了社会的普遍关注。为了更好的将课堂里学习到的理论知识与社会实践相结合，加深对公共事业管理专业的了解与认识，进一步明确自己所选的专业方向。越来越多的大学生选择到实践当中去，用自己在课

堂里学习到的知识为地方服务，让实践来检验自己所学的理论知识。选择到青旅进行暑期社会实践实习，也是为了更好的将自己在课堂书本学习到的东西很好的应用到社会实践相结合，更好的服务于社会。所以暑假期间，我于20xx年8月21日到8月28日到浙江嘉兴平湖青年旅行社（由于我们那里没有专门的会展中心，所以选择了一家经营会展业务的旅行社）进行了为期一个星期的暑期社会实践实习。

第一天，即20xx年8月21日，我坐在办公室的第一天，潘总就拿来一份广交会的名单给我，让我联系，我记得当时虽然承诺了下来，但是心里一直发虚，于是我便怀着一颗忐忑不安的心，当时不敢打电话，于是我就想用qq交谈（当然之前我问过潘总要用什么联系，他说可以打电话，也有qq号）因为这样即使我底气不足，但不会被发现，但是，他不在线上，然后我就开始苦恼，我要不要打电话，我的第一句话该说些什么，终于在我有勇气播出第一个电话之后，对面传来的却是忙音。幸好过一会之后，他用qq跟我联系上了，他的态度很友好，让我提着的心落了下来，虽然结果并不满意，但至少我成功的跨出了第一步。之后的几天我有听到旁边的业务员的’通话，“您好，我是青旅的小姚，我们将有一个活动。”从他的对话中，我了解到在电话推荐展位时，必须注意三点：

（1）电话表示了解客户的需求

（2）将需求与特点、利益相结合

（3）注意确认客户是否认同。当然这对话进行下去要态度好，说话的音质和音色也要让人觉得舒服。

在下午时候，发生了一件事情，因为有一个要去安吉的团，但是导游却不够了，于是临时安排我和另一位导游去。因为她也沒去过，所以考虑到这个因素，一个人带着，另一个人就去找食宿。由于团里有小孩子，所以要特别注意安全，去

爬山的时候，既要顾着前面，又要顾着后面，感觉特别累。所以这两天下来之后，我深刻的理解了导游的工作——是个体力活啊。回到家的时候，都有股冲动，就是明天不想去上班了。但是第四天—8月24日还是爬了起来，继续回到打电话，聊qq的生活中。当然已经不是广交会的那个了，我只是负责一些别人的咨询什么的。后来学会了如何传真，复印，打印。应该说这些东西都比较高级了，全自动的。最后一天，就是办理了一下交接。把我所处理的一些东西打印出来，交给了潘总。

在这一星期里，由于旅行社午间还是很空的，就翻翻那边的书籍，跟前辈聊聊天，所以短期的实习，让我学到了不少东西，对展会我也有了自己的一些看法有了一些感想，因此把它做个整理，以此作为我今后学习的方向。

银行实习生工作总结篇九

会展是指围绕特定主题多人在特定时空的集聚交流活动，狭义的会展仅指展览会和会议；广义的会展是会议、展览会和节事活动，奖励旅游的统称。其概念内涵是指在一定地域空间，许多人聚集在一起形成的、定期或不定期、制度或非制度的传递和交流信息的群众性社会活动，其概念的外延包括各种类型的博览会、展览展销活动、大型会议、体育竞技运动、文化活动、节庆活动等。会议、展览会、博览会、交易会、展销会、展示会等是会展活动的基本形式，世界博览会为最典型的会展活动。

经过我个人的理解，我觉得，所谓会展，是指多个人或是多个群体怀着各自相同或是不同的目的需要以及可能需要在同一地点或通过网络方式进行的相互活动。这样定义会展的概念就使它涵盖面更加广泛了，更加接近生活，让人更容易理解什么是会展，以及会展会有什么样的发展前景，这也是会展业作为一种独立行业的发展趋势。他不仅局限与展览、展销、会议、招商会等方面。他还延伸到各种节庆活动、体育

赛事、文化活动以及民间婚礼、丧礼及各种酒席等。还有学校里的'同学聚会、生日庆祝等等。总之，只要是有多个人或是多个群体参加的公同活动，就会必须要有组织者、服务者以及为需求者提供场所、提供设施等。朝着这种趋势发展，会展业将更加庞大，更加接近人们的日常生活，形成一系列服务体系。

会展业素有“城市的面包”和“经济的晴雨表”之称，做为一个新兴的产业倍受关注。我认为从大趋势上讲，会展业有很大的发展生命力，有非常大的商业空间。但就目前来看，我国会展业发展还不成熟，虽然起点很高，但它还是处于起步阶段。从我自身来看，会展职工平常都没什么事做，因此工资也不高。很多人对于会展业都不了解，很多前辈都是在黑暗中自己摸索出来的道路。虽然前路坎坷，但我认为，正因为如此才体现它的价值所在，有句话说得好，有缺点才有进步。因为会展业还发展不成熟，所以在我国国家还有很大的上升空间，发展机遇也是比较大的。在会展发展的起步阶段，更有利于我们在以后的创业中大胆开拓，大胆创新。更有利于我们把握行业的发展方向。

会展业当前的发展态势可以从宏观和微观上看，从宏观上讲，会展业的发展趋势有很大进步。现代会展从1894年德国莱比锡样品博览会开始，发展到今天的国际性展览贸易活动，已经走过了100多年的历史。欧洲成为世界展览业的发源地。经过一百多年的积累和发展，欧洲会展经济整体势力强大、规模大、国际化程度高、贸易性强，成为世界展览业的中心。

相比之下，中国会展业的发展起步较晚，与改革开放是同步的。但发展比较快，特别是近年来会展业异军突起，呈现良好的发展态势，具体表现在以下几个方面：

- 1、场馆的建设。据有关部门统计，全国现有大中型会展场馆150多个，会展面积300万平方米以上，而目前各地还在大兴土木，预计在未来三年内建成的各类会展中心的会展面积

可能超过100万平方米。实习期间，我们参观了湖南最大的会展中心——湖南国际会展中心，场馆建设总面积10万平方米，展览场地有三层，净展览摊位有4万平方米，整个建筑物都是钢结构。可想而知，场馆建设规模有多大。

2、会展活动的空前活跃。国际会展中心教授给我们介绍□20xx年我国会展项目数量超过3000个，出国办展近800个；参展企业500多万家，参会专业观众近20xx万人次；节庆活动5000多个，参与观众达数亿人次。会展收入增幅明显，目前举办各类展会直接收入超过100亿元，间接带动的旅游、餐饮、交通、广告、娱乐、房产等行业收入高达数千亿元。

3、会展举办主体的转变。中国过去主要是由政府举办会展，现在成立了越来越多的会展公司，这使会展业不断向市场化、商业贸易化迈进，创造的社会财富，促进经济的发展。同时，拉动一系列产业的发展，为企业提供技术、人才、信息等丰富资源。

4、会展群聚效应突出。中国的会展业集中分布在广州、上海、北京、大连等城市，长三角与珠三角等地区。在这些地区，会展收入丰厚，会展活动频繁，发展程度高。

而从微观方向分析，这也是我实习过程中最深刻的体会，就是中国目前会展业发展非常不成熟。中国会展起步晚，在规模、规划、管理人才、服务质量等方面仍存在扩张粗放，发展不平衡，市场化程度低，市场开放度低等诸多问题。湖南国际会展中心给我们分析了以下几个方面的突出问题：

1、人才紧缺，缺少专业人才。就目前看，由于会展是一种新型行业，教育体系还没跟上步伐。对会展人才的培养没有经验，使的现在从事会展工作的人都是学其他专业的，就那位教授本人自己也是学机械制造的，与会展工作不搭边。

2、会展管理体制有很大缺陷，政府干预过多，市场化程度低，

使企业缺乏参与竞争的忧患意识。

3、场馆的利用率很低。场馆的建设面积很大，维护也要投入很大的人力和物力。闲置不用时，企业又没经济收入，又要投入成本，很不划算。浪费国家资源，行业效率低。

4、会展的服务质量不高，没有为参展商带来很大的影响，这也限制了目前会展业的发展。

银行实习生工作总结篇十

在xx月xx日那天到市府大道支行实习，市府大道支行相对于其它支行来说，支行前台的营业场所并不是很大，但其业务量并不亚于其它支行，支行的前台业务很多，相对于上次的开发区支行来说，市府大道的，本票和电汇相对多于开发区。这无疑对前台人员的综合能力要求了更高了。对于我这个刚入门的小柜员来说：的确有点难。

在支行的时间过得很快，转眼间就已经过了半个月多了，在支行这段时间里学到了很多是在总行培训的时候没有学到的，最根本的区别就是：培训是没有面对面客户，碰不到问题。而在支行里，直接面对的是客户，会碰到很多的问题，有些客户心情不好的，会因为一点事情(速度慢)对着你发火，所以说态度，做为一个柜员来说，是很重要的。

在业务方面，有了同总行培训班中不一样的提高。在导师的细心指导下，知道了在办理什么样业务的情况下让客户提供证件，什么时候要复印件等。了解各个业务在系统中的代码，主要是在现金收取电费的时候，配钞的注意事项。下班前的日终轧帐，传票的整理顺序以及注意事项。并且在老师的指导下，还有了上台操作的机会。(心中暗自高兴，当然也很紧张)在11月28日申请了临时柜员号，虽然是“临时”的，但心里还是觉得挺开心的，有了临时号，就可以进行电汇的复核工作，在12月1日星期六这天，第一次，独立上岗操作，心情

很开心，但是也很紧张，前天晚上就紧张得做梦也在上柜。操作当天没有发现大的错误，但在第二天的时，发现交接的时候，电脑里没有交接。

银行是一个服务性的行业，特别是在这条金融街上，其实在业务方面各大银行都是差不多的，主要是客户服务，在竞争日趋激烈的今天，我们要想提高银行业务，获得客户的青睐，新颖和完善的客户服务是我们制胜的法宝，所以，我们要以客户的标准为标准，以客户最高要求来约束自己。曾在高宝军老师的课堂上学过的银行礼仪，在支行里，每时每刻都必需做到，而且要做得很好。微笑是拉近同客户距离的良药，要学会观察客户，学会与人沟通交流，我们要尽自己的一切做到尽善尽美，让客户得到超越期望的满意服务，只有这样，你才能在激烈的社会竞争中，赢得客户的信任，赢取我们的市场。希望自己可以每天取得进步，经过自己的努力可以争取早日转正。

银行实习生工作总结篇十一

经过在银行的1个半月的实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。我这次实习所涉及的资料，主要是第三方存管业务，其他一般了解的有储蓄业务、信用卡业务、贷款业务。工作包括最先简单的录入、统计和之后的前台营销、接待工作。

一、实习资料

在实习的前两个星期，我在五角场支行的电子产品部学习银行的最基本工作，如录入、统计、制表、复核等。透过这些简单的工作，我了解了银行卡业务的基本操作流程，未接触银行工作前看似简单的一张信用卡，是务必经过评估、审核、录入、复核、存档、编制、打印等一系列完整严密的手续才能完成的。当中任何一个环节出了差错，都会带来繁琐的纠

正工作。刚开始认为对于简单的电脑操作完全能够胜任的我，慢慢明白，最重要的不是快，而是准。除了银行卡的操作流程，在做一些杂事，如电话联络各所业务人员、大堂经理等工作时，我也深刻体会到银行不是简单的存款取款的渠道，而是一个具有性的完整的金融机构。银行的后台业务也包罗万象，每个部门都有自己工作的操作流程，而我这次接触的是电子产品部，主要学习的是第三方存管业务。

经过两个星期的学习，我有幸有机会被分配到黄兴所营业网点进行前台的第三方存管业务处理。每一天我和一名银行操作人员还有三名实习生一组人来到营口路上的中心建投证券所，推广第三方存管业务。“第三方存管”是指证券公司客户证券交易结算资金交由银行存管，由存管银行按照法律、法规的要求，负责客户资金的存取与资金交收，证券交易操作持续不变。对于这个国家刚出台的新型业务，我们要做好介绍和营销工作。在证券所，接触到的大部分人都是退休离职人员，年长的不在少数。我们除了需要耐心讲解外，还会根据他们的需要为他们带给各种便利帮忙他们申请和使用。介绍、答疑、填表、复印、装订、跑上跑下这些看似简单的活拼凑在一齐，比起在办公室里的电脑录入工作但是辛苦多了。但是这样的“亲民”实习让我学习到了很多，收获颇丰：要做好一份工作甚至一个业务，要从顾客的角度切实为他们着想，要用诚心感动他们，尤其是银行这样一个公立的主角，更要时时以认真严谨的态度要求自己服务大众。

第三方存管作为一个新出台的业务，不仅仅给了证券市场一股新的气象，也给了我全新的力量，让我收获的不仅仅是简单的业务操作方法，且是工作背后那份深刻的认知体会——该如何做好一个银行人员。

二、实习收获与体会

这次实习，除了让我对xx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的职责心。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；如果不留意出现了错误，也务必负责纠正。

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。

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。

很感谢实习单位给我这个这么好的实习机会，让我学习很多、成长很多、收获很多。

银行实习生工作总结篇十二

实习已经告一段落，感激中国农业发展银行泸西县支行给我

的此次实习机会。此次实习让我感受到学习不止是“学”，“习”和“悟”也是必要的环节。经过这几周的实习，使我对银行的工作有了更好的认识 and 了解，真正的做到理论联系实际，对树立信心起到很大的作用；对银行的日常工作也有一个初步的了解，了解了银行的业务范围，及其相关的运作模式。虽然时间短暂，可是意义深远，我体会到了付出与回报的欢乐。

在工作当中，在进取做好自我的工作的同时，也学会了如何开动自我的脑袋进行思考，如何自我主动地去解决一些问题。在遇到思考后难以解决的问题时，我懂得了如何寻找自我的伙伴一齐商量后再去解决。我还认识到作为一名银行从业人员，要时时刻刻坚持好的态度和心态，要有抗打击本事和良好的心理素质，要做好每一天的计划，不能每一天浑浑噩噩。这次实习，对我走向社会起到了一个很好的引导的作用，无论是对我的职业生涯还是人生都十分有意义。

银行实习生工作总结篇十三

时光清浅，如流水一泻而过，从x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”。

在同事们需要的`情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我都准时上下班，回到营业厅时做好各种开展业务前的准备工作，如泡茶、开电脑或者是下班前的清洁……尽管这都算不上什么大事，只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好和谐的办公室气氛，使我在一个祥和的环境中可以把工作做得最好。

总结这两个多月来的日子，我自己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。

银行实习生工作总结篇十四

我是一名开学就读大三的暑期实习生，相比即将就读大四的实习生来讲，我是后辈。不过这并不影响我所能接受和处理的工作范围，我可以和学长学姐一样，一同为__和自己的明天在拼搏、奋斗！

接触__银行已有小半年的时间，从起初参加__银行校园创新大赛开始，到面试成功成为我们__银行合肥分行真正的实习生，这期间我接触到了很多业务知识，也成长很多。

__银行是一个让人想要为其奋斗的银行，作为一名实习生，我选择了放款，也许放款对于一部分人来讲，是一个轻松的工作，不用每天跑市场，不用在外风吹日晒，不用那么苦那么累，其实放款也是一样，需要付出很多。我们行部的业务量较大，对于刚刚熟悉放款工作不久的我来说是一项艰巨的工作任务。不过有乐于帮助的前辈的细心指导加上我强烈的上进心，很快我便熟悉了放款的工作。

从起初跟随师长和前辈学习放款业务的知识，到自己可以独立完成放款工作，再到带领同事放款，这期间经历了很多，也成长了很多。一开始，放款的这些业务总让我摸不着头脑，每天稀里糊涂的跟着学，送送文件，跑跑腿，虽然这就是起步，但总让人分不清每一项业务的流程和细节都是什么，例如互助基金，抵押，存单质押，联保体，微贷等各个的流程是什么，怎么才能尽快的熟悉这些，是我当时最棘手的事情。

渐渐的，每日放款的温馨提示和每日小结也由我负责进行通报，总结工作是我的擅长之事，每天放款遇到的问题和失误都需要总结和纠正，不仅我自己需要总结，总结也同时提醒着每一位相关的工作人。只有不断的总结，不断的发现新的问题，才能更好的完成放款工作，才能更有效的让客户放心，让客户省心，让客户安心！

其时对于工作来说，工作带给人的往往不是身体上的压力，而是源于心理。放款工作有别于跑市场，身处大行部的我，自然工作量也不小，有的时候会放款到很晚，当回到支行时，所有的实习生都已经下班返校了，唯独只有我此刻才回来，我想这就是心理上的压力和苦难，但仔细想想，我的付出和努力是为了行部，更是为了自己，因此坚定不移的心一直鼓励着我拼搏和奋斗，勇往直前！

搞好人际关系是顺利开展工作的要素之一，从刚开始陌生的放款中心和评审中心的人员到后来能和大家和睦相处，愉快的工作是最令人开心的事。尽管放款中心和评审中心的人都依然严谨严格严厉，但和睦相处的关系增加了相互之间的沟通程度，让我们的工作效率也提高了很多。每个行部都有放款专员，我们之间不单单形成了互相竞争的工作关系，大家在平时的工作和生活中也成为了不可缺少的朋友，工作是大家互相帮助，为的是解决每一个问题，生活中大家是好朋友，聊聊人生，谈谈未来，着手当下，拼搏现在。

作为放款专员的我，工作范围不仅仅局限于贷款投放的工作，

报送乐收银材料，领取耗材，文档材料的交接等等一切可以处理的事项，都是我的工作，不用担心自己不会不懂，客户经理和实习生前辈会教授，让我尽快上手工作，整个__都充满着乐于互助的温馨的工作氛围。在__，我还学会了骑电动车，这样行动更加方便，做工作也更加顺利。

回首暑假前，我还是一个刚刚结束大二课程的大学生，而现在，我能感觉到自己长大了，虽然开学后还是一样和同学一起上课，一起感受着大学校园的生活，和大家一同学习，进步，但暑期__带给我的成长，不是每个人都可以拥有！

支行领导曾说过，“在__奋斗一年，不夸张的讲相当于你在其他银行奋斗几年……”我认为：__银行带给人的不单单是收入，更多的是成长和人生中的收获，这是在其他岗位实习所不能获得的，如今暑期的实习也让我成长了许多，相信这会是一笔无形的财富，终有一天它会成为有形的力量和实力助我成长，带我走向人生的成功。__银行是一个飞速发展的年轻的银行，有着一批年轻的领导人，年轻的工作人，更有着一代年轻的接班人，相信我们__会越来越好，青春永驻，拼搏不败，前进！向前进！