

最新个人实习工作总结银行 银行实习工作总结(汇总10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。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

个人实习工作总结银行篇一

非常荣幸我能有机会走进人民银行进行为期两个月的实习，在这期间我认真的了解了人们银行的整体运营体系和业务流程。在这个期间我也接触到了银行内的文化氛围和工作环境，如今回忆起来颇多感慨。在这两个月里我实行轮流换岗的工作，在各部门都进行过实行，对整体的银行流程熟悉程度非常高。并且在领导的帮助下顺利的完成了我的实习工作，如今我对此进行总结。

在实习的这段时间内，我对自身的专业技能有了更深刻的理解，也对于岗位的基础知识有了全新的认识。并且自身的服务意识也得到了提高，为完成工作我们需要身先士卒的去维护好客户。当然了营销的技巧也是需要掌握的，我在工作中不断的跟随领导进行市场调查，了解民生所需，替客户解决投资融资的问题。对一些风险的把控也做到知无不言的跟客户讲解，避免一些违规的事情发生。

在岗位上我也学习了很多，尤其是柜台的业务。当柜台的资源不仅需要懂得业务的流程，也需要指导理论知识和规章制度。主要是负责解答一些客户的疑问，并带领客户进行业务的办理。在跟客户推荐产品的时候需要指导如何跟客户讲解产品，并且直击客户关心的重点。大厅中的接待礼仪也是必不可少的一部分，这代表着银行的形象，也代表着自身岗位

的`职责。

不足之处也是非常明显的，我的理论水平还不够高，对于业务的整体介绍也不够熟练。很多银行的业务由于非常复杂，我也不能很全面的给客户讲解，导致很多客户对我不信任。不过今后我会不断的努力加强自身的业务能力，在今后的`工作中争取给客户更清晰的讲解，并引导客户进行理财投资。对于理论知识我也会不断的更新自己，让自己能够实时的关注国家的动向，了解金融方面的最新资讯。

个人实习工作总结银行篇二

同志们早上好！好，很好，非常好！伴随着这一声声响亮的口号，一天的实习也就开始了。从一开始的陌生紧张、不知所措到现在的可以为身边的前辈们做一些力所能及的事情，减轻他们的负担，只花了一个月的时间，却也意味着我的实习即将结束。建行是个人才济济的。

“同志们早上好！”“好，很好，非常好！”伴随着这一声声响亮的口号，一天的.实习也就开始了。从一开始的陌生紧张、不知所措到现在的可以为身边的前辈们做一些力所能及的事情，减轻他们的负担，只花了一个月的时间，却也意味着我的实习即将结束。

建行是个人才济济的地方，小猫姐姐的幽默，虞大哥的勤劳朴实，方芳姐姐过人的主持才华，峰哥对待大堂助理这个职位的严谨的态度都给我留下了深刻的印象。建行也是个充满温暖的大集体。刚进建行时的一句“妹妹”便融化了彼此之间的那座大冰山；午休时间只能趴在桌子上休息。的我们又被好心提醒可以到二楼沙发休息；在我们尽自己的职责帮助前辈们点滴时，那一句句“谢谢”更给了我们许多尊重。

与此同时，建行也是一个十分锻炼人的地方。通过打电话给客户让他们来盖对账单，锻炼了我与人沟通的胆量以及快速

准确表达的能力。另外，整理年检资料，查找资料编号以及打印复印这些小事也让我学会了如何合理分工，寻找最快速的解决办法等。

在建行的日子里有很多的收获，但更多的是对实习过程中暴露出的缺点的反省。首先，自我调整能力不够，有时会将生活中的不满情绪带入到工作当中，导致做某些工作时过于严肃，给人一种不容易亲近的错觉。其次，高调做事，低调做人这句话没有很好的落实，有时过于浮躁。最后，也是最重要的一点，就是人际交往能力还有待提高，要学会与各种各样人和平相处。

实习过了，反省过了，但并不意味着我的实习就止步了。看着前辈熟练的五笔输入法和快速的输入数字，我知道自己与他们还相距甚远。每当明月姐姐与外籍客户毫无障碍地沟通时，我知道六级过了还远不是终点。

再见，建行！明年我将以全新的姿态面对你！

个人实习工作总结银行篇三

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。

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一滴。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。

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。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一滴，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。”

个人实习工作总结银行篇四

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。

个人实习工作总结银行篇五

实习是每一个大学生必须要的一段经历,它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位大学毕业生专业知识的检验,它让我们学习到了很多在课堂和书本上无法学到的知识。开阔视野,增长见识,为我们以后进一步步入社会打下基础,也是我们走向工作岗位的第一步。

此次的实习为我深入社会,体验生活提供了难得的机会,让我在实际的社会活动中感受生活,了解在社会中生存所应该具备的各种能力。利用此次难得的机会,我努力工作,严格要求自己,虚心向信息科技人员请教,认真学习web项目开发和完整项目开发过程,利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识,掌握了一些基本的开发技能,从而意识到我以后还应该多学些什么,加剧了紧迫感,为真正跨入社会施展我们的才华、走上工作岗位打下了基础,也为自己以后的工作和生活积累了更多丰富的知识和宝贵的经验。

这次毕业实习我选择的是北京银行南京分行信息科技部,很高兴能有这样的机会。北京银行股份有限公司(英文简称bob)原称“北京市商业银行”,成立于1996年,是一家新型的股份制商业银行。北京银行目前是中国最大的城市商业银行及北京地区第三大银行,雇有3600多名员工,通过其116家支行为个人与公司客户提供服务。同时,北京银行还在其覆盖网点设立了272台自动取款机,并建立了快速增长的电子银行业务。成立17年来,北京银行依托中国经济腾飞崛起的大好形势,先后实现引资、上市、跨区域、综合化等战略突破。选择银行科技部门是因为,随着信息技术的飞速发展,银行业面临着多方面的挑战,其中计算机和网络信息的运用,就是一个紧迫而关键的问题。在电子化风起云涌的

时代大潮中，计算机的使用与推广给金融业带来了难得的发展机遇，同时也为金融企业树立良好形象，提高自身竞争力提供了先进的技术手段。

个人实习工作总结银行篇六

从离开学校后去实习，不知不觉实习期已经到了，工作总结是人们对自我某一阶段的工作学习进行总结和分析，从中找出经验和不足，为自我今后的工作找到方法。以下关于实习工作总结内容由小编为您整理提供，欢迎阅读与借鉴。

20xx年月，我们20xx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，我将组织关系转入支行，同时被通知分配到分理处。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。

文档为doc格式

个人实习工作总结银行篇七

在这近一年的工作和学习中，我深深体会到了实践经验与理论知识的巨大差异。知道自己只有付出更多的汗水与辛劳，才能做好本职工作，不辜负领导的期望。所幸的是，单位领导们给了我足够的宽容和耐心，加上同事们毫无保留的“授业解惑”，无论是思想上还是工作上我都得到了很大的锻炼和提高。

工作近一年，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。首先需要改正的就是尚显浮躁的心态，有时候做事只求速度而忽略了质量；如果不是同事们及时为我指正，恐怕到现在我也不自知而无法提高自己，因此我经常是带着一种感恩的心态在工作；其次就是业务不够熟练。从这点来说我是需要向同事们学习的，希望以后能够做到顺手拈来，不出差错。当然还有其他一些不足需要我以后加以注意并改正。

工作本身就是一项团队工作，作为其中的一分子，我惟有踏踏实实做事，谦虚低调做人，努力学习行业新知识，向同事们学习经验技巧，在领导和同事们的帮助下，尽力与其一起努力保证日常工作的运行，及时提供准确的数据以供领导层决策；这是我职责之所在，价值之所在。

总而言之，作为一个入职尚不足一年的新人，我会继续以朝气蓬勃、奋发有为的精神状态，努力发挥聪明才智，为信用社的发展建设添砖加瓦。

个人实习工作总结银行篇八

xxxx年我成为了商业银行的一名资产管理实习生，我在上级领导的带领和指导下，在同事的关怀、帮助和支持下，紧紧围绕商业银行中心工作，从资产管理和产品设计研发实际出发，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，虽然曾有过工作的迷茫，但一路走来，始终坚持高标准、严要求，较好地完成了各项工作任务。

1、立足本职岗位，夯实工作基础。我主要从事资产管理部后信息录入等相关工作，我根据岗位特点和自身实际，认真研究工作方式方法，由最初对恒生和中债的生疏，到现在的熟练掌握，信息录入的准确性不断提高，业务成效明显提升。

2、增强学习水平，提升综合素质。一名合格的员工，必须要学会学习，尤其对于我这个刚进资管部时间不长的员工来说，学习显得更加重要。为了掌握和更新资管业务知识，我向前辈学习，向同事学习，向书本学习，经过一段时间的勤学，综合素质明显提升。

3、主动担负职责，圆满完成任务。面对部门工作，我主动承担，全力完成，在理财融资、资产投资、产品市场调研、投资风险评估、主体债项准入和风险限额管理等工作方面，工作成效明显，业务能力也得到了增强。

3个月的时间我虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但这不是我一个人一个人的功劳，是全行干部职工的。我个人还有很多不足之处，一是政治理论学习还要加强，要不断适应新形势的发展；二是业务知识还有等进一步提高，经常学习、经常充电。三是资管能力还要进一步加强，努力把商业银行建

设成为先进银行。

感谢商业银行能给我这次实习的机会，我在商业银行学到了很多先进的管理资产的经验。这对我今后的工作肯定是非常宝贵的，如今即将结束实习，我还是非常怀念领导和同事对我的帮助。今后我会严格要求自己，不断的改进，不断的学习，争取早日能成为商业银行的正式员工。

个人实习工作总结银行篇九

敬爱的领导，你好，我自20xx年7月毕业于华南师范大学后，加入了工行中山分行，现实习期满一年，下面将我一年的学习情况汇报如下：

我思想积极上进，热爱中国共产党，拥护党的领导，认真学习马列主义□xx思想□xx理论和“三个代表”重要思想。

我热爱工行，工作积极，认真学习总省分行下发的各种文件，认真学习姜建清、黄明祥、李涛行长的讲话，认真贯彻执行工行的政策、方针、决议，认真学习贯彻“三分一统”的思想，积极参与工行的发展改革。

我努力学习，认真学习《中国工商银行稽核处罚暂行规定》、《工行员工手册》等相关的法规和规章制度，树立强烈的风险防范意识。

我先后参加了一个星期的支行业务培训、省行组织在西湖培训中心的一个星期业务培训、反假培训、个人网上银行培训等，并在相关的考试和考核中取得了优异的绩。

我刻苦锻炼基本技能，虚心学习，勤学好问，认真做好笔记，下班后苦练基本功，努力学习业务知识，在个人储蓄、网上银行、外汇买卖、基金、保险、银行卡、理财金、国债等方面我都已有了比较深入的学习。

我先后在小榄支行梅花洞分理处、潮南分理处、储蓄专柜实习，无论在那个网点我都虚心学习，勤劳肯干，得到了领导同事的好评。

我遵守纪律，团结同事，尊敬领导，乐于助人，有强烈的集体主义荣誉感，积极参加行里的各项文活动。

我积极参与我行网讯“信息报道”工作，曾在我行网讯上发表

个人实习工作总结银行篇十

季来临，刚刚实习完的你，要写实习工作总结了，这不仅是学校给的任务，更是你對自己过去日子实习工作的梳理，总结不足，励志，予以改进，真正工作以后就不会很慌张，在银行实习的你也是一样的。

时光清浅，如流水一泻而过，从7月11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，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！