

银行个人实习总结报告(大全9篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

银行个人实习总结报告篇一

今年的时光过的很快，可能也跟自己的日子过的不错有关，因为我上调到银行工作了，这是对我很不错的，因此日子过的有滋有味，时间一而就过的快了。

在每年年末的时候，赵烈我还是要写出一份年终总结的，这是对我过去一年的工作总结，也是对我来年工作的一种激励，这已经成为了我的一种习惯。

21世纪人是最重要的生产力，支行十分重视对员工的培养，注重打造学习型的团队和个人。为此，自年初开始，支行按网点负责人、业务主管、员工和客户经理4个层面每周培训一次。在全辖开展励志活动，一是发放励志书籍，二是励志作品和口号的征集评选活动。以此来加强精神文明建设，弘扬爱岗敬业的精神风貌，提高团队的凝聚力和向心力。

不过对我来说，写出年终总结也是一件比较容易的事情，我已经写过很多了，下面就是我在过去一年的年终总结：

200*年,在分行党委、行长室的正确领导下,**支行进一步发挥区域优势,明确目标,坚持业务发展和合规经营相结合,正确处理好规模、质量、效益三者关系,在年度取得一定成绩。

截止到200*年12月末,我行各项主要业务指标完成情况如下:

中间业务：国际结算量累计**万美元，比去年同期增加**万美元，增幅达**%；结售汇合计为**万美元，比去年同期增加**万美元，增幅达**%。

负债业务：本外币存款余额为****万元，其中：人民币存款余额为***万元，比年初新增***万元，完成年度计划的**%。增量结构为：储蓄存款新增**万元，完成年度计划**%；企业存款新增**万元，完成年度计划**%。外币存款余额为**万美元，比年初新增**万元，完成年度计划的**%。

资产业务：本外币各项贷款余额为**万元，比年初增加**万元，资产优良率、收息率保持100%。消费贷款新增**万元，同期增幅为**%，完成年度计划**%。

总结今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

一、狠抓内控合规管理，营造爱行爱岗企业文化

1、以专项活动严控风险重点。一季度开展各条线部门200*年问题的对照梳理，由各业务主管对照问题汇总，查找本部门存在的问题并加以整改；二季度“人人挖遗漏，处处防风险”的百条风险建议活动，组织对公、对私、国际结算业务人员座谈操作中制度未覆盖的风险，组织评选“慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险建议。

2、制定***员工全面管理规划，加强员工整体性管理。将员工管理和成长进行细分，规划个人发展生涯，打造支行和谐奋进的企业文化氛围。

3、强化业务主管“内当家”作用。从责权利方面对业务主管提出更高要求。同时今年开始实行定期独立汇报制，加强对业务主管的双线管理，由内控监督员每月向综合管理部汇报制和每季向分管行长汇报，从而掌控网点内部管理现状。

二、突出绩效考核引导作用，重点竞赛活动拉动业务发展

1、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

一季度坚持存款立行原则，根据市场规律开展存款开门红竞赛，通过采取支行每周通报、定期例会分析，网点业务宣传咨询活动和vip客户座谈等措施，使开门红活动扎实有效开展，在分行开门红竞赛活动中，支行对公日均存款处于分行领先地位，对私存款中网点入围率40%。

2、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

今年对各项业务指标考核取消了加分封顶的限制，鼓励网点充分发挥优势，利用自身区域特点发展业务。同时，为配合总行经营合规年的创建，在考核中强化了综合管理考核力度，特别是业务主管的管理职能考核分大幅度提高，体现对内控管理的重视。

三、做大做强中间业务，拓展赢利新空间

1、其他中间业务：经过积极引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，通过早筹备、早落实，纷纷挖掘客户资源，积极拓展中间业务指标，经过上下努力，目前大部分业务进度均已完成。另外，支行积极拓展分行新业务，制定***竞赛奖励方案，通过每日发送短信，及时向行长室和网点负责人通报黄金宝行情及相关信息，举办业务培训会 and 情景营销，带动***新品业务的市场占有率提升。

2、国际结算：培育重大客户，争揽市场业务份额。根据年初制定的方案，对支行前十位大客户实行首席客户经理制，业务发展部主管客户经理每季向首席客户经理汇报业务情况和公司经营情况，共同商定下一步营销方案，提高客户忠诚度与贡献度。我行通过与分行及**分行联动营销，抓住有利时机，以网上银行为营销手段促进了该公司在我行国际结算量

的增加;对于另一结算大户—**公司，我们以资产业务投入为契机，采取灵活的用款还款方式。经过多方面营销，目前为止，**公司国际结算量达**亿美元，**结算量达**万美元。与此同时，也关注中小公司的国际结算业务，利用各种机会进行营销，形成两头抓，两头都不放松的发展局面。

3、零售贷款：在有效防范风险的前提下，结合xx宏观调控对无锡房市的影响，我们注重加强与中介的合作，重点发展二手房业务，同时兼顾新楼盘开发的发展思路。经过努力，实现新增***万元，较同期增幅为***%。

四、充分认识优势及压力，树立营销新理念

由于支行一季度行长室成员调整，新的领导班子到位后，加强分工，明确职责，三位行长与网点建立联系负责制。提出“用脑用心的有效营销”、“团队个人相结合的有效营销”新理念。为此倡导个性化营销，充分挖掘本区域资源;柜面和目标客户营销相结合，柜面以管理引导柜员营销为主，变被动服务为主动营销;业务拓展通过联动营销等手段，利用项目组丰富的拓展经验，增强对目标客户的营销力度。此外，行长室十分重视产品的联动营销，由国际结算产品带动，负债业务的增长。

银行营业员年度总结报告希望可以为你带来一个快乐的年末。

银行个人实习总结报告篇二

第一天去实习的时候，坐车超级不顺利，那天6点就爬起来了，结果因为挤不上公交，居然迟到了半个钟，幸好只是实习，大家都对我们很宽容。挤公车成了实习的噩梦，有个强烈的念头：留在广州生活的话，应该要有自己的车，至少得有常打的的钱。

有时候我们也会跟一些客户交流，有次有个女客户说他们公

司现在正缺一个秘书，说像我这样的就合适。或许她只是随便说说，我对此也没啥兴趣，但心里还是美滋滋的。秘书？还真没想过这个职业呢，不过倒是挺想从事与文字有关的工作，可惜文笔就不怎么好。

实习时，我们基本都是无所事事的，但有时一些客户咨询一些问题时，我基本都是答不出来的，因为我对银行的业务挺陌生的，实习前也没怎么去了解。碰上那些工作人员没空解答他们的问题时，他们只能在旁边干等着，我觉得挺尴尬的，尤其个别客户有时还会为此抱怨我们。其实实习时没人专门培训我们，但是猪猪有天告诉我，客户咨询的那些问题很多可以在网上找到答案。只要做个有心人，在网络异常发达的今天，我们很多东西都是可以自学的。当我们去做一件事情的时候，为了避免像个傻瓜，是应该提前去做一些准备的。

那些人：

虽然师兄陈行没跟我们怎么交流，但我知道那里应该是不需要实习生的，他不但给予了我们实习的机会，我们去那无所事事还是给了我们每天20元的补贴，特别感谢他。最后那天，他临出去办事时，还不忘在大堂嘱托古经理给我们补贴，心里特别的感动。

我们离开的那天，候车时，清姐为了跟我们多交谈一会，等车来时，才急匆匆地踏着高跟鞋横冲到对面的马路去追车，结果就差那么一点，车还是开走了。我们上车离开时，清姐还在候车，我们就在车上拼命向她挥手，好舍不得她呢。她是营销部的老大，可是对谁都还是那么热心。犹记得某天午饭后，我们在四楼超市兼茶馆偶遇她，她知道我们不太好意思在那白坐时，她说跟那的老板很熟，于是亲自带我们去那找那的老板娘，把我们介绍给她认识，问她能否给我们提供休息的场所。她临走时还叫我们可以放心在那休息。

莹姐、小霞姐、晓欣姐，在这些师姐的身上，引发了我对自

己职业取向的思考，尽管现在的我对于就业也迷茫着，但其中应注意的东西我还是看在了心里。人生其实也很讲求机遇，不知以后我能否有好的运气找到满意的工作，期待着。。。

全哥，我们第一天去时，他那么热心地教我们去哪吃饭、休息。

范先生，超级捣蛋鬼，但是在那却是最热心帮助我们的人，期间的恩怨就扯平吧，哈哈。

证券公司的那几位工作人员，小林、昌哥、荣哥、斌哥，感谢小林对我们的指导，跟昌哥交流很愉快也了解了不少东西，荣哥的敬业精神、斌哥的口才也让我佩服。

总的来说，他们都是一班善良可亲的人，出现在我的生活里，给我留下了一段美好的回忆。

最最感谢的人当属系里的宋书记，能去实习，全托宋书记的福。很多系的同学都羡慕我们系能有那么多实习的机会。一个老师能有这样的人脉以及影响力，的确让人佩服！

最后想提的就是我最最可爱的队友们，猪猪、秋杰、黄队等，跟猪猪学会了打传票、跟秋杰学多了一种点钞方法，一起相互护持的日子很好很快乐，谢谢！

实习的遗憾是没机会亲自去实践，所以对银行的工作我暂时也难以有深刻的体会。至于未来是否会从事这方面的工作，我也说不清，随缘吧。能有这样的实习机会，已经很感激了。

时间是有限的，人生总得离离合合，幸好文字可以记录历史，让我们的记忆得以长存。广州银行科学城支行，环境很好，记忆很美！

银行个人实习总结报告篇三

银行工会在上级行党委和县总工会的领导下，紧紧围绕全行工作大局，牢固树立和全面落实科学发展观，以加快有效发展为先导，以深化改革为动力，以提高质量效益为目标，转换经营机制，提高经营绩效，认真行使群众组织的职能，在维护我行整体利益的同时维护好员工的合法权益，较好地发挥了“桥梁”和“纽带”的作用，有力地调动了全行员工干事创业的积极性、主动性和创造性，促进了年度各项工作的圆满完成。

一、加强工会工作领导，完善管理制度建设____农发行现有职工26人(包括社会化用工)，其中女工6人。一年来，____行工会按照郑晖行长提出的“要按照构建和谐社会的要求，把我行建设成为和谐银行”这一目标，依据《工会法》和《中国工会章程》等有关规定，在上级行工会和县总工会的指导下，健全工会组织，加强工会领导，实行民主管理，从组织上保证了县行工会工作和民主管理工作走向制度化和规范化，促进了建设和谐银行的步伐。

(一)抓政治理论学习，提高政治素质。学习十八大精神，引导教育广大职工正确认识农发行面临的新形势、新任务，进一步增强了全行员工的政治意识、大局意识和忧患意识，引导全员不断提高政治觉悟、业务素质和品德修养，增强员工当家理政职能，增强每一位职工办好现代农业政策性银行的信心。教育员工献身于改革开放和现代化建设的伟大事业，在服务“三农”和完成年度工作目标中发挥自己的聪明才智。通过学习提高，全行信贷人员参加市行组织的业务技能考核中实现一次性全部合格通过。

(二)健全工会组织，做到“依法治会”。根据全行人员的调整变化，通过民主形式，召开了职工代表大会，完善补充了工会领导小组。在县行党支部的领导下，结合工作中心和本行实际，适时提出“以中心为基础，以丰富内涵为载体，以

完善机制为保障，以提升队伍素质为动力，争创先进职工之家”的工作思路和目标，为我行的工会整体工作划定了新的蓝图。

(三)参与管理，完善修订工作责任目标。县行工会围绕年度工作任务这个中心和新年度的考核办法，制定了《工会工作年度计划》、《岗位责任目标考核办法》等管理制度。为促进工会活动开展，制定了《业务学习实施办法》、《岗位练兵达标准则》、《技术比赛奖惩办法》、《职工健身活动考核办法》等16个管理办法，经职工大会反复讨论修订，并打印上墙，做为每个员工的行为准则。

(四)实行例会制度。做到每月召开一次工会领导小组会议，回顾上期工会工作开展情况，安排当期工会工作。每年度召开一次职工大会，通报工会工作开展情况，公开行务工作情况，凡是县行每年工作规划、工作总结等重大经营决策及涉及职工切身利益的重大问题都在职工大会上讨论审议。使每个职工了解全行工作，监督全行工作，关心全行工作。实现了行务政务财务的公开、公正、透明。

(五)坚持实行民主评议制度。全体职工根据县行班子及成员在职代会上的述职和日常经营管理业绩，从德、能、勤、绩等方面对县行领导做出客观的评价。并从关心和爱护领导的角度，提出自己的意见和建议，促使了全行工作的不断完善和提高。也增强了每个职工关心集体荣誉和参政、议政的主人翁意识。

二、以人为本抓教育，素质业务同提高紧紧围绕“以人为本”的发展理念，发挥工会的职能作用，以狠抓员工队伍思想素质和业务素质的提高为己任，提高职工的主人翁意识和队伍的整体水平。

(一)抓好政治教育，提高思想认识。一年来，我行工会坚持以“发扬主人翁”精神教育为主线，以企业精神、职业道德、

奉献精神、金融____全教育为主要内容，通过讲座、征文、演讲、案例分析等多种形式，使全体员工牢固树立起“讲奉献、提技能、创业绩”的观念，增强了危机感和责任意识。

(二)抓好道德教育，提高职业素质。一是在员工中弘扬“六种”风气，激发干部职工无私奉献和争先创优意识，在全行上下形成积极向上的精神追求和价值取向。二是不间断地开展金融职业道德教育，增强服务意识，提高服务质量，树立行业良好风气。三是经常开展法制和反腐倡廉教育。提高广大青年员工遵纪守法和依法办事的自觉性，牢固筑起拒腐防变的坚强防线。

一、第二的优异成绩受到市分行的表彰。在市分行举办的企业文化建设知识竞赛活动和行为礼仪展示活动中，我行均取得了良好的团体和个人名次。

(四)抓好“暖心工程”，凝聚向心力。员工思想工作无小事，在开展深入细致的思想工作中，我们始终把解决员工思想问题同解决个人的实际问题结合起来。把思想政治工作做细、做深、做活，达到得人心、暖人心、稳人心的效果，使每个职工能切身感到工会就是他们的贴心人。某职工由于爱人下岗又长年身体不好，两个孪生儿子又正值上学，经济比较困难，引起夫妻二人经常吵架生气，影响了本人工作，县行工会了解到他家的实际困难后，就主动的与其本人和他爱人谈心，协助解开两人之间的矛盾，又拿出1000元工会经费帮其家庭渡过难关，同时由组织出面协调，帮其爱人实现了再就业。此事在全行引起极大的反响，同志们一致认为工会与每名员工心连心，工会就是大家的家。

(五)抓好企业文化，塑造队伍形象。按照“团结进取、务实创新”的企业精神，我行工会提出“谦和、诚恳、热情、耐心、客观、协作”的管理理念，开展了“四抓、四比、四看”为内容的活动，即：抓教育、比素质、看技能；抓制度、比纪律、看作风；抓规范、比水平、看服务；抓行风、比贡献、

看业绩。活动的开展使每个员工都能自觉遵守职业道德，增强服务意识，提高服务质量，从而共同塑造出良好的农发行企业形象。

(六)抓好民主管理，宏扬主人翁精神。发挥职工的聪明才智，开展献计献策活动。20____年，全行职工根据自身的实际和愿望，向县行领导提出合理化建议16条，经县行领导小组和工会共同筛选，采纳10条。使每个员工的主人翁意识得到认同和加强。如工会某会员在县行开展“银企共诚信”的教育活动中，向县行提出：“在所辖开户企业中培育诚信企业，并在贷款发放上给予倾斜，作为其它企业的经营榜样”的合理化建议。他的建议，立即得到行领导的采纳和使用，为县行各项工作的开展和完成起到了积极的促进作用。

三、丰富活动载体，提高队伍凝聚力今年以来，齐心协力创办“先进职工之家”，工会就是员工的家已形成全行员工的共识，行工会始终坚持以人为本，致力于创建一个职工贴心的家。首先是为职工创建一个优良的活动场所，在硬件建设上下功夫，在县行办公费较为紧张的情况下，先后设置了职工健身场、健身房、乒乓球室、牌室、阅览室等活动场所，购置了健身器材，使每个职工都能利用工作之余，身心愉悦的投入健身活动。同时又聘请社会太极拳高手莅临我行，帮助全行员工学习太极拳的健身技能，从而提高身体素质和抗病、防病的能力。其次是开展丰富多彩的文体活动，努力营造出团结向上的精神风貌。如我行的文化娱乐活动坚持做到“季度有安排，节日必活动”，定期或不定期在全行开展球类、棋牌类、趣味类体育比赛，其乐融融。利用每个节日组织职工开展丰富多彩的问题活动，这些活动极大地陶冶了职工的情操，提高了队伍的凝聚力和向心力。在举办球类、棋牌、演讲、爬山、游泳、知识竞赛活动的同时，还组织了春季、冬季运动会，使每个员工时刻都感受到我们这个“家”的温暖，在消遣中更加热爱我们这个“家”，我们这个“家”也在职工的愉快和轻松中聚集了力量。我行工会还积极组织参与社会性的大型文化活动，先后参与了本县金融系统的乒乓

球赛、知识竞赛等活动，又在灌河之滨的文化广场组织了大型的演唱会，充分展示了农发行员工的精神风采，在社会上也产生了较大的影响。通过一系列经常性、大众性的文体活动，一方面提高了员工的审美情趣和文化素养，培养了职工积极向上的进取精神，达到了寓教于乐，寓教于学的目的；另一方面，是增强了“家”的凝聚力，促进了年度各项工作的顺利开展和圆满完成。其三是细微之处见真情，坚持开展了“送温暖”活动，帮助职工排忧解难。行工会为配合县行中心工作，坚持以人为本的管理理念，时刻想职工所想，急职工所急，做到职工有难必帮，有病必望，有话必谈，时刻与职工心连心。如为每个员工建立健康档案，每年定期组织一次职工体检，做到有病治病，无病早防。职工有病时，工会干部必去探访，带去工会温馨的问候和照顾；职工及亲属生日有工会送去的慰问和礼品；工作晚点需加班，工会就会送去饭菜和饮料，这点点滴滴体现了工会的价值，更体现了“职工之家”的温暖，也得到了全体员工的交口称赞。一年来，我们充分发挥工会组织的作用，坚持标准、狠抓落实，取得了显著成效，促进了我行“三个文明”建设的健康发展，促进了年度各项工作的顺利完成，得到上级行和县委、政府的肯定。但是，我们的工作中还存在有一定的差距，还学要我们在今后的工作总结经验，虚心学习，不断提高和创新，进一步发挥好工会的职能作用，在市分行工委和县总工会的领导下，按照《工会法》赋予的职责和职权，积极开展好各项工作，把工会的职能作用发挥的更好，力争把好事做实，把实事做好，真正为职工架起“桥梁”和“纽带”，为农发行的业务拓展、为____县县域经济的快速增长做出新的、更大的贡献。

文档为doc格式

银行个人实习总结报告篇四

此次实习的目的在于通过在中国银行的实习，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，主要包括以下方面：存款业务、贷款业务、金融机构业务、国际结算及贸易融资业务、其他公司金融业务，储蓄存款业务、个人贷款业务、个人中间业务、“中银理财”服务、私人银行业务、银行卡业务、渠道建设；本外币金融工具的自营交易与代客业务、本外币各类证券或指数投资业务、债务资本市场业务、代客理财和资产管理业务、金融代理及托管业务等。

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，并填写实习鉴定表，写实习报告。

总的来说中国银行的规章制度还是比较全面的，它具体规定了职员的操作规范及行为守则。

其次给我留下最深刻的印象是现代银行在人民的日常生活中扮演的角色，已不仅仅局限于储蓄及放贷，与此同时，现代银行的服务涉及到人民生活的方方面面，交保险，充话费，交罚单，买基金，炒股票，外汇，理财,,,夸大一点就是“只有你想不到的，没有银行办不到的”。下面谈谈我在中行的工作经历，开始几天主要是跟在指导老师后面看，看指导老师具体怎么操作，大概看了3天，了解了银行柜面服务的全套流程，由于中行有规定：非工作人员不得操作，并且我非中行人员，是不可接触现金的。所以刚开始我的任务就是指导客户填单子等类似于大堂经理的工作。

然后，我开始学习储蓄业务。现在，中国银行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。凭证不再像对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行“事后稽核”。而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。

经过三天时间的学习后，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，记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐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(我实习的银行设备不是很跟得上科技的进步，还使用的是手工核对);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，会计记帐员审核无误后记帐，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帐后)。转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。这里需要说明的是一个入帐时间的问题。现金支票以及付款行为本行的转帐支票(如与储蓄所的内部往来，收付双方都是本行开户单位的)都是要直接入帐的。而对于收款人、出票人不在同一家行开户的情况下，如一些委托收款等的转帐支票，经过票据交换后才能入帐，由于县级支行未在当地人民银行开户，在会计账上就反映在“存放系统内款项”科目，而与央行直接接触的省级分行才使用“存放中央银行款项”科目。而我们在学校里学习中比较了解的是后者。还有一些科目如“内部往来”，指会计部与储蓄部的资金划拨，如代企业发工资；“存

放系统内款项”，指有隶属关系的下级行存放于上级行的清算备付金、调拨资金、存款准备金等。而我们熟知的是“存放中央银行款项”，则是与中央银行直接往来的省级分行所使用的会计科目。一些数额比较大的款项的支取(一般是大于或等于5万元)要登记大额款项登记表，并且该笔款项的支票也要由会计主管签字后，方可支取。

负责记帐的会计每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，如打印工前准备，科目日结单，日总帐表，对昨日发生的所有业务的记帐凭证进行平衡检查等，一一对应。然后才开始一天的日常业务，主要有支票，电汇等。在中午之前，有票据交换提入，根据交换轧差单编制特种转帐借、贷方凭证等，检查是否有退票。下午，将其他工作人员上门收款提入的支票进行审核，加盖“收妥抵用”章，交予复核员录入计算机交换系统。在本日业务结束后，进行日终处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐;打印“流水轧差”，检查今日的帐务的借贷方是否平衡。最后，轧帐。这些打印的凭证由专门的工作人员装订起来，再次审查，看科目章是否盖反、有无漏盖经办人员名章等，然后装订凭证交予上级行进行稽核。这样一天的会计工作也就告一段落了。

关于信用卡业务。信用卡按是否具有消费信贷(透支)功能分为信用卡与借计卡。信用卡又按持卡人是否向发卡银行交纳准备金分为贷计卡与准贷计卡。贷计卡是银行授予持卡人一定的信用额度，无需预先交纳准备金就可在这个额度内进行消费，银行每月会打印一张该客户本月消费的清单，客户可以选择全部付清或支付部分，如果选择后者，则未付清部分作为银行的短期贷款以复利计。而准贷计卡则是交纳一定的准备金，然后银行再授予其一定的消费额度的一种信用卡。借计卡是没有透支功能的，但可以进行转帐结算，存取，消费的一种卡;并且这种卡不需要复杂的审核过程，只需要在现场填写一份申请领用书即可马上领到借计卡。信用卡还可以按使用对象分为单位卡与个人卡;按信用等级分为金卡与普通卡。

银行贷款业务。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。农行也是如此。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。

二、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”，这近一个多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，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！

银行个人实习总结报告篇五

实习岗位：大堂经理

实习内容：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。

实习意义：这是我从学校踏入社会的一座桥梁。

实习过程：

我在银行实习大堂经理的这段时间，使我收获了很多工作经验。虽然大堂经理看似很细小很简单的工作，但这却是银行工作的最前线，在点点滴滴的学习中，在每天跟客户接触的触中，让我深刻体会到了耐心、主动以及信心！

实习的一开始就让我做大堂经理，我的心理还挺憋屈的，老是觉得在里面做柜员才是最具有含金量的工作。后来才慢慢了解到大堂经理需要懂得很全面，很综合的知识。在大堂里跟客户接触中，感受了银行的工作氛围及环境，同时真真切切的进行了实践。刚开始，师傅过来简单的交代了几句关于办卡填单以及作为大堂经理的一些基本要求之后就走了。我以为工作就这么简单，随着实习时间的增加，我遇到的客户越来越多，随之而来的问题也越来越多，这时候，我才茫然了。原来，并不是所有的客户都是来办理简单的业务，如办卡银行卡，存取款。经过几天的实习，慢慢的，我明白了，作为一名大堂经理我深刻的体会和感触到大堂经理的使命和意义。客户来到我们营业大厅，首先映入眼帘的不仅仅是室内的装修环境，而是一张张微笑的脸，一句句亲切的问候。大堂经理是我们中国银行对全体客户的一张名片，大堂经理应有良

好的个人形象，文明的言谈举止，代表着我们银行的形象。大堂经理是第一个接触客户的人，是第一个知道客户需要什么服务的人，是第一个帮助客户解决问题的人。所以大堂经理的工作是非常重要的。

通过这段时间的工作，我融入了银行的文化中，融入了这个集体里。作为一名从事服务业的人员，更应该学会的是如何跟客户打交道。我们都知道要微笑的面对顾客，但是得笑的真诚，这样自己笑起来舒服，顾客看着也不会有心里压力。“你好”问的也要恰到好处，有些顾客其实只要一个眼神就可以了。当然无论是以怎样的方式接待他们，自己都得有热情，得有一颗真诚帮助的心。由于我的性格比较热情而温和，所以当顾客提出问题时，我能很耐心的听完顾客的疑问，这样我就能很快的知道客户需要的到底是什么？在这样的情况下，我能够快速、清晰的向客户传达他所想了解的信息，大部分的顾客都能与我良好的沟通，在解答问题的过程中，我的业务知识量也得到了提高，而且也起到了分担营业员压力的重要作用。我给自己总结了一条对待客户的定律就是：用心。只要用心，没什么是不能克服的。通过日常工作，我也与同事们慢慢的相互熟悉、协调起来，当我在业务上遇到什么问题他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对银行业务的综合程度。逐渐的，当客户坐到我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以非常轻松的微笑来从容面对，因为我已经熟悉我的工作和客户需求了。

在我实习大堂经理的这段时间，我花了大量的时间在熟悉业务，我学习了很多金融基础的业务知识，比如说：如何储蓄，开户对公或对个人，怎样密码找回，挂失补办，如何销户，需要带哪些资料，各种汇款手续费，基金，网银等业务，我都有了一定的了解并从中总结出一些要点，向不熟悉银行业务的客户解说，例如，在银行办卡的好处[atm跨行取款的手续费、储蓄卡有没有年费、以及年费多少和小额管理费如何收等，当我这样向客户作出解释和说明的时候，他们都对我们的业务有了一个大概的了解，并且愿意在我行办理业务，

每当这个时候我都觉得很有收获，并且十分高兴。如今客户的咨询我基本上都能解答，也能适当的安抚客户，做好自己的工作。

我深知大堂经理的一言一行都会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。要对银行的业务知识有比较熟悉和专业的了解，然后在服务礼仪上要做到热情大方、主动规范，而且还要处事机智，能够随机应变。这对于一个大堂经理来讲，具有很大的压力和挑战性。但是我会有限的工作时间里，大量的吸收知识与能量，散发出自己的光和热。

通过我的实践经历，我发现大堂经理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，往往有几十个客户，难免会发生摩擦(特别是人多的时候)，这时就是考虑岗位能力的时候了。有一天下午，正是银行办理业务的高峰时间，排队的人越来越多，有的人都等了一个多小时，还没有办上业务，突然有一个人大声的抱怨，顿时大厅一片里混乱，埋怨声充斥着整个大厅。这时，主任快速地走到人群中，非常和蔼的向客户解释，同时，又增开了一个窗口，慢慢的，大厅的秩序恢复了平静。当遇到个别情绪激烈的客户，或者是混乱的场面的时候，就是考验大堂经理是否具有好的应变能力的时刻。

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，随时提供帮助。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。银行跟一般企业的经营目的都是寻求利润最大化，大堂经理又是客户与银行的纽带，所以要特别能够挖掘黄金客户并想办法留住他们，这样才能发挥大堂经理的真正作用。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！

在中国银行的实习，让我收获了很多感悟。跟任何工作一样，成功的实习需要个人足够正确的态度。在实习过程中不可避免的会遇到各种困难，关键在于大家是否能坚定目标，不断学习，不断进步。就拿我来说，一开始面对客户的最大障碍就是“紧张”，别人盯着自己，就难免有点不自信。另外，如果空的时候，还会觉得很无聊，如果忙的时候，又会感觉累得不得了。不过，老师说，每个人都有这么一个过程，关键问题还在于对银行业务的不熟悉，还有就是你的学习方法对不对。整个实习的过程中，带教老师不可能一直陪着我，所以善于观察，主动理解，不断尝试，是使自己快速独立的好办法。每个学习工作都有一个过程，而开始的过程又是最易让人放弃的。“坚持”就是每个人走向成功的基石。

在这段实习中，不断的学习，也做错了很多事。期待毕业后正式上班的下一个环节，以同样的耐心、激情、信心去对待工作。从今天开始，认准一个理：抱朴守拙，暂安于平凡；而心平气和，从容淡定，摆脱庸碌，用心做平凡的事，把平凡做成伟大。伟大来自平凡。许多伟大的事业或成就都是通过不经意的小事不断的积累而来的。人类社会如此，大自然也是如此。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。假如能真诚地去平凡，数十年持之以恒，我们就是一个了不起的人。当然每个人都希望自己不平庸，但平淡的生活还是要过的，幻想有奇迹发生也是不现实的，需要生活和知识的积累，也需要自己做个有心人，即使想要一鸣惊人也是有个量变到质变的过程。

通过实习能够不断充实和完善自身的知识结构，培养自我教育、自我管理和自我发展的能力，将学到的知识联系实际并在实践中得到校验，锻炼适应能力和社交能力，从而积累社会阅历和工作经验，走出成功就业的第一步，为国家和社会作出应有的贡献。希望这次的实习经验可以为我毕业以后的求职、发展的道路提供一些帮助，更重要的是我对自己以后的成功有了更多的信心。

银行个人实习总结报告篇六

对于一个非银行业相关专业毕业的求职者来说，能够有这样一个机会进入银行工作，对我来说既是机遇又是挑战。诚然，对于一个对银行业务不甚了解的门外汉来说，在银行这样的单位里，在完全陌生的领域中，我必须从头学起。

由于我对此项工作的陌生，同事们都纷纷把自己手头有的相关书籍借给我，并且跟我讲了许多关于我们部门——特殊资产经营部相关的业务知识，对于我来说，一个一个原来陌生的名词也渐渐熟悉了起来，从前对经济、金融、法律等方面知识相当匮乏的我，也逐渐对这些领域的话题产生了兴趣。对知识的渴望让我看了不少相关领域的书籍，确实觉得受益匪浅。

另外，银行的各级领导也对我十分关心，让我分别到法律与合规部以及营业部去实习，在这两个部门中，我也得到了很大的收获，从其它部门的业务知识我也可以知道其与我们部门相互之间的关系。以及其在整个银行中所起的作用。

当然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，提供每天我基本上都是第一到办公室，然后打开空调，把加湿器灌上水，并把水烧开……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。

在工作过程中我还会单独出去办事情，我认为这样对我的锻炼很大，特别是锻炼了自己与人交往的能力。对我来讲可以提高自己的表达能力，同样也可以锻炼自己的胆量。把握住这些机会，让自己变得更加成熟起来。

在这几个月的工作中还碰上了内控体系文件的修订，通过参加相关的会议，我渐渐自己也学会了如何填写这些内容，不仅如此，我对这其中内容的含义也从模糊到清晰，一点一滴地积累，慢慢地也搞清楚了。

由此，通过这几个月的学习和锻炼，我已经初步了解了本部门的业务知识，已经基本能够单独处理核销所具备的技能。从对银行业务知识的陌生到现在，我知道自己已经取得了一定的进步，希望在今后能够有更多的时间去努力学习，可以参加一些相关专业的辅导班，并且参加一些银行业务知识方面的考试。积极提高业务水平，从而完全达到能胜任这份工作的能力。

银行个人实习总结报告篇七

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，除了让我对出国留学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。

银行个人实习总结报告篇八

20__年__月__号开始为期一个月的时间在中国银行肇庆支行进行了毕业实习。在中国银行肇庆支行实习期间，在单位指导老师的帮助、指导和教育下，我熟悉了中国银行的主要经济业务活动，系统地学习并较为深刻地掌握了中国银行各方面的实务工作，对关于银行经营和管理的理论知识和各方面实际工作能力都得到了不错地锻炼和提高。也明白了理论与实践相结合的重要性。

一、实习的目的

1)通过在中国银行实习进一步了解和巩固在学校期间所学的各项金融学课程的基本理论和基础知识，学会理论联系实际，增强自我解决实际问题的能力。

2)通过在中国银行的实习，达到学校的社会实践要求，并在单位指导老师的指导、帮助和教育下，熟悉中国银行的主要经济业务活动，较为系统地学习银行个人金融管理工作和日常业务的操作流程。

3) 通过在中国银行的实习，学会如何更好的适应新的工作环境以及端正自我的学习及工作态度，为更好的走入社会打下坚定地基础。

二、对于银行的认识

关于中国银行的业务

商业银行业务是中国银行的传统主营业务，包括公司金融业务、个人金融业务及金融市场业务。

1) 公司金融业务

公司金融业务为中国银行业务利润的主要来源。包括存款业务、贷款业务、金融机构业务、国际结算及贸易融资业务、其他公司金融业务。

2) 产品服务创新

中国银行配合公司客户最新业务需求，组合和创新公司金融产品；加大与金融同业的产品合作，积极开展同业间公司信贷资产的转让业务；推出融易达(基于应收账款的融资服务)、通易达(应收账款质押开证)、融信达(基于投保出口信用险的应收账款的融资服务)和融货达(货物质押融资)等产品，进一步丰富了“达”系列贸易融资产品种类。

3) 个人金融业务

个人金融业务为中国银行战略发展重点之一。包括储蓄存款业务、个人贷款业务、个人中间业务、“中银理财”服务、私人银行业务、银行卡业务、渠道建设。

4) 产品服务创新

依托全球服务网络和多元化服务平台，中国银行为客户提供

全方位金融服务，不断创新推出本外币理财新产品。继续推动海外财富管理专柜业务，为客户跨境资产配置提供了便利。

5) 金融市场业务

三、实习过程

在这次实习过程中可以说真的是获益良多，大致上掌握了中国银行的各项业务，熟悉了银行日常业务的操作流程以及工作制度等等，从客观上对自己所学的有关银行方面的各项知识和理论有了更深一层的认识。在实习期间，我能够做到虚心学习，认真工作，认真地完成各项工作任务，并与同事建立了良好的关系，得到了行里员工的一致认可。

实习的工作具体可以分为以下几个阶段：

1) 在银行大堂和顾客接触，了解和满足他们的需求；

在银行大堂跟着大堂经理学习，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，维持大堂秩序，减轻柜员的工作量，提高整体服务效率。营业中的礼仪主要有四大内容：解答客户问题、营业中分流客户、维护大堂秩序、适当理财产品的营销。在此段时间我学会了如何跟顾客进行沟通，如何使顾客对我们的服务感到满意，另外还有就是要尽心尽力地去帮助他们，例如是帮助他们填写单据或是教他们正确使用自动柜员机。

2) 做一些打杂的小工作；

如分类书信，打word文档和e_cel表格，使用e_cel公式计算，折对账单等等。虽然是些小工作，但也让我学习了很多。

3) 到营业部学习，了解银行的基本业务及其流程；

四、实习心得与收获

虽然这只是一个月的实习，虽然短暂但却又非常的充实，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，这在我以后的学习和生活中都会发挥着很重要的作用。而且这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会的一个平台，为我今后踏入社会奠定了良好的基础。而尽快实现角色的转变，是作为一个大学毕业生刚步入社会时要面临的首要任务。对此，我们必须端正好自己的心理和态度。

银行个人实习总结报告篇九

XXXX年_月份我进入XXXX行，至今已经一年了，在这一年里，我按照正式员工的标准严格要求自己，使自己在各个方面不断的成长。在领导的关心和支持下，在同事们的指导和帮助下，过去的一年里我取得了不小的进步。现将有关个人工作情况作如下总结：

在思想上，我认真学习本行的精神文化，认真参加各项工作活动，以我XXXX行正式员工的标准严格要求自己，进一步端正态度，加深认识，在行动上自觉实践“民本兴淮，万家兴安”的服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、按时的做好自己的本职工作，完成领导交给我的各项任务。坚持把学习摆在重要位置，不断提高业务能力，严于律己，不断磨练自己，提高自己的工作能力，确保自己工作的规范。

在工作上，我严肃态度，积极学习，让自己做到“四多”：多看，多学，多问，多做。加强学习，以理论结合实践，把在校期间的理论学习融入到自己的'工作中。认真对待自己在业务上遇到的问题，虚心向身边的同事请教，不断充实自己，尽早适应工作，服务客户。

在生活中，尊敬领导，团结同事，与人真诚相待，严格遵守各项规章制度，作风正派、不贪污挪用、不谋私利，不参与

赌博、等违法乱纪行为，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

在这一年里，我除了认真做好自己的本职工作外，还积极配合其他同事的工作，努力做好自己的每一件事情，因为我深知，要做好事情，要首先做好人。我要为其他同事工作提供帮助，让自己尽快融入下关支行的团队中来。在银行，首要是做服务，服务做好了，客户才会认可。我从端正态度做起，立足本职工作，在平凡的岗位上微笑服务，尽自己最大的努力，做好好的金融服务工作。

当然，在这一年里，我也发现自己存在着缺点和不足，作为一个年轻人，努力拼搏的竞争精神和开拓创新意识还不够强，工作中处理一些事情时显得不够稳重等。今后我努力提高思想认识，迎难而上，积极开拓，做好服务工作，与全体职员团结一致，为提高我行经营效益，为完成新年的各项目标任务，做出自己的贡献。